

**Aleksandro Stulginskio universitetas
Aleksandras Stulginskis University
Kaunas, Lithuania**



**Lietuvos agrarinės ekonomikos institutas
Lithuanian Institute of Agrarian Economics
Vilnius, Lithuania**



**VADYBOS MOKSLAS IR STUDIJOS – KAIMO VERSLŲ
IR JŲ INFRASTRUKTŪROS PLĖTRAI**

**1 (30)
Mokslo darbai**

***MANAGEMENT THEORY AND STUDIES FOR RURAL
BUSINESS AND INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT***

***Research papers
1 (30)***

2012

UDK 658(474.5)(06)

Va24

Redakcijos kolegija:

Editorial board:

Atsakingasis redaktorius

Chief editor

Nariai / Members

Prof. habil. dr. J. Ramanauskas

Klaipėdos universitetas (Lietuva)

Klaipėda University (Lithuania)

Assoc. prof. dr. A. Gargasas

Aleksandro Stulginskio universitetas (Lietuva)

Aleksandras Stulginskis university (Lithuania)

Prof. habil. dr. V. Kafidov

Kaliningrado valstybinis technikos universitetas (Russia)

Kaliningrad State Technical University (Russia)

Dr. R. Melnikienė

Lietuvos agrarinės ekonomikos institutas

Lithuanian Institute of Agrarian Economics

Prof. habil. dr. A. Mickiewicz

Ščecino žemės ūkio akademija (Lenkija)

Agricultural Academy of Szczecin (Poland)

Prof. habil. dr. D. Mierzwa

Vroclavo žemės ūkio akademija (Lenkija)

Agricultural University of Wrocław (Poland)

Prof. dr. J. Ramauskienė

Aleksandro Stulginskio universitetas (Lietuva)

Aleksandras Stulginskis university (Lithuania)

Prof. dr. A. Sakalas

Kauno technologijos universitetas (Lietuva)

Kaunas University of Technology (Lithuania)

Prof. dr. V. Strikis

Latvijos žemės ūkio universitetas (Latvija)

Latvia University of Agriculture (Latvia)

Prof. habil. dr. V. Zinovčuk

Valstybinis agroekologinis universitetas (Ukraina)

University of Agriculture and Ecology, Zhytomyr (Ukraine)

Prof. habil. dr. P. Žukauskas

Vytauto Didžiojo universitetas (Lietuva)

Vytautas Magnus University (Lithuania)

ISSN 1822-6760

Žurnalas įrašytas į tarptautines duomenų bazines:

EBSCOhost: Business Source Complete, Ulrich's ir IndexCopernicus

The journal is listed in the International Databases:

EBSCOhost: Business Source Complete, Ulrich's and IndexCopernicus

Mokslo darbų rinkinys „Vadybos mokslas ir studijos ...“ pristato mokslininkų, naujausiai apgynusių daktaro disertacijas, darbus Vadybos ir administravimo srityje. Žurnale mokslininkai publikuoja straipsnius, kuriuose skelbia pagrindines savo darbų idėjas ir rezultatus, taip pat – naudą vadybos mokslui, studijoms ir verslo praktikai.

Šiame žurnalo numeryje skelbia straipsnį 2011 m. apgynusi

Miglė Šontaitė – daktaro disertaciją Vytauto Didžiojo universitete.

Sveikiname naujai tituluotą mokslininkę!

Redakcijos kolegija

Scientific journal „Management science and studies...“ represents works of scientists who have recently defended their doctoral dissertations in the field of management and administration. In the journal scientists publish articles and announce their main ideas, results, and the benefit for management science, studies and business practice.

In this journal edition are published article by the scientist who have defended her doctoral dissertation in 2011

Miglė Šontaitė – a doctoral dissertation in Vytautas Magnus university (Kaunas).

Congratulations to the newly titled scientist!

Editorial board

TURINYS/CONTENT

Aleksandravičius A., Raupelienė A.	LIETUVOS STRATEGINIO PLANAVIMO DOKUMENTŲ VERTINIMAS UŽIMTUMO DIDINIMO IR DARNAUS DARBO VIETŲ VYSTYMO SRITYSE <i>ASSESSMENT OF LITHUANIA STRATEGIC PLANNING DOCUMENTS SUSTAINABILITY FOR ENHANCING THE EMPLOYMENT AND JOB PLACES DEVELOPMENT IN THE RURAL REGIONS</i>	6
Astromskienė A., Gargasas A.	ASMENINIŲ-VERTYBINIŲ SAVYBIŲ SVARBA KAIMO GYVENTOJŲ VERSLINIAM AKTYVUMUI <i>IMPORTANCE OF PERSONAL CHARACTERISTICS OF RURAL INHABITANTS FOR THEIR ENTREPRENEURSHIP ACTIVITY</i>	16
Baležentis T., Kriščiukaitienė I.	SKIRTINGŲ TIPŲ ŪKININKŲ ŪKIŲ VEIKLOS EFEKTYVUMAS IR VADYBINIAI SPRENDIMAI – DUOMENŲ APGAUBTIES ANALIZĖ <i>FAMILY FARM EFFICIENCY ACROSS FARMING TYPES IN LITHUANIA AND ITS MANAGERIAL IMPLICATIONS – DATA ENVELOPMENT ANALYSIS</i>	22
Binkienė D., Lakštutienė A., Slavickienė A.	KREDITO PRIVAČIAM SEKTORIUI RINKOS VYSTYMĄSI LEMIANČIŲ VEIKSNIŲ BEI JŲ KITIMO TENDENCIJŲ BALTIJOS ŠALYSE TYRIMAS <i>RESEARCH OF PRIVATE SECTOR CREDIT DEVELOPMENT FACTORS AND THEIR CHANGE TRENDS IN BALTIC STATES</i>	31
Čiegis R., Žalevičienė A.	DARNUS MIESTŲ VYSTYMASIS IR EUROPOS SĄJUNGOS INVESTICIJŲ ĮSISAVINIMAS <i>SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE CITIES AND THE EU INVESTMENTS TAKING PROCESS</i>	42
Gargasas A., Mūgienė I.	PASLAUGŲ KOKYBĖS TOBULINIMO KRYPTYS ŽEMĖS ŪKIO PRODUKCIJĄ SUPERKANČIOSE ĮMONĖSE <i>TRENDS OF SERVICE QUALITY IMPROVEMENT FOR COMPANIES ENGAGED IN BUYING AGRICULTURAL PRODUCTION</i>	52
Greblikaite J., Navickaite I.	ĮMONIŲ ETIKA: AR JI UŽTIKRINA EFEKTYVIUS ETINIUS VADYBINIUS SPRENDIMUS? <i>ENTERPRISE ETHICS: DOES IT GUARANTEE EFFECTIVE ETHICAL MANAGERIAL DECISIONS?</i>	60
Kavaliauskienė Ž.	DARBUOTOJO ĮSIPAREIGOJIMO ORGANIZACIJAI KONCEPTO EVOLIUCIJA VADYBOS MOKSLE <i>EVOLUTION OF AN EMPLOYEE'S ORGANIZATIONAL COMMITMENT CONCEPT IN MANAGEMENT SCIENCE</i>	72
Lakis A., Namiotko V.	TRANSAKINIŲ SĄNAUDŲ VERTINIMO METODOLOGINIAI ASPEKTAI <i>THE MEASUREMENT OF TRANSACTIONS COSTS: METHODOLOGICAL ISSUES</i>	81
Mietule I.	PRAKTINIAI STUDENTŲ GYVENIMO KOKYBĖS ASPEKTAI <i>PRACTICAL ASPECTS OF STUDENTS' QUALITY OF LIFE</i>	90
Pilelienė L.	NEUROMARKETINGO PRINCIPŲ TAIKYMAS KAINODAROJE: TEORINIS ASPEKTAS <i>APPLICATION OF NEUROMARKETING PRINCIPLES IN PRICING: THEORETICAL ASPECT</i>	97
Ramanauskas J., Radzevičius G., Vazonis V.	ŽEMDIRBIŲ GAMINTOJŲ GRUPĖS – GEROSIOS PATIRTIES PERĖMIMO GALIMYBĖS <i>AGRICULTURAL PRODUCERS GROUP – ASSIMILATION OF THE BEST EXPERIENCE</i>	104

Stanytė S., Makutėnienė D.	ŽEMĖS ŪKIO REIKŠMĖS IR POVEIKIO VISUOMENĖS GEROVEI VERTINIMO MODELIS <i>MODEL OF THE ASSESSMENT OF AGRICULTURE IMPORTANCE AND IMPACT UPON PUBLIC WELFARE</i>	113
Szücs L., Jaszczak A., Žukovskis J.	PRIEMIESČIO TERITORIJŲ NAUDOJIMAS REKREACIJAI: VADYBINIAI ASPEKTAI GETINGENO (VOKIETIJA) ATVEJO STUDIJOJE <i>RECREATIONAL USE OF SUBURBAN AREAS – MANAGEMENT ASPECTS IN A CASE STUDY OF GÖTTINGEN (GERMANY)</i>	122
Šedžiuvienė N., Vveinhardt J.	BESIMOKANČIOS ORGANIZACIJOS TAPSMO INTELEKTUALIA ORGANIZACIJA GAIRĖS <i>WAYMARKS OF LEARNING ORGANIZATION'S BECOMING INTELLECTUAL ORGANIZATION</i>	130
Šontaitė M.	KORPORATYVINĖS REPUTACIJOS VERTINIMAS AUKŠTOJO MOKSLO INSTITUCIJOSE <i>CORPORATE REPUTATION MEASUREMENT AT HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS</i>	139
Tamulienė V., Urbas M.	RYŠIŲ SU KLIENTAIS VALDYMO PERSPEKTYVA PASITELKIANČI INFORMACINĖS TECHNOLOGIJAS <i>CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT THROUGH INFORMATION TECHNOLOGIES</i>	147
Vazonienė M., Stončiuvienė N.	ĮMONIŲ BIUDŽETŲ SISTEMOS FORMAVIMAS: SVARBA, PROBLEMOS IR JŲ SPRENDIMO BŪDAI <i>THE FORMATION OF COMPANY BUDGETING SYSTEM: IMPORTANCE, PROBLEMS AND SOLUTIONS</i>	157
Vazonis B., Vazonis V.	NEIGIAMŲ ŽEMĖS ŪKIO IŠORĖS EFEKTŲ MAŽINIMO PRIEMONĖS <i>MINIFYING OF NEGATIVE AGRICULTURAL EXTERNALITIES</i>	171
Vijeikis J.	EMIGRACIJA IŠ LIETUVOS – GRĖSMĖ ŠEIMOS VERTYBĖMS <i>EMIGRATION FROM LITHUANIA – DANGER TO FAMILY VALUES</i>	180
Vinciūnienė V., Dambrauskienė V.	GLOBALINĖ EKONOMINĖ KRIZĖ IR JOS PERDAVIMO KANALAI: LIETUVOS ŽEMĖS ŪKIO SEKTORIAUS ATVEJIS <i>GLOBAL ECONOMIC CRISIS AND ITS TRANSMISSION CHANNELS: CASE STUDY OF THE LITHUANIAN AGRICULTURAL SECTOR</i>	191
Vitunskienė V., Baltusienė J., Novikova A.	PARAMOS PAGAL LIETUVOS KAIMO PLĖTROS 2007–2013 M. PROGRAMOS PRIEMONĖS POVEIKIS PAJAMŲ IR TURTINEI NELYGYBEI PARAMOS GAVĖJŲ SUBJEKTYVIU VERTINIMU <i>SUBJECTIVE APPROACH TO EVALUATION OF LITHUANIAN RDP 2007–2013 SUPPORT CONTRIBUTION TO INCOME AND WEALTH INEQUALITY</i>	202
Vveinhardt J., Gulbovaitė E.	ASMENINIŲ IR ORGANIZACINIŲ VERTYBIŲ KONGRUENCIJA: PERCEPCIJOS ASPEKTAI <i>CONGRUENCE BETWEEN PERSONAL AND ORGANIZATIONAL VALUES: ASPECTS OF PERCEPTION</i>	213
Žilinskas V. J., Dementjeva J.	INOVACINIŲ ORGANIZACIJŲ KŪRYBOS METODŲ EFEKTYVUMO VERTINIMAS <i>EFFICIENCY EVALUATION OF CREATIVE METHODS IN INNOVATIVE ORGANIZATIONS</i>	222
Recenzantai (<i>Reviewers</i>)		228
Duomenys apie autorius (<i>Data about authors</i>)		229

LIETUVOS STRATEGINIO PLANAVIMO DOKUMENTŲ VERTINIMAS UŽIMTUMO DIDINIMO IR DARNAUS DARBO VIETŲ VYSTYMO SRITYSE¹

Alvydas Aleksandravičius, Asta Raupelienė
Aleksandro Stulginskio universitetas

Lietuvoje, kaip ir visoje Europos Sąjungoje, susiduriama su nepakankamu užimtumo didinimu ir strateginio požiūrio, kaip darniai vystyti darbo vietas kaimiškuose regionuose, nebuvimu. Tyrimo tikslas – atlikti Lietuvos strateginių planavimo dokumentų tikslų, uždavinių bei priemonių reikšmingumo darniam darbo vietų kūrimui ir vystymui kaimiškuose regionuose vertinimą. Tyrimo objektas – Lietuvos strateginio planavimo dokumentai, susiję su užimtumu. Nacionalinių ir ES paramos strategijų ir programų reikšmingumas užimtumo didinimo ir naujų darbo vietų kūrimo kontekste buvo vertintas taikant turinio analizės metodą. Gauti tyrimo rezultatai rodo, kad Lietuvos strateginių planavimo dokumentų prioritetai, tikslai, uždaviniai ir priemonės yra orientuotos į bendrą visos šalies ekonominį augimą, kurį iš dalies apibūdina ir naujai sukurtų darbo vietų rodiklis. Tačiau siekiant išlaikyti pusiausvyrą tarp kaimiškųjų regionų socialinių ir ekonominių vystymosi elementų, tarp miesto ir kaimo, tarp darbo jėgos pasiūlos ir paklausos, ne mažiau svarbūs yra teritorinės sanglaudos ir darnaus vystymo tikslai, uždaviniai ir jiems įgyvendinti numatytos priemonės.

Raktiniai žodžiai: darnus vystymas, subalansuotas vystymas, užimtumas.

JEL kodai: J680, R230, Q010, O150.

Įvadas

Lietuvai integruojantis į ES erdvę ir vykstant globalizacijai iškykla vis naujų problemų, susijusių su užimtumo didinimu bei darniu darbo vietų vystymu šalies kaimiškuose regionuose.

Užimtumas buvo ir yra viena iš Europos Sąjungos (toliau – ES) Lisabonos strategijos, kurios tikslas – paversti ES konkurencinga ir dinamiška pasaulio žinių ekonomika, gebančios išlaikyti darnų ekonomikos vystymą kuriant daugiau ir geresnių darbo vietų ir užtikrinant didesnę socialinę sanglaudą, svarbiausių sudedamųjų dalių.

Pastarojo dešimtmečio patirtis ir atlikti tyrimai rodo, kad iki šiol darbo vietų vystymas kaimiškuose regionuose daugiausia siejamas su žemės ūkio veikla. Šabloniškai vadovaujantis kitų šalių patirtimi ir žiniomis, naudojant įvairių ES paramos programų lėšas, nesukuriamos ilgalaikės darbo vietos, užtikrinančios subalansuotą pagal darbo jėgos pasiūlą ir paklausą bei darnų kaimo vystymą, apimančias socialinę, ekonominę, kultūrinę ir aplinkosauginę sritis.

Sisteminių tyrimų, kuriuose būtų įvertinti ES ar Lietuvos strateginių planavimo dokumentų tikslų, uždavinių bei priemonių įtaka darniam darbo vietų kūrimui ir vystymui kaimiškuose regionuose darnaus vystymo požiūriu praktiškai nėra atlikta. Darbo rinkos, užimtumo politikos atskirus klausimus gvildenantys mokslininkai (Martinus, 2002; Beržinskienė, 2005; Gražulis, 2008; Ziminienė, 2008; Gruževskis, 2009;

¹ Straipsnis parengtas gavus finansinę paramą iš Lietuvos mokslo tarybos pagal Nacionalinę mokslo programą „Socialiniai iššūkiai nacionaliniam saugumui“. Projekto Nr. SIN-19/2010.

Moskvina, 2011 ir kt.) savo darbuose nagrinėja įvairius šios problematikos aspektus: analizuojami darbo rinkos, užimtumo pokyčiai bei jų tendencijos, gyventojų užimtumo vertinimo modeliai, žmogiškųjų išteklių reikšmė Lietuvos ekonomikos plėtrai, svarstomos ir analizuojamos darbo apmokėjimo, darbo santykių ir daug kitų problemų, turinčių įtakos gyventojų užimtumui bei darbo rinkos politikai. Tačiau reikia pažymėti, kad nepaisant didėjančio dėmesio darbo rinkos ir užimtumo politikos analizei ir vertinimo problematikai, akcentuojant politikos tikslų, uždavinių bei priemonių poveikį darniam darbo vietų vystymui, mokslo darbų šioje srityje trūksta.

Kitų lietuvių (Baležentis, 2010; Beržinskienė D., 2005; Bivainis, 2007; Čiegis, 2002; Čiegis, 2003; Čiegis, 2008; Martinkus, 2010) bei užsienio autorių (Berke, 2010; Havlik, 2011) darbuose valstybės ūkio, regionų ir kaimo vietovių plėtra buvo nagrinėjama tik bendrai darnaus vystymosi aspektu. Kiti autoriai (Aleksandravičius, 2010; Vaznonis, 2010; Vitunskienė, 2009; Ziminienė, 2008; Žukovskis, 2009) tik bendrai vertino ES ir Lietuvos strateginio planavimo dokumentų tikslų užimtumo srityje pasiekimą arba atskirų politikos priemonių poveikį užimtumui.

Tyrimo metodika. Siekiant įvertinti ES ir Lietuvos strateginio planavimo dokumentuose numatytų tikslų, uždavinių bei priemonių reikšmę užimtumo didinimui kaimiškuose regionuose darnaus vystymo požiūriu buvo išanalizuoti 2000 iki 2013 metų laikotarpio 15 strateginio planavimo dokumentai.

Tyrimo metu taikytas turinio (Kontent) analizės metodas, kuris remiasi statistiniu įvairių teksto charakteristikų įvertinimu. Taikant šį metodą buvo siekiama apskaičiuoti reikšminių žodžių vartojimo dažnį, tirti įvairių teksto elementų ryšius tiek vieno su kitu, tiek su visa informacijos apimtimi. Reikšminių žodžių pasikartojimas viename ar kitame dokumente įrodo jos reikšmingumą. Nacionalinių ir ES paramos strategijų, programų ir planų reikšmingumas užimtumo didinimo ir naujų darbo vietų kūrimo kontekste buvo analizuojamas pagal šiuos du reikšminius žodžius, t. y. skaičiavimo vienetus (indikatorius), „darnus“ ir „subalansuotas“.

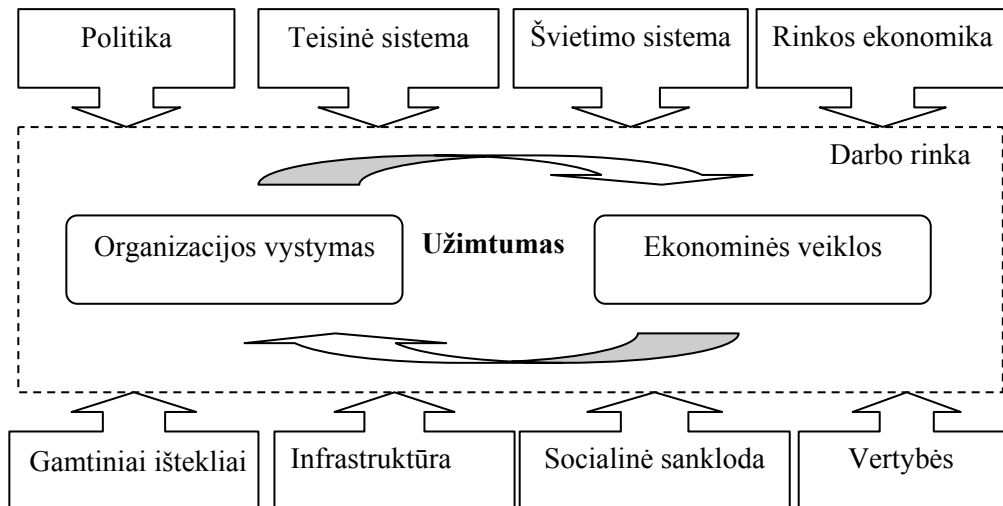
Kiti tyrimo metodai: mokslinės literatūros, strateginio planavimo dokumentų analizė ir sintezė, statistiniai metodai.

Tyrimo rezultatai

Užimtumo sąvoka grindžiama daugiadimensiškumo principu. Ši siejama siejama su darbingo amžiaus asmenų veikla kuriant materialines ir dvasines vertybes. Užimtumas priskiriamas ekonominei kategorijai, sudarančiai prielaidas ekonominei sistemai vertinti. Pasak D. Beržinskienės (2005), įvertinus galima teigti, kad užimtumas, išreikštas visuomeniniais tarpasmeniniais santykiais, nukreiptais darbo koncepcijai bei apibrėžtas konkrečia darbo vieta, atspindi įvairaus laikmečio ekonomikos vertinimo nuostatas. Kiti autoriai užimtumą apibūdina kaip darbingo amžiaus asmenų veiklą, siekiant patenkinti asmeninius ir visuomeninius poreikius ir suteikiančią pajamų. Tai makroekonominė kategorija, išreiškianti santykį tarp darbingo amžiaus dirbančių asmenų skaičiaus ir bedarbių skaičiaus tam tikrame ekonominiame regione. Taip pat užimtumas gali būti suvokiamas kaip realiojo darbo užmokesčio ir žmonių, sugebančių susirasti darbą, sąryšis. Išskiriamas darbo užmokesčio reikšmingumo ir darbo paieškos motyvacijos veiksnys.

Pateiktos užimtumo sampratos viena kitai neprieštarauja, o tik papildo viena kitą, kartu pagrindžia prielaidą apie sudėtingą pastarojo reiškinio analizę. Gyventojų užimtumas, kaip savarankiška ekonominė kategorija, leidžia atskleisti ir įvertinti ūkyje vykstančių ekonominių bei socialinių procesų pagrįstumą, išryškinti jų dinamiką sąlygojančius veiksniai, tarpusavio priklausomybę, įvertinti valstybės vykdomos socialinės ekonominės politikos efektyvumą.

Užimtumo didinimui darnaus vystymo požiūriu įtaką turi išoriniai veiksniai, tokie kaip politika, teisinė ir švietimo sistema, rinka, infrastruktūra, gamtiniai išteklių, socialinė sankloda ir vertybės (1 pav.).



1 pav. Užimtumo didinimo teorinių prielaidų struktūra

Užimtumo politika (*angl. labor policy*) suprantama kaip valstybės teisinių, socialinių ir ekonominių priemonių sistema, kuria siekiama užtikrinti visišką, racionalų ir efektyvų užimtumą (Šilinskė, 2009). Tokia užimtumo politikos samprata susiformavo per ilgą laikotarpį mokslininkams bei politikams diskutuojant ir ginčijantis dėl valstybės įsikišimo į ekonomiką, darbo rinkos valstybinio reguliavimo ir nedarbo socialinių pasekmių sprendimo vaidmens (Sakalas, 2003, Beržinskienė, 2005).

Užimtumo politikos svarba ypač juntama ekonomikos recesijos metu, kai smunka bendra gamybos ir prekybos apimtis, pajamų, užimtumo lygis, o nuosmukis apima daugelį nacionalinio ūkio sferų.

Pastaruju dešimtmečiu Europos šalių mokslininkai, politikai ir praktikai, diskutuodami dėl visiško užimtumo siekimo, mažiau kalba apie nedarbo mažinimą ir natūraliojo nedarbo siekimą, o daugiau – apie gyventojų aktyvumo ir užimtumo lygio didėjimą, racionalų ir efektyvų darbo išteklių panaudojimą, darbo našumą ir darbo kokybės kėlimą. ES plėtra, globalizacija, darbo jėgos migracija, spartūs technologiniai pokyčiai, tokios demografinės grėsmės kaip visuomenės (gyventojų) senėjimas ir gimstamumo mažėjimas, klimato kaita ir su ja susijęs ūkio restruktūrizavimas priverčia politikus spręsti, kokiais būdais ir skatinimo mechanizmais sudaryti palankias sąlygas darbo rinkoje užimtumui didėti. Racionalus ir efektyvus užimtumas valstybės mastu apibūdinamas ekonominiiais ir socialiniais rodikliais – darbo našumo lygiu, sukurto nacionaliniu produktu, vidutiniškai tenkančiam vienam gyventojui, vidutine

gyvenimo trukme, vidutiniu išėjimo iš darbo rinkos amžiumi ir kitais panašiais rodikliais (Martinkus, 2002).

2010 m. ES Vadovų Taryba patvirtino naują strategiją „Europa 2020“, kurioje numatyta skatinti pažangų, tvarų ir integracinį ES augimą. ES penkiose pagrindinėse srityse nustatė ambicingus tikslus, kurie turėtų būti pasiekti iki 2020 m. Vienas jų, užimtumas, – 75 proc. gyventojų nuo 20 iki 64 metų 2020 m. turėtų dirbti. Taigi geresnių darbo vietų kūrimas yra uždavinys, kurį šiuo metu ir laikotarpiu iki 2020 m. turi spręsti ES pasaulinės konkurencijos ir senėjančios visuomenės sąlygomis, kad išsaugotų Europos visuomenės modelį, pagrįstą vienodomis galimybėmis, aukšta gyvenimo kokybe, socialine integracija ir sveika aplinka.

Užimtumo politika Lietuvoje yra vykdoma atsižvelgiant į ES užimtumo politikos strategines gaires ir derinama prie iškeltų Lisabonos, o dabartiniu metu ir prie ES 2020 metų strategijos tikslų. Lietuva yra priėmusi programinius dokumentus, kuriuose yra išsikelti tikslai, užsibrėžti uždaviniai ir numatytos pagrindinės priemonės, kaip didinti gyventojų užimtumą bei mažinti nedarbą šalyje.

Įgyvendinant ES užimtumo politikos tikslus ES valstybės narės turi parengti nacionalines reformų programas, kuriose būtų numatytos priemonės ekonomikos augimo ir darbo vietų kūrimo tikslams siekti. 2011 m. balandžio mėn. LR Vyriausybė, vykdydama savo įsipareigojimus ES, priėmė Nacionalinę reformų darbotvarkę. Ši darbotvarkę apibendrina pagrindines struktūrines reformas šalinant Lietuvos ekonomikos augimui trukdančias kliūtis ir siekiant kiekybinių strategijos „Europa 2020“ tikslų. Dokumentas parengtas atsižvelgiant į rengiamos Lietuvos pažangos strategijos „Lietuva 2030“ nuostatas ir įgyvendinant 2010 metų ES Vadovų Tarybos įsipareigojimus, integruotas ES ekonomikos augimo ir užimtumo politikos gaires, 2010 metais patvirtintą strategiją „Europa 2020“ ir atsižvelgiant į 2011 m. kovo mėn. ES Vadovų Tarybos patvirtinto „Euro plus“ pakto principus bei kitus strateginio planavimo dokumentus.

Užtikrinant geresnį darbo rinkos subalansavimą ir vykdant struktūrinio nedarbo prevenciją trumpuoju ir vidutiniu laikotarpiais numatytos prioritetingos veiksmų kryptys pagal Nacionalinę reformų darbotvarkę yra šios:

- 1) dalyvavimo darbo rinkoje didinimas;
- 2) darbo patrauklumo didinimas;
- 3) bedarbių gražinimas į darbo rinką;
- 4) darbo rinkos lankstumo ir užimtumo garantijų pusiausvyros užtikrinimas.

Strategijos „Europa 2020“ prioritetai, kurių įgyvendinimas bus vertinamas kiekybiniais rodikliais, – pažangus, tvarus ir integracinis ES socialinės rinkos ekonomikos augimas iki 2020 metų. Šie prioritetai apima ir užimtumo didinimą, socialinės atskirties mažinimą bei kitas sritis ES lygmeniu. Nacionalinėje reformų darbotvarėje pateikta dabartinė situacija rodikliais vertinamose srityse, pristatytos jų 2015 ir 2020 metų prognozės (1 lentelė), taip pat pateikiamos pagrindinės prioritetingų veiksmų kryptių įgyvendinimo priemonės.

1 lentelė. Prognozuojami Lietuvos užimtumo lygio rodikliai 2015 ir 2020 metais įgyvendinant strategiją „Europa 2020“ (pagal Lietuvos konvergencijos..., 2011)

Rodikliai	Užimtumo lygis, proc.		
	Esama situacija 2009 m.	Prognozė 2015 m.	Prognozė 2020 m.
Bendras (20–64 metų asmenų)	67,2	69	72,8
Moterų (20–64 metų)	-	68,5	69,5
Vyrų (20–64 metų)	-	71,2	76,5
Vyresnio amžiaus asmenų (55–64 metų)	-	52,5	53,4

Įgyvendindama strategijos „Europa 2020“ integracinio augimo prioritetą, Lietuva sieks kiekvienam šalies gyventojui, norinčiam ir galinčiam dirbti, sudaryti galimybes bet kuriuo gyvenimo etapu išnaudoti savo darbo jėgos potencialą ir savo darbu užsitikrinti tinkamą gyvenimo lygį. Lietuva nustato nacionalinį tikslą – strategijos „Europa 2020“ įgyvendinimo laikotarpiu, 2020 metų pabaigoje, pasiekti, kad 20–64 m. gyventojų grupės užimtumo lygis pasiektų 72,8 proc. Užimtumo lygio rodiklis nustatytas atsižvelgiant į nedarbo ir užimtumo lygio raidą Lietuvoje 2000–2009 metais ir prognozes iki 2020 m., taip pat į neigiamų demografinių tendencijų ir darbo jėgos emigracijos keliamas grėsmes ir naujas užimtumo galimybes, atsirandančias augant ekonomikai.

Numatytas užimtumo lygis šalyje bus pasiektas didinant moterų, vyrų, jaunimo ir vyresnio amžiaus žmonių užimtumą, sudarant sąlygas į darbo rinką integruotis neįgaliesiems, vaikus auginantiems ir kitiems asmenims. Šioms gyventojų grupėms nustatyti užimtumo lygio 2015 ir 2020 metais rodikliai (1 lentelė).

Lietuva numato šias prioritėtines veiksmų kryptis užimtumui didinti (Lietuvos konvergencijos..., 2011):

- 1) skatinti darbo vietų kūrimą ir darbo vietų paklausą;
- 2) aprūpinti darbo vietas reikiamos kvalifikacijos darbo jėga;
- 3) formuoti įtraukiają darbo rinką;
- 4) užtikrinti galimybes derinti šeimos ir darbo įsipareigojimus.

Nacionalinės reformos darbotvarkėje nurodoma, kad siekiant, jog atsigaunanti šalies ekonomika leistų sukurti daugiau naujų darbo vietų, bus šalinamos kliūtys verslo plėtrai ir didinamas darbo rinkos lankstumas. Numatoma didinti darbdavių suinteresuotumą kurti naujas kokybiškas darbo vietas – mažinti darbdaviams tenkančią darbo apmokestinimo našta, darbo užmokesčio pokyčius sieti su darbo produktyvumo augimu, taikyti tikslines subsidijas naujų darbo vietų kūrimui didelio nedarbo teritorijose, plėtoti įmonių socialinę atsakomybę. Vykdam socialinį dialogą numatoma modernizuoti darbo santykius – užtikrinti lanksčias darbo sutarčių sąlygas, darbo laiko reguliavimo ir darbo organizavimo galimybes.

Kokybiniai pokyčiai švietimo, profesinio mokymo sistemose bus itin svarbus veiksnys aprūpinant darbo vietas reikiamos kvalifikacijos darbo jėga ir didinant gyventojų užimtumą ilguoju laikotarpiu. Organizuojant bedarbių perkvalifikavimą bus siekiama pritraukti į darbo rinką ir joje išlaikyti daugiau darbo išteklių, o ilgalaikis

kvalifikacijų poreikio prognozavimas leis sumažinti skirtumus tarp darbo rinkos poreikių ir įgūdžių pasiūlos, didins užimtumo lygį.

Nepalankios demografinės tendencijos ir dideli emigracijos mastai mažina darbingo amžiaus gyventojų dalį ir yra vienas veiksnių, lemiančių 2012–2014 metais numatomą šalies BVP augimo sulėtėjimą ir ribojančių galimybes padengti socialinės apsaugos išlaidas, susijusias su visuomenės senėjimu. Darbo išteklių mažėjimas silpnins šalies ekonomikos plėtros potencialą, todėl artimiausiu metu būtina darbo rinkoje iki išėjimo į pensiją išlaikyti vyresnio amžiaus asmenis ir užtikrinti greitą mokslus baigusio jaunimo integraciją į darbo rinką.

Viena pagrindinių kliūčių didinant jaunimo ir vyresnio bei priešpensinio amžiaus asmenų dalyvavimą darbo rinkoje yra nepakankama kvalifikacijų atitiktis rinkos poreikiams. Dėl švietimo įstaigose įgytų įgūdžių ir rinkos poreikių neatitikimo, taip pat dėl darbo patirties stokos jaunimas negali rasti darbo. Vyresnio ir priešpensinio amžiaus asmenų galimybes integruotis į darbo rinką riboja menkas profesinis mobilumas ir gebėjimo prisitaikyti prie pokyčių stoka dėl ribotų mokymosi visą gyvenimą galimybių. Tačiau kita vertus, šiuo metu šalies darbo rinkoje susidarė neįprasta situacija: net ir esant aukštam nedarbo lygiui kai kurias laisvas darbo vietas sunku užpildyti, nes kvalifikuotos darbo jėgos trūksta. Dėl didelio nedarbo ir nepakankamos kvalifikacijų atitikties rinkos poreikiams susidaro struktūrinio nedarbo ir ilgalaikio darbo rinkos nesubalansavimo grėsmė.

Pagal ilgalaikę perspektyvą užimtumo situacijos gerėjimas ir didelio užimtumo išlaikymas šalyje priklausys nuo to, kaip sėkmingai neaktyvūs gyventojai bus įtraukti į darbo rinką. Įtraukiosios darbo rinkos formavimas susijęs su kliūčių dalyvauti darbo rinkoje šalinimu didinant paskatas bedarbiams dirbti, mažinant priklausomybę nuo socialinių išmokų, vykdant nelegalaus darbo prevenciją. Darbo rinkos įtraukimo galimybės priklauso nuo teritorinių darbo biržų veiksmingumo orientuojantis į individualią paramą asmenims, kuriems tokia parama reikalinga, teikiamų paslaugų prieinamumo, kokybės ir efektyvumo, bendradarbiavimo su privačiomis įdarbinimo agentūromis. Aktyvios darbo rinkos politikos priemonėmis bus siekiama spręsti tikslinių grupių – jaunimo, ilgalaikių bedarbių, vyresnio amžiaus ir kitų asmenų – mokymo, įgūdžių ugdymo ir įdarbinimo klausimus. Vis dar ribotas galimybes integruotis į šalies darbo rinką turi neįgalieji, auginantys vaikus ar slaugantys ligonius asmenys.

Atliktas nacionalinių ir ES paramos strategijų bei programų reikšmingumo užimtumo didinimui ir naujų vietų kūrimui darnaus vystymo požiūriu kaimiškuose regionuose 2000–2015 m. laikotarpiu vertinimas taikant Kontent metodą parodė, kad šių dokumentų tiksluose, uždaviniuose, kryptyse ir priemonėse sąvokų „darnus vystymas“, „subalansuotumas“ užimtumo arba naujų darbo vietų kūrimo arba jų vystymo kontekste vartojimo dažnumas yra gana skirtingas (2 lentelė).

2 lentelė. Nacionalinių ir ES paramos strategijų, programų reikšmingumo darniam darbo vietų kūrimui bei vystymui kaimiškuose regionuose vertinimas pagal Kontent analizę

Strateginio planavimo dokumento pavadinimas	Dokumento reikšmingumo vertinimas		
	Darnus vystymas	Subalansuotumas	Bendras integruotas vertinimas
Nacionalinė Lisabonos strategijos įgyvendinimo programa (2008–2010 m.)	++	+	+
Nacionalinė darnaus vystymosi strategija	+++	++	++
Valstybės ilgalaikės raidos strategija (iki 2015 m.)	++	+	+
Lietuvos ūkio (ekonomikos) plėtros iki 2015 m. ilgalaikė strategija	++	+	+
Lietuvos regioninės politikos iki 2013 m. strategija	++	++	+
Nacionalinė jaunimo verslumo skatinimo programa 2007–2012 m.	++	+	+
Nacionalinis užimtumo veiksmų planas, 2004 m.	+	+	+
Užimtumo skatinimo programa (2001–2004 m.)	+	+	+
Ekonomikos augimo veiksmų programa 2007–2013 m.	++	++	++
Sanglaudos skatinimo veiksmų programa 2007–2013 m.	+++	++	+++
Žmogiškųjų plėtros išteklių veiksmų programa 2007–2013 m.	++	++	++
Lietuvos kaimo plėtros 2007–2013 m. strategija ir programa	+++	++	+++
Lietuvos žuvininkystės sektoriaus 2007–2013 m. nacionalinis planas	++	+	++
SAPARD programa 2000–2006 m.	++	+	++
Bendrojo programavimo dokumentas (BPD) 2004–2006 m.	++	+	++

Atlikto vertinimo rezultatai taip pat rodo, kad daugumos Lietuvos strateginių planavimo dokumentų prioritetai, tikslai, uždaviniai ir priemonės yra orientuotos tik į bendrą visos šalies ir regionų ekonominį augimą, kurį iš dalies apibūdina ir naujai sukurtų darbo vietų rodiklis. Tačiau siekiant išlaikyti pusiausvyrą tarp regionų socialinių ir ekonominių vystymosi elementų, tarp miesto ir kaimo, tarp darbo jėgos pasiūlos ir paklausos, ne mažiau svarbūs yra teritorinės sanglaudos ir darnaus vystymosi tikslai, uždaviniai ir jiems įgyvendinti numatytos priemonės, kurios yra pakankamai akcentuojamos tik 2007–2013 metų Sanglaudos skatinimo veiksmų programoje ir Nacionalinėje darnaus vystymosi strategijoje. Bet pastaroji strategija neturi aiškaus joje deklaruojamų prioritetų, tikslų ir uždavinių įgyvendinimo finansinio mechanizmo. Šios strategijos tikslų ir uždavinių įgyvendinimas vyksta per kitas šakines šalies ūkio vystymo programas, tačiau nesant integruotai skirtingų nacionalinių strateginio planavimo dokumentų įgyvendinimo pažangos rodiklių sistemai nėra aišku, kiek šių dokumentų priemonių įgyvendinime atsispindi Nacionalinės darnaus vystymosi strategijos siekiniai. Galima pažymėti, kad tik kaip horizontalūs kriterijai vertinant ES ir valstybės paramos priemonių poveikį užimtumui yra lygios galimybės (subalansuotumo principas) bei regioninė plėtra (teritorinė sanglauda kaip darnaus vystymosi požymis).

Reikia pažymėti, kad užimtumo didinimo, kaip idealios ir subalansuotos padėties darbo rinkoje siekimas, visada buvo ir bus sudėtingas politikos siekis. Įvertinus užimtumo politikos objekto kompleksiskumą ir veiksnių, sąlygojančių procesus darbo rinkoje, gausą, reikia pripažinti, kad šie procesai nėra lengvai valdomi. Minėtų strateginių dokumentų prioritetuose ir priemonėse trūksta socialinių partnerių platesnio įtraukimo, ypač siekiant kaimo vietovėse skatinti užimtumą ir ekonominį aktyvumą, taip pat aiškesnių darnumo bei subalansuotumo kriterijų apibrėžiant ES ir nacionalinę paramą naujų darbo vietų kūrimui kaimo regionuose.

ES institucijos formuoja užimtumo politikos prioritetus ir gaires, o valstybės narės pačios nustato priemones, kuriomis siekiama iš anksto nustatytų tikslų. Todėl pagal numatytus strateginio planavimo dokumentų tikslus palikta laisvė ES šalių narių institucijoms pačioms spręsti, kokios įgyvendinamos ES paramos priemonės turės didžiausią poveikį gyventojų užimtumui ir ekonominiam aktyvumui. Nors valstybių narių pažanga vertinama teikiant ataskaitas apie įgyvendintas užimtumo politikos priemones, pagal kurias jos gali sulaukti rekomendacijų bei nuorodų, kuriose srityse būtinas didesnis dėmesys, tačiau sankcijų mechanizmas neįgyvendinus tam tikrų nuostatų ar neatsižvelgus į Komisijos rekomendacijas kol kas nėra numatomas.

Rengiant kaimo vietovių gyventojų ekonominio aktyvumo ir užimtumo didinimo strategijas ir programas pirmiausia turi būti siekiama esminių permainų kaimo vietovių socialinės ir ekonominės plėtros srityse, kaimo žmonių elgsenoje bei užtikrinti kuriamų naujų darbo vietų tvarumą. Be pastebimų trūkumų strateginių planavimo dokumentų prioritetuose, būtina įvertinti ir šiuo metu dėl atskirų ES šalių neūkiškumo susiklosčiusią nepalankią išorinę aplinką bendram ekonominiam augimui, nes užimtumas ir ekonominis aktyvumas dėl savo dinamiškumo ir spontaniškumo gali tapti sunkiai kontroliuojamas net ir parengus tobulą strategiją. Nors darnus darbo vietų kūrimas ir vystymas kaimiškuose regionuose yra pakankamai grindžiamas ES ir Lietuvos kaimo plėtros bei regioninės politikos strateginėmis nuostatomis 2014–2020 m. laikotarpiui, tačiau jų taikymui būtina adaptacija, t. y. turi būti įvertinama kaimiškųjų regionų situacijos specifika ir turimas kaimiškųjų regionų potencialas.

Išvados

1. Teorinių požiūrių analizė rodo, kad užimtumo sąvoka yra daugiadimensinė, todėl užimtumo didinimas turėtų būti betarpiškai siejamas su darniu darbo vietų vystymu.

2. Didesnės dalies vertintų Lietuvos strateginių planavimo dokumentų prioritetai ir priemonės orientuoti į bendrą šalies ekonominį augimą, tačiau siekiant išlaikyti pusiausvyrą tarp socialinių ir ekonominių vystymosi elementų yra svarbūs ir teritorinės sanglaudos bei darnaus vystymo tikslai, kurie, kaip rodo atliktas vertinimas, akcentuoti 2007–2013 metų Sanglaudos skatinimo veiksmų programoje ir Nacionalinėje darnaus vystymosi strategijoje.

3. Nacionalinės darnaus vystymosi strategijos tikslų ir uždavinių įgyvendinimas vyksta per kitas šakines šalies ūkio vystymo programas, tačiau nesant integruotai skirtingų nacionalinių strateginio planavimo dokumentų įgyvendinimo pažangos ro-

diklių sistemai nėra aišku, kiek strateginio planavimo tikslų bei priemonių įgyvendinime atsispindi darnaus vystymosi strategijos siekiniai.

4. 2007–2013 metų Lietuvos strateginių planavimo dokumentų prioritetuose ir priemonėse trūksta aiškesnių darnumo kriterijų apibrėžiant ES ir nacionalinės paramos skyrimą naujų darbo vietų vystymui kaimo vietovėse. Darnaus darbo vietų kūrimo ir vystymo kaimiškuose regionuose nepakanka grįsti vien tik bendromis ES ir Lietuvos plėtros strateginėmis nuostatomis, turi būti įvertinama kaimiškųjų regionų situacijos specifika ir turimas šių regionų potencialas.

Literatūra

1. 2020 m. Europa. Pažangaus, tvaraus ir integracinio augimo strategija. Komisijos komunikatas. – Briuselis, 03.03.2010. KOM (2010) 722.
2. Aleksandravičius, A. (2010). Bendrosios žemės ūkio politikos perspektyva kaimo plėtrai po 2013 metų // Mokslinė-praktinė konferencija „Žemėj Lietuvos ažuolai žaliuos: kaimo vietovė patraukli gyventi, dirbti ir investuoti“: straipsnių rinkinys. – LŽŪU.
3. Baležentis, A, Baležentis, T. (2010). Europos Sąjungos valstybių narių kaimo darnaus vystymo vertinimas // Management theory and studies for rural business and infrastructure development: mokslo darbai. Nr. 23 (4).
4. Berke, Ph. R., Conry, M. C. Are we planning for sustainable development? – <http://www.planning.org/audioconference/LEEDN/pdf/JAPA0100.pdf> [2011 12 20].
5. Beržinskienė, D. (2005). Gyventojų užimtumas ir jo plėtros modeliai (rankraštis): daktaro disertacija. – Kaunas: KTU.
6. Bivainis, E., Tamošiūnas, T. (2007). Darnus regionų vystymasis: teorinis diskursas // Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos. Nr. 1 (8).
7. Čiegis, R. (2002). Tolydžios ekonominės plėtros alternatyvios teorijos: Monografija. – Kaunas: Naujasis lankas.
8. Čiegis, R. (2003). Darnus vystymasis: ekonominiai aspektai. – Kaunas: Aplinkosaugos valdymo ir technologijų centras.
9. Čiegis, R., Zeleniūtė, R. (2008). Lietuvos ekonomikos plėtra darnaus vystymosi aspektu. – Kaunas: VDU. – <http://www.minfolit.lt/arch/16501/16608.pdf> [2010 12 21].
10. Gražulis, V., Gruževskis, B. (2008). Lietuvos darbo rinkos politikos raidos ypatumai: situacijos analizė ir raidos perspektyvos // Viešoji politika ir administravimas. Nr. 26.
11. Gruževskis, B., Gražulis, V. (2009). Characteristics of Lithuanian Labour Market Policy Development // Viešoji politika ir administravimas. Nr. 28.
12. Havlik, P. (2010) Structural change, productivity and employment in the new EU Member States. Economic Restructuring and Labour Markets in the Accession Countries. – http://ec.europa.eu/employment_social/employment_analysis/restruct/struct_change_case_en.pdf [2011 12 21].
13. Lietuvos konvergencijos 2011 metų programa ir Nacionalinės reformos darbotvarkė. 2011 m. balandžio 27 d. LRV nutarimas Nr. 491.
14. Martinkus, B. (2002). Lietuvos gyventojų užimtumo raida integruojantis į ES laikotarpį // Ekonomika, t. 60 (2).
15. Moskvina, J., Okunevičiūtė Neverauskienė L. (2011). Aktyvi darbo rinkos politika: teorija ir praktika: monografija. – Vilnius: Technika.
16. Šilinskė, S. (2009). Gyventojų užimtumas Lietuvoje: lyčių lygybės aspektas: magistro baigiamasis darbas. – Vilnius: MRU.
17. The European Employment Strategy (1999). Investing in People; Commission of the European Communities; Luxemburg: Office for official Publications of the European Communities.
18. Vaznonis, V., Čiūtaitė, D. (2010). Kaimo vietovių ekonominio konkurencingumo ir vietos gyventojų verslumo sąsajos // Management theory and studies for rural business and infrastructure development: mokslo darbai. Nr. 22 (3).

19. Vitunskienė, V. (2009). Kaimo plėtros 2004–2006 metų plano priemonių įgyvendinimo bendrieji efektai: galutinio (ex-post) įvertinimo rezultatai // Ekonomikos ir vadybos fakulteto 2008 metų mokslinių tyrimų rezultatai: mokslinės konferencijos straipsnių rinkinys. – LŽŪU, Nr. 1 (5).

20. Ziminienė, N. (2008). Nacionalinės Lisabonos strategijos įgyvendinimo programos tikslų užimtumo srityje pasiekimo vertinimas: magistro darbas. – Vilnius: MRU.

21. Žukovskis, J. (2009). Kaimo plėtros tikslų ir uždavinių raida // Management Theory & Studies for Rural Business & Infrastructure Development, Nr. 19 (4).

ASSESSMENT OF LITHUANIA STRATEGIC PLANNING DOCUMENTS SUSTAINABILITY FOR ENHANCING THE EMPLOYMENT AND JOB PLACES DEVELOPMENT IN THE RURAL REGIONS

Alvydas Aleksandravičius, Asta Raupelienė

University of Aleksandras Stulginskis

Summary

Sustainable new job creation and development in rural regions is sufficient based on the EU and Lithuania in rural and regional development of the strategic provisions of 2014–2020 period, but their requires adaptation and shall be assessed according to the situation in rural regions and the specificity of available potential of rural areas.

The EU and Lithuania's strategic planning documents, goals, objectives and significance of measures of job creation and development of rural areas of consistency and sustainability aspects are presented in the article. National and EU strategies and programs to support the significance of employment and new job creation were analyzed by content (Content) analysis.

Key words: balanced development, employment, sustainable development.

JEL codes: J680, R230, Q010, O150.

ASMENINIŲ-VERTYBINIŲ SAVYBIŲ SVARBA KAIMO GYVENTOJŲ VERSLINIAM AKTYVUMUI²

Adelė Astromskienė, Audrius Gargasas

Aleksandro Stulginskio universitetas

Šiame straipsnyje analizuojama kaimo gyventojų asmeninių-vertybinių savybių svarba jų versliniam aktyvumui. Tyrimo tikslas – identifikuoti kaimo gyventojų asmenines savybes ir vertybines nuostatas, apibrėžiant jų svarbą versliniam aktyvumui. Tyrimo uždaviniai: įvardyti versliniam aktyvumui svarbiausias dalykines savybes ir vertybines nuostatas bei apibrėžti asmeninių-vertybinių savybių svarbą kaimo gyventojų versliniam aktyvumui. Remiantis atlikto tyrimo duomenimis, apskaičiuotas asmeninių savybių ir vertybinių nuostatų sąsajų tamprumas ir apibrėžta jų svarba kaimo gyventojų versliniam aktyvumui. Nustatyta, kad egzistuoja tamprus ryšys tarp kaimo gyventojų asmeninių verslinių savybių ir vertybinių nuostatų – respondentai per verslinę veiklą siekia ne tiek asmeninio pasitenkinimo, kiek vietos bendruomenės pripažinimo. Asmeninių-dalykinių savybių ir vertybinių nuostatų sąsajos sukuria prielaidas kaimo gyventojų savimotyvacijos priemonių pasirinkimui ir jų verslumo aktyvinimui.

Raktiniai žodžiai: asmeninės savybės, kaimo gyventojai, verslumas, verslumą lemiantys veiksniai, vertybinės nuostatos, verslinis aktyvumas.

JEL kodai: J240, L260, R510.

Įvadas

Lietuvos kaimiškų regionų gyventojų teigiamus gyvenimo kokybės pokyčius iliustruoja gyvenimo kokybės statistiniai duomenys: Lietuvos statistikos departamento duomenimis, skurdo rizikos lygis kaimo gyvenamosiose vietovėse nuo 34,6 proc. 2005 metais sumažėjo iki 28,4 proc. 2010 metais. Tuo tarpu skurdo rizikos lygis iki socialinių išmokų, išskyrus pensijas atitinkamu laikotarpiu turi augimo tendenciją. Šie rodikliai rodo nepakankamą kaimo gyventojų verslinį aktyvumą ir tai, kad įvairios pašalpos ir socialinės išmokos yra ženkli dalis pajamų. Nepakankamą kaimo gyventojų verslinį aktyvumą iliustruoja ir Nacionalinės mokėjimo agentūros duomenys, kurie rodo, kad Kaimo plėtros programos 2007–2011 metų laikotarpiu gyvenimo kokybės kaimo vietovėse gerinimui ir kaimo ekonominiam įvairinimui skirtų lėšų įsisavinta tik 5 proc., o kaimo bendruomeninės veiklos skatinimui įsisavinta 9 proc. 2007–2013 metų laikotarpiui skirtų lėšų. Šių išorinių kaimo ekonominio skatinimo įrankių teikiamų galimybių nepakankamas panaudojimas įgalina daryti prielaidą, kad kaimo gyventojų verslinis aktyvumas priklauso ne tik nuo išorinių aplinkybių, bet nuo vidinių veiksnių, formuojančių socialekonomines atskiro žmogaus elgsenas.

Tyrimo objektas – kaimo gyventojų asmeninės-dalykinės savybės.

² Publikacijoje pateikti testiniai Lietuvos mokslo Tarybos vykdomos mokslinių tyrimų programos „Socialiniai iššūkiai – nacionaliniam saugumui“ pagal sutartį Nr. SIN 04/2011 remiamo projekto „Kaimo gyventojų verslinės iniciatyvos ir motyvacijos dirbti didinimo galimybių tyrimas“ rezultatai. Pirmojo projekto vykdymo etapo rezultatai publikuoti mokslinio žurnalo „Vadybos mokslas ir studijos – kaimo verslų ir jų infrastruktūros plėtrai Management theory and studies for rural business and infrastructure development: mokslo darbai“, 2011. Nr. 29 (5).

Tyrimo tikslas – identifikuoti kaimo gyventojų asmenines savybes ir vertybines nuostatas, apibrėžiant jų svarbą versliniam aktyvumui.

Siekiant nustatyto tyrimo tikslo, sprendžiami tokie **uždaviniai**:

1) atskleisti versliniam aktyvumui svarbiausias dalykines savybes ir vertybines nuostatas;

2) apibrėžti asmeninių-vertybinių savybių svarbą kaimo gyventojų versliniam aktyvumui.

Tyrimo metodika. Kaimo gyventojų verslinį aktyvumą lemiančių veiksnių tyrimui naudota lyginamoji statistinių ir antrinių duomenų bei aprašomoji analizė, dalykinių asmeninių savybių identifikavimui – kaimo gyventojų apklausa, kurios metodika detaliai pateikta šio mokslinio žurnalo Nr. 29 (5) (Ramanauskienė, 2011; Astromskienė, 2011). Asmeninių-dalykinių savybių reikšmingumas ir jų sąsajos su vertybinėmis nuostatomis nustatytos naudojant SPSS 16.0 statistinių duomenų apdorojimo programos chi-kvadrato testą pagal Mantelio ir Haenzelio (Linear-by-Linear) formulę. Respondentų vertybinių nuostatų prioritetų pagal požiūrį į verslines savybes vertinimas atliktas naudojant struktūrinę analizę.

Tyrimo laikotarpis 2011 m. gegužės–gruodžio mėn.

Tyrimo rezultatai

Teoriniai verslinio aktyvumo aspektai. Moksliniuose tyrimuose atskiro visuomenės individo verslinės savybės tiriamos žmogaus raiškos veikloje aspektu. Žmogaus vaidmenį kaimo socialinių-ekonominių santykių terpėje neįmanoma apibrėžti vienareikšmiai. Pagal savo prigimtį kaimo gyventojas turi daugybę savybių, vaidina įvairius socialinius ir ekonominius vaidmenis, atlieka įvairias funkcijas ir atitinkamai turi skirtingą socialinį statusą. Sąvoka „kaimo verslininkas“ pirmiausia asocijuojasi su tam tikru kaimo žmogaus gyvenimo būdu ir darbu, kuris bet kurioje visuomeninėje sistemoje skiriasi nuo miesto žmogaus, ypač darbininko, gyvenimo. Kaip pastebi Hilderbrant B., Bohler K. F. ir kiti mokslininkai, kaimo gyventojas darbas nėra fragmentinis arba kas dieną pabaigiamas, bet pagrįstas nenutrūkstamumu, naudingumu, tradicijomis ir patirtimi. I. Luobikienė ir E. Butkevičienė, empirinio tyrimo pagrindu sudarydamos kaimo gyventojas socialkultūrinį portretą, akcentuoja savęs, kaip kaimo bendruomenės nario, suvokimą. Autorės, įvertinusios daugelio mokslininkų kaimo gyventojų tapatumo apibūdinimus, pastebi, kad kaimo gyventojai, kaip socialinė grupė, neturėtų būti tiesiogiai siejami su socialinės atskirties reiškiniais vien dėl dichotomijų procesų ar menkesnio infrastruktūros išvystymo lygio (Luobikienė, 2010).

Žmogaus verslinių savybių formavimas prasideda vos jam gimus. Pasak J. Bagdanavičiaus, tėvai nuo pat mažens gali pradėti formuoti tam tikrus vaiko gebėjimus, kurie vėliau gali duoti naudą. Neabejotina, kad dalis jo gebėjimų ir tuo pačiu jo padėtis ateityje priklauso nuo jo įgimtų savybių (Bagdanavičius, 2002). Mokslinėje literatūroje, nagrinėjančioje atskirų veiklinių sričių konkurencingumo problemas, akcentuojamas prisitaikymo būdas, gebėjimas rasti nišą, kurioje reikia įgyti pranašumą prieš kitus rinkos dalyvius (Hilderbrant, 1992; Bohler, 2000 ir kt.). Kiekvienas verslininkas su verslinės veiklos plėtojimu susijusius sprendimus priima vadovaudamasis asmenine patirtimi, žiniomis, gebėjimais bei vertybinėmis nuostatomis. Sprendi-

mų mąstą ir lygmenį nulemia kiekvieno verslininko suvokiami ir keliami veiklos tikslai, kuriuos galima vertinti kaip jo asmenybės individualių sugebėjimų išraišką. E. Gutenberg, vienas pirmųjų savo moksliniuose darbuose tarp svarbiausių verslo rezultatyvumo veiksnių vadybinėje veikloje, nurodo argumentuotą vadybinių sprendimų priėmimą (Gutenberg, 1989). Kaip teigia J. Čiburienė ir J. Guščinskienė, verslumas plačiąja prasme – tai žmogaus požiūris, įgūdžiai ir žinios, kurie leidžia atpažinti galimybę kurti pridėtinę vertę (tiek socialinę, tiek ekonominę), ir veiksmai, skirti šiai galimybei panaudoti (Čiburienė, 2009).

Empirinio tyrimo rezultatai. Bandymai empiriniu metodu kaimo gyventojų verslinio aktyvumo rezultatyvumą išreikšti per skirtingas asmenybės savybes susiduria su svarbiu klausimu – kurios savybės yra svarbiausios. Šiame tyrimo etape laikomasi nuostatos, kad lemiamas vaidmuo tenka kaimo gyventojų asmeninėms savybėms ir vertybinėms nuostatomis. Remiantis teoriniu kaimo gyventojų verslinio profesionalumo ir aktyvumo ugdymo modeliu (Ramanauskienė, 2011; Astromskienė, 2011), kaimo gyventojų vertybės skirstomos į verslines ir socialines. Svarbiausios verslinės vertybės siejamos su versline veikla bei jos rezultatais: rezultatyvia konkurencija rinkoje, pajamų lygiu, verslo palaikymu ir pozityvaus augimo išlaikymu. Socialinėms vertybinėms nuostatomis priskiriamas asmeninis pasitenkinimas, visuomenės pripažinimo siekis bei bendruomenės problemų sprendimas. Apibendrinus tyrimo rezultatus nustatyta, kad respondentai prioritetus suteikia pozityvaus verslo augimo išlaikymui ir asmeninį pasitenkinimą suteikiančiai veiklai (po 4,3 balo pagal Likerto skalę). Įvertinus respondentų verslinių savybių ir vertybinių nuostatų sąsajas nustatyta, kad kaimo gyventojų asmeninės savybės tampriai siejasi su jų vertybinėmis nuostatomis. Sąsajų tamprumo pagrindimui apskaičiuoti chi-kvadrato koeficientai (1 lentelė).

1 lentelė. Respondentų verslinių savybių ir vertybinių nuostatų sąsajų vertinimas

Vertybinės nuostatos	Verslinės savybės						
	Rezultatų siekimas	Atsidavimas veiklai	Polinkis į profesinę riziką	Pasitikėjimas savimi	Charakterio tvirtumas	Polinkis į konkurenciją	Verslinė kūryba
Rezultatyvi konkurencija rinkoje	0,995	0,998	0,993	0,994	0,997	0,966	0,819
Didelės pajamos	0,997	0,996	0,984	0,988	0,998	0,936	0,746
Verslo palaikymas	0,995	0,993	0,979	0,983	0,998	0,923	0,721
Pozityvaus augimo išlaikymas	0,987	0,984	0,962	0,968	0,994	0,891	0,670
Asmeninis pasitenkinimas	0,986	0,981	0,958	0,964	0,992	0,885	0,661
Visuomeninis pripažinimas	0,996	0,995	0,981	0,987	0,997	0,930	0,742
Bendruomenės problemų sprendimas	0,999	0,999	0,998	0,999	0,993	0,985	0,873

Atlikti skaičiavimai rodo, kad respondentai prioritetus skiria asmeninėms savybėms, išreiškiamoms rezultatiniais rodikliais – rezultatų siekimas, charakterio tvirtumas bei atsidavimas veiklai. Šios savybės turi tamprų ryšį su rezultatinėmis verty-

binėmis nuostatomis – pajamų ir rezultatyvios konkurencijos rinkoje siekiu. Verslinė kūryba, kurią mokslininkai vertina kaip esminį vidinį verslumo veiksnį, tyrimo respondentai vertina mažiau nei polinkius į riziką ir konkurenciją. Įvertinus sąsajas tarp asmeninių savybių ir vertybinių nuostatų nustatyta, kad respondentai per verslinę veiklą siekia ne tiek asmeninio pasitenkinimo, kiek vietos bendruomenės pripažinimo: rezultatų siekis, atsidavimas veiklai ir pasitikėjimas savimi turi tampriausią ryšį su bendruomenės problemų sprendimu, kaip viena iš socialinių vertybinių nuostatų.

Chi-kvadrato testo pagalba atskleistos tamprios sąsajos tarp verslinių savybių ir vertybinių nuostatų leidžia daryti prielaidą, kad kaimo gyventojams būdingas ne tik ekonominių verslinės veiklos rezultatų siekimas, bet ir jų socialinis vaidmuo kaimo aplinkoje. Šiai prielaidai pagrindą suteikia aukštesnis daugelio tirtų verslinių savybių tamprumas su socialinėmis vertybėmis, išreikštomis visuomenės pripažinimu bei kaimo bendruomenės problemų sprendimu. Tyrimo metu nustatyta, kad 42,4 proc. respondentų labai svarbiu įvardija veiklos, teikiančios asmeninį pasitenkinimą, vykdymą. Ypač tai akcentuoja 26–55 metų amžiaus respondentai (4,3 balo pagal Likerto skalę). Tai yra jau studijas baigę, darbingiausio amžiaus bei tvirtas vertybines nuostatas turintys žmonės, tačiau tik 3,4 proc. šios amžiaus grupės respondentų turi nuosavo verslo plėtojimo patirties. Analizuojant respondentų pasiskirstymą pagal vertybinių nuostatų prioritetus ir požiūrį į verslumą, nustatyta, kad 67 proc. respondentų, teigiančių, kad verslumas tapatinamas su asmeninių savybių (kūrybiškumo, novatoriškumo, vaizduotės) panaudojimu, prioritetą teikia verslinėms vertybinėms nuostatomis, t. y. pozityvaus verslo augimo palaikymui bei orientacijai į pajamas (2 lent.).

2 lentelė. Respondentų vertybinių nuostatų prioritetai pagal požiūrį į verslines savybes, proc.

Požiūris į verslines savybes	Vertybinės nuostatos						
	Rezultatyvi konkurencija rinkoje	Didelės pajamos	Veikla, teikianči asmeninį pasitenkinimą	Visuomeninis pripažinimas	Bendruomenės problemų sprendimas	Verslo palaikymas	Pozityvaus augimo išlaikymas
Būti versliu reiškia turėti nuosavą verslą ir jį valdyti	66,0	89,4	87,2	83,0	68,1	89,4	95,7
Verslumas tapatinamas su asmeninių savybių (kūrybiškumo, novatoriškumo, vaizduotės) panaudojimu	67,1	77,5	86,8	80,2	63,2	83,3	88,4
Verslininkai–žmonės, kurie turi specialias savybes: užsispyrimą, išradinumą, mokėjimą įtikinti kitus	66,1	78,9	90,8	79,9	64,1	78,6	89,5
Verslininkais galima vadinti žmones, kurie kuria naujas verslo organizacijas, naujas prekes ar paslaugas	64,0	84,0	85,3	81,3	65,3	82,7	88,0

Respondentų vertybinių nuostatų prioritetų struktūrinė analizė pagal požiūrį į verslines savybes rodo, kad asmeninis pasitenkinimas versline veikla daug svarbesnis nei bendruomeninės vertybinės nuostatos. Absoliuti dauguma respondentų verslumą tapatinantys su novatoriškumu, kūrybiškumu, vaizduote svarbesne vertybe pripažįsta

pozityvaus verslo augimo išlaikymą nei dideles pajamas ar konkurenciją rinkoje. Respondentai, svarbiomis verslinėmis savybėmis įvardijantys užsispyrimą ir išradingumą, vertina asmeninį pasitenkinimą versline veikla ir kryptingą verslinės veiklos augimą. Užsispyrimas, išradingumas, mokėjimas įtikinti sietinas su charakterio tvirtumu, kuris turi tamprų ryšį su daugeliu vertybinių nuostatų, išreiškiančių rezultato siekį. Šias savybes galima įvardyti kaip svarbias savimotyvacijai palaikyti ir veiklos kryptingumui užtikrinti.

2011 metų atlikto tyrimo rezultatai iš esmės sutampa su 2006–2007 m. atlikto Lietuvos kaimo gyventojų verslumo tyrimo rezultatais, kai buvo nustatyta, kad vienas iš verslumą sąlygojančių vidinių veiksnių yra kaimo gyventojų asmeninių savybių rinkinys (Adamonienė, 2008). Įvertinant tai, kad tarp skirtingomis makroekonominėmis sąlygomis atliktų tyrimų rezultatai panašūs, galima teigti, kad kaimo gyventojų verslinės vertybinės nuostatos ir požiūris į verslininkystę nesikeičia. Pozityvaus požiūrio į verslinę veiklą, jos novatoriškumą ir kryptingą plėtrą, dominavimas gali būti vertinamas kaip palanki aplinkybė išorinių verslinio aktyvumo skatinimo priemonių parinkimui ir taikymui. Tyrimo rezultatai įpareigoja toliau gilintis į verslumo skatinimo ir verslinių savybių ugdymo stimulų parinkimą, ieškoti būdų savimotyvacijai ne tik palaikyti, bet ir stiprinti. Gautų tyrimo rezultatų pagrindu gali būti rengiamos verslumo skatinimo ir verslinių savybių ugdymo programos, orientuotos į vertybinių nuostatų formavimą, vidinių verslinės veiklos paskatų identifikavimą ir aktyvinimą.

Išvados

1. Kaimo gyventojų asmeninių-vertybinių savybių sąsajų su vertybinėmis nuostatomis ir požiūrių į verslinės veiklos rezultatyvumą tyrimo rezultatai atskleidė teigiamas Lietuvos kaimo gyventojų nuostatas užsiimti nuosavu verslu. Kaimo gyventojų versliniam aktyvumui svarbūs vidiniai veiksniai, apimantys asmenines verslines savybes ir vertybines nuostatas, orientuotas į ekonominius verslinės veiklos rezultatus ir socialines paskatas. Svarbiausios vertybės – pasitenkinimas vykdoma veikla ir pozityvaus verslo augimo išlaikymas.

2. Egzistuoja tamprus ryšys tarp kaimo gyventojų asmeninių verslinių savybių ir vertybinių nuostatų. Rezultatyvumas, polinkis į verslumą ir charakterio tvirtumas turi tamprias sąsajas su verslinėmis ir socialinėmis vertybėmis, tačiau verslinė kūryba nėra tarp prioritetinių vertybinių nuostatų.

3. Asmeninių-dalykinių savybių ir vertybinių nuostatų sąsajos sukuria prielaidas kaimo gyventojų savimotyvacijos priemonių pasirinkimui ir jų verslumo aktyvinimui.

Tyrimą finansavo Lietuvos mokslo taryba (sutarties Nr. SIN 04/2011). Tyrėjai dėkoja už pagalbą Lietuvos mokslo tarybai ir visų Lietuvos rajonų kaimo gyventojams, sutikusiais tapti šio tyrimo respondентаis.

Literatūra

1. Adamonienė, R. (2009). Vadybinės žmogiškųjų išteklių formavimo prielaidos ir galimybės // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. Nr. 16 (1).

2. Adamonienė, R., Šilingienė, V. (2008). Lietuvos kaimo gyventojų verslumo ypatumai // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. Nr. 12 (1).
3. Astromskienė, A., Ramanauskienė, J. (2011). Kaimo gyventojų verslumas: problemos ir gerinimo galimybės // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. Vol. 29 (5).
4. Bagdanavičius, J. (2002). Žmogiškasis kapitalas: Mokymo metodinė priemonė. – Vilnius, Vilniaus pedagoginis universitetas.
5. Čiburienė, J., Guščinskienė, J. (2009). Jaunimo verslumas: lyčių aspektas // Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos. Nr. 1 (14).
6. Gutenberg, E. (1989). Die grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Zur Theorie der Unternehmung. Schriften und Reden von Erich Gutenberg; aus dem Nachlaß. – Berlin: Horst Albach.
7. Hilderbrant, B., Bohler, K. F., Jahn, W., Schmitt, R. (1992). Bauernfamilien in Modernisierungsprozess. – Frankfurt-New York: Campus.
8. Kaimo plėtros programos įgyvendinimo rodikliai. (2011) Lietuvos žemės ūkio ministerija. – <http://www.zum.lt/lt/naujienos/pranesimai-spaudai/8177> [2012].
9. Luobikienė, I., Butkevičienė, E. (2010). Kaimo gyventojų sociokultūrinio portreto bruožai // Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos. Nr. 3 (19).
10. Ramanauskienė, J., Astromskienė, A., Rukuižienė, R. (2011). Kaimo gyventojų verslinio profesionalumo ir iniciatyvos didinimo prielaidos // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. Vol. 29 (5).
11. Skurdenienė, I., Šeškauskaitė, D. (2010). Lyderių vaidmuo Lietuvos kaime: ekonominio išsivystymo ir lyčių lygybės aspektai // Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos. Nr. 3 (19).
12. Skurdo rizikos lygis. Požymiai: gyvenamoji vietovė. (2011). Lietuvos statistikos departamentas. – <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1024>. [2012 02 19].

IMPORTANCE OF PERSONAL CHARACTERISTICS OF RURAL INHABITANTS FOR THEY ENTREPRENEURSHIP ACTIVITY

Adelė Astromskienė, Audrius Gargasas
Aleksandras Stulginskis University

Summary

The term 'rural entrepreneur' is associated with a certain way of life and nature of the action of rural inhabitants. Rural inhabitants have a variety of features which are closely related to their valuable attitudes and the propensity for entrepreneurship. The article analyzes significance of the rural inhabitant's personal value features to their entrepreneurship activity. The aim of research was to identify the personal value features and valuable attitudes of the rural inhabitants, defining their importance for entrepreneurial activity.

Study methodology of rural inhabitants personal value features and valuable attitudes were presented in this journal numbers 29 (5) (Ramanauskienė, 2011; Astromskienė, 2011). Based on survey data, there were estimated interfaces elasticity of personal features and valuable attitudes and defined their importance for the entrepreneurial activity of rural population. There were revealed that rural inhabitants' personal-objective features and valuable attitudes interface create conditions for selection of self-motivation means for entrepreneurial activity.

Key words: personal features, rural inhabitants, entrepreneurship, factors of entrepreneurship, valuable attitudes, entrepreneurial activity.

JEL codes: J240, L260, R510.

FAMILY FARM EFFICIENCY ACROSS FARMING TYPES IN LITHUANIA AND ITS MANAGERIAL IMPLICATIONS – DATA ENVELOPMENT ANALYSIS

Tomas Baležentis, Irena Kriščiukaitienė
Lithuanian Institute of Agrarian Economics

This study aims at analyzing dynamics of productive efficiency across different farming types in Lithuania. Furthermore possible managerial improvements leading to increase in efficiency are discussed. The research covers years 2003–2010 and is based on the aggregate Farm Accountancy Data Network (FADN) data. The data envelopment analysis and statistical analysis were applied for the research. The analysis showed that efficiency of an average Lithuanian farm fluctuated between 76.5% and 92.2% throughout 2003–2010. In addition, it had been somehow subdued during 2005–2007. Mixed crop and mixed livestock (mainly grazing) farming was peculiar with the highest technical efficiency estimate for the period of 2003–2010. Slack analysis revealed that low land productivity, returns on assets, and intermediate consumption productivity are the most important sources of the inefficiency, in that order.

Key words: efficiency, productivity, farming types, Lithuania, data envelopment analysis.

JEL codes: C440, C610, Q100, Q130.

Introduction

Reasonable strategic decision making requires an integrated assessment of the regulated sector. The agricultural sector is related to voluminous public support as well as regulations. The application of benchmarking, thus, becomes especially important when fostering sustainable agricultural development. Furthermore, productive efficiency gains might result into lower costs as well as greater profit margins for the producer and better prices for the participants in the agricultural supply chain (Samarajeewa, 2012). It is due to A. Alvarez and C. Arias (2004) and M. Gorton and S. Davidova (2004) that frontier techniques are the most widely applied methods for efficiency measurement in agriculture. Indeed, the frontier methods can be grouped into parametric and non-parametric ones (Bogetoft, 2011).

The parametric frontier methods rely on assumption that inefficiency can be caused by technical draw-backs as well as random errors. However, the exact production function needs to be specified for these models. On the other side, non-parametric frontier methods do not allow statistical noise and thus the whole distance between the observation and production frontier is explained by inefficiency. In addition, the production frontier (surface) is defined by enveloping linearly independent points (observations) and does not require subjective specification. Therefore non-parametric models are easier to be implemented. Stochastic frontier analysis and data envelopment analysis (DEA) are the two seminal methods for, respectively, parametric and non-parametric analysis.

The Lithuanian agricultural sector was analyzed by employing non-parametric methods, DEA and free disposal hull (Vinciūnienė, 2009; Rimkuvienė, 2010;

Baležentis, 2011). These studies, however, paid less attention to efficiency differences across farming types. Thus there is a need to further analyze these issues.

The aim of this study is to research into family farms' efficiency dynamics across different farming types in Lithuania and to define possible managerial improvements leading to its increase. The research covers years 2003–2010. The aggregate Farm Accountancy Data Network (FADN) indicators describing performance across different farming types were employed for the analysis. The *R* programming language and package *FEAR* (Wilson, 2010) were employed to implement the DEA model.

The paper is organized as follows. Section 1 overviews the previous studies on assessment of productive efficiency in Lithuanian agricultural sector. The following Section 2 describes the DEA method. Finally, Section 3 presents results of the analysis.

1. Non-parametric estimations of Lithuanian farming efficiency: a literature review

Central and East European countries are specific with agricultural sectors contributing to relatively high share of GDP in those countries. Therefore a number of studies have attempted to research into farming efficiency there by employing frontier techniques (Gorton, 2004). Lithuanian agricultural sector, though, received less attention in the latter scientific area. Moreover, those few examples employed non-parametric methods, whereas parametric methods (e. g. stochastic frontier analysis) remain underused. This section overviews earlier papers which analysed efficiency of the Lithuanian agricultural sector by the means of frontier measures, namely DEA.

The pioneering paper in the discussed field is that of V. Vinciūnienė and J. Rauluškevičienė (2009). The latter study attempted to research into technical and scale efficiency and its relations to farm size. The research relied on the FADN aggregates (74 observations in total). The authors employed the following procedure for estimation of technical efficiency: 1) the input variables were selected on the basis of correlation analysis (output vs. respective input indicators), 2) the selected variables were divided by output thus defining respective ratios, 3) DEA models were established for each pair of ratios and efficiency scores were obtained, 4) Cobb-Douglas production function was employed for computation of weights for efficiency scores obtained by different DEA models, 5) efficiency scores were aggregated with respect to the weights. Thus the analysis suggested that larger farms were operating more efficiently.

The paper by D. Rimkuvienė et al. (2010) also addressed the farming efficiency by performing an international comparison on a basis of DEA and free disposal hull – the two non-parametric methods. This study also discussed the differences between terms *efficiency* and *effectiveness* which are often misused in Lithuanian scientific works. The research covered years 2004–2008 and some 174 observations (aggregates) for EU and non-EU states. Input- and output-oriented DEA models yielded efficiency scores of 43.2 and 41.4%, respectively. In addition the effectiveness of capital and intermediate consumption was observed in Lithuania.

T. Baležentis and A. Baležentis (2011) followed the similar framework for international comparison. However, the latter study employed not only DEA but also multi-criteria decision making method MULTIMOORA. The agricultural efficiency was assessed with respect to the three ratios, namely crop output (EUR) per ha, livestock output (EUR) per LSU, and farm net value added (EUR) per AWU. Therefore, the land, livestock, and labour productivity were estimated. According to the DEA efficiency scores, Lithuania and Latvia reached the efficiency of 52 and 54%, whereas Estonia and Poland that of 58%. The high value of slacks in crop output (land productivity) and the net value added per AWU (labour productivity) for the three Baltic States indicated the necessity of qualitative and quantitative changes to be implemented here.

It was Douarin and Latruffe (2011) who offered the single foreign contribution to the DEA-based efficiency analysis of Lithuanian agriculture. The aim of that study was to estimate the farming efficiency and possible outcomes of the incentives provided by EU Single Area Payments. Moreover, this study was based on micro- rather than aggregate data. Thus, farm efficiency estimation was followed by questionnaire survey which tried to identify the farmers' behaviour, namely decisions to expand their farms or stay in the farming sector, as a result of public support distribution. The research showed that 1) larger farms operated more efficiently, 2) subsidies were related to lower efficiency scores. The Heckman model was employed to quantify the impact of various factors on farmers' decisions to stay in farming or expand the farm. It was concluded that the overall farming efficiency should decrease, for lower efficiency farms were about to expand and thus increase competition in the land market.

To conclude, productive efficiency is still promising area for further researches in Lithuania. Micro data analysis is especially underemployed.

2. Preliminaries for DEA

Data envelopment analysis (DEA) is a nonparametric method of measuring the efficiency of a decision-making unit (DMU) such as a firm or a public-sector agency (Ray, 2004). The very term of efficiency was initially defined by G. Debreu (1951) and then by T. C. Koopmans (1951). It was Debreu who discussed the question of resource utilization at the aggregate level, whereas Koopmans offered the following definition of an efficient DMU: *A DMU is fully efficient if and only if it is not possible to improve any input or output without worsening some other input or output.* Due to similarity to the definition of Pareto efficiency, the former is called Pareto-Koopmans Efficiency. Finally, M. J. Farrell (1957) summarized works of G. Debreu (1951) and T. C. Koopmans (1951) thus offering frontier analysis of efficiency and describing two types of *economic efficiency*, namely *technical efficiency* and *allocative efficiency* (indeed, a different terminology was used at that time). It worth to note, that the seminal paper of M. J. Farrel (1957) was also dedicated to analysis of agricultural production in the United States. The concept of technical efficiency is defined as the capacity and willingness to produce the maximum possible output from a given bundle of inputs and technology, whereas the allocative efficiency reflects the ability of a DMU to use the inputs in optimal proportions, considering respective

marginal costs (Kalirajan, 2002). However, M. J. Farrell (1957) did not succeed in handling Pareto–Koopmans Efficiency with proper mathematical framework.

The modern version of DEA originated in studies of A. Charnes, W. W. Cooper and E. Rhodes (Charnes, 1978, 1981). Hence, these DEA models are called CCR models. Initially, the fractional form of DEA was offered. However, this model was transformed into input– and output–oriented multiplier models, which could be solved by means of the linear programming (LP). In addition, the dual CCR model (i. e. envelopment program) can be described for each of the primal programs (Cooper, 2007; Ramanathan, 2003).

Unlike many traditional analysis tools, DEA does not require to gather information about prices of materials or produced goods, thus making it suitable for evaluating both private– and public–sector efficiency.

Assume there are data on N inputs and M outputs for each of I firms (DMUs). The $N \times I$ input matrix, \mathbf{X} , and the $M \times I$ output matrix, \mathbf{Q} , represent the data for all I firms. For the i -th firm these are represented by the column vectors \mathbf{x}_i and \mathbf{q}_i , respectively. The following BCC (R. D. Banker, A. Charnes and W. W. Cooper) output-oriented DEA linear programming model yields the estimates of technical efficiency (Banker, 1984; Coelli, 2005):

$$\begin{aligned} & \max_{\phi, \lambda} \phi \\ \text{s. t.} \quad & -\phi \mathbf{q}_i + \mathbf{Q}\boldsymbol{\lambda} \geq 0, \\ & \mathbf{x}_i - \mathbf{X}\boldsymbol{\lambda} \geq 0, \\ & \mathbf{1}\mathbf{1}^T \boldsymbol{\lambda} = 1, \\ & \boldsymbol{\lambda} \geq \mathbf{0}, \end{aligned}$$

where $\mathbf{1}\mathbf{1}$ is $I \times 1$ vector of ones; $\boldsymbol{\lambda}$ is $I \times 1$ vector of peer weights; and $1/\phi$ is a measure of TE. In Eq. 1; the restriction $\mathbf{1}\mathbf{1}^T \boldsymbol{\lambda} = 1$ imposes variable returns to scale assumption. By removing it one would arrive at the CCR model with constant returns to scale (CRS) assumption. Indeed, CRS indicates that the producer is able to scale the inputs and outputs linearly without increasing or decreasing efficiency (Ramanathan, 2003).

3. Data and results

The research relies on aggregate data. As for benchmarking in agriculture, the FADN is the most elaborated data source. The FADN reports (Ūkių ..., 2011) provide with the relevant data describing performance of family farms with respect to farming type, farm size, and geographic location. This paper focuses on the first option. The farming type assigned to certain farm depends on its output structure in terms of production value. In our case, nine alternatives were considered, namely eight different farming types and one average value.

Usually, the following main variables presented in FADN reports are considered when analyzing the farming efficiency (Douarin, 2011; Bojnec, 2008): output (Lt), utilized land area (ha), labour (AWU), total assets (Lt), and intermediate consumption (Lt). These four input indicators and one output indicator were thus chosen for further analysis. The data cover the period of 2003–2009. Firstly, the three indicators expressed in monetary terms were deflated by employing respective agricultural

input or output price indexes provided by EUROSTAT. Secondly, output was divided by each of the four input indicators. Therefore, the four output indicators were defined for DEA, namely land productivity (Lt/ha), labour productivity (Lt/AWU), return on assets (%), and intermediate consumption productivity (times).

As one can note, the four indicators are measured in different dimensions. The first two indicators were obtained by dividing output by utilized agricultural area and labour input. The third indicator measures return on assets (ROA) and was calculated by dividing output by the total assets. This ratio can be multiplied by 100% and thus expressed as a percentage. The last indicator identifies the efficiency of employment of the working capital, namely seeds, fertilizers, feedstuffs, and farming overheads.

The relative farming efficiency (i. e. technical efficiency) was estimated by DEA method across different farming types during 2003–2010 (Table 1). The *FEAR* package was employed for the analysis (Wilson, 2010).

Table 1. Productive efficiency across farming types in Lithuania, 2003–2010

Period	1. All farms	2. Specialist cereals, oilseeds	3. General field cropping	4. Horticulture, permanent crops	5. Specialist dairying	6. Mixed cropping	7. Mixed livestock, grazing	8. Field crops – grazing livestock	9. Field crops – granivores, pigs
2003	0.871	0.891	0.825	0.983	0.872	0.935	1.000	0.936	0.939
2004	0.867	0.945	0.912	1.000	0.832	0.870	0.965	0.849	1.000
2005	0.765	0.792	0.768	0.796	0.771	0.860	0.835	0.774	0.800
2006	0.853	0.848	0.867	1.000	0.813	0.984	0.922	0.858	1.000
2007	0.859	0.872	0.827	1.000	0.840	1.000	0.955	0.853	0.859
2008	0.884	0.852	0.898	0.950	0.851	1.000	1.000	0.929	0.829
2009	0.883	0.897	0.907	0.817	0.848	0.975	0.961	0.924	0.860
2010	0.922	0.923	0.918	0.942	0.898			0.912	
Average	0.863	0.878	0.865	0.936	0.841	0.946	0.948	0.879	0.898

According to data in Table 1, the efficiency of an average Lithuanian farm fluctuated between 76.5% and 92.2% throughout 2003–2010. In addition, it had been somehow subdued during 2005–2007.

Mixed crop and mixed livestock (mainly grazing) farming was peculiar with the highest TE estimate for the period of 2003–2010. Indeed, the most recent FADN report does not cover these two farming types. Horticulture, however, remained the third most efficient farming type throughout the research period. The latter farming type, though, has also been facing the decreasing efficiency since 2008. To be specific, TE decreased by some 4 percentage points. Nevertheless, the mean efficiency placed this farming type in the third place.

Meanwhile, dairying remained the most inefficient farming type, albeit it managed to improve its efficiency score from 87% in 2003 up to some 90% in 2010.

The steepest increase in efficiency was observed for general field cropping (from 82.5% up to 91.8%), whereas mixed field crop – granivore (pig) farms exhibited the most significant decrease in efficiency (from 93.9% down to 86%).

Indeed, the efficiency scores themselves give little information about the underlying causes of inefficiency. The DEA method, however, offers an additional measure for the latter purpose, namely slacks. For the output-oriented DEA model, slack shows how much certain output should be increased-given inputs remain fixed – for a DMU in order to approach a production frontier. The following Tables 2–4 report relative slacks, i. e. percentage of actual outputs, across different periods and farming types.

Table 2. Slacks for long term assets productivity (ROA), 2003–2010

Period	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	Average
2003	0.0	12.5	2.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.6
2004	4.2	55.5	60.0	0.0	5.9	0.0	0.0	0.0	0.0	14.0
2005	20.5	115.9	89.0	28.1	32.3	0.0	0.0	30.2	2.5	35.4
2006	4.9	53.8	40.3	0.0	11.4	0.0	1.3	6.7	0.0	13.2
2007	15.0	63.6	19.9	0.0	21.2	0.0	5.8	8.8	0.0	14.9
2008	2.6	48.6	17.2	19.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	9.7
2009	33.7	108.5	50.9	20.9	27.6	4.4	17.3	30.5	21.7	35.1
2010	43.8	167.3	83.8	14.9	27.8			37.2		62.5
Average	15.6	78.2	45.4	10.4	15.8	0.6	3.5	14.2	3.5	21.6

The mean slack for long term assets productivity (ROA) was 21.6% (cf. Table 2). To be specific, the highest mean values of such slacks were observed for specialist cereal farming and general field cropping, 78 and 45%, respectively. It might be related to (i) inappropriate machinery allocation and (ii) accounting discrepancies. The former issue can be tackled by encouraging machinery sharing practices (Раманайускас, 2011), whereas the latter one – by improvement of the methodological basis of financial accounting.

The lowest slacks of ROA were observed for mixed farming, namely cropping, livestock (mainly grazing), and field cropping – granivores (pigs).

Table 3. Slacks for intermediate consumption productivity, 2003–2010

Period	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	Average
2003	54.6	27.6	12.2	54.5	51.5	45.0	0.0	43.4	27.3	35.1
2004	0.0	42.4	30.8	0.0	0.0	0.0	11.9	3.4	0.0	9.8
2005	0.0	108.1	58.8	0.0	0.0	10.2	0.0	0.0	59.6	26.3
2006	0.0	48.1	2.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.6
2007	0.0	41.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	43.6	9.4
2008	0.0	33.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	28.4	6.9
2009	0.0	58.6	8.4	63.5	0.0	0.0	0.0	0.0	55.2	20.6
2010	0.0	62.7	4.4	49.8	0.0			0.0		19.5
Average	6.8	52.8	14.6	21.0	6.4	7.9	1.7	5.8	30.6	16.5

The intermediate consumption productivity slacks were less scattered across farming types if compared to ROA or land productivity slacks (see Table 3). The mean value of 16.5% was observed for all farming types. Indeed, the highest mean slack was estimated for specialist cereal farming (52.8%) and was followed by field cropping – granivores (pigs) and horticulture, permanent crops (30.6% and 21%, respectively). The high slack values for crop farming might be related to underperforming land amelioration system, whereas swine farming suffers from inefficient feeding stuff structure. Thus appropriate scientific research and institutional incentives should be aimed at these issues.

Table 4. Slacks for land productivity, 2003–2010

Period	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	Average
2003	64.7	205.7	105.6	0.0	42.4	21.6	0.0	45.0	6.5	54.6
2004	49.8	211.6	132.2	0.0	32.1	4.6	8.4	31.5	0.0	52.2
2005	74.5	361.0	172.6	0.0	42.7	5.8	0.0	65.5	0.0	80.2
2006	42.0	250.3	84.1	0.0	18.9	0.0	10.0	32.0	0.0	48.6
2007	53.8	222.4	62.7	0.0	15.6	0.0	15.2	40.3	0.0	45.5
2008	61.7	235.3	71.8	0.0	9.3	0.0	0.0	47.8	0.0	47.3
2009	54.5	228.7	71.4	0.0	12.8	0.0	13.6	50.5	0.0	47.9
2010	50.0	271.2	80.2	0.0	12.1			58.9		78.7
Average	56.4	248.3	97.6	0.0	23.2	4.6	6.7	46.4	0.9	56.0

The labour productivity slacks are not presented here, for only one of observations was attributed with slack of this type. This finding, thus, offers some insights. First, labour plays an insignificant role at the aggregate level. A farm-level analysis, though, might support or reject the hypothesis about labour impact on output and efficiency. Second, FADN practice could be improved in terms of working time estimations.

The analysis showed that land productivity is the most problematic indicator for the Lithuanian family farming (Table 4). The mean value of some 56% was observed for an average farm. Horticulture and field cropping – granivores (pigs) exhibited zero slacks. This can be explained by production specifics: indeed, these farming types require lesser amounts of land and higher land productivity thus becomes an intrinsic characteristic thereof. At the other end of spectrum, specialist cereals and general field cropping were specific with the highest slack values (averages of 248.3% and 97.6%, respectively). Hence, the incentives for crop structure adjustment should be imposed in order to increase land productivity.

Conclusions

1. Efficiency of an average Lithuanian farm fluctuated between 76.5% and 92.2% throughout 2003–2010. In addition, it had been somehow subdued during 2005–2007.

2. Mixed crop and mixed livestock (mainly grazing) farming was peculiar with the highest TE estimate for the period of 2003–2010. Meanwhile, dairying remained

the most inefficient farming type, albeit it managed to improve its efficiency score. The observed inefficiency might be explained by overcapitalization and low land productivity. The shrinking horticultural efficiency is also affected by low returns on intermediate consumption. The steepest increase in efficiency was observed for general field cropping.

3. Slack analysis revealed that low land productivity, returns on assets, and intermediate consumption productivity are the most important sources of the inefficiency, in that order. Low land productivity is especially important for specialised cereals and general field cropping. Therefore, the incentives for crop structure adjustment should be imposed in order to increase land productivity. The highest mean values of return on assets slacks were observed for specialist cereal farming and general field cropping. The latter issue can be tackled by increasing technological knowledge for enhanced farming management, by encouraging machinery sharing practices, and by improving the methodological basis of financial accounting.

4. Labour productivity slacks showed that labour plays an insignificant role at the aggregate level analysis. Therefore further studies should employ a farm-level analysis, whereas FADN practice needs to be improved in terms of working time estimations

References

1. Alvarez, A., Arias, C. (2004). Technical efficiency and farm size: a conditional analysis // *Agricultural Economics*. Vol. 30.
2. Baležentis, T., Baležentis, A. (2011). A multi-criteria assessment of relative farming efficiency in the European Union Member States // *Žemės ūkio mokslai*. T. 18. Nr. 3.
3. Banker, R. D., Charnes, A., Cooper, W. W. (1984). Some Models for Estimating Technical and Scale Inefficiencies in Data Envelopment Analysis // *Management Science*. Vol.30. No. 9.
4. Bogetoft, P., Otto, L. (2011). Benchmarking with DEA, SFA and R. *International Series in Operations Research and Management Science*. Vol. 157. – Springer.
5. Charnes, A., Cooper, W. W., Rhodes, E. (1978). Measuring the Efficiency of Decision Making Units // *European Journal of Operational Research*. Vol. 2. No. 6.
6. Charnes, A., Cooper, W. W., Rhodes, E. (1981). Evaluating Program and Managerial Efficiency: An Application of Data Envelopment Analysis to Program Follow Through // *Management Science*. Vol. 27. No. 6.
7. Coelli, T. J., Prasada Rao, D. S., O'Donnell, C. J., Battese, G. E. (2005). *An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis*. – Springer.
8. Cooper, W. W., Seiford, L. M., Tone, K. (2007). *Data Envelopment Analysis: A Comprehensive Text with Models, Applications, References and DEA-Solver Software*. Second Edition. – Springer.
9. Debreu, G. (1951). The Coefficient of Resource Utilization // *Econometrica*. Vol. 19. No. 3.
10. Douarin, E., Latruffe, L. (2011). Potential impact of the EU Single Area Payment on farm restructuring and efficiency in Lithuania // *Post-Communist Studies*. Vol. 23, No. 1.
11. Farrell, M. J. (1957). The Measurement of Technical Efficiency // *Journal of the Royal Statistical Society. Series A (General)*. Vol. 120. Part 3.
12. Gorton, M., Davidova, S. (2004). Farm productivity and efficiency in the CEE applicant countries: A synthesis of results // *Agricultural Economics*. Vol. 30.

13. Kalirajan, K. P., Shand, R. T. (2002). Frontier production functions and technical efficiency measures // *Journal of Economic Surveys*. Vol. 13. No. 2.
14. Koopmans, T. C. (1951). An Analysis of Production as an Efficient Combination of Activities. // Koopmans, T. C. (ed.) *Activity Analysis of Production and Allocation*. Cowles Commission for Research in Economics. Monograph. No. 13. – New York: Wiley.
15. Ramanathan, R. (2003). *An Introduction to Data Envelopment Analysis: A Tool for Performance Measurement*. – Sage Publications.
16. Ray, S. C. (2004). *Data Envelopment Analysis: Theory and Techniques for Economics and Operations Research*. – Cambridge University Press.
17. Rimkuvienė, D., Laurinavičienė, N., Laurinavičius, J. (2010). ES šalių žemės ūkio efektyvumo įvertinimas // *LŽŪU mokslo darbai*. Nr. 87(40).
18. Samarajeewa, G., Hailu, G., Jeffrey, S. R., Bredahl, M. (2012). Analysis of production efficiency of beef cow/calf farms in Alberta // *Applied Economics*. Vol. 44.
19. Ūkių veiklos rezultatai (ŪADT tyrimo duomenys) 2010. (2011). – Vilnius: Lietuvos agrarinės ekonomikos institutas.
20. Vinciūnienė, V., Rauluškevičienė, J. (2009). Lietuvos respondentinių ūkininkų ūkių techninio ir masto efektyvumo neparimetrinis vertinimas // *LŽŪU mokslo darbai*. Nr. 85(38).
21. Wilson, P. W. (2010). *FEAR 1.15 User's Guide*. – Clemson. South Carolina: Clemson University.
22. Раманаускас, Ю., Радзявичюс, Г. (2011). Оценка различных форм совместного использования техники в аспекте устойчивого развития фермерских хозяйств // *Management theory and studies for rural business and infrastructure development*. Nr. 5 (29).

SKIRTINGŲ TIPŲ ŪKININKŲ ŪKIŲ VEIKLOS EFEKTYVUMAS IR VADYBINIAI SPRENDIMAI – DUOMENŲ APGAUBTIES ANALIZĖ

Tomas Baležentis, Irena Kriščiukaitienė
Lietuvos agrarinės ekonomikos institutas

Santrauka

Šio straipsnio tikslas – išanalizuoti skirtingų ūkių tipų gamybinio efektyvumo tendencijas ir nurodyti galimus vadybinių sprendimų variantus efektyvumo didinimui užtikrinti. Tyrimo periodas – 2003–2010 m. Tyrimas remiasi agreguotais Ūkių apskaitos duomenų tinklo duomenimis. Tyrimui naudotas duomenų apgaubties analizės metodas, kuris leido ne tik įvertinti efektyvumą, bet ir identifikuoti rezultatų rodiklių gerinimo rezervus, taip pat taikyta statistinė analizė. Tyrimas parodė, kad vidutinio Lietuvos ūkio 2003–2010 m. efektyvumas – 76,5–92,2 proc. Efektyvumas buvo sumažėjęs 2005–2007 m. Tyrimo periodu efektyviausiai veikė mišrūs ūkiai vyraujant augalininkystei ir galvijininkystei (žolėdžiams). Rezervų analizė leido įvertinti nagrinėtų veiksmų svarbą veiklos neefektyvumui (didžiausią neigiamą įtaką darė žemas žemės našumas, turto grąža).

Raktiniai žodžiai: efektyvumas, duomenų apgaubtis, Lietuva, našumas, ūkininkavimo tipai.

JEL kodai: C440, C610, Q100, Q130.

KREDITO PRIVAČIAM SEKTORIUI RINKOS VYSTYMAŠI LEMIANČIŲ VEIKSNIŲ BEI JŲ KITIMO TENDENCIJŲ BALTIJOS ŠALYSE TYRIMAS

Danutė Binkienė¹, Aušrinė Lakštutienė², Astrida Slavickienė³

¹ *Kauno Kolegija*, ² *Kauno technologijos universitetas*,

³ *Aleksandro Stulginskio universitetas*

Kredito rinkos vystymasis yra tarpiai susijęs su šalies bei pasaulio ekonomikos būkle, tame tarpe ir žemės ūkio verslo vystymusi. Jei ekonomikos augimo metu bankai aktyviai teikia paskolas, tai ekonomikai patiriant nuosmukį, bankai, siekdami apsisaugoti nuo galimų nuostolių, griežtina kredito rizikos vertinimą bei riboja skolinimą. Tema aktuali tuo, kad ne visuomet pavyksta numatyti neigiamus pokyčius ekonomikoje, todėl itin svarbu žinoti veiksnius, kurie lemia kredito kaitą ir į kuriuos reikėtų atkreipti dėmesį norint numatyti tolesnes kredito rinkos vystymosi tendencijas. Mokslinėje literatūroje šie klausimai gana plačiai nagrinėjami, tačiau mokslininkų nuomonės dažnai išsiskiria. Problema ta, kad įvardijant tam tikrus veiksnius bei vertinant jų poveikį, gaunami labai skirtingi rezultatai. Nors Baltijos šalys tarptautinėje erdvėje suvokiamos kaip vienisas regionas, tačiau pasigendama tyrimų, kuriuose būtų nagrinėjami kredito privačiam sektoriui rinką lemiantys veiksniai bei raidos tendencijos ne vienoje iš Baltijos šalių, o analizuojant jas kartu. Šios aplinkybės suponavo tyrimo tikslą – identifikuoti veiksnius, lemiančius privataus sektoriaus kreditavimo apimtį bei jų kitimo tendencijas Baltijos šalyse. Tyrimo metodika: sisteminė mokslinės literatūros analizė, loginės lyginamosios ir matematinės statistinės analizės metodai. Tyrimo rezultatai atskleidė, kad ekonomikos nuosmukis neigiamai veikia kredito rinkos plėtrą, didžiausią poveikį kredito privačiam sektoriui rinkai turi šie veiksniai: BVP vienam gyventojui, infliacija, nedarbo lygis, vidutinis mėnesinis neto darbo užmokestis, rinkos palūkanų norma (EURIBOR), indėliai. Nors visose Baltijos šalyse nustatyta glaudi priklausomybė tarp minėtų veiksnių, tačiau šių veiksnių įtakos stiprumas atskirose šalyse skiriasi.

Raktiniai žodžiai: kredito rinka, privatus sektorius, veiksniai, finansinė padėtis.

JEL kodai: G01, G19, G20, G21.

Įvadas

Analizuojant kredito privačiam sektoriui raidą, aiškiai pastebima, kad šalies ekonominė padėtis turi tiesioginę įtaką kredito institucijų veiklai. Ekonominio pakilimo laikotarpiu, iki prasidedant finansų krizei, šalies bankai pakankamai aktyviai dalyvavo finansinio tarpininkavimo veikloje ir aktyviai skolino privačiajam sektoriui. Pasaulio ekonomikai patyrus nuosmukį, bankai susidūrė su didžiuliu iššūkiu – kredito rizikos valdymo problema ir, siekdami išvengti nuostolių, sumažino kredito pasiūlą bei sugriežtino paskolų teikimo sąlygas. Lietuvoje, kaip ir kitose Baltijos šalyse, spariti kredito plėtra daugiausia buvo finansuojama patronuojančiųjų bankų lėšomis. Užsienio bankų paskolų srautai paskolų portfelio plėtrai Vidurio ir Rytų Europos šalyse finansuoti tapo neigiami jau nuo 2008 metų trečiojo ketvirčio pradžios. Baltijos šalyse kritęs ekonominis aktyvumas, nestabilumas pasaulio finansų rinkose ir sumažėjusi investuotojų tolerancija rizikai, neigiamai paveikė Baltijos šalių kredito institucijų sektorių. Šios problemos akcentuojamos ir Lietuvos banko 2011 metų gruodžio mėnesio pranešime LR Seimui, pabrėžiant nesumažėjusią įtampą tarptautinėse rinkose,

pasaulio ekonomikos atsigavimo proceso sulėtėjimą ir atsiradusias dar rimtesnes – struktūrines problemas, kurios daro neigiamą poveikį ir paskolų portfelio augimui. Susiduriama su situacija, kai bankai, norėdami turėti daugiau likvidžių lėšų ir kapitalo, gali nekredituoti net ir aukštos kokybės investicinių projektų. Todėl nors įpusėjus 2011-tiesiems po pustrėčių metų nuosmukio paskolų portfelis ėmė didėti, prognozės dėl tolesnio augimo nėra optimistinės. Su panašiomis problemomis susiduria ir kitos Baltijos šalys, kurios neatsiejamoms nuo procesų, vykstančių pasaulio finansų rinkose. Kadangi ne visuomet pavyksta numatyti neigiamus pokyčius ekonomikoje, itin svarbu žinoti veiksnius, kurie lemia kredito kaitą ir į kuriuos reikėtų atkreipti dėmesį norint numatyti tolesnes kredito rinkos vystymosi tendencijas. Pastaruoju metu šios temos aktualumas išryškėja išliekant sudėtingai ekonomikos ir finansų sistemos aplinkai ir vis aktyviau tampa mokslininkų diskusijų objektu.

Mokslinėje literatūroje gana išsamiai nagrinėjamas bankų veiklos poveikis ekonomikai bei kredito rinkos pokyčius lemiantys veiksniai. Pažymėtinas šių dienų tyrėjų, tokių kaip G. Favara (2003), T. Beck ir R. Levine (2004), C. Cottarelli ir kt. (2005), N. Loayza ir R. Ranciere (2005), G. Kiss ir kt. (2006), A. Zdzienicka (2009), A. Vazakidis ir A. Adamopoulos (2009), C. T. Albuлесcu (2009), T. Ramanauskas (2005) tyrimų šiuo klausimu svarumas. Mokslinių tyrimų spektras platus, apima įvairius laikotarpius, įvairius veiksnius, skirtingas šalis, be to skirtingi tyrimų modeliai ir metodai. Problema ta, kad mokslininkų nuomonė šiuo klausimu skiriasi. Įvardijant tam tikrus veiksnius bei vertinant jų poveikį, gaunami labai skirtingi rezultatai: įvairiose šalyse skiriasi tam tikrų veiksmų svarba, poveikio stiprumas, ryšio tarp ekonomikos ir kredito apimčių priklausomybė. Išryškėja ir dar viena problema – Baltijos šalys tarptautinėje erdvėje suvokiamos kaip vientisas regionas, tačiau literatūroje pasigendama tyrimų, kuriuose būtų nagrinėjami kredito privačiam sektoriui rinką lemiantys veiksniai bei raidos tendencijos ne vienoje iš Baltijos šalių, o analizuojant jas kartu.

Tyrimo tikslas – identifikuoti veiksnius, lemiančius privataus sektoriaus kreditavimo apimtį bei jų kitimo tendencijas Baltijos šalyse 2008–2009 m. krizės laikotarpiu.

Siekiant numatyto tikslo, sprendžiami šie **uždaviniai**:

- teoriškai pagrįsti kredito rinką lemiančius veiksnius;
- išskirti kredito privačiam sektoriui rinkai lemiančius veiksnius bei jų kitimo tendencijas Baltijos šalyse;
- įvertinti priklausomybę ir nustatyti ryšio stiprumą tarp kredito privačiam sektoriui ir jį lemiančių veiksmų Baltijos šalyse.

Tyrimo metodika. Teoriniam kredito rinkos vystymąsi lemiančių veiksmų vertinimui pagrįsti atlikta sisteminė lyginamoji ir loginė Lietuvos bei užsienio autorių mokslinės literatūros analizė. Išskiriant kredito privačiam sektoriui rinkai lemiančius veiksnius bei jų kitimo tendencijas Baltijos šalyse, naudotasi nagrinėtų autorių mokslinių tyrimų rezultatais bei naudotais metodais, taikyti matematiniai statistiniai bei grafinės analizės metodai, remtasi Baltijos šalių centrinių bankų bei statistikos departamentų, ES statistikos agentūros EUROSTAT duomenimis. Vertinant statistinę priklausomybę ir ryšio stiprumą tarp kredito privačiam sektoriui bei tiriamų veiksmų apskaičiuoti koreliacijos koeficientai.

Tyrimo rezultatai

Kredito rinkos vystymąsi lemiančių veiksnių tyrimo teorinis pagrindimas

Naudodami įvairius metodus mokslininkai įvertino įvairių šalių ir įvairių laikotarpių duomenis, analizuojančius finansinio sektoriaus (bankų) veiklos poveikį trumpalaikiam ekonomikos augimui ir pabrėžė, kad šis poveikis išlieka svarbus ilgą laiką. Mokslinės literatūros šaltiniai rodo, kad tiriant kredito rinkos vystymąsi lemiančius veiksniai dažniausiai taikomas veiksnių rinkinys, kurį sudaro: BVP vienam gyventojui, realiosios arba nominaliosios palūkanų normos, infliacijos koeficientas. Šį sąrašą dar vienu labai reikšmingu veiksmiu – namų kainomis papildė M. Brzoza-Brzezina (2005), F. Boissay, O. Calvo-Gonzalez, T. Kozluk (2005), G. Kiss, N. Nagy ir B. Vonnak (2006), B. Hofmann (2001) tyrimų duomenys. Kita vertus, C. T. Albulesscu (2009) teigia, kad veiksniai, turintys įtakos kredito vystymosi tendencijai, yra skirtingo pobūdžio, juos galima sugrupuoti į egzogeninius ir endogeninius. C. T. Albulesscu (2009) savo tyrimo analizę pagrindė antrąja veiksnių grupe ir išskyrė tokius veiksniai kaip palūkanų normos tarpbankinėje rinkoje, pramonės produkcijos, gryno atlyginimo, indėlių augimo tempai, nedarbo lygis. B. Hofmann B. (2001) teigimu, svarbu analizuoti šiuos veiksniai: palūkanų normas, ekonominės veiklos raidą, nekilnojamojo turto kainas, vartojimą, klientų pasitikėjimą, buitinių paskolų suteikimo koeficientą, pajamų pasiskirstymą ir proporciją tarp kreditų bei indėlių. Derėtų išskirti G. Kiss, N. Nagy ir B. Vonnak (2006) sudarytą statistinį sujungtos vidutinės grupės vertinimo modelį, į kurį įeina BVP vienam gyventojui, realių palūkanų tarifai bei 11 euro zonos šalių (išskyrus Liuksemburgą) infliacijos rodiklis. C. Cottarelli ir kt. (2005) nagrinėja tokius veiksniai kaip valstybės skola, buhalterinių standartų kokybė, įėjimo į bankininkystės sektorių apribojimai, teisinės sistemos būklė. Kiti autoriai (P. Haiss, E. Kichler, 2009) akcentuoja infliacijos svarbą. Didelė infliacija siejama su banko kreditų privačiam sektoriui sumažėjimu. A. Vazakidis ir A. Adamopoulos (2009) pastebi, kad infliacijos poveikis finansiniam vystymuisi yra daug sudėtingesnis. Daroma hipotezė, kad padidėjusi infliacija turi silpną teigiamą poveikį, kai pradinė infliacija nedidelė, ir neigiamą poveikį, kai pradinė infliacija didelė. Mokslininkai E. Egert, P. Backe ir T. Zumer (2006), atlikę mokslinės literatūros analizę, išskyrė veiksniai darančius poveikį kredito rinkos vystymuisi kurie pateikti 1 lentelėje.

1 lentelė. Kredito privačiam sektoriui rinką lemiantys veiksniai (Egert, 2006)

Autoriai	Veiksniai
Albulesscu C. T. (2009)	BVP vienam gyventojui, trumpalaikės ir ilgalaikės realios palūkanų normos
Hofmann B. (2001)	Realus BVP, realios palūkanų normos, namų kainos
Albulesscu C. T. (2009)	Realaus BVP augimas, nominalių paskolų tarifai, infliacija
Brzoza-Brzezina (2005)	Realaus BVP augimas, realios palūkanų normos, BVP vienam gyventojui, infliacija, finansinės liberalizacijos rodiklis
Cottarelli C. ir kt. (2005)	Sąskaitybos standartai, įėjimo į bankininkystės sektorių apribojimai, teisinė sistema, valstybės skola
Boissay F. ir kt. (2006)	BVP vienam gyventojui, realios palūkanų normos
Kiss G. ir kt. (2006)	BVP vienam gyventojui, realios palūkanų normos, infliacija

Tyrimo rezultatų svarumas neabejotinai priklauso nuo nagrinėjamo periodo apimtį bei šalių skaičiaus. Todėl tikslinga išskirti mokslinius tyrimus, kurie apėmė daug šalių ir pakankami ilgą laikotarpį (ikikrizinį laikotarpį ir krizės laikotarpį). G. Favara (2003) savo tyrime apibendrino 85 šalių 1960–1998 metų duomenis ir nustatė stiprų ryšį tarp kredito institucijų vietinei rinkai suteiktų paskolų ir BVP. T. Beck ir R. Levin (2004) išnagrinėjo 40-ties šalių 1986–1998 metų laikotarpio vidutinius duomenis ir nustatė, kad veiksnių įtaka kinta dėl kreditavimo ciklų, kurie buvo informaciniai signalai apie bankininkystės krizes ir po jų sekantį ekonomikos sulėtėjimą. Šiuos teiginius patvirtino ir N. Loayza ir R. Ranciere (2006) empirinio tyrimo rezultatai, gauti apibendrinus 75 šalių 1960–2000 metų duomenis. Kitaip negu T. Beck ir R. Levin (2004), pastarieji autoriai neįtraukė vidutinių duomenų, o įvertino ilgalaikį ir trumpalaikį efektą. A. Vazakidis ir A. Adamopoulos (2009), naudodami vektoriaus klaidos korekcijos modelį (VECM), ištyrė ryšį tarp kreditų rinkos ir ekonomikos plėtotės Italijoje 1965–2007 metais ir nustatė, kad ekonomikos vystymasis teigiamai paveikė kredito rinkos išsivystymą, o infliacijos tempas, priešingai, darė neigiamą poveikį. C. Cottarelli, G. Dell’Ariccia ir I. Vladkova-Hollar (2003) pirmieji sudarė 15 nepereinamojo laikotarpio ekonomikos šalių grupės ilgalaikio ryšio modelį tarp kredito privačiam sektoriui, BVP ir kitų veiksnių rinkinio. G. Kiss, N. Nagy ir B. Vonnak (2006) nustatė trijų Baltijos ir CRE-5 šalių (Čekija, Vengrija, Lenkija, Slovakija ir Slovėnija) banko kredito privačiam sektoriui ir BVP priklausomybę, taip pat pateikė dinaminės grupės (sujungtos vidutinės grupės statistinis vertinimas) modelį, į kuriį įeina BVP vienam gyventojui, realių palūkanų tarifai bei 11 euro zonos šalių (išskyrus Liuksemburgą) infliacijos rodiklis. Apibendrinti autorių tyrimų duomenys pateikti 2 lentelėje.

2 lentelė. Kredito privačiam sektoriui rinkos vystymąsi lemiantys veiksniai

Autorius	Veiksniai
G. Pavara (2003)	BVP vienam gyventojui, vidaus investicijų santykis su BVP, infliacija
N. Loayza ir R. Ranciere (2006)	Vyriausybės išlaidų santykis su BVP, prekybos apimčių santykis su BVP, infliacija, BVP vienam gyventojui
Cottarelli C., Dell’Ariccia G. ir Vladkova-Hollar I. (2005)	BVP vienam gyventojui ir kitų veiksnių rinkinys
Kiss G., Nagy N. ir Vonnak B. (2006)	BVP vienam gyventojui, realioji palūkanų norma, 11 euro zonos šalių (išskyrus Liuksemburgą) infliacijos rodiklis.
Haiss P., Kichler E. (2009)	BVP vienam gyventojui, infliacija
Zdzienicka A. (2009)	BVP vienam gyventojui, realioji palūkanų norma, infliaciją, finansinės liberalizacijos laipsnis
Albulescu C. T. (2009)	Vidutinis mėnesinis darbo užmokestis, nedarbo lygis, indėliai
Vazakidis A., Adamopoulos A. (2009)	BVP vienam gyventojui, infliacija

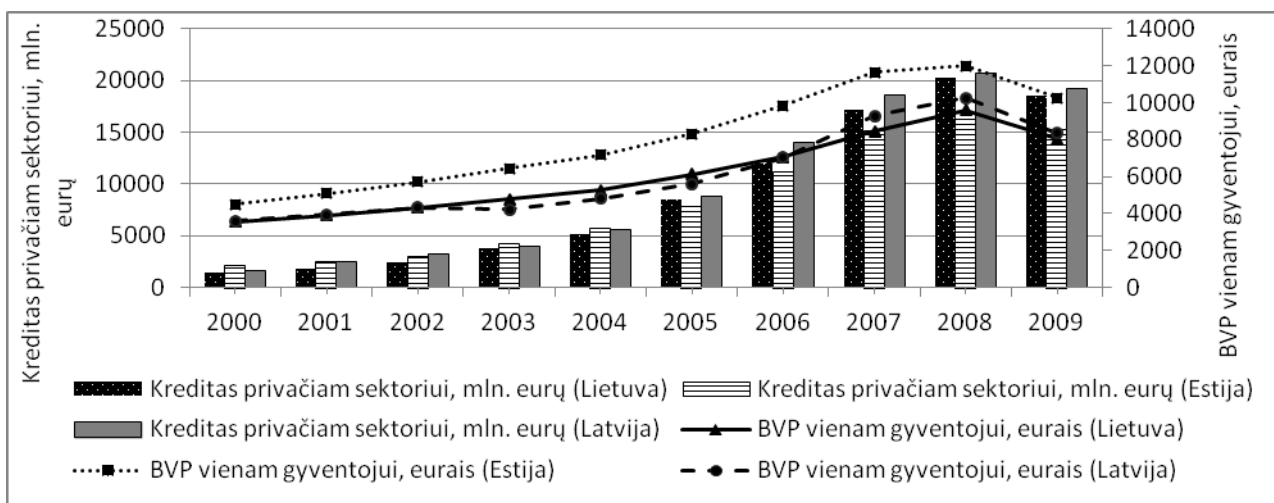
Kredito privačiam sektoriui ir jį lemiančių veiksnių tyrimas Baltijos šalyse

Tyrimo metodika parengta A. Vazakidis ir A. Adamopoulos (2009), C. T. Albulescu (2009), E. Egert ir kt. (2006), C. Cottarelli ir kt. (2005), G. Kiss ir kt. (2006), P. K. Mishra ir kt. (2009), A. Zdzienicka (2009), B. Hofman (2001),

N. Loayza ir R. Ranciere (2006) mokslinių tyrimų rezultatais bei naudotais metodais ir tyrimui Baltijos šalyse atlikti atrinkti šie veiksniai: BVP vienam gyventojui, infliacija, nedarbo lygis, vidutinis mėnesinis darbo užmokestis, rinkos palūkanų norma, indėliai. Tyrimo imtis apima 2000–2009 m. duomenis, išskiriant laikotarpį nuo 2000 iki 2007 metų, kai Baltijos šalių ekonomika vystėsi labai sparčiai, ir akcentuojant 2008–2009 metų laikotarpį, kai dėl pasaulinės finansų krizės ekonomika patyrė gilų nuosmukį tiek išsivysčiusiose, tiek besivystančiose šalyse.

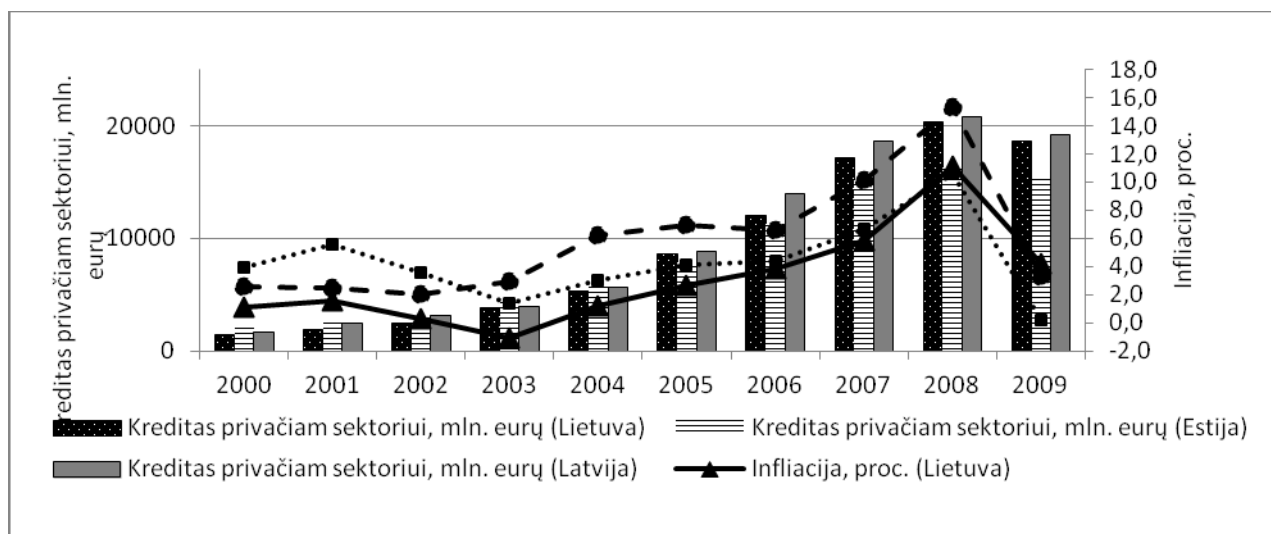
Ekonominio pakilimo laikotarpiu, iki prasidedant finansų krizei, Baltijos šalių bankai aktyviai skolino privačiam sektoriui. Nuo 2002 m. pastebimas itin spartus kredito rinkos augimas, kuris truko beveik šešerius metus. 2007 m. pabaigoje pasirodė pirmieji požymiai, kad ūkio kreditavimo srautas pasiekė viršūnę ir po truputį pradeda mažėti. Finansų krizei peraugus į realiojo sektoriaus krizę daugelis pasaulio regionų patyrė precedento neturintį ekonomikos traukimąsi – itin smarkiai sumažėjo tarptautinės prekybos apimtis, silpo daugelio ekonomikos sektorių, ypač pramonės, aktyvumas, didėjo nedarbas. Sumažėjus ekonomikos aktyvumui prastėjo atskirų sektorių finansinė padėtis, todėl padidėjo kredito rizika ir buvo nustatyti griežti skolinimo reikalavimai. Blogėjant finansinei padėčiai, neveiksnių paskolų dalis paskolų portfelyje augo, o kreditavimo sąlygos liko griežtos ir ribojo galimybę skolintis. Labiau jausdamos gilėjančią finansinę krizę, globalų jos mastą ir padarinius realiai ekonomikai, daugelis pasaulio valstybių 2009 m. įgyvendino reikšmingas ekonomikos skatinimo priemones. Vis dėlto, atsargiai vertinamos spartesnio ekonomikos atsigaivimo galimybės ir investuotojų santūrumas slopino kredito plėtrą. Nepaisant istoriškai mažiausių pagrindinių ECB palūkanų normų, daugelyje valstybių kreditavimas sumažėjo. Jei lygintume 2009 m. ir 2008 m. kredito srautus, jie Lietuvoje per metus sumažėjo 8 proc., Estijoje – 16 proc., Latvijoje – 19 proc.

Kredito apimčių privačiam sektoriui ir jas lemiančių veiksnių: BVP vienam gyventojui, infliacijos, nedarbo lygio, vidutinis mėnesinio darbo užmokesčio, indėlių kitimo tendencijos, pateiktos 1–5 paveiksluose (sudaryti pagal Eurostat, Lietuvos, Estijos, Latvijos statistikos departamentų ir bankų duomenis).



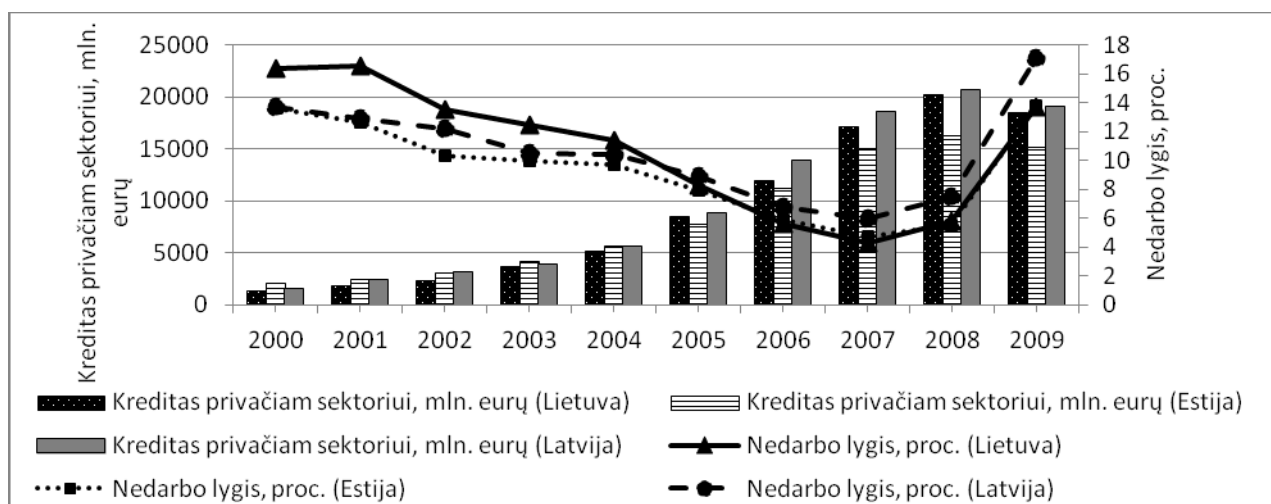
1 pav. Kredito privačiam sektoriui ir BVP vienam gyventojui kaita 2000–2009 m. Lietuvoje, Estijoje, Latvijoje

Duomenys atskleidžia labai panašias tendencijas kiekvienoje iš Baltijos šalių. 1 pav. duomenys rodo, kad Baltijos šalių BVP vienam gyventojui smarkiai mažėjo: Lietuvoje – 16 proc., Estijoje – 15 proc., Latvijoje – 18 proc. BVP vienam gyventojui kritimą nulėmė visose šalyse sumažėjęs privatusis vartojimas.

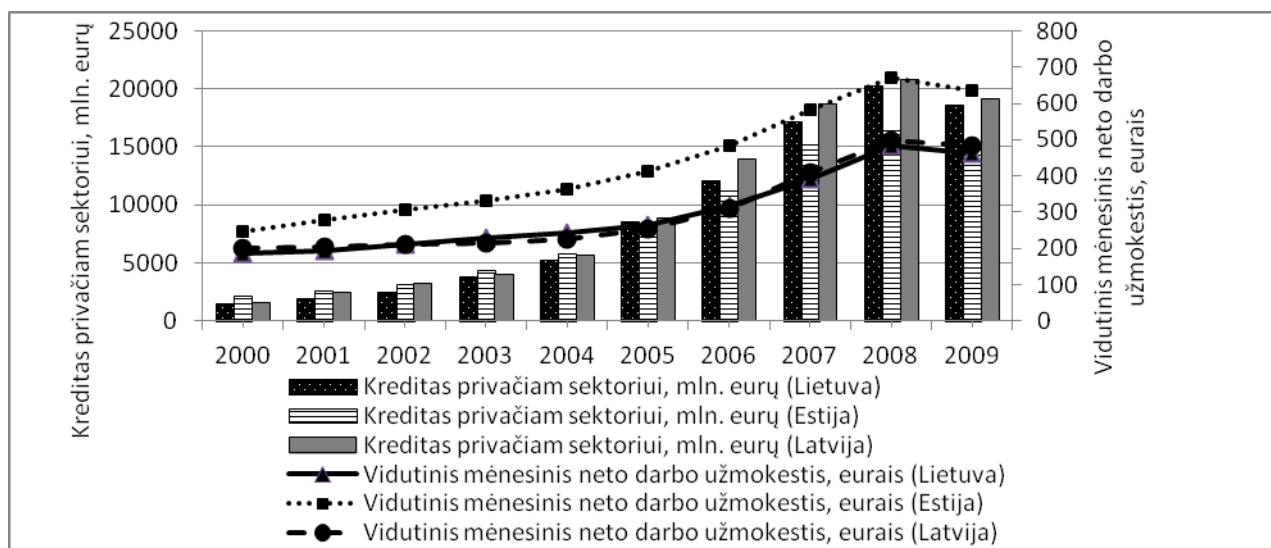


2 pav. Kredito privačiam sektoriui ir infliacijos kaita 2000–2009 m. Lietuvoje, Estijoje, Latvijoje

2009 m., palyginti su 2008 m., vidutinės metinės infliacijos tempas sumažėjo visose Baltijos šalyse (žr. 2 pav.). Daugiausiai kainos sumažėjo Estijoje – net 98 proc., Latvijoje – 78 proc., mažiausiai Lietuvoje – 62 proc. Pagrindinės priežastys buvo padidintas PVM tarifas, panaikintos ar sumažintos PVM lengvatos atskiroms prekėms ir paslaugoms (pvz. farmacijos gaminiams, kultūros ir apgyvendinimo paslaugoms).



3 pav. Kredito privačiam sektoriui ir nedarbo lygio kaita 2000–2009 m. Lietuvoje, Estijoje, Latvijoje

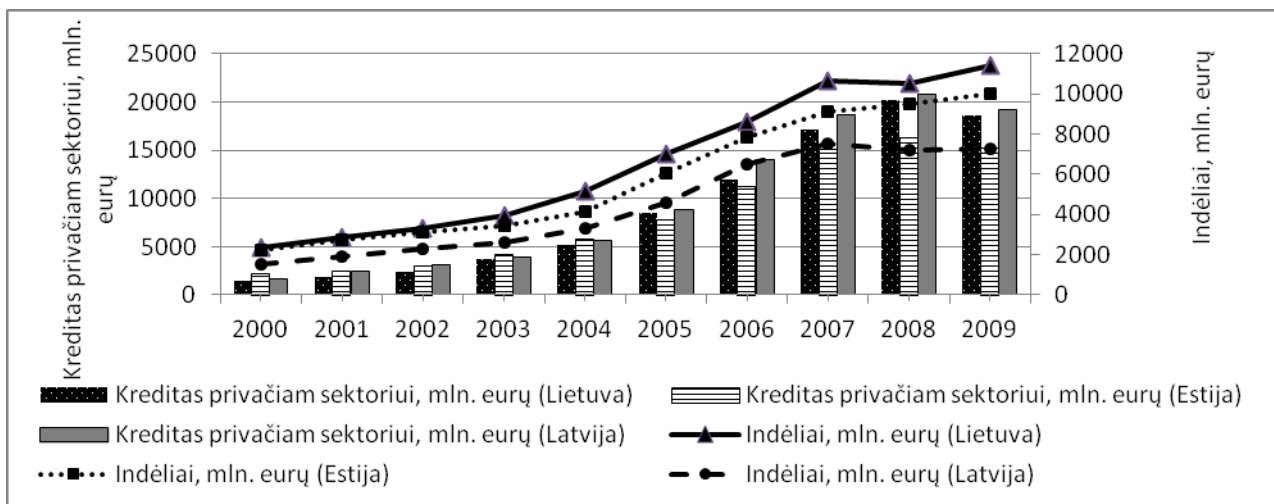


4 pav. Kredito privačiam sektoriui ir vidutinio mėnesinio neto darbo užmokesčio kaita 2000–2009 m. Lietuvoje, Estijoje, Latvijoje

2008 metais padėtis darbo rinkoje panaši visose trijose Baltijos šalyse (žr. 3 pav.). Vidutinis metinis nedarbo lygis 2009 m. Lietuvoje sudarė 13,7 proc. (2008 m. – 5,8 proc.), Estijoje – 13,8 proc. (2008 m. – 5,5 proc.), Latvijoje – 17,1 proc. (2008 m. – 7,5 proc.). Lėtėjant ekonomikai, padaugėjo bankrotų, prasidėjo masiniai atleidimai, sumažėjo galimybės įsidarbinti, todėl nedarbo trukmė ilgėjo. Dėl mažėjančio darbo užmokesčio, augančio nedarbo mažėjo namų ūkių disponuojamos pajamos, o dėl krintančių akcijų kainų mažėjo ir investicinių vienetų vertė – finansinis turtas. Mažėjantis gyventojų užimtumas ir kylantis nedarbo lygis sulėtino darbo užmokesčio augimą (žr. 4 pav.). Vidutinis darbo užmokesčio 2009 m. smuko visose Baltijos šalyse. Daugiausiai darbo užmokesčio sumažėjo Estijoje – 5 proc., mažiausiai Latvijoje – 2 proc. ir Lietuvoje – 4 proc. Darbo užmokesčio mažėjimo ir nedarbo didėjimo tendencijos keitė namų ūkių skolinimosi įpročius.

Rinkos palūkanų norma (EURIBOR) 2009 m. buvo mažiausia per visą nagrinėjamą laikotarpį ir pasiekė 2006m. lygį, t.y. 1,6 proc. Tačiau kredito apimtys mažėjo, nes dėl sumažėjusio ekonomikos aktyvumo įmonės apribojo investicijas ir jų finansavimą skolintomis lėšomis.

2008 m indėlių apimtys sumažėjo, tačiau 2009 m. visose Baltijos valstybėse išaugo, daugiausiai Lietuvoje – 8 proc., Estijoje – 6 proc., Latvijoje tik 2 proc. (žr. 5 pav.). Veikiantys bankai 2009 m. likvidžias lėšas siekė padidinti pritraukdami indėlių vidaus rinkoje. Aktyvi konkurencija dėl indėlininkų finansinių išteklių sparčiai kėlė už indėlius taikomas palūkanų normas ir jos pasiekė aukščiausią lygį (iki 9 proc.) per kelerius pastaruosius metus. Bankų sistemos skolinimosi poreikių kaita, netvari Baltijos šalių ūkio raida ir smukęs pasitikėjimas dėl nacionalinės valiutos tvatumo lėmė indėlių struktūros pokyčius. Siekdami didesnės finansinio turto gražos ir atsižvelgdami į labai padidėjusias ilgesnio laikotarpio indėlių palūkanų normas, namų ūkiai daugiau skolino bankų sistemai sutartam laikotarpiui – tai iš dalies jie darė mažindami vienadienius indėlius.



5 pav. Kredito privačiam sektoriui ir indėlių kaita 2000–2009 m. Lietuvoje, Estijoje, Latvijoje

Vertinant statistinę priklausomybę ir ryšio stiprumą tarp kredito privačiam sektoriui bei tiriamų veiksnių, apskaičiuoti koreliacijos koeficientai (3 lentelė).

3 lentelė. Kredito privačiam sektoriui ir veiksnių priklausomybė (koreliacijos koef.)

Šalis	BVP vienam gyventojui	Infliacija	Nedarbo lygis	Vid. mėn. darbo neto užmokeskis	Rinkos palūkanų norma	Indėliai
Lietuva	0,99	0,86	-0,69	0,98	-0,95	0,98
Estija	0,99	0,46	-0,63	0,99	-0,93	0,97
Latvija	0,99	0,73	-0,33	0,98	-0,95	0,99

Gauti tyrimo rezultatai rodo, kad BVP vienam gyventojui, infliacijos vidutinio mėnesinio neto darbo užmokesčio ir indėlių kitimo tempai atitinka kredito privačiam sektoriui kitimo tempus, nes apskaičiuoti koreliacijos koeficientai yra teigiami visose Baltijos šalyse. Tačiau kredito privačiam sektoriui, nedarbo lygio ir rinkos palūkanų normos (EURIBOR) kitimo tendencijos nesutampa – apskaičiuotieji koreliacijos koeficientai yra neigiami. Atrinktos tarpusavyje glaudžiai susijusios kredito privačiam sektoriui ir tiriamų veiksnių poros, t. y. koreliacijos koeficientas ne mažesnis kaip 10,51. Kadangi Lietuvos atveju visi poriniai koreliacijos koeficientai yra didesni nei 10,51, todėl svarbūs visi išskirti veiksniai, Estijos atveju nenagrinėjamas veiksnys – infliacija, o Latvijos – nedarbo lygis, nes koreliacijos koeficientai yra mažesni nei 10,51. Visose trijose Baltijos šalyse nustatytas labai stiprus tiesioginis ryšys tarp kredito privačiam sektoriui ir BVP vienam gyventojui. Koreliacinė analizė išryškina stiprų Lietuvoje (0,86) ir pastebimą Latvijoje (0,73) tiesioginį ryšį tarp kredito privačiam sektoriui ir infliacijos. Taip pat nustatyta, kad Lietuvoje ir Estijoje atvirkštinis ryšys yra tarp kredito privačiam sektoriui ir nedarbo lygio. Koreliacinės analizės duomenimis labai stiprus tiesioginis ryšys sieja kreditą privačiam sektoriui ir vidutinį mėnesinį neto darbo užmokesčių visose Baltijos šalyse. Dar vienas veiksnys, turintis įtakos privataus sektoriaus kredito apimtims yra rinkos palūkanų norma (EURIBOR). Koreliacinė analizė išryškina esant stipriausią Estijoje atvirkštinį ryšį tarp kredito privačiam sektoriui ir palūkanų normos. Koreliacinė analizė taip pat rodo

čiam sektoriui ir palūkanų normos. Koreliacinė analizė taip pat rodo esant labai stiprų tiesioginį ryšį tarp kredito privačiam sektoriui ir indėlių visose Baltijos šalyse.

Apibendrinant kredito privačiam sektoriui ir jam įtaką turinčių veiksnių tyrimo Baltijos šalyse rezultatus, galima teigti, kad ekonomikos nuosmukis neigiamai veikia kredito rinkos plėtrą. Jeigu ekonomikos augimo laikotarpiu privataus sektoriaus kreditavimas buvo aktyvus, tai 2008–2009 m. blogėjant makroekonominiams rodikliams kredito srautai Lietuvoje sumažėjo 8 proc., Latvijoje – 19 proc., Estijoje – 16 proc. Didžiausią poveikį kredito rinkai visose Baltijos šalyse lėmė šie veiksniai: BVP vienam gyventojui, vidutinis mėnesinis neto darbo užmokestis, rinkos palūkanų normos ir indėliai. Kaip svarbiausius atskiroms šalims reikėtų išskirti: Lietuvoje – BVP vienam gyventojui, infliacija, nedarbo lygis, vidutinis mėnesinis neto darbo užmokestis, rinkos palūkanų norma ir indėliai, Estijoje – BVP vienam gyventojui, nedarbo lygis, vidutinis mėnesinis neto darbo užmokestis, rinkos palūkanų norma ir indėliai, Latvijoje – BVP vienam gyventojui, infliacija, vidutinis mėnesinis neto darbo užmokestis, rinkos palūkanų norma ir indėliai.

Išvados

1. Didžiausią poveikį kredito privačiam sektoriui rinkai turi šie veiksniai: BVP vienam gyventojui, infliacija, nedarbo lygis, vidutinis mėnesinis neto darbo užmokestis, rinkos palūkanų norma ir indėliai.

2. Blogėjanti ekonomikos būklė didina spaudimą bankams ir neigiamai veikia skolinimą. Lietuvoje, Latvijoje ir Estijoje 2008 m. prasidėjus ekonominiam nuosmukiui bei jam gilėjant 2009 m., kredito srautai Lietuvoje sumažėjo 8 proc., Latvijoje – 19 proc., Estijoje – 16 proc.

3. Visose Baltijos šalyse egzistuoja glaudi priklausomybė tarp kredito privačiam sektoriui ir BVP vienam gyventojui, vidutinio mėnesinio neto darbo užmokesčio, rinkos palūkanų normos (EURIBOR) ir indėlių, tačiau šių veiksnių įtakos stiprumas atskirose šalyse skiriasi.

Literatūra

1. Albuлесcu, C. T. (2009). Forecasting Credit Growth Rate in Romania: from Credit Boom to Credit Crunch? – <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/16740/> [2011-10-15].

2. Beck, T., Levin, R. (2004). Stock Markets, Banks, and Growth: panel Evidence. – <http://www.sciencedirect.com/science/article/B6VCY-47P93SM-1/2/e2fec4e230bf88e7a19e630fef1df5d7> [2011-11-17].

3. Brzoza-Brzezina, M. (2005). Lending Booms in Europe's Periphery: South – Western Lessons for Central – Eastern Members. – <http://129.3.20.41/eps/mac/papers/0502/0502002.pdf> [2011-11-19].

4. Bossay, F., Calvo-Gonzalez, O., Kozluk, T. (2005). Is Lending in Central and Eastern Europe Developing too Fast. – [www.eu-financial-system.org/.../Bossay Calvo-Gonzales Kozluk.pdf](http://www.eu-financial-system.org/.../Bossay%20Calvo-Gonzales%20Kozluk.pdf) [2011-11-21].

5. Cottarelli, C., Dell'Ariccia, G., Vladkova-Hollar, I. (2003). Early Birds, Late Risers, and Sleeping Beauties: Bank Credit Growth to Private Sektor in Central and Eastern Europe and the Balkans // IMF Working Papers. No. 03/213.

6. Egert, E., Backe, P., Zumer, T. (2006). Private –Sektor Credit in Eastern Europe: New (Over) Shooting Stars? // Workshops Proceedings of OENB Workshops. No. 12.
7. Haiss, P., Kichler, E. (2009). Leasing, Credit and Economic Growth: Evidence for Central and South Eastern Europe // EI Working Papers. No. 80.
8. Economy and Finance. ES statistikos agentūra EUROSTAT. – http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database [2011-11-05].
9. Favara, G. (2003). An Empirical Reassessment of the Relationship between Finance and Growth IMF Working Paper, 03/123 European I. Department – http://www.nccr-finrisk.uzh.ch/media/pdf/wp/WP396_A2.pdf [2011-10-12].
10. Hofmann, B. (2001). The determinants of private sector credit in industrialized countries: do property prices matter? // BIS Working Papers. No. 108.
11. Key Indicators. – <http://www.csb.gov.lv/en/dati/key-indicators-30780.html> [2011-11].
12. Kiss, G., Nagy, N., Vonnak, B. (2006). Credit Growth in Central and Eastern Europe: Trend, Cycle or Boom ? NMB Working Papers. No. 10.
13. Lietuvos ekonomikos ir finansų duomenys. – <http://www.lb.lt/lit/statistics/nsdplt.htm> [2011-11-10].
14. Loayza, N., Rannciere, R. (2005). Financial Development, Financial Fragility and Growth. IMF Working Paper. No. 5 (170). – <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2005/wp05170.pdf> [2011-11-18].
15. Main Indicators. – <http://www.stat.ee/main-indicators> [2011-11-08].
16. Mishra, P. K., Das, K. B., Pradhan, B. B. (2009). Credit Market Development and Economics Growth in India // Middle Eastern Finance and Economics. No. 5.
17. Pagrindiniai Lietuvos rodikliai. – <http://www.stat.gov.lt/lt/> [2012-01-07].
18. Pranešimas apie Lietuvos banko pagrindinio tikslo įgyvendinimą, funkcijų vykdymą ir bankų sistemos būklę teikiamas Lietuvos Respublikos Seimui. – http://www.lb.lt/pranesimas_teikiamas_lietuvos_respublikos_seimui [2012-02-05].
19. Ramanauskas, T. (2005). Bankų kredito didėjimas makroekonominiu požiūriu. – http://www.lb.lt/mokslinis_leidiny_pinigu_studijos [2011-11-24].
20. Statistics. Main Indicators. – <http://www.bank.lv/en/statistics/data-room/main-indicators/key-indicators-of-the-mfi-banking-sector> [2012-01-11].
21. Statistical Indicators. – <http://www.eestipank.ee/pub/en/dokumentid/statistika> [2012].
22. Vazakidis, A., Adamopoulos, A. (2009). Credit Market Development and Economics Growth. American Journal of Business Administration. No. 1.
23. Zdzienicka, A. (2009). Vulnerabilities in Central and Eastern Europe: Credit Growth. Documents De Travail // Working Papers. No. 09–12.

RESEARCH OF PRIVATE SECTOR CREDIT DEVELOPMENT FACTORS AND THEIR CHANGE TRENDS IN BALTIC STATES

Danutė Binkienė¹, Aušrinė Lakštutienė², Astrida Slavickienė³

¹*Kaunas College*, ²*Kaunas University of Technology*

³*Aleksandras Stulginskis University*

Summary

Credit market development is closely related to national and global economic stage. During the economic growth banks are very interested in loan provisions, otherwise when the economy is experiencing recession, banks seeking to protect themselves against potential losses, are tightening credit risk assessment and lending limits. Not always is possible to foresee adverse developments of the economy that why this theme is relevant, it is extremely important to know the factors that determine changes in the credit and which should be taken to provide further credit market developments. In the scientific literature these issues are fairly well analyzed, but very often scientists have different opinions. The problem is that the naming of certain factors and assessing their impact, are obtained very different results. Although the Baltic countries in the international space is conceived as a single region, but is lack of studies where were analyzed private sector's credit factors and trends to the market not at one of the Baltic countries but all them together. These circumstances determined the objective of the study – to identify the factors that determine the extent of private sector credit and their trends in the Baltic countries. Research Methodology: systematic analysis of scientific literature, and logic comparative and mathematical statistical analysis. The results showed that the economic downturn affects the credit market development, the greatest impact on credit to the private sector market have following factors: GDP per inhabitant, inflation, unemployment, average monthly net earnings, the market interest rate (EURIBOR), deposits. Although in all the Baltic countries indicated close relationship between these factors, but the affecting strength of these factors in each country is different.

Keywords: credit market, private sector, factors, financial position.

JEL codes: G01, G19, G20, G21.

DARNUS MIESTŲ VYSTYMASIS IR EUROPOS SĄJUNGOS INVESTICIJŲ ĮSISAVINIMAS

Remigijus Čiegis¹, Aistė Žalevičienė²

¹ Vytauto Didžiojo universitetas, ² Šiaulių miesto savivaldybės administracija

Miestas yra svarbus valstybės ar tam tikro regiono ekonominio ir socialinio vystymosi variklis. Tačiau pasaulyje spartėjant urbanizacijos procesams bei sparčiai augant miestuose gyvenančių žmonių skaičiui, juose kyla ir tam tikrų ekologinių, ekonominių bei socialinių problemų. Todėl išsiaiškinus ir įvertinus urbanizacijos sukeltus neigiamus padarinius, susirūpinta darniu miestų vystymu. Straipsnyje remiantis sukaupta teorine ir praktine medžiaga, įvertinus ekonomikos teorijos ir darnaus vystymosi principus, analizuojamas miestų darnus vystymas investicijų kontekste ir jo įsisavinimo metu kylančios problemos. Siekiant užsibrėžto tikslo buvo išanalizuota darnaus miesto vystymosi koncepcija ir pateiktos miestų darnaus vystymosi problemos investicijų kontekste, kaip pavyzdį imant Šiaulių miestą. Straipsnis parengtas sisteminės mokslinės literatūros analizės, bendrosios ir loginės analizės, lyginimo ir apibendrinimo bei abstrakcijos metodais.

Raktažodžiai: darnus vystymasis, miestai, ekonomika, investicijos.

JEL kodai: Q01, E22, R11.

Įvadas

Miestas yra svarbus valstybės ar tam tikro regiono ekonominio ir socialinio vystymosi variklis. Būtent miestuose yra susitelkę svarbiausi prekybos, pramonės ir gyvenamieji rajonai, valdžios institucijos. Pasaulyje spartėjant urbanizacijos procesams ir augant miestuose gyvenančių žmonių skaičiui, juose kyla ir tam tikrų ekologinių, ekonominių bei socialinių problemų, kurias puikiai pabrėžė H. Andersson (1997). Todėl suvokus ir įvertinus urbanizacijos keliamus neigiamus padarinius, susirūpinta darniu miestų vystymu ir pradėta plačiai naudoti sąvoka *darnus miesto vystymasis*, kuri tapo itin populiari urbanistinėje ir ekonominėje literatūroje.

Miesto plėtros ir darnaus jo vystymo svarbą išsivysčiusiose šalyse pradėta vertinti jau seniai. Atsiradus šiai naujai plėtros strategijai, ją imtasi įgyvendinti ne tik užsienio šalyse, bet ir Lietuvoje. Visgi darnaus miesto vystymosi strategijos įgyvendinimas yra sudėtingas procesas, į kurį turi būti įtraukiama visa bendruomenė: valdžios institucijos, įvairios organizacijos, įmonės bei vietos gyventojai. Tuo tarpu Lietuvoje šis procesas vyksta tik aukščiausiose valdžios įstaigose ir dažnai naudojamas tik populistiniais sumetimais, o įprastinėje miestų planavimo metodikoje darnaus miesto vystymosi principai neatnešė esminių permainų, miestų bendruomenės nebuvo įtraukiamos į darnaus miestų plėtros procesus. Lietuvoje ilgą laiką tai buvo gana savaeigis procesas, dažnai susijęs su noru perkelti vakarietišką patirtį (dokumentuose) mūsų šalies miestams. Šiuo metu Lietuvoje stebima kita situacija, kai savivaldybėms ekonominio nuosmukio laikotarpiu tenka rinktis veikti pagal skirtingus scenarijus, kurių du kraštutiniai būtų:

1) išgyventi nieko kardinaliai nekeičiant, tik patenkinant būtiniausius miesto gyventojų poreikius,

2) darniai subalansuoti miesto vystymąsi ir dalį turimų išteklių nukreipti į veiktis, kurios ateityje duos ekonominę, socialinę ir aplinkosauginę naudą. Dažniausiai taupymo politika paliečia tas sritis, kurių galima atsisakyti arba kurias vykdant naudojamas ir miesto biudžetas.

Kai kurie darnių miestų vystymosi aspektai ir momentai yra analizuoti užsienio ir lietuvių autorių darbuose. Autoriai, nagrinėjantys darnų miesto vystymąsi, gilinasi į įvairius aspektus: ekologiškai darnų ekonomikos vystymąsi miestuose (Bithas, 2006); darnaus vystymosi principus (Hopwood, 2005); darnaus miesto strateginį planavimą: municipalinius aspektus (Čiegis, 2005; 2010); darnaus miesto vystymosi daugiataksių selektonovaciją (Šaparauskas 2004); darnaus vystymosi lokalizavimo aspektus (Alijošiūtė, 2001).

Pastaruoju metu daugumos Lietuvos miestų viena iš prioritetinių sričių tapo Europos Sąjungos struktūrinių fondų lėšų įsisavinimas ir jomis vykdomų projektų įgyvendinimas. Tačiau savivaldybėse vykdant aktyvią taupymo politiką, analizuojant projektų reikalingumą, neretai pamiršamas pagrindinis Europos Sąjungos lėšų įsisavinimo tikslas – vykdyti aktyvią regioninę plėtros politiką bei užtikrinti darnų miesto vystymąsi. Šie klausimai sąlygoja ir straipsnio problemą – *darnaus miesto vystymas yra tiesiogiai susijęs su investicijomis, tačiau dažnai netinkamas planavimas ar jo visiškumas nebuvimas darnios plėtros procesą daro komplikuoatą.*

Tyrimo objektą sudaro darnus miestų vystymas investicijų kontekste ir jo įsisavinimo metu kylančios problemos.

Tyrimo tikslas – išanalizavus Šiaulių miesto darnaus vystymosi procesą investicijų kontekste, suformuoti miesto darnios plėtros planavimo poreikio supratimą.

Tyrimo uždaviniai. Siekiant užsibrėžto tikslo, svarbu išanalizuoti darnaus miesto vystymosi koncepciją ir pateikti miestų darnaus vystymosi problemas investicijų kontekste, kaip pavyzdį imant Šiaulių miestą.

Tyrimo metodai. Straipsnis parengtas sisteminės mokslinės literatūros analizės, bendrosios ir loginės analizės, lyginimo ir apibendrinimo bei abstrakcijos metodais. Taip pat atlikta statistinių duomenų ir įstatymų bei atvejų analizė.

Darnaus miesto vystymosi koncepcija

Mokslininkai sutaria, kad šiuolaikiniai miestai yra vieni iš svarbiausių socialinio bei ekonominio vystymosi variklių. Miestų reikšmę pasaulio ekonomikai ir gyventojų gerovei gerai išryškino D. Bardauskienė (2008) ir R. Smardon (2008). Pastaraisiais dešimtmečiais pačią miesto plėtrą imta traktuoti kaip pažangą socialinės, ekonomikos, aplinkosaugos, kultūros ar mokslo srityse, kuri ir lemia fizinę miesto plėtrą (Juškevičius, 2003).

Darnus vystymasis jau tapo ir naujuoju urbanistinio planavimo instrumentu (Curwell, 2005). Įprastą strateginį miesto planavimą keičia darnaus miesto strateginis planavimas. Tam įtakos turėjo 1992 metais Rio de Žaneire vykusio Jungtinių Tautų konferencija, kurioje buvo priimta Darbotvarkė 21, kuria remiantis darnaus vystymosi strategija vis dažniau įgyvendinama ir įvairiuose miestuose (Kyvebon, 2006). Dar 1994 metais buvo pasirašyta Europos miestų tolydžios plėtros chartija (Aalborgo chartija). Nuo tada Europa ėmėsi aktyviai įgyvendinti „Vietos darbotvarkę 21“, kur

buvo bandoma pritaikyti bendruosius darnios plėtros principus atskiruose regionuose ar miestuose (Alijošiūtė, 2001). Dabar jau apie 4000 Europos miestų savivaldybių, o pasaulyje jau apie 6000 miestų, yra vienokiu ar kitokiu būdu pradėję įgyvendinti Vietos darbotvarkę 21 (Čiegis, 2010).

D. Bardauskienė (2008) nurodo, kad darnus miesto vystymas, visų pirma, apima tris pagrindines sferas: socialinę, ekonominę ir aplinkosauginę, tad pagrindinis šios miesto plėtros teorijos tikslas ir yra užtikrinti socialinę pažangą ir miesto ekonominį augimą. J. I. Barredo ir L. Demichelis (2003) darnų miestą apibūdino kaip miestą, kuris išlaiko vidinę pusiausvyrą tarp ekonominės veiklos, gyventojų skaičiaus augimo, infrastruktūros ir komunalinių paslaugų teikimo, taršos, triukšmo ir kt. Tai pasiekama tokiu būdu, kuris užtikrina miesto plėtros harmoniją, o daroma įtaka gamtinei aplinkai yra kaip galima mažesnė. P. Juškevičiaus ir V. Valeikos (2007) nuomone, darnaus miesto koncepcija iš esmės pratęsė integruoto miesto idėjas ir siekė suderinti ekonominį miesto augimą ir socialinę pažangą, neekvojant neatsinaujinančiųjų gamtos išteklių ir nekeliant grėsmės ekologiškai pusiausvyrai.

Pažymėtina, kad pastaruoju metu įvairiuose miestuose siekiama suformuoti tinkamas sąlygas skirtingiems žmonių poreikiams tenkinti, tad pagrindinis dėmesys kreipiamas ne tik į miesto fizinės infrastruktūros plėtrą, bet ir į kitus aspektus, siekiant sukurti darnią socialinių, ekonominių ir ekologinių aspektų pusiausvyrą (Burrinskienė, 2003). Tam įgyvendinti pasitelkiamos jau kelis dešimtmečius sistemingai nagrinėjamos įvairios naujos miesto plėtros strategijos. Prie jų priskiriamas ir darnus miesto vystymasis, akcentuojantis ne gyvenamųjų namų, pramonės rajonų ar transporto struktūros plėtrą, bet socialinius, ekonominius ir ekologinius veiksnius, užtikrinant dabartinių miesto gyventojų poreikius bei nepakenkiant ateities kartoms (Čiegis, 2005).

Pačiame darnaus miesto vystymesi sąveikauja 4 komponentai: a) sveika aplinka; b) gyvybinga ekonomika; c) atsakinga visuomenė; d) investicijos. Visi šie komponentai yra suvokiami kaip neatsiejami, o investicijų komponentas atskiru išskirtas todėl, kad jis būtinas siekiant užtikrinti pirmųjų gyvybingumą ir kokybinę sąveiką.

Darniai plėtojant miestus, į juos yra pritraukiamos investicijos, kurios skatina visos ekonomikos konkurencingumą. Vis dėlto miestas turi gerinti gyvenimo kokybę ne tik tam, kad pritrauktų investuotojus, bet ir siekiant užtikrinti vietinių gyventojų gyvenimo sąlygas. R. Čiegis ir R. Pareigis (2010) išskiria keturias sritis ir teigia, jog kiekvienam darnaus miesto vystimosi elementui yra keliami tam tikri tikslai: a) ekologiniam – užtikrinti aplinkos saugumą; b) socialiniam – stiprinti socialinį darnumą ir teisingumą; ekonominiam – patenkinti materialinius poreikius; d) instituciniam – užtikrinti dalyvavimą priimant sprendimus.

Taigi darnus miesto vystymasis turėtų padėti suderinti: „sveiką aplinką, gyvybingą ekonomiką, socialinę gerovę, aktyvų ir konstruktyvų miesto bendruomenės dalyvavimą visuose plėtros etapuose“ (Juškevičius, 2007). Tuo pačiu darnus miestų vystymasis apima integruotą ir kūrybišką požiūrį, pagal kurį tiek kultūra, tiek ekonomika ir socialiniai reikalai ar aplinkos apsauga atlieka vienodai svarbų vaidmenį (Čiegis, 2000).

Darnaus vystymosi koncepcija taip pat reikalauja, kad būtų tenkinami dabarties gyventojų poreikiai, nekenkiant ateinančioms kartoms. Miesto lygmenyje ši koncepcija

cija reiškia, jog tenkinant įvairius miesto gyventojų poreikius, reikia atkreipti dėmesį tiek į vietines, tiek į globalias ekologines sistemas (Hopwood, 2005).

Taigi apibendrinant galima teigti, kad darnus miestas, tai toks miestas, kuris yra tinkamas gyventi ir nekenkia aplinkai. Tad darniame mieste turi būti užtikrinamos trys pagrindinės dimensijos. Pirmoji socialinė dimensija – užtikrinti gyventojų bazines būsto, mokslo, darbo ir sveikatos poreikius. Antroji – ekonominė – svarbu užtikrinti valdymo ir ekonominių galimybių efektyvumą bei ekologinę, kuri turi prisidėti prie švaraus oro, vandens ir ekologinės pėdos palaikymo (Čiegis, 2010). Visi šie aspektai turi būti įgyvendinami tenkinant dabartinių gyventojų poreikius, nepakenkiant ateinančioms kartoms. Taip pat galima pateikti tokią darnaus miesto viziją: tai darniai gyvenanti bendruomenė, kurioje efektyviai naudojami įvairūs išteklių; sveikata saugoma kuriant saugią, malonią aplinką; vertinama ir saugoma gamtos įvairovė; visi turi lygias teises į kultūros reikmių tenkinimą, poilsį ir rekreaciją, nepažeidžiant pagrindinių aplinkosaugos interesų (Čiegis, 2005).

Darnaus miesto politikai įgyvendinti būtina daugelį aspektų ir principų apimanti strategija, kurioje tiek socialiniai, tiek ekonominiai interesai būtų derinami su aplinkos ir kultūros interesais. Priimant sprendimus dėl darniosios miestų plėtros, yra išskirtinai svarbus strateginis teritorinis planavimas (Bardauskienė, 2008). Pats strateginis planavimas čia suprantamas kaip metodas, leidžiantis pasiekti užsibrėžtų tikslų per plėtros valdymą (Bivainis, 2007). Tada darnaus vystymo strategija, kurią galima apibūdinti ir kaip tikslingai parengtą veiklos planą, apima tris pagrindinius elementus (Čiegis, 2005): a) tikslus (visų pirma ilgalaikius); b) veiklos kryptis; c) išteklius, reikalingus tikslui pasiekti. Gali būti sudaroma viena ar kelios alternatyvios strategijos tam tikroms miesto problemoms ar jų kompleksui spręsti (Rotmans, 2000).

Patys darnaus miestų vystymo principai gana plačiai analizuoti užsienio ir Lietuvos mokslinėje spaudoje (Masser, 2001; Chan, 2004; Burinskienė, 2003; Čiegis, 2010; Šaparauskas, 2004). Vis dėlto, pritaikyti šią sąlyginai neseniai susiformavusią miesto plėtros strategiją atskiruose miestuose yra gana sudėtinga, kadangi pasauliniu mastu priimtus principus ne visada pavyksta tinkamai perkelti į vietos lygmenį. Juk miestai yra skirtingi ne tik savo teritorija, gyventojų skaičiumi, aplinka, bet ir ekonominėmis ir kultūrinėmis sąlygomis, tad kiekvieno miesto vietos valdžia turi pritaikyti bendruosius darnios plėtros principus, atsižvelgiant į vietos ekonominę, socialinę ir ekologinę būklę. Todėl čia labai svarbus tampa pačių miesto gyventojų, valdžios institucijų, verslininkų ir kitų organizacijų dalyvavimas, nes darnus miestas gali būti sukurtas tik pačių gyventojų pastangomis (Čiegis, 2005).

Didelis dėmesys šiame procese turėtų būti skiriamas „Vietos darbotvarkėms 21“. „Vietos darbotvarkė 21“ yra ir metodas, ir kartu priemonė, vietinėms valdžios institucijoms siekti darnaus vystymosi, nes beveik 90 proc. veiklos darniam vystymuisi realizuoti turėtų būti grindžiama vietinės valdžios sprendimais. Dar „Darbotvarkėje 21“ pabrėžiama, kad vietos valdžia yra atsakinga už ekonominį, ekologinį ir socialinį infrastruktūros palaikymą, kontroliuoja ir planuoja aplinkos apsaugos politiką, informuoja vietos bendruomenę apie darnaus vystymosi eigą. Visgi pilnai įgyvendinti numatytų projektų negalima be vietos bendruomenės dalyvavimo. Dėl šios priežasties būtent savivaldybė turi vienyti visus proceso dalyvius (Čiegis, 2005). Vis dėlto jau atlikti tyrimai rodo, kad rengiant miesto darnios plėtros strategijas, visų

pirma, trūksta bendro supratimo apie darnų vystymąsi, miesto gyventojai ne visuomet yra pilnai informuojami apie darnios plėtros procesus (Selman, 2010).

Šiaulių miesto plėtros tendencijos ir darna

Šiuo metu Šiaulių miesto veikla planuojama vadovaujantis 2006 m. Šiaulių miesto savivaldybės tarybos sprendimu Nr. T-613, patvirtintu Šiaulių miesto strateginiu planu 2007–2013 metams. Miesto biudžetas planuojamas kasmet po tris metus programiniu principu. Savivaldybės veiklos planas susideda iš 12 programų:

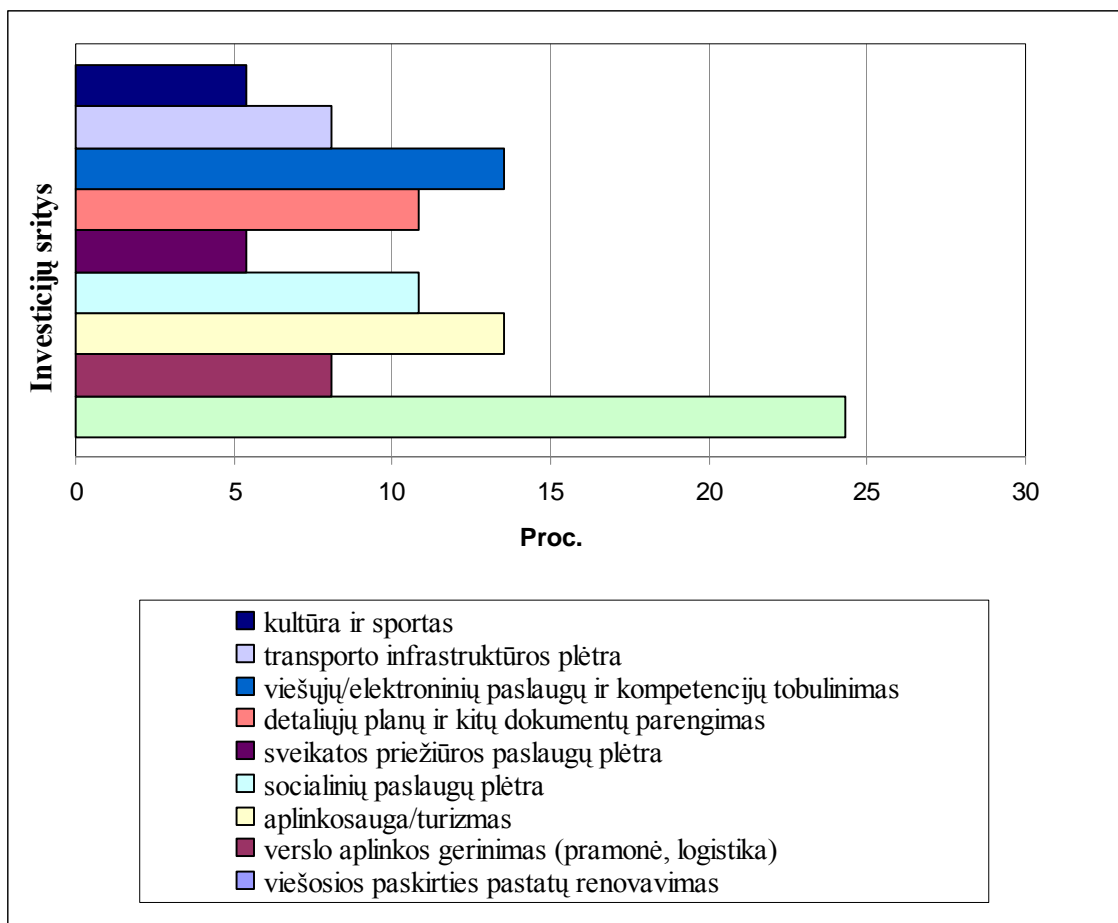
- a) urbanistinės plėtros programa;
- b) kultūros plėtros programa;
- c) aplinkos apsaugos programa;
- d) infrastruktūros objektų priežiūros, modernizavimo ir plėtros programa;
- e) miesto ekonominės plėtros programa;
- f) savivaldybės turto valdymo ir privatizavimo programa;
- g) kūno kultūros ir sporto plėtros programa;
- h) švietimo prieinamumo ir kokybės užtikrinimo programa;
- i) bendruomenės sveikatinimo programa;
- j) socialinės paramos įgyvendinimo programa;
- k) savivaldybės veiklos programa;
- l) sporto klubų žaidimų komandų plėtros programa.

Programų įgyvendinimui kasmet buvo skiriama vis mažiau lėšų. Išanalizavus pastarųjų 5 metų Šiaulių miesto savivaldybės programų finansavimą, galima pastebėti aiškia tendenciją, kad programų įgyvendinimas finansuojamas ne atsižvelgiant į esamą situaciją, atskirų sričių plėtros galimybes, o turimas lėšas matematiškai paskirstant programoms įgyvendinti remiantis praėjusių metų biudžeto asignavimais. Toks „planavimo“ būdas leidžia daryti išvadą, kad miesto biudžetas neturi darnaus miesto vystymosi prielaidų, tam nėra sudaromos sąlygos, o stichiškai finansuojant visas sritis lygiavos principu, miestas netampa konkurencingas ir išskirtinis. Natūraliai kyla klausimas: ar toks biudžeto planavimas sudaro prielaidas vystyti darnų miestą?

Kita vertus, Šiaulių miesto plėtrai svarbų vaidmenį vaidina Europos Sąjungos paramos mechanizmai. Per 2004–2006 metų Europos Sąjungos lėšų programavimo laikotarpį buvo įgyvendinta investicijų projektų beveik už 100 mln. Lt., o per 2007–2013 metų laikotarpį – beveik už 300 mln. Lt.

Toliau plačiau aptarsime 2007–2013 metų Europos Sąjungos lėšų įsisavinimo laikotarpį. Per jį lėšos buvo skirstomos dviem būdais: valstybiniu projektų planavimo būdu (90 proc. visos Lietuvai skirtos Europos Sąjungos paramos) ir regioninio planavimo būdu (10 proc.). Šiuo metu svarstoma regioninio planavimo projektų finansavimui skirti 20 proc. iš visos 2017–2021 metų Lietuvai skirtos Europos Sąjungos paramos.

Šiaulių miesto Europos Sąjungos investicijų pasiskirstymas pagal sritis 2011 m. pateiktas 1 pav.



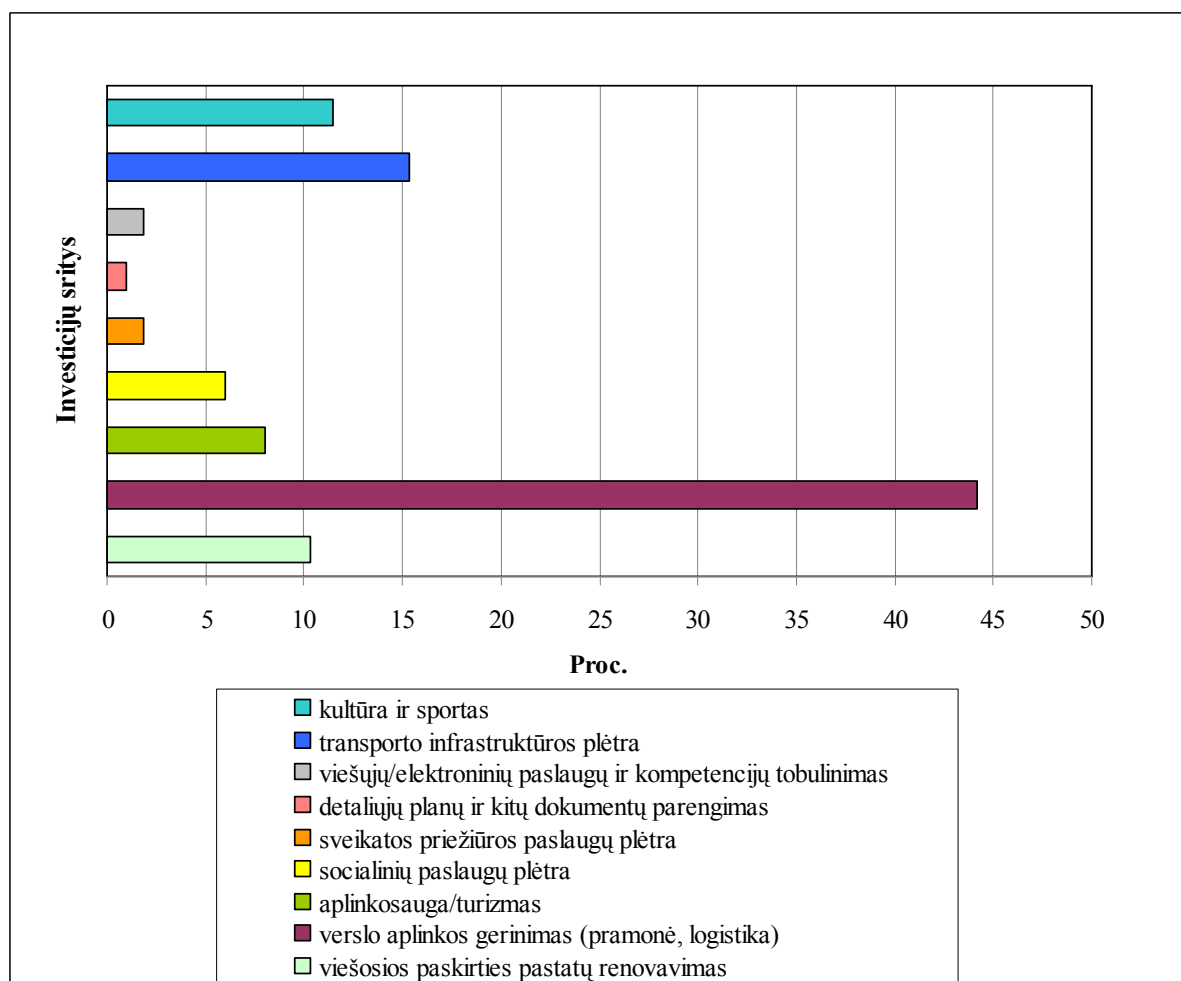
1 pav. 2011 m. rengti ir įgyvendinti ES ir kt. paramos projektai

Daugiausia projektų (24 proc.) įgyvendinta renovuojant viešosios paskirties pastatus, iš kurių didžioji dalis – tai bendrojo lavinimo mokyklos, kurių renovacijos paskirtis daugiausia susijusi su energetinių charakteristikų gerinimu. Mažiausia dalis projektų įgyvendinta teritorijų planavimo bei sveikatos priežiūros srityse (po 5 proc.). Tai galima paaiškinti tuo, kad šių sričių projektai buvo santykinai brangūs.

2010 m. rengtų projektų pagal lėšų apimtį apibūdinimas pateikiamas 2 pav.

Verslo aplinkos gerinimo projektai sudarė didžiąją dalį (net 45 proc.) visų investicijų, nes jų įgyvendinimui reikalingos didžiulės lėšos, kurios greitai atsiperka.

Kaip matyti iš aukščiau pateiktos medžiagos, projektai įgyvendinami vadovaujantis darnos principais pagal visus 4 komponentus. Kyla klausimas: ar įgyvendinami projektai prisidėjo prie darnaus miesto vystymo? Ar pasirenkant projektus buvo iškeltas tikslas, kad pasiektas rezultatas turėtų įtakos darnaus miesto plėtrai?



2 pav. 2010 m. rengti ir įgyvendinti ES ir kt. paramos projektai

Stebint pastarųjų dviejų laikotarpių – 2004–2006 ir 2007–2013 metų – Europos Sąjungos lėšų įsisavinimo Šiauliuose periodą galima teigti, kad buvo padaryta pradžia darniam miesto vystymui. Svarbu pažymėti, kad esminės darnaus vystymosi užuomazgos buvo įgyvendinant Šiaulių pramoninio parko plėtros projektą, kurios esminis tikslas buvo nukreipti pramonės vystymąsi iš miesto centro į pramonines zonas, taip saugant sveiką aplinką bei kuriant žmonėms socialinę ekonominę gerovę (įgyvendinami visi trys pagrindiniai darnaus vystymosi aspektai). Atliekant preliminarinius poveikio aplinkai vertinimo tyrimus nustatyta, kad iškėlus pramonę iš miesto centro, taršos rodiklis būtų sumažintas apie 45 proc., sukūrus naujas darbo vietas socialinės gerovės rodiklis padidėtų net 52 proc., miesto ekonomikos bendras augimas – apie 30 proc. Šis pavyzdys iliustruoja Šiaulių pramonės parko įkūrimo projektą kaip vieną iš darnaus miesto vystymo pavyzdžių.

Kitas svarbus pažymėti projektas, kuris gali būti pateikiamas kaip darnaus miesto plėtros pavyzdys – Šiaulių miesto Talkšos ežero ir jo prieigų sutvarkymo projektas. Projektas apima: ekologinės ežero būklės atstatymo, tarptautinės irklavimo trasos įrengimo bei teritorijos aplink ežerą (buvusio „Elnio“ fabriko teritorijos sutvarkymo) darbus. Šio projekto įgyvendinimas apima tris darnios plėtros komponentus: aplinkos išsaugojimą, ekonomikos augimą ir socialinės gerovės kitimą. Viena problematiškiausių šio projekto dalių yra buvusio fabriko „Elnias“ teritorijos sutvar-

kymas, kuris daugiausia susijęs su jos ekologinės būklės atstatymu. Teritorija ilgus metus buvo teršiama sunkiaisiais metalais, odų atliekos buvo utilizuojamos pačioje teritorijoje jas užkasant į gruntą, odos išdirbimo technologijos paliko pėdsakus tiek pastatuose, tiek po jais. Šiaulių miesto savivaldybė 2011 metais pradėjo inicijuoti projektą „Buvusio fabriko „Elnias“ užterštos teritorijos sutvarkymas“, kurio vertė virš 3,5 mln. Lt. Tačiau projekto metu rezultatas bus pasiektas tik 2,5 ha (visa teritorija apie 50 ha) teritorijoje, kuri nuosavybės teise priklauso Šiaulių miesto savivaldybei. Kitos teritorijos valymas yra privačių savininkų rūpestis, nes paramos lėšomis gali būti finansuojama tik investicijos paramos gavėjo turta. Ši situacija iliustruoja ir atskleidžia dar vieną svarbią problemą darnios plėtros ir ES investicijų kontekste: ES paramos skirstymas susijęs su mechaniniu jos išskirstymu, t. y. nežiūrima į realias miestų problemas, kaip ir šiuo atveju, egzistuoja didžiulė ekologinė, ekonominė ir socialinė problema Šiaulių miesto centre, tačiau jos sprendimas patikėtas tik lėšas naudojant tam tikroje teritorijos dalyje.

Trečias išskirti svarbus pavyzdys – Dainų parko išvystymo projektas, kurio esmė 50 ha teritorijoje (pietinėje miesto dalyje, kurioje koncentruotas didžiausias Šiaulių mieste apgyvendinimas), įkurti pramogų ir laisvalaikio kompleksą. Projekto ašimi tapo Šiaulių arenos statybos projektas. Šiuo metu baigiamas rengti dviračių takų bei žaidimų aikštelių Dainų parke statybos projektas. Pakankamai urbanizuotoje miesto zonoje stengiamasi išvystyti žaliąją erdvę, kurioje būtų sudarytos sąlygos poilsiui ir rekreacijai.

Visi šie pavyzdžiai iliustruoja, kad Europos Sąjungos lėšomis yra stengiamasi kurti darnų Šiaulių miestą, tačiau šis procesas yra labiau atsitiktinis nei planuotas. Dauguma priemonių yra pritaikytos prie finansavimo šaltinių, o ne prie būtinybės jas įgyvendinti.

Darnios plėtros planavimo nebuvimą iliustruoja ir tai, kad šiuo metu Lietuvos Respublikos Vyriausybės sudaryta darbo grupė jau svarsto Europos Sąjungos lėšų 2014–2020 metų panaudojimo prioritetus, tačiau Šiaulių miesto plėtros strategija numatyta tik iki 2016 metų. Planuojama, kad regioninio planavimo būdu (t. y. regionas turės galimybę pats apsispręsti kokius projektus galima finansuoti ES lėšomis) bus siekiama įsisavinti net 20 proc. visų Lietuvos Respublikai skiriamų lėšų, todėl darnaus miesto vystymo aspektas jau šiandien turi vaidinti svarbų vaidmenį miesto vystyme.

Išvados

1. Darnaus miesto plėtros koncepcija rodo miesto plėtros sampratą pokyčius nuo fizinės infrastruktūrinės miesto plėtros link darnios sociokultūrinės. Čia akcentuojamos trys pagrindinės dimensijos (ekonominė, socialinė ir aplinkos), kurios turi būti įgyvendinamos tenkinant dabartinių gyventojų poreikius, nepakenkiant ateinančioms kartoms.

2. Darnaus vystymosi tendencijos integruoja ne tik darnaus vystymosi politiką, bet ir strateginio planavimo metodiką. Didelis dėmesys šiame procese turėtų būti skiriamas „Vietos darbotvarkėms 21“, kurios yra ir metodas, ir priemonė, vietinėms valdžios institucijoms siekti darnaus vystymosi.

3. Šiaulių miesto vystymesi galima pastebėti darnios plėtros užuomazgų, tačiau jos labiau istoriškai susiklostę arba chaotiškos, nei planingos. Didelį vaidmenį miesto darniame gyvenime vaidina Europos Sąjungos paramos mechanizmai, tačiau iki šiol Šiaulių mieste nėra bendros ES lėšų įsisavinimo strategijos darnos požiūriu.

Literatūra

1. Alijošiūtė, A.; Čepinskis, J.; Liesionis, V. (2001). Subalansuotosios plėtros lokalizavimo aspektai // Aplinkos tyrimai, inžinerija ir vadyba. Nr.1(15).
2. Andersson, H. (1997). Living patterns in the Baltic region – moving to the cities. – Community Development: Approaches to sustainable habitation. – Uppsala: The Baltic University.
3. Bardauskienė, D. (2008). Sociokultūrinių aspektų vaidmuo miesto darnioje plėtroje. Humanitarinių mokslų daktaro disertacija. Vilniaus Gedimino technikos universitetas. – Vilnius: Technika.
4. Barredo, J. L.; Demicheli, L. (2003). Urban sustainability in developing countries' megacities: modeling and predicting future urban growth in Lagos // Cities. Vol. 20. Issue 5.
5. Bithas, P. K.; Christofakis, M. (2006). Environmentally Sustainable Cities. Critical Review and Operational Conditions // Sustainable Development. No. 14.
6. Bivainis, E.; Tamošiūnas, T. (2007). Darnus regionų vystymas: teorinis diskursas // Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos. Nr. 1 (8).
7. Burinskienė, M.; Jakovlevas-Mateckis, K.; Adomavičius, V.; Juškevičius, P.; Klibavičius, A.; Narbutis, B.; Paliulis, G. M.; Rimkus, A.; Šliogeris, J. (2003). Miestotvarka. – Vilnius: Technika.
8. Chan, E. H. W.; Yung, E. H. K. (2004). Is the development control legal framework conducive to a sustainable dense urban development in Hong Kong? // Habitat International. Vol. 28. Issue 3.
9. Curwell, S.; Deakin, M.; Symes, M. (2005). Sustainable Urban development. The Framework and Protocols for environmental assessment. – New York: Routledge.
10. Čiegis, R.; Čiegis, R. (2000). Miestų tolydi plėtra: ekonominiai ir socialiniai aspektai // Inžinerinė ekonomika. Nr. 2(17).
11. Čiegis, R.; Grundey, D.; Štreimikienė, D. (2005). Darnaus vystymosi strateginis planavimas: municipaliniai aspektai // Ūkio technologinis ir ekonominis vystymas. Nr. 11(4). – http://www.tede.vgtu.lt/upload/ukis_zurn/4ciegis.pdf. [2010 11 15].
12. Čiegis, R.; Pareigis, R. (2010). Darnių miestų ekonomika. – Vilnius: Vilniaus universiteto leidykla.
13. Hopwood, B.; Mellor, M.; O'Brien G. (2005). Sustainable Development: Mapping Different Approaches // Sustainable Development. No. 13.
14. Juškevičius, P. (2003). Miestų ir jų susisiekimo sistemų plėtros harmonizavimas. Habilitacinis darbas. – Vilnius: Technika.
15. Juškevičius, P.; Valeika, V. (2007). Lietuvos miestų sistemų raida: Vilnius. – Vilnius: Baltijos kopija.
16. Kyvebon, S.; Filko, L. W. (2006). Sustainable management and urban space quality in the Mediterranean: Challenges and perspectives // Management of Environmental Quality: An International Journal. Vol. 17. No. 5.
17. Masser, I. (2001). Managing our urban future: the role of remote sensing and geographic information systems // Habitat International. Vol. 25. Issue 4.
18. Rotmans, J.; Asselt van M., Anastasi, C. G. S.; Mellors, J.; Peters, S.; Rotuman, D.; Rijkens, N. (2000). Visions for a sustainable Europe // Futures. Vol. 32.
19. Selman, P. (2010). Local authorities' initiatives in support of AGENDA 21 – Europe. – England: EOLSS.

20. Smardon, R. (2008). A Comparison of Local Agenda 21 implementation in North American, European and Indian cities // *Management of Environmental Quality: An International Journal*. Vol. 19. No. 1.

21. Šaparauskas, J. (2004). Darnaus miesto vystymosi daugiatiakslė selektonovacija. Doktoro disertacija. – Vilnius: Vilniaus Gedimino technikos universitetas.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE CITIES AND THE EU INVESTMENTS TAKING PROCESS

Remigijus Čiegis¹, Aistė Žalevičienė²

¹ Vytautas Magnus University, ² Šiauliai Municipality Administration

Summary

Main object of this research is sustainable development of the cities in the context of investments and the problems in this process. Main goal is to analyze the process of sustainable development of the cities in the context of investments. In trying to achieve main goal main task should be resolved – to analyze the concept of sustainable development of the cities and to show the problems in the context of investments, as example analyzing Šiauliai city.

Sustainable development of the cities includes three dimensions: social, economic, and environmental, and the main goal of the theory of cities development is to ensure social progress and economic growth of the city.

The concept of sustainable cities continued the ideas of the integrated cities and tried to harmonize economic growth and social progress with environmental limitations. The principles of sustainable development of the cities are broadly analyzed in the scientific literature, but to use them in concrete cities is quite difficult.

The next part of paper offers an analysis of the content and problems of sustainable development of Šiauliai city. Analyzed examples shows, that using EU money for investments municipality is trying to create sustainable city, but this process is more contingent as planned.

Analysis done in the paper quite well show, that in the Šiauliai city municipality don't have common sustainable strategy for EU money investments.

Keywords: sustainable development, economy, cities, investments.

JEL codes: Q01, E22, R11.

PASLAUGŲ KOKYBĖS TOBULINIMO KRYPTYS ŽEMĖS ŪKIO PRODUKCIJĄ SUPERKANČIOSE ĮMONĖSE

Audrius Gargasas, Indra Mūgienė
Aleksandro Stulginskio universitetas

Didėjant konkurencijai tarp žemės ūkio produkciją superkančių įmonių, šioje srityje dirbančios organizacijos, norėdamos išlikti rinkoje, privalo ieškoti naujų teikiamų paslaugų kokybės tobulinimo krypčių. Siekdamos jas nustatyti, įmonės naudoja klasikinius paslaugų kokybės vertinimo modelius. Kadangi žemės ūkio produkcijos supirkimas yra specifinė paslauga, jos kokybės tobulinimo kryptims nustatyti būtina naudoti konkrečioje srityje dirbančioms įmonėms adaptuotą paslaugų kokybės vertinimo schemą. Tyrimo tikslas – sukurti adaptuotą paslaugų kokybės vertinimo schemą žemės ūkio produkciją superkančioms įmonėms bei pateikti jų paslaugų kokybės tobulinimo kryptis. Buvo naudojami mokslinės literatūros, loginės turinio analizės, palyginimo, sisteminės analizės ir sintezės, apibendrinimo ir modeliavimo metodai.

Straipsnyje aptartos bendrosios ir specifinės žemės ūkio produkciją superkančių įmonių teikiamų paslaugų tobulinimo kryptys, sudaryta paslaugų kokybės vertinimo bei paslaugų kokybės tobulinimo krypčių schemos. Straipsnyje akcentuojama paslaugų vartotojų suvoktos kokybės reikšmė paslaugų tobulinimo krypčių nustatymui, vartotojo suvoktos ir įmonės teikiamos kokybės suderinamumo būtinybė.

*Raktiniai žodžiai: paslaugos kokybė, kokybės vertinimas, žemės ūkio produkcija.
JEL kodai: Q130, Q160, L810.*

Įvadas

Didėjant konkurencijai tarp žemės ūkio produkciją superkančių įmonių, atsiranda būtinybė ieškoti naujų teikiamų paslaugų kokybės tobulinimo krypčių.

Šioje srityje dirbančios įmonės ne tik superka užaugintą derlių, bet ir teikia saugojimo, valymo, džiovinimo bei kitas paslaugas. Ūkininkai, pristatantys užaugintą produkciją, tikisi spartaus ir profesionalaus aptarnavimo. Tačiau žemės ūkio produkcija yra specifinė prekė, reikalaujanti iš superkančių įmonių vadybininkų atitinkamų technologinių, organizacinių, vadybinių bei inovatyvių informacijos valdymo sprendimų.

Įmonė, norėdama panaudoti kokybę kaip konkurencinės kovos priemonę, privalo pažinti savo klientus, žinoti, kaip jie vertina įmonės veiklą, bei gerinti tuos veiklos momentus, kurie, klientų akimis, nulemia gerą paslaugos kokybę. Norint nustatyti klientų lūkesčius ir įmonės galimybes atitinkančias paslaugų kokybės tobulinimo kryptis, būtina sukurti paslaugų kokybės vertinimo schemą, adaptuotą konkrečias paslaugas teikiančioms įmonėms, bei numatyti vadybinius veiksmus kokybės tobulinimui užtikrinti.

Tyrimo tikslas – sukurti adaptuotą paslaugų kokybės vertinimo schemą žemės ūkio produkciją superkančioms įmonėms ir pateikti jų paslaugų kokybės tobulinimo kryptis.

Tyrimo tikslui pasiekti iškelti **uždaviniai**:

- išanalizuoti paslaugų kokybės vertinimo teorinius aspektus;

- sukurti paslaugų kokybės vertinimo schemą, pritaikytą žemės ūkio produkciją superkančioms įmonėms;
- nustatyti žemės ūkio produkciją superkančių įmonių teikiamų paslaugų tobulinimo kryptis.

Tyrimo objektas – žemės ūkio produkciją superkančių įmonių teikiamos paslaugos.

Tyrimo metodika. Siekiant pateikti siūlymus Lietuvos žemės ūkio produkciją superkančių įmonių teikiamų paslaugų tobulinimui, buvo atliktas ekspertinis vertinimas, pasitelkus vieną iš kokybinių tyrimų metodų – struktūrizuotą apklausą (interviu su produkciją superkančių įmonių vadovais), taip pat mokslinės literatūros, loginę turinio analizę, palyginimas, sisteminė analizė ir sintezė, naudoti apibendrinimo, modeliavimo ir grafinio vaizdavimo metodai.

Kiekybinis tyrimo būdas pasirinktas, siekiant surinkti kuo objektyvesnę informaciją apie žemės ūkio produkciją superkančių įmonių teikiamų paslaugų spektrą, kokybę, ypatumus, klientų poreikius. Interviu su Kėdainių rajono žemės ūkio produkciją superkančių įmonių vadovais buvo atlikta 2011 11–2012 02 mėn. Buvo apklausti 5 įmonių vadovai, pagal iš anksto paruoštą klausimyną ir apklausos planą. Interpretuojant gautus duomenis, buvo naudoti apibendrinimo, sisteminės analizės ir sintezės metodai, o ruošiant paslaugų kokybės vertinimo bei paslaugų kokybės tobulinimo kryptių schemas – grafinio vaizdavimo ir modeliavimo metodai.

Ištirtumo lygis

Paslaugos sąvoka turi daugelį reikšmių. Ji apibūdinama kaip veikla, procesas, nauda, ekonominė gėrybė arba veiksmų ir procesų seka. Paslaugos sąvoką bendru požiūriu nagrinėjo gana daug mokslininkų. Ch. Gronroos, (1990), T. P. Hill, (1977), A. Smith (1973), M. Lehtinen, (1982), B. Martinkus ir V. Žilinskas, (2001), E. Vitkienė (2004) paslaugą apibūdina kaip veiklą ar procesą, vartotojo poreikiams patenkinti. J. Žvinklys, E. Vabalas (1991), V. Pranulis (1998), G. Tocquer ir M. Langlois, (1992) pabrėžia vartotojo dalyvavimą paslaugos teikime. Vartotojas paslaugą vertina remdamasis savo patyrimu ir lūkesčiais, todėl kiekvienas vartotojas tą pačią paslaugą ir jos kokybę suvokia savaip. Paslaugos kokybę aprašyta mokslininkų: P. Kotler, G. Armstrong, Jh. Sannders, V. Wong (2003), kurie pabrėžia paslaugos teikimo proceso ir pasiekto rezultato svarbą, E. W. Deming (1986), S. D. Edvards (1968) ir A. V. Feigenbaum (1983) akcentuoja vartotojo požiūrį į teikiamą paslaugą, A. Ghobadian (1993) – vartotojo pasitenkinimo lygį, M. J. Juran (1999), K. B. Leifler, (1982), L. Berry (1983), R. Pirsig, (1974) bei R. A. Broh (1982), aprašo paslaugos kokybę abstrakčiai, Vitkienė, (2004) nagrinėja paslaugos kokybę kaip reiškinį, Ch. Gronroos (1990), Crosby (1998), E. Gummesson (1991), M. Lehtinen (1982), A. Gilmore (2003) paslaugos kokybę vertina kaip momentinę būseną, V. Dikavičius ir S. Stoškus (2003), J. Mikulis (2007), J. Ruževičius (2006), B. Vengrienė (2006) pateikia konkretizuotus paslaugos kokybės apibrėžimus.

Paslaugas teikiančios įmonės, norėdamos išlikti konkurencinėje kovoje, privalo nuolat kelti teikiamų paslaugų kokybę, atsižvelgdamos į klientų pageidavimus bei lūkesčius. Šiuo tikslu atliekami paslaugų kokybės tyrimai, pasitelkiant paslaugų koky-

bės vertinimo modelius, padedančius sujungti teoriją ir praktiką. Mokslinėje literatūroje sutinkama įvairių bendrų kokybės vertinimo modelių. Ch. Gronroos (1990) bendrai suvoktos paslaugų kokybės modelis pabrėžia techninės ir funkcinės kokybės koncepciją, B. Edvardsson (1968) pateikia įvertinimo modelį, kuris atskleidžia problemines kokybės vertinimo sritis. Ydingo ir pozityvaus ratų modelio pagrindas – aptarnaujančio personalo veiksmai. E. Gummesson ir CH. Gronroos (1991) integruotas kokybės modelis bando apjungti vartotoją, paslaugos teikėją bei techninę ir funkcinę kokybę, A. Meyer ir R. Mattmuller (1987) kokybės modelis atspindi išorinius veiksnius ir vartotojo indėlį, E. Gummesson (1987) 4Q kokybės modelis, A. Parasuraman, V. A. Zeithaml ir L. Berry (1985) kokybės spragų modelis akcentuoja vartotojo suvoktą paslaugos kokybę.

Tačiau žemės ūkio produkciją superkančių įmonių teikiamų paslaugų kokybė, jos įvertinimo ir tobulinimo kryptys mokslininkų plačiau nenagrinėtos.

Organizacijoms dažnai siūloma taikyti ne kokį nors vieną modelį, o kelis. Jei taikomas tik vienas modelis, organizacija sutaupo lėšų ir gauna greitą rezultatą, tačiau tokie rezultatai išsamiai neatspindi paslaugos kokybės (Jurkauskas, 2003). Daug efektyvesnis būdas – adaptuoti pasirinktą paslaugų kokybės vertinimo modelį konkrečiai įmonei, nuodugniai ištyrus klientų lūkesčius, įmonės galimybes bei veiklos sąlygas.

Rezultatai

Žemės ūkio produkciją superkančių organizacijų teikiamos paslaugos išsiskiria savo specifika. Dažniausiai įmonės, planuodamos savo veiklą, riboja vienu metu priimamos produkcijos kiekius, taip sukeldamos nepatogumų savo klientams, bet užtikrindamos įmanomai aukštą paslaugos kokybę. Didelę reikšmę turi įmonių naudojamos produkcijos kokybės kontrolės sistemos – nuo produkcijos įvertinimo objektyvumo tiesiogiai priklauso ūkininko pelnas. Ūkininkams svarbu, kokias atsiskaitymo formas naudoja įmonė, ar laiku bus pateikta reikalinga informacija, ar jos kiekis bus pakankamas. Nuo įmonės vidinės infrastruktūros, automatizacijos lygio priklauso ar bus tinkamai aptarnauta ūkininkų turima technika, ar nebus produkcijos nuostolių, technikos prastovų. Šiuo atveju tai yra techninė paslaugos kokybė. Ne mažiau svarbu, kaip paslauga bus atliekama: ar pakankama darbuotojų kompetencija, aptarnaujančio personalo žinios ir įgūdžiai, koku būdu ir kaip greitai bus atsiskaitoma už pristatytą produkciją, informacijos pateikimo ir priėmimo būdai.

Ūkininkai, pristatantys savo užaugintą produkciją superkančioms įmonėms, kaip ir visi paslaugų vartotojai, turi išankstinius paslaugų kokybės lūkesčius, kuriuos sieja su paslaugų kaina, atliekamų darbų sparta, taikoma patogia atsiskaitymo forma, įmonės vidinės infrastruktūros patogumu, pakrovimo-iškrovimo ir kitos naudojamos technikos pritaikomumu klientų turimai technikai bei aptarnavimo kultūra. Įmonės, savo ruožtu, teikdamos paslaugas privalo laikytis veikiančiais įstatymais reglamentuotų reikalavimų: sandėlių ūkio ir sandėliavimo, darbų saugos, krovinių vežimo, technikos eksploatavimo, aplinkosaugos, higienos normų ir kt.

Žemės ūkio produkciją superkančiose įmonėse procesai dažniausiai vyksta tokiomis etapais: produkcijos supirkimas; produkcijos saugojimas, valymas, džiovinimas; produkcijos pardavimas (ūkininkams ar perpardavėjams).

Pirmajame etape vykdomi krovos darbai, pradinis produkcijos kokybės vertinimas (drėgmė, užterštumas), apskaita ir atsiskaitymas bei aplinkos apsaugos kontrolė.

Antrajame etape kontroliuojama produkto fizinė būklė, technologinių procesų valdymas, produkto kokybiniai pokyčiai, vykdomi kiti įstatymais numatyti reikalavimai.

Trečiajame etape vykstančių procesų paskirtis – įvertinti fizinę prekės būklę ir kokybę, užtikrinti užsakymo formavimo spartą, pakuotės tinkamumą, atsiskaitymus, darbų saugą.

Šie pagrindiniai supirkimo paslaugos proceso elementai yra būtini užtikrinti ūkininkų pasitenkinimą, bet jo negarantuoja. Bendras ūkininkų pasitenkinimas supirkimo paslaugos kokybe pasireiškia daugybe lygmenų paslaugos atlikimo metu ir dažnai siejamas su galutine nuomone apie paslaugų organizaciją ar visuminiu vartotojui suteiktos paslaugos vertės nustatymu, todėl iškyla vartotojo suvoktos ir įmonės teikiamos kokybės suderinamumo būtinybė.

Atsižvelgiant į žemės ūkio produkciją superkančių įmonių darbo specifiką, ekspertiniu būdu galima nustatyti tam tikrus paslaugos kokybinius požymius, kuriuos ūkininkai laiko savaime suprantamais ir jautriai reaguoja, jei šių požymių kokybė yra žemesnė nei buvo tikėtasi. Šie elementai yra kokybiškos paslaugos pagrindas, formuojantis vartotojo požiūrį į suteiktos paslaugos kokybę. Nagrinėjamu atveju vartotojų *suvoktos kokybės požymiai yra:*

- kaina,
- laikas,
- paslaugos teikimo procesas,
- siuntų formavimas,
- techninės sąlygos,
- atsiskaitymas;

paslaugą teikiančios įmonės požiūriu, kokybės rodikliai yra:

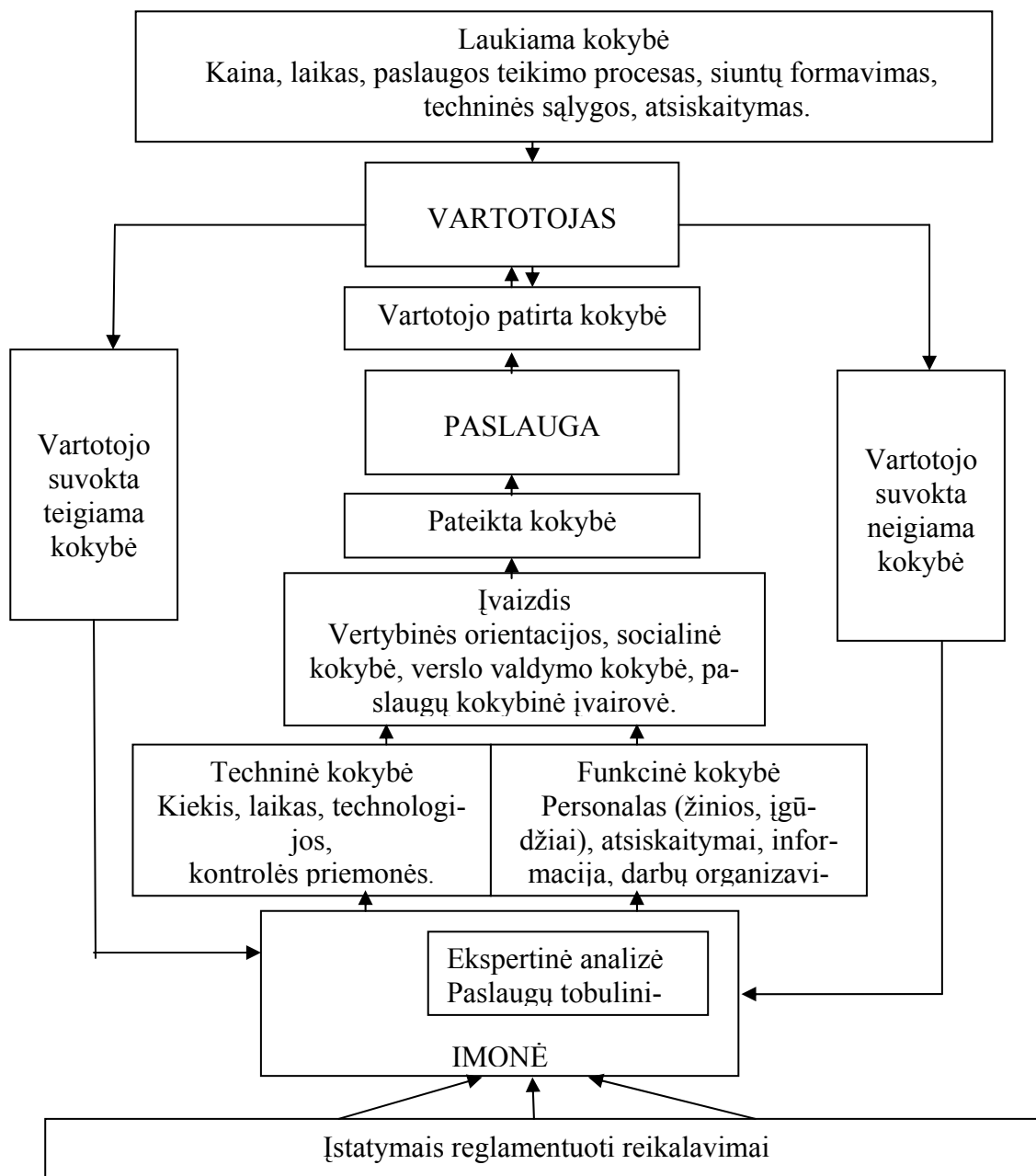
- sudarytų sutarčių kiekis,
- aptarnavimo (pakrovimo – iškrovimo) laikas,
- sandėliavimo (džiovinimo, valymo) kokybė,
- pradelstų atsiskaitymų kiekis,
- siuntų formavimo kokybė,
- įmonės finansiniai rezultatai.

Vartotojo suvoktos kokybės požymiai atspindi naudą vartotojui. Paslaugą teikiančios įmonės požiūriu, kokybės rodikliai turi tenkinti vartotoją ir atitikti įmonės galimybes. Dažniausiai visų vartotojų suvokiami kokybės požymiai beveik sutampa, tačiau kiekvienos įmonės galimybės yra skirtingos. Siekiant vartotojo suvoktos ir įmonės teikiamos kokybės suderinamumo, tikslinga naudoti 1 paveiksle pavaizduotą paslaugų kokybės vertinimo schemą.

Vadovaujantis šia schema, įmonė suteikia klientui paslaugą laikydamasi įstatymuose numatytų reikalavimų ir atsižvelgdama į turimas galimybes – techninę bazę, infrastruktūrą, darbo organizavimo ypatybes – sukurdamą kuo patrauklesnį įvaizdį klientams. Tai yra įmonės pateikta kokybė, atitinkanti esamas rinkos sąlygas ir veiklos kryptis.

Klientas turi savo subjektyvią nuomonę apie paslaugą, kurią ruošiasi įsigyti ir ją pasinaudoti. Tai yra kliento laukiama kokybė. Įmonės pateiktą paslaugos kokybę klientas suvokia kaip realiai įvykusį faktą, nepriklausantį nuo jo subjektyvios patirties ir lūkesčių. Kliento patirta kokybė gali atitikti laukiamą kokybę, ją pranokti arba būti žemesnio lygio. Tai yra kliento suvokta kokybė.

Įmonės vadybininkai, norėdami įvertinti teikiamų paslaugų kokybę, turi atlikti tokius veiksmus: užtikrinti grįžtamąjį ryšį su klientais, nustatyti kliento požiūrį į teikiamą paslaugą, išanalizuoti klientų nepasitenkinimo priežastis, nustatyti paslaugų tobulinimo kryptis, imtis veiksmų patobulinimams įgyvendinti.



1 pav. Paslaugų kokybės vertinimo schema, pritaikyta žemės ūkio produkciją superkančioms įmonėms

Kadangi žemės ūkio produkciją superkančios įmonės teikia specifines paslaugas, galima išskirti bendrąsias ir konkrečios įmonės specifiką atitinkančias teikiamų paslaugų tobulinimo kryptis.

Bendrosios teikiamų paslaugų tobulinimo kryptys.

1. Kokybės vertybinės orientacijos: nacionalinio verslo plėtra, sąžininga konkurencija, inovatyvūs technologiniai ir organizaciniai sprendimai.

2. Socialinė kokybė: veiklos socialinė atsakomybė, aukšti reikalavimai darbo organizavimo kokybei, atsakomybė tarp rinkos partnerių, darbuotojų sauga.

3. Ekonomikos valdymo, organizacijų kokybė: efektyvių informacinių sistemų kūrimas, valdymo sistemų tobulinimas, inovacijos, organizacijos valdymo kokybė.

4. Produktų kokybinė įvairovė: specialiosios paslaugos, siuntų komplektavimo kokybė, savalaikė informacija klientams ir tiekėjams, atsiskaitymo būdai.

5. Darnios plėtros kokybė: chemijos pramonės produktų sauga, technikos tobulinimas, išteklių ekonomija, darbuotojų cheminė apsauga, darbų sauga, ekologišku fasavimo medžiagų panaudojimas, energijos taupymas, valdymo procesų tobulinimas.

6. Kokybės vadyba: superkamos produkcijos kokybiniai tyrimai, ISO 9001:2000, ISO 14001.

Konkrečios įmonės specifiką atitinkančios paslaugų tobulinimo kryptys nustatomos analizuojant vartotojų poreikius ir įmonės galimybes.

Vartotojo suvoktos kokybės požymiai					
Kaina	Laikas	Paslaugos teikimo procesas	Siuntų formavimas	Techninės sąlygos	Atsiskaitymas
Įšteklių ekonomija Technikos tobulinimas Pažangūs darbo organizavimo būdai Energijos taupymas Išankstinės sutartys	Valdymo procesų tobulinimas Inovacijos Informacija Efektyvios kontrolės sistemos Padalinių integracija Klientų rangavimas	Operatyvumas Savalaikė informacija Kontrolė Kokybė Atsiskaitymai Darbo organizavimas Darbų sauga	Asortimentas Specialios paslaugos Ekologiškos fasavimo medžiagos Diferenciacija Techniniai sprendimai Komplektavimo būdai	Infrastruktūra Sandėliavimo specifika Mikroklimato kontrolė Technikos pritaikomumas Darbų sauga	Atsiskaitymo būdai Lankstumas Savalaikė informacija Kredito galimybė Pradestų atsiskaitymų kontrolė
Paslaugų tobulinimo kryptys					

2 pav. Paslaugų kokybės tobulinimo kryptių schema

2 paveiksle pateiktos supirkimo įmonių teikiamų paslaugų tobulinimo kryptys, nustačius ir įvertinus esminius paslaugų elementus, kuriais ūkininkai yra nepatenkinti. Remiantis įvairių mokslininkų sukurtais paslaugų kokybės vertinimo modeliais nustatyta, kad esminiai ūkininkų suvokiami supirkimo įmonių paslaugų kokybės vertinimo elementai yra: gaunama kaina už realizuotą produkciją, sugaištas laikas įvairiems sandorio elementams atlikti, atsiskaitymo sąlygos, techninės sąlygos ir kt. Nustatant supirkimo įmonių teikiamų paslaugų tobulinimo kryptis, taip pat būtina atsižvelgti į or-

organizacijos konkurencingumo dinamiką, augančius vartotojų poreikius paslaugas teikiančioms įmonėms, įstatyminės bazės pokyčius. Lankstumas, greita reakcija kintant veiklos sąlygoms, sukuria inovatyvios ir patikimos įmonės įvaizdį, tiesiogiai veikia ekonominius veiklos rezultatus.

Išvados

1. Paslaugą teikiančios įmonės požiūriu, kokybės rodikliai turi tenkinti vartotoją ir atitikti įmonės galimybes. Siekdamos aukštos klientų aptarnavimo kokybės, įmonės privalo analizuoti kintančius vartotojų poreikius ir augančią patirtį, taip pat įvertinti organizacijoje vykstančius procesus, disponuojamus išteklius bei nuolat koreguoti veiklą, atsižvelgiant į kintančias rinkos sąlygas.

2. Žemės ūkio produkciją superkančių įmonių vadybininkai, planuodami savo veiklą, privalo laikytis įstatymuose nurodytų reikalavimų, objektyviai įvertinti įmonės galimybes, stengtis patenkinti klientų poreikius atsižvelgdami į jų lūkesčius, siekdami naudos organizacijai ir visuomenei.

3. Bendrosios žemės ūkio produkciją superkančių įmonių teikiamų paslaugų tobulinimo kryptys jungia veikiančią įstatyminę bazę, bendras vertybines orientacijas, socialinę kokybę, ekonominę naudą, organizacijos valdymo kokybę. Konkrečios įmonės specifiką atitinkančios paslaugų tobulinimo kryptys nustatomos analizuojant vartotojų poreikius ir lūkesčius bei įmonės galimybes esamomis sąlygomis.

Literatūra

1. Berry, L. (1983). Relationship Marketing: Emerging Perspectives on Services Marketing. – Chicago: American Marketing Association.
2. Broh, R. A. (1982). Managing Quality for Higher Profits. – <http://www.kfmaas.de/qualidef.html> [2012 02 19].
3. Crosby, P. B. (1998). Quality Without Tears. – New York: McGraw-Hill.
4. Deming, W. E. (1986). Out of Crisis. – Cambridge: Cambridge University Press.
5. Dikavičius, V., Stoškus, S. (2003). Visuotinė kokybės vadyba. – Kaunas: Technologija.
6. Edwardsson, C. D. (1968). The Meaning of Quality, Quality Progress. – <http://www.kfmaas.de/qualidef.html> [2012 02 19].
7. Feigenbaum, A. (1983). Total Quality Control, 3rd edition. – New York: McGraw-Hill.
8. Gilmore, A. (2003). Services, marketing and management. – London.
9. Ghobadian, A. (1993). Change for the public sector // Managing Service Quality. Vol. 3.
10. Gronroos, Ch. (1990). Service Management and Marketing: managing the momento of truth in service competition. – Mass: Lexington Books.
11. Gummesson E. (1991). Service Quality – A Holistic Perspective // The Journal of the Quality Assurance Institute. – <http://www.fek.su.se/inst/faculty/publications> [2011 10 09].
12. Gummesson, E. (1987). The New Marketing. – Developing Long Term Interactive Relationships. Long Range Planning. Nr. 20(4).
13. Hill, T. P. (1977). On goods and services. University of East Anglia. England. – <http://www.roiw.org/1977/315.pdf>. [2012 02 19].
14. Juran, J. M. (1999). Quality Control Handbook. – <http://www.kfmaas.de/qualidef.html> [2012 02 19].
15. Jurkauskas, A. (2003). Visuotinės kokybės vadyba. – Kaunas.
16. Kotler, P., Armstrong, G., Sannders, J., Wong, V. (2003). Rinkodaros principai. – Kaunas: UAB Poligrafija ir informatika.

17. Langlois, M., Tocquer, G. (1992). Marketing des services, le défi relationnel. Gaëtan Morin Ed., Boucherville. – Quebec.
18. Leghtinen, J., Lehtinen, O. (1982). Service quality: a study of quality dimensions. Unpublished working paper. Service Management Institute. – Helsinki.
19. Leifler, K. B. (1982). Ambiguous Changes in Product Quality. – <http://www.kfmaas.de/qualidef.html>. [2012 02 19].
20. Martinkus, B., Žilinskas, V. (2001). Ekonomikos pagrindai. – Kaunas.
21. Meyer, A., Mattmüller, R. (1987). Qualität von Dienstleistungen. Entwurf eines praxisorientierten Qualitätsmodells // Marketing ZFP. No. 9 (3).
21. Mikulis, J. (2007). Pažangūs vadybos principai. Verslas ir ekonomika. – Ciklonas.
23. Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., Berry, L. L. (1985). A Conceptual Model of Service Quality and its Implications for Research // Journal of Marketing. No. 3.
24. Pirsig, R., M., (1974). Zen and the Art of Motorcycle Maintenance. – <http://www.kfmaas.de/qualidef.html> [2012 02 19].
25. Pranulis, V. (1998). Marketingo tyrimai. – Vilnius: Kronta.
26. Ruževičius, J. (2006). Kokybės vadybos metodai ir modeliai. – Vilnius: Vilniaus universitetas.
27. Smith, A. (1973). The Wealth of Nations, Vol. I, Ed. by E. Cannan, Methuen & Co, Ltd. – London.
28. Vengrienė, B. (2006). Paslaugų vadyba. – Vilnius: Vilniaus universiteto leidykla.
29. Vitkienė, E. (2004). Paslaugų marketingas. – Klaipėda.
30. Žvinklys, J., Vabalas E. (2001). Įmonės ekonomika. – Vilnius.

TRENDS OF SERVICE QUALITY IMPROVEMENT FOR COMPANIES ENGAGED IN BUYING AGRICULTURAL PRODUCTION

Audrius Gargasas, Indra Mūgienė
Aleksandras Stulginskis university

Summary

When competition between companies, engaged in buying agricultural production is intense, those who wish to remain in business have to search for new service delivery ways. When companies are trying to detect this way's, usually they are using classic models of they services evaluation. Agricultural production buying service is specific one, this is why in searching for quality improvement directions it is necessary to use a specific service quality evaluation adapted models. The aim of the article is to present a custom service quality evaluation scheme for companies engaged in buying of agricultural production and to provide their service quality improvement trends. There were used such research methods like scientific literature and logical content analysis, comparison, systematic analysis and synthesis, generalization and modeling techniques. The article emphasizes importance of the users' perceived service quality and its improvement orientation. It is necessary to evaluate user perceived service quality coherence with the company's service policy and standards provided.

Key words: service quality, quality evaluation, agricultural production.

JEL codes: Q130, Q160, L810.

ENTERPRISE ETHICS: DOES IT GUARANTEE EFFECTIVE ETHICAL MANAGERIAL DECISIONS?

Jolita Greblikaitė, Indre Navickaitė

Institute of Europe, Kaunas University of Technology

In the article the one part of enterprise ethics – ethical decision-making is researched. Enterprises apply decision-making in implementing ethical principals in their activity. The effectiveness of decision is one of the most important things in ethical decision-making. One of the often used methods in ethical decision-making is utilitarian method, analysed in this article. The practical application of the method is shown in the article. The utilitarian method is applied in Lithuanian maternity leave case. The application of utilitarian method implies that managers should accurately evaluate situation and analysed ethical dilemma for getting an effective ethical managerial decision with positive effect for their enterprises.

Keywords: enterprise ethics, enterprise, ethical managerial decisions, utilitarian method of ethical decision-making.

JEL codes – M14.

Introduction

Relevance of the research. As M. Dierkes and K. Zimmerman (1994, p. 534) state, „it seems evident that discussions about ethics have a markedly cyclical component. Certain elements are stressed more than others, new ones emerge, and others vanish”. In 1970s Milton Friedman said that “the business of business is business”. But is it only that? One factor that seems likely to have a significant impact on the propensity of business managers to engage in ethical or socially responsible behaviour is the extent to which managers believe that ethical behaviour is critical for their business’ success and survival (Chan, 2002).

M. Dierkes and K. Zimmerman (1994) emphasize “reference groups, spheres of responsibility and key values institutionally determined, not mechanically”. The values are embedded in enterprises and organisations, it means institutionally. Enterprise ethics develops values of individuals as well as institutional values. The main aim of enterprise ethics is connection of these groups of values searching for activity effectiveness in an enterprise. It is important to distinguish personal and social values in an enterprise. Social values include items such self-respect, broadmindedness, and courage, also competency-base values include items such as logic and competence (Belak, 2010). Values in enterprises are embedded variously. One of the ways is ethical decision-making. For enterprises it is more important effectiveness of a decision. The most important thing is how to make an appropriate relation between decision’s effectiveness and ethics.

A scientific problem of this article is how to guarantee effective ethical managerial decisions in an enterprise. **Research aim** of this article is to disclose the essence of ethical decision-making by using utilitarian method in an enterprise.

The research object is ethical decision-making. **The main tasks** of the article are: to discover importance of decision-making implementing enterprise ethics; to present the utilitarian method of ethical decision-making; to analyse the practical case using utilitarian method of ethical decision-making. **Research methods** are scientific literature analysis, case analysis.

Enterprise ethics – nourishment of values and virtues by ethical decision-making in an enterprise

Because economic activity involves a complex nexus of interactions in production, exchange, and consumption, economic choices have an essential ethical dimension (Brickley, 1997, 2002; Vranceanu, 2005). Business ethics more and more often gets a new oriented viewpoint dimension and it is named as enterprise or institutional ethics implementing values and virtues. Enterprise ethics refers to the notion that business and ethics are not separate – that business knowledge and ethical understanding are critical components of good decisions made at all levels of organisations.³ Enterprise ethics is most often initiated by ethical leadership which connects the goals of the organisation with those of the internal employees and external stakeholders. The most important function of enterprise ethics is value management, which is based on enterprise values' identification and codification. The values must be identifying identity of an enterprise and structuring the decisions (Wieland, 2002).

According M. Dierkes and K. Ziemmerman (1994):

- business ethics must be specified as far as the relations between individual and institutional ethics are concerned;
- ethical principles should be operationalised in corporate visions and daily practice;
- ethics should be seen in relation to corporate culture – a point increasingly regarded as crucial;
- business ethics must be more specific about living and working in a multicultural value-setting. The question how can one develop the ethics of a firm that operates in many very different cultural contexts and value systems?
- business ethics must include even more components of technology ethics. Surveys, public discussions and media reports clearly indicate that the significance of technology is growing as far as benefits are concerned.

Creating values, norms, rules in mezzo level, it is very important that in concrete institution, organization or enterprise public interest would go first (Štreimikienė, 2007). Those selected values, norms, and rules must be functional not only in an enterprise, but go in favor to society. In an enterprise, according Belak et. al. (2010), values allow a sense of identity to its members, enhance the stability of its social system, direct a manager's attention to important issues, guide subsequent decisions by managers, and facilitate commitment to something larger than self.

According Adam Smith (1982), human community is characterised by sympathy, approbation, fellowship and the practice and cultivation of virtues as particular

³ <http://lexicon.ft.com/Term?term=enterprise-ethics>

moral excellences⁴. As B. Kaye (1994) states, the moral sentiments of community constrains the social system while the social system facilitates the continuance of the community.

R. V. K. Chan et al. (2002) found that less-ethical Chinese business executives tend to be younger, and that a greater number of their less-ethical were employed by privately owned firms and joint ventures, rather than state-owned enterprises. The most common “accidents” in business are that individuals cut corners on quality control, cover up incidents, abuse or lie about sick days, lie to and deceive customers, steal from employers, and put inappropriate pressures on others (Jones, 1997; Beu, 2003).

Researches found that the propensity toward ethical action appears to be situationally specific and is likely to decrease in situations where one’s actions would not be discovered by others (Bartlett, 2003). Finally, those whose personal value systems were relatively more associated with economical than ethical or political issues were found to become more ethical as the level of responsibility increased.

F. F. W. Bird and J. A. Waters (1987) outlined seven main moral standards that managers use in thinking about moral issues which they identified from the analysis of interview data. The seven standards were: 1) honesty in communication; 2) fair treatment; 3) special considerations; 4) fair competition; 5) organisational responsibility; 6) corporate social responsibility, and; 7) respect for the law.

The process of implementation of values is tightly connected with all process of ethic’s implementation in enterprises. “Ethics in the workplace can be managed implementing an ethics code of conduct, obtaining top management commitment and support, the appointment of an ethics officer, ethics training, reward systems, a system to report unethical behavior and the auditing of ethical performance” (Lloyd, 2010, p. 2).

Ethic training in the organization should be connected to formal orientation training for all new employers and should be reinforced by continuous training procedures (Lloyd, 2010). A well-developed ethics code can help foster an ethical environment in the organization. It might be used discouraging unethical behavior and solving rising ethical dilemmas and problems. The existence of ethical code does not guarantee ethical behavior in organization or enterprise. The most important point is to make it “acting’ and active. Effective code of ethics must be constructed for every stakeholders’” group of an enterprise.

Attributes of innovating ethics (Potocan, 2007):

- from ethics of infallible authority to ethics of individuality;
- from ethics of inherited differences in wealth to ethics of the ones created by innovation (in a innovative society);
- from ethics of guilds ethics of the market as the power of the innovative ones;
- from ethics of routine and equilibrium to ethics of innovation and uniqueness;
- from ethics of passive obedience to ethics of one’s own responsibility;

⁴ <http://www.merriam-webster.com/dictionary/virtue>

- from ethics of owning treasures via ethics of owning capital to ethics of owning holistic knowledge and creativity;
- from ethics of individual working to ethics of creative co-operation.

One of the most difficult sphere of ethics' implementation in an enterprise is ethical decision -making. The process has a lot of dangers such as subjectivity, wrong criteria selection, pressure of environment (social, cultural, economic, organisational), different values and expectations. The process is based on recognition of moral issue, making moral judgment, establishment of moral intent, and engagement in moral behaviour (see Figure 1). Ethical decision-making is based on moral philosophy, its theories, paradigms, and concepts, where the most important thing is values: individual, institutional, societal.

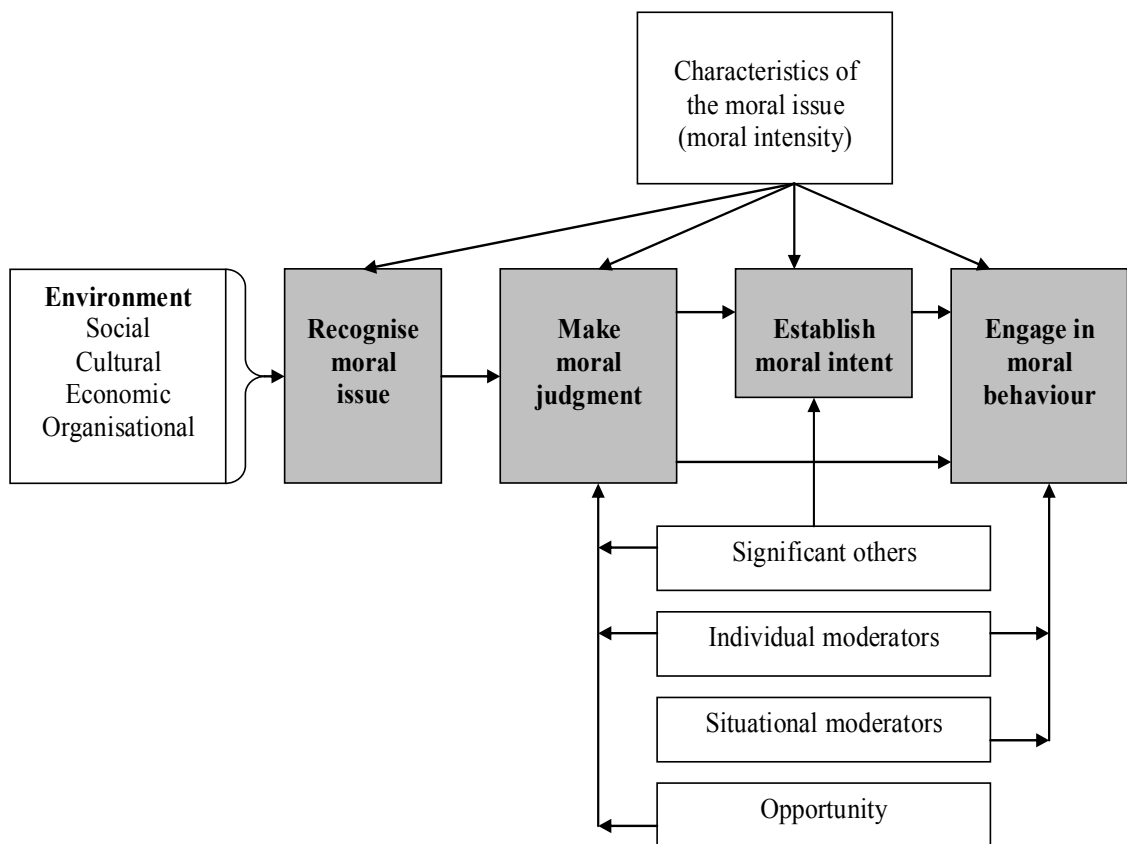


Fig. 1. The ethical decision - making process, adapted from Jones (1991) (Pater, 2003)

The role of moderators is very important in enterprise as well as moral intensity of a problem itself.

A lot of methodologies and methods are used for implementing ethical managerial decisions in enterprises. The most important is to choose the most suitable for individual question or situation and especially important is effectiveness of a decision, which is made.

Utilitarian method of ethical decision - making

Ethical theory is generally based upon moral philosophy and may be classified on many different dimensions; however, there are several basic “types” of moral philosophy which are used in enterprise or business ethics. They are egoism, utilitarianism, deontology, rights and relativism (Bartlett, 2003).

Utilitarianism is derived from the word “utility”; in Latin it is written and pronounced as *utilitas* (or *utile*)⁵. Utilitarian thinkers, in the line of Jeremy Bentham (1748–1832) and John Stuart Mill (1806–1873), focus on social consequences (Mill, 2005). In their view, a “good” action is one that brings about the largest balance of good over bad for all the participants concerned in the case. In more general framework, utilitarian ethics aims to evaluate not actions themselves, but the rules that individuals follow in choosing their actions. From the utilitarian perspective, any rule that creates personal gain at the expense of others can be considered unethical (Vranceanu, 2005). It is important to say that in many cases, ethics and effectiveness may be orthogonal goals.

The utilitarian and deontological approaches are the two common perspectives used to explain moral reasoning. In utilitarianism, an action is deemed moral or immoral by examining the consequences of the action. The deontological approach states that duty is the basic moral category, independent of the consequences of the action (Beu, 2003). The enterprise is seen as part of a wider mechanism, the economic system. From this well-known perspective, analysing the firm’s internal variables makes no sense. Self-interest is also supposed to be the economic system’s driving force. This stream of thought is fundamentally neoclassical in origin and is here defined utilitarian (traditional or mechanistic). It derives mainly from the utilitarianism matrix (Secchi, 2007) (see Table 1).

Table 1. Defining the three groups: key concepts

		Key concepts			
		Views of the individual	Ideas on the firm	Assumptions about the system	Responsibility allocation
Groups of theories	Utilitarian	Simplified	Mechanical	Every sub-system has a definite function inputs-outputs to be managerial	Economic system
	Managerial	Organisational	Measurable		Firm
	Relational	Value-based	Interdependent	Complex and uncertain	It depends on the type of relationship between the parts

⁵ Etikos žodynas. – Vilnius: Rosma, 2005. – 353 p.

In the first sight, utilitarian ethics offer a very reasonable method to solve ethical problems in business (Pruskus, 2003; Mill, 2005). Counting the rate of benefit and harm of particular actions is based on fundamental human principles:

Everyone is equal and counts the same.

Everyone seek to be happy or avoid being unhappy.

*Good is what makes the most happiness or least unhappiness regardless of who is affected.*⁶

Outcome is the main indicator of deciding if action is ethical or not. Outcomes can be measured by happiness and unhappiness (pleasure and pain), the preferences of individuals, money, as an indicator of preferences.

Assessing factual data and trying to predict the outcomes gives an opportunity to avoid terrible mistakes. There are some examples when an action of good will causes harmful outcomes. Moreover this theory requires seeking the best outcome, not simply just a good outcome.

Utilitarian ethics can be applied not only for a human but also for the welfare of animals and other entities, since they can become the affected sides of the problem.⁷

Rational calculation of good and bad outcomes helps to avoid immediate intuitions about right and wrong as well as sticking to personal ethical standards (Pruskus, 2003). Decisions in life by utilitarianism may be made according pure quantitative principal. The most important is total effect in society. It is very important to understand that some positive deviations from rules in utilitarianism are possible and ethical. Everything depends on individual situation. Utilitarianism is criticized especially for destroying justice principal (Pruskus, 2003):

- it is difficult to find and evaluate what is the most important thing for everyone; it means is it difficult to find the most appropriate criteria of benefit for all;
- if we found the most appropriate criteria of benefit, we would collapse with ethical compromises;
- ethics of utilitarianism denies the value of individual itself. This value can not be measured and compared with other people and their interests.

Utilitarianism of action is based on that the justice of action is based on the good or bad consequences of that action. Utilitarianism of rules is based on approach that justice of behavior must be identified by good or bad consequences, which are deriving from the rule, according which every action must be done in similar circumstances (Kanisauskas, 2009). Utilitarianists of actions are interested in individual, concrete results of actions; utilitarianists of rules question about is individual, concrete action such type of actions, which are giving especially desirable (or especially undesirable) result (Williams B., 1993).

On the other hand utilitarian method has a couple serious weaknesses. Situations of business as well as of other life fields are very complex, requiring a lot of aspects to consider. It is very difficult to count them all and here lays a danger to miss something, make a wrong assessment and accept wrong decisions. Another weakness

⁶ J. Brooke Hamilton III, 2012, <http://ethicsops.com/UtilityTest.aspx>

⁷ Ten pat.

of this theory is that people are tending to outrun their mistakes by leaving the job, getting promoted, retiring or anyhow leaving the current decision - making position. Therefore, it is hard to focus on assessments of long term outcomes, which are highly important.

It is important to mention L. Kohlberg, who says that as individuals mature and develop, their cognitive processes of moral decision-making also develop, becoming more complex and sophisticated (Beu, 2003). But unfortunately, the literature on ethical decision-making has not yet reached a stage of theoretical integration and coherence.

Case analysis by utilitarian method of ethical decision - making

There is quite common problem associated with young woman ability and willingness to have children and leave the workplace for a while. Employers aim to employ effective and loyal employees in order to make business prosperous and competitive. They do not like a “time break”, especially in Lithuania, where situation in labour market is quite difficult.

The typical situation could look like this:

Young and very well qualified woman comes to an employer for a job interview. A woman has got married a few years ago and is thinking about having children soon after which she is likely not coming back to work. She wants good salary which is offered for this job position in order to have better benefit of maternity leave. However, employer is looking for qualified as well as loyal employee, because transitions in staff cost money for his company. If woman admitted her plans, likely, an employer will make a decision based on this circumstance and choose another specialist. On the other hand, a woman, asked about her plans, has legal right to refuse answering this kind of question or even lie to the employer. Therefore, an ethical problem arises – *is the woman being ethical by hiding or lying about her family plans to employer when she knows the truth will adversely affect employer’s decisions about her? Or is the employer being ethical by trying to promote his business and making choices based on woman’s plans since mothers are risky because of higher chance of turnover as well as investment loss?*

Considering the fact that accurate assessment is very difficult to make, especially when is not possible to express every outcome by single unit, for example money, authors try to assess the situation by making up such a unit. The possible outcomes of this situation will be evaluated from -10 to +10 points depending on positive or negative impact the particular action is going to have.

There were identified four affected sides of the situation and the probable problems (see Figure 2):

- Job transition problems;
- Risk of investment loss;
- Dealing with lower productivity of woman employee;
- Disappointed expectations.

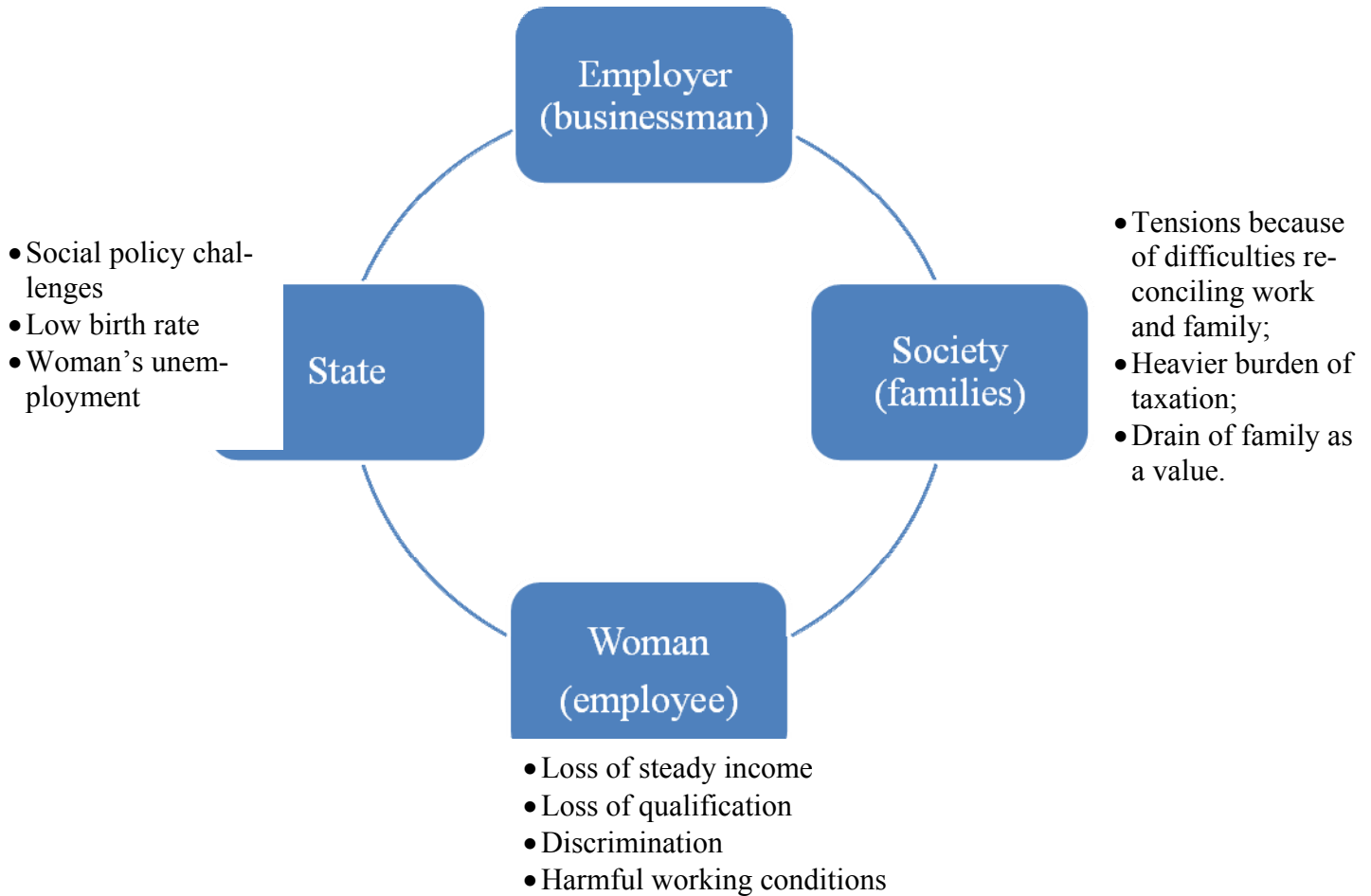


Fig. 2. Affected sides of the situation.

After the identification of affected sides, there were considered two alternatives of actions which would make different consequences: a woman lies about her plans and gets the job; an employer prejudices a woman and does not consider her as a good candidate.

The assessment tables would look like this (see Table 2, 3):

Table 2. Consequences: alternative of prejudging

	Negative	Positive
Woman	Loses the opportunity to get a job and income. Has to be unemployed. Impact: -10	None Impact: 0
Employer	Has to deal with negativity, resentment from woman and partly from society. Impact: -1	Saves a risk for his company from employees' transition as well as time and investment loss. Impact: + 7
State	Has to deal with unemployment of young and able woman, discrimination problems. Demographic policy encounters serious challenges, because of low birth rate. Impact: -5	Since the company is avoiding such a kind of risks, profit is higher thus the company pays more taxes, is more stable, does not bankrupt. Impact: +3
Society	Crisis of family as a value, because such a situation and practice creates an image that family and work is not possible to reconcile. Creates tensions between a man and a woman. Impact: -8	None Impact: 0
	Total -24	Total +10

Table 3: Consequences: alternative of lying

	Negative	Positive
Woman	None Impact: 0	Gets a job. Are fulfilled as a person and make an income for a living It is possible she is interested to come back to work after time break. Impact: +10
Employer	Disappointed expectations. Risk to lose some money arises, because woman will be taught, prepared for new tasks. Staff transition takes some time, short-term productivity decreases, perhaps there some profit loss would be. Impact: -7	Save a little bit time for looking suitable, well qualified person, probably a man. Impact: + 1
State	None. Impact: 0	Woman is paying taxes especially her social insurance. Virtually, she is starting to earn for her maternity leave allowance. Impact: +6
Society	Creates distrust. Since the employer is societies member too, when the lie comes out, woman will not be trusted again and the same prejudice will be applied for other woman of a society. Impact: -7	Society has a better member who is working, improving, learning, does not ask for support. More fulfilled as a mother in the future Impact: +5
	Total -14	Total +22

After summing up the impacts it becomes clear that total outcome of lying is positive while prejudging does more harm than benefit. According utilitarian principle it could be stated that the lying would be ethical in this situation; it is quiet interesting that this decision could be treated as effective managerial ethical decision. The positive effect of lying alternative lays on positive consequences for state and society (total positive impact +4). Alternative of prejudging is based on negative consequences to state and society (total negative impact -10). Sometimes pure economic effect of decision seems not enough ethical, but it is effective in general. The most important point of ethical side of that decision lays on summed effect of alternative to all society and its members. Positive consequences of lying alternative in this case eliminate negative action of a woman. It means the unethical action such as lying becomes positive in this situation. The interpretation of results can not be very simple and primitive also. The birth of child should be treated as the most important positive effect in this case.

The application of utilitarian method for this case analysis resumes that an enterprise might have some economic loss in this situation. But looking to long term perspective managers possibly would evaluate how to forecast more exactly maternity leave situations and their consequences seeking to gain a positive effect for an enterprise, because maternity leave is quite common problem in Lithuania. From long term perspective the growing birth rate in total has positive impact on overall economics.

Conclusions

1. Enterprise ethics solves a lot of important questions for enterprises. The process of implementation of enterprise ethics is rather difficult and requires high qualification. The one of the most important question of enterprise ethics is ethical decision-making. For enterprises ethical decision-making is tightly connected with effective managerial decision-making; it means that the most important point is the effectiveness of a decision: quantitative and qualitative.

2. One of the most popular methods of ethical decision-making is utilitarian method, based on the utilitarianism. Its main principal is an evaluation of possible consequences of an appropriate decision. It means that alternatives should be evaluated properly and qualitatively. The most important effect in applying utilitarian method is the total effect and consequences on society not an individual person.

3. The case analysis by utilitarian method of ethical decision-making of a woman planning a maternity leave and seeking for a job has showed that unethical action from its essence such as lying could cause positive economic effect for overall society. Unethical action of a woman is treated as positive looking to common effect to society. Long-term perspective is especially important evaluating the consequences of decision's alternatives.

4. It is very important to understand that for enterprises in ethical decision - making the most suitable methods should be chosen for every situation. Any method of ethical decision-making could be applied as some "good example" for every situation. Enterprise ethics can guarantee effective ethical managerial decisions, but it ne-

eds qualified application and usage in enterprises, and, of course, logic interpretation of positive and negative results and effects after application of a method. Managers must be responsible for high quality of ethical management in an enterprise.

References

1. Bartlett, D. (2003). Management and business ethics: a critique and integration of ethical decision-making models//British Journal of Management. Vol. 14.
2. Belak, J., Mojca, D., Mulej, M., Strukej, T. (2010). Requisitely holistic ethics planning as pre-condition for enterprise ethical behaviour // Enterprise ethical behaviour. Vol. 39. No. 1. – <http://www.emeraldinsight.com/0368-492X.htm> [2011].
3. Beu, D. S., Buckley, M. R. Harvey, M. G. (2003). Ethical decision-making: a multidimensional construct // Business Ethics: a European Review. Vol. 12. No. 1. January.
4. Bird, F. F. W., Waters, J. A. (1987). The uses of moral talk: why do managers talk ethics // Journal of Business Ethics. No. 8.
5. Chan, R. Y. K., Cheng, L. T. W., Szeto, R. W. F. (2002). The dynamics of Guanxi and ethics for Chinese executives // Journal of Business Ethics. No. 41.
6. Dierkes, M., Zimmerman, K. (1994). The institutional dimension of business ethics: an agenda for reflection research and action // Journal of Business Ethics. No. 13.
7. Jones, D. (1997). Doing the wrong thing: 48% of workers admit the unethical or illegal acts. USA today. Apr. 4–6.
8. Kanišauskas, S. (2009). Moralės filosofijos pagrindai. – Vilnius: Mykolo Romerio universiteto Leidybos centras.
9. Kaye, B. (1994). The real issue in business ethics? Institutional ethics and the free market // Australian Journal of Management. Vol.19. No. 1.
10. Loyd, H. R., Mey, M. R. (2010). An ethics model to develop an ethical organisation// Journal of Human Resource Management. – <http://www.sajhrm.co.za> [2011].
11. Mill, J. S. (2005). Utilitarizmas. – Vilnius; Margi raštai.
12. Pater, A., Gils van, G. (2003). Stimulating ethical decision-making in a business context: effects of ethical and professional codes// European Management Journal. Vol. 21. No. 6.
13. Potocan, V., Mulej, M. (2007). Ethics of a sustainable enterprise – and the need for it// Syst Pract Act Res. No. 20.
14. Pruskus, V. (2003). Verslo etika: laiko iššūkiai ir atsako galimybės. – Vilnius: Enciklopedija.
15. Secchi, D. (2007). Utilitarian, managerial and relational theories of corporate social responsibility // International Journal of Management Reviews. Vol. 9. Issue 4.
16. Smith, A. The theory of moral sentiments (1759). – at the Library of Economics and Liberty: Searchable, free.
17. Štreimikiene, D., Kovaliov, R. (2007). Verslas ir darnaus vystymosi įgyvendinimas // Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai. Nr. 41. – Kaunas: VDU.
18. Vranceanu, R. (2005). The ethical dimension of economic choices//Business Ethics: A European Review. Vol. 14. No. 2.
19. Wieland, J., Gruninger, S. (2002). Etikos vadybos sistemos ir jų auditas – teorinė klasifikacija ir praktinė patirtis // Įmonių etika verslo praktikoje.– Vilnius: Verslo etikos centras. Vilniaus universitetas.
20. Williams, B. (2004). Etika ir filosofijos ribos. – Vilnius: Diálogo kultūros institutas.

ĮMONIŲ ETIKA: AR JI UŽTIKRINA EFEKTYVIUS ETINIUS VADYBINIUS SPRENDIMUS?

Jolita Greblikaitė, Indrė Navickaitė

Europos institutas, Kauno technologijos universitetas

Santrauka

Straipsnyje nagrinėjamas etinių sprendimų priėmimas, kuris yra ypač svarbi įmonių etikos dalis. Įmonių etika vaidina svarbų vaidmenį ir yra atsakinga už vertybių diegimą įmonėse. Etinis sprendimų priėmimas yra instrumentas, kuris padeda įdiegti vertybes įmonės praktinėje veikloje. Viena populiariausių moralės filosofijos teorijų yra utilitarizmas. Utilitaristinis etinių sprendimų priėmimo metodas yra dažnai naudojamas sprendimų priėmimo metu, kai kyla moralinės dilemos. Straipsnyje aprašyti pagrindiniai utilitaristinio metodo bruožai, jo teigiamos ir neigiamos taikymo pusės. Naudojant utilitaristinį metodą, straipsnyje atlikta atvejo analizė, kuri atskleidžia metodo taikymo sudėtingumą, rezultatų interpretacijos problematiškumą, siekiant efektyviausio sprendimo įmonėje. Efektyvus etinis vadybinis sprendimų priėmimas yra labai svarbus instrumentas, diegiant ir puoselėjant vertybes įmonėje. Vadybininkų vaidmuo etikos vadybos procese yra didžiulis ir svarbus, ypač suderinant etinius ir moralinius principus su ekonominiu efektyvumu. Atvejo analizė parodė, kad ypač svarbus yra etinio vadybinio sprendimo ilgalaikis efektas bei bendra nauda visuomenei. Įmonių etikos vadybos kokybė gali užtikrinti efektyvius etinius vadybinius sprendimus.

Raktažodžiai: įmonių etika, įmonė, etiniai vadybiniai sprendimai, utilitaristinis etinių sprendimų priėmimo metodas.

JEL codes – M14

DARBUOTOJO ĮSIPAREIGOJIMO ORGANIZACIJAI KONCEPTO EVOLIUCIJA VADYBOS MOKSLE

Žaneta Kavaliauskienė

Šiaulių universitetas

Su asmens vaidmeniu siejamas darbuotojo įsipareigojimas organizacijai yra nusakomas potencialiai gyvenimiškos prasmės suteikiančiais pozityviais santykiais su samdančia institucija, organizacijos-individo ekonominio pobūdžio mainais bei tikslų ir vertybių sutapimu. Deja, mokslinėje literatūroje *darbuotojo įsipareigojimo organizacijai* konceptas nėra apibrėžiamas tapačiai, todėl iki šiol inspiruoja daug ginčų ir nesutarimų. Straipsnio tikslas – pateikti susistemintą darbuotojo įsipareigojimo organizacijai koncepto chronologinę raidą. Tyrimui pagrįsti pasitelkti bendrieji mokslinio tyrimo metodai – mokslinės literatūros analizė ir sintezė. Šiame teoriniame vadybos ir administravimo krypties straipsnyje susistemintos darbuotojo įsipareigojimo organizacijai definicijos pagilina šio fenomeno raiškos įvairaus pobūdžio organizacijose suvokimą, nusako su darbu susijusias individų elgsenas organizacijoje, tad aktualios žmogiškųjų išteklių valdymo procese, ypač renkantis vadovavimo strategiją, skatinančią darbo jėgos įsitraukimą į organizacijos veiklą.

Raktiniai žodžiai: afekcinis/emocinio pobūdžio įsipareigojimas, darbuotojo įsipareigojimas organizacijai, norminis/formalusis įsipareigojimas, tęstinis/nuolatinis įsipareigojimas.

JEL kodai: M100, M120.

Įvadas

Tyrimo aktualumas. Organizacijoms, orientuotoms į inovacijas, nuolatinį tobulinimą, aukštus kokybės standartus itin reikšmingu tampa žmonių įsitraukimas į jų veiklą, o laisvanoriškos darbuotojų pastangos traktuojamos esminiu ištekliumi (Gonzalez, 2008). Todėl darbuotojų įsipareigojimo stiprinimas – geriausia priemonė organizacijos efektyvumui padidinti bei ilgalaikiam konkurenciniam pranašumui pasiekti. Natūralu, jog nė vienas vadovas nėra pajėgus patenkinti visų tikėtina skirtingai organizacijai įsipareigojusių darbuotojų, tačiau tik išsiaiškinus akivaizdžių jų prioritetų sąlygojamų skirtumų kilmę ir priežastis, galima tikėtis lengvesnio netolygiai įsipareigojusios darbo jėgos valdymo.

Deja, mokslinėje literatūroje net *darbuotojo įsipareigojimo organizacijai* konceptas nėra apibrėžiamas tapačiai, todėl tyrėjams tiesiog priskiriant šiai sąvokai savo suvokimą, o dėl aplinkos pokyčių atsirandant vis daugiau jos papildymų ir praplėtimų, iki šiol neišvengiama painiavos ir ginčų. Taigi prieš praktikuojant darbuotojo įsipareigojimo organizacijai diagnozavimą ir vėliau inicijuojant pozityvius pokyčius skatinančią žmogiškųjų išteklių valdymo politiką, pirmiausia būtų prasminga detali šio koncepto definicijų analizė, chronologiniu aspektu susisteminti tyrėjų požiūri į nagrinėjamo reiškimo raišką, nusakant įsipareigojimo formą bei dekoduojant patį požiūrį į įsipareigojimą.

Šiame teoriniame vadybos ir administravimo krypties straipsnyje apžvelgiamos modernaus *įsipareigojimo* koncepto ištakos, atkreipiamas dėmesys į šio reiškimo daugiaspektiškumą, susisteminama *darbuotojo įsipareigojimo organizacijai* koncep-

to chronologinė raida, tuo būdu pagilinant šio fenomeno raiškos įvairaus pobūdžio organizacijose suvokimą, nusakant su darbu susijusias individų elgsenas organizacijoje, todėl neignorotinus žmogiškųjų išteklių valdymo procese, ypač renkantis vadovavimo strategiją, skatinančią darbo jėgos įsitraukimą į organizacijos veiklą.

Tyrimo objektas – darbuotojo įsipareigojimas organizacijai.

Tyrimo problema – nesusisteminta darbuotojo įsipareigojimo organizacijai koncepcijos chronologinė raida.

Tyrimo tikslas – pateikti susistemintą darbuotojo įsipareigojimo organizacijai koncepcijos chronologinę raidą.

Tyrimo metodai: mokslinės literatūros analizė ir sintezė.

Darbuotojo ir organizacijos tarpusavio ryšius determinuojanti koncepcija

Modernus *įsipareigojimo* konceptas aptinkamas jau H. Fayol vadybos principuose, cituojamuose D. Pugh (1984). Remiantis H. Fayol, organizacijos interesai visada privalo būti svarbesni už individualius ar darbuotojų grupių interesus. Kitas su įsipareigojimu siejamas H. Fayol principas kalba apie stabilų darbo stažą organizacijoje (Pugh, 1984), visuotinai laikomą vienu patikimiausių darbuotojo įsipareigojimo organizacijai padarinių (Mowday, 1982).

Nors M. Weber (Swales, 2002) nevartojo termino, tiesiogiai verčiamo *įsipareigojimu*, tačiau šio reiškinių pėdsakus galima išvelgti organizacijų struktūravime bei biurokратиškos organizacijos poveikyje siekiant biurokratinių tikslų. M. Weber rašė apie racionalius veiksmus siekiant tikslų ir laikantis organizacinių vertybių, o tai panašu į darbuotojo įsipareigojimo organizacijai prasmę, dominuojančią šiuolaikinėje specializuotoje literatūroje (Pugh, 1984).

Visgi tyrimai įgavo pagreitį nuo 1970-ųjų organizacinės elgsenos tyrinėtojams ėmus intensyviai analizuoti darbuotojo įsipareigojimo organizacijai teorijas (Meyer, 1997; Morrow, 1993). Tai pasireiškė didžiulėmis pastangomis struktūrizuoti ir sukurti universalią teoriją bei siekimu ją empiriškai patvirtinti.

Nepaisant painiavos dėl *darbuotojo įsipareigojimo organizacijai* koncepto apibrėžčių įvairovės, privedusios iki komplikacijų pateikiant aiškia įsipareigojimo definiciją, C. Moorman ir kt. (1992), cituojami T. Tellefsen ir kt. (2005), darbuotojo įsipareigojimą organizacijai apibūdina *ilgalaikiu troškimu išlaikyti vertingus ryšius*. Šis apibrėžimas apima tris literatūroje nuolat aptinkamus elementus. Pasak F. Dwyer ir kt. (1987), cituojamų T. Tellefsen ir kt. (2005), darbuotojo įsipareigojimas organizacijai pirmiausia yra *ilgalaikis*. Į tai įeina numanomas ar aiškus suvokimas, jog partneriai tęs darbą kartu, kilus būtinybei išvien reaguos į naujas ir potencialiai nenumatytas problemas. Antra darbuotojo įsipareigojimas organizacijai atspindi *troškimą*, paremtą labiau asmeniniu pasirinkimu, o ne privalomumu. Trečia, darbuotojo įsipareigojimas organizacijai yra palaikomas vertybėmis.

Skirtingų darbuotojo įsipareigojimo organizacijai apibrėžimų įvairovės suvokimas gali būti supaprastintas juos klasifikuojant į tuos, kurie remiasi *nusistatymu* bei tuos, kurie remiasi *elgsenos* veiksmu. Pagrindinis nusistatymo įsipareigojimo objektas yra organizacija (t.y. erdvė, kurioje žmogus yra identifikuojamas kaip organizacijos narys), o elgsenos įsipareigojimo – elgsensys (Petkevičiūtė, 2004).

Kitaip tariant, *nusistatymu* paremtas darbuotojo išsipareigojimas organizacijai pasireiškia individui pajutus sinergiją tarp savo asmeninių ir organizacijos tikslų bei siekiant palaikyti šiuos santykius organizacijos tikslų įgyvendinimo kryptimi (Valentine, 2002).

G. Passarelli (2011) darbuotojo išsipareigojimą organizacijai traktuoja daugiabriauniu konceptu, apimančiu uolų darbą, išitraukimą į organizacijos veiklą bei numanomą ir akivaizdų susitapatinimą su organizacijos vertybėmis. Tuo būdu išsipareigojusiu darbuotojų išitraukimas į organizacijos veiklą įgauna moralinį atspalvį, o jų indėlis viršija tik asmeninių poreikių patenkinimo darbo vietoje ribas. Darbuotojai mąsto tik apie organizacijos poreikius ir jaudinasi kaip jų veiksmai padės šiuos poreikius realizuoti. Susitapatinimas su organizacija reiškia, kad darbuotojas yra pasirengęs dėti pastangas dėl organizacijos, o organizacijos veikla suvokiama asmenine sėkme arba nesėkme.

Derėtų atkreipti dėmesį, kad noras išsipareigoti, geriausiu atveju, tampa pasyviu lojalumu, jei tik nėra atitinkamai elgiamasi. Elgsena individo išsipareigojimą, pavyzdžiui, apsisprendimą likti organizacijoje nepriimant kitų darbo pasiūlymų, paverčia akivaizdžiu požiūrio pavyzdžiu (Mowday, 1982).

Didelį įnašą į darbuotojo išsipareigojimo organizacijai koncepciją idėjo H. Becker (1960), argumentavęs, kad išsipareigojusio individo elgsena yra sąlygojama anksčiau šalutinių situacinių veiksnių (Iqbal, 2010), bei aprašęs šį reiškinį kaip procesą, kuriame organizacijos nariai sudaro *pusių lažybas* su organizacija, netekdami dalies savo laisvės būsimojo elgesio atžvilgiu.

L. G. Hrebiniak ir J. A. Alutto (1972) teigia, kad darbuotojo išsipareigojimas organizacijai yra individo ir organizacijos sąveikos, pokyčių *pusių lažybose* ar įnašo per tam tikrą laiką rezultatas. Kitaip tariant, kuo mainai yra naudingesni darbuotojui, tuo stipriau šis bus linkęs jai išsipareigoti (Hrebiniak, 1972). Iš to veda, kad individai, įvertinę organizacijos palikimo nuostolius, išsipareigoja jai, nes taip reikia arba to nori patys. Istoriniu požiūriu *pusių lažybu*, dar vadinamų *grupių lažybomis*, sampratą galima laikyti pirminiu darbuotojo išsipareigojimo organizacijai apibrėžimu (Petkevičiūtė, 2004).

Kita konceptualizacija vadovaujasi prielaida, kad darbuotojo išsipareigojimas organizacijai yra kildinamas iš individo jaučiamų norminių apribojimų. Šiuo požiūriu, darbuotojai tampa išsipareigoję juos samdančiai organizacijai, nes mano, jog moraliniu atžvilgiu, taip būtų tinkamiausia (Ashman, 2007).

Y. Wiener (1982) bendrais bruožais nusako, jog asmeniniai moralės standartai, siejami su tam tikra elgsena, nusistovi tuomet, kai asmens ir kitų, išprovokavusių šią elgseną lūkesčiai sutampa. Kuomet elgseną sąlygoja individui-organizacijai priimtini norminiai apribojimai, nutolstama nuo pradinės skatinimu ir nuobaudomis grįstos sanglaudos <...> Tai yra darbuotojo išsipareigojimą organizacijai charakterizuojantis subjektyvios normos aspektas (Wiener, 1982). Ši subjektyvi norma gal būti laikoma norminio pobūdžio darbuotojo išsipareigojimo organizacijai definicijos karkasu (Ashman, 2007).

Vadinasi, darbuotojo išsipareigojimas organizacijai paaiškinamas daugeliu priežasčių: asmuo gali likti organizacijoje dėl jos misijos, vertybių ir tikslų, sutampančių su jo asmeniniais nusistatymais, kitas asmuo gali likti organizacijoje, nes darbo sutarties nutraukimas paveiktų jo prestižą, naudas ar socialinius tinklus, dar kitas gali išsipareigoti organizacijai iš priedermės.

Žemiau pateiktoje 1 lent. atspindėta darbuotojo įsipareigojimo organizacijai koncepcijos chronologinė raida.

1 lentelė. Darbuotojo įsipareigojimo organizacijai koncepcijos chronologinė raida

Metai	Autorius	Šaltinis	Koncepcija	Įsipareigojimo forma	Požiūris į įsipareigojimą
1958 m.	H. C. Kelman	Kelman, 1958	Tarpusavio susitarimo laikymasis, susitapatinimas su organizacija arba buvimas organizacijos nariu bei organizacijos ir individo vertybių sutapimas.	Afekcinė/ emocinio pobūdžio	Emocinio prieraišumo
1960 m.	H. Becker	Becker, 1960	Procesas, kurio metu organizacijos nariai sudaro <i>pusių lažybas</i> su organizacija, netekdami dalies savo laisvės būsimojo elgesio atžvilgiu.	Tęstinė/ Nuolatinė	Nuostolių (kaštų)-naudų
1968 m.	R. M. Kanter	Kanter, 1968; Karakus, 2009	Naudų, tikėtinų likus organizacijoje, ir nuostolių, sietinų su išėjimu iš organizacijos, apskaičiavimas.	Tęstinė/ Nuolatinė	Nuostolių (kaštų)-naudų
1972 m.	L. G. Hrebiniak, J. A. Alutto	Hrebiniak, 1972	Struktūrinis reiškiny, kylantis kaip individo-organizacijos sąveikos, paremtos <i>pusių lažybomis</i> , rezultatas.	Tęstinė/ nuolatinė	Nuostolių (kaštų)-naudų
1974 m.	L. W. Porter ir kt.	Porter, 1974; Elizur, 2001; Boles, 2007; Labatmedienė, 2007	Stiprus tikėjimas organizacijos tikslais ir jos vertybių pripažinimas, pasiryžimas dėti pastangas organizacijos labui ir didelis troškimas likti organizacijoje.	Afekcinė/ emocinio pobūdžio	Emocinio prieraišumo
1974 m.	L. W. Porter ir kt.	Porter, 1974; Patalano, 2008	Individo susitapatinimo su organizacija ir išitraukimo į ją stiprumas.	Afekcinė/ emocinio pobūdžio	Emocinio prieraišumo
1974 m.	B. Buchanan	Karakus, 2009	Fanatiško ar emocinio pobūdžio (afekcinis) prisirišimas prie organizacijos tikslų ir vertybių, asmens užimamos vietos organizacijoje bei pačios organizacijos.	Afekcinė/ emocinio pobūdžio	Emocinio prieraišumo
1981 m.	H. L. Angle, J. L. Perry	Angle, 1981; Boehman, 2006	Pozityvi sąsaja su organizacija bei ekonominiai mainai tarp organizacijos ir darbuotojo, suvokiami priederme likti organizacijoje.	Afekcinė/ emocinio pobūdžio + Tęstinė/ nuolatinė	Emocinio prieraišumo + Nuostolių (kaštų)-naudų
1982 m.	R. T. Mowday ir kt.	Mowday, 1982	Asmens emocinės reakcijos į jį samdančios organizacijos charakteristikas; atsidavimas	Afekcinė/ emocinio pobūdžio	Emocinio prieraišumo

Metai	Autorius	Šaltinis	Koncepcija	Įsipareigojimo forma	Požiūris į įsipareigojimą
			organizacijos tikslams ir vertybėms, asmens vaidmuo ir lojalumas organizacijai.		
1982 m.	Y. Wiener	Karakus, 2009	Norminių elgesio elementų visuma elgtis taip, kad būtų atliepami organizacijos tikslai ir interesai.	Norminė/formalioji	Priedermės
1983 m.	H. L. Angle, J. L. Perry	Joolideh, 2009	Psichologinis prierašumas, kurį darbuotojas išreiškia atliepdamas organizacijos suteiktas naudas.	Tęstinė/nuolatinė	Nuostolių (kaštų)-naudų
1983 m.	K. R. Ferris, N. Aranya	Ferris, 1983	Atitinkamo stiprumo individo susitapatinimas su organizacija, išitraukimas į jos veiklą bei noras dėti pastangas tam, kad joje likti.	Afekcinė/emocinio pobūdžio	Emocinio prierašumo
1990 m.	N. J. Allen, J. P. Meyer	Allen, 1990; Labatmedienė, 2007	Afekcinis/emocinio pobūdžio prisirišimas, kai įvertinami galimi nuostoliai palikus organizaciją ir suvokiama priedermė.	Afekcinė/emocinio pobūdžio + Tęstinė/nuolatinė + Norminė/formalioji	Emocinio prierašumo + Nuostolių (kaštų)-naudų + Priedermės
1989 m.	N. A. Jans	Jans, 1989	Laipsnis iki kurio darbuotojas, orientuotas į organizacijos vertybes ir tikslus, suvokia ir pripažįsta savo vaidmenį bei perima tam tikrus elgesio elementus.	Afekcinė/emocinio pobūdžio	Emocinio prierašumo
1992 m.	A. Bar-Hayim, G. S. Berman	Bar-Hayim, 1992	Susitapatinimas ir išitraukimas į organizaciją, bei troškimas likti įsidarbinusiam.	Afekcinė/emocinio pobūdžio + Tęstinė/nuolatinė	Emocinio prierašumo + Nuostolių (kaštų)-naudų
1992 m.	C. Moorman ir kt., 1992	Tellefsen, 2005	Ilgalaikis troškimas išlaikyti vertingus ryšius.	Afekcinė/emocinio pobūdžio + Tęstinė/nuolatinė	Emocinio prierašumo + Nuostolių (kaštų)-naudų
1998 m.	R.C. Mayer, D. Schoorman	Boehman, 2006	Pozityvi sąsaja su organizacija bei ekonominiai mainai tarp organizacijos ir darbuotojo, suvokiami kaip veiklos organizacijoje tęstinumo priedermė.	Afekcinė/emocinio pobūdžio + Tęstinė/nuolatinė	Emocinio prierašumo + Nuostolių (kaštų)-naudų
2001 m.	D. Elizur,	Elizur, 2001	Emocinis ir funkcinis prisiri-	Afekcinė/	Emocinio

Metai	Autorius	Šaltinis	Koncepcija	Įsipareigojimo forma	Požiūris į įsipareigojimą
	M. Koslowsky		šimas prie savo darbo vietos.	emocinio pobūdžio	prieraišumo
2003 m.	P. Naude ir kt.	Martin, 2008	Tampri darbuotojo sąsaja su organizacija, kai darbuotojas yra pozityviai nusiteikęs organizacijos perspektyvos atžvilgiu ir tikisi, kad jų ryšiai tęsis ilgai.	Afekcinė/ emocinio pobūdžio + Tęstinė/ nuolatinė	Emocinio prierašumo + Nuostolių (kaštų)-naudų
2004 m.	N. Petkevičiūtė, I. Kalinina	Petkevičiūtė, 2004	Asmens individualinės identifikacijos ir išitraukimo į tam tikrą organizaciją santykinė jėga, apibūdinama tokių trijų veiksmų pagalba: stipriu tikėjimu organizacinėmis vertybėmis ir tikslais, pasiryžimu dėti dideles pastangas organizacijos labui bei stipriu noru būti organizacijoje.	Afekcinė/ emocinio pobūdžio + Tęstinė/ nuolatinė	Emocinio prierašumo + Nuostolių (kaštų)-naudų
2006 m.	I. Bučiūnienė	Bučiūnienė, 2006	Asmens savęs tapatinimo su organizacija ir išitraukimo į ją stiprumas, t.y. kiek jis nori joje dirbti arba nenori palikti organizacijos.	Afekcinė/ emocinio pobūdžio	Emocinio prierašumo
2007 m.	J. W. Newstrom	Newstrom, 2007	Laipsnis iki kurio individas susitapatina su organizacija ir nori tęsti joje aktyvią veiklą.	Afekcinė/ emocinio pobūdžio + Tęstinė/ nuolatinė	Emocinio prierašumo + Nuostolių (kaštų)-naudų
2008 m.	O. N. Solinger	Lenney, 2009	Psichologinė būseną, ryšys ar jungtis, emocinis prierašumas, orientacija, pasirengimas veikti ar neprieštaringa vidinio apsisprendimo būseną.	Afekcinė/ emocinio pobūdžio	Emocinio prierašumo
2011 m.	G. Passarelli	Passarelli, 2011	Psichologinės identifikacijos ir darbuotojų išitraukimo į organizacijos veiklą stiprumas.	Afekcinė/ emocinio pobūdžio	Emocinio prierašumo

Derėtų apibendrinti, jog darbuotojo įsipareigojimo organizacijai definicijų įvairovė siejama su skirtingu tyrėjų požiūriu į šį konceptą. Emocinio prierašumo aspektu, darbuotojo įsipareigojimas yra tapatinamas su *atitinkamo stiprumo asmens susitapatinimu su organizacija bei išitraukimu į jos veiklą* (Mowday, 1982). Nuostolių (kaštų)-naudų požiūriu, darbuotojo įsipareigojimas organizacijai suvokiamas *naudų liekant organizacijoje ir nuostolių ją palikus „pasvėrimo“ rezultatu* (Kanter, 1968). Priedermės aspektu, darbuotojo įsipareigojimas organizacijai nusakomas *bendrų elgesio normų laikymusi, paisant organizacijos tikslų ir poreikių* (Wiener, 1982).

Nepaisant to, daugelio šiandienos tyrėjų (Joolideh, 2009; Karakus, 2009; Labatmedienė, 2007; Meyer, 1997; Meyer, 2004; Patalano, 2008) atliktų studijų rezultatai, palaiko J. P. Meyer ir N. J. Allen (1991) požiūrį į darbuotojo įsipareigojimą organizacijai kaip trijų dimensijų konceptą, apimantį afekcinį/emocinio pobūdžio, tęstinį/nuolatinį bei norminį/formalųjį įsipareigojimus, būdingus visiems organizacijos nariams, tačiau pasireiškiančius skirtingu laipsniu (Meyer, 1997).

Išvados

1. Mokslinėje literatūroje nustatytos per 25 sąvokos, nagrinėjančios darbuotojo įsipareigojimą organizacijai vienu ar kitu aspektu. Tyrėjai paprasčiausiai priskiria šiai sąvokai savo suvokimą, o dėl aplinkos pokyčių atsiranda vis daugiau jos papildymų ir praplėtimų, inspiruojančių rimtą painiavą ir nesutarimus, kuriuos turėtų neutralizuoti detali šio koncepto definicijų analizė, chronologiniu aspektu susisteminanti tyrėjų požiūrį į nagrinėjamo reiškinio raišką, nusakant įsipareigojimo formą bei dekoduojant patį požiūrį į įsipareigojimą.

2. Nors ankstyvaisiais 1950-aisiais dar nebuvo vartojamas terminas tiesiogiai verčiamas įsipareigojimu, tačiau jau buvo rašoma apie racionalius veiksmus siekiant tikslų ir laikantis organizacinių vertybių, o tai artima darbuotojo įsipareigojimo organizacijai prasmei, dominuojančiai šiuolaikinėje specializuotoje literatūroje. Modernus įsipareigojimo konceptas taip pat aptinkamas H. Fayol vadybos principuose, teigiančiuose, kad organizacijos interesai visada privalo būti svarbesni už asmeninius bei pabrėžusiuose stabilaus darbo stažo organizacijoje svarbą.

3. Darbuotojo įsipareigojimo organizacijai apibrėžimų įvairovės suvokimas gali būti supaprastintas juos klasifikuojant į tuos, kurie remiasi *nusistatymu* bei tuos, kurie remiasi *elgsenos* veiksmu. Kitaip tariant, *nusistatymu* paremtas darbuotojo įsipareigojimas organizacijai pasireiškia individui pajutus sinergiją tarp savo asmeninių ir organizacijos tikslų bei siekiant palaikyti šiuos santykius organizacijos tikslų įgyvendinimo kryptimi. *Elgsenos* pavyzdžiu gali tapti darbuotojo apsisprendimas likti organizacijoje nepaisant darbinių alternatyvų pasiūlos.

4. Įvertinus, kad visose šio koncepto definicijose dominuoja emocinis, nuostoliais (kaštais) grindžiamas bei moralinis aspektai, jas imta klasifikuoti pagal atitikimą vienam ar kitam požymiui. Darbuotojo įsipareigojimas organizacijai traktuojamas *rišančiąja jėga*, susaistančia individą su tam tikromis pareigomis tam tikroje organizacijoje ir pasireiškiančia per atitinkamų veiksmų sąlygojamas skirtingas dimensijas, tokias kaip, *afekcinį/emocinio pobūdžio prisirišimą* prie organizacijos, *tęstinį/nuolatinį įsipareigojimą*, įvertinus galimus nuostolius palikus organizaciją ir *norminį/formalųjį įsipareigojimą*, suvokiamą darbuotojo priederme įsipareigoti organizacijai.

Literatūra

1. Allen, N. J., Meyer, J. P. (1990). The measurement and antecedents of affective, continuance and normative commitment to the organization // Journal of Occupational Psychology. Vol. 63.

2. Angle, H. L., Perry, J. L. (1981). An Empirical Assessment of Organizational Commitment and Organizational effectiveness // *Administrative Science Quarterly*. Vol. 26.
3. Ashman, I. (2007). An investigation of the British organizational commitment scale: A qualitative approach to evaluating construct validity // *Management Research News*. Vol. 30. No. 1.
4. Bar-Hayim, A., Berman, G. S. (1992). The dimensions of organizational commitment // *Journal of Organizational Behavior*. Vol. 13. No. 4.
5. Becker, H. S. (1960). Notes on the concept of commitment// *American Journal of Sociology*. Vol. 66.
6. Boehman, J. (2006). Affective, Continuance and Normative Commitment among Student Affairs Professionals. Resources: Dissertation Abstracts International. Vol. 67. No. 6. – PhD diss., North Carolina State University.
7. Boles, J., Madupalli, R., Rutherford, B., Wood, J. A. (2007). The relationship of facets of salesperson job satisfaction with affective organizational commitment // *Journal of Business & Industrial Marketing*. Vol. 22. No. 5.
8. Bučiūnienė, I. (2006). Sėkmės veiksniai, lemiantys darbuotojų įsipareigojimą organizacijai // *Vadovo pasaulis*. Nr. 4.
9. Elizur, D., Koslowsky, M. (2001). Values and organizational commitment // *International Journal of Manpower*. Vol. 22. No. 7.
10. Ferris, K. R., Aranya, N. (1983). A comparison of two organizational commitment scales // *Personnel Psychology*. Vol. 36.
11. Gonzalez, T. F., Guillen, M. (2008). Organizational Commitment: A Proposal for a Wider Ethical Conceptualization of “Normative Commitment” // *Journal of Business Ethics*. Vol. 78.
12. Hrebiniak L. G., Alutto, J. A. (1972). Personal and role-related factors in the development of organizational commitment // *Administrative Science Quarterly*. Vol. 17. No. 4.
13. Iqbal, A. (2010). An Empirical Assessment of Demographic Factors, Organizational Ranks and Organizational Commitment // *International Journal of Business and Management*. Vol. 5. No. 3.
14. Jans, N. A. (1989). Organizational commitment, career factors, and career/life stage // *Journal of Organizational Behavior*. Vol. 10, No. 3.
15. Joolideh, F., Yeshodhara, K. (2009). Organizational commitment among high school teachers of India and Iran // *Journal of Educational Administration*. Vol. 47. No. 1.
16. Kanter, R. (1968). Commitment and social organization: a study of commitment mechanisms in Utopian communities // *American Sociological Review*. Vol. 33. No. 4.
17. Karakus, M., Aslan, B. (2009). Teachers' commitment focuses: a three-dimensioned view // *Journal of Management Development*. Vol. 28. No. 5.
18. Kelman, H. C. (1958). Compliance, identification, and internalization: three processes of attitude change // *Journal of Conflict Resolution*. Vol. 2. No. 1.
19. Labatmedienė, L., Endriulaitienė, A., Gustainienė, L. (2007). Individual correlates of organizational commitment and intention to leave the organization // *Baltic Journal of Management*. Vol. 2. No. 2.
20. Lenney, P., Easton, G. (2009). Actors, resources, activities and commitments // *Industrial Marketing Management*. Vol. 38.
21. Martin, S. S. (2008). Relational and economic antecedents of organisational commitment // *Personnel Review*. Vol. 36. No. 6.
22. Meyer, J. P., Allen, N. J. (1991). A three-component conceptualization of organizational commitment // *Human Resource Management Review*. Vol. 1.
23. Meyer, J. P., Allen, N. J. (1997). *Commitment in the Workplace: Theory, Research, and Application*. -Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
24. Meyer, J. P., Becker, T. E., Vandenberghe, C. (2004). Employee commitment and motivation: a conceptual analysis and integrative model // *Journal of Applied Psychology*. Vol. 89, No. 6.

25. Morrow, P. C. (1993). *The Theory and Measurement of Work Commitment*. – Greenwich, CT: JAI Press Inc.
26. Mowday, R. T., Porter, L. W., Steers, R. M. (1982). *Employee-organization linkages: The psychology of commitment, absenteeism and turnover*. – New York: Academic Press.
27. Newstrom, J. W. (2007). *Organizational Behaviour-Human Behaviour at work*. 12th ed. – New York: McGraw Hill International Edition.
28. Passarelli, G. (2011). *Employees' Skills and Organisational Commitment // International Business Research*. Vol. 4. No. 1.
29. Patalano, C. (2008). *A Study of the Relationship between Generational Group Identification and Organizational Commitment: generation X vs. Generation Y*. – PhD diss., H. Wayne Hui-zenga School of Business and Entrepreneurship Nova Southeastern University.
30. Petkevičiūtė, N., Kalinina, I. (2004). *Veiksniai, didinantys darbuotojų organizacinį įsipareigojimą // Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai*. Vol. 31.
31. Porter, L. W., Steers, R. M., Mowday, R. T., Boulian, P. V. (1974). *Organizational commitment, job satisfaction, and turnover among psychiatric technicians // Journal of Applied Psychology*. Vol. 59, No. 5.
32. Pugh, D. (ed.) (1984). *Organization Theory: Selected Readings*. 2nd ed. – Harmondsworth: Penguin Books.
33. Tellefsen, T., Thomas, G. P. (2005). *The antecedents and consequences of organizational and personal commitment in business service relationships // Industrial Marketing Management*. Vol. 34.
34. Valentine, S., Godkin, L., Lucero, M. (2002). *Ethical context, organizational commitment, and person-organization fit // Journal of Business Ethics*. Vol. 41. No. 4.
35. Wiener Y. (1982) *Commitment in organizations: A normative view // Academy of Management Review*. Vol. 7.

EVOLUTION OF AN EMPLOYEE'S ORGANIZATIONAL COMMITMENT CONCEPT IN MANAGEMENT SCIENCE

Žaneta Kavaliauskienė
Šiauliai University

Summary

It is difficult to provide a clear-cut definition of an employee's organizational commitment due to the existence of different interpretations occurring in scientific literature. Researchers just add their own perceptions to the concept. There are found over 25 related constructs, examining this managerial phenomenon in one or another aspect. Thus, the article deals with the overview and systematizing the evolution of *an employee's organizational commitment* conception.

There are various definitions of commitment in the related literature stemming from various approaches to this concept. According to the affective approach, commitment is *the relative strength of a person's identification with and involvement in an organization*" (Mowday, 1982). According to the cost-benefit approach, commitment is *a result of the perception of benefit associated with staying in and the perception of cost associated with leaving from an organization* (Kanter, 1968). According to the normative approach commitment is *the aggregate internalized normative pressures to conduct in a manner which meets organizational objectives and interests* (Wiener, 1982). In this theoretically based article outlined and systematized definitions of an employee's organizational commitment deepen our understanding of this phenomenon expression, explain job-related behaviors of individuals, thus are relevant in human resource management process, especially while searching for the managerial strategy stimulating involvement of labor force into organizational performance.

Key words: affective commitment, an employee's organizational commitment, normative commitment, continuance commitment

JEL codes: M100, M120.

TRANSAKCINIŲ SĄNAUDŲ VERTINIMO METODOLOGINIAI ASPEKTAI

Artūras Lakis, Virginia Namiotko

Lietuvos agrarinės ekonomikos institutas

Transakcinių sąnaudų teorija teigia, kad bendradarbiavimo tarp žmonių procesas nėra nekainuojantis. Nepaisant didelio įdirbio rengiant transakcinių sąnaudų teoriją, jų dydžio įvertinimo klausimas išliko diskutuotinas iki šių dienų. Straipsnio tikslas – išanalizavus transakcinių sąnaudų vertinimo teorinius ir metodologinius aspektus, pateikti gaires, kurios padėtų parengti žemės ūkio subjektų transakcinių sąnaudų vertinimo metodiką. Realizuojant tikslą buvo išanalizuoti transakcinių sąnaudų teoriniai aspektai, ypač didelis dėmesys skirtas šios teorijos pradininko Ronald Coase idėjoms. Nustatytos problemos, kylančios analizuojant transakcinių sąnaudų struktūrą ir dydį. Pateiktos gairės, padėsiančios parengti žemės ūkio subjektų transakcinių sąnaudų vertinimo metodiką.

Raktiniai žodžiai: kintamosios ir pastoviosios sąnaudos, transakcinės sąnaudos, žemės ūkio sektorius.

JEL kodai: B520, D230.

Įvadas

Tyrimo aktualumas. Europos Sąjungos Bendrosios žemės ūkio politikos nuostatose akcentuojamas transakcinių sąnaudų rėmimas. Nors transakcinių sąnaudų sąvoka ekonominėje teorijoje atsirado 1937 m. (Coase, 1937) ir teoriškai sėkmingai plėtojama iki šių dienų, praktiškai Lietuvoje joms skiriamas per mažas dėmesys, todėl nėra realaus pagrindo politinių rekomendacijų pagrindimui.

Lietuvos ekonominėje literatūroje transakcinių sąnaudų klausimas nagrinėjamas tik epizodiškai. Dabartiniu metu šalyje taip pat nėra parengtos transakcinių sąnaudų vertinimo metodikos. Nebuvo skaičiuota ir kokio dydžio transakcinės sąnaudos yra Lietuvoje bendrai paėmus, ir konkrečiai žemės ūkyje. Vadovaujantis D. C. North ir J. J. Wallis siūlymu transakciniam sektoriui priskirti didmeninę ir mažmeninę prekybą, draudimą, bankinį sektorių, operacijas su nekilnojamu turtu, išlaidas kitų šakų valdymo organų išlaikymui, valstybės išlaidas teisinei ir teisėsaugos sistemoms, galima būtų teigti, kad Lietuvoje transakcinio sektoriaus sąnaudos per XXI a. pirmąjį dešimtmetį sudarė 51–62 proc. bendrųjų nacionalinių pajamų. Toks transakcinio sektoriaus sąnaudų dydis parodo, kad būtina analizuoti ir vertinti jų lygį, vykdant nuolatinį monitoringą, tačiau prieš tai turėtų būti išanalizuoti užsienio šalių pasiekimai šioje srityje, išspręstas transakcinių sąnaudų dydžio nustatymo ir vertinimo klausimas subjektų lygyje, sukurta speciali šiam tikslui duomenų ir rodiklių sistema.

Darbo tikslas – išanalizavus transakcinių sąnaudų vertinimo teorinius ir metodologinius aspektus, pateikti gaires, kurios padėtų parengti žemės ūkio subjektų transakcinių sąnaudų vertinimo metodiką.

Tikslui įgyvendinti keliami tokie **uždaviniai**: išnagrinėti transakcinių sąnaudų teorinius aspektus; nustatyti problemas, kylančias analizuojant transakcinių sąnaudų struktūrą ir dydį; pateikti gaires, padėsiančias parengti žemės ūkio subjektų transakcinių sąnaudų vertinimo metodiką.

Tyrimo metodika. Rengiant straipsnio pirmąją dalį, naudota lyginamoji ir sisteminė loginė analizė, apibendrinant 20 autorių mokslinius straipsnius transakcinių sąnaudų klausimais ir pateikiant juos chronologine tvarka. Antroje dalyje, formuluojant problemas, buvo naudojamas euristinis metodas. Trečioji straipsnio dalis, kurioje pateiktos transakcinių sąnaudų vertinimo metodikos kūrimo prielaidos, parengta naudojant matematinius, kontekstinės analizės ir apibendrinimo metodus.

Transakcinių sąnaudų teoriniai aspektai. Atsiradus neoinstitucionalizmo teorijai, mikroekonominė analizė buvo išplėsta į tas ekonomikos sferas ir veiklas, kuriose anksčiau ji buvo nenaudojama. Šios teorijos pradininkas Ronald Coase 1937 m. parodė, kad realioje tikrovėje egzistuoja transakcinės sąnaudos ir pasiūlė kiekviename sandoryje nustatyti tarpusavio ryšius, derėtis dėl jų ir juos kontroliuoti (Coase, 1937). Iš pradžių R. Coase transakcines sąnaudas įvardijo kaip „naudojimosi rinkos mechanizmu sąnaudas“. Vėliau ši sąvoka įgijo platesnę prasmę. Ji apėmė visas sąnaudas, kurios atsiranda verslo bendradarbiavimo srityje, nepriklausomai nuo to, kur jis vyksta – ar rinkoje tarp atskirų ūkio subjektų, ar ūkio subjekto viduje.

Taigi transakcines sąnaudas galima apibūdinti kaip ekonominio bendradarbiavimo sąnaudas, kurios apima sprendimų priėmimo, veiklos planavimo ir jos organizavimo, derybų vedimo, planų keitimo, sutarčių sąlygų vykdymo priežiūros bei ginčytinų klausimų sprendimo sąnaudas (Stigler, 1961; Shelanski, 1995; Omamo, 1998; Sadoulet, 2000; Vakis, 2003; Wang, 2003; Ciaian, 2009; Henning, 2011; Hockman, 2011; Ohajianya, 2011; Traversac, 2011). Įtraukdamas į ekonomikos teoriją naują išlaidų grupę, R. Coase konstatavo, kad santykis tarp transakcinių ir firmos valdymo administracinių kaštų rodo firmos augimo ar stagnacijos procesą.

Kitas svarbus aspektas, kurį R. Coase įrodinėjo tiek realiais faktais, tiek sąlyginiais pavyzdžiais – Coase teorema.

Principinės šios teoremos nuostatos: nesutapimas tarp privačių ir socialinių kaštų bei privачios ir socialinės naudos atsiranda tik tada, kai nuosavybės teisės yra neaiškios, tiksliai neapibrėžtos; dėl gamtinės aplinkos pažeidimų yra kalti valstybinės nuosavybės santykiai, iki galo nerealizuojantys visuomenės interesų, o ne rinka; kai transakcinės sąnaudos yra teigiamos, nuosavybės teisių pasiskirstymas netenka neutralumo ir pradeda veikti gamybos struktūros efektyvumą; esant mažoms transakcinėms sąnaudoms, valstybės betarpiškas kišimasis į ekonominius santykius apskritai nereikalingas, o esant didelėms – taip pat ne visada ekonomiškai pateisinamas, nes patys valstybės veiksmai susiję su didelėmis transakcinėmis sąnaudomis.

Kiek vėliau mokslininkai A. Alchian, H. Demsetz, M. C. Jensen ir W. H. Meckling vystydami kontraktinę organizacinių struktūrų ekonomikos teoriją, išplėtojo nuostatas apie kontraktų tinklą, ilgalaikį kontraktinių santykių pobūdį, komandos veiklą, sudarant, vykdant ir kontroliuojant kontraktą (Alchian, 1973; Meckling, 1976). Mokslininkai J. J. Wallis ir D. C. North (1986 m.) išmatavo transakcines sąnaudas JAV bendrajame nacionaliniame produkte, o išplėstinę šių sąnaudų traktuotę pavadino ypač didelės svarbos struktūriniu pokyčiu ekonomikos teorijoje. Jų nuomone, pagal transakcines sąnaudas galima įvertinti ekonominius skirtumus tarp išsivysčiusių ir besivystančių šalių (Wallis, 1986).

Transakcinių sąnaudų teorijoje iškirtini ir tokie mokslininkai kaip O. E. Williamson, S. W. Anderson, D. Glenn, K. Sedatole, H. C. Dekker, H. Simon,

R. Spekle. Jie nagrinėjo oportunistinį, taip vadinamą nesąžiningą, sutarties sąlygas pažeidžiantį elgesį arba tikslinius veiksmus, kuriais siekiama naudoti sau partnerio sąskaita.

Taigi R. Coase ir kitų minėtų mokslininkų idėja dabartiniu laikotarpiu aktuali tuo, kad padeda spręsti problemas, susijusias su transakcinėmis sąnaudomis ir parodo, kas turi daugiausia įtakos visuomenės interesams.

Problemos, kylančios analizuojant transakcinių sąnaudų struktūrą ir dydį.

Nepaisant didelio įdirbio transakcinių sąnaudų teorijoje, jų struktūros ir dydžio įvertinimo klausimas išliko diskutuotinas iki šių dienų. Šis klausimas turi ne tik praktinę vertę – galima daryti prielaidą, kad ši problema yra svarbiausias transakcinių sąnaudų teorijos uždavinys, nes jis atskleidė teorinių teiginių teisingumą – bet yra svarbus ir metodologiniu požiūriu. Ši problemos aspektą išskiria daugelis užsienio mokslininkų. Esminėmis taikomojo ir metodologinio aspektų nuostatomis laikomos sąvokos „šalies ūkio transakcinis sektorius“ įvedimas (J. J. Wallis, D. C. North) ir transakcinių sąnaudų klasifikacijos metodikos parengimas (O. E. Williamson). Apibendrinus šių mokslininkų teiginius, siūloma transakcines sąnaudas sugrupuoti tokia eilės tvarka, kokia jos atsiranda įgyvendinant sandorį: informacijos paieškos, derybų, kokybės įvertinimo, nuosavybės teisių apsaugos ir oportunistinio elgesio.

Informacijos paieškos sąnaudos. Prieš bet kurio sandorio įgyvendinimą būtina turėti informaciją apie tai, kur galima rasti potencialius pirkėjus ar pardavėjus, taip pat kokios rinkoje nusistovėjusios realizuojamų produktų ar paslaugų kainos. Šios rūšies sąnaudos susideda iš laiko ir išteklių sąnaudų, reikalingų vykdyti paieškas, taip pat ir iš nuostolių, susijusių su nevisavertės informacijos gavimu. Informacijos paiešką gali vykdyti tiek pirkėjas, tiek ir pardavėjas. Informacijos paieška gali būti ekstensyvi ir intensyvi. Pirmuoju atveju, jos tikslas yra susipažinti su kuo didesniu galimų variantų kiekiu, antruoju atveju – kuo gilesne vieno iš variantų analize.

Derybų sąnaudos. Kuo daugiau yra sandorio dalyvių ir kuo sudėtingesnis jų derybų objektas, tuo didesnės sutarties sudarymo ir jos vykdymo sąnaudos. Papildomos sąnaudos atsiranda dėl nesėkmingai sudarytų, blogai vykdomų ir nepakankamai teisiškai apsaugotų susitarimų.

Kokybės įvertinimo sąnaudos. Kiekviena prekė ar paslauga – tai įvairių charakteristikų kompleksas. Dažniausiai sandorio sutartyje nurodomos tik kai kurios iš jų. Be to, jų vertinimas gali būti apytikslis. Kartais dominančios prekės savybės yra visiškai neišmatuojamos, todėl tenka vertinti pagal išvestines savybes (pvz., obuolio skonį vertinti pagal jo spalvą). Šioms sąnaudoms priskiriamos matavimo prietaisų įsigijimo išlaidos, paties matavimo atlikimo išlaidos, priemonių, skirtų apsaugoti nuo netikslių matavimų, įgyvendinimo išlaidos, taip pat ir nuostoliai, atsirandantys dėl netikslių matavimų.

Nuosavybės teisių apsaugos sąnaudos. Į šią kategoriją patenka išlaidos teismų arbitražo, valdžios organų išlaikymui, taip pat laiko ir resursų sąnaudos, reikalingos pažeistų teisių atstatymui bei nuostoliai, atsiradę dėl nepakankamos ar netinkamos teisių apsaugos.

Oportunistinio elgesio sąnaudos. Šio tipo sąnaudos susijusios su sunkumais įvertinti kito sutarties dalyvio veiklą po sutarties pasirašymo. Iš esmės, šios sąnaudos panašios į kokybės įvertinimo sąnaudas, tik priskiriamos ne rezultatui, o procesui,

t. y. ne perduodamam produktui, o kontrahento elgesiui. Oportunistinio elgesio sąnaudos susideda iš nuostolių, atsirandančių dėl mažesnio veiklos efektyvumo. Galima išskirti dvi pagrindines oportunistinio elgesio formas – tai „išsisukinėjimas“ (angl. shirking) ir „apiplėšimas“ (angl. holdup).

Vertinant transakcinių sąnaudų dydį, svarbu nustatyti vykdomų sandorių ypatumus: unikalumą, reguliarumą ir ilgalaikiškumą, neapibrėžtumą, sandorio galutinio rezultato kokybės įvertinimą ir autonomiškumą.

Unikalumo lygis. Bendrais resursais vadinami tie resursai, kurie domina daugelį gamintojų. Jų rinkos kaina mažai priklauso nuo to, kur jie naudojami. Specifiniais resursais vadinami tie resursai, kuriuos panaudoti gali tik konkretus gamintojas, o visiems kitiems jie neturi jokios vertės. Aišku, resurso unikalumas gali būti įvairaus lygio. Jis gali būti specialus ne tik kokiam nors vienintelei įmonei, bet ir kokiam nors ūkio šakai, regionui ar šaliai. Apie specifiškumo lygį galima būtų spręsti pagal tai, kiek sumažėtų aktyvo vertė, jei jis būtų naudojamas kitoje vietoje.

Reguliarumo ir ilgalaikiškumo lygis. Jeigu sandoris yra vienkartinis ir jo vykdymas yra trumpalaikis, bendradarbiavimas turės formalų pagrindą (pvz., naudojamos tipinės sutartys). Kai sandoris tarp tų pačių partnerių reguliariai kartojasi arba jo vykdymui būtinas nuolatinis glaudus kontaktas, tada kiekvienas iš dalyvių turi galimybę geriau pažinti partnerį ir pradėti tiksliau vertinti jo charakterį. Taip dauguma iškilusių problemų sprendžiama bendraujant asmeniškai, be nuorodų į sutarties sąlygas ar trečių šalių įsikišimo. Tai leidžia išvengti sąnaudų, kurios atsiranda panaudojus formalius mechanizmus – teismą, arbitražą ir pan.

Neapibrėžtumo lygis. Galimybė numatyti ateitį yra ribota. Kai sandoris yra ilgalaikis, tai sutarties sudarymo momentu gali egzistuoti neapibrėžtumas dėl to, kokios rinkos sąlygos bus pasibaigus sutarties vykdymui. Tai gali skatinti sandorio dalyvius rengti detalesnę sutartį, kurioje numatoma šalių atsakomybė ir įsipareigojimai įvykus vienam ar kitam numatomam įvykiui arba atidėti daugelio punktų konkretizavimą iki to laiko, kai situacija rinkoje nusistovės. Tačiau lankstesnių sutarčių naudojimui būtinos papildomos apsaugos nuo galimo nesažiningo partnerio elgesio priemonės, kai jis, įsitikinęs, kad naujos sąlygos jam tapo nenaudingos, gali atsisakyti savo pirminių ketinimų.

Sandorio galutinio rezultato kokybės įvertinimo lygis. Kiekviena paslauga ar prekė – tai tam tikrų savybių rinkinys. Vienu iš jų kiekybė ir kokybė gali būti lengvai išmatuojama (pvz., grūdų ar naftos produktų prekyboje), o kitų – sunkiai (pvz., konsultanto, teisininko ar veterinaro paslaugos).

Sandorio autonomiškumo lygis. Sandoris gali būti autonominis (pvz., sutartis dėl kuro tiekimo) arba glaudžiai persipynęs su kitais sandoriais (pvz., ūkininkas nusprendžia atidaryti naują pieno produktų gamybos liniją, todėl galutinis rezultatas priklausys nuo statybos įmonės, įrangos tiekimo įmonės ir papildomų žaliavų tiekimo įmonės sprendimų, o koordinuojant jų veiksmus būtinos didesnės sąnaudos).

Taigi empirinis transakcinių sąnaudų įvertinimo sudėtingumas atsiranda dėl vieningo požiūrio į transakcinių sąnaudų apibūdinimą nebuvimo, glaudaus ryšio tarp transakcinių ir gamybos sąnaudų, didelių išlaidų tiesiogiai matuojant transakcines sąnaudas bei jų alternatyvaus pobūdžio.

Transakcinių sąnaudų vertinimo metodika. Ekonominėje literatūroje mokslininkai (D. C. North, J. J. Wallis ir kiti) transakcinio sektoriaus kiekybiniam įvertinimui transakcines sąnaudas suskirstė į tris kategorijas: sąnaudos, atsirandančios vykstant santykiams pirkėjas–pardavėjas; sąnaudos, atsirandančios įmonės viduje ir santykiuose su tarpininkais; sąnaudos, atsirandančios saugojant nuosavybės teises.

Sąnaudos, atsirandančios vykstant santykiams pirkėjas–pardavėjas. Pirkėjo transakcinės sąnaudos – tai sąnaudos, atsirandančios prekių ar paslaugų pirkimo procese (laikas, skirtas prekės apžiūrai, informacijos apie kainas, pardavėją ir alternatyvius pasiūlymus surinkimui ir pan.) ir neturinčios įtakos pardavėjo pelnui. Pardavėjo transakcinės sąnaudos – tai sąnaudos, kurių prekių ar paslaugų pardavėjas neturėtų, jei jas parduotų pats sau (pvz., reklamos išlaidos).

Sąnaudos, atsirandančios įmonės viduje ir santykiuose su tarpininkais. Transakcinių sąnaudų dydžio įvertinimui ūkio subjekto viduje D. C. North ir J. J. Wallis pasiūlė išskirti profesijas, kurios tiesiogiai susijusios su transakcinių funkcijų vykdymu (t. y. išteklių įsigijimu, pagamintos produkcijos realizavimu, veiklos koordinacija ir kontrole) ir transakcinių sąnaudų dydį apskaičiuoti pagal šių profesijų darbuotojams išmokamą darbo užmokestį.

Sąnaudos, atsirandančios saugojant nuosavybės teises. Sąnaudos, atsirandančios dėl nuosavybės teisių apsaugos apima sąnaudas teisinės ir teisėsaugos sistemų išlaikymui, nacionalinei gynybai ir pan.

Lietuvos ekonominėje literatūroje transakcinių sąnaudų metodologiniai aspektai nagrinėjami tik epizodiškai, todėl rengiant transakcinių sąnaudų vertinimo metodiką tikslinga remtis užsienio mokslininkų darbais. Išanalizavus keletą iš jų (Key, 2000; Vakis, 2003; Henning, 2005; 2011; Henningsen, 2011), paaiškėjo, kad tinkamiausią metodiką žemės ūkio subjektų transakcinėms sąnaudoms įvertinti pasiūlė mokslininkai R. Vakis, E. Sadoulet ir A. de Janvry (2003). Šios metodikos privalumas tas, kad ji, skirtingai nei kitų autorių darbuose pasiūlytos transakcinių sąnaudų vertinimo metodikos, leidžia kompleksiskai įvertinti transakcines sąnaudas, nes į ją įtraukiamos informacijos paieškos, derybų vedimo bei sutarčių sąlygų vykdymo priežiūros sąnaudos.

Šios metodikos esmė yra ta, kad kiekvienas žemės ūkio subjektas, viena vertus, turi priimti sprendimus, susijusius su gaminamos produkcijos apimtimis bei optimaliu išteklių paskirstymu, kuriuos didžiaja dalimi lemia gaminamos produkcijos ir gamybos veiksnių kainos:

$$Q(p, w, z_h^q) \quad (1)$$

čia p yra produkcijos kaina, w – gamybos veiksnių kainos, z_h^q – pastovūs veiksniai.

Kita vertus, jų sprendimai yra susiję su pardavimui ir asmeniniam vartojimui skirtų apimčių nustatymu. Asmeninis vartojimas c_h priklauso nuo produkcijos kainos p ir vartojimo pokyčių z_h^c : $c_h = c(p, z_h^c)$.

Taigi gamintojo h parduodamas perteklius q_h yra lygus:

$$q_h = Q_h - c_h \quad (2)$$

Tuo atveju, kai gamintojas h parduoda savo gamybos perteklių q_h , sudarydamas keletą lygiaverčių sandorių, kurių skaičius n_h priklauso nuo parduodamo pertekliaus ir transakcinių sąnaudų z_h^n : $n_h = n(q_h, z_h^n)$, i -ojo sandorio dydis yra lygus:

$$q_{hi} = \frac{q_h}{n_h} \quad (3)$$

čia q_{hi} yra gamintojo h parduota produkcijos apimtis sudarius i -ąjį sandorį.

Gamintojas taip pat turi nuspręsti, kur parduoti savo pagamintą produkciją. Jeigu egzistuoja J turgavietės, tuomet jo sprendimai priklauso nuo šių veiksmų:

1. Transakcinių sąnaudų, proporcingų parduotos produkcijos apimtims

TC^p_{ij} ,

$$TC^p_{ij} = TC^p(d_{ij}, m_{ij}, z^p_{ij}) \quad (4)$$

čia d_{ij} ir m_{ij} – atitinkamai nuotolis ir laikas, reikalingas pasiekti j -ąją turgavietę, z^p_{ij} – kitos charakteristikos (pvz., kelių kokybė);

2. Parduodamos produkcijos kainos p_{ij} , turgavietėse:

$$p_{ij} = \overline{p}_j + B(q_i, z^b_i) \quad (5)$$

čia \overline{p}_j – egzogeninė kaina, $B(q_i, z^b_i)$ – laukiamas antkainis, kuris priklauso nuo parduotos produkcijos apimtys q_i ir kitų savybių (ūkininko sugebėjimai, patirtis, parduodamos produkcijos kokybė) z^b_i ;

3. Pastoviųjų sąnaudų $TC^f(z^f_{ij})$, kurios nepriklauso nuo parduodamos produkcijos apimčių ir susideda iš informacijos apie kainas, potencialius pirkėjus paieškos sąnaudų.

Remiantis anksčiau įvardintais veiksniais, gamintojas h realizuoja savo pagamintą produkciją toje turgavietėje, kurioje gaunamas didžiausias pelnas:

$$j_i = \arg \max_k \{ \pi_{ik} = q_i * (p_{ik} - TC^p_{ik}) - TC^f(z^f_{ik}), k = 1, \dots, J \} \quad (6)$$

Taigi rengiant žemės ūkio subjektų transakcinių sąnaudų vertinimo metodiką, siūlomas toks eiliškumas. Pirma, būtina suklasifikuoti transakcines sąnaudas ir nuspręsti, kas joms priklauso, o kas ne. Atsižvelgiant į šalyje naudojamus apskaitos standartus, tikslinga būtų pakoreguoti D. C. North ir J. J. Wallis siūlomas kategorijas ir žemės ūkio subjekto transakcines sąnaudas suskirstyti į tris grupes: vidinės sąnaudos – darbuotojų, atsakingų už žaliavų pirkimą ar produkcijos realizavimą išlaikymo išlaidos (darbo užmokestis), sandėliavimo patalpų išlaikymo bei nuosavų transporto

priemonių išlaikymo išlaidos; išorinės sąnaudos – išlaidos ryšiams, nuomai, draudimui, konsultavimo paslaugoms, licenzijoms, sertifikatams, galvijų pasams ir pan., reklamai, transportavimo ir sandėliavimo paslaugoms, reprezentacijai, kvalifikacijos kėlimui; nuostoliai (negautos pajamos) – nuostoliai, atsirandantys dėl produkcijos gedimo realizacijos procese, dėl pirkėjo nemokumo, sumokėtos baudos. Antra, svarbu nustatyti monitoringo galimybę. Žemės ūkio subjekto monitoringo duomenų baze būtų buhalterinės apskaitos duomenys. Be to, valdymo apskaitos sistemoje reikėtų išskirti naują transakcinių sąnaudų kategoriją ir čia kaupti bei analizuoti informaciją pagal tris aukščiau minėtas sąnaudų grupes. Trečia, nustatyti kiekvieno transakcinių sąnaudų straipsnio didėjimo ar mažėjimo potencialą tam, kad būtų galima optimizuoti kiekvieno ūkio subjekto veiklą. Ketvirta, išanalizuoti veiklos procesus, vykstančius žemės ūkio produktų rinkoje. Šiame etape galima būtų išsiaiškinti, ar galima valdyti transakcines sąnaudas, eliminuojant nereikalingą prekės judėjimo link galutinio vartotojo grandį. Šios problemos sprendžiamos analizuojant žemės ūkio produktų rinką – joje veikiančių subjektų funkcijas, kiekvieno subjekto unikalumą, įvertinant kiekvieno subjekto naudingumą ir jo gaunamą pajamų dalį prekės judėjimo rinkoje metu. Šiame etape nustatomas funkcijų dubliavimas, kai keli subjektai atlieka tas pačias funkcijas, taip pat nustatomos neįvykdytos funkcijos.

Išvados

1. Nepaisant didelio įdirbio rengiant transakcinių sąnaudų teoriją, jų dydžio įvertinimo klausimas išliko diskutuotinas iki šių dienų. Transakcinių sąnaudų dydį lemia pačių vykdomų sandorių ypatumai: unikalumas, reguliarumas ir ilgalaikiškumas, neapibrėžtumas, sandorio galutinio rezultato kokybės įvertinimas ir autonomiškumas.

2. Iki šiol mokslininkai nėra sutarę dėl visiems priimtinos transakcinių sąnaudų klasifikacijos, tačiau apibendrinus jų teiginius, transakcines sąnaudas galima sugrupuoti tokia eilės tvarka, kokia jos atsiranda įgyvendinant sandorį: informacijos paieškos, derybų, kokybės įvertinimo, nuosavybės teisių apsaugos ir oportunistinio elgesio sąnaudos.

3. Empirinis transakcinių sąnaudų įvertinimo sudėtingumas atsiranda dėl vieningo požiūrio į transakcinių sąnaudų apibūdinimą nebuvimo, glaudaus ryšio tarp transakcinių ir gamybos sąnaudų, didelių išlaidų tiesiogiai matuojant transakcines sąnaudas ir jų alternatyvaus pobūdžio.

4. Mokslininkų R. Vakis, E. Sadoulet ir A. de Janvry pasiūlytos transakcinių sąnaudų įvertinimo metodikos privalumas tas, kad ji, skirtingai nei kitų autorių darbuose pateiktos metodikos, leidžia kompleksiskai įvertinti transakcines sąnaudas, nes į ją įtraukiamos informacijos paieškos, derybų vedimo bei sutarčių sąlygų vykdymo priežiūros sąnaudos.

5. Dabartiniu metu transakcinių sąnaudų įvertinimo metodika nėra parengta, tačiau XXI a. pirmojo dešimtmečio transakcinio sektoriaus dydis Lietuvoje rodo būtinybę analizuoti ir vertinti jų lygį. Rengiant žemės ūkio subjektų transakcinių sąnaudų vertinimo metodiką, siūloma suklasifikuoti transakcines sąnaudas, nustatyti jų monitoringo galimybę, įvertinti kiekvieno transakcinių sąnaudų straipsnio didėjimo ar

mažėjimo potencialą ir išanalizuoti veiklos procesus, vykstančius žemės ūkio produktų rinkoje.

Literatūra

1. Alchian, A., Demsetz, H. (1973). The property rights paradigm // *Journal of economics history*. Vol. 3.
2. Anderson, S. W., Glenn, D., Sedatole, K. (2000). Sourcing parts of complex products: Evidence on transaction costs, high-powered incentives and ex-post opportunism // *Accounting, Organizations and Society*. Vol. 25. No. 8.
3. Ciaian, P., Pokrivcak, J., Drabik, D. (2009). Transaction costs, product specialization and farm structure in Central and Eastern Europe // *Post-Communist Economies*, Vol. 21. No. 2.
4. Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm // *Economica*, Vol. 4. No. 16.
5. Coase, R. H. (1960). The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics*, October.
6. Coase, R. H. (1990). *The Firm, the Market, and the Law* // University Of Chicago Press.
7. Dekker, H. C. (2004). Control of inter-organizational relationships: evidence on appropriation concerns and coordination requirements // *Accounting, Organizations and Society*. Vol. 29. No. 1.
8. Henning, C., Henningsen, A. (2005). Modeling Price Response of Farm Households under Imperfect Labor Markets: A Farm Household Approach to Family Farms in Poland // Paper prepared for presentation at the 94th EAAE Seminar.
9. Henning, C., Henningsen, G., Henningsen, A. (2011). Networks and Transaction Costs // Paper prepared for presentation at the EAAE 2011 Congress.
10. Henningsen, G., Henningsen, A., Henning, C. (2011). Measuring the Influence of Information Networks on Transaction Costs Using a Non-parametric Regression Technique // Paper prepared for presentation at the EAAE 2011 Congress.
11. Hockmann, H., Gataulina, E., Hahlbrock, K. (2011). Risk, Technical Efficiency and Market Transaction costs in Different Organisational Forms: evidence from the oblast Tatarstan // Vortrag anlässlich der 51. Jahrestagung der GEWISOLA.
12. Key, N., Sadoulet, E., de Janvry, A. (2000). Transactions Costs and Agricultural Household Supply Response // *American Agricultural Economics Association*. Vol. 82.
13. Meckling, W. H., Jensen, M. C. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure // *Journal of Financial Economics*. Vol. 3.
14. North, D. C. (1990). *Institution, Institutional Change and Economic Performance* // Cambridge University Press.
15. Ohajianya, D. O., Ugochukwu, A.I. (2011). An Ordered Probit Model Analysis of Transaction Costs and Market Participation by Sweet Potato Farmers in South Eastern Nigeria // 85th Annual Conference of the Agricultural Economics Society.
16. Omamo, S. W. (1998). Farm-to-market transaction costs and specialisation in small-scale agriculture: Explorations with a non-separable household model // *Journal of Development Studies*. Vol. 35. No. 2.
17. Rodiklių duomenų bazė. (2011). – <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1280> [2011 01 12].
18. Shelanski, H. A., Klein, P. G. (1995). Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment // *Journal of Law, Economics, & Organization*. Vol. 11. No. 2.
19. Simon, H. (1991). Organizations and markets // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 5. No. 1.
20. Spekle, R. (2001). Explaining management control structure variety: a transaction cost economics perspective // *Accounting, Organizations and Society*. Vol. 26. No. 4/5.
21. Stigler, G. J. (1961). The Economics of Information // *Journal of Political Economy*. Vol. 69. No. 3.

22. Traversac, J. B., Rousset, S., Perrier-Cornet, P. (2011). Farm resources, transaction costs and forward integration in agriculture: Evidence from French wine producers // Food Policy. Vol. 36.
23. Vakis, R., Sadoulet, E., de Janvry, A. (2003). Measuring Transactions Costs from Observed Behavior: Market Choices in Peru. – <http://are.berkeley.edu/~sadoulet/papers/TC-wp.pdf> [2012 01 06].
24. Wallis, J. J., North, D. C. (1987). Measuring the Transaction Sector in the American Economic Growth. – Chicago.
25. Wang, N. (2003). Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey // Ronald Coase Institute Working Paper. No. 2.
26. Williamson, O. E. (1964). The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm. – Englewood Cliffs, N J, Prentice-Hall.
27. Williamson, O. E. (1991). Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly. Vol. 36.

THE MEASUREMENT OF TRANSACTIONS COSTS: METHODOLOGICAL ISSUES

Artūras Lakis, Virginia Namiotko
Lithuanian Institute of Agrarian Economics

Summary

Transactions costs theory posits that agents make decisions on different types of transactions and do this in a costly way. While the body of descriptive and theoretical literature on transactions costs is extensive, the empirical literature has been lagging. This is important because transactions costs have a large unobservable component, and therefore their measure can only be indirectly revealed from the behavior of potential agents in the market. In this paper the theoretical literature were described. The study provides the description of the main problems with the measurement of transaction costs and presents a landmark which could help to prepare methodology for evaluation of transactions costs experienced by agricultural subjects.

Key words: agricultural sector, fixed and proportional costs, transactions costs.

JEL codes: B520, D230.

PRACTICAL ASPECTS OF STUDENTS' QUALITY OF LIFE

Iveta Mietule

Rezekne Higher Education Institution, Latvia

The study of the scientific literature concerning the concept of quality of life makes it possible to draw conclusions on this concept positioning in different sub-sectors of science, the convergence with its concept of standard of living as well as various approaches to quality of life in quantitative and qualitative evaluation. The author entirely supports the scientific opinion, which emphasises the subjective evaluation of quality of life, i. e., quality of life is subjectively expressed in the form of individual's satisfaction with life in general. It consists of certain elements that are important to the individual or affect his quality of life. The aim of the research is to analyse the students' understanding and interpretation of the concept 'quality of life', as well as gather and interpret the respondents' subjective evaluation of quality of life. Students are the basis of this study. General elements characterising students' quality of life are available education services, disposable income, health care, cultural and entertainment events, sense of 'belonging' to a family, acquaintances and friends. The author's initial assumptions regarding the fact that most respondents would express dissatisfaction with certain elements of quality of life and quality of life in general, were not confirmed by the study.

Keywords: access to services, belonging, quality of life, satisfaction, subjective evaluation.

JEL codes: I30, A20.

Introduction

Studies on the theoretical aspects of the quality of life and indicators applicable in the evaluation have gained a great impact in global scientific and practical studies. From the basic research carried out in recent years in Latvia, there can be mentioned two, which provide a summary of a complex concept of quality of life. In the monograph (Lavriņenko, 2010) the information on the concept 'standard of living' and evolution of the economic theory is summarised. In her turn, A. Pridāne (2009), in her doctoral thesis, reflects the positioning of the concept 'quality of life' in different disciplines. The author of this study left the research on theoretical aspects of the quality of life aside because they were provided in the above-mentioned studies. In addition, it should be pointed out that the concept of quality of life has a significant number of definitions in the scientific literature. The significance of a particular economic concept or a phenomenon in the society is grounded by the resonance in the national policy documents.

Accordingly, the author of this research wants to emphasise Latvian National Development Plan, which defines that quality of life is a complex social, economic and political concept that covers a wide, range of inhabitants' living conditions in the country. It is characterised by a consumer level available to individual, social services and quality, as well as an opportunity to get education, to live long and healthy life and to participate in country's national political life. Latvian National Development Plan identifies the following components that characterise the quality of life: material

prosperity, stable job and sufficient salary, level of education, health status, quality of housing, infrastructure, environmental quality, cultural environment and cultural heritage.

One of the most popular global researches since 1990 has been the analytical annual edition – Human Development Report of United Nations Development Programme (UNDP), which identifies the standard of living of the world's population and also ranks the countries regarding this particular parameter. The Human Development Index is a complex index, which integrates three components (Latvijs...2011):

- person's physical existence and health – anticipated life expectancy for children born in the particular year;
- the level of education and knowledge – combination of two parameters: the level of literacy skills in the adult population (reading / writing skills) and the number of people from all levels of formal education;
- material level of inhabitants – recalculated gross domestic product (GDP) per capita regarding the purchasing power parity.

Quality of life is a broader set of operating rules, which also includes the standard of living, as well as such components that can be related to ecological living environment, social welfare, political climate, and psychological comfort (Myers, 1987). Essentially, the quality of life is the objectively subjective characterization of human existence conditions which is dependent on the development of one's own needs, one's subjective perception and life evaluation (Lavriņenko, 2010).

The aim of this research is to analyse students' understanding and interpretation of the concept 'quality of life', as well as to gather and interpret the respondents' subjective evaluation of quality of life.

The object of the research is objectively subjective evaluation of students' quality of life.

In this research the author used general scientific research methods: information analysis and synthesis, logically constructive, monographic, questionnaires, data grouping and graphical display techniques.

The basis of the investigation is the pilot research done in the framework of the project "Lingvo-Cultural and Socio-Economic Aspects of Territorial Identity in the Development of the Region of Latgale" (Nr. 2009/0227/1DP/1.1.1.2.0/09/APIA/VIAA/071).

The author carried out a survey among the students of the 3rd course of the Faculty of Economics at Rezekne Higher Education Institution in order to work out the practical part of the research (60 respondents).

Results

The study of the scientific literature concerning the concept of quality of life makes it possible to draw conclusions on this concept positioning in different sub-sectors of science, the convergence with its concept of standard of living as well as various approaches to quality of life in quantitative and qualitative evaluation. The author entirely supports the scientific opinion, which emphasises the subjective asses-

sment of quality of life, i. e., quality of life is subjectively expressed in the form of individual's satisfaction with life in general. It consists of certain elements that are important to an individual or affect his quality of life.

Undoubtedly, the elements of subjective evaluation of quality of life vary depending on the group of individuals. The author of this article as a basis of this research chose the students of Rezekne Higher Education Institution, who are 20–22 years old, studying economics or entrepreneurship. At the early stage of the study, in order to clarify the view of this group on the key elements making up the quality of life, 'brainstorming' activity was organised. Thus it led to the selection of criteria set by the potential respondents as crucial elements characterizing their quality of life. It is worth saying that from the selected elements the students indicated accessibility of health care as an essential characteristic of quality of life. It can be explained by potential health problems of younger generation, as well as because of the location outside their place, concerning also accessibility of a family doctor. Subsequently, the following questions were included into the questionnaire after the brainstorming results had been gathered:

- ✓ are you satisfied with the accessibility of health care;
- ✓ are you satisfied with available education services;
- ✓ are you satisfied with your access to cultural and recreational services;
- ✓ are you satisfied with your disposable income;
- ✓ do you feel valued in your family;
- ✓ do you feel valued among your friends and acquaintances.

The questionnaire included questions characterising the respondent's evaluation regarding the importance of a particular element of quality of life. The overall analysis integrated questions about respondents' gender, employment (employed / unemployed), which could affect the respondents' evaluation of disposable income adequacy. The questionnaire represented questions on the overall evaluation of individual's quality of life in general. The survey was conducted in November 2011, i. e. during the period when Latvia is experiencing its downturn in economy. Moreover, the respondents study in the region where, according to the data from the Central Statistical Bureau of Latvia, the rate of unemployment is the highest and income levels are the lowest. Taking into account the objective situation, the author of this study initially put forward the following hypothesis: the majority (2/3) of respondents will provide a negative evaluation concerning certain components of quality of life.

Processing and interpretation of the data obtained in a survey (see Figure 1) show that over 50% of respondents are dissatisfied with the level of their disposable income (78%) and access to cultural and entertainment events (53%).

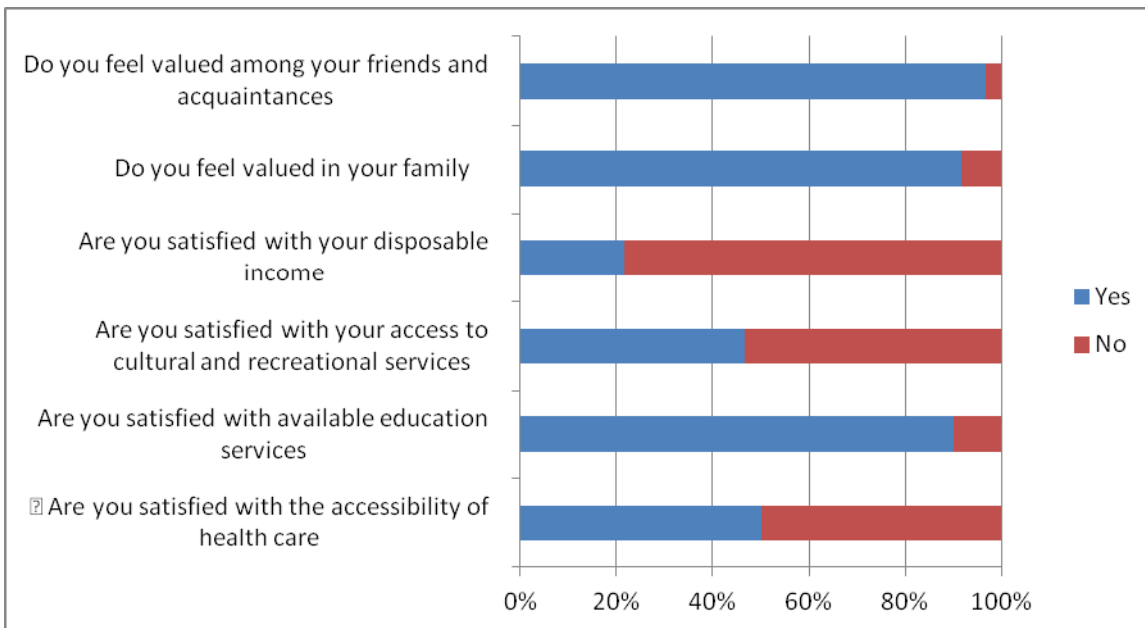


Fig. 1. Respondents' evaluation structure regarding certain elements of quality of life

Exactly half (50%) of respondents were dissatisfied with access to health care. The majority of respondents (90%) are satisfied with available education services. Furthermore, almost all of them (92% and 97%) feel valued in families or among their acquaintances and friends, which is an essential social aspect of quality of life.

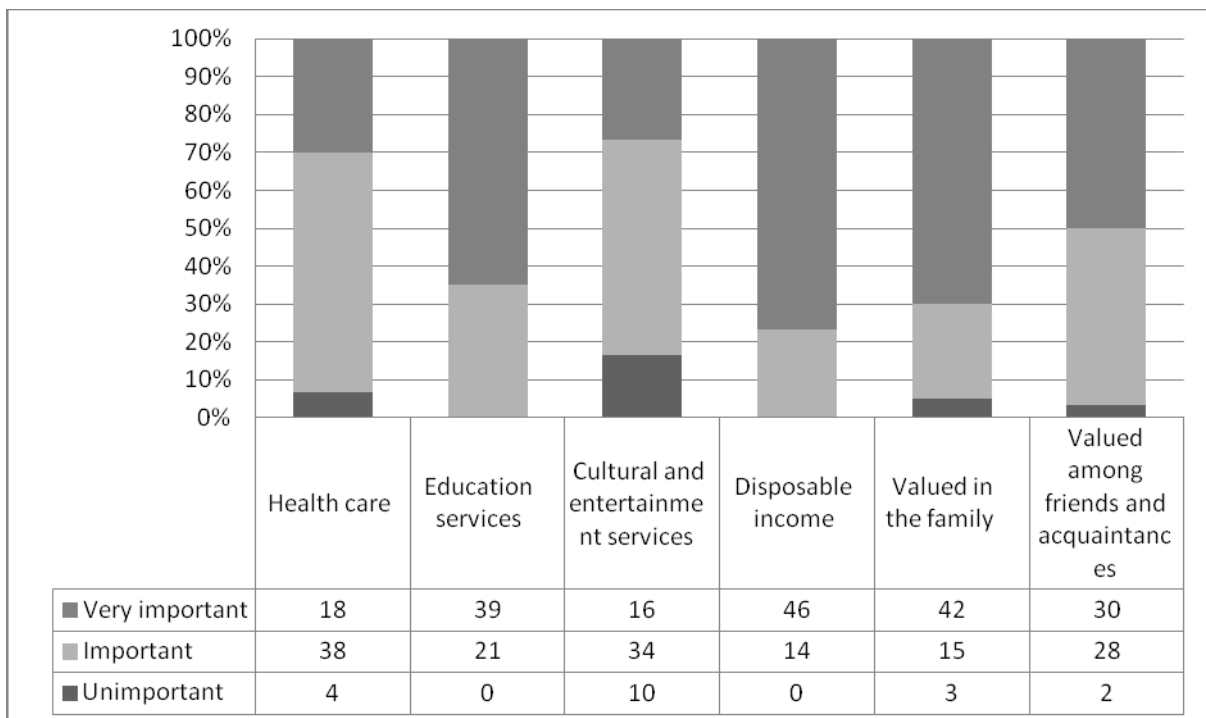


Fig. 2. Respondents' evaluation structure regarding the significance of certain elements of quality of life

Figure 2 summarizes the evaluation of importance given to each of the elements characterising the quality of life. As key elements the majority of respondents (2/3) stated the following:

- ✓ availability of education services;
- ✓ disposable income;
- ✓ assessment in the family.

It should be noted that the majority of respondents gave their positive and subjective evaluation on both education services and assessment in the family.

The majority of respondents indicated the accessibility of health care and cultural and entertainment events as vital ones, however the subjective evaluation was not as high.

It was possible to provide one's present evaluation on quality of life according to the Likert scale with five possible response options:

- ✓ high / completely satisfied;
- ✓ high / mostly satisfied;
- ✓ average/ mostly dissatisfied;
- ✓ below average/ completely dissatisfied;
- ✓ difficult to say.

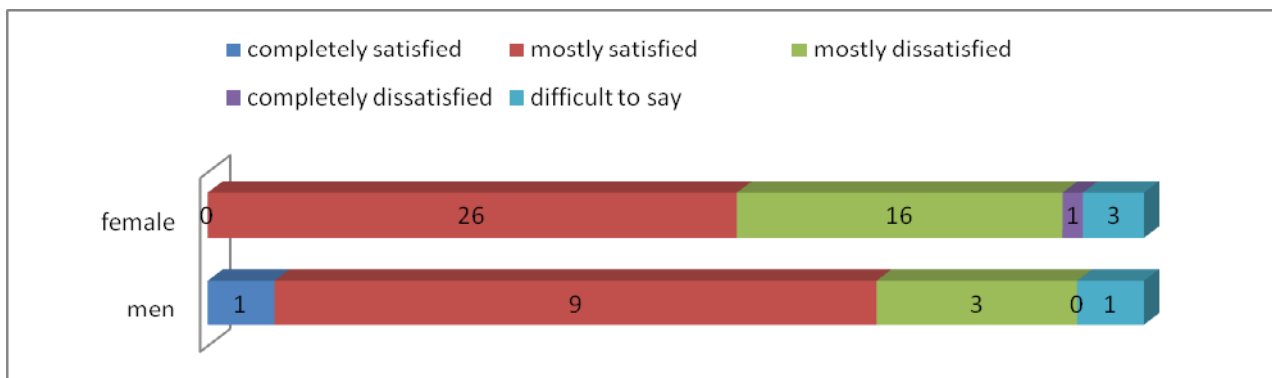


Fig. 3 .Respondents' grouping according to their present subjective evaluation on the quality of life and gender

Figure 3 interprets the grouping of answers by gender. According to the results it can be concluded that in overall 60% of the respondents are completely or generally satisfied with their current quality of life, which can certainly be evaluated positively, in addition, the proportion of satisfied men and women, in the total number of men and women, is similar. (65% and 72%).

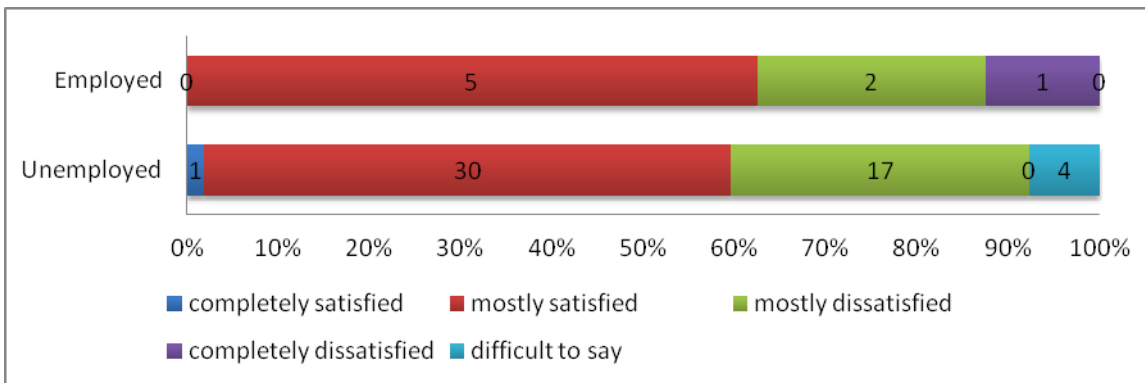


Fig. 4 .Respondents’ grouping according to the present subjective evaluation of quality of life and employment

One of the indices, characterising the group of respondents, was the question concerning the paid employment. It can be concluded that approximately 13% of respondents are full-time students who work in parallel to their studies. The fact that a student is employed may affect the evaluation of quality of life in two ways. Increase in income, being employed, can have a positive impact on quality of life, however, combination of work and studies reduces time spent on leisure activities, which, in its turn, may adversely affect the respondents' subjective evaluation of their quality of life. Data collected in Figure 4 shows that the evaluation of the respondents who have paid employment, is structurally the same.

Conclusions

1. The concept ‘quality of life’ and its elements have been paid much attention in scientific and applied studies, in its turn, in order to investigate certain society groups, it is desirable to develop/select the criteria, which describe this particular group taking into consideration individuals’ objectively subjective opinion of the group, concerning the key elements of quality of life.

2. Students are the basis of this study. General elements, characterising students’ quality of life, are available education services, disposable income, health care, cultural and entertainment events, sense of ‘belonging’ to a family, acquaintances and friends.

3. The respondents provided varied evaluation on the importance of each of the elements characterising the quality of life, the overwhelming majority of respondents indicated disposable income as a crucial element, in its turn, only 27% marked availability of cultural and entertainment events as extremely important, basically it reflects the respondents’ applied approach, which from the author’s point of view can be considered as a positive aspect.

4. The results obtained do not show considerable differences in the respondents’ evaluation on the quality of life according to their grouping by gender as well as among the students who are employed in parallel to their studies.

5. The hypothesis initially put forward by the author that the majority of the respondents would express dissatisfaction with certain key elements of quality of life and quality of life in general, was not confirmed by the study.

Literature

1. Latvijas iedzīvotāju dzīves kvalitātes indekss, Stratēģiskās analīzes komisijas darba grupas atskaite. Rīga 2006. – [www.president.lv/images/modules/items/PDF/item_598_ Dzives_kval_indekss.pdf](http://www.president.lv/images/modules/items/PDF/item_598_Dzives_kval_indekss.pdf) [2011].
2. Latvijas nacionālais attīstības plāns 2007–2013. – www.nap.lv [2012].
3. Latvijas pilsētu sociāli ekonomiskās attīstības tendences. Rīga, 2007–2008.
4. Lavriņenko, O. (2010). Centrāleiropas un austrumieropas iedzīvotāju dzīves līmeņa veidošanās atšķirību pētīšana pa reģioniem. – Rezekne.
5. Myers, D. (1987). Community-Relevant Measurement of Quality of Life, pieejas veids. – www.sagepub.com/content/23/1/108.short [2011].
6. Pridāne, A. (2009). Dzīves kvalitātes principa īstenošana mājturības izglītībā pamatskolā. Promocijas darbs. – Latvijas Lauksaimniecības Universitāte.

PRAKTINIAI STUDENTŪ GYVENIMO KOKYBĒS ASPEKTAI

Iveta Mietule

Rezeknēs aukštesnioji mokymo įstaiga, Latvija

Summary

Mokslinēs literatūros gyvenimo kokybės klausimais analizė leidžia daryti išvadas, kad ši koncepcija skirtingai pozicionuojama įvairiuose mokslo subsektoriuose, dažnai tapatinama su gyvenimo lygio samprata. Gyvenimo kokybės įvertinimui naudojami įvairūs kiekybiniai ir kokybiniai vertinimo metodai. Autorė visiškai pritaria mokslinei nuomonei, kurioje pabrėžiamas subjektyvus gyvenimo kokybės vertinimas, t. y. gyvenimo kokybė subjektyviai išreiškiamą individo pasitenkinimu gyvenimu apskritai. Jis susideda iš tam tikrų elementų, kurie yra svarbūs individui arba gali paveikti jo gyvenimo kokybę. Tyrimo tikslas – išanalizuoti, kaip studentai supranta ir interpretuoja sąvoką „gyvenimo kokybė“, taip pat surinkti ir interpretuoti subjektyvų respondentų gyvenimo kokybės vertinimą. Bendrieji studentų gyvenimo kokybę apibūdinantys elementai yra galimos švietimo paslaugos, disponuojamosios pajamos, sveikatos priežiūra, kultūros ir pramogų renginiai, priklausymo šeimai, pažįstamų ir draugų ratui jausmas. Autorės pradinės prielaidos, kad dauguma respondentų pareišk nepasitenkinimą kai kuriais gyvenimo kokybės elementais ar gyvenimo kokybe apskritai, tyrimu nepasitvirtino.

Raktiniai žodžiai: paslaugų prieinamumas, priklausomumas, gyvenimo kokybė, pasitenkinimas, subjektyvus vertinimas.

JEL kodai: I30, A20.

NEUROMARKETINGO PRINCIPŲ TAIKYMAS KAINODAROJE: TEORINIS ASPEKTAS

Lina Pilelienė

Vytauto Didžiojo universitetas

Marketingo veiklos praktika rodo, kad vienintelis marketingo komplekso elementas, generuojantis pajamas organizacijai, yra kainodara. Kitaip iš vartotojų pozicijos – vienintelė kaina yra elementas, tiesiogiai parodantis vartotojui jo patiriamų sąnaudų, susijusių su produkto įsigijimu, dydį. Galima teigti, kad organizacijų vykdomi kainodaros sprendimai didžiąja dalimi lemia jų sėkmę ar nesėkmę rinkoje. Neuromarketingo principų taikymas kainodaros veikloje gali būti laikomas nauju ir perspektyviu organizacijos konkuravimo rinkoje būdu. Straipsnyje atskleidžiamos ir teoriškai analizuojamos neuromarketingo taikymo sritys, taip pat šios paradigmos principų taikymo kainodaroje galimybės. Siekiant apibrėžti galimas neuromarketingo taikymo kainodaroje kryptis, sudaromas modelis, kuris gali būti taikomas tiek tolimesniems moksliniams kainodaros tyrimams, tiek ir praktikoje, priimant kainodaros sprendimus.

Kainodara, neuromarketingas, vartotojų elgsena.

JEL kodai: M310, M390, C910, D870.

Įvadas

Tyrimo aktualumas. Mokslinės literatūros neuromarketingo tematika analizė (Boricean, 2009; Braidot, 2009; Wilson, 2008) suponuoja platų spektrą šios paradigmos taikymo sričių, kertinėmis išlaikant tradicinį marketingo kompleksą. Kaip rodo ilgametė marketingo veiklos praktika, vienintelis marketingo komplekso elementas, generuojantis pajamas organizacijai, yra kainodara (Hubert, 2008), kai tuo tarpu visi likę tik didina išlaidas. Kitaip iš vartotojų pozicijos – įsigydamas produktą, vartotojas gauna apčiuopiamas ar neapčiuopiamas naudas, patogus produkto paskirstymas taip pat prisideda prie naudų komplekso formavimo, išskirtinė reklama ar pardavimų skatinimas suteikia vartotojams informacijos, emocinį pakylėjimą. Ir tik vienintelė kaina yra elementas, atsiduriantis kitoje svarstyklių pusėje. Kaina – tai marketingo komplekso elementas, tiesiogiai parodantis vartotojui jo patiriamų sąnaudų, susijusių su produkto įsigijimu, dydį. B. Knutson ir kt. (2006) teigimu, mikroekonomikos teorija laikosi prielaidos, kad pirkimas yra sąlygojamas dviejų veiksnių – vartotojų preferencijų ir kainos – kombinacijos.

Straipsnyje nagrinėjama **problema** – kaip naudoti neuromarketingo principus kainodaroje.

Straipsnio objektas – neuromarketingo principų taikymas kainodaroje.

Straipsnio tikslas – nustatyti teorines neuromarketingo principų taikymo kainodaroje galimybes.

Tyrimui keliami tokie **uždaviniai**:

- atskleisti neuromarketingo taikymo sritis;
- išnagrinėti neuromarketingo principų taikymą kainodaroje.

Siekiant straipsnio tikslo, atlikta mokslinės literatūros kokybinė turinio analizė. Atsižvelgiant į tai, kad Lietuvos autorių išvalgų neuromarketingo tematika rasti nepavyko, pasirinkta analizuoti užsienio autorių (Lee, 2007; Wilson, 2008; Braidot, 2009 ir kt.) atliktus tyrimus. Straipsnyje siekta atskleisti skirtingų autorių požiūrį į neuromarketingą bei galimas analizuojamos disciplinos taikymo sritis, apibrėžti neuromarketingo taikymo kainodaros veikloje galimybes. Teoriniam tyrimui atlikti naudoti bendrieji moksliai tyrimo metodai – mokslinės literatūros loginė analizė, sintezė, grafinis modeliavimas.

Neuromarketingo taikymo sritys

Dvidešimt pirmajame amžiuje, kai marketingas kaip savarankiška disciplina kopija į antrąjį savo gyvavimo šimtmetį, atskiri autoriai (Hollander, 2005; Shaw, 2005; Wilkie, 2003 ir kt.) pradeda kalbėti apie jo evoliuciją. Pastaraisiais metais komercinė laikyta marketingo sritimi susidomi vis daugiau skirtingų mokslo sričių – ekonomikos, psichologijos, sociologijos bei neurofiziologijos – atstovų.

Skirtingų sričių tyrėjų požiūrių samplaika atvėrė galimybes neuromarketingo paradigmos formavimuisi. Atskirų mokslinės minties mokyklų atstovų bendradarbiavimo dėka formuojasi naujas požiūris į vartotoją, kuriamos emocijomis ir nervinių impulsų judėjimu pagrįstos produktų komplekso, paskirstymo, komunikacijos bei kainodaros strategijos. Žmogaus sąmonė, minties veikla, racionalumas, priimant neracionalius sprendimus – vis didesnio dėmesio sulaukiantys mokslinių tyrimų objektai.

Įvairūs mokslininkai vartotojų elgseną tyrinėja, taikydami savo srities metodikas ir išvalgas, kurios tarpusavyje yra ganėtinai skirtingos. Tačiau gaunamos panašios išvados – vartotojų elgsena besidomintys mokslininkai be išlygų pripažįsta, kad žmonių mąstymas vyksta dviejuose lygmenyse – sąmoningame ir sąmonės; N. Braidot (2009) teigimu, būtent sąmonės lygmens mąstymas lemia didžiąją dalį žmogaus pirkimo sprendimų. Pasak V. Boricean (2009), viena pagrindinių neuromarketingo taikymo prielaidų yra tai, kad vartotojai priima sprendimus proto (racionaliame), emociiniame ir impulsyviame (iracionaliuose) lygmenyse. C. Camerer ir kt. (2005) teigimu, smegenyse vyksta daugybė „automatinių“ procesų, kurie savo prigimtimi yra ne tik greitesni už sąmoningus svarstymus, bet ir prasideda individui to nežinant, nejaučiant ir nesistengiant.

Neuromarketingo principų taikymo organizacijų veikloje galimybes skirtingais aspektais analizavo ne vienas užsienio autorius. R. M. Wilson ir kt. (2008), atliko išsamią mokslinės literatūros ir antrinių šaltinių analizę, tyrinėdami, ar vartotojai tikrai perka produktus „savo noru“ ir niekieno neverčiami. Viena pagrindinių šio tyrimo išvadų – atrandama vis daugiau galimybių paveikti vartotojų elgseną, jiems to nežinant.

V. Boricean (2009), analizuodama neuromarketingo taikymo istoriją, išskiria penkias pagrindines tyrimų, atliktų šioje srityje, temas:

- preferencijų prekės ženklui stiprinimas;
- reklaminės žinutės įsiminimo didinimas;
- reklamos poveikio vartotojams maksimizavimas;
- televizijos reklamos tobulinimas;

- prekių ženklodaros efektyvinimas.

Galima teigti, kad autorės atlikta neuromarketingo istorijos apžvalga yra siaura ir paviršutiniška, apimanti išskirtinai komunikacinį marketingo aspektą analizuojančius tyrimus. N. Braidot (2009) nurodo keletą platesnių neuromarketingo tyrimo krypčių:

- dirgiklių (stimulų), taikytinų prekyboje parinkimas;
- reklaminės žinutės kartojimo dažnio konkrečiame nešiklyje nustatymas;
- kainodaros strategijos konkrečiam produktui pritaikymas;
- produkto ar prekės ženklo požymių parinkimas;
- prekybos vietos dekoru, garsinio ir spalvinio fono, kvapų adaptavimas vartotojų preferencijoms;
- darbuotojų kompetencijų ir žinių modeliavimas.

Tai tik keletas esminių neuromarketingo paradigmos taikymo sričių. Kaip matyti, neuromarketingas gali apimti visą marketingo kompleksą, tuo pačiu įsiterpdamas į organizacijos aplinką mikro, o kai kuriais atvejais netgi ir makro (pvz., Wilson ir kt. (2008) siūlo neuromarketingo taikymą reglamentuoti įstatymais) lygmenyse.

Neuromarketingo principai kainodaroje

Kokia geriausia kainodaros strategija konkrečiam produktui? Moksliniai tyrimai rodo, kad skirtingose produktų kategorijose kainodaros veiksmas taip pat turi būti skirtingi. Neuromarketingo paradigma padeda paaiškinti minėtus skirtumus. N. Lee ir kt. (2007) teigimu, taikant neuromarketingo principus pastebėta, kad patogumo produkto (pavyzdžiui, cukraus) kaina savo prigimtimi stipriai skiriasi nuo pasirenkamo produkto (pavyzdžiui, vardinių sportinių batelių) kainos, kas gali būti patvirtinta vartotojo smegenų aktyvumo vietos pasikeitimu, kai kainos vertinamos kartu su asociacijomis.

Norint nustatyti neuromarketingo taikymo kainodaroje kryptis, pirmiausia reikėtų suvokti žmogaus smegenų veikimo principus. N. Braidot (2009) teigimu, galvos smegenis galima skirstyti į tris lygmenis: smegenų kamienas, limbinė sistema ir smegenų žievė.

Smegenų kamienas – tai seniausia smegenų dalis. Ji yra atsakinga už instinktyvų elgesį ir pirminius poreikius, tokius kaip alkio jausmas, seksualiniai poreikiai ar kūno temperatūros palaikymas. Smegenų kamieno veikla yra pagrįsta patirtimi ir nėra linkusi priimti naujovių. Pasak N. Braidot (2009), jei mūsų saugumo jausmą užtikrina smegenų kamienas, tai produktų, užtikrinančių šį jausmą pirkimas yra paskatinamas būtent kamieninėje smegenų dalyje.

Limbinę sistemą galima vadinti emocijų sistema. Nuo šios sistemos priklauso baimės jausmo ir agresijos kilimas, pasireiškus tam tikriems stimulams. Galima teigti, kad būtent nuo limbinės sistemos veiklos priklauso mūsų emocinis gyvenimas. Pasak N. Braidot (2009), limbinė smegenų sritis reguliuoja nesąmoningą individo elgseną.

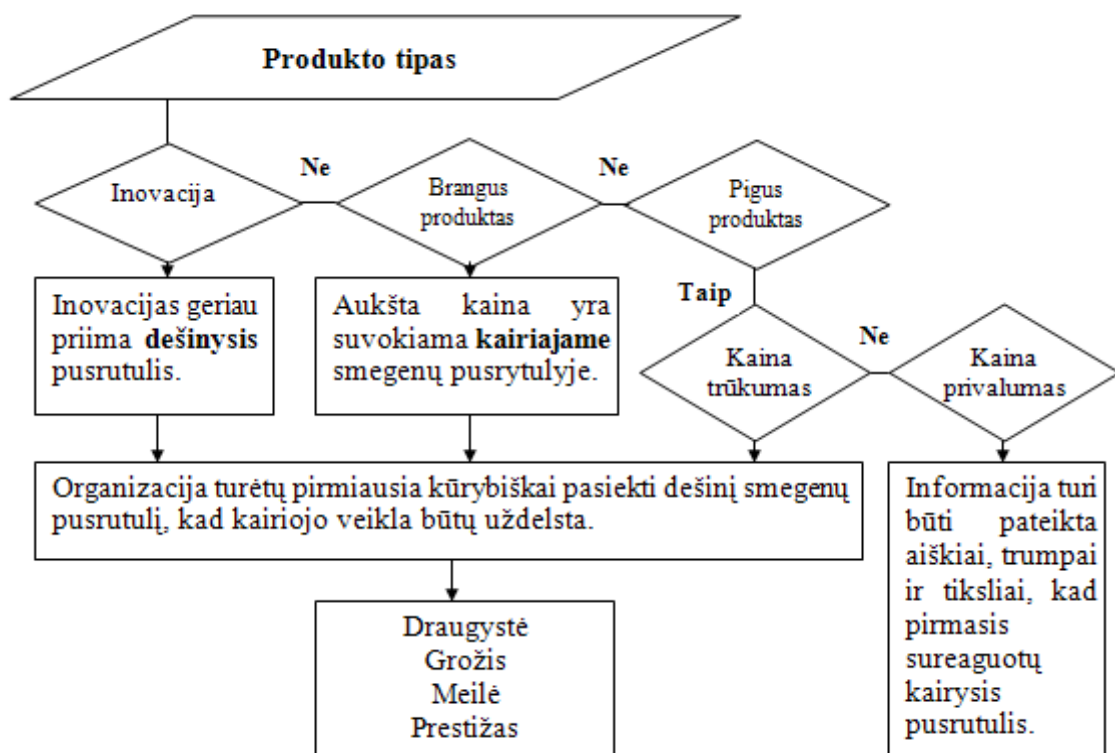
Smegenų žievė (arba mąstančioji smegenų dalis) – tai vėliausiai evoliucijoje išsivysčiusi smegenų dalis. Smegenų žievė dengia abu smegenų pusrutulius – kairinį ir dešinįjį. Galvos smegenų žievėje vyksta visi žmogaus mąstymo procesai, o taip pat

ši sritis atlieka aukštesnias pažinimo funkcijas – abstrahavimo bei kalbos. Šioje galvos smegenų dalyje išsidėstę pažinimo centrai, interpretuojantys ir suvokiantys mūsų pojūčius. Svarbu paminėti, kad būtent žievės veikla yra lėčiausia iš visų smegenų dalių. Jei turime analizuoti ir lyginti kainas ar kitas produktų savybes, pasirinkti tarp skirtingų produkto alternatyvų, mąstymo procesai prasideda smegenų žievėje (Braidot, 2009).

Pasak K. Vance ir S. Virtue (2011), skirtingi smegenų pusrutuliai informaciją apdoroja skirtingai. Analizuojant plačiau, kairysis smegenų pusrutulis yra atsakingas už analitinį, logišką ir racionalų žmogaus mąstymą, nuolatos grindžiamą skaičiais; tuo tarpu dešinysis pusrutulis skirtas holistinės informacijos apdorojimui – šis pusrutulis greičiau reaguoja į meną, muziką, kūrybinius elementus erdvėje. Pasak B. Knutson ir kt. (2006), daugelis kainodaros schemų, skatinančių produkto pirkimą, kuriamos taip, kad sušvelnintų kainos, įgaunančios pinigų praradimo formą, suvokimą – suteikiama atsiskaitymo kredito kortele ar lojalumo taškais galimybė.

Negalima neigti, kad produktai savo prigimtimi ir paskirtimi taip pat gali būti labai skirtingi. Vienus produktus vartotojai perka iš įpratimo, kitus impulsyviai, nesąmoningai. Jei vartotojai rinkoje elgtųsi racionaliai, bet kurį brangesnį, tačiau savybėmis lygiavertį, produktą siūlanti organizacija būtų pasmerkta žlugimui. Tačiau praktikoje dažnai galima stebėti atvirkščią situaciją. V. Hubert ir P. Kenning (2008) mini fenomeną, kai, priklausomai nuo naudojamos kainodaros strategijos, tas pats kainų lygis vartotojų suvokiamas dviem būdais. Vienu atveju aukštos kainos gali būti suvokiamos kaip praradimas; kitu – būti aukštos kokybės indikatoriumi.

Atlikta mokslinės literatūros neuromarketingo tematika apžvalga suponuoja tam tikras tendencijas, kurias galima išvelgti kainodaros veiksnių sukeltame smegenų veikloje. Šių tendencijų apibūdinimas pateikiamas algoritmu paveiksle.



Pav. Neuromarketingo principų taikymo kainodaroje galimybes

Taigi žinant žmogaus smegenų veikimo principus, organizacijos gali kurti tokias kainodaros strategijas, kuriose pateikta informacija greičiausiu būdu patektų būtent į tą smegenų dalį, kuri atskleis vartotojui produkto pranašumus, nukreipdama dėmesį nuo trūkumų.

Apibendrinant galima teigti, kad neuromarketingo principų įsisavinimas atveria galimybes organizacijoms detaliau suvokti, kaip vartotojai reaguoja į produkto kainą, priimdami pirkimo sprendimus, ir kokie būdai yra tinkamiausi šiems sprendimams paveikti.

Išvados

1. Tyrimų neuromarketingo srityje gausėjimas kelia ne tik mokslininkų susidomėjimą šia paradigma, bet ir organizacijoms suteikia galimybes naujai pažvelgti į rinką, atrasti naujus vartotojų segmentus, kurti sėkmingas produkto pozicionavimo, kainodaros, komunikacijos ir paskirstymo strategijas. Minėtos galimybės atsiveria, analizuojant žmogaus mąstymo ir sąmoninius – racionalius ir neracionalius procesus. Tai procesai, seniai žinomi tiek mokslininkams, tiek ir verslo atstovams, tačiau tyrimų šioje srityje nepakanka.

2. Produktai rinkoje skiriasi tiek savo naujumu, tiek ir piniginiiais terminais. Skirtingi kainodaros sprendimai turi būti taikomi nevienodos prigimties produktams. Taikant žmogaus smegenų veikimo principus kainodaroje, organizacijos gali taip sugrupuoti informaciją, kad pastaroji greičiausiu būdu papultų būtent į tą smegenų dalį, kuri greičiausiai reaguos į pateikiamą stimulą ir sufleruos vartotojui pageidaujama atsaką. Neuromarketingas atveria galimybes organizacijoms detaliau suvokti, kaip vartotojai suvokia produkto kainą, priimdami pirkimo sprendimus, ir kokie būdai yra tinkamiausi šiems sprendimams paveikti.

Literatūra

1. Boricean, V. (2009). Brief History of Neuromarketing // The International Conference on Economics and Administration, Faculty of Administration and Business, University of Bucharest, Romania. - http://www.itchannel.ro/faa/119_pdfsam_ICEA_FAA_2009.pdf [2012-02-14].
2. Braidot, N. (2009). Neuromarketing. – España, Barselona: Ediciones Gestion 2000.
3. Camerer, C., Loewenstein, G., Prelec, D. (2005). Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics // Journal of Economic Literature. Vol. XLIII (March).
4. Hollander, S. C., Rassuli, K. M., Jones, D. G. B., Dix, L. F. (2005). Periodization in Marketing History // Journal of Macromarketing. Vol. 25. No. 1.
5. Hubert, M., Kenning, P. (2008). A current overview of consumer neuroscience // Journal of Consumer Behaviour. Vol. 7. Issue 4/5.
6. Lee, N., Broderick, A. J., Chamberlain, L. (2007). What is 'neuromarketing'? A discussion and agenda for future research // International Journal of Psychophysiology. No. 63.
7. Knutson, B., Rick, S., Wimmer, G.E., Prelec, D., Loewenstein, G. (2006). Neural Predictors of Purchase // Neuron, 53.
8. Shaw, E. H., Jones, D. G. B. (2005). A History of Schools of Marketing Thought // Marketing Theory. No. 5 (3).

9. Vance, K., Virtue, S. (2011). Running Head: Hemispheric Processing of Slogans Brand Familiarity in Advertisement Slogans: The Role of the Left and Right Cerebral Hemispheres // International Journal of Marketing Studies. Vol. 3. No. 3.
10. Wilkie, W. L., Moore, E. S. (2003). Scholarly Research in Marketing: Exploring the “4 Eras“ of Thought Development // Journal of Public Policy & Marketing. Vol. 22 (2). Fall.
11. Wilson, R. M., Gaines, J., Hill, R. P. (2008). Neuromarketing and Consumer Free Will // The Journal of Consumer Affairs. Vol. 42. No. 3.

APPLICATION OF NEUROMARKETING PRINCIPLES IN PRICING: THEORETICAL ASPECT

Lina Pilelienė

Vytautas Magnus University

Summary

Longevous practice of marketing school of thought implies that the only one element of marketing mix which generates revenue and profits to organizations is pricing. However, when seen from customers' point of view, price is the element which highlight customer the amount of product-related expenses. Accordingly, it can be stated that pricing decisions can be decisive for organization's success or failure in the market. Application of neuromarketing principles in organization's activity can be held as one of modern and successive ways to look at the market. Neuromarketing's application areas are provided and theoretically analyzed in the article; subsequently, the possibilities of application of this paradigm in pricing are highlighted. Endeavouring to highlight the common guidelines for the usage of neuromarketing principles in pricing, the algorithmic model is composed. The proposed model can be further used for either scientific pricing researches, either practical pricing decision making.

Keywords: consumer behaviour, neuromarketing, pricing.

JEL codes: M310, D490, D870.

ŽEMDIRBIŲ GAMINTOJŲ GRUPĖS – GEROSIOS PATIRTIES PERĖMIMO GALIMYBĖS⁸

Julius Ramanauskas¹, Gediminas Radzevičius², Vytautas Vazonis³

¹ Klaipėdos universitetas, ² Europos regioninės politikos institutas,

³ Aleksandro Stulginskio universitetas

Žemdirbių kooperacija sukuria galimybes stiprinti jų padėtį rinkoje, gauti didesnę prekių judėjimo grandinėje sukuriamos pridėtinės vertės dalį, pasinaudoti Bendrosios žemės ūkio politikos paramos priemonėmis. Kooperacijos plėtra Lietuvoje nėra pakankama. Vienas iš būdų situacijai šioje srityje gerinti yra gamintojų grupių kūrimosi skatinimas ir rėmimas. Tyrimo tikslas – išanalizavus kaimyninių šalių (Latvijos ir Lenkijos) patirtį kuriant žemdirbių gamintojų grupes bei organizuojant jų veiklą, nustatyti gerosios patirties perėmimo galimybes. Išanalizuota ekonominė literatūra ir teisinė dokumentacija žemės ūkio produkcijos rinkų reguliavimo ir žemdirbių kooperuotos veiklos klausimais. Be to, tyrimo metu buvo atliktas pusiau standartizuotas interviu su vaisių ir daržovių gamintojų grupių vadovais ir konsultantais. Nustatyta, kad Latvijos ir Lenkijos žemdirbiai aktyviau nei Lietuvoje jungiasi į gamintojų grupes, sėkmingiau naudojasi tam skiriama ES ir nacionaline parama.

Raktiniai žodžiai: gamintojų grupė, gamintojų organizacija, kooperacija.

JEL kodai: Q010, Q130, Q170.

Įvadas

Švedijoje, Danijoje, Airijoje, Olandijoje ir Prancūzijoje kooperatyvai valdo beveik visą pieno rinką. Daugelyje šių šalių beveik visi vaisių ir daržovių augintojai yra susijungę į kooperacijos principais veikiančias gamintojų organizacijas ir siekia būti lygiaverčiais partneriais perdirbimo bei prekybos įmonėms.

Lietuvos žemdirbiai kol kas retai imasi bendrų veiksmų rinkoje, o individualizmas riboja jų konkurencingumą (Kuliešis, 2010). Ypač nepalankioje situacijoje atsiduria smulkesnieji prekinės žemės ūkio produkcijos gamintojai. Darnaus žemės ūkio paradigma reikalauja, kad žemdirbiai gautų pakankamas ir galimai pastovias pajamas (jos nepriklausytų nuo krizinių veiksnių), būtų sprendžiami socialiniai kaimo klausimai ir būtų išsaugota aplinka (Ramanauskas, 2011).

Šiuo metu ES vaisių ir daržovių rinkos organizavimo svarbiausias elementas yra preliminariai pripažintos *gamintojų grupės* (toliau – GG) ir pripažintos *gamintojų organizacijos* (toliau – GO). Atskirose 2004 m. ir vėliau į ES įstojusiose šalyse pripažįstamos bei remiamos ir kitų sektorių žemdirbių GG. 2014–2020 m. programiniu laikotarpiu ES numatoma taikyti įvairių žemdirbystės ir gyvulininkystės produkcijos rūšių GO pripažinimą ir jų veiklos rėmimą (Pasiūlymas..., 2011). Taigi papildomą paramą gaus kooperuotai veikiantys žemdirbiai, todėl svarbus uždavinys – paspartinti žemės ūkio produkcijos augintojų kooperatyvų steigimą šalyje. GG veiklos ypatumų analizė ir patirties nagrinėjimas bei sklaida tampa labai aktualūs ir gali tapti svarbiu

⁸ Straipsnis parengtas pagal LR ŽŪM užsakomojo mokslinio darbo „Žemdirbių gamintojų grupių veiklos ypatumai kaimyninėse šalyse bei patirties priėmimo galimybės“ ataskaitą.

veiksniu, skatinančiu žemdirbius susijungti siekiant padidinti jų konkurencingumą bendroje Europos rinkoje.

GG kūrimą pradeda lyderiai – permainų iniciatoriai, – būtent jiems labai svarbus sėkmės pavyzdžių nagrinėjimas. Tai reikalauja, kad mokymas ir konsultavimas būtų labiau nei lig šiol nukreiptas į praktinių pavyzdžių analizę ir jų adaptavimą vietos sąlygomis (Pareigienė, 2008). Turi būti organizuojami teminiai susitikimai, diskusijos su tais, kuriems pavyko sukurti gerai veikiančią GG, nagrinėjama patirtis, problemos, su kuriomis buvo susidurta, jų efektyvaus sprendimo būdai.

Jau veikiančių žemdirbių GG geroji patirtis yra svarbus psichologinis elementas, padedantis augti žemdirbių susidomėjimui veikti kartu, siekiant geresnių veiklos rezultatų. Psychosocialiniu požiūriu žemdirbių apsilijungimas į intereso vienijimosi grupes yra procesas, o ne vienkartinis reiškinys. Šiam procesui reikia laiko, kad pakistų žemdirbių sąmonė, nuostatos, būtų suprasta bendradarbiavimo nauda. Žemdirbių kooperacijos procesai Lietuvoje vyksta per lėtai, neišnaudojamos kooperuotos veiklos teikiami privalumai, nepanaudojamos galimybės pasinaudoti parama.

Tyrimo tikslas – išanalizavus kaimyninių šalių patirtį, kuriant žemdirbių GG bei organizuojant jų veiklą, nustatyti gerosios patirties perėmimo galimybes. Šis tikslas suponavo tokius uždavinius:

- atlikti žemdirbių GG ir GO kūrimosi ir veiklos analizę;
- ištirti Latvijos ir Lenkijos gerosios patirties pavyzdžius;
- parengti rekomendacijas žemdirbių GG ir GO veiklos reglamentavimui ir kūrimosi skatinimui Lietuvoje.

Tyrimo metodika. Išnagrinėta GG pripažinimo ir funkcionavimo tvarka Latvijoje ir Lenkijoje. Tyrimo metu buvo taikomas pusiau standartizuotas interviu su Latvijos kooperatyvų „Mūsmāju Dārzeni“ ir „Baltijas dārzeni“, pripažintų vaisių ir daržovių GG, vadovais ir vyr. buhalteriais. Siekiant sukurti tarp klausėjo ir respondento laisvesnę pokalbio atmosferą, pokalbis nebuvo griežtai formalus. Dalis klausimų buvo standartizuoti, numatyti iš anksto. Išnagrinėtos GG kūrimosi problemos, dokumentų tvarkymo, planavimo, organizavimo, valdymo, kontrolės bei apskaitos ypatumai, išanalizuota produkcijos pardavimo tvarka, ES ir valstybės teikiama parama. Tyrimo metu taip pat buvo apklausti su šių GG veikla susipažinę Lietuvos šiltnamių asociacijos įmonių UAB „Kauno šiltadaržiai“, UAB „Kietaviškių gausa“, UAB „Agro Neveronys“, UAB „Kėdainių gėlės“, UAB „Domeina“ atstovai, ūkininkai A. Žemaitis ir A. Juška.

GG kūrimosi ir veiklos patirtis Lenkijoje nagrinėta naudojantis Lenkijos žemės ūkio ir kaimo plėtros ministerijos ir Nacionalinės kooperacijos tarybos duomenimis ir analitine medžiaga.

Atlikta ekonominės literatūros ir teisinės dokumentacijos žemės ūkio produkcijos rinkų reguliavimo ir žemdirbių kooperuotos veiklos klausimais analizė, taikytas analogijų metodas. Duomenų analizei taikytas loginis-indukcinis metodas.

1. Gamintojų grupių funkcionavimo prielaidos

GG terminas plačiai naudojamas daugelyje šalių, nors nėra aiškiai ir viena-reiškiai apibrėžtas. Bendriausias GG apibūdinimas būtų toks – tai žemdirbių junginys, teikiantis į rinką GG narių produkciją, padedantis didinti jų pajamas ir gerinti apsisijungusių į GG ūkių rinkos poziciją.

GG gali būti formalios ir neformalios. Formali GG reiškia tam tikrą įregistruotą juridinį asmenį, dažniausiai kooperatyvą, o neformali – junginį, pagrįstą grupės narių pasitikėjimu, tarpusavio pagalba.

Europos Sąjungos teisyne yra pateiktas ir kitas žemdirbių GG apibrėžimas – tai ES reglamentų ir nacionalinės teisės aktų nustatyta tvarka GG pripažintas juridinis asmuo, jungiantis žemės ūkio produkcijos gamintojus, turintis teisę gauti finansinę paramą.

Teisyne yra apibrėžta GO samprata – pvz., vaisių ir daržovių sektoriuje GO reiškia aukštesnį pripažinimo lygį, o GG – tik preliminarų pripažinimą ne ilgesniam kaip penkerių metų laikotarpiui, per kurį turi būti įvykdyti pripažinimo GO reikalavimai.

Žemės ūkio produkcijos gamintojų sukurtas juridinis asmuo, siekiantis įgyti teisę būti pripažintas GG, turi atitikti tam tikras nustatytas sąlygas. Kiekvienas žemės ūkio produkcijos gamintojų junginys, siekiantis pripažinimo vadintis gamintojų grupe, pirmiausia turi būti įregistruotas kaip juridinis asmuo pagal šalyje galiojančius įstatymus. GG nėra nauja juridinio asmens forma. Autoriai laikosi nuomonės, kad žemės ūkio kooperatyvas yra natūraliai susiformavusi žemdirbių GG forma.

Žemdirbių vienijimosi į kooperatyvus būtinumą lemia žemės ūkio produkcijos rinkų ypatybės. Žemės ūkio produktų rinkos bruožas yra paklausos ir pasiūlos asimetriškumas. Pasiūla formuojasi daugeliui gamintojų gana tobulai konkuruojant tarpusavyje, o paklausai rinkoje dažniausiai būdinga oligopsoninė situacija, nes yra tik keli stambūs produkcijos pirkėjai (Ramanauskienė, 2007). Tokia konkurencinė situacija rinkoje lemia, kad neorganizuoti žemės ūkio produkcijos gamintojai nesugeba gauti adekvačios pajamų dalies prekės pardavimo grandinėje (Gulbe, 2003; Klaassen; 2007; Lemanowicz, 2005; Le Vay, 1983; Miglavs, 2007).

Lietuvoje šiuo metu Vaisių ir daržovių gamintojų organizacijų pripažinimo ir gamintojų grupių pripažinimo ir paramos joms teikimo taisyklių (Vaisių..., 2002) nustatyta tvarka vaisių ir daržovių gamintojų, besiverčiančių vaisių ir daržovių auginimu bei apdorojimu, iniciatyva sukurtas juridinis asmuo gali įgyti preliminariai pripažintos GG arba pripažintos GO statusą. Pagal 2005 m. rugsėjo 20 d. ES Tarybos reglamentą Nr. 1698/2005 dėl Europos žemės ūkio fondo kaimo plėtrai (EŽŪFKP) paramos kaimo plėtrai nustatyta pereinamojo laikotarpio priemonė naujosioms ES šalims narėms, tarp jų ir Lietuvai, – kitų žemės ūkio sektorių gamintojų grupių įsikūrimo rėmimas – Lietuvoje nebuvo įteisintas ir įtrauktas į Kaimo plėtros priemonių planą.

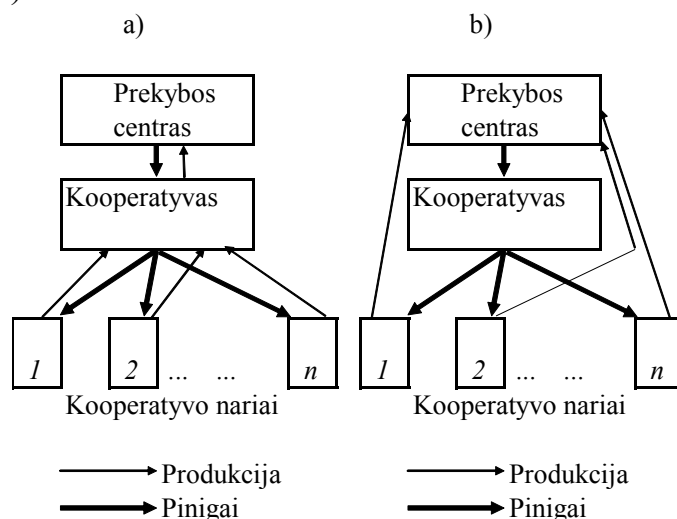
Taigi šiuo metu Lietuvoje gali būti pripažįstamos tik vaisių ir daržovių GG ir GO, tačiau iki šiol nė vienas vaisių ir daržovių gamintojų kooperatyvas nesikreipė dėl GG ar GO pripažinimo. Lietuvos daržovių augintojai ne tik nepasinaudojo sektoriui skiriama parama, bet ir patyrė didelius nuostolius dėl „agurkų krizės“ – tariamo E. coli (*Escherichia coli*) bakterijos išplitimo. ES daržovių augintojams skyrė soli-

džias kompensacijas, o Lietuvos žemdirbiai, neturėdami GO, negavo jokios kompensacijos nuostoliams padengti.

Vykdamas tolesnę BŽŪP reformą 2014–2020 m. numatomas įvairių žemės ūkio produkcijos rūšių GO ir jų asociacijų pripažinimas ir rėmimas. Tiesa, Europos Parlamento ir Komisijos projekte kol kas nėra aiškaus GO apibrėžimo. Atsižvelgiant į lėtą kooperacijos Lietuvoje plėtrą, reikia pasiruošti nustatyti aiškius GO pripažinimo, tikslų ir uždavinių kriterijus ir sukurti instrumentus, skatinančius kurti GO. Besikuriančios GG turi matyti išmatuojamą naudą jungtis į aukštesnio lygio organizacijas. Be to, būtina iš anksto parengti švietėjiškos ir konsultacinės veiklos programą.

2. Latvijos vaisių ir daržovių gamintojų grupių veiklos patirtis

Jei Lietuvoje iki šiol nėra nė vienos pripažintos GG, Latvijoje dar 2007 m. pabaigoje pripažinimą GG gavo dvi kooperatinės bendrovės – „Mūsmāju Dārzeni“ ir „Baltijas dārzeni“. Analizė leido nustatyti, kad Latvijos kooperatyvų GG veiklos modeliai yra skirtingi (pav.).



Pav. Latvijos kooperatyvų-GG veiklos modeliai

Kooperatyvo „Baltijas dārzeni“ veikla organizuota pagal centralizuotą modelį (žr. pav. a variantą). Atsakydama į klausimą, kaip organizuota kooperatyvo veikla, direktorė paaiškino, kad visi kooperatyvo nariai turi savo sandėlius, o vaisių ir daržovių prekinis paruošimas vyksta viename prekybos centre netoli Rygos. Nariai parduoda kooperatyvui savo išaugintus produktus, po to specializuotose kooperatyvo patalpose jie paruošiami prekybai – valomi, rūšiuojami, pakuojami – ir parduodami vartotojams (prekybos tinklams). Kooperatyvo išlaidos finansuojamos iš produkcijos pirkimo ir pardavimo kainų skirtumo.

Kooperatyvas vienija beveik visus šiltnaminių daržovių augintojus. Ji jungia 17 narių įvairiose Latvijos vietose.

Beveik 90 proc. investicijų buvo skirtos prekinio paruošimo centrui, į kurią suvežama didžioji dalis realizuojamos produkcijos. Bendra investicijų vertė – daugiau kaip 10 mln. latų (su finansine parama),

Nariai einamųjų įnašų nedaro, kooperatyvo pajamos – tai skirtumas tarp kainos, už kurią parduodama produkcija, ir kainos, kuri mokama augintojui. Nustatant supirkimo kainą, atsižvelgiama į tai, kiek bus išlaidų prekiniam parengimui ir kiek lėšų reikia kooperatyvui išlaikyti. Pelno nesiekama, taigi nekyla ir jo paskirstymo problemų.

Kooperatyvas plečia veiklą, apyvarta kasmet auga 5–10 proc. Priimant naujus narius, siekiama išplėsti produkcijos asortimentą, sušvelninti gamintojų tarpusavio konkurenciją. Orientuojamasi pirmiausia į vietinę rinką, iš esmės valdoma šiltnamių daržovių pasiūla, reguliuojant narių produkcijos auginimą. Siekiama planuoti gamybą, siekiant užtikrinti tolygų produkcijos tiekimą ištisus metus.

Kooperatyvo „Mūsmāju Dārzeni“ veikla organizuota pagal decentralizuotą modelį (žr. pav. *b* variantą). Nariai pagamintus produktus laiko savo sandėliuose, patys juos rūšiuoja, fasuoja ir parduoda, o rinkodarinį darbą ir realizavimą koordinuoja kooperatyvo administracija. Šiuo atveju kooperatyvas veikia rinkoje kaip GG narių agentas, vedantis derybas su prekybos centrais dėl produkcijos pardavimo kainų, derinantis užsakymų realizavimo sąlygas – prekybos centruose renka informaciją apie produktų poreikį, tikslina duomenis apie kooperatyvo narių turimų produktų atsargas bei praneša kur, kokių, kiek ir kada reikia jų pateikti (kooperatyvo vardu ir su jo važtaraščiais). Prekybos centrams atsiskaičius su kooperatyvu, pastarasis atsiskaito su savo nariais. Kooperatyvo išlaidoms padengti nariai moka mokesčius (nustatytą proc. nuo pardavimų pajamų).

„Mūsmāju Dārzeni“ sujungė lauko daržovių augintojus – prekybos tinklo „Rimi“ tiekėjus. Dabar yra 9 nariai iš įvairių Latvijos vietų. Kiekvienas ūkis turi savo specializaciją. Bendras visų kooperatyvo narių dirbamos žemės plotas – virš 1000 hektarų. Kooperatyvo realizuotoji produkcija išaugo nuo 1,5 mln. latų 2008 m. iki 2,9 mln. latų 2010-aisiais.

Narių ūkiuose užauginama ir per GG parduodama daugiau kaip 16 tūkst. t daržovių ir bulvių, kurios ištisus metus pristatomos Latvijos prekybos centrams, mokykloms, vaikų darželiams, taip pat eksportuojamos. Pagrindiniai produkcijos pirkėjai yra prekybos tinklai – jiems tenka apie 80 proc. pardavimų. Rinkai tiekama apie 40 pavadinimų produkcijos. 2011 m. realizacijos apimtys, preliminariais duomenimis, siekė 3,2 mln. latų.

Į klausimus, kokią GG gauna finansinę paramą ir kaip ji apskaičiuojama, kooperatyvo respondentai atsakė, kad pagal pradinį pripažinimo planą buvo numatyta įgyvendinti investicijos bendrai 3 mln. latų sumai. Vėliau pripažinimo planas buvo kasmet koreguojamas, o faktinės investicijos sudarė apie 4 mln. latų. Iš ES ir valstybės paramos kompensuota 75 proc. šių investicijų vertės. Be to, papildomai gauta parama GG įsikūrimui ir administracinėms išlaidoms.

Į klausimą, kokiems tikslams naudojama finansinė parama, buvo atsakyta, kad pasinaudojus teikiama investicine parama GG buvo modernizuoti sandėliai, įsigyta daržovių valymo, plovimo, pakavimo, skutimo, virimo, plastikinės taros plovimo įranga. Tai leido pateikti paruoštus prekybai, didesnės pridėtinės vertės produktus.

Kooperatyvo strategijos ypatybė – visos investicijos vykdomos tik narių ūkiuose, nėra centralizuotų sandėlių ir prekinio paruošimo centro. Laikomasi nuomonės, kad tai netikslinga, nes narių ūkiai vienas nuo kito labai nutolę, išsibarstę po visą Latviją.

Pateikdamas prekių partiją, narys pats rašo du važtaraščius – pagal vieną narys parduoda produkciją kooperatyvui, pagal kitą – kooperatyvas parduoda tą patį produkcijos kiekį pirkėjui. Kiekvienas narys turi jam priskirtą važtaraščių numerių seriją. Pažymėtina, kad abiejuose važtaraščiuose kaina nurodoma ta pati, kooperatyvas netaikuoja kainos maržos ir pajamų iš realizavimo negauna. Kooperatyvo pajinis kapitalas nedidelis – 5000 latų. Kadangi pelno nesiekama, nekyla ir jo paskirstymo problemų. Kooperatyvo išlaikymui užtikrinti nariai kas mėnesį sumoka 3 proc. nuo savo realizacinių pajamų, jo administracinė veikla taip pat finansuojama iš gaunamos paramos.

Organizuota kooperatyvo narių veikla palengvino pagamintos produkcijos realizavimą, leido gauti aukštesnes ir pastovesnes pardavimo kainas. Jei už kilogramą daržovių gaunama vienu santimu daugiau, tai, esant dabartinei realizacijos apimčiai, gaunama 160 tūkst. latų papildomų pajamų. Bendradarbiavimas leido sumažinti gamintojų tarpusavio konkurenciją, padėjo pajusti kooperuotos veiklos naudą.

Latvijos GG taikomiems modeliams bendra tai, kad abu kooperatyvai nesiekia pelno. Jų tikslas – didinti narių pajamas, organizuotai realizuojant produkciją.

Abiejų GG vadovai nurodė, kad į kooperatyvą jungiasi stambesnieji ūkiai. Smulkūs ūkiai, nors jiems dalyvavimas kooperatyvuose gyvybiškai reikalingas, jau negali įvykdyti veikiančių GG keliamų reikalavimų. Taigi aiškėja, kad smulkesnieji ūkiai galėtų cysijungti bendrai veiklai, jei jiems būtų teikiama papildoma tiek finansinė, tiek konsultacinė parama.

3. Gamintojų grupių kūrimosi ir veiklos patirtis Lenkijoje

Lenkija turi jau daugiametę GG pripažinimo ir rėmimo patirtį, kurios pažinimas gali būti naudingas Lietuvai. Lenkijos ūkininkai skatinami jungtis į GG, kad augtų jų konkurencingumas vidaus ir užsienio rinkose. Įvairių žemės ūkio produktų (ne vien vaisių ir daržovių sektoriuje) GG pripažinimas ir rėmimas, skirtingai nei Lietuvoje ir Latvijoje, įteisintas įstatymu jau 2000 m. iš nacionalinių lėšų, vėliau perimta ES gamintojų grupių rėmimo tvarka. Nuolat vykdoma informacinė kampanija apie naujų GG steigimo privalumus, galimybes pasinaudoti finansiniais paramos instrumentais bei apie galimybę pasinaudoti konsultavimo paslaugomis. Besikuriančias GG konsultuoja regioniniai žemės ūkio konsultavimo centrai. Lenkijos Žemės ūkio plėtros ir modernizavimo agentūros duomenimis, 2011 m. lapkričio 30 d. pagal įstatymą dėl žemdirbių gamintojų grupių buvo įregistruotos net 636 GG.

Nors ir pasiekta tam tikra pažanga, Lenkijoje tebelaikoma, kad žemas žemės ūkio produkcijos gamintojų organizuotumo lygis yra viena iš didžiausių Lenkijos žemės ūkio silpnybių (Chlebicka, 2008). Reiškama nuomonė, kad daug GG steigėsi tik finansinei paramai gauti, o jai nutrūkus, netgi daugiau kaip pusė jų gali subyrėti.

Toks mažas apsijungimo laipsnis rodo, kad yra pakankamai sudėtinga surinkti keliolika vieno produkto gamintojų, norinčių bendrai vykdyti ūkinę veiklą. Be to, trūksta lyderių, kurie visuomeniniais pagrindais galėtų užsiimti grupės organizavimu. Dabartinė teisinio reguliavimo tvarka palanki dideliems prekiniams ūkiams, kurie ir taip yra stambūs rinkos dalyviai. Mažiems ir vidutiniams ūkiams paskatos yra nepakankamos. Žemdirbių GG kūrimosi tempo paspartinimui reikia intensyvesnių veiks-
mų, reikia pasiūlyti smulkiems ir vidutiniams gamintojams naujus, palankesnius tei-

sinius sprendimus ir didesnę finansinę rėmimą, o taip pat į gamintojų grupių kūrimosi procesą įtraukti specializuotas institucijas.

Susikūrusios grupės yra „gyvas“ pavyzdys, kaip gamintojai gali susijungti ir gauti naudą – mažinti gamybos kaštus, užsitikrinti geresnes produkcijos realizavimo sąlygas, taip pat – gauti finansinę paramą. Tokie pavyzdžiai turi esminę įtaką kitų grupių kūrimuisi. Galimybė susitikti su praktikais ir pasikeisti patyrimu gali padėti potencialiems naujiems nariams įveikti baimes dėl rizikos veikti grupėje.

Vaisių ir daržovių sektoriuje veikia atskira, gana palanki GO ir GG rėmimo tvarka. Dabartinis vaisių ir daržovių augintojų kooperacijos lygis Lenkijoje yra vienas iš geriausių. 2011 m. veikė 182 preliminariai pripažintos GG ir 40 pripažintų GO. Jos jungė 5525 narius: 2462 – GG ir 3063 – GO. Vidutiniškai vienoje GG buvo 14 narių, o GO – net 77 nariai. Vertinama, kad organizuotai buvo realizuojama apie 15 proc. prekinės vaisių ir daržovių produkcijos.

Iki 2011 m. finansine parama preliminariai pripažintoms GG pasinaudojo 156 vaisių ir daržovių GG. Gauta paramos suma – apie 1153 mln. zlotų, iš kurių GG įkūrimui ir administraciniams kaštams padengti – 86 mln. zlotų, pripažinimo plane numatytoms investicijoms – 1068 mln. zlotų. Vienai GG vidutiniškai teko apie 7,4 mln. zlotų finansinės paramos. Didžioji paramos dalis (92,5 proc.) tenka GG pripažinimo planuose numatytoms investicijoms. Investicinė parama vaisių ir daržovių GG teikiama labai palankiomis sąlygomis, paramos intensyvumas – 75 proc.

Lentelė. Lenkijos vaisių ir daržovių GG gauta finansinė parama (Sėk, 2011)

Finansinę paramą gavusių GG skaičius	Gautos finansinės paramos suma mln. zlotais			Finansinės paramos suma vidutiniškai vienai gamintojų grupei, mln. zlotais		
	Iš viso	iš jų		Iš viso	iš jų	
		įkūrimui ir administraciniams kaštams padengti	pripažinimo plane numatytoms investicijoms		įkūrimui ir administraciniams kaštams padengti	pripažinimo plane numatytoms investicijoms
156	1153,9	86,3	1067,7	7,4	0,5	6,8

Iš 40 vaisių ir daržovių GO iki 2011 vasario 15 d. finansine parama pasinaudojo tik 4 GO. Jų sukurtų veiklos fondų papildomam finansavimui buvo skirta apie 6,4 mln. zlotų. Mažas finansine parama pasinaudojusių GO skaičius paaiškinamas tuo, kad dauguma jų anksčiau turėjo preliminarų pripažinimą GG, o GO statusą įgijo neseniai.

Gamintojų kooperacijos proceso Lenkijoje analizė rodo daug aktualių ir neišspręstų problemų psichologijos, ekonomikos, organizavimo, teisės ir konsultavimo srityse (Perspektywy..., 2008):

Psichologinės problemos:

- gamintojų nepasitikėjimas vienas kitu;
- vis dar žemas žemdirbių ekonominio sąmoningumo lygis ir dėl to nepakankamas bendros veiklos naudos vertinimas;
- nepakankamas kiekis teigiamų grupinės veiklos patyrimo pavyzdžių;

- nesėkmingos kooperatyvų veiklos patyrimas;
- nenoras arba negebėjimas vykdyti lyderio funkcijas ūkinėje veikloje.

Ekonominės, organizacinės ir teisinės problemos:

- finansinių lėšų trūkumas sėkmingai ūkinei veiklai pradėti;
- sunkumai sudarant kontraktus dėl to, kad nemaža dalis pirkėjų nenori jų sudaryti su GG;
- finansinių lėšų trūkumas įdarbinti specialistus net dalimi etato, ypač pradinio veiklos laikotarpiu;
- netobuli teisiniai sprendimai dėl žemdirbių gamintojų grupių ir jų sąjungų bei jų ryšių su rinka reguliavimo;
- sisteminio visoje prekės kūrimo grandinėje sukuriamos pridėtinės vertės teisingo paskirstymo reguliavimo trūkumas.

Organizacinės konsultavimo problemos:

- vieningos gamintojų grupių konsultavimo metodologijos trūkumas;
- labai nevienodos konsultantų žinios ir gebėjimai.

Lenkijoje nesitikima, kad Vakarų Europoje ar kitose pasaulio šalyse žemės ūkio produktų rinka bus organizuota aktyviai dalyvaujant žemdirbiams ir kad jie galės gauti žymiai didesnę pridėtinės vertės dalį (Perspektywy..., 2008). Lenkijos gamintojams liko mažai vietos rinkoje, kurią vis labiau valdo prekybinės firmos, o besikuriančios žemdirbių ūkinės organizacijos (kooperatyvai, GG, GO) dėl tos vietos jau dabar turi kovoti nelygioje kovoje. Todėl, respondentų nuomone, reikalingas teisinis produkcijos gamintojų ir prekybos tinklų santykių reguliavimo mechanizmas, kuris padėtų žemdirbiams ir jų organizacijoms tapti aktyviais ir lygiateisiais rinkos proceso dalyviais. To nepadarius, žemdirbiai tampa tik pasyviais žaliavų žemomis kainomis teikėjais tarpininkams. Tarpininkai tuo dažnai piktavališkai naudojasi: gan dažnai aprūpina žemdirbius ir gamybos priemonėmis, tačiau mažmeninėmis kainomis, t. y. pačiomis didžiausiomis kokios gali būti rinkoje. Todėl mokslininkai rekomenduoja valstybei imtis visų galimų teisinių, organizacinių ir finansinio palaikymo veiksmų, kad per 10–15 metų organizuotų gamintojų dalis rinkoje padidėtų iki 20–25 proc., o atskiruose sektoriuose ir regionuose – iki 50 proc.

Išvados

1. Nežiūrint GG statuso teikiamų privalumų, Lietuvoje oficialiai pripažintų GG nėra. Skatinant Lietuvos žemės ūkio produkcijos gamintojų kooperaciją ir GG kūrimąsi, turi būti panaudota kaimyninių šalių žemdirbių GG veiklos geroji patirtis, ypač vaisių ir daržovių sektoriuje.

2. Latvijos ir Lenkijos žemdirbiai aktyviau nei Lietuvoje jungiasi į GG, sėkmingiau naudojasi tam skiriama ES ir nacionaline parama:

- Latvijoje pripažintos 2 vaisių ir daržovių GG, kurios per penkerius pripažinimo plano vykdymo metus, naudodamos finansinę paramą, įvykdė daugiau kaip 14 mln. latų investicijas;

- Lenkijoje vaisių ir daržovių sektoriuje veikia pripažintos 182 GG ir 40 GO, o joms išmokėta parama siekė 1153 mln. zlotų. Lenkijoje pripažįstamos ir remiamos ne tik vaisių ir daržovių, bet ir kitų žemės ūkio produkcijos rūšių GG.

3. Reformuojant ES Bendrąją žemės ūkio politiką nuo 2014 m., numatoma skatinti įvairių augalininkystės ir gyvulininkystės produkcijos rūšių GO pripažinimą, aktyviau remti jų veiklą. Lietuvoje būtina pasirengti įteisinti žemdirbių GO statusą ir numatyti reikalavimus atitinkančių GO įsikūrimo ir veiklos rėmimą.

4. Kaimyninių šalių patirtis rodo, kad stambesni ūkininkai sėkmingiau jungiasi į GG, tuo tarpu smulkesniesiems, kuriems kooperacija gali būti išlikimo sąlyga, siekiant apsisungti kyla daugiau sunkumų. Tikslinga nustatyti diferencijuotą rėmimo sistemą – didesnė finansinė parama turėtų būti teikiama GG ir GO, jungiančioms smulkius ir vidutinius žemės ūkio produkcijos gamintojus. Padidinto rėmimo gavimo sąlyga galėtų būti didesnis apsisungusių į kooperuotą darinių narių skaičius.

5. Siekiant palengvinti GG ir GO ūkinės veiklos pradžią, tikslinga paramą administracinėms išlaidoms mokėti avansu pagal narių produktų realizavimo apimtis iki GG pripažinimo.

6. Būtina stiprinti konsultantų, galinčių padėti žemdirbiams kurti GG, kompetenciją, dažniau organizuoti žemdirbių išvykas pas kaimyninių šalių ūkininkus, kad betarpiškai susipažintų su GG ir GO organizavimo ypatumais bei įsitikintų tokių darinių ekonomine nauda.

Literatūra

1. Chlebicka, A., Fałkowski, J., Wołek, T. (2008). Powstawanie grup producentów rolnych a zmienność cen. – Warszawa.

2. Gulbe, I., Gailitis, M. L., Grazdins, N. (2003). The future and Need for Producer Organizations in Horticultural Sector of Latvian Agriculture // Economic Science for Rural Development. International Scientific conference reports (proceedings): II part, Jelgava.

3. Klaassen, Ad. (2007). Implementation of CMO-regulations in the Netherlands // Management theory and studies for rural business and infrastructure development: proceedings of international scientific conference. Nr. 2 (9).

4. Kuliešis, G., Pareigienė, L. (2010). Nuostatų kooperuotis vertinimas // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. Nr. 24 (5).

5. Le Vay, C. (1983). Agricultural Co-operative Theory: A Review // Journal of Agricultural Economics. Vol. 34. No. 1.

6. Lemanowicz, M. (2005). Organizacje i grupy producentów szansą na poprawę konkurencyjności polskiego rolnictwa. – Warszawa: Wydawnictwo SGGW.

7. Miglavs, A. (2007). Producer organizations for longterm development of horticulture sector // Final conference of project “Promotion of Producer Organisations in Latvia and Lithuania”. Riga, 2007 07 29.

8. Paramos teikimo vaisių ir daržovių gamintojų organizacijoms bei preliminariai pripažintoms gamintojų grupėms taisyklės (2002). LR ŽŪM. – http://www.zum.lt/min/index.cfm?attributes.file=File_2424.cfm&fuseaction=displayHTML&langparam=LT [2012 02].

9. Pareigienė, L., Ribašauskienė E. (2008). Kooperacijos plėtros vertinimas // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. Nr. 1 (12).

10. Pasiūlymas. Europos Parlamento ir Tarybos reglamentas, kuriuo nustatomas bendras žemės ūkio produktų rinkų organizavimas. – http://ec.europa.eu/agriculture/cap-post-2013/legal-proposals/com626/626_lt.pdf [2012 02].

11. Perspektywy rozwoju grup producentów rolnych do roku 2013. (2008). – Miedzeszyn-Warszawa.

12. Ramanauskas, J. Stašys, R. (2011). Cooperative performance assessment based on the sustainable development aspect // Proceedings: Rural Development 2011. Vol. 4. Book 2. – Akademia: LŽŪU Leidybos centras.

13. Ramanauskienė, J., Vazonis, V. (2007). Uwarunkowania rozwoju organizacji i grup producentów owoców i warzyw na Litwie // Grupy producentów w wybranych gałęziach produkcji rolnej. Monografia. Nr. 90. – Siedlce: Wydawnictwo Akademii Podlaskiej.

14. Sęk, R. (2011). Przyszłość systemów wsparcia dla grup i organizacji producentów owoców i warzyw w ramach WPR po 2013 r. – http://ksow.pl/fileadmin/user_upload/ksow.pl/pliki/2011.03.xx-Limanowa-prezentacje/R._S%C4%99k_-_Przysz%C5%82o%C5%9B%C4%87_system%C3%B3w_wsparcia_grup_i_organizacji_pro.pdf [2011].

15. Vaisių ir daržovių gamintojų organizacijų pripažinimo ir gamintojų grupių pripažinimo taisyklės. LR ŽŪM. – <http://tar.tic.lt/Default.aspx?id=2&item=results&aktoid=7066A3ED-01D2-4CA3-939B-6D3803B9CCA7> [2012 02].

AGRICULTURAL PRODUCERS GROUP – ASSIMILATION OF THE BEST EXPERIENCE

Julius Ramanauskas¹, Gediminas Radzevičius², Vytautas Vazonis³

¹ *University of Klaipėda,* ² *European Regional Policy Institute,*

³ *Aleksandras Stulginskis University*

Summary

Agricultural co-operation creates opportunities to strengthen their market position, the movement to a higher chain of added value, take the advantage of the common agricultural policy support measures. Development of co-operation in Lithuania is not sufficient enough. One way to improve the situation in this area is to support establishment of producer groups.

The aim of the study – according to the analysis of the neighbouring countries (Latvia and Poland) experience in the development of farmers and producer groups in organizing their activities, identify the best examples of successful opportunities. Economic literature and legal documentation on agricultural production regulation and farmers' cooperated activity was analyzed. In addition, the study also included the semi-standardized interviews with the fruit and vegetable producer groups, managers and consultants. It was found that farmers in Poland and Latvia are more active in binding to the producer groups than in Lithuania, they better use the advantages of EU and national support.

Keywords: producer group, producer organisation, co-operation.

JEL codes: Q010, Q130, Q170.

ŽEMĖS ŪKIO REIKŠMĖS IR POVEIKIO VISUOMENĖS GEROVEI VERTINIMO MODELIS

Sandra Stanytė, Daiva Makutėnienė

Aleksandro Stulginskio universitetas

Lietuvos ir ES strateginiuose su žemės ūkio ir kaimo plėtra susijusiuose dokumentuose pabrėžiama, kad žemės ūkis yra vienas iš prioritetinių sektorių ir atlieka svarbias ekonominę, socialinę, aplinkosauginę, etnokultūrinę funkcijas. Tai, jog ES labiau nei bet kada stengiasi išsaugoti žemės ūkio sektoriaus aktyvumą, byloja ir 2010 m. Europos Komisijos parengta 2020 m. Europos strategija, kurioje žemės ūkiui tenka svarbus vaidmuo.

Straipsnyje nagrinėjamos problemos, kylančios vertinant žemės ūkio reikšmę ir poveikį visuomenės gerovei. Atlikta mokslinės literatūros sisteminė ir lyginamoji analizė atskleidė, kad vertinimo problemiškas susijęs su taikomų koncepcijų ir naudojamų dimensijų įvairove, vertinimo metodų ir veiksmų parinkimu. Naudojant loginės analizės ir sintezės, palyginimo metodus, loginio ir grafinio vaizdavimo būdus tyrimu nustatyta, kad žemės ūkio reikšmė ir poveikis visuomenės gerovei nevienareikšmis, o jį vertinant, svarbu remtis žemės ūkio daugiafunkciškumo ir darnaus žemės ūkio vystymosi koncepcijomis ir naudoti ekonominę, socialinę ir aplinkosaugos dimensijas.

Raktiniai žodžiai: darnus žemės ūkio vystymasis, žemės ūkis, žemės ūkio daugiafunkciškumas, visuomenės gerovė.

JEL kodai: Q010, O440, I310.

Įvadas

Žemės ūkis, kuriam būdingas daugiafunkcinis pobūdis, yra vienas iš prioritetinių Lietuvos sektorių ir atlieka svarbų ekonominį, socialinį, aplinkosauginį, etnokultūrinį vaidmenį (Lietuvos kaimo..., 2007). Jo reikšmę, visų pirma, atspindi tai, jog žemės ūkis yra žaliavų maistui, pluoštui, energetikai ir kitiems vartojimo gaminiams, iš dalies – ir paties maisto tiekėjas, užtikrinantis apdirbamosios pramonės vystymąsi bei šalies gyventojų gerovę, glaudžiai susijęs su materialinių išteklių gamybos ir paslaugų sektoriais. Svarbi jo įtaka gyventojų užimtumui (2010 m. užimtieji žemės ūkyje ir susijusiose veiklose sudarė 8,2 proc. šalies užimtųjų), nacionalinio biudžeto pajamų srautams. Svarbu ir tai, kad žemės ūkio ir maisto produktams tenka pakankamai reikšminga šalies eksporto dalis (2011 m. ji sudarė 16,6 proc.), tai teigiamai veikia šalies mokėjimų balansą, o tuo pačiu – ir visuomenės gerovę. Paaiškėjo, kad ekonominės krizės laikotarpiu žemės ūkyje sukurta pridėtinė vertė sumažėjo mažiausiai, lyginant su kitomis ekonominėmis veiklomis, jis buvo atspariausias ekonominiams sukrėtimams. Tai dar kartą įrodo svarią žemės ūkio reikšmę visuomenei. Dėl augančios maisto paklausos pasaulyje ir padidėjusios maisto produktams kylančios rizikos, veikiančios klimato kaitos ir didesnio rinkos pažeidžiamumo, ES labiau nei bet kada stengiasi išsaugoti žemės ūkio sektoriaus aktyvumą. Žemės ūkio reikšmę ir poveikį visuomenės gerovei iliustruoja ir tai, kad žemės ūkiui tenka svarbus vaidmuo ES Komisijos pateiktoje 2020 m. strategijoje (2020 m. Europa, 2010) ateinantiems dešimčiai metų. Užtikrinus stiprią Bendrąją žemės ūkio politiką po 2013 m., žemės ūkis

gali dar labiau prisidėti užtikrinant maisto saugumą, tausų išteklių naudojimą, siekiant, kad, kovojant su klimato kaita, neblogėtų aplinkos būklė, nenyktų biologinė įvairovė, ištekliai būtų naudojami netvariai.

Mokslininkai nepateikia vienareikšmės visuomenės gerovės sampratos, jos apibrėžimų yra daug, nes tai sąlygoja įvairūs visuomenės gerovės vertinimo aspektai ir požiūriai (Easterlin, 2003; Blanchflower, 2004; Bruni, 2005; Kahneman, 2006; Easterlin, 2007; Stevenson, 2008; Stutzer, 2010; Dolan, 2011; Frey, 2011; kt.). Daugiau dėmesio skiriama nagrinėti ir vertinti visuomenės ekonominei gerovei. Diskutuojama ir dėl visuomenės gerovei vertinti tinkamų vertinimo sistemų sukūrimo bei rodiklių parinkimo. Dar daugiau problemų kyla vertinant atskiros ekonominės veiklos rūšies – šiuo atveju – žemės ūkio reikšmę ir poveikį visuomenės gerovei. Straipsnyje nagrinėjama problema galima apibrėžti taip: per kokias dimensijas vertintina žemės ūkio reikšmė ir poveikis visuomenės gerovei, kokios jų tarpusavio sąsajos?

Tyrimo tikslas – atskleidus žemės ūkio reikšmės ir poveikio visuomenės gerovei vertinimo problematiką, pateikti vertinimo modelį.

Tyrimo tikslas suponavo šiuos **uždavinius**:

- atskleisti žemės ūkio poveikio visuomenės gerovei vertinimo galimybes, remiantis žemės ūkio daugiafunkciškumo ir darnaus žemės ūkio vystymosi koncepcijomis;
- pagrįsti žemės ūkio vaidmens ir jo reikšmės visuomenės gerovei vertinimą per ekonominę, socialinę ir aplinkosaugos dimensijas;
- sukurti žemės ūkio reikšmės ir poveikio visuomenės gerovei vertinimo modelį, išskiriant vertinimo dimensijas ir atskleidžiant jų sąsajas bei poveikį visuomenės gerovei.

Tyrimo objektas – žemės ūkio reikšmės ir poveikio visuomenės gerovei vertinimas.

Tyrimo metodika: analizuojant žemės ūkio reikšmės ir poveikio visuomenės gerovei vertinimą, atlikta mokslinės literatūros sisteminė ir lyginamoji analizė, remiantis įvairių autorių ir tarptautinių organizacijų plėtojamomis koncepcijomis nagrinėjamu klausimu. Identifikuojant vertinimo problemas, naudoti loginės analizės ir sintezės metodai, atskleidžiant žemės ūkio reikšmės visuomenės gerovei vertinimo sritis ir poveikį, taikyti palyginimo, dedukcijos metodai, loginio ir grafinio vaizdavimo būdai. Pateiktas žemės ūkio reikšmės ir poveikio visuomenės gerovei vertinimo modelis. Taikant apibendrinimo metodą, formuluojamos išvados.

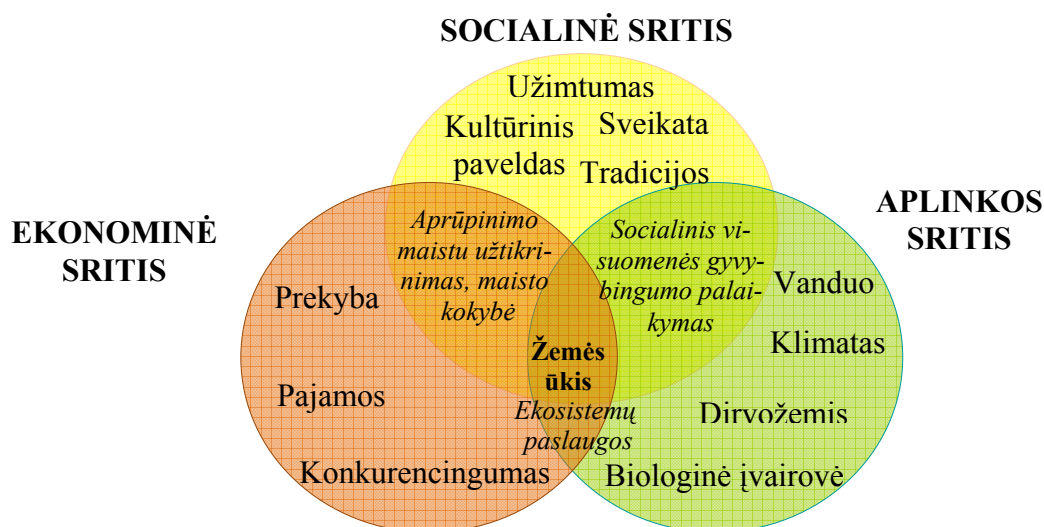
Konceptualus požiūris į vertinimą ir jo problemiškas

Žemės ūkis atlieka svarbias ekonominę, socialinę, aplinkosaugos ir etnokultūrinės funkcijas, todėl daugelyje valstybių turi prioritetinį vaidmenį šalies ekonomikoje. Jis sukuria darbo vietas kitose ekonominėse veiklose – apdirbamojoje ir materialinių-techninių išteklių gamybos pramonėje, vidaus ir užsienio prekyboje, transporte, kitų įvairių paslaugų, teikiamų žemės ūkiui, srityse (Lietuvos žemės ūkio..., 2003). Žemės ūkio bei su juo susijusių sektorių plėtra užtikrina šalies BVP augimą, gyventojų užimtumą ir jų gerovės augimą, tačiau, kaip pažymi daugelis mokslininkų (Heinemann, 2009; Byerlee, 2009; kt.) ir tarptautinių organizacijų, žemės ūkio reikšmė ne-

apsiriboja tik ekonominiais aspektais – vis plačiau diskutuojama apie socialinę, aplinkosaugos svarbą.

Žemės ūkio reikšmę ir poveikį visuomenės gerovei geriau suprasti padeda žemės ūkio daugiafunkciškumo koncepcija. Mokslinėje literatūroje sutinkami įvairūs šios sąvokos apibrėžimai. E. Kaditi, J. Swinnen (2006), G. A. Wilson (2007) žemės ūkio daugiafunkciškumą apibrėžia kaip žemės ūkio veiklą, kai, gaminant žemės ūkio produktus ar žaliavas, kartu formuojamas kraštovaizdis, saugomi ir kuriami atsinaujinantys gamtos ištekliai, biologinė genetinė įvairovė, nuo atliekų valoma aplinka, saugomas kultūrinis paveldas, puoselėjama etnokultūra, užtikrinamas maisto saugumas ir kokybė, aukšti sveikatos, gyvulių gerovės standartai. Ekonominio bendradarbiavimo ir plėtros organizacijos Žemės ūkio ministrų Komiteto pareiškimė (Multifunctionality..., 2001) teigiama, kad žemės ūkis yra daugiafunkcinis, nes, be savo pirminio vaidmens – gaminti maistą ir pluoštą, – turi ir papildomų funkcijų, jo daugiafunkciškumas traktuojamas kaip maisto produktų įvairovė ir ūkininkų teikiamų paslaugų plėtra, neprekiniių produktų, kurie negali būti tiesiogiai parduodami, kūrimas. Daugiafunkciškumas susijęs su žemės ūkio produktų gamybos ir jos rezultatų ypatumais, žemės ūkyje gaminamų prekinių ir neprekiniių produktų įvairove, taip pat tuo, kad kai kuriems neprekiniiams produktams gali būti būdingos egzogeninių išteklių arba viešųjų gėrybių savybės, todėl tokių produktų rinkos funkcionuoja nepakankamai arba jų iš viso nėra (Towards..., 2008). Pagal K. Arovuori ir J. Kola (2004), daugiafunkcinio žemės ūkio atliekamas funkcijas, kurių realizavimas prisideda prie visuomenės gerovės, galima suskirstyti į 3 grupes: maisto kokybės, aplinkosaugos ir socialinio kaimo vietovių gyvybingumo palaikymo.

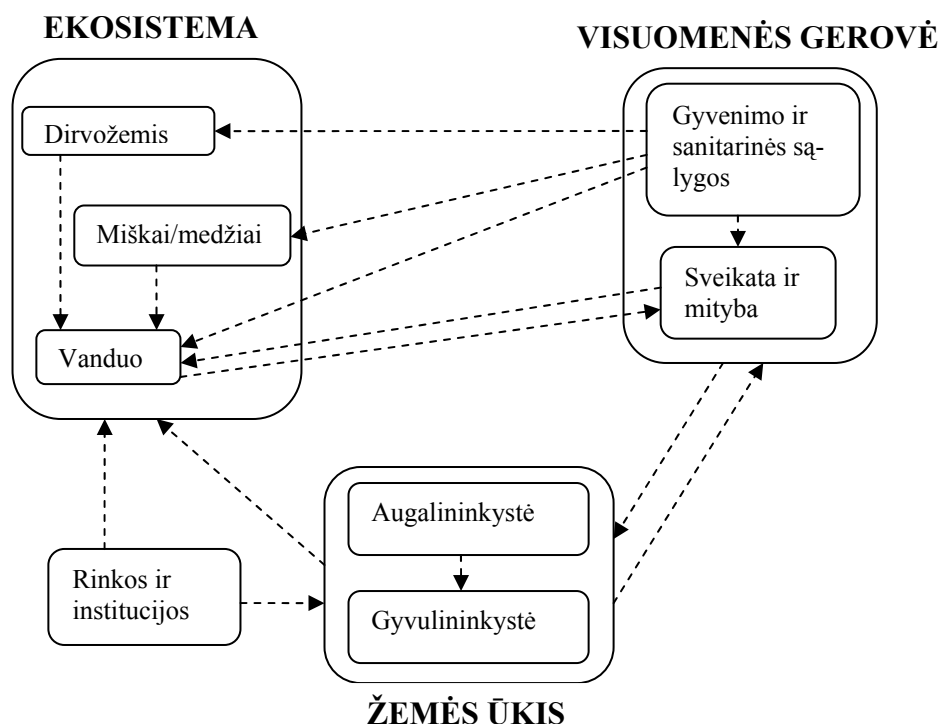
G. Van Huylenbroeck ir kt. (2007) daugiafunkcinio žemės ūkio dedamąsias atskleidžia per ekonominę, socialinę ir aplinkosaugos dimensijas. Daugiafunkcinio žemės ūkio sritys, kurių dedamosios atspindi visuomenės gerovę ir vystymąsi ir kurioms žemės ūkis turi didesnę ar mažesnę poveikį, pateiktos 1 paveiksle.



1 pav. Sritis, kuriomis remiantis, vertinama daugiafunkcinio žemės ūkio reikšmė ir poveikis visuomenės gerovei (Towards..., 2008)

Daugelis mokslininkų pažymi, kad žemės ūkio reikšmė ir poveikis visuomenės gerovei neapsiriboja tik ekonominiais aspektais. D. Byerlee ir kt. (2009) teigia, kad, pasikeitus visuomenės prioritetams, žemės ūkio reikšmė ir poveikis visuomenės gerovei pasireiškia per naujai įgautas funkcijas – žmonių sveikatos, aplinkosaugos ir aprūpinimo maistu užtikrinimą, skurdo mažinimą. F. Bresciani, A. Valdés (2007) nuomone, žemės ūkio indėlis prie skurdo mažinimo yra kur kas reikšmingesnis nei žemės ūkio sukuriama pridėtinė vertė.

Pastaruoju metu didelis dėmesys teikiamas aplinkosaugai, kurios poveikis ypač svarbus ekosistemoms. Ekosistemos – tai žmogaus gyvenimo ir veiklos pagrindas, pasižyminčios dideliu tvarumu bei elastingumu. Jų ištekliai (maistas, t. y. mėsa, žuvis, daržovės ir kt., vanduo, kuras, mediena, kt.) ir funkcijos (vandens tiekimas, oro ir vandens valymas, bioįvairovės palaikymas, natūralus atliekų perdirbimas, dirvožemio formacija, augalų apdulkinimas, sistemos regeneracija) labai svarbios visuomenės gerovei išlaikyti, taip pat – būsimai ekonominei ir socialinei plėtrai. Tai sudėtingas ir dinamiškas augalų, gyvūnų, mikroorganizmų ir gamtinės aplinkos, kurie egzistuoja kartu kaip visuma ir priklauso vieni nuo kitų, derinys (Ekosistemų..., 2009). J. A. Heinemann ir kt. (2009) nuomone, žemės ūkis ir ūkininkavimas turi tiesioginį poveikį ekosistemoms, o tuo pačiu – ir visuomenės gerovei. Geriau suvokti ekosistemų ir žemės ūkio sąveiką galima pasitelkus 2 pav., kuriame atskleidžiamas žemės ūkio poveikis ekosistemoms.



2 pav. Žemės ūkio poveikis visuomenės gerovei per ekosistemas (Lebel, 2003)

Visuomenės gerovė, kurią lemia sveikata ir mityba, tiesiogiai priklauso nuo ekosistemos dedamųjų, ypač vandens – jo kokybės ir kiekio. Šis ryšys pasireiškia per ligas ir taršą. Gyvenimo ir sanitarinės sąlygos taip pat koreliuoja su atskirais ekosistemos elementais – gyvulių mėšlas naudojamas dirvožemio kokybei gerinti, ker-

tami miškai, teršiamas vanduo. Žemės ūkis turi tiesioginį poveikį ekosistemai, ypačiai dirvožemiui, o per jį – ir vandeniui. Dirvožemio erozija, netinkamas mineralinių bei organinių trąšų ir kitų cheminių medžiagų naudojimas žemės ūkio reikmėms pažeidžia agrarines ir ekologines sistemas, daro nepataisomą žalą gamtai ir žmonių sveikatai. Kita vertus, dėl prastos sveikatos ir mitybos sumažėja galimybės dirbti žemės ūkyje, o badas, užteršti žemės ūkio produktai, mažas derlingumas ir gyvulių produktyvumas tiesiogiai veikia visuomenės gerovę. Taip pat reikia paminėti, kad kertami miškai energijos gamybai ir žemdirbystei plėtoti tiesiogiai veikia aplinką – orą ir jo taršos lygį (2 pav.).

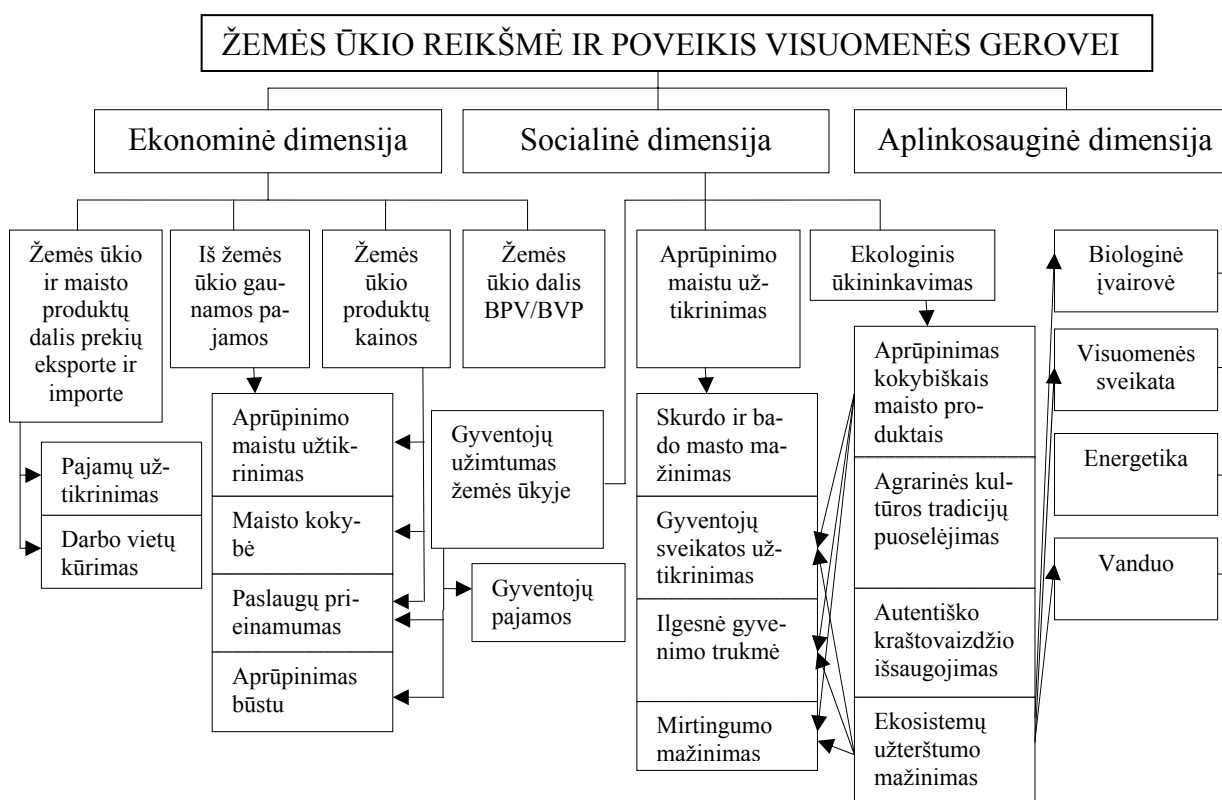
Daugelis mokslininkų ir tyrėjų žemės ūkio reikšmę ir poveikį visuomenės gerovei atskleidžia pasitelkdami darnaus žemės ūkio vystymosi koncepciją. Kaip pažymi V. Vitunskienė (2006), ši koncepcija yra daugiaaspektė, jungianti tarpusavyje susijusius socialinius, ekonominius ir aplinkosauginius ūkininkavimo aspektus bei orientuojanti į jų suderinamumą, subalansuotumą, harmoniją. Kiti mokslininkai darniajame vystymesi, be trijų minėtų susijusių ir viena kitą papildančių sudedamųjų dalių, kurių sąveika, R. Čiegio ir V. Kozlovskij (2011) nuomone, ir apibūdina darnumo esmę, išskiria ir ekologinį, institucinį (politinį), kultūrinį, etinį darnaus vystymosi aspektus (Čiegis, 2009; Štreimikienė, 2004). Vienas iš būdų žemės ūkį vystyti darnumo link – ekologinis žemės ūkis. J. Čiulevičius ir kt. (2007) ekologinį ūkininkavimą apibrėžia kaip labai patrauklią žmonijai koncepciją, nes tai užtikrina maisto saugą ir garantuoja geresnę gyvenimo kokybę. Galima teigti, kad ekologinis ūkininkavimas sukuria palankią ekonominę, socialinę, gamtosauginę ir etnokultūrinę aplinką, sąlygojančią visuomenės gyvenimo gerovę ir jos vystymąsi.

Išanalizavus įvairių mokslininkų ir tyrėjų plėtojamas koncepcijas matyti, jog samprata apie žemės ūkio funkcijas ir požiūris į jas keičiasi – žemės ūkis gamina ne tik prekinis, bet ir neprekinis produktus, sukuria prielaidas skurdui mažinti, padeda užtikrinti aplinkosaugą, gyventojų aprūpinimą maistu, tausoti ekosistemas ir kt., taigi daro poveikį socialinei, ekonominei, aplinkosauginei žmonių gerovei. Žemės ūkio poveikis visuomenės gerovei ir jos vystymuisi atsispindi ir vertinant gyventojų užimtumą, jų sveikatą, socialinę atskirtį, maisto kokybę ir saugą, ekologinio ūkininkavimo plėtrą ir kt.

Vertinant žemės ūkio reikšmę ir poveikį visuomenės gerovei tiek žemės ūkio daugiafunkciškumo, tiek darnaus vystymosi aspektais, naudojamos ekonominė, socialinė ir aplinkosaugos dimensijos. 3 paveiksle pateiktas vertinimo modelis, išskiriant minėtas vertinimo dimensijas (apjungus nagrinėtas koncepcijas), atskleidžiant jų sąsajas bei poveikį visuomenės gerovei.

Ekosistemų užterštumo mažinimas ir kokybiškų maisto produktų vartojimas turi įtakos gyventojų sveikatai, kuri apsprendžia gyvenimo trukmę. Gyventojų, užimtų žemės ūkyje, pajamos leidžia jiems apsirūpinti maistu ir taip užtikrina sveikatos lygį. Užimti gyventojai gali patenkinti savo poreikius, taip kurdami visuomenės gerovę. Remiantis FAO (2010), pasaulyje žemės ūkyje užimta apie 1,1 mlrd. ekonomiškai aktyvių gyventojų, iš jų ekonomiškai išsivysčiusiose Vakarų šalyse – apie 22 mln., Rytų Europoje – 12 mln., NVS – 20 mln., tuo tarpu besivystančiose šalyse – apie 1 mlrd. Pasaulyje žemės ūkyje dirba beveik 50 proc. darbingo amžiaus gyventojų. Stiprios ekonomikos šalyse XX a. pabaigoje užimtųjų žemės ūkyje dalis labai sumažėjo, ta-

čiau jis sukuria darbo vietas su juo susijusiose ekonominėse veiklose. Tuo tarpu silpnai ekonomiškai išsivysčiusiose šalyse užimtumas žemės ūkyje yra pakankamai didelis, dažnai – didesnis negu žemės ūkyje sukuriama pridėtinės vertės dalis. Tai reiškia, kad, esant didesniam užimtų darbuotojų žemės ūkyje skaičiui, gaunama ir mažesnė nacionalinių pajamų dalis už šio gamybos veiksnio naudojimą, taigi – ir mažesnės pajamos, kurios dažnai visos išleidžiamos gyvybiškai būtiniems poreikiams tenkinti ir tai – tik ribotam jų kiekiui. Tai riboja ekonomikos augimą, kartu – ir visuomenės gerovę. Taigi galima teigti, kad, vertinant žemės ūkio reikšmę visuomenės gerovei, svarbios socialinės ir ekonominės dimensijos (užimtumas žemės ūkyje, gaunamos pajamos ir kt.).



3 pav. Žemės ūkio reikšmės ir poveikio visuomenės gerovei vertinti ekonominės, socialinės ir aplinkosauginės dimensijos

Nagrinėjant žemės ūkio reikšmę visuomenės gerovei, išskirtinis dėmesys tenka maisto saugai, jo kokybei bei aprūpinimo maistu užtikrinimui. Maisto saugos socialinius ir ekonominius bei kokybinius aspektus nagrinėjęs L. J. Unnevehr (2003) pastebi, kad nesaugiame maiste yra pavojingų medžiagų ar teršalų, todėl žmonės gali susirgti iškart arba padidėja rizika susirgti lėtinėmis ligomis. Į maistą šios medžiagos gali patekti maisto produktų gamybos proceso metu arba dėl prasto ūkininkavimo. Šios problemos aktualios visose šalyse, tačiau santykinę įvairių rizikos veiksnių svarbą lemia klimatas, gyventojų pajamų lygis, viešoji infrastruktūra. Didesnė rizika dėl maisto saugos tenka besivystančiose šalyse, kur prastos sanitarinės sąlygos ir geriamojo vandens kokybė kelia didesnę pavojų žmonių sveikatai. Pasaulio sveikatos organizacijos duomenimis, pasaulyje apie 70 proc. žarnyno ligų kasmet sukelia biolo-

giškai užterštas maistas. Aprūpinimo maistu užtikrinimas tiesiogiai susijęs tiek su žemės ūkio veikla šalyje, tiek su galimybėmis žemės ūkio ir maisto produktus importuoti ir priklausoma nuo ekonominių galimybių jį įsigyti, t. y. pajamų lygio. Nesaugumas dėl apsirūpinimo maistu ir badas susijęs su ribotais namų ūkių finansiniais ištekliais, skurdu. Tai atsiliepia žmonių sveikatai ir vystymuisi, visuomenės gerovei (Cok, 2008).

Moksliniai tyrimai dažniausiai nukreipti ne įvairiapusiškam vertinimui, o žemės ūkio reikšmei ekonomikoje nagrinėti ir poveikiui ekonominiam vystymuisi vertinti, t. y. ekonominiams aspektams tirti. Vieni jų, priklausomai nuo pasirinktų vertinimo metodų, veiksnių ir rodiklių, pagrindžia žemės ūkio reikšmingumą ekonomikai, kiti – jo nesureikšmina. Dažnai tyrimuose pabrėžiama žemės ūkio reikšmės ekonomikai priklausomybė nuo šalies išsivystymo lygio. Kaip jau minėta, stiprios ekonomikos šalyse, kur vyrauja ne žemės ūkis, o pramonė ir paslaugų sektorius, žemės ūkyje ir su juo susijusiose veiklose sukuriama pridėtinės vertės dalis nėra reikšminga, skirtingai nei silpnos ekonomikos šalyse. R. Tiffin, X. Irz (2006) pabrėžia žemės ūkio kaip ekonominio augimo variklio svarbą, tačiau pastebi, kad išsivysčiusiose šalyse, kur žemės ūkis konkurencingas pasaulio mastu, jo įtaka ekonominiam augimui nedidelė. Dėl šių ir kitų priežasčių žemės ūkio reikšmė ekonomikai ir visuomenės gerovei atskirose šalyse labai skiriasi.

Nors žemės ūkio reikšmės ekonominiai aspektai tyrinėjami dažniausiai, tačiau tai nereiškia, kad jie turi didžiausią įtaką visuomenės gerovei. Ne mažiau svarbūs ir socialiniai bei aplinkosauginiai aspektai, atskleidžiami per užimtumo, aprūpinimo maistu užtikrinimo, ekosistemų, kt. ir žemės ūkio sąryšį. Šios dimensijos, vertinant žemės ūkio reikšmę ir poveikį visuomenės gerovei, ypač stiprios ekonomikos šalyse, yra labai svarbios ir ateityje jų reikšmingumas tik didės. Vertinant turi būti naudojamos visos dimensijos.

Išvados

1. Vertinant žemės ūkio reikšmę ir poveikį visuomenės gerovei, akcentuojamos žemės ūkio daugiafunkciškumo ir darnaus žemės ūkio vystymosi koncepcijos.

2. Žemės ūkio daugiafunkciškumas pasireiškia ne tik per žemės ūkio produktų ir žaliavų gamybą (pirminis vaidmuo), bet ir atliekamas papildomas funkcijas. Šiuo aspektu žemės ūkio svarba vis didėja. Tokios papildomos funkcijos kaip maisto kokybė, aplinkosauga ir socialinis kaimo vietovių gyvybingumo palaikymas tiesiogiai prisideda prie visuomenės gerovės.

3. Vienas iš būdų užtikrinti darnų vystymąsi žemės ūkyje – plėtoti ekologinį ūkininkavimą, prisidedantį prie maisto saugos užtikrinimo, agrarinės kultūros tradicijų puoselėjimo, ekosistemų užterštumo mažinimo, geresnės gyvenimo kokybės palaikymo.

4. Sukurtas žemės ūkio reikšmės ir poveikio visuomenės gerovei vertinimo modelis rodo, kad turi būti naudojamos tarpusavyje susijusios ekonominė, socialinė bei aplinkosauginė dimensijos.

Literatūra

1. 2020 m. Europa. Pažangaus, tvaraus ir integracinio augimo strategija. (2010). EK komunikatas. – http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_LT_ACT_part1_v1.pdf [2012 02 11].
2. Arovuori, K., Kola, J. (2004). Expert opinions on Policies and Measures for Multifunctional agriculture. Discussion papers. No. 5. – <http://www.helsinki.fi/taloustiede/Abs/DP5.pdf> [2011 11 14].
3. Byerlee, D., de Janvry, A., Sadoulet, E. (2009). Agriculture for Development: Toward a New Paradigm // Annual Review of Resource Economics. Vol. 1. – http://are.berkeley.edu/~sadoulet/papers/Annual_Review_of_ResEcon7.pdf [2012 01 10].
4. Blanchflower, D. G., Oswald, A. J. (2004). Well-Being Over Time in Britain and the USA // Journal of Public Economics 88(7-8). – <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0047272702001688> [2011 11 18].
5. Bresciani, F., Valdés, A. (2007). Beyond Food Production: The Role of Agriculture to Poverty Reduction. – FAO.
6. Bruni, L., Porta, P. R. (2005). Economics and Happiness. Framing the Analysis. – Oxford: Oxford University Press.
7. Cook, J. T., Frank, D. E. (2008). Food Security, Poverty, and Human Development in the United States // Acad. Sci. No. 1136. – <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1196/annals.1425.001/full> [2012 01 16].
8. Čiegis, R. (2009). Darnaus žemės ūkio plėtra Lietuvoje // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. Nr. 16 (1).
9. Čiegis, R., Kozlovskij, V. (2011). Darnaus ekonominio vystymosi vertinimo sistemų įvertinimas // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. Nr. 5 (29).
10. Čiulevičius, J., Kirstukas, J., Kripaitis, R. (2007). Tausojančio ūkininkavimo plėtojimo Šiaurės Lietuvos karstiniame regione ekonominės prielaidos // Žemės ūkio mokslai, T. 14. Nr. Priedas. – Vilnius: Lietuvos mokslų akademijos leidykla.
11. Dolan, P., Layard, R., Metcalfe, R. (2011). Measuring Subjective Well-being for Public Policy. Office for National Statistics. – <http://eprints.lse.ac.uk/35420/1/measuring-subjective-wellbeing-for-public-policy.pdf> [2011 12 02].
12. Easterlin, R. A. (2003). Building a Better Theory of Wellbeing. IZA Discussion Paper No. 742. – <http://economics.ucr.edu/seminars/fall03/10-03-03easterlin.pdf> [2012 01 15].
13. Easterlin, R. A., Angelescu, L. (2007). Modern Economic Growth and Quality of Life: Cross Sectional and Time Series Evidence. IZA Discussion Papers, No. 2755. – <http://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/34625/1/550862501.pdf> [2012 01 22].
14. Ekosistemų išteklių ir funkcijos. (2009). Europos Komisija, 2009 m. rugsėjo mėn. – http://ec.europa.eu/environment/pubs/pdf/factsheets/Ecosystems%20goods%20and%20Services/Ecosystem_LT.pdf [2012 01 24].
15. FAO Statistical Yearbook, 2010. – <http://www.fao.org/economic/ess/ess-publications/ess-yearbook/ess-yearbook2010/en/> [2012 01 18].
16. Frey, B. S., Stutzer, A. (2011). The Use of Happiness Research for Public Policy. – http://wwz.unibas.ch/fileadmin/wwz/redaktion/wipo/Alois_Stutzer/Frey%26Stutzer_HappinessPolicy_SC%26W_June2011.pdf [2012 01 19].
17. Heinemann, J. A., Calvo, G., Fonte, M., Ishii-Eiteman, M., Jiggins, J., Leakey, R., Plencovich, C. (2009). Towards sustainable agriculture. – Paris: UNESCO.
18. Kaditi, E., Swinnen, J. (2006). Trade agreements, multifunctionality and EU agriculture. – Brussels: Centre for European Policy Studies.
19. Kahneman, D., Krueger, A. B. (2006). Developments in the Measurement of Subjective Well-Being // Journal of Economic Perspectives 20(1). – <http://www.uvm.edu/~pdodds/files/papers/others/everything/kahneman2006b.pdf> [2012 01 25].
20. Lebel, J. (2003). Health: an ecosystem approach. – Ottawa: International Development Research Centre.

21. Lietuvos kaimo plėtros 2007–2013 metų programa. 2007 m. rugsėjo 19 d. – http://www.zum.lt/min/failai/Oficialus_KPP_2007-2013_bendroji_dalis_finalvert_LT.pdf.
22. Lietuvos žemės ūkio gyvūnų genetiniai ištekliai – dabartis ir perspektyvos. (2003). – http://www.zum.lt/agroweb/Tekstai/FAO_ataskaita.pdf [2011 11 22].
23. Multifunctionality: Towards an Analytical Framework. (2001). – Paris: OECD.
24. Stevenson, B., Wolfers, J. (2008). Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox // NBER Working Paper series, Working Paper 14282. – <http://dipeco.economia.unimib.it/persona/stanca/clips/EasterlinParadox.pdf> [2011 12 10].
25. Stutzer, A., Frey, B. S. (2010). Recent advances in the economics of individual subjective well-being, Discussion paper series // Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, No. 4850. – <http://hdl.handle.net/10419/36872> [2011 11 20].
26. Štreimikienė, D., Vasiljevienė, N. (2004). Etiniai darnaus vystymosi aspektai ir jų ryšys su socialinėmis ir aplinkosauginėmis darnaus vystymosi dimensijomis // Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai. Nr. 32. – Kaunas: VDU.
27. Tiffin, R., Irz, X. (2006). Is agriculture the engine of growth? // Agricultural Economics, International Association of Agricultural Economists. Vol. 35(1). – <http://www.blackwell-synergy.com/doi/abs/10.1111/j.1574-0862.2006.00141.x> [2011 11 12].
28. Towards Multifunctional Agriculture for Social, Environmental and Economic Sustainability. (2008). IAASTD. – http://www.agassessment.org/docs/10505_Multi.pdf [2011].
29. Unnevehr, L. J. (2003). Food safety in food security and food trade. IFPRI. – <http://mtnforum.net/sites/default/files/pub/4355.pdf> [2012 02 05].
30. Van Huylenbroeck, G., Vandermeulen, V., Mettepenningen, E., Verspecht, A. (2007). Multifunctionality of Agriculture: A Review of Definitions, Evidence and Instruments. Living Reviews in Landscape Research, 1, 3. – <http://landscaperesearch.livingreviews.org/Articles/lrlr-2007-3/download/lrlr-2007-3Color.pdf> [2011 11 15].
31. Vitunskienė, V. (2006). Naujos ekonominės idėjos: darnaus žemės ūkio koncepcija // Seminaras, 2006 m. balandžio 7 d. – Kaunas: Akademija.
32. Wilson, G. A. (2007). Multifunctional agriculture – a transition theory perspective. – Cambridge: CABI.

MODEL OF THE ASSESSMENT OF AGRICULTURE IMPORTANCE AND IMPACT UPON PUBLIC WELFARE

Sandra Stanytė, Daiva Makutėnienė

Aleksandras Stulginskis University

Summary

In various Lithuanian and EU documents it is emphasized that agriculture is one of the priority sectors and plays an important economic, social, environmental and ethnocultural role. The fact that the European Union is trying to preserve the agricultural sector activity more than ever is witnessed by the Europe 2020 Strategy (prepared by the European Commission in 2010), in which agriculture plays an important role.

This article deals with the problems occurring when assessing the significance and impact of agriculture upon public welfare. The systematic and comparative analysis of scientific literature has revealed that the assessment of significance is related to the variety of concepts and dimensions as well as to the selection of evaluation methods and factors. Using logical analysis and synthesis, comparison methods, rational and visualization techniques it was defined that the significance and impact of agriculture on public welfare is mixed and it is important to build on agricultural multifunctionality and sustainable agricultural development concepts as well as to use economic, social and environmental dimensions.

Key words: sustainable agricultural development, agriculture, multifunctionality of agriculture, public welfare.

JEL codes: Q010, O440, I310.

RECREATIONAL USE OF SUBURBAN AREAS – MANAGEMENT ASPECTS IN A CASE STUDY OF GÖTTINGEN (GERMANY)

Linda Szücs¹, Agnieszka Jaszczak², Jan Zukovskis³

¹ *Georg-August University of Göttingen*

² *University of Warmia and Mazury in Olsztyn*

³ *Aleksandras Stulginskis University*

There were examined recreational and landscape management aspects of suburban areas in the study. As an example it was analyzed the suburban area of Göttingen called Kerstlingeröder Feld (Lower Saxony, Germany) with the goal to emphasize the necessity of protecting its landscape values, namely environmental, cultural and visual ones.

The aim of the research was to define the main directions of recreational space development and to propose new criteria for the method of systematic landscape evaluation by analyzing the current situation of the suburban area Kerstlingeröder Feld.

Within this context theoretical, empirical and expert-oriented methods were used to define unique areas and objects of recreational use and aesthetically important visual landscape elements. To analyze the town dwellers' needs, a quantitative interview was made by choosing unique visual landscape elements of the research area – like dominants, open views, accents, small visual points and visual axis. The most preferred values were dominant elements and the open spaces.

Our results show that unique natural, cultural and visual landscape values of suburban areas need to be protected by using a sustainable, soft form of recreational land use. Above all empirical data on landscape preferences are essential to evaluate the scenic quality of the landscape and to analyze the town dwellers' recreational needs and their willingness to preserve landscape values.

Key words: sub-urban areas, recreation, landscape values, management.

JEL codes: Q010, Q560, L830, O220, R000.

Introduction

The landscape of suburban zones is a subject of severe and continuous transformations and functional changes in a great number of European agglomerations (Szucs, 2011). Every suburban area is individual in character, which results primarily from both the location and the extent of a given town, the industrialisation processes as well as economic and social significance.

A suburban area, depending on its predominant character – either urban or, on the contrary, rural – determines the development of various functions. It sometimes happens that these intertwine and harmonize with each other, thus creating a particular landscape. The most common functions are as follows: residential (the so-called dormitory towns), industrial, retail (shopping centres, services) and recreational (diverse forms of tourism and recreation). According to G. Stauskis (2010) development of sustainable recreation is an important tool able to bring more access to public landscapes in towns and make them more functional to the city residents. The development of various forms of recreation is based, on one hand, on the sustainability of the land use as well as adaptation to the town-dwellers' needs, and on the other hand on the protection of natural and cultural values. Within this context the local recreation

area of the town of Göttingen (Lower Saxony, Germany), known as the *Kerstlingeröder Feld*, is being analysed.

The aim of the research was to analyze the current situation of the suburban area Kerstlingeröder Feld, to define the main directions of recreational space development and to propose new criteria for the method of systematic landscape evaluation by involving expert-oriented methods and empirical analyses.

For this issue, landscape perception theories (Bürger-Arndt, 2006; Bourassa, 1991) as well as habitat theories (Orians, 1980) were used as a basis of the study.

It was important to identify landscape values that have an influence on the recreational and protectional use of the analyzed area. As a next step it was important to involve the visitors' opinion to analyze landscape preferences. It seems to be helpful by proposing recreational development directions.

Methods of the research

The source research was based on monographic (Deppe, 1956; Lücke, 1927; Meineke, 1993; Prielzel, 1990), cartographic (City ..., 1999), photographic as well as actual analysis, unique areas and objects for recreational use and aesthetically important visual landscape elements were defined. As follows, a quantitative and qualitative interview was developed and conducted with visitors of the Kerstlingeröder Feld, such as walkers, joggers, cyclists, horse-riders, etc. The interviewees were chosen randomly. Landscape preferences were evaluated by asking about recreational activities and preferences of different landscape elements by ranking specific parts of the area (Fig. 3).

The interview was developed with the theoretical background of R. Bürger-Arndt (2006) including a cognitive based theory of landscape aesthetics. The question about landscape preferences of open/small scale areas (Fig. 2) was formulated by using the so called Savannah-theory of G. Orians (1980) that describes biological laws of landscape preferences (Bourassa, 1991).

Results of research

Kerstlingeröder Feld (202 ha) is situated in the forest area, south-eastern part of Göttingen within the protected landscape of the Weser-Leine-Bergland in south Lower Saxony. It is part of the conservation area of Göttingen Forest, shaped by Middle Triassic limestone and represents a relict of a cultural landscape whose land use history refers to the 14th century.

In 1990 it was nominated as a flora-fauna habitat conservation area (Niedersachsen Nr. 138) which was accepted by the European Commission in 2004 (EU Nr. DE 4325-301). Since 2001 it is managed by the Forestry District of Göttingen. Nature conservational strategies and a management concept for the area were arranged by BUND (Friends of the Earth Germany) and NABU (Nature and Biodiversity Union Germany). Today the area has conservational, recreational, silvicultural and educational functions and is partly used as an extensive grazing land. Due to its

high natural value it is one of the recreational areas most frequently visited by the inhabitants of the District of Göttingen.

The role of landscape values in sustainable tourism and recreation

In the age of rational use of landscape resources, based on sustainable development of rural areas and small towns, it is vitally important to identify new functions which would take account of specific natural, cultural, infrastructural, economic and social conditions existing in the regions formerly considered to be typically agricultural ones, in which it was just the agricultural production that was the leading factor (Jaszczak, 2011¹). The value of landscape varies depending on particular regional systems and especially historical forms. The potential of rural or suburban areas continues to be perceived differently than that of large agglomerations due to its dominant function such as agriculture and agricultural services. However, differences between the town and the country are gradually diminishing because of certain processes occurring globally, in different parts of the world (Jaszczak, 2011²).

Sustainable tourism develops among types of actions important for the economic growth of many areas of Europe and contributes to the protection and improvement of environmental values. It is based on the attractiveness of the environment and landscape. It can develop and protect the agricultural, cultural and natural heredity of rural and suburban areas (Jaszczak, 2010).

Recreational function of the Kerstlingeröder Feld

Because of anthropogenic transformations the functions and the scenery of the landscape has changed over the centuries. At present, the use of the *Kerstlingeröder Feld* area is conditioned by the necessity to determine sustainable forms of availability of this place to the residents of Göttingen.

To introduce sustainable recreational land use forms, the most appropriate way to determine the further use thereof is by taking account of the principles of protecting biodiversity. Therefore, the preferred option is to ensue the following forms of recreation: leisure walking, cycling and horse-riding, as well as to introduce forms of environmental education that are likely to be successfully performed (educational activities for children, schools, students and the elderly).

According to the analysis of recreational activities located in Kerstlingeröder Feld, it is suggested to continue with the „soft forms” of recreational use. In terms of the future perspective it is necessary to formulate these kinds of events related to the landscape values. By defining and grouping characteristic landscape values of Kerstlingeröder Feld, it was possible to suggest potential recreational use forms (Tab. 1).

Table 1. Characteristic landscape values of Kerstlingeröder Feld and proposals for future recreational use

Landscape values	Proposals for recreational use-forms
Cultural values (ruins, old roads, technical objects)	Organization of meetings, festivals and theatre on the fresh air, creation of places for leisure activities-small architectural elements like benches
Natural and agricultural landscape values	Recreation forms in the forest area: walking, cycling, mushrooming; Recreation forms in orchards and meadows area: organization of picnic places, fruit picking Bird-watching events
Visual (aesthetic) values: panorama, dominants, subdominants, accents, visual axis visual points	Creation of view platforms and points in chosen places with small architecture. Star-gazing and astrology events
Planned greenery areas (road alley, group of trees and shrubs)	Walking, cycling, organization of „Tree festivals” by planting trees; Environmental education activities (mainly organized by schools)

Interview Results

Landscape perception of locals and guests were analyzed by carrying out standardized interviews with visitors of the Kerstlingeröder Feld. A total number of 113 persons were asked. The interviews showed that 70 percent of the interviewees came from the city area of Göttingen and 19,5% of them were visiting the Kerstlingeröder Feld for the first time. Mainly young people between the age of 18 and 38 years old (mostly bikers and joggers) visited the field. The second large groups were middle aged people (Fig. 1).

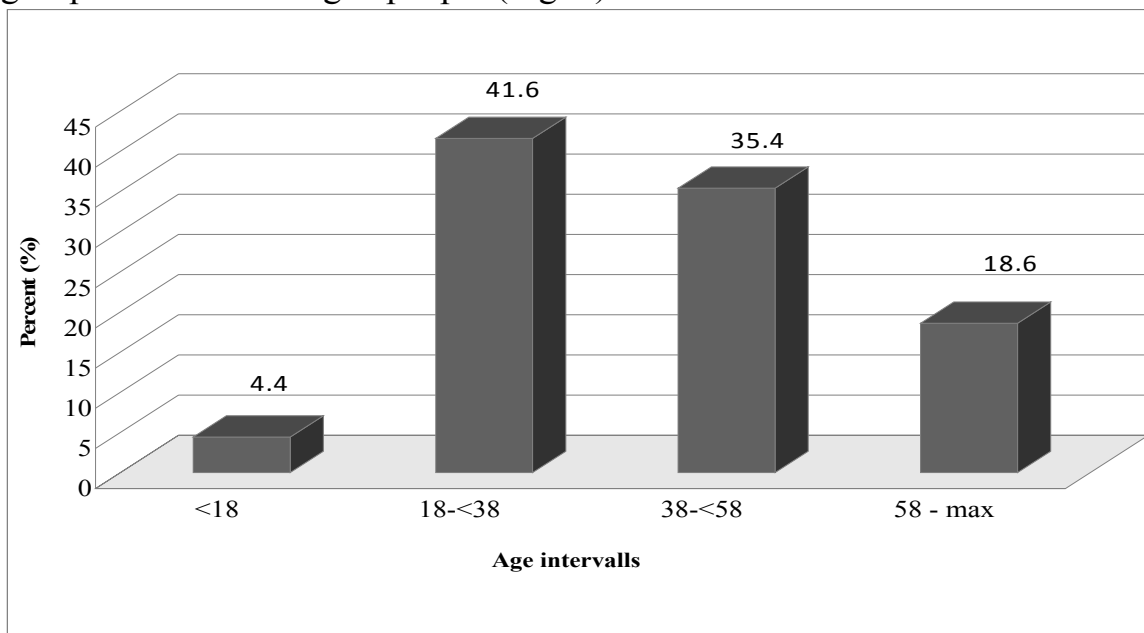


Figure 1. Age groups visiting Kerstlingeröder Feld

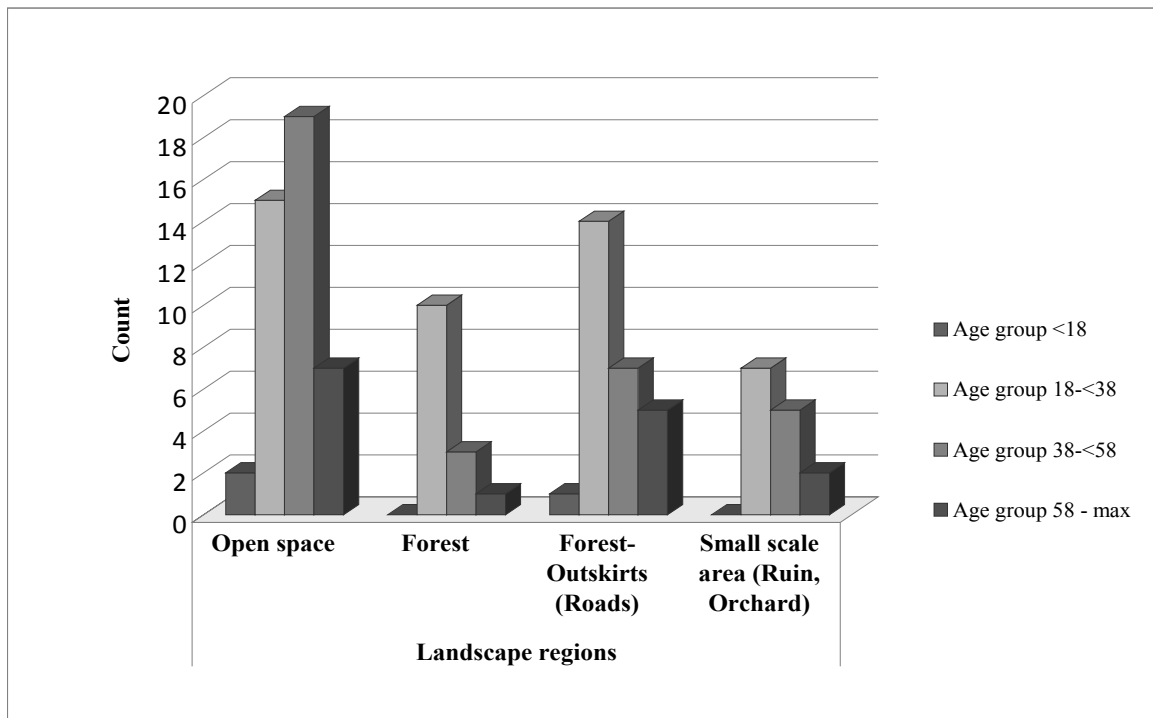


Figure 2. Landscape regions preferred by different age groups (n=98) on Kerstlingeröder Feld

The results of the analysis and the interview showed that the most important areas and objects for recreational use are as follow (Fig. 2.):

- open area;
- forest outskirts and small shrubs and road alleys;
- forest and fauna/flora originality;
- small-scale confined area.

According to the questions about the preference of the visual elements the visitors have chosen as follow:

- dominants (solitaire trees and deadwood);
- open views (panorama, meadow);
- accents and small visual points (deciduous forest, single shrubbery, ruin);
- visual axis (orchard, road).

From the perspective of current utility of Kerstlingeröder Feld, the most important for Göttingen inhabitants was to preserve and continue its recreational function in a sustainable way and to protect the natural values of the landscape. 70 percent of the respondents preferred the recreational functions. Among them different kind of activities were preferred like walking, hiking, jogging, cycling or just relaxing and enjoying nature (Fig. 3).

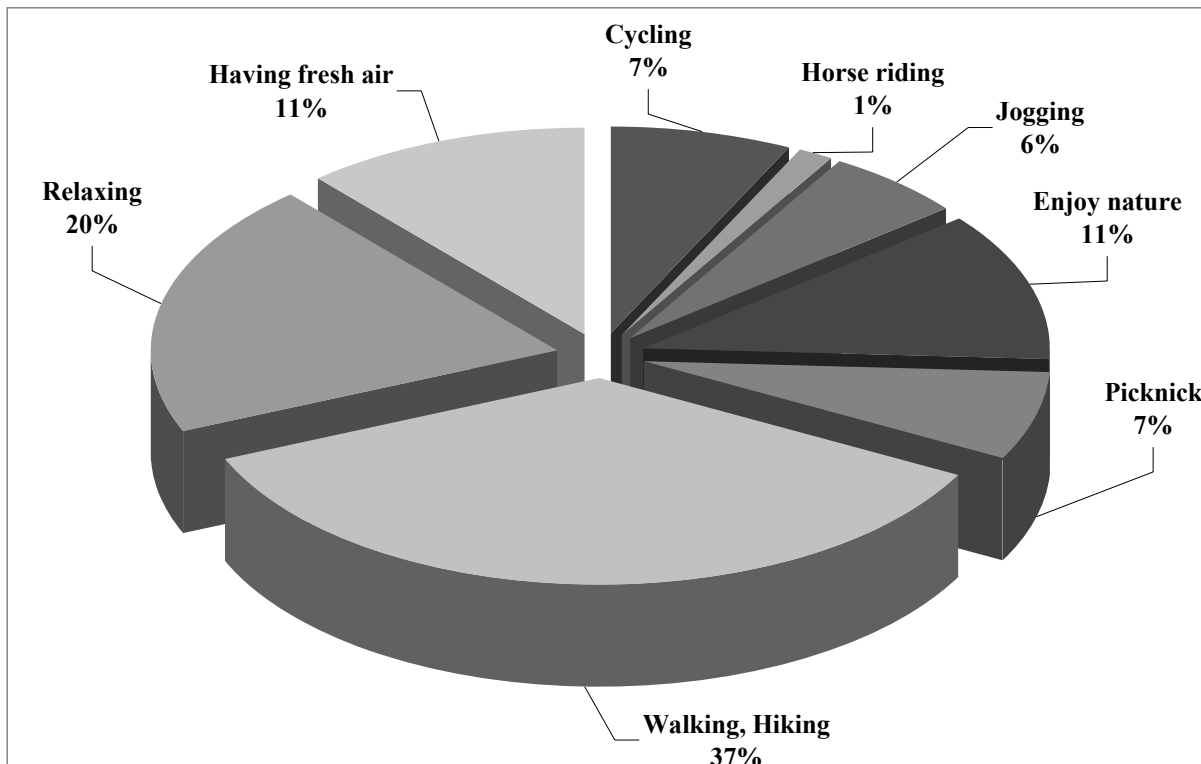


Figure 3. Preferred recreation forms on Kerstlingeröder Feld

Some of the interviewees mentioned that they miss open spaces in the suburban region of Göttingen focused on nature resources. For a sustainable development of suburban areas it is important to leave spaces which are still close to nature areas or to their borders. In this case, Kerstlingeröder Feld as a unique open space in the Forest of Göttingen is the best example for showing potentials of landscapes with their cultural and natural values as an important factor for sustainable recreational land use-forms.

Conclusion

1. The purpose of active protection is to preserve the beauty and natural properties of nature of the given area.

2. Characteristic landscape values: cultural, natural and visual ones – were identified and brought in relation to potential recreational forms of land use. The analysis showed that there are suburban areas without investment pressure and with great potential for sustainable recreational forms. However, for the future perspective it is necessary to formulate activities which are related to the analyzed landscape values.

3. It is necessary to protect the uniqueness and diversity of the landscape in suburban areas but also to initiate new functions which are close to „soft” recreation, education and extensive agriculture use.

4. Within this context, the suburban area Kerstlingeröder Feld with its specific landscape values has to be used in a sustainable way, for example, as a recreational space with different forms of environmental education activities.

5. In the context of systematic landscape evaluation, the analysis showed that

empirical data on landscape preferences is an essential criterion to evaluate the scenic quality of the landscape. For this purpose, qualitative and quantitative interviews are important to analyze the visitors 'needs.

6. Participation processes in landscape planning are essential by systematic landscape evaluations.

7. The most important for the interviewed inhabitants of Göttingen was to preserve the recreational function for sustainable use and to protect the natural and cultural values of the landscape. This showed also the willingness of the town dwellers to preserve landscape values, which is an essential issue for a sustainable future planning of the landscape.

Literature

1. Bürger-Arndt, R., Reeh, T. (2006). Landschaftsästhetik: Theoretische Grundlagen. In: Handbuch Naturschutz und Landschaftspflege. – Göttingen: Universitätsverlag Göttingen.

2. Bourassa, S. C. (1991). The Aesthetics of Landscape. – London: Belhaven Press.

3. City of Göttingen (1999). Digital Orthophoto Map of Kerstlingeröder Feld. – Göttingen: Heinz Reise Verlag.

4. Deppe, A., Troe, H. (1956). Der Göttinger Wald und seine Umgebung. Ein landschafts und siedlungskundlicher Überblick mit Hinweisen für heimatkundliche Wanderungen Book. – Göttingen: Heinz Reise Verlag.

5. Jaszczak, A. (2010). Preserving environmental and cultural values of rural landscapes // Cultural Landscape, Ed. ECLAS European Council of Landscape Architecture Schools. – Istanbul: Istanbul Technical University.

6. Jaszczak, A. (2011¹). Transformations of Cultural Landscape in the Context of Socio-Economic Processes, Illustrated with Examples of Selected Regions of Poland and Germany // Problems of Management and Environmental Protection. – Olsztyn: UWM.

7. Jaszczak, A. (2011²). Protection of landscape values in the context of developing rural areas in Germany // Contemporary rural landscapes (ed. Cielatkowska R. and Poczobut J.). – Olsztyn: WSZ Tuchola.

8. Lücke, H. (1927). Zum Besitzwechsel des Kerstlingeröder Feldes seit dem Ende des 15 // Jahrhunderts [Book Section]. – Göttingen: Ed. An den Ufern der Garte.

9. Map of Lower Saxony. – <http://www.freeworldmaps.net> [2012.02.20].

10. Meineke, D. T., Brunken, G. and Menge, K. (1993). Landschaftsökologische Bestandsaufnahme Kerstlingeröder Feld [Report]. – Göttingen: Umweltbiologische Studien.

11. Orians, G. H. (1980). Habitat selection – general theory and application to human behavior. In: Lockard J.S. (Ed.) The evolution of human social behavior. – NewYork: Elsevier.

12. Prietzel, M. (1990). Wüsten-Kerstlingerode – hoc desertum // Der spätmittelalterliche Wüstungsprozess aus der Sicht von Betroffenen, Ed. Göttinger Jahrbuch Band 38. [Book Section]. – Göttingen: Verlag Erich Goltze.

13. Stauskis, G. (2010). Development of sustainable Access to Urban and Peri-urban landscapes in Vilnius Regional Area, Ed. ECLAS European Council of Landscape Architecture Schools. – Istanbul: Istanbul Technical University.

14. Szucs, L., Jaszczak, A. (2011). The role of aesthetic values in the perception of landscapes: A case study of Göttingen suburban areas. ECLAS Ethics/Aesthetics. – Sheffield: University of Sheffield.

PRIEMIESČIO TERITORIJŲ NAUDOJIMAS REKREACIJAI: VADYBINIAI ASPEKTAI GETINGENO (VOKIETIJA) ATVEJO STUDIJOJE

Linda Szücs¹, Agnieszka Jaszczak², Jan Žukovskis³

¹ *Georgo-Augusto Universitetas Getingene (Vokietija),*

² *Varmijos ir Mozūrijos Universitetas Olštynė (Lenkija),*

³ *Aleksandro Stulginskio universitetas (Lietuva)*

Santrauka

Tyrime buvo nagrinėjami vadybiniai kraštovaizdžio valdymo organizavimo ir tvarkymo aspektai, siekiant sukurti rekreacines erdves priemiesčio teritorijose. Tyrimo objektas – Getingeno priemiesčio (Vokietija), vadinamo Kerstlingeroder Feld (Žemutinė Saksonija, Vokietija), rekreacinės teritorijos. Tyrimo tikslas – nustatyti pagrindines rekreacinių teritorijų plėtros kryptis ir pasiūlyti naujus kriterijus sisteminiam kraštovaizdžio vertinimo metodui.

Remiantis teoriniais, empiriniais ir ekspertų pasiūlytais metodais, minėtose teritorijose buvo numatyti atskiri plotai ir rekreacinės paskirties objektai. Planuojant kraštovaizdžio tvarkymą, buvo siekiama išryškinti svarbius vizualinius ir estetinius kraštovaizdžio elementus (dominantes, atvirus vaizdus, architektūrinius akcentus, mažus optinius taškus, vizualinę ašį). Analizuojant miesto gyventojų poreikius ir pageidavimus, buvo atliktas kiekybinis tyrimas: interviu su atvykusiais į tą vietovę poilsiautojais. Atliktos apklausos išvada – labiausiai pageidaujama kraštovaizdžio vertybė yra dominuojantys elementai ir atviros erdvės.

Tyrimo rezultatai rodo, kad unikalios gamtos, kultūros ir vaizdo kraštovaizdžio vertybės priemiesčio teritorijose turi būti apsaugotos naudojant tvarią, bet lanksčią (prisitaikymas pagal aplinkybes) rekreacinės žemės paskirties naudojimo formą.

Apibendrinant tyrimo rezultatus būtina pabrėžti, kad kraštovaizdžio vertės išsaugojimas yra nuolatinis procesas. Būtina nuolat tirti miesto gyventojų rekreacinius poreikius ir jų pasiryžimą išsaugoti kraštovaizdžio vertybes.

Raktiniai žodžiai: priemiesčio teritorijos, poilsis, kraštovaizdžio vertinimas, valdymas.

JEL kodai: Q010, Q560, L830, O220, R000.

BESIMOKANČIOS ORGANIZACIJOS TAPSMO INTELEKTUALIA ORGANIZACIJA GAIRĖS

Natalija Šedžiuvienė, Jolita Vveinhardt
Šiaulių valstybinė kolegija

Straipsnyje brėžiamos besimokančios organizacijos vystymosi į intelektualią organizaciją gairės. Teorinėje studijoje, remiantis vadybos praktika, analizuojamos besimokančios organizacijos išsivystymo į intelektualią organizaciją galimybės ir aptariamos šio vyksmo prielaidos bei problematika. Viena iš kertinių intelektualia siekiančios tapti besimokančios organizacijos kultūros ypatybių – tai proceso ideologija ir mokymosi kodas. Organizaciją galima mąstyti ne kaip duotybę, o – dinamišką procesą, kurio rezultatas yra nebaigtinė veiklos kokybė. Suvokimas, kad produkto kokybė – neabsolūtus kriterijus, suteikia impulsą nuolatos keistis – vystytis. Mokymosi kodas organizacijos ideologijoje integraliai susieja įgytą patirtį, žmogiškuosius resursus, individualias žinias bei valdomas duomenų bazines. Mokymasis grindžiamas ne tiek patirties įprasminimu, o sugebėjimu įžvelgti ateitį. Ne patirtimi, o ateities pramatymu savo ideologiją grindžiančios organizacijos gali tikėtis rinkoje būti vystymosi žingsniu pirmiau už kitus dalyvius. Tai galima laikyti vienu iš esminių intelektualią organizaciją apibūdinančių kriterijų. Daugelis organizacijų deklaruoja, kad yra besimokančios, nors ne visuomet suvokia, kas tai yra, tuo labiau – kas yra intelektualioji organizacija. Todėl, siekiant padėti praktikams, svarbu išskirti šių organizacijų tipų skirtumus. Kadangi intelektualioji organizacija vis dar vystosi ir tebėra pakankamai naujas reiškinys, ypač Lietuvoje, aktualia mokslinė problema lieka šio proceso orientyrai. Todėl siekiama pateikti organizacijos transformavimosi į intelektualią gaires. Tyrimo tikslas: išskyrus besimokančios ir intelektualios organizacijos charakteristikas pateikti organizacijos transformavimosi į intelektualią organizaciją gaires. Tyrimo tikslui pasiekti keliami šie uždaviniai: (1) išryškinti besimokančios ir intelektualios organizacijų skirtumus; (2) apibrėžti besimokančios organizacijos tapimo intelektualia organizacija sąlygas. Organizacijos valdymo sistemoje turi būti atsisakoma standartizuoto valdymo, plečiama sprendimų priėmimo laisvė, keičiamos vadovo funkcijos, vystomi horizontalieji ryšiai. Kultūra privalo būti orientuota į individo savaiminį vystymąsi, užtikrinant vertybių kongruenciją bei vystant pliuralizmą ir toleranciją. Straipsnis parengtas remiantis sisteminės mokslinės literatūros analizės, bendrosios ir loginės analizės, sintezės, analogijos, kompleksinio apibendrinimo ir lyginimo metodais.

Raktiniai žodžiai: besimokanti organizacija, intelektualioji organizacija, vystymasis.

JEL kodai: M120, M140.

Įvadas

Straipsnyje analizuojamos besimokančios organizacijos tapimo intelektualia organizacija gairės. Rinkos organizacijas verčia nuolatos siekti naujos veiklos kokybės – tiek privačiajame, tiek ir viešajame sektoriuose. Šiais laikais sunku rasti organizaciją, kuriai nebūtų galima priskirti besimokančios organizacijos bruožų, tačiau proceso kokybė ir intensyvumas tampa lemiamais kriterijais, kuriančiais sąlygas ne tik išgyventi dinamiškoje aplinkoje, bet ir projektuoti sėkmę laiko perspektyvoje. Siekianti tapti efektyvesne, organizacija privalo tapti besimokančia, t.y. tokia, kuri kryptingai auga, gerai suvokia tikrovę, dinamiką ir padėti rinkoje, kuri efektyviai, produktyviai ir lanksčiai planuoja. Tokios organizacijos sudėtinė kultūros dalis yra plėtra, tobulėjimas ir mokymasis (Stoll, 1998). Mokslinėje literatūroje gana plačiai

studijuojamas besimokančios organizacijos fenomenas (Fullan, 1998; Stoll, 1998; Targamadžė, 1998; Dalin, 1999; Hargreaves, 1999; Jarvis, 2001; Simonaitienė, 2001; Garalis, 2003; Jucevičienė, 2004; Gumuliauskienė, 2005; Šimanskienė, 2008; Zuzevičiūtė, 2008; Dačiulytė, 2011 ir kt.). Intelektualios organizacijos studijoms Lietuvos moksle teikiama vis dar nepakankamai dėmesio (Garalis, 2004a, 2004b, 2004c, Ginevičius, 2007; Šedžiuvienė, 2009). Problema tampa vis aštresnė, kadangi daugelis organizacijų dar tik pradeda suvokti tapsmo besimokančia organizacija reikšmę, o organizacijos vystymosi į intelektualią procesą, praktikoje vis dar kelia daugybę klausimų. Intelektuali organizacija – efektyvus besimokančios organizacijos vystymosi žingsnis. Tačiau kokie esminiai bruožai besimokančią organizaciją skiria nuo intelektualios ir kokius praktinius uždavinius organizacijai tenka spręsti? Tai yra aktualūs strateginiai klausimai ne tik organizacijai, kaip tokiai, bet ir kiekvienam jos nariui. Tyrimo **problema** keliami klausimu, kokias pagrindines tapsmo intelektualia organizacija gaires privalo nusibrėžti besimokanti organizacija?

Tyrimo objektas – besimokančios organizacijos tapsmas intelektualia organizacija.

Tyrimo tikslas išskyrus besimokančios ir intelektualios organizacijos charakteristikas, pateikti organizacijos transformavimosi į intelektualią organizaciją gaires.

Tyrimo tikslui pasiekti keliami šie **uždaviniai**: (1) išryškinti besimokančios ir intelektualios organizacijų skirtumus; (2) apibrėžti besimokančios organizacijos tapsmo intelektualia organizacija sąlygas.

Straipsnis parengtas remiantis sisteminės mokslinės literatūros analizės, bendrosios ir loginės analizės, sintezės, analogijos, kompleksinio apibendrinimo ir lyginimo metodais.

Besimokančią ir intelektualią organizaciją skiriantieji kriterijai

Vienas iš esminių besimokančios organizacijos bruožų – tai yra mokymosi kultūra. Mokymosi kodas integraliai susieja reakcijas į aplinką, organizacijos patirtį, žmogiškuosius išteklius, individualias žinias bei duomenų bazines. Mokymasis grindžiamas ne tiek patirties įprasminimu, o sugebėjimu išvelgti ateitį. Ne patirtimi, o ateities pramatymu savo ideologiją grindžiančios organizacijos gali tikėtis rinkoje būti žingsniu pirmiau už kitus dalyvius. Japonijos įmonės, praėjusio šimtmečio aštuntajame dešimtmetyje aktyviai įsiveržusios į pasaulio rinkas, savo prekių kokybe įrodė, kad vienkartinį patobulinimą nepakanka, jeigu norime išlikti konkurentabilūs. Atsirado naujos vadybos mokyklos „organizacinės kultūros mokykla“ (apie 1960 m.), „besimokanti organizacija“ (apie 1990 m.), kurios remiasi nepertraukiamo tobulinimo principu (Šimanskienė, 2008). Besimokančios organizacijos sukuria mokymuisi tinkamą aplinką, suteikia galimybę mokytis savarankiškai ir grupėse, sujungia mokymosi galimybes bei organizacinę plėtrą. Kintančiame mokslo ir technologijų pasaulyje konkurencingumui labiausiai pasirengusios besimokančios organizacijos, kuriose visų organizacijos narių mokymasis yra integrali organizacijos veiklos dalis. Šiuo metu besimokantiejiems svarbiausia įgyti vadybos žinių ir įgūdžių (Zuzevičiūtė, 2008). Terminas *besimokanti organizacija* dar yra naujadaras ir mokslinėje literatūroje, ir

realioje organizacijų praktikoje. Užsienio bei lietuvių mokslininkai nagrinėja savo darbuose šios organizacijos sampratą, tačiau ji nėra aiškiai įvardyta, nėra visuotinai priimtos šio termino reikšmės. Kiekvienas autorius savaip apibrėžia besimokančią organizaciją ir akcentuoja skirtingus aspektus (Šedžiuvienė, 2009), tačiau sutariama dėl tam tikrų bendrųjų vardiklių. Besimokančios organizacijos apibrėžtys pateikiamos 1 lentelėje.

1 lentelė. Bendrosios besimokančios organizacijos apibrėžtys

Kriterijai	Apibūdinimas	Šaltinis
Mokymosi kultūra	Būdinga specifinė kultūra, organizacijos ideologija, skatinanti mokymąsi, kismą.	Pedler, Boydell, Burgoyne 1991; Dalin, Rolff, Klee-kamp, 1999; Zuzevičiūtė, Teresevičius, 2008; Dačiulytė, 2011.
Žinios	Veikla grindžiama žiniomis ir žinojimu, žinios ne tik kaupiamos, jomis ir dalijamasi.	Zuzevičiūtė, Teresevičius, 2008; Dačiulytė, 2011.
Sisteminis mąstymas	Kuriama ir vystoma visuotinio mokymosi sistema, organizacija mąstoma kaip sistema.	Trakšėlys, 2010; Dačiulytė, 2011.
Lankstumas	Organizacijos lanksčiai derinasi prie dinamiškų aplinkos sąlygų, numato pokyčius.	Everard, Morris, 1997; Ginevičius, Sūdžius, 2007.
Bendradarbiavimas (tarpusavio santykiai, darbuotojų įtraukimas, komandos)	Organizacijoje kuriamos komandos, siekiama bendradarbiavimo, laisvinamasi nuo informacijos perdavimo trukdžių.	Senge 1990; Adlleson, 1996; Gumuliauskienė, Taputis, 2005; Ginevičius, Sūdžius, 2007; Trakšėlys, 2010.

Taigi besimokančios organizacijos sampratose dažniausiai yra akcentuojami šie aspektai: specifinė mokymosi kultūra, paskatos mokytis jos nariams, orientacija į dinamišką aplinką, kaitą, žinias ir bendradarbiavimą. Tiesa, praktikoje šie kriterijai realizuojami nevienodai, organizacijos dar turi išsąmoninti realybės keliamus reikalavimus vystymuisi bei jo spartai, tačiau negalima nesutikti su teiginiu, kad (Garalis, 2004a, 2004b) XXI-ajame amžiuje jau formuojasi modernesnio tipo organizacijos – intelektualios organizacijos. Kaip pastebėjo P. F. Drucker (2004), didžiausias vadybos laimėjimas praėjusiame amžiuje buvo fizinio darbo našumo išvystymas (padidintas penkiasdešimt kartų), pagrindinis valdymo mokslui tenkantis naujojo amžiaus uždavinys – panašiai padidinti protinio darbo našumą. Protinis darbo vystymas tampa esminiu intelektualios organizacijos bruožu. B. Z. Milner (2000) teigia, kad gamyba orientuojasi į mobilies ir intelektualias organizacijas, kurių veikla atitinka revoliucinius paties darbo pokyčius. Naujojo tipo organizacijos bruožas – intensyviai besivystantis intelektualinis kapitalas. Intelektinį kapitalą analizuojantys L. Edvinsson ir M. Malone (2007) išskyrė žmogiškąjį ir struktūrinį kapitalą. Žmogiškasis kapitalas apibrėžiamas, kaip atskirų darbuotojų objektyvių žinių, įgūdžių, inovatyvumo ir galimybių suma. Jis apima vertybes, kultūrą, organizacijos filosofiją. Struktūrinis kapitalas (programinis aprūpinimas, duomenų bazės, organizacijos struktūra, patentai, prekių

ženklai) – visa tai padeda auginti darbuotojų veiklos produktyvumą. R. Ginevičius ir V. Sūdžius (2007) pažymi, kad intelektualioji organizacija savo nariams padeda suvokti aplinkos ir vidaus procesus, greitai ir tinkamai reaguoti į pokyčius pasirenkant ir įgyvendinant tam tikras programas. Organizacija leidžia išsaugoti ir didinti individų potencialą. Intelektualiosios organizacijos modelis apibūdinamas taip: planuojama individo tikslinė veikla, struktūriniais, metodologiniais žinių gavimo, vaizdavimo, pateikimo ir taikymo principais, formomis ir būdais, žinių bet kokioje veiklos srityje kūrimu, vaizdavimu ir taikymu, žmogaus intelektiniu lygiu, nulemiančiu įsitikinimus ir visą organizacijos sistemą. Pasirenkamos tokios valdymo formos, kurios sukuria erdvę savarankiškomis komandoms ir dinamiškiems elementams, sudarantiems įvairias darbuotojų, partnerių ir išteklių kombinacijas. Ši organizacija turi tiesioginį ryšį visam tam, kas žmogų supa ir užtikrina jo veiklą bei gyvenimo gerovę. Vyraujantys horizontalieji, vidiniai ir išoriniai ryšiai suteikia darbuotojams daugiau valdžios ir atsakomybės, reikšmės vertybėms bei organizacijos kultūrai. Intelektualiosios organizacijos vadovybė darbuotojus informuoja visais įmanomais klausimais: vartotojų poreikių ir pageidavimų, apie rinkos dalį ir konkurenciją, organizacijos strategiją, kokybės rodiklius, teikia duomenis apie vartotojų pasitenkinimą produkcija, naujai kuriamą produkciją, darbo tvarką, stimulus, standartus, investicijas, informuoja apie finansinę padėtį (Milner, 2003). Besimokančias organizacijas tyrinėję M. Pedler, J. Burgoyne, T. Boydell (1991) išskyrė tokius kriterijus, kaip visuotinė mokymosi strategija, narių dalyvavimas kuriant politiką, informacija ir informavimas, kontrolė, vidiniai mainai, atlyginimų lankstumas, galimybės, išorės padėties stebėjimas, tarpfunkcinis mokymasis, ugdymo klimatas, saviugdų galimybė. Intelektualiosios organizacijos kriterijai apibendrinti 2 lentelėje.

Taigi abu organizacijų tipai turi daug bendrų bruožų, kurių skirtumų pagrindinis akcentas tenka kokybei ir išsivystymo lygiui. Intelektuali organizacija yra visuomet besimokanti organizacija, o besimokanti organizacija šią savybę siekia paversti nauja kokybe – intelektualia. Ir besimokančiai organizacijai ir intelektualiai organizacijai būdingas prisitaikymas prie aplinkos, tačiau intelektualioji pasižymi šios veiklos efektingumu, kurį sąlygoja jai būdingi išreikšti kriterijai. Abiejų organizacijų atrama – žinios, tačiau intelektualioji organizacija, siekdama pirmauti, orientuojasi į žinių kūrimą. Žinios tampa kapitalu. Intelektualiosios organizacijos tarpsnis reiškia kokybinį žingsnį nuo tiesioginio administravimo, kontrolės, kurie dar būdingi besimokančiai organizacijai, link didesnio savarankiškumo ir vidinės atsakomybės.

Vadovas tokioje organizacijoje – labiau lyderis, organizacinio dizaino kūrėjas nei administratorius (Ziabrikov, 2007). Tokį lyderį dar galima įvardyti kaip metalyderį. Metalyderis – tai ne paprastas lyderis, o iš principo kito – gerokai aukštesnio lygmens vadovas. Tai išmintingas pranašas, strategas, sugebantis numatyti tolimą ateitį ir net aplenkti lūkesčius, tam kompleksiskai panaudodamas visas savo žinias ir mąstymo gebėjimus, asmeninę gyvenimo patirtį (Šedžiuvienė, 2009).

2 lentelė. Intelektualios organizacijos apibrėžtys

Kriterijai	Apibūdinimas	Šaltinis
Greita reakcija	Pasižymi reakcijos į pokyčius operatyvumu.	Rubinstein, Firstenberg, 1999; Milner, 2003; Ginevičius, Sūdžius, 2007.
Atvirumas ir komunikacija	Darbuotojams teikiama išsami informacija apie vidaus ir išorės situaciją – tokia informacija tradicinėse organizacijose paprastai teikiama vadovams. Garantuojama komunikacijos, informacijos mainų laisvė.	Rubinstein, Firstenberg, 1999; Milner, 2003.
Žinios	Kryptingai ir struktūriškai organizuota žinių gavimo, dalijimosi ir taikymo sistema.	Milner, 2003; Ginevičius, Sūdžius, 2007.
Technologijų ir mąstymo sąveika	Mąstymo veiklos ir technologijų paskirstymas bei sąveika.	Garalis, 2004a.
Intelektinė veikla	Dėmesys telkiamas į intelektinę organizacijos narių veiklą, žinios kuriamos visur ir visada, sudaromos sąlygos protiniam darbingumui.	Milner, 2000; Garalis, 2004c; Ginevičius, Sūdžius, 2007.
Lanksti organizacijos architektūra	Organizacijos architektūra – lanksti, keičiasi ir vystosi priklausomai nuo naujų uždavinių ir sąlygų.	Milner, 2000; 2003.
Lanksti valdymo sistema	Atsisakoma valdymo standartizavimo, plati sprendimų laisvė komandoms ir individams, savivalda, vyrauja horizontalieji ryšiai.	Rubinstein, Firstenberg, 1999; Milner, 2000; Ginevičius, Sūdžius, 2007.
Bendros gerovės kultūra	Natūraliai vystoma kultūra, palaikanti individo vystymąsi, organizacijos gerovė ir vertybės tapatinamos su individualia gerove bei vertybėmis.	Rubinstein, Firstenberg, 1999; Garalis, 2004c; Ginevičius, Sūdžius, 2007; Ziabrikov, 2007; Šedžiuvienė 2009.

Intelektualios organizacijos filosofija pasižymi tuo, kad žinios, jų sistemos, suvokiamos ne kaip tikslas, bet – priemonė, o intelektas, kūrybinė veikla – pagrindinis veiklos įrankis. Tokios organizacijos privalumas – ne tik modernios mąstymo technikos, bet ir kultūra, grindžiama bendradarbiavimu, organizacijos ir individualių vertybių kongruencijos siekiniu.

Vystymosi į aukštesnės kokybės organizaciją gairės

Norint besimokančią organizaciją išvystyti į intelektualią vien tik gerų norų ir „užsidegimo“ nepakanka. Intelektualios organizacijos sąvoka – vis dar tebesivystanti. Suvokiant šią aplinkybę praktikoje tenka nusibrėžti gaires, prieš tai atsakant į klausimus, kokie yra besimokančios organizacijos išsivystymo į intelektualią organizaciją kriterijai, kokie yra individų intelektualinio potencialo išlaisvinimo ir vystymo būdai, kokius struktūrinius ir kultūrinius pokyčius reikia įgyvendinti, kaip nuo to priklausys visos organizacijos potencialas. Siekiant mąstymo permainų, taip būtinų šiuolaikinėms organizacijoms, reikia sukurti naują kultūrą, kuri nepaprastai leidžia, o aktyviai skatina kūrimą tokios modernios kultūros arba aplinkos, kurioje kiekvienas galėtų nuolat klausti ir vienas kitam padėtų mokytis efektyviausių mąstymo veiksmų bei įgūdžių formų, nuolat siekdamas visa tai taikyti praktikoje. Tai ypač aktualu, nes da-

bartiniu metu daugelio žmonių sąmonė yra snūduriavimo būsenoje. Ją pabudindami, organizacijų vadovai privalo išmokyti efektyviai naudotis protu – jų pačių ir visos organizacijos naudai. Galutinis intelektualios organizacijos sukūrimo tikslas – siekti, kad organizacija pati save racionaliai bei optimaliai valdytų (Šedžiuvienė, 2009). Organizacijos savo galimybių, jų šaltinių ir atitikimo išorės keliamoms sąlygoms žinojimas sudaro galimybę vystytis. Intelektinės kokybės siekianti besimokanti organizacija yra save mąstanti organizacija, kelianti dabartyje nerealius tikslus. Intelektualios organizacijos idėja pasireiškia tikėjimu, kad galutinis vystymosi taškas neegzistuoja. Esminiu intelektualios organizacijos kriterijumi tampa aukštas intelektualinis žmogiškųjų išteklių išsivystymas, o organizacijai tenka uždavinys palaikyti ir nuolat vystyti terpę, sudarančią galimybę vystytis darbuotojų kūrybiniam mąstymui. P. F. Drucker (2004) akcentuoja intelektualinio darbo orientavimą į aukštesnę kokybę. Intelektualia siekianti tapti organizacija privalo sudaryti sąlygas kūrybinei darbuotojų raiškai, peržiūrėdama ir vystydama savo kultūrą, panaudodama naujausius žinių vadybos pasiekimus. Sprendimų priėmimo laisvė palaipsniui perduodama mažesnėms organizacijos grupėms, kurios atsakys už darbo procesus ir jų rezultatus (Milner, 2003). Kitaip tariant, palankaus psichologinio klimato kūrimas aktualus tiek tradicinei, tiek besimokančiai, tiek intelektualiai organizacijai. Tik kuo būtinybės reaguoti į pokyčius suvokimas tampa aštresnis, tuo investicijos į psichologinį klimatą turi didėti, tapti nuoseklesnėmis. Intelektuali organizacija labiau orientuota į prisitaikymą, o ne planavimą (Rubinstein, 1999). Autoriai tokią organizaciją apibūdina kaip gyvą organizmą, komandinę sistemą, gebančią jautriai ir vieningai reaguoti į aplinkos pokyčius. Pažymėtina, kad orientuojantis į intelektualią organizaciją būtina sukurti sąlygas, sudarančias palankias prielaidas veikti atviroms sistemoms, nepriklausomoms asmenybėms ir grupėms. Sistemos dalimi turi tapti pats darbas, kaip teigia P. F. Drucker (2004), o tik po to galima kalbėti apie intelektualinės veiklos našumą. Turi keistis ne tik darbuotojo, bet ir visos organizacijos požiūris. B. Z. Milner (2000) išskiria šias tapsmo intelektualiosiomis organizacijomis prielaidas: laisvas priėjimas prie informacijos, darbo grupių liberalizavimas, lygybė ir įvairovė, savanoriško mokymosi sistema, demokratiška savivalda. Vieno darbuotojo ar grupės laisvas pasirinkimas turi teigiamai atliepti bendrus interesus, o organizacijos valdymo sistemoje centrinė valdžia – ribota. Intelektualios organizacijos savąja prigimtimi turi būti iki tokio lygio išvysčiusios pliuralistinę kultūrą, kad galėtų priimti radikaliai skirtingas, konfrontuojančias nuomones. Tačiau P. F. Drucker (2009) atkreipia dėmesį į bendrąją pliuralizmo visuomenėje problemą. Kai tik žinios tapo svarbiausiu ekonominiu ištekliumi, interesų integracija (su ja ir šiuolaikinės valstybinės santvarkos pliuralizmo integracija) pradėjo byrėti. Vis dėlto analizuodami intelektualųjų organizacijų darbuotojų teises, mokslininkai pažymi žodžio laisvę, galimybę nevaržomai komunikuoti su bendradarbiais, nepriklausomai nuo rango ir padalinio ribų (Milner, 2003).

Apibendrinant galima pažymėti, jog intelektualios organizacijos konstruktoriams ir toliau tenka spręsti didžiąją dalį žmogiškųjų, kultūrinių, organizacinių problemų, kurias valdymo mokslas analizuoja daugelį dešimtmečių, tačiau ryškėja orientacija į pokyčių, besimainančių sąlygų dinamiką ir šiame kontekste aktualizuotą intelektualinio kapitalo vystymą.

Išvados

1. Intelektualia organizacija galima vadinti „save suvokusią organizaciją“ – išorės, vidaus veiksnius, galimybes ir kryptingai perorganizavusią savo veiklą: užsibrėžusią tikslą, sukūrusią komandas tam tikslui įgyvendinti. Tai – dirbtinė sistema, veikianti biologinės sistemos pavyzdžiu: lanksčiai veikianti, suderinanti visų posistemų veiklą, todėl gebanti lanksčiai persiorientuoti, prisitaikyti prie pasikeitusių sąlygų. Komunikaciniai kanalai maksimaliai atviri, valdžios galia pasislenka nuo centro link komandų, kurios sprendimus priima suvokdamos savo atsakomybę. Plėtojama atvirumą skatinanti bendros gerovės kultūra, kurioje darbuotojas suvokia savo vaidmenį, atsakomybę už bendrą kultūros būklę ir psichologinį klimatą. Intelektualia siekianti tapti organizacija kryptingai ir nuolatos investuoja į organizacijos sistemą, kuria sąlygas maksimaliai atsiskleisti intelektui, darbuotojų kūrybiškumui. Žinių kūrimas – nuolatinė būsena.

2. Ir besimokančios, ir intelektualios organizacijos sąvokos praktikoje – vis dar pakankamai miglotos, todėl vadovams derėtų giliau susipažinti su Lietuvos ir užsienio mokslo teoriniais pasiekimais ir / arba pasitelkti konsultantus, kurie padėtų atlikti situacijos analizę, parengti transformavimosi strategiją ir numatyti taktinius žingsnius, pertvarkant valdymą, struktūrą ir vystant kultūrą.

3. Būtina sukurti sąlygas organizacijai veikti atviros sistemos principu. Praktikoje įtvirtintinas suvokimas, kad operatyvumas – kiekvieno darbuotojo ir komandos uždavinys ir atsakomybė. Visiems darbuotojams teiktina išsami informacija apie vidaus ir išorės situaciją, vystoma žinių gavimo, kūrimo, laisvanoriško dalijimosi ir taikymo sistema, technologijų ir mąstymo sąveika, sukurta kritinė masė intelektine veikla užsiimančių darbuotojų.

4. Valdymo sistemoje atsisakytina standartizuoto valdymo, plečiama sprendimų laisvė, keičiamos vadovo funkcijos, vystomi horizontalieji ryšiai. Kultūra privalo būti orientuota į individo savaiminį vystymąsi, užtikrinant vertybių kongruenciją, vystant pliuralizmą.

Literatūra

1. Addleson, M. (1996). What is Learning Organization? – <http://psol.gmu.edu/Home/perspectives.nsf/> [2012 02].
2. Dačiulytė, R. (2011). Žmogiškųjų išteklių vystymo aspektai Lietuvos savivaldybėse // Viešoji politika ir administravimas. T. 10. Nr. 4.
3. Dalin, P., Rolff, H. G., Kleekamp, B. (1999). Mokyklos kultūros kaita. – Vilnius: Tyto Alba.
4. Drucker, P. F. (2004). Valdymo iššūkiai XXI amžiuje. – Vilnius: Rgrupė.
5. Drucker, P. F. (2009). Drukerio mokymo pagrindai. – Vilnius: Rgrupė.
6. Edvinsson, L., Malone, M. (2007). Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Roots. – New York: HarperCollins Publishers.
7. Everard, B., Morris, G. (1997). Efektyvus mokyklos valdymas. – Kaunas: Poligrafija ir informatika.
8. Fullan, M. (1998). Pokyčių jėgos: skverbimasis į ugdymo reformos gelmes. – Vilnius: Tyto Alba.

9. Garalis, A. (2003). Nauja organizacinė kultūra: nuolat besimokanti organizacija // *Pedagogika*. Nr. 69.
10. Garalis, A. (2004a). Žmogiškųjų išteklių ugdymo svarba ir nuolatinio mokymo(si) organizavimas. *Mokytojų ugdymas*. Nr. 3.
11. Garalis, A. (2004b). Besimokanti organizacija: mokymo (si) metodai ir jų taikymo galimybės // *Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos: Ernesto Galvanausko tarptautinė mokslinė konferencija*.
12. Garalis, A. (2004c). Intelektuali organizacija: nauji iššūkiai ir modernios valdymo kultūros ugdymas // *Ugdymo psichologija*. Nr. 11–12.
13. Ginevičius, R., Sūdžius, V. (2007). *Organizacijų teorija*. – Vilnius: Technika.
14. Gumuliauskienė, A., Taputis, E. (2005). Komandinis darbas švietimo organizacijoje: pedagogų požiūris // *Acta paedagogica vilnensia*. Nr. 15.
15. Jucevičienė, P., Simonaitienė, B. (2004). Miesto piliečių ir organizacijų aktyvinimas dalyvauti besimokančio miesto kūrime // *Konferencijos medžiaga*. – Kaunas: Technologija.
16. Pedler, M., Burgoyne, J., Boydell, T. (1991). *The Learning company*. – New York: McGraw – Hill Book company.
17. Rubinstein, M. F., Firstenberg, I. R. (1999). *The Minding Organization: Bring the Future to the Present and Turn Creative Ideas into Business Solutions*. – New York: John Wiley and Sons, Ltd.
18. Senge, P. (1990). *The Fifth Discipline*. – New York: Doubleday.
19. Simonaitienė, B. (2001). Besimokančios organizacijos veiklos bruožų raiška gimnazijoje // *Daktaro disertacija*. – Kaunas: Kauno technologijos universitetas.
20. Stoll, L., Fink, D. (1998). *Keičiame mokyklą*. – Vilnius: Margi raštai.
21. Šedžiuvienė, N. (2009). Intellectual Organisation as a Stage of the Development of the Learning Organisation // *Современный научный вестник*. Nr. 24(80).
22. Šimanskienė, L. (2008). Organizacinės kultūros poveikis organizacijų valdymui // *Vadybos mokslas ir studijos – kaimo verslų ir jų infrastruktūros plėtrai*. Nr. 15(4).
23. Targamadzė, V. (1998). Lietuvos bendrojo lavinimo mokyklos išjudinimo į besimokančią organizaciją sąlygos // *Socialiniai mokslai. Edukologija*. Nr. 2 (15).
24. Trakšėlys, K. (2010). Andragogų požiūris į darbuotojų tobulinimą ir ugdymą // *Profesinės studijos: teorija ir praktika*. Nr. 6.
25. Zuzevičiūtė, V., Teresevičius, T. (2008). Besimokančios organizacijos kūrimo prielaidos // *Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai*. Nr. 45.
26. Зябриков, В. В. (2007). Организационные системы: теория и практика управления // *Проблемы современной экономики*. Nr. 3 (23).
27. Мильнер, Б. З. (2000). *Теория организации*. – Москва: Инфра-М.
28. Мильнер, Б. З. (2003). *Интеллектуальная организация*. – Москва: Инфра-М.

WAYMARKS OF LEARNING ORGANIZATION'S BECOMING INTELLECTUAL ORGANIZATION

Natalija Šedžiuvienė, Jolita Vveinhardt
Siauliai State College

Summary

In the article waymarks of learning organization' development into intellectual organization are defined. In the theoretic study, which is as well based on the practice of management, opportunities of learning organization' development into intellectual are analyzed and assumptions as well as problematics of this activity is discussed. One of the key cultural peculiarities of the learning organization that is aiming to become intellectual is ideology of the process and code of learning. Organization can be assumed not as a gift but as a dynamic process where the result is uncompleted quality of the activities. Perception that the quality of the product is a non-absolute criterion gives an impulse to change, i. e. to develop constantly. Code of learning in organization's ideology integrally relates gained experience, human resources, individual knowledge and operated databases. Learning is based not as much on the giving sense to experience but more on the ability to foresee the future. The organizations that ground their ideology not on experience but on foresight of the future can expect to be one developing step further than other participants in the market. This can be assumed one of the key criteria that describe intellectual organization. Many organizations declare that they are still learning although not always perceive what it is, moreover – what intellectual organization is. Thus on purpose to help practitioners it is important to single out the differences of this type of organizations. Since intellectual organization is still developing and rather new phenomenon especially in Lithuania, guides of this process still remain a relevant scientific problem. Therefore the aspiration to provide guides of organization's transformation into intellectual is raised. Aim of the research is as follows: to provide guides of organization's transformation into intellectual after having singled out characteristics of learning and intellectual organizations. To achieve the aim of the research the following objectives are raised: (1) to highlight the differences between learning and intellectual organizations; (2) to define the conditions of learning organization's becoming intellectual. In organization's management system standardized management is to be given up, decision making freedom is to be developed, functions of executives changed, horizontal relations expanded. Culture must be oriented towards self-development of individuals ensuring congruence of values and developing pluralism and tolerance. The article has been worked out on the basis of the following methods: systemic scientific analysis of literature, general and logic analysis, synthesis, analogue, complex generalization and comparison.

Key words: learning organization, intellectual organization, development.

JEL codes: M120, M140.

KORPORATYVINĖS REPUTACIJOS VERTINIMAS AUKŠTOJO MOKSLO INSTITUCIJOSE

Miglė Šontaitė

Vytauto Didžiojo universitetas

Korporatyvinės reputacijos samprata, jos formavimas, valdymas ir vertinimas dažniausiai analizuojami verslo organizacijų kontekste. Korporatyvinės reputacijos tyrimai aukštojo mokslo institucijų atžvilgiu nėra dažni. Dėl korporatyvinės reputacijos svarbos aukštojo mokslo institucijoms nėra abejonių, tačiau svarbu nustatyti, kokių veiksnių pagrindu vertinama aukštojo mokslo institucijų korporatyvinė reputacija. Egzistuojančios korporatyvinės reputacijos vertinimo metodikos ir modeliai mokslininkų nėra laikomi pilnai atspindinčiais korporatyvinės reputacijos reiškinių, todėl nei vienas negali suteikti visapusiško supratimo, kokių aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos veiksnių pagrindu ir kokių lygiu yra vertinama aukštojo mokslo institucijų korporatyvinė reputacija. Tyrimo tikslas – nustčius ir įvertinus aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo veiksnius, sudaryti aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo modelį. Korporatyvinės reputacijos vertinimo aukštojo mokslo institucijose tyrimas atliekamas dviem etapais. Pirmajame empirinio tyrimo etape nustatomi aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo veiksniai, antrajame – įvertinama aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo veiksnių svarba. Remiantis gautais rezultatais, sudaromas aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo modelis.

Raktiniai žodžiai: aukštojo mokslo institucijos, korporatyvinė reputacija, korporatyvinės reputacijos vertinimas.

JEL kodai: M310, M390.

Įvadas

Tyrimo aktualumas. Atsižvelgiant į skirtingas sąlygas, su kuriomis susiduria organizacijos, korporatyvinė reputacija pasižymi specifiškumu. Korporatyvinės reputacijos veiksniai organizacijose, vykdančiose skirtingo pobūdžio veiklą ar veikiančiose skirtingose veiklų sferose, skiriasi – vieni veiksniai tam tikrose organizacijose nėra aktualūs ar negali pasireikšti, tuo tarpu kitas veiklos sritis atstovaujančiose organizacijose tie patys veiksniai turi didelį svorį. Dėl šių priežasčių korporatyvinė reputacija vertinama atsižvelgiant į kontekstinius objektų skirtumus.

Korporatyvinės reputacijos specifiškumas taip pat pasireiškia suinteresuotų grupių atžvilgiu. Atskiros suinteresuotos grupės turi nevienodą suvokimą apie organizaciją ir domisi kitais jos veiklos aspektais (Davies, 2003; Fombrun, 2006). Dėl tarp suinteresuotų grupių egzistuojančių nevienodų korporatyvinės reputacijos suvokimų, korporatyvinę reputaciją sudaro skirtingi veiksniai ir kiekvienu atveju ji yra specifinė (Aula, 2008; Balmer, 1998, Caruana, 2006; Fombrun, 2006; Nguyen, 2001; Walker, 2010).

Korporatyvinės reputacijos teikiamos naudos aukštojo mokslo institucijoms yra išskiriamos ne tik mokslinėje literatūroje, bet patvirtinamos pačių aukštųjų mokyklų. Korporatyvinė reputacija laikoma svarbiu vertės komponentu (Davies, 2003; Vivader-Cohen, 2007) ir esminiu korporatyviniu turtu, tiesiogiai susijusiu su konkurencine

sėkme (Aula, 2008; Caruana, 2000; Chun, 2005; Cravens, 2003; Wiedmann, 2005). Korporatyvinė reputacija yra svarbi aukštojo mokslo institucijų ryšiuose su jų suinteresuotomis grupėmis.

Mokslininkai (Caruana, 2000; Cravens, 2003; Freeman, 2007, Griffin, 2008; Walsh, 2007) akcentuoja vartotojų, kaip ypač svarbios suinteresuotos grupės, požiūrį į korporatyvinę reputaciją ir nurodo, kad lyginant su kitomis suinteresuotomis grupėmis, vartotojai gali turėti skirtingus lūkesčius ir suvokimą organizacijos atžvilgiu.

Mokslinė problema ir jos ištyrimo lygis. Korporatyvinė reputacija vis dažniau tampa svarbiu mokslininkų ir praktikų diskusijų objektu, tačiau, nepaisant didelio susidomėjimo, egzistuoja nesutarimas dėl esminių korporatyvinės reputacijos reiškinių aspektų. Mokslinėje literatūroje korporatyvinės reputacijos sampratose egzistuoja įvairovė (Chun, 2005; Walsh, 2009). Bendrai priimta samprata nėra apibrėžta (Barnett, 2006; Chun, 2005; Geppert, 2009; Gotsi, 2001; Jarmon, 2009; Walker, 2010) ir nėra suformuluotos principinės nuostatos korporatyvinės reputacijos vertinimui (Caruana, 2000).

Korporatyvinės reputacijos samprata, jos formavimas, valdymas ir vertinimas dažniausiai analizuojami verslo organizacijų kontekste. Korporatyvinės reputacijos tyrimai aukštojo mokslo institucijų atžvilgiu nėra dažni. Pastaruoju metu populiarėja verslo mokyklų korporatyvinės reputacijos tyrimai, tačiau, įvertinus kontekstinius skirtumus, universitetinių aukštojo mokslo institucijų korporatyvinė reputacija mokslinėje literatūroje yra aktualus diskusijų objektas.

Dėl korporatyvinės reputacijos svarbos aukštojo mokslo institucijoms nėra abejonių, tačiau svarbu nustatyti, kokių veiksnių pagrindu vertinama aukštojo mokslo institucijų korporatyvinė reputacija. Mokslinėje literatūroje pateikiama plati įvairovė verslo organizacijų ir aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo metodikų bei modelių, tačiau išsamus aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo veiksnių rinkinys nesudarytas. Egzistuojančios korporatyvinės reputacijos vertinimo metodikos ir modeliai mokslininkų nėra laikomi pilnai atspindinčiais korporatyvinės reputacijos reiškinių, todėl nei vienas negali suteikti visapusiško supratimo, kokių aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos veiksnių pagrindu ir koku lygiu yra vertinama aukštojo mokslo institucijų korporatyvinė reputacija.

Tyrimo problema – kokie veiksniai daro įtaką aukštojo mokslo institucijų korporatyvinei reputacijai ir kaip ją būtų galima kompleksiškai vertinti.

Tyrimo objektas – aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimas.

Tyrimo tikslas – nustatyti ir įvertinti aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo veiksnius, sudaryti aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo modelį.

Tyrimo uždaviniai:

- konceptualizuoti korporatyvinės reputacijos reiškinių specifiką aukštojo mokslo institucijų kontekste;
- remiantis atliktu empiriniu tyrimu, sudaryti aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo modelį.

Tyrimo metodai

Siekiant teoriniame lygmenyje išspręsti tyrimo problemą, atliekama mokslinės literatūros šaltinių analizė, apibendrinimas ir lyginimas. Aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo modeliui sudaryti taikomas modeliavimo metodas. Siekiant atlikti empirinį korporatyvinės reputacijos vertinimo aukštojo mokslo institucijose tyrimą, naudojami kokybiniai ir kiekybiniai tyrimo bei duomenų apdorojimo metodai. Korporatyvinės reputacijos vertinimo aukštojo mokslo institucijose tyrimas atliekamas dviem etapais. Pirmajame empirinio tyrimo etape nustatomi aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo veiksniai, antrajame – įvertinama aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo veiksnių svarba. Pirmajame tyrimo etape kaip pirminių duomenų rinkimo metodas naudojama focus grupės diskusija su pusiau struktūrizuoto interviu elementais, o antrajame etape – apklausa internetiniame puslapyje. Tokiu būdu surinkti empiriniai duomenys įvertinami naudojant SPSS statistinę programą. Empirinio tyrimo metu gautiems duomenims analizuoti taikomi daugiamačiai statistiniai metodai: aprašomoji statistika (absoliutūs ir procentiniai dažniai, reikšmių vidurkiai ir standartiniai nuokrypiai), patikimumo analizė (Cronbach alfa), faktorinė analizė (statistinių ryšių stiprumas, tarpusavio priklausomybės dėsningumas, nagrinėjamo psichosocialinio reiškinių struktūros nustatymas), dispersinė analizė (ANOVA).

Tyrimo rezultatai

Nepaisant išaugusio susidomėjimo korporatyvinės reputacijos reiškiniu, nėra apibrėžta bendrai priimta samprata dėl skirtingų ir dažnai klaidinančių požiūrių į korporatyvinę reputaciją. Mokslinėje literatūroje korporatyvinė reputacija dažnai traktuojama kaip identiška, visiškai skirtinga arba susijusi su korporatyviniu įvaizdžiu. Šiuo požiūriu išskirtos keturios dominuojančios korporatyvinės reputacijos minties mokyklos. Labiausiai pilnatviškas požiūris į korporatyvinę reputaciją ją traktuoja kaip sąlygotą skirtingų suinteresuotų grupių organizacijos atžvilgiu turimų korporatyvinių įvaizdžių. Šis požiūris yra dažniausiai sutinkamas mokslinėje literatūroje ir plačiausiai pripažintas.

Mokslinės literatūros analizės rezultate galima klasifikuoti penkis požiūrius į korporatyvinės reputacijos reiškinį. Daroma išvada, kad santykinį požiūrį atstovaujanti pilnatviškai atspindi korporatyvinės reputacijos reiškinį, kadangi apima daugialypę suinteresuotų grupių nuomonę, suvokimą, požiūrius ir įvertinimą. Mokslinėje literatūroje ir praktikoje korporatyvinės reputacijos svarba organizacijoms nėra abejojama, tačiau jos turinys dažniausiai analizuojamas verslo organizacijų kontekste. Daroma išvada, kad aukštojo mokslo institucijų (ypač universitetinių) korporatyvinės reputacijos reiškinys atskleistas nepakankamai.

Korporatyvinės reputacijos vertinimas yra svarbus organizacijoms ir reikalauja skirtingus organizacijos veiksmus apimančių veiksnių įvairovės, kuriais patenkinami suinteresuotų grupių lūkesčiai. Kiekviena organizacijos suinteresuota grupė skirtingai vertina korporatyvinės reputacijos veiksnių rinkinį, naudoja skirtingus veiksniai ir kiekvienam jų suteikia skirtingą svorį. Organizacijoms svarbu nustatyti korporatyvi-

nės reputacijos vertinimo veiksniais ir veiksnių svorius svarbiausių suinteresuotų grupių požiūriu. Daroma išvada, kad vartotojai yra svarbiausia organizacijų suinteresuota grupė, ypač aukštojo mokslo institucijų atveju.

Atlikus korporatyvinės reputacijos vertinimo metodikų lyginamąją analizę, išskirtos trys pagrindinės vertinimo metodikų kryptys: socialinių lūkesčių, korporatyvinės asmenybės ir pasitikėjimo. Mokslinėje literatūroje dažniausiai sutinkamas socialiniais lūkesčiais paremtas požiūris į korporatyvinės reputacijos vertinimą nurodant, kad šiuo atveju remiamasi socialiniais lūkesčiais, kuriuos organizacijų atžvilgiu turi suinteresuotos grupės. Pastarajam požiūriui priskiriami žiniasklaidos reitingai, kurie pastaruoju metu tapo populiariausia korporatyvinės reputacijos vertinimo metodika. Tačiau jie demonstruoja reikšmingus trūkumus dėl organizacijų veiklos veiksniais pagrįsto reitingavimo, neatspindinčio korporatyvinės reputacijos reiškinio. Nustačius, kad nėra korporatyvinės reputacijos vertinimo metodikos, galinčios suteikti visapusišką supratimą apie aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo veiksniais ir jų aktualumą aukštojo mokslo institucijų vartotojams, reikalinga nustatyti aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo veiksniais ir jų svorius, atsižvelgiant į svarbiausią aukštojo mokslo institucijų suinteresuotą grupę.

Remiantis atlikta korporatyvinės reputacijos ir jos vertinimo metodikų analize, sudarytas aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo teorinis modelis, kuris patikrintas empirinio tyrimo metu. Empirinis tyrimas atliktas dviem etapais. Kadangi tiriamas aukštojo mokslo institucijų kontekstas, kuriame nėra nustatyti korporatyvinės reputacijos vertinimo veiksniai ir jų svoriai aukštojo mokslo institucijų vartotojų požiūriu, pirmame tyrimo etape atliktas žvalgomasis tyrimas. Žvalgomojo tyrimo metu nustatytas 41 aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo veiksnys. Antrame tyrimo etape atliktas aprašomasis tyrimas, kuriuo nustatyta aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos svarba bei aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo veiksnių svoriai vartotojų požiūriu.

Taikant parengtos empirinio tyrimo metodikos principus, atliktas korporatyvinės reputacijos vertinimo aukštojo mokslo institucijose tyrimas. Paskaičiuota Cronbach alfa reikšmė ($\alpha = 0,979$) leidžia daryti išvadą, kad aprašomojo tyrimo duomenų patikimumas labai aukštas ir instrumentas matavo patikimai. Dėl to nei vieno aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo veiksnio nėra reikalinga pašalinti. Aprašomosios statistikos metodu atlikus tyrimo duomenų analizę daromos šios išvados:

☞ aukštojo mokslo institucijų korporatyvinė reputacija aukštojo mokslo institucijų vartotojams yra labai svarbi, todėl atliktas tyrimas yra aktualus teoriniu ir praktiniu požiūriais;

☞ visus korporatyvinės reputacijos požymius sudarantys veiksniai traktuojami aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo veiksniais, kadangi jų svoriai tarp aukštojo mokslo institucijų vartotojų dešimties balų skalėje varijuoja intervale nuo 6,56 iki 8,48.

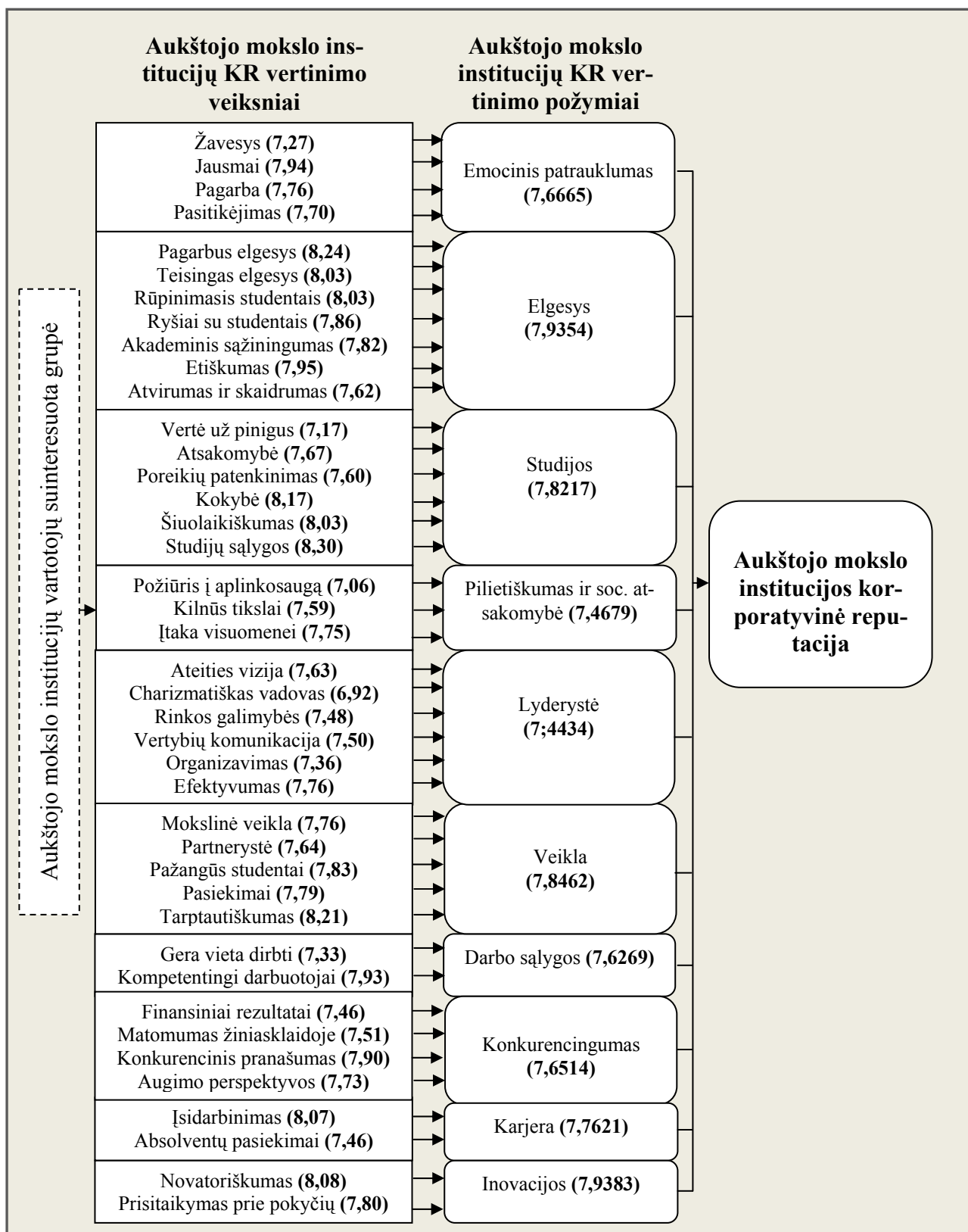
Faktorinės analizės metodu išanalizavus aprašomojo tyrimo duomenis, išskirti aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo požymiai ir paskaičiuoti jų reikšmių įverčiai. Paskaičiavus aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės

reputacijos vertinimo veiksnių koreliacijas su požymiais, išskirta 10 požymių, kuriuos sudaro 41 veiksnys. Požymių ir veiksnių koreliacijos, nurodančios aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo veiksnių pasiskirstymą į požymius, tik dviejų požymių atžvilgiu atitiko mokslinės literatūros analize paremtą teorinį modelį. Trys požymiai pervadinti dėl pasikeitusių juos sudarančių veiksnių, išskirtas vienas naujas požymis ir vieno požymio atsisakyta, kadangi jį teoriniame modelyje sudarantys veiksniai stipriai koreliavo su kitu požymiu. Išskirti tokie aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo požymiai: elgesys, studijos, emocinis patrauklumas, pilietiškumas ir socialinė atsakomybė, lyderystė, veikla, darbo sąlygos, konkurencingumas, karjera ir inovacijos. Remiantis veiksnių priskyrimo požymiams rezultatais, nustatyti aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo požymių svoriai.

Remiantis atliktu aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo veiksnių ir juos apimančių požymių svorių nustatymu, pagrįstas ir patikslintas aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo modelis. Išanalizavus gautus duomenis, patvirtinta pagrindinė tyrimo hipotezė, nurodanti, kad aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimą apsprendžia specifiniai vertinimo veiksniai, kurie nepasireiškia kito pobūdžio veiklą vykdančiose organizacijose. Šiems veiksniams priskiriama: įsidarbinimas, absolventų pasiekimai, mokslinė veikla, pažangūs studentai, studijų sąlygos, akademinis sąžiningumas ir kt.

Tyrimo rezultate sudarytas aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo modelis aukštojo mokslo institucijų vartotojų požiūriu atskleidžia aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo veiksnių pasiskirstymą pagal požymius. Modelis taip pat atspindi veiksnių ir veiksnius apimančių požymių svorius aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinime vartotojų požiūriu (žr. pav.).

Sudarytas aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo modelis gali būti praktiškai naudojamas kaip: *įrankis*, padedantis įvertinti aukštojo mokslo institucijų korporatyvinę reputaciją bei aukštojo mokslo institucijų potencialą ir esmines tobulintinas sritis; *instrumentas* aukštojo mokslo institucijų savianalizei ir gilesniam savęs įvertinimui; *orientyras*, kuriant aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos formavimo ir valdymo programas; *praktinė priemonė*, padedanti formuoti ir valdyti aukštojo mokslo institucijų korporatyvinę reputaciją; *mokslinių diskusijų tema* ir tolimesnis tyrimų objektas.



Pav. Aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo modelis

Remiantis sudarytu modeliu, aukštojo mokslo institucijos galėtų nustatyti aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo veiksnius, kuriems būtų prasminga teikti didžiausią ir mažiausią dėmesį bei jų pagrindu sudaryti aukštojo

mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimo matricą, kurią galima būtų naudoti kuriant gerą korporatyvinę reputaciją.

Išvados

1. Mokslinėje literatūroje nėra bendro sutarimo dėl aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos formavimo, valdymo ir vertinimo. Pastaruoju metu korporatyvinė reputacija laikoma vienu svarbiausių kriterijų suinteresuotoms grupėms vertinant aukštojo mokslo institucijas.

2. Korporatyvinės reputacijos vertinimas yra svarbus organizacijoms, tačiau jis reikalauja skirtingus organizacijos veiksmus apimančių veiksnių įvairovės, kuriais patenkinami suinteresuotų grupių lūkesčiai. Atlikus korporatyvinės reputacijos vertinimo metodikų lyginamąją analizę nustatyta, kad naudojamos korporatyvinės reputacijos vertinimo metodikos ne visada laikomos patikimomis ir pilnai atspindinčiomis korporatyvinės reputacijos reiškinį.

3. Aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinimą apsprendžia specifiniai vertinimo veiksniai, kurie nepasireiškia kito pobūdžio veiklą vykdančiose organizacijose (pavyzdžiui: įsidarbinimas, absolventų pasiekimai, mokslinė veikla, pažangūs studentai, studijų sąlygos, akademinis sąžiningumas ir kt.).

4. Tarp aukštojo mokslo institucijų vartotojų svarbiausi korporatyvinės reputacijos vertinimo požymiai yra inovacijos, elgesys, veikla ir studijos, o mažiausiai svarbūs – lyderystė, pilietiškumas ir socialinė atsakomybė, darbo sąlygos bei konkurencingumas. Aukštojo mokslo institucijų korporatyvinės reputacijos vertinime svarbiausi veiksniai yra: studijų sąlygos, pagarbus elgesys su studentais, tarptautiškumas ir studijų kokybė.

5. Mažiausius svorius turintys veiksniai: charizmatiškas vadovas, požiūris į aplinkosaugą, vertė už pinigus ir žavesys.

Literatūra

1. Aula, P., Mantere, S. (2008). *Strategic Reputation Management: Towards a Company of Good*. New York: Routledge.
2. Balmer, J. M. T. (1998). Corporate Identity and the Advent of Corporate Marketing // *Journal of Marketing Management*. Vol. 14. No. 8.
3. Barnett, M. L., Jermier, J. M., Lafferty, B. A. (2006). Corporate Reputation: The Definitional Landscape // *Corporate Reputation Review*. Vol. 9. No. 1.
4. Caruana, A., Chircop, S. (2000). Measuring Corporate Reputation: a Case Example // *Corporate Reputation Review*. Vol. 3. No. 1.
5. Caruana, A., Cohen, C., Krentler, K. A. (2006). Corporate Reputation and Shareholders' Intentions: An Attitudinal Perspective // *Brand Management*. Vol. 13. No. 6.
6. Chun, R. (2005). Corporate Reputation: Meaning and Measurement // *International Journal of Management Reviews*. Vol. 7. No. 2.
7. Cravens, K., Oliver, E. G., Ramamoorti, S. (2003). The Reputation Index: Measuring and Managing Corporate Reputation // *European Management Journal*. Vol. 21. No. 2.
8. Davies, G., Chun, R., daSilva, R. V., Roper, S. (2003). *Corporate Reputation and Competitiveness*. London: Routledge.
9. Fombrun, C. J. (2006). Corporate Reputations as Economic Assets in Hitt, M.A., Freeman, E. R., Harrison, J. S. (eds.) *The Blackwell Handbook of Strategic Management*. Oxford: Blackwell Publishing.

10. Freeman, R. E., Harrison, J. S., Wicks, A. C. (2007). *Managing for Stakeholders: Survival. Reputation and Success*. New Haven & London: Yale University Press.
11. Geppert, J., Lawrence, J. E. (2009). Predicting Firm Reputation through Content Analysis of Shareholders' Letters // *Corporate Reputation Review*. Vol. 11. No. 4.
12. Gotsi, M., Wilson, A. M. (2001). Corporate Reputation: Seeking a Definition // *Corporate Communications: An International Journal*. Vol. 6. No. 1.
13. Griffin, A. (2008). *New Strategies for Reputation Management: Gaining Control of Issues. Crises & Corporate Social Responsibility*. London & Philadelphia: Kogan Page.
14. Jarmon, R. (2009). Reputation's Effect on Pricing Power: The Importance of Strategy // *Corporate Reputation Review*. Vol. 12. No. 3.
15. Nguyen, N., Leblanc, G. (2001). Image and Reputation of Higher Education Institutions in Students' Retention Decisions // *The International Journal of Educational Management*. Vol. 15. No. 6.
16. Vivader-Cohen, D. (2007). Reputation Beyond the Rankings: A Conceptual Framework for Business School Research // *Corporate Reputation Review*. Vol. 10. No. 4.
17. Walker, K. (2010). A Systematic Review of the Corporate Reputation Literature: Definition, Measurement and Theory // *Corporate Reputation Review*. Vol. 12. No. 4.
18. Walsh, G., Beatty, S. E. (2007). Customer-Based Corporate Reputation of a Service Firm: Scale Development and Validation // *Journal of Academy Marketing Science*. No. 35.
19. Walsh, G., Mitchell, V. W., Jackson, P. R., Beatty, S. E. (2009). Examining the Antecedents and Consequences of Corporate Reputation: A Customer Perspective // *British Journal of Management*. Vol. 20.
20. Wiedmann, K. P., Buxel, K. (2005). Corporate Reputation Management in Germany: Results of an Empirical Study // *Corporate Reputation Review*. Vol. 8. No. 2.

CORPORATE REPUTATION MEASUREMENT AT HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Miglė Šontaitė

Vytautas Magnus University

Summary

Corporate reputation definition, its creation, management and measurement is most commonly analyzed in the context of business organizations. Corporate reputation research from the perspective of higher education institutions is not common. There is no doubt of corporate reputation importance to higher education institutions but it is important to determine based on what indicators corporate reputation of higher education institutions is measured. Existing corporate reputation measurement methods and models do not fully reflect corporate reputation so none of them can provide comprehensive understanding based on what corporate reputation indicators and at what level corporate reputation of higher education institutions is measured. The aim of the research – after identification and evaluation of corporate reputation measurement indicators at higher education institutions to construct measurement model of corporate reputation at higher education institutions. Research of corporate reputation measurement at higher education institutions consists of two stages. At the first stage of empirical research corporate reputation measurement indicators of higher education institutions are identified. At the second stage of empirical research the importance of corporate reputation measurement indicators of higher education institutions are evaluated. Based on the results model of corporate reputation measurement at higher education institutions is constructed.

Keywords: higher education institutions, corporate reputation, corporate reputation measurement.

JEL codes: M310, M390.

RYŠIŲ SU KLIENTAIS VALDYMO PERSPEKTYVA PASITELKIANT INFORMACINES TECHNOLOGIJAS

Vilma Tamulienė¹, Mindaugas Urbas²

¹ *Vilniaus Universiteto Kauno humanitarinis fakultetas,*

² *UAB Topo Centro Prekyba*

Ryšiai su klientu mokslininkų yra nagrinėjami jau ilgą laikotarpį, tačiau didesnis dėmesys informacinėms technologijoms šioje srityje parodytas prieš 10–15 metų. Visgi nėra sutariama, kuri informacija yra svarbiausia bei, koks būdas yra teisingiausias ryšiams su klientu kontroliuoti. Straipsnyje nagrinėjamos ryšių su klientais valdymo koncepcija, jo radimosi pagrindai bei sudedamosios dalys. Tyrimo tikslas – susisteminti informacinių technologijų privalumus verslas-verslui klientų segmente bei sukurti ryšių su klientais, taikant informacines technologijas, valdymo modelį. Pagal gautus tyrimo pirminių duomenų rezultatus teigiama, kad Lietuvoje toli gražu ne visos lietuviško kapitalo įmonės taiko informacines technologijas kliento duomenų valdymui verslas-verslui sektoriuje. Straipsnyje apibendrinus antrinius duomenis, sukuriamas teorinis modelis bei išryškina- mos įmonės veiklos sritys, kurios gali būti integruotos į sėkmingo ryšių su klientais valdymo potencialo didinimą.

Raktiniai žodžiai: informacinės technologijos, interaktyvus marketingas, marketingo orientacija, ryšių su klientais valdymas, verslas verslui sektorius.

JEL kodai: M150, M310, C800, L100, O390.

Įvadas

Pastaraisiais metais tiek moksle, tiek versle pradėta plačiai taikyti marketingo orientacija – veikla vystoma tokia kryptimi, kad būtų patenkinti kliento poreikiai. Dėl to vis aktualesnis tampa įmonės personalo siekis – visavertis kliento pažinimas bei tarpusavio supratimu pagrįsti santykiai su juo. Tai įgyvendinus pasiekiami geri ryšiai su klientu, o tai leidžia sukurti kliento lojalumą įmonei. Siekdama to, įmonė privalo turėti ryšių su klientais valdymo (toliau RKV) strategiją.

Kaip ir ryšių su klientais valdymas, informacinės technologijos užima vis svarbesnę dalį mūsų gyvenime, todėl tai taip pat tapo neatsiejama verslo dalimi. RKV yra sukurta gausus kiekis įvairių programų, kurios palengvina informacijos valdymą, jos apdorojimą bei analizavimą. Tinkamas informacinių technologijų panaudojimas įmonės ryšių su klientais valdyme leidžia įmonei geriau pažinti savo klientą, tuo pačiu gerinant ir tarpusavio santykius, kurie atsispindi didėjant klientų lojalumui.

Tuo tarpu Lietuvoje ryšių su klientais valdymo programinė įranga yra neseniai sutinkamas produktas, todėl ir nedaug nagrinėtas aspektas moksliniu lygiu. Galima teigti, kad ši tema yra nauja, nes Lietuvoje veikiančios tokios įrangos kūrėjai bei pardavėjai, o tuo pačiu ir naudotojai, atsilieka nuo užsienio rinkose aptinkamos produkcijos tiek kiekybine, tiek kokybine prasme. Būtent šis atsilikimas paskatino nagrinėti ryšių su klientais valdymo aspektus bei galimas jų plėtojimo gaires įmonės viduje.

Didėjant konkurencijai, daugiausiai laimi klientas, nes didėja tiek pačių įmonių, tiek jų teikiamų paslaugų asortimentas. Įmonės buvo ir tebėra priverstos konkuruoti joms priimtinais metodais. Kaip vienas iš įmonių konkurencijos pasekmių buvo mažėjančios kainos bei kiti marketingo sprendimai kainų atžvilgiu, tačiau palaiptai, priklausomai nuo veiklos sektoriaus, šie veiksmai nebeatnešė laukto rezultato. Įmonių atstovai suvokė, jog nepakanka tobulai sureguliuotos kainų politikos tam, kad būtų galima įgyti konkurencinį pranašumą. Kita priežastis, lėmusi alternatyvų paiešką, buvo tai, kad piniginės nuolaidos nebuvo naudingos įmonės savininkams dėl mažėjančio pelno. Dėl šių priežasčių vis didesnis dėmesys buvo skirtas gamybos bei vartojimo susikirtimo taške. Veiksmai, reguliuojantys šią sritį, dar kitaip vadinami pirkėjo bei pardavėjo bendravimas arba interaktyvus marketingas (Gronroos, 2001).

Pasak A. Kirvaičio (2001), susiklosčius tokiai situacijai įmonių vadovai suprato, jog reikia išmokti protingiau prekiauti – o tam reikia geriau suprasti, kas, ką ir kodėl perka. Ieškodamos šios problemos sprendimo, įmonės atsigręžė į modernias informacines technologijas. Pasak V. Trimbel, A. Strumskaus, R. Vaitkaus (2005), RKV atsiradimo priežastys panašios kaip ir A. Kirvaičio (2001) – atsirado klientų informacijos valdymo poreikis, nes vis daugiau įmonių funkcionuoja efektyviau nei prieš tai, o jų gaminama produkcija panašėja ir darosi lengvai nukopijuojama. Dėl šios priežasties įmonės pradeda konkuruoti ne produktu, o ryšiais su klientu, kitaip tariant, stengiasi ugdyti jų lojalumą. Tai yra sunkiai nukopijuojama, todėl ir nauda įmonei žymiai didesnė. Geri ryšiai su klientu yra neapčiuopiama įmonės veiklos dalis, tačiau pastebimas akivaizdus šio elemento įtakos augimas. Apskritai RKV yra strategija konkurencinio pranašumo įgijimui. Tai transformacinė filosofija bei idealas to, kaip turi konkuruoti įmonės XXI amžiuje. Tai yra pelningos veiklos kertinis akmuo. Jokia įmonė negali įgyti pranašumo procesų tobulumo, artumo su klientais, inovacinių sprendimų produkcijoje nepažindama savo klientų poreikių bei troškimų (Galbreath, 1999).

Straipsnyje nagrinėjama **problema** – kaip pasitelkiant informacines technologijas tinkamai panaudoti didelį kiekį apie klientą turimos informacijos tobulinant ryšių valdymą bei ugdant jų lojalumą?

Straipsnio objektas – ryšių su klientais valdymas informacinėmis technologijomis.

Straipsnio tikslas – išanalizuoti ir įvertinti įmonės valdymo bei lojalumo ugdymo perspektyvą pasitelkiant informacines technologijas verslas-verslui sektoriuje.

Tyrimui keliami tokie **uždaviniai**:

- susisteminti ryšių su klientais valdymo sampratą verslas-verslui sektoriuje, jo atsiradimo priežastis, diegimo ypatumus bei techninius aspektus;
- išskirti pagrindines funkcijas bei sritis, kurios yra stiprinamos informacinėmis technologijomis ryšių su klientais valdymo procese;
- parengti teorinį modelį, kaip, pasitelkus informacines technologijas, turėtų būti valdomi ryšiai su klientu.

Tyrimo metodika. Siekiant straipsnio tikslo, atlikti pirminis ir antriniai duomenų analizės tyrimai. Pirminis tyrimas atliktas siekiant pagrįsti problemos aktualumą – anketinė apklausa, apklausiant 398 respondentų, vadovaujantis K. Kardelio (2000) pateiktu imties skaičiavimu. Tyrimo populiaciją sudaro visos uždarnosios akci-

nės bendrovės bei individualios įmonės. Tokia populiacija parinkta darant prielaidą, kad šie verslo vienetai turi savo klientų ratą bei yra suinteresuoti savo veiklos sėkme, o tuo pačiu ir pelningumo didinimu. 2011 metų pradžioje veikiančių UAB Lietuvoje buvo 48 919, IĮ – 16 410, taigi bendra populiacija yra 65 329 veikiančios ūkio vienetai. Anketų grįžtamumas – 10,7 procento.

Antriniai duomenų rinkimo tyrimai atlikti siekiant parodyti straipsnio problemos galimus sprendimo būdus – tai mokslinės literatūros kokybinė turinio analizė ir sisteminimas. Straipsnyje nagrinėti tiek Lietuvos, tiek užsienio mokslininkų darbai. Ryšių su klientais valdymo susikūrimas, klientų skaidymo į segmentus, pagrindinių klientų elgesio savybių nustatymas parengtas vadovaujantis K. Mukerjee, K. Singh (2009) bei A. Payne, P. Frow (2005) darbais. Tuo tarpu ryšių su klientais valdymo sudedamosios dalys, sudarančios visą sistemą pateikiamos vadovaujantis R. Jain, S. Jain, U. Dhar (2007) bei kitais autoriais. Ryšių valdymas iš organizacijos bei jos lyderio perspektyvos aptarti vadovaujantis J. Galbreath bei T. Rogers (1999) mokslinėmis išvalgomis. Pagrindiniai Lietuvos mokslo atstovai, kuriais buvo vadovautasi ruošiant šį straipsnį yra A. Kirvaitis (2001), V. Trimbel (2005) ir kiti. Straipsnio autoriai pastebi, kad dauguma autorių koncentruojasi ties galutinės lojalumo, stadijos skatinimu, tačiau mažiau dėmesio kreipiama į ryšių su klientais vystymą bei kūrimą.

Pirminio tyrimo rezultatai

Siekiant atskleisti ryšių su klientais valdymo perspektyvą pasitelkiant informacines technologijas, pirmiausia buvo atliktas empirinis tyrimas, kuriuo siekta išsiaiškinti, kiek įmonių taiko naujausias technologijas ryšiams su klientais valdyti. Pirmoje lentelėje pateikiamas santykis tarp įmonės sudaryto kapitalo bei jų pateikto atsakymo į klausimą, ar naudojate informacines technologijas, pritaikytas klientų duomenų valdymui.

1 lentelė. Įmonės kapitalo bei informacinių technologijų naudojimo kliento duomenų valdymui santykis

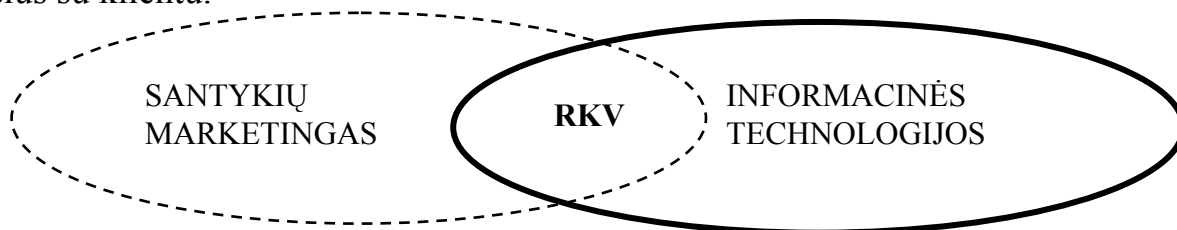
Įmonės pagal kapitalą	Įmonės, iš viso		Taip, proc.	Ne, proc.	Nežinau, proc.
	skaičius	proc.			
Tik Lietuvos investuotojai	307	74	42	54	4
Mišrus (ir Lietuvos, ir užsienio)	61	15	59	36	5
Tik užsienio investuotojai	47	11	68	30	2

Pastebėta, kad įmonės, kurių kapitalas yra mišrus arba sudarytas tik užsienio investuotojų, yra labiau linkusios naudoti informacines technologijas kliento duomenų valdymo procese. Mišraus kapitalo įmonėse tokius sprendimus yra įgyvendinusios 59 proc., vien užsienio investuotojų 68 proc. visų tyrime dalyvavusių įmonių. Verta paminėti, kad 19 proc. įmonių, kurių kapitalą sudaro vien užsienio investuotojai, duomenis valdyti kompiuteriniu programų pagalba būtent paskatino akcininkų pageidavimas. Tuo tarpu lietuviško kapitalo įmonėse šis rodiklis yra 2 proc. Taigi galima teigti, kad įmonės, kurių kapitalą bent iš dalies sudaro užsienio investuotojai, yra labiau linkusios pasitelkti šiuolaikinius technologinius sprendimus įmonės procesams

optimizuoti. Pagal gautus rezultatus teigiame, kad Lietuvoje toli gražu ne visos LT kapitalo įmonės taiko informacines technologijas kliento duomenų valdymui.

Antrinių tyrimų rezultatai: ryšių su klientais valdymo samprata

Pagrindiniu ryšių su klientais valdymo kilimo laikotarpiu laikomas XX a. paskutinis dešimtmetis. 1983 metais buvo pirmą kartą panaudota sąvoka „santykių marketingas“ (angl. relationship marketing). Ją panaudojo JAV marketingo profesorius L. Berry. Technologijų progresas bei skverbimasis į beveik visus verslo procesus, literatūroje persiorientuota į ryšių su klientais valdymą (toliau RKV), kuris buvo suprantamas kaip „sandoris su klientu“ (angl. customer transaction) (Mukerjee, 2009). Viena iš to priežasčių – tobulėjančios informacinės technologijos, išsiskverbusios į verslo sektorių bei santykių marketingo veiklą, suformavo ryšių su klientu valdymo sąvoką (žr. 1 pav.). Tai kardinaliai pakeitė tiek akademikų, tiek verslo atstovų požiūrį į ryšius su klientu.



1 pav. Ryšių su klientais valdymo radimosi pagrindai

Šiandien reta įmonė nenaudoja jokios RKV programos, kuri būtų pritaikyta duomenims apie klientą kaupti bei analizuoti. Visgi pirmosios tokio pobūdžio programos atsirado maždaug 1990 metais ir buvo žinomos kaip atskiri įrankiai, skirti pardavimų automatizavimui. Toks pavadinimas kilo dėl to, kad pagrindinis tikslas buvo automatizuoti veiklą, susijusią su pardavimais.

Plėtojantis ryšių su klientais valdymo programinei įrangai, buvo pereita prie specializavimosi į tam tikrą įmonės veiklos sritį. Kitas RKV programų postūmis įvyko dėl itin išaugusio interneto naudojimo. Tai leido apjungti ne tik įmonės veiklos sritis, tačiau jas susieti ir su partneriais, tiekėjais ar klientų informaciniais tinklais.

Tuo tarpu šiandieninės įmonės lūkesčius atitinkančios RKV sistemos turi atitikti specifinius įvairių veiklos šakų reikalavimus. Dabartinės programos kuriamos ženkliai nuoseklesnės, kas leidžia padidinti efektyvumą, tuo pačiu atliekamas sėkmingesnis informacijos apie klientus apdorojimas. Taigi dabar RKV sistemos tampa itin aktualiomis, siekiant išlaikyti aukštos kokybės aptarnavimą, kurio tikisi klientai.

Įdomu pastebėti, kad autoriai pateikia skirtingus ryšių su klientais valdymo apibrėžimus, tačiau nepaisant struktūros skirtumų, bei skirtingų elementų akcentavimą, jų šerdimi išlieka klientas. Pirmoje lentelėje pateikiami skirtingų autorių ryšių su klientais valdymo apibrėžimai:

2 lentelė. Ryšių su klientais valdymo samprata įvairių autorių požiūriais

Autorius, metai	Ryšių su klientais valdymo samprata
J. Gartner, 2009	RKV yra verslo strategija, skirta optimizuoti įmonės pelningumą, pajamas, klientų pasitenkinimą. Taip pat organizuojant įmonės veiklą atsižvelgiant į klientų segmentus, skatinant įmonės darbuotojus veikti orientuojantis į kliento poreikius.
R. Urbanskienė, D. Žostautienė, 2008	Ryšių su klientais valdymas (angl. Customer Relationship Management – CRM) yra verslo strategija, skirta ryšiams su klientais plėtoti (jos rezultatai gerina pelningumą, pajamas ir klientų poreikių patenkinimą); antra, ši strategija skirta personalizuotų klientų poreikiams tenkinti. Taip pat tai yra daugialypė priemonė, užtikrinanti visų bendrovėje naudojamų technologinių resursų ir veiklos sričių, susijusių su klientais, integraciją.
A. Payne ir P. Frow, 2005	Autoriai teigia, kad RKV apibrėžimas neapsiriboja vien simboliškai. Nuo jo priklauso tai, kaip visa organizacija priims ir naudos pačią RKV sistemą. Strateginiu požiūriu, RKV nėra tik informacinių technologijų sprendimas, kuris gali būti panaudotas tik klientų duomenų valdymui. Ši sąvoka apima gilimąsi į įmonės strategijos viziją ir bendrą kliento vertės supratimą, tinkamos informacijos panaudojimą bei aukštos kokybės procesus, jų įgyvendinimą bei aptarnavimą.
V. Trimbel, 2005	Ryšių su klientais valdymas – tai visuma veiksmų, kurių tikslas yra surasti, išlaikyti ir ugdyti ilgalaikius įmonei lojalius klientus, užmezgant su jais santykius ir atskleidžiant individualius jų poreikius, taip sukuriant žymiai didesnę vertę ir kliento, ir pačios įmonės atžvilgiu.
A. Kirvaitis, 2001	RKV – tai infrastruktūra, leidžianti nustatyti ir maksimizuoti klientų ekonominę vertę, bei taikyti veiksmingus vertingiausių klientų lojalumo skatinimo metodus. Tai kur kas daugiau, nei paprasta klientų vadyba ar pirkėjų elgsenos sekimas. RKV sudaro galimybes pakeisti pačius santykius tarp įmonės ir kliento bei apčiuopiamai padidinti įmonės gaunamas pajamas.

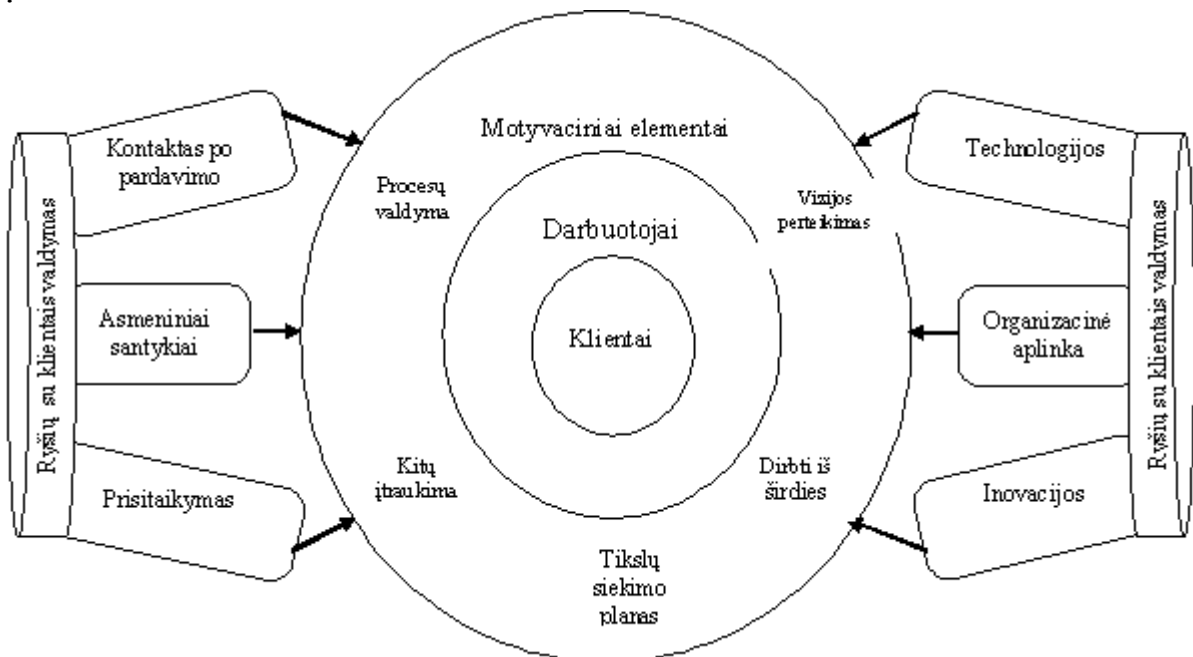
Pastebėtina, kad lietuvių autoriai, išskirdami pagrindines RKV funkcijas, mažiau nei užsienio autoriai akcentuoja klientų segmentavimą bei daugiau išskiria lojalumo skatinimą. Tuo tarpu užsienio autorių literatūroje, klientų lojalumas bei jo didinimas dažniausiai siejamas su didžiausią pelną sudarančiais klientais. Vis dėlto, apibendrinant skirtingas autorių mintis galima pastebėti, kad aktualiausia RKV sudedamoji dalis yra esamų klientų išlaikymas, jų poreikių analizė bei patenkinimas. Tačiau tokia pat svarba ryšių su klientais valdymui išskiriama ir naujų klientų paieška ar „nuviliojant“ nuo konkurentų. Siekiant pritaikyti RKV sistemą įmonėje, būtina įdiegti atitinkamą verslo strategiją, kuri apima koncentraciją į klientą, siekiant ne tik išlaikyti lojalų klientą, pasiūlant patrauklesnes paslaugas ar produkciją, o tuo pačiu ir geresnį bei lankstesnį aptarnavimo modelį. Taip pat atsiskleidžiant klientui informacine (klientų informavimo) prasme, aprūpinant klientą naujausia informacija, pasiūlant įvairias atlygio formas bei pranašesnį aptarnavimą. Tai leidžia įmonei pateikti save kitame, aukštesniame verslo kultūros lygyje.

Kaip jau minėta, dabartinė RKV samprata apima įmonės veiklos strategiją, klientų poreikių analizę bei tenkinimą, kliento vertės didinimą bei informacines technologijas.

Antrinių tyrimų rezultatai: pagrindinės verslo vadybinės sritys, kurios yra sustiprinamos IT ryšių su klientais valdymo procese

Praeityje suvokta RKV reikšmė buvo orientuota į programinę įrangą, kuri buvo skirta tik klientų kontaktinės informacijos kaupimui, kurią sudarė esminiai duomenys apie klientą: įmonės bei asmens rekvizitai, pardavimų istorija, bendra kontaktinė informacija. Keičiantis pardavimo sampratai, technologijoms vis labiau prisitaikant prie įmonės pardavimo poreikių, keitėsi ir RKV keliami reikalavimai. Kartu su RKV pradėtos naudoti ir kitos sistemos: resursų valdymo, produkto informacijos valdymo, pardavimo automatizavimo ir daugelis kitų, iš tikrųjų susijusių su tuo pačiu klientų valdymu (Kvietkauskaitė, 2006). Šiandien suvokimas apie ryšių su klientais valdymą nebėra suprantamas tik kaip IT programa, skirta duomenų apie klientą kaupimui. Į klientų valdymą dabar įtraukiamos visos su įmonės veikla susietos sritys: rinkodara, pardavimai, veiklos analizė ir planavimas bei veikla po pardavimo.

Apžvelgiant į visas šias sritis, galima daryti išvadą, kad RKV reikalingas tam, jog galėtumėte ne tik kaupti kliento kontaktus, bet ir generuoti rinkodarai, pardavimų planavimui ir vykdymui reikalingą informaciją, kad būtų galima priimti greitus, efektyvius ir pelningus sprendimus. Todėl RKV evoliucionuoja – tampa bendra verslo valdymo sistema ir šiandien jau ne tik gali, bet ir privalo apimti kone visą su klientų aptarnavimu susijusią veiklą (Kvietkauskaitė, 2006). Išskiriamos pagrindinės sritys ryšių su klientais valdyme, kurios yra aktualios planuojant ryšių su klientais valdymą (žr. 2 pav.). Visgi J. Sheth pabrėžia, kad įmonė turi būti apsisprendusi dėl ryšių rinkodaros naudojimo, ji turi pasirinkti kokį metodą naudoti – santykių ar transakcinį marketingą. Kitaip tariant santykių marketingas nėra ir negali nebūti universali filosofija, tai tik viena iš galimybių santykių valdyme (Sheth, 2002)



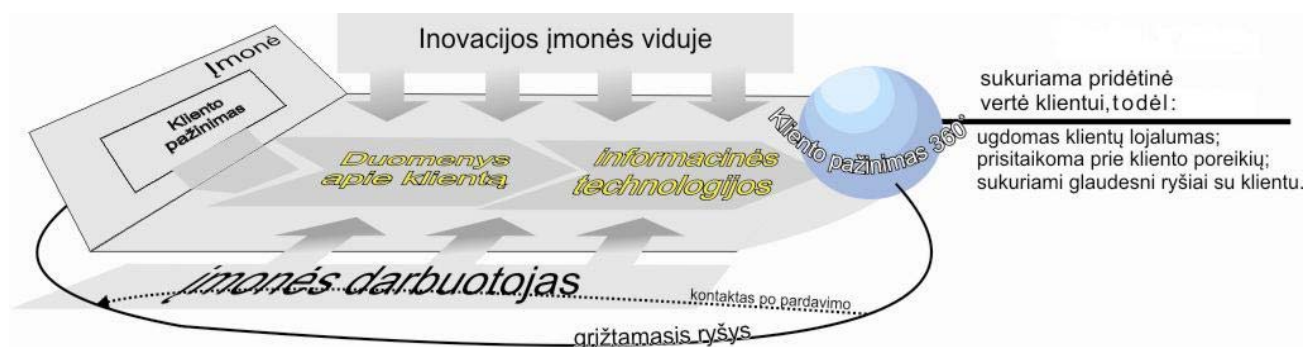
2 pav. Ryšių su klientais valdymo bei lyderystės modelis (Galbreath, 1999)

Įvairūs autoriai, nagrinėdami įmonės ryšių su klientais valdymo koncepciją, išskiria skirtingus esminius aspektus, tačiau pagrindinės išskiriamos sritys – klientų

segmentavimas, išskiriant pelningiausius įmonės klientus taip skatinant jų lojalumą ir tuo pačiu padidinant gaunamą pelną. Taip pat prieita išvada, jog RKV negali būti suprantamas tik kaip technologiniai sprendimai – leidžiantys kaupti didelius kiekius duomenų. Kita vertus, tai yra neatsiejama RKV dalis, be kurios praktiškai būtų neįmanoma tokia procesų kontrolė. Tai išryškėjo aiškinantis sąvokos radimosi priežastis – spartus informacinių technologijų progresas tapo vienu iš lemiamų veiksnių, turėjusių įtaką ryšių su klientais valdymo tobulinimui. Veiksmingos RKV sistemos yra neįmanomos be atitinkamų technologinių sprendimų, taip pat be pritaikytos įmonės strategijos, kurios pagalba motyvuojami darbuotojai. Tai reiškia, kad darbuotojų apmokymas naudotis RKV sistema neturi apsiriboti teorinėmis žiniomis – darbuotojas turi būti suinteresuotas ir siekti suprasti bei išpildyti kliento lūkesčius. Pilnavertis informacijos apie klientus elementų išnaudojimas padeda įmonei pasiekti pagrindinį tikslą – pelno maksimizavimą.

Antrinių tyrimų rezultatai: teorinis ryšių su klientais valdymo verslasverslui sektoriuje pasitelkiant IT modelis

Išnagrinėjus skirtingų autorių požiūrį į ryšius bei jų valdymą, sudarytas teorinis ryšių su klientais valdymo modelis organizacijoje pasitelkiant informacines technologijas. Modelis apima organizaciją, vadybininko bei inovacijų įtaką bei patį duomenų su klientų valdymo informacinėmis technologijomis elementą (žr. 3 pav.).



3 pav. Teorinis ryšių su klientais valdymo B2B sektoriuje pasitelkiant IT modelis

Modelis apima ryšių su klientais valdymo informacinėmis technologijomis procesą. Išskiriami pagrindiniai elementai, leidžiantys įmonei valdyti turimą informaciją apie įmonę-klientę bei sukurti tarpusavio santykiuose pridėtinę vertę. Esminis modelio tikslas yra pilnavertis kliento pažinimas. Literatūroje tai vadinama kliento pažinimu 360 laipsnių kampu. Apibrėžiant organizacijos įtaką ryšių su klientais valdymo procese būtina pažymėti, kad pagrindinis tikslas yra nustatyti tikslus, kurių siekiama RKV veikloje. Aiškus tikslų nustatymas leidžia lengviau organizuoti veiklą bei priimti sprendimus. Taip pat organizacija turi pasiekti, kad visas personalas būtų orientuotas į ryšių su klientais vystymą bei tobulinimą. Tai apima ir bendros vizijos perteikimą visiems suinteresuotiems asmenims. Kaip jau minėta, tai yra viena iš svarbiausių sąlygų tam, kad ryšių su klientais valdymas galėtų būti sėkmingai vystomas organizacijos veikloje. Taip pat organizacija yra atsakinga už procesų valdymą jos viduje, t. y. veiklos organizavimą. Tuo pačiu tai apima ir inovacijų rolę organiza-

cijos veikloje. Be abejo, inovacijos gali būti priskirtos tiek išoriniams ūtakos šaltiniams, kurių organizacija negali kontroliuoti pati, tačiau tuo pačiu organizacija turi vykdyti savo veiklą inovatyviai, siekdama pateikti šiuolaikišką produktą ar paslaugą savo klientams. Inovacijų vaidmuo ryšių su klientais valdymo procese yra itin didelis, atskleidžia faktas, kad būtent inovacijos leido susikurti ryšių su klientais valdymo koncepcijai praėjusio amžiaus paskutiniame dešimtmetyje.

Žvelgiant į vadybininko rolę ryšių su klientais valdyme, išskirtinas bendravimo bei asmeninio kontakto palaikymo veiksnys. Galima teigti, kad tai yra pagrindinis informacijos šaltinis tolimesniam ryšių analizavimui naudojant informacines technologijas. Svarbu, kad organizacijoje naudojama programinė įranga būtų pritaikyta jos poreikiams, nes tik taip gali būti pasiektas maksimaliai naudingas ryšių gerinimo rezultatas. Ryšių su klientais valdymo kompiuterinės programos leidžia tinkamai segmentuoti klientus, numatyti jų pirkimo bei elgesio modelį, išskirti pelningiausius klientus.

Sudarytame modelyje matomas informacijos srauto ratas, kai įmonė, turėdama sukauptas žinias apie klientą, jas panaudoja apdorodama informacinių technologijų pagalba bei pateikia pritaikytą produktą klientui. Prieš, per ir po pardavimo yra kaupiama nauja informacija apie klientą, kuri vėliau panaudojama naujai formuoti žinias apie klientą bei taip pateikti jam maksimaliai pritaikytą produktą ar paslaugą.

Išvados

1. Ryšių su klientais valdymas turi apimti bendrą įmonės filosofiją, įmonės pasirinktą RKV strategiją, darbuotojų orientaciją į klientą ir naudojamą programinį paketą. Programinio paketo įrankiu segmentuojami klientai, išskiriant svarbiausius klientų segmentus pagal jų elgesio braižą, demografinius, finansinius ar kitus kriterijus. Verslo klientų pirkimo gairių nustatymas bei galimybė jais disponuoti įgalina įmonės vadybą priimti racionalius sprendimus.

2. Pagrindinės sritys ir funkcijos, kurios yra sustiprinamos informacinėmis technologijomis ryšių su klientais valdymo procese, tai: centralizuotas duomenų valdymas, jų analizė, koncentravimasis ties tikslinėmis auditorijomis bei pardavimų prognozavimas. Atsiveriančios galimybės įmonės veikloje yra individualių pasiūlymų klientams pateikimas, prisitaikymas prie kliento poreikių nuspėjant bendradarbiavimo perspektyvas.

3. Į teorinį ryšių su klientais valdymo pasitelkiant informacines technologijas modelį įtraukti įmonės, vadybininko, inovacijų, programinės įrangos bei sukauptų duomenų elementai. Šių elementų sinergetinė veikla leidžia pasiekti maksimaliai teigiamų rezultatų valdant ryšius su klientais. Sudarytas uždaras informacijos srauto ratas, kur išryškinamas duomenų, susijusių su klientu, apdorojimas bei panaudojimas organizacijos tikslams.

Pasiūlymai

Įmonė, kuri siekia įdiegti ar atnaujinti ryšių su klientais valdymo sistemą informacinėmis technologijomis savo veiklos aplinkoje privalo atsižvelgti į įmonės veiklos rūšį, klientų pobūdį ir įmonės procesų peržiūrėjimo dažnumą. Nuo jų priklauso RKV sprendimai, kurie galės būti atliekami atsižvelgiant į sukauptą informaciją. Atkreiptinas dėmesys į tai, kad įmonės dydis, atsižvelgiant į darbuotojų skaičių ir aptarnaujamų klientų kiekis nėra apsprendžiantys kriterijai naudoti ar ne informacines technologijas ryšių su klientais valdyme.

Sėkmingam ryšių valdymui būtinas grįžtamojo ryšio kontaktas su klientu, nepriklausomai nuo kontakto formos. Ši informacija leidžia įmonei plėtoti bei tobulinti savo asortimentą, visiškai atitinkantį kliento lūkesčius.

Mokymo įstaigos ir konsultacinės verslo įmonės galėtų didesnę dėmesį skirti RKV strategijai, mokant būsimus bei konsultuojant esamus verslininkus, kadangi šis potencialas dar nėra pakankamai panaudotas.

Literatūra

1. Adebajo, D. (2003). Classifying and selecting e-CRM applications: an analysis-based proposal // Management education and entrepreneurship. management decision. No. 41.
2. Bull, Ch. (2003). Strategic issues in customer relationship management (CRM) implementation // Business process management journal. No. 9.
3. Galbreath, J., Rogers T. (1999). Customer relationship leadership: a leadership and motivation model for the twenty-first century business // The TQM magazine. No. 11.
4. Gartner, R.(2004). Reaping Business Rewards From CRM: From Justifying CRM Costs and Boosting Return on Investment.
5. Gilbert, D., Sumner, F. (2004). The current use of marketing in UK retailing // International Journal of Retail & Distribution Management. No. 32.
6. Gronroos, C. (2001). An applied service marketing theory // European Journal of Marketing. No. 16.
7. Jain, R., Jain S., Dhar U. (2003). Measuring customer relationship management // Journal of Services Research. No. 2.
8. Jain, R., Jain, S., Dhar U. (2007). CUREL: A scale for measuring customer relationship management effectiveness in service sector // Journal of Services Research. No. 7.
9. Jain, S. C. (2005). CRM Shifts the Paradigm // Journal of Strategic Marketing. No.13.
10. Juščius, V., Grigaitė, V. (2011). Relationship marketing practice in Lithuanian logistics organizations // Baltic Journal of Management. No. 1.
11. Kirvaitis, A. (2001). CRM iššūkis: veidu į klientą. – <http://verslas.banga.lt/lt/leidinys.full/3c10bcef0399c> [2011 04 12].
12. Kvietkauskaitė, L. (2006). Efektyvus klientų valdymas – viską pasako patirtis. – <http://verslas.banga.lt/lt/leidinys.full/4457427935bb9> [2011 04 02].
13. Kvietkauskaitė, L. (2006). Efektyvus klientų valdymas: tinkama technologija teisingam sprendimui. – <http://verslas.banga.lt/lt/leidinys.full/4457427935bb9> [2011 02 21].
14. Lee-Keeley, Liz, Gilbert, D., Mannicom R. (2003). How e-CRM can enhance customer loyalty // Marketing Intelligence & Planning. No. 21.
15. Mukerjee, K., Singh K. (2009). The CRM: A Strategic Approach // Icfaian Journal of Management Research. No. 8.
16. Payne, A., Frow P. (2005). A strategic framework for customer relationship management // Journal of Marketing. No. 69.

17. Sheth, J. (2002). The future of relationship marketing // Journal of Services Marketing. No. 7.
18. Trimbel, V., Strumskis, A., Vaitkus, R. ir kt. (2005). Verslo santykių valdymas. – Vilnius: Biznio mašinų komp.
19. Urbanskienė, R., Žostautienė, D., Chreptavičienė, V. (2008). The Model of Creation of Customer Relationship Management (CRM) System // Engineering economics. No. 3.

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT THROUGH INFORMATION TECHNOLOGIES

Vilma Tamulienė¹, Mindaugas Urbas²

¹ Vilnius University Kaunas Faculty of Humanities, ² UAB TC Prekyba

Summary

Customer relationship management (CRM) is a core process in every company. Information technologies enhances it to a new, higher level. This research is relevant in practice because of instantly growing amount of CRM software in the market. Companies must understand their needs and goals to succeed in controlling information related to customer relationships. The main object of this paper is customer relationship management through information technologies. Main tasks were to reveal essential concepts of CRM, its foundation, technical aspects. Another point was to distinguish main companies' areas which are empowered with information technologies in customer relationship's management. Another task was to prepare theoretical model of how customer relationships should be managed through information technologies. This model was used to prepare and perform a research on companies working in Lithuania's business market.

Keywords: customer relationship management, B2B, IT, interactive marketing, marketing orientation.

JEL kodai: M150, M310, C800, L100, O390.

THE FORMATION OF COMPANY BUDGETING SYSTEM: IMPORTANCE, PROBLEMS AND SOLUTIONS

Marija Vazonienė, Neringa Stončiuvienė
Aleksandras Stulginskis University

The primary purpose of a corporate budget is to aid the planning of the business operations. Budgets are recognised as tools assisting in establishing the scope of business activities, the required resources and the efficiency of their use. However analysis of scientific works shows that their importance is much greater: they promote harmonisation of business activities and cooperation between business units, delegate duties and allocate the incurred expenses, help to motivate and evaluate the staff performance, and support the objectives of the internal control system of the organisation.

The said traditional approach towards budgeting and its importance in company management presupposed the need of a theoretical analysis and a systematic assessment of the budgeting significance in the business management system. On the other hand, results of recent scientific research show that businesses are still facing budgeting problems and deficiencies. Therefore, the aim of this research is to reveal the importance of budgeting to a company, to analyse common budgeting problems and to suggest solutions. The methods employed in the research include scientific literature analysis and synthesis, induction and deduction, comparison, and graphic imaging.

Scientific literature analysis reveals two possible ways of solving budgeting problems: management beyond budgeting and activity based budgeting. In the suggested a budgeting system logical scheme, activity based budgeting is linked to strategic management and reflection of operational flexibility in the budgets. By virtue of its weakness and the need of the whole management system transformation, which requires substantial investments, the management beyond budgeting pattern was declined.

The authors see potential continuity of the study: subsequent to the performed analysis of the budgeting system formation practise at Lithuanian organisations and a case study, a budgeting system logical scheme can be used to produce a budgeting system formation model.

Key words: budget, traditional budget, strategic budget, flexible budget, ABB (activity based budgeting), BB (beyond budgeting).

JEL codes: M 290, M410, M490.

Introduction

Active research into budgeting issues started as far back as 1998, when the Consortium for Advanced Manufacturing – International initiated a research forum known as Beyond Budgeting Round Table. The founders of the forum were Jeremy Hope and Robin Fraser, who wanted to find out why companies were dissatisfied with their budgets and sought solutions to tackling the budgeting problems and making budgets an efficient operational planning and control tool. According to J. Hope and R. Fraser (1999), research showed that the main budgeting-related problems result from the fact that they are incompatible with the company strategy, are difficult to adapt to the changing environment in the company, are oriented towards the vertical view of the company, and make a demotivating impact on the employees. The project aimed to look at the management principles in businesses that had abandoned

budgeting, to design a new management model and to find steering mechanisms that could replace budgeting. As a result of this project, a model called Beyond Budgeting (hereinafter BB) was developed. This model is based on abandoning budgeting. BB is geared towards an increase in the value of the company, its fast reaction to the changing environment of the company and alignment of the action plans with the strategy of the company. Apart from J. Hope and R. Fraser, this method was supported by M. Max (2005), R. Colman (2004), M. Pilkington and D. Growther (2007) and a large number of other scientists. They emphasise that BB has been introduced in such large organisations as Ford Motors, Shell, Borealis and Svenska Handelsbanke.

However T. Libby and R. M. Lindsey (2007, 2010), M. E. Stevens (2004), H. Bengu (2010) and others believe that there are also other methods to address budgeting problems, i.e. budgeting does not necessarily have to be abandoned. The above scientists suggested Activity Based Budgeting (hereinafter ABB). This method enables to minimise non- value-adding activities and brings the budget more in line with the company's business model.

After J. Hope and R. Fraser formulated the practical budgeting problems back in 1998, there have been numerous studies, which aimed to examine whether the problems raised by the said scientists existed in most budgeting organisations rather than only in those analysed thereby. B. Ekholm and J. Wallin (2002) surveyed 650 Swedish organisations. They found that 60.7 percent of the respondents think that it is necessary to make changes to budgeting, whereas 14.3 percent of organisations have abandoned it.

A. De With and A. Dijkman (2008) conducted an investigation of budgeting practices at companies listed on the Amsterdam Stock Exchange (134). The results of the survey showed that unlike in the previously discussed studies most of the organisations (70.7%) are satisfied with their budgeting process, 2.4% are very satisfied and 17.1% are neutral. Such results could be attributed to the fact that the survey analysed large organisations, where the business is very carefully planned and controlled. Furthermore, such organisations are capable of making substantial investments in their budgeting systems. The survey results revealed that the respondents appreciate budgeting because it supports the strategy of the organisation (63.6%). The most important function of a budget is planning. Moreover, budgeting results are used to assess the performance and to motivate the staff. It was found that no organisations use BB and only 15.9 % of the respondents use ABB. The survey looked at the impact of the company size and industry on the replies. Mann–Whitney and Spearman tests showed that the answers were associated with the organisation size, while Kruskal-Wallis and Chi square test revealed that the answers did not depend on the industry.

T. Libby and R. M. Lindsey (2010) conducted a survey of the North American budgeting practice. The surveys were completed by 346 organisations. The research results show that 15% of organisations have abandoned budgeting, i. e. they are using the BB method. Other organisations (85%) use budgeting, including 46%, which are planning to make improvements to the budgeting system within the next two years. However the majority of organisations mainly use budgeting to perform the control function and they think that budgets add value to the organisation. Although there are

certain budgeting-related problems, organisations look for solutions rather than abandon budgeting.

B. Ekholm and J. Wallin (2011) surveyed 1000 largest Scandinavian manufacturing companies. Non-parametric hypotheses were used to prove that budgeting is advantageous with both fixed and flexible budgets.

Research by B. Ekholm and J. Wallin (2002) and T. Libby and R. M. Lindsey (2010) revealed that organisations face the same budgeting issues which were described by J. Hope and R. Fraser. Budgets are often incompatible with the corporate strategy, difficult to adapt to the changing business environment and oriented towards the vertical view of the company, while the budgeting process is very lengthy and costly. Budgets add little value to the company whereas the evaluation of the performance of the company and the staff is inaccurate.

There are not many studies on budgeting by Lithuanian scientists. A. Juozapavičiūtė et al. (2008) found that the main budgeting problem lies in the fact that they are difficult to adapt to the changing business environment. Only 23% of the respondents use flexible budgeting. The main reason for organisations to turn down flexible budgeting is the time-consuming budget adjustment. The research showed that organisations with fixed budgets are much more difficult to adapt to the changing business environment, while the evaluation of the performance of the company and the staff is based on unrealistic information.

Subject to analysis of scientific literature on budgeting, it can be concluded that organisations confront numerous budgeting problems and look for their solutions. Although since 1998 scientists have been suggesting solutions based on ABB and BB methods, the results of the latest scientific research show that organisations are still confronting the same budgeting problems. Consequently, it is relevant to perform a more detailed investigation of budgeting problems and to suggest solutions.

Research object – company budgeting.

Research objective – to reveal the significance of budgeting to an organisation, to identify budgeting problems and in this context to suggest budgeting solutions.

The first part of the article analyses the budgeting concept and its importance to an organisation. The second part of the paper deals with budgeting problems and suggests solutions.

The methods of scientific literature analysis and synthesis, comparison and graphic imaging were used to contribute to the research objective.

The study was based on scientific literature analysis. The authors analysed the interpretation of the budgeting concept in scientific literature and the significance of budgeting in business management. Then budgeting problems and suggested solutions were analysed and a budgeting logical scheme was produced.

Research findings

There are only two ways to eliminate the problems of traditional budgeting: the budgets can be either abandoned or improved. Therefore it is practical to start with identifying the importance of budgeting in company management. J. Mackevičius

(2003), C. Drury (2008), M. E. Stevens (2004), P. Atrill and E. McLanye (2007) and C. Drury (2008) point out that budgeting is vital to an organisation. This is based on the fact that in order to achieve certain business goals an organisation should first envisage how the goals are going to be arrived at. After the ways of achieving the goals are identified, it must be estimated how much the pursuit of the goals is going to cost the company, which is done through budgeting.

To get a better understanding of the gist of budgets and budgeting, different interpretations of the concept of budget were analysed. Although J. Mackevičius (2003) argues that most authors use different budget definitions, an examination of the provided definitions shows that most scientists define budgets in a similar manner. The analysis of budget definitions suggested by H. Anderson, B. E. Needles, J. C. Caldwell (1989), G. T. Horgen and G. Foster (1991), A. Upchurch (1998), J. Mackevičius (2003), P. M. Collier (2006), A. De With and A. Dijkman (2008), R. Klimaitienė and R. Kanapickienė (2009), R. Klimaitienė and Ž. Grundienė (2010), and other scientists, identified three key words used to define a budget: objectives, plan, and quantification. Therefore it can be concluded that a budget means a quantified expression of a business plan aimed at the implementation of certain goals.

According to C. Drury (2008), J. Arnold and S. Turley (1996), and T. Blumentritt (2006), to better understand the budgeting process it is necessary to find out the role of a budget in the processes of business planning, decision making and control, i. e. in the strategic management process.

Strategic management is based on planning, which starts with identifying the objectives of the company. Based on these objectives, the company chooses its business strategy. As a rule, in view of the intended business goals several alternative strategies are produced. It is appropriate to accept T. Blumentritt's (2006) view that in this particular stage the strategic management and budgeting have to be aligned. The alternative strategies must be considered from the financial point of view, i. e. a budget must be worked out for each alternative strategy (Fig. 1). Following the assessment of the alternative strategies, the organisation decides on the strategy that can best support the organization's objectives.

Annual budgets are necessary in order to implement long-term plans (strategy). Compared to long-term plans, annual budgets are more detailed and more accurate. At the end of each year, the results of the budget implementation are considered. At this stage, the actual results of the year are compared to the budgeted, divergences between the actual and the planned indicators are identified and the reasons for such divergencies are determined, i.e. analysis and control are in progress. Frequently the divergences and the reasons leading thereto influence not only the budget of the coming year but also the adjustments to the strategies (Fig. 1).

Following the analysis of the budgeting significance in the strategic management of an organisation, it can be argued that a budget is important in planning, making and adjusting not only short term, but also long-term decisions. The main problem emphasised by most scientists (J. Hope and R. Fraser (1999), L. Gary (2003), R. Colman (2004), M. Max (2005), A. Taylor (2009) and etc.) is that in many organisations the strategy and budgets are not aligned. This happens due to the fact that responsibilities for strategic management decisions and budgeting lie with different

units of the organisation. If their activities are not properly harmonised and coordinated, it is the main reason why organisations fail to operate efficiently.

Researchers examine the role of budgeting in the strategic management process, which is closely related to planning. However, this understanding of the budgeting role is rather restricted. The role of the budget in business activities is much broader and more important. It reflects the functions performed via the budget. J. Mackevičius (2003) and C. Drury (2008) recognise the following budgeting functions: planning, coordination, communication, motivation, evaluation and responsibilities. In their works, other scientists (S. Whitecotton et al. (2011), G. T. Horgren et al. (1995), P. Atril and E. McLaney (2007), J. Arnold and S. Turley (1996), G. T. Horgen and G. Foster (1991), T. Lucey (1990)) emphasise the benefits of budgeting, which can only be achieved via proper implementation of the budget functions.

The functions of a budget reveal a close relation of the budget not only with the strategic management but also with the motivation and marketing systems of the organisation and its internal control (Fig. 1).

Strategic management affects the motivation and marketing systems of the organisation. That is due to the fact that the strategy of an organisation reflects the chosen strategy of human resources, specifies the products to be produced and developed, etc.

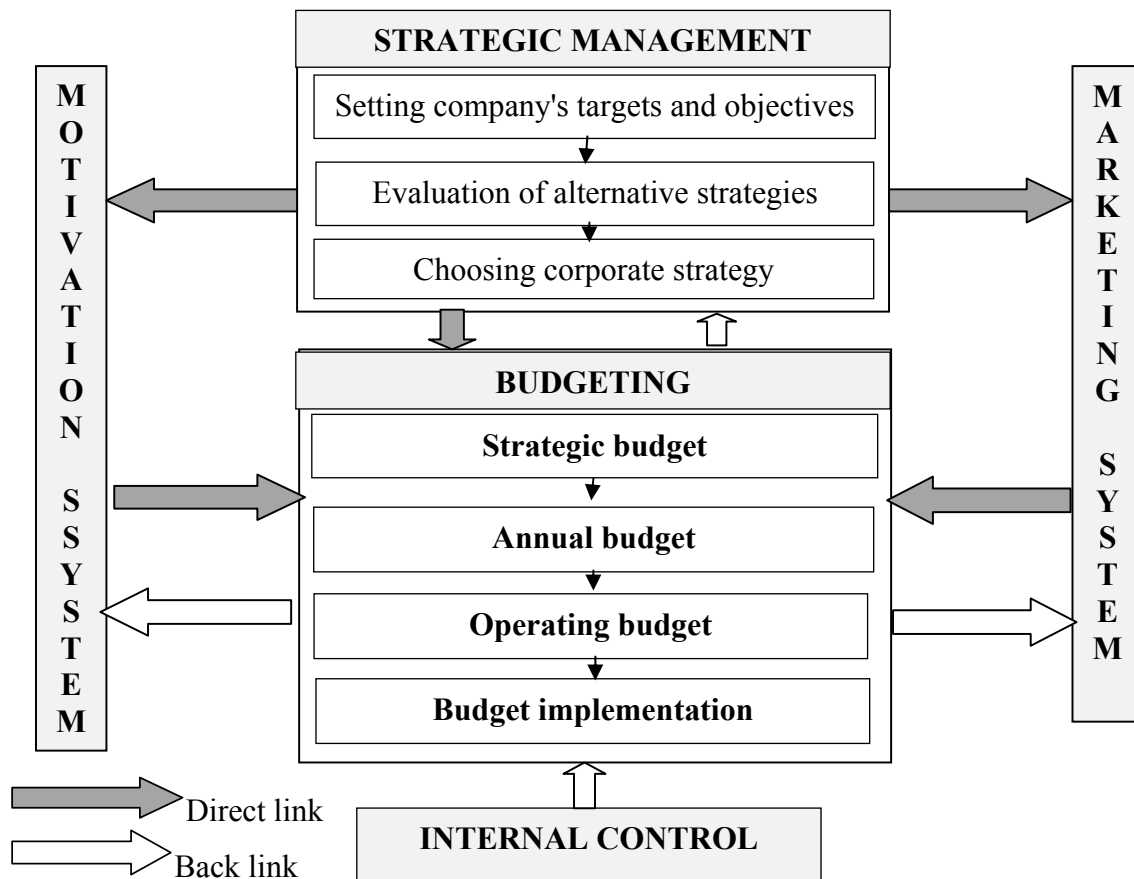


Fig. 1. Relationship between budgets and the strategic management of an organisation, employee motivation, product marketing systems and internal control

Usually the staff motivation system is based on the budget and the results of its implementation. Therefore budgets must be made correctly, i.e. they should include indicators that can be used to calculate the staff salaries and wages and to motivate the employees. Furthermore, budgets are made before launching new products in order to estimate their production costs and to arrive at relevant product sales prices.

On top of that, internal control is based on the target and actual indicators of the budget. The control checks whether the actual indicators conform to the target indicators, and if they don't, identifies the reasons thereof. Therefore internal control based on budgeting results ensures the reliability of data provided by an organisation, the security of corporate property, motivates the employees to properly carry out their duties, increases business efficiency, and contributes to the implementation of the intended strategy. The budget results can impact adjustments in both the annual and strategic budgets.

It is worth mentioning that budget is also related to the organisational structure of the company and its communication system. The relation between the organisational structure and the budget means that the organisational structure reflects the allocation of functions and responsibilities. The budget, in its turn, allocates both the resources and the responsibilities related thereto. By virtue of the budget the employees are encouraged to work together, which helps to improve the functioning of the company's communication system.

In conclusion it can be argued that budgets are tool, which combine staff motivation, marketing and internal control systems used in the internal environment of the organisation. And this proves once again the importance of budgeting to organisations.

Scientific literature differentiates between the following types of budgeting: fixed, flexible, zero-based, continuous, ABB etc. However empiric research (T. Libby and R. M. Lindsey (2007, 2010)) shows that increasingly more companies feel disappointed with the traditional budgeting and expect changes in this field. According to S. Player (2003), as many as 80-90 percent of organisations are dissatisfied with their budgets. It should also be noted that the *traditional budgeting*, which is understood as annual fixed budgets, is the most common practise among companies. This proves again that scientific interest in this area is insufficient, as the suggestions by scientists do not have practical application, i.e. they fail to reach the organisations.

The traditional budgeting has been criticized by many scientists (J. Hope and R. Fraser (1999), L. Gary (2003), R. Colman (2004), M. Max (2005), A. Taylor (2009) etc.). The works of the said scientists point up that budgeting does not take into account the business strategy of the organisation. A study by R. Fraser (2001) revealed that as much as 60% of organisations fail to align their budgets with the business strategy of the company. Therefore the results of the organisation may fail to comply with the planned objectives since the business activities of the company will be redirected from the business strategy of the company. This problem can be addressed via strategic budgeting for a period of 3 to 10 years. Such budgets are aligned with the corporate strategy, whereas the annual budgets expound the strategic budgets. Consequently there is a link between the corporate strategy and the annual business plans.

Criticism of budgeting is also drawn by its time-consuming and costly character. The results of a study by A. Nelly et al. (2003) show that budgeting takes about 20 to 30 percent of the working time of an employee. S. Player (2003) and L. Gary (2003) argue that the budgeting process takes approximately half a year whereas T. Libby and R. M. Lindsey (2007) assert that it does not take longer than 2 months. Here the rapid development of computer technologies should be taken into account since they can efficiently shorten the budget preparation process. F. Frezatti (2004) says that in order to speed up the budgeting process large organisations annually spend about one million US dollars on its refinement.

The main weakness of budgets is their lack of ability to adapt to the changing environment of the organisation. That is because as much as 78% of organisations do not adjust their budgets during a reporting year (R. Fraser (2001)). Budget adjustments can be prompted by changes in the product demand, legislation, etc. Therefore it would be appropriate to support the opinion of T. Libby and R. M. Lindsay (2010), E. Hallinan (2006) and other scientists that in the modern world the budgets must be flexible.

N. Frow et al. (2010) argue that another reason for flexible budgeting is the evaluation of staff performance which is based on their accomplishment of specific budget indicators. According to L. Gary (2003), in the USA 97 percent of the bonus size depends on the employee's success in achieving the objectives reflected in the budget. In most cases, it is not possible to predict future circumstances, but for all that, in the fixed budgeting system the staff performance is measured against the planned circumstances rather than the actual situation. Therefore organisations are confronted with two problems. First, the budget acts as a demotivating tool, second, in attempt to get higher pays for their work, employees falsify the actual budgetary data. To prevent those budget-related problems, organisations should use flexible budgets rather than fixed. A distinctive attribute of flexible budgets is that whenever there are changes in the circumstances of the company (production, sales volumes, etc.) they can be adjusted before the end of the year. This promotes the relationship between the budget and the real environment and leads to a more accurate evaluation of the company and staff performance.

Further to the previously discussed major budgeting disadvantages, Nelly et al. (2003) and a number of other scientists point out the following budgeting weaknesses: typically budgets are used to reduce costs rather than to create value; budgets do not add much value to an organisation; budgets are based on unsupported assumptions and speculation; budgets are strong only in regard to vertical management and control; budgets make barriers between business units stronger.

Most scientists suggest that budgeting problems should be eliminated by using BB or ABB. BB is supported by such scientists as J. Hope and R. Fraser (1999, 2000, 2003), T. Libby and R. M. Lindsay (2003), M. Max (2005), R. Colman (2004), M. Pilkington and D. Growther (2007) and others. When organisations use the BB method, they abandon budgets claiming that budgets add no value to the organisation and that they are not suitable for the purpose of the company and staff performance evaluation (Fig. 2). Priority is given to short and medium term goals, which are focused on the implementation of the corporate strategy. Unlike the traditional budget-

ing model, the objectives are based on the example of high-performing organisation units or companies (benchmarking). Therefore the objectives are difficult to challenge. F. Frezatti (2004) notes that organisations, which are introducing this method, should start with radical decentralization since that is the only way to ensure that the decisions of the employees will focus on the strategic objectives. In this case, employees become accountable for their actions. The evaluation of both the organisation and the staff performance and hence employee motivation depend on the achievements, which are compared to the benchmarks. This ensures the link with the company strategy and increases the values of the company owners and customers, encourages honest presentation of the performance results by the employees and motivates the staff.

According to M. Max (2005), the BB method is characterized by flexibility, because its based on rolling forecasts, i.e. towards the end of a forecast for a period, a forecast for the next period is made. Typically forecasts are made for a quarter of a year. Unlike budgets, the rolling forecasts include only a small number of key performance indicators, which makes the planning process shorter and easier. Moreover, the forecasts are based on the current circumstances and thus data falsification becomes irrelevant. The indicator system reminds a balanced scorecard, but unlike the latter it uses rolling forecasts where the predicted values of indicators are constantly changing. In view of the persistent adjustments to the objectives and the rolling forecasting, BB is described as a continuous and ongoing process, a process which is based on regular monitoring of the internal and external environment (Fig. 2).

According to S. C. Hansen (2010), to make sure that the employees seek company targets rather than personal goals, bonuses should be given to company units. That would also encourage team work.

Although the BB method is focused on increasing the value of an organisation and it is characterized by flexibility, it has its own weaknesses. R. C. Rickards (2006) reveals such weaknesses of the BB method: it is difficult to use for control purposes, often it is not suitable for manufacturing companies, and what's more, there is a need to make budgets for external information users.

BB is difficult to use for control purposes because it is grounded on virtually total management action freedom. Nonetheless, R. C. Rickards (2006) did not take note that problems are related not only to the applicability of the control function. If budgets are abandoned, the company management system can be disrupted. That is because budgetary data provide rationale for many management functions. On top of that, substantial changes to the management system require more money than budgeting upgrade. Therefore it is worth considering the cost and benefit ratio, i.e. whether the benefits provided by BB outweigh its implementation costs. That might explain why BB is used by very large international organisations, such as Ford Motors, Shell etc.

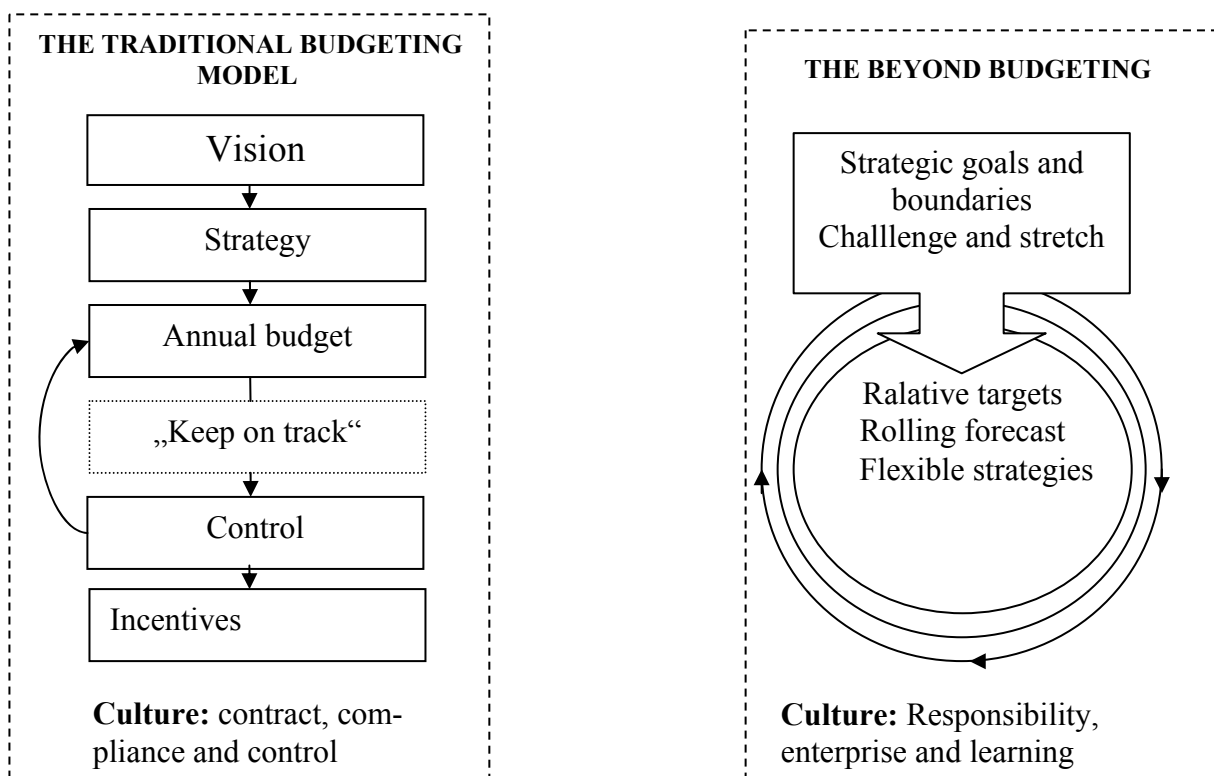


Fig. 2. Traditional and BB models (Hope, 1999)

According to R. C. Rickards (2006), BB cannot be applied by all organisations due to the fact that there are manufacturing companies, which must plan their resource volumes much earlier than they start producing. That is not possible with BB and consequently the organisation may face a problem of resource scarcity or overstock. Moreover, budgetary data are often provided to external users of financial information, such as banks, the EU and national support funds, which means that an organisation will have to continue budgeting even if it launches BB.

The evaluation of BB weaknesses suggests that BB can be applied only in a small number of companies. BB should be used by large companies, which can allocate substantial money for both BB and the conversion of the management system.

The other method of improving budgeting discussed in scientific literature – ABB – attracted less criticism. ABB was supported by Y. T. Mak and M. L. Roush (1994, 1996), A. Nelly et al. (2003), M. E. Stevens (2004), T. Libby and R. M. Lindsay (2007, 2010), A. Uyar (2009), H. Bengu (2010) and others. According to these researchers, the budget primarily serves planning. However, the traditional budgets are not suitable for planning purposes because they are very distant from the business model of the organisation. Unlike the traditional budget, ABB focuses on the horizontal rather than vertical view of the company, i.e. it is oriented towards activities. ABB is based on the inverse application of the ABC method. The ABB method reduces the number of business operations, which do not add value to the product, and also improves the indirect cost accounting and allocation methodology. This allows to calculate the planned cost of production more accurately. Since ABB is based on the same principles as ABC, we can agree to H. Bengu's (2010) opinion that ABB is becoming a powerful cost planning and control tool that provides cost-effectiveness by

eliminating or minimizing non-value-adding activities. The traditional budgeting is less likely to adjust budgets as it does not collect information on the activity and resource consumption indicators. In addition to the above advantages, ABB is helpful because it is closely related to the business model of the organisation. As a result, unit managers can better understand how they should perform their functions. The employees become responsible for the functions performed in the organisation and thus they find the performance evaluation system clearer. ABB breaks down the barriers between divisions within the organisation as it focuses on the horizontal view of the company. The main weakness of the ABB method is its inflexibility, i.e. it is not adjusted before the end of the year.

The disclosure of the nature of budgets and their significance to organisations suggests that most of the above problems can be excluded through an integrated approach, i.e. by combining multiple budget types and by using their strengths to eliminate the weaknesses and shortcomings. This suggestion is reflected in the logical schema of budgeting (Fig. 3).

The result of empiric research by B. Elkhool, J. Wallin (2002) and Libby and Lindsey (2010) showed that typically companies make only annual and operating budgets. Therefore in many organisations the strategy and the budget objectives are not aligned. The scientists who support BB suggest to deal with this and many other budgeting problems by simply abolishing budgets. However, as already mentioned, such cardinal solution would require major investment from the company. For this reason, the budget should not be abandoned and the budgeting should include both annual and strategic budgets (Fig. 3).

The ABB method should be used in strategic, annual and operating budgeting. Firstly, ABB plans the product demand and uses it as a basis to calculate the volumes of specific operations for the planned production process volumes. Then it estimates the resources required in each operation to produce the planned production volumes.

It is suggested to eliminate the main weakness of ABB, which is its inflexibility, by employing flexible budgets in the corporate budgeting system. Supposing there are changes in the internal or external environment of the organisation, flexible budgeting allows to adjust the operating, annual and strategic budgets before the end of the year. The organisation can adjust the planned product demand volumes, resource prices, sales prices, etc. Budget adjustments can ensue from changes in the customer demand, suppliers, national legislation or the decisions of the company management.

The suggested corporate budgeting logical schema shows which types of budgeting should be used by organisations in order to eliminate budgeting problems. Strategic budgeting will ensure the link between the budgets and the strategy, while flexible budgeting will enable to adapt to the changing environment of the organisation. By virtue of ABB, an organisation can minimise its non-value-adding activities while the budget will be centred on the horizontal view of the company, i. e. the activities, so as to ensure cooperation between the units of the company. Furthermore, the staff will be responsible for the performance of their functions. The accuracy of planning offered by ABB and the ability of the flexible budgeting to adapt to the

changing environment will facilitate more accurate measurement of the efficiency of both the whole organisation and each individual employee.

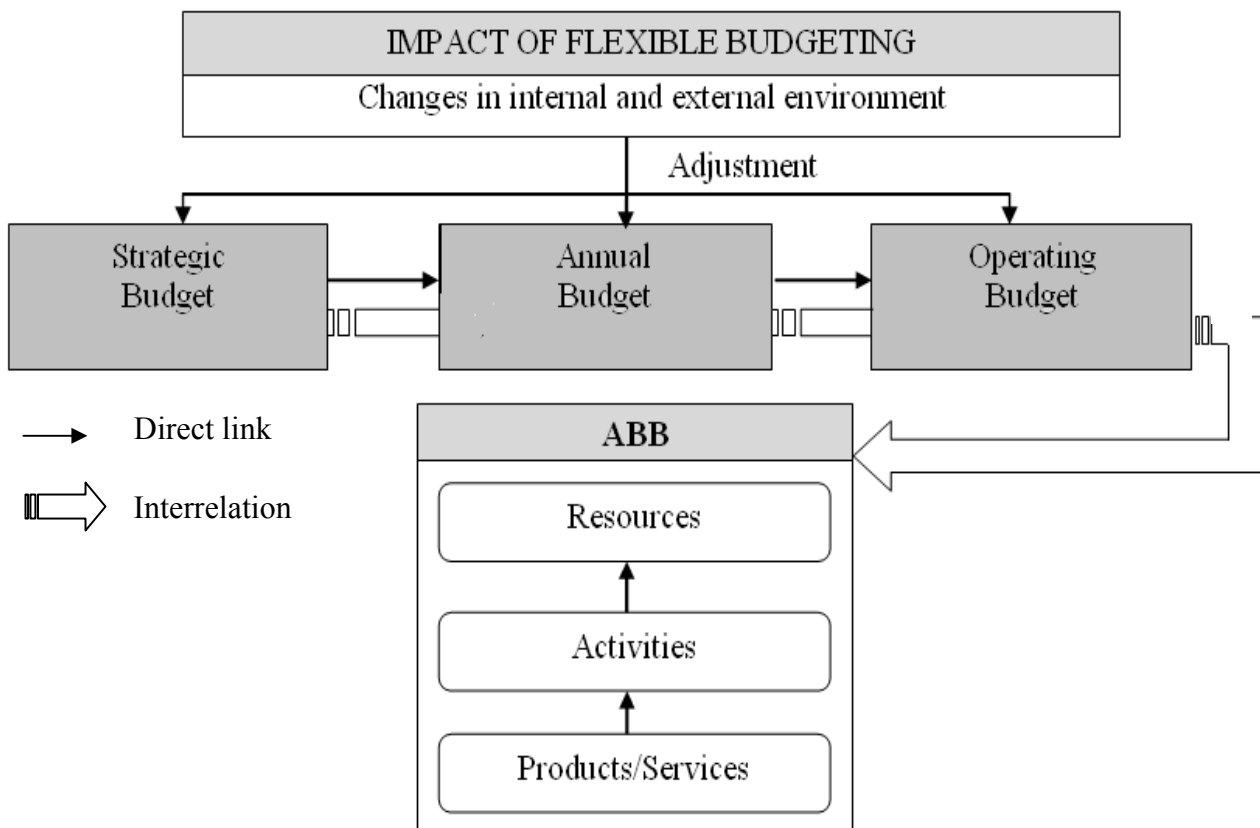


Fig. 3. Corporate budgeting system logical schema

The results of this research can be used in future studies on budgeting. It would be useful find out what budgeting problems are Lithuanian organisations confronted with. Then a budgeting system development model could be produced with the help of the budgeting logical schema and the results of a case study.

Conclusions

1. Subject to the analysis of the interpretation of budgeting concepts suggested by scientists, a budget was defined as a quantitative business plan expression intended for the implementation of certain objectives. The importance of budgeting to the business of an organisation is revealed through the functions performed by a budget. Budgeting contributes to the coherence of the operations of an organisation, cooperation between the business units, delegates the duties and distributes the incurred costs, helps to motivate and evaluate the employees with regard of their performance, and plays an important part in reaching the targets of the internal control system.

2. Scientific literature points out the following budgeting weaknesses: budgets are not aligned with the corporate strategy; they can not be adapted to the changing environment; of the company they make employees feel undervalued; typically they are used to reduce costs rather than to create value; budgets do not add much value to an organisation; budgets are based on unsupported assumptions and speculation; they

are strong only in regard to vertical management and control; budgets make barriers between business units stronger.

3. It is suggested that the budgeting weaknesses should be precluded by combining the strategic, annual, and operating budgets, flexible and ABB budgets. A budget of an organisation, which is made in accordance with the budgeting system logical schema, will be linked to the corporate strategy and will result in more accurate and efficient planning of the costs of the organisation, elimination of non-value-adding activities. Such budget will adapt to the changing environment. The company and employee evaluation will be more accurate.

4. The authors see possible continuity of the research: subsequent to analysis of the budgeting system formation practise in Lithuanian organisations and a case study, budgeting system logical schema can be used to produce a budgeting system formation model.

References

1. Anderson, H., Needles, B. E.; Cadwel, J. C. (1989). *Managerial accounting*. – Boston: Houghton Mifflin.
2. Arnold, J., Turley, S. (1996). *Accounting for management decisions*. – London: Prentice Hall.
3. Atrill, P., McLaney, E. (2007). *Management accounting for decision makers*. – Harlow: Financial times/Prentice Hall.
4. Bengu, H. (2010). *The Role of Activity Based Budgeting on Target Costing Practices // Suleyman Demirel University. The Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences. Vol. 15.*
5. Blumentritt, T. (2006). *Integrating Strategic Management and Budgeting // Journal of Business Strategy. Vol. 27.*
6. Collier, P. M. (2006). *Accounting for managers: interpreting accounting information for decision-making*. – Hoboken: John Wiley & Sons. Colman, R. (2004). *Better Budgeting // CMA Management. Vol. 12.*
7. De With, A., Dijkman, A. (2008). *Budgeting Practices of Listed Companies in the Netherlands // Management Accounting Quarterly Fall. Vol. 10 (1).*
8. Drury, C. (2008). *Management and cost accounting*. – London: South-Western Cengage Learning.
9. Ekholm, B., Wallin, J. (2002). *Is the annual budget really dead? // The European Accounting Review. Vol. 9 (4).*
10. Ekholm, B., Wallin, J. (2011) *The Impact of Uncertainty and Strategy on the Perceived Usefulness of Fixed and Flexible Budgets // Journal of Business Finance & Accounting. Vol. 38 (1) & (2).*
11. Juozapavičiūtė, A., Stončiuvienė, N. (2008). *Lanksčiųjų sąmatų ir jų sudarymo problemų tyrimas // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. Nr. 2 (13).*
12. Fraser, R. (2001). *Figures of Hate // Financial Management (UK). Vol. 2.*
13. Frezatti, F. (2004). *Beyond Budgeting: any Chance for Management Improvement? // Brazilian Business Review. Vol. 1 (2).*
14. Frow, N., Marginson, D.; Ogden, S. (2010). *„Continuous” Budgeting: Reconciling Budget Flexibility with Budgetary Control // Accounting, Organization and Society. Vol. 35.*
15. Gary, L. (2003). *Breaking the Budget Impasse // Harvard Management Update. Vol. 3.*
16. Hallinan, E. (2006). *Budgeting and Cost Control // Reeves Journal. Vol. 2.*

17. Hansen, S.C. (2010). The Theoretical Analysis of the Impact of Adopting Rolling Budgets, Activity – Based Budgeting and Beyond Budgeting // *European Accounting Review*. Vol. 16.
18. Hope, J., Fraser, R. (1999). Beyond Budgeting: Building a New Management Model for Information Age // *Management Accounting*. Vol. 1.
19. Hope, J., Fraser, R. (2000). Beyond Budgeting // *Strategic Management*. Vol. 12.
20. Hope, J., Fraser, R. (2003). Who needs budgets? // *Harvard Business Review*. Vol. 81.
21. Horngren, G. T., Foster, G. (1991). *Cost accounting: a managerial emphasis*. – Englewood Cliffs: Prentice Hall.
22. Horngren, G. T., Harrison, W. T., Robinson, M. F. (1995). *Accounting*. – Englewood Cliffs: Prentice Hall.
23. Klimaitienė, R., Grundienė, Ž. (2010). Financial Frauds Investigation Using Company Budgets Information // *Ekonomika ir vadyba*. Vol. 15.
24. Klimaitienė, R., Kanapickienė, R. (2009). Biudžetų naudojimas įmonės rizikos valdymo procesuose // *Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos*. Vol. 2 (15).
25. Libby, T., Lindsay, R. M. (2003). Budgeting – an Unnecessary Evil // *CMA Management*. Vol. 4.
26. Libby, T., Lindsay, R. M. (2007). Beyond Budgeting or Better Budgeting // *Strategic Finance*. Vol. 8.
27. Libby, T., Lindsay, R. M. (2010). Beyond budgeting or budgeting reconsidered? A survey of North – American budgeting practice // *Management Accounting Research*. Vol. 21.
28. Lucey, T. (1990). *A First course in cost and management accounting*. – London: DP publications.
29. Mackevičius, J. (2003). *Valdymo apskaita. Konceptija, metodika, politika*. – Vilnius: TEV.
30. Mak, Y. T., Roush, M. L. (1994). Managing Activity Cost with Flexible Budgeting and Variance Analysis // *Accounting Horizons*. Vol. 10 (3).
31. Mak, Y. T., Roush, M. L. (1996). Flexible Budgeting and Variance Analysis in an Activity – Based Costing Environment // *Accounting Horizons*. Vol. 8 (2).
32. Max, M. (2005). Beyond Budgeting: Case Studies in North American Financial Services // *Journal of Performance Management*, Vol. 18.
33. Nelly, A., Bourne, M., Adams, CH. (2003). Better budgeting or beyond budgeting // *Measuring Business Excellence*. Vol. 7.
34. Pilkington, M., Growther, D. (2007). Budgeting and Control // *Financial Management*. Vol. 3.
35. Player, S. (2003). Why Some Organizations Go „Beyond budgeting“ // *The Journal of Corporate Accounting & Finance*. Vol. 14.
36. Rickards, R. C. (2006). Beyond Budgeting: Boon or Boondoggle? // *Investment management and Financial Inovations*. Vol. 3.
37. Stevens, M. E. (2004). Activity-based planning and budgeting: The coming of age of the “consumption-based” approach // *Journal of Corporate Accounting & Finance*. Vol. 15.
38. Taylor, A. (2009). How strategic Budgeting Can Control Cost While Improving Performance // *Journal of Corporate Accounting & Finance*. Vol. 20.
39. Uyar, A. (2009). An evaluation of budgeting approaches: traditional budgeting, better budgeting and beyond budgeting // *Journal of Academic Studies*. Vol. 11.
40. Upchurch, A. (1998). *Management accounting: principles & practice*. – London: Financial Times.
41. Whitecotton, S., Libby, R., Philips, F. (2011). *Managerial accounting*. – New York: McGraw-Hill/Irwin.

ĮMONIŲ BIUDŽETŲ SISTEMOS FORMAVIMAS: SVARBA, PROBLEMOS IR JŲ SPRENDIMO BŪDAI

Marija Vazonienė, Neringa Stončiuvienė
Aleksandro Stulginskio universitetas

Summary

Biudžetai įmonėse tradiciškai tarnauja jų veiklos planavimui ir suprantami kaip priemonė, padedanti numatyti įmonės veiklos apimtis, būtinus išteklius ir jų panaudojimo efektyvumą. Tačiau mokslinių darbų analizė rodo, kad jų reikšmė yra žymiai platesnė: jie skatina įmonių veiklų suderinamumą, padalinių bendradarbiavimą, paskirsto atsakomybę už atliekamus darbus ir patiriamas išlaidas, padeda motyvuoti ir įvertinti darbuotojus, atsižvelgiant į jų pasiektus darbo rezultatus, įgyvendinti įmonės vidaus kontrolės sistemos tikslus.

Minėtas tradicinis požiūris į biudžetus ir jų reikšmę įmonės valdymui suponavo poreikį teoriškai išanalizuoti ir sistemiškai įvertinti biudžetų reikšmę įmonės valdymo sistemoje. Kita vertus, paskutinių mokslinių tyrimų rezultatai rodo, kad įmonės vis dar susiduria su biudžetų sudarymo problemomis. Todėl šio tyrimo tikslas – atskleidus biudžeto sudarymo svarbą įmonei ir išanalizavus biudžetų sudarymo problemas, pateikti pasiūlymus joms spręsti. Šiam tikslui pasiekti pasitelkti mokslinės literatūros analizės ir sintezės, indukcijos ir dedukcijos, palyginimo ir grafinio vaizdavimo metodai.

Analizuojant mokslinę literatūrą, išryškėjo du biudžetų sudarymo problemų sprendimo būdai: vadybos už biudžetų arba veikla pagrįsto biudžeto taikymas. Pasiūlytoje loginėje biudžetų sistemos sudarymo schemoje veikla pagrįstas biudžetas siejamas su strateginiu valdymu bei veiklos lankstumo atspindėjimu biudžetuose. Vadybos už biudžetų modelį taikyti atsisakyta, nustačius esminį jo trūkumą – jį taikant būtina transformuoti visą įmonės vadybos sistemą, o tai reikalauja didelių investicijų.

Autorės išvelgia tyrimo tęstinumą: atlikus Lietuvos įmonių biudžetų sistemos formavimo praktikos analizę, pasitelkus biudžetų sudarymo sistemos loginę schemą ir atlikus atvejo tyrimą suformuoti biudžetų sistemos sudarymo modelį.

Raktiniai žodžiai: biudžetas, tradicinis biudžetas, strateginis biudžetas, lankstus biudžetas, ABB (Veikla pagrįstas biudžetas), BB (Vadyba už biudžetų).

JEL kodai: M 290, M410, M490.

NEIGIAMŲ ŽEMĖS ŪKIO IŠORĖS EFEKTŲ MAŽINIMO PRIEMONĖS

Bernardas Vazonis, Vytautas Vazonis

Aleksandras Stulginskis University

Vienas iš veiksnių, lemiančių žemės ūkio ir maisto produktų rinkos ribotumus, yra žemės ūkio veiklos išorės efektai. Žemės ūkio produktų kainose dažnai atsispindi tik privatūs gamintojo kaštai prekinei produkcijai pagaminti, o išorės kaštai neatsispindi. Dėl intensyvios, aplinkosauginiu požiūriu nesubalansuotos žemės ūkio veiklos padaroma didžiulė žala aplinkai. Pereinant prie darnaus žemės ūkio vystymosi, ypatingos svarbos klausimu tampa jo realizavimo mechanizmų pagrindimo klausimas. Kyla būtinybė pagrįsti tinkamiausius būdus neigiamiems žemės ūkio išorės efektams reguliuoti. Straipsnyje rinkos ribotumo ir gerovės ekonomikos teorijomis grindžiamas žemės ūkio neigiamų išorės efektų ekonominio reguliavimo būtinumas, formuluojami žemės ūkio išorės efektų ekonominio reguliavimo metodologiniai principai, vertinamos veikiančios žemės ūkio išorės efektų reguliavimo priemonės.

Raktiniai žodžiai: žemės ūkis, ekonominis reguliavimas, neigiami išorės efektai.

JEL kodai: Q180, Q510.

Įvadas

Dauguma žemės ūkio išorės efektų neįtraukiami į rinkos santykius. Žemės ūkio produktų kainos dažnai atspindi tik privačius gamintojo kaštus prekinei produkcijai pagaminti, o išorės efekto kaštų ir naudos neparodo. Teigiamų išorės efektų atveju žemės ūkio produktų paklausa parodo ne visą žemės ūkio teikiamą naudą, neigiamų išorės efektų atveju žemės ūkio produktų pasiūla atspindi ne visus kaštus. Pasireiškia išteklių paskirstymo neefektyvumas – pagaminama per daug produktų, sąlygojančių neigiamus išorės efektus, ir per mažai su teigiamais išorės efektais. Reikalingas viešasis reguliavimas, tačiau trūksta tiek teorinio pagrindimo, kaip pageidaujama rezultatą pasiekti, tiek ir racionalių ekonominės politikos priemonių.

Žemės ūkio išorės efektų ekonominio reguliavimo tikslas – esant teigiamam išorės efektui į žemdirbio pajamas įtraukti išorės efekto naudą ar bent atlyginti tokios naudos sukūrimo kaštus, o esant neigiamam išorės efektui į žemdirbio kaštus įskaityti išorės žalą.

Žemės ūkio išorės efektų ekonominio reguliavimo klausimai plačiau pradėti nagrinėti tik XX a. paskutinįjį dešimtmetį, susirūpinus dėl neigiamų visuomeninių intensyvaus žemės ūkio efektų, plėtojantis žemės ūkio daugiafunkciškumo koncepcijai. Šiuo požiūriu reikšmingiausi J. Pretty (2001), P. Paarlberg (2002), J.Lankoski (2003), L. S. Prestegard (2004), E. Romstad (2004), G. Boody (2005), A. Randall (2007) darbai.

Tyrimo objektas – neigiamų žemės ūkio išorės efektų mažinimo priemonės.

Tyrimo tikslas – pagrįsti tinkamiausius būdus neigiamiems žemės ūkio išorės efektams reguliuoti.

Tyrimo uždaviniai:

- atskleisti neigiamų žemės ūkio išorės efektų esmę;

- atlikti neigiamų žemės ūkio išorės efektų reguliavimo priemonių ir jų veiksmingumo analizę;
- pateikti pasiūlymus žemės ūkio išorės efektų ekonominio reguliavimo priemonių taikymui.

Tyrimo tikslui pasiekti išanalizuoti išorės efektų reguliavimo būdai, jų tinkamumas žemės ūkio sektoriui, išnagrinėta žemės ūkio išorės efektų reguliavimo praktika Europos Sąjungoje.

Tyrimas grindžiamas bendramoksline tyrimo metodika. Taikyti sisteminės analizės, loginės analizės, abstrahavimo, grafinio vaizdavimo metodai leido išnagrinėti neigiamų žemės ūkio išorės efektų reguliavimo poreikį ir galimybes. Žemės ūkio išorės efektų ekonominio reguliavimo klausimai nagrinėjami remiantis rinkos ribotumų, gerovės ekonomikos ir viešojo pasirinkimo teorijomis.

Rinkos ribotumų teorija pagrindžia valstybės intervencijos į ekonomiką tikslingumą tais atvejais, kai žemės ūkio veikla kuria išorės efektus. Gerovės ekonomikos ir viešojo pasirinkimo teorijos leidžia įvertinti, kokie politiniai ar ekonominiai instrumentai turi būti panaudoti siekiant ekonominės gerovės maksimizavimo išorės efektų žemės ūkyje atveju. Pagal jas atsirandantis dėl išorės efektų rinkos netobulumas gali būti koreguojamas viešosiomis išlaidomis ir valstybės aktyvumu, paremtu racionaliais moksliniais tyrimais.

Neigiamų žemės ūkio išorės efektų esmė

Žemės ūkis yra specifinė ūkio šaka, tiesiogiai veikianti atsinaujinančius gamtinius išteklius, kraštovaizdį, bioįvairovę. Todėl galima išskirti šias specifines žemės ūkio išorės efektų ypatybes (Hediger, 2003; Pretty, 2001; Pezzini, 2002):

- išorės kaštų kūrėjai dažnai nepripažįsta ir neprisiima atsakomybės už padaromą aplinkai žalą;
- išorės žala dažnai tampa akivaizdi ne iš karto, o tik po tam tikro laiko tarpo – metų ar dešimtmečių;
- sudėtinga, o dažnai ir neįmanoma identifikuoti išorės efekto kūrėjo;
- kadangi žemės ūkio veikla vykdoma didelėje teritorijoje, išorės efektų apimtys yra labai didelės ir turi didelę įtaką gamtinei aplinkai ir kitoms ekonominėms veiklos sritims (ypač paslaugų sektoriui);
- sunku išmatuoti žemės ūkio išorės efektų žalą visuomenei.

Subsidijos, susietos su prekinės produkcijos apimtimi, skatina intensyvų ūkininkavimą ir dažnai lemia neigiamus išorės efektus, todėl viešųjų gėrybių apimtis mažėja. Anksčiau Europos Sąjungoje taikytos subsidijos pagamintai produkcijai iš pagrindų pakeitė ūkininkavimo praktiką. Siekdami gauti didesnes išmokas, ūkininkai intensyvinu ūkininkavimą, siekdami kuo daugiau pagaminti ir gauti kuo didesnes subsidijas. Daugelis ūkių tapo specializuoti ir atsisakė tradicinio ūkininkavimo metodų. Taip pernelyg aktyvus žemės ūkio gamybinės funkcijos rėmimas sąlygojo perprodukciją, neigiamų išorės efektų žemės ūkyje pagausėjimą, neigiamai veikė paukščių bei kitų laukinių gyvūnų populiacijas, iškraipė pasaulinės rinkos kainas, neleido realizuoti papildomų žemės ūkio funkcijų. Tokios politikos rezultatai tapo ypač aki-

vaizdūs dešimtojo dešimtmečio viduryje – žemės ūkio produktų perteklius, maisto kokybės prastėjimas, aplinkos tarša (dėl gausaus chemikalų naudojimo), socialinė ūkininkų nelygybė, netolygus kaimo vietovių apgyvendinimas, užimtumo problemos, etnokultūrinio paveldo praradimai, vis didėjančios lėšos BŽŪP įgyvendinti (išlaidos žemės ūkiui kai kuriais metais sudarė daugiau nei pusę ES biudžeto).

Subsidijos JAV, susietos su kukurūzų, kviečių, sojos pupelių, medvilnės, ryžių gamybos apimtimi, sąlygojo žemės ūkio gamintojų stambėjimą, žymius aplinkosauuginius pažeidimus, neigiamai paveikė kaimiškųjų regionų gyvybingumą (Boody, 2005).

Intensyvi žemės ūkio veikla daro įtaką neigiamiems išorės efektams, gali sumenkinti kraštovaizdį (Jervell, 2003). Kraštovaizdis gali tapti monotoniškas, gali sumažėti estetinis jo vaizdas. Gamybos intensyvumo padidėjimas dažnai sumažina rūšių, veislių įvairovę (ypač dėl gausaus ir netvarkingo pesticidų naudojimo). Gamybos intensyvinimas gali sumažinti naminių gyvulių veislių ar net rūšių įvairovę (kai senų ir tradiciškai augintų veislių gyvuliai yra pakeičiami kitų produktyvesnių veislių gyvuliais ar nustojama auginti kai kurių rūšių gyvulius). Sovietmečiu intensyvi melioracija Lietuvoje sunaikino natūralias pievas ir ganyklas, daugumą pelkių, sunaikintos ūkininkų sodybos ir jų želdiniai, suformuotos didžiulės Lietuvai nebūdingos atviros erdvės, sureguliuotos ir paverstos kanalais dauguma upių ir upelių. Tai labai nuskurdino Lietuvos kraštovaizdį, rekreacinį potencialą, sumažino biologinę įvairovę.

Aukščiau padarytas išvadas apie neigiamus žemės ūkio išorės efektus ir žalą aplinkai patvirtina J. Pretty (2001), įvertinęs žemės ūkio bendruosius išorės kaštus Didžiojoje Britanijoje. Jis teigia, kad lyginant su 1950 m. kviečių, miežių, bulvių ir cukrinių runkelių derlius padidėjo trigubai, primilžis iš karvės padvigubėjo, tačiau tai turėjo didžiulės įtakos aplinkai bei žmonių sveikatai.

Atlikta mokslinės literatūros analizė leido išskirti šiuos dažniausiai pasitaikančius neigiamus žemės ūkio išorės efektus (Hediger, 2003; Lankoski, 2003; Pezzini, 2002; Pretty, 2001; Prestegard, 2004):

- dirvožemio, vandens bei oro užterštumas ir jų sąlygoti žmonių sveikatos sutrikimai, žala augalijos bei gyvūnijos populiacijoms ir pan. Šie žemės ūkio neigiami išorės efektai atsiranda dėl besaikio chemikalų (pesticidų, herbicidų, mineralinių trąšų) naudojimo arba naudojimo netinkamu būdu ar laiku; trąšos, pesticidai ir kiti chemikalai, kurių augalai nepasisavina, gali patekti į šalimais esančius vandens telkinius ar gyventojų vartojamą vandenį;

- dirvos erozija. Šis neigiamas išorės efektas atsiranda dėl intensyvaus dirvožemio naudojimo, netinkamai parinktų dirbimo būdų, taip pat, kai dirva netenka augalinės dangos (ypač kalvų viršūnėse). Plynus, be augalijos žemės plotus daug labiau veikia vėjas, vanduo, temperatūros svyravimai. Naudojamos žemės dirbimo sistemos turi didžiulį poveikį dirvožemio erozijai. Dirvožemio biologinės įvairovės, o po to ir dirvožemio derlingumo sunykimą sąlygoja nesubalansuota žemės ūkio veikla, pavyzdžiui, dažnas dirvožemio gilus suarimas bei eroziją skatinančių kultūrinių augalų auginimas;

- druskingi ir rūgštūs dirvožemiai. Dirvožemio druskėjimui didžiausią įtaką turi netinkamų drėkinimo sistemų naudojimas ir apskritai gausus laistymas karšto

klimato sąlygomis, o dirvožemio rūgštėjimui – drėgmės perteklius ir netinkamas žemės tręšimas;

- kraštovaizdžio, biologinės įvairovės nykimas, atsirandantis dėl per didelio ūkininkavimo intensyvumo, natūralių ekosistemų bei reljefo formų sunaikinimo;
- saugomų gamtos ir kultūros objektų sunaikinimas;
- nuodingųjų dujų išsiskyrimas (amoniako, metano ir pan.), nemalonūs kvapai dėl intensyvaus tręšimo ir prasto atliekų utilizavimo.

Mažėjanti bioįvairovė, nykstantis kraštovaizdis, žmonių gyvenamosios aplinkos kokybės blogėjimas paskatino mokslininkus ir politikus ieškoti naujų instrumentų, leidžiančių internalizuoti išorės efektus žemės ūkyje ir tokiu būdu mažinti neigiamą žemės ūkio veiklos poveikį, užtikrinti visuomenės pageidaujamą žemės ūkio teikiamų viešųjų gėrybių pasiūlą.

Neigiamų žemės ūkio išorės efektų reguliavimo priemonių analizė

Anglų mokslininkas J. Pretty (2001) skiria tris žemės ūkio išorės efektų reguliavimo priemonių grupes:

- institucines, patariamąsias priemones;
- teisines priemones;
- ekonomines priemones.

Institucinės, patiriamosios priemonės daugiausia remiasi ūkininkų ekologine savimone ir savanoriškais jų veiksmais. Šios priemonės – įvairios rekomendacijos geros ūkininkavimo praktikos klausimais, pvz., rekomenduojamas maksimalus trąšų ar pesticidų kiekis, žemės dirbimo būdai, mažinantys dirvožemio erozijos riziką ir t. t. Šios žemės ūkio išorės efektų reguliavimo priemonės ne visada garantuoja teigiamus aplinkosauginius ir socialinius ūkininkavimo rezultatus.

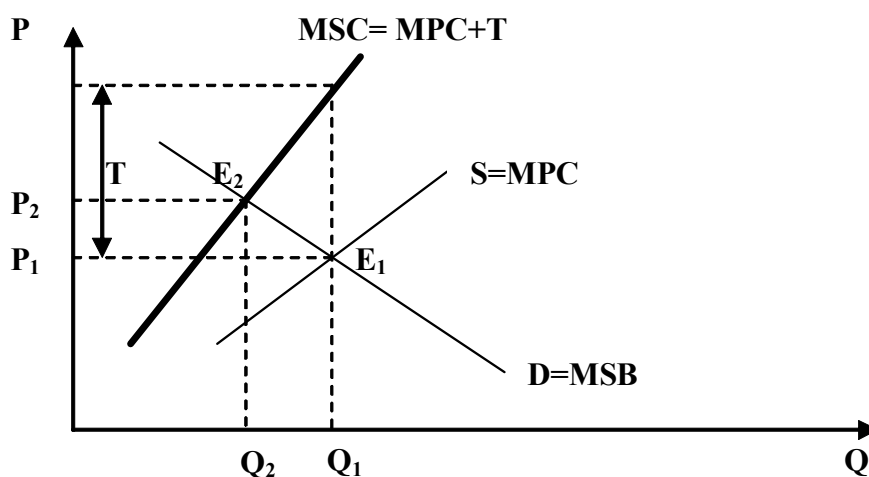
Teisinės administracinės priemonės remiasi taisyklėmis, nurodančiomis, kokios mažiausiai kenksmingos aplinkai gamybos technologijos turi būti naudojamos, kokios galimos poveikio gamtai ir žmonėms ribos. Teisinio reguliavimo priemonės – įvairūs ekologiniai standartai, maisto saugos, aplinkos apsaugos, žemės apsaugos, gyvulių gerovės įstatymai ir taisyklės. Ūkininkai, kurie pažeidžia nustatytus standartus ar taisykles, baudžiami baudomis. Deja, labai sunku sukontroliuoti, ar žemės ūkyje laikomasi aplinkosauginių taisyklių, kadangi ūkių skaičius yra labai didelis, o veikla vykdoma didelėse teritorijose.

Teisinių administracinių priemonių sistema efektyviai veikia tik tada, kai valdžios institucijos vykdo griežtą administracinių priemonių įgyvendinimo politiką ir turi efektyviai veikiančią nustatytų normų laikymosi kontrolės sistemą. Tam reikalingas didelis ir brangus, plačius įgaliojimus ir modernią materialinę techninę bazę turintis kontrolės aparatas.

Išorės efektų ekonominis reguliavimas – tai procesas, kurio metu, siekiant rinką aprūpinti optimalia visuomenei gėrybių apimtimi, į prekinio produkto pagaminimo arba vartojimo ribinius kaštus ir ribinę naudą įskaitomi išorės ribiniai kaštai bei išorės ribinė nauda.

Ekonominio reguliavimo priemonės skirtos užtikrinti, kad aplinkos teršėjas, vertingų gamtinių išteklių naikintojas prisiimtų išorinės žalos kaštus ir kad viešųjų gėrybių teikėjui būtų kompensuojami kaštai, susiję su aplinkosauga ir aplinkos gėrybių kūrimu. Apmokestindama arba subsidijuodama gamybą, sąlygojančią išorės efektus, valstybė siekia maksimaliai priartinti gamintojų kaštus arba naudą prie visuomenės kaštų ir visuomenės naudos, taip skatindama gaminti tiek prekių ir paslaugų, kiek tai naudinga visos visuomenės požiūriu (Pretty, 2001). Teoriškai šie išorės efektų ekonominio reguliavimo būdai atrodo labai patrauklūs, tačiau juos taikyti nėra lengva, nes labai sunku tiksliai įvertinti išorės naudą ir išorės kaštus.

Idėją naudoti mokesčius, kad būtų pasiektas optimalus pagal Pareto išteklių paskirstymas, iškėlė A. Pigou. Ji remiasi tuo, kad esant neigiamiems išorės efektams, privatūs gamybos kaštai yra mažesni už visuomeninius gamybos kaštus.



P – produkcijos kaina (*price*); Q – produkcijos kiekis (*quantity*); D – paklausa (*demand*); S – pasiūla (*supply*); E₁, E₂ – rinkos pusiausvyros taškai (*equilibrium*); MSB – ribinė visuomeninė nauda (*marginal social benefit*); MPC – ribiniai privatūs kaštai (*marginal private costs*); MSC – ribiniai visuomeniniai kaštai (*marginal social costs*); T – mokesčio už neigiamus išorės efektus dydis (*tax*)

Pav. Neigiamo išorės efekto ekonominis reguliavimas apmokestinimu

Esant neigiamam gamybos išorės efektui, turėtų būti taikomas mokestis, lygus jos sukeltoms išorės žalos vertei, tada išorės žala įtraukiama į gamintojo gamybos kaštus. Mokestis išorinius kaštus paverčia vidiniais gamintojo kaštais (pav.). Jei gamintojas atsižvelgia tik į savo privačius ribinius kaštus, gamina produkcijos kiekį Q₁. Rinkos pusiausvyra, nusistovinti taške E₁, yra efektyvi tik gamintojui, o ne visuomenei. Jame prekės ribinė visuomeninė nauda sutampa su gamintojo ribiniais privačiais kaštais, neapimančiais lėšų, kurios būtų reikalingos išorės žalai likviduoti (Dolan, 1988). Dėl to visuomenės požiūriu gamybos apimtis Q₁ yra neefektyvi. Apmokestinus gamintoją, jo kaštai išauga iki ribinių visuomeninių kaštų lygio. Produkcijos pasiūlos kreivė pasilenka į kairę ir nulemia naują didesnę produkcijos pusiausvyros kainą ir mažesnę pusiausvyros kiekį. Dabar gaminama ir parduodama produkcijos tiek ir tokia kaina, kiek naudinga visuomenei, nešvaistant ribotų išteklių nenaudingam visuomenės požiūriu produkcijos kiekiui pagaminti. Pastarasis teiginys neapima atvejų, kada

sumažėjus gamybai ir nesant substitucijos galimybių, nėra tenkinami labai svarbūs visuomenės poreikiai ir todėl patiriami didesni alternatyvūs nuostoliai. Dėl to tiriant konkrečius atvejus, reikėtų išanalizuoti visas alternatyvias neigiamų efektų grandines.

Priklausomai nuo paklausos ir pasiūlos elastingumo kainoms įvedamo mokesčio, T našta pasiskirsto tarp produkcijos gamintojų ir vartotojų, nes dalį mokesčio sumoka vartotojai, pirkdami pabrangusią produkciją. Pavyzdžiui, kuo paklausos elastingumas kainoms didesnis, tuo didesnę mokesčio dalį sumoka gamintojas.

Atlikta literatūros analizė parodė, kad dažniausiai naudojami išorės efektų reguliavimo būdai žemės ūkyje – subsidijos, aplinkosauginiai mokesčiai, administracinė kontrolė ir kiti politikos mechanizmai, skatinantys neprekinių gamybos rezultatų (viešųjų gėrybių) pasiūlą ir taip atlyginantys ūkininkams už šių produktų teikimą. Neigiamiems išorės efektams žemės ūkyje reguliuoti daugiausia taikomos administracinės priemonės bei mokesčiai, o teigiami išorės efektai dažniausiai skatinami subsidijomis. Lentelėje, kuri sudaryta remiantis J. Pretty (2001) žemės ūkio išorės efektų reguliavimo klasifikacija bei atlikta mokslinės literatūros žemės ūkio išorės efektų reguliavimo klausimais analize (Baylis, 2007; Boody, 2005; Lankoski, 2003; Nilsson, 2004; Prestegard, 2004; Romstad, 2000).

Lentelė. Priemonės žemės ūkio išorės efektams reguliuoti

Priemonės	Priemonių reikšmė didinant teigiamų išorės efektų žemės ūkyje pasiūlą	Priemonių reikšmė mažinant neigiamus išorės efektus žemės ūkyje
<i>Institucinės, patiriamosios</i>		
Geros ūkininkavimo praktikos propagavimas Aplinkos auditas	Ne visada garantuoja teigiamus išorės efektus	Didėja ūkininkų aplinkosauginė savimonė. Patarimų laikomasi, jei tai neturi didelės įtakos prekinės produkcijos gamybai
<i>Teisinės priemonės:</i>		
Įstatymai, standartai, taisyklės	Priemonės nenaudojamos teigiamų išorės efektų pasiūlai didinti	Priemonės plačiai paplitusios: maisto saugos, vandens kokybės, dirvožemio bei bioįvairovės apsaugos standartai, gyvulių gerovės taisyklės ir t. t.
<i>Ekonominės priemonės:</i>		
Aplinkosauginiai mokesčiai Subsidijos ir lengvatinės paskolos Ekologinės licencijos	Nepadidina teigiamų išorės efektų Tiesiogiai susietos su aplinkos ir socialinių gėrybių teikimu. Skiriamos pievų, šlapynių, vandens telkinių pakrančių, melioracijos griovių, medžių juostų, gyvatvorių, akmens tvorų, stogų, tradicinių pastatų ar kitų kraštovaizdžio elementų tvarkymui Neefektyvios	Taikomi pesticidų ir trąšų naudojimo kontrolei, mėšlo naudojimo priežiūrai. Taikoma įsigyjant sрутų saugojimo rezervuarus, remiant žemės konservavimo priemones. Netiesioginis efektas atsiranda sukūrus tvaraus žemės ūkio sistemas. Taikomos vandens kokybės gerinimui (tik JAV).

Apmokestinant gamintoją sukeliama neigiamas išorės efekto dydžiu, pasiekiamas šių rezultatų (Pretty, 2001):

- sumažėja gamybos apimtis;
- gaminant mažiau produkcijos, mažėja neigiamas išorės poveikis;
- mokesčių pavidalu surenkamos lėšos, kurios gali būti panaudotos gamintojų padarytai žalai likviduoti.

J. Pretty ir Z. Kallas ypač pabrėžia subsidijų reikšmę reguliuojant žemės ūkio išorės efektus. Jie teigia (Pretty, 2001; Kallas, 2007), kad ekonomiškai efektyviau remti aplinkosaugines technologijas ir ūkininkavimo būdus nei leisti lėšas degradavusiems gamtiniams ištekliams atstatyti. Todėl subsidijos pripažįstamos vienu efektyviausių žemės ūkio viešųjų gėrybių teikimo ekonominio reguliavimo būdų.

Skatinant teigiamus žemės ūkio išorės efektus, subsidijos žemės ūkio produkcijos gamintojams dažnai susiejamos su aplinkos apsaugos, maisto saugos, gyvūnų gerovės reikalavimais ir atsiejamos nuo prekinės produkcijos gamybos. M. Treinys (2002) teigia, kad jei tokių subsidijų nebūtų, kai kuriuose regionuose sunyktų žemės ūkio viešųjų gėrybių sistema ir kaimo teritorija kaip šių vertybių gamintoja.

Subsidijos, susietos su prekinės produkcijos apimtimi, skatina intensyvią ūkininkavimą ir dažnai lemia neigiamus išorės efektus, todėl viešųjų gėrybių apimtis mažėja. Europos Sąjungoje subsidijos pagamintai produkcijai iš pagrindų pakeitė ūkininkavimo praktiką. Siekdami gauti didesnes išmokas, ūkininkai intensyviai naudoja ūkininkavimo metodus, siekdami kuo daugiau pagaminti ir gauti kuo didesnes subsidijas. Daugelis ūkių tapo specializuoti ir atsisakė tradicinio ūkininkavimo metodų. Taip pernelyg aktyvus žemės ūkio gamybinės funkcijos rėmimas sąlygojo perprodukciją, neigiamų išorės efektų pagausėjimą žemės ūkyje, neigiamai veikė paukščių bei kitų laukinių gyvūnų populiacijas, iškraipė pasaulinės rinkos kainas, neleido realizuoti papildomų žemės ūkio funkcijų. Tokios politikos efektai tapo ypač akivaizdūs dešimtojo dešimtmečio viduryje – žemės ūkio produktų perteklius, maisto kokybės prastėjimas, aplinkos tarša (dėl gausaus chemikalų naudojimo), socialinė ūkininkų nelygybė, netolygus kaimo vietovių apgyvendinimas, užimtumo problemos, etnokultūrinio paveldo praradimai, vis didėjančios lėšos BŽŪP įgyvendinti (išlaidos žemės ūkiui kai kuriais metais sudarė daugiau nei pusę ES biudžeto). JAV subsidijos, susietos su kukurūzų, kviečių, sojos pupelių, medvilnės, ryžių gamybos apimtimi, sąlygojo žemės ūkio gamintojų stambėjimą, žymius aplinkosauginius pažeidimus, neigiamai paveikė kaimiškųjų regionų gyvybingumą (Boody, 2005).

Dauguma ekonomistų, esant neigiamiems gamybos išorės efektams, rekomenduoja Pigou mokestį. Jie (Baumol, 1988; Dolan, 1988; Jemcov, 1999; Nurejev, 2000) teigia, kad Pigou mokestis yra gana efektyvus bendrojo teršimo lygio mažinimo būdas. Jis pranašesnis už administracinę kontrolę. Pigou mokestis yra ekonominė paskata gamintojui mažinti teršimą, o administraciniai reikalavimai skatina taršos sumažinimą tik iki tam tikro normatyvais rekomenduojamo lygio – pasiekus tą lygį, nebelieka motyvacijos toliau mažinti teršimą, net jei su tuo susiję kaštai būtų labai nedideli. W. J. Baumol ir S. Blinder (1988) pabrėžia prevencinį Pigou mokesčio pobūdį. Šis mokestis skatina diegti aplinkosaugines technologijas, ugdo ekologinę savimone, taip sumažindamas didelių ekologinių katastrofų tikimybę, kai į gamtą staiga išsilieja dideli nuodingų chemikalų kiekiai.

Nors aplinkosauginiai mokesčiai yra efektyvūs, internalizuojant žemės ūkyje išorės žalą ir mažinant gamtinės aplinkos taršą, dėl sudėtingo kontrolės mechanizmo kol kas naudojami gana retai. Žemės ūkyje tokie aplinkosauginiai mokesčių pavyzdžiai yra pesticidų naudojimo (Danijoje, Suomijoje, Švedijoje, kai kuriose JAV valstijose), trąšų naudojimo (Austrijoje, Norvegijoje, Suomijoje, Švedijoje, kai kuriose JAV valstijose) mokesčiai ir mokesčiai už netinkamą mėšlo tvarkymą (Belgijoje, Olandijoje).

Nustatant mokesčio dydį kyla problemų, kadangi dažnai nėra tinkamos metodikos poveikio aplinkai ir žmogaus sveikatai įvertinti, todėl neigiamiems išorės efektams žemės ūkyje reguliuoti dažniausiai taikomos administracinės priemonės. Jos leidžia sumažinti neigiamą poveikį aplinkai, tačiau neskatina optimalios išteklių alokacijos. Mokesčiai šiuo požiūriu yra efektyvesni, yra jų taikymo kitose ūkio šakose patirtis. Taikant mokesčius, valstybė nesugriaunamas rinkos mechanizmo veikimas – valstybė, įvedama mokesčius, padaro tik pradinį postūmį, paveikdama gamintojų elgseną ir pasiūlos formavimąsi.

Ekonominėje praktikoje susiduriama su šių mokesčių taikymo problemomis:

- išmatuoti išorės ribinius kaštus yra labai sudėtinga;
- išorės žalos dydį galima įvertinti tik gana apytikriai;
- išorės žalos dydžio nustatymas yra politinio ir teisinio susitarimo dalykas.

Šios priežastys lemia, kad aplinkosauginių mokesčių taikymas neišsprendžia visų problemų. Siekiant sukurti racionalią neigiamų žemės ūkio išorės efektų ekonominio reguliavimo sistemą, būtina parengti moksliskai pagrįstą žemės ūkio išorės žalos įvertinimo metodiką. Ši sistema turėtų būti pagrįsta aplinkos teršėjų ir neatsinaujinančiųjų energijos šaltinių naudotojų apmokestinimu, į žemdirbio kaštus įtraukiant išorės žalą. Įvedus mokesčius, žemės ūkio produktų kaina pasidaro labiau adekvati privatiems ir išorės kaštams bei priverčia gamintojus kompensuoti išorės žalą.

Išvados

1. Žemės ūkio veikla dažnai sąlygoja tiek teigiamų, tiek neigiamų išorės efektų atsiradimą. Žemės ūkio intensyvinimas labai padidino neigiamą žemės ūkio veiklos poveikį ekosistemoms, gyvenamajai aplinkai.

2. Neigiamiems išorės efektams žemės ūkyje reguliuoti dažniausiai taikomos administracinės priemonės, tačiau jos neskatina mažinti neigiamą poveikį žemiau nustatytų normų.

3. Siekiant efektyvios išteklių lokacijos, racionaliausias neigiamų išorės efektų reguliavimo būdas yra ekonominis reguliavimas, į prekinio produkto pagaminimo ribinius kaštus perkeliant išorės ribinius kaštus. Šį būdą galima taikyti ir žemės ūkiui, parengus išorės žalos įvertinimo metodiką ir įvedus mokesčius, lygius sukeltamos išorės žalos vertei.

Literatūra

1. Baumol, W. J., Blinder, S., Scarth, W. M. (1988). Economics. Principles and policy. – Harcourt Brace Jovanovich.
2. Boody, G., Vondracek, B., Andow, D. A., Krinke, M. (2005). Multifunctional Agriculture in the United States // *BioScience*. Vol. 55 (1).
3. Dolan, E. G., Lindsey, D. E. (1988). Economics. – Orlando: The Dryden Press.
4. Hediger, W., Lehmann, B. (2003). Multifunctional agriculture and the preservation of environmental benefits. In: Contributed paper selected for presentation at the International Conference of Agricultural Economists, Durban, South Africa. – http://www.iaae-agecon.org/conf/durban_papers/papers/096.pdf [2012 02 15].
5. Kallas, Z., Gomez-Limon, J. A., Arriaza, M. (2007). Are citizens willing to pay for agricultural multifunctionality? // *Agricultural Economics*. No. 36.
6. Lankoski, J., Ollikainen, M. (2003). Agri-environmental externalities: a framework for designing targeted policies // *European Review of Agricultural Economics*. Vol. 30 (1). – <http://services.oxfordjournals.org/cgi/searchresults?fulltext> [2012 02 15].
7. Mann, S., Wustemann, H. (2007). Multifunctionality and a new focus on externalities // *The Journal of Socio-Economics*. No. 37(4).
8. Mansfield, E. (1979). Microeconomics. – New York, London: NortonCompany.
9. Paarlberg, P., Bredahl, M., Lee, J. (2002). Multifunctionality and agricultural trade negotiations // *Review of agricultural economics*. Vol. 24 (2).
10. Prestegard, S. S. (2004). Multifunctional agriculture and the design of policy instruments: Application to the WTO negotiations on agriculture. Norwegian Agricultural Economics Research Institute, Centre of food policy, Oslo. – <http://www.nilf.no/Publikasjoner/Notater/En/2004> [2012 02 15].
11. Pretty, J., Brett, C., Gee, D., Hine, R., Mason, C. (2001). Policy challenges and priorities for internalizing the externalities of modern agriculture // *Journal of Environmental Planning and Management*. Vol. 44 (2).
12. Romstad, E. (2004). Multifunctionality – focus and resource allocation. 90th EAAE Seminar, Rennes, October 28–29. – <http://merlin.lusignan.inra.fr:8080/eaee/website> [2012 02 15].
13. Randall, A. (2007). A consistent valuation and pricing framework for non-commodity outputs: Progress and prospects // *Agriculture, Ecosystems and Environment*. No. 120.
14. Емцов, Р. Г., Лукин, М. (1999). Микроэкономика.– Москва: „Дело и Сервис“.
15. Нуреев, Р. (2000). М. Курс микроэкономики. – Москва: „НОРМА ИНФРА“.

MINIFYING OF NEGATIVE AGRICULTURAL EXTERNALITIES

Bernardas Vazonis, Vytautas Vazonis

Aleksandras Stulginskis University

Summary

One of the factors which have an influence on formation of agricultural and food products market failure is agricultural externalities. In agricultural products prices reflect just producer's private costs of goods creating, while external costs do not reflect. Due to intensive and environmentally unbalanced agricultural activity there is made a big damage for environment. Following this arise the necessity to ground the best implements for negative agricultural externalities regulation.

Using the theories of market failure and welfare economics in the article is reasoned the necessity of agricultural negative externalities economic regulation, there are formulated economic regulation methodological principles of agricultural externalities effects also evaluated agricultural externalities effects regulation implements.

Keywords: agriculture, economic regulation, negative externalities.

JEL codes: Q180, Q510.

EMIGRACIJA IŠ LIETUVOS – GRĖSMĖ ŠEIMOS VERTYBĖMS

Juozas Vijeikis

Lietuvos Edukologijos universitetas

Lietuva yra nedidelė valstybė, tad jeigu joje ir toliau mažės gyventojų, sparčiai didės emigracija, kils rimtų ekonominių ir socialinių problemų. Demografiniai pokyčiai turės įtakos Lietuvos kultūrai ir lietuvių kalbai, kils ir jau dabar kyla daug socialinių problemų, susijusių su šeimos institucija – vaikais, sutuoktiniais, kitais šeimos nariais, jų tarpusavio santykiais. Emigracijos poveikis šeimos vertybėms išsamiai mažai tyrinėtas, nes dažniausiai emigracija yra suprantama kaip ekonominio pobūdžio reiškinys. Tyrimo tikslas – išanalizavus emigracijos daromą įtaką šeimos vertybėms, suformuluoti grėsmes, kurias sukelia emigracija šeimos vertybėms. Darbe atlikta anketinė 154 emigravusiųjų asmenų apklausa, naudojami mokslinės literatūros, dokumentų, teisės ir statistinių duomenų analizė, palyginimas ir apibendrinimas, loginė analizė ir sintezės metodai. Nustatyta emigracijos veiksmų daroma įtaka šeimos vertybėms. Pateiktos išvados ir siūlymai turėtų papildomai atkreipti visuomenės bei valdžios dėmesį į šios problemos svarbą ir aktualumą.

Raktiniai žodžiai: emigracija, Lietuvos gyventojai, šeimos vertybės, teisės aktai, grėsmės šeimos vertybėms.

JEL kodas – J110.

Įvadas

Emigracijos iš Lietuvos mastai šiuo metu yra labai intensyvūs. Vien tik 2010–2011 m. iš Lietuvos išvyko virš 134 tūkst. gyventojų. Tai pasekmė, kurios priežastį valdžios struktūros turėjo pradėti spręsti jau nuo nepriklausomybės atkūrimo pradžios. Trūko elementarios įžvalgos.

Emigracija negali būti vertinama vienareikšmiai. Iš vienos pusės, mūsų nedidelei šaliai tai sudėtinga problema, nes daugiausia išvyko ir išvyksta jauni ir darbingi žmonės – ta dalis, kuri galėjo ir gali ženkliai prisidėti prie darnios Lietuvos ateities kūrimo. Tačiau iš kitos pusės, emigracija turi ir teigiamų pusių. Pirmiausia, realizuojama konstitucinė žmogaus teisė į laisvę, pažinimą bei tobulėjimą, atsiranda naujų galimybių perspektyvos. Kartu migracija teikia ir ekonominę naudą – mažina socialinę įtampą darbo rinkoje, sprendžia ekonomines šeimos problemas, išmokstama užsienio kalbų.

Viena iš rimčiausių emigracijos problemų – gyventojų skaičiaus šalyje mažėjimas bei su šiais procesais susijusios šeimos institucijos problemos. Šiandien išryškėja socialinės-demografinės emigracijos pasekmės, kurios turi neigiamos įtakos Lietuvos gyventojų gimstamumui, nutautėjimui, pilietinės visuomenės formavimuisi. Vienas labiausiai nerimą keliančių reiškinių – vadinamasis „protų nutekėjimas“, kai šalis praranda aukštos kvalifikacijos darbuotojus bei jaunimą. Kartu išryškėja šeimos institucijos, ypač vaikų, pažeidžiamumas. Patirta emigracija šeimoje neretai silpnina ir jos narių tarpusavio ryšius, prarandamas saugumo jausmas – vaikams vieno iš tėvų ar abiejų tėvų išvykimas asocijuojasi su šeimos pasaulio griuvimu, jie jaučiasi neapsaugoti, keičiasi jų elgesys. Tokia šeima, kai jos nariai gyvena skirtingose šalyse,

tampa trapi, o jos gyvenimo sąlygos iš esmės transformuoja šeimą ir keičia funkcijas – ji tampa *transnacionaline* šeima (Maslauskaitė, 2007).

Dauguma šiuo metu galiojančių teisės aktų buvo rengti prieš kelerius metus, kai dar nebuvo prasidėjusi intensyvi emigracija. Nesugebėjimas greitai reaguoti į besikeičiančią emigracijos situaciją – rimtai užsiimti šalies ekonomikos politika, kuriant naujas, gerai apmokamas darbo vietas, yra esminė priežastis, kurios tinkamai neišsprendus, būtų naivu tikėtis sumažinti emigracijos srautus ir susigrąžinti išvykusius piliečius. Norint tinkamai reguliuoti emigracijos procesą šalyje, reikalinga kryptinga ir koordinuota visų valdžios institucijų veikla. Žinoma, trumpalaikėje perspektyvoje valdžiai emigracija yra naudinga – mažiau reikia mokėti socialinių išmokų bedarbiams, gaunamos milžiniškos papildomos piniginės įplaukos iš emigravusiųjų papildo šalies ekonomiką (2004–2011 m. pervedimai į Lietuvą siekė 22,5 mlrd. Lt), emigruojant įstatymams nelojaliems piliečiams mažėja nusikalstamumo lygis. Tačiau ilgalaikėje perspektyvoje dėl emigracijos gresia jei ne tautos išnykimas, tai bent ženklus sumažėjimas, identiteto praradimas, krašto nuskurdimas. Todėl valstybinės institucijos, pasitarusios su savo piliečiais, turėtų aiškiai suformuluoti – kas ta Lietuva? Ar mes žemės ūkio, ar aukštųjų technologijų kraštas, ar mes tranzito, ar apdirbamosios pramonės šalis, ar dar kas nors. Suformulavus šalies apibūdinimą, visus intelektualinius ir finansinius valstybės resursus reikėtų skirti pasirinktai kryptiai. Pasaulinė praktika rodo, kad visko aprėpti ir būti visų sričių lydere viena maža šalis negali. Šiandien nebūti lyderiu, neturėti ekonomikos politikos proveržio tikslo, realizacijos plano ir realaus vykdymo, vadinasi likti prie smukusios ekonomikos, Lietuvos ūkį ir žmones palikti likimo valiai, nuskurdimui.

Tyrimo problema. Kokios emigracijos sukeltos grėsmės ir jų poveikis šeimos vertybėms?

Tyrimo objektas. Lietuvos piliečių emigracija.

Tyrimo tikslas – išanalizavus emigracijos daromą įtaką šeimos vertybėms, suformuluoti grėsmes, kurias ji sukelia.

Tyrimo uždaviniai:

- aptarti emigracijos problemą;
- atskleisti emigracijos Lietuvoje mastus;
- išnagrinėti pagrindinius teisinius aktus, reguliuojančius migracijos procesus Lietuvoje;
- ištirti emigracijos poveikį šeimos vertybėms.

Tyrimo metodika. Tyrimu buvo siekiama išsiaiškinti, kokią įtaką emigracija daro šeimos vertybėms, kaip priimamas emigracinis sprendimas ir kokią tai daro įtaką vaikams. Šiuo tikslu buvo atlikta anketinė apklausa. Apklausa buvo atlikta 2011 m. IV ketvirtį, pasinaudojus interneto tinklapiu <http://apklausa.lt>. Tyrimui atlikti buvo pasirinkti 20–34 metų emigravusieji asmenys. Imtį sudarė 154 respondentai.

Anketinę apklausą sudarė dvidešimt klausimų, suskirstytų į keletą kategorijų: emigracija ir išskirta šeima; veiksniai, skatinantys transnacionalinės šeimos susiformavimą; emigracijos sprendimo priėmimas šeimoje; emigracijos pasekmės vaikams.

Tyrimo metu surinkti duomenys buvo apdoroti Microsoft Office Excel programa.

Darbe buvo naudojama mokslinės literatūros, dokumentų, teisės ir statistinių duomenų analizė, palyginimas ir apibendrinimas, loginė analizė ir sintezė.

1. Pagrindiniai Lietuvos gyventojų emigracijos etapai

Šių dienų lietuvių emigracija yra tarptautinės migracijos proceso dalis, kuri neatskiriama nuo migrantų srautų judėjimo, vykstančio visame pasaulyje (Janušauskas, 2009).

Pirmasis emigracijos etapas iš Lietuvos užfiksuotas XVI a., tačiau plačiau emigracija pradėjo plisti XIX a. ir tęsėsi iki XX a. pradžios, t. y. iki 1918 m. Tuo laikotarpiu daugiausia Lietuvos piliečių emigravo į JAV (apie 600 tūkst. žm.), į Rusijos imperiją (apie 374 tūkst. žm.), į Didžiąją Britaniją (apie 12 tūkst. žm.) ir į Kanadą (apie 4 tūkst. žm.). Kaip teigia istoriniai šaltiniai, pagrindinė emigracijos priežastis – geresnio gyvenimo paieška (ekonominė migracija).

Antrąją emigracijos bangą paskatino Lietuvos nepriklausomybės paskelbimas (1918 m.) ir neigiamas požiūris išeivijos atžvilgiu. Paskelbus nepriklausomybę, daugelis lietuvių panoro grįžti į Lietuvą, tačiau valdžia nesudarė tam reikalingų sąlygų. Tai sukėlė tiek emigrantų, tiek Lietuvoje gyvenančių žmonių nepasitenkinimą. Dėl to emigracijos procesas vėl suaktyvėjo, iš Lietuvos išvyko dar apie 100 tūkst. žm. JAV sugriežtinus imigracijos sąlygas, lietuviai gyventi pasirinko ir kitas šalis – Kanadą, Pietų Ameriką, Pietų Afrikos Respubliką. Lietuvai susidūrus su dar didesne emigracijos banga, buvo imtasi veiksmų šiai problemai spręsti. 1922 m. Lietuvos valdžia išleido Išeivijos įstatymą, kuriuo buvo siekiama kontroliuoti emigracijos srautus bei uždrausta agitacija, skatinanti gyventojų išvykimą. 1926 m. įvykus valdžios perversmui, JAV gyvenantiems lietuviams buvo suteikta teisė įsigyti nekilnojamo turto Lietuvoje. Valstybės lėšomis pradėta remti užsienyje įsikūrusias lietuviškas mokyklas, spaudą, bažnyčias. Kaune įvyko pirmasis Pasaulio lietuvių kongresas. Sutelktomis Valstybės ir lietuvių aktyvistų pastangomis, emigracijos srautus pavyko šiek tiek sumažinti. Šiame etape emigracija vėl suaktyvėjo po Antrojo pasaulinio karo. 1948–1951 m. kaip politinių pabėgėlių banga (politinė emigracija) į JAV emigravo virš 30 tūkst. žm. Kita, mažiau skaitlinga Lietuvos gyventojų dalis, išsibarstė po kitas turtingas pasaulio šalis: Kanadą, Argentiją, Braziliją, Australiją, Urugvajų, Vokietiją.

Paskutinis, trečiasis emigracijos etapas, prasidėjo 1990 m., atkūrus šalies nepriklausomybę, ir tebesitęsia iki šių dienų. Būtent šiuo laikotarpiu yra skaičiuojama, kad iš Lietuvos išvyko daugiau kaip 600 tūkst. žm. Daugiausia emigruojama į Airiją, Ispaniją, JAV, Vokietiją bei Skandinavijos šalis, ypač Norvegiją.

Siekiant sumažinti emigraciją bei atkreipti išeivijos dėmesį, atkūrus Lietuvos nepriklausomybę, buvo pradėta kontaktų paieška su lietuvių bendruomenėmis užsienyje. Šiandien didžiausios lietuvių bendruomenės pasaulyje yra šios: JAV – apie 1 mln. žm.; Jungtinės Karalystės – apie 100–200 tūkst. žm.; Airijos – apie 100 tūkst. žm.; Rusijos – apie 100 tūkst. žm.; Ispanijos – apie 30 tūkst. žm.; Vokietijos – apie 30 tūkst. žm.; Kanados – apie 30 tūkst. žm.

Įkurtas regioninių problemų ir tautinių mažumų departamentas prie LR Vyriausybės, kurio viena iš funkcijų buvo plėtoti ryšius su Pasaulio lietuvių bendruomenėmis. Tačiau laikas parodė, kad šia priemone emigracijos srautų sumažinti nepavy-

ko. Šiandien apie emigracijos problemą kalbama vis daugiau ir plačiau, tačiau kol kas nesimato konkrečių valstybės institucijų veiksmų, sudarant Lietuvos piliečiams tinkamas sąlygas dirbti ir užsidirbti Lietuvoje.

2. Svarbiausi Lietuvos Respublikos teisiniai aktai, reguliuojantys piliečių migraciją

Pagrindinis teisės aktas, suteikiantis Lietuvos piliečiams teisę migruoti į užsienį ir grįžti į Lietuvą, yra *Lietuvos Respublikos Konstitucija* (1992). Pagal Lietuvos Respublikos Konstitucijos 32 straipsnį, „*pilietis gali laisvai kilnotis ir pasirinkti gyvenamąją vietą Lietuvoje, gali laisvai išvykti iš Lietuvos. Šios teisės negali būti varžomos kitaip kaip tik įstatymu ir jeigu tai būtina valstybės saugumui, žmonių sveikatai apsaugoti, taip pat vykdant teisingumą. Negalima drausti piliečiui grįžti į Lietuvą. Kiekvienas lietuvis gali apsigyventi Lietuvoje*“ (LR Konstitucija..., 2006).

2004 m. gegužės 1 d. Lietuvai įstojus į Europos Sąjungą, migracijos politikos srityje įvyko įvairios reformos, priimti nauji teisės aktai, parengtos programos. *Migracijos politika* – tai Vyriausybės veiksmai, reguliuojantys gyventojų migraciją sukeliančias priežastis, migracijos procesus ir jų pasekmes (Kripaitis, 2005). Šiuo laikotarpiu, Lietuvoje įgyvendinant migracijos politiką, vadovaujamosi patvirtintais teisės aktais, nutarimais ir programomis. Šiame straipsnyje pateikti pagrindiniai ir didžiausią įtaką emigracijai darantys dokumentai.

1. Lietuvos Respublikos įstatyme „*Dėl užsieniečių teisinės padėties*“, kuris galioja šiuo metu, yra daug su ekonomine migracija susijusių nuostatų (LR įstatymas..., 2004).

2. *Lietuvos Respublikos gyvenamosios vietos deklaravimo įstatymas* ir su juo susiję kiti teisės aktai, pagal kuriuos asmenys, išvykstantys iš Lietuvos ilgesniam laikotarpiui nei numato įstatymas, privalo deklaruoti savo išvykimą (LR gyvenamosios..., 1998).

3. *Lietuvos Respublikos gyventojų pajamų mokesčio įstatymo ir Gyventojų pajamų mokesčio pakeitimo įstatymas* (LR gyventojų..., 2006).

4. Pagrindinis dokumentas, reguliuojantis migracijos procesą, kuriame numatyti pagrindiniai tikslai ir uždaviniai, yra 2007 m. Lietuvos Respublikos Vyriausybės patvirtinta *Ekonominės migracijos reguliavimo strategija*. Strategijos nuostatų įgyvendinimo laikotarpis – 2007–2012 m. (LR vyriausybės..., 2002).

5. Prie migruojančių asmenų socialinių garantijų užtikrinimo labai prisideda tarptautinės socialinės apsaugos sutartys. Lietuva yra pasirašiusi 12 tarptautinių dvišalių socialinės apsaugos sutarčių.

Šiuo metu Lietuvoje yra parengta keletas strategijų, kuriomis sprendžiamos migracijos problemos ir reguliuojami migracijos procesai.

1. *Lietuvos ūkio (ekonomikos) plėtros iki 2015 metų ilgalaikė strategija* (Lietuvos ūkio..., 2002).

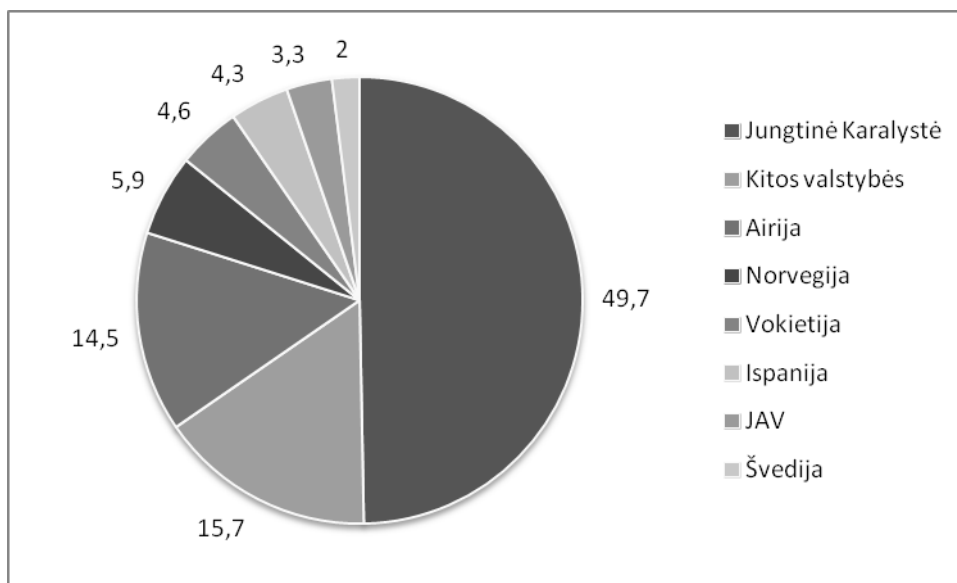
2. *Nacionalinė darnaus vystymosi strategija*. Strategijos įgyvendinimo laikotarpis numatomas iki 2020 m. (Nacionalinio darnaus..., 2003).

3. Nacionalinėje demografinės (gyventojų) politikos strategijoje nustatyti ilgalaikiai demografinės (gyventojų) politikos tikslai ir uždaviniai iki 2015 m. (Nacionalinė demografinė..., 2004).

3. Emigracijos iš Lietuvos mastai, tendencijos ir iššūkiai

Lietuvos gyventojų emigracijos mastai ir intensyvumas yra labai dideli. Oficialūs duomenys apie gyventojų emigraciją iš Lietuvos (apie reemigraciją taip pat), tik dalinai atspindi iš tikrųjų susiklosčiusią situaciją. Išvykstantys asmenys dažnai nustatyta tvarka neišsiregistruoja, o emigravusiais laikomi tik tie asmenys, kurie oficialiai praneša apie savo išvykimą iš šalies. Todėl, pavyzdžiui, žmonės, pragyvenę užsienyje kad ir daugelį metų, tačiau oficialiai apie tai nepranešę ir vieną ar du kartus per metus sugrįžtantys į Lietuvą, emigrantais nelaikomi ir statistikoje neatsispindi, nors realiai jų situacija – socialiniu, kultūriniu ir ekonominiu požiūriu – atitinka emigranto statusą. Be to, emigracijai įtaką daro individualūs žmogaus motyvai, iš kurių įvairūs autoriai dažniausiai išskiria žmogaus amžių, išsilavinimo lygį, šeimyninę padėtį, kalbos mokėjimą, simpatiją šaliai ir kt. Lietuvos statistikos departamentas taip pat pateikia informaciją atsižvelgiant į šiuos veiksnius.

Pirmame paveiksle pavaizduoti 2010 m. statistiniai duomenys apie pasirenkamas emigracijai šalis.



1 pav. Emigrantai pagal valstybes 2010 m., proc.

Iš 1 pav. pateiktų duomenų matyti, kad Lietuvos gyventojai iki šiol emigruoja į tas valstybes, kurios buvo populiarios ir ankstesniais metais – Jungtinė Karalystė ir Airija. Jose jau yra susikūrusios lietuvių bendruomenės. Nuo 2010 m. padaugėjo išvykstančiųjų į Skandinavijos šalis, ypač į Norvegiją. Norvegija buvo ketvirtoji valstybė pagal imigracijos iš Lietuvos mastą (5,9 proc.). Tai susiję su Skandinavijos šalyse siūlomu didesniu darbo užmokesčiu.

Migracijos srautai pateikiami lentelėje rodo, kad išvykstančių Lietuvos piliečių skaičius tikrai verčia sunerinti. Lietuvos statistikos departamentas iki 2010 m. teikė deklaruotas ir nedeklaruotas migracijos statistinius duomenis.

Lentelė. Emigracijos srautai, tūkst. žm. (Lietuvos gyventojų..., 2010)

	Metai					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Deklaruota emigracija	15,6	12,6	13,8	17,0	22,0	83,2
Imigracija	6,8	7,7	8,6	8,3	6,5	5,2
Nedeklaruota emigracija	32,5	15,2	12,7	6,7	12,7	...
Neto emigracija	-8,8	-4,9	-5,2	-7,7	-15,4	-77,9
Iš viso emigrantų	48,1	27,8	26,5	23,7	34,7	83,2

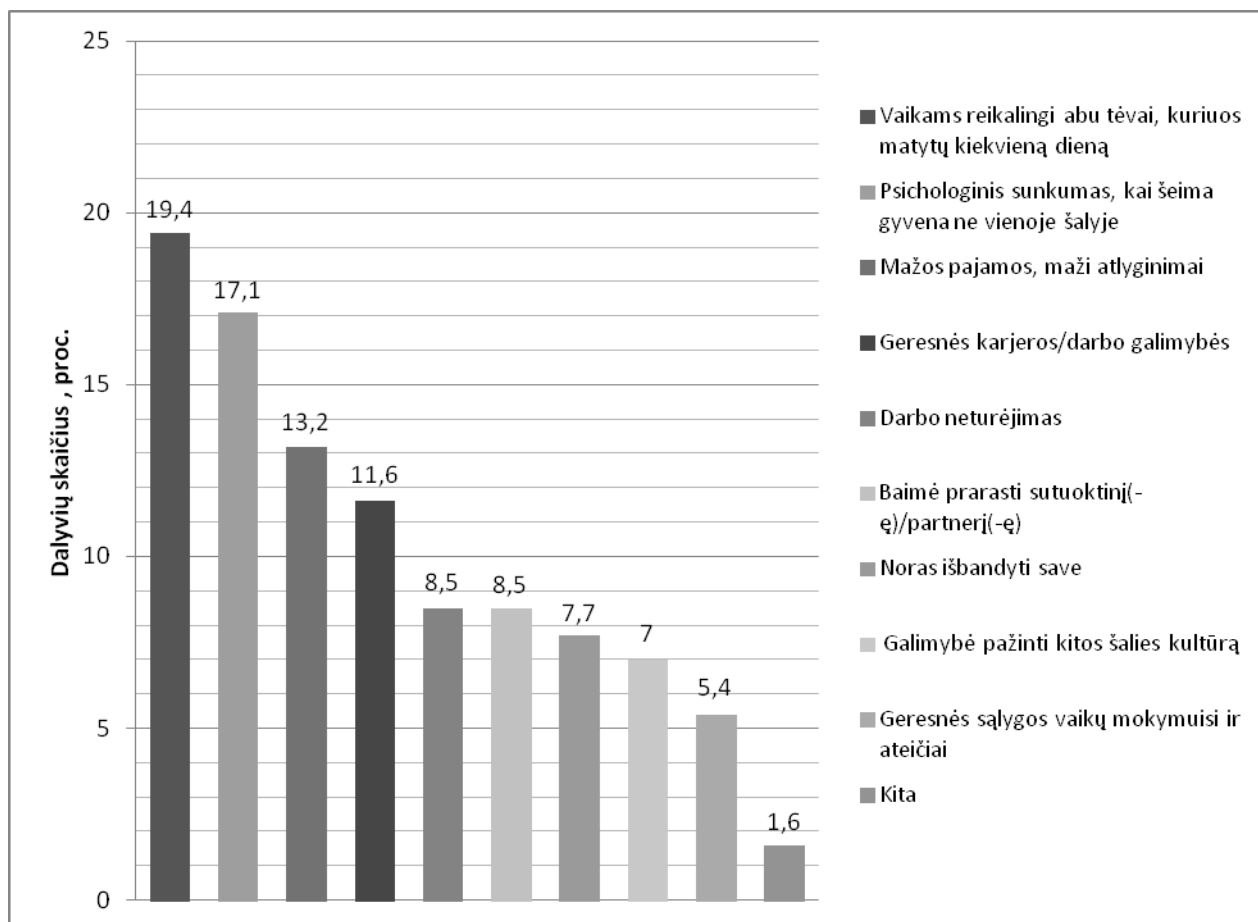
Iš pateiktų duomenų matyti, kad gyventojų emigracija buvo sulėtėjusi 2006–2008 m., kada Lietuvoje buvo jaučiamas ekonominis pakilimas. Nuo 2009 m. lietuviai vėl pradėjo rinktis išvykimą į kitas valstybes, tuo metu emigravo net 34,7 tūkst. žm. Didžiausia emigracija buvo 2010 m. (83,2 tūkst. žm.). Tokios masinės emigracijos priežastys – suprastėjusi ekonominė ir finansinė šalies padėtis, sparčiai didėjantis nedarbas ir mažėjantis laisvų darbo vietų skaičius. Kitas svarbus veiksnys emigrantų skaičiaus didėjimui Lietuvoje 2010 m. buvo Lietuvos Respublikos sveikatos draudimo įstatyme nustatyta prievolė nuolatiniams šalies gyventojams mokėti privalomojo sveikatos draudimo įmokas, todėl net išvykusieji anksčiau suskubo deklaruoti apie savo emigraciją, ir taip galbūt dirbtinai padidino emigravusiųjų asmenų skaičių statistikos lentelėse.

Dabartinė situacija, kai nedarbas Lietuvoje išlieka gana didelis, mažėja atlyginimai ir išmokos bedarbiams, galima prognozuoti, kad emigracijos tendencijos ne tik kad nemažės, bet dar labiau išaugs. Prognozuojama, kad emigracija jau nebebus vien tik ekonominio pobūdžio, nes keičiasi žmonių migracinės nuostatos. Pasak Jungtinės Karalystės lietuvių bendruomenės pirmininkės Renatos Retkutės, anksčiau lietuviai į užsienį vykdavo laikinai uždarbiami. Dabar emigracija dažniausiai suvokiama kaip gyvenimo perkėlimas iš vienos šalies į kitą (Tracevičiūtė, 2011). Todėl vis dažniau svetur pasiryžtama iškelti su šeima. Nors tai ir nėra dažni, masiniai atvejai, tačiau tai jau rodo atsiveriančias skaudžias, vis gilesnes „emigracijos žaizdas“. Kartu emigracija aštrina demografinę situaciją, grasindama asimiliacijos procesais, dėl kurių iš-eiviams gali būti sudėtinga išlaikyti glaudžius ryšius su Lietuva arba grįžus į gimtąją šalį gali būti sunku vėl integruotis į visuomenę. Tai nauji emigracijos iššūkiai Lietuvos valstybei ir jos valdžiai.

4. Neigiamų emigracijos pasekmių šeimos vertybėms tyrimas

Nustatyta, kad nepaisant galinčių iškilti neigiamų pasekmių, dažnai migracinį sprendimą tenka priimti šeimoms, turinčioms vaikų. Paaiškėjo, kad daugiau nei pusė respondentų (57 proc.) turi vaikų. Tokios tendencijos rodo, kad priimant migracinį sprendimą šeimoje, vaikai nėra stabdantis kriterijus, dėl kurio galėtų neįvykti šeimos nario emigracija.

Siekiant išsiaiškinti, kas skatina/ paskatintų vykti pas emigravusį šeimos narį, buvo pateiktas klausimas, dėl kokių priežasčių ketinama vykti į užsienį pas savo sutuoktinį (-ę)/ partnerį (-ę). Rezultatai (2 pav.) atspindi, kad svarbiausia yra šeimos vertybės ir tik po to ekonominiai dalykai.

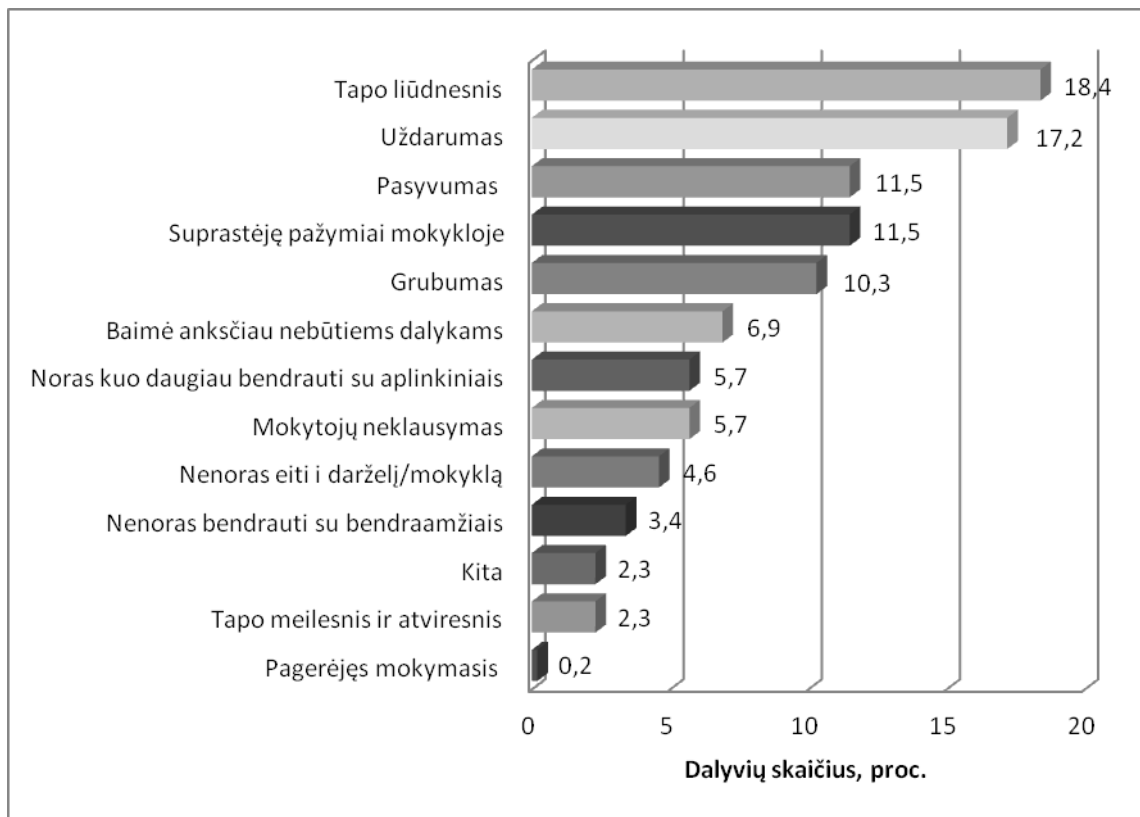


2 pav. Priežastys, skatinančios vykti pas emigravusį šeimos narį

Apibendrinant tyrimo rezultatus nagrinėjamu klausimu, respondentai pirmiausia akcentavo vaikus. 19,4 proc. jų pasisakė už tai, kad vaikui nuolat reikalingi abu tėvai. Tėvų ar vieno iš tėvų emigracija vaikams sukelia daug skaudžių išgyvenimų. Tyrimo rezultatai rodo, kad dalyvavusieji apklausoje supranta neigiamą emigracijos įtaką šeimos atžvilgiu, tačiau sąlygojami daugiausia ekonominių aplinkybių (13,2 proc.) ir neturėdami darbo (8,5 proc.), jie turi priimti migracinį sprendimą. Taip įtaką daro ir kilmės šalyje turimi ekonominiai ištekliai. 17,1 proc. jaučia/ jaustų psichologinį nepasitenkinimą dėl šeimos emigracijos. Emigracijai įtakos turi ne tik materialinė šeimos padėtis, bet ir noras siekti karjeros, išbandyti save ir tobulėti (11,6 proc. ir 7,7 proc.). Taip pat respondentai kaip svarbią emigracijos pasekmę įvardijo galimą sutuoktinio praradimą (8,5 proc.). Emigracija turi ir teigiamų pasekmių, tik jos retai nuosekliai įvardijamos. Jas įvardino patys tyrimo dalyviai. Jų nuomone, tai yra galimybė susipažinti su kita šalimi (7 proc.) ir suteikti vaikams geresnį išsilavinimą (5,4 proc.).

Neabejojama, kad emigracija neigiamai veikia vaikus, todėl buvo domimasi šiomis pasekmėmis, ir pateikiamas klausimas: *vieno iš tėvų išvykimas dirbti į užsienį*

daro stiprų poveikį vaikams. Pažymėkite, ką teko patirti/ ar galvojate, kad tektų išgyventi Jūsų vaikui (-ams) emigravus tėvui/ motinai. Rezultatai rodo (3 pav.), kad šios pasekmės akivaizdžios.

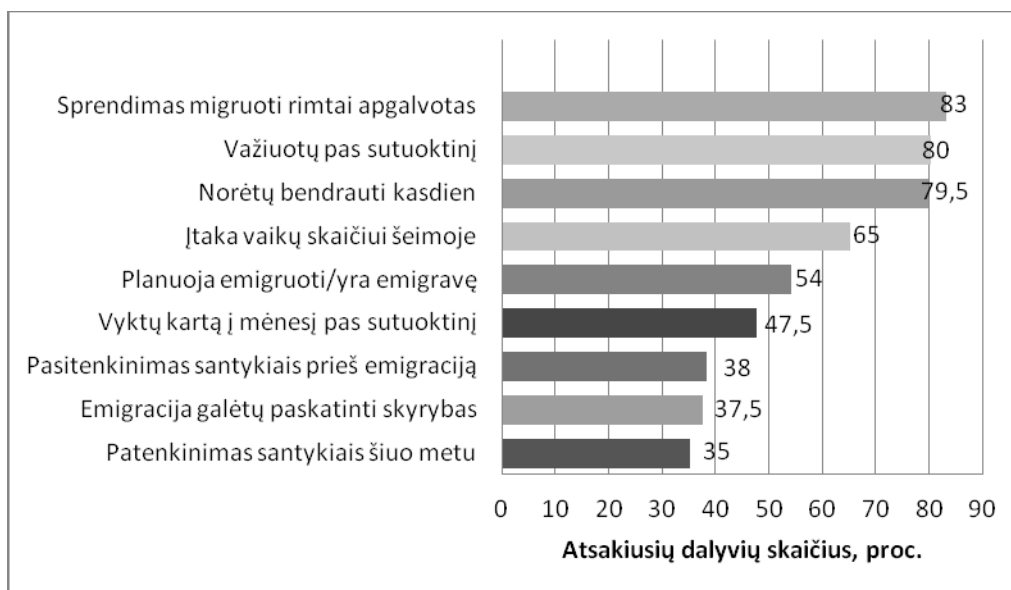


3 pav. Emigracijos įtaka vaikams

Neabejojama, kad vieno iš tėvų išvykimas gali labai skaudžiai paveikti vaikus, jiems tai asocijuojasi su „namų“ ir „šeimos“ pasaulio suirimu, nesaugumo jausmu, jie turi prisitaikyti prie esamos situacijos. Žinoma, tai priklauso nuo vaiko amžiaus, šeimos santykių pakitusioje situacijoje ir nuo šeimos nario išvykimo laiko. Tyrimu buvo siekiama išsiaiškinti, kokius vaikų elgesio pokyčius sukelia/ sukeltų vieno iš tėvų išvykimas. Daugiausia respondentų (18,4 proc.) teigė, kad vaikai tapo/ taptų liūdnesni, uždaresni (17,2 proc.). Tokia vaikų reakcija labai tikėtina, nes pasikeitusi situacija šeimoje susijusi su nežinomybe. Taip pat respondentai akcentavo vaikų elgesio pokyčius, susijusius su mokymusi, nenoru lankyti mokymosi įstaigas ir bendrauti su bendraamžiais (25,2 proc.). Pasyvumas ir grubumas bei baimės atsiradimas anksčiau nebūtiems dalykams – tai dar viena elgesio išraiškos forma, kai pasikeičia situacija šeimoje. Tai nurodė 21,8 proc. atsakiusiujų. Dalis vaikų, kaip nurodė dalyvavusieji tyrime, priešingai, taptų meilesni, pagerėtų jų mokymasis, norėtų daugiau bendrauti su aplinkiniais (8,2 proc.). Tai būtų galima susieti su vaikų noru atkreipti dėmesį į save, sustiprinti savo vertės jausmą. Pasirinkusieji variantą „kita“ (2,3 proc.) įvardino vaikų savarankiškumą, didesnę dėmesio reikalavimą ir nutolinimą nuo išvykusio šeimos nario.

Tyrimo rezultatai rodo, kad emigracija labai paveikia vaikus, nes vieno iš tėvų išvykimas jiems susijęs su „namų“ ir „šeimos“ pasaulio iširimu, o tai sukelia daugiausia neigiamas pasekmes jų elgesiui, mokymuisi ir bendram vystymuisi.

Atlikus klausimų analizę, galima pateikti tokius rezultatus (4 pav.):



4 pav. Labiausiai išryškėję respondentų atsakymai, susiję su emigracija

Į pateiktą klausimą apie migracinio sprendimo priėmimą net 83 proc. dalyvių atsakė, kad sprendimą migruoti priimtų rimtai apgalvoję galimas pasekmes šeimai. Taip pat didžioji dauguma atsakiusių (80 proc.) važiuotų pas sutuoktinį, kad visa šeima būtų kartu. Atsakymai rodo, kad šeimos nariai norėtų bendrauti kasdien su išvykusi nariu (79,5 proc.). Emigracija daro įtaką šeimos narių skaičiaus didėjimui (65 proc.). Tyrimas parodė, kad 54 proc. dalyvavusių planuoja emigruoti arba jau yra emigravę. Beveik pusė respondentų (47,5 proc.) stengtųsi išvykusį sutuoktinį aplankyti bent kartą per mėnesį. Emigracijos įtaką šeimos iširimui įžvelgia 37,5 proc. respondentų.

Siekiant konstruktyviai valdyti emigracijos pasekmes, kurios turi įtakos tiek šalies ūkio plėtrai, tiek šeimos vertybėms, nepakanka vienkartinio tyrimo. Būtina turėti gerai organizuotą valstybinę struktūrą, kuri nuolatos disponuotų išsamia informacija apie asmenų, šeimų emigracijos procesus, teiktų informaciją emigrantų šeimoms apie situaciją darbo rinkoje, suteiktų įvairią pagalbą šeimoms, kurios išgyvena arba planuoja emigraciją. Reikėtų organizuoti mokymus specialistams, kurie dirba su vaikais, išgyvenančiais tėvų ar vieno iš tėvų emigraciją. Būtina pradėti rimtus, aktyvius ir ilgalaikius tyrimus emigracijos klausimais, mokyklose vykdyti programas, skirtas emigravusių tėvų (ar vieno iš tėvų) vaikams, taip pat aktyviai bendrauti su pasilikusių vaikų globėjais, užtikrinant, kad išsiskyrimas su tėvais darytų kuo mažesnę įtaką vaiko elgesiui ir mokymosi rezultatams.

Išvados

1. Emigracijos procesai visais laikais buvo aktualūs, nes su jais tenka susidurti kiekvienai valstybei, skiriasi tik mastai ir charakteristikos. Iš esmės emigracija yra dvilypis uždavinys – iš vienos pusės ją sąlygoja valdžios nesugebėjimas laiku rasti rimtas ekonomines priemones emigracijai stabdyti, iš kitos pusės – emigracija yra žmogaus teisė į laisvę, pripažinimą bei tobulėjimą, naujų galimybių paiešką.

2. Emigracijos procesus Lietuvos Respublikos Vyriausybė reguliuoja nutarimais, kitais teisės aktais ir valstybės ilgalaikio planavimo dokumentais. Juose emigracijos mažinimas įvardijamas kaip vienas iš siekiamų tikslų, neskiriant pakankamai dėmesio konkrečioms priemonėms.

3. Emigracijos procesai sukelia tiek ekonomines, tiek socialines-demografines pasekmes. Dėl jaunų bei darbingo amžiaus žmonių emigracijos nevyksta tinkamas pilietinės visuomenės formavimasis, sunkiai formuojasi vidurinysis gyventojų sluoksnis, silpnėja tautinis potencialas. Dėl vykstančio „protų nutekėjimo“ Lietuva netenka dalies gambiausių ir aukštą kvalifikaciją turinčių žmonių.

4. Emigracijos procesai akivaizdūs – mažėja gyventojų skaičius bei gimstamumas, spartėja visuomenės senėjimas. Kadangi daugiausia emigruoja darbingo amžiaus žmonių, kinta santykis tarp įmokas mokančiųjų ir jas gaunančiųjų, o tai daro neigiamą įtaką visai socialinės apsaugos sistemai.

5. Svarbiausias socialinis emigracijos aspektas yra šeimos institucijos pažeidžiamumas. Dėl šeimos narių emigracijos kinta pati šeimos struktūra, narių funkcijos, tarpusavio santykiai, o tai lemia ilgalaikes pasekmes ne tik šeimos nariams, bet ir visuomenei. Vieno iš tėvų ar abiejų tėvų emigracija neigiamai veikia vaikų elgesį, mokymąsi, socializacijos procesą, sudaro sąlygas šeimos iširimui.

Literatūra

1. Janušauskas, A. (2009). Šiuolaikiniai migracijos procesai ir jų įtaka Lietuvos darbo rinkai // Vadyba: mokslo tiriamieji darbai. Klaipėda, Nr. 2 (14). – http://www.vlvk.lt/private/Vadybos%20turiniai/Vadyba_2%2814%29.pdf [2011.03.14].

2. Kripaitis, R., Romikaitytė, B. (2010). Tarptautinė darbo jėgos migracija: jos esmė, formos ir ją sąlygojantys veiksniai. – http://www.smf.su.lt/documents/konferencijos/Galvanauskas%202005/2005%20m.%20leidinys/Kripaitis_Romikaityte.pdf [2011 02 17].

3. Lietuvos gyventojų tarptautinė migracija 2010. – <http://www.stat.gov.lt/catalog/viewfree/?id=1987> [2011 02 17].

4. Lietuvos Respublikos gyvenamosios vietos deklaravimo įstatymas. – http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=359958 [2011 02 16].

5. Lietuvos Respublikos gyventojų pajamų mokesčio įstatymo ir Gyventojų pajamų mokesčio įstatymo 6, 20, 27, 37 straipsnių pakeitimo ir papildymo įstatymo pakeitimo įstatymas. – http://www3.lrs.lt/pls/inter2/dokpaieska.showdoc_l?p_id=268776 [2011 02 16].

6. Lietuvos Respublikos įstatymas dėl užsieniečių teisinės padėties. – http://www3.lrs.lt/pls/inter2/dokpaieska.showdoc_l?p_id=350564 [2011 02 16].

7. Lietuvos Respublikos Konstitucija. – <http://www3.lrs.lt/home/Konstitucija/Konstitucija.htm> [2011 02 16].

8. Lietuvos Respublikos Vyriausybės nutarimas Dėl ekonominės migracijos reguliavimo strategijos ir jos įgyvendinimo priemonių 2007–2007 metų plano patvirtinimo. – http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=362754 [2011 02 19].

9. Lietuvos ūkio (ekonomikos) plėtros iki 2015 metų ilgalaikė strategija. – http://www.ukmin.lt/lt/strategija/ilgalaike_ukio.php [2011 02 17].
10. Maslauskaitė A., Stankūnienė, V. (2011). Šeima abipus sienos. Lietuvos transnacionalinės šeimos genezė, funkcijos, raidos perspektyvos: Tyrimas / Tyrimas atliktas pagal Tarptautinės Migracijos organizacijos projektą. – <http://www.iom.lt/documents/seima-abipus-sienos.pdf> [2011].
11. Nacionalinė darnaus vystymosi strategija. – http://www3.lrs.lt/pls/inter2/dokpaieska.showdoc_l?p_id=354369 [2011 02 17].
12. Nacionalinė demografinė (gyventojų) politikos strategija. – http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=378769 [2011 02 17].
13. Tracevičiūtė, R. (2009). Svetur gena nusivylusi visuomenė. – <http://www.lzinios.lt/Lietuvoje/Svetur-gena-nusivylusi-visuomene> [2011.02.08].

EMIGRATION FROM LITHUANIA – DANGER TO FAMILY VALUES

Juozas Vijeikis

Lithuanian University of Educational Sciences

Summary

Lithuania is a small country and it will face serious economic and social problems if population continues to decrease and emigration continues to increase. Demographic changes will affect the Lithuanian culture and language. A lot of social problems are showing up, which are associated with the institution of the family—children, spouses, other family members and relationships between them. Impact of emigration on family values is not explored in detail, because emigration is often seen as an economic phenomenon. Objective of the study – to analyze and to formulate the threats for family values, which are being caused by the emigration impact on it. The questionnaire survey had been given for 154 people who emigrated from Lithuania. The scientific literature, documents, legal and statistical data analysis, comparison and generalization, logic analysis and synthesis techniques had been used at this work. Impact of emigration factors on family values has been estimated. Given conclusions and suggestions should raise public and government attention to the importance of this issue and relevance.

Keywords: emigration, residents, family values, legislation, threats to family values.

JEL code – J110.

GLOBALINĖ EKONOMINĖ KRIZĖ IR JOS PERDAVIMO KANALAI: LIETUVOS ŽEMĖS ŪKIO SEKTORIAUS ATVEJIS

Valerija Vinciūnienė, Vaida Dambrauskienė

Aleksandro Stulginskio universitetas

Spartėjantys ekonominės globalizacijos procesai didina nacionalinių ekonomikų priklausomybę, o kartu ir riziką perduoti vienos šalies problemas kitai. Šią situaciją išryškino 2008–2009 metų globalinė ekonominė krizė, kuri parodė, kad ūkinio aktyvumo cikliniai svyravimai įvairiais kanalais labai greitai yra perduodami iš vienos šalies į kitą. Tyrimo tikslas – identifikuoti globalinės ekonominės krizės perdavimo kitų šalių ekonomikoms kanalus ir juos išanalizuoti Lietuvos žemės ūkio sektoriaus atžvilgiu 2008–2009 metų globalinės ekonominės krizės sąlygomis. Straipsnyje, remiantis ekonominės globalizacijos koncepcija bei kitų mokslininkų tyrimais, identifikuotos dvi globalinės ekonominės krizės perdavimo kanalų grupės: 1) globalūs kanalai, apimantys pasaulinius prekių kainų šokus, žymius pasaulinių palūkanų normų ir esminius investuotojų elgsenos pokyčius; 2) specifiniai kiekvienai šaliai būdingi kanalai, apimantys finansinius ir prekybinius ryšius. Naudojant statistinės analizės metodus, išanalizuoti svarbiausieji globalinės ekonominės krizės perdavimo žemės ūkio sektoriui kanalai. Nustatyta, kad globalinė ekonominė krizė Lietuvos žemės ūkio sektorių palietė įvairiais kanalais, tačiau, palyginus su visu Lietuvos ūkiu, šio sektoriaus nagrinėjamų srautų pokyčiai buvo mažesni.

Raktiniai žodžiai: globalinė ekonominė krizė, žemės ūkio sektorius, perdavimo kanalai, globalizacija, rinka.

JEL kodai: Q170 ; Q180; F150.

Įvadas

Globalinė ekonominė krizė, prasidėjusi Jungtinėse Amerikos Valstijose 2007 metais, išsiskiria ne tik savo gilumu ir greičiu. Tarptautinis šios krizės paplitimas taip pat buvo įspūdingas: iš esmės jos poveikį pajuto visų išsivysčiusių, taip pat besivystančių ir kylančių rinkų šalių ekonomikos (Rose, 2009).

Priklausomai nuo kiekvienai šaliai būdingų išorinių ir vidinių veiksnių, globalinės ekonominės krizės poveikis šalių ekonomikoms bei atskiriems jos sektoriams buvo nevienodas. Yra nemažai tyrimų, kuriuose nagrinėjama kokį poveikį minėta krizė turėjo išsivysčiusių ir besivystančių šalių žemės ūkiui (Liefert, 2009; Suresh, 2009; Hugo, 2010; Macias, 2010; 2011 ir kt.). Lietuvoje globalinės ekonominės krizės įtaką žemės ūkio sektoriui įvairiais aspektais nagrinėjo I. Kriščiukaitienė (2011), V. Rimkus (2011), A. Baležentis (2011), V. Vazonis (2011). Ekonominės globalizacijos kontekste, o taip pat turint omenyje tai, kad Lietuva yra maža ir atvira ekonomika, kurioje žemės ūkio ir maisto produktų eksporto dalis bendrame šalies eksporte 2011 metais siekė 17 proc., svarbu nagrinėti ne tik žemės ūkio sektoriaus ekonominę konjunktūrą globalinės ekonominės krizės laikotarpiu, bet ir šių krizių perdavimo kanalus. Pažymėtina, kad nežiūrint vis gausėjančių tiek atskirų mokslininkų (Rose, 2009; Calderon, 2009 ir kt.), tiek globalių institucijų, tokių kaip Pasaulio bankas, Tarptautinis valiutos fondas (Schmukler, 2006; WEO, 2009) tyrimų apie tai, kaip

globalinės ekonominės krizės vis dažniau peržengia šalių sienas, iki šiol nėra vieningos nuomonės apie tai, kokiais kanalais finansinė sumaištis yra perduodama iš vienos krizės šalies į kitas šalis. Analizę aktualizuoja tai, jog atskirų perdavimo kanalų svarba, kuriais perduodamas krizių užkratas, yra nevienoda tiek nacionalinių ekonomikų, tiek ir atskirų jos sektorių lygiu. Atsiranda svarbi mokslinio tyrimo problema, susijusi tiek su gilesniu krizių perdavimo kanalų suvokimu, tiek su jų nagrinėjimu konkrečios šalies žemės ūkio sektoriaus atveju.

Tyrimo tikslas – identifikuoti globalinės ekonominės krizės perdavimo kitų šalių ekonomikoms kanalus ir juos išanalizuoti Lietuvos žemės ūkio sektoriaus atžvilgiu 2008–2009 metų globalinės ekonominės krizės sąlygomis.

Iškeltam tikslui pasiekti sprendžiami šie **uždaviniai**: 1) identifikuoti globalinės ekonominės krizės perdavimo kitų šalių ekonomikoms kanalus; 2) išanalizuoti šios krizės perdavimo kanalus Lietuvos žemės ūkio sektoriui.

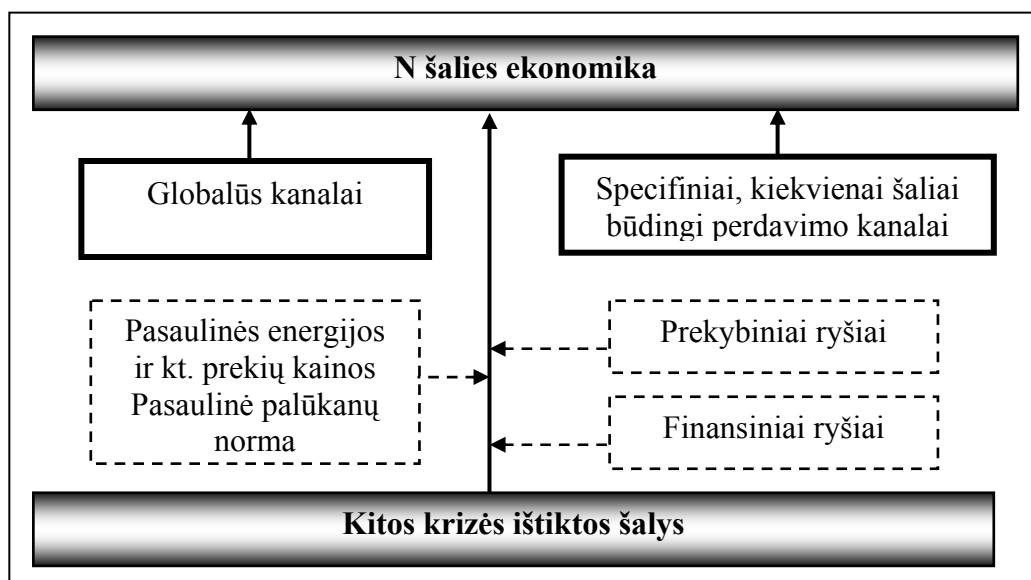
Tyrimo objektas – Lietuvos žemės ūkis 2008–2009 metų globalinės ekonominės krizės sąlygomis. **Tyrimo metodai**. Sisteminant ir apibendrinant globalinės ekonominės krizės perdavimo kitų šalių ekonomikoms kanalus naudota sisteminė, lyginamoji mokslinės literatūros analizė. Analizuojant 2008–2009 metų globalinės ekonominės krizės perdavimo kanalus Lietuvos žemės ūkio sektoriui buvo naudojama mokslinės literatūros apžvalga, joje pateikiamų teiginių ir rodiklių sistemini- mas bei lyginamoji analizė, užsienio autorių tyrimų rezultatų apibendrinimas, ekonominiai-statistiniai duomenų rinkimo bei analizės metodai. Tyrimui atlikti buvo naudojamos Lietuvos statistikos departamento, FAOSTAT duomenų bazės. Statistinei informacijai apdoroti ir sisteminti panaudoti grupavimo, palyginimo ir grafinio vaizdavimo būdai.

Globalinės ekonominės krizės priežastys bei perdavimo kanalai

Ciklinis ekonomikos vystymasis yra vienas iš rinkos ekonomikos vystymosi dėsningumų. Tačiau svarbu pažymėti, kad vis labiau plečiantis gamybos, prekybos ir finansų integracijai, krizės ištinka ne tik atskiras šalis, bet ir apima daugelio šalių ekonomikas. J.Stiglitz, pastebėdamas, kad globali finansų sistema funkcionuoja prastai, pažymi, kad krizės tapo gyvenimo būdu – jų skaičius per paskutinius tris dešimtmečius viršijo 100 (Stiglitz, 2006). Būtina atkreipti dėmesį į tai, kad XX-ojo amžiaus krizės nebuvo globalios, jau vien dėl paprastos priežasties, kad komunistinių šalių ekonomikos nebuvo grįstos rinkos santykiais. Kodėl krizės tapo globaliomis? Atsakant į šį klausimą, pirmiausia pažymėsime, kad nors mokslinėje literatūroje 2008–2009 metų globalinės ekonominės krizės priežasčių analizei skiriamas didelis dėmesys, tačiau, mūsų manymu, daugelis autorių, per daug supaprastintai aiškina šios krizės priežastis, siedami šią krizę su JAV išsiplėtojusia antrarūšių paskolų banga, pasibaigusia nekilnojamojo turto rinkos krize ir sukėlusia sisteminės bankų krizės grėsmę. Pritartume pozicijai tų autorių, kurie pažymi gilumines globalinės ekonominės krizės priežastis – tai yra dabartinę ekonominę globalizacijos scenarijų (Hennessey, 2010; Martins, 2009). Šiame kontekste pastebėtina, kad 2008–2009 metų globalinė ekonominė krizė patvirtina dar iki minėtos krizės D. Held (Held, 2000) ir CH. Dickens (Dickens, 2009) padarytas išvadas, kad dabartiniu metu tarptautinių fi-

nansinių srautų ir tinklų ekstensyvumas, intensyvumas, apyvartos greitis ir įtaka daugeliu aspektų yra beprecedenčiai. Finansinių sandorių ir srautų dydis, finansinių priemonių sudėtingumas, tarpvalstybinė finansinė prekyba ištiesa parą ir realiu laiku suformuoja besirutuliojančią globalinę finansų rinką, sukeliančią didelę sisteminę riziką. Tokiomis sąlygomis, nors, viena vertus, finansų globalizacija tapo svarbiu veiksmu, lemiančiu šalių ekonomikos augimo spartą ir verslo organizacijų veiklos rezultatus, tačiau, kita vertus, praktiškai nesant pasaulio ekonomikos, tame tarpe ir finansų valdymo mechanizmo, neišvengiami ir minėtos finansų integracijos kaštai, kurie aiškiausiai pasireiškia per globalines finansines ir ekonomines krizes. XX-ojo amžiaus paskutiniojo dešimtmečio krizės, o taip pat pastaroji – išryškino tokius naujus reiškinius, pavyzdžiui – krizės užkratas (*angl.* crisis contagion). W. Boshoff krizės užkratą apibūdina kaip „įvykį tam tikroje šalyje, kuris turi didelį ir tiesioginį poveikį kitų šalių rinkoms [...], todėl perdavimas yra greitas ir galingas“ (Boshoff, 2006). Panašias mintis dėsto S. Schmukler (2006), pažymėdamas, kad krizių, ignoruojančių valstybių sienas, pasireiškimas yra atvirų ekonomikų bruožas. Visiškai uždaros ekonomikos turėtų būti izoliuotos nuo užsienio sukrėtimų. Tačiau kai šalis integruojasi į globalią ekonomiką, ji susiduria su užkratu, kuris yra perduodamas įvairiais kanalais.

Literatūros analizė rodo, kad tyrėjai išskiria ir nagrinėja skirtingus kanalus, kuriais finansiniai ir ekonominiai šokai yra perduodami iš vienos šalies į kitą. S. L. Schmukler (2006) išskiria tris krizių perdavimo kanalus: realius, finansinius ir sąlygotus minios elgsenos. C. Calderon ir T. Didier (Calderon, 2009), nagrinėdami 2008–2009 m. globalinės ekonominės krizės efektus, šalia jau minėtų tarptautinės prekybos ir kapitalo kanalų, išskiria piniginių pervedimų ir pasaulinių prekių kainų kanalus. Tarptautinio valiutos fondo kasmetinėje ataskaitoje „Pasaulio ekonomikos apžvalga. Krizė ir atsigavimas“ (WEO, 2009) yra išskiriamos dvi krizių perdavimo kanalų grupės: pirma – globalūs kanalai ir antra – specifiniai, kiekvienai šaliai būdingi perdavimo kanalai. Apibendrinus mokslinius tyrimus ir, remiantis TVF metodika, tikslinga išskirti dvi pagrindines krizių perdavimo kanalų iš vienos nacionalinės ekonomikos į kitą grupes (žr. 1 pav.).



1 pav. Galimi globalinės ekonominės krizės perdavimo iš vienos šalies į kitą šalių kanalai

Prie pagrindinių kintamųjų, sudarančių globalių kanalų turinį, yra priskiriami pasauliniai prekių kainų šokai, žymūs pasaulinių palūkanų normų bei esminiai investuotojų elgsenos pokyčiai. Antroji kanalų grupė susideda iš dviejų subgrupių: finansiniai ir prekybos ryšiai.

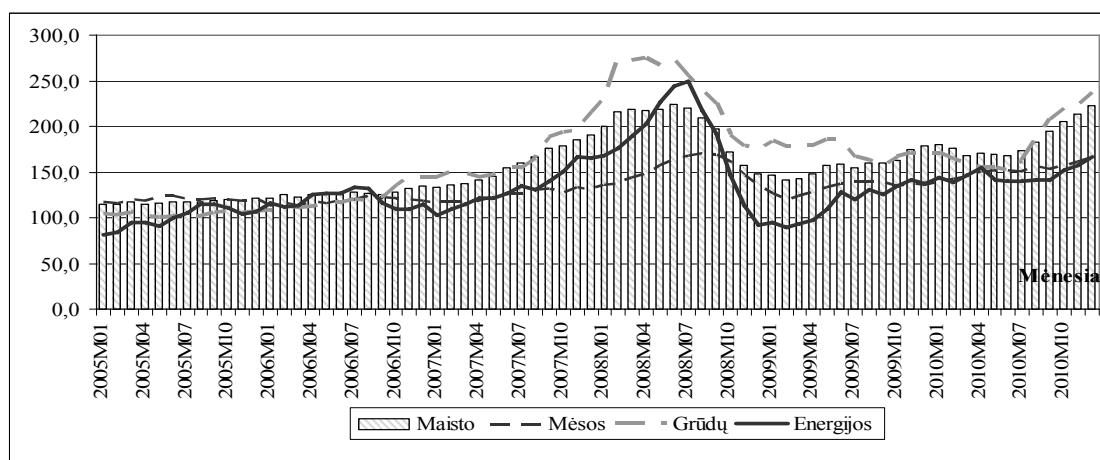
Trumpai interpretuojant minėtus krizių perdavimo kanalus pažymima, kad ekonominės globalizacijos sąlygomis tiek prekybos, tiek finansinius ryšius ir sąveikas tarp šalių formuoja rinkos santykiai, kurie ir tampa potencialiu šaltiniu nacionalinėms ekonomikoms išbalansuoti, o realių sukrėtimų metu tampa šokų perdavimo mechanizmais. Tačiau krizė iš vienos šalies į kitą gali būti perduodama ne tik rinkos būdu, bet ir gali būti sąlygojama investuotojų (bandos) elgsenos. Šiuo požiūriu T. Ramanauskas teisingai rašo, kad krizė gali kilti ir dėl „bandos jausmo“, kai „vieni rinkos dalyviai vertina kitų rinkos dalyvių elgseną ir ją pamėgdžioja, nes mano, kad pastarieji turi daugiau informacijos apie skolininkų riziką, finansinio ir kito turto „tikrąją vertę“ (Ramanauskas, 2005).

Šiame tyrime, analizuojant globalinės ekonominės krizės perdavimo kanalus Lietuvos žemės ūkio sektoriui, bus remiamasi 1 pav. pateikta schema bei analizuojami pagrindiniai kintamieji: eksportas, importas, tiesioginės užsienio investicijos (TUI), kreditų apimtys, žemės ūkio sektoriaus produktų ir energijos kainos.

2008–2009 metų globalinės ekonominės krizės perdavimo kanalų Lietuvos žemės ūkio sektoriui analizė

Siekiant realizuoti straipsnyje iškeltą tikslą, analizę pradėsime nuo globalių krizės perdavimo kanalų, kuriuos nagrinėjant pagrindinį dėmesį sutelksime į pasaulinių bei Lietuvos žemės ūkio produkcijos ir jos gamybos reikmėms išgytų naftos produktų kainų kitimo tendencijas. Tokį pasirinkimą lėmė tiek duomenų prieinamumas, tiek tai, kad minėtų kainų santykis daro stiprią įtaką gamintojų lūkesčiams, o kartu ir ekonominės veiklos aktyvumui.

2 paveikslo duomenys rodo, kad prieškriziniu laikotarpiu sparčiai augo ne tik pasaulinės žemės ūkio ir maisto, bet ir energijos kainos.



2 pav. Pasaulinių maisto, mėsos, grūdų ir energijos kainų indeksai 2005–2010 metais (FAO, 2011; Indexmundi, 2011)

Įvairių žemės ūkio produktų kainas stebinčių ir analizuojančių tarptautinių institucijų vertinimais, viena iš kainų kilimo prieškriziniu laikotarpiu priežasčių – nuolat augusi žemės ūkio ir maisto produktų paklausa, ypač – sparčiai augančios ekonomikos šalyse, o taip pat pasaulio gyventojų skaičiaus didėjimas.

Tačiau globalinės ekonominės krizės laikotarpiu pasaulinės nagrinėjamų prekių kainos kito netolygiai. Atlikta analizė parodė, kad bendros nagrinėjamų prekių pasaulinių kainų kitimo tendencijos buvo būdingos ir mūsų šaliai.

1 lentelė. Lietuvos žemės ūkio produkcijos ir jai pagaminti reikalingų naftos produktų vidutiniai metiniai kainų indeksai ir jų pokyčiai 2005–2009 metais

Rodiklis	2005 m.	2006 m.	2007 m.	2008 m.	2009 m.
Žemės ūkio produkcijos supirkimo kainų indeksas	105,2	106,3	117,3	110,0	77,8
Žemės ūkio produkcijos supirkimo kainų indeksų pokytis, %	–	1,0	10,3	-6,2	-29,3
Žemės ūkio produkcijos gamybos reikmėms įsigytų naftos produktų kainų indeksas	129,7	114,1	100,7	129,0	71,9
Žemės ūkio produkcijos gamybos reikmėms įsigytų naftos produktų kainų indeksų pokytis, %	–	-12,0	-11,7	28,1	-44,3

Iš lentelės duomenų matyti, kad, 2008 m., palyginti su 2007 m., žemės ūkio produkcijos supirkimo kainų indeksas sumažėjo 6,2 proc. Minėtas indeksas toliau mažėjo ir jo dydis 2009 metais tesiekė 77,8 proc. 2008 metų nagrinėjamo kainų indekso lygio. Panašios tendencijos stebimos ir atskirų produktų atžvilgiu. Pvz., „2008 metais pieno produktų įmonių kainos, veikiamos pasaulinių kainų kritimo, Lietuvos rinkoje sumažėjo 5,5 proc., o 2009 m. – dar 13,7 proc.“ (Lietuvos žemės..., 86 p.). Dėl to paties poveikio grūdų kainų lygis Lietuvos rinkoje taip pat mažėjo, todėl 2009 m. javų grūdai Lietuvoje buvo supirkti 34,2 proc. pigiau nei 2008 m.

Suprantama, minėtas kainų kitimo tendencijas veikė ne tik globalūs ekonominių problemų perdavimo kanalai. Kartu veikė ir kiti veiksniai, sukeldami nagrinėjamų produktų kainų svyravimus. Pirmiausia paminėtina tai, kad pvz., 2008-ieji ir 2009-ieji metai buvo gana palankūs grūdų augintojams. Tokiu būdu išaugusi grūdų pasiūla, mažėjančios maisto paklausos vidaus ir eksporto rinkose sąlygomis, skatino perdirbėjus mažinti supirkimo kainas.

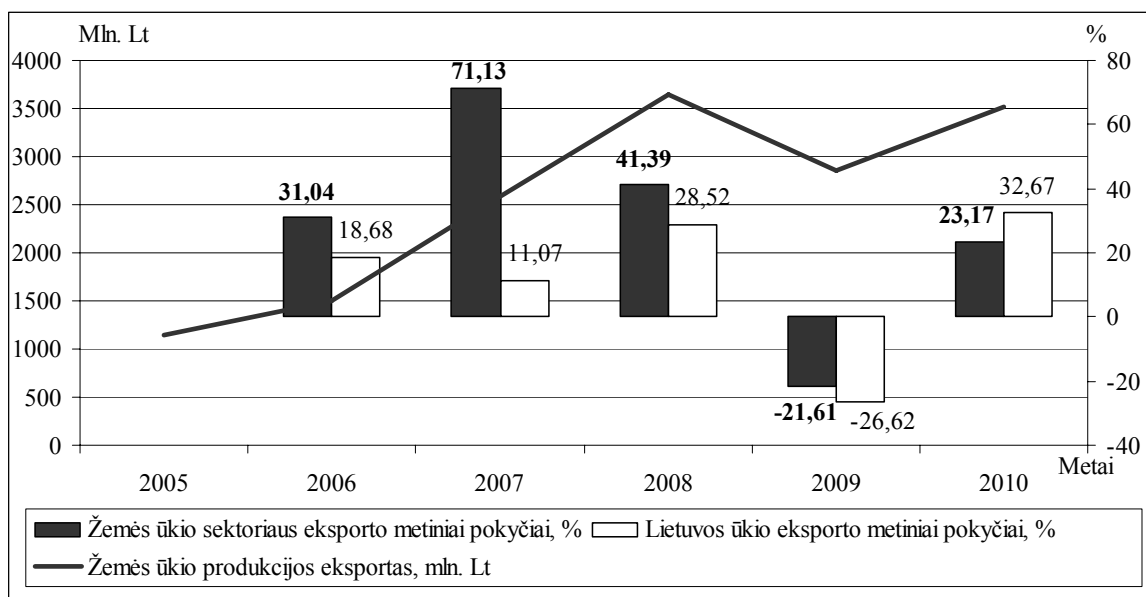
Nagrinėjant žemės ūkio produkcijos gamybos reikmėms įsigytų naftos produktų kainų indekso dinamiką krizės laikotarpiu matyti, kad jų kitimas taip pat atitiko pasaulines energijos kainų kitimo tendencijas. Atskirai svarbu pažymėti, kad nagrinėjamu 2008–2009 metų laikotarpiu, Lietuvoje, kuri yra energijos importuotoja, susiklostė nepalanki situacija, savotiškos „kainų žirkklės“ dėl žymiai mažesnio žemės ūkio produkcijos kainų indekso kitimo, palyginti su jai pagaminti reikalingu naftos produktų kainų ir kitų materialinių išteklių kainų indekso kitimu. Tai iliustruoja lentelėje pateikta informacija, kuri rodo, kad 2008 m., palyginus su 2007 m., žemės ūkio produkcijos supirkimo kainų indeksas sumažėjo 6,2 proc., tuo tarpu naftos produktų kainų indeksas tuo pat metu išaugo 28,1 proc. Suprantama, tai turėjo didelės įtakos žemės ūkio sektoriaus pridėtinės vertės mažėjimui. Palankesnė situacija susiklostė

2009 m., kai mažėjo ir žemės ūkio produkcijos supirkimo ir jai pagaminti reikalingų naftos produktų kainos (atitinkamai – 29,3 proc. ir 44,3 proc), tačiau pastarųjų mažėjimo tempai buvo didesni.

Išnagrinėjus atskirų žemės ūkio produktų ir energijos pasaulinių kainų kitimo tendencijas bei jas palyginus su atitinkamomis kainomis Lietuvoje, galime konstatuoti, kad Lietuvos žemės ūkio sektorius yra veikiamas globalių ekonomikos vystymosi tendencijų. Taip pat tai rodo, kad dabartinio pasaulio ekonomikos vystymosi dėsnin-gumai būdingi ir Lietuvai, o spartėjantys globalizacijos ir regionizacijos procesai di-dina nacionalinių ekonomikų priklausomybę bei riziką perduoti vienos šalies proble-mas kitai.

Pereinant prie specifinių kiekvienai šaliai būdingų perdavimo kanalų analizės, pažymėtina, kad daugelis autorių prekybinius ryšius laiko svarbiausiu kanalu, kuriuo globalinė ekonominė krizė persiduoda iš vienos šalies ekonomikos į kitą. Kuo šalių ekonomikos yra atviresnės, tuo globalinė ekonominė krizė kitų šalių ekonomiką pa-veikia platesniu mastu. Tai ypač aktualu Lietuvos atveju, kurios ekonomikos atviru-mo indeksas 2007 m., kai JAV prasidėjo finansinė krizė, buvo 115,3, o žemės ūkio ir maisto produktų eksporto dalis bendrame šalies eksporte tais pačiais metais siekė 17 proc.

Iš 3 paveikslo duomenų matyti, kad Lietuvos žemės ūkio sektoriaus eksporto apimtims iki 2009 m. būdinga augimo tendencija. Viena iš svarbiausių tokio augimo priežasčių buvo didelis žemės ūkio produktų kainų augimas eksporto rinkose. Tuo tarpu lyginant 2009 m. su 2008 m., t. y. kriziniu laikotarpiu, Lietuvos žemės ūkio sektoriaus eksporto apimtys sumažėjo 21,6 proc. Tokiam pokyčiui įtakos turėjo dėl globalinės ekonominės krizės sumažėjusi bendroji paklausa ir dėl to susitraukusios užsienio rinkos Latvijoje, Vokietijoje, Lenkijoje, Estijoje, Rusijoje ir kitose šalyse, kurios yra pagrindinės Lietuvos užsienio prekybos partnerės.

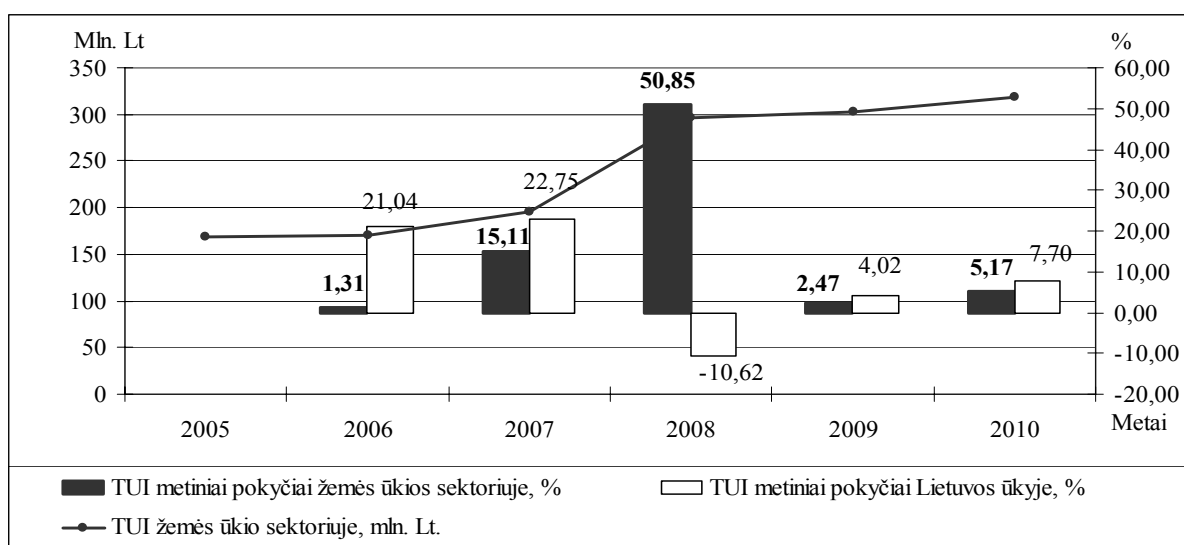


3 pav. Lietuvos ūkio ir žemės ūkio sektoriaus eksporto pokyčiai 2005–2010 metais (Lietuvos statistikos..., 2011)

Panašios tendencijos buvo būdingos ir importui. Sumažėjęs vidaus vartojimas, 2009 m., lyginant su 2008-aisiais, lėmė žemės ūkio sektoriaus importo kritimą 24,3 proc. Svarbu pažymėti, kad kriziniu laikotarpiu anksčiau minėti žemės ūkio sektoriaus užsienio eksporto ir importo rodiklių pokyčiai buvo mažesni negu bendri Lietuvos viso ūkio eksporto ir importo pokyčiai (2009 m., lyginant su 2008 m., Lietuvos viso ūkio eksportas sumažėjo 26,6 proc., importas – 37,9 proc.). Tam įtakos turėjo žemės ūkio sektoriaus ekonominę būklę nuosmukio laikotarpiu švelninantys specifiniai, tik žemės ūkiui būdingi veiksniai, pavyzdžiui: a) sausra Rusijoje, sunaikinusi javų derlių, pavasariniai potvyniai pietų Lenkijoje ir kt., sudarę Lietuvos žemdirbiams palankesnes realizavimo sąlygas; b) vartotojams žemės ūkio produkcija yra pirmo būtinumo prekė ir pan.

Kaip jau buvo minėta, finansiniai ryšiai, vertinant globalinės ekonominės krizės plitimą iš vienos šalies į kitą, gali būti atskleisti, analizuojant TUI ir suteiktų kreditų apimtis. Nors, kaip žinia, žemės ūkis yra mažiausiai patrauklus užsienio investuotojams, tačiau duomenų analizė rodo, kad 2005–2009 m. laikotarpiu TUI į Lietuvos žemės ūkio sektorių nuolat augo (4 pav.). Tai lėmė išaugusios užsienio investuotojų galimybės skolintis ir gana liberali bankų vykdoma politika kreditų teikimo atžvilgiu, vis didėjantis vartojimas ir siekimas tenkinti rinkos poreikius diversifikuojant verslą.

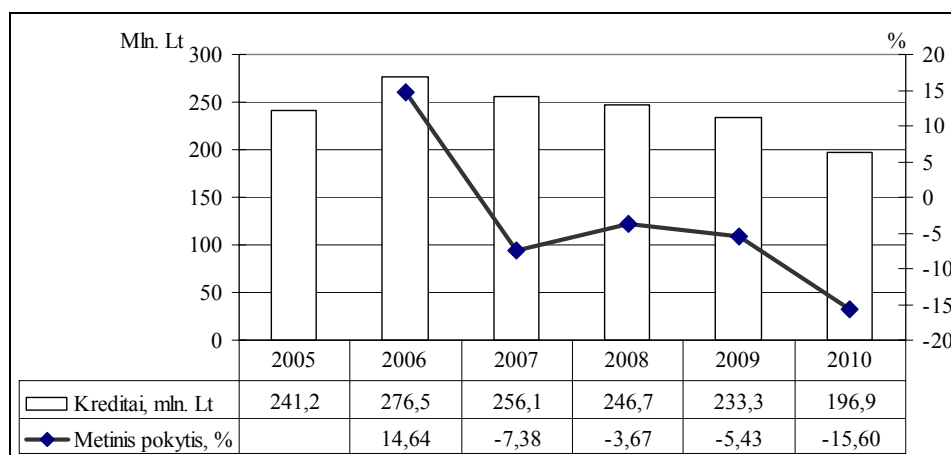
Vertinant metinius TUI į žemės ūkio sektorių pokyčius kriziniu laikotarpiu pastebėta, kad, skirtingai nei bendros TUI, šios nebuvo linkusios mažėti. Detalesnė analizė rodo, kad TUI į žemės ūkio sektorių sumažėjimas, 2009 m. pirmąjį ketvirtį lyginant su 2008 m. ketvirtuoju ketvirčiu, buvo 3,2 proc., kai tuo tarpu bendros TUI pasižymėjo mažėjimu jau du ketvirčius iš eilės. Šiam, nors ir nežymiam, TUI į žemės ūkio sektorių mažėjimui įtakos turėjo pagrindiniai užsienio investuotojai iš Danijos ir Nyderlandų sumažėjusios galimybės investuoti dalį savo nuosavo, o ypač skolinto, kapitalo. Tai sietina su pabrangusiais kreditais, mažėjančiomis pajamomis ir išaugusia, dėl ateities perspektyvų nežinojimo, rizika.



4 pav. Tiesioginių užsienio investicijų pokyčiai Lietuvoje ir žemės ūkio sektoriuje 2005–2010 metais (Lietuvos statistikos..., 2011)

Atskirai galima pažymėti, kad nagrinėjamos krizės metu atsiranda nauji investavimo į žemės ūkį motyvai – ypač intensyviai ieškoma pigesnių išteklių (darbo jėgos, pašarų, trąšų kainų ir pan.), o ne siekiama didesnės rinkos dalies (Hallam, 2009).

Analizuojant suteiktų kreditų apimtis, matyti, kad prieškriziniu laikotarpiu, 2006 m., lyginant su 2005 m., Lietuvos žemės ūkio subjektams suteiktų kreditų apimtis padidėjo 14,6 proc. (žr. 5 pav.). Tam turėjo įtakos palanki skolinimo politika ir Žemės ūkio paskolų garantijų fondo teikiamos garantijos.



5 pav. Lietuvos žemės ūkio subjektams suteiktų kreditų dinamika ir jų pokyčiai 2005–2010 metais (Žemės ūkio paskolų....., 2010)

Kreditų apimties sumažėjimas 7,7 proc., 2007 m. lyginant su 2006 m., paaiškina, kad 2004–2006 m. projektai pagal Lietuvos kaimo plėtros programą jau buvo baigiami įgyvendinti, o 2007–2013 m. programa dar tik prasidėjo. Kreditų apimties mažėjimas pasireiškė ir vėlesniu 2008–2010 m. laikotarpiu.

Remiantis pateiktų duomenų analize bei finansų ekspertų vertinimais, galima daryti išvadą, kad finansų sistemos sukrėtimo poveikis Lietuvos ekonomikai buvo juntamas pirmiausia dėl to, kad tarpbankinėse rinkose išaugus paskolų palūkanoms, pastarosios išaugo ir Lietuvoje (Šarkinas, 2008). Be to, šalies kredito institucijos sugriežtino skolininkų rizikos vertinimą, ėmė taikyti didesnes paskolų maržas. Visa tai lėmė mažesnes įmonių ir namų ūkių galimybes skolintis. Tuo tarpu tiesioginis globalinės ekonominės krizės poveikis Lietuvos finansų sistemai buvo ribotas, kadangi šalies bankai nėra labai glaudžiai ryšiais susiję su JAV finansų institucijomis, o didžiausius šalies komercinius bankus valdantys Skandinavijos šalių patronuojantys bankai šios krizės metu didelių nuostolių taip pat nepatyrė.

Apibendrinant galima daryti išvadą, kad Lietuvos, kaip mažos ir atviros ekonomikos, reali ir finansinė tarpusavio priklausomybė nuo šalių, kurios jau išgyveno krizę, sąlygojo, kad pasaulinio ūkio nuosmukis 2008–2009 m. globalinės ekonominės krizės metu įvairiais kanalais buvo perduodamas visai ekonomikai, tame tarpe ir žemės ūkio sektoriui. Mažesni nagrinėjamų srautų pokyčiai sąlygojo santykinai mažesnę ekonominės veiklos nuosmukį žemės ūkio sektoriuje, lyginant su visu Lietuvos ūkiu. Atlikta analizė patvirtina mokslininkų, nagrinėjusių ekonominę ir socialinę konjunktūrą žemės ūkio sektoriuje, išvadas apie tai, kad globalinė ekonominė krizė žemės ūkio sektorių palietė mažiau nei kitus ūkio sektorius. Tai rodo, kad ekonominės

veiklos aktyvumą žemės ūkyje veikia specifiniai, žemės ūkio sektoriui būdingi veiksniai. Prie pastarųjų galima priskirti: a) vartotojams žemės ūkio produkcija yra pirmo būtinumo prekė; b) žemės ūkis mažiau nei kiti sektoriai globalinės ekonominės krizės laikotarpiu nukentėjo nuo sugriežtėjusios bankų politikos, nes gana operatyviai žemės ūkio paskoloms teikti buvo pasitelktos ES paramos lėšos, leidusios tęsti žemės ūkio modernizavimo procesą; c) klimato pokyčių sąlygotos stichinės nelaimės Lietuvos žemės ūkio sektoriaus produkcijos eksporto rinkose (Rusijoje ir Lenkijoje) sudarė Lietuvos žemdirbiams palankesnes realizavimo sąlygas.

Nors ekonominė globalizacija tapo svarbiu veiksniumi, lemiančiu verslo subjektų veiklos rezultatus ir šalių ekonomikos augimo spartą, pasaulio ekonomikos reguliavimas yra menkas. Siekiant užkirsti globalinėms ekonominėms krizėms kelią ateityje, būtina tobulinti pasaulinių finansinių ir ekonominių procesų valdyseną, ieškoti tinkamų ekonominės politikos koordinavimo būdų. Lietuvos lygiu, kaip teisingai pažymi S. Jakeliūnas (Jakeliūnas, 2011), pirmiausia į politinę sistemą būtina įdiegti žymiai daugiau kompetencijos, kritinio mąstymo. Vidutiniu ir ilgesniu laiku būtina atlikti realiąją viešojo sektoriaus pertvarką, pakeisti finansų sistemos priežiūros ir apmokestinimo sistemą, sukurti paskatas šalies viduje kaupti ilgalaikius finansinius išteklius, numatyti ES paramos lėšų panaudojimo ilgalaikio ekonominio efektyvumo kriterijus, įsteigti tarpinstitucinę finansinio ir ekonominio stabilumo tarybą.

Išvados

1. Spartėjantys ekonominės globalizacijos procesai didina nacionalinių ekonomikų priklausomybę, o kartu ir riziką perduoti vienos šalies problemas kitai. Išnagrinėjus užsienio mokslininkų darbus, buvo identifikuotos dvi globalinės ekonominės krizės perdavimo kanalų grupės: 1) globalūs kanalai, apimantys pasaulinius prekių kainų šokus, žymius pasaulinių palūkanų normų ir esminius investuotojų elgsenos pokyčius ir 2) specifiniai kiekvienai šaliai būdingi kanalai, apimantys finansinius ir prekybinius ryšius.

2. 2008–2009 metų globalinės ekonominės krizė įvairiais kanalais paveikė žemės ūkio sektorių: sumažėjo žemės ūkio sektoriaus eksporto, importo bei suteiktų kreditų apimtys, taip pat mažėjo TUI į žemės ūkio sektorių. Atlikta analizė taip pat parodė, kad prieškriziniu laikotarpiu sparčiai augo ne tik pasaulinės žemės ūkio ir maisto, bet ir energijos kainos. Tačiau krizės laikotarpiu šioms kainoms būdingi dideli svyravimai. Nustatytos kainų kitimo tendencijos būdingos ir Lietuvos žemės ūkio sektoriaus atveju. Tai leidžia teigti, kad Lietuvos žemės ūkio produkcijos supirkimo bei žemės ūkio produkcijos gamybos reikmėms išsigtų naftos produktų kainos koreliuoja su pasaulinėmis atitinkamų produktų kainomis.

3. Siekiant užkirsti kelią globalinėms ekonominėms krizėms ateityje, būtina didinti ekonominės globalizacijos procesų valdyseną, vien rinkos savireguliacijos mechanizmu pasikliauti negalima. Būtina iš esmės pakeisti bankų priežiūros principus ir sistemą, vykdyti atsakingą viešųjų finansų politiką.

Literatūra

1. Baležentis, A., Baležentis, T., Misiūnas, A. (2011). Darbo užmokesčio pokyčiai Lietuvos žemės ūkio sektoriuje ekonominio nuosmukio laikotarpiu // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. Nr. 3 (27).
2. Boshoff, W. H. (2006). The transmission of foreign financial crises to South Africa: a firm-level study. – http://mpra.ub.uni-muenchen.de/9029/1/MPRA_paper_9029.pdf [2012 01].
3. Calderon, C., Didier, T. (2009). Severity of the crisis and its transmission channels. – http://siteresources.worldbank.org/LACEXT/Resources/258553-1241205008835/SeverityoftheCrisis_Calderon_Didier_v2.pdf [2012 01].
4. Dicken, P. (2009). Global Shift,.: Mapping the Changing Contours of the World Economy. – London: Sage.
5. FAO rodiklių duomenų bazė. (2011) – <http://www.fao.org/worldfoodsituation/wfs-home/foodpricesindex/en/> [2012 01].
6. Jakeliūnas, S. Krizė Lietuvoje – priežastys, padariniai ir pamokos. (2011) – http://geofinansai.lt/?page_id=407 [2012 02].
7. Hallam, D. (2009). Foreign Investment in Developing Country Agriculture – Issues, Policy Implications and International Respons. – <http://www.oecd.org/dataoecd/30/39/44231828.pdf> [2012 01].
8. Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D., Perrason, J. (2002). Globaliniai pokyčiai: politika, ekonomika ir kultūra. – Vilnius: Margi raštai.
9. Hennessey, K., Douglas, H.E., Chairman, B.T. (2010). Causes of the Financial and Economic Crisis. – http://msnbcmedia.msn.com/i/CNBC/Sections/News_And_Analysis/_News/_EDIT%20Englewood%20Cliffs/dissent.pdf [2012 01].
10. Hugo, M. (2010). Global economic crisis and agricultural trade: winners and losers in the Americas at the close of 2008. – <http://webiica.iica.ac.cr/bibliotecas/replica/B2044i/B2044i.pdf> [2012 01].
11. Indexmundi duomenų bazė. (2011).– <http://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=energy-price-index> [2012 02].
12. Kriščiukaitienė, I., Namiotko, V., Jedik, A. (2011). Pasaulinės ekonominės krizės įtakos žemės ūkio sektoriui ES šalyse vertinimas 2008–2009 m. // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. Nr. 5 (29).
13. Liefert, M., Shane, M. (2009). The World Economic Crisis and U.S. Agriculture: From Boom to Gloom? Choices: the magazine of food, farm, and resource issues. – <http://www.farmdoc.illinois.edu/policy/choices/20091/theme/2009-1-05.pdf> [2012 01].
14. Lietuvos žemės ir maisto ūkis 2009. (2010).– <http://www.laei.lt/?mt=leidiniai&straipsnis=1&metai=2010> [2012 01].
15. Martin, V., Yifu, U. J. (2009). The Financial Crisis and Its Impact on the Global Agricultural Landscape. – <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/53208/2/Justin%20Lin%20IAAE%202009-clean.pdf> [2012 01].
16. Mascias, J. B., Massa, I., Salois M. J. (2010). The Impact of Financial Crises on Trade Flows: A Developing Country Perspective. – http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/91831/2/103macias_massa_salois.pdf [2012 01].
17. Ramanauskas, T. (2005). Bankų kreditų didėjimas makroekonominiu požiūriu. – http://www.ebiblioteka.lt/resursai/DB/LB/LB_pinigu_studijos/Pinigu_studijos_2005_03_05.pdf [2012 01].
18. Rimkus, V., Karlaitė, D. (2011). Ekonominės krizės įtaka Lietuvos pieno pramonės eksportui. – http://bus.vgtu.lt/PublikacijosForma/PublikacijuFailai/2012110154337_Konferencija_MRU_2011.pdf [2012 02].
19. Rodiklių duomenų bazė. (2011). Statistikos departamentas. – <http://db1.stat.gov.lt> [2012 01].

20. Rose, A. K., Spiegel, M. (2009). Cross-country causes and consequences of the 2008 crisis: Early Warning. – <http://www.frbsf.org/publications/economics/papers/2009/wp09-17bk.pdf> [2012 01].
21. Schmukler, S. L., Zoido, P., Lalac, M. (2006). Financial Globalization, Crises, and Contagion. – [http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/32459_Schmukler,_Zoido,_and_Halac_\(Oct2003\).pdf](http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/32459_Schmukler,_Zoido,_and_Halac_(Oct2003).pdf) [2012 01].
22. Stiglitz, J. E. (2006). Making globalization work. Penguin: books: The next steps to global justice. – London: Ltd.
23. Suresh, B. (2009). Global Economic Crisis and Nutritions Securityin Africa. – <http://www.ajfand.net/Volume9/No9/Suresh9410.pdf> [2011 12].
24. Šarkinas, R. (2008). Pasaulio finansų krizės pamokos Lietuvai. – http://www.lb.lt/sarkinas_3 [2012 01].
25. Vazonis, V., Siaurusevičiūtė, S. (2011). Ekonominės krizės poveikis Lietuvos miško žemės rinkos aktyvumui // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. Nr. 3 (27).
26. Worl Economic outlook, WEO. Crisis and recovery. (2009). – <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2009/01/pdf/text.pdf> [2011 01].
27. Žemės ūkio paskolų garantijų fondo veikos ataskaita. (2010). – http://www.garfondas.lt/uploads/documents/METINES_ATASKAITOS/Fondas2010.pdf [2012 02].

GLOBAL ECONOMIC CRISIS AND ITS TRANSMISSION CHANNELS: CASE STUDY OF THE LITHUANIAN AGRICULTURAL SECTOR

Valerija Vinciūnienė, Vaida Dambrauskienė
Aleksandras Stulginskis University

Summary

Increasingly rapid economic globalization processes expand the dependence of national economies, and thus the risk of the transfer of problems from one country to another. This situation was highlighted by the global economic crisis of 2008–2009, which demonstrated that the fluctuations of economic activity in various channels are transmitted very quickly from one country to another country's economy, including in the agricultural sector. The article, based on the concept of economic globalization and the studies of other researchers, identifies two groups of transmission channels of the global economic crisis: firstly, these are global channels, covering the global commodity price shocks, significant changes in global interest rates, substantial changes in investor behaviour, and secondly, channels specific to each country, comprising the financial and commercial linkages. The methods of statistical analysis were used to analyze the most significant channels of the transmission of the economic crisis in the agriculture sector. It was found that the global economic crisis has affected the Lithuanian agricultural sector by a variety of channels, but in comparison with the Lithuanian economy as a whole, the changes of analysed flows in this sector were smaller.

Keywords: global economic crisis, agricultural sector, transmission channels, globalization, market.

JEL codes: Q170, Q180, F150.

PARAMOS PAGAL LIETUVOS KAIMO PLĖTROS 2007–2013 M. PROGRAMOS PRIEMONES POVEIKIS PAJAMŲ IR TURTINEI NELYGYBEI PARAMOS GAVĖJŲ SUBJEKTYVIU VERTINIMU

Vlada Vitunskienė, Jurgita Baltušienė, Anastasija Novikova

Aleksandro Stulginskio universitetas

Straipsnyje pristatomi paramos pagal Lietuvos kaimo plėtros 2007–2013 m. programos (KPP) I ir II krypties priemonės poveikio pajamų ir turtinei nelygybei subjektyvaus vertinimo rezultatai, gauti vykdant mokslinių tyrimų projektą „Agrarinės politikos poveikis kaimo gyventojų pajamoms ir jų diferenciacijai“.⁹ Reikia pastebėti, kad tai tęstinis tyrimas. Ankstesniame straipsnyje (Vitunskienė, 2011) išnagrinėtas tiesioginių išmokų žemės ūkio veiklai socialinių efektų – jų socialinės funkcijos mažuose ūkiuose ir poveikio ūkininkaujančios bei visos kaimo bendruomenės pajamų nelygybei – subjektyvus vertinimas ir atskleisti paramos gavėjų požiūrių skirtumai. Šiuo tyrimu nustatyta, kad paramos gavėjų nuomonės dėl KPP paramos poveikio ūkininkaujančios ar visos kaimo bendruomenės pajamų ir turtinei nelygybei vertinimai gerokai išsiskyrė, tačiau dominuoja nuomonė, jog paramos pagal KPP priemonės panaikinimas nesumažintų turtinės nelygybės tarp kaimo gyventojų. Tyrimo rezultatai suteikia naujų žinių, reikalingų agrarinės politikos įgyvendinimo stebėsenai, vertinimui ir reformavimui.

Raktiniai žodžiai: pajamų nelygybė, turtinė nelygybė, subjektyvus vertinimas, KPP parama.

JEL kodai: D190, D330, Q180.

Įvadas

Kaimo plėtros programų (SAPARD, KPP ir BPD ketvirtąjį kaimo plėtros ir žuvininkystę prioritetą 2004–2006 m., KPP 2007–2013 m.) priemonių poveikis tiesioginiams paramos gavėjams (ūkių pajėgumo, našumo bei gamybinės elgsenos pokyčiui) bei platesnio pobūdžio nauda, siejama su platesniais programos tikslais tiek paramos lygmeniu, tiek bendresniu programos įgyvendinimo srities lygmeniu fiziniais ir piniginiiais vienetais išmatuoti ekspertų parengtose KPP įgyvendinimo tarpinio ir galutinio vertinimo ataskaitose Europos Komisijai (ESTEP, 2007; 2008 ir 2010).

Akademiniam lygmenyje nagrinėtas ES kaimo plėtros programų (SAPARD, KPP ir BPD ketvirtąjį kaimo plėtros ir žuvininkystę prioritetą 2004–2006 m., KPP 2007–2013 m.) efektų spektras taip pat ganėtinai platus. Programų efektai tirti inovatyvumo ir efektyvumo (Skurdenienė, 2009; Jasinskas, 2008, 2010), žemės ūkio modernizavimo (Kriščiukaitienė, 2010) ir konkurencingumo didinimo (Kriščiukaitienė, 2008), žemės ūkio veiklos specializacijos (Skulskis, 2011) ir diversifikacijos (Zaleckienė, 2008), ekonominių-socialinių teritorinių skirtumų (Kairytė, 2010), darnaus vystymosi ir viešųjų gėrybių kūrimo (Vazonis, 2010; 2011) kontekstuose. Tyrėjai priėjo išvadas, kad: 1) remiamos ūkių modernizavimo investicijos nedavė pakankamo efekto, nes viešojoji parama nors ir padidino ūkių kapitalą, užtikrino jų ekonominio ir

⁹ Projektas buvo finansuotas Lietuvos mokslo tarybos (sutarties Nr. SIN-18/2010). Autoriai dėkoja už pagalbą.

darbo našumo augimą, tačiau kapitalo pelningumas ir grąža sumažėjo (Kriščiukaitienė, 2008; 2010); 2) kaimo plėtros programų priemonių įgyvendinimas skatino ekologinių gyvulininkystės ūkių didėjimą, ekologinių ūkių kooperatyvų kūrimąsi ir ekologiškų gyvūninės kilmės žaliavų perdirbimo įmonių gausėjimą šalyje (Skurdenienė, 2009); 3) tikslinės ir kompensacinės išmokos paskatino ūkių specializacijos pokyčius (Skulskis, 2011), tačiau ši parama netampo veiksmingu ūkininkų ūkių veiklos diversifikacijos veiksmu (Zaleckienė, 2008); 4) daugiau paramos lėšų turėtų būti skiriama vietovėms, kuriose viešųjų gėrybių paklausa yra didžiausia (Vazonis, 2010; 2011); 5) parama, išskyrus paramą ūkininkaujantiems vietovėse su kliūtimis, koncentravosi ekonomiškai stipresnėse vietovėse, o parama ūkininkų ūkiams, teikiama per žinių sklaidą, yra efektyvesnė už subsidijas gamybai ir investicinę paramą (Jasinskas, 2008).

Reikia pastebėti, kad nėra ištirta ir trūksta patikimų žinių apie politikams ir visuomenei rūpimus minėtų ES Kaimo plėtros programų galimus negatyvius šalutinius efektus, jų mastą. Pavyzdžiui, KPP įgyvendinimo Lietuvoje ekspertinio vertinimo ataskaitų (ESTEP, 2007; 2008 ir 2010) svarstymuose socialinės apsaugos sistemos atstovai tradiciškai kelia klausimą dėl programų poveikio vis didėjančiam atotrūkiui tarp gerovės ir skurdo kaime. Šeimos ūkininkų sąjungos atstovai KPP poveikio ūkininkaujančios bendruomenės turtinei nelygybei problemą akcentuoja kaip žemės ūkio valdų modernizavimo priemonės įgyvendinimo taisyklių, diskriminuojančių mažus ūkius, išdava.

Tačiau nėra paprasta rasti atsakymus į keliamus klausimus dėl tos priežasties, kad investicinio arba kompensacinio pobūdžio KPP priemonių parama skiriama investicijoms paremti arba padengti papildomas išlaidas bei prarastas pajamas, patirtas dėl prisiimtų agrarinės aplinkosaugos įsipareigojimų. Dėl to, šio tyrimo tikslas – atskleisti, kaip patys paramos gavėjai vertina paramos, teikiamos pagal Lietuvos kaimo plėtros 2007–2013 m. programos I ir II ašies priemones, poveikį ūkininkaujančios ar visos kaimo bendruomenės pajamų bei turtinei nelygybei ir nustatyti jų požiūrių skirtumus. Tyrimo objektas – paramos, teikiamos pagal KPP priemones, poveikis pajamų ir turtinei nelygybei. Tyrimo rezultatai suteikia naujų žinių, reikalingų agrarinės politikos įgyvendinimo stebėsenai, vertinimui ir tobulinimui.

Tyrimui pagrindas – pirminiai duomenys, gauti atlikus kiekybinę tiesioginės paramos žemės ūkio veiklai išmokų gavėjų anketinę apklausą.¹⁰ Duomenims apdoroti taikyti matematiniai ir statistiniai metodai, naudotas statistinis duomenų analizės paketas SPSS 17.

¹⁰ Tyrimas buvo pasirinktinis. Imtis – 525, nustatyta pagal Malhotra (2007) metodiką ir padidinta 30 proc. Generalinės imties dydžiui nustatyti buvo panaudoti visuotinio 2010 metų žemės ūkio surašymo duomenys. Pagal išankstinius rezultatus Lietuvoje yra 199,3 tūkst. ūkininkų ir šeimos ūkių, žemės valdoje turinčių vieną ir daugiau hektarų naudojamų žemės ūkio naudmenų. Siekiant užtikrinti teritorinį imties pasiskirstymą, proporcingą šalies ūkininkų ir šeimos ūkių pasiskirstymui pagal apskritis, buvo atlikta sluoksninė atsitiktinė atranka pagal minėtą geografinį kriterijų (plačiau Vitunskienė, 2011). Apklausą atlikta 2011 m. gegužės–liepos mėnesiais. Išsamiau su anketa ir apklausos rezultatais galima susipažinti mokslinių tyrimų projekto „Agrarinės politikos poveikis kaimo gyventojų pajamoms ir jų diferenciacijai“ 2011 m. ataskaitoje ir jos prieduose.

Tyrimo metodika

Siekiant nustatyti, kaip paramos gavėjai vertina paramos, teikiamos pagal Lietuvos kaimo plėtros 2007–2013 m. programos priemones, socialius padarinius tiek ūkininkaujantiems, tiek visai kaimo bendruomenei, respondentų buvo klausama apie dvejopą investicinių ar kompensacinių išmokų poveikį pajamų ir turtinei ūkininkaujantių bei kitų kaimo gyventojų nelygybei. Pirmuoju atveju respondentų buvo prašoma išsakyti savo nuomonę apie tai, ar parama pagal KPP programos priemones didina pajamų nelygybę tarp: 1) paramą gaunančių ir jos negaunančių ūkių; bei 2) paramą gaunančių ūkininkų ir kitų kaimo gyventojų, negaunančių tokios paramos, šeimų. Taip pat jų buvo prašoma įvertinti, ar kaimo gyventojų pajamų nelygybė sumažėtų, jei ūkininkams parama pagal KPP priemones nebūtų skiriama. Antruoju atveju, respondentų buvo prašoma įvertinti, ar parama pagal KPP programos priemones didina turtinę nelygybę tarp: 1) paramą gaunančių ir jos negaunančių ūkių; 2) mažų ir didelių ūkių; bei 3) paramą gaunančių ūkininkų ir kitų kaimo gyventojų, negaunančių tokios paramos, šeimų. Taip pat jų buvo prašoma įvertinti, ar turtinė nelygybė tarp kaimo gyventojų sumažėtų, jeigu parama pagal KPP priemones nebūtų apskritai teikiama.

Visi abiem atvejais minėti priklausomi kintamieji buvo testuojami pagal šešis paramos gavėjų populiacijos požymius (*nepriklausomus kintamuosius*): du demografinius bruožus (amžių ir išsilavinimą); du jų valdomų ūkių ekonominius parametrus (ūkio dydį, ha) ir KPP kryptį, pagal kurią buvo gauta parama); ir du KPP paramos efektus (kaip reikšmingai gauta parama prisidėjo prie šeimos metinių pajamų didinimo; ir koks KPP remiamos veiklos ūkyje poveikis kitų kaimo gyventojų pajamų užtikrinimui/ didinimui).

Sąsają tarp tiriamų paramos, teikiamos pagal Lietuvos kaimo plėtros 2007–2013 m. programos priemones (toliau tekste – KPP parama), socialinių padarinių vertinimo ir nepriklausomų kintamųjų požymių skalių analizei atlikti buvo sudarytos požymių dažnių lentelės ir atliktas chi kvadratu testas pagal Pirsono χ^2 kriterijų. Daroma prielaida, jog vertinimų santykinų dažnių skirstiniai statistiškai reikšmingai skiriasi, t. y. tiriamų paramos padarinių vertinimais skiriasi pagal paramos gavėjų ar jų ūkių charakteristikas, kai χ^2 p-reikšmės mažesnės už reikšmingumo lygmenį α ($\alpha = 0,05$). O vertinimų dažnių skirstinių su didesnėmis χ^2 p-reikšmėmis už reikšmingumo lygmenį α skirtumai laikomi statistiškai nereikšmingais, atsitiktiniais ir šiame straipsnyje nenagrinėjami. Chi kvadratu testas parodė, kad paramos gavėjų požiūriai į visus septynis nagrinėjamus paramos socialinius efektus išsiskyrė pagal vieną ar daugiau paramos gavėjų ar jų ūkių tiriamų požymių. KPP paramos poveikio pajamų nelygybei vertinimų statistiškai reikšmingi skirtumai pateikti 1–3 lentelėse, o jos poveikio turtinei nelygybei vertinimo rezultatai parodyti 4–7 lentelėse.

Rezultatai

Poveikis pajamų nelygybei

1 lentelėje pateikti duomenys apie paramos pagal KPP programos priemones poveikio pajamų nelygybei tarp šią paramą gaunančių ir jos negaunančių ūkių verti-

nimo procentinį pasiskirstymą pagal apklaustųjų ūkių dydžių grupes, kai χ^2 kriterijaus p -reikšmės mažesnės už reikšmingumo lygmenį $\alpha=5$. Tyrimo duomenys rodo atvirkštinę sąsają tarp ūkių dydžio ir nuomonių apie tai, kad parama pagal Kaimo plėtros 2007–2013 m. programos priemones (toliau tekste – KPP parama) didina pajamų nelygybę. Ūkiui didėjant, didėja nepritariančių tokiam investicinės ar kompensacinės paramos pagal KPP priemones efektui: nuo 7 proc. – ūkiuose iki 10 ha, iki 29 proc. – didesniuose už 100 ha ūkiuose. Tarp ūkininkaujančių mažuose (iki 10 ha) ūkiuose beveik trys ketvirtadaliai (74 proc.) šią paramą vertina ar linkę vertinti kaip didinančią pajamų nelygybę tarp ūkių. Didesnių ūkių grupėse taip mano gerokai mažesnę proporcija (nuo 48 iki 60 proc.).

1 lentelė. Teiginio „parama pagal KPP programos priemones didina pajamų skirtumą (nelygybę) tarp paramą gaunančių ir jos negaunančių ūkių“ vertinimo santykiniai dažniai (proc.) ir chi-kvadrato testo statistika

Nepriklausomi kintamieji ir jų požymiai		Nepritariu	Labiau nepritariu, nei pritariu	Labiau pritariu, nei nepritariu	Pritariu	χ^2 kriterijus	χ^2 kriterijaus p -reikšmė
<i>A4. Koks yra Jūsų ūkio dydis (ha):</i>	<=10 (N=54)	7,4	18,5	31,5	42,6	18	0,0325
	>10 ir <=50 (N=119)	23,5	16,8	16,8	42,9		
	>50 ir <=100 (N=56)	23,2	28,6	16,1	32,1		
	>100 (N=94)	28,7	14,9	14,9	41,5		

Pastabos: 1) atskaičiuota autorių pagal pirminius tyrimo duomenis; 2) simbolis *A4* atitinka klausimo numerį apklausos anketos A dalyje; 3) lentelėje pateikti vertinimo santykiniai dažniai pagal respondentų požymius, kai χ^2 kriterijaus p -reikšmės mažesnės už reikšmingumo lygmenį $\alpha = 0,05$.

2 lentelėje pateikti tyrimo rezultatai apie paramos pagal KPP priemones poveikio pajamų nelygybei tarp šią paramą gaunančių ūkininkų ir jos negaunančių kaimo šeimų subjektyvaus vertinimo santykinių dažnių pasiskirstymą priklausomai nuo to, koks yra kitas paramos socialinis efektas – poveikis kitų kaimo gyventojų pajamų užtikrinimui ar didinimui. Jų chi-kvadrato testo rezultatai gauti su χ^2 kriterijaus p -reikšmėmis mažesnėmis už pasirinktą reikšmingumo lygmenį $\alpha=5$.

Ūkiuose, kuriuose KPP remiamos veiklos (t. y. remiamų projektų įgyvendinimas) prisidėjo prie kitų kaimo gyventojų pajamų užtikrinimo ar didinimo, gerokai mažesnė dalis (39 proc.) mano arba linkę manyti, kad investicinė arba kompensacinė parama didina minėtą pajamų nelygybę. Gerokai didesnė dalis (49 proc.) tokios nuomonės laikosi tuose ūkiuose, kuriuose remiami projektai neprisidėjo prie kitų kaimo gyventojų pajamų užtikrinimo ar didinimo. Pastebėtina, kad nepritariančių tokiam KPP paramos negatyviam efektui proporcijų skirtumas dar didesnis. Tokios pozicijos laikosi net trečdalis (33 proc.) tuose ūkiuose, kuriuose KPP remiami projektai daro teigiamą poveikį kitų kaimo gyventojų pajamoms, ir mažiau nei penktadalis (18 proc.) – ūkiuose, kuriuose KPP remiamų projektų įgyvendinimas neprisideda prie kitų gyventojų pajamų užtikrinimo ar didinimo.

2 lentelė. Teiginio „parama pagal KPP programos priemones didina pajamų skirtumą (nelygybę) tarp paramą gaunančių ūkininkų ir kitų kaimo gyventojų šeimų, negaunančių paramos“ vertinimo santykiniai dažniai (proc.) ir chi-kvadratu testo statistika

Nepriklausomi kintamieji ir jų požymiai	Nepritariu	Labiau nepritariu, nei pritariu	Labiau pritariu, nei nepritariu	Pritariu	χ^2 kriterijus	χ^2 kriterijaus p-reiškė
<i>C4. Ar Jūsų nuomone, KPP remiamos veiklos Jūsų ūkyje prisidėjo prie kitų kaimo gyventojų Pajamų užtikrinimo/ didinimo?</i>						
Tikrai taip (N=69)	33,3	27,5	11,6	27,5	18	0,0302
Galbūt (N=103)	21,4	25,2	31,1	22,3		
Ne (N=49)	18,4	32,7	24,5	24,5		
Nežinau (N=44)	31,8	22,7	9,1	36,4		

Pastabos: 1) atskaičiuota autorių pagal pirminius tyrimo duomenis; 2) simbolis C4 atitinka klausimo numerį apklausos anketos C dalyje; 3) lentelėje pateikti vertinimo santykiniai dažniai pagal respondentų požymius, kai χ^2 kriterijaus p-reiškė mažesnė už reikšmingumo lygmenį $\alpha = 0,05$.

Ūkiuose, kuriuose KPP remiamos veiklos (t. y. remiamų projektų įgyvendinimas) prisidėjo prie kitų kaimo gyventojų pajamų užtikrinimo ar didinimo, gerokai mažesnė dalis (39 proc.) mano arba linkę manyti, kad investicinė arba kompensacinė parama didina minėtą pajamų nelygybę. Gerokai didesnė dalis (49 proc.) tokios nuomonės laikosi tuose ūkiuose, kuriuose remiami projektai neprisidėjo prie kitų kaimo gyventojų pajamų užtikrinimo ar didinimo. Pastebėtina, kad nepritariančių tokiam KPP paramos negatyviam efektui proporcijų skirtumas dar didesnis. Tokios pozicijos laikosi net trečdalis (33 proc.) tuose ūkiuose, kuriuose KPP remiami projektai daro teigiamą poveikį kitų kaimo gyventojų pajamoms, ir mažiau nei penktadalis (18 proc.) – ūkiuose, kuriuose KPP remiamų projektų įgyvendinimas neprisideda prie kitų gyventojų pajamų užtikrinimo ar didinimo.

3 lentelėje pateikti duomenys rodo atvirkštinę priklausomybę tarp ūkių dydžio ir nuomonių apie tai, kad pajamų nelygybė tarp kaimo gyventojų sumažėtų tuo atveju, jeigu ūkininkams parama pagal KPP priemones nebūtų skiriama. Ūkiui didėjant, mažėja tam pritariančių ar linkusių pritarti proporcija. Tik trečdalis turinčių didesnius kaip 100 ha ūkius pritaria arba linkę pritarti tokiam tikėtinam paramos panaikinimo efektui. Panaši taip manančiųjų proporcija (44 proc.) dvejose ūkių dydžio grupėse (nuo 10 iki 100 ha). Atvirkščiai, labai mažuose ūkiuose tokios nuomonės laikosi gerokai daugiau nei pusė, t. y. 59 proc. Be to, tik mažiausių ūkių grupėje gerokai didesnė pritariančių nei nepritariančių tokiam tikėtinam KPP paramos panaikinimo efektui. Atvirkštiniai rezultatai likusiose didesnių ūkių grupėse. Tokiam nuomonių skirtumui susiformuoti, matyt, įtakos turėjo tai, kad yra ribotos galimybės mažiems ūkiams dalyvauti KPP investicinės paramos priemonėse.

3 lentelė. Teiginio „jeigu ūkininkams parama pagal KPP priemones nebūtų skiriama, tuomet pajamų skirtumas (nelygybė) tarp kaimo gyventojų sumažėtų“ vertinimo santykiniai dažniai (proc.) ir chi-kvadrato testo statistika

Nepriklausomi kintamieji ir jų požymiai		Nepritariu	Labiau nepritariu, nei pritariu	Labiau pritariu, nei nepritariu	Pritariu	χ^2 kriterijus	χ^2 kriterijaus p-reiškė
<i>A4. Koks yra Jūsų ūkio dydis (ha):</i>	<=10 (N=51)	21,6	19,6	19,6	39,2	18	0,0306
	>10 ir <=50 (N=120)	38,3	27,5	13,3	20,8		
	>50 ir <=100 (N=56)	41,1	25,0	16,1	17,9		
	>100 (N=92)	50,0	17,4	9,8	22,8		

Pastabos: 1) atskaičiuota autorių pagal pirminius tyrimo duomenis; 2) simbolis *A4* atitinka klausimo numerį apklausos anketos A dalyje; 3) lentelėje pateikti vertinimo santykiniai dažniai pagal respondentų požymius, kai χ^2 kriterijaus p-reiškė mažesnė už reikšmingumo lygmenį $\alpha = 0,05$.

Poveikis turtinei nelygybei

4 lentelėje pateikti paramos pagal KPP priemones poveikio turtinei nelygybei tarp šią paramą gaunančių ir jos negaunančių ūkių vertinimo rezultatai pagal dviejų tirtų nepriklausomų kintamųjų požymius – ūkių dydį ir KPP remiamos veiklos ūkyje reikšmę kitų kaimo gyventojų pajamų užtikrinimui ar didinimui. Jų chi-kvadrato testo rezultatai tenkina pasirinktą χ^2 kriterijaus p-reiškė reikšmingumo lygmenį $\alpha=5$.

4 lentelė. Teiginio „parama pagal KPP priemones didina turtinę nelygybę tarp paramą gaunančių ir jos negaunančių ūkių“ vertinimo santykiniai dažniai (proc.) ir chi-kvadrato testo statistika

Nepriklausomi kintamieji ir jų požymiai		Nepritariu	Labiau nepritariu, nei pritariu	Labiau pritariu, nei nepritariu	Pritariu	χ^2 kriterijus	χ^2 kriterijaus p-reiškė
<i>A4. Koks yra Jūsų ūkio dydis (ha):</i>	<=10 (N=50)	14,0	22,0	40,0	24,0	21	0,0133
	>10 ir <=50 (N=115)	27,0	29,6	15,7	27,8		
	>50 ir <=100 (N=55)	32,7	25,5	21,8	20,0		
	>100 (N=92)	37,0	19,6	16,3	27,2		
<i>C4. Ar Jūsų nuomone, KPP remiamos veiklos Jūsų ūkyje prisidėjo prie kitų kaimo gyventojų pajamų užtikrinimo/ didinimo?</i>							
Tikrai taip (N=69)		34,8	18,8	17,4	29,0	19	0,0295
Galbūt (N=99)		27,3	33,3	24,2	15,2		
Ne (N=49)		20,4	34,7	20,4	24,5		
Nežinau (N=44)		38,6	18,2	9,1	34,1		

Pastabos: 1) atskaičiuota autorių pagal pirminius tyrimo duomenis; 2) simbolis *A4* ir *C4* atitinka klausimo numerį apklausos anketos A ir C dalyje; 3) lentelėje pateikti vertinimo santykiniai dažniai pagal respondentų požymius, kai χ^2 kriterijaus p-reiškė mažesnė už reikšmingumo lygmenį $\alpha = 0,05$.

Nustatyta, kad ūkiui didėjant, didėja proporcija nepritariančiųjų nuostatai, kad parama pagal KPP priemones didina turtinę nelygybę tarp paramą gaunančių ir jos negaunančių ūkių (žr. 4 lentelę): nuo 14 proc. – ūkiuose iki 10 ha, iki 37 proc. – didesniuose už 100 ha ūkiuose. Tarp ūkininkaujančių mažuose (iki 10 ha) ūkiuose beveik du trečdaliai (64 proc.) šią paramą vertina ar linkę vertinti kaip didinančią turtinę nelygybę tarp ūkių. Didesnių ūkių grupėse taip mano pusantro karto mažesnę dalis, t. y. 42–43 proc. Taip pat nustatyta, jog ūkiuose, kuriuose KPP remiamos veiklos prisidėjo prie kitų kaimo gyventojų pajamų užtikrinimo ar didinimo, gerokai didesnė dalis (35 proc.) nepitaria tokiam KPP paramos efektui. Tuo tarpu ūkiuose, kuriuose remiami projektai nedarė teigiamos įtakos kitų kaimo gyventojų pajamoms, taip manančiųjų pusantro karto mažiau – apie penktadalis (20 proc.).

5 lentelėje pateikti paramos pagal KPP priemones poveikio turtinei nelygybei tarp paramą gaunančių ūkininkų ir jos negaunančių kaimo šeimų subjektyvaus vertinimo rezultatai pagal ūkių dydžių grupes. Jų χ^2 kriterijaus p -reikšmės mažesnės už reikšmingumo lygmenį $\alpha=5$. Nustatyta, kad ūkiui didėjant, didėja tam nepritariančių ar linkusių nepritarti proporcija. Pastebėtina, kad tik mažiausių ūkių grupėje mažesnė dalis nepritariančiųjų nei pritariančiųjų tokiam KPP paramos negatyviam efektui. Atvirkštinė proporcija didesnių ūkių grupėse. Mažiausių ūkių (iki 10 ha) grupėje taip manančiųjų kiek daugiau nei trečdalis (40 proc.), didžiausių ūkių (didesnių kaip 100 ha) grupėje – atvirkštinė proporcija, t. y. beveik du trečdaliai nepitaria arba linkę nepritarti tokiam neigiamam KPP paramos vaidmeniui kaimo bendruomenėje.

5 lentelė. Teiginio „parama pagal KPP priemones padidino turtinę nelygybę tarp paramą gaunančių ūkininkų ir kitų kaimo gyventojų šeimų, negaunančių paramos“ vertinimo santykiniai dažniai (proc.) ir chi-kvadratu testo statistika

Nepriklausomi kintamieji ir jų požymiai		Nepritariu	Labiau nepritariu, nei pritariu	Labiau pritariu, nei nepritariu	Pritariu	χ^2 kriterijus	χ^2 kriterijaus p -reikšmė
<i>A4. Koks yra Jūsų ūkio dydis (ha):</i>	<=10 (N=50)	12,0	28,0	32,0	28,0	19	0,0264
	>10 ir <=50 (N=119)	33,6	21,0	21,0	24,4		
	>50 ir <=100 (N=54)	35,2	27,8	18,5	18,5		
	>100 (N=92)	43,5	21,7	12,0	22,8		

Pastabos: 1) atskaičiuota autorių pagal pirminius tyrimo duomenis; 2) simbolis *A4* atitinka klausimo numerį apklausos anketos A dalyje; 3) lentelėje pateikti vertinimo santykiniai dažniai pagal respondentų požymius, kai χ^2 kriterijaus p -reikšmės mažesnės už reikšmingumo lygmenį $\alpha = 0,05$.

Paramos pagal KPP priemones poveikio mažų ir didelių ūkių turtinei nelygybei vertinimo rezultatai, tenkinantys pasirinktąjį χ^2 kriterijaus p -reikšmių reikšmingumo lygmenį $\alpha=5$, pateikti 6 lentelėje.

Kaip matyti, amžiaus grupėse vertinimai atvirkštiniai. Gerokai didesnė jaunesniosios kartos atstovų dalis (61 proc.) mano ar linkę manyti, jog KPP parama nedidina turtinės nelygybės tarp mažų ir didelių ūkių. Tokiam PKK paramos efektui pritaria ar linkę pritari gerokai mažesnė (46 proc.) vyresniosios kartos atstovų dalis. Jų di-

desnė dalis (56 proc.) šią paramą vertina bei linkę vertinti kaip didinančią turtinę nelygybę tarp mažų ir didelių ūkių.

6 lentelė. Teiginio „parama pagal KPP priemones labai padidino turtinę nelygybę tarp mažų ir didelių ūkių“ vertinimo santykiniai dažniai (proc.) ir chi-kvadrato testo statistika

Nepriklausomi kintamieji ir jų požymiai		Nepritariu	Labiau nepritariu, nei pritariu	Labiau pritariu, nei nepritariu	Pritariu	χ^2 kriterijus	χ^2 kriterijaus <i>p</i> -reikšmė
<i>A3. Koks yra Jūsų amžius?</i>	< 40 metų (N=109)	31,2	29,4	20,2	19,3	8	0,0453
	>= 40 metų (N=211)	27,5	18,5	23,2	30,8		
<i>A4. Koks yra Jūsų ūkio dydis (ha):</i>	<=10 (N=52)	9,6	25,0	23,1	42,3	23	0,0061
	>10 ir <=50 (N=119)	28,6	23,5	24,4	23,5		
	>50 ir <=100 (N=55)	27,3	29,1	25,5	18,2		
	>100 (N=92)	40,2	15,2	16,3	28,3		

Pastabos: 1) atskaičiuota autorių pagal pirminius tyrimo duomenis; 2) simbolis *A4* atitinka klausimo numerį apklausos anketos A dalyje; 3) lentelėje pateikti vertinimo santykiniai dažniai pagal respondentų požymius, kai χ^2 kriterijaus *p*-reikšmės mažesnės už reikšmingumo lygmenį $\alpha = 0,05$.

Nustatyta, kad nuomonės dėl paramos pagal KPP priemones poveikio mažų ir didelių ūkių turtinei nelygybei išsiskyrė ir pagal ūkio dydžio grupes. Mažiausių ūkių (iki 10 ha) grupėje gerokai didesnė dalis (65 proc.) šį poveikį vertina bei linkę vertinti neigiamai, t. y. kaip nelygybę didinantį. Tik dešimtadalis jų mano, kad KPP parama turtinės nelygybės tarp didelių ir mažų ūkių nedidina. Atvirkščiai, didesniuose ūkiuose daugiau nei pusė (52 – 56 proc.) laikosi arba linkę laikytis tokios nuomonės.

Galiausiai tyrimo metu buvo siekta išsiaiškinti, koks yra paramą gaunančiųjų požiūris į tai, ar paramos pagal KPP priemones panaikinimas sumažintų turtinę nelygybę tarp kaimo gyventojų. 7 lentelėje pateikti duomenys rodo, kad požiūriai išsiskyrė pagal tris iš šešių tirtų populiacijos požymių, kai vertinimų santykinų dažnių skirstinių χ^2 kriterijaus *p*-reikšmės yra mažesnės už reikšmingumo lygmenį $\alpha=5$. Lentelės duomenys rodo, kad pagal visus tris kintamuosius vertinimai yra aiškiai asimetriški, t. y. vertinimo dažniai sukonzentruoti skalės kairėje pusėje (nuo 54 iki 77 proc.). Tad galima daryti išvadą apie dominuojančią nuomonę, jog paramos pagal KPP priemones panaikinimas nesumažintų turtinės nelygybės tarp kaimo bendruomenės.

Kita vertus, galima išvelgti ir tam tikras logiškai paaiškinamas vertinimų pasiskirstymo tendencijas:

1) nuomonės, kad paramos pagal KPP priemones panaikinimas nesumažintų turtinės nelygybės tarp kaimo bendruomenės, laikosi bei linkusi laikytis gerokai didesnė jaunesniosios kartos atstovų dalis (77 proc.) nei vyresniosios (64 proc.);

2) tokios nuomonės besilaikančiųjų proporcija didėja, didėjant ūkiui. Kiek daugiau nei pusė (54 proc.) taip manančiųjų yra ūkių iki 10 ha grupėje, ir apie trys ketvirčiai – didesniuose kaip 50 ha ūkiuose;

7 lentelė. Teiginio „jeigu parama pagal KPP priemonės nebūtų skiriama, tuomet tur-
tinė nelygybė tarp kaimo gyventojų sumažėtų“ vertinimo santykiniai dažniai (proc.) ir
chi-kvadratu testo statistika

Nepriklausomi kintamieji ir jų požymiai		Nepritariu	Labiau neprita- riau, nei pritariu	Labiau pritariu, nei nepritariu	Pritariu	χ^2 kriterijus	χ^2 kriterijaus p-reikšmė
A3. Koks yra Jūsų amžius?	< 40 metų (N=109)	58,7	18,3	11,0	11,9	11	0,0127
	>= 40 metų (N=206)	39,8	23,8	15,0	21,4		
A4. Koks yra Jūsų ūkio dydis (ha):	<=10 (N=50)	28,0	26,0	22,0	24,0	24	0,0046
	>10 ir <=50 (N=117)	44,4	22,2	12,0	21,4		
	>50 ir <=100 (N=55)	41,8	34,5	12,7	10,9		
	>100 (N=91)	61,5	12,1	12,1	14,3		
C4. Ar Jūsų nuomone, KPP remiamos veiklos Jūsų ūkyje prisidėjo prie kitų kaimo gyventojų paja- mų užtikrinimo/ didinimo?							
Tikrai taip (N=69)		55,1	13,0	11,6	20,3	19	0,0270
Galbūt (N=101)		46,5	30,7	14,9	7,9		
Ne (N=49)		46,9	28,6	8,2	16,3		
Nežinau (N=43)		58,1	11,6	7,0	23,3		

Pastabos: 1) atskaičiuota autorių pagal pirminius tyrimo duomenis; 2) simbolis A3 (arba kiti skai-
čiai) ir C4 atitinka klausimo numerį apklausos anketos A ir C dalyse; 3) lentelėje pateikti vertinimo
santykiniai dažniai pagal respondentų požymius, kai χ^2 kriterijaus p-reikšmės mažesnės už reikš-
mingumo lygmenį $\alpha = 0,05$.

3) gerokai mažesnė dalis (68 proc.) nesutinkančių bei linkusių nesutikti su nuo-
stata, kad KPP paramos panaikinimas sumažintų turtinę nelygybę tarp kaimo gyven-
tojų, yra tuose ūkiuose, kuriuose KPP remiamos veiklos prisidėjo prie kitų kaimo gy-
ventojų pajamų užtikrinimo ar didinimo. Ir gerokai didesnė dalis taip manančiųjų yra
ūkiuose, kuriuose remiami projektai nedarė teigiamos įtakos kitų kaimo gyventojų
pajamoms.

Išvados

1. Nors paramos pagal KPP priemonės poveikio ūkininkaujančios ar visos
kaimo bendruomenės pajamų ir turtinei nelygybei vertinimai gerokai išsiskyrė pagal
vienokius ar kitokius tirtus paramos gavėjų požymius, tačiau išryškėjo tam tikros ten-
dencijos.

2. Vertinančių ar linkusių vertinti, kad *tokia parama didina pajamų ir turtinę
nelygybę* tarp ūkių bei tarp paramą gaunančiųjų ir jos negaunančiųjų kaimo gyventojų
proporcija mažėja didėjant ūkiui. Taip manančiųjų mažesnė proporcija ir tarp tų, ku-
rių ūkiuose KPP remiamos veiklos prisidėjo prie kitų kaimo gyventojų pajamų užtik-
rinimo ar didinimo, bei tarp jaunesniosios kartos atstovų (iki 40 m. amžiaus).

3. Tarp paramos gavėjų dominuoja nuomonė apie tai, jog paramos pagal KPP
priemonės panaikinimas nesumažintų turtinės nelygybės tarp kaimo gyventojų. Kita
vertus, reikia pastebėti, kad taip manančiųjų ar linkusių manyti didesnė proporcija
tarp ūkininkaujančių didesniuose ūkiuose, kuriuose KPP remiamos veiklos prisidėjo

prie kitų kaimo gyventojų pajamų užtikrinimo ar didinimo ir tarp jaunesniosios kartos atstovų.

Literatūra

1. ESTEP. (2007). Nacionalinės žemės ūkio ir kaimo plėtros 2000–2006 metų (SAPARD) programos Ex-Post įvertinimo Galutinė ataskaita. – Vilnius: Europos socialiniai, teisiniai ir ekonominiai projektai.
2. ESTEP. (2008). Kaimo plėtros 2004–2006 metų plano galutinis (ex-post) įvertinimas: galutinė vertinimo ataskaita. – Vilnius: Europos socialiniai, teisiniai ir ekonominiai projektai.
3. ESTEP. (2010). Lietuvos kaimo plėtros 2007–2013 metų programos tarpinis vertinimas: galutinė vertinimo ataskaita. – Vilnius: Europos socialiniai, teisiniai ir ekonominiai projektai.
4. Jasinskas, E., Simanavičienė, Ž. (2010). Paramos priemonių „Jaunųjų ūkininkų įsikūrimas“ ir „Žemės ūkio valdų modernizavimas“ įsisavinimas ir pagrindinės klaidos // *Ekonomika ir vadyba*. Nr. 15. – Kaunas: Technologija.
5. Jasinskas, E., Simanavičienė, Ž. (2008). Valstybės finansinės paramos įtaka ūkininkų pelnui // *Taikomoji ekonomika: sisteminiai tyrimai*. T. 2. Nr. 1. – Kaunas: VDU.
6. Kairytė, E., Meyers, W. H. (2010). Territorial indicators for rural development: targeting lagging areas in Lithuania // *Management theory and studies for rural business and infrastructure development*. Nr. 20 (1).
7. Kriščiukaitienė, I. (2008). Lietuvos ūkių konkurencingumas ir ES paramos įtaka // *Management theory and studies for rural business and infrastructure development*. Nr. 13 (2).
8. Kriščiukaitienė, I., Tamošaitienė, A., Andrikienė, S. (2010). Lietuvos ūkininkų ūkių gamybinio potencialo kompleksinis vertinimas // *Management theory and studies for rural business and infrastructure development*. Nr. 22 (3).
9. Skulskis, V., Stankaitytė, B., Daunytė, R. (2011). Paramos įtaka įvairių ūkininkavimo tipų ekologinių ūkių ekonominiams rezultatams // *Management theory and studies for rural business and infrastructure development*. Nr. 5 (29).
10. Skurdenienė, I., Ribikauskas, V. (2009). Kaimo plėtros priemonių įgyvendinimas ir inovatyvumo aspektai tradicinės ir ekologinės gyvulininkystės kontekste // *Žemės ūkio mokslai*. T. 16. Nr. 3–4. – Akademija: LŽŪU.
11. Vazonis, B. (2010). Žemės ūkio viešųjų gėrybių teikimo reguliavimas ekonominės vertės pagrindu // *Management theory and studies for rural business and infrastructure development*. Nr. 20 (1).
12. Vazonis, V., Vazonis, B. (2011). Bendrosios žemės ūkio politikos perspektyvos: link darnaus vystymosi // *Management theory and studies for rural business and infrastructure development*. Nr. 1 (25).
13. Vitunskienė, V., Baltušienė, J. (2011). Tiesioginių išmokų žemės ūkio veiklai socialiniai padariniai paramos gavėjų subjektyviu vertinimu // *Management theory and studies for rural business and infrastructure development*. Nr. 5 (29).
14. Zaleckienė, J. (2008). Ūkininkų ūkių veiklos diversifikacijos įgyvendinimo paskatos ir trikdžiai // *Management theory and studies for rural business and infrastructure development*. Nr. 15 (4).

SUBJECTIVE APPROACH TO EVALUATION OF LITHUANIAN RDP 2007–2013 SUPPORT CONTRIBUTION TO INCOME AND WEALTH INEQUALITY

Vlada Vitunskiene, Jurgita Baltusiene, Anastasija Novikova
Aleksandras Stulginskis University

Summary

The paper presents the results of “The Impact of Agricultural Policy on Income Levels and Income Differentiation among Rural Inhabitants” project based on the subjective approach to the evaluation of social outcomes of the implementation of Lithuanian rural development programme 2007–2013 (RDP). The aim of the research is to uncover the programme beneficiaries’ estimations of the contribution of RDP axis I and II measures to income and wealth inequality of agricultural or rural communities. The research is based on primary data that were obtained from a quantitative survey of the RDP programme beneficiaries.

It was found that with an increase in farm size there was a decrease in the proportion of those inclined to think that RDP measures increased income and wealth inequality among farmers and between those who receive the support and those who do not. In addition, it emerged that this proportion was lower among those beneficiaries whose farm activity, supported by RDP, contributed to maintaining or promoting the income of other rural inhabitants, and among the younger generation of farmers (under 40 years of age).

It was also discovered that the majority of the beneficiaries believe that the elimination of the RDP support would not reduce the wealth and income inequality among rural inhabitants. The groups among which the aforementioned opinion prevails are: 1) working on larger farms; 2) working on the farms where farm activity, supported by RDP, contributed to maintaining or promoting the income of other rural inhabitants; 3) among the younger generation of farmers (under 40 years of age).

Keywords: wealth inequality, income inequality, subjective approach, RDP support.

JEL codes: D190, D330, Q180.

ASMENINIŲ IR ORGANIZACINIŲ VERTYBIŲ KONGRUENCIJA: PERCEPCIJOS ASPEKTAI

Jolita Vveinhardt, Evelina Gulbovaitė

Vytauto Didžiojo universitetas

Organizacijos orientavimasis į visuotinai priimtinas vertybes ne tik palankiai veikia vidines darbo sąlygas, bet ir santykį su klientais, vartotojais, todėl straipsnyje pateikiamas keleriopas kongruencijos efektas. Straipsnyje analizuojami tokie vertybių kongruencijos problematikos aspektai, kaip kultūrinis kontekstas, žinių apie vertybių reikšmę organizacijos veikloje trūkumas ir reikšmės suvokimo problema. *Tyrimo objektas*: asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencija. *Tyrimo tikslas* – išnagrinėjus asmenines ir organizacines vertybių savybes, pateikti siūlymus vertybių kongruencijai. Tyrimo tikslui pasiekti iškelti šie *uždaviniai*: apibrėžti asmeninių ir organizacinių vertybių sampratą; išanalizuoti asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos reikšmę organizacijai. Siekiant išsikelti tikslo, remiantis įvairių autorių rekomendacijomis, straipsnyje naudoti vadybos, psichologijos, filosofijos mokslinės literatūros analizės, lyginamosios analizės ir sintezės metodai.

Raktiniai žodžiai: asmeninės vertybės, organizacinės vertybės, vertybių kongruencija.

JEL kodai: M120, M140.

Įvadas

Pastaruoju metu viešajame diskurse daug dėmesio skiriama besimokančioms organizacijoms, žinių visuomenei, žinių ekonomikai, žinių valdymui, intelektinio kapitalo auginimui, tačiau pirmiausia organizacija ir darbuotojai privalo žvelgti viena kryptimi, turėti vieną tikslą. Vienas iš tokių darbuotojus ir organizacijas jungiančių audinių yra vertybių sistema. Ateidamas į organizaciją darbuotojas atsineša ir savo asmeninių vertybių portfelį. Organizacijos, nors dažnai formaliai ir nedeklaruodamos, turi savo vertybių sistemą, todėl svarbiu reiškiniu tampa asmens ir organizacijos atitikimas, kuris didžia dalimi atsiskleidžia per asmeninių ir organizacinių vertybių kongruenciją. Praktikoje idealaus vertybių sutapimo neįmanoma tikėtis, todėl kiekvienu atveju būtina įvertinti, kokios vertybės būdingos darbuotojams ir kaip pasiekti dermės su organizacinėmis.

Empiriniai tyrimai patvirtina, kad asmens – organizacijos vertybių atitikimas teigiamai siejasi su pasitenkinimu darbu, įsipareigojimu organizacijai bei mažina darbuotojų ketinimus išeiti iš darbo (Amos, 2008). Tyrėjai ir specialistai mano, kad atitikimas tarp asmens ir organizacijos yra svarbiausias veiksnys, padedantis išlaikyti prisitaikančią ir atsidavusią darbo jėgą, kas yra labai svarbu šiuolaikiniame verslo pasaulyje (Kristof, 1996).

Problemos ištyrimo lygis. Vertybes plačiai analizuoja užsienio ir Lietuvos autoriai (Freeman, 1988; O'Reilly III, 1991; Schein, 1992; Kristof, 1996; Thorgersen, 1999; Šimanskienė, 2001; Hestroni, 2002; Campbell, 2002; Williams, 2002; Verplanken, 2002; Maio, 2003; Verplanken, 2004; Klenke, 2005; Schwartz, 2006; Vveinhardt, 2007; Vveinhardt, 2008; Monkevičienė, 2009 ir kt.). Vertybių kongruencijos tyrimų aptinkama užsienio mokslininkų (Cable, 2002; Erdogan, 2004; Kristof-

Brown, 2005; Piasentin, 2006; Elfenbein, 2007; Godrich, 2010; Posner, 2010 ir kt.) ir lietuvių autorių (Jucevičienė, 1996; Kuzmickas, 2001; Šimanskienė, 2001; Pruskus, 2005; Kavaliauskienė, 2005; Gimžauskienė, 2007; Vveinhardt, 2007; 2008; Diskienė, 2010 ir kt.) darbuose. Taigi daugėja šalies autorių darbų, skirtų vertybių kongruencijai arba tapatumui analizuoti, tačiau atkreiptinas dėmesys į keletą problematikos aspektų. Pirmą – kultūrinis kontekstas. Istorinės ir kultūrinės sąlygos Lietuvoje lėmė tam tikrą moralinį dualizmą – viešai darbuotojams, klientams, vartotojams deklaruojamos vertybės nebūtinai sutampa su asmeninėmis. Šis dualizmas pakerta darbuotojų pasitikėjimą organizacija. Antra – žinių apie vertybių reikšmę organizacijos veikloje trūkumo ir reikšmės suvokimo problema. Pavyzdžiui, tai, kaip sunkiai keliai skinasi socialiai atsakingos įmonės idėja rodo, kad organizacijos vangiai gręžiasi į visuomenės lūkesčius, taigi – ir į visuomenės pripažįstamas vertybes. Todėl vertybių kongruencijos arba tapatumo paieškos – itin opi praktinė problema, kurią iš dalies galėtų spręsti teorinės studijos, kaip žinių šaltinis praktikams. **Tyrimo problema** keliamą klausimu – kokios individualių ir organizacijos vertybių kongruencijos sąlygos ir kaip jos skleidžiasi organizacijoje.

Tyrimo objektas – asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencija.

Tyrimo tikslas – išnagrinėjus asmenines ir organizacines vertybių savybes, pateikti siūlymus vertybių kongruencijai.

Tyrimo tikslui pasiekti iškelti šie **uždaviniai**: 1) apibrėžti asmeninių ir organizacinių vertybių sampratą; 2) išanalizuoti asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos reikšmę organizacijai.

Tyrimo metodai. Siekiant išsikelti tikslo, remiantis įvairių autorių rekomendacijomis, straipsnyje naudoti vadybos, psichologijos, filosofijos mokslinės literatūros analizės, lyginamosios analizės ir sintezės metodai.

Asmeninės ir organizacinės vertybės

Vertybės įvairiais aspektais analizuojamos, klasifikuojamos sociologinėje ir socialinėje-psichologinėje, filosofinėje, politologinėje, vadybos ir kitoje literatūroje. S. H. Schwartz (2006) apibrėžia vertybes kaip siekiamus tikslus, įvairuojančius savo svarbumu, kurie tarnauja kaip vedantys principai žmogaus gyvenime ar kitoje socialinėje organizacijoje. Tad vertybės gali būti naudojamos ne tik asmeniui charakterizuoti, jos taip pat gali apibūdinti darbo grupę arba organizaciją. Vertybių sampratų analizė rodo, kad autoriai jas nagrinėja orientuodamiesi į tris pagrindinius jų hierarchijos lygmenis: individo (Hestroni, 2002; Klenke, 2005 ir kt.), organizacijos (Freeman, 1988; Campbell, 2002; Williams, 2002 ir kt.) ir visuomenės (Klenke, 2005; Harris, 2000 ir kt.). Vertybės turi įtakos tiek individui, tiek organizacijos veiklai (Schein, 1992). Tačiau atskirų lygmenų vertybės skiriasi savo turiniu. Individo lygmenyje tam tikros konkrečios vertybės gali būti suvokiamos kaip asmens savivaizdžio dalis ir remdamasis jomis asmuo gali save apibūdinti (Verplanken, 2004). Asmeninės vertybės gali sąlygoti asmens nuostatas (Maio, 2003), normas (Thorgersen, 1999) ar pasirinkimus bei elgesį (Verplanken, 2002). Grupės ar organizacijos lygmenyje vertybės gali reprezentuoti grupės ar organizacijos kultūrą (O'Reilly III, 1991; Kristof, 1996). Pavyzdžiui, kai kurios organizacijos turi konkuravimą skatinančią ir

griežtai į užduočių atlikimą orientuotą kultūrą, o kitos organizacijos skatina lojalumą, lankstumą ir asmeninį tobulėjimą. Tokiu būdu vertybės gali sąlygoti ne tik tokius organizacijos požymius kaip jėgos struktūros ar elgesio normos, bet ir lemti ne tokius akivaizdžius, bet ne mažiau svarbius organizacijos aspektus kaip darbuotojų ir organizacijos lūkesčiai vieni kitų atžvilgiu, socialinis klimatas bei socialinis identitetas (Verplanken, 2004). Daugelis aukštųjų visuomenės, individo ir organizacijos vertybių iš esmės sutampa. Ir individo, ir organizacijos elgseną labiau ar mažiau reguliuoja visuomenėje pripažintos vertybės. Asmuo, jeigu nėra morališkai ir psichiškai patologiškas, priimdamas sprendimus sąmoningai ar intuityviai įvertina aplinkos reakcijas, lygiai taip pat elgiasi ar bent jau turėtų elgtis organizacijos – reaguoti į bendruomenės nuomonę, klientų atsiliepimus, darbuotojų reakcijas. J. Vveinhardt (2007) apibendrina ir pateikė vertybių sąrašą, kuris būdingas kiekvienam iš subjektų: individui, organizacijai ir visuomenei (lentelė).

Lentelė. Vertybės subjekto atžvilgiu

Subjektas	Vertybės
Individas	Šeima, draugiškumas, atsakingumas, ištikimybė, principingumas, geranoriškumas, sąžiningumas, dorumas, išmintingumas, gailingumas, išmintingumas, meilė, pasiaukojimas ir kt.
Organizacija	Pelnas, bendradarbiavimas, geranoriškumas, kolektyviškumas, lojalumas, mokymasis, drausmingumas, kruopštumas, pareiškimas, profesionalumas, tikslumas, kūrybiškumas, sąžiningumas, išmintingumas, santarvė, demokratiškumas, kompetentingumas, pasiaukojimas ir kt.
Visuomenė	Pasiaukojimas, geranoriškumas, darbštumas, socialinė atsakomybė, teisingumas, laisvė, ištikimybė, gailingumas, išmintingumas, visuomeniškumas, santarvė, pilietiškumas, meilė žmonėms, patriotizmas, demokratija ir kt.

Taigi tokios vertybės, kaip išmintingumas, sąžiningumas, darbštumas, ištikimybė, aukojimasis, santarvė, bendradarbiavimas ir kt. – bendros visuomenėje savybės, kurių tikimasi iš bendruomenės, organizacijos nario (bent jau teoriniame lygmenyje). Bet praktikoje vertybių raiška dažniausiai priklauso nuo aplinkybių. Vargiai tikėtina, kad organizacijoje, kuri nevertina savo darbuotojų, aktualizuosis darbuotojo „turima“ ištikimybės (lojalumo) vertybė. Lygiai taip pat, jeigu organizacija nesureikšmina kūrybiškumo, sunku tikėtis kūrybinių darbuotojo iniciatyvų.

Vienas iš vertybių bruožų – jų fundamentalumas. Senovės graikų ir romėnų filosofai padėjo pamatą trimis pagrindinėms vertybėms – gėriui, grožiui ir tiesai, kurios sudaro klasikinės vertybių teorijos branduolį bei iki šių laikų laikomos pamatinėmis (Monkevičienė, 2009). Vertinant šių dienų aspektu akivaizdu, kad pamatinės vertybės lieka nepakitusios, tačiau dažnai skiriasi jų traktuotė. Į tai dėmesį atkreipia J. Giligan (2007) – įvairiuose kontekstuose net žudymas gali būti suvokiamas kaip „gėris“. Y. Wiener (1988) teigimu, organizacijos normos ir vertybės yra organizacijoje dirbančių asmenų grupės produktas. Net jei ne visi organizacijos nariai turi vienodas vertybes, tačiau didžioji jų dalis vis tiek vertina panašias vertybes bei suvokia, kokias vertybes palaiko grupė, kuriai jie priklauso. Todėl asmeninių ir organizacijos vertybių kongruencija gali būti suvokiama kaip asmeninių vertybių suderinamumas su kitų organizacijos narių bei organizacijos kaip visumos vertybėmis ir normomis (Gregory,

2010), kuris pasak J. A. Rubino (1998), yra naudingas tiek organizacijai, tiek joje dirbantiems asmenims. Vertybės gali skirtis, priklausomai nuo to, kokią prasmę joms suteikia individas, tačiau visas vienija jų reikšmė asmeniui (Vveinhardt, 2008). Į vertybes galima žvelgti ir jų šaltinių, rūšių, laipsnių aspektais (Vveinhardt, 2007). Visuomet aktuali išlieka vertybių traktuotė, kuriai įtakos turi ir individualūs interesai, asmenybės vystymosi aspektai ir psichologija, religingumas, priklausymas įvairioms subkultūroms ir kt. Tiek organizacijos, tiek individo vertybės gali būti akivaizdžiai išreikštos, deklaruojamos ir likti neišreikštomis, užslėptomis. Vertybinis konformizmas skatina manipuliacijas deklaruojamomis vertybėmis. Be to, individas, organizacija, visuomenė neegzistuoja kaip uždaros sistemos, todėl apibendrinant galima konstatuoti, kad sociokultūrai būdingų vertybių traktuotė gali skirtis priklausomai nuo lygmens, pavyzdžiui, individo ar organizacijos (aptariamam atveju – kaip darbovietės).

Asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencija

Tyrinėjimai rodo, kad individualių ir organizacinių vertybių tapatumas arba kongruencija darbuotojams ir organizacijai padeda siekti bendrų tikslų. P. Jucevičienė (1996), B. Z. Posner (2010) pažymi svarbų, organizacijos narius vienijantį, sutelkiantį reiškinį – vertybių kongruenciją, kuri atsiskleidžia tuomet, kai individai reiškia teigiamus jausmus panašias vertybes puoselėjantiems asmenims. Jei organizacijos narių vertybės inkongruencinės, priešingos, yra didelė tikimybė kilti konfliktams, silpnėja motyvacija, prastėja darbų atlikimo kokybė, kuri sukelia nepasitenkinimą, stresą ir mažina veiklos rezultatus. Tokios vertybės, kaip ištikimybė, sutapimas skatina darbuotojų lojalumą. Lojalumo reikšmė ir nauda organizacijai yra analizuojama ir tiriama labai seniai. Lojalūs organizacijai darbuotojai mažina personalo kaitą, didina organizacinį žinojimą, gerina mikroklimatą ir pačios organizacijos įvaizdį darbo rinkoje, supaprastina vadovavimą. Galima teigti, kad lojalūs darbuotojai – didžiausias organizacijos turtas (Vveinhardt, 2008). L. Šimanskienė (2001) teigia, kad vertybės – tai pagrindinės organizacijos koncepcijos, formuojančios kultūros pagrindą, kuriam privalo pritarti dauguma organizacijos narių.

Tyrėjai apibrėžia ir nagrinėja įvairias asmens bei organizacijos kongruencijos charakteristikas: vertybes, poreikius, žinias, gebėjimus ir įgūdžius, tikslus bei asmenybę. Dauguma autorių (Kristof, 1996; Cable, 2002; Kristof-Brown, 2005; Piasentin, 2006; Elfenbein, 2007; Godrich, 2010; Diskienė, 2010; Posner, 2010 ir kt.) pažymi, kad, analizuojant asmens – organizacijos reiškinį, geriausia remtis asmens ir organizacijos vertybių kongruencijos požiūriu. Pasak J. A. Chatman (1989), vertybės atspindi esminius individų įsitikinimus, yra patvarios ir ilgalaikės. Be to, vertybės yra tiek asmeniui, tiek organizacijai būdingos esminės charakteristikos, kurios gali būti tiesiogiai ir prasmingai palygintos (Edwards, 2009; Sezgin, 2006).

Atlikta nemažai empirinių tyrimų, kurie analizuoja kongruenciją tarp asmeninių ir organizacinių vertybių (Erdogan, 2004; Siegal, 2004; Amos, 2008; Edwards, 2009; Posner, 2010; Diskienė, 2010). Mokslininkai (O'Reilly III, 1991; Vandenberghe, 1999; Elfenbein, 2007) asmeninių ir organizacijos vertybių kongruencijos reiškinį analizuoja iš asmens ir kultūros kongruencijos perspektyvų. H. A. Elfenbein ir C. A. O'Reilly III (2007) asmeninių ir organizacinių vertybių kongruenciją pateikia

kaip bendrų, tiek asmeniui, tiek organizacijai būdingų vertybių, apibrėžiančių tai, kas svarbu abiem pusėms, ir normų, nusakančių pageidaujamą organizacijos narių elgesį ir nuostatas, sistemą. Todėl kongruencija tarp asmeninių ir organizacijos vertybių egzistuoja tada, kai asmuo ir organizacija pasižymi panašiomis vertybėmis, kai individas yra pasirengęs paklusti organizacijos taisyklėms bei normoms (Posner, 2010). C. Vandenberghe (1999) taip pat išreiškia panašią mintį ir teigia, kad asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencija reprezentuoja asmens ir kultūros atitikimą, bei kelia prielaidą, kad darbuotojai geriau adaptuojasi ir prisitaiko prie darbo aplinkos, kai organizacijos charakteristikos sutampa su jų vertybinėmis orientacijomis. J. Vveinhardt ir I. Nikaitė (2008), analizavusios vertybių poveikį darbo veiksmingumui, pažymi, jog vertybes puoselėjančios organizacijos gali tikėtis didesnės sėkmės. Kuo daugiau organizacijos narių pripažįsta organizacijos vertybes ir normas bei jų laikosi, tuo organizacijoje yra stipresnis vienybės, identiteto jausmas. Organizacija yra žmonių grupė, siekianti bendrų tikslų, o jos darbo sėkmė ir efektyvumas tiesiogiai priklauso nuo joje dirbančių žmonių sugebėjimo, mokėjimo vienodai teisingai suprasti tai, ką jie daro, ko siekia. Kuo sutelktesnė organizacija, tuo ji veiksmingesnė, tuo pasiekiamas didesnis veiklos efektas (Dubauskas, 2006; Vveinhardt, 2008). Taigi, bendros, sutampančios vertybės sudaro prielaidas veiksmingam darbui ir tai atsispindi veiklos rezultatuose. Jeigu asmens vertybės yra artimos organizacijos idėjoms, C. Lusthaus ir kt. (2002) teigimu, standartizuojami bendri sutarimai, didėja sąžiningumas, kokybė ir integralumas.

Analizuojant vertybių kongruencijos problematiką reikia įvertinti jų prigimtį. Vertybės yra ir moralinė kategorija, ir emocinė būseną, asmens išgyvenamas jausmas ir moralinis imperatyvas. Vertybė yra visuotinai priimta moralinė kategorija todėl individo turimų vertybių atitikimas arba neatitikimas skatina visiškai priešingus jausmus. Žmogus – sociali būtybė, saugumo pojūtį (emociją) užtikrinantis priklausydamas grupėje, ją suprantant kaip organizaciją bendraja prasme. Tačiau buvimas organizacijoje gali kelti prieštarigus jausmus ir skatinti skirtingus veiksmus. Pavyzdžiui, kai individo ir organizacijos tikslai iš dalies ar diametraliai kertasi, kai kertasi vertybės, kurios yra tikslų ir veiksmų jiems pasiekti katalizatorius. Emocijos yra ženklai, kurie padeda individui orientuotis emociniame lygmenyje. Darbuotojai gali ir akiivaizdžiai nesuvokti, neįvardyti, kodėl priklausymas organizacijoje, buvimas darbe kelia įtampą. Įtampą gali kelti ne tik organizacijos vertybės, orientuotos į elgseną rinkose, santykių su vartotojais ir klientais. Šis santykių laukas dažnai persilieja su vidinių santykių lauku, kuriam dažnai lietuviškose organizacijose teikiamas nepakankamas dėmesys. Vidinius organizacijos santykius reguliuoja ne tik taisyklės, bet vertybės. Jeigu taisyklės nepagrįstos vertybėmis arba organizacijos vertybės silpnai išreikštos, ima dominuoti asmeninės vertybės, tuomet gali kilti konfliktai, patyčios, pasireikšti diskriminuojantis elgesys, mobingas ir kt. Ypač, kai organizacija tiesiogiai ar netiesiogiai deklaruoja vertybes, kurios visuomenėje suprantamos kaip neigiamos (pavyzdžiui, skatinančios diskriminuojantį elgesį). Taigi, vertybių kongruencija, kai sutampa neigiamos vertybės, gali būti ir neigiamas reiškinys. Tokiu atveju jis kelia nesaugumo pojūtį, kenkia organizacijos įvaizdžiui, mažina lojalumą, atsidavimą, didina rotaciją, smukdo darbinę motyvaciją, skatina pravaikštas ir t. t. Praktikoje organizacijoms, siekiančioms vertybių dermės, pirmiausiai kyla užduotis įvertinti darbuotojų

vertybes. Autoriai, nagrinėjantys asmeninių ir organizacinių vertybių kongruenciją, išskiria du šio reiškinio įvertinimo būdus: tiesioginį ir netiesioginį įvertinimą (Kristof, 1996; Tepeci, 2002). Tiesioginio įvertinimo metu darbuotojų klausiama, ar jų vertybės atitinka organizacijos vertinamas vertybes (Tepeci, 2002). Darbuotojai patys įvertina laipsnį, kuriuo jų vertybės yra panašios į organizacijos. Netiesioginio įvertinimo metu yra palyginamos atskirai įvertintos asmens ir organizacijos charakteristikos. Tiesioginio įvertinimo metu vertinama suvokiama asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencija, o netiesioginio įvertinimo metu – subjektyvi bei objektyvi asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencija. Nors, išanalizavus mokslinę literatūrą, pastebėta, kad autoriai, nagrinėjantys asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos reiškinį, savo tyrimuose taiko abu minėtus įvertinimo būdus, tačiau J. R. Edwards (1991) ir A. L. Kristof (1996) kritikuoja tiesioginį asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos įvertinimą. Pasak J. R. Edwards (1991), tiesioginio įvertinimo metu tyrėjai negali atskirai įvertinti asmens ir organizacijos poveikio kitiems reiškiniams, nes šie konstruktai yra sujungiami į vieną. A. L. Kristof (1996) teigimu, tada, kai lyginamos vertybės nėra aiškiai apibrėžtos, neaišku, ar asmuo savo ir organizacijos vertybių atitikimui įvertinti pasirenka vienodus kriterijus, t.y. vienodas vertybes. Be to, kai tiesioginis asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencijos įvertinimo būdas taikomas kartu su kitomis darbinių nuostatų metodikomis, gali pasireikšti pastovumo tendencija, įtakojanti tyrimo rezultatus (pavyzdžiui, pažymėjęs, kad jo vertybės atitinka organizacijos vertybes, asmuo taip pat gali nurodyti jaučiantis pasitenkinimą darbu) (Salancik, 1977). Taigi, problema – sunkiai sprendžiama praktiškai.

Apibendrinant galima teigti, kad asmeninių ir organizacinių vertybių kongruencija yra reiškinys, kuris aktualus kiekvienai organizacijai, nulemiantis aukštą atitikimą tarp asmens ir organizacijos, todėl skatina teigiamus rezultatus: pasitenkinimą darbu, įsipareigojimą organizacijai ir darbuotojų išlikimą. Kadangi vertybės yra tiek asmeniui, tiek organizacijai būdingos charakteristikos, todėl jas galima palyginti tarpusavyje bei nustatyti, koks yra jų tarpusavio ryšys.

Išvados

1. Individas ir organizacija iš esmės turi bendrų vertybių, jų sutapimas ar nesutapimas priklauso nuo natūraliai susiklosčiusių arba dirbtinai kuriamų sąlygų. Vertybių kongruencija reiškia, kad ir darbuotojų, ir organizacijos tikslai daugiau ar mažiau sutampa. Organizacijos orientavimasis į visuotinai priimtinas vertybes palankiai veikia vidines darbo sąlygas, santykį su klientais, vartotojais.

2. Organizacija privalo identifikuoti organizacijos ir darbuotojų vertybes, nustatyti jų atitikimą fundamentaliosioms. Tai atliekama darbuotojų atrankos metu arba patikint šią užduotį specialistams. Pravartu turėti kultūrą išreiškiančių vertybių sąvadas – etikos kodeksus ar kt. Vertybės neturi likti „popieriuje“, bet – nuolat primenamos, deklaruojamos, jomis grindžiami visi veiksmai.

3. Priimamas į darbą asmuo privalo būti supažindintas su organizacijos vertybėmis, vidiniais kodeksais ir kt., o bandomojo laikotarpio metu – stebimas, kaip vertybės aktualizuojasi praktikoje. Rekomenduotina darbuotojų, kurių vertybės nederą su organizacijos vertybėmis, nepriimti, o su nepriimtinas vertybes organizacijoje de-

klaruojančiais asmenimis, papildomai dirbti arba – atsisakyti jų paslaugų. Turi būti sukurta vertybių stebėsenos ir skatinimo sistema, atliekamas monitoringas, kurio rezultatai periodiškai atsispindėtų darbuotojų ataskaitose.

Literatūra

1. Amos, E. A., Weathington, B. L. (2008). An analysis of the relation between employee–organization value congruence and employee attitudes // *The Journal of Psychology*. No. 142 (6).
2. Cable, D. M., DeRue, D. S. (2002). The convergent and discriminant validity of subjective fit perceptions // *Journal of Applied Psychology*. No. 87 (5).
3. Campbell, A., Yeung, S. (2002). Creating a sense of mission // In Segal-Horn, S. (Ed.). *The strategy reader*. – Oxford: Blackwell Publishing.
4. Chatman, J. A. (1989). Improving interactional organizational research: A model of person-organization fit // *Academy of Management Review*. No. 14 (3).
5. Diskienė, D., Goštautas, V. (2010). Relationship between individual and organizational values and employees' job satisfaction // *Verslo ir teisės aktualijos*. Nr. 5 (2).
6. Dubauskas, G. (2006). *Organizacijos elgsena*. – Vilnius: Generolo Jono Žemaičio Lietuvos karo akademija.
7. Edwards, J. R. (1991). Person-job fit: A conceptual integration, literature review, and methodological critique // In C. L. Cooper & I. T. Robertson (Eds.). *International review of industrial and organizational psychology*. – New York: Wiley.
8. Edwards, J. R., Cable, D. A. (2009). The value of value congruence // *Journal of Applied Psychology*. No. 94 (3).
9. Elfenbein, H. A., O'Reilly III, C. A. (2007). Fitting in: The effects of relational demography and person-culture fit on group process and performance // *Group & Organization Management*. No. 32 (1).
10. Erdogan, B., Kraimer, M. L., Liden, R. C. (2004). Work value congruence and intrinsic career success: The compensatory roles of leader-member exchange and perceived organizational support // *Personnel Psychology*. No. 57.
11. Freeman, R. E., Gilbert, D. R., Hartman, Jr. E. (1988). Values and the Foundations of Strategic Management // *Journal of Business Ethics*. No. 7.
12. Gilligan, J. (2007). *Smurtas. Apmaštymai apie nacionalinę epidemiją*. – Vilnius: Vaga.
13. Gimžauskienė, E. (2007). *Organizacijų veiklos vertinimo sistemos: monografija*. – Kaunas: Technologija.
14. Godrich, S. G. (2010). Organizational fit: the value of values congruence. . in context. In: *British Academy of Management Annual Conference*, 14–16 Sep 2010.
15. Gregory, B. T., Albritton, M. D., Osmonbekov, T. (2010). The mediating role of psychological empowerment on the relationships between P-O fit, job satisfaction, and in-role performance // *Journal of Business Psychology*. No. 25.
16. Harris, S., Ghauri, P. (2000). Strategy formation by business leaders: exploring the influence of national values // *European Journal of Marketing*. No. 34.
17. Hestroni, A., Asya, I. (2002). A comparison of values in infomercials and commercials // *Corporate Communications*. No. 7 (1).
18. Jucevičienė, P. (1996). *Organizacijos elgsena*. – Kaunas: Technologija.
19. Kavaliauskienė, V. (2005). Socialinio darbo vertybių ir principų sistemos problemos // *Tiltai*. Nr. 1.
20. Klenke, K. (2005). Corporate values as multi-level, multi-domain antecedents of leader behaviors // *International Journal of Manpower*. No. 26 (1).
21. Kristof, A. L. (1996). Person-organization fit: An integrative review of its conceptualizations, measurement, and implications // *Personnel Psychology*. No. 49.

22. Kristof-Brown, A. L., Zimmerman, R. D., & Johnson, E. C. (2005). Consequences of individuals' fit at work: A meta-analysis of person-job, person-organization, person-group, and person-supervisor // *Personnel Psychology*. No. 58.
23. Kuzmickas, B. (2001). *Laimė, asmenybė, vertybės: monografija*. – Vilnius: Lietuvos teisės universitetas.
24. Lusthaus, C., Adrien, M.-H., Anderson, G., Carden, F., Montalvan, G. P. (2002). *Organizational Assessment*. – Washington: Internal-American Development Bank.
25. Maio, G. R., Olson, J. M., Bernard, M. M., Luke, M. A. (2003). Ideologies, values, attitudes, and behavior. In J. Delamater (Ed.). *Handbook of social psychology*. – New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
26. Monkevičienė, Z., Liugailaitė-Radzvickienė, L. (2009). Organizacijos strategijos ir vertybių sąsaja // *Ekonomika ir vadyba*. Nr. 14.
27. O'Reilly III, C. A., Chatman, J., Caldwell, D. F. (1991). People and organizational culture: A profile comparison approach to assessing person-organization fit // *Academy of Management Journal*. No. 34 (3).
28. Piasentin, K. A., Chapman, D. S. (2006). Subjective person-organization fit: Bridging the gap between conceptualization and measurement // *Journal of Vocational Behavior*. No. 69.
29. Posner, B. Z. (2010). Another Look at the Impact of Personal and Organizational Values Congruency // *Journal of Business Ethics*. No. 97.
30. Pruskus, V. (2005). *Vertybės rinkoje: sąveika ir pasirinkimas: monografija*. – Vilnius: Vilniaus pedagoginio universiteto leidykla.
31. Rubino, J. A. (1998). Aligning personal values and corporate values: a personal and strategic necessity // *Employment Relations Today*. No. Autumn 1998.
32. Salancik, G. R., Pfeffer, J. (1977). An examination of of need-satisfaction models of job attitudes // *Administrative Science Quarterly*. No. 22.
33. Schein, E. (1992). *Organizational culture and leadership*. – San Francisco: Jossey-Bass.
34. Schwartz, S. H. (2006) *Basic Human values: an overview* // *Basic human values: theory, methods, and applications introduction to the values theory*. The Hebrew university of Jerusalem.
35. Sezgin, F. (2006). Perceptions of elementary school teachers on person-organization value congruence // *Educational Administration: Theory & Practice*. No. 48.
36. Siegall, M., McDonald, T. (2004). Person-organization value congruence, burnout and diversion of resources // *Personnel Review*. No. 33 (3).
37. Šimanskienė, L. (2001). Vertybių įtaka organizacinės kultūros formavimui // *Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai*. Nr. 18.
38. Tepeci, M., Bartlett, A. L. B. (2002). The hospitality industry culture profile: A measure of individual values, organizational culture, and person-organization fit as predictors of job satisfaction and behavioral intentions // *International Journal of Hospitality Management*. No. 21 (2).
39. Thorgersen, J. (1999). Spillover processes in the development of a sustainable consumption pattern // *Journal of Economic Psychology*. No. 20.
40. Vandenberghe, C. (1999). Organizational culture, person-culture fit, and turnover: A replication in the health care industry // *Journal of Organizational Behavior*. No. 20.
41. Veinhardt, J., Kotovskienė, J. (2008). Darbuotojų lojalumo ir rotacijos ryšys rekreacines paslaugas teikiančiose įmonėse // *Vadyba*. Nr. 2 (13).
42. Verplanken, B. (2004). Value congruence and job satisfaction among nurses: A human relations perspective // *International Journal of Nursing Studies*. No. 41 (6).
43. Verplanken, B., Holland, R. W. (2002). Motivated decision making: Effects of activation and self-centrality of values on choices and behavior // *Journal of Personality and Social Psychology*. No. 82.
44. Vveinhardt, J. (2007). Vertybinė individo, organizacijos ir visuomenės triada: kongruencijos paieškos organizacijoje // *Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos*. Nr. 2 (9).
45. Vveinhardt, J., Nikaitė, I. (2008). Vertybių, kaip organizacijos kultūros elemento, poveikis viešbučių darbo veiksmingumui // *Jaunųjų mokslininkų darbai*. Nr. 1 (17).

46. Wiener, Y. (1988). Forms of value systems: A focus on organizational effectiveness and cultural change and maintenance // *Academy of Management Review*. No. 13(4).
47. Williams, S. L. (2002). Strategic planning and organizational values: links to alignment // *Human Resource Development International*. No. 5.

CONGRUENCE BETWEEN PERSONAL AND ORGANIZATIONAL VALUES: ASPECTS OF PERCEPTION

Jolita Vveinhardt, Evelina Gulbovaitė
Vytautas Magnus University

Summary

It is impossible to expect ideal congruence of values in practice, thus in every case it is necessary to evaluate what values are characteristic to employees and how to achieve harmony with organizational values. Organization's orientation towards generally accepted values not only kindly affects internal conditions of work, but relation with clients and users as well, thus in the article there is an ambivalent effect of congruence is presented. In the article there are such aspects analyzed: congruence of values as cultural context, lack of knowledge about the importance of values in the activities of organization as well as the problem of understating of the problem. Authors suggest „inventorying“ of the values of organization and employees and setting their congruence with fundamental values, forming internal culture that is expressed in the shape of digests of values – ethical codes, etc., creating the system of observation and promotion of values when doing monitoring. In the article peculiarities of values, conceptions of congruence between individual and organizational values, significance of congruence on the activities of organization are analyzed. Key features of values as well as conditions of identicalness between individual and organization are singled out. Generality of the value in general cultural context as well as treatment on different social layers is highlighted. It is noted that congruence of values is a process that is being developed with the help of united efforts and outlines culture of organization. Subject of the research: congruence between individual and organizational values. Aim of the research: after having analyzed peculiarities of individual and organizational values to present proposals to congruence of values. To achieve the aim of the research the following objectives have been raised: to define the conception of personal and organizational values; to analyze the significance of congruence of personal and organizational values on organization. On purpose to achieve the aim on the basis of recommendations by various authors the following methods have been used in the article: management, psychology, philosophy, scientific analysis of literature, comparative analysis and synthesis.

Key words: individual values, organizational values, congruence of values.

JEL codes: M120, M140.

INOVACINIŲ ORGANIZACIJŲ KŪRYBOS METODŲ EFEKTYVUMO VERTINIMAS

Vytautas Jonas Žilinskas, Jelena Dementjeva
Klaipėdos universitetas

Šiuolaikinių organizacijų aštrioje konkurencinėje aplinkoje stebima, jog ženkliai pranašesnės yra valdančiosios intelektinį kapitalą. Tik nuolatinis produkcijos, technologijų, gamybos aprūpinimo, procesų valdymo ir darbo metodų tobulinimas užtikrina, kad organizacija galės išlaikyti ar išplėsti užimamus rinkos segmentus. Todėl aktualu nagrinėti kūrybinių galių ir kūrybinio mąstymo metodų naudojimo efektyvumą plėtojant inovacinę veiklą organizacijose. Darbo tikslas – įvertinti organizacijų, vykdančių inovacinę veiklą Lietuvoje, naudojamų kūrybos metodų efektyvumą.

Tiksliui pasiekti buvo atlikta ekspertinė apklausa trijose Lietuvos organizacijose – mokslinių tyrimų institute, projektavimo ir paslaugų įmonėse. Nustatyta, kad pradinėse inovacinės veiklos ciklo stadijose pirmenybė teikiama intuityviems metodams. Vystantis kūrybiškai idėjai efektyviau naudoti labiau formalizuotus, pavyzdžiui, algoritminius ar morfologinius metodus. Išskirtas universalus funkcinės-vertinės analizės metodas, kuris įgalina optimizuoti išteklius ir minimizuoti laiko sąnaudas sprendžiant valdymo sprendimus, siekiant organizacijos tikslų ir uždavinių.

Raktiniai žodžiai: inovacija, kūryba, kūrybingumas, kūrybos metodai.

JEL kodai: O310, O320.

Įvadas

Dabartiniu metu ženkliai pranašesni yra generuojantieji ir naudojantieji inovatyvias idėjas, t. y. valdantieji intelektinį kapitalą nei turintieji galingą materialinį kapitalą kaip nekilnojamojo turto, techniką, įrangą ir kt. Aštrios konkurencijos sąlygomis organizacijų veikos sėkmę daugiausia lemia inovaciniai veiksniai ir kūrybinių galių efektyvus naudojimas. J. Howkins (2007) pažymi, jog kūrybinių galių naudojimas vienodai svarbus ir ekonominės vertės kūrimui bei naudojimui, ir kelio užkirtimui kitiems naudotis šia ekonomine verte. Tik nuolatinis produkcijos, technologijų, gamybos aprūpinimo, procesų valdymo, darbo metodų tobulinimas, inovacijų kūrimas ir diegimas užtikrina, kad organizacija galės išlaikyti ar išplėsti užimamus rinkos segmentus ir tapti labiau konkurencinga.

Nors užsienio mokslininkai (Nonaka, 1991; 1995; 2001; Caves, 2000; Florida, 2002; 2005; Hartley, 2005; Howkins, 2007; Stoneman, 2010; Moeran, 2011; Де Боно, 1976; Альтшуллер, 1986; 1994; Селье, 1987; Половинкин, 1988; 2007; Журавлев, 2008; Гриднева, 2009; Горшкова, 2010 ir kiti) pakankamai dėmesio skiria kūrybos valdymo klausimams, Lietuvoje tokie moksliniai tyrimai yra fragmentiški. Todėl aktualu nagrinėti kūrybinių galių ir kūrybinio mąstymo metodų naudojimo efektyvumą plėtojant inovacinę veiklą organizacijose.

Mokslinė problema – koks organizacijų, vykdančių inovacinę veiklą Lietuvoje, naudojamų kūrybos metodų ieškant naujas idėjas efektyvumas?

Tyrimo **objektas** – organizacijų, vykdančių inovacinę veiklą Lietuvoje, kūrybos metodų naudojimo efektyvumas ieškant inovacines idėjas.

Tikslas – įvertinti organizacijų, vykdančių inovacinę veiklą Lietuvoje, naudojamų kūrybos metodų efektyvumą.

Tyrimo metodika. Nnustatant inovacinių idėjų ir naudojamų kūrybos metodų sąryšį teoriniu aspektu buvo analizuojami Lietuvos (В. Й. Жилинскас (1988), Jakubavičius, 2003; Kasperavičius, 2004; Žilinskas, 2007) ir užsienio mokslininkų (Де Боно, 1976; Альтшуллер, 1986; Davenport, 2000; Coconete, 2003; Ванюрихин, 2006; Howkins, 2007; Журавлев, 2008) tyrimų rezultatai.

Buvo atlikta ekspertinė apklausa trijose Lietuvoje veikiančiose organizacijose – mokslinių tyrimų institute, projektavimo ir paslaugų įmonėse. Buvo analizuojama, kokie naudojami kūrybos metodai skirtingose inovacinės veiklos ciklo stadijose, koks šių metodų efektyvumas. Efektyvumo laipsniui nustatyti panaudoti inovacinės veiklos ekonominio rezultato (I_O), laiko sąnaudų (I_Z) ir mokslinio lygio (I_{ML}) indeksai. Detalesnė kūrybos metodų efektyvumo skaičiavimo metodika pateikta kitame vieno iš bendraautorių (Жилинскас, 1988) darbe.

Kūrybinio mąstymo metodų ir inovacinės veiklos sąryšys

Straipsnio autorių nuomone, kūrybingumas ir inovacijos, inovacinė veikla turi stiprų sąryšį. Kūrybingumas yra naujų idėjų kūrimas ir iškėlimas, o inovacija – praktinis šių idėjų įgyvendinimas. Kūrybinis mąstymas naudingas visuose naujo produkto arba proceso kūrimo etapuose: konceptualizuojant, vertinant ir planuojant (Coconete, 2003). *Konceptualizacija* reiškia inovatyvių idėjų kūrimą, formulavimą ir analizę. *Vertinimo* proceso metu ieškoma alternatyvų, jos kritikuojamos ir, galiausiai, išsirenkamas geriausias variantas. *Planavimas* – tai naujo produkto arba proceso diegimo strategijos formulavimas, kai nustatomas ir aprašomas pagrindinis tikslas, išskaidomos, paskirstomos ir laike išdėstomos užduotys bei sinchronizuojami visi procesai. Sekančiame etape idėja yra įgyvendinama ir jos vertė patikrinama rinkoje. Gauti rezultatai išsprendžia problemas tam tikroje srityje ir (arba) iškelia naujus klausimus.

Svarbu pabrėžti, kad vadybos mokslininkams ir praktikams aktualu žinoti metodus, kurie įgalina atrasti naujas inovacines idėjas, atrinkti iš jų geriausias bei tikslingai naudoti produkto gamybos procesuose. Rusų mokslininkas ekonomistas Popovas (Kasperavičius, 2004) dar XX a. viduryje teigė, kad „*kūrybinio amato*“ galima bei reikia mokytis, kaip net talentingas aktorius mokomas meistriškumo. Taip moksle ir praktikoje atsirado įvairių inovacinių idėjų sprendinių ir paieškos metodų kompleksas. Yra pasiūlyta daugiau kaip 50 skirtingų kūrybos metodų, padedančių generuoti naujas idėjas ir turinčių įtakos moksliniams tyrimams ir projektavimui. Kai kurie iš šių metodų skirti ne tik kūrybos procesui valdyti, bet ir atitinkamoms sąlygoms sudaryti. Tikslingas kūrybos metodų naudojimas gali padidinti organizacijos produktyvumą, konkurencingumą ir inovatyvumą.

Kūrybinio mąstymo metodus ir jų klasifikaciją analizavo Э. Де Боно (1976), Г. С. Альтшуллер (1986), В. Й. Жилинскас (1988), Т. Н. Davenport, L. Prusak (2000), В. Тимохов (2005), Г. И. Ванюрихин (2006) ir kt.

Prof. Bliumberg (Žilinskas, 2007) siūlo inovatyvių idėjų paieškos ir sprendimo metodus, atsižvelgiant į jų paieškos mąstymo procedūros (technologijos) sutvarkymo lygį, klasifikuoti į tris grupes: *nesutvarkyti*, *mažai sutvarkyti*, *sutvarkyti*.

Pagal Bliumbergą (Žilinskas, 2007) galimas ir kitoks kūrybinio mąstymo metodų skirstymas:

1) *individualiuju idėju generavimo ir sprendimo priėmimo metodai* – bandymų ir klaidų, analogijų ir asociacijų, fokolinių (židinių) objektų, išradymų uždavinių sprendimo algoritmo ir kt. – daugelis jų remiasi asmenine intuicija, analogija ar kitais euristiniais principais. Pagrindinis trūkumas – nėra kryptingi;

2) *kolektyvinio idėju generavimo ir sprendimo priėmimo metodai* – Delfi, morfologinės analizės ir sintezės, minčių (proto) šturmo, sinektikos, funkcinės-vertinės analizės, tikslų medžio ir kt.

Naudojant kūrybinio mąstymo metodus, organizacijoje galima generuoti daugiau inovacinių idėjų ir tuo pačiu plėtoti inovacinę veiklą. Šie metodai padeda rasti vertingus, kartais nestandartinius sprendimus kylančioms problemoms, tobulinti procesus ir kurti naujus produktus bei paslaugas. Kūrybinio mąstymo metodai gali būti naudojami skirtingose organizacijose, nepriklausomai nuo jų dydžio ar veiklos srities. Be to, šie metodai gali būti taikomi skirtingose organizacijos sferose – strategijos formavimo, planavimo, produktų ir paslaugų kūrimo bei gerinimo, finansų valdymo, žmogiškųjų išteklių valdymo, informacijos valdymo, programinės įrangos kūrimo, kokybės valdymo ir pan. (Inovacinės veiklos plėtra, 2003).

Mokslinėje literatūroje (Žilinskas, 2007) yra siūlomi inovacinės veiklos ciklai, kurie parodo *mokslo, gamybos ir vartojimo* sąryšį. Čia produktų arba procesų kūrimas yra savotiška žmonių (kūrėjų) materialinių ir kultūrinių poreikių tenkinimo sąlyga.

Atsižvelgiant į skirtingose inovacinės veiklos ciklo stadijose naudojamų kūrybinių idėjų paieškos pobūdį, siūloma kūrybos metodus skirstyti į *intuityvius* (emocinius) ir *neintuityvius* (morfologinius, algoritminius, integraliuosius) (Žilinskas, 2007). Skirtingose inovacinės veiklos ciklo stadijose naudojami kūrybos metodai nėra vienodai efektyvūs.

Kūrybos metodų naudojimo, ieškant inovacinių idėjų, tyrimo rezultatai

Atlikta ekspertinė apklausa parodė, kad pradinėse inovacinės veiklos ciklo stadijose pirmenybė teikiama *intuityviems metodams*. Vystantis kūrybiškai idėjai, efektyviau naudoti labiau formalizuotus, pavyzdžiui, *algoritminius* ar *morfologinius* metodus.

Kūrybos metodų efektyvumo laipsnis nustatytas įvertinant tiriamų organizacijų inovacinės veiklos ekonominį rezultatą, laiko sąnaudas inovacijai kurti ir diegti bei mokslinį lygį įvedant atitinkamus indeksus I_Q , I_Z ir I_{ML} . Detalesnė kūrybos metodų efektyvumo skaičiavimo metodika pateikta kitame vieno iš bendraautorių (Жилинскас, 1988) darbe. Lentelėje pateikta kūrybos metodų efektyvumo skirtingose inovacinės veiklos ciklo stadijose suvestinė.

Lentelė. Lietuvoje veikiančių organizacijų kūrybos metodų efektyvumas inovacinėje veikloje

Kūrybos Metodų grupė	Inovacinės veiklos ciklo stadijos					
	Fundamentalūs tyrimai	Taikomieji tyrimai	Moksliniai-techniniai darbai	Pirminis įdiegimas (bandymai)	Galutinis įdiegimas	Naujovių realizacija
Intuityvūs (emociniai)	+++	++	++	+	+	+
Morfologiniai (kombinuotieji)	++	+++	+++	+	+	+
Algoritminiai (programiniai)	+	++	+++	+	+	+
Integralieji (kompleksiniai)	+	++	++	+	+	+

kur: +++ – labai efektyvūs; ++ – vidutiniškai efektyvūs; + – mažai efektyvūs.

Remiantis atliktos ekspertų apklausos rezultatais, siūloma plačiai naudoti universalųjį *funkcinės-vertinės analizės metodą*, kurio dėka galima optimizuoti išteklius ir sumažinti laiko sąnaudas kuriant inovacijas arba net sprendžiant įvairias valdymo problemas.

Nuodugnai analizei ketinama ateityje atlikti išsamesnius kūrybos metodų naudojimo inovacinėje veikloje tyrimus.

Išvados

1. Tarp kūrybingumo ir inovacinės veiklos yra glaudus ryšys. Kūrybinis mąstymas naudingas visuose naujo produkto arba proceso kūrimo etapuose: konceptualizuojant, vertinant ir planuojant. Čia labai svarbūs naudojami kūrybinio mąstymo metodai. Inovatyvių idėjų paieškas ir sprendimo metodus, atsižvelgiant į žmogaus intuityvios naudojimo laipsnį, autoriai siūlo klasifikuoti į intuityvius ir neintuityvius.

2. Tyrinėjamų organizacijų inovacinės veiklos ekspertų apklausa parodė, kad skirtingose inovacinės veiklos ciklo stadijose naudojami įvairūs kūrybos metodai, kurie nėra vienodai efektyvūs. Pradinėse inovacinės veiklos ciklo stadijose (atliekant fundamentalius tyrimus) pirmenybė teikiama intuityviems metodams. Vystantis kūrybiškai idėjai efektyviau naudoti labiau formalizuotus, pavyzdžiui, morfologinius (kombinuotus) ar algoritminius (programinius) metodus, iš kurių efektyviausias yra funkcinės vertinės-analizės metodas.

Literatūra

1. Caves, R. E. (2000). Creative industries: contacts between art and commerce. – Cambridge: Harvard University Press.
2. Coconete, D. E. (2003). Creativity – a catalyst for technological innovation // Engineering management Conference. Vol. 2 (4).
3. Davenport, T. H., Prusak, L. (2000). Working knowledge: how organizations manage what they know.
4. Florida, R. L. (2002). The Rise of Creative Class. 1st Edition. – New York: Basic Books.

5. Florida, R. L. (2005). *Cities and the Creative Class*. – New York: Routledge.
6. Jakubavičius, A., Strazdas, R., Gečas, K. (2003). *Inovacijos. Procesai, valdymo modeliai, galimybės*. – Vilnius: Lietuvos inovacijų centras.
7. Hartley, J. (2005). *Creative Industries*. – Padstow: Blackwell Publishing.
8. Howkins, J. (2007). *The Creative Economy: How People Make Money from Ideas*. – London: Penguin Books.
9. Inovacinės veiklos plėtra. (2003). Statistikos departamentas prie LR. – Vilnius.
10. Kasperavičius, P., Žilinskas, V. J. (2004). *Intelektinė nuosavybė ir jos apsauga*. – Klaipėda: Klaipėdos universiteto leidykla.
11. Moeran, B., Alacovska, A. (2011). *Creative Industries: Critical Readings*. – Berg Publisher.
12. Nonaka, I. (1991). *The knowledge-creating company* // Harvard Business Review. Vol. 69.
13. Nonaka, I., Takeuchi, H. (1995). *The knowledge-creating company: how Japanese companies create the dynamics of innovation*. – Oxford University Press.
14. Nonaka, I., Teece, D. J. (2001). *Managing industrial knowledge: creation, transfer and utilization*. – London: SAGE Publications.
15. Stoneman, P. (2010). *Soft innovation: economics, product aesthetics, and the creative industries*. – Oxford.
16. Valentinavičius, S. (2006). *Inovacinio verslo plėtra: problemos ir galimybės* // *Ekonomika*. Nr. 74.
17. Žilinskas, V. J., Kasperavičius, P., Kiškis, M. (2007). *Intelektinė nuosavybė ir jos teisinė apsauga*. – Klaipėda: Klaipėdos universiteto leidykla.
18. Альтшуллер, Г. С. (1986). *Найти идею. Введение в теорию решения изобретательских задач*. – Новосибирск: Наука.
19. Альтшуллер, Г. С., Верткин, И. М. (1994). *Как стать гением: жизненная стратегия творческой личности*. – Минск: Беларусь.
20. Де Боно, Э. (1976). *Рождение новой идеи: о нешаблонном мышлении*. – Москва: Прогресс.
21. Ванюрихин, Г. И. (2006). *Креативный менеджмент: направления и методы поиска решений* // *Креативная экономика*. № 4. – Москва: Роспечать.
22. Горшкова, Л. А., Горбунова, М. В. (2010). *Стандарт и творчество. Традиционный и креативный менеджмент: правомочно ли разделение?* // *Креативная экономика*. № 11. – Москва: Роспечать.
23. Гриднева, Е. А. (2009). *Фирменный стиль и проблема креативного менеджмента*. // *Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Социальные науки*. № 1(13).
24. Журавлев, В. А. (2008). *Копайте глубже... Креативное мышление, креативный менеджмент и инновационное развитие общества* // *Креативная экономика*. № 4. – Москва: Роспечать.
25. Жилинскас, В. Й. (1988). *Интенсификация трудовых процессов в сфере НИОКР в условиях ускорения научно-технического прогресса*. Диссертация на соискание учёной степени кандидата экономических наук. Ленинград.
26. Половинкин, А. И. (1988). *Основы инженерного творчества*. – Москва: Машиностроение.
27. Половинкин, А. И. (2007). *Основы инженерного творчества*. 3-е издание. – СПб: Лань.
28. Селье, Г. (1987). *От мечты к открытию: как стать учёным*. – Москва: Прогресс.

EFFICIENCY EVALUATION OF CREATIVE METHODS IN INNOVATIVE ORGANIZATIONS

Vytautas Jonas Zilinskas, Jelena Dementjeva

Klaipeda University

Summary

Modern organizations sharp competitive environment is observed that is significantly superior to managing intellectual capital. Only continuous production technology, production maintenance, process management and improvement of working methods ensure that the organization will be able to maintain or expand their market segments. Very important to examine the effectiveness of creative methods in the organizations research and development processes.

Authors are purposed to assess the effectiveness of creative methods in Lithuanian organizations, who engaged in innovative activities. In order to achieve expert survey was conducted in three Lithuanian organizations – scientific research institute, project and service companies. It was found that in the initial stages of the innovation activity cycle preferred insight methods. Developing a creative idea of a more efficient use of formalized, such as algorithmic or morphological methods. We spotlight the versatile functional-evaluate analytical method which enables to optimize resources and minimize time costs to manage solutions.

Keywords: innovation, creative, creativity, creative methods.

JEL codes: O310, O320.

RECENZENTAI (*Reviewers*)

ADAMONIENE Ruta. Prof., dr. Mykolas Romeris University, Lithuania.
ALEKSANDRAVICIUS Alvydas. Lecturer, Aleksandras Stulginskis Un-ty, Lithuania.
ASTROMSKIENE Adele. Assoc. prof. dr., Aleksandras Stulginskis University, Lithuania.
ATKOCIUNIENE Vilma. Prof. dr., Aleksandras Stulginskis University, Lithuania.
BAKANAUSKAS Arvydas. Prof. dr., Vytautas Magnus University, Lithuania.
BALEZENTIS Alvydas. Prof. dr., Mykolas Romeris University, Lithuania.
BUBNYS Remigijus. Assoc. prof. dr., Siauliai State College, Siauliai Un-ty, Lithuania.
CIEGIS Remigijus. Prof. habil. dr., Vytautas Magnus University, Lithuania.
DAPKUS Rimantas. Assoc. prof. dr., Kaunas University of Technology, Lithuania.
DAUKILAS Sigitas. Prof. dr., Aleksandras Stulginskis University, Lithuania.
GARGASAS Audrius. Assoc. prof. dr., Aleksandras Stulginskis University, Lithuania.
GRUBLIENE Violeta. Assoc. prof. dr., Klaipeda University, Lithuania.
JESEVIČIŪTE-UFARTIENE Laima. Dr. Vytautas Magnus University, Lithuania.
KAVALIAUSKIENE Žaneta. Dr., Šiauliai University, Lithuania.
KLIMAS Edmundas. Asist., Klaipeda University, Lithuania.
KRIŠČIUNAS Kęstutis. Prof. habil. dr., Kaunas University of Technology, Lithuania.
KRIŠČIUKAITIENE Irena. Dr., Lithuanian Institute of Agrarian Economics.
KULIEŠIS Gediminas. Dr., Lithuanian Institute of Agrarian Economics.
LIEPINA Rita. Dr. oec., prof. Rezekne Higher Education Institution, Latvia.
MAKUTENAS Valdemaras. Assoc. prof. dr., Aleksandras Stulginskis Un-ty Lithuania.
MAKUTENIENE Daiva. Assoc. prof. dr., Aleksandras Stulginskis Un-ty Lithuania.
MARCINKEVIČIŪTE Lina. Assoc. prof. dr., Aleksandras Stulginskis Un-ty Lithuania.
NOVOŠINSKIENE Albina. Assoc. prof. dr., Aleksandras Stulginskis Un-ty, Lithuania.
MISIŪNAS Algimantas. Assoc. prof. dr., Vilnius University, Lithuania.
PAREIGIS Rimantas Aloyzas. Assoc. prof. dr., Vilnius University, Lithuania.
PILELIENE Lina. Assoc. prof. dr., Vytautas Magnus University, Lithuania.
RADZEVICIUS Gediminas. Assoc. prof. dr. European Regional Policy Institute, Lithuania.
RAKŠTYS Rolandas. Lecturer, Aleksandras Stulginskis University, Lithuania.
RAMANAUSKAS Julius. Prof., habil. dr., Klaipeda University, Lithuania.
RAMANAUSKIENE Jadvyga. Prof. dr., Aleksandras Stulginskis University, Lithuania.
RAUPELIENE Asta. Assoc. prof. dr., Aleksandras Stulginskis University, Lithuania.
RAULUSKEVICIENE Jolanta. Lecturer, Aleksandras Stulginskis University, Lithuania.
SKULSKIS Virginijus. Dr., Lithuanian Institute of Agrarian Economics. Vilnius.
STASYS Rimantas. Prof. dr., Klaipeda University, Lithuania.
STRIKIS Voldemaras. Prof., dr., Latvia University of Agriculture.
SEDZIUVIENE Natalija. Dr., Siaulių valstybine kolegija, Lithuania.
SIMANSKIENE Ligita. Prof. dr., Klaipeda University, Lithuania.
TAMULIENE Vilma. Assoc. prof. dr., Aleksandras Stulginskis University, Lithuania.
VAZNONIS Bernardas. Assoc. prof. dr., Aleksandras Stulginskis University, Lithuania.
VIJEIKIS Juozas. Prof. dr., Lithuanian University of Educational Sciences.
VVEINHARDT Jolita. Assoc. prof. dr., Vytautas Magnus University, Lithuania.
ZINOVCUK Vytalij. Prof. habil. dr. University of Agriculture and Ecology, Ukraina.
ZUPERKA Aurimas. Dr. dr. Klaipeda University, Lithuania.
ZUKOVSKIS Jan. Assoc. prof. dr., Aleksandras Stulginskis University, Lithuania.

DUOMENYS APIE AUTORIUS/Data about autors

ADAMONIENE Rūta. Prof. dr., Mykolas Romeris University, Lithuania. Address: V. Putvinskio str. 70, Kaunas, LT-44211. Tel. 862093889. E-mail <i>rutadam@mruni.eu</i>
ALEKSANDRAVICIUS Alvydas. Lector, Aleksandras Stulginskis University. Address: Universiteto 10, LT-53361, Akademija, Kauno distr. Phone: +370 37 75 22 36, +370 (614) 34220. E-mail <i>aleksandravicius@gmail.com</i>
ASTROMSKIENE Adele. Assoc. prof. dr., Aleksandras Stulginskis university. Address: Universiteto 10, Akademija, Kauno r., LT-53361. Tel. 8 37 752 328. E-mail <i>adele.astromskiene@asu.lt</i>
BALEZENTIS Tomas. Specialist, Lithuanian Institute of Agrarian Economics. Address: V. Kudirkos str. 18, LT-03105 Vilnius. E-mail <i>tomas@laei.lt</i>
BALTUSIENE Jurgita. PhD student, Aleksandras Stulginskis University. Address: Universiteto 10 str., LT-53361, Akademija, Kauno distr. Tel. +370 752259. E-mail <i>Jurgita.Baltusiene@asu.lt</i>
BINKIENE Danutė. Lecture, Kaunas College. Tel. +370 604 92944. E-mail <i>danute.binkiene@fc.kauko.lt</i>
CIEGIS Remigijus. Prof. habil. dr., Vytautas Magnus University. Address: Donelaicio str. 28, LT-44280, Kaunas. Tel. (37) 323639. E-mail: <i>remigijus.ciegis@vukhf.lt, r.ciegis@evf.vdu.lt</i>
DAMBRAUSKIENE Vaida. PhD student, Aleksandras Stulginskis University. Address: Universiteto. 10 str., LT-53361, Akademija, Kauno distr. Tel. +370 752259. E-mail <i>vaidaprok@yahoo.com</i>
DEMENTJEVA Jelena. Lecturer, Klaipeda University. Address: Minijos str. 155, LT-93185, Klaipeda, Lithuania. Tel.: +370 46 398 676, +370 614 94607. E-mail <i>jelena.dem@gmail.com</i>
GARGASAS Audrius. Assoc. prof. dr., Aleksandras Stulginskis University. Address: Universiteto 10, LT-53361 Akademija, Kaunas distr. Tel. +370 7 752278. E-mail <i>audrius.gargasas@asu.lt</i>
GREBLIKAITE Jolita. Lecturer, dr., of Social Sciences at the Institute of Europe, Kaunas University of Technology. E-mail <i>jolita.greblikaite@ktu.lt</i>
GULBOVAITE Evelina. Master's student, Vytautas Magnus University. Address: S. Daukanto st. 28, LT-44246, Kaunas. Tel. +370 695 18783. E-mail <i>ewellinne@gmail.com</i>
JASZCZAK Agnieszka. Dr., University of Warmia and Mazury in Olsztyn. Address: Prawochenskiego 17, 10-727 Olsztyn, Poland. Tel. 0048895234182. E-mail <i>agaj77@o2.pl</i>
KAVALIAUSKIENE Zaneta. Dr., Siauliai university. Adress: Architektu str. 1, Siauliai. Tel. 8 682 40024. E-mail <i>zaneta.kava@gmail.com</i>
KRIŠČIUKAITIENE Irena. Dr., Lithuanian Institute of Agrarian Economics. Address: V. Kudirkos str. 18, LT-03105 Vilnius. Tel. 85 2622459. E-mail <i>irena@laei.lt</i>
LAKIS Artūras. Lithuanian Institute of Agrarian Economics. Adress: V. Kudirkos str. 18. Vilnius, LT-03105. Tel. 85 2613852. E-mail <i>a.lakis@laei.lt</i>
LAKSTUTIENE Ausrine. Assoc. prof. dr., Kaunas University of Technology, Tel. + 370-3000561. E-mail <i>ausrine.lakstutiene@ktu.lt</i>
MAKUTENIENE Daiva. Assoc. prof. dr., Aleksandras Stulginskis University. Address: Universiteto 10, LT-53361 Akademija, Kaunas distr. Tel. +370 7 752259. E-mail <i>daiva.makuteniene@asu.lt</i>
MIETULE Iveta. Ph. dr. (econ.), Rezekne Higher Education Institution. Adress. Atbrivosanas aleja 90, Rezekne, LV4600, Latvia. E-mail <i>mietule@inbox.lv</i>
MUGIENE INDRA. MSc., Aleksandras Stulginskis University. Adress. Nevezio 24, LT-58158 Paobelys, Kedainių distr. Tel. 869803241. E-mail <i>indraxm@gmail.com</i>
NAMIOTKO Virginija. Lithuanian Institute of Agrarian Economics. Address: V. Kudirkos str. 18, LT-03105 Vilnius. Tel. 85 2613852.
NAVICKAITE Indre. MSc., of European Integration Master Studies Programme in Institute of Europe, Kaunas University of Technology. E-mail <i>indre.navickaite@ktu.lt</i>
NOVIKOVA Anastasija. MSc., Aleksandras Stulginskis University. Address: Universiteto . 10 str., LT-53361, Akademija, Kauno distr. Tel. +370 752259. E-mail <i>anastasija.novikova@asu.lt</i>
PILELIENE Lina. Assoc. prof. dr., Vytautas Magnus University. Address: S. Daukanto st. 28, Kaunas 44246, Lithuania. Tel. +370 37 327856. E-mail <i>l.pileliene@evf.vdu.lt</i>

RADZEVICIUS Gediminas. Assoc. Prof. dr., European Regional Policy Institute. Address: S. Konarskio 49-612, LT-03123 Vilnius. Tel. (8 5) 2030007. E-mail erpi@erpi.lt
RAMANAUSKAS Julius. Prof. habil. dr., Klaipeda University. Address: Minijos str. 155, LT-93185, Klaipeda, Lithuania. Tel. +370 698 17677. E-mail julius.ramanauskas@asu.lt
RAUPELIENE Asta. Dr. assoc. prof., Aleksandras Stulginskis University. Address: Universiteto 10, LT-53361, Akademija, Kauno distr. Phone +370 37 75 22 36. E-mail asta.raupeliene@asu.lt
SLAVICKIENE Astrida. Prof. dr., Aleksandras Stulginskis university. Address: Universiteto 10, LT-53361 Akademija, Kaunas distr. Tel. (8 37) 752277. E-mail Astrida.Slavickiene@asu.lt
STANYTE Sandra. Postgraduate, Aleksandras Stulginskis University. Tel. +370 631 13132. E-mail stanyte.sandra@gmail.com
STONCIUVIENE Neringa. Prof. dr., Aleksandras Stulginskis university. Address: Universiteto 10, LT-53361 Akademija, Kaunas distr. Tel. (8 37) 752257. E-mail neringa.stonciuviene@asu.lt
SEDZIUVIENE Natalija. Assoc. prof. Dr., Siauliai State college, Address: Ausros av. 40, LT-76241, Siauliai, Lithuania. Tel. +370 41 523768. E-mail direktore@svako.lt
SONTAITE Migle. Dr. lecturer, Vytautas Magnus University. Address: S. Daukanto st. 28, Kaunas LT-44246, Lithuania. Tel. +370 37 327856. E-mail m.sontaite@evf.vdu.lt
SZUCS Linda. Ph. d. Student, Georg-August University of Göttingen. Address: Büsgenweg 3, 37077 Göttingen, Germany. Tel. 00495513922326. E-mail lszuecs@gwdg.de
TAMULIENE Vilma. PhD, Kaunas Faculty of Humanities Vilnius University. Address: Muitines st. 8, Kaunas, LT-44280, Lithuania. Tel. +370 37 201501. E-mail vilma.tamuliene@gmail.com
URBAS Mindaugas. Marketing manager, Joint Stock Company TOPO CENTRO Prekyba. Address: R. Kalantos st. 32, LT-52494, Kaunas, Lithuania. Tel. +370 37 302901. E-mail m.urbas@yahoo.com
VAZNONIENE Marija. Aleksandras Stulginskis university. Address: Universiteto 10, LT-53361 Akademija, Kaunas distr. Tel. (8 37) 752257. E-mail Marija.Bendaraviciute@stud.asu.lt
VAZNONIS Bernardas. Assoc. prof. dr. Aleksandras Stulginskis university. Address: Universiteto str. 10, Akademija, LT-53361, Kauno distr. Tel. (8-37) 752277. E-mail bernardasv@gmail.com
VAZNONIS Vytautas. Lecturer, Aleksandras Stulginskis University. Address: Universiteto 10 str., LT-53361. Akademija, Kaunas distr. Tel. (8-37) 752259. E-mail vytautas.vaznonis@asu.lt
VIJEIKIS Juozas. Prof. dr., Lithuanian University of Educational Sciences. Address: Sevcenkos 31, Vilnius. Tel. 868832115. E-mail juozas.vijeikis@vpu.lt
VINCIUNIENE Valerija. Assoc. prof. dr., Aleksandras Stulginskis university. Address: Universiteto 10, LT-53361 Akademija, Kaunas dr. Tel. (8 37) 752259. E-mail Valerija.Vinciuniene@asu.lt
VITUNSKIENE Vlada. Prof. dr., Aleksandras Stulginskis university. Address: Universiteto str. 10, LT-53361, Akademija, Kauno distr. Lithuania. Tel. +370 752259. E-mail vlada.vitunskiene@asu.lt
VVEINHARDT Jolita. Assoc. prof. dr., Vytautas Magnus university. Address: S. Daukanto str. 28, Kaunas, 44246, Lithuania. Tel.: +370 37 327856, +370 698 06668. Fax. +370 37 327857. E-mail j.vveinhardt@evf.vdu.lt
ZALEVICIENE Aiste. Šiauliai Municipality Administration. Address: Vasario 16-osios str. 62, LT-76295 Siauliai, Tel. +370 41 383420. Fax. +370 41 524115. E-mail a.zaleviciene@siauliai.lt
ZILINSKAS Vytautas Jonas. Prof. dr., Klaipeda University. Address: Minijos str. 155, LT-93185, Klaipeda, Lithuania. Tel.: +370 46 398 666, +370 614 94607. E-mail zilinskas.vytautas@gmail.com
ZUKOVSKIS Jan. Dr., Aleksandras Stulginskis university. Address: Universiteto str. 10, LT-53361 Akademija, Kauno distr. Tel. (8 37) 338190. E-mail Janas.Zukovskis@gmail.com

VADYBOS MOKSLAS IR STUDIJOS – KAIMO VERSLŲ IR JŲ INFRASTRUKTŪROS PLĖTRAI

Periodinis mokslo darbų žurnalas (ISSN 1822-6760) leidžiamas nuo 1999 m. Per šį laikotarpį keitėsi žurnalo forma, struktūra, turinys, išleidimo periodiškumas. 1999–2005 m. jis buvo leidžiamas vieną kartą, o nuo 2007 m. – keturis-penkis kartus per metus. 2006 m. žurnalas įrašytas į Lietuvos mokslo tarybos 2005 m. gruodžio 19 d. nutarimu patvirtintą tarptautinę duomenų bazę Business Source Complete (EBSCO) (Peer-Rewieved). Asmuo, prenumeruojantis šią duomenų bazę, gali matyti žurnalo straipsnius – <http://search.ebscohost.com>, o viešajame leidinių sąrašė – žurnalo pavadinimą – <http://www.epnet.com/titleLists/bt-other.htm>. Šiuo metu žurnalas registruotas ir Ulrich's bei IndexCopernicus tarptautinėse duomenų bazėse.

Publikacijos žurnale yra mokamos – 200 Lt už straipsnį.

Žurnalo tikslas – skatinti kaimo verslų ir jų infrastruktūros bei tvarią kaimo plėtrą, kooperaciją, inovacijų diegimą. Publikuojami straipsniai padeda stiprinti šalies ir tarptautinį mokslo ir kaimo verslų bendradarbiavimą, supažindinti kaimo verslo subjektus su svarbiausiais žemės, maisto, žuvininkystės ūki bei kaimo plėtrą reglamentuojančiais nacionaliniais, Europos Sąjungos bei tarptautiniais teisės aktais reikalavimais ir jų taikymu.

Žurnale skelbiami Lietuvos aukštųjų mokyklų, mokslo institucijų mokslininkų, gamybininkų, praktikų ir užsienio šalių mokslininkų iš Baltarusijos, Čekijos, Danijos, Estijos, Italijos, Latvijos, Lenkijos, Olandijos, Rusijos, Slovakijos, Slovėnijos, Suomijos, Ukrainos, Vokietijos bei kitų valstybių darbai. Paminėtina, kad kai kurie žurnalo numeriai publikuojami kartu su kitų valstybių mokslo institucijomis.

Žurnalo pavadinimas byloja, kad straipsniai turi būti vadybos ir administravimo krypties, nagrinėti mokslo ir studijų problemas, praktiškai ar teoriškai susietas su kaimu, žemės ūkiu ir jo gamybine infrastruktūra. Be to, žurnale gali būti publikuojami bendrojo pobūdžio teoriniai vadybos ir administravimo krypties straipsniai. Pateikiami straipsniai turi visiškai atitikti redakcijos nustatytus reikalavimus.

Straipsnius recenzuoja 2 straipsnio tematiką atitinkančios srities mokslininkai: pirmąjį recenzentą pasirenka autorius ir jo recenziją pateikia kartu su ištaisytu pagal recenzento pastabas straipsniu, o kitą recenzentą (slaptą) skiria redakcija. Recenziją pageidautina rašyti naudojant parengtą formą (pridedama).

Straipsnis turi būti originalus, anksčiau nespausdintas ir nepateiktas skelbti kituose leidiniuose, straipsnyje pateiktos visos nuorodos į kitų autorių publikacijas.

Kviečiame visus susidomėjusius rašyti mokslinius straipsnius ir dalytis savo mokslo, studijų ir gamybos vadybos patirtimi. Tikimės glaudaus, kūrybingo bendradarbiavimo.

Žurnalo archyvas, reikalavimai straipsniams, deklaracijos ir recenzijos formas galima rasti šioje interneto svetainėje – <http://www.asu.lt/vadyb/lt>

Universiteto 10, Akademija, LT-53361, ASU.

Tel. +370 698 17677. El. paštas Julius.Ramanauskas@asu.lt

MANAGEMENT THEORY AND STUDIES FOR RURAL BUSINESS AND INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT

The periodical journal of scientific publications (ISSN 1822-6760) is being published since 1999. Content, the form and periodicity of the journal has changed over this period of time. In the period of 1999–2006 the edition was published once per year, since 2007 – four times per year. Contents of all publications and editorial boards could be found in an archive.

In 2006 the journal was included into the list of international database Business Source Complete (EBSCO) (Peer-Reviewed). Those subscribing to this database can find articles of this publication <http://search.ebscohost.com>, and a title of an article can be found in the public web site – <http://www.epnet.com/titleLists/bt-other.htm>. At the time journal is registered also in international databases: Ulrich's and Index-Copernicus.

Publications in the journal are paid 75 EUR.

The aim of the journal is to promote and share scientific ideas of business and administration, practically and theoretically related to countryside, agriculture and its infrastructure. There could be also published theoretical articles in the field of management and administration.

In the journal are published scientific articles of scientists, industrial workers and practitioners from higher educational and scientific institutions of Lithuania, Check Republic, Denmark, Estonia, Finland, Germany, Holland, Italy, Poland, Russia, Slovak Republic, Ukraine and other countries. It should be mentioned as well that some journal volumes were published together with scientific institutions of other countries.

We invite scientists to submit scientific articles and share their scientific and industrial management experiences. As manifested by the title of the journal the articles have to be written in the field of management and administration, have to analyse science and studying problems, have to be practically and theoretically related to countryside, agriculture and its infrastructure. There could be also published theoretical articles in the field of management and administration.

Presented articles must be not published elsewhere and should correspond to the **requirements** instituted by the editorial board of the journal. Articles should be reviewed by 2 scientists, whose field of scientific research corresponds to the article's subject. One reviewer is chosen by the author and should present review together with the article, another reviewer is appointed by the editorial board. Reviews are to be written using a prepared **form**. An archive of the journal, requirements for articles and the form for a review can be found at the following web site – <http://www.asu.lt/vadyb/en>

Aleksandras Stulginskis university,
Universiteto 10, Akademija, LT-53361 Kaunas distr., Lithuania.
Tel. +370 698 17677. E-mail Julius.Ramanauskas@asu.lt

Editorial board

Reikalavimai straipsniams ir jų įforminimas

1. Žurnale publikuojami originalūs ir niekur kitur neskelbti moksliniai straipsniai, atitinkantys žurnalo tematiką, t. y. „Vadybos mokslas ir studijos – kaimo verslų ir jų infrastruktūros plėtrai“. Be to, gali būti publikuojami bendrojo pobūdžio teoriniai vadybos ir administravimo krypties straipsniai.

2. Straipsnis turi būti pateiktas viena iš ES šalių (pageidautina anglų k.) arba rusų kalba. Straipsnio apimtis – 5–8 (A4 formato, Single tarpo dydžiu tarp eilučių) mašinos rašio lapai.

3. Straipsnio struktūra: pavadinimas, autoriaus (autorių) vardas (-ai) ir pavardė (-ės) bei darbovietė (-ės), anotacija (informacija apie tyrimo aktualumą, tikslus, metodiką ir pagrindinius rezultatus), raktiniai žodžiai, JEL kodai, įvadas, tyrimo metodika, rezultatai, išvados, literatūra, santrauka.

4. Tekstų rengimo sistema – Microsoft Word, šriftas – Times New Roman.

5. Bendrieji reikalavimai.

- paraštės: iš viršaus ir apačios, iš kairės ir dešinės – 2,0 cm, tekstas 1 intervalo eilėtarpiu, lygiuojamas dešinėje lapo pusėje, atitraukimai – 1,27 cm;

- pavadinimas (didžiosiomis raidėmis, centruojamas) – 14 pt, Bold;

- autoriaus (-ų) vardas (-ai) ir pavardė (-ės) (centruojami) – 14 pt, Bold;

- darbovietė (centruojama) – 14 pt, Italic;

- anotacija (antraštė nerašoma, ne mažiau kaip 100 žodžių) – 12 pt, Normal;

- raktiniai žodžiai (pateikiami pagal abėcėlę) – 12 pt, Italic;

- JEL kodai (žr. http://www.econlit.org/subject_descriptors.html#J) – 12 pt, Italic;

- įvadas ir pagrindinis tekstas – 14 pt, Normal;

- jei straipsnis parengtas lietuvių kalba, jo santrauka – anglų kalba. Jei straipsnis parengtas kita ES šalių arba rusų kalba, pateikiamos 2 santraukos: lietuvių ir anglų kalba. Santraukoje turi būti: straipsnio pavadinimas, autoriaus vardas ir pavardė bei darbovietė, santraukos tekstas (informacija apie tyrimo aktualumą, tikslus, metodiką ir pagrindinius rezultatus) raktiniai žodžiai, JEL kodai. Santraukos apimtys – ne mažiau kaip 100 žodžių – 12 pt, Normal;

- literatūra – 12 pt, Normal;

- skyrių pavadinimai lygiuojami prie kairiojo lapo krašto ir atskiriami nuo teksto 1 eilutės intervalu – 14 pt, Bold.

6. Formulės ir tekstas lentelėse, diagramose bei paveiksluose – 12 pt, Normal.

7. Lentelių ir paveikslų pavadinimai – 14 pt, Normal.

8. Informacija apie autorių (-us) – tik anglų kalba (pavardė, vardas, darbovietė, adresas, telefonas, el. paštas) – 12 pt, Normal, pateikiama straipsnio pabaigoje atskirame puslapyje.

9. Straipsnius recenzuoja du straipsnio tematiką atitinkančios srities mokslininkai: pirmąjį pasirenka autorius ir jo recenziją pateikia kartu su straipsniu, o antrąjį recenzentą skiria red. kolegija. Recenziją rekomenduojama rašyti naudojant parengtas formas.

Straipsnio dokumentavimas. Tekste paprastuose skliausteliuose žymima cituojamo šaltinio vieno autoriaus pavardė (be vardo) ar pirmasis (kartais du–trys pirmieji) antraštės žodis ir, atskyrus kableliu, šaltinio leidimo metai, pvz., (Klova, 1996;

Žemės ūkio raidos ..., 2008). Jei tekste pateikiama citata, žymimas šaltinio puslapio numeris, pvz., (Klova, 1996, p. 58).

Literatūros sąrašas pateikiamas abėcėlės tvarka pagal cituojamų autorių pavardes (antraštes). Šaltiniai sąrašė numeruojami. Kiekvienas literatūros sąrašė pateiktas *šaltinis turi turėti nuorodą tekste*, o visos tekste naudotos *nuorodos į šaltinius turi būti įtrauktos į literatūros sąrašą*.

Redakcijai el. paštu (*Julius.Ramanauskas@asu.lt*) siunčiama: 1) pirmojo recenzento recenzija (forma pridedama); 2) ištaisytas ir suderintas su pirmoju recenzentu straipsnis; 3) nustatytos formos Deklaracija (forma pridedama).

Literatūros sąrašo sudarymo pavyzdžiai

Monografija, knyga. Jakubavičius, A., Strazdas, R., Gečas, K. (2003). Inovacijos. Procesai, valdymo modeliai, galimybės. – Vilnius: Lietuvos inovacijų centras.

Straipsnis žurnale. Skulskis, V., Stankaitytė, B., Daunytė, R. (2011). Paramos įtaka įvairių ūkininkavimo tipų ekologinių ūkių ekonominiams rezultatams // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. Nr. 5 (29).

Šaltinis internete. Hume, D. A. Treatise of human nature: Being An Attempt Introduce the method of reasoning into moral subjects. – <http://socserv2.socsci.~econ/ugcm/3113/hume/treat.html> [2009 02 01].

Requirements and style of papers

1. The paper must fit to the journal thematic, namely „Management theory and studies for rural business and infrastructure development“.

2. The paper must be presented in one of the EU languages or Russian (recommendable in English), whereas summary – in English. Length of the papers – 5–8 (A4 format, Single) pages.

3. Structure of the paper: title, author's first name and surname, workplace, annotation (topicality, aims, methods, main results), JEL codes, introduction, methodology of the research, results, conclusions, literature, and summary.

4. The papers have to be prepared by Microsoft Word, font – Times New Roman.

5. Common requirements:

- page setup: top and bottom, left and right margins – 2.0 cm;
- title – capital letters, centered – 14 pt, Bold;
- author's first name and surname – centered, 14 pt, Bold;
- affiliation – centered, 14 pt, Italic;
- annotation (at least 100 words) – 12 pt, Normal;
- key words (presented in alphabetical order) – 12 pt, Italic;
- JEL codes (see http://www.econlit.org/subject_descriptors.html#J) – 12 pt, Italic;
- introduction and main text – 14 pt, Normal;

- summary in English, in case the paper is prepared in Lithuanian. In case the paper is prepared in one of the EU languages or Russian, the summary is given in Lithuanian and English. Summary must contain: title of the paper, author's first name and surname, affiliation, and text of summary (topicality, aims, methods, main results) – at least 100 words – 12 pt, Normal;

- references – 12 pt, Normal;

- titles of sections are aligned to left and separated from the text by single line spacing – 14 pt, Bold.

6. Formulae and text in the tables – 12 pt, Normal.

7. Captions of tables and figures – 14 pt, Normal.

8. Information about author: surname, first name, affiliation, address, telephone, e-mail) – 12 pt, Normal, must be presented on a separate page.

9. The papers will be reviewed by two reviewers: the first review should be presented by the author together with paper, whereas the second reviewer will be appointed by editors. Form of review is presented in the journal website.

Citations. In the text either the surname of the first author of the source cited, or the first word (sometimes first two words) of the source together with the year of publication (separated by comma) are presented in parentheses, e. g. (Klova, 1996; Žemės ūkio..., 2008). If a citation is used in the text, the number of publication's page should be indicated as well, e. g. (Klova, 1996, p. 58).

References are presented in alphabetical order according to the surnames of cited authors (titles). The references are numbered. Each reference should be cited in the article and *vice versa*.

The following documents are sent to the Editorial board via E-mail (*Julius.Ramanauskas@asu.lt*): 1) the report provided by the first reviewer; 2) the corrected paper which is approved by the first reviewer; 3) the author declaration (the declaration form is attached).

Examples of references

Monograph, book. Jakubavičius, A., Strazdas, R., Gečas, K. (2003). Inovacijos. Procesai, valdymo modeliai, galimybės. – Vilnius: Lietuvos inovacijų centras.

Article in the journal. Skulskis, V., Stankaitytė, B., Daunytė, R. (2011). Paramos įtaka įvairių ūkininkavimo tipų ekologinių ūkių ekonominiams rezultatams // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. Nr. 5 (29).

Source on the internet. Hume, D. A. Treatise of human nature: Being An Attempt Introduce the method of reasoning into moral subjects. – <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3113/hume/treat.html> [2009 02 01].

Straipsniai spausdinami iš autorių
pateiktų originalų
*The articles are published
according to the authors' originals*

Sudarytojai/ *Editors-in-charge*:
J. Ramanauskas, A. Gargasas
Redagavo G. Bruzgytė

SL 399. 2012-03-21. Sp. l. 14,75. Tiražas 80 egz. Užsakymo Nr. 8.
Leido ir spausdino ASU Leidybos centras.
Studentų g. 11, LT-53361 Akademija, Kauno r.