

# SUNKMEČIO LIETUVOS ŽEMĖS ŪKYJE NEBUVO?

*Interviu su UAB „Konekesko Lietuva“ generaline direktore  
**Lina Morkūnaite***

**Vaiva Bražionytė, EKT**

**Vaiva Bražionytė,**  
**EKT:** „Kaip vertinate žemės ūkio sektoriaus perspektyvas Lietuvoje?“

**Lina Morkūnaitė:** *“Mes vis kartojame ir tikime, kad Lietuva – vis dar žemės ūkio kraštas. Kalbant apie žemės ūkio sektoriaus perspektyvas ar prognozes Lietuvoje, norime pastebėti, kad rinka dar nėra „prisotinta“, rinka dar turi potencialą modernizuotis, keistis, kelti našumą ir pelningumą. Stambūs ūkiai, tiesa, rodo itin didelę pažangą, naudodami modernias technologijas, techniką ir sprendimus, ko gero, kilusių iš poreikio konkuruoti. Maži ūkiai vis dar naudoja „seno tipo“ technologijas, mažiau - Vakarų Europoje gaminamą, kokybiškesnę, aukštesnių ergonomijos, ekologijos standartų techniką, ko gero, dėl mažesnių investicijų galimybes.*

*Palyginus Lietuvos ūkius ir žemės ūkio situaciją su ES esančiais ūkiais, manome, kad perspektyvos bus susijusios su konkurencija, tuo pačiu su efektyvumo, našumo, pelningumo paieška, ekologinių sprendimų pritaikymu, vis atsirandančiais naujais technologijų sprendimais ūkyje.”*

*„Mes vis kartojame ir tikime, kad Lietuva – vis dar žemės ūkio kraštas. Kalbant apie žemės ūkio sektoriaus perspektyvas ar prognozes Lietuvoje, norime pastebėti, kad rinka dar nėra „prisotinta“. <...>*

*Sunkmečio, gal ir drąsiai pasakysime, Lietuvos žemės ūkyje nebuvo “  
 (Lina Morkūnaitė)*

**Vaiva Bražionytė,**  
**EKT:** „Ar, Jūsų manymu, Lietuva jau pergyveno ekonomikos sunkmetį šioje srityje?“

**Lina Morkūnaitė:** *“Sunkmečio, gal ir drąsiai pasakysime, Lietuvos žemės ūkyje nebuvo (kokį patyrė namų ūkių vartotojai, statybinis sektorius) dėl keletos priežasčių: skiriamų Europos Sąjungos fondų, išmokų ir valstybės rėmimo. Antra vertus, sunkmetis žemės ūkyje gali būti smarkiai susijęs ne tik su globalia ekonomika, bet su kitais sunkiais valdomais veiksniais: oro sąlygomis, stichijomis, nelygiomis konkuravimo sąlygomis ir pan.“*

**Vaiva Bražionytė,**  
**EKT:** „O kaip  
 vertinate situaciją  
 statybų  
 sektoriuje?“

**Lina Morkūnaitė:** „Statybų sektoriuje situacija yra prieštaringa. Tokio pakilimo, kaip buvo 2006 m. ar 2007 m. (statybinės technikos pardavimai buvo tris-keturis kartus didesni), nesitikime ir ekonomikos apžvalgose tokių planų nerandame. Situacija Europoje ir Pasaulyje įtakoja ir klientų pasirinkimus Lietuvoje. Bendrovės motininė kompanija Konekesko turėjo atlikti svarbius rinkos tyrimus ir atitinkamai priimti sprendimus: beveik pusė statybinės technikos rinkos Europoje yra ekskavatoriai, taip pat didelį skaičių sudaro dirbantys didelių gabaritų ratiniai krautuvai ir teleskopiniai šakiniai krautuvai; tuo tarpu kompaktinės serijos krautuvų pardavimai taip ir neatsigavo po 2009 m. sąstingio. Priežastis naudoti stambesnę įrangą ir techniką gali būti susijusi su didesniais statybos projektais, didesnio našumo siekiu ir įmonių konsolidacija.“

[www.ektmokymai.lt](http://www.ektmokymai.lt)



„Kalbant apie kelių statybos techniką, bendrovė mano, kad poreikis (taip pat investicijos) taisyti Lietuvos kelius padidės du ar tris kartus, jeigu keliai nebus atnaujinami nuolatos. Lietuvoje kuriasi naujos laisvos ekonominės zonos (pvz., Panevėžyje), kurių vienas didžiausių pristatomų privalumų – gera strateginė vieta šalyje, geras susisiekimas ir gera kryptis rytų ir šiaurės kryptimi. Lietuvai reikia ir reikės geros kokybės kelių.“

„Prieštaringa situacija yra statybų sektoriuje. <...> poreikis (taip pat investicijos) taisyti Lietuvos kelius padidės du ar tris kartus.“  
 (Lina Morkūnaitė)

**Vaiva Bražionytė, EKT:** *“Kaip įvairios technikos rinka Lietuvoje atrodo palyginti su analogiškomis rinkomis Latvijoje, Estijoje ar kitose Europos valstybėse?”*

**Lina Morkūnaitė:** *“Lietuvoje mes pastebime daugiau smulkių privačių ūkių. Galvojame, kad žemės ūkiai Lietuvoje buvo stipriai naikinami (dar mūsų atsimenamais laikais prieš 30 ir daugiau metų), ir po to – sunkiai atstatomi. Tuo tarpu pastebime, kad Estijoje išliko stambūs ūkiai, jų valdymo tradicijos. Latvijoje, mūsų asmeniniu pastebėjimu, žemės ūkio technikos modernizacija yra aukštesnio lygio, nei Lietuvoje. Konekesko patirtis rodo, kad kaimynai Estijoje ir Latvijoje nedvejodami renkasi kuo našesnę ir pažangesnę techniką, neabejodami perka aukštos kokybės servisą. Tuo tarpu, pastebime, kad didelė dalis žemės ūkio klientų Lietuvoje yra konservatyvesni, atsargesni ir dažnai technikos remontą norėtų „pasidaryti patys“. Priešasčių gali būti įvairių: pažangios technologijos reikalauja papildomų jos valdymo žinių, tačiau ne visada žemės ūkyje galima rasti kvalifikuotą darbo jėgą, ne visada visos technikos funkcijos yra išnaudojamos, atsiranda priklausomybė nuo gamintojo specializacijos, situacija rinkoje verčia taupyti, o paramos fondai neatsižvelgia į modernios technikos potencialą.*

*“Konekesko patirtis rodo, kad kaimynai Estijoje ir Latvijoje neabejodami renkasi kuo našesnę ir pažangesnę techniką, nedvejodami perka aukštos kokybės servisą. Tuo tarpu, pastebime, kad didelė dalis žemės ūkio klientų Lietuvoje yra konservatyvesni, atsargesni, ir dažnai technikos remontą norėtų „pasidaryti patys“.*  
(Lina Morkūnaitė)

*Bet kokių atveju, kalbant apie žemės ūkio skirtumus Baltijos šalyse, svarbu pažymėti, kad Lietuvos rinka yra didžiausia visais aspektais: dirbamos žemės plotu, parduotų prekių kiekiu (įskaitant techniką), čia daugiausia ir pardavėjų, ir pirkėjų, ir konkurentų.”*

*“Žemės ūkyje konkurencija yra labai didelė. Lietuvoje didesnė dalis statybinės technikos ir miško technikos pardavimų vykdomi skelbiant atvirusius konkursus. Pastarieji dažnai remiasi žemiausios kainos kriterijumi, todėl sunkiau rinkai pritaikyti ir parduoti aukštų technologijų, efektyvią techniką.”*

*(Lina Morkūnaitė)*

**Vaiva Bražionytė,**

**EKT:** *“Kaip vertinate konkurenciją įvairių sričių technikos pardavimo rinkose (žemės ūkio, statybos, aplinkos tvarkymo, logistikos, miško)?”*

**Lina Morkūnaitė:** *“Žemės ūkyje konkurencija yra labai didelė. Ji apima ir stambius žaidėjus (tarptautinių įmonių atstovus, žinomus prekių ženklus), ir mažus žaidėjus (mažiau žinomus, Rytų Europos gamybos standartų ir komplektacijos įmones). Konekesko Lietuva didžiuojasi (tikraja šio žodžio prasme) atstovaujamais technikos gamintojais. Tai laiko patikrinti, atsakingi ir itin aukštą kokybę garantuojantys Konekesko grupės partneriai. Kaip pavyzdžiai gali būti išskiriami: Claas kombainų ir traktorių gamintojas Vokietijoje, kurio kombainai pasižymi itin dideliu našumu ir ekonomiškumu, aukštomis technologijomis, ekologija ir galimybe dirbti įvairiomis oro sąlygomis. Claas gamintojas jau turi 100 metų patirties, pripažįstamas visame pasaulyje. Ne veltui šiemet parodoje "Ką pasėsi... 2014" surengtame geriausių parodos eksponatų konkurse mūsų pristatytas traktorius Claas Axion 850 tapo nugalėtoju.”*



### Vidinė komunikacija ir komandos galia

Lektorius: [Ingrida Sirutienė](#)

Registruotis

Atsisiųsti  
programą

**Išsilavinimas:**

- Kauno Technologijos Universitetas, Verslo Administravimo fakultetas. 1993-1997 m.
- ISM Vadybos ir Ekonomikos Universitetas. Magistro studijos vadovams. 2002-2006 m.
- BICG Baltic Institute of Corporate Governance. Executive education for Professional Board Members. 2009 m.
- Coaching Development, Ltd. 2012 m.
- ISM Vadybos ir Ekonomikos Universitetas. Papildomi moduliai. 2013-2014 m.

**Profesinė karjera:**

- UAB Konekesko Lietuva – Generalinė direktorė (įmonėje nuo 2002 m.).
- UAB "TETAS" – Nepriklausomas valdybos narys (nuo 2012 m.).
- UAB "Hydro Lietuva" – Finansų direktorė, likvidatorė (1998-2002 m.).
- Projektų vadovė UAB "Marijampolės agrochemija" likvidavimui (2000-2001 m.)
- AB "Raseinių agrochemija" – Generalinė direktorė (2000-2001 m.)

**Pasiekimai:**

- Nuo 2002 m. iki dabar – Asociacija Junior Chamber International Lietuva aktyvi dalyvė, 2008 m. – JCI Lietuva Prezidentė.
- 2009 m. iki dabar – Baltic Institute of Corporate Governance (BICG) narystė. 2013-2014 m. – BICG atrankos komisijos narė;
- 2009 m. – AIESEC Patarėjų tarybos narė;
- 2012 m. – Leonardo da Vinči projekto „YOUNG LEADERS“ Patariamiosios Tarybos narė (KTU).

**Lina Morkūnaitė**

**Lina Morkūnaitė:** “<...> Vokiečių Lemken žemės dirbimo įrangos prekės ženklas išskirtinis savo technologija, kuri padeda itin gerai paruošti dirvą ir ją prižiūrėti. Massey Ferguson traktorių gamintojas Prancūzijoje tiekia labai ekonomiškus ir patikimus traktorius, pritaikytus dirbti Europos sąlygoms. Statybinės technikos srityje galima išskirti „Kobelco“ ir šio vardo gamintoją Japonijoje, didelį dėmesį skiriantį technikos ir darbo kokybei, taupumui ir ekologijai. „Ponsse“ yra šeimos verslo ir šio vardo miško technikos gamintojas Suomijoje, kuris didelį dėmesį skiria kokybei ir ergonomikai. Konkurencija statybinės technikos rinkoje yra itin aukšta. Dėl susitraukusių rinkų Europoje ir pasaulyje, statybinės technikos gamintojai ieško įvairių galimybių išlaikyti savo pardavimus, taigi – konkurencijai skiria dideles pastangas. Lietuvoje didesnė dalis statybinės technikos ir miško technikos pardavimų vykdomi skelbiant atvirusius konkursus. Pastarieji dažnai remiasi žemiausios kainos kriterijumi, todėl sunkiau rinkai pritaikyti ir parduoti aukštų technologijų, efektyvių techniką.”

**Vaiva Bražionytė,**  
**EKT:** “Žemės ūkio sritis Lietuvoje, kaip ir ES – viena iš sričių, kuriai skiriama daugiausiai ES paramos lėšų. Ar žemės ūkio technikos pardavėjams pastarieji 5-7 metai buvo aukso amžius?”

**Lina Morkūnaitė:** “ES skiriama parama turi didelę reikšmę tiek kylančiam žemės ūkio našumui Lietuvoje, tiek pardavėjams, kurie parduoda techniką. Ar pardavėjams tai buvo „aukso amžius“, sunku pasakyti, nes pardavėjų rinkoje yra labai daug (didelė konkurencija didina vertę ir klientui), o ES parama skiriama ne tik technikai įsigyti, bet ir įvairiai kitai įrangai įsigyti, infrastruktūrai gerinti, kompetencijai didinti. Turime ir kitokį pavyzdį palyginimui: didžioji dalis 2013m. technikos pardavimų nebuvo susijusi su ES skiriama parama, klientai patys finansavo pirkimus ir investavo į technikos parko atnaujinimą. Gal ne „aukso amžiumi“ galime pavadinti šį etapą žemės ūkyje, bet tikrai „kitokiu etapu“, nes matome kitokius ūkių vadovus, kalbančius apie efektyvumą, o ne išgyvenimą, kitokį kaimą, kuriame norisi gyventi.”

**Vaiva Bražionytė,**  
**EKT:** *“Šiuo metu kalbant apie žemės ūkį Lietuvoje tenka girdėti tokių pasisakymų, kad ūkininkai per pastaruosius 4-5 metus tikrai gerai apsirūpino žemės ūkio technika ir per ateinančius 4-5 metus daugiau investuos į pastatus, kitą infrastruktūrą?”*

**Lina Morkūnaitė:** *“Iš pirmo žvilgsnio ,pamačius ES investicijas paramai, galima pagalvoti, kad ūkininkai ir ūkiai gerai apsirūpino žemės ūkio technika. Antra vertus, suprantame, kad technika sensta, turi kurtis nauji ūkiai, ūkiai didės, Europoje ir pasaulyje technologijos sparčiai keičiasi, todėl sustoti ties tuo, ką turi, negalima. Ir nebūtina viską finansuoti su ES parama, bet ji yra labai reikšminga ir suteikia galimybę pasiekti našumą žemės ūkyje greičiau.*

*Galima ir polemija šiuo klausimu: kaip iš tiesų būtų, jeigu ūkis gautų ne tikslinę paramą technikai pirkti, bet tiesiogines išmokas, kaip jas paskirstytų ūkiai ir kaip pasikeistų investicijų paskirtis. Manome, kad tikslinė parama leidžia tiksliau ir kryptingiau nukreipti lėšas, kontroliuoti, kadangi už jų panaudojimą taip pat atsako valstybė, skirianti savo dalį, ES ar kiti fondų valdytojai.”*

*“Nebūtina viską finansuoti su ES parama, bet ji yra labai reikšminga ir suteikia galimybę pasiekti našumą žemės ūkyje greičiau.”*  
*(Lina Morkūnaitė)*

**Vaiva Bražionytė,**  
**EKT:** *“Kaip Jūs vertintumėte Lietuvos ūkininkų naudojamą technikos amžių? Kaip dažnai Lietuvoje renkasi naudotą techniką, palyginus su nauja?”*

**Lina Morkūnaitė:** *“Naudojamos žemės ūkio technikos parko amžius Lietuvoje yra skirtingas. Didesniuose ūkiuose šio parko amžius siekia iki 5 metų (+/-), mažesniuose ūkiuose technikos parko amžius didesnis, pastarieji dažnai naudoja ir „belarus“ tipo techniką. Rinkoje skaičiuojamas vis dar labai didelis senos technikos (potencialiai keičiamos) vienetų skaičius, tačiau kai kuri technika tiesiog registruota, bet nenaudojama, kai kuri turi būti utilizuojama, kai kuri konsoliduojama.”*



**Lina Morkūnaitė:** *“Taigi, potencialas naujai technikai yra kitoks, nei rodo statistika. Visgi potencialas yra didelis vien dėl technikos rotacijos, jos keitimo nauja kas pvz. 5-7-10 metų. Konkurencija iš naudotos technikos pardavėjų yra, bet tik tam tikram klientų segmentui. Natūralu, kad ji egzistuoja ir, ko gero, ji priklausys nuo ekonominės situacijos šalyje ir besikeičiančio klientų prioriteto (ar pirkti naują, ar naudotis sena technika). Palyginus kolegų pastebėjimus Estijoje, Latvijoje ir Lietuvoje, pastarojoje pastebimas didesnis susidomėjimas panaudota technika (palyginti galime ir su panaudotų automobilių rinka), klientai patys ieško (ir randa) įvairios technikos Europoje ir net JAV.”*

*“Visgi, potencialas yra didelis vien dėl technikos rotacijos, jos keitimo nauja kas pvz. 5-7-10 metų. Rinkoje skaičiuojamas vis dar labai didelis senos technikos (potencialiai keičiamos) vienetų skaičius.”*  
(Lina Morkūnaitė)

**Vaiva Bražionytė,**  
**EKT:** *“Kokiomis priemonėmis bei metodais pavyksta užtikrinti išskirtinį klientų aptarnavimą, kurį keliate kaip vieną pagrindinių savo organizacijos tikslų?”*

**Lina Morkūnaitė:** *“Tikslą „viršyti klientų lūkesčius“ turi ne tik pardavėjai, bet ir visi darbuotojai: jei rengi dokumentą, jis turi būti labai aiškus, išsamus, jeigu parduodi techniką, su ja bus parduotas sprendimas ūkiui ir pan. Surasti sprendimą – vienas iš klientų lūkesčių viršijimo kriterijų. Bendrovėje nuo 2009 m. įdiegtas „matricinis“ valdymo stilius, kuris ne retai apsunkina vieningų standartų diegimą. Žemės ūkio ir statybinės technikos pardavėjai turi savo pardavimo standartus, o servisas (technikos remontas) ir atsarginių dalių pardavėjai turi savo standartus, atitinkančius savo resursus. Geram kontaktui su klientu, geram išaiškinimui ir pardavimui – oficialių aptarnavimo standartų netaikome. Tikime, kad mūsų klientas vertina atvirumą, paprastumą ir profesionalumą. Manome, kad galime viršyti klientų lūkesčius siūlydami šiuos sprendimus:*

**Lina Morkūnaitė:** „<...> automatizuotas serviso gedimų registravimas: įgalina užregistruoti kiekvieną gedimą, sekti jo eigą, taupyti kvalifikuotos jėgos resursus; Centrinis atsarginių dalių sandėlis: įgalina sukaupti itin didelį atsarginių dalių kiekį Latvijoje (kurias užsako tiek Lietuvos, tiek Estijos klientai), pristatyti prekes maksimaliai per 24 valandas; Elektroninė atsarginių dalių parduotuvė: įgalina klientą užsisakyti prekę 24 valandas per parą neišeinant iš namų, laukti prekių pristatymo per 24 valandas; Automatizuotas Kreditų limitų ir pradelstų skolų sekimas: įgalina valdyti informaciją, sustabdyti nemokius klientus, tačiau klientai gali tikėtis didesnių atsiskaitymo terminų.“

*“Palyginus kolegų pastebėjimus Estijoje, Latvijoje ir Lietuvoje, pastarojoje pastebimas didesnis susidomėjimas panaudota technika.”*

*(Lina Morkūnaitė)*

**Vaiva Bražionytė,**  
**EKT:** “Kokie veiksniai lemia vartotojų pasirinkimą? Kaip galėtumėte apibūdinti tipinį jūsų bendrovės klientą?”

**Lina Morkūnaitė:** “Pirmas ateinantis atsakymas, apibūdinant tipinį įmonės klientą, būtų tas, kad tokio neturime. Įmonei Klientai, parduodant žemės ūkio techniką, yra visi vienodai svarbūs. Klientas, siekdamas įsigyti siūlomos technikos, natūraliai turi turėti dirbamos žemės (mažiausiai 20ha). Technikos kaina (pvz., traktoriaus kaina prasideda nuo 100 tūkst. Lt, o kombaino – nuo 300 tūkst. Lt) taip pat apsprendžia klientų segmentą, tą, kuris pasirošęs investuoti į technologijas, vertina efektyvumą ir mato ateitį. Klientų duomenų bazėje virš 10.000 klientų: smulkūs ir stambūs ūkiai, ūkininkai, kooperatyvai, stambūs gamintojai. Skirtingai nei Latvijoje ar Estijoje, Lietuvoje ūkininkų ūkiai yra traktuojami kaip privatus jų verslas, todėl tiek duomenų apsauga, tiek įstatyminiai aktai, tiek sprendimai, tiek rizikos vertinimas Konekesko įmonėse yra skirtingi. Vertinant statybinės technikos prekes, klientų ratas didėja: statybinės organizacijos, karjerai,

**Vaiva Bražionytė,**  
**EKT:** *“Kiek motininės kompanijos politika, kultūra yra svarbi, perduodama dukterinėms įmonėms? Kokių pagrindinių privalumų ar trūkumų suteikia buvimas didelio koncerno dalimi?”*

**Lina Morkūnaitė:** *“<...> miško ūkiai, urėdijos, kelių statybos įmonės, privatūs asmenys.*

*Dažniausi ir svarbiausi vartotojų pasirinkimo veiksniai perkant techniką: tiekėjo ir prekės ženklo (kokybės) vertinimas, žinomumas, santykiai, partnerystė, pasitikėjimas, kaina, aptarnavimas.”*

**Lina Morkūnaitė:** *“Įmonės darbuotojai, ko gero, turėtų daugiausiai atsakymų į šį klausimą. Aš atsakysiu kaip ilgametė vadovė ir, tuo pačiu, darbuotoja. Pagrindinis Kesko korporacijos diegiamos kultūros privalumas yra aukštų standartų kultūros diegimas Lietuvoje. Tik didelės įmonės ir turi tokią jėgą. Aš manau, kad mums visiems patinka tik patikimi partneriai, tik patikimas produktas ir tik patikimi pažadai. Mes, kaip darbuotojai, atsinešame tokį požiūrį į savo ir klientų šeimas. Kodėl tiek kalbame apie kultūrą ir atsakomybę? Be šių vertybių sunku būtų valdyti korporaciją, kurioje yra virš 20 tūkstančių darbuotojų ir tikėtis geros reputacijos pasauliniu mastu. Kultūra versle ir atsakomybė versle yra mūsų vertybių pamatas, o korporacijai – gero įvaizdžio ir stabilumo garantas. Prieš 10 metų sunku buvo konkuruoti Lietuvoje, veikiant pagal Kesko korporacijos atsakingo verslo taisykles. Vadybininkų argumentai buvo tokie stiprūs, kad parduoti neįmanoma be dovanos, be avanso ir be atidėto apmokėjimo (kai kiti žaidėjai taip ir „žaidė“). Tačiau turėjome laikytis šimtaprocentinio skaidrumo, rizikos valdymo – mokytis ir mokyti rinkos žaidėjus. Po 10 metų - mes matome, kad esame vertinami už skaidrumą ir stabilumą.”*

*“Vadybininkų argumentai buvo tokie stiprūs, kad parduoti neįmanoma be dovanos, be avanso ir be atidėto apmokėjimo.”*

*(Lina Morkūnaitė)*

**Vaiva Bražionytė,**  
**EKT:** *“Kodėl Jūsų vadovaujama įmonė imasi įgyvendinti papildomas iniciatyvas? Kokioms sritims skiriate prioritetą įgyvendinant socialinės atsakomybės iniciatyvas Lietuvoje?”*

**Lina Morkūnaitė:** *“Bendrovės socialinė atsakomybė, integruota į valdymo sistemą, yra kasdienė įmonės veiklos dalis, kuriai pagrindą suteikia Kesko korporacijos socialinės atsakomybės politika. Ši politika apima gerą korporatyvinį valdymą, ekonominę, socialinę ir aplinkosaugos atsakomybę, pastangas siekiant pateikti saugų produktą ir garantuoti kliento teises. Bendrovės socialinės atsakomybės tikslai siejasi su racionalia praktika, augančiu pelningumu, augančiu konkurenciniu pranašumu ir rizikos minimizavimu.*

*Kaip ir šeimoje, taip UAB „Konekesko Lietuva“ būdama Korporacijoje jau nuo pirmų dienų augo auklėjama atsakingai. Kesko korporacinės atsakomybės programa apima kelias sritis, kurios prasideda ir komunikuojamos bei diegiamos gražiu žodžiu „Mes“.*

*UAB „Konekesko Lietuva“ prisideda prie bendros atsakomybės skatinimo ir diegimo žemės ūkio bei statybų sektoriuose. Kaip pavyzdį galime išskirti 2013 m. pasirinktas kelias paramos sritis: tiesiogiai su veikla susijusių Lietuvos ūkininkų sąjungų renginių rėmimą, Lietuvos Aleksandro Stulginskio Universiteto studentų renginius, Baltic Institute of Corporate Governance, skatinamą gerųjų šiaurės šalių ir Europos korporatyvinio valdymo praktikų diegimą Lietuvoje bei kitas socialines iniciatyvas, kultūros projektus tokius, kaip M. K. Čiurlionio paramos fondo iniciatyvas, sporto renginys „Kalėdinės žaidynės 2013“ Lietuvos globos namų auklėtiniams ir kitus.*

*Mes, savo ruožtu, suvokiame, kad įmonės atsakomybė prasideda nuo asmeninės atsakomybės. Iš asmeninės atsakomybės kilo vidinė įmonės darbuotojų iniciatyva – „Mums rūpi“ projektas. Pati projekto koncepcija žadina būti budriais ir aktyviais. Iš praktinės pusės, darbuotojai pradėjo taupyti energijos resursus darbe, eliminavo plastikinius puodelius, patys inicijuoja sporto renginius, bendrai dalyvauja įmonės talkose, taupo ir rūpinasi kolegomis.“*

**Vaiva Bražionytė,**  
**EKT:** *“Dirbate gan vyriška vadinamoje srityje. Kokios moteriškos būdo savybės padeda šioje srityje?”*

**Lina Morkūnaitė:** *“Gana dažnai girdimas klausimas, kuris, be abejo, yra malonus. Paprastai į jį atsakau su šypsena, kad išties vadovauju ne technikai, o žmonėms. O jeigu rimtai – turiu labai gerą išsilavinimą, nuolat jį keliu, mano keliami standartai yra aukšti, žemės ūkio srityje (parduodant trąšas, techniką) jau dirbu 17 metų, tuo pačiu – mėgstu tai, ką darau, vertinu komandą, ją pažįstu, žinau, kaip reikia dirbti, ir kad reikia dirbti daug ir atsakingai. Moteriškos savybės, kaip ir visada gyvenime, tik padeda.”*

*„Į klausimą, kokios moteriškos būdo savybės padeda dirbti vyriška vadinamoje srityje atsakau su šypsena, kad išties vadovauju ne technikai, o žmonėms.“*  
*(Lina Morkūnaitė)*

**Vaiva Bražionytė,**  
**EKT:**  
*“Ar žemės ūkio technikos pardavėjai jaučia Lietuvoje skatinamą kooperaciją?”*

**Lina Morkūnaitė:** *“UAB „Konekesko Lietuva“ kartu su motinine kompanija stengėsi atlikti daug įžvalgų lyginant žemės ūkio verslą Lietuvoje, Skandinavijoje ir kitose Europos šalyse. Vieną jų buvo susijusi su ūkių kooperacija, tikintis, kad ūkiai Lietuvoje stambės, didės derybinė galia, tuo pačiu didės technikos panaudojimo efektyvumas ir, tikėtina, keisis technologiniai reikalavimai. Tačiau ūkių kooperacijos tendencija nebuvo tokia sparti (kaip pvz., Suomijoje, Švedijoje, Danijoje). Įmonė suvokia, kad egzistuoja kultūriniai žemės dirbimo skirtumai ir privačios nuosavybės kultūros skirtumai tai pat. Pvz.: gali būti, kad Lietuvos klientai linkę vertinti tai, ką jie turi ir kiek jie turi asmeniškai patys. Negalime paneigti, kad ES finansinė parama taip pat įtakojo pavienių ūkių kūrimąsi – pvz., jaunųjų ir smulkių ūkių steigimą. Kooperacija Lietuvoje tai pat gali būti perfrazuojama – nes ūkių dydžiai stambėja, tik savininkų skaičius dirbamai žemei nedidėja taip sparčiai.”*

**EKT atviri mokymai ir seminarai  
 2014 metais**



**Daugiau  
 informacijos**

**Vaiva Bražionytė,  
EKT:**

*“Analizuojant Lietuvos žemės ūkio konkurencingumą, vienas iš svarbių rodiklių – darbo našumas. Kodėl, Jūsų nuomone, jis vis dar toks žemas žemės ūkyje (beveik 3 k. mažesnis nei šalies vidurkis)?”*

**Lina Morkūnaitė:** *“ES finansinės paramos tikslas Lietuvos žemės ūkiui tiesiogiai susijęs su žemės ūkio konkurencingumo didinimu. Pastarasis kyla iš darbo našumo, produktų kokybės ir sandorių pelningumo.*

*Galima sakyti, kad daug įdirbio padaryta, kad darbo našumas Lietuvoje ir, konkrečiai, žemės ūkyje, kiltų: parama suteikta naujai technikai ir įrangai įsigyti, infrastruktūrai, mokymams ir kompetencijai didinti. Tuo pačiu suvokiame, kad turime įvertinti „atneštos lėkštelės“ faktą, t.y. pinigai duoti, standartai priverstinai diegiami, tačiau dar mums reikia laiko požiūriui kai kuriose srityse pakeisti. Įsivaizduokite, jeigu mūsų pasirinkimas būtų naudoti efektyvią techniką, kuri tausoja derlių, efektyviai apdirba dirvą ir ją saugo, ir ypatingai gerbia darbo resursus, motyvaciją dirbti, įsivaizduokime, kad žemės ūkio versle elgiamės sąžiningai, tiek su samdomais darbuotojais, tiek su partneriais, pardavėjais ir bankais, įsivaizduokime, kad mokame pasirinkti našias kultūras, naudojamas trąšas, kad valdome riziką ir sekame rinkos informaciją. Atrodo, trūksta nedaug – tik gero pasirinkimo, ilgalaikės perspektyvos ir našumas gali kilti.”*

*“Tuo pačiu suvokiame, kad turime įvertinti „atneštos lėkštelės“ faktą, t.y. pinigai duoti, standartai priverstinai diegiami, tačiau dar mums reikia laiko požiūriui kai kuriose srityse pakeisti.”*

*(Lina Morkūnaitė)*

**Asmeninis efektyvumas versle**

Lektorius: [Ingrida Sirutienė](#)

Registruotis

Atsisiųsti  
programą

**Vaiva Bražionytė,  
EKT:**

*„Kaip keitėsi Lietuvos žemės ūkis per paskutinius 20 metų? Kokias vystymosi tendencijas ir etapus galėtumėte išskirti?“*

**Lina Morkūnaitė:** *„Mūsų akimis, žemės ūkio sektoriuje įvyko revoliucija per pastaruosius 20 metų. Virš 2000 ūkių perėjo prie „vakarietiškos“ technikos naudojimo, modernaus valdymo, aukštų technologijų, globalios ekonomikos. Pagrindines žemės ūkio vystymosi tendencijas galime suskirstyti į dvi dalis:*

**Technologiniai pokyčiai:**

- *Globaliame pasaulyje iškilė būtinybė konkurencingumui didinti, tuo pačiu padidėjo konkurencingumą didinančių technologijų pasiūla ir paklausa.*

**Vertybiniai pokyčiai:**

- *Žemės ūkio verslas (kaip verslas) vertinamas labiau. Net bankai pasirenka žemės ūkio sritį kaip prioritetinę finansavimui (taip teigia patys bankai). Verslas tapo profesionaliai planuojamas, valdomas ir vystomas.*

- *Klientų elgsena ir kultūra (pvz., atsiskaitymo, sutarčių vykdymo) keitėsi, kaip ir pati šalies nepriklausomybė. Nuo pagrindų sukūrimo, suvokimo, kas yra įsipareigojimas, iki prestižo sąvokos suvokimo. Partnerių atsakomybė tapo svarbiu pasirinkimo kriterijumi.*

- *Visgi žemės ūkyje išlieka santūrumas ir konservatyvumas. Ko gero, tai susiję su karta, kuri padėjo pagrindą žemės ūkio verslui. Matant globalius technologinius pritaikymus kitose srityse, naujausių išradimų pritaikymas galėtų būti spartesnis ir žemės ūkyje (nuotolinis valdymas, tikslus apskaičiavimas, tikslus vairavimas, ekologiniai sprendimai ir pan.).“*

*„Jau šiandien galime paminėti naudojamą palydovines sistemas, kurių pagalba, paprastai kalbant, technika valdoma per nuotolį.“*

*(Lina Morkūnaitė)*

**Vaiva Bražionytė,**

**EKT:** *“Kokių naujų technikos ar technologinių sprendimų galima tikėtis artimiausioje ateityje? Kaip “Konekesko Lietuva” padeda Lietuvos ūkininkams, bendrovėms perimti technikos, technologijų panaudojimo naujoves ir “know-how”?”*

**Lina Morkūnaitė:** *“Išties, naujos technologijos, kaip ir automobilių versle, sparčiai naudojamos ir žemės ūkio technikoje. Tuo rūpinasi patys gamintojai, tiek vadovaudamiesi ES standartais, tiek atsižvelgdami į globalias tendencijas ir besikeičiantį klientų poreikį.*

*Jau šiandien galime paminėti naudojamas palydovines sistemas, kurių pagalba, paprastai kalbant, technika valdoma per nuotolį; „Field service management“ sistemas procesų optimizavimui; „Yield monitoring and mapping“ sistema išmatuoja geo-charakteristikas, žemės derlingumą, grūdų byrėjimą, lauko plotą, nelygumus, ir pan., perkelia duomenis į pvz. trąšų barstytuvus, kurie atsižvelgia į nuokalnes, pakalnes ir visa tai - dėl maksimalaus efektyvumo ir tolygesnio paskirstymo bei geresnio derliaus; „Telematics“ sistema padeda identifikuoti tam tikrus nustatytus parametrus per nuotolį, naudojant telekomunikacijas, technologijas, navigacines sistemas, matyti gedimus, juos reguliuoti; „Cemos dialog machine“ – virtualus operatoriaus patarėjas, „Tier 4“ ir kitos technologijos – žingsnis po žingsnio link efektyvumo, ekologijos ir konkurencingumo. Dar po 5-10 metų šie išradimai jau mums kels juoką ir dalinsimės nuomone apie naujus.“*

**ATVIRI SEMINARAI IR VIDINIAI MOKYMAI**

- Verslui
- Viešojo sektoriaus atstovams
- Individualiems asmenims



[www.ektmokymai.lt](http://www.ektmokymai.lt)



**APIE „KONEKESKO LIETUVA“:**

- UAB „Konekesko Lietuva“ prekiauja žemės ūkio technika ir padargais, statybine, komunaline, kelių statybos, miškų, sandėliavimo technika ir įranga, visos technikos atsarginėmis dalimis, teikia technikos priežiūros ir remonto paslaugas.
- UAB „Konekesko Lietuva“ - dukterinė Konekesko grupės (Suomija) įmonė, įsteigta 2001m. spalio 12d. Konekesko grupės (Suomija) apyvarta 2013m. siekė 293 milijonus EUR, joje dirba 450 darbuotojų.
- UAB „Konekesko Lietuva“ – socialiai atsakinga įmonė ir vadovaujasi Kesko korporacijos socialinės atsakomybės politika, kuri apima gerą korporatyvinį valdymą, ekonominę, socialinę ir aplinkosaugos atsakomybę, pastangas siekiant pateikti saugų produktą ir garantuoti kliento teises. Įmonė yra LAVA (Lietuvos Atsakingo Verslo Asociacijos) narė.



Strategija. Efektyvumas. Vertė

**UAB “Ekonominės konsultacijos ir tyrimai”**

J. Jasinskio g. 16B, Vilnius, LT - 01112

Tel.: (+370 5) 25 26 225

Faks.: (+370 5) 25 26 226

El. paštas: [ekt@ekt.lt](mailto:ekt@ekt.lt)

**[www.ekt.lt](http://www.ekt.lt)**