

TERITORINĖS VERSLO SKATINIMO SISTEMOS FORMAVIMASIS IR RAIDA LIETUVOJE

Ligita Smagurauskienė

Gamtos tyrimų centro Geologijos ir geografijos institutas T. Ševčenkos g. 13, LT-03223, Vilnius

El. paštas: ligita@ignalina.lt

Smagurauskienė L. THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE TERRITORIAL BUSINESS SUPPORT SYSTEM IN LITHUANIA. *Annales Geographicae*. 43–44, 2010–2011.

Abstract. From the very moment Lithuania gained back its independence, the continuous formation of business support system takes place. The one most important aspects of system efficiency is the availability of the services. This paper is the third one analyzing the territorial business support system. The aim of the paper is to review the formation and development of the business support system in Lithuania in 1998–2010. In this paper, the features of relationship between the founders and the consumers of the business support system are surveyed, the three main stages of the formation of the business support system are distinguished and the main features of these stages as well as trends of the development of the business support system are overlooked.

References 12. Figs 3. In Lithuanian, summary in English.

Keywords: Small and medium business, SME, support to business, public services to business, business promotion system, entrepreneurship.

Received: 12 September 2010, accepted 14 November 2010.

Įvadas

Nuo pat Lietuvos Nepriklausomybės atkūrimo vyksta nenutrūkstamas paramos verslui sistemos formavimasis. Iš vienos pusės valstybė įgyvendina tam tikrus veiksmus, nukreiptus į daugiau ar mažiau planuojamą sistemos dalyvių kūrimą ir funkcijų palaikymą, iš kitos pusės pats verslas deklaruoja poreikį paslaugoms, paramai, skatinimui dalyvaudamas valstybiniuose procesuose. Vienas iš esminių sistemos prasingumo aspektų – paslaugų prieinamumas, todėl paslaugų teikimo arealai, institucinė struktūra ir galimybės gauti reikalingas paslaugas kuo arčiau įmonės veiklos vietos yra aktuali tema, kurios nagrinėjimas laidžia nustatyti ar sistemos teritorinė išraiška sudaro prielaidas tinkamai sistemos veiklai visoje Lietuvos teritorijoje.

Šis straipsnis – trečiasis, nagrinėjantis teritorinę verslo paramos sistemą. Pirmajame buvo apžvelgta teritorinė institucinė verslo skatinimo sistema Lietuvoje, antrajame – finansinės verslo paramos sistemos komponentai, šio straipsnio tikslas – apžvelgti teritorinės verslo skatinimo sistemos formavimąsi ir raidą Lietuvoje 1998–2010 m. Siekiant tikslo buvo sprendžiami šie svarbiausi uždaviniai:

- Atskleisti teritorinės verslo skatinimo sistemos kūrėjų ir vartotojų tarpusavio santykių ypatumus.
- Išskirti pagrindinius teritorinės verslo skatinimo sistemos formavimosi etapus ir apžvelgti pagrindinius jų bruožus.
- Apžvelgti pagrindines teritorinės verslo skatinimo sistemos raidos tendencijas.

Nors įvairūs paramos verslui aspektai pastaraisiais metais populiarūs tiek mokslo straipsniuose, tiek žiniasklaidoje, kompleksinių verslo paramos sistemos tyrimų pasigendama, nekalbant jau apie teritorinius aspektus, kurie praktiškai nėra tyrinėti. Dauguma tyrimų nukreipti į sistemos tobulinimo galimybių paiešką. Šiuose tyrimuose dažniausiai tik dėl bendro konteksto pažvelgiamas institucijų tinklo suformavimas (Viešųjų, 2006, Viešųjų, 2007, Europos Sąjungos, 2005).

1. Metodika ir pagrindiniai duomenų šaltiniai

Pagrindiniai straipsnio duomenų šaltiniai: moksliniai tyrimai, straipsniai, įstaigų interneto svetainės, Lietuvos Respublikos įstatymai, Lietuvos Respublikos ūkio ministerijos dokumentai. Didelė dalis straipsniui rengti reikalingos informacijos gauta kreipiantis tiesiogiai į institucijas, kurios disponuoja informacija: Lietuvos Respublikos ūkio ministerija, Verslo centrų asociacija ir kt. Vadovaujantis surinkta informacija ir įgyta patirtimi buvo atliekamas empirinis tyrimas.

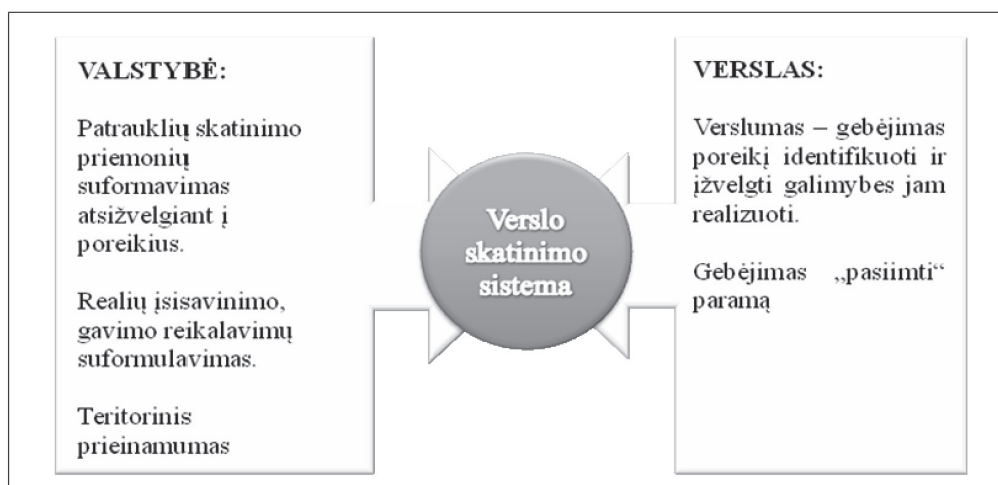
Kadangi straipsnyje nagrinėjama verslo skatinimo sistemos teritorinė organizacija, verta skirti dėmesio pačios sistemos sampratai. Šiame straipsnyje sistemą apibūdiname kaip aibę susijusių elementų, ryšys tarp kurių yra glaudesnis nei tarp minėtų ir sistemą supančių elementų. Sistemos elementais neprivalo būti susijęs su visais kitais sistemos elementais, tačiau elementas, nesusijęs nė su vienu sistemos elementu, paprastai nelaikomas sistemos dalimi. Sistemos elementus siejantys ryšiai turi sudaryti tam tikrą vientisumą, kuris reiškiasi kaip sistemos savybės. Pagrindinė Bendrosios sistemų teorijos esmė yra ta, kad visuma yra didesnė nei jos dalių suma, o tai reiškia, kad iš visumos formuojasi naujos organizacijos kokybės, kurios grįžtamuojų ryšiu veikia visumos dalis (Bertalanffy, 1973). Remiantis sistemų teorija, šiame darbe nagrinėjama sistema galėtų būti apibūdinama kaip: socialinė (pagal sistemą sudarančių elementų ir jų ryšių turinį bei savybes); didelė, sudėtinga, dinaminė, atvira, valdoma (pagal visos sistemos bendrąsias savybes; būdingos bendrosios savybės: teritorinis apribojimas, vientisumas, dalumas, unikalumas, neapibrėžtumas, įvairumas). Nagrinėjamos sistemos pagrindinės charakteristikos: funkcinė: verslo skatinimas; morfologinė: juridinių asmenų ir jų teikiamų paslaugų visuma, procesinė: įvairiakrypčiai procesai.

2. Teritorinės verslo skatinimo sistemos kūrėjai ir vartotojai

Verslo skatinimo sistema su visais savo teritoriniais komponentais – institucijomis ir jų teikiamomis paslaugomis turėtų būti orientuota ne į pačią save, o į galutinį naudos gavėją – įmonę ir jos veiklos poveikį ekonomikai, čia yra 2 skirtingos pusės, kurių santykių sėkmė yra terpė sistemos veiklai. Svarbu išsiaiškinti ne tik sistemos organizaciją, bet ir įmonės (paramos gavėjo) vietą joje. Nagrinėjant verslo skatinimo institucinę sąrangą galime pastebėti, kad ji yra neadekvačiai didelė centralizuotame, nacionaliniame, lygmenyje, todėl atsiranda nuogastavimų ar verslo paramos sistema dirba verslui, ar biurokratinis aparatas tiek didėja, kad sistemos išlaikymas tampa labiau aktualus samdomiems valstybės darbuotojams, dirbantiems sistemoje, nei kad reikalingas pačiam verslui. Kadangi tai tik prielaida, nagrinėsime idealizuotą situaciją, kai verslo skatinimo sistema kuriama verslo poreikiams tuo pačiu siekiant sėkmingo valstybės ekonomikos vystymosi. Svarbiausi paramos teikėjų ir gavėjų santykių aspektai ir sėkmės prielaidos yra net kelios, vienodai svarbios tiek iš vienos, tiek iš kitos pusės, tiek ir jų balansas (1 pav.).

3. Skatinimo priemonių kūrėjas ir teikėjas – valstybė

Valstybė, viena vertus, turėtų formuoti patrauklias skatinimo priemones atsižvelgiant į realius įmonių poreikius, kita vertus – į strategines valstybės skatinamo sektoriaus – SVV plėtros strategines kryptis – tokiu būdu formuodama tuos poreikius paramos priemonių pasiūla. Nagrinėjamam laikotarpiui buvo skatinimo priemonių, kurios buvo neadekvačios ekonominei situacijai ir įmonių poreikiams. Realų įsisavinimo, gavimo reikalavimų suformulavimas yra kitas labai svarbus valstybės uždavinys formuojant paramos priemonių asortimentą. Pertekliniai biurokratiniai veiksmai prailginantys paramos įsisavinimo laikotarpius ir pertekliniai reikalavimai dokumentacijai siekiančiam paramos yra labai rimta kliūtis ta parama pasinaudoti.



1 pav. Sėkmingą valstybės ir smulkaus ir vidutinio verslo dalyvavimą verslo skatinimo sistemoje lemiantys veiksniai

Fig. 1. *The factors determining the successful participation of the state and small and medium-sized enterprises in the business support system.*

Prieinamumas – kuo paslaugos arčiau gavėjo, kuo paprastesnis jų gavimo mechanizmas, tuo jos lengviau pasiekiamos, tačiau reikalinga ne tik efektyvi teritorinė verslo skatinimo priemonių organizacija, bet ir aktyvi rinkodara. Norint, kad paramos priemonės būtų efektyviai naudojamos, jos turi būti žinomos visuomenei, nesunkiai prieinamos ne tik jau pažengusioms aktyvioms įmonėms, kurioms fiziniai atstumai ir kiti sunkumai - ne kliūtis, bet ir pradedančioms periferinių rajonų įmonėms, kurioms motyvuoti ir padėti reikalingas teritoriškai decentralizuotas pirminių verslo paslaugų institucijų tinklas. Visą institucinę struktūrą pagal teritorinį prieinamumą galime suskirstyti į 3 pagrindines grupes, kurios parodo visus etapus, kuriuo gali pereiti verslininkas norėdamas gauti valstybės paramą (2 pav.):

I. **Savivaldybės lygmenyje** teikiama pirminė pagalba. Daugiausiai nefinansinė, subsidijuojama valstybės (informacija, konsultacijos, mokymai, inkubavimo paslaugos, praktinė pagalba viešųjų paslaugų verslui įstaigų tinkle), finansinė savivaldybių SVV fondų pagalba. Toks paslaugų savivaldybėse tinklas – tarsi „pirmosios pagalbos punktai“, kurių tikslas – suteikti pirminę informaciją, konsultacijas, mokymus, praktinę pagalbą arba nukreipti pas specialistus, kurie gali padėti susiorientuoti specifinėse situacijose. Šio lygmens įstaigos turi būti decentralizuotos tiek, kiek racionalus jų darbuotojų išlaikymas atsižvelgiant į verslumo lygį. Pastaraisiais metais bet kuriai Lietuvos įmonei šios paslaugos galėjo būti suteiktos ne didesniu nei 50 km. atstumu nuo įmonės veiklos vietos (Smagurauskienė, 2008).

II. **Regioninis lygmuo** – turėjęs būti tarsi pereinamasis, Lietuvoje labai silpniau išvystytas. Vyrauja nefinansinės paramos priemonės apskričių centruose (specializuotos konsultacijos (Lietuvos inovacijų centras, Lietuvos verslo paramos agentūra), patalpų nuoma lengvatinėmis sąlygomis (Mokslo ir technologijų parkai, verslo inkubatoriai). Nagrinėjamu laikotarpiu veikė tik vienas regioninis finansinės verslo paramos fondas Ignalinos AE regione (Ignalinos AE, 2008).

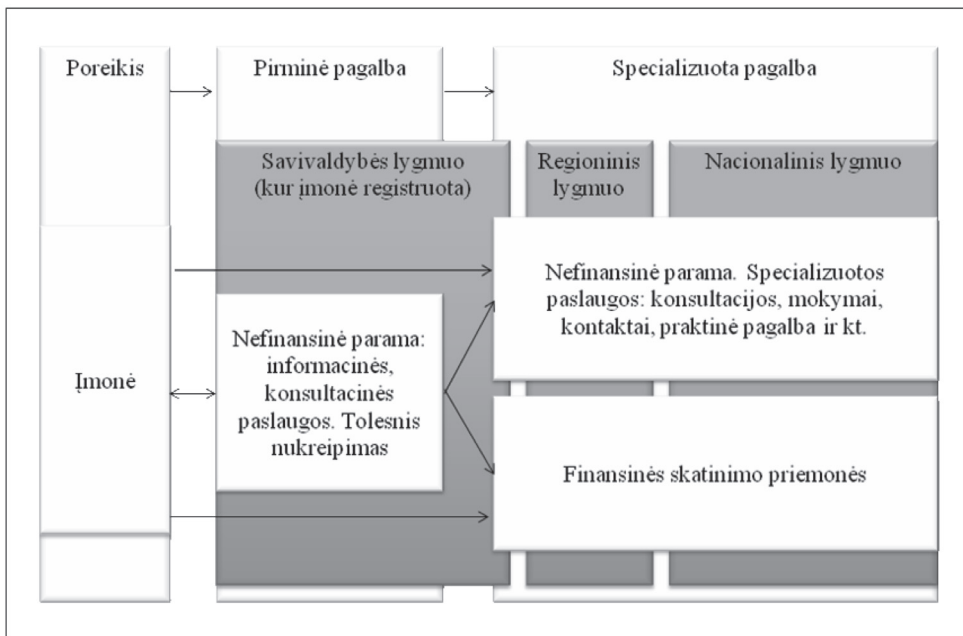
III. **Nacionaliniame lygmenyje** teikiama specializuota tiek finansinė tiek nefinansinė pagalba. Paramos priemonių įvairovė labai didelė todėl galimybę jomis pasinaudoti turi praktiškai visos mažosios Lietuvos įmonės (išskyrus tas, kurios verčiasi valstybės neremtiną veiklą). (Dėl valstybės, 2003). Nuo 2008 m. SVV įstatyme neliko nuostatos, draudžiančios riboti SVV subjektų galimybes gauti valstybės paramą pagal subjektų veiklos pobūdį, todėl apribojimai liko tik nurodyti paramos teikimo taisyklėse (Lietuvos respublikos, 1998)

Bet kuri įmonė, pageidaujanti pasinaudoti parama neprivalo nuosekliai eiti per išvardintus etapus. Jei problema ir paramos teikėjas aiškiai identifikuoti, įmonė, žinodama kas jai gali padėti gali kreiptis tiesiogiai.

Skatinimo priemonių gavėjas – **įmonė**.

Tam, kad paramos priemonių sistema veiktų, būtinas ir paramos gavėjų aktyvumas. Svarbiausia sąlyga autorės nuomone čia yra verslumas – gebėjimas poreikį identifikuoti ir išvėlgti galimybes jam realizuoti, taip pat gebėjimas „pasiimti“ paramą. Didelis dėmesys nagrinėjant paramos įsisavinimą visad skiriamas būtent paramos davėjų nustatomos sąlygoms, retai kada atsižvelgiant į įmonių motyvąciją. Imančioji pusė, šiuo atveju visad bus suinteresuota, kad sąlygos būtų kuo paprastesnės, o įsipareigojimų - kuo mažiau.

Balansas tarp paramos teikėjo ir paramos gavėjo interesų, gebėjimas susiplanuoti pageidaujamą paramos efektą, nustatyti efektyviausias paramos kryptis ir gebėjimas rezultatus pamatuoti iš vienos pusės bei sugebėjimas paramą priimti iš kitos pusės užtikrina sėkmingą sistemos funkcionavimą. Teritorinis paslaugų prieinamumas – svarbus veiksnys, įtakojantis verslo skatinimo efektyvumą.



2 pav. Įmonės kelias verslo skatinimo sistemos dalyje, subsidijuojamoje valstybės, siekiant gauti paslaugas

Fig. 2. The route an enterprise takes in the segment of the state-subsidized business support system in order to receive services.

4. Verslo skatinimo sistemos formavimosi etapai

Kada nors konstatuoti, jog paramos verslui sistema suformuota galutinai ir maksimaliai tenkina tiek verslo, tiek valdžios atstovus, nebus įmanoma, todėl verta šį formavimąsi apžvelgti kaip nuolatinį procesą, skaidant jį į tam tikrus, savitais bruožais pasižyminčius, paramos verslui sistemos raidos etapus:

- Paramos verslui sistemos formavimasis (1990–1997 m.). Šis laikotarpis pasižymi nedidele paramos verslui formų gausa, nedideliu paramos intensyvumu. Teritorinės organizacijos požiūriu šis etapas labiausiai centralizuotas – praktiškai visos verslo skatinimo priemonės ir institucijos susitelkę didžiuosiuose miestuose.

• Paramos verslui sistemos vystymasis (1998–2008 m.). Šiam laikotarpiui būdingas didelio kiekio institucijų, teikiančių paslaugas verslui sukūrimas, paramos būdų ir formų gausa, nesudėtingas paramos prieinamumas. Aktyviai vykdyta paslaugų, paramos priemonių decentralizacija – absoliuti dauguma paslaugų verslui buvo „nuleistos“ į savivaldybių lygmenį ir realizuojamos per pirmines viešųjų paslaugų verslui institucijas (verslo informacijos centrus ir kt.). Specialiosios paslaugos buvo decentralizuotos iki apskričių ar regionų (kaip pavyzdžiui Lietuvos inovacijų centro atstovybė Šiaurės rytų Lietuvoje, mokslo technologijų parkai apskrityse ir kt.). Vystymosi etape galima išskirti 2004 m. kaip „bumą“ – kuomet vyko spontaniškas institucijų kūrimosi savivaldybėse procesas. Be abejo, labai didelę reikšmę vystymosi proceso intensyvumui turėjo ES paramos verslui teikimas (pasirengimo stoti į ES parama – Phare 2000, 2004–2006 m. ir vėlesnis programavimo periodai). Deja, visas šis intensyvus procesas vyko gan padrikai, neturint aiškos strategijos. Buvo sukurta aibė institucijų, besiskiriančių savo valdymo struktūra, dydžiu, paslaugų asortimentu, personalo kvalifikacija, kurias 2005 m. sujungus į Viešųjų paslaugų verslui įstaigų tinklą tinklą (Dėl paslaugų, 2003) daugybė problemų susijusių su paslaugų standartizavimu, finansavimo modeliu, atskaitomybe ir kt. kas ilgainiui privedė prie įstaigų tinklo degradacijos. Šis procesas – vienas iš Valstybės nesugebėjimo planuoti, investuoti ir išsaugoti investicijų rezultatus pavyzdžių, turėjusių rimtų pasekmių SVV vystymosi sėkmės užtikrinimui Lietuvos regionuose.

• Paramos verslui sistemos sąstingis. (Nuo 2009 m.) Paslaugų verslui įstaigų tinklo reforma, finansinis sunkmetis verslui, paramos institucijoms, valstybei, finansinės ir ne finansinės paramos sąstingis. Paslaugų ir institucijų centralizacija teritoriniu aspektu pateisinant ją valdymo struktūrų optimizavimu siekiant taupyti lėšas (naikinami kai kurių institucijų regioniniai padaliniai, pvz. Lietuvos verslo paramos agentūros filialai apskrityse, kai kurie verslo informacijos centrai ir verslo inkubatoriai). Degradaciją šiame etape paryškina ir ES paramos verslui įsisavinimo vangumas, kur biurokratinė našta sutapo su finansiniu sunkmečiu valstybėje bei verslo įmonėse kas nulėmė ne tokį intensyvų paramos įsisavinimą kaip planuota.

Kadangi verslo skatinimo priemonės taikomos visose Europos sąjungos šalyse, galima prognozuoti, kad ir Lietuvoje verslo skatinimo sistema neišnyks, tik įgaus savotišką cikliškumą tarp antro ir trečio etapo, su pakilimais ir nuosmukiais ją tobulinant iki begalybės.

Teritorinę verslo skatinimo sistemą didžiąja dalimi kūrė valstybė, tačiau tai dar toli gražu neužtikrina sėkmingo rezultato. Sukurta sistema yra netobula ir tai geriausiai atspindi nagrinėjamos sistemos gyvavimo etapų analizė pagal G. Altovą (Altov, 1984):

1. Elementų parinkimas. Akivaizdu, kad formuojant sistemą nebuvo galvojama apie sistemą kaip rezultatą. Institucijos ir paslaugos pradžioje buvo formuojamos chaotiškai, be jokių objektyvių kokybinių atrankos kriterijų (pagal savivaldybių pareikštus norus ir finansines bei technines galimybes). Reglamentavimas atsirado tik po ketverių metų (Dėl paslaugų, 2003).

2. Elementų tobulinimas. Antrajame teritorinės sistemos raidos etape buvo nustatyti tam tikri kokybiniai sistemos elementų formavimo kriterijai, tačiau jie nebuvo pritaikyti jau sukurtoms institucijoms, o tai vėliau sudarė kliūtis tiek harmoningai sistemos veiklai, tiek jos kontrolei. Tolesnės įvairaus pobūdžio reformos buvo inicijuojamos siekiant tobulinti, tačiau vykdomos pernelyg spontaniškai ir nepasiruošus, kadangi nepakankamai kruopščiai buvo tiriama esama situacija ir neapibrėžiama konkreti strategija. O neapibrėžiant „ką laikysime elemento patobuliniu“, niekada nebus aišku, ar po tam tikro laiko ir investicijų elementas yra patobulintas.

3. Dinamizacija. Nors valstybė, sukūrusi teritorinę verslo skatinimo sistemą, turėjo pasirūpinti jos sėkminga veikla, deja, tenka pripažinti, kad pati sudarė didžiausias kliūtis jos sėkmingam funkcionavimui. Viena didesnių kliūčių – kasmetinio finansavimo metodų netobulumas, kai 1/3 metų dalį buvo sudaromas finansinis vakuumas, iš esmės trukdęs sistemos veiklai.

4. Sistemos tobulinimasis. Sistema tiek dinamiška, kad neišgyventų nuolat nesitobulinant jos elementams. Elementai tobulinasi tiek kiek jiems nebuvo sudaroma kliūčių ir užmezgė tarpusavio ryšius – formavosi tinklaveika.

Sistemos raidoje galime išvelgti kelias tendencijas: nuolatinis juridinių asmenų gausėjimas (įstaigų, teikiančių viešąsias paslaugas verslui, verslo asocijuotų struktūrų, komercines paslaugas teikiančių asmenų); paslaugų verslui gausėjimas (tiek valstybės verslui, tiek verslo verslui). Paramos verslui sistemos efektyvumo didėjimo, paslaugų kokybės gerėjimo, paslaugų ar jų kainos standartizavimo tendencijų išvelgti galima tik fragmentus, atskirose įstaigų grupėse, bet ne visoje sistemoje.

5. Verslo paramos sistemos vystymosi tendencijos

Paramos verslui sistemos sąstingis prasidėjo 2009 m. ir tęsiasi iki šiol. Šis etapas gali būti pavadintas išskirtiniu dėl dviejų skirtingo lygmens, tačiau savo pasekmėmis paramos verslui sistemos atžvilgiu tapatinamų problemų, sukėlusių ilgalaikes pasekmes:

- Ekonominis sunkmetis, palietęs visus šalies sėkmingo vystymosi komponentus, tame tarpe ir verslo paramos priemones (per valstybės lėšų paskirstymo problemas, sudėtingėjančias komercinių paslaugų sąlygas (paskolų, garantijų teikimo), institucines ir valdymo problemas ir pan.).

- Spontaniška paslaugų verslui įstaigų tinklo reforma netinkamu metu ir nekorektiškai metodais.

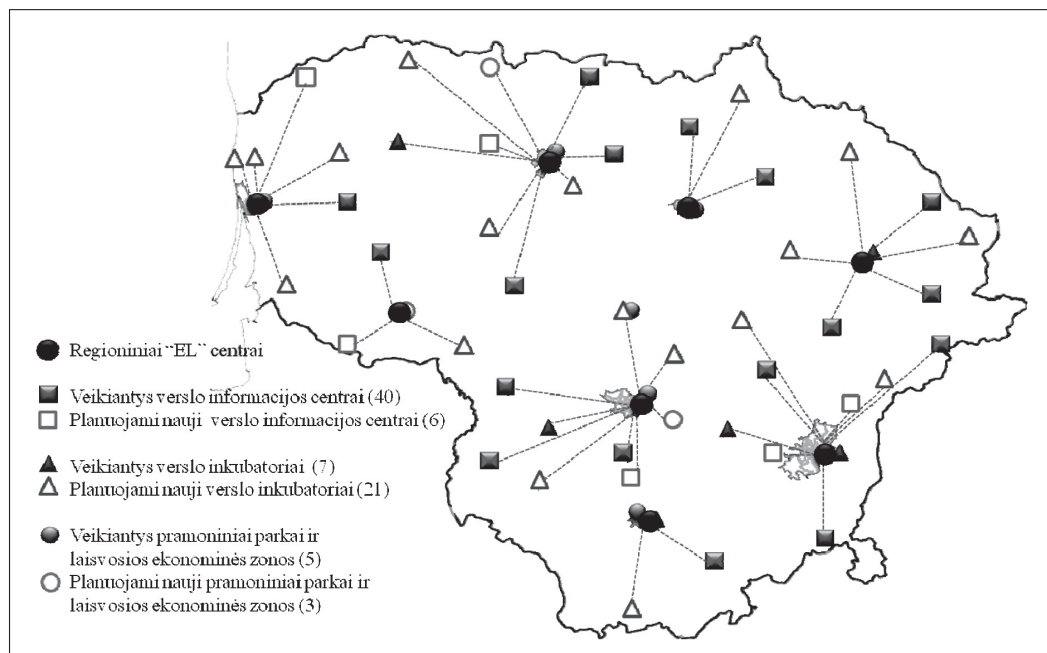
Kadangi ekonominio sunkmečio detalių šiuo atveju nagrinėti netikslinga, apsistosime ties paslaugų verslui įstaigų tinklo reforma, aktuali nagrinėjamai temai. 2009 m. I pusr. prasidėjo paslaugų ir institucijų centralizacija teritoriniu aspektu pateisinant ją valdymo struktūrų optimizavimu siekiant taupyti lėšas. Pertvarkius VŠĮ „Lietuvos ekonominės plėtros agentūra“, atskiriant eksporto skatinimo ir investicijų pritraukimo funkcijas, įkurtos dvi viešosios įstaigos – „Investuok Lietuvoje“ ir „Eksportuojančioji Lietuva“ (EL). Pastarosios įkūrimas įtaiko pokyčius visame viešųjų paslaugų verslui įstaigų tinkle, kuris tampa susijęs su kitomis paramos verslui sistema – institucijomis ir paslaugomis tiek finansinėmis, tiek nefinansinėmis. Numatyta pasinaudoti tuomet veikusia 40 Verslo informacinių centrų baze, išplėsti Verslo inkubatorių tinklą iki 28, perduodant juo į privačių operatorių rankas. Struktūroje numatytos 7 regioninės EL atstovybės ir 60 atstovų, dirbsiančių tiesiogiai savivaldybėse. Be valdybos, patarėjų tarybos, EL struktūrą sudarytų 4 departamentai, 9 skyriai. Finansavimas išplėstai struktūrai planuotas triskart didesnis nei iki 2009 m. (Lietuva kuria, 2009).

Vadovaujantis išorine informacija žiniasklaidoje, dokumentuose bei vidine, gauta renginių, diskusijų su Ūkio ministerijos vadovybe metu, autorė identifikavo prielaidas, lėmusias reformos nesėkmę pačioje jos užuomazgoje: spontaniškumas, netinkamas metas, personalizavimas, patirties neišnaudojimas, netinkama pokyčio poreikio identifikacija.

Koncepcijoje siūlyta tinklo plėtros strategija, kuri turėjo išplėsti jau veikiančių įstaigų tinklą bei funkcijas, pagal suplanuotą scenarijų (3 pav.) po dviejų metų nuo pristatymo buvo realizuota tik menka dalimi – reformuota Lietuvos ekonominės plėtros agentūra įkuriant vietoj jos 2 institucijas Sostinėje, kaip jau minėta anksčiau. Regionuose tuo tarpu įvyko paramos institucijų degradacija – panaikinti apskrityse veikę Lietuvos verslo paramos agentūros filialai, nutraukus finansavimą uždarytos ar perduotos savivaldybėms dalis paslaugų verslui tinklo įstaigų, kitos paslaugas teikia mažesne nei įprasta apimtimi. Sutapus su sunkmečiu regionuose tapo sunkiai prieinamos ir regioninės bei komercinės finansinės paramos priemonės. Apibendrinus galima teigti, kad ši reforma nubloškė visą viešųjų paslaugų verslui sistemos vystymąsi mažiausiai penkeriais metais atgal.

Ateities perspektyvoje valstybė turėtų apsispręsti dėl veiksmų jau sukurto institucinio tinklo atžvilgiu: ar naikinti institucijas, kurios sunkiai išsilaiko be valstybės finansavimo, ar išlaikyti ir stiprinti išlikusią bazę, ar geriau apsiruošus ją racionaliai reformuoti siekiant kuo didesnio efektyvumo paslaugų verslui ir išlaikymo aspektu. Kaip jau minėta

ankstesniuose skyriuose, sudėtingos sistemos vystymasis – nuolatinis procesas, o ši reforma – neapgalvotų, pernelyg spontaniškų veiksmų pavyzdys, kuomet valstybei padaroma tiesioginė ir netiesioginė žala tiek per „mažinamą“ valdymo aparatą, kuris reformai įsibėgėjus išauga, tiek per „mažinamus“ išlaikymo kaštus, kurie realiai ženkliai išauga, tiek per ankstesnio įdirbio sunaikinimą, kuris nuskriaudė tiek verslininkus sunkmečiu negavusius paslaugų regionuose, tiek negausiančius jų dar ilgą laiką iš įstaigų išėjus patyrusiems specialistams, tiek per atleistus darbuotojus ir kitus netiesioginius veiksnys.



3 pav. Plečiamo paslaugų verslui įstaigų tinklo įkuriant „Eksportuojančiąją Lietuvą“ su pavaldžiomis institucijomis teritorinė koncepcija. Parengta pagal Lietuvos Respublikos ūkio ministerijos duomenis.

Fig. 3. The territorial conception of developing network of services to business offices by establishing “Exporting Lithuania” with its subordinated institutions. Based on the data of the Ministry of Economy of the Republic of Lithuania.

Remdamasi kai kuriais apribojimų teorijos konstruktyvaus mąstymo principais (Goldratt, 2000) autorė identifiko aibę problemų, kurios būdingos teritorinei verslo paramos sistemai ir lemia pasekmes, trukdančias sistemai sklandžiai veikti. Vadovaujantis prielaida, kuria remiasi apribojimų teorijos mąstymo procesai, yra tik viena ar vos kelios priežastys – problemos, lemiančios daugelį pasekmių. Nagrinėdami teritorinę verslo paramos sistemą įvairiais aspektais, identifikuodami aibę problemų jas galime sufokusuoti į vieną – teritorinė verslo paramos sistema yra nevaldoma. Sąlyginai valdomi atskiri jos komponentai nesudaro prielaidų sėkmingai sistemos veiklai. Atskirai susiformavę ar suformuoti instituciniai tinklai, grupės paslaugų nepakankamai tarpusavyje integruoti. Nesilaikoma vieningos ilgalaikės strateginės krypties, nesukurta matavimo ir tobulinimo sistema. Iš aibės problemų, kurias galima skaidyti ir įvardinti įvairiai, kyla kelios pasekmės, iliustruojančios dabartinę chaotišką situaciją teritorinėje verslo paramos sistemoje:

- Skirtingose savivaldybėse skirtingas institucijų veiklos aktyvumas ir paramos paslaugų kiekis;
- Sunku spręsti apie paramos priemonių regioninį efektyvumą dėl vieningų matavimo rodiklių stokos;

• Sistemos nestabilumas dėl nuolatinių reformų trukdo tarpinstitucinių socialinių tinklų susidarymui;

- Periodiškai kartojami veiksmai ir klaidos neskatina sistemos tobulėti;
- Potencialūs klientai nežino apie paramos galimybes arba jas skeptiškai vertina.

Kaip bet kokiaje veikloje, supratęs kad problema yra, ją identifikavęs, galima planuoti kaip keisti padėtį – ką norime keisti, kaip tai darysime, kiek kainuos ir kas bus atsakingas. Neabejotinai svarbu iš anksto apsibrėžti kaip suprasime kad situaciją pakeitėme į gera. Nagrinėta sistema labai sudėtinga, susidedanti iš gyvų ir negyvų komponentų, nuolat besikeičianti, tuo ir moderni, kad priversta nuolat tobulėti. Sparčiai besikeičianti aplinka – teisės aktai, ekonominės, socialinės sąlygos, klientai – normali kasdieniška sistemos dalyvių terpė. Visi, kas nustoja keistis – nėra nagrinėtos sistemos dalyviai. Santykinai stabilesnė sistemos dalis – tai institucinė sąranga, akivaizdžiausia ir stabiliausia teritorinės verslo paramos sistemos išraiška, su aiškiais veiklos arealais. Tačiau toje pačioje teritorijoje persidengia daugybė sluoksnių paramos priemonių ir paslaugų. Reikalingas vienas išorinis koordinatorius, kuris vienareikšmiškai turėtų būti valstybė, gebantis suformuoti veikiančią sistemą ir palaikyti jos funkcijas. Autorė suformulavo prielaidas sėkmingai teritorinės verslo paramos sistemos veiklai:

• Vieningo sistemos valdymo sukūrimas. Tik vieningi, planingi valstybės veiksmai, užtikrinantys finansavimą, matavimo sistemos sukūrimą, palaikymą, gali užtikrinti sistemos kaip sistemos o ne aibės menkai susijusių komponentų veikimą. Atsakomybė ir kontrolė turi būti aiškiai priskirta vienai institucijai.

• Nuolatinis mokymasis ir tobulėjimas. Kiekvienas sistemos dalyvis bus jos dalimi tol, kol sieks keistis ir keisis. Paramos siekimas ir teikimas – metodas pokyčiams realizuoti. Turi būti sudarytos sąlygos mokytis ir panaudoti patirtį visiems sistemos dalyviams – tiek išoriniams, tiek vidiniams.

• Bendradarbiavimo tinklų kūrimas. Tinkluose kuriama partnerystė, kompetencijos perdengimas, sinergijos efektas – puikus būdas stiprinti sistemą iš vidaus. Vieninga komanda žinanti bendrą tikslą ir judėjimo kryptį gali pasiekti daugiau. Turi būti sudarytos galimybės bendrauti ir bendradarbiauti institucijoms, veikiančioms skirtinguose regionuose.

• Individualus požiūris. Orientuojantis į globalizacijos procesus ir ES nuostatas, nederėtų užmiršti ar ignoruoti regioninės specifikos šalyje - tiek socialinių ekonominių, tiek kultūrinių skirtumų, tiek individualių kiekvieno kliento veiklą sąlygojančių veiksnių. Teritorinė verslo paramos sistema bus efektyvi tik tada, kai dirbs ne pati sau, o įsiklausys į klientų – SVV poreikius ir problemas ir bus lanksti jas sprendžiant. Turi būti mažinami paramos teikimo apribojimai ir biurokratiniai mechanizmai.

Žvelgiant į platesnį kontekstą galima daryti prielaidą, kad verslo paramos sistema išliks ir vystysis, nes tarptautinės tendencijos rodo, kad vyksta skatinimo priemonių smulkiam ir vidutiniam verslui plėtra, kadangi šio sektoriaus įtaka šalies ekonomikai tampa vis reikšmingesnė. Kiekviena išmintinga valdžia siekia skatinti sparčiai besivystantį sektorių, kuris savo plėtra netiesiogiai sprendžia ir kitas valstybės problemas (bedarbystės, mokesčių surinkimo, BVP augimo ir kitas). Vyksta rinkų ir tarptautinių verslo interesų integracija, tačiau tuo pačiu išlieka labai svarbi pirminė parama, greitai ir paprastai prieinama regionuose, netoli įmonių veiklos pradžios vietos.

Apibendrinimas ir išvados

Sėkmingą valstybės ir smulkioji ir vidutinio verslo dalyvavimą verslo skatinimo sistemoje lemia harmoningi tarpusavio santykiai formuojant ir vartojant paslaugas. Iš valstybės pusės: patrauklių skatinimo priemonių ir realių reikalavimų suformavimas bei teritorinis prieinamumas, iš verslo pusės: verslumas ir gebėjimai paramą panaudoti. Verslo skatinimo priemonės realizuojamos trimis lygmenimis: savivaldybės, regioniniu ir nacionaliniu. Įmonė, pageidaujanti pasinaudoti parama neprivalo nuosekliai pereiti visų iš eilės, o gali rinktis sau priimtina paramos priemonę.

Teritorinė verslo paramos sistema pradėjo formuotis 1990 m. ir vystosi iki šiol. Konstatuoti, jog paramos verslui sistema suformuota galutinai ir maksimaliai, tenkina tiek verslo, tiek valdžios atstovus, neįmanoma, todėl sistemos vystymasis nagrinėjamas kaip tęstinis procesas.

Galima išskirti tris pagrindinius teritorinės verslo paramos sistemos vystymosi etapus: formavimosi (1990 – 1997 m.), kuriam būdingas pirmųjų institucijų kūrimas, paslaugų formavimas, centralizuotos paslaugos ir institucijos; vystymosi (1998 – 2008 m.), būdingas paslaugų ir institucijų kūrimosi bumas, ES paramos atsiradimas, paslaugų ir institucijų decentralizacija visoje Lietuvos teritorijoje; sąstingio (nuo 2009 m.), verslo skatinimo sistemos degradacija, palaipsninis institucijų centralizavimas.

Vyksta rinkų ir tarptautinių verslo interesų integracija, tačiau tuo pačiu išlieka labai svarbi lengvai prieinama pirminė parama smulkiąjam verslui kuo arčiau įmonių veiklos vietos. Teritorinė verslo paramos sistema su savo institucine struktūra, paslaugomis, paramos priemonėmis perspektyvoje išliks svarbia valstybės ekonomikos skatinimo per SVV bei regioninės politikos realizavimo priemone.

Literatūra

- Altov G.** 1984. Something about the Systems. (2010-03-16) <http://www.altshuller.ru/world/eng/story9.asp>
- Bertalanffy L.** 1973. *Theorie generale des systemes*. Paris: Dunod, p. 7-8
- Dėl paslaugų** smulkiam ir vidutiniam verslui įstaigų tinklo formavimo, valdymo ir finansavimo pagrindinių principų. 2003. Lietuvos Respublikos ūkio ministro įsakymas Nr.4-74.
- Dėl valstybės** neremtinios veiklos rūšių sąrašo patvirtinimo. 2003. Lietuvos Respublikos Vyriausybės 2003 m. sausio 9 d. nutarimas Nr. 4 (2008-11-17) <http://nvlc.iti.lt/psl.php?fl=ist13>
- Europos Sąjungos** ir kitų šalių techninės paramos smulkaus ir vidutinio verslo subjektams teikimo praktikos analizė 2005. Mokslo tiriamasis darbas, UAB “Ekonominių ir teisinių konsultacijų centras“, Vilnius
- Goldratt E.M.** 2000. Tikslas. Tobulėjimo procesas. Vilnius.
- Ignalinos AE** regiono verslo inkubatoriaus paslaugų ir klientų bei jų poreikių duomenų bazės. 2003-2009. Vidinės įstaigos duomenų bazės.
- Lietuva kuria** verslo banką su filialais. 2009. Verslo žinios, 2009.11.11 (217/2009)
- Lietuvos Respublikos** smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros įstatymas. 1998. Lietuvos Respublikos seimas, Vilnius, 1998 m. lapkričio 24 d. Nr. VIII-935, Žin., 1998, Nr. 109-2993, Pakeitimai: Nr. IX-1142, 2002-10-22, Žin., 2002, Nr. 105-4689 (2002-11-06), Nr. IX-2365, 2004-07-15, Žin., 2004, Nr. 120-4428 (2004-08-03), Nr. X-1346, 2007-12-04, Žin., 2007, Nr. 132-5354 (2007-12-15). http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=311296
- Smaguraskienė L.** 2008. Teritorinė institucinė verslo skatinimo sistema Lietuvoje. *Annales Geographicae* 41(1–2), p. 90-102.
- Viešųjų** paslaugų verslui tinklo įstaigų valdymo tobulinimo ir veiklos efektyvumo didinimo galimybių analizė. 2006. Taikomasis mokslinis tyrimas, IĮ Jostra, Vilnius.
- Viešųjų** paslaugų verslui standartizavimo ir šias paslaugas teikiančių įstaigų sertifikavimo analizė: ataskaita. 2007. BGI Consulting, Vilnius.

THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE TERRITORIAL BUSINESS SUPPORT SYSTEM IN LITHUANIA

Summary

The successful participation of the state and of small and medium-sized enterprises in the business support system is determined by harmonious relationship forming and consuming services. On one hand, the founding of attractive support measures and realistic requirements as well as territorial accessibility are expected from the state; on the other hand, the entrepreneurship and ability to use the support are expected from the business,. The implementation of business support measures takes place in three levels: the level of municipality and the regional and national levels. The enterprise, which wants to use the support, does not have to move through all these levels, but can choose the most acceptable measure of the support.

The Lithuanian territorial business support system started to form in 1990 and is still developing. It is impossible to declare that the business support system has got its final shape and reached its maximum that it satisfies representatives of business and of authorities; therefore the development of the system is considered as continuous process. The three main stages of the development of the business support system can be pointed out: the formation stage (years 1990 – 1997) with its typical processes: founding of the first institutions, formation of services and centralized services and institutions; the development stage (years 1998 – 2008) – with the boom of creating services and with founding institutions, with arriving of EU support, with decentralization of services over the territory of whole Lithuania; the stagnation stage (from year 2009) – with degradation of the business support system, with gradual centralization of the institutions. In future perspective, the state should decide on the actions regarding the already founded institutional network: to close the institutions, which hardly survive without state funding, or to keep and strengthen the remaining base or after preparatory work to reform it rationally seeking the higher performance in aspects of services for business and funding. Although the integration of the markets and the transnational business interests is taking place, at the same time the availability of the primary support for small enterprises as close as possible to the area of their activity remains very important. The territorial system of business support with its institutional structure, services, measures in future perspective remains an important tool encouraging economy through SME's and implementing regional policy.