



**Kauno technologijos universitetas  
Panevėžio technologijų ir verslo fakultetas**

# **Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika plėtros užsienio rinkose prielaidos**

Baigiamasis magistro studijų projektas

---

**Gintarė Misevičienė**  
Projekto autorė

**Doc. Aušra Repečkienė**  
Vadovė

---

**Panevėžys, 2023**



**Kauno technologijos universitetas  
Panevėžio technologijų ir verslo fakultetas**

## **Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika plėtros užsienio rinkose prielaidos**

Baigiamasis magistro studijų projektas

Vadyba (6211LX035)

---

<b>Gintarė Misevičienė</b> Projekto autorė	(parašas) (data)
<b>Doc. Aušra Repečkienė</b> Vadovė	(parašas) (data)
Recenzentas / recenzentė	(parašas) (data)

---

**Panevėžys, 2023**



**Kauno technologijos universitetas**  
Panevėžio technologijų ir verslo fakultetas  
Gintarė Misevičienė

## **Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika plėtros užsienio rinkose prielaidos**

Akademinio sąžiningumo deklaracija

Patvirtinu, kad:

1. baigiamąjį projektą parengiau savarankiškai ir sąžiningai, nepažeisdama(s) kitų asmenų autoriaus ar kitų teisių, laikydamasi(s) Lietuvos Respublikos autorių teisių ir gretutinių teisių įstatymo nuostatų, Kauno technologijos universiteto (toliau – Universitetas) intelektinės nuosavybės valdymo ir perdavimo nuostatų bei Universiteto akademinės etikos kodekse nustatytų etikos reikalavimų;
2. baigiamajame projekte visi pateikti duomenys ir tyrimų rezultatai yra teisingi ir gauti teisėtai, nei viena šio projekto dalis nėra plagijuota nuo jokių spausdintinių ar elektroninių šaltinių, visos baigiamojo projekto tekste pateiktos citatos ir nuorodos yra nurodytos literatūros sąrašė;
3. įstatymų nenumatytų piniginių sumų už baigiamąjį projektą ar jo dalis niekam nesu mokėjęs (-usi);
4. suprantu, kad išaiškėjus nesąžiningumo ar kitų asmenų teisių pažeidimo faktui, man bus taikomos akademinės nuobaudos pagal Universitete galiojančią tvarką ir būsiu pašalinta(s) iš Universiteto, o baigiamasis projektas gali būti pateiktas Akademinės etikos ir procedūrų kontrolieriaus tarnybai nagrinėjant galimą akademinės etikos pažeidimą.

Gintarė Misevičienė

*Patvirtinta elektroniniu būdu*



Kauno technologijos universitetas  
Panevėžio technologijų ir verslo fakultetas

TVIRTINU  
TVKC vadovė  
Doc. dr. Nida Kvedaraitė

### Baigiamojo magistro projekto užduotis

Diplomantui **Gintarei Misevičienei**

Baigiamojo projekto tema Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika plėtros užsienio rinkose prielaidos  
(lietuvių kalba)

Baigiamojo projekto tema Prerequisites for the Development of International Trade in Agricultural Machinery in Foreign Markets  
(anglų kalba)

Patvirtinta 2022 m. lapkričio 16 d. dekanu potvarkiu Nr. V25-13-30

Parengto baigiamojo projekto įkėlimo į Moodle aplinką terminas iki 2023 m. sausio 4 d.

Duomenys, reikalavimai ir sąlygos baigiamajam projektui

Mokslinės literatūros analizė, įmonės dokumentų duomenys, interviu duomenys

Baigiamojo projekto užduotys / uždaviniai, kurie turi būti atskleisti projekte

1. Apibrėžti tarptautinės prekybos žemės ūkio technika konceptą, politiką ir ypatumus.
2. Išnagrinėti tarptautinės prekybos žemės ūkio technika Lietuvoje ir Europos Sąjungoje konkurencinę aplinką.
3. Empiriškai įvertinti tarptautinės prekybos žemės ūkio technika plėtros užsienio rinkose galimybes.

Vadovė doc. Aušra Repečkienė

(vadovo pareigės, vardas, pavardė, parašas)

Užduotį gavau Gintarė Misevičienė

(studento vardas, pavardė, parašas)

2022 m. lapkričio 22 d.

Gintarė Misevičienė. Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika plėtros užsienio rinkose prielaidos. Magistro baigiamasis projektas, vadovė doc. Aušra Repečkienė; Kauno technologijos universitetas, Panevėžio technologijų ir verslo fakultetas.

Studijų kryptis ir sritis (studijų krypčių grupė): vadyba, socialiniai mokslai (verslo ir viešoji vadyba).

Reikšminiai žodžiai: tarptautinė prekyba, žemės ūkio technika, plėtra užsienio rinkose, žemės ūkio pramonė.

Panevėžys, 2023. 59 p.

## Santrauka

Dėl globalioje žemės ūkio technikos (ŽŪT) prekybos rinkoje vyraujančios didelės konkurencijos tarp pardavėjų ir gamintojų joje išsilaikyti ir plėstis labai sudėtinga. Todėl minėtoje rinkoje veikianti Lietuvos Prekybos žemės ūkio technika bendrovė turi priimti tokius strateginius sprendimus, kurie atlieptų tarptautinės prekybos ŽŪT subtilybes, ieškoti optimalių sprendimų, padedančių išsiskirti rinkoje ir įgyti konkurencinį pranašumą.

Tyrimo objektas – tarptautinės prekybos žemės ūkio technika plėtra užsienio rinkose. Tyrimo tikslas – ištirti tarptautinės prekybos žemės ūkio technika plėtros užsienio rinkose prielaidas. Tyrimo uždaviniai, atliepiantys tyrimo tikslą, yra skirti: 1. išnagrinėti tarptautinės prekybos žemės ūkio technika sampratą ir struktūrą, politiką bei ypatumus; 2. išanalizuoti tarptautinės prekybos žemės ūkio technika Lietuvos ir Europos Sąjungos rinkose konkurencinę aplinką; 3. empiriškai įvertinti tarptautinės prekybos žemės ūkio technika plėtros užsienio rinkose galimybes. Tyrimo tikslui pasiekti taikyti duomenų rinkimo metodai (mokslinės literatūros šaltinių analizė, antriniai statistiniai duomenys, struktūruotas interviu) ir duomenų analizės metodai (aprašomoji statistika, kokybinė turinio analizė).

Mokslinės literatūros analizė atskleidė, kad Europos ŽŪT prekybos rinkos plečiasi, labiausiai Vokietijos, Prancūzijos, Italijos, Ispanijos, ir prognozuojama, kad 2023 m. Europos Sąjungos (ES) ŽŪT rinka didės 4,3 proc. Nors ES rinka konsoliduota ir joje veikia pagrindiniai 5 Europos, JAV ir Japonijos ŽŪT gamintojai, tačiau ES yra stipri ne tik pirminė, bet ir antrinė ŽŪT rinka. Nustatyta, kad Lietuvos ūkininkai vis daugiau perka naudotos ŽŪT ir jos paklausa labiausiai susijusi su vis didėjančiomis žemės ūkio produkcijos gamybos apimtėmis ir kylančiomis jos kainomis, tai skatina ūkininkus investuoti daugiau.

Empirinio tyrimo rezultatai atskleidė, kad Prekybos žemės ūkio technika bendrovė 2018 – 2022 m. daugiausia ŽŪT (puspriekabių, krautuvų, traktorių) pardavė Lietuvos ir Latvijos rinkose. Pagrindiniai gamintojai, kurių ŽŪT prekiauja bendrovė, yra „John Deere“, „Fendt“ ir „Case“. Įvertinus tarptautinės prekybos žemės ūkio technika plėtros užsienio rinkose galimybes, nustatyta, kad naujos ir naudotos ŽŪT rinkose vyrauja didelė konkurencija, rinkas reikšmingai neigiamai paveikė Covid-19 pandemija bei Rusijos karas prieš Ukrainą, kurie lėmė išaugusias ŽŪT gamybos sąnaudas ir ŽŪT gamybos trikdžius. Tyrimas atskleidė, jog Prekybos žemės ūkio technika bendrovei atsivėrė galimybės parduoti daugiau naudotos ŽŪT užsienio rinkose, t. y. Lenkijoje ir Vokietijoje, kuriose yra palankios politinės, ekonominės, sociokultūrinės ir technologinės sąlygos tarptautinei prekybai plėstis.

Gintarė Misevičienė. Prerequisites for the development of international trade in agricultural machinery in foreign markets. Master's Final Degree Project, supervisor assoc. professor Aušra Repečkienė; Panevėžys Faculty of Technology and Business, Kaunas University of Technology.

Study field and area (study field group): management, social sciences (business and public management).

Keywords: international trade, agricultural machinery, agricultural industry.

Panevėžys, 2023. Number of pages – 59.

### **Summary**

Due to the intense competition between sellers and manufacturers in the global agricultural machinery (AM) trade market, it is very difficult to survive and expand in it. Therefore, the Lithuanian Agricultural machinery trading company operating in the mentioned market must make such strategic decisions that respond to the subtleties of international trade in the AM, search for optimal solutions that help to stand out in the market and gain a competitive advantage.

The object of the study is the development of international trade in agricultural machinery in foreign markets. The purpose of the research is to investigate the prerequisites for the development of international trade in agricultural machinery in foreign markets. The tasks of the research, responding to the purpose of the research, are aimed at: 1. To examine the concept and structure, policy, and features of international trade in agricultural machinery; 2. To analyse the competitive environment of international trade in agricultural machinery in the markets of Lithuania and the European Union; 3. To empirically assess the possibilities of international trade in agricultural machinery development in foreign markets. Data collection methods (analysis of scientific literature sources, secondary statistical data, structured interviews) and data analysis methods (descriptive statistics, qualitative content analysis) were used to achieve the research objective.

The analysis of the scientific literature revealed that the European AM trade markets are expanding, mostly in Germany, France, Italy, and Spain, and it is predicted that in 2023 The EU's AM market will increase by 4.3 percent. Although the EU market is consolidated and the main 5 European, US and Japanese AM producers operate in it, the EU is strong not only in the primary but also in the secondary AM market. It has been established that Lithuanian farmers are increasingly buying used agricultural machinery and its demand is mostly related to the increasing production volume of agricultural production and its rising prices, which encourages farmers to invest more.

The results of the empirical study revealed that the Trade agricultural machinery company in 2018-2022. mainly sold semi-trailers, loaders, tractors in the markets of Lithuania and Latvia. The main manufacturers for which the company sells AM are John Deere, Fendt and Case. After evaluating the opportunities for the development of international trade in agricultural machinery in foreign markets, it was found that there is a lot of competition in the markets of new and used agricultural machinery, the markets were significantly negatively affected by the Covid-19 pandemic and the Russia-Ukraine war, which led to increased production costs of agricultural machinery and disruptions in agricultural machinery production. The research revealed that the possibility of selling more used agricultural machinery in foreign markets opened for the company Trading agricultural machinery, i.e. in Poland and Germany, where there are favourable political, economic, socio-cultural and technological conditions for the expansion of international trade.

## Turinys

<b>Lentelių sąrašas .....</b>	<b>8</b>
<b>Paveikslų sąrašas .....</b>	<b>9</b>
<b>Įvadas.....</b>	<b>10</b>
<b>1. Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika teorinė analizė.....</b>	<b>12</b>
1.1. Tarptautinės prekybos samprata ir struktūra.....	12
1.2. Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika politika.....	16
1.2.1. Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika politika Europos Sąjungos kontekste .....	16
1.2.2. Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika politika Lietuvos kontekste .....	17
1.3. Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika ypatumai .....	19
<b>2. Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika Lietuvoje ir Europos Sąjungoje konkurencinės aplinkos analizė.....</b>	<b>23</b>
2.1. Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika Lietuvoje analizė.....	23
2.2. Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika Europos Sąjungoje analizė.....	25
2.3. Lietuvos gamintojų ir prekybininkų tarptautinės prekybos žemės ūkio technika plėtros perspektyvų analizė.....	27
<b>3. Empirinis tarptautinės prekybos žemės ūkio technika plėtros užsienio rinkose prielaidų tyrimas .....</b>	<b>31</b>
3.1. Tyrimo metodika.....	31
3.2. Prekybos žemės ūkio technika bendrovės pardavimų analizė .....	34
3.3. Prekybos žemės ūkio technika plėtros užsienio rinkose galimybių analizė .....	40
<b>Išvados .....</b>	<b>51</b>
<b>Literatūros sąrašas .....</b>	<b>52</b>
<b>Informacijos šaltinių sąrašas .....</b>	<b>55</b>
<b>Priedai.....</b>	<b>59</b>
1 priedas. Technikos skaičius rajonų savivaldybėse pagal traktorių, savaeigių ir žemės ūkio mašinų ir jų priekabų registrą .....	60
2 priedas. Prekybos žemės ūkio technika bendrovės pardavimų 2018-2020 m. dinamika pagal ŽŪT pagaminimo šalį .....	61

## Lentelių sąrašas

<b>1 lentelė.</b> Tarptautinės prekybos apibrėžimai.....	12
<b>2 lentelė.</b> Populiariausių gamintojų ratinių traktorių pirmos registracijos Lietuvoje 2019-2022 m. I ketvirčio (VIC, 2022) .....	24
<b>3 lentelė.</b> Bendras Lietuvos kombainų eksportas į ES 2015-2022 I ketv., tūkst. Eur. (Lietuvos statistikos departamentas, 2022).....	28
<b>4 lentelė.</b> Bendras Lietuvos traktorių eksportas į ES 2015-2022 I ketv., tūkst. Eur. (Lietuvos statistikos departamentas, 2022).....	29
<b>5 lentelė.</b> Informantų charakteristika.....	33
<b>6 lentelė.</b> Dabartinė prekybos ŽŪT situacija Lietuvoje ir ES .....	40
<b>7 lentelė.</b> Prekybos nauja ir naudota ŽŪT ES ir Lietuvos rinkose palyginimas .....	41
<b>8 lentelė.</b> Prekybos susitarimai ŽŪT rinkoje.....	42
<b>9 lentelė.</b> Pokyčiai ES ŽŪT prekybos rinkose 2018-2019 m. ir 2020-2022 m.....	43
<b>10 lentelė.</b> ŽŪT prekybos ir gamybos bendrovių konkurencingumo prielaidos.....	45
<b>11 lentelė.</b> Perspektyvios rinkos ŽŪT pardavimo plėtrai, plėtros iššūkiai ir galimybės.....	46



## Paveikslų sąrašas

<b>1 pav.</b> Europos Sąjungos bendroji žemės ūkio politika (Juskėnaitė ir Volkov, 2011) .....	17
<b>2 pav.</b> ŽŪT prekių konkurencingumą lemiantys veiksniai (Antamoshkina ir kt., 2020).....	22
<b>3 pav.</b> Žemės ūkio pajamų indeksas ES 2019-2020 m. (Eurostat, 2021).....	23
<b>4 pav.</b> Pagrindiniai naudotų traktorių ir kombainų pirkėjai ir gamintojai 2020 m. (Mascus, 2020). 25	
<b>5 pav.</b> Naujų traktorių registracija ES 2021 m. pagal šalis (CEMA, 2022a) .....	26
<b>6 pav.</b> Didžiausių ŽŪT rinkų Europoje prognozė (GM Insights, 2021) .....	26
<b>7 pav.</b> ŽŪT rinkos koncentracija Europoje (Mordor Intelligence, 2022) .....	27
<b>8 pav.</b> Empirinio tyrimo planas .....	31
<b>9 pav.</b> Prekybos žemės ūkio technika bendrovės ŽŪT pardavimų pokyčiai 2019-2022 m.....	35
<b>10 pav.</b> Prekybos žemės ūkio technika bendrovės traktorių pardavimų dinamika pagal šalis 2018-2022 m. (proc.) .....	36
<b>11 pav.</b> Prekybos žemės ūkio technika bendrovės traktorių pardavimų pagal traktoriaus gamintoją dinamika (proc.) 2018-2022 m. ....	37
<b>12 pav.</b> Prekybos žemės ūkio technika bendrovės puspriekabių pardavimų dinamika pagal šalis (proc.) 2018-2022 m. ....	37
<b>13 pav.</b> Prekybos žemės ūkio technika bendrovės puspriekabių pardavimų pagal puspriekabės gamintoją dinamika (proc.) 2018-2022 m. ....	38
<b>14 pav.</b> Prekybos žemės ūkio technika bendrovės krautuvų pardavimų dinamika pagal šalis (proc.) 2018-2022 m.....	39
<b>15 pav.</b> Prekybos žemės ūkio technika bendrovės krautuvų pardavimų pagal krautuvo gamintoją dinamika (proc.) 2018-2022 m. ....	39

## Įvadas

**Temos naujumas ir aktualumas.** Žemės ūkio pramonės plėtra yra vienas iš esminių tiek Lietuvos, tiek ir Europos Sąjungos (toliau – ES) tikslų. Remiantis Europos Komisijos (2022) išskirtais 9 bendrais 2023-2027 m. žemės ūkio politikos (BŽŪP) tikslais, siekiama užtikrinti žemės ūkio sektoriaus konkurencingumą, didėjančias pajamas, plėtrą ir kt. Vienas iš būdų, kaip tai pasiekti, yra žemės ūkio technikos modernizavimas, kuris yra ir bus finansuojamas bei remiamas iš ES struktūrinių fondų. Bendri ES tikslai yra dalijimasis žemės ūkio duomenimis, investicijų į mokslinius tyrimus ir infrastruktūrą rėmimas, skaitmeninių įgūdžių tobulinimas ir ŽŪT pritaikymas, kad būtų galima reaguoti į besikeičiantį žemės ūkio sektorių. Taigi, vienas iš ES tikslų – skirti daugiau dėmesio žemės ūkio technikai (ŽŪT), kad visi ūkininkai galėtų naudotis tinkamomis darbo priemonėmis, būtų patobulinta ūkininkavimo praktika bei įvykdyti išsipareigojimai, nustatyti 2019 m. Bendroje deklaracijoje dėl pažangios ir tvarios Europos žemės ūkio ir kaimo vietovių skaitmeninės ateities (CEMA, 2019).

CEMA (2019) duomenimis, Europai tenka 54 proc. pasaulio žemės ūkio technikos importo ir 64 proc. pasaulio eksporto, o 2018 m. ŽŪT eksportas viršijo 4 mlrd. JAV dol. ES ŽŪT gamybos sektoriui priklauso 7 245 pramonės bendrovės, kuriose dirba 173 142 darbuotojai, kurių bendra apyvarta siekia 42,9 mlrd. Eur. O sujungus ŽŪT pramonės ir prekybos veiklą, sektoriuje dirba 30 708 bendrovės ir 352 295 darbuotojai. Tuo tarpu Lietuvoje 2018 m. buvo 10 ŽŪT gamintojų.

Prognozuojama, kad iki 2025 m. ŽŪT Europos rinka augs dar 5,8 proc., o 2027 m. sieks 75,3 mlrd. JAV dol. Vyriausybės administracijos visoje Europoje teikia įvairią paramą ūkininkams, pavyzdžiui, paskolas, subsidijas ir kt. modernesnės žemės ūkio technikos ir kitos žemės ūkio technikos įsigijimui – tokios iniciatyvos skatina ūkininkus didinti savo produktyvumą, kad būtų patenkintas augantis vartotojų geresnių maisto produktų poreikis (Business Wire, 2021). Taip pat svarbu paminėti ir tai, kad didėja Europos gyventojų skaičius, kas taip pat lemia didesnę ūkininkų gaminamos produkcijos paklausą, o jiems savo ruožtu, siekiant patenkinti augančią paklausą, reikia daugiau ŽŪT (Bloomberg, 2019).

ŽŪT verslas yra cikliškas kaip ir žemės ūkis: kylant žemės ūkio prekių kainoms, atitinkamai didėja ir žemės ūkio įrangos paklausa. Ši koreliacija yra visuotinai pripažinta ir aiškinama taip: kadangi žaliavų kainos lemia ūkininkų pajamas, tai lemia, kiek ūkininkai gali išleisti naujos technikos investicijoms (CEMA, 2016). Pavyzdžiui, Statistikos departamento duomenimis, Lietuvoje žemės ūkio produkcijos apimtys nuo 2649,8 mln. Eur 2019 metais padidėjo iki 3226,4 mln. Eur. 2021 metais, taigi galima daryti prielaidą, kad ŽŪT poreikis didėja ir Lietuvoje.

**Temos ištirtumo lygis.** Lietuvos ir užsienio mokslininkai žemės ūkio sektorių tyrinėja įvairiais aspektais. Pavyzdžiui, Volkov'as (2018) analizavo tiesioginių išmokų ūkiams sistemą, Melnikienė ir Vidickienė (2019) – žemės ūkio politiką, Margevičienė (2012) nagrinėjo žemės ūkio ryšį su visa ekonomika, Gapšys (2013) – žemės ūkio sektoriaus tarptautinį konkurencingumą, Namiotko (2018) – ūkių investicijų į ŽŪT efektyvumo didinimą, o Baranauskienė, Pakeltienė ir Maziliauskas (2020) analizavo inovacijų efektyvumą žemės ūkyje. Sharma, Shishodia, Kamble, Gunasekaran ir Belhadi (2020) tyrė technologijų poveikį žemės ūkio tiekimo grandinėms. Tuo tarpu tyrimų apie tarptautinę prekybą ŽŪT nėra tiek daug: Kušlienė ir Šivickienė (2021) analizavo tiesioginių užsienio investicijų poveikį tarptautinei prekybai, Drozd (2018) nagrinėjo, kaip besikeičiančios prekybos sąlygos veikia Lietuvos žemės ūkio eksportą, o Petrylea ir van der Leijb (2020) aiškino, kokie veiksniai buvo

svarbiausi plečiantis Lietuvos eksporto tinklui ir kaip keitėsi šių veiksnių įtaka bėgant metams. Tačiau svarbu pastebėti, kad nors ŽŪT rinka Lietuvoje ir ES augs, bet tyrimų, kaip plėsti ŽŪT tarptautinę prekybą ir užsitikrinti konkurencingumą rinkoje, trūksta.

**Tyrimo problema** – dėl globalioje ŽŪT rinkoje vyraujančios didelės konkurencijos joje išsilaikyti ir plėstis bendrovėms labai sudėtinga. Todėl ŽŪT rinkoje veikiančios prekybos žemės ūkio technika bendrovės turi priimti tokius strateginius sprendimus, kad atliktų tarptautinės prekybos subtilybes, ieškant optimalių sprendimų, įgyjant konkurencinį pranašumą, siekiant pardavimų plėtos užsienio rinkose.

**Tyrimo objektas** - tarptautinės prekybos žemės ūkio technika plėtra užsienio rinkose.

**Tyrimo tikslas** – ištirti tarptautinės prekybos žemės ūkio technika plėtos užsienio rinkose prielaidas.

**Tyrimo uždaviniai:**

1. išnagrinėti tarptautinės prekybos žemės ūkio technika sampratą ir struktūrą, politiką bei ypatumus;
2. išanalizuoti tarptautinės prekybos žemės ūkio technika Lietuvos ir Europos Sąjungos rinkose konkurencinę aplinką;
3. empiriškai įvertinti tarptautinės prekybos žemės ūkio technika plėtos užsienio rinkose galimybes.

**Duomenų rinkimo metodai:** mokslinės literatūros šaltinių analizė, statistiniai duomenys, struktūruotas interviu.

**Duomenų analizės metodai:** aprašomoji statistika, kokybinė turinio analizė.

**Teorinis darbo reikšmingumas.** Tarptautinės prekybos ŽŪT Europos Sąjungoje analizė atskleidė šios rinkos konkurencinę aplinką ne tik tarp ŽŪT gamintojų, bet ir tarp naujos bei naudotos ŽŪT pardavėjų. Išryškintos labiausiai palankios prekybai ŽŪT Europoje rinkos, kuriose prognozuojamas augimas, todėl paranku prekiauti ne tik nauja, bet ir naudota ŽŪT.

**Praktinis darbo reikšmingumas.** Tarptautine prekyba ŽŪT užsiimančioms Lietuvos bendrovėms tikslinga plėstis tikslinėse ES rinkose – Lenkijoje ir Vokietijoje, parduodant žinomiausių gamintojų naudotą techniką (kombainus ir traktorius) ir vykdant tiesioginius pardavimus.

*Darbą sudaro:* santrauka (lietuvių ir anglų kalbomis), įvadas, 3 skyriai, išvados, literatūra, informacijos šaltiniai, 15 paveikslų, 11 lentelių, 2 priedai. Literatūros sąrašą sudaro 41 šaltinis, informacijos šaltinių sąrašą sudaro 54 šaltiniai.

***Autoriaus konferencijoje skaitytas pranešimas:***

Misevičienė, Gintarė. Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika Europos Sąjungoje analizė. 22-oji studentų mokslinių darbų konferencija „Technologijų ir verslo aktualijos 2022“. Panevėžys: Kauno technologijos universitetas, 2022 m. lapkričio 25 d.

***Autoriaus publikuoto straipsnio bibliografinis sąrašas:***

Misevičienė, Gintarė. Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika Europos Sąjungoje analizė // „Technologijų ir verslo aktualijos 2022“. studentų mokslinių darbų konferencijos pranešimų medžiaga, Lietuva, Panevėžys, 2022 m. lapkričio 25 d. / Kauno technologijos universiteto Panevėžio technologijų ir verslo fakultetas. Kaunas: Kauno technologijos universitetas. ISSN 2538-8045. 2022.

## 1. Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika teorinė analizė

### 1.1. Tarptautinės prekybos samprata ir struktūra

Tarptautinę prekybą sudaro importo ir eksporto operacijos (Burinskienė, 2014). Tarptautinė prekyba suteikia galimybę įsigyti prekes / paslaugas, kurių vietinėje rinkoje nėra. Tokie trūkumai gali susidaryti natūraliai, pavyzdžiui, dėl gamtos išteklių skirtumų arba dėl technologinės pažangos skirtumų, todėl mažiau pažangi šalis yra suinteresuota pirkti iš užsienio, o labiau pažangi – parduoti, kad plėstų rinką ir didintų savo galimybes. Dudzevičiūtės (2015) teigimu, tai galima apibūdinti specializacija, kai kuri nors šalis gamina kažką, kas yra būdinga būtent jai. Todėl tai atveria galimybes besimainančioms šalims ir jose veikiančioms įmonėms plėstis, didinti kompetenciją ir galimybes, specializuotis tam tikroje srityje.

Tarptautinę prekybą autoriai apibūdina įvairiai, jų apibrėžimai pateikti 1 lentelėje.

#### 1 lentelė. Tarptautinės prekybos apibrėžimai

Autorius	Apibrėžimas
Dudzevičiūtė (2015)	Tarptautinė prekyba tai procesas, kuris apima pirkimą ir pardavimą, vyksta įvairių šalių rinkose, o joje dalyvauja pardavėjai, pirkėjai ir tarpininkai. Kitaip tariant, tai yra mainai, kurių metu tarp šalių apsiukeičiama prekėmis ir / ar paslaugomis.
Burinskienė (2014)	Tai veikla, kuri vyksta tarptautinėje aplinkoje, kai vienoje šalyje sukurti produktai parduodami pirkėjui, kuris yra kitoje šalyje.
OECD (2022)	Tarptautinė prekyba – tai eksporto ir importo veiklos.
Burinskienė (2010)	Tarptautinė prekyba – sudėtingas socialinės ekonominės raidos reiškinys, pasižymintis dinamiškumu, besireiškiančiais daugialybiais pokyčiais.

Anot Burinskienės (2014), tarptautinė prekyba yra įvairi ir sudėtinga, nes yra veikiama politinių, ekonominių, socialinių, technologinių ir kitų veiksnių, todėl nuolat kinta. Tarptautinėje prekyboje gali dalyvauti tiek fiziniai, tiek ir juridiniai asmenys. O tarptautinės prekybos apimtys lemiamos įvairių aspektų: vidaus rinkos dydžio, turimų išteklių, vartojimo įpročių ir kt. Dudzevičiūtė (2015) išskiria šiuos pagrindinius tarptautinės prekybos bruožus: prekyba vyksta tarp skirtingų šalių (gali vykti tarp dviejų arba daugiau); prekyboje gali būti naudojama įvairi valiuta, todėl įmonė gali susidurti su valiutų kursų svyravimais. Tačiau Kviklienė ir Smolenskienė (2013) teigia, kad vykdyti tarptautinę prekybą yra naudinga, nes galima įsigyti prekių žemesnėmis kainomis, nei būtų pagaminta vietinėje rinkoje, ir galima gauti prekių, kurių nėra vietinėje rinkoje, taip pat naudinga ir dėl to, kad tarp rinkų plinta naujausios technologijos. Taigi tarptautinė prekyba yra naudinga, kadangi didina konkurenciją vietinėje rinkoje, padidina įvairių prekių prieinamumą, gali būti pasiekama masto ekonomika, didėja darbo efektyvumas, mažėja sąnaudos ir kt. (Dudzevičiūtė, 2015).

Bendrai per tarptautinius mainus verslas gali pasinaudoti užsienio žiniomis ir idėjomis, taip paspartindamas inovacijų diegimo tempą. Be to, netiesiogiai atsižvelgiama į dinamišką prekybos naudą, pvz., didesnius tiesioginių užsienio investicijų (TUI) srautus ir geriau integruotas produktų ir kapitalo rinkas. Tarptautinė prekyba prekėmis ir paslaugomis bei didelės TUI įplaukos gali palengvinti idėjų, modernių technologijų ir verslo praktikos perdavimą, tokiu būdu prisidedamos prie didesnio našumo, investicijų ir augimo. Dėl Europos šalių integracijos ES tapo stipriausia ir konkurencingiausia bendra pasaulio ekonomika, kuri atlieka pagrindinį vaidmenį tarptautinėje prekyboje ir prekybos derybose, reikšmingai prisidedama prie sklandžios pasaulio prekybos plėtros (Stanojević ir Veličković, 2019).

Tarptautinį konkurencingumą, anot Valodkienės ir Snieškos (2012), lemia vyriausybės ir verslo efektyvumas, tiesioginės užsienio investicijos, inovatyvumas, žmogiškieji ištekliai, prekių kokybė, kaina, atitiktis standartams. Taigi prekybos politika – neatsiejama tarptautinės prekybos dalis. **Prekybos politika**, kaip užsienio politikos dalis, veikia anarchinėje tarptautinėje sistemoje, kurioje dominuoja racionalių prekybos veikėjų santykinės galios įgyvendinimas. Tarptautinę prekybos sistemą valdo valstybės (ir nevalstybiniai veikėjai), taisyklės ir konkurencijos strategijos. Remdamasis šiais elementais, prekybos veikėjas – šalis ir (arba) blokas, pvz., ES – pasirenka santykių, kuriuos nori užmegzti su kitais, tipą. Šie santykiai gali būti vienašaliai, dvišaliai arba daugiašaliai. Prekybos veikėjas, norėdamas nuspręsti, kuri politikos variantą pasirinkti, pasveria keletą elementų: tarptautinės ekonomikos aplinkybes, jos santykinę galios padėtį tarptautinėje bendruomenėje ir potencialių konkurentų veiksmus. Dauguma prekybos dalyvių imasi mišrios prekybos politikos, kurioje derinamos daugiašalės ir dvišalės (arba vienašalės) strategijos (Salazar-Morales ir Hallerberg, 2019).

Šalies politika tarptautinės prekybos atžvilgiu gali būti liberali ir protekcionistinė. Liberali politika pasireiškia laisvąja prekyba; tai tokia politika, kai nėra taikomi jokie papildomi muitų mokesčiai ar suvaržymai eksportuojant ar importuojant prekes. Tokia politika taikoma, kai šalys siekia didinti našumą, veiksmingai skirstyti išteklius ir bendrai pasiekti didesnę ekonominę gerovę (Viningienė, 2006).

Protekcionistinė politika, kaip suponuoja pavadinimas, yra skirta apsaugoti. Vykdydama tokią politiką, valstybė siekia apsaugoti savo nacionalinę rinką nuo konkurencijos iš kitų šalių. Dažniausiai tokiu atveju yra taikomi įvairūs eksporto ir importo ribojimai bei ekonominės priemonės, pvz., muitai. Besisauganti valstybė gali importuojamoms prekėms didinti ir eksportuojamoms prekėms mažinti muitus. Vykdam protekcionistinę politiką, gali būti taikomos ir kitos priemonės, pavyzdžiui, dempingas – kai vietinėje rinkoje pagamintos prekės užsienyje parduodamos už labai mažą kainą (mažesnę nei rinkos), kad šalis įsitvirtintų rinkoje. Taip pat gali būti taikomas ir embargas – tai draudimai, kurie riboja tam tikrų prekių įvežimą ir išvežimą iš šalies (pavyzdžiui, jeigu yra kokių nors prekių trūkumas ar perteklius), taip sureguliuojant vietinę rinką (Viningienė, 2006).

Taigi vykdam tam tikrą tarptautinę politiką, gali būti taikomos įvairios priemonės, pavyzdžiui, muitai. **Muitai** – papildomi mokesčiai įvežant į šalį prekes iš užsienio taip ribojant užsienio prekybininkų tiekiamų prekių kiekį į šalį (Radžiukynas ir kt., 2011). Tokia priemonė veiksminga, kai ir vietinėje rinkoje gaminamos tokios pat ar panašios prekės, ir šalis siekia, kad užsienio prekybininkų prekės nepranoktų vietinėje rinkoje pagamintų savo kainomis. Sumokėjus muitų mokesčius, įvežama prekė pabrangsta, todėl vietinėje rinkoje pagaminta produkcija nepraranda savo konkurencingumo, skatinama ir vidaus gamyba bei plėtra. Dažnai užsienyje pagaminta produkcija yra pigesnė dėl pasiektos masto ekonomikos, dėl naujesnių technologijų ir pigesnės darbo jėgos, todėl, netaikant muitų mokesčių ir suteikiant galimybę laisvai prekiauti, gali nukentėti vietinė rinka, gamintojai tampa nekonkurencingi, neberekalinga vietinė darbo jėga. Tačiau svarbu suprasti ir tai, kad muitų mokesčiai apriboja laisvą prekių judėjimą, tai mažina prekių prieinamumą vartotojui, didėja vartojimo išlaidos. Tačiau tokie mokesčiai pildo valstybės biudžetą, todėl gali būti taikomos papildomos priemonės, kaip paskatinti vietinius prekybininkus vystyti savo veiklą ir sureguliuoti paklausą ir pasiūlą (Laurinavičius ir kt., 2014). Anot Laurinavičiaus (2007), Europos muitinės tikslas yra apsaugoti tarptautines prekybos grandines ir visuomenę, todėl gali būti taikomos tam tikros išlygos, supaprastintos procedūros kai kurioms prekių grupėms, siekiant užtikrinti sklandų ir nenutrūkstamą prekių tiekimą.

Vykdam protekcionistinę politiką, taip pat gali būti taikoma tokia priemonė, kaip eksporto subsidijavimas – tai išmokos iš valstybės biudžeto, kad vietiniai prekybininkai galėtų paprasčiau eksportuoti savo produkciją. Tai neabejotinai suteikia vietiniam gamintojui pranašumą tarptautinėje rinkoje (Ruževičius, 2010).

Jeigu jaučiamas kokių nors prekių trūkumas šalyje, tokiu atveju valstybės politika gali nebūti tokia skatinanti ir remianti eksportą. Valstybė suinteresuota, kad pirmiausiai jos viduje gyventojai būtų aprūpinti reikiama is štekliais, tad, susidarius stygiui, gali būti įvedama eksporto kvotų politika, kai ribojamas tam tikrų vietinėje rinkoje pagamintų prekių pardavimas užsienyje. Eksporto kvotos dažniausiai sudaromos taip, kad nustatomas maksimalus leidžiamas išvežti prekių kiekis. Pažymėtina, kad esant atvirkštinei situacijai, t. y. jeigu vietinėje rinkoje yra labai daug tam tikrų vietinėje rinkoje pagamintų prekių, vyriausybė gali pradėti riboti importą. Importo ribojimas taip pat gali būti vykdomas ne tik taikant muitą, bet ir įvedant kvotas importuojamoms prekėms, nustatant maksimalų leidžiamą įvežti tam tikrų prekių kiekį. Tokiu būdu apsaugomi vietiniai gamintojai, sumažinama konkurencija ir išlaikomas kainų stabilumas rinkoje (Radžiukynas ir kt., 2011).

Tarptautinė prekybos politika nebūtinai susideda tik iš priemonių, skirtų reguliuoti rinką piniginiu aspektu. Yra priemonių, kuriomis galima reguliuoti tarptautinę prekybą ir netaikant tarifų, kadangi gali susidaryti situacijų, kai, įvedus papildomus mokesčius, pirkėjai yra linkę sumokėti papildomai, kad gautų prekę iš užsienio, todėl tarifai nebūna pakankamai veiksmingi. Susidarius tokiai situacijai, valstybė gali įvesti importo draudimus kokioms nors konkrečioms prekėms arba įvesti kokius nors techninius reikalavimus (pvz., sudėtis, atitiktis techninėms specifikacijoms ir kt.), kad jeigu į šalį patenka produkcija iš užsienio, tai ji būtinai yra kokybiška ir atitinkanti šalyje galiojančias normas. Taip pat gali būti įvedami specialūs leidimai, be kurių prekybinė įmonė negalėtų atlikti tarptautinės prekybos operacijų, t. y. importuoti ir eksportuoti (Radžiukynas ir kt., 2011).

ES šalyse galioje bendra užsienio prekybos politika. ES ekonominės veiklos tikslai – užtikrinti laisvą prekių, kapitalo, paslaugų ir asmenų judėjimą (Jundzilaitė ir Vijeikis, 2011). Tai labai svarbūs tikslai kalbant apie tarptautinę prekybą tarp ES šalių narių. Tarp ES šalių narių prekybos nėra jokių politinių prekybos ribojančių priemonių, kurios buvo aptartos aukščiau, o kalbant apie prekybą su trečiosiomis šalimis – galioja vieningi standartai, vienodi muitų tarifai bei kitos politinės tarptautinės prekybos reguliavimo priemonės (Jundzilaitė ir Vijeikis, 2011).

Tarptautinei prekybai tarp ES šalių galioja pagrindinė norma – tai ES standartų atitikimas, kad būtų užtikrinta visų ES rinkai tiekiamų prekių kokybė, taip pat būtų žinoma, kokie rizikos veiksniai (aplinkai, žmogaus sveikatai) yra susiję su prekėmis (Jundzilaitė ir Vijeikis, 2011). Tai atitinka netarifines prekybos politikos priemones, kurias galima priskirti techninių specifikacijų ribojimų grupei. Pažymima, kad tokia politika taikoma ne tik vidaus rinkoje pagamintoms prekėms, tačiau ir trečiųjų šalių gamintojams, kurie siekia prekiauti ES (Cramér, 2020).

ES prekyba tiek vidaus rinkoje, tiek ir su trečiosiomis šalimis yra liberali, neribojama, laikomasi laisvo eksporto principo. Nepaisant to, Jundzilaitė ir Vijeikis (2011) teigia, kad kiekviena šalis narė gali taikyti apribojimus, draudimų ar kitokias protekcionizmo priemones importui ir eksportui iš trečiųjų šalių, tačiau veiksmai turi būti suderinti su ES vadovybe.

ES, siekdama apsaugoti savo rinką nuo trečiųjų šalių nesąžiningos prekybos, galinčios iškraipyti ES rinką ir padaryti žalą vietiniams gamintojams ir prekybininkams, taiko įvairias priemones, pavyzdžiui, antidempingo politiką, kompensacines priemones (jei iš trečiųjų šalių gaunama prekių už

labai mažas kainas); jeigu importuojama labai daug prekių iš trečiųjų šalių ir dėl to rinkoje jaučiamas perteklius, galintis neigiamai paveikti ES, tuomet gali būti taikomos muitų, kvotų ir kitos tarifinės priemonės bei licencijų, sertifikatų, deklaravimo ir kt. netarifinės priemonės (Jundzilaitė ir Vijeikis, 2011). Pažymima, kad tokios priemonės prekėms, kurios yra gaminamos ir parduotamos ES viduje, nėra taikomos, jeigu prekės jau pateko į vieną iš ES šalių, jos gali būti laisvai parduotos kitoje (Cramér, 2020).

Taigi valstybės politika gali būti protekcionistinė ar liberali. Tačiau, anot Viningienės (2006), dažnai šios abi politikos kryptys susipynusios. Pavyzdžiui, gali būti taikoma liberali politika – sudarant laisvos tarptautinės prekybos galimybes, tačiau taikomos ribojamos priemonės. Visa tai yra nustatoma, atsižvelgiant į valstybės prioritetus, įtaką šalies ekonomikai bei galimybę sulaukti atsakomųjų veikslių iš kitų šalių.

Tarptautinėje prekyboje svarbūs ir **tarptautiniai susitarimai**. Pavyzdžiui, Pasaulio prekybos organizacijos (PPO) sistema, kuria apibrėžiamas viso pasaulio tarptautinės prekybos elgesio kodeksas. PPO sistema apima prekybą paslaugomis ir su prekyba susijusių intelektualinės nuosavybės teisių apsaugos pagrindą, reglamentuojamą atskiruose susitarimuose pagal PPO. Šiuo pagrindu sukurta ir ginčų tarp šalių prekybos sprendimo sistema. PPO sistemoje numatyta, kad prekiaudamos abi šalys turi laikytis abipusių susitarimų pagal tarptautines sutartis (Leblond ir Viju-Miljusevic, 2019). Jeigu kuri nors šalis pažeidžia susitarimą, gresia piniginė atsakomybė. Tačiau kai kurios valstybės pasiryžusios pažeisti susitarimus dėl nacionalinių interesų. Vis dėlto svarbu įvertinti, kad tokie sutarčių pažeidimai gali turėti ne tik trumpalaikę, tačiau ir ilgalaikę įtaką. Pavyzdžiui, gali būti įvedamos sankcijos tam tikrai valstybei, todėl vykdydamos tarptautinę politiką ir taikydamos įvairias priemones, valstybės dažnai pasveria kainą ir pasirenka atitinkamas politikos priemones, nekenkiančias ekonomikai (Cramér, 2020).

Tarptautinės prekybos politikai įtakos turėjo įvairūs **pasaulinės reikšmės sukrėtimai**. Vienas iš tokių – 2019 m. prasidėjusi Covid-19 pandemija, dėl kurios „2020-ieji buvo prasčiausias laikotarpis pasaulio ekonomikai ir prekybai per dešimtmečius“ (Europos Komisija, 2021). ES tarptautinę prekybą pandemijos metu labai sulėtino regioniniai skirtumai, nuolatinis paslaugų prekybos silpnumas ir vėluojantys skiepijimo (nuo Covid-19 viruso) grafikai, ypač besivystančiose šalyse. Prekyba įvairia technika sulėtėjo beveik 5 proc. (OECD, 2022). Kitas reikšmingas įvykis ES – Jungtinės Karalystės išstojimas iš ES prekybos bloko. Nors 2020 m. gruodžio 29 d. pasirašyta Prekybos ir bendradarbiavimo sutartis, tačiau teigiama, kad prekyba vis tiek nebebus tokia laisva kaip anksčiau (Europos Komisija, 2021). Tarptautinę prekybą taip pat paveikė ir 2022 m. vasario mėn. prasidėjęs Rusijos karas prieš Ukrainą. Labiausiai šis karas trikdo logistikos tinklus, tiekimo grandines, prekių rinkas, tiesiogines užsienio investicijas. ES, reaguodama į karo veiksmus, nutraukė ekonominius ryšius su Rusija, įvedė sankcijas, tai reikšmingai apribojo prekybą ir su kitomis šalimis. Šis karas tarptautinei prekybai turi didelį poveikį: dėl Ukrainos, vienos iš pagrindinių plieno (geležies rūdos, silicio, mangano), sunkiosios gamybos, automobilių technikos, programinės įrangos, tiekimo sutrikimų; dėl Rusijos, kurios metalų, chemikalų, trašų ir kt. importas veikia transporto įrangos, mašinų, elektronikos ir žemės ūkio verslą (Michele, 2022).

Apibendrinant galima teigti, kad tarptautinė prekyba – tai prekių tarp skirtingų valstybių mainai, apimantys importo ir eksporto operacijas. Nustatyta, kad tarptautinė prekyba šaliai suteikia daug privalumų – didėja prekių prieinamumas, atsiranda galimybių taikyti naujausias technologijas ir kt. Verslui suteikiama galimybė įeiti į naujas rinkas, didinti prekybos apimtį, taip pasauliniu lygmeniu

didėja konkurencingumas. Tarptautinė prekyba yra glaudžiai susijusi su šalies prekybos politika, kuri gali būti liberali – laisva, kai netaikomi jokie ribojimai ir galima laisvai prekiauti tarp šalių. Tačiau prekybos politika gali būti ir protekcionistinė, kurią vykdant gali būti ribojamas parduodamų / perkamų prekių kiekis tam tikroje užsienio rinkoje (ar į užsienį), taip pat gali būti sukuriami papildomi ribojimai (pvz., licencijavimas, sertifikavimas ir kt.) arba gali būti taikomi papildomi mokesčiai už įvežamas prekes; šios priemonės mažina tam tikrų prekių importo / eksporto operacijas. Pažymėtina, kad ES turi vieningą prekybos politiką, suteikiančią tokių privalumų, kaip laisva prekyba tarp ES šalių narių, tačiau apriboja valstybes nares vienašališkai taikyti prekybos politiką.

## **1.2. Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika politika**

### **1.2.1. Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika politika Europos Sąjungos kontekste**

Vienas iš prioritetinių ir strateginių bet kurios šalies ekonomikos sektorių yra žemės ūkio technikos rinka, nes joje žemės ūkiui gaminama įranga, nuo kurios priklauso nacionalinis aprūpinimas maistu. Rinkos ekonomikos sąlygomis tam tikroje rinkoje egzistuoja rinkos mechanizmai, itin svarbi tampa rinkodara kaip priemonė užtikrinti įmonių konkurencingumą toje rinkoje. Žemės ūkis yra svarbus ekonomikos augimo veiksnys (Morozova ir kt., 2015).

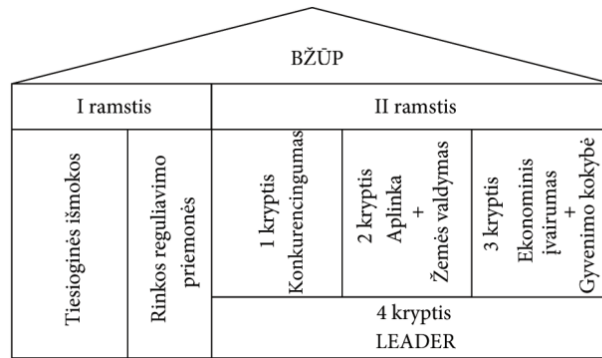
Žemės ūkio technikos gamybos / prekybos ES politika yra skatinanti, kadangi visoje ES siekiama kuo labiau modernizuoti ūkius, todėl nuolat skiriamos lėšos iš ES biudžeto naujesnės, mažiau taršios, efektyvesnės technikos įsigijimui. Kadangi skiriama parama, ūkiai visoje ES turi didesnę motyvaciją atnaujinti savo techniką ir modernizuoti gamybos technologijas (Lorencowicz ir Cupial, 2013).

BŽŪP daugiausia apima bendrąją rinką – prekybos apribojimų, susijusių su dirvožemio, miško ir jūros produkcija, panaikinimą ES viduje; bendras procesas, fiksuotas valiutos kursas žemės ūkio prekybos apyvartoje; administracinių, fitosanitarinių, veterinarinių ir sveikatos apsaugos reglamentų derinimas. Tuo tarpu struktūrinė politika yra BŽŪP sudedamoji dalis, pagrindinės žemės ūkio politikos prielaidos (Kapusta, 2015) yra šios:

- pirminis gamybinis vienetas žemės ūkyje yra ūkis;
- žemės ūkis yra ypatingas ES ekonomikos sektorius, turintis užtikrinti ES savarankiškumą žemės ūkio produkcija;
- žemės ūkio politika reikalauja atskiro įstatyminio reguliavimo, yra nustatytos pirminės BŽŪP taisyklės (bendra rinka, ES lengvatos, finansinis solidarumas).

Bendroji žemės ūkio politika apima žemės ūkio gamintojų finansinės paramos instrumentus (Kapusta, 2015). Remiantis Jurkėnaite ir Volkov (2011), BŽŪP sudarytas iš dviejų ramsčių: žemės ūkio rėmimo tiesioginėmis išmokomis bei rinkos reguliavimo priemonių taikymo ir kaimo plėtros skatinimo taikant konkurencingumo, aplinkosaugos, kaimo ekonomikos įvairinimo bei socialinio gyvenimo aktyvinimo priemones. Pirmasis ramstis finansuojamas iš ES biudžeto, o antrasis ir iš nacionalinių biudžetų (žr. 1 pav.)





**1 pav.** Europos Sąjungos bendroji žemės ūkio politika (Juskėnaitė ir Volkov, 2011)

BŽŪP tikslai turi būti pasiekti žemės ūkio rinkų reguliavimu, finansine parama ūkininkų pajamoms, investicinių ir modernizavimo projektų žemės ūkyje ir kaimo vietovėse kofinansavimu, žemės ūkio prekių sandėliavimo ir pardavimo sistema, bendrais importo būdais arba eksporto stabilizavimu (Kapusta, 2015).

ES taip pat yra taikomas 25 proc. maito mokestis importuojant naudotus traktorius iš ne ES valstybių. Naujiems traktoriams ar kitai ŽŪT maito mokesčiai nenumatyti (ES reglamentas (ES) 2020/1646). Taip pat ES įvedė reikalavimą, kad prie naudotos žemės ūkio technikos, įvežamos iš ES nepriklausančios šalies, turi būti pridedamas fitosanitarinis sertifikatas (Jordbruksverket, 2021).

2022 m., reaguojant į Rusijos – Ukrainos karą, pristatyta nauja 2023-2027 m. BŽŪP strategija. Pagal šią strategiją 2023-2027 m. BŽŪP bus skiriama 270 mlrd. eurų, daugiausia iš jų žemės ūkio sektoriaus plėtros regione rėmimui, atsinaujinančios energijos gamybos didinimui nepakenkiant maisto gamybai, tvarių gamybos metodų skatinimui. Karo akivaizdoje ES skiria didelį dėmesį žemės ūkio sektoriaus atsparumo didinimui, kad būtų apsirūpinta maistu (Europos Komisija, 2022).

Apibendrinant galima teigti, kad ES žemės ūkis ir jo modernizacija yra labai remiama sritis, tam vykdoma atskira politika – tai bendroji žemės ūkio politika visoje ES. Vykdamas ją, ES ūkininkams skiria paramą naujos ŽŪT įsigijimui, tai labai palanki politika ŽŪT prekybininkams.

### **1.2.2. Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika politika Lietuvos kontekste**

Formuojant valstybės politiką, remiančią šalies gamintojus, būtina ugdyti aiškų supratimą apie verslo plėtros perspektyvas žemės ūkio technikos rinkoje tarptautinės prekybos integracijos sąlygomis, nepažeidžiant rinkos mechanizmų valstybiniu reguliavimu. Tai reiškia, kad pirmiausia svarbu nustatyti valstybinių ribojimų ir reguliavimo poreikį, po to nustatyti pagrindinius reguliavimo būdus, reikalingus maksimaliam poveikiui pasiekti su minimaliomis išlaidomis. Vadinasi, turi būti atliekami verslo plėtros perspektyvų žemės ūkio technikos rinkoje tyrimai tarptautinės prekybos integracijos sąlygomis (Litvinova ir kt., 2016).

Anot Namiotko (2018), labiausiai ūkininkus investuoti į naujesnės žemės ūkio technikos įsigijimą skatina gaunama parama, ji padeda sušvelninti kreditų suvaržymus, nes skiriama parama gali būti panaudota kaip užstatas kreditui. Tokia parama labiausiai skatina mažus ūkius investuoti į naujesnės ŽŪT įsigijimus. Taigi skiriama parama ūkininkams iš ES ir nacionalinių biudžetų yra esminis veiksnys, lemiantis tai, kiek ūkininkai investuos į žemės ūkio techniką. Tačiau atkreiptinas dėmesys, kad parama ŽŪT skatina jos kainų kilimą.

Remiantis South Center (2011) duomenimis, ES vykdomos kaimo plėtros ir žemės ūkio programos yra nukreiptos į inovacijų skatinimą ir ūkių modernizavimą, o Lietuvos Respublikos žemės ūkio ministerijos įsakyme „Dėl Lietuvos kaimo plėtros 2014-2020 metų programos priemonės „Investicijos į materialųjį turta“ veiklos srities „Parama investicijoms į žemės ūkio valdas“ įgyvendinimo pereinamuoju 2021-2022 metų laikotarpiu taisyklių patvirtinimo“ numatyta, kad lėšos skiriamos modernizuoti ir restruktūrizuoti ūkio materialinės-techninės bazės potencialą, tai apima ir ŽŪT pirkimą. Verta paminėti, jog ES reglamente Nr. 2021/2115, išleistame 2021 m. gruodžio 2 d., nustatomos valstybių narių pagal bendrą žemės ūkio politiką rengtinių strateginių planų (BŽŪP strateginių planų), finansuotinių iš Europos žemės ūkio garantijų fondo (EŽŪGF) ir iš Europos žemės ūkio fondo kaimo plėtrai (EŽŪFKP), rėmimo taisyklės ir panaikinus tam tikrus reglamentus ((ES) Nr. 1305/2013 ir (ES) Nr. 1307/2013), numatyta, kad ūkių modernizavimas yra kompleksinis ir prioritetinis ES tikslas. Anot Vitunskienės ir Jazepčiko (2016), investicijos į ŽŪT Lietuvoje ypatingai išaugo po 2009 m., būtent po to, kai buvo pradėta gauti intensyvesnė ES parama.

Atkreiptinas dėmesys, kad tarptautinei prekybai žemės ūkio technika ES įtaką daro tokie veiksniai, kaip mokesčiai už aplinkos teršimą už žemės ūkio veiksnius naudojamų ne keliais judančių mechanizmų. Pavyzdžiui, Lietuvoje pirmą kartą registruodamas žemės ūkio technika, jos valdytojas turi registruotis Lietuvos Respublikos (LR) traktorių, savaeigių ir žemės ūkio mašinų ir jų priekabų registre ir sumokėti galiojantį taršos mokestį (VĮ Žemės ūkio informacijos ir kaimo verslo centro generalinio direktoriaus įsakymas „Dėl mokesčio už aplinkos teršimą iš žemės ūkio veiksnius naudojamų ne keliais judančių mechanizmų apskaičiavimo ir sumokėjimo tvarkos aprašo patvirtinimo“, 2020).

Taip pat Lietuvoje galioja teisės aktai, kuriais apibrėžiamos žemės ūkio technikos registracijos, eksploatacijos ir kitos taisyklės, kurios yra svarbios kalbant apie žemės ūkio technikos pardavimus rinkoje. Remiantis LR žemės ūkio ministerijos įsakymu „Dėl Traktorių, savaeigių ir žemės ūkio mašinų ir jų priekabų registravimo taisyklių patvirtinimo“ (2006), numatyta, kad žemės ūkio technika – tai traktoriai, įvairūs kombainai, smulkintuvai, šienapjovės, ekskavatoriai ir kt. Visa technika, kuri dalyvauja eisme (pvz., judant iš vieno lauko į kitą), turi būti registruojama, o kad ji būtų užregistruota, ji turi atitikti technines ES specifikacijas, taip pat turi būti pateikiami transporto priemonės dokumentai, išversti į lietuvių kalbą. Įsakyme numatyta, kad T ir C kategorijos transporto priemonės turi atitikti Reglamento (ES) 167/2013 73 straipsnio Pereinamojo laikotarpio nuostatas bei turi būti sumokėtas mokestis už aplinkos teršimą, o įregistruojant naujas (R kategorijos) priekabas pateikiamas ES atitikties sertifikatas. Taip pat žemės ūkio technikai, registruojamai Lietuvoje, galioja reikalavimai pateikti EB atitikties deklaraciją pagal Lietuvos Respublikos socialinės apsaugos ir darbo ministro 2000 m. kovo 6 d. įsakymo Nr. 28 „Dėl techninio reglamento „Mašinų sauga“ patvirtinimo“ 2 priedo I skyriaus pirmąjį skirsnį; taip pat dokumentą (atitikties deklaraciją), kuriuo patvirtinama, kad variklis atitinka varikliams nustatomas išmetamųjų dujinių ir kietųjų dalelių teršalų ribines vertes pagal Reglamentą (ES) Nr. 2016/1628 (Lietuvos Respublikos žemės ūkio ministerijos įsakymas „Dėl Traktorių, savaeigių ir žemės ūkio mašinų ir jų priekabų registravimo taisyklių patvirtinimo“, 2006).

Apibendrinant galima teigti, kad naujai ŽŪT tarptautinei ir vietinei prekybai ES ribose nėra taikomi jokie tarifiniai ribojimai, tačiau taikomi netarifiniai – reglamentuojamos ŽŪT išmetamųjų dalelių normos, sudaryta registracijos prievolė. Vykdamas prekybą naudota ŽŪT, ES taiko daugiau priemonių, ribojančių tarptautinę prekybą – tai sertifikavimo sistema (fitosanitarinis) ir muitų mokesčiai.

### 1.3. Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika ypatumai

Žemės ūkio technikos rinkoje perkama ir parduodama žemės ūkio technika (Muzlera, 2014). Galima išskirti šiuos pagrindinius žemės ūkio technikos rinkos segmentus ES rinkoje: žemės ūkio prekės, kombainai, kultivatoriai, traktoriai, plūgai, sėjamosios, šienavimo mašinos ir kt. (Bortolini, Mora, Cascini ir Gamberi, 2014).

Žemės ūkio technikos rinka yra pagrindinė, lemianti nacionalinį aprūpinimą maistu, nes sukuriama infrastruktūra, reikalinga žemės ūkio plėtrai (Morozova, Litvinova, Rodina ir Prosvirkin, 2015). Be to, žemės ūkio technikos rinkos plėtra yra glaudžiai susijusi su agropramonės sektoriaus plėtra tam tikrame regione. Žemės ūkio technikos rinka prisitaiko prie ūkininkų interesų ir poreikių pagal agrarinės pramonės sektoriaus plėtros planus (Abuselidze ir Slobodanyk, 2022). T.y., jeigu agropramonė planuoja didesnes gamybos apimtis, galima tikėtis, kad augs ir ŽŪT paklausa.

Tačiau dėl tarptautinės prekybos integracijos visos rinkos auga, o verslininkai siekia parduoti savo prekes už nacionalinių ribų. Tokiomis sąlygomis kinta konkurencijos lygis ir pobūdis nacionalinėse rinkose, todėl atsiranda intensyvūs rinkos kainų svyravimai ir paklausos apimčių pokyčiai. Ne išimtis ir žemės ūkio technikos rinka – vykstant pokyčiams pasaulio ekonomikoje, žemės ūkio technikos rinkose atsiranda užsienio tiekėjų, didinančių konkurenciją ir skatinančių įtakos sferų pasidalijimą bei rinkos struktūros pokyčius. Dėl to vartotojai gali rinktis iš daugybės ŽŪT gaminių, o žemės ūkio technikos gamintojai gali pradėti dar labiau konkuruoti tarpusavyje dėl pardavimų, tai lemia bendrą rinkos kainų mažėjimą ir pirkėjų galios augimą. Šalys, orientuotos ne tik į nacionalinio poreikio tenkinimą, bet ir į nacionalinės produkcijos išsaugojimą, susiduria su rimtomis problemomis, susijusiomis su konkurencingumo mažėjimu vietinių ŽŪT gamintojų ir pardavėjų, kurie negali konkuruoti su pasaulinėmis ŽŪT gamybos ir prekybos įmonėmis, sukaupusiomis didelius finansinius ir žmogiškuosius išteklius bei naudojančiomis aukščiausios kokybės technologijas ir įrangą (Litvinova ir kt., 2016).

Šiuo metu žemės ūkio sektorius išgyvena didelių permainų laikotarpį. Cheminių trąšų naudojimas, per didelis dirvožemio eksploatavimas ir intensyvių pesticidų naudojimas vertinamas kaip nebe toks veiksmingas ir lemiantis ilgalaikį neigiamą poveikį žemdirbystei, todėl rinkos dalyviai juos vertina neigiamai. Pastaraisiais metais tarptautinė bendruomenė diskutuoja apie žemės ūkio produktų ekologinį tvarumą ir taršos poveikį visuomenės sveikatai bei produktų kokybei. Šiame kontekste pagrindinis vaidmuo tenka ŽŪT. Jei gamintojas sugeba sumažinti ekonomines sąnaudas ir poveikį aplinkai, susiejant su galutiniams vartotojams siūlomų produktų gyvavimo ciklu, įgyjamas svarbus konkurencinio pranašumo šaltinis, suteikiantis ilgalaikę naudą sektoriui ir visai bendruomenei. Todėl gamintojai ieško ŽŪT gamybos metodų, pagrįstų automatizuoto žemės ūkio aplinkosauginiu ir mechaniniu efektyvumu. Pavyzdžiui, Italijos kombainų ir kitos technikos gamintojas sukūrė novatorišką daugiafunkcę mašiną (MFM), galinčią kartu atlikti tris operacijas, kurios dažniausiai atliekamos atskirais įrenginiais (t. y. šieno grėblys, rulonų presas, rulonų vyniotuvas). Tokia daugiafunkcė sistema įneša reikšmingų šienavimo procedūrų modifikacijų. Šieno surinkimas, šieno presavimas ir vyniojimas atliekami vienu metu vienu įrenginiu, velkamu traktoriaus (Bortolini, Mora, Cascini ir Gamberi, 2014).

Pasak Atik ir Martens (2021), ŽŪT tarptautinėje rinkoje vyrauja labai didelė konkurencija. Žemės ūkio technikos gamintojai gali suprojektuoti techniką taip, kad turėtų išskirtinę prieigą prie jutiklių duomenų ir pavarų įvesties. Ūkininkas, įsigijęs konkrečią mašiną, yra apribotas duomenų kanaluose,

kuriuos kontroliuoja ŽŪT gamintojas. Gamintojas gali pasinaudoti šia monopoline padėtimi rinkdamas duomenis arba siekdamas pasinaudoti duomenimis grįstų agronominių paslaugų tolesniu diegimu, siekdamas sustiprinti savo padėtį vartotojų paslaugų rinkose. Duomenų formatų ir skirtingų gamintojų įrenginių sąveikos trūkumas sustiprina šią monopolinę rinkos struktūrą. Žemės ūkio mašinų gamintojai ir paslaugų teikėjai sąmoningai segmentuoja duomenų standartus, siekdami padidinti ūkininkų keitimo išlaidas, sumažinti konkurenciją antrinėse rinkose ir taikyti monopolinę antrinės rinkos paslaugų kainodarą naudojimas (Atik ir Martens, 2021).

Pažymėtina, jog rinkoje sparčiai plėtojamos inovacijos, kai įvairi ŽŪT susiejama su dirbtiniu intelektu bei įvairiomis duomenų analitikos technologijomis, renkančiomis duomenis, pavyzdžiui, žemėlapius, duomenis apie dirvos drėgmę, derlingumą ir kt., o gamintojas, šiuos duomenis išanalizavęs, gali ūkininkui teikti rekomendacijas; visa tai sukuria pridėtinę vertę ir „pririša“ ūkininką prie ŽŪT tiekėjo. Tokia informacija gali būti teikiama ūkininkui naudojant mobiliąsias programėles ar kitus įrenginius. Įsigijęs įrenginį, kuriame integruota speciali programinė įranga, priklausanti ŽŪT gamintojui, ūkininkas tarsi įsipareigoja jam naudotis tik jo technika, nes ta programinė įranga (ir technika) nėra suderinama su kitais įrenginiais ar kita programine įranga. Tai yra žemės ūkio technikos gamintojų kruopščiai suplanuotas žingsnis, lemiantis didesnę konkurencingumą. Tačiau turint tokią įrangą, kiti ŽŪT gamintojai gali nebūtinai pasirinkti užsiblokavimo strategiją, kad ūkininkai nepersijungtų iš vienos duomenų platformos į kitą, tačiau gali pasirinkti atviros sistemos strategiją, kad būtų galima eksportuoti duomenis, naudoti įrangą įvairiai, pritraukti daugiau ūkininkų. Be to, naudojama dar viena strategija, susijusi su techninės įrangos priedais ir / ar techniniu aptarnavimu, kuris gali būti paprastas arba apsunkintas, todėl gamintojas irgi gali taip „pririšti“ klientą (Atik ir Martens, 2021).

Kitos inovacijos ŽŪT rinkoje – kuriami bepiločiai traktoriai ir kombainai Case IH (Case IH, 2018). Tokia technologija padeda sumažinti darbo jėgos poreikį. Lietuvoje taip pat yra ŽŪT gamintojų, orientuotų į inovatyvius sprendimus, didinančius Lietuvos gamintojų konkurencingumą tarptautinėje rinkoje. Kaip pavyzdį galima paminėti „AUGA group“, kurie kartu su vienu iš stipriausių ŽŪT gamintojų Lietuvoje „Rokiškio mašinų gamykla“ sukūrė pirmąjį pasaulyje biometanu ir elektra varomą traktorių „AUGA M1“, kuris pasižymi nuline emisija (Auga, 2022). Tai labai svarbi inovacija, kuri padės ateityje plėtoti tvaraus žemės ūkio koncepciją. Kadangi įmonė, galinti pasiūlyti tokią techniką, yra viena iš nedaugelio pasaulyje, tai sukuria didelę konkurencinį pranašumą ŽŪT rinkoje. Pažymėtina, kad rinka vystosi labai sparčiai ir užsienio konkurentai taip pat kuria panašias technologijas, pavyzdžiui, „Fendt“ (JAV gamintojas) jau irgi pagamino elektrinį traktorių „Fendt e100 Vario“, kuris irgi pasižymi nuline CO<sub>2</sub> emisija, yra greitai pakraunamas (Fendt, 2022a).

Kita išskirtinė gamintojo „Fendt“ technologija – projektas „Xaver“, tai autonomiškai veikiantis robotas – traktorius, kuris gali dirbti visą parą be jokių apribojimų. Šis robotas ypač tiksliai įterpia į dirvą sėklas, todėl jos taupomos. Visa tai nulemta jutiklių, esančių traktoriuje (Fendt, 2022b).

„Fendt“ taip pat sukūrė „Smart Farming“ koncepciją – tai holistiniu principu veikianti sistema, jungianti darbą lauke ir biure. Kitaip tariant, tai išmanioji ūkininkystė, kai ūkininkas iš biuro gali valdyti ŽŪT, kuri dirba lauką. Dėl labai tikslios palydovinės technologijos kombainus, traktorius ir kitą techniką galima valdyti 2 cm tikslumu. Tačiau ši koncepcija neapsiriboja vien tik ŽŪT valdymu, ji taip pat apima ir duomenų apie žemę, atliktus darbus ir kt. rinkimą bei apdorojimą, todėl mažėja administracinis darbas, galima stebėti, analizuoti ir optimizuoti ŽŪT būklę ir naudojimą bei ūkio veiklos rezultatus, tiksliau prognozuoti derlių ir kt. (Fendt, 2022c).

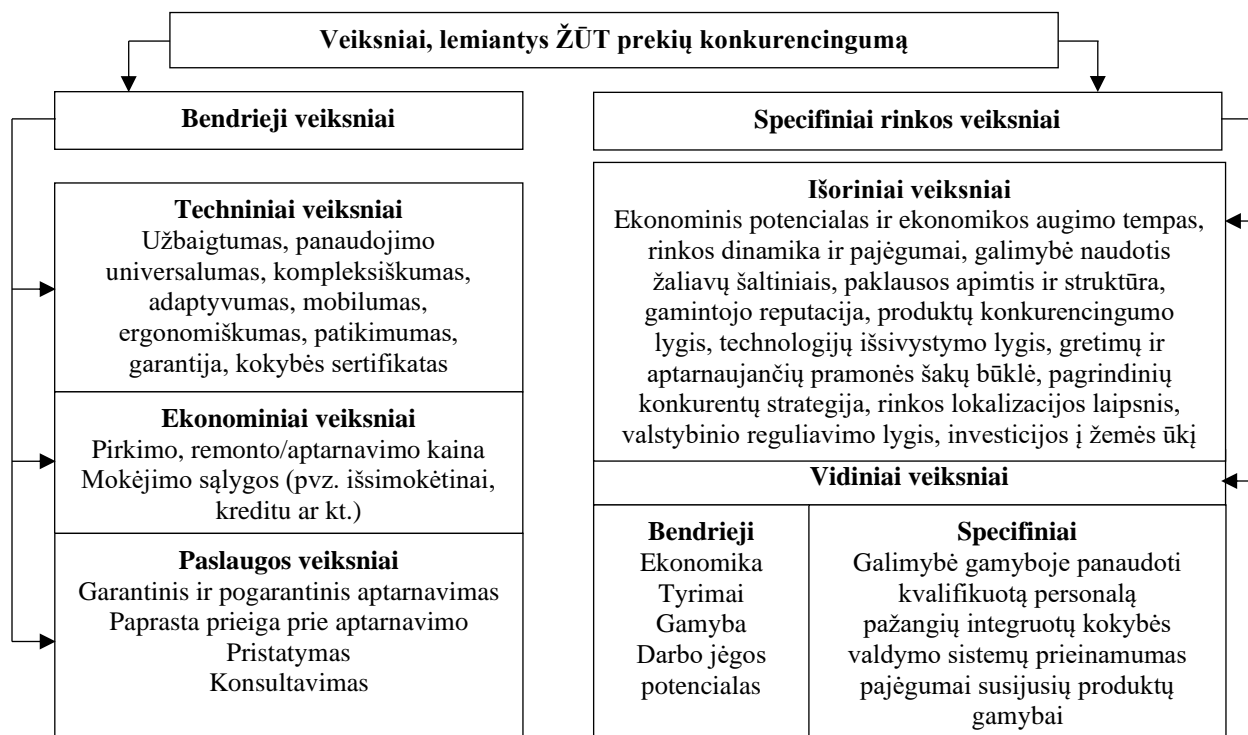
Tarptautiniu mastu žinomas gamintojas „John Deere“ taip pat investuoja daug į inovacijas ir sukūrė „John Deere X9“ kombainą, kuris atspindi „tiksliosios žemdirbystės“ koncepciją, kuri reiškia, kad ŽŪT įmontuota skaitmeninė sistema, kuri renka duomenis apie derlių, juos apdoroja ir pateikia ūkininkui svarbią informaciją, reikalingą sprendimams dėl derliaus priimti. Tai reikšmingai didina ūkio produktyvumą ir pelningumą, kadangi padeda išvengti derliaus sugadinimo. Šis kombainas išskirtinis dar ir tuo, kad grūdų kūlimo, separavimo ir valymo procesai kombaine atliekami vienu metu ir tokiu dideliu našumu, kad sugadinama mažiau nei 1 proc. visų grūdų, o kombainas geba apdirbti daugiau nei 100 t/h (John Deere, 2022). Taigi tokia technologija gali reikšmingai padidinti agropromonės įmonių našumą.

Pagrindiniai aspektai, lemiantys ūkininkų siekį pirkti naują išmaniają techniką tiek Lietuvoje, tiek užsienyje, yra išaugusios kuro sąnaudos, trąšų ir cheminių priemonių kainos. Tuo tarpu išmanioji ŽŪT analizuoja ir suteikia ūkininkui tikslius duomenis, tai mažina žmogiškųjų išteklių poreikį, padeda optimizuoti procesus, mažinti sąnaudas, ieškoti naujų sprendimų ir dėl to pasiekti geresnių veiklos rezultatų.

Litvinova (2016), Atik'as ir Martens'as (2021), Bortolinis, Mora, Cascinis ir Gamberis (2014) ir kiti taip pat nagrinėja tarptautinėje ŽŪT prekybos rinkoje veikiančią antrinę – naudotos technikos – rinką. Pastaroji rinka yra taip pat labai populiarė tarp ŽŪT pirkėjų ir reikšminga, nes nauja ŽŪT yra labai brangi, dažnai ūkininkai linkę pirkti naudotą techniką, kuri yra tinkama naudoti pakankamai ilgai. Tokius sprendimus dažniau yra linkę priimti smulkesni ūkininkai, nes jų galimybės įsigyti naują techniką yra ribotos. Naudota technika parduodama įvairiuose aukcionuose, kuriuose pardavėjai iš viso pasaulio siūlo naudotą ŽŪT. Ją perka ne tik mažiau pasiturinčiose šalyse, tačiau ir tokiose, kaip Vokietija, Prancūzija, Italija, Ispanija, Nyderlandai (Mascus, 2020). Pasak Vitunskienės ir Jazepčiko (2016), nors smulkiųjų ūkių modernizacija didėja, tačiau ji dar nėra priartėjusi prie savo potencialo. Taigi tokia situacija didina ŽŪT tarptautinės prekybos konkurenciją.

Anot Abuselidzė ir Slobodianyk (2022), ŽŪT įmonių veiklos ir plėtros sudėtingumą lemia daug priežasčių, tokių kaip padidėjęs techninis ir technologinis gamybos procesų sudėtingumas, išaugęs gamybos išteklių poreikis, įskaitant mokslinį, kapitalo, darbo, energijos intensyvumą ir padidėjusius kvalifikacinius reikalavimus personalui, santykinai ilgas gamybos ciklas; standartizacijos ir sertifikavimo poreikis, didesni reikalavimai gaminių kokybei; poreikis taikyti užsienio standartus.

ŽŪT prekių konkurencingumą lemia veiksniai, kurie yra tiek bendrieji (reikšmingi bet kuriai gamybinei organizacijai), tiek ir specifiniai, būdingi ŽŪT gamybos įmonėms. Bendrieji veiksniai, anot Antamoshkina, Bordachenko, Kamenskaya ir Stupin (2020), yra aktualūs bet kokiai organizacijai, kuri užsiima gamyba. Tai techniniai (prekės ergonomiškumas, užbaigtumas, kokybė ir kt.), ekonominiai (apmokėjimo sąlygos, aptarnavimas ir kt.) bei paslaugos (garantija, pristatymas, konsultavimas ir kt.) veiksniai. Tačiau ŽŪT rinka išskirtinė ir jai būdingi specifiniai veiksniai, t. y. išoriniai (susiję su rinkos dinamika, pajėgumais, šaltiniais, technologiniu lygmeniu, valstybine politika, investicijomis į žemės ūkį ir kt.) bei vidiniai (personalo kvalifikacija, gamybos pajėgumai ir sistemų pažanga, kokybės valdymas ir kt.). Remiantis Abuselidze ir Slobodianyk (2022), ŽŪT įmonės, sprendamos savo vidinius klausimus (ekonominius, gamtinius, mokslinius ir techninius, politinius, demografinius, kultūrinius komponentus), turėtų atsižvelgti į išorinius veiksniai ir ieškoti naujų galimybių rinkodaros aplinkoje, atsižvelgdamos į galimas grėsmes. ŽŪT konkurencingumo faktoriai bei rinkos ypatumai pateikti 2 paveiksle.



**2 pav.** ŽŪT prekių konkurencingumą lemiantys veiksniai (Antamoshkina ir kt., 2020)

Apibendrinant galima teigti, kad ŽŪT rinkoje vyrauja didelė konkurencija, todėl šios technikos gamintojai spaudžiami gaminti kuo inovatyvesnę ŽŪT, kuri ne tik būtų kokybiška ir patogi ūkininkui, tačiau atitiktų taršos bei kitus standartus. Dėl didelės konkurencijos ŽŪT gamintojai taiko įvairias strategijas, kurios „pririša“ pirkėją ir užkerta kelią kitiems rinkos dalyviams įeiti į rinką arba plėsti prekybą. Taip pat egzistuoja antrinė ŽŪT rinka, kai perkama ir parduodama naudota ŽŪT, tai dar labiau didina konkurenciją rinkoje.

## 2. Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika Lietuvoje ir Europos Sąjungoje konkurencinės aplinkos analizė

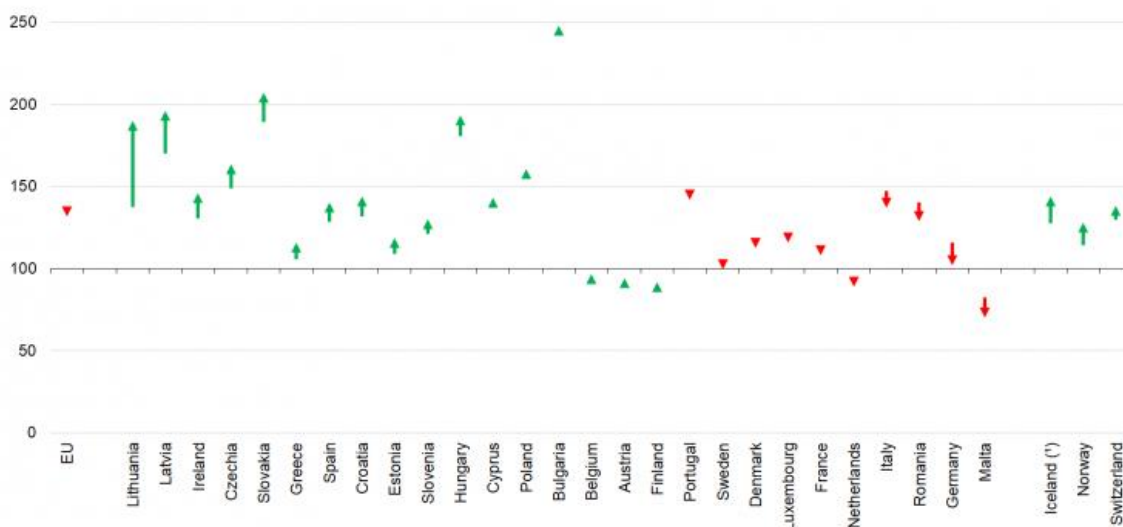
### 2.1. Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika Lietuvoje analizė

Žemės ūkio technika pagal UNISTADStat klasifikatorių (2022a) yra priskiriama specializuotai technikai ( žymima kodu 72), kuriai priklauso žemės ūkio technika (išskyrus traktorius) ir jų dalys (kodas 721) ir traktoriai (kodas 722).

Remiantis „Luminor lizingas“ vadove Samuoliene (2022), Lietuvoje traktorių ir kombainų pardavimai didėjo net ir pandemijos laikotarpiu. Pagal „Luminor lizingo“ (2022) straipsnyje pateiktą informaciją galima spręsti, kad ŽŪT pirkimai Lietuvoje – tvarus procesas, nes sektorius atsparus pandemijos trikdžiams, griežtėja ES aplinkosaugos standartai, technika vis labiau modernėja didindama ūkių efektyvumą, papildomai ES, skirdama didelę paramą, skatina ūkius modernizuotis. Anot banko atstovės, Lietuvoje galioja lankstus ir ūkininkams palankus finansavimo modelis, ūkininkai vis dažniau kreipiasi į kreditų bendroves dėl naujos technikos įsigijimo, nes žemės ūkio sektoriuje įsivyrąja verslui būdingas požiūris. Bankai siūlo Europos investicijų banko (EIB) remiamą finansavimą žemės ūkio technikai įsigyti, kai taikomos mažesnės palūkanos smulkiam ir vidutiniam verslui (Luminor, 2022).

Remiantis banko „Luminor“ (2022) duomenimis, vidutinė su kreditu įsigijamo traktoriaus vertė Lietuvoje siekia 102 000 Eur, o kombaino – 217 000 Eur. 2021 m. „Luminor lizingas“ finansavo 467 naujų traktorių ir 106 kombainų įsigijimą; 2020 metais buvo įsigyta mažiau technikos – 303 traktoriai ir 66 kombainai. Daugiausia perkama traktorių iš „John Deere“, „Massey Ferguson“, „CASE“, „New Holland“, „Valtra“ gamintojų bei kombainų iš „John Deere“, „Massey Ferguson“, „CASE“, „New Holland“, „Class“ gamintojų (Luminor, 2022).

Remiantis Eurostat (2021) duomenis, Lietuvos ūkininkų pajamos sparčiai auga, tai iliustruoja ir 2019-2020 m. Lietuvos ūkininkų pajamų indekso augimas, kuris buvo didžiausias tarp ES šalių narių (žr. 3 pav.).



3 pav. Žemės ūkio pajamų indeksas ES 2019-2020 m. (Eurostat, 2021)

Analizuojant Lietuvos VĮ Žemės ūkio informacijos centro ir kaimo verslo centro (2022) duomenis, matyti, jog 2022 m. I ketvirtį Lietuvoje buvo registruoti net 713 nauji traktoriai (žr. 2 lentelę), tai net 15 proc. didesnis prieaugis palyginus su 2021 m. tuo pačiu laikotarpiu. Galima daryti prielaidą, jog Lietuvos ŽŪT rinka plečiasi.

Lietuvoje populiariausi „John Deere“ (JAV), „New Holland“ (JAV), „Massey Ferguson“ (JAV) „Yanmar“ (Japonija), „Belarus“ (Baltarusija) gamintojai. 2019 m. I ketvirtį Lietuvoje buvo užregistruota mažiausiai naujų traktorių 2019-2022 m. laikotarpiu. Nepaisant 2020 m. paskelbto karantino dėl Covid-19 pandemijos, 2020 m. padaugėjo pirmą kartą užregistruotų traktorių. Didėjimas pastebimas iki pat 2022 m. I ketvirčio, kurio metu užregistruota net 2,7 karto daugiau naujų traktorių nei 2019 m. I ketvirtį (žr. 2 lentelę). SEB banko duomenimis, ŽŪT iš įvairių gamintojų Lietuvoje yra perkama per tarpininkus, pvz., „Stokker“, „Ivabaltė“, „Audrokesta“, „Dojus Agro“, „Baltic Agro“, „Lytagra“, „Dotnuva Baltic“ (SEB bankas, 2022).

**2 lentelė.** Populiariausių gamintojų ratinių traktorių pirmos registracijos Lietuvoje 2019-2022 m. I ketvirčio (VIC, 2022)

Markė	2019 m.		2020 m.		2021 m.		2022 m.	
	Vnt.	Proc.	Vnt.	Proc.	Vnt.	Proc.	Vnt.	Proc.
„John Deere“	49	22	67	16	133	20,3	137	19,2
„New Holland“	16	10	23	7	37	6,6	34	4,8
„Massey Ferguson“	34	13	40	9	53	10,4	61	8,6
„Case IH“	27	10	46	12	68	10,4	65	9,1
„Valtra“	11	7	12	4	22	3,3	33	4,6
„Claas“	8	6	16	5	47	7,9	49	6,9
„Deutz-Fahr“	5	4	7	3	15	3,0	11	1,5
„Fendt“	17	4	10	3	22	4,3	33	4,6
„Yanmar“	81	21	121	24	119	20,9	206	28,9
„Belarus/MTZ“	7	3	59	14	64	9,2	61	8,6
Iš viso:	255		401		580		690	

Nors Lietuvoje ir fiksuojamas ŽŪT įsigijimo augimas, tačiau savivaldybių, kuriose vykdoma žemės ūkio veikla ŽŪT, skaičius nėra didelis. Remiantis VIC (2022) duomenimis, 2022 m. Lietuvoje tik 5 savivaldybėse (Vilniaus rajono, Panevėžio miesto ir Panevėžio rajono, Raseinių rajono, Šakių rajono ir Vilkaviškio rajono) ŽŪT skaičius viršijo 9500 vnt. ir tik 14 savivaldybių viršijo 7000 vnt. (Rokiškio r., Biržų r., Pasvalio r., Alytaus m., Alytaus r., Marijampolės r., Kauno r., Kėdainių r., Radviliškio r., Kelmės r., Šiaulių r., Telšių r., Šilalės r., Mažeikių r., Klaipėdos r.). Įvertinant tai, kad Lietuvoje yra net 60 savivaldybių, likusiose 41 savivaldybėje galima plėsti ŽŪT pardavimus. Technikos skaičius rajonų savivaldybėse pagal traktorių, savaeigių ir žemės ūkio mašinų ir jų priekabų registrą pateiktas 1 priede.

Apibendrinant galima teigti, kad Lietuvos ūkininkai vis daugiau perka ŽŪT. Jos paklausa labiausiai susijusi su vis didesnėmis žemės ūkio produkcijos gamybos apimtimis ir didėjančiomis kainomis, tai skatina investuoti daugiau. Taip pat Lietuvoje galioja palankios skolinimo(si) sąlygos, o ūkininkai yra linkę pirkti ŽŪT iš tarptautinių gamintojų. Taigi galima daryti prielaidą, kad Lietuvoje egzistuoja palankios ŽŪT pardavimų plėtros galimybės.

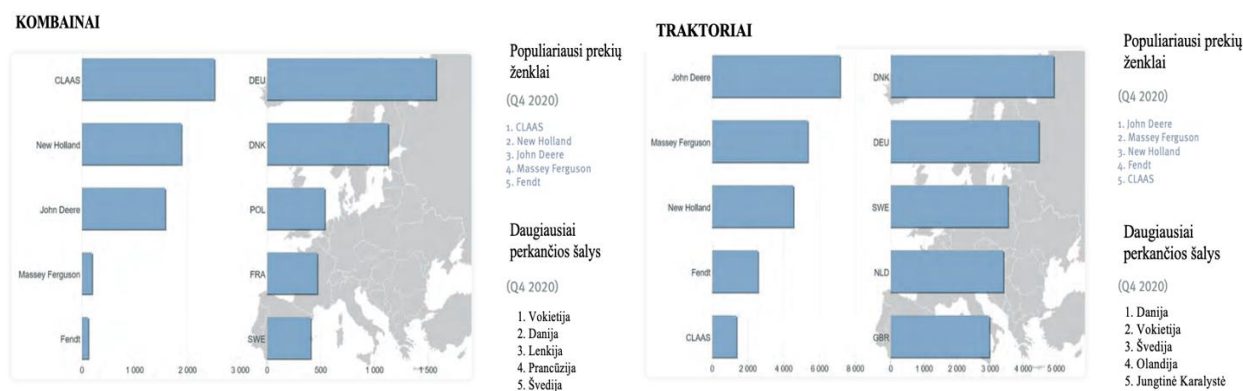


## 2.2. Tarptautinės prekybos žemės ūkio technika Europos Sąjungoje analizė

Pastebima, kad vis dažniau įvairiuose Europos ūkiuose susiduriama su darbo jėgos trūkumu, todėl, siekiant išspręsti šią problemą, vis dažniau investuojama į modernią ŽŪT. Taigi tokie veiksniai, kaip padidėjęs našumas dėl mechanizacijos ir darbo jėgos trūkumas lemia žemės ūkio technikos paklausos augimą (Mordor Intelligence, 2022). Žemės ūkio sektorius Europoje išgyvena transformaciją, skatinamą naujų technologijų, tai atrodo labai perspektyvu, nes leis šiam sektoriui pereiti į kitą žemės ūkio našumo ir pelningumo lygį. Atliepiant šias tendencijas, Europos ŽŪT pramonė išlieka pagrindine technologijų tiekėja ūkininkams visame pasaulyje, o Europoje pagaminta ŽŪT atitinka naujausius standartus ir pasiekia aukščiausią technologinį lygį. Taigi ši pramonė yra pažangiausia inovacijų srityje, tačiau taip pat ji tampa vienu konkurencingiausių sektorių ES, teigia Saiz-Rubio ir Rovira-Más (2020).

Kadangi Europos ŽŪT pramonė yra viena iš labiausiai išsivysčiusių pasaulyje, joje veikia daugybė patyrusių pasaulinių ŽŪT tiekiančių įmonių, tokių kaip „John Deere“, „CNH Industrial“, „AGCO Corporation“ ir kt. Jų gaminama ir parduodama ŽŪT išsiskiria techninėmis savybėmis, kainomis, kokybe, veiklos mastu ir technologijų naujovėmis. Pavyzdžiui, Vokietijos įmonės ypač stengiasi siekti ir tvaraus vystymosi (Mordor Intelligence, 2022). Teigiama, kad šių įmonių konkurencingumą rinkoje būtent ir lemia jų inovatyvumas ir gebėjimas pasiūlyti ūkininkams tokias technologines naujoves, kurios reikšmingai prisideda prie ūkininkavimo veiklos efektyvinimo (Business Wire, 2021). Dėl visų šių priežasčių ir jau rinkoje įsitvirtinusių ŽŪT „gigantų“, kitiems, mažesniems ŽŪT tiekėjams, konkuruoti rinkoje labai sudėtinga, todėl tarptautinės prekybos ŽŪT plėtra tampa iššūkiu tiek tarptautiniu, tiek ir nacionaliniu lygmenimis.

Analizuojant ES ŽŪT rinką, tikslinga aptarti ją iš dviejų rinkų perspektyvų – naudotos ŽŪT ir naujos pirkimo, kadangi ES rinka yra kur kas didesnė ir platesnė nei Lietuvos. ES naudotus kombainus 2020 m. daugiausia pirkė ūkininkai iš Vokietijos, Danijos, Lenkijos, Prancūzijos ir Švedijos, o traktorius – iš Danijos, Vokietijos, Švedijos ir Nyderlandų (žr. 4 pav.)



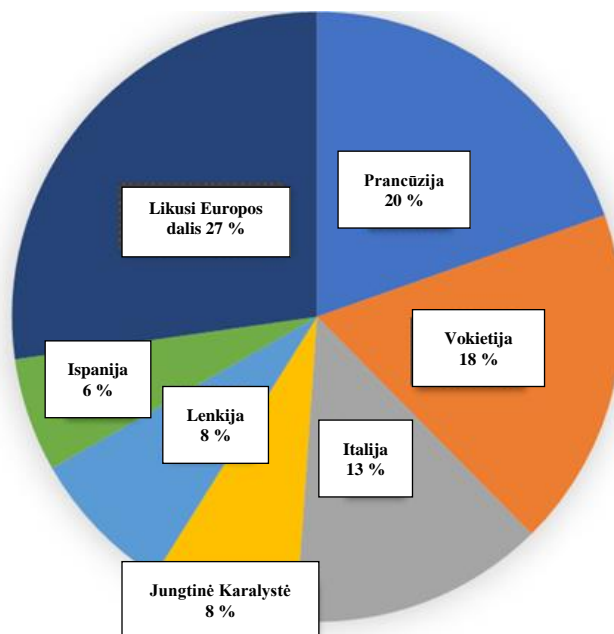
4 pav. Pagrindiniai naudotų traktorių ir kombainų pirkėjai ir gamintojai 2020 m. (Mascus, 2020)

Pagal 4 paveiksle pateiktą informaciją matyti, kad populiariausi naudotos ŽŪT gamintojai – „CLAAS“ (Vokietija), „New Holland“ (JAV), „John Deere“ (JAV), „Massey Ferguson“ (JAV) ir „FENDT“ (Vokietija).

Remiantis Mascus (2019), prieš pandemiją situacija buvo panaši, t. y. didžiausia paklausa Europoje buvo naudotiems traktoriams bei kombainams. Populiariausi gamintojai – „John Deere“, „Claas“ ir

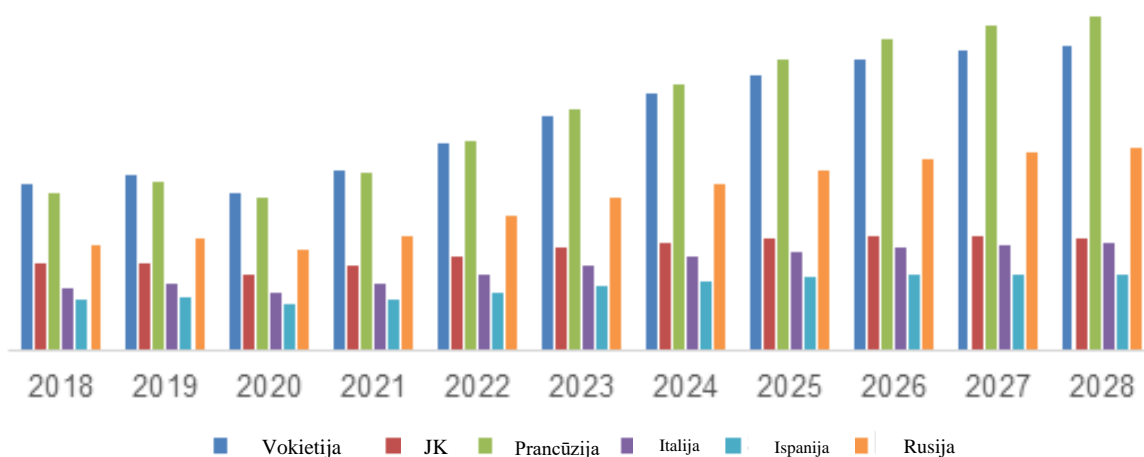
„New Holland“. 2019 m. daugiausia naudotų traktorių ir kombainų pirkto Jungtinė Karalystė, Suomija, Vokietija, Švedija, Ispanija, Lenkija, Danija, Prancūzija ir Lietuva.

Analizuojant naujų traktorių registraciją Europoje, matyti, kad daugiausia 2021 m. naujų traktorių užregistruota Prancūzijoje (20 proc.), Vokietijoje (18 proc.) ir Italijoje (13 proc.) – šios trys šalys sudaro net pusę visos Europos traktorių pirkėjų rinkos (žr. 5 pav.). Taip pat nemažai technikos užregistruota Lenkijoje (8 proc.) ir Ispanijoje (6 proc.). Likusiose ES šalyse bendrai užregistruota ŽŪT sudaro 27 proc.



5 pav. Naujų traktorių registracija ES 2021 m. pagal šalis (CEMA, 2022a)

Matyti, kad naujų ŽŪT registracija Europoje pakankamai didelė, tačiau tikslinga aptarti Europos šalių rinkų ŽŪT plėtros prognozes (žr. 6 pav.).



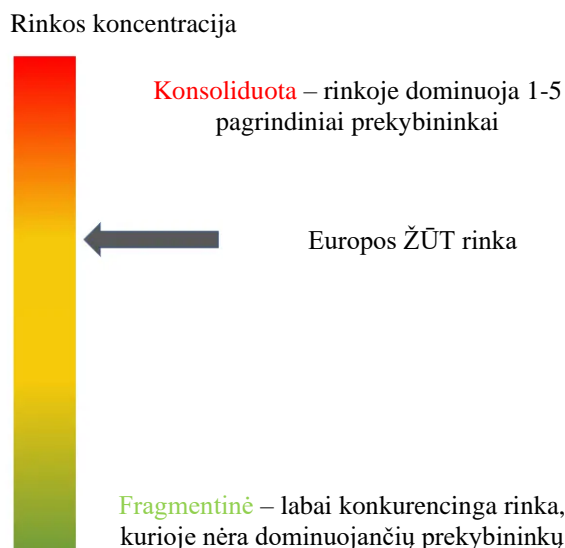
6 pav. Didžiausių ŽŪT rinkų Europoje prognozė (GM Insights, 2021)

Pagal 6 paveiksle pateiktą prognozę, matyti, jog 2022-2028 m. laikotarpiu labiausiai augs Prancūzijos ir Vokietijos ŽŪT rinkos. Taip pat didės, nors ir ne taip žymiai Italijos ir Ispanijos rinkos.

Bloomberg (2019) duomenimis, tokios šalys kaip Vokietija, Lenkija, Italija, Prancūzija, Ispanija ir kitos lyderės žemės ūkio srityje skirs daugiau dėmesio žemės ūkiui, todėl ir pirks daugiau ŽŪT. Iš

sudarytų prognozių 2023 m. matyti, kad pagal ŽŪT tipą populiariausi bus traktoriai, derliaus nuėmimo įranga, dirvožemio paruošimo ir įdirbimo įranga, šienapjūtės įranga, pasėliai. Manoma, jog rinka didės 4,3 proc.

Svarbu atkreipti dėmesį į tai, kad ŽŪT rinka Europoje yra konsoliduota (žr. 7 pav.). Europos žemės ūkio mašinų pramonė viena iš labiausiai išsivysčiusių rinkų pasaulyje, ją pirmiausia lemia daugybė pasaulinių žaidėjų, tokių kaip „John Deere“, „CNH Industrial“, „AGCO Corporation“ ir kt.



7 pav. ŽŪT rinkos koncentracija Europoje (Mordor Intelligence, 2022)

Konsoliduotoje rinkoje įmonės klesti, stiprindamos savo konkurencinę poziciją išsiskirdamos gaminamos technikos savybėmis, technologijų naujovėmis, patraukliomis kainomis, aukšta kokybe ir dideliu veiklos mastu. Pagrindiniai gamintojai, kurie veikia Europos rinkoje, yra „Mordor Intelligence, 2022“ iš 3 kontinentų: du JAV gamintojai („Deere & Company“, „AGCO Corporation“), du Europos – Vokietijos gamintojas („CLAAS KGaA mbH“) ir Italijos gamintojas („CNH Industrial NV“) ir vienas iš Azijos – Japonijos („Kubota Corporation“).

Apibendrinant ES ŽŪT rinkas galima teigti, kad Europos ŽŪT prekybos rinkos plečiasi, labiausiai Vokietijos, Prancūzijos, Italijos, Ispanijos. Prognozuojama, kad 2023 m. ES ŽŪT rinka didės 4,3 proc. Tačiau ES rinka yra konsoliduota, joje veikia pagrindiniai 5 gamintojai: „CLAAS KGaA mbH“ – Vokietijos gamintojas; „Deere & Company“ – JAV gamintojas; „Kubota Corporation“ – Japonijos gamintojas; „AGCO Corporation“ – JAV gamintojas ir „CNH Industrial NV“ – Italijos gamintojas. Pažymėtina, kad ES yra stipri ne tik pirminė, tačiau ir antrinė ŽŪT rinka, todėl plėstis jose sudėtinga. Nepaisant to, pastebimos Vokietijos, Prancūzijos, Italijos ir Ispanijos ŽŪT rinkų plėtros perspektyvos dėl didėjančios agropamonės plėtros, todėl galima daryti prielaidą, kad tikslinga ieškoti būdų, kaip šiose rinkose plėsti prekybą ŽŪT.

### 2.3. Lietuvos gamintojų ir prekybininkų tarptautinės prekybos žemės ūkio technika plėtros perspektyvų analizė

Lietuvoje žemės ūkio techniką gamina 10 įmonių: UAB „Agroforteka“ (Kaunas), UAB „Andrava“ (Mažeikiai), UAB „Laumetris“ (Kaunas), AB „Radviliškio mašinų gamykla“ (Radviliškis), AB „Rokiškio mašinų gamykla“ (Rokiškis), UAB „Sajinas“ (Klaipėda), UAB „Stronga“ (Mažeikiai), AB „Umega“ (Utena), UAB „Universe Group Baltic“ (Mažeikiai), UAB „Western fabrications“

(Mažeikių r.). Matyti, kad didžioji dalis (6) gamintojų susitelkę Žemaitijos, kiti (4) Aukštaitijos regionuose. Šie lietuviškos kilmės ŽŪT gamintojai eksportuoja savo produkciją į ES.

Lietuvoje ŽŪT parduoda daug bendrovių, tikslinga paminėti seniausiai šioje rinkoje veikiančias įmones: UAB „Dinapolis“ (Kaišiadorys, veikia nuo 1997 m.), UAB „Dotnuva Baltic“ (Akademija, veikia nuo 1996 m.), UAB „Margučiai (Panevėžio raj., veikia nuo 2007 m.), AB „East West Agro“ (Kauno raj., veikia nuo 2006 m.). Visų šių įmonių metinės pajamos viršija 10 mln. Eur, o UAB „Dotnuva Baltic“ pardavimo pajamos viršija 100 mln. Eur (rekvizitai.lt, 2022). Šios įmonės, kurių veikla naujos ir naudotos ŽŪT pardavimas, yra rinkos lyderiai Lietuvoje.

Vertinant bendrąjį (gamintojų ir prekybininkų) kombainų eksportą į ES 2015-2022 m., pastebėtina, kad jis yra kur kas didesnis nei tik lietuviškos kilmės kombainų. Prasidėjus pandemijai 2020 m. kombainų eksporto apimtys, palyginus su ikipandeminiu laikotarpiu (2019 m.), sumažėjo 18,8 proc., o 2021 m. (palyginus su 2019 m.) jos buvo mažesnės net 28,2 proc. Tiesa, nors prieš pandemiją 2015-2018 m. kasmet kombainų eksportas į įvairias ES šalis didėjo, tačiau palyginus 2018 m. su 2019 m., jis sumažėjo 11,2 proc. Iki pandemijos (2019 m.) kombainų daugiausia buvo eksportuojama į Jungtinę Karalystę (14808,1 tūkst. Eur) ir į Latviją (12091,5 tūkst. Eur). Pandemijos metu (2020-2021 m.) daugiausia kombainų eksportuota į Latviją, Švediją, Nyderlandus. Vertinant pirmojo 2022 m. ketvirčio eksporto duomenis, matyti, kad daugiausia eksportuojama ir toliau į Nyderlandus, Švediją bei Latviją. Tačiau tikslinga atkreipti dėmesį, kad pirmąjį ketvirtį pakankamai nemažai eksportuota ir į Lenkiją, kuri taip pat yra didelė ŽŪT rinka ES (žr. 3 lentelę).

**3 lentelė.** Bendras Lietuvos kombainų eksportas į ES 2015-2022 I ketv., tūkst. Eur (Lietuvos statistikos departamentas, 2022)

	2015 m.	2016 m.	2017 m.	2018 m.	2019 m.	2020 m.	2021 m.	2022 m. I ketv.
Airija	0,8	0	0	0		2,6	0,9	88,4
Austrija	0	0,1	97,7	85,6	93,5	78	274,1	232,9
Belgija	34,8	70,8	97,6	90	67,9	77,6	164,1	54,1
Bulgarija	0,1	0	16,8	112,8	35	31,7	110,7	317,4
Čekija	28,1	118,2	1 663,9	2 167,1	2 449,2	5 008,3	309,1	104,2
Danija	234,9	78,6	292,1	206,2	328	1 119,2	388,7	117,4
Estija	1 433,1	1 139,1	2 432,9	2 120,5	1 508,4	2 644,3	1 912,7	568,9
Graikija	0	0		3199,9	50,9	22,9	16,9	6,4
Ispanija	31,2	0	27	20,8	93,2	180,8	69,7	29,7
Italija	785,2	628,4	727,9	685,8	391,2	555,2	477,3	243,2
Jungtinė Karalystė	4 300,7	9 690,9	11 300,4	15 521,5	14 808,1	3 636,2	57,5	175,4
Kipras	0						3,8	
Kroatija	0	0	0	0	1,5	52,5	53	69,4
Latvija	12 695,2	11 141	13 298,5	19 675	12 091,5	9 352,4	12 661,3	1 914,6
Lenkija	444,8	1 242	1 610,1	1 622,1	2 891,4	3 139,1	4 390,6	1 475,6
Liuksemburgas	0		0	0	0,5	1,3	7,2	
Malta				1,7	0,9		3,9	
Nyderlandai	1 993,8	5 212,6	2 946,4	4 589,6	5 099,6	5 775,2	6 705,4	2 199,5
Portugalija		5,3	90,3	110	165,8	207,5	229,2	107,4
Prancūzija	5,4	37	74,3	172,8	524	329,1	384,3	112,2
Rumunija	9,6	102,2	200,3	317,6	627,8	167,5	145,7	32
Slovakija	8,3	119	283,2	456,5	423,9	240,5	350	226,5

Slovėnija	15,2	76,9	118,7	261,2	322,5	437,2	631,9	32
Suomija	329,3	616	839,2	973	1 115,3	1 147,8	1772,3	714,2
Švedija	2 366,2	3 970,8	5 456	7 133,1	8 895,2	7 280,3	5 211	1 396,7
Vengrija	0,3	26,8	171,9	216,9	406,9	506,6	205,5	232,1
Vokietija	426,7	559,7	1 317,9	1 501,5	1 985,5	2 161,7	2 529,9	831,5
<b>Iš viso:</b>	<b>25 143,7</b>	<b>34 835,4</b>	<b>43 063,1</b>	<b>61 241,2</b>	<b>54 377,7</b>	<b>44 155,5</b>	<b>39 066,7</b>	<b>11 281,7</b>

Įvertinus bendrąjį (lietuviškos ir nelietuviškos kilmės) kombainų eksportą į ES, galima daryti prielaidą, kad beveik neeksportuojama į didžiausias ES rinkas, tokias kaip Vokietija, Prancūzija, Ispanija ir Italija. Taip pat tikslinga atkreipti dėmesį, kad po Jungtinės Karalystės išstojimo iš ES (nuo 2020 m.) eksportas gerokai sumažėjo. Tai gali būti siejama su pasikeitusia prekybos politika tarp ES ir Jungtinės Karalystės.

Vertinant bendrą (gamintojų ir prekybininkų) traktorių eksportą į ES 2015-2022 m. laikotarpiu, galima teigti, kad jų eksportuojama kur kas daugiau nei kombainų, tačiau didžioji dalis traktorių (kitaip nei kombainų) yra nelietuviškos kilmės. Vertinant traktorių eksporto 2015-2022 m. duomenis, tikslinga išskirti ikipandeminį ir pandeminį laikotarpius. 2015-2018 m. traktorių eksportas į ES kasmet didėjo, tačiau 2019 m. (palyginus su 2018 m.) pastebimas 27 proc. sumažėjimas. Deja, prasidėjus pandemijai (2020 m.) traktorių eksporto apimtys į ES sumažėjo dar labiau, t. y. 32,96 proc. (lyginant su 2019 m.). Nepaisant to, nors 2021 m. buvo pats pandemijos „įkarštis“, tačiau traktorių eksportas gerokai išaugo ir ne tik pasiekė, tačiau ir pralenkė ikipandeminį lygį (75,5 proc. daugiau lyginant su 2019 m.). Iki pandemijos (2019 m.) daugiausia traktorių eksportuota į Lenkiją (50 730,7 tūkst. Eur), Latviją (20 845,8 tūkst. Eur) ir Estiją (12 498,5 tūkst. Eur). Pandemijos metu situacija liko panaši (t. y. daugiausia eksportuojama į Lenkiją, Latviją), tačiau įvyko ir teigiamų pokyčių – gerokai išaugo eksporto apimtys į Nyderlandus (2,8 karto) ir Vokietiją (6 kartus). 2022 m. pirmąjį ketvirtį daugiausia traktorių eksportuota į Vokietiją (žr. 4 lentelę).

**4 lentelė.** Bendras Lietuvos traktorių eksportas į ES 2015-2022 I ketv., tūkst. Eur (Lietuvos statistikos departamentas, 2022)

	2015 m.	2016 m.	2017 m.	2018 m.	2019 m.	2020 m.	2021 m.	2022 m. I ketv.
Airija	492,7	16,6	0	360,7		96,7	188,2	89
Austrija	85,5	798,5	1 976,6	1 855,9	8 220,4	7 716,3	5 636,9	1 839,7
Belgija	438,6	611,7	625,4	590,7	465,3	1 022,6	6 489,4	489,2
Bulgarija	440,3	393,3	785,2	331,2	98,8	536,9	333,3	184,3
Čekija	491	1 511,5	903,9	386,6	593,6	1 005,7	2 660	456,7
Danija	80,6	3 404,3	2 811,8	4 150,2	15,3	318	2 239,8	1 447
Estija	7 407,5	9 013,2	10 663,6	10 937,8	12 498,5	3 913,9	7 471,9	1 974,5
Graikija	27,5	56	31,2	349,9	59	113,3	239,6	
Ispanija	1 213,6	3 833,9	3 397,6	4 674,9	6 868,6	3 542,1	2 164,9	761,1
Italija	18	36,9	97,4	134,4	232,1	2 009,4	3 809,7	712,8
Jungtinė Karalystė	61	1 028,2	20	586,1	53,1	137,5	36,6	84
Kipras			22,6	91,5	52,6			
Kroatija	21,7	27,2	22,5	0	193,2	4,7	372,1	44
Latvija	15 899,3	30 610,8	37 903,7	33 398,5	20 845,8	16 772,7	30 578,1	6 641,2
Lenkija	15 685,4	25 959,4	42 133,7	71 574,1	50 730,7	19 914,7	8 6108	7 457,7
Liuksemburgas	0			94				
Malta						9,1		
Nyderlandai	9 318,6	9 139	18 780	22 946,2	10 586,9	13 944,2	29 233,2	1 013,6
Portugalija	82	274,4	515,3	154,2	60,4	11,5	140	103,9
Prancūzija	199,7	382,7	2 362,4	823,2	1 043,6	1 444,6	6 534,5	1 069,3

Rumunija	3 556,9	1 290,2	2 357,8	6 229,9	1 677,3	107,3	1 259,5	199
Slovakija	308,1	515,2	224,9	181,3	149,1	496,1	3 389	49,5
Slovėnija	0	213,2	250	557,5	1 449,4	1 940	1 430,4	187
Suomija	278,6	631,7	541,6	311	1 190,5	381,6	633,4	88,4
Švedija	23,5	6 614,4	1 708,2	471,7	847	172,8	416,4	88,6
Vengrija	436,2	437,3	321,4	211,8	568,4	613,3	2 002,5	609,9
Vokietija	12 207,6	4 635,9	2 410	5 790,7	3 411,3	5 499,3	2 0623,1	10 031,4
<b>Iš viso:</b>	<b>68 773,9</b>	<b>101 435,5</b>	<b>130 866,8</b>	<b>167 194</b>	<b>121 910,9</b>	<b>81 724,3</b>	<b>213 990,5</b>	<b>35 621,8</b>

Įvertinus 4 lentelėje pateiktus duomenis, galima teigti, kad iš Lietuvos daugiausia traktorių ilgą laiką buvo eksportuojama į Lenkiją ir Latviją. Tačiau nuo 2021 m. situacija pasikeitė ir bene didžiausi eksporto srantai buvo į Vokietiją. Tai suponuoja, kad lietuviškos kilmės ŽŪT gamintojai ir prekybininkai plečia veiklą Vokietijos rinkoje.

Mordor Intelligence (2021) duomenimis, Vokietija – viena iš didžiausių ŽŪT rinkų. Ši rinka yra didžiausia ir pagal ŽŪT importą ir eksportą. Vokietijoje didėja ŽŪT poreikis, kadangi daugėja dirbamos žemės plotų. Pvz., 2015 m. dirbamos žemės buvo 8,86 mln. ha, o 2018 m. plotas padidėjo iki 8,91 mln. ha ir tikėtina, kad iki 2026 m. šis plotas dar padidės 2 proc. Todėl prognozuojama, kad Vokietijoje ŽŪT rinka augs 3,8 proc. Nors Covid-19 pandemija augimą pristabdė sumažėjus ūkininkų pajamoms, tačiau teigiama, kad rinka ir toliau didės, nepaisant galimų sutrikimų. Šis padidėjimas gali būti nulemtas Rusijos karo prieš Ukrainą (ir jo pasekmių), tikėtinas Ukrainos žemės ūkio veiklos sumažėjimas ir ES ūkininkų gaminamos produkcijos poreikių augimas, todėl didės ir ŽŪT poreikis. Svarbu pažymėti tai, kad nors Vokietijos ŽŪT rinka didėja, tačiau ji yra labai konsoliduota, joje veikia 5 pagrindiniai, užimantys didžiausią rinkos dalį dalyviai: „Deere ir Company“, „AGRO Corporation“, „CNH Industrial N.V.“, „KUBOTA Corporation“ ir „Mahindra and Mahindra“. Tas pats pasakytina ir apie kitas šalis, tokias kaip Italija, Ispanija, Lenkija, Prancūzija. Šios šalys – didžiausios ŽŪT rinkos ES, o Europos Komisija, paskelbusi 2023-2027 BŽŪP planą, būtent šioms šalims prioritetine tvarka nustatė tikslus ir skyrė finansavimą žemės ūkio plėtrai. Įvertinus tai, kad Lietuvos gamintojų ir prekybininkų eksporto potencialas į šias šalis dar nėra visiškai išnaudotas, tačiau yra užmegzti tarptautinės prekybos ryšiai, būtų tikslinga labiau plėsti ŽŪT prekybą į šias rinkas.

Apibendrinant galima teigti, kad šiuo metu daugiausia kombainų iš Lietuvos eksportuojama į Švediją, Nyderlandus, tačiau eksportui dar nėra išnaudojamos didžiausios rinkos, tokios kaip Vokietija, Lenkija, Prancūzija, Italija, Ispanija. Traktorių iš Lietuvos eksportuojama kur kas daugiau nei kombainų. Pagrindinės traktorių eksporto kryptys yra Lenkija, Latvija, Estija ir Vokietija. Tačiau nėra išnaudotas eksporto į Prancūziją, Italiją ir Ispaniją potencialas. ES paskelbus naują BŽŪP 2023-2027 m. strategiją, šioms šalims (pagrindinėms ŽŪT rinkoms) skiriamas didžiausias dėmesys, didinant finansavimą ir gerinant ūkininkavimo sąlygas (siekiant dar labiau plėsti maisto pramonę), tai sudaro palankias plėtros į šias ŽŪT rinkas prielaidas.

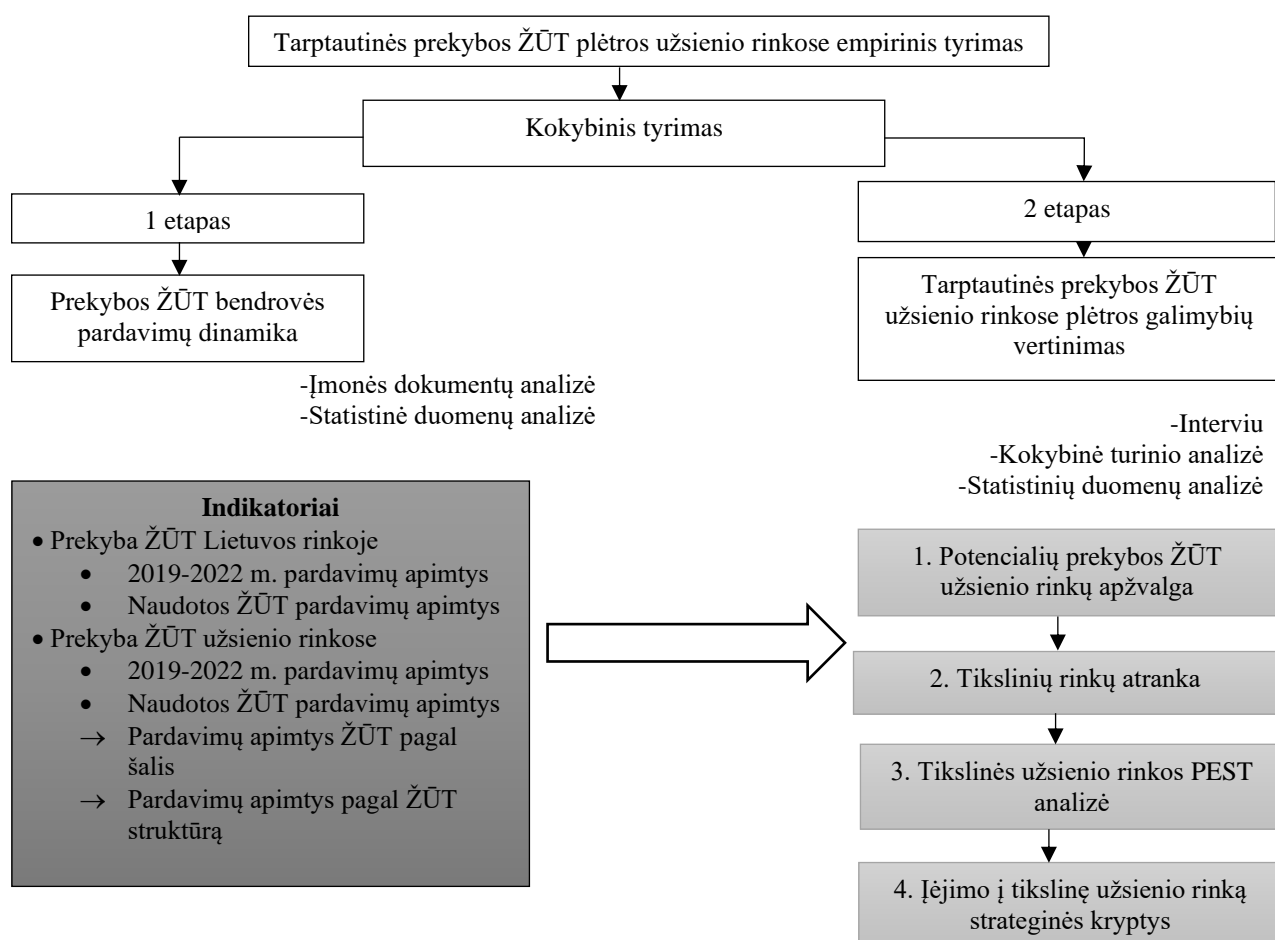
### 3. Empirinis tarptautinės prekybos žemės ūkio technika plėtros užsienio rinkose prielaidų tyrimas

Išanalizavus teorinius tarptautinės prekybos ŽŪT Europos Sąjungoje ypatumus, matyti, kad jai nėra taikomi jokie esminiai prekybos ribojimai, kurie neigiamai paveiktų galimybes prekiauti ŽŪT ES rinkose. Tačiau ES ir Lietuvos ŽŪT prekybos rinkose (tiek pirminėje, tiek ir antrinėje) vyrauja didelė konkurencija. Vis dėlto įvertinus agropramonės plėtros Lietuvoje ir ES potencialą, nustatyta, kad egzistuoja galimybės plėstis į kai kurias ES šalių (Vokietijos, Prancūzijos, Italijos ir Ispanijos) rinkas.

#### 3.1. Tyrimo metodika

Siekiant ištirti tarptautinės prekybos ŽŪT plėtros užsienio rinkose galimybes, atliktas kokybinis tyrimas, taikant kelis tyrimo metodus. Tam tikslui pasirinkta prekybos ŽŪT veikla užsiimanti bendrovė ir analizuotos jos tarptautinės prekybos (importo – eksporto) apimtys, struktūra ir kryptys. Bendrovė pasirinkta identifikuoti situaciją Lietuvos ŽŪT prekyba užsiimančiose įmonėse.

Tyrimui atlikti sudarytas planas, apimantis 2 tyrimo etapus, tyrimo kriterijus, metodus ir tyrimo indikatorius (žr. 8 pav.).



8 pav. Empirinio tyrimo planas

1 etape atliekama Prekybos žemės ūkio technika bendrovės (toliau – bendrovė) dokumentų analizė, kurios pavyzdžiu galima identifikuoti tarptautine prekyba ŽŪT užsiimančių Lietuvos bendrovių veiklos ypatybes. Todėl analizuojami bendrovės ŽŪT pardavimų srautai nuo 2018 m. iki 2022 m. (III ketvirčio imtinai) pagal parduotos ŽŪT tipus, gamintojus ir šalis, kuriose ŽŪT buvo parduota, t. y. eksportuota.

Siekiant išsiaiškinti ŽŪT pardavimų plėtros užsienio rinkose perspektyvas ir iššūkius (2 etapas), taikant interviu metodą, apklausiami žinias ir patirtį ŽŪT pardavimų užsienio rinkose turintys atstovai. Šiame etape taip pat analizuojami prekybos tam tikrose užsienio šalyse statistiniai duomenys. Tyrime naudotasi statistiniais duomenų portalais UNISTADstat (Jungtinių Tautų prekybos ir plėtros konferencija) ir CEMA (Europos ŽŪT asociacija). Apžvelgus ŽŪT prekybos plėtros užsienio rinkose perspektyvas ir iššūkius, atliekama bendrovės plėtros tikslinėse užsienio rinkose galimybių analizė. Pradžioje apžvelgiamos rinkos, kuriose numatoma eksportuoti ŽŪT, po to nagrinėjamos atrinktos, tikslinės rinkos, įvertinant jų politinę – teisinę, ekonominę, technologinę ir konkurencinę aplinkas, tai padės numatyti įėjimo į rinkas būdus ir parengti bendrovės ŽŪT eksporto planą.

**Kokybinio tyrimo metodai.** Tyrime taikytas pusiau struktūrizuotas interviu, parengiant interviu planą, kuriame numatyti orientaciniai klausimai, išdėstyti iš anksto apgalvota pateikimo logika. Pusiau struktūruoto interviu metodas, anot Gaižauskaitės ir Valavičienės (2016), suteikia galimybę papildyti klausimus pokalbio eigoje, siekiant sužinoti daugiau informacijos ir reiškinį išanalizuoti „giliau“. Tokį tyrimo metodo pasirinkimą lėmė specifinių žinių apie prekybos ŽŪT užsienio rinkose svarba, šių žinių gali turėti tik šioje srityje dirbantys ir ilgametę patirtį turintys įmonių atstovai. Be to, vykdant interviu su informantais, pasirinkta tiesioginio interviu (pokalbio) forma, nes jo metu gali išryškėti iki tol nežinomi faktai, kuriuos darbo autorė norės pagilinti ir užduoti papildomų klausimų pokalbio eigoje.

Pokalbiai su informantais buvo įrašyti programėle telefonu, o vėliau interviu metu surinkti duomenys buvo transkribuoti į tekstą. Tekstiniai duomenys buvo analizuojami pasitelkiant turinio analizės metodo gaires. Turinio analizė – tai kokybinio tyrimo duomenų analizės metodas, kuriuo galima interviu metu surinktą didelį informacijos kiekį apdoroti ir taip susisteminti, kad būtų pateikiami pagrindiniai rezultatai (Erlingsson ir Brysiewicz, 2017). Taikant turinio analizės metodą, tyrimo dalyvių pasisakymai suskirstyti į kategorijas, kurios atspindi tą patį tiriamąjį reiškinį; kad tas tiriamas reiškinys būtų paaiškintas išsamiau, tyrimo dalyvių atsakymai dar suskaidyti į mažesnius vienetus – subkategorijas. Kiekviena kategorija ir subkategorija atspindi informanto pateiktą informaciją, o kategorijos grindžiamos tiksliais, nekoreguotomis tyrimo dalyvių citatomis, kurias tyrimo dalyvis išsakė interviu metu.

**Interviu planas.** Numatyta informantams užduoti 9 atviro tipo klausimus, kurie geriausiai atskleistų tarptautinės prekybos ŽŪT plėtros galimybes užsienio rinkose tematiką:

1. Kaip vertinate prekybos ŽŪT situaciją šiuo metu Lietuvos ir ES rinkose?
2. Kaip vertinate Lietuvos bendrovių, prekiaujančių ŽŪT, konkurencinę padėtį Lietuvos ir ES rinkose?
3. Kaip vertinate ŽŪT (naujos ar naudotos) prekybą Lietuvos ir ES rinkose?
4. Kokie prekybos susitarimai vyrauja tarp naujos ir naudotos ŽŪT gamintojų, prekybininkų ir pirkėjų?



5. Kaip vertinate ŽŪT gamintojų ir prekybininkų veiklos tvarumą? Su kokiais iššūkiais pramonė susiduria Lietuvos ir ES rinkose?
6. Kokius skirtumus ir pokyčius išvelgiate ES ŽŪT prekybos rinkose 2018-2019 m. ir 2020-2022 m.? Kas lėmė šiuos pokyčius?
7. Kokius iššūkius ir galimybes išvelgiate ES ŽŪT rinkose?
8. Kaip manote, kokios konkurencingumo prielaidos būtinos organizacijai, kuri siekia plėsti ŽŪT pardavimus ES rinkose?
9. Kokiose ŽŪT rinkose (naujos ir naudotos ŽŪT, konkrečiose šalyse) yra didžiausios plėtros perspektyvos? Pagrįskite, kodėl taip manote.

**Tyrimo dalyviai ir imtis.** Kadangi tyrimu siekiama išnagrinėti ŽŪT prekybos plėtros tarptautinėse rinkose perspektyvas, todėl tikslinga apklausti Lietuvos ir kitose ES šalių rinkose darbo ŽŪT sektoriuje patirties turinčius asmenis. Siekiant gauti kuo išsamesnius duomenis, kurie būtų kokybiškesni ir paaiškinantys, ne tik „kas“, tačiau ir „kodėl“, tyrimui pasirinkti specifinių žinių ir patirties ŽŪT rinkoje turintys Lietuvos ir užsienio bendrovių atstovai, šiame tyrime vadinami ekspertais. Tai asmenys, turintys didesnę nei 10 metų darbo patirtį žemės ūkio sektoriuje ir yra susiję su ŽŪT pirkimo-pardavimo operacijomis ne tik Lietuvoje, bet ir užsienyje. Ekspertų atranka grįsta principu, kad asmuo turėtų žinių apie tarptautinę prekybą, jos galimybes ir apribojimus bei praktinės patirties vykdant tarptautinės prekybos operacijas. Kad tyrimo duomenys atspindėtų įvairius požiūrius ir nuomones ir nebūtų vienpusiški, pasirinkti 4 skirtingos patirties skirtingose rinkose dirbantys ekspertai, iš kurių vienas – lietuvių ŽŪT gamintojo atstovas. Informacija apie tyrimo dalyvius pateikiama 5 lentelėje.

**5 lentelė.** Informantų charakteristika

Informanto kodas	Pareigos	Darbo patirtis ŽŪT sektoriuje	Išsilavinimas	Šalis, kurioje dirba
[Ž1]	Pardavimų vadybininkas	19 m.	Aukštasis	Danija
[Ž2]	Pardavimų vadybininkas	23 m.	Aukštesnysis	Norvegija
[Ž3]	Pardavimų vadybininkas	15 m.	Aukštasis	Lietuva
[Ž4]	ŽŪT gamintojo atstovas	14 m.	Aukštesnysis	Lietuva

Pagal 5 lentelėje pateiktą informaciją matyti, kad tyrime dalyvavo 4 ekspertai, iš kurių 2 lietuviai. Vienas iš jų – pardavimų vadybininkas, kuris ŽŪT sektoriuje dirba 15 m., yra įgijęs aukštąjį išsilavinimą. Kitas – ŽŪT gamintojo atstovas, dirbantis šiame sektoriuje 14 m., įgijęs aukštesnįjį išsilavinimą. Tyrime dalyvavo vienas pardavimų vadybininkas iš Danijos, kuris turi sukaupęs 19 m. darbo patirtį ŽŪT sektoriuje ir vienas pardavimų vadybininkas iš Norvegijos, turintis 23 m. darbo patirtį ŽŪT sektoriuje.

Interviu su šiais informantais vyko žodžiu, kalbant telefonu, jų trukmė vidutiniškai buvo 26 min. Pirmasis interviu vyko 2022-11-16 10.30 val., jo trukmė buvo 30 min. Antrasis interviu vyko 2022-11-16 11.50 val., jo trukmė buvo 30 min. Trečiasis interviu vyko 2022-11-16 15.30 val., jo trukmė buvo 28 min. Ketvirtas interviu vyko 2022-11-17 8.45 val., jo trukmė buvo 17 min.

**Tyrimo etika.** Siekiant užtikrinti tyrimo duomenų kokybę, svarbu atliekant empirinį tyrimą vadovautis tyrimo etikos principais (Gaižauskaitė ir Valavičienė, 2016). Atliekant tyrimą vadovautasi šiais svarbiausiais etikos principais:

- Pripažįstamas ir gerbiamas asmens laisvas apsisprendimas dalyvauti tyrime. Prieš atliekant tyrimą, tyrimo dalyvių buvo pasiteirauta ar jie sutinka dalyvauti ir atsakyti į klausimus. Taip pat nurodyta, kad tyrimo dalyviai bet kada gali nutraukti savo dalyvavimą tyrime.
- Informacijos suteikimo principas. Tyrimo dalyviams prieš tyrimą suteikta visa informacija apie tyrimą: pateiktas tyrimo tikslas, supažindinta su tyrimo klausimais, tyrimo duomenų apdorojimo bei pateikimo ypatumais.
- Tyrimo dalyvių anonimiškumo, konfidencialumo bei privatumo užtikrinimas. Tyrime nėra atskleidžiami asmens duomenys (vardas, pavardė), kiekvieno tyrimo dalyvio atsakymai apdorojant duomenis užkoduoti.
- Pagarbos asmens orumui principas. Jis užtikrinamas interviu metu pagarbiai užduodant tyrimo dalyviams klausimus, atidžiai klausant, nevertinant jų pasisakymų.

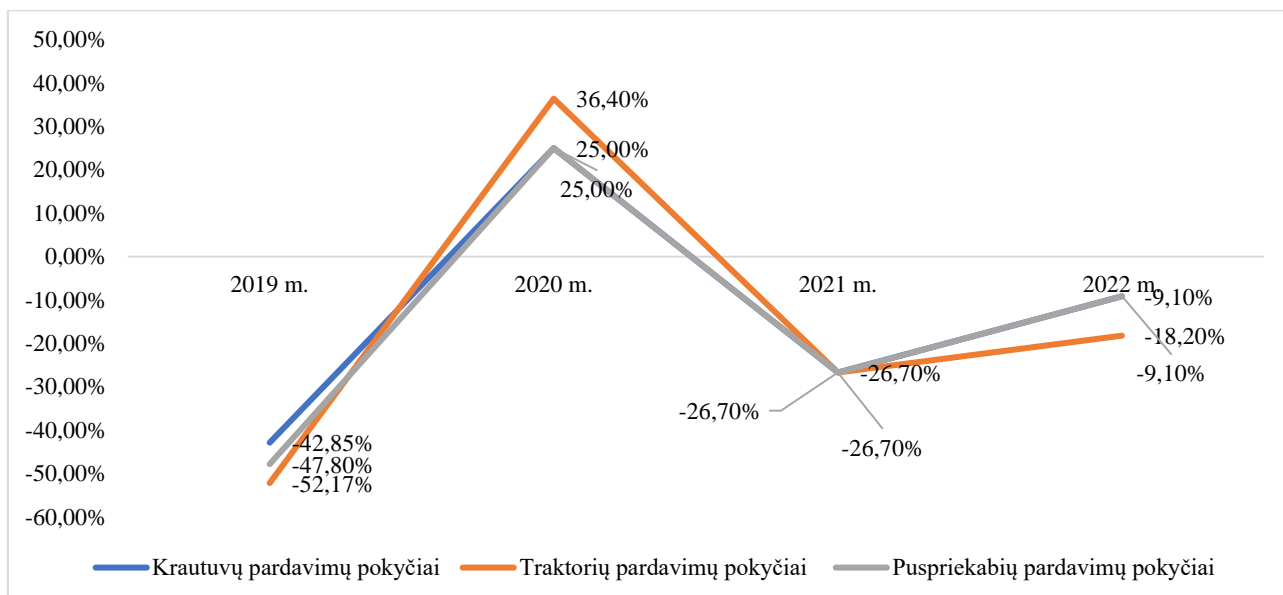
### **3.2. Prekybos žemės ūkio technika bendrovės pardavimų analizė**

Siekiant ištirti tarptautinės prekybos ŽŪT plėtros ES rinkose galimybes, analizuojami 2018 – 2022 m. (III ketvirčio) ŽŪT prekybos bendrovės pardavimų rodikliai. Siekiant užtikrinti bendrovės duomenų konfidencialumą, magistro baigiamajame projekte nepateikiamas tikslus bendrovės pavadinimas, o pardavimų duomenys pateikiami procentine išraiška.

Prekybos žemės ūkio technika bendrovė (toliau – bendrovė) prekybos portfelį sudaro tik naudota ŽŪT. Pastarąją bendrovė perka iš įvairių Europos šalių, dažniausiai iš Danijos, Vokietijos, Ispanijos ir iš Jungtinės Karalystės. Kadangi Jungtinė Karalystė nuo 2020 m. nebepriklauso ES, todėl perkant naudotą ŽŪT iš šios šalies, ją importuojant į ES rinką reikia mokėti muitus. Tačiau net ir sumokėjus muitų mokesčius, kainos išlieka konkurencingos. Bendrovės pasirinkimas prekiauti tik naudota ŽŪT yra nulemtas daugiausia jos paklausos ES ir Lietuvoje. Naudota ŽŪT, bendrovės turimais duomenimis, dažnai yra per pusę ar dar pigesnė nei nauja, pagaminta populiariausių ŽŪT gamintojų. Pavyzdžiui, naujas „Fendt“ kombainas gali kainuoti apie 800 tūkst. eurų, o 4 metų senumo kombainas gali kainuoti apie 180-200 tūkst. eurų; „John Deere“ naujas traktorius „8345 R“ kainuoja apie 150 tūkst. Eurų, kai naudotas (apie 9 metų senumo) gali kainuoti apie 40 tūkst. eurų. Pažymima, kad naudotą ŽŪT galutiniai vartotojai (ūkininkai) vertina ne pagal įrangos „senumą metais“, o pagal išdirbtas variklio darbo valandas. Taigi, jeigu naudotos ŽŪT išdirbtas nedidelis valandų skaičius, ji labai paklausi, ypač tokiose šalyse, kuriose ūkininkų pajamos yra mažesnės ir / ar jiems nėra sudarytos palankios skolinimosi ar paramos sąlygos įsigyti naują ŽŪT.

Analizuojant Prekybos žemės ūkio technika bendrovės ŽŪT pardavimus, tikslinga įvertinti pardavimų pokyčius. Pardavimų pokyčiai apskaičiuoti lyginant pardavimų duomenis su praėjusiais metais (pvz., laikoma, kad 2018 m. pardavimai lygūs 100 proc., tuomet 2019 m. skaičiuojamas pardavimų prieaugis (smukimas) palyginus su 2018 m.).

Nustatyta, kad didžiausi Prekybos žemės ūkio technika bendrovės pardavimai buvo 2018 m. analizuojamu laikotarpiu (2018-2022 m.), 2019 m. jie gerokai sumažėjo. Palyginus bendrovės 2018 m. ir 2019 m. pardavimus, nustatyta, kad 2019 m. ŽŪT pardavimai vidutiniškai sumažėjo 47,6 proc. (žr. 9 pav.). Tačiau palyginus 2019 m. ir 2020 m. duomenis, fiksuojamas nemažas pardavimų augimas (28,8 proc.). Nepaisant teigiamo metinio rezultato, vėliau, t. y., 2021 m. (lyginant su 2020 m.) pardavimai vėl sumažėjo 26,7 proc. Vertinant 2022 m. III ketvirčio pardavimų rezultatus, matyti, kad pardavimų tendencija išlieka panaši, nors vertinami nepilni metų duomenys, tačiau 2022 m. ŽŪT pardavimai išliko 12,13 proc. žemesni nei 2021 m. (žr. 9 pav.).



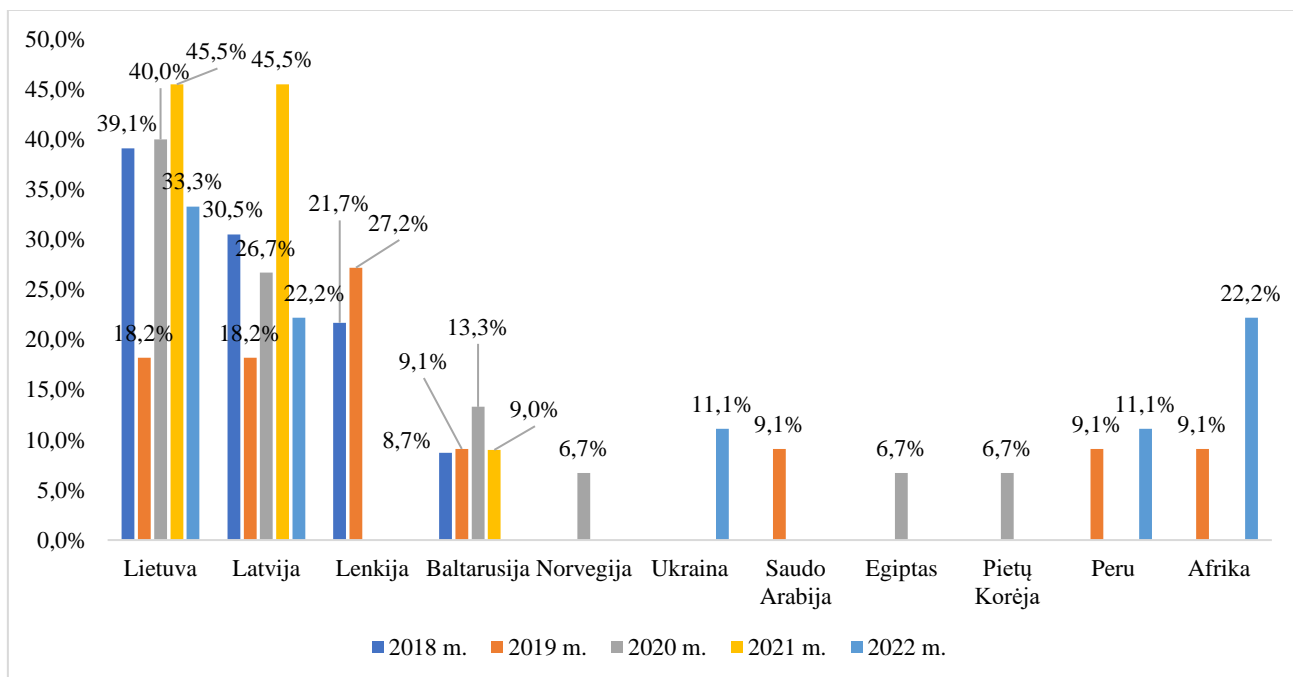
**9 pav.** Prekybos žemės ūkio technika bendrovės ŽŪT pardavimų pokyčiai 2019-2022 m.

Palyginus bendrovės 2018 m. ir 2019 m. pardavimus, paaiškėjo, jog jie reikšmingai sumažėjo dėl neefektyvios pardavimų strategijos. Todėl bendrovės ženklų ŽŪT pardavimų augimą 2020 m. lėmė pardavimų strategijos sudarymas ir aktyvus įgyvendinimas. Bendrovė pasamdė pardavimų vadybininką, kurio tikslas ieškoti naujų partnerių užsienio rinkose ir ŽŪT pirkėjų, siūlant jiems ŽŪT ir sudarant sutartis. Taip pat pradėta vykdyti aktyvi rinkodaros strategija, reklamuojant bendrovės parduodamą ŽŪT tokiuose tinklapiuose, kaip „Mascus“, „Machinio“, „SS.lv“, „Autoplus“, „Autoline“. Be to, Prekybos žemės ūkio technika bendrovė pradėjo aktyviai reklamuoti ir savo tinklapį, kuriame pateikė informaciją apie parduodamą ŽŪT. Tai gerokai prisidėjo prie didėjančių ŽŪT pardavimų, atsivėrė naujos pardavimų rinkos. Vėliau, 2021 m. pardavimai sumažėjo, tai buvo nulemta pasaulinės Covid-19 pandemijos, dėl kurios buvo sutrikdytos tiekimo grandinės, numatyta daug keliavimo apribojimų, visa tai neigiamai paveikė pardavimų vadybininko galimybes vykti į užsienį ir megzti prekybos ryšius.

Kitas svarbus geopolitinis aspektas, turėjęs įtakos agropamonei, yra 2022 m. prasidėjęs Rusijos – Ukrainos karas, tačiau jo poveikis Prekybos žemės ūkio technika bendrovei buvo pozityvus, padidino ŽŪT pardavimus, nes buvo koncentruotasi į rinkas, kurios mažiau paveiktos karo, bei pasinaudota prekybos su Ukraina rinkos liberalizavimu ir prekybos supaprastinimu. Vis dėlto prekybos apimtys dar nėra grįžusios į 2018 m. lygį.

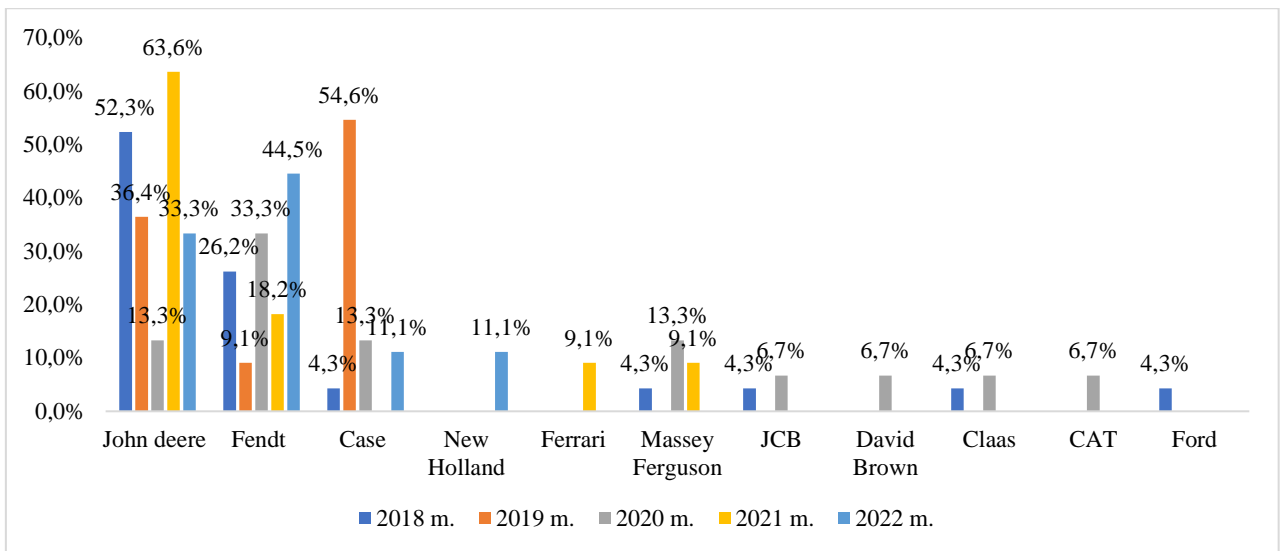
ŽŪT pardavimų analizė parodė, kad bendrovė 2018 m. daugiausia traktorių pardavė Lietuvoje (39,1 proc.) ir Latvijoje (30,5 proc.), taip pat dalis eksportuota į Lenkiją (21,7 proc.). 2019 m. daugiausia traktorių eksportuota į Lenkiją (27,2 proc.), o į Lietuvą ir Latviją – po vienodą kiekį (atitinkamai po 18,2 proc.). 2020 m. traktorių daugiausia parduota Lietuvoje (40 proc.) ir Latvijoje (26,7 proc.), kita dalis eksportuota į ne ES šalis (Baltarusiją, Norvegiją, Egiptą, Pietų Korėją). 2021 m. gerokai išaugo traktorių pardavimai Lietuvoje ir Latvijoje (45,5 proc.), tačiau į kitas ES šalis neeksportuota. Kaip buvo minėta, tokią situaciją lėmė Covid-19 pandemija ir dėl taikytų įvairių apribojimų buvo sutrikdytos tiekimo grandinės, todėl vietinėje rinkoje ir artimajame užsienyje – Latvijos rinkoje – parduoti buvo paprasčiau. 2022 m. tendencija išliko panaši – daugiausia traktorių bendrovė pardavė Lietuvoje (33,3 proc.) ir Latvijoje (22,2 proc.), kiti pardavimai buvo nukreipti į ne ES šalis – į Afriką (22,2 proc.) ir Peru (11,1 proc.) bei Ukrainą (11,1 proc.). Dėl Rusijos – Ukrainos karo pardavimai į Baltarusiją 2022 m. nebuvo vykdomi (žr. 10 pav.). Pagrindinė priežastis, kodėl bendrovė daugiausia

ŽŪT eksportuoja į ES šalis (Latviją, Lenkiją), tai, kad šiose šalyse naudota ŽŪT paklausiausia dėl mažesnės ūkininkų perkamosios galios, palyginus su turtingomis ES šalimis (Ispanija, Italija, Vokietija, Prancūzija), kuriose ūkininkai gali dažniau įsigyti ir naują ŽŪT.



**10 pav.** Prekybos žemės ūkio technika bendrovės traktorių pardavimų dinamika pagal šalis 2018-2022 m. (proc.)

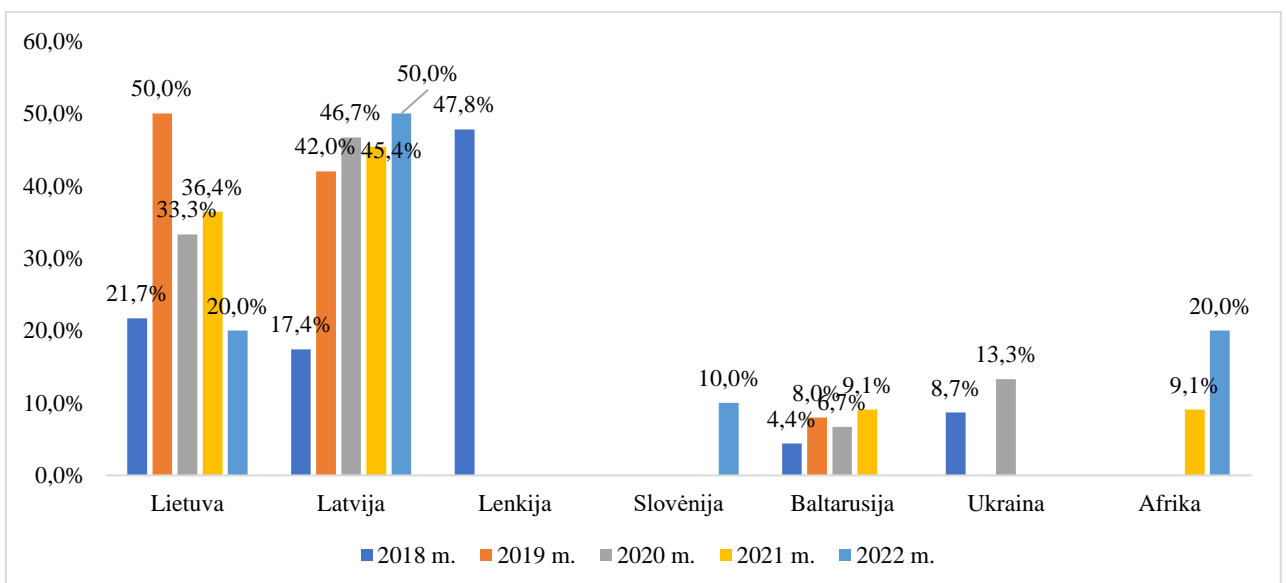
Didžioji dalis traktorių, kuriuos 2018 m. pardavė bendrovė, buvo „John Deere“ (52,3 proc.) ir „Fendt“ (26,2 proc.) gamintojų. 2019 m. daugiausia parduota „Case“ (54,6 proc.) ir „John Deere“ (36,4 proc.) gamintojų traktorių. 2020 m. pardavė daugiausia „John Deere“ (13,3 proc.), „Massey Ferguson“ (13,3 proc.) ir „Fendt“ (33,3 proc.) gamintojų. 2021 m. beveik visi parduoti traktoriai buvo „John Deere“ (63,6 proc.) gamintojo, o 2022 m. atitinkamai „John Deere“ (33,3 proc.) ir „Fendt“ (44,5 proc.) (žr. 11 pav.). Taigi galima teigti, kad Prekybos žemės ūkio technika bendrovė daugiausia parduoda trijų gamintojų - „John Deere“, „Fendt“ ir „Case“ traktorius. „John Deere“ ir „Case“ yra JAV gamintojai, „Fendt“ – Vokietijos. Esminės priežastys, kodėl šie traktoriai yra populiariausi ir dažniausiai parduodami, yra jų kokybė ir našumas. Ūkininkai siekia investuoti į minėtų gamintojų ŽŪT įsigijimą, net jei ji naudota, kadangi tai išskirtinės kokybės ŽŪT, kuri gerokai pranašesnė našumu, funkcijomis ir kitais technologiniais aspektais nei daugelis naujų, ne tokių žinomų prekių ženklų gamintojų traktorių. Todėl minėti gamintojai yra paklausiausi rinkoje. Atsižvelgiant į tai, Prekybos žemės ūkio technika bendrovė siekia atliepti rinkos poreikį ir daugiausia parduoda šių gamintojų ŽŪT. Kita priežastis, kodėl šie gamintojai yra labai paklausūs, yra ta, kad jie siūlo labai platų ŽŪT asortimentą ir turi daug modelių traktorių ir / ar kitos ŽŪT, kurie patenkina skirtingus ūkininkų poreikius. Pavyzdžiui, „John Deere“ gamintojas gali pasiūlyti įvairaus galingumo traktorius (galingesnius augalininkystės ir mažiau galingus gyvulininkystės ūkiams).



**11 pav.** Prekybos žemės ūkio technika bendrovės traktorių pardavimų pagal traktoriaus gamintoją dinamika (proc.) 2018-2022 m.

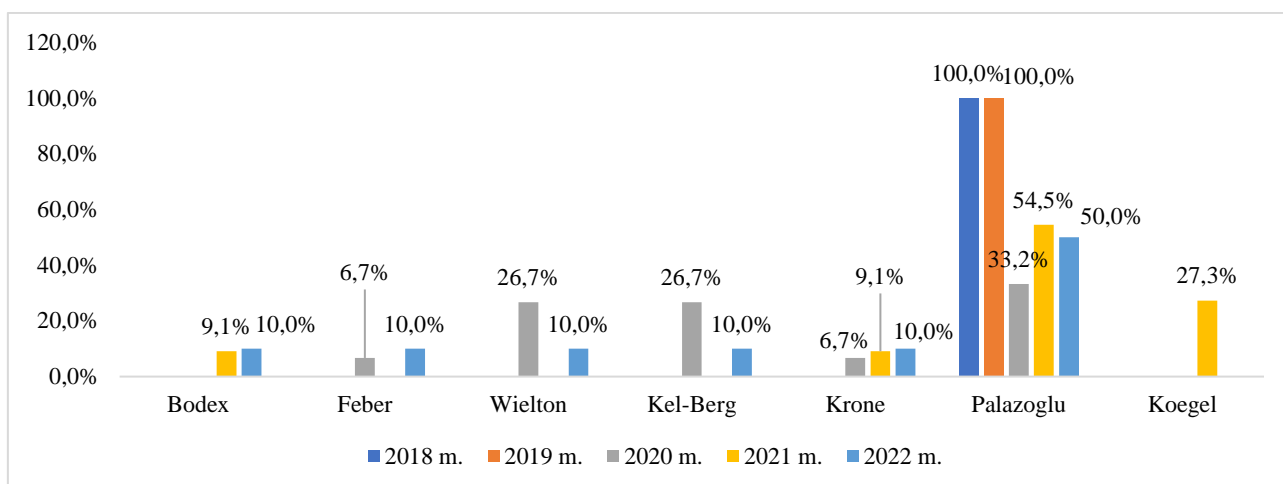
Nagrinėjant Prekybos žemės ūkio technika bendrovės parduotų traktorių duomenis, nustatyta, kad 2018-2022 m. didžioji dalis (vidutiniškai 56 proc.) ŽŪT buvo pagaminti Danijoje. Bendrovė minėtu laikotarpiu vidutiniškai parduodavo 22,5 proc. Vokietijoje gamintų traktorių, 15,7 proc. pagamintų Jungtinėje Karalystėje ir apie 5,9 proc. pagamintų Olandijoje (žr. 2 priedą).

Prekybos žemės ūkio technika bendrovės ŽŪT portfelyje taip pat yra prekyba puspriekabėmis. Nustatyta, kad 2018 m. didžioji dalis puspriekabių eksportuota į Lenkiją (47,8 proc.) ir Latviją (17,4 proc.), taip pat nemažai parduota Lietuvos (21,7 proc.) rinkoje. 2019 m. bendrovė puspriekabes eksportavo tik į vieną ES šalį – Latviją (42 proc.), o didžiąją dalį pardavė Lietuvoje (50 proc.). 2020-2022 m. situacija išliko panaši, didžioji dalis eksportuota į Latviją arba parduota Lietuvoje. Tačiau svarbu pažymėti, kad 2022 m. atsirado nauja pardavimų kryptis ES – Slovėnija, į kurią eksportuota 10 proc. visų puspriekabių (žr. 12 pav.). Į Slovėniją pradėta eksportuoti, nes, pradėjus taikyti naują pardavimų strategiją, užmegzti ryšiai su Slovėnijos ūkininkais.



**12 pav.** Prekybos žemės ūkio technika bendrovės puspriekabių pardavimų dinamika pagal šalis (proc.) 2018-2022 m.

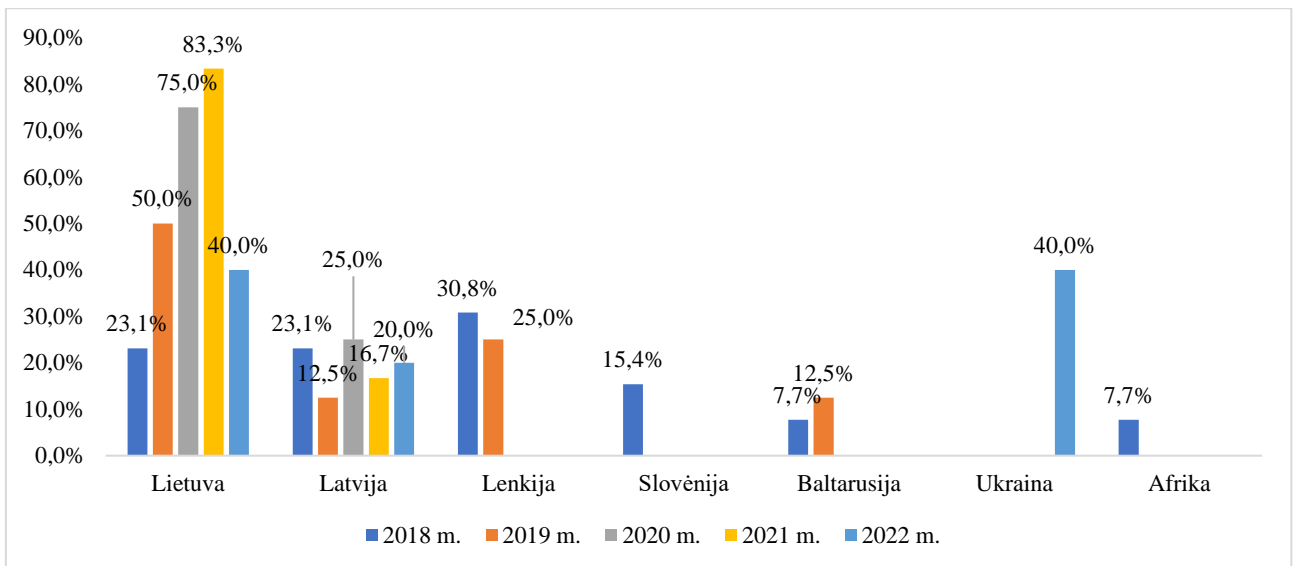
2018-2019 m. bendrovė pardavinėjo tik „Palazoglu“ gamintojo puspriekabes (100 proc.), tačiau 2020 m. pradėjo pardavinėti ir kitų gamintojų techniką: „Wielton“ (26,7 proc.), „Kel-Berg“ (26,7 proc.), „Feber“ (6,7 proc.) ir „Krone“ (6,7 proc.) gamintojų puspriekabes, dėl to gamintojo „Palazoglu“ puspriekabių parduota santykinai mažiau (33,2 proc.). 2021 m. Prekybos žemės ūkio technika bendrovė pradėjo prekiauti ir „Koegel“ (27,3 proc.) bei „Bodex“ (9,1 proc.) puspriekabėmis, vis dėlto analizuojamu laikotarpiu „Palazoglu“ puspriekabėmis prekiauta buvo daugiausia (žr. 13 pav.).



**13 pav.** Prekybos žemės ūkio technika bendrovės puspriekabių pardavimų pagal puspriekabės gamintoją dinamika (proc.) 2018-2022 m.

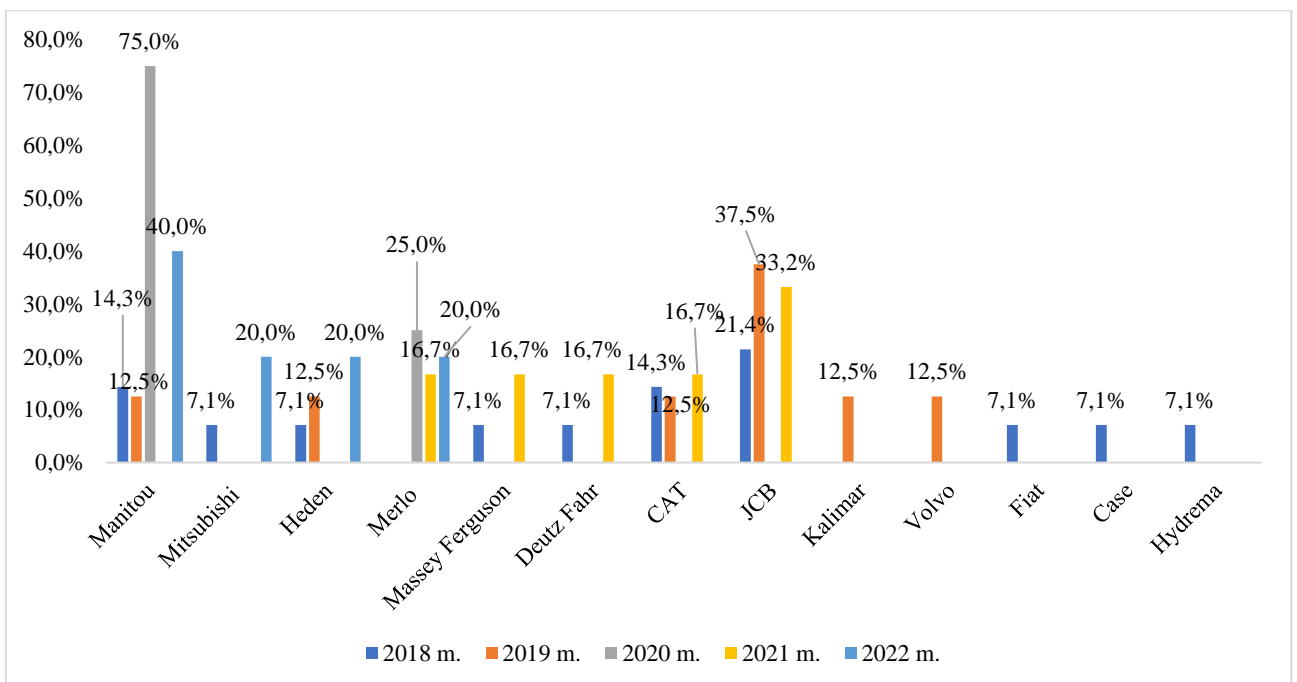
„Palazoglu“ – Turkijos ŽŪT gamintojas, taigi didžioji dalis bendrovės parduotų puspriekabių 2018-2022 m. parduota ne ES rinkoje. Nuo 2020 m. pradėjus prekiauti kitų gamintojų puspriekabėmis, situacija pasikeitė, 2020 m. didžioji dalis (60 proc.) parduotų puspriekabių buvo pagaminta Danijoje, o 2021 m. net 36,3 proc. parduotų puspriekabių buvo pagaminta Olandijoje (žr. 2 priedą).

Kita ŽŪT, kuria prekiauja bendrovė, yra krautuvai. 2018 m. didžiąją dalį krautuvų bendrovė eksportavo į Lenkiją (30,8 proc.), Latviją (23,1 proc.) ir Slovėniją (15,4 proc.) bei pardavė Lietuvoje (23,1 proc.). 2019 m. krautuvai eksportuoti tik į dvi ES šalis – Lenkiją (25 proc.) ir Latviją (12,5 proc.) bei 50 proc. parduota Lietuvoje. Nuo 2020 m. Prekybos žemės ūkio technika bendrovė krautuvus eksportavo tik į vieną ES šalį – Latviją – ir parduodavo Lietuvoje. Įdomu tai, kad 2022 m. net 40 proc. visų parduotų krautuvų eksportuota į Ukrainą (žr. 14 pav.). Tokį naują prekybos srautą – tiek krautuvų, tiek ir traktorių (žr. 10 pav.) – į pastarąją šalį lėmė 2022 m. Europos Vadovų Tarybos priimtas laikinasis prekybos su Ukraina rinkos liberalizavimo reglamentas, kuris daugiausia orientuotas į žemės ūkio produkcijos muitų sumažinimą (Europos Vadovų Taryba, 2022). Tikslinga pažymėti, kad dar 2014 m. buvo pasirašytas laisvosios prekybos tarp ES ir Ukrainos dvišalis susitarimas (Europos Komisija, 2016). 2014 ir 2022 m. pasirašytais susitarimais yra palengvintas ŽŪT eksportas-importas, supaprastinant muitinės procedūras tiek ES, tiek ir Ukrainoje (Europos Komisija, 2016).



**14 pav.** Prekybos žemės ūkio technika bendrovės krautuvų pardavimų dinamika pagal šalis (proc.) 2018-2022 m.

2018 m. Prekybos žemės ūkio technika bendrovė daugiausia pardavė „JCB“ (21,4 proc.), „CAT“ (14,3 proc.) ir „Manitou“ (14,3 proc.) gamintojų krautuvų. 2019 m. (37,5 proc.) ir 2021 m. (33,2 proc.) daugiausia parduota „JCB“, o 2020 m. (75 proc.) ir 2022 m. (40 proc.) „Manitou“ gamintojų krautuvų (žr. 15 pav.).



**15 pav.** Prekybos žemės ūkio technika bendrovės krautuvų pardavimų pagal krautuvo gamintoją dinamika (proc.) 2018-2022 m.

Prekybos žemės ūkio technika bendrovė daugiausia prekiauja Danijoje pagamintais krautuvais. 2018-2022 m. Danijoje pagaminti krautuvai sudarė vidutiniškai 72 proc. visų parduotų krautuvų. Kiti parduoti krautuvai buvo pagaminti Jungtinėje Karalystėje (vid. 24,8 proc.) ir Belgijoje (vid. 3,2 proc.) (žr. 2 priedą).

Apibendrinant Prekybos žemės ūkio technika bendrovės 2018-2022 m. pardavimus, matyti, jog didžiausi ŽŪT pardavimai vyko 2018 m. Pagrindinis veiksnys, lėmęs 2019 m. mažus pardavimus –

neefektyvi pardavimų strategija, kurią pakeitus 2020 m. pardavimai reikšmingai išaugo. Vis dėlto 2020-2022 m. pasaulyje vykę sukrėtimai (Covid-19 pandemija, Rusijos – Ukrainos karas) neigiamai paveikė tiekimo grandines ir prekybą visame pasaulyje bei neišvengiamai atsiliepė ir Prekybos žemės ūkio technika bendrovės rezultatams. Nors bendrovė padidino prekybos ŽŪT apimtis, jos vis dar nėra pasiekusios 2018 m. lygio. Bendrovė 2018-2022 m. daugiausia ŽŪT pardavė Lietuvoje ir Latvijoje. Pagrindiniai ŽŪT, kurią parduoda bendrovė, gamintojai – „John Deere“, „Fendt“ ir „Case“, kurie gamina itin aukštos kokybės ŽŪT, todėl yra paklausiausi rinkose. Pažymėtina, kad 2022 m. dėl naujos Prekybos žemės ūkio technika bendrovės pardavimų strategijos atsivėrė nauja ES rinka – Slovėnija, o dėl tarptautinės prekybos palengvinimų ir liberalizavimo bendrovė pradėjo eksportuoti ŽŪT į Ukrainos rinką.

### 3.3. Prekybos žemės ūkio technika plėtros užsienio rinkose galimybių analizė

**Prekybos ŽŪT situacija Lietuvos ir ES rinkose.** Siekiant išanalizuoti prekybos ŽŪT plėtros užsienio rinkose galimybes ir numatyti kryptis, pirmiausia ekspertų buvo paprašyta įvertinti dabartinę prekybos ŽŪT situaciją Lietuvoje ir ES. Tyrimo dalyviai nurodė, kad situacija šiuo metu yra sudėtinga, net „<...> yra įtempta.“ [Ž], 5-6]; „dabar prekybą vertiname, jeigu balais, tai kokiais 6 balais.“ [Ž4, 4]. Interviu metu išryškėjo, kad fiksuojamas nemažas **ŽŪT gamybos savikainos didėjimas**, be to, pandemija ir vykstantis karas nulėmė tokią situaciją, kad **ŽŪT gamyba užsitęsia, sunku įsigyti naują ŽŪT**. Anot informantų, dėl šių priežasčių gerokai **pasikeitė ŽŪT pardavimo kainos**, tačiau jos kito nevienareikšmiškai. Remiantis ekspertu [Ž1], jos sumažėjo, nes parduodama už mažesnę kainą, kadangi ūkininkai mažiau linkę pirkti, tačiau kitas ekspertas [Ž3] teigė priešingai, kad išaugo net ir naudotos ŽŪT kainos, kadangi egzistuoja **labai didelė paklausa tiek naudotai, tiek ir naujai ŽŪT**, kurios poreikį sunku patenkinti dėl gamybos sutrikimų ir naudotos ŽŪT stokos, todėl kyla kainos. Dėl minėtų priežasčių **naujos ir naudotos ŽŪT rinkose konkurencija dar labiau suintensyvėjo**. Remiantis interviu analize, išgryninta kokybinė kategorija *Dabartinė prekybos ŽŪT situacija Lietuvoje ir ES* (žr. 6 lentelėje).

**6 lentelė.** Dabartinė prekybos ŽŪT situacija Lietuvoje ir ES

Kategorija	Subkategorija	Pagrindžiantys teiginiai
Dabartinė prekybos ŽŪT situacija Lietuvoje ir ES	ŽŪT gamybos savikainos didėjimas	„Šiuo metu situacija pakankamai sudėtinga, pirmiausiai dėl to, kad reikšmingai kyla gamybos savikaina dėl energijos kainų kilimo<...>“ [Ž1, 3-4] „Lygiai tas pats ir su kaina, infliacija labai stipriai didėja, medžiagų trūkumas irgi pakankamai stipriai augina kainą.“ [Ž3, 12-13] „nes labai didelė infliacija ir gamybos sąnaudos padidėjusios ženkliai, tai kainos dabar tikrai labai didelės.“ [Ž4, 19-20]
	ŽŪT gamybos vėlavimai, sunkumai įsigyti naują techniką	„<...> sunku gauti reikiamų dalių technikai gaminti.<...>“ [Ž1, 4] „<...> Kita vertus, taip pat pastebiu, kad darosi ir sunkiau gauti reikiamos žemės ūkio technikos, dėl praeities įvykių, turiu omenyje pandemiją ir dabartinį Rusijos - Ukrainos karą. Labai sunku laiku gauti reikiamą techniką, todėl būtina planuoti labai toli į ateitį ir įsigyti techniką dar gerokai prieš tai, kai jos reikia.“ [Ž2, 7-10] „gamybos terminai labai stipriai išaugę naujoms mašinoms<...> [3-4] Kiek man yra žinoma, anksčiau įmonės galėdavo užsakyti techniką kaip „į atsargą“ būsimiems klientams, nors tų klientų neturėjo. Tai šiais metais ir jau kitam sezonui technikos gamintojai to nebeleidžia. Leidžia užsakyti tik tada, kai jau yra konkretus pardavimo kontraktas. Pavasarį ta rinka bus dar labiau įtempta, nes dalis ūkininkų „atsibus“, nepagalvoję, kad reikia iš anksto užsakyti traktorius. O kaip visada įpratęs ateis į kiemą ir bandys iš kiemo nusipirkti tam tikrą mašiną, bet jos jis negaus, nes tų mašinų neturės nei viena įmonė, užsisakiusi į atsargas. <...> [10-12] Todėl dabar gamybininkai net skelbia reklamą – užsakyk traktorių dabar ir gauk 2023 m. pavasarį.“ [Ž3, 24-25] „Anksčiau detalių būdavo sandėliuose, o dabar kai kurių detalių dar laukiame jau 1,5 metų nuo Covid pradžios.<...> [5-6] Dabar situacija labai sudėtinga. Naują techniką



Kategorija	Subkategorija	Pagrindžiantys teiginiai
		<i>gamina labai ilgai, net jeigu ūkininkas užsisako, kai kurių komponentų reikia laukti net metus“ [Ž4, 15-16]</i>
	Pardavimo kainos pokyčiai	<i>„&lt;...&gt;Pardavimo kainos, kita vertus, mažėja, nes ūkininkai labai išsigandę esamos situacijos, linkę mažiau investuoti.“ [Ž1, 5-6]</i> <i>„O naudotų mašinų labai stipriai kaina pasikeitė į didžiąją pusę – pabrango, todėl, kad ūkininkai negauna savo naujų mašinų laiku.“ [Ž3, 4-5]</i>
	Intensyvi konkurencija	<i>„Aš manau, kad rinka Europos Sąjungoje šiuo metu labai intensyvi, kur kas sunkiau konkuruoti, kadangi rinkoje labai daug gamintojų, kurie gali pasiūlyti labai aukštos kokybės žemės ūkio techniką. Ir dar labai svarbu, kad atsiranda vis daugiau žmonių, kurie supranta rinką ir žino, kad gali įsigyti kokybiškos technikos už kur kas mažesnę kainą nei anksčiau.&lt;...&gt;“ [Ž2, 3-6]</i> <i>„Manau, kad šiuo metu prekyba visoje Europoje susitraukė, konkurencija didelė“ [Ž4, 3]</i>
	Išaugusi paklausa	<i>„Šiuo metu paklausa pagrindinių mašinų yra didesnė nei pasiūla&lt;...&gt;“ [Ž3, 3]</i> <i>„&lt;...&gt;naudotos technikos niekas nebeskuba parduoti, laiko sau, nes labai didelis neapibrėžtumas, visi žino, kad naujų gamyba sustojusi, tai jeigu savo parduosi ir prisireiks, tai nežinai ar nusipirkti galėsi naują ir dar net neaišku už kokią kainą“ [Ž4, 16-19]</i>

Tyrimo dalyvavę ekspertai atskleidė, kad prekybos nauja ir naudota ŽŪT ES ir Lietuvos rinkose tendencijos labai skiriasi. Jų nuomone, prekybos **nauja ŽŪT rinkoje konkurencija yra labai intensyvi**, kita vertus **naudotos ŽŪT – labai perspektyvi**. Naujos ŽŪT rinkose konkuruoti labai sudėtinga, nes kainos visoje ES ir Lietuvoje panašios – užsidirbti sudėtinga, kita vertus, sunku parduoti naują Lietuvoje gamintą ŽŪT į tolimas užsienio šalis, kadangi svarbu teikti garantinį aptarnavimą regione, kur buvo parduota ŽŪT. Todėl naujos ŽŪT pardavimo rinkose tiek Lietuvoje, tiek ir kitose ES šalyse veikia gamintojai, kurie jau seniai yra įsitvirtinę rinkose ir konkuruoja tarpusavyje. Nepaisant to, naudotos ŽŪT rinkoje – priešinga situacija. Tyrimo dalyviai atskleidė, kad naudotos ŽŪT pardavimo kainos – labai įvairios, todėl galima užsidėti nemažą antkainį, o prekiaujant naudota ŽŪT – nereikia užtikrinti popardaviminio aptarnavimo, tai labai supaprastina procesą. Trečias aspektas, kuris daro naudotos ŽŪT rinką labai perspektyvia – tai, kad naujos ŽŪT rinkoje vyrauja reikšmingi gamybos sutrikimai, kitaip tariant, nėra galimybės pirkti naują ŽŪT, o žemę dirbti reikia, todėl ūkininkai neturi kitos išeities ir renkasi pirkti naudotą ŽŪT. Kokybinė kategorija *Prekybos nauja ir naudota ŽŪT ES ir Lietuvos rinkose palyginimas* pateikta 7 lentelėje.

**7 lentelė.** Prekybos nauja ir naudota ŽŪT ES ir Lietuvos rinkose palyginimas

Kategorija	Subkategorija	Pagrindžiantys teiginiai
Prekybos nauja ir naudota ŽŪT ES ir Lietuvos rinkose palyginimas	Prekyba nauja ŽŪT – labai intensyvi konkurencija, mažai galimybių	<i>„Naujos technikos pelno marža yra labai maža ir ji yra labai panaši visose ES rinkose, turiu omenyje, anksčiau lietuviškos ŽŪT savikaina buvo mažesnė, todėl buvo galima nustatyti didesnę pelno maržą, tačiau dabar kainos yra beveik tokios pačios, todėl naujos ŽŪT rinkoje konkuruoti sudėtingiau ir pelnas nebe toks didelis.&lt;...&gt; [18-21] Lietuvos bendrovių, prekiaujančių žemės ūkio technika, parduodama produkcija vis labiau susilygina su kitų ES šalių kainomis, dėl gamybos ir kitų sąnaudų, todėl užsidirbti daugiau parduodant lietuvišką ŽŪT gerokai sunkiau nei anksčiau.“ [Ž2, 13-16]</i> <i>„Dažniausiai Lietuvos prekybininkai kitose rinkose mažiau dalyvauja. Lietuva ir kitos Baltijos šalys pagrindinės, anksčiau dar būdavo Kaliningrado sritis ir Baltarusija. Tai toms, kurios bendravo su pastarosiomis, teko pasitraukti.&lt;...&gt; [35-37] O jeigu apie naują techniką, tai turi užtikrinti garantiją, servisą, atsarginių dalių tiekimą ir panašius dalykus, todėl Lietuvos gamintojai toliau Baltijos šalių nelenda. Todėl gamintojai labai nekonkuruoja su kitomis šalimis, tačiau tarpusavyje, taip, labai didelė konkurencija – stebi kiekviena įmonė savo konkurentus, kiek parduoda, kokias mašinas, kokios yra rinkos dalys, ko trūksta ir t.t. ir siūlo įvairias finansines priemones ir tas pačias sutarčių sąlygas stengiasi maksimaliai kuo geresnes padaryti, kad pritrauktų tą klientą į savo pusę. Tai ta konkurencija tikrai yra pakankamai didelė. ŽŪT gamintojų Lietuvoje.“ [Ž3, 39-46]</i>

Kategorija	Subkategorija	Pagrindžiantys teiginiai
		„Labai daug bendrovių prekiaujančių yra, todėl pakankamai sunku konkuruoti, nes Lietuva labai maža šalis pagal dirbamą plotą. Yra daug įmonių, prekiaujančių traktoriais, bet pačios dirbamosios žemės nėra tiek, kad labai plėstume prekybą traktoriais čia. Todėl Lietuvos prekybininkai ir gamintojai turi labai konkuruoti, ypač jei parduoda panašios komplektacijos ar vienodo tipo, lygio traktorius.“ [Ž4, 9-13]
	Prekyba naudota ŽŪT – labai perspektyvi	„Tačiau kalbant apie naudotą ŽŪT – visai kita situacija, kuri yra labai naudinga prekybininkui, kadangi pirkėjas nežino tikslų rinkos kainų. Naudota žemės ūkio technika labai skiriasi savo kokybe ir kitomis charakteristikomis, todėl kaina gali būti labai įvairi, taigi prekybininkas gali užsidėti pakankamai didelę maržą ir ūkininkas vis tiek pirks. Jeigu naudotos ŽŪT prekybininkas labai patyręs, jis gali rasti labai geros būklės naudotos technikos, kurią parduoda ūkininkai, už nedidelę kainą ir ją parduoti dar kaip labai gerą įrangą kitoje rinkoje ir pakankamai nemažai užsidirbti.“ [Ž2, 21-27] „Dėl to pradėjo vis daugiau ūkininkų rinktis naudotas mašinas, kurių dabar irgi trūksta, ypatingai kombainų ir traktorių, kurie nors ir senesni, bet geros būklės. Tokių labai reikia ypatingai mažiems ūkininkams, kurie neįperka naujos technikos.“ [Ž3, 13-16] „Kas liečia naudotas ŽŪT, tai yra tų rinkų, nes tai visai kitoks prekybos būdas. Naudotą techniką parduodant tau nereikia ją toliau ir aptarnauti. Tu gali dėti skelbimą į užsienietišką portalą, nupirko, atsisveikinai su ta mašina ir viskas.“ [Ž3, 37-39]

Tyrimė dalyvavę ekspertai atskleidė, kad ŽŪT rinka yra specifinė, kadangi joje galioja įvairūs **prekybos susitarimai**. Pirmiausia, yra **susitarimas tarp gamintojo ir pirkėjo dėl senos ŽŪT pardavimo kaip „pradinio įnašo“, įsigyjant naują ŽŪT**. ŽŪT rinkoje yra nusistovėjusi praktika, kad ūkininkas, pirkdamas naują ŽŪT iš prekybininko-gamintojo, jam atiduoda savo seną ŽŪT ir taip sumažina naujos kainą. Kitas susitarimas – **gamintojo įsipareigojimas laiku pagaminti užsakytą ŽŪT, kitu atveju mokamos baudos ir kompensacijos**. Tyrimu atskleista, kad ŽŪT gamintojai dėl intensyvios konkurencijos turi stengtis sudaryti kuo geresnes sąlygas klientui, kad šis rinktųsi jo gamintą ŽŪT, nes viena iš ūkininko pageidaujamų sąlygų – laiku gauti reikalingą techniką. Įvertinus, kad šiuo metu susiduriama su reikšmingais gamybos trikdžiais, tai padaryti labai sudėtinga, todėl gamintojas neretai patiria nuostolių, nes turi ūkininkui kompensuoti kitos ŽŪT nuomą arba duoti pakaitinę techniką. Trečiasis svarbus susitarimas – **garantinis aptarnavimas perkant naują ŽŪT**. Tai svarbus ŽŪT gamintojo įsipareigojimas, kadangi jis turi numatyti išteklius teikti po sutartinį aptarnavimą klientui, todėl turi įsivertinti galimybes ir užtikrinti tam pajėgumus. Kokybinė kategorija *Prekybos susitarimai ŽŪT rinkoje* pateikta 8 lentelėje.

**8 lentelė.** Prekybos susitarimai ŽŪT rinkoje

Kategorija	Subkategorija	Pagrindžiantys teiginiai
Prekybos susitarimai ŽŪT rinkoje	Gamintojas perperka iš pirkėjo seną ŽŪT ir mažina kainą naujai	„Dažniausiai mes ūkininkams parduodame naują techniką savo rinkoje, tačiau įmonėje dirba ir patyrę naudotos technikos ekspertai. Todėl kai ūkininkas Danijoje nori pirkti iš mūsų naują traktorių ar kitą ŽŪT, mes pas jį nuvykstame, apžiūrime jo turimą techniką, nufotografuojame, surenkame visą informaciją apie jį. Tada mūsų įmonėje dirbantis ekspertas įvertina traktoriaus kainą rinkoje, tada mes įvertinę kainą, sutariame su ūkininku, kad atitinkamai jam sumažiname kainą naujo traktoriaus įsigijimui. Jeigu ūkininkui tinka, sudarome sandorį. Tuomet jo seną traktorių parduodame užsienio rinkose.“ [Ž1, 15-21] „Vienas iš pagrindinių susitarimų yra tai, kad pirkėjas, norėdamas pasikeisti savo seną traktorių ar kitą techniką, gali kreiptis į gamintoją, kuris gali iš jo paimti jo seną naudotą traktorių ir atitinkamai sumažinti kainą naujo traktoriaus įsigijimui. Tačiau būtina sąlyga yra ta, kad traktorius ar kita naudota technika turi būti labai geros būklės ir tvarkingas. Jeigu jis toks nebus, tuomet gamintojas nesutiks sumažinti kainos arba sumažins ją minimaliai. Tokiu atveju ūkininkas jau geriau kreipsis į naudotos žemės ūkio technikos perpardavėjus, kurie galbūt jam pasiūlys didesnę kainą už jo naudotą traktorių.“ [Ž2, 30-36]
	Gamintojas – įsipareigoja laiku	„Ir dar vienas įdomus dalykas yra nutikęs, kad patys gamintojai ieško tų mašinų ir naudotų traktorių, jeigu jų klientui vėluoja užsakytos naujos mašinos gamyba,

Kategorija	Subkategorija	Pagrindžiantys teiginiai
	pagaminti technika, jei nespėja, turi kompensuoti	<i>kad klientui galėtų duoti pakaitinę techniką. &lt;...&gt; [16-18] Būna, kad apsiraso susitarime, nes ūkininkai dažnai parduoda savo seną techniką, kad susimokėtų avansą už naują, o jeigu mašina vėluoja, ūkininkui reikia derlių nuimti, tai jis daro spaudimą gamintojui, kad jam duotų pakaitinę. Tai dažnai aprašoma sutartyse, o jeigu gamybininkas nevykdo sutarties sąlygų, turi mokėti baudą, kompensaciją ūkininkui už tai, kad jis nuomojasi techniką kitur.“ [Ž3, 20-24]</i>
	Garantinis aptarnavimas	<i>„susitarimai tarp pirkėjo ir pardavėjo tai tik oficialūs sutartiniai yra. Nustatoma technikos komplektacija, pristatymo, garantiniai terminai, serviso aptarnavimas.“ [Ž3, 56-58]</i>

**Iššūkiai Lietuvos ir ES prekybos ŽŪT rinkose.** Tyrimo metu išryškėjo, kad palyginus 2018-2019 m. ir 2020-2022 m. laikotarpius ŽŪT rinkose įvyko daug reikšmingų pokyčių. Šie pokyčiai nevienareikšmiai. Informantų nuomone, dėl pandemijos ir karo (2020-2022 m. laikotarpį palyginus su 2018-2019 m.) situaciją rinkoje paaštrino tai, kad **sumažėjo ūkininkų skaičius ir jų perkamoji galia**: pandemija kai kuriems lėmė bankrotą, kitiems reikšmingai sumažino pajamas. Nemažai ūkių susijungė iš labai mažų į didesnius ir labai didelius, dėl to reikšmingai **padidėjo ūkininkų derybinė galia**, jie gali derėtis dėl mažesnių kainų tiek naudotos, tiek ir naujos ŽŪT rinkose, o pardavėjas vis tiek bus suinteresuotas parduoti, nes ūkis didelis ir naudinga turėti tokį klientą. Svarbu pažymėti ir tai, kad **dėl pandemijos ir karo sumažėjo pardavimų apimtys**. Tai įvyko dėl kelių priežasčių, pirma, dėl to, kad vėluoja gamyba; antra, ūkininkai nebeišgali nusipirkti tiek daug ŽŪT; trečia, pandemijos metu nebuvo galimybės vykdyti aktyvių pardavimų. ŽŪT rinkoje pardavimai vykdomi tiesioginio kontakto metu, svarbu apžiūrėti ŽŪT, įkalbinti ūkininką pirkti, o pandemijos metu to nebuvo galima padaryti. Anot tyrimo dalyvio: „Turėjome pereiti prie nuotolinių susitikimų koncepcijos, tačiau tai buvo labai sudėtinga, parduoti užtrukdavo daug <...> ilgiau. Ir turiu pažymėti, kad kainos dėl to sumažėjo, nes ūkininkai negalėjo „gyvai pačiupinėti“ technikos, todėl nebuvo linkę mokėti daugiau, kiek gal būtų sumokėję, jei pardavimus būtume vykdę gyvai.“ [Ž2, 55-59]. Kiti jau aptarti pokyčiai – **išaugusi naudotos ŽŪT paklausa**, nulemta kito pokyčio, **sutrikusios naujos ŽŪT gamybos**, dėl viso to ir **išaugusios ŽŪT kainos**. Svarbu atkreipti dėmesį į tai, kad vyksta dar vienas reikšmingas pokytis ŽŪT – **keičiasi klientų poreikiai, didėja išmaniosios ŽŪT paklausa**. Vis daugiau ūkininkų siekia įsigyti kuo pažangesnę techniką. Taigi tai papildomai sukuria spaudimą ŽŪT gamintojams ir didina įtampą naudotos ŽŪT pardavėjams, kurie turi įvertinti, kad naudota ŽŪT nebūtinai dar ilgai bus paklausi dėl senstančių technologijų. Pokyčiai ES ŽŪT prekybos rinkose 2018-2019 m. ir 2020-2022 m. pristatomi 9 lentelėje.

**9 lentelė.** Pokyčiai ES ŽŪT prekybos rinkose 2018-2019 m. ir 2020-2022 m.

Kategorija	Subkategorija	Pagrindžiantys teiginiai
Pokyčiai ES ŽŪT prekybos rinkose 2018-2019 m. ir 2020-2022 m.	Mažėjantis ūkininkų skaičius ir jų perkamoji galia	<i>„Pagrindiniai pokyčiai – vis mažėjantis klientų skaičius Danijoje ir visoje Europoje dėl to, kad ūkiai susijungia, tampa vis didesni, dėl to mažėja pavienių ūkininkų.&lt;...&gt; [28-29] Pandemija ir karas taip pat padarė didelę įtaką pardavimų sumažėjimui. Mūsų pardavimai sumažėjo net 25 proc. lyginant 2018-2019 m. ir 2020-2022 m. Dėl Covid-19 pandemijos ir karo sumažėjo klientų iš Lenkijos, Ukrainos.“ [Ž1, 30-32]</i>
	Didėjanti ūkininkų derybinė galia	<i>„Dideli ūkininkai įgyja kur kas didesnę derybinę galią.&lt;...&gt;“ [Ž1, 29-30]</i>
	Sumažėjusios pardavimų apimtys dėl pandemijos ir karo	<i>„Dėl pandemijos dabar vis dar jaučiami padariniai. Jos metu valstybė suteikė mažiems prekybininkams kreditus, kad jie „išgyventų“, pandemijai pasibaigus, tuos kreditus reikia grąžinti, tačiau dėl karo pardavimai negrįžo į priešpandeminį lygį, todėl daug prekybininkų turi uždaryti verslus. Mes net pastebėjome, kad ir vis daugiau ūkininkų stabdo veiklą, ne tik nebeperka ŽŪT, tačiau ir bankrutuoja, nebegali vykdyti savo įsipareigojimų.“ [Ž1, 32-37]</i>

Kategorija	Subkategorija	Pagrindžiantys teiginiai
		<p>„Dar kita problema per pandemiją buvo, kad labai mažai ūkininkai pirko technikos, buvo labai išsigandę, nežinojo kas bus. Prieš pandemiją, kad parduoti techniką, mes važiuodavome pas ūkininkus, asmeniškai su jais kalbėdavome, arba patys ūkininkai atvažiuodavo pas mus, apžiūrindavo techniką, todėl didžiausi sandoriai būdavo sudaromi gyvai, o tai mums sudarė galimybes parduoti daugiau, įkalbėti ūkininką. O kai prasidėjo pandemija, viskas užsidarė.“ [Ž2, 50-55]</p> <p>„Prekyba šiuo metu yra sumažėjusi vien dėl to, kad gamintojai nespėja gaminti technikos, bet ne dėl to, kad ūkininkai nenori pirkti. Rinka, kiek žinau, yra susitraukusi tik dėl šito faktoriaus. Ypač trūksta didžiųjų mašinų, kurios yra gaminamos ne Europoje, o Amerikoje. Tai prekyba kaip ir vysta, bet tik tiek, kiek yra mašinų.“ [Ž3, 48-51]</p>
	Išaugusi paklausa naudotai ŽŪT	„<...> Tačiau turiu pažymėti ir tai, kad padidėjo naudotos ŽŪT paklausa ir kainos.“ [Ž1, 37-38]
	ŽŪT gamybos sutrikimai	<p>„Iki 2020 m. didelių problemų rinkoje nebuvo, tačiau per pandemijos metus nuo 2020 m. susidūrėme su labai dideliais sunkumais. Negavome jokios įrangos, detalių, viskas labai vėlavo, nebuvo pakankamai darbuotojų, kurie galėtų pristatyti dalis iš gamintojų, esančių Kinijoje ar kitur. Mes tiesiog negalėjome gaminti naujos ŽŪT.&lt;...&gt; [47-50] O 2022 m. atsitiko kita problema – karas tarp Rusijos ir Ukrainos. Tai taip pat labai sutrikdė mūsų veiklą. Mes iš Ukrainos užsakome kai kurias dalis traktoriams, o prasidėjęs karui tiekimas sustojo. Todėl mes net ir iki dabar negalime kai kurių traktorių ir ekskavatorių pilnai surinkti ar pataisyti jau pagamintų. Todėl mes esame priversti ieškoti kitų būdų, kaip sutvarkyti ir pagaminti techniką, o tai užtrunka kur kas ilgiau, kadangi turime dalis siųstis iš Kinijos ar JAV.“ [Ž2, 59-64]</p> <p>„Pagrindinis pokytis – labai sulėtėjusi prekyba, kurią lėmė Covid pandemija ir dabar prasidėjęs karas Ukrainoje. Reikia ir dėl to labai ilgai laukti detalių, įvairių komponentų gamintojams. To pasekoje ir pirkėjams reikia labai ilgai laukti technikos.“ [Ž4, 39-41]</p>
	Keičiasi klientų poreikiai – didėja paklausa išmaniajai ŽŪT	„Su kiekvienais metais, ūkininkai, rinkdamiesi techniką, nori vis išmanesnės įrangos. Rinka labiau reikalauja išmaniųjų technologijų žemės ūkyje.<...>“ [Ž3, 70-71]
	Išaugusios ŽŪT kainos	„Labai išaugo ir įvairių metalų kainos, todėl padidėjo gerokai gamybos sąnaudos, lyginant su priešpandeminiu laikotarpiu. Dėl viso to laukimo ir žaliavų brangimo kaina išauga 30 ir net daugiau procentų.“ [Ž4, 41-43]

**ŽŪT bendrovių konkurencingumas ES rinkoje.** Kokybinė turinio analizė atskleidė kategoriją **ŽŪT prekybos ir gamybos bendrovių konkurencingumo prielaidas**, kurių yra daug ir jos visos yra svarbios, atsižvelgiant į konkurencijos intensyvumą rinkoje. Kaip buvo aptarta prieš tai, ŽŪT rinka ypatinga tuo, kad siekiant parduoti ŽŪT, būtinas **išskirtinis dėmesys klientui ir jo poreikių supratimui**. Anot tyrimo dalyvio: „Jeigu naudotos ar naujos ŽŪT gamintojas ar pardavėjas nori būti konkurencingas, jis privalo gebėti atsakyti į klausimus „koks yra ūkininkas, ko reikia ūkininkui iš įmonės?“ [Ž2, 74-75]. Kitas svarbus aspektas – **po sutartinis aptarnavimas**, jeigu parduodama nauja ŽŪT. Jis svarbus ne tik tuo, kad gamintojas yra įsipareigojęs užtikrinti aptarnavimą, prisidedantį prie **ilgalaikių santykių su klientu kūrimo**, tai yra reikšminga ŽŪT prekybos ir gamybos bendrovių konkurencingumo prielaida. Svarbu, kad ŽŪT gamintojas **užtikrintų tvarumą**, kuris būtinas atliepiant ES standartus, pirkėjui tai reikšmingas aspektas priimant sprendimą pirkti, kartu siūlant **inovatyvią ŽŪT**. Kaip teigia tyrimo dalyvis, „neįsivaizduoju ateities be ŽŪT, kuri neturi tokių dalykų“ [Ž3, 90-91]. Žinoma, svarbu užtikrinti **konkurencingą kainą ir gerą ŽŪT kokybę**, kad pirkėjas nepasirinktų konkurentų siūlomos ŽŪT. Kitos būtinos konkurencingumo prielaidos – **veiklos efektyvumo užtikrinimas**, nuolat tobulinant veiklos procesus ir **ŽŪT ir jos rinkos išmanymas**, kad prekybininkas ir gamintojas galėtų atliepti kliento poreikius, pasiūlydami kokybišką

ŽŪT, pritaikytą jo individualiems poreikiams. ŽŪT prekybos ir gamybos bendrovių konkurencingumo prielaidos pateiktos 10 lentelėje.

**10 lentelė. ŽŪT prekybos ir gamybos bendrovių konkurencingumo prielaidos**

Kategorija	Subkategorija	Pagrindžiantys teiginiai
ŽŪT prekybos ir gamybos bendrovių konkurencingumo prielaidos	Išskirtinis dėmesys klientui ir jo poreikių supratimas	<p>„Ypatingai svarbus bendravimas ir bendradarbiavimas su klientu, būtina išsiaiškinti jo poreikius. ŽŪT gamintojai ir pardavėjai turi siekti suprasti, kokios technikos reikia klientui, ir būtent tokią pasiūlyti.“ [Ž1, 41-43]</p> <p>„Jeigu naudotos ar naujos ŽŪT gamintojas ar pardavėjas nori būti konkurencingas, jis privalo gebėti atsakyti į klausimus „koks yra ūkininkas, ko reikia ūkininkui iš įmonės?“. Jeigu gamintojas ar prekybininkas galvoja tik apie pelną ir daugiau nieką, tuomet aš nemanau, kad jie turi šansų šioje rinkoje.“ [Ž2, 74-77]</p> <p>„Turi būti pakankamai platus asortimentas, kad turėtų sprendimų, skirtų nuo pačio mažiausio ūkio iki didžiausių ūkininkų. Svarbu, kad būtų pritaikoma ŽŪT konkrečiai individualiam ūkininkui, kad jis turėtų galimybę užsisakyti individualiai jam pritaikytą mašiną. Ir aišku, kaina svarbi, kad būtų konkurencinga.“ [Ž3, 93-95]</p>
	Po sutartinis aptarnavimas	<p>„&lt;...&gt;Naujos ŽŪT rinka ypatinga tuo, kad bendravimas su klientu nesibaigia jam nusipirkus techniką. Dažniausiai mes padedame jam ir prižiūrėti tą techniką, o vėliau ir pakeisti dar naujesne.“ [Ž1, 43-45]</p> <p>„Pagrindiniai dalykai - tai po sutartinis aptarnavimas. Tu turi ne tik parduoti, bet ir palaikyti garantinio serviso aptarnavimą, atsarginių dalių tiekimą, mokymus. Mokymai būtini klientams, kurie išgyja naują techniką.“ [Ž3, 86-88]</p>
	Ilgalaikių santykių su klientu kūrimas	<p>„&lt;...&gt;kai konkurencija tokia intensyvi, būtina yra užmegzti tvirtus santykius su klientu, kad jis norėtų ir ateityje su tavimi bendradarbiauti.“ [Ž1, 45-46]</p>
	Tvarumo didinimas	<p>„Daugelis gamintojų jau gamina pakankamai aplinkai „draugišką“ techniką, ji yra inovatyvi, kokybiška, ypatingai kalbant apie didžiuosius gamintojus.“ [Ž1, 24-25]</p> <p>„Jeigu žiūrėti į ilgalaikę perspektyvą, manau, kad turėtų būti didinamas tvarumas, kad būtų už ko „užsikabinti“ ateityje ir uždirbti daugiau, mažiau kenkiant.“ [Ž2, 43-44]</p> <p>„prasidejus energetikos krizei daugelis gamintojų savanoriškai tapo tvaresni, nes pradėjo investuoti į saulės, vėjo energiją, kad užsitikrinti nenutrūkstamą ir pigesnę energiją.“ [Ž3, 65-57]</p> <p>„Visi jau linksta to „žaliojo kurso“ link, todėl tenka keisti gamybą. Jau elektra varoma technika populiarėja. Būtina į techniką įdiegti ES reglamentus atitinkančias detales, variklius, filtrus netaršius. Gamintojai labai į tai atsižvelgia &lt;...&gt; [30-32] Dabar labai reikalaujama dėl to tvarumo, kad ji atitiktų tuos Europos standartus, neterštų aplinkos.“ [Ž4, 53-54]</p>
	Konkurencingos kainos ir kokybiška ŽŪT	<p>„Pirmiausiai kalbant apie kainą, tai nereikia stengtis nustatyti kuo didesnės kainos kiekvienam ŽŪT vienetai, kurį parduoda įmonė, reikia derintis ir prie ūkininko perkamosios galios, nes jeigu tu pasiūlysi labai didelę kainą, jis tikrai gali rasti nusipirkti traktorių gal ir ne tokį pat gerą, tačiau už kur kas geresnę kainą.“ [Ž2, 77-80]</p> <p>„Aš manau, kad visada reikia atsižvelgti į kainą pačios technikos, kad būtų konkurencinga ir kokybės atžvilgiu, kad ji būtų kokybiška.“ [Ž4, 52-53]</p>
	Veiklos procesų efektyvinimas	<p>„Žinoma, reikia siekti dirbti pelningai, tačiau tokiu atveju, aš manau, kad įmonė turi peržiūrėti savo vidinius veiklos procesus ir išsiaiškinti ką galėtų daryti efektyviau ar ką ir kaip daro konkurentų darbuotojai, kad jie gali pasiūlyti mažesnę kainą.“ [Ž2, 80-83]</p>
	ŽŪT ir jos rinkos išmanymas	<p>„&lt;...&gt;Taip pat labai svarbu gerai išmanyti ne tik žemės ūkio technikos rinką, bet ir pačią techniką. Turiu mintyje, kad pardavėjas turi daug geriau, nei ūkininkas, žinoti technikos privalumus ir trūkumus, kad galėtų ją parduoti.“ [Ž2, 83-85]</p>
	Inovatyvi ŽŪT	<p>„Kitas būtinas aspektas – investavimas į išmaniąsias technologijas, robotizaciją, autonominių valdymą, žemės ūkio skaitmenizaciją, programinę įrangą, kuri padeda valdyti ūkio informaciją, analizuoti duomenis. Neįsivaizduoju ateities be ŽŪT, kuri neturi tokių dalykų.“ [Ž3, 88-91]</p> <p>„Net ir lietuvių kilmės Auga traktorius yra varomas metano dujomis, susikaupiančiomis ūkyje. Ir Europoje kiti gamintojai turi panašų, pavyzdžiui, New Holland gamintojas pagamino traktorių varomą biometano dujomis, jis ypatingas tuo, kad yra hibridinis ir turi tą įprastą variklį, tai jam tinka ir įprastas kuras, todėl paklausus modelis yra.“ [Ž4, 32-36]</p>

Tyrimė dalyvavusių ekspertų buvo paprašyta įvertinti, kokios, jų nuomone, **rinkos yra perspektyviausios ŽŪT pardavimų plėtrai**. Tyrimė dalyvavę ekspertai atskleidė, kad perspektyviausios rinkos naujai ir naudotai ŽŪT parduoti yra **Vokietija ir Lenkija**, grindžiant tuo, kad šalyse išplėtota žemdirbystė, yra dideli dirbamos žemės plotai, palanki mokesstinė aplinka, ūkininkai tose šalyse vertina kokybę ir yra linkę mokėti už kokybišką techniką. Užsienyje dirbantys ekspertai išryškino, kad **Lietuva** irgi perspektyvi, parduodant naudotą ŽŪT, nes didėja Lietuvos ūkininkų perkamoji galia, išvystyta žemdirbystė, yra paklausa. Dalis nurodė **Ukrainą** kaip perspektyvią rinką ateityje, kai pasibaigs karas. Nepaisant to, kad rinkos perspektyvios, iš tyrimo dalyvių pasisakymų išryškėjo, kad rinkoje yra ir **plėtros iššūkių**, tokių kaip sunkumai numatant **konkurencingas naujos ŽŪT kainas**, nes labai greitai keičiasi gamybos sąnaudos, priklausomai nuo išteklių brangimo, taip pat susiduriama su reikšmingais **tiekimu sutrikimais**, dėl kurių vyrauja **didelis rinkos neapibrėžtumas**. Anot tyrimo dalyvių, neapibrėžtumas dar svarbus ir dėl to, kad ne tik ŽŪT gamybos rinkose, tačiau ir žemės ūkio produkcijos sektoriuje vyrauja daug neužtikrintumo, o nuo jo sėkmės tiesiogiai priklauso, kiek ir kokios ŽŪT ūkininkai pirks, taigi ŽŪT pardavėjai ir gamintojai nuolat susiduria su rizika, kad pardavimų apimtys gali keistis. Vis dėlto nepaisant rinkos neapibrėžtumo, tyrimė dalyvavę ekspertai išvelgia ir **plėtros galimybes**. Tyrimas atskleidė, kad ilgalaikį veiklos atsparumą gamintojai gali įgyti pasinaudodami šia situacija, **susirasdami naujus tiekėjus** ir plėsti veiklą prekiaujant naudota ŽŪT. Perspektyvios rinkos ŽŪT pardavimo plėtrai, plėtros iššūkiai ir galimybės apibrėžtos 11 lentelėje.

**11 lentelė.** Perspektyvios rinkos ŽŪT pardavimo plėtrai, plėtros iššūkiai ir galimybės

Kategorija	Subkategorija	Pagrindžiantys teiginiai
Perspektyvios rinkos plėtrai	Vokietija	„Aš manau, kad didžiausios perspektyvos yra <i>Vokietijoje</i> <...>“ [Ž1, 49]“ „<...> <i>Vokietija</i> – jie turi geras sąlygas žemdirbystei ir jiems labai svarbi kokybė, o todėl net jeigu žemės ūkio technika yra brangi, jie yra linkę investuoti.“ [Ž2, 91-93]
	Lenkija	„Aš manau, kad didžiausios perspektyvos yra <...>, <i>Lenkijoje</i> <...>“ [Ž1, 49]“ „Plėstis aš sakyčiau gal labiausiai apsimokėtų <i>Lenkijoje</i> <...> <i>Lenkijoje</i> labai palankūs mokesčiai. <i>Lenkijoje</i> šiuo metu labai didelė paklausa mažesnei naudotai technikai, ypatingai smulkūs ūkiai perka.“ [Ž4, 58-61]
	Ukraina	„<...>ateityje ir <i>Ukrainoje</i> .“ [Ž1, 49-50]“ „gali atsiverti nauja rinka <i>Ukrainoje</i> , jeigu ji būtų priimta į <i>Europos Sąjungą</i> , pasibaigus karui, tai sakykim labai didelė rinka, tai ir gamyba ŽŪT, manau, labai plėstųsi.“ [Ž4, 47-49]
	Lietuva	„<...>Dabar daug parduodame į <i>Lietuvos</i> rinką, kadangi <i>Lietuvoje</i> žemdirbystė pakankamai išplėtota, mes galime pasiūlyti geros kokybės techniką, net ir naudotą, o <i>Lietuvos</i> rinkoje tokia labai paklausia.“ [Ž1, 10-12]“ „<...>Kita šalis – <i>Lietuva</i> , kadangi pastebima, kad <i>Lietuvos</i> ūkininkų perkamoji galia didėja.“ [Ž2, 93-94]
Plėtros iššūkiai	Sunku numatyti konkurencingas naujos ŽŪT kainas	„Taip, čia dar vienas iššūkis, kartais dėl to gamintojai nebesilaiko sutartyje numatytų sąlygų ir didina kainą, sako, kad nieko negali padaryti, nes gamybos procese viskas gali keistis ir kelis kartus. Labiausiai šita problema gal yra ne tarp ūkininko ir gamintojo, o tarp gamintojo ir pardavėjo, kadangi pardavėjas tą galutinę kainą klientui nurodo, tai jei gamintojo sąnaudos išauga, jis nebegali tokia pat kaina pasiūlyti technikos, o prekybininkas jau sudarė sutartį su ūkininku, kur numatyta tiksli kaina, tai prekybininko uždarbis gaunasi mažėja.“ [Ž3, 27-32]
	Tiekimo sutrikimai	„Iššūkis dabar yra tiekimo grandinės sutrikimai<...>“ [Ž3, 79]
	Didelis rinkos neapibrėžtumas	„<...>Iššūkis – neaišku kiek laiko dabar tęsis ta karinė padėtis, gali visai sustoti gamyba, nėra stabilumo, nes ūkininkai neiperka trąšų, to pasekoje, mažesnis derlius, mažiau pinigų, mažiau investicijų.“ [Ž4, 45-47]
Plėtros galimybės	Prekyba naudota ŽŪT	„Didžiausia galimybė, kurią aš išvelgiu dabar yra naudotos žemės ūkio technikos pardavimai. Labai geri naudotos žemės ūkio technikos prekybininkai dabar gali pasinaudoti didele ŽŪT paklausa ir perparduoti naudotą ŽŪT. Naujos ŽŪT

Kategorija	Subkategorija	Pagrindžiantys teiginiai
		<i>gamintojai dabar susiduria su tiekimo ir kitais sunkumais, todėl naudotos ŽŪT populiarumas ypatingai didėja, o pirkėjas yra linkęs sumokėti net ir daugiau, nes žemę dirbti jis privalo, todėl renkasi nebūtinai pirkti tik naują ir nebūtinai tik pačią pigiausią techniką.“ [Ž2, 66-71]</i>
	ŽŪT gamintojai turi ieškoti naujų tiekėjų, gamybos atsparumui didinti	<i>„Galimybė – paieškoti naujų tiekėjų gamintojams, kad kuo mažiau strigtų žemės ūkio technikos gamyba. Didelė dalis niekada neturėjo daugiau nei vieno tiekėjo kažkokioms mikroschemoms, tad čia tokia galimybė būtų panaudoti dabartinius iššūkius, užsitikrinti didesnę stabilumą ateityje – susirasti naujų tiekėjų ir tapti atsparesniais ateityje.“ [Ž3, 80-83]</i>

Atlikus kokybinę turinio analizę, galima teigti, kad naujos ir naudotos ŽŪT rinkose vyrauja didelė konkurencija, rinkas reikšmingai neigiamai paveikė Covid-19 pandemija bei Ukrainos – Rusijos karas. Šie įvykiai lėmė išaugusias ŽŪT gamybos sąnaudas, reikšmingus ŽŪT gamybos sutrikdymus, dėl to ŽŪT gamintojų veiklai iškilo didelė grėsmė. Vis daugiau nepatenkintų klientų poreikių, mažesnės pardavimų apimtys lėmė tai, kad rinkoje konkurencija dar labiau suintensyvėjo. Kita vertus, atsivėrė galimybės parduoti daugiau naudotos ŽŪT, nors dėl išaugusios paklausos ir čia susiduriama su iššūkiais. Įvertinus tai, kad, išaugus paklausai, padidėjo ir ŽŪT kainos, o ūkininkų perkamoji galia nėra tokia didelė, ŽŪT įsigijimo sprendimai tapo konservatyvesni. Net jei ūkininkas ir gali sau leisti nusipirkti ŽŪT, tai daryti delsia, nes vyrauja didelis veiklos neapibrėžtumas dėl karo, energetinės krizės ir kt. Vis dėlto ŽŪT rinka ypatinga tuo, kad, nepriklausomai nuo šių neigiamų aspektų, ūkininkai turi dirbti žemę ir technika jiems reikalinga, todėl ŽŪT prekybininkai turi gebėti tinkamai įvertinti pirkėjo poreikius ir juos stengtis kuo geriau patenkinti, kad įgytų konkurencinį pranašumą rinkoje ir užmegztų ilgalaikius santykius su pirkėjais.

Interviu su ekspertais atskleidė, kad Vokietija ir Lenkija – šiuo metu perspektyviausios rinkos ŽŪT pardavimų plėtrai ES. Taip pat naudota ŽŪT prekybą tikslinga plėtoti ir Lietuvoje. Nors tyrimo dalyviai nurodė, kad Ukraina yra ta šalis, kuri bus perspektyvi ateityje, tačiau šiuo metu prekyba su ja yra labai ribota dėl karo, todėl toliau šiame darbe nebus svarstoma plėtra į šią šalį.

Analizuojant plėtros galimybes Vokietijos ir Lenkijos rinkose, tikslinga atlikti pasirinktų užsienio rinkų PEST analizę, aptariant politinius, ekonominius, sociokultūrinius ir technologinius veiksnius.

### **Vokietijos PEST analizė.**

- **Politiniai veiksniai.** Vokietijos vyriausybė remia šalies žemės ūkio pramonę įvairiomis politikos kryptimis, stengdamasi stabilizuoti produkciją ir ieško būdų, kaip užtikrinti, kad sektorius augtų tvariai. Vokietijos federalinė vyriausybė dešimtmečius labai palaikė žemės ūkį, egzistuoja politinis sutarimas dėl žemės, darbo jėgos ir mokesčių lengvatų žemės ūkiui, kad šis sektorius išnaudotų savo potencialą. Nepaisant energetinės krizės dėl karo, pandemijos ir kt., investicijos į žemės ūkį yra kasmet didinamos, vyriausybė skiria paramą ir kompensacijas, skirtas mažinti sektoriaus patiriamas išlaidas (Germany Federal Ministry of Food and Agriculture, 2022).
- **Ekonominiai veiksniai.** Vokietija ne tik viena didžiausių Europos, tačiau ir viso pasaulio ekonomikų. Remiantis International Trade Administration (2022), Vokietija – ketvirta pagal dydį pasaulio ekonomika ir didžiausia vartotojų rinka ES. Dėl savo fiskalinės drausmės šalis geriausiai ES atlaikė Covid-19 pandemiją. Remiantis UNISTADStat (2022b) duomenimis, 2021 m. Vokietijos BVP paaugo 2,9 proc. ir palyginus su 2015 m., BVP vienam gyventojui padidėjo net 10 000 JAV dol. ir siekė 50,5 tūkst. JAV dol. Pagrindinė to priežastis buvo dideli ekonomikos skatinimo paketai, lanksčios darbo sistemos. Vokietija yra lyderiaujanti šalis dėl savo gaminamos produkcijos, BVP,

pragyvenimo lygio jau daugybę metų. Nėgana to, tai ir lyderiaujanti šalis ES pagal pagaminamos žemės ūkio produkcijos kiekį (International Trade Administration, 2022). Būtina pažymėti, kad pagrindinė šalis, į kurią daugiausia eksportuoja Vokietija, yra JAV, Prancūzija, Nyderlandai, Lenkija, todėl net dėl karo ar politinių aplinkybių sumažėjus eksportui į Kiniją ar Rusiją, Vokietijos ekonomika to smarkiai nepajustų (UNISTADStat, 2022b).

- Sociokultūriniai veiksniai. Vokietijos gyventojų skaičius – apie 84 mln. (DE Statis, 2022) – tai labai didelė rinka. Vokietijos gyventojai žinomi kaip ypač kokybę vertinantys žmonės, kurie laikosi susitarimų ir yra linkę užmegzti tvirtus ilgalaikius prekybos santykius. Vokietijos verslo kultūra pasižymi organizuotumu, planavimu ir perfekcionizmu. Verslo santykiai yra labai formalūs ir vyrauja tvarkos, privatumo ir punktualumo vertybės (Santander, 2022). Taigi galima teigti, kad su Vokietijoje dirbančiais ŽŪT gamintojais ir ūkininkais turėtų būti paprasta užmegzti tvirtus dalykinius santykius, o veiklos vystymas turėtų būti sklandus. Be to, teigiama, kad vokiečiai labai mėgsta inovacijas, į kurias yra linkę investuoti (International Trade Administration, 2022), todėl inovatyvi ŽŪT turėtų būti labai paklausī. UNISTADStat (2022b) duomenimis, 22 proc. Vokietijos gyventojų gyvena kaimuose, o tai palankus rodiklis žemės ūkio plėtrai.

Technologiniai veiksniai. Remiantis Baakeno (2022) tyrimu, Vokietija – šalis, kuri daug investuoja į tvarias agropramonės praktikas ir technologijas. Jas remia politikai, privatus verslas stengiasi pats kurti ir plėtoti kuo daugiau inovacijų, kad būtų efektyvinama veikla ir užtikrinama aplinkosauga, tai įmanoma tik didinant agropramonės inovatyvumą. **Lenkijos PEST analizė.**

- Politiniai veiksniai. Lenkijos politikai šiuo metu labai skatina žemės ūkio pramonę, t. y. ne tik mažina mokesčius, skiria lengvatas, paramą ir kt., tačiau naujausiais 2022 m. duomenimis, Lenkijos politikai leido žemės ūkiui panaudoti papildomus 4 mln. ha žemės, kurią naudoti iki šiol buvo draudžiama. Be to, tai ES valstybė, joje vykdoma BŽŪP politika, kuri skatina žemės ūkio vystymąsi (Euractiv, 2022), todėl ūkininkams skiriamos subsidijos ŽŪT įsigijimui.

- Ekonominiai veiksniai. Lenkijos ekonomika nuolat vystosi jau daugiau nei 25 metus ir yra šešta pagal dydį ekonomika ES, o BVP vienam gyventojui viršija 70 proc. ES vidurkio (pagal perkamosios galios paritetą). Tai, kad Lenkijos, kaip vienintelės Europos šalies, nepalietė 2008-2010 m. nuosmukis, liudija apie išskirtinai „sveikus“ jos vystymosi pagrindus. Šiuo metu pagrindiniai ekonomikos augimo varikliai yra eksportas ir vidaus vartojimas (Polish Investment & Trade Agency, 2022). UNISTADStat (2022c) duomenimis, 2021 m. Lenkijos BVP padidėjo 4,8 proc. – tai dar didesnis rodiklis nei Vokietijos. Vis dėlto, BVP vienam gyventojui dydis – kur kas mažesnis nei Vokietijoje, t. y. 2021 m. siekė 17 443 JAV dol., o palyginus su 2015 m. padidėjo 5 tūkst. JAV dol. (perpus mažiau nei Vokietijoje). Nepaisant to, kad Lenkija daugiau importuoja nei eksportuoja, tačiau 2021 m. Lenkijos eksporto apimtys didėjo 23,4 proc., o pagrindinė šalies eksporto kryptis – Vokietija. Nors į kitas šalis eksportuoja, palyginti su Vokietija, penkis kartus mažiau, tačiau kitos reikšmingos eksporto kryptys taip pat išlieka ES šalys – Čekija, Prancūzija, Italija.

- Sociokultūriniai veiksniai. Lenkija labai didelė šalis – joje gyvena beveik 38 mln. gyventojų, iš kurių net apie 40 proc. kalba angliškai, todėl būtų palanku megzti verslo santykius. Verslo santykius užmegzti su Lenkijoje dirbančiais ūkininkais ir partneriais taip pat turėtų būti nesudėtinga ir dėl to, kad dėl kultūrinių aspektų jie pasižymi tokiomis savybėmis, kaip paslaugumas, atsakingumas ir kt., tai ypač svarbu vystant verslą. Remiantis UNISTADStat (2022c) duomenimis, Lenkijoje net 40 proc. šalies gyventojų gyvena kaimuose, tai palankus rodiklis, vertinant situaciją per žemės ūkio plėtros prizmę.



- Technologiniai veiksniai. Remiantis „International Trade Administration“ (2019) duomenimis, Lenkija vykdo žemės ūkio strategiją, kurios tikslas – pereiti nuo natūrinio ir daug darbo reikalaujančio ūkininkavimo prie pažangaus ir didelio masto ūkininkavimo, todėl jau dabar yra labai didelė žemės ūkio technikos paklausa rinkoje ir ji ateityje tik didės.

Remiantis 2.2. poskyryje pateikta analize, tiek Vokietija, tiek ir Lenkija – tarp daugiausia naujos ir naudotos ŽŪT perkančių šalių, o Lietuvos ūkininkai be naujos vis daugiau perka ir naudotos ŽŪT (žr. 2.1. poskyrį), todėl šios rinkos yra perspektyvios ŽŪT prekybos plėtrai. Įvertinus interviu rezultatus, matyti, kad naujos ŽŪT pardavimams svarbu užtikrinti garantinį aptarnavimą ir šioje rinkoje vyrauja ypač intensyvi konkurencija tarp gamintojų, neigiamai pardavimus veikia ir naujos ŽŪT gamybos trikdžiai ir kt., o naudota ŽŪT – šiuo metu ypač paklausi. Todėl tikslinga plėsti tik naudotos ŽŪT pardavimus užsienio rinkose. Remiantis 3.2. poskyryje pateikta analize, matyti, kad Prekybos žemės ūkio technika bendrovės veiklos sritis – naudotos ŽŪT pardavimai, didžiąją dalį naudotos ŽŪT yra parduodama Lietuvoje, tačiau nei Vokietijos, nei Lenkijos rinkose pardavimai nevyksta, todėl tikslinga plėsti prekybą būtent šiose rinkose.

Vertinant naujausius CEMA 2022 m. sausio – birželio mėn. duomenis, Vokietijoje 2022 m. pirmąjį pusmetį traktorių registracija sumažėjo 7 proc. palyginus su tuo pačiu 2021 m. laikotarpiu. Pažymima, kad šio rodiklio pokytį lėmė sumažėjusi mažesnės variklio galios ŽŪT paklausa, kita vertus, aukštos variklio galios klasės ŽŪT paklausa Vokietijoje išaugo 2 proc. Lenkijoje 2022 m. sausio – birželio mėn. ŽŪT pirkimai smuko 14 proc. palyginus su 2021 m. Tačiau, kaip nurodo CEMA (2022b), pagrindinė sumažėjimo priežastis buvo susijusi su tuo, jog 2021 m. fiksuoti rekordiniai naujų traktorių registracijos rodikliai, todėl buvo tikimasi, kad pirkimų apimtys sumažės. Nepaisant to, CEMA (2022b) duomenimis, Lenkijoje 2022 m., palyginus su 2021 m., net 7 proc. padidėjo puspriekabių pirkimai. Taigi pastaroji statistinių duomenų analizė patvirtina, kad paklausa išlieka, tik keičiasi kitokios žemės ūkio technikos poreikis. Kita vertus, naujausioje CEMA (2022b) ataskaitoje pažymima ir tai, kad nepaisant rinkos iššūkių, kilusių dėl Rusijos – Ukrainos karo, Vokietijos rinka (pagal naujų traktorių registracijos skaičių) išlieka didžiausia ir užima net 15 proc. visos ES rinkos, o Lenkijos rinka sudaro net 6 proc. ir tai yra penktas pagal dydį rezultatas ES. CEMA(2022b) pažymi, kad ŽŪT rinkos verslo klimatas išlieka stabilus (13 balų, skalėje nuo -100 iki +100) ir prognozuojamas bendras ŽŪT rinkos 5 proc. augimas 2023 m.

Atsižvelgiant į tai, kad paklausiausia ŽŪT tiek Lenkijoje, tiek ir Vokietijoje yra kombainai ir traktoriai, tikslinga įeiti į rinkas būtent parduodant šią ŽŪT. Remiantis Mascus (2020), paklausiausi naudoti kombainai ir traktoriai yra tokių gamintojų kaip „Claas“, „New Holland“, „John Deere“, „Massey Ferguson“ ir „Fendt“. Įvertinus tai, tikslinga prekiauti būtent šių gamintojų naudota ŽŪT.

Reaguojant į tai, kad technologijos labai sparčiai vystosi, o ūkininkų poreikis kuo inovatyvesnei ir ekonomiškesei technikai išlieka, tikslinga ieškoti naudotos technikos, kuri būtų ne senesnė nei 5 m.

Kadangi naudotos ŽŪT pardavimams nėra reikalingas po sutartinis aptarnavimas ir jas parduoti paprasčiau, todėl pasiekti klientus Vokietijoje ir Lenkijoje tikslinga, skelbiant parduodamos ŽŪT skelbimus tinklalapiuose „E-farm.com“ „Mascus.com“, kuriuose lankosi didžioji dalis ŽŪT pardavėjų ir pirkėjų. Taip pat siekiant pritraukti kuo daugiau klientų būtent Vokietijos ir Lenkijos rinkose, tikslinga skelbti ir vietiniuose interneto portaluose, tokiuose kaip „agro-poland.pl“ ir „traktorpool.de“.

Kitas svarbus aspektas prekiaujant ŽŪT – santykių su klientais užmezgimas ir tiesioginis kontaktas. Todėl, siekiant plėstis į Lenkijos ir Vokietijos rinkas, būtina vykti į minėtas šalis ir megzti kontaktus su ūkininkais, kurie galėtų būti potencialūs pirkėjai ir vykdyti aktyvius, „gyvus“, asmeninius pardavimus.

Apibendrinant empirinio tyrimo rezultatus, galima teigti, kad naujos ŽŪT rinkoje vyrauja labai didelė konkurencija. Rinka susiduria su iššūkiais dėl gamybos sutrikimų, kylančių kainų, didėjančios rinkos koncentracijos. Tačiau atsiveria nauja – naudotos ŽŪT – rinka, o perspektyviausia parduoti siūloma Lenkijoje ir Vokietijoje, nes šiose šalyse yra palanki politinė, ekonominė, sociokultūrinė ir technologinė aplinka ŽŪT pardavimų plėtrai.

## Išvados

1. Išanalizavus tarptautinės prekybos žemės ūkio technika struktūrinius ir politinius ypatumus, galima teigti, kad tarptautinė prekyba (importas ir eksportas) yra glaudžiai susijusi su šalyje vykdoma politika. Nustatyta, kad prekybai žemės ūkio technika Europos Sąjungoje yra sudarytos palankios sąlygos, tačiau taikomi netaarifiniai ribojimai – reglamentuojamos ŽŪT išmetamųjų dalelių normos, sudaryta technikos registracijos prievolė. Pažymėtina, jog ŽŪT rinkoje vyrauja didelė konkurencija, dėl to šios technikos gamintojams kyla didelis spaudimas gaminti kuo inovatyvesnę ŽŪT, kuri ne tik būtų kokybiška ir patogi ūkininkui, tačiau ir atitiktų taršos bei kitus standartus.
2. Išanalizavus tarptautinės prekybos žemės ūkio technika Lietuvos ir Europos Sąjungos rinkose konkurencinę aplinką, matyti, kad Europos ŽŪT prekyba labiausiai plečiasi Vokietijos, Prancūzijos, Italijos, Ispanijos rinkose ir prognozuojamas 4,3 proc. ŽŪT rinkos ES didėjimas 2023 m. Pažymėtina, kad ES rinka yra konsoliduota, joje veikia 5 pagrindiniai ŽŪT gamintojai: atitinkamai po 2 iš Europos („CLAAS KGaA mbH“, Vokietija) ir „CNH Industrial NV“, Italija) ir Šiaurės Amerikos („Deere & Company“ ir „AGCO Corporation“) bei vienas iš Japonijos („Kubota Corporation“). Pažymėtina, kad ES stipri ne tik pirminė, tačiau ir antrinė ŽŪT rinka, todėl konkurencinė aplinka tarp pardavėjų ir gamintojų yra didelė, plėstis joje sudėtinga. Nustatyta, kad Lietuvos ūkininkai vis daugiau perka ŽŪT, jos paklausa labiau susijusi su vis augančiomis žemės ūkio produkcijos gamybos apimtimis ir didėjančiomis kainomis, tai skatina didesnes investicijas. Be to, Lietuvoje galioja palankios skolinimosi sąlygos, todėl ūkininkai labiau linkę pirkti ŽŪT iš tarptautinių rinkų.
3. Empirinio tyrimo rezultatai atskleidė, kad Prekybos žemės ūkio technika bendrovė 2018 – 2022 m. daugiausia ŽŪT (pusprikabių, traktorių, krautuvų) pardavė Lietuvos ir Latvijos rinkose. Pagrindiniai ŽŪT, kurią parduoda bendrovė, gamintojai yra „John Deere“ (JAV), „Fendt“ (Vokietija) ir „Case“ (JAV), gaminantys itin aukštos kokybės ir paklausiausią ŽŪT rinkose. Pažymėtina, kad 2022 m. dėl naujos bendrovės pardavimų strategijos atsivėrė nauja ES rinka – Slovėnija, o dėl tarptautinės prekybos palengvinimų ir liberalizavimo bendrovė pradėjo eksporto operacijas į Ukrainos rinką.
4. Atsižvelgiant į vyraujančią didelę konkurenciją naujos ir naudotos ŽŪT rinkose, taip pat į pastarųjų metų reikšmingus neigiamus pokyčius rinkose (Covid-19 pandemija 2020-2021 m., Rusijos – Ukrainos karas 2022 m.), matyti, kad pastarieji įvykiai lėmė išaugusias ŽŪT gamybos sąnaudas ir reikšmingus ŽŪT gamybos trikdžius, todėl atsivėrė galimybės parduoti daugiau naudotos ŽŪT. Nustatyta, kad perspektyviausia parduoti daugiau naudotos ŽŪT Lenkijoje ir Vokietijoje, nes šiose rinkose vyrauja tam palanki politinė, ekonominė, sociokultūrinė ir technologinė aplinka. Nors 2022 m. Vokietijoje ir Lenkijoje ŽŪT pirkimai sumažėjo atitinkamai 7 proc. ir 14 proc., tačiau, palyginus su 2021 m., abi rinkos išlieka tarp penkių daugiausia ŽŪT perkančių šalių ES, o bendra ES ŽŪT rinkos plėtros prognozė numato iki 5 proc. augimą 2023 m. Todėl Prekybos žemės ūkio technika bendrovei tikslinga plėstis į šias rinkas ir parduodant jose naudotą ŽŪT.

## Literatūros sąrašas

1. Abuselidze, G., Slobodiany, A. (2022). Marketing Aspects of the Key Issues of Agricultural Machinery in the Industrial Enterprises. *Journal of Optimization in Industrial Engineering*, 15(1), 311-320.
2. Antamoshkina, O. I., Bordachenko, N. S., Kamenskaya, N. V., ir Stupin, A. O. (2020). Assessment of the agricultural machinery company's competitiveness based on data envelopment analysis. In *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science* (Vol. 548, No. 2, p. 022030). IOP Publishing.
3. Atik, C., ir Martens, B. (2021). Competition problems and governance of non-personal agricultural machine data: Comparing voluntary initiatives in the US and EU. *J. Intell. Prop. Info. Tech. ir Elec. Com. L.*, 12, 370.
4. Baaken, M. C. (2022). Sustainability of agricultural practices in Germany: a literature review along multiple environmental domains. *Regional Environmental Change*, 22(2), 1-19.
5. Baranauskienė, J., Pakeltienė, R., ir Maziliauskas, A. (2020). Inovacijų partnerystės žemės ūkyje efektyvumo vertinimas. *Vadybos mokslas ir studijos-kaimo verslų ir jų infrastruktūros plėtrai: mokslo darbai*, 42 (4), 571-582.
6. Bortolini, M., Cascini, A., Gamberi, M., ir Mora, C. (2014). Environmental assessment of an innovative agricultural machinery. *International Journal of Operations and Quantitative Management*, 20(3), 243-258.
7. Burinskienė, A. (2010). Tarptautinė prekyba įmonių veiklos praktikoje. *Verslas, vadyba ir studijos*, 8, 37-50.
8. Burinskienė, A. (2014). Tarptautinės prekybos pokyčių analizė. *Mokslas-Lietuvos ateitis*, 6(1), 103-110.
9. Drozd, J. (2018). Specialisation in agricultural and food exports of Lithuania. *Business and management*, 200-207.
10. Dudzevičiūtė, G. (2015). Ekonomikos plėtros pagrindai. *Mokomoji knyga. Vilnius: Generolo Jono Žemaičio Lietuvos karo akademija*.
11. Erlingsson, C., ir Brysiewicz, P. (2017). A hands-on guide to doing content analysis. *African journal of emergency medicine*, 7(3), 93-99.
12. Gaižauskaitė, I., ir Valavičienė, N. (2016). *Socialinių tyrimų metodai: kokybinis interviu*. Vilnius: MRU.
13. Gapšys, A. (2013). Žemės ūkio sektorių tarptautinio konkurencingumo vertinimas. *Vadybos mokslas ir studijos-kaimo verslų ir jų infrastruktūros plėtrai*, 35(3), 376-381.
14. Jundzilaitė, V., ir Vijeikis, J. (2011). Lietuvos užsienio prekybos tyrimas taikant apribojimų teoriją. *Tiltai*, (4), 95-110.
15. Jurkėnaitė, N., ir Volkov, A. (2011). Bendrosios žemės ūkio politikos plėtros problematika. *Business: Theory ir Practice*, 12(2).
16. Kapusta, F. (2015). Common agricultural policy of the European Union and the changes in Polish agriculture. *Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia*, 14(1)
17. Kučinskas, V., ir Dravininkas, A. (2004). Žemės ūkio gamybos modernizavimo galimybių analizė ir technologinės plėtros prielaidos. *Žemės ūkio mokslai*, (4), 120-126.
18. Kušleikienė, L., ir Šivickienė, R. (2021). Tiesioginių užsienio investicijų poveikis tarptautinei prekybai. *Studijos kintančioje verslo aplinkoje*, 63 – 69.
19. Kviklienė, D., ir Smolenskienė, F. (2013). Lietuvos užsienio prekybos su Rusija tendencijų retrospektyvinė analizė. *Profesinės studijos: teorija ir praktika*, (11), 72-80.

20. Laskienė, D. (2010). Ryšys tarp tiesioginių užsienio investicijų ir investicijas priimančios šalies tarptautinės prekybos: Lietuvos atvejis. *Ekonomika ir vadyba*, (15), 140-144.
21. Laurinavičius, A. (2007). Tarptautinės prekybos iššūkiai ir konceptualūs muitinės veiklos pokyčiai. *Intelektinė ekonomika*, (2), 25-35.
22. Laurinavičius, A., Sarapinienė, S., Gurevičienė, J. J., Martiuševskaja, E., ir Jablonskis, A. (2014). *Muitinė tarptautinės prekybos logistinėje grandinėje*.
23. Leblond, P., ir Viju-Miljusevic, C. (2019). EU trade policy in the twenty-first century: change, continuity and challenges. *Journal of European Public Policy*, 26(12), 1836-1846.
24. Litvinova, T. N., Khmeleva, G. A., Ermolina, L. V., Alferova, T. V., ir Cheryomushkina, I. V. (2016). Scenarios of business development in the agricultural machinery market under conditions of international trade integration. *Contemporary Economics*, 10(4), 323-332.
25. Lorencowicz, E., ir Cupial, M. (2013). Assessment of investing activity of farmers using the EU funds on the example of Lubelskie voivodship. *Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia*, 12(1).
26. Margevičienė, E. (2012). Žemės ūkio ryšių su visa ekonomika analizė. *Jaunasis mokslininkas*, 55-59.
27. Melnikienė, R., ir Vidickienė, D. (2019). Lietuvos žemės ūkio politikos vertinimas remiantis kokybinės struktūros analizės metodu. *Viešoji politika ir administravimas*, 18(1), 52-67.
28. Morozova, I. A., Litvinova, T. N., Rodina, E. A., ir Prosvirkin, N. Y. (2015). Marketing mix in the market of agricultural machinery: problems and prospects. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6(3 S6), 19-19.
29. Morozova, I. A., Litvinova, T. N., Rodina, E. A., ir Prosvirkin, N. Y. (2015). Marketing mix in the market of agricultural machinery: problems and prospects. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6(3 S6), 19-19.
30. Namiotko, V. (2018). *Ūkininkų ūkių investicijų į žemės ūkio techniką efektyvumo didinimas*. (Doctoral dissertation, VGTU leidykla „Technika“).
31. Petrylė, V., ir van der Leijb, M. J. (2020). Building a new export network: the case of Lithuania.
32. Radžiukynas, J., Rimkus, V., Sarapinienė, S., Žitkienė, R., ir Povilauskienė, K. D. (2011). Europos Sąjungos bendroji prekybos politika.
33. Ruževičius, J. (2010). Kokybės reglamentavimas tarptautiniame versle. *Tarptautinis verslas: inovacijos, psichologija, ekonomika*, 1(1), 75-88.
34. Saiz-Rubio, V., ir Rovira-Más, F. (2020). From smart farming towards agriculture 5.0: A review on crop data management. *Agronomy*, 10(2), 207.
35. Salazar-Morales, D. A., ir Hallerberg, M. (2019). Shaping a New International Trade Order: Competition and Co-operation among the European Union, the United States, and China.
36. Sharma, R., Shishodia, A., Kamble, S., Gunasekaran, A., ir Belhadi, A. (2020). Agriculture supply chain risks and COVID-19: mitigation strategies and implications for the practitioners. *International Journal of Logistics Research and Applications*, 1-27.
37. Stanojević, J., ir Veličković, G. (2019). The role of EU accession in economic development from the international trade perspective. *Economic Alternatives*, 3, 412-428.
38. Valodkienė, G., ir Snieška, V. (2012). Tarptautinis konkurencingumas ir jį lemiantys veiksniai ekonomikos nuosmukio laikotarpiu. *Economics and management*, 17(2), 602-608.
39. Viningienė, D. (2006). Liberalizmas ir / ar protekcionizmas. *Vadyba*, (2), 294-297.
40. Vitunskienė, V., ir Jazepčikas, D. (2016). Investicinės ir tiesioginės paramos priemonių reikšmingumas ūkių investicijoms Lietuvoje. *Apskaitos ir finansų mokslas ir studijos: problemos ir perspektyvos*, (1), 200-214.

41. Volkov, A. (2018). *Bendrosios žemės ūkio politikos tiesioginių išmokų sistemos poveikio žemės ūkio tvarumui vertinimas* (Doctoral dissertation, VGTU leidykla „Technika“).

## Informacijos šaltinių sąrašas

1. Auga. (2022). „AUGA group“ ruošiasi pirmosios biometanu ir elektra varomų traktorių partijos gamybai. Prieiga per: <https://auga.lt/media/auga-group-ruosiasi-pirmosios-biometanu-ir-elektra-varomu-traktoriu-partijos-gamybai/>
2. Bloomberg. (2019). *Europe Agriculture Equipment Market is Expected to Reach About EUR 39 Billion by the Year Ending 2023: Ken Research*. Prieiga per: <https://www.bloomberg.com/press-releases/2019-07-04/europe-agriculture-equipment-market-is-expected-to-reach-about-eur-39-billion-by-the-year-ending-2023-ken-research>
3. Business Wire. (2021). *Europe Agriculture Equipment Markets to 2027: Tractor, Harvesting, Haymaking, Tillage, Seeding, Planting ir Fertilizing, Irrigation ir Crop Protection, Agri Trailers, Livestock, Dairy, Garden Machinery - ResearchAndMarkets.com*. Prieiga per: <https://www.businesswire.com/news/home/20210621005594/en/Europe-Agriculture-Equipment-Markets-to-2027-Tractor-Harvesting-Haymaking-Tillage-Seeding-Planting-Fertilizing-Irrigation-Crop-Protection-Agri-Trailers-Livestock-Dairy-Garden-Machinery---ResearchAndMarkets.com>
4. CASE IH. (2018). *Autonomous Farming*. Prieiga per: <https://www.caseih.com/anz/en-au/innovations/autonomous-farming>
5. CEMA (2016). *The Agricultural Machinery Market ir Industry in Europe: European Agricultural Machinery Industry. An analysis of the most important structural trends ir why EU regulation of the sector needs to change*. Prieiga per: [https://www.cema-agri.org/images/publications/position-papers/The\\_Ag\\_Machinery\\_Market\\_and\\_Industry\\_in\\_Europe\\_-\\_FINAL\\_web.pdf](https://www.cema-agri.org/images/publications/position-papers/The_Ag_Machinery_Market_and_Industry_in_Europe_-_FINAL_web.pdf)
6. CEMA (2019). *CEMA's AgriTech 2030 Plan voices industry challenges to new policy-makers*. Prieiga per: [https://www.cema-agri.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=500&catid=17&Itemid=107](https://www.cema-agri.org/index.php?option=com_content&view=article&id=500&catid=17&Itemid=107)
7. CEMA (2019). *European Agricultural Machinery Industry. Priorities and key figures Advancing agricultural machinery and solutions for sustainable farming*. Prieiga per: [https://www.cema-agri.org/images/publications/brochures/2019\\_CEMA\\_report\\_priorities\\_key\\_figures\\_web.pdf](https://www.cema-agri.org/images/publications/brochures/2019_CEMA_report_priorities_key_figures_web.pdf)
8. CEMA. (2022a). *European tractor market hits new high despite supply chain challenges due to Covid-19; further supply bottlenecks due to war in Ukraine*. Prieiga per: [https://www.cema-agri.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=900&catid=32&Itemid=209](https://www.cema-agri.org/index.php?option=com_content&view=article&id=900&catid=32&Itemid=209)
9. CEMA. (2022b). *Supply chain price increases and bottlenecks lead to negative first six months for tractor registrations in 2022*. Prieiga per: [https://www.cema-agri.org/images/publications/press\\_releases/2022-09-22-CEMA\\_Economic\\_PR\\_Tractor\\_Registrations\\_6M-2022.pdf](https://www.cema-agri.org/images/publications/press_releases/2022-09-22-CEMA_Economic_PR_Tractor_Registrations_6M-2022.pdf)
10. DE Statis. (2022). *Current population of Germany*. Prieiga per: [https://www.destatis.de/EN/Themes/Society-Environment/Population/Current-Population/\\_node.html](https://www.destatis.de/EN/Themes/Society-Environment/Population/Current-Population/_node.html)
11. Euractive. (2022). *Poland focuses on crisis relief for farmers in wake of Ukraine war*. Prieiga per: <https://www.euractiv.com/section/agriculture-food/news/poland-focuses-on-crisis-relief-for-farmers-in-wake-of-ukraine-war/>
12. Europos Komisija. (2016). *EU-Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Area*. Prieiga per: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/eu-ukraine-deep-and-comprehensive-free-trade-area>

13. Europos Komisija. (2021). *Prekybos ir tarptautinės politikos analizė*. Prieiga per: [https://agriculture.ec.europa.eu/international/agricultural-trade/trade-and-international-policy-analysis\\_lt](https://agriculture.ec.europa.eu/international/agricultural-trade/trade-and-international-policy-analysis_lt)
14. Europos Komisija (2022). *Pagrindiniai naujosios BŽŪP politikos tikslai*. Prieiga per: [https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/new-cap-2023-27/key-policy-objectives-new-cap\\_lt](https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/new-cap-2023-27/key-policy-objectives-new-cap_lt)
15. Europos Komisija (2022). *Common Agricultural Policy 2023-2027: the Commission approves the first CAP strategic plans*. Prieiga per: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_22\\_5183](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_22_5183)
16. Europos parlamento ir tarybos reglamentas (ES) 2021/2115 2021 m. gruodžio 2 d. kuriuo nustatomos valstybių narių pagal bendrą žemės ūkio politiką rengtinių strateginių planų (BŽŪP strateginių planų), finansuotinių iš Europos žemės ūkio garantijų fondo (EŽŪGF) ir iš Europos žemės ūkio fondo kaimo plėtrai (EŽŪFKP), rėmimo taisyklės ir panaikinami reglamentai (ES) Nr. 1305/2013 ir (ES) Nr. 1307/2013. Prieiga per: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/LT/TXT/PDF/?uri=OJ:L:2021:435:FULLirfrom=EN>
17. Europos vadovų taryba. (2022). *Ukraina: Taryba patvirtino laikiną prekybos su Ukraina liberalizavimą*. Prieiga per: <https://www.consilium.europa.eu/lt/press/press-releases/2022/05/24/ukraine-council-adopts-temporary-trade-liberalisation-with-ukraine/>
18. Eurostat. (2021). *File:Agricultural income per annual work unit (Indicator A) 12-11-2021*. Prieiga per: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Agricultural\\_income\\_per\\_annual\\_work\\_unit\\_\(Indicator\\_A\)\\_12-11-2021.png](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Agricultural_income_per_annual_work_unit_(Indicator_A)_12-11-2021.png)
19. Fendt. (2022a). Fendt e100 Vario. *Our drive for the future*. Prieiga per: <https://www.fendt.com/int/e100-vario?fbclid=IwAR1lGlnGp6tcH0GrXcLbozxxexun51rxYRGgg-YapG2VpyZEUhu4idr6kwc>
20. Fendt. (2022b). *Project Xaver: Research in the field of agricultural robotics. Precision Farming - Thinking ahead*. Prieiga per: [https://www.fendt.com/int/xaver?fbclid=IwAR17Zicmoncj3PnQGmLUNx\\_LnVoQGZYKBkzt2aODj2hG1lHkR3d1wD-3eC0](https://www.fendt.com/int/xaver?fbclid=IwAR17Zicmoncj3PnQGmLUNx_LnVoQGZYKBkzt2aODj2hG1lHkR3d1wD-3eC0)
21. Fendt. (2022c). *Smart Farming*. Prieiga per: [https://www.fendt.com/lt/smart-farming/smart-farming-apzvalga?fbclid=IwAR2g3oT5oaKVsdCmIuw3cv5ByW6--hO3\\_u8EWqshmHeyM1kEBGpILyJhEic](https://www.fendt.com/lt/smart-farming/smart-farming-apzvalga?fbclid=IwAR2g3oT5oaKVsdCmIuw3cv5ByW6--hO3_u8EWqshmHeyM1kEBGpILyJhEic)
22. Germany Federal Ministry of Food and Agriculture. (2022). *Main features of the Common Agricultural Policy (CAP) and its implementation in Germany*. Prieiga per: <https://www.bmel.de/EN/topics/farming/eu-agricultural-policy-and-support/CAP-main-features-implemantation-germany.html>
23. GM Insights. (2021). *Agriculture Equipment Market*. Prieiga per: <https://www.gminsights.com/industry-analysis/agriculture-equipment-market>
24. International Trade Administration. (2019). *Poland agricultural machinery market*. Prieiga per: <https://www.trade.gov/market-intelligence/poland-agricultural-machinery-market>
25. International Trade Administration. (2022). *Germany - Country Commercial Guide*. Prieiga per: <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/germany-market-overview>
26. John Deere. (2022). *X9 serija. 100 tonų kombainas*. Prieiga per: <https://www.deere.lt/lt/kombainai/x-serija/>



27. Jordbruksverket. (2021). Importing used agricultural or forestry machines or vehicles to Sweden and the EU. Prieiga per: <https://jordbruksverket.se/languages/english/import-of-used-agricultural-or-forestry-machinery-and-vehicles>
28. Komisijos įgyvendinimo reglamentas (ES) 2020/1646 2020 m. lapkričio 7 d. dėl prekybos politikos priemonių tam tikriems produktams iš Jungtinių Amerikos Valstijų, taikomų priėmus sprendimą dėl prekybos ginčo pagal Pasaulio prekybos organizacijos susitarimą dėl ginčų sprendimo. Prieiga per: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/LT/TXT/HTML/?uri=CELEX:32020R1646&from=EN>
29. Lietuvos Respublikos žemės ūkio ministerijos įsakymas „Dėl Lietuvos kaimo plėtros 2014–2020 metų programos priemonės „Investicijos į materialųjį turtą“ veiklos srities „Parama investicijoms į žemės ūkio valdas“ įgyvendinimo pereinamuoju 2021–2022 metų laikotarpiu taisyklių patvirtinimo“ (2021). Prieiga per: <https://www.etar.lt/portal/lt/legalAct/e224eb00266711ecad73e69048767e8c>
30. Lietuvos Respublikos žemės ūkio ministerijos įsakymas „dėl Traktorių, savaeigių ir žemės ūkio mašinų ir jų priekabų registravimo taisyklių patvirtinimo“ (2006). Prieiga per: <https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAD/TAIS.284388/asr>
31. Lietuvos Respublikos žemės ūkio ministerijos įsakymas „dėl žemės ūkio ministro 2015 m. spalio 14 d. įsakymo Nr. 3D-770 „Dėl Žemės ir miškų ūkio transporto priemonių patvirtinimo ir rinkos priežiūros“ pakeitimo“ (2018). Prieiga per: <https://e-seimas.lrs.lt/portal/legalAct/lt/TAD/430733a7440911e8be5787c04e42c58a>
32. Lietuvos Statistikos departamentas. (2022). *Bendroji žemės ūkio produkcija to meto kainomis*. Prieiga per: <https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize?indicator=S9R011#/>
33. Luminor (2022). *Lietuvos ūkininkai 2021 m. drąsiai investavo į naują žemės ūkio techniką – traktorius pirkė šimtais*. Prieiga per: <https://www.luminor.lt/lt/naujienos/lietuvos-ukininkai-2021-drasi-ai-investavo-i-nauja-zemes-ukio-technika>
34. Luminor (2022). *Parama smulkiajam ir vidutiniam verslui – Europos investicijų banko (EIB) remiamas finansavimas*. Prieiga per: <https://www.luminor.lt/lt/eib-remiamas-finansavimas>
35. Mascus. (2019). *Industry Report: The Used Heavy Machinery ir Truck Market in 2019*. Prieiga per: <https://blog.mascus.com/industry-report-the-used-heavy-machinery-truck-market-in-2019/>
36. Mascus. (2020). *Used Heavy Machinery ir Industrial Vehicles MARKET INSIGHT*. Prieiga per: [https://blog.mascus.com/wp-content/uploads/BI/2020/2020-Q4-Mascus\\_BI\\_Report.pdf](https://blog.mascus.com/wp-content/uploads/BI/2020/2020-Q4-Mascus_BI_Report.pdf)
37. Michele, R. (2022). *The Impact of the War in Ukraine on Global Trade and Investment*. Washington, DC. © World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/37359>  
License: CC BY 3.0 IGO.”
38. Mordor Intelligence (2022). *Europe agricultural machinery market - growth, trends, Covid-19 impact, and forecasts (2022 - 2027)*. Prieiga per: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/europe-agricultural-machinery-market>
39. Mordor Intelligence. (2022). *Europe agricultural machinery market - growth, trends, covid-19 impact, and forecasts (2022 - 2027)*. Prieiga per: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/europe-agricultural-machinery-market>
40. Mordor Intelligence. (2021). *Germany agricultural machinery market - growth, trends, Covid-19 impact, and forecasts (2022 - 2027)*. Prieiga per: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/germany-agricultural-machinery-market>
41. OECD (2022). *Terms of trade*. Prieiga per: <https://data.oecd.org/trade/terms-of-trade.htm>

42. OECD (2022). *International trade during the COVID-19 pandemic: Big shifts and uncertainty*. Prieiga per: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/international-trade-during-the-covid-19-pandemic-big-shifts-and-uncertainty-d1131663/>
43. Polish Investment & Trade Agency. (2022). *Economic stability and a strong economy*. Prieiga per: [https://www.paih.gov.pl/Economic\\_stability\\_and\\_a\\_strong\\_economy](https://www.paih.gov.pl/Economic_stability_and_a_strong_economy)
44. Rekvizitai.lt. (2022). *UAB „Dotnuva Baltic“*. Prieiga per: [https://rekvizitai.vz.lt/imone/dotnuva\\_baltic/apyvarta/](https://rekvizitai.vz.lt/imone/dotnuva_baltic/apyvarta/)
45. Santander. (2022). *Germany: Business Practices*. Prieiga per: <https://santandertrade.com/en/portal/establish-overseas/germany/business-practices>
46. SEB bankas. (2022). *Žemės ūkio verslo finansavimas*. Prieiga per: <https://www.seb.lt/verslui/finansavimas/zemes-ukio-verslo-finansavimas>
47. South Center (2011). *EU'S common agricultural policy (cap): tools protecting european farmers*. Prieiga per: [https://www.southcentre.int/wp-content/uploads/2013/07/AN\\_AG13\\_EUs-common-Agricultural-Policy\\_EN.pdf](https://www.southcentre.int/wp-content/uploads/2013/07/AN_AG13_EUs-common-Agricultural-Policy_EN.pdf)
48. UNISTADStat. (2022a). *Standard International Trade Classification (SITC) Revision 3*. Prieiga per: <https://unstats.un.org/unsd/classifications/Family/Detail/14>
49. UNISTADStat. (2022b). *General profile: Germany*. Prieiga per: <https://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/276/index.html>
50. UNISTADStat. (2022c). *General profile: Poland*. Prieiga per: <https://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/616/index.html>
51. VĮ Žemės ūkio informacijos ir kaimo verslo centras. *Statistika*. Prieiga per: <https://www.vic.lt/zutrs/traktoriu-registras/statistika/>
52. VĮ Žemės ūkio informacijos ir kaimo verslo centro generalinio direktoriaus įsakymas „Dėl mokesčio už aplinkos teršimą iš žemės ūkio veiklai naudojamų ne keliais judančių mechanizmų apskaičiavimo ir sumokėjimo tvarkos aprašo patvirtinimo“ 2020 m. gruodžio 21 d. Nr. 1V-164 Vilnius. Prieiga per: [https://www.vic.lt/zutrs/wp-content/uploads/sites/5/2022/03/Aktuali\\_po1V30.pdf](https://www.vic.lt/zutrs/wp-content/uploads/sites/5/2022/03/Aktuali_po1V30.pdf)
53. VIC. (2022). *2022 m. I ketvirčio ratinių traktorių ir javų kombainų pirma registracija Lietuvoje*. Prieiga per: <https://www.vic.lt/zutrs/wp-content/uploads/sites/5/2022/04/2022-m-I-ketvirtis-nauja-registracija-traktoriai-ir-kombainai.pdf>
54. VIC. (2022). *Statistika*. Prieiga per: <https://www.vic.lt/zutrs/traktoriu-registras/statistika/>

## **Priedai**



**2 priedas. Prekybos žemės ūkio technika bendrovės pardavimų 2018-2020 m. dinamika pagal ŽŪT pagaminimo šalį**

