

Vaikų taksi paslaugos poreikis, aktualumas ir vertinimas Lietuvoje socialinių rinkos pokyčių požiūriu

Šis straipsnis skirtas vaikų taksi paslaugos analizei, kintančioje Lietuvos socialinėje aplinkoje, atsižvelgiant į gautus duomenis, tyrimus, bylojančius apie socialinę kaitą. Siekiant įvertinti vaikų taksi paslaugą įvairiausiškai yra įvykdyti specialiai tam skirti tyrimai. Vaikų taksi paslauga yra atsiradusi neseniai, įmonė kurios pagrindinė veikla – vaikų ugdymas ir šeimos švietimas, išplėtė savo paslaugas, įvykdė diversifikaciją, kurios dėka atsirado nauja ir vienintelė tokio pobūdžio paslauga – *vaikų taksi*. Ši paslauga yra skirta tam tikrai daliai šeimų problemų spręsti. Yra įvykdyti rinkos tyrimai, atspindintys temos ir paslaugos aktualumą. Analizuojama paslauga sudaro galimybę derinti šeimą ir darbą.

Įmonių teikiamų paslaugų sėkmingas įvertinimas ir plėtros galimybių nustatymas, socialinių rinkos pokyčių požiūriu reikalauja tikslingo tyrimo. Bendraujant su verslininkais, pastebima tendencija rinkoje, kad būtina nuolat ieškoti naujų veiklos metodų, nuolat stebėti, tirti rinką ir vartotojus, stebėti pokyčius ir atsižvelgiant į gautus rezultatus dažnu atveju neapsiriboti viena veiklos sritimi, imtis diversifikacijos – tokiu būdu sukurdami stabilesnę aplinką verslui vystytis.

Moksliniame tiriamajame darbe, kuriuo remiantis paruoštas šis straipsnis, analizuojama ANTANO MOCKAUS ASOCIACIJOS vaikų taksi paslaugos rinkos tyrimai, apibendrinami rezultatai ir pateikiamos rekomendacijos. Siekiama įvertinti, kiek sėkmingai yra įvykdyta įmonės veiklos diversifikacija.

ANTANO MOCKAUS ASOCIACIJA šiuo metu vysto tokias veiklos kryptis – pagrindinė – vaikučių ugdymo centre vaikučių ugdymo veikla ir suaugusiųjų švietimas, seminarai. Vykstant ekonominei krizei ir išvardintų veiklų sezoniškumo rezultatas – sprendimas dar plėsti – diversifikuoti veiklą:

Vaikučių ugdymo veiklos diversifikacija > VAIKŲ TAKSI paslauga.

Diversifikacijai pasiruošta ir ji pradėta vykdyti 2008 m. vasarą.

Tyrimo objektas – konkrečios įmonės (tiriamuoju atveju ANTANO MOCKAUS ASOCIACIJOS) veikla, diversifikuotos paslaugos.

Mokslinė problema:

Daug įmonių Lietuvoje ir pasaulyje užsiima tik viena sritimi. Esant kritiniams laikotarpiams, staiga atsiradusiems stipriems konkurentams, vykstant socialiniams pokyčiams ar esant sezoniškumui, tenka išgyventi sunkias situacijas. Įvedus papildomą sritį, kurios veiklos bangavimas nesutaptų su kita veiklos sritimi, sudarytų galimybę, išlyginti esamas veiklos kreičių nuosmukius. Konkrečios įmonės pavyzdžiu bus analizuojama, kaip sėkmingai įvesta nauja sritis, kaip ją išvystyti ir koku būdu geriausia valdyti sukurta naują dviveiklę situaciją, išsiaiškinti, kokia nauda, pavojai, galimybės slypi, įvykdžius šią plėtrą.

Tikslas: ištirti VAIKŲ TAKSI paslaugos rinką.

Uždaviniai:

1. Parengti anketą, kurią naudojant įvykdyti apklausą, kad gautume pagrįstus rinką atspindinčius duomenis.
2. Susisteminti tyrimo duomenis, jais remiantis pateikti tyrimo išvadas, rekomendacijas.
3. Surinkti žiniasklaidos reikiamą informaciją VAIKŲ TAKSI paslaugos monitoringui, paslaugos žinomumui ir kuriamai nuomonei visuomenėje ištirti.

4. Išanalizuoti gautą informaciją, pateikti išvadas, kuriomis remiantis būtų kuriama tolesnės tiriamos įmonės veiklos plėtra.

5. Išanalizuoti naujas galimybes VAIKŲ TAKSI paslaugai.

6. Pateikti diversifikacijos sėkmingumo įvertinimus ir pasiūlymus.

Verslo problema: esama ekonominė krizė ir sezoniškumo elementai neigiamai veikia įmonės stabilumą ir plėtrą.

Hipotezė: įmonės diversifikacija (tiriamuoju atveju vaikų taksi paslaugos teikimas) padeda išlaikyti ir didinti įmonės stabilumą, taip pat sudaro palankias sąlygas plėtrai.

Siekiant išanalizuoti įmonės (ANTANO MOCKAUS ASOCIACIJOS) diversifikacijos sėkmingumą, buvo naudoti taikomieji tyrimai.

Diversifikacijos tikrinimas šiame tiriamajame darbe įvykdytas šiais būdais:

- Įvykdytas vaikų taksi paslaugos anketinis tyrimas (potencialių klientų apklausa).
- Įvykdytas papildomas mini atviro klausimo tyrimas (potencialių klientų apklausa).
- Įvykdytas žiniasklaidos monitoringas (dokumentinė analizė, tiriant, kaip ir kiek kartų minima vaikų taksi paslauga, kokia visuomenės nuomonė apie minėtą paslaugą).

- Analizuojamas taksi paslaugos tyrimas, įvykdytas 2007-2008 m. Vilniaus mieste (naudojami antriniai duomenys)

Remiantis šių tyrimų duomenimis, rezultatais ir analize, pateikiama rekomendacinio pobūdžio strategija, atspindinti, kaip toliau vystyti veiklą, kokių veiksmų imtis, kad įmonė išlaikytų esamą stabilumą ir vystytų augimą.

Apklausa, kaip vienas metodų pasirinktas ir kaip vienas labiausiai paplitusių, ir šiuo atveju tinkamų tyrimo metodų – galimybė sužinoti daugelio žmonių nuomonę apie vaikų taksi paslaugą ribotu laikotarpiu, nesugaišinant daug jų laiko. Sudaryta 19 uždarų klausimų anketa, siekiant gauti kuo daugiau atsakymų ir kokybiškai užpildytų anketų. Šiuo atveju daryti interviu nebūtų prasminga, nesiekama gauti tiek išplėstų gilių atsakymų, daugiau svarbu respondento pasirinkimas, motyvai iš galimų variantų, motyvacija.

Įvykdžius šią apklausą, analizuojant rezultatus, atrasta problema, kad trūksta bendro respondentų požiūrio į vaikų taksi paslaugą, t.y. trūksta išsamesnės paslaugos analizės. Šiuo tikslu buvo įvykdytas papildomas tyrimas, trumputė anketa, atviro klausimu. Gautas pirmosios apklausos papildymas, atsakymai, kurie išplėtė paslaugos suvokimo vaizdą ir praplėtė galimybių rinktis tolesnę strategiją kryptingiau, ribas.

Taip pat buvo įvykdytas žiniasklaidos monitoringas, siekiant išsiaiškinti visuomenės, žiniasklaidos nuomonę apie vaikų taksi paslaugos naudingumą, patikrinti jos sklaidą ir žinomumą, įvertinti galimą potencialą, konkurencinę aplinką. Šiam tikslui buvo analizuojami 2008 m ir 2009 m. dokumentai – spausdintinės žiniasklaidos priemonės, TV žiniasklaidos priemonės ir kt. Šis tyrimas dažniausiai yra longitudinis, žiniasklaidos priemonių stebėjimas ir analizė vyksta ne vienerius metus iš eilės, analizuojant ir sezoniškumo ir pačios paslaugos pokyčius, visuomenės nuomonės pokyčius, žiniasklaidos susidomėjimo paslauga pokyčius, paslaugos paminėjimo žiniasklaidoje dažnį.

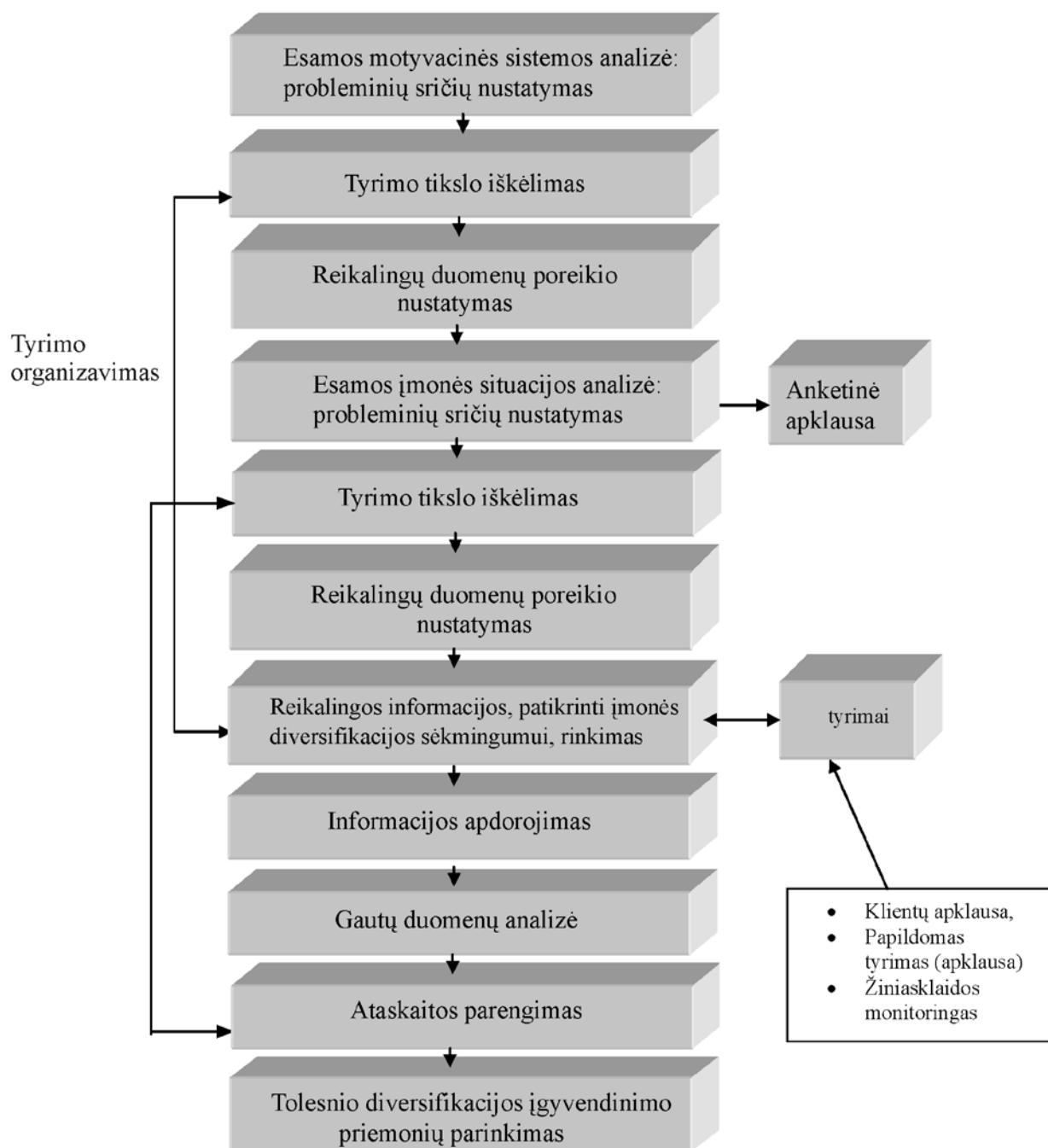
Taip pat pasitelkiamas anksčiau atliktas taksi paslaugų tyrimas Vilniaus mieste 2007-2008 m., siekiant išsiaiškinti taksi paslaugų esminius trūkumus, privalumus, neįgyvendintus klientų lūkesčius, atrastos koreliacijos tarp abiejų tyrimų – šio ir vaikų taksi paslaugos anketinio tyrimo. Tai parodo dar išsamesnį vaizdą, kai didele dalimi vienas tyrimas patvirtina kito rezultatus.

Kadangi paslauga yra unikali ir nauja rinkoje, nėra tiesioginių konkurentų, deja, išsamūs ir patikimi matricų metodai, kaip vienas iš tyrimo būdų, šiuo atveju netinkami.

Žemiau pateikta sukurtas suplanuoto ir įvykdyto tyrimo įmonėje schema – modelis (žr. 1 pav.)

Apibendrinant šalyje atliktus tyrimus, kurių metu buvo apklausiami bendrojo lavinimo mokyklų mokytojai, savivaldybių atstovai bei vaikų tėvai, galima teigti, jog pagrindinės problemos, egzistuojančios bendrojo lavinimo mokyklose šalyje yra šios:

- nors sukurta moksleivių vežiojimo sistema, tačiau trūksta geltonųjų autobusiukų; (dažnu atveju mokyklas gelbėja ANTANO MOCKAUS ASOCIACIJOS teikiama VAIKŲ TAKSI PASLAUGA);
- trūksta specialiosios pagalbos pedagogų (logopedų, psichologų, soc. pedagogų);
- nesuderintas apskrities ir savivaldybės pavaldumo mokyklų tinklas, netolygus mokyklų užpildomumas;
- mokyklose yra jungtinių klasių komplektų;
- prasta mokyklų pastatų būklė;



1 pav. ANTANO MOCKAUS ASOCIACIJOS diversifikacijos vertinimo schema

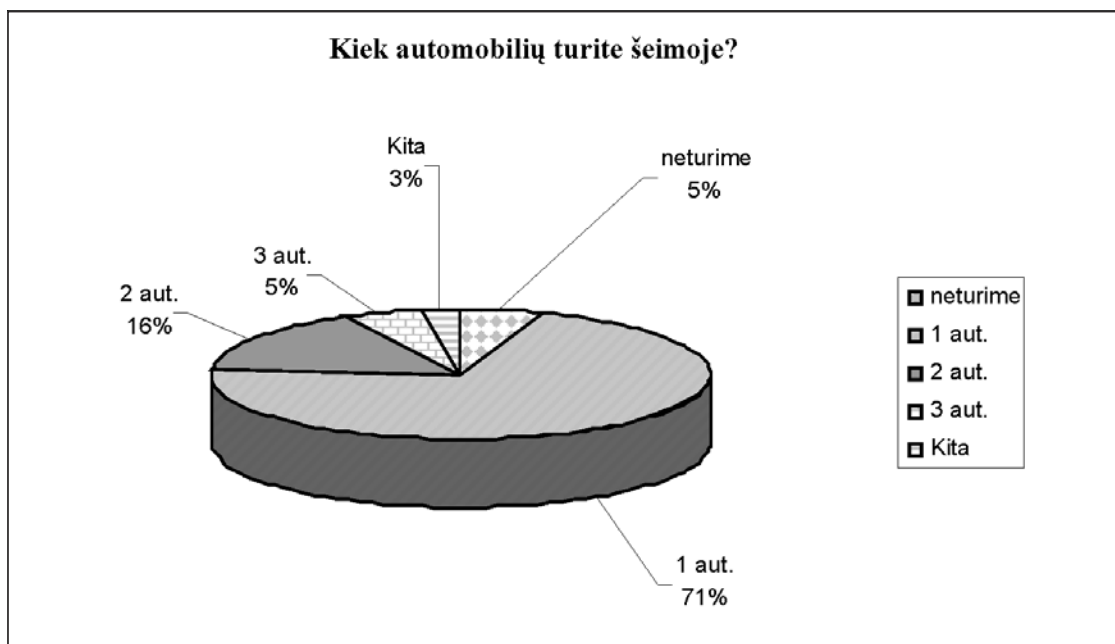
• trūksta tam tikrų dalykų (anglų, informatikos) specialistų, todėl daugelyje mokyklų bendrojo lavinimo dalykus dėsto ne specialistai.

Taigi išvelgiame tokius ANTANO MOCKAUS ASOCIACIJOS vaikučių ugdymo centro privalumus, išskirtinumus Vilniaus, Lietuvos ir netgi pasaulio rinkoje:

- Darbas visą parą (kai reikia).
- Priimami vaikai ir kūdikiai.
- Galimas valandinis ir abonementinis pastovus lankymas.
- Galimas lankymas ekstra atvejais.
- Dirba ir vyrai, ir moterys (mišrus kolektyvas yra papildoma nauda vaikams, nes vaikai mato ir vyriškus, moteriškus vaidmenis, jų bendravimą, gauna ne tik moteriškos energijos ir dėmesio).

- Darbas vyksta mišrioje grupėje, kas sudaro sąlygas išmokyti bendrauti tiek su mažesniais, tiek su didesniais vaikais – socializacijos įgūdžių plotis net 7 metai, mišrioje grupėje vaikai natūraliai visko mokosi daug sparčiau.

- Mažai vaikų grupėje – atidus dėmesys kiekvienam vaikui.
- Kokybiškas maistas, suderintas su tėvų norais ir lūkesčiais, vaiko alergiskumu ar pan.
- Kasdien spaudžiamos šviežios sultys, vaikai grūdinami.
- Joga vaikams ir muzikinis ugdymas, kūno perkusija.
- Kiekvienam vaikui sudaroma individuali programa.
- Diversifikuotos – papildomos paslaugos



2 pav. Vaikų taksi paslaugos tyrimas

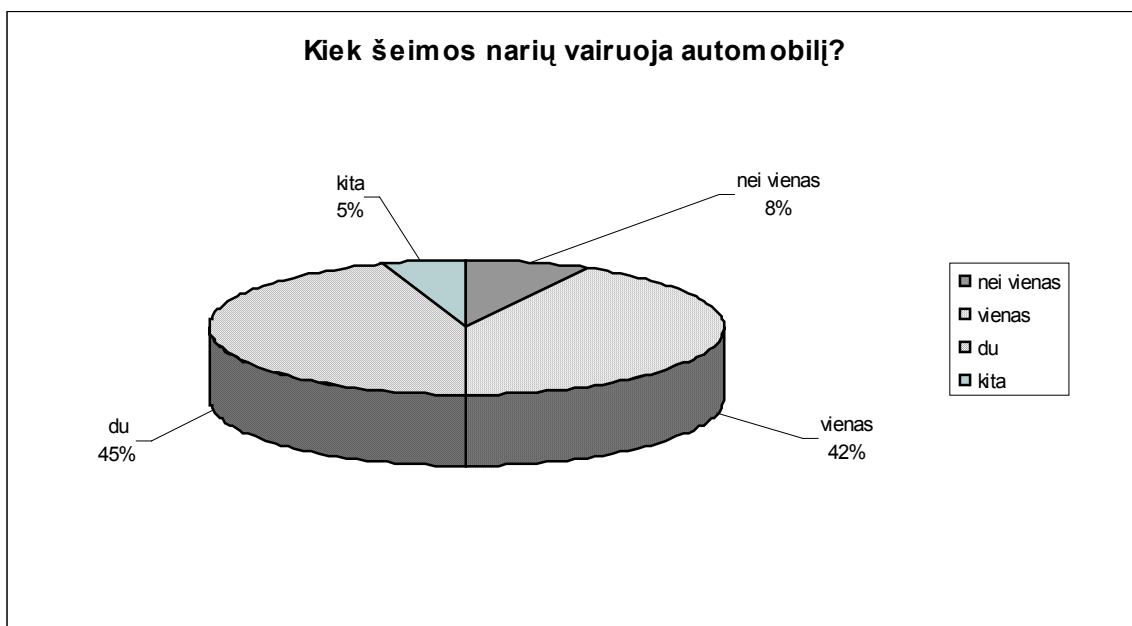
Dauguma šeimų, daugiau nei 71 proc. turi tik vieną automobilį šeimoje, vairuojančiųjų kiekis šeimoje yra apylygis. Taigi tikimybė, kad šie respondentai gali turėti situacijų, kuriose reikės pasinaudoti VAIKŲ TAKSI paslauga ekstra atveju, kai pvz. automobilis užšalo, neužsiveda, sugedo ar pan. yra didelė, nes neturės kuo jos staiga pakeisti.

Kol kas VAIKŲ TAKSI paslaugos žinomumas šioje imtyje yra apie 32 proc. Atsižvelgiant į tai, kad paslauga startavo tik šią vasarą – rezultatai daugiau nei puikūs.

Labai ryški tendencija, kad rinkoje VAIKŲ TAKSI gali populiarėti kaip „gaisrų gesinimo“ paslauga, kai dėl kažkokių objektyvių ar subjektyvių priežasčių susiklostę sąlygos, kad tėveliai negali pasirūpinti vaikučių „logistika“ ir tenka ieškoti skubios pagalbos. Pagal esamus užklausimus tokių situacijų gali būti ne tik dieną, bet ir naktį, kai tėveliai dirba pamaininį darbą ir pan. Apie tai yra informacijos TV per savaitę žurnale publikuotame straipsnyje.

Tyrimo rezultatų analizė:

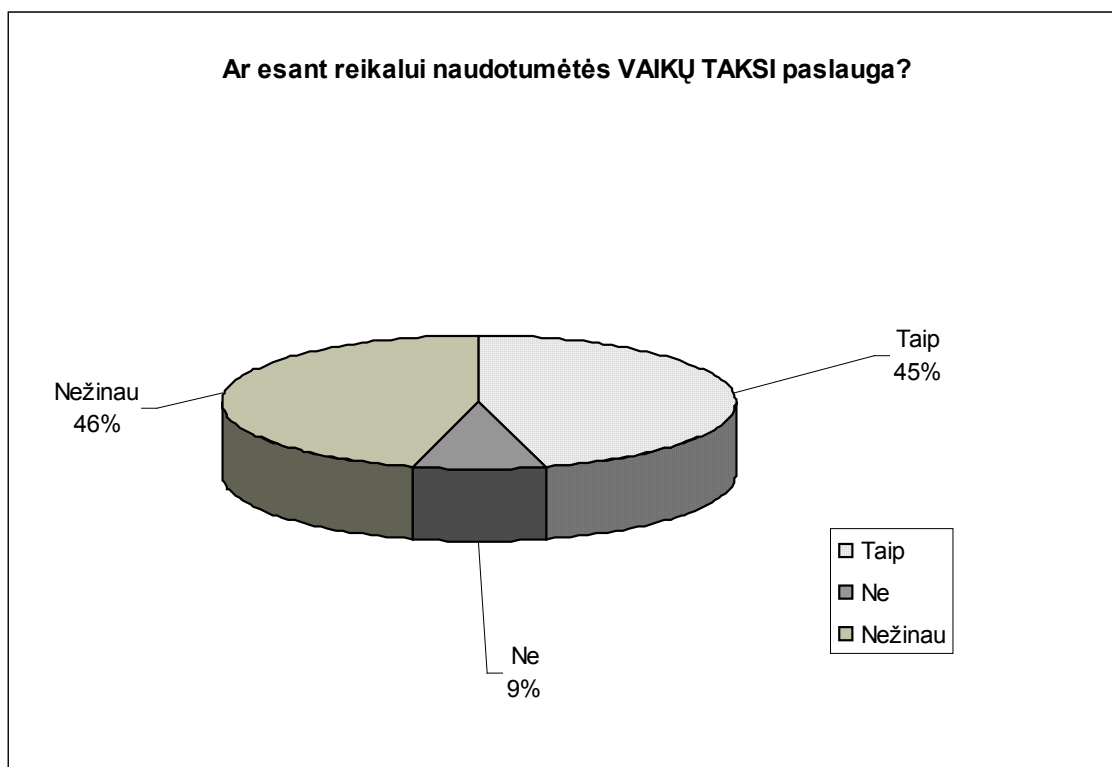
- Šeimos turinčios tik vieną automobilį ir gaunančios labai vidutiniškas pajamas yra labai realūs potencialūs vaikų taksi paslaugos klientai, nes turint tik vieną automobilį yra didelė rizika. Automobilui sugedus, neužsivedant, užšalus ar kitokiais *force majeure* atvejais reikia skubiai spręsti vaikų vežimo į mokyklą, darželį situacijas.
- Didžiausia kasdieninės paslaugos klientų dalis yra didesnes pajamas gaunančios šeimos, kurios atsižvelgia pirmiausia į tai, kad vaikus veža ugdymo specialistai, išmanantys, kaip bendrauti su vaikais – tai jiems



3 pav. Vaikų taksi paslaugos tyrimas

yra vienas saugumo ir patikimumo kriterijų. Kaina jiems yra tikrai ne pirmo svarbumo klausimas. Pvz. jie naudotųsi paslauga patys išvykdami atostogauti į užsienį, o vaikus palikdami Vilniuje ir siekdami išlaikyti įprastą kasdieninį ritmą, patikėtų vaikų ugdymą ir pristatymą vaikučių ugdymo centro darbuotojams.

- Didesnes pajamas gaunančios šeimos dažniausiai turi daugiau negu vieną automobilį ir daugiau nei vieną vairuojantį asmenį šeimoje, tikimybė, kad gyvena nuosavame name už miesto yra labai didelė.



4 pav. Vaikų taksi paslaugos tyrimas

Gaunantys didesnes pajamas visuomenės nariai užima aukštesnes pareigas, kas įpareigoja turėti didesnę darbo krūvį, daugiau atsakomybės, dažnu atveju tai savo įmones turintys ir valdantys vadovai. Taigi labai svarbus aspektas tampa laikas ir patogumas, kuo mažiau papildomų rūpesčių būnant darbe ar tvarkant darbo reikalus. Vadovaujančias pareigas užimantys specialistai yra linkę labiau paskirstyti darbus ir atsakomybę, nei viską daryti patys.

- Turinčios du vaikus šeimos taip pat yra labai realūs vaikų taksi paslaugos klientai – jiems tenka daug laiko ir situacijų derinti tarpusavyje, kas ne visada fiziškai įmanoma arba sutampa laikas vieno vaiko būrelio viename miesto gale ir kitame.

- Daugiau nei pusė respondentų nepasitiki taksi paslaugomis, o vaikų taksi paslaugos dar nėra bandę ir neturi patyrimo, pasitikėjimo dar neįgiję, tačiau jau dabar prognozuoja, kad šia paslauga ir ją vykdančiais žmonėmis pasitiktų labiau, nes tai yra ugdymo specialistai, ne vien tik vairuotojai.

- Aukštąjį išsilavinimą turi daugiau nei 70 proc. respondentų, tai vienas rodiklių, kad žmonės yra lankstesni, labiau besidomintys naujovėmis, linkę derintis, daugiau siekiantys, turintys daugiau tikslų gyvenime – tokius įgūdžius duoda aukštasis mokslas, nepriklausomai nuo specialybės – taigi tikimybė, kad šie žmonės naudosis vaikų taksi paslauga yra tikrai didelė.

- Daugiau nei 80 proc. respondentų uždirba daugiau nei 1400 lt per mėnesį vienam šeimos nariui, jie pagal pajamas galėtų skirti lėšų vaikų taksi paslaugai. Ir tikėtina, kad būtent jiems yra aktualiausia mokyklinukų ir ikimokyklinio amžiaus vaikų vežimo paslauga, nes dauguma respondentų yra 21–40 m. darbingo amžiaus, turintys vieną ir daugiau vaikų.

- Šį vykdytą tyrimą, palyginus su kitu tyrimu „Vilniaus miesto taksi keleivių prioritetai“ (šaltinis www.apklausa.lt 2007–2008 m.), matome paralelę, kad didžioji dalis respondentų yra 18–40 m amžiaus, pagrindiniai taksi trūkumai yra nepunktualumas, tai kad jie negali pasitikėti taksi vairuotoju, važiuoja ne geriausiu maršrutu – tai jau yra vienas nesąžiningų elementų, automobilis nešvarus, neprižiūrėtas – nėra atidumo klientui, o juo labiau vaikui. Taigi šie du tyrimai labai gražiai koreliuoja tarpusavyje ir vienas kitą papildoma ir paantrina aktualias problemas ir rūpimus klausimus taksi klientams Vilniaus mieste. Tyrime buvo išreikšta 150 respondentų nuomonė, imtis panaši, kaip ir mūsų vykdyto tyrimo, netgi didesnė. Taksi kokybė Lietuvoje respondentų vertinama gana vidutiniškai.

- Lyginant pirmąjį (vaikų taksi paslaugos) tyrimą, kuriame dalyvavo 150 respondentų ir antrąjį – (taksi paslaugos) tyrimą Vilniaus mieste, kuriame dalyvavo 100 respondentų, matome, kad tendencija yra analogiška – yra nepasitikėjimas ir nepasitenkinimas taksi paslaugomis, aptarnavimu, nesąžiningumu, neatidumu klientams, švarai, automobilio interjerui, nepasitenkinimas bendravimu, netikslumu ir netgi taksistų profesionalumu – tai dar labiau atveria sąlygas plėstis vaikų taksi paslaugai, kuri šių trūkumų neturi.

Išanalizavus situaciją, paaiškėjo, kad vaikų taksi paslauga domisi pati žiniasklaida, tai nėra ANTANO MOCKAUS ASOCIACIJOS užsakyti straipsniai ar organizacijos iniciatyva atsiradę reportažai. Tai yra vienas itin svarbių rodiklių, kad paslauga yra rinkai įdomi, reikalinga, inovatyvi ir unikali tuom, kad ją sunku nukopijuoti – galima nukopijuoti patį modelį – vaikų vežimą, tačiau pilnai paslaugos nukopijuoti neįmanoma, nes žmonių, suteikiančių paslaugą kompetencija ugdymo srityje yra itin aukšto lygio (šiuo metu rinkoje yra ryški stoka itin gerų švietimo, ikimokyklinio ugdymo specialistų), remiasi unikalia metodika ir darbo patirtimi. Tai sudaro sąlygas prognozuoti itin geras perspektyvas šiai paslaugai plėstis ir užimti stabiliai augančią nišą.

Išvados ir rekomendacijos

1. Bendrai vertinant įvykdytoji horizontali diversifikacija ANTANO MOCKAUS ASOCIACIJOJE yra sėkminga. Šiuo atveju tai buvo sėkminga augimo ir adaptacijos prie pasikeitusių išorinių sąlygų, užtikrinanti sėkmingą tolesnį gyvavimą bei pelną. (pagal Ginevičių R.).

2. Organizacijos kompetencija didina galimybę įmonei sėkmingai augti net ir globalizacijos ir didelių rinkos pokyčių sąlygomis.

3. Vaikų taksi paslauga didina pačios paslaugos ir kartu bendrai įmonės žinomumą, kas didina ir ugdymo paslaugų klientų srautą, taigi sukuria didesnes darbo apimtis, didesnes pajamas, augantį pelną ir daugiau stabilumo įmonei išsilaikyti ir augti esamoje nestabilioje rinkoje.

4. Vaikų taksi paslauga turi daug privalumų, lyginant su paprastu taksi Vilniaus mieste. Privalumai, kurių negali įgyti visi miesto vairuotojai, nes jų yra darbas vairuoti, o ne ugdyti vaikus.

5. Tai, kad vaikų taksi paslaugos vykdytojai yra ugdymo specialistai, suteikia saugumo jausmą tėvams, tam teikiama labai didelė reikšmė.

6. Vaikų taksi paslaugos potencialiausi vartotojai yra įmonių savininkai, vadovai, turintys aukštąjį išsilavinimą, negalintys daug laiko per dieną skirti vaikų ugdymui, mieliau pasikliaunantys brangesne, bet profesionalia, patikima paslauga.

7. Turėti tik vieną verslo sritį, valdyti vieną verslo vienetą tampa nepaprastai rizikinga, nes bet kada įvykęs pasaulinis virsmas, turintis įtakos būtent šiai sričiai, gali akimirksniu nuvesti įmonę iki bankroto. Taigi būtina apsidrausti ir turėti ne vieną sirtį – t.y. svarbu įmonei diversifikuotis. Kelios veiklos iškart rizika mažesnė ir galimybė išlyginti sezoniškumo ir kitus nuostolius yra labai didelė, taip pat puiki proga didinti rinkos dalį.

8. Kiekvienai įmonei svarbu atidžiai valdyti savo internetines svetaines ir darbui su jomis skirti labai daug laiko, nes tai vis didesnę dalį klientų atvedantis įrankis ir kelias. Dauguma įmonių gauna gana didelę dalį pajamų per internetinę svetainę – kai vartotojas gali susiformuoti užsakymą pats ar pan. Kitas lėšų šaltinis – interneto svetainėje kitų įmonių talpinamos reklamos.

9. Tik nuolat tiriant rinką, galima spėti į globalizacijos traukinį ir adekvačiai esamai tos valandos situacijai, reaguoti ir keisti savo išorinius ir vidinius įmonės veiksmus.

10. Tik įvairiausiai tyrimai gali parodyti realią situaciją ir padėti priimti pagrįstesnius sprendimus.

11. Tiriama vaikų taksi paslauga turi dideles perspektyvas augti, išsiaiškintas esamas poreikis, toliau reikia didinti žinomumą ir kurti dar aiškesnę konkurencinį pranašumą – laikytis konkuruojančios pozicijos.

12. Tirta paslauga yra unikali ir sunkiai nukopijuojama, nes remiasi aukšta darbuotojų kompetencija – tai sudaro sudėtingas sąlygas į rinką įeiti lygiaverčiams konkurentams.

13. ANTANO MOCKAUS ASOCIACIJOS veiklos, vykdant trijų metų strategijos planą, perspektyvos yra labia geros ir tikėtina įmonė padidins pakankamai savo rinkos dalį, kad galėtų stabiliai augti.

14. Artimiausia vaikų taksi paslaugai yra įprasto taksi paslauga, kuri nėra iš tolo neprilygsta minėtai paslaugai ir jos kokybei, pozicijai rinkoje. Galima įvertinti taksi paslaugą – kaip masinio vartojimo produktą, o vaikų taksi paslaugą kaip exclusive A klasės produktą.

15. ANTANO MOCKAUS ASOCIACIJOS teikiamos paslaugos yra naudingos ir reikalingos visuomenei, sprendžią svarbias problemas, esamoje socialinėje situacijoje, papildomas finansavimas iš projektų gali būti puiki galimybė sudaryti sąlygas didesniai vaikų auginančių šeimų kiekiui teikti paslaugas ir mažesnėmis kainomis ir didinti žinomumą.

Literatūra

1. Bitinas, B. (1998). Ugdymo tyrimų metodologija. Vilnius: Jošara.
2. Haksever, C., Render, B. ir kt. (2000). Service Management and Operations. London.
3. Kardelis, K. (2002). Mokslinių tyrimų metodologija ir metodai. Vadovėlis. Kaunas: Judex.
4. Kindurys, V. (2003). Paslaugų marketingas. Vilnius: Lietuvos sporto informacijos centras.
5. Krathwohl, D. (1993). Methods of Educational and Social Science Research: An Integrated Approach. N.Y. Prieiga per internetą: www.socmin.lt (žiūrėta 2008 06 01, 2009 04 03).
6. Lietuvos statistikos departamentas. Prieiga per internetą: www.std.lt (2009 04 03).
7. Vengrauskas, P. V., Langvinienė, N. (2004). Projektavimo paslaugų tyrimo metodologija ir jų plėtra. Kaunas: Technologija.
8. Waters, D. (2006). Operations strategy. London.

Straipsnį recenzavo: doc. dr. Zina Gineitienė (VU)

Kristina MOCKUTĖ-STANKEVIČIENĖ, Ana KITKOVSKA

**CHILDREN – TAXI SERVICE IN CHANGING LITHUANIAN SOCIAL ENVIRONMENT:
DEMAND, TOPICALITY AND EVALUATION**

Summary

This article analyzes children-taxi service in changing Lithuanian social environment considering all information got from research and telling about social changes. There where made special research in order to evaluate the universality of children-taxi service. Children-taxi service, the only one service of such format, appeared not long ago as a result of diversification of all services, that company, which's main activity, is children's education and family training. This service is intended to solve a part of family's specific problems. There were held research of market to understand the actuality of service. The service that we analyze gives possibility to combine job and family.

This article is prepared with reference to scientific research work, which analyses children-taxi service market of ANTANO MOCKAUS ASOCIATION, summarizing results and giving guidelines. The purpose is to evaluate how successfully company's activities diversification was made.

Horizontal diversification made in ANTANO MOCKAUS ASOCIATION services generally was successful. In this case it was successful evolution and adaptation to external changed situation, warranting successful further existence and benefit (according to R. Ginevičius).