

Nuosavas verslas: kodėl, kada, kaip

I modulis: 5 ir 6 paskaitos

Turinys

1.	Kodėl pradėti verslą.....	2
2.	Lietuviai ir verslas	3
2.1	Baimė ir įsitikinimai	4
2.2	Per kiek laiko apsisprendžiama imtis verslo	4
2.3	Kodėl atidėliojama imtis verslo	5
2.4	Moterys ir verslas	6
2.5	Idėjos, kaip užsidirbti iš savo hobio	8
3.	Kaip pradėti: verslo idėjos	11
4.	Emigrantų verslai Lietuvoje	14
5.	Makroekonomika ir verslas	16

1. Kodėl pradėti verslą

Daugelis svajoja apie savo verslą, tačiau įkurti įmonę drįsta tik vienetai. Kodėl verta būti drąsiems ir imtis savo verslo? Tam yra daugybė ekonominių ir asmeninių priežasčių. Be to, dažnai tai yra puiki proga atskleisti savo verslumą, parodyti žinias ir įgyvendinti svajonę būti nepriklausomam.

Pradedant savo verslą svarbu turėti aiškią viziją ir tikslą. Taip pat būtina suprasti ir apgalvoti galimą riziką. Savas verslas negarantuoja, kad galėsite nuo pirmųjų dienų džiaugtis puikiais rezultatais. Visgi bandyti tikrai verta, ypač jei esate nepatenkinti savo dabartiniu darbu.

Pateikiame septynias svarias priežastis, kodėl verta išdrįsti pradėti savo verslą.

1. Susiklosčiusios aplinkybės. [Pradėti savo verslą](#) dažnai ryžtasi netekę darbo ar ilgai savęs realizuoti negalintys žmonės. Iš pirmo žvilgsnio šie motyvai gal ir neatrodo svarbūs, tačiau jie labai dažni. Jei netekę darbo nuspręsite imtis savo verslo, kreipkitės į kompetentingus konsultantus ar ekspertus. Pasinaudoję jų patarimais, galėsite aiškiau apibrėžti lūkesčius, įvertinti savo gebėjimus ir kitus privalumus. Iš jų galite sužinoti apie pradedantiesiems verslininkams organizuojamus kursus ir tai, kas yra būtina [norint įkurti savo įmonę](#). Internetas – dar vienas šaltinis, kur galima rasti daug informacijos apie verslumą ir tai skatinančius renginius.

Jei aiškiai žinote, kokios veiklos norite imtis, prašykite nepriklausomų ekspertų įvertinti ir jūsų verslo idėją. Tikėtina, kad pasitarę su specialistais turėsite daugiau galimybių sukurti [sėkmingą verslą](#).

2. Svajonių darbas. Noras pabėgti nuo įprastos samdomo darbuotojo rutinos – labai dažna priežastis, kodėl žmonės nusprendžia kurti savo įmones ir tapti verslininkais. Juos vilioja troškimas būti visiškai nepriklausomiems, įgyti absoliučią veiksmų ir sprendimų priėmimo laisvę. Vieni svajoja apie dinamišką, universalų verslą, kad kasdien būtų daug įdomių iššūkių ir naujovių, o kiti trokšta ramios ir romantiškos kasdienybės, todėl nusprendžia atidaryti kavinę.

Darbas – svarbi kiekvieno gyvenimo dalis. Darbe praleidžiame didelę dalį savo laiko, todėl svarbu, kad darbas teiktų malonumą ir pasitenkinimą. Būtina suprasti, kad net nepriklausomiems verslininkams neretai tenka daryti ne pačius įdomiausius darbus, todėl išsvajotas verslas iš tiesų gali būti ne toks nuostabus, kaip vylėtės. Tačiau ilginiui jis jums gali teikti daugiau džiaugsmo negu nemėgiamas darbas.

3. Finansinė nepriklausomybė. Visais laikais įmonių savininkai buvo laikomi turtingais žmonėmis. Visgi iš tikrųjų verslininkų pajamos ir turtas labai skiriasi. Nepaisant to, finansinė nepriklausomybė yra svari priežastis [tapti verslininku](#). Samdomo darbuotojo atlyginimą nustato kiti – vadovai, savininkai. Vidutinį įvairių profesijų atstovų darbo užmokestis dažnai priklauso nuo rinkos sąlygų.

Jei pats sau esate vadovas, atlyginimą galite kelti savo nuožiūra, atsižvelgę į darbo našumą, klientų skaičiaus augimą ir verslo plėtrą. Tačiau nepamirškite to, kad jums teks mokėti mokesčius, jūsų gaunamos pajamos ir pelnas gali svyruoti, o nutikus nenumatytiems atvejams algas gali tekti mokėti iš savo kišenės.

4. Įgyvendinamos puikios idėjos. Kiekvienas pradedantis verslą verslininkas turėtų būti apsvarstęs savo verslo idėją. Jei minčių trūksta, iš pradžių [įdomių verslo idėjų](#) galima pasisemti iš generuojančių idėjas konsultantų ar ekspertų. Dažnai jie siūlo retus produktus ar paslaugas, kurios ne visada turi didelę paklausą.

Jei aiškiai žinote, ko norite imtis, naudinga savo verslo idėją patikrinti. Tą galite padaryti visiškai paprastomis priemonėmis – tiesiog papasakokite apie savo verslo planą draugams ir užduokite jiems paprastą klausimą: ar jie pirktų šią paslaugą ar prekę? Dar geriau, kad idėją tikrintumėte klausdami nepažįstamų žmonių, kurie, tikėtina, atvirai pasakys, ką galvoja apie jūsų produktą ar paslaugą.

5. Pats sau viršininkas. Daugelį pradedančių verslininkų mano, kad, pradėję savo verslą, jie išvengs nuolatinio stebėjimo, reguliavimo, iš jų niekas nereikalaus ataskaitų. Visgi įmonės vadovas ne tik gali laisvai planuoti, kelti pačius įvairiausius tikslus ir savarankiškai priimti sprendimus. Tai ir didžiulė pareiga, atsakomybė. Kartais būtina peržvelgti savo darbus ir juos įvertinti. Tinkamiausių savo verslo testavimo būdų paieškos gali užsitęsti, tačiau anksčiau ar vėliau jums tai pavyks.

6. Nešvaistomas laikas. Daugeliui samdomų darbuotojų dažnai tenka važinėti į komandiruotes. Tvarkydami darbo reikalus, jie dienas ar net savaites praleidžia toli nuo namų. Sugaištama daug laiko, išievojama nemažai degalų, o pats keliavimas neretai sukelia stresą. Norėdami viso to išvengti ir dirbti namuose, kai kurie ryžtasi pradėti savo verslą.

Puiku, jei savo naują veiklą galite kontroliuoti internetu. Taip sutaupysite daug laiko. Jei jūsų kuriamas verslas būtų toks, kad tektų dažnai susitikti su klientais ir verslo partneriais, kruopščiai apgalvokite, kur įkurti savo biurą, ir apsvarstykite visas veiklos galimybes.

7. Daugiau laiko šeimai. Turėdami savo verslą, kažin ar dirbsite nuo 8 ryto iki 17 valandos vakaro. Verslininkų darbo valandos nėra griežtai nustatytos, todėl jiems yra lengviau suderinti darbą, pomėgius ir šeimos gyvenimą.

Visgi turėkite omenyje, kad tik pradėjus savo verslą laiko šeimai ir pomėgiams gali būti labai mažai. Efektyvus laiko planavimas – dar viena problema, su kuria dažnai susiduria iki tol samdomą darbą dirbę žmonės. Ne kiekvienas gali lengvai išmokti pats planuoti ir reguliuoti savo laiką ir darbus.

2. Lietuviai ir verslas

Verslininkais norėtų būti beveik trečdalis apklaustų lietuvių – 26 proc. apklaustųjų tvirtino, kad veikiausiai rinktųsi tokį veiklos kelią, o 5 proc. tuo yra visiškai tikri. Tiesa, kas antras įsitikinęs, kad tapti verslininku jam nelemta. Tai parodė SEB banko užsakymu atliktas visuomenės nuomonės tyrimas.

„Verslumas ir naujo verslo kūrimas labai svarbus šalies ekonomikai, todėl būtina nustatyti, kokios dažniausios kliūtys, trukdančios atsirasti naujam verslui. Deja, dažnai pirmoji kliūtis kyla mūsų galvose – dėl įsitikinimų, galbūt nesėkmingos ankstesnės patirties. Įdomu, kad daug apklaustų žmonių – kas penktas – turėjo sugalvoję idėjų, tačiau taip ir nesiėmė jų realizuoti“, – sako Vaidas Žagūnis, SEB banko valdybos narys, Mažmeninės bankininkystės tarnybos vadovas.

Lietuviai nori pasikelti pragyvenimo lygį. Minėto SEB tyrimo duomenimis, dažniausiai imtis savo verslo per šiuos pastaruosius trejus metus lietuviai nusprendė norėdami gauti daugiau pajamų ir pagerinti pragyvenimo lygį. Taip atsakė daugiau negu trečdalis (37 proc.) jaunų įmonių savininkų. Trečdalis (33 proc.) tiesiog norėjo dirbti sau. Įdomu, kad 6 proc. jaunų verslų atsirado po to, kai jų savininkai prarado darbą ir turėjo nuspręsti, kuo toliau verstis.

Panaši situacija ir Latvijoje, o Estijoje žmonės dažniau savo verslo norėjo, kad būtų patys sau vadovai (29 proc. respondentų), o ne kad pasigerintų pragyvenimo lygį (26 proc.). Beveik kas dešimtas estas savo verslą įkūrė

norėdamas turėti laisvą darbo grafiką. Laisvas grafikas mažiausiai aktualus buvo lietuviams – tik 1 proc. respondentų atsakė, kad tai buvo svarbi priežastis pradėti savo verslą.

Jaunų įmonių apklausą SEB bankas atliko antrą kartą, joje dalyvavo apie 1 500 Lietuvos, Latvijos ir Estijos įmonių. Apklausos duomenimis, 25 proc. Lietuvos įmonių verčiasi mažmenine prekyba, 15 proc. teikia paslaugas, 11 proc. veikia statybų sektoriuje.

2.1 Baimė ir įsitikinimai

SEB tyrimas atskleidė, kad nuo pasiryžimo įgyvendinti savo verslo idėją žmonės labiausiai atbaido įgūdžių trūkumas – taip atsakė daugiau negu trečdalis (36 proc.) žmonių, kada nors svarsčiusių turėti savo verslą. Panašiai tiek jų (35 proc.) kaip pagrindinę kliūtį nurodo ir tai, jog neturi pradinio kapitalo. Baimė rizikuoti, patirti nesėkmę ar gauti nepastovias pajamas taip pat yra viena svarbiausių priežasčių, atgrasanti žmones nuo ketinimų [imtis verslo](#), – baimė rizikuoti nurodo kas ketvirtas, o finansinio nestabilumo baimę – kas penktas žmogus, galvojęs apie nuosavą verslą.

Nerimą žmonėms kelia ir galima per didelė mokesčių našta ar ekonominė šalies, pasaulio padėtis – taip mano atitinkamai trečdalis (33 proc.) ir penktadalis (20 proc.) apklaustųjų. Beveik kas penktas apklaustasis imtis verslo nesiryžta ir dėl biurokratijos bei sudėtingų verslo steigimo reikalavimų. Kai kurie žmonės prisipažino paprasčiausiai stingantys motyvacijos ar laiko, bijantys, kad verslas turės neigiamą įtaką jų asmeniniam gyvenimui. Savo verslo nori, bet savimi nepasitiki vienas iš dešimties žmonių – mano, kad neturi verslininkui būdingų savybių, arba juos stabdo artimųjų nepasitikėjimas.

Į įvairų verslą investuojančios bendrovės „Verslo angelų fondas I“ partneris Arvydas Strumskis mano, kad visi žmonės gimsta verslūs, todėl nereikėtų pasiduoti išankstiniams nusistatymams, jog būti verslininku lemta ar nelemta. „Juk vaikai visada sugeba gauti, ko nori, t. y. savotiškai prekiauja nuo mažų dienų. Laikui bėgant mes išmokstame (arba greičiau mus išmoko), kad daugelis dalykų yra sudėtingi, neįmanomi ar kad tiesiog labai daug kliūčių gyvenime. Deja, dažnai žmonės, kuriems gyvenime nepasisėkė, tampa pagrindiniais konsultantais, patariančiais daryti taip, kaip daro kiti, o ne siekti savo tikslų. Taigi, mano manymu, savęs ribojimas, savo galimybių ignoravimas yra išmokstama savybė“, – įsitikinęs A. Strumskis.

SEB užsakymu Lietuvos gyventojų apklausą atliko bendrovė „Spinter tyrimai“. Jos metu apklausti 1 005 respondentai: 101 turintis savo verslą ir 904 neturintys jo. Apklausa reprezentuoja visą šalies teritoriją, apklausoje dalyvavo 18–75 metų gyventojai.

Šaltinis: [https://www.seb.lt/infobankas/kuriantiems-versla/kas-antras-lietuvis-isitikines-kad-jam-nelemta-tapti-verslininku?field_category_tid\[0\]=886&date_filter\[value\]\[year\]=2018&date_filter\[value\]\[month\]=0](https://www.seb.lt/infobankas/kuriantiems-versla/kas-antras-lietuvis-isitikines-kad-jam-nelemta-tapti-verslininku?field_category_tid[0]=886&date_filter[value][year]=2018&date_filter[value][month]=0) 2018-01-24

© Štefan Štefančík, Unsplash

2.2 Per kiek laiko apsisprendžiama imtis verslo

Nuo minties apie [savo verslą](#) iki pasiryžimo juo užsiimti dažniausiai trunka mažiau negu metus – tai atskleidė SEB banko užsakymu atliktas visuomenės nuomonės tyrimas. Kas ketvirtas savo verslą turintis lietuvis prisipažino dirbti sau apsisprendęs trumpiau nei per metus, kas trečias – kiek ilgiau, per dvejus ar trejus metus.

Ilgiau nei trejus metus delsė mažuma – 7 proc. apklaustųjų, tačiau kas penktas, turintis savo verslą, negalėjo konkrečiai pasakyti, per kiek laiko nuo minčių buvo pereita prie konkrečių veiksmų. „Faktas, kad negana turėti verslo idėją, net jei ji iš pirmo žvilgsnio atrodo geniali ir aktuali didelei daliai visuomenės. Verslą kuriantis žmogus turi pasverti įvairius dalykus: ar turės lėšų verslui pradėti, ar galės pragyventi, kol verslas duos pakankamas pajamas, kaip sukaups lėšų rezervą, kad kartais patiriama mažesnė finansinė grąža ar reikiamos investicijos smarkiai nebaugintų“, – sako Vaidas Žagūnis, SEB banko valdybos narys, Mažmeninės bankininkystės tarnybos vadovas.

Anot jo, būsimiems verslininkams į karjeros pokyčius reikia investuoti gana daug laiko: išanalizuoti rinką, apgalvoti verslo rizikas ir veiksmų planą visiems scenarijams, išsiaiškinti verslo steigimo ypatumus ir t. t. O, SEB tyrimo duomenimis, dvejonės imtis verslo paskatinti gali net ir toks dalykas kaip artimųjų nepasitikėjimas – apie tai užsiminė 10 proc. tyrime apklaustų žmonių, kurie kada nors svarstė apie savo verslą, bet taip ir nepradėjo.

Žmonės, kurie jau turi verslą arba kada nors svarstė tapti verslininkais, prisipažino, kad juos labiausiai viliojo mintys apie nepriklausomybę nuo darbdavio ir galimybė uždirbti daugiau (taip tvirtino atitinkamai 47 ir 44 proc. respondentų). Daugmaž kas trečias iš jų paminėjo norą įgyvendinti savo sumanymus (39 proc.), turėti lankstų darbo grafiką (33 proc.) ar gauti papildomų pajamų (31 proc.). Kas penktas žmogus prisipažino svajojęs pasiekti aukštesnį pragyvenimo lygį. Įdomu, kad verslas kaip galimybė užsidirbti gerokai daugiau labiau domino vyrus, o moterys apie verslą dažniau galvojo kaip apie būdą papildomai prisidurti prie dabartinių pajamų. Tiesa, toks dalykas kaip garbė vadintis verslininku praktiškus lietuvius žavėjo mažiausiai – tai paminėjo vos 7 proc. apklaustų žmonių.

Pasak verslininko ir investuotojo Iljos Laurso, šiandien apsisprendimą [kurti verslą](#) ir jo kūrimą gerokai palengvina interneto galimybės. „Ketinantis imtis savo verslo žmonės gali internete rasti daugybę nemokamų ar nebrangių priemonių, mokomosios vaizdo medžiagos, skatinančios kurti verslo idėjas, padedančių įvertinti kuriamo produkto ar paslaugos patrauklumą investuotojams, organizuoti pardavimus, pristatyti savo idėjas potencialiems pirkėjams, planuoti užduotis ir jas valdyti. Taip pat jie gali konsultuotis nuotoliniu būdu, pavyzdžiui, su valstybinėmis įstaigomis, verslo angelais ir t. t.“, – teigia I. Laursas.

Taip pat, anot jo, išganingos startuoliams ir jaunam verslui tampa Lietuvoje atsirandančios erdvės, kuriose jie gali naudotis patogia darbo vietų infrastruktūra, susitikimų kambariais ir dalintis patirtimi ar kurti bendrus projektus. Šiemet atidaromas [SEB inovacijų centras](#) tam irgi bus skirtas. Tokios erdvės startuoliams padeda sumažinti verslui reikalingas išlaidas ir greičiau įgyvendinti ambicingus inovatyvius projektus.

SEB užsakymu reprezentatyvią Lietuvos gyventojų apklausą atliko bendrovė „Spinter tyrimai“. Jos metu apklausti 1 005 respondentai: 101 turintis savo verslą ir 904 neturintys jo 18–75 metų gyventojai iš įvairių šalies vietų.

Šaltinis: [https://www.seb.lt/infobankas/kuriantiems-versla/kiek-laiko-apsisprendziama-imitis-verslo?field_category_tid\[0\]=886&date_filter\[value\]\[year\]=2018&date_filter\[value\]\[month\]=0](https://www.seb.lt/infobankas/kuriantiems-versla/kiek-laiko-apsisprendziama-imitis-verslo?field_category_tid[0]=886&date_filter[value][year]=2018&date_filter[value][month]=0) 2018-02-05

© rawpixel.com, Unsplash

2.3 Kodėl atidėliojama imtis verslo

Lietuviai labiausiai linkę atidėlioti apsilankymą pas gydytoją, žadintuvo skambutį ir sportą. Apsilankyti pas gydytoją nori, bet atidėlioja beveik kas antras (44 proc.), o prisiversti laiku atsikelti ar nueiti pasportuoti – kas trečias apklaustasis (atitinkamai 34 ir 31 proc. respondentų). Tarp atidėliojamų dalykų lietuviai mini ir pasiryžimą imtis verslo. Tai atskleidė SEB banko užsakymu atliktas visuomenės nuomonės tyrimas.

Vienas iš dešimties (15 proc.) apklaustųjų prisipažino, kad norėtų imtis verslo, bet šį sprendimą vis nukelia vėlesniam laikui. Tiek pat žmonių vilkina ir sprendimą mokytis bei kelti kvalifikaciją.

„Norint keisti darbą, pradėti verslą ar papildomas studijas, reikia pakeisti nusistovėjusią gyvenimo tvarką. Tai baugina ir, savaime suprantama, stabdo mus nuo noro veikti. Manau, geriausia įsivaizduoti save dabar ir ateityje, kokie norėtume būti, – pastarasis paveikslas gali tapti svariu motyvu imtis veiksmų. Tuomet reikia išsikelti aiškų tikslą, išskaidyti užduotis ir imtis pirmosios – tai jau pokyčių pradžia“, – mano Vaidas Žagūnis, SEB banko valdybos narys, Mažmeninės bankininkystės tarnybos vadovas.

Anot jo, pradėjus domėtis verslo galimybėmis, galima surasti nemažai pakonsultuoti galinčių žmonių ar bendraminčių, kurie padėtų paspartinti verslo steigimą.

Panašiai mano ir bendrovės „Verslo angelų fondas I“ partneris Arvydas Strumskis: „Svajonės yra gerai, tačiau tik veiksmai duoda rezultatų. Dažnai matome sėkmingus verslininkus, turtingus žmones, kuriems gyvenime labai sekasi, tačiau juos pastebime tik tada, kai jiems jau būna pasisekę. Sėkmė – tai ilgo darbo rezultatas. Tiesiog reikia pradėti.“

Pasak A. Strumskio, pokyčius stabdanti baimė yra natūrali, prigimties dalis, kurią galima arba ignoruoti, arba priimti: „Šį jausmą tereikia paversti rizikos vertinimo ir valdymo procesu“.

Gera žinia svajojantiems apie savo verslą yra ta, kad žmonės, kurie užsiima savo verslu ir yra patys sau šeimininkai, gali dažniau atidėlioti žadintuvo skambutį. Būtent tai dažniau minėjo tie tyrimo respondentai, kurie turi verslą ir valdo savo laiką (44 proc.).

Tarp labiausiai atidėliojamų dalykų žmonės nurodė ir buitines tvarkymą – tai paminėjo kas trečias respondentas, daugiausia 18–25 metų jaunimas. Poilsį ir keliones atidėlioja atitinkamai kas ketvirtas ir kas penktas žmogus. Sprendimą keliauti dažniausiai atideda vyresnio amžiaus (nuo 46 metų) gyventojai.

Gyventojų tyrimas taip pat parodė, kad žengti pirmąjį žingsnį kuriant savo verslą žmonės labiausiai paskatintų finansinė parama, šeimos ir draugų paskatinimas, papildomos žinios, profesionalų konsultacijos ir praktinė pagalba.

SEB užsakytu reprezentatyvią Lietuvos gyventojų apklausą atlikto bendrovė „Spinter tyrimai“. Apklausti 1 005 respondentai: 101 turintis savo verslą ir 904 neturintis jo 18–75 metų gyventojai iš įvairių šalies vietų.

Šaltinis: [https://www.seb.lt/infobankas/kuriantiems-versla/atideliuoja-ne-tik-apsilankyma-pas-gydytoja-bet-ir-nuosavo-verslo?field_category_tid\[0\]=886&date_filter\[value\]\[year\]=2018&date_filter\[value\]\[month\]=0](https://www.seb.lt/infobankas/kuriantiems-versla/atideliuoja-ne-tik-apsilankyma-pas-gydytoja-bet-ir-nuosavo-verslo?field_category_tid[0]=886&date_filter[value][year]=2018&date_filter[value][month]=0)

2018-03-02 © Bench Accounting, Unsplash

2.4 Moterys ir verslas

Verslių moterų Lietuvoje pavyzdžiai – įkvepiantys. Gebėjimas derinti karjerą ir asmeninį gyvenimą, kartu įveikti ir nelengvus kasdienes iššūkius darbe – rodo, kad joms nieko nėra neįmanomo. Verslių moterų pavyzdžiai rodo, kad sėkmė nebūtinai ateina iškart, kad ištikus nesėkmei atveju būtina bandyti dar ir dar kartą, o įvertinimas ir pripažinimas anksčiau ar vėliau, bet tikrai ateis.

Atotrūkis tarp norų ir galimybių. Tyrimo „Amway Global Entrepreneurship Report 2016“ duomenimis, lietuviams būdingas itin didelis noras kurti verslą – 78 proc. jų norėtų pradėti verslą (latvių – 49 proc., estų – 49

proc.), tačiau paradoksalu, kad jie ne itin pasitiki savo galimybėmis ir gebėjimais tai daryti – tik 42 proc. lietuvių mano, kad turi reikiamus gebėjimus, būtinus kuriant verslą.

Šis ir panašūs tyrimai rodo, kad lietuvių norai ir galimybės dažnai skiriasi. Vis dar mažai žmonių iš tikrųjų ryžtasi kurti verslą ar bent jau įsivaizduoja, kad tai gali būti reali galimybė. Šis atotrūkis yra dar akivaizdesnis moterų atžvilgiu. Pavyzdžiui, to paties tyrimo duomenimis, 78 proc. moterų Lietuvoje norėtų turėti verslą, tačiau tik 35 proc. mano, kad turi tam reikiamų gebėjimų ir lėšų .

„Lietuvos moterys labiau bijo nesėkmės negu vyrai. Dažnai argumentai, kodėl nepradedama kurti verslo, yra nesėkmės baimė, rizikos netolerancija, nepasitikėjimas savo jėgomis, žinių ir įgūdžių trūkumas“, – pastebi dėstytoja ir verslumo ekspertė Austė Kiškienė ir priduria, kad pradėti verslą gali atbaidyti ir išorinės kliūtys – biurokratija, mokestinė ir administracinė našta.

„Lietuvos moterys išsiskiria optimizmu kuriant savo verslą. Lietuvos moterys, palyginti su viso pasaulio ar Europos Sąjungos moterimis, išsiskiria ir pasitikėjimu savo jėgomis, jei kalbama apie klientų paiešką“, – pastebi verslumo ekspertė.

Labiau nori saugumo jausmo. Lena Sokolovska, lietuviškos kosmetikos prekės ženklo „Uoga Uoga“ įkūrėjos teigimu, priežastis, kodėl moterys rečiau imasi verslo, gali būti ir ta, kad jos labiau siekia saugumo jausmo.

„Verslas visada yra susijęs su didesne rizika ir nestabilumu. Gal todėl nemaža dalis moterų verslo imasi tada, kai išeina motinystės atostogų, nes tuo metu jos dažnai turi stabilias pajamas – gauna fiksuotą išmoką ir žino tiksliai, kad tas laikas yra saugesnis rizikuoti“, – teigia L. Sokolovska, kuriai pavyko sukurti sėkmingą ir populiarų prekės ženklą.

Ji priduria, kad moterys dažniau imasi tokio verslo, kuris gimsta iš asmeninių poreikių ir pomėgių. Būtent poreikis realizuoti save L. Sokolovską ir paskatino imtis verslo.

„Palikusi finansų analitikės darbą turėjau laisvo laiko, ieškojau savęs ir bandžiau atrasti, ką daryti toliau. Pradėjau domėtis natūralia kosmetika. Kurti verslo neplanavau, bet taip susiklostė savaime, kad tiesiog radau savo nišą“, – savo istorija dalijasi L. Sokolovska.

Verslininkė prieš tai turėjo prestižinį, gerai mokamą darbą finansų sektoriuje, todėl artimiesiems ir draugams sprendimas viską mesti neatrodė racionalus.

„Bet po truputį viskas keitėsi, palaikymo sulaukėme, artimiesiems patiko tai, ką darome, manau, jie pradėjo tikėti, kad iš to gali išeiti kažkas didesnio, negu jie įsivaizdavo“, – pasakoja „Uoga Uoga“ įkūrėja.

Pasak jos, kiekvienai pradedančiai verslą moteriai reikia pasitikėjimo savimi, tikėjimo kuriamu produktu ar paslauga bei gebėjimo skirstyti darbus. „Nereikia galvoti, kad tik aš viena galiu viską padaryti – yra dalykų, kuriuos kiti gali padaryti dar geriau. Tiesiog reikia išmokti pasitikėti ir atrasti tuos tinkamiausius žmones, su kuriais galima kartu pasiekti verslo sėkmę“.

Kurdama verslą nesivadovavo taisyklėmis. Dar viena mitų griovėja – penkių vaikų mama dr. Alisa Miniotaitė, kuri kartu yra ir sėkminga vadovavimo ir lyderystės ekspertė, organizacinių sprendimų bendrovės „Alisa Management Laboratory“ įkūrėja, Baltijos šalių ICC ugdančioji vadovė. Kas šią veiklią moterį paskatino imtis verslo?

„Idėja imtis verslo gimė labai organiškai – augau laisvoje, kūrybiškoje aplinkoje, todėl nebuvo taisyklių, kaip turi būti“, – pasakoja A. Miniotaitė. Pasak veiklios moters, supratusi, kad nori dalyvauti priimant sprendimus, kad jai reikia iššūkių kasdieniame darbe, tiesiog ėmė ir įkūrė verslą.

„Jaučiau, kad tikrai galiu, ir drąsiai pradėjau verslą. Jeigu žmogus labai paiso aplinkinių nuomonės, jam nereikia imtis verslo. Juk verslininkas yra savarankiškai priimantis sprendimus žmogus“, – pasakoja verslininkė.

A. Miniotaitė prisimena, kad pirmaisiais metais buvo juodas darbas, o ir pajamos – kuklios, todėl jaunajai verslininkai labai pravertė stabili motinystės pašalpa. Vis tik nuolatinis noras siekti daugiau, iššūkių nebijojimas ir suvokimas, kad versle nebus jokios komforto zonos, padėjo moteriai sėkmingai įsitvirtinti verslo pasaulyje.

A. Miniotaitė įsitikinusi, kad drąsa ir tikėjimas savimi yra būtini verslą ketinančioms pradėti moterims. „Bus tikrai sunkių akimirų, kada gali pasijusti neįvertinta ar sulaukti nemalonios reakcijos iš konkurentų, tačiau įvertinimas anksčiau ar vėliau tikrai ateis“, – teigia verslininkė.

Šaltinis: [https://www.seb.lt/infobankas/kuriantiems-versla/veikliu-moteru-istorijos-pasitikincios-savimi-ir-kuriantios-sekmingus?field_category_tid\[0\]=886&date_filter\[value\]\[year\]=2018&date_filter\[value\]\[month\]=0](https://www.seb.lt/infobankas/kuriantiems-versla/veikliu-moteru-istorijos-pasitikincios-savimi-ir-kuriantios-sekmingus?field_category_tid[0]=886&date_filter[value][year]=2018&date_filter[value][month]=0)
2018-03-08

2.5 Idėjos, kaip užsidirbti iš savo hobia

SEB banko jaunų įmonių Baltijos šalyse tyrimas atskleidė, kad Lietuvoje vienas iš dešimties verslų, kurie buvo pradėti per pastaruosius trejus metus, gimė iš pomėgio. Tiesa, Estijoje tokių jaunų įmonių, atsiradusių iš hobia, net ketvirtadalis (25 proc.).

„Pradedant verslą iš pomėgio yra daug privalumų – žmogus gana gerai išmano atitinkamą rinką, specifinius techninius dalykus, klientų poreikius, žino naujoves ir jomis domisi. Vis tik reikia turėti omeny, kad verslas, nepriklausomai nuo jo atsiradimo priežasties, reikalauja didelio vadybinio darbo, kantrybės ir drausmės. Todėl tiems, kas planuoja pradėti verslą iš hobia, reikėtų pagalvoti, ar jie norės, kad pomėgis taptų gana sudėtingu darbu, įskaitant daugybės įsipareigojimų vykdymą“, – pastebi SEB banko valdybos narys, Mažmeninės bankininkystės tarnybos direktorius Vaidas Žagūnis. Anot jo, neužtenka vien puikiai išmanyti dabartinius klientų poreikius – kiekvienas verslas turi būti pasiruošęs tobulėti ir diegti inovacijas, užmegzti vertingas partnerystes.

Gera idėja – tik nedidelė dalis sėkmės. Kad verslo idėja yra tik mažmožis, o verslo kūrimo kelias būna gana duobėtas, patvirtina įmonės „Parkis“ vadovas Bronius Rauba. Su dviračių hobia susietą verslą – stilingų mechanizuotų dviračių stovų gamybą – praėjusiais metais pradėjęs vilnietis sako, kad verslo idėja gimė visiškai atsitiktinai – dviračius mėgstanti jo šeima bute neturėjo vietos, kur patogiai sutalpinti dviračius. „Balkonas – vos keturių kvadratinį metrų. Ieškojau internete sprendimų, tačiau tinkamų neradau. Galiausiai pats nusprendžiau sukurti mechanizmą, kuris ne tik padėtų sutaupyti vietos, bet ir būtų patogus naudoti, leistų pastatyti dviratį nenaudojant fizinės jėgos ir elektros energijos“, – apie idėją, tapusią tarptautiniu verslu ir paklausių tarp dviratininkų jau 27-iose šalyse, pasakojo B. Rauba. Anot jo, verslo pradžia ieškant partnerių gamintojų ir pritraukiant investicijas buvo gana sunki. Šiuo metu didžiausias iššūkis jaunai įmonei, kaip pasiekti potencialius klientus visame pasaulyje, kad jie susidomėtų siūloma preke.

Kitos jaunos įmonės „Kūno kultūra“, tiekiančios subalansuotą maistą biurams ir švenčių rengėjams, savininkas Mykolas Lepeška taip pat pritaria, kad verslo pradžia ir jo įsukimas yra sunkus uždavinys. „Pritariu sakantiems, kad jei būtų žinoję iš anksto, kas laukia, būtų dar gerai pagalvoję, ar nori tuo užsiimti“, – šypsodamasis sako

verslininkas. Pasak jo, didžiausi iššūkiai buvo verslo finansavimas ir užsakymų gavimas. Nors vyras turėjo didelį kontaktų tinklą ir maistu domėjosi nuo vaikystės, to neužteko verslui įsukti. „Verslo idėja gimė prieš trejus metus, bet tik po poros metų rimtos veiklos jau prekės ženklas tampa atpažįstamas ir pageidaujamas“, – teigia M. Lepeška.

„Kūno kultūros“ vadovas džiaugiasi, kad pradėjus verslą maisto ruošimo hobis ir toliau liko širdžiai mielas užsiėmimas. „Metus viską ruošęs pats maisto gamybą perleidau profesionaliam šefui. Visi turi daryti tai, ką išmano geriausiai“, – tvirtina dabar daugiausia verslo vadyba užsiimantis M. Lepeška.

Kaip teigia SEB banko atstovas V. Žagūnis, nepaisant to, kad įmonių savininkai verslą pradeda iš savo mėgstamo hobbio, visi jie susiduria su tais pačiais iššūkiais kaip ir visi jauni verslininkai. „Apklausk duomenimis, didžiausias rūpestis verslą per pastaruosius trejus metus pradėjusiems startuoliams buvo dideli mokesčiai, pradinio finansavimo paieškos ir biurokratiniai reikalavimai. Šiuo atžvilgiu situacija Lietuvoje niekuo nesiskiria nuo Latvijos ir Estijos. Tačiau didelis palengvinimas šiuolaikiniams jauniems verslininkams yra galimybė bendrauti su įvairiais ekspertais, verslo mentorais, įsikurti jaunam verslui skirtuose centruose, kaip kad SEB Inovacijų centras“, – sako V. Žagūnis. Pastarajame, anot jo, jaunos įmonės gali gauti vertingas verslo konsultacijas, o didesnės dalyvauti verslo auginimui skirtoje programoje.

Šaltinis: [https://www.seb.lt/infobankas/kuriantiems-versla/kas-desimtas-jaunas-verslas-atsirado-hobio?field_category_tid\[0\]=886&date_filter\[value\]\[year\]=2018&date_filter\[value\]\[month\]=0](https://www.seb.lt/infobankas/kuriantiems-versla/kas-desimtas-jaunas-verslas-atsirado-hobio?field_category_tid[0]=886&date_filter[value][year]=2018&date_filter[value][month]=0) 2018-06-13

Vis labiau ryškėja tendencija, kad vis mažiau žmonių nori dirbti samdomą darbą ir savo gyvenimą kuria taip, jog nereikėtų atskirti darbo ir pomėgių, o mėgstamas užsiėmimas taptų ir pajamų šaltiniu. Kiek įvairiausių pomėgių, tiek ir skirtingų verslo rūšių: kepykla ar masažas namie, staliaus dirbtuvės ar meno studija, rankų darbo papuošalai ar renginių vedimas, veislinių šunų ar sraigių auginimas. Visa tai yra širdžiai mielos veiklos sritys, kurios dar ir leidžia uždirbti.

Paprastai iš pomėgių uždirbami pinigai yra papildomos pajamos prie pagrindinio uždarbio, tačiau kai ateina metas, kuomet pomėgis ima generuoti stabilias pajamas, samdomo darbo dažniausiai atsisakoma. Dauguma iš pomėgių išaugusių verslų vienaip ar kitaip susiję su jų savininkų menine saviraiška.

Lietuvoje nėra tikslios statistikos, kiek verslų išaugo iš pomėgių ir kurie jų pelningiausi, bet, pavyzdžiui, Didžiojoje Britanijoje pačiu pelningiausiu pomėgiu yra dizainas, taip pat gerai apmokamas yra grafikų ir interneto svetainių kūrėjų darbas. Antroje vietoje pagal uždarbį britų salyne – fotografai mėgėjai, trečioje – žmonės, užsiimantys individualių būstų ir interjerų kūrimu.

Siekis praturtėti – ne pagrindinė priežastis savo [pomėgį paversti verslu](#). Svarbiau yra pats procesas ir ta aplinkybė, kad jūs labai gerai išmanote savo sritį ir mėgaujate, galėdami ją pritaikyti gyvenime. Pateikiame dešimt [idėjų](#), kokie pomėgiai lengviausiai gali tapti pajamų šaltiniu.

1. Grožis ir priežiūra. Grožio paslaugų srityje didėja profesionalių konkrečios srities meistrų poreikis: plaukų priežiūra, makiažo menas, blakstienų ar nagų priauginimas, pedikiūras, masažas ir pan. Jeigu jums tai artima sritis, užsirašykite į kursus, kuriuos baigę gausite tarptautiniu mastu pripažįstamą sertifikatą, sėkmingai pritaikysite savo žinias ir turėsite pajamų šaltinį.

2. Menas ir rankdarbiai. Daugelis žmonių, susidomėję kokia nors [meno rūšimi](#) ar rankdarbiais, anksčiau ar vėliau supranta, kad jų namai virto jų dirbinių sandėliu. Masinės gamybos epochoje originalumas ir rankų darbas labai vertinami. Interneto yra nemažai specializuotų svetainių, kuriose galite parduoti savo sukurtus daiktus be perpardavėjams tenkančios dalies turguje ar rankdarbių parduotuvėse. Savo sukurtais daiktais prekiaukite patys.

Be to, tokios interneto parduotuvės suteikia galimybę tiesiogiai gauti klientų atsiliepimus ir pageidavimus bei įkvepia naujai kūrybai.

3. Grafinis ir interneto svetainių dizainas. Jeigu jums nuolat sako, kad turite menininko gyslelę, verta pamąstyti, kaip tai išnaudoti – rimčiau susipažinkite su programavimo ir grafinio arba interneto svetainių dizaino pradžiomis, nuolat gilinkite šias žinias. Kadangi veiklą plečiančios bendrovės nuolat ieško naujų vizualinių sprendimų, joms nuolat reikia tokių specialistų, tad šis hobis – vienas geriausiai apmokamų.

4. Fotografija. Jeigu mėgstate fotografuoti, galite rengti fotosesijas kliento pasiūlytoje vietoje, savo studijoje namuose ar gamtoje. Organizuojant iškilmes ar įvairius renginius visuomet reikia ir kokybiškų fotografijų. Taip pat galite fotografuoti tai, kas labiausiai patinka būtent jums – gyvūnus, gėles, įdomias miesto vietas ar pačių sukurtas kompozicijas – ir siūlyti nuotraukas įsigyti internete.

5. Statyba ir interjero kūrimas. Anksčiau kiekvienai šeimai teko savarankiškai užsiimti kosmetiniu buto ar namo remontu. Tačiau dabar statybinių, apdailos medžiagų, aksesuarų ir puošybos elementų pasirinkimas toks didelis, jog reikia skirti daug laiko norint susigaudyti jų įvairovėje. Be to, toli gražu ne visi gali ir mėgsta eksperimentuoti. Jeigu manote, kad esate patyrę šioje srityje ir jums patinka keturias plikas sienas paversti jaukais namais, verta pamąstyti apie būsto be apdailos įsigijimą, o skoningai jį įrengus – brangiau parduoti. Jeigu manote, kad neturite sau lygių tarp tų, kurie įrenginėja butus ar juos sutvarko, nuolat reklamuokite savo paslaugas specializuotose svetainėse – klientų tikrai atsiras.

6. Sportas ir asmeninės treniruotės. Sportas ir kūno rengyba tampa vis madingesni, o šis pomėgis virsta vienu populiariausių užsiėmimų, iš kurio galima neblogai pragyventi. Jeigu jums patinka motyvuoti žmones sportuoti, parinkti tokią mitybą, kuri kartu su treniruotėmis duotų apčiuopiamų rezultatų, pagalvokite, ar nevertėtų lankyti mokymų, kuriuos baigę galėtumėte dirbti asmeniniu treneriu. Jeigu jūs aktyviai užsiimate kokia nors sporto šaka, bet norite kiek „sumažinti apsukas“, galbūt jums tiktų teisėjo vaidmuo. Teisėjai visuomet reikalingi pačiose įvairiausiose varžybose.

7. Tinklaraščio rašymas. Jeigu turite daug minčių ir patirties kokioje nors srityje ir apie tai esate pasiruošę papasakoti visam pasauliui, jums verta pagalvoti apie savo tinklaraščio sukūrimą. Internetu galima rasti daug nemokamų platformų, kuriomis paprasta naudotis. Ir visai nebūtina mokėti gerai rašyti, juk galima savo tinklaraštį kurti fotografuojant ar filmuojant. Pinigų galima uždirbti tinklaraštyje talpinant reklamą arba integruojant internetinių parduotuvių nuorodas. Jeigu jis bus populiarus, turėsite daug skaitytojų ir sekėjų, tikėtina, kad suinteresuotų bendrovių atstovai susisieks su jumis aptarti bendradarbiavimo galimybių.

8. Ekologiškų vaisių ar daržovių auginimas. Per pastaruosius du dešimtmečius namų ūkyje auginamas daržoves pamažu išstūmė prekybos centrų lentynas užpildžiusi masinė produkcija, bet pastaruoju metu pastebimas natūralių žemės ūkio produktų atgimimas. Jeigu turite pažįstamų, kurie turi nenaudojamą žemės sklypą ir jums patinka kasinėti žemėje, galite užsiimti įvairiausių kultūrų derliaus auginimu. Kai žemė nederlinga, ji gali tikti, pavyzdžiui, ganyklai. Jeigu avių, ožkų ar karvių auginimas jums atrodo pernelyg sudėtingas užsiėmimas, tačiau jūs mylite gyvūnus, tuomet tiks vištų, ančių ar triušių auginimas. Įvairiomis alergijomis sergančių bei vertinančių ekologišką produkciją žmonių nuolat daugėja ir jie vertina tai, kas užauginta vietoje ir moka už tai daugiau.

9. Išsilavinimas ir mokymas. Išsilavinimo samprata tapo gerokai platesnė negu anksčiau ir tikrai neapsiriboja bendru išsilavinimu. Jeigu jums patinka užsiimti su vaikais ir vadovauti kokiam nors specializuotam ar moksliniam darbui (ir tuo užsiimate), galite tapti privačiu dėstytoju. Dinamiškoje visuomenėje, kurioje vertinamas mokymasis ir tobulėjimas, net suaugusiems dažnai reikalingas mokytojas ar mentorius, kuris, pavyzdžiui, padėtų pagerinti užsienio kalbos žinias ar pamokyti kompiuterinio raštingumo.

10. Automobilių remontas ir tobulinimas. Jeigu jūsų aistra – gražūs ir neįprasti automobiliai, o patys nebijote išsitepti rankų dažais ar tepalu, galite pragyvenimui užsidirbti užsiimdami mašinų remontu ar jų tobulinimu ir gražinimu.

Nuo ko pradėti?

Viskas prasideda nuo supratimo ir drąsos prašyti pinigų už tai, kas jums iki šiol atrodė tik pomėgis. Nustatyti ir įvardinti savo teikiamos paslaugos kainą nėra paprasta, ypač – pačiame pirminiame verslo etape. Jeigu nusprendėte savo pomėgį paversti verslu ir tam reikia nemažų pradinių investicijų, nenerkite stačia galva ir atlikite išsamius skaičiavimus ir sudarykite [verslo planą](#)

3. Kaip pradėti: verslo idėjos

Atsisėdus valgyti prabangios vakarienės, kai ant stalo išsirikiuoja eilė šakučių, tiek pat peilių ir dar keletas skirtingų taurių, kyla neįaukus klausimas – o ką man dabar daryti? Kaip prie stalo dairomės aplink ir stebime, ką daro kiti, taip ir versle – [norint sėkmingai pradėti verslą](#) ar protingai plėtoti genialią idėją, reikia nepasimesti ir vadovautis patyrusių verslininkų patarimais.

Reikia degti savo idėja. Sėkmingai vadovaujantis medicininės priemonės ligoninėms tiekiančiai įmonei UAB „Medikamentų tinklas“ Vytautas Pranulis teigia, kad [turint idėją reikia kovoti už ją visomis išgalėmis](#). Tik taip galima įtikinti partnerius ir investuotojus, o galiausiai – klientus, kad tai, ką darote, yra verta dėmesio.

Vien ambicijos nepadės, reikia žinių. Specializuotą elektroninę įrangą kuriančios ir gaminančios įmonės UAB „LT LAB“ direktorius Gediminas Kazlauskas, turintis jau trisdešimties metų patirties įvairiose verslo srityse, sako, kad, norint ką nors pasiekti, pirmiausia reikia žinių, kurių dažniausiai nesuteikia vadovėliai ir paskaitos. Reikia truputėlį nusileisti ant žemės ir padirbėti kad ir pusvelčiui, bet už tai įgyti vertingų specializuotų žinių. Tokios pusiau praktikos metu galima suprasti, kaip vyksta procesai, gamyba, kaip sukuriamas produktas ar paslauga. „Norint kurti verslą, neužtenka vien ambicijų. Be žinių, be pamatų vien ambicijos nepadės – bus daroma daug klaidų ir link tikslo einama daug ilgiau“, – sako G. Kazlauskas.

Tik nuoseklus darbas padeda kurti sėkmingą verslą. G. Kazlauskas taip pat teigia, kad, įgyvendinant gana konservatyvią politiką ir nuosekliai dirbant, pavyko išvengti darbus stabdančių suklypimų ar klaidų: „Stengiuosi nešokti aukščiau bambos ir rizikuoti tiek, kiek leidžia finansinė padėtis. Tai padeda įgyvendinti įmonės viziją“, – sako verslininkas. Verslininkai pataria [pasikonsultuoti su specialistais](#), su banku, įvertinti savo galimybes ir išteklius. Joks verslas nėra sėkmingas, jei pirmus dešimt metų dirbi vien tam, kad padengtum visus finansinius įsipareigojimus. Nuosekliai dirbant augimas tampa savaime suprantamu dalyku .

Vienas lauke ne karys. Pasitikėjimas yra svarbiausia bet kokio verslo sėkmės dalis. Nereikia vengti skirti i darbų tam tikriems darbuotojams, o jei manote, kad jie tikrai nesusitvarkys, gal vertėtų pagalvoti apie personalo keitimą. „Jei būčiau anksčiau patikėjęs kai kurias užduotis savo darbuotojams, tai būtų padėję sėkmės, augimo ir gerų rezultatų pasiekti gerokai greičiau. Reikia nebijoti pasitikėti žmonėmis“, – savo patirtimi dalijasi Vytautas Pranulis. Suteikdamas darbuotojams laisvės, juos tinkamai skatindamas, idėjos savininkas galės ir toliau būti įmonės vėliavnešiu, galinčiu vesti visą komandą į priekį. Direktorius neturėtų daryti visų darbų pats, jei yra kitų darbuotojų.

Patenkintas klientas – sėkmės garantas. Bet kuris verslas neišvengia iššūkių. Juk kinta ir mikroekonomikos, ir makroekonomikos aplinka, susiduriame su žmogiškosios klaidos veiksmu, tačiau bet kuriuo atveju tiesiausias kelias į nesėkmę yra pinigų siekimas. Vytautas Pranulis pasakoja, kad pirmiausia reikia stengtis išspręsti klientų problemas jiems patogiausiu ir geriausiu būdu, kad nuoširdžiai atlikus darbą klientai liktų patenkinti. Tik po to jau galima galvoti apie pelną. Reikia suprasti, ko klientui iš tiesų reikia, kad jis būtų laimingas. Patenkintas klientas visuomet grįžta, dažniausiai atvesdamas dar kelis paskui save.

Keliais žingsniais į priekį. Paprasčiausia bus, jei verslą įsivaizduosime tarsi šachmatų partiją. Nesvarbu, ar žaidėjas dar tik pradeda ir prisėdo prie lentos pirmą kartą, ar yra jau labai patyręs, jis turi visuomet galvoti apie kitus verslo stabilumo ir augimo žingsnius. Iškelę sau keletą svarbių klausimų – kaip išlaikyti konkurencinį pranašumą, kas bus, jei rinkoje atsiras kita tokia pati prekė ar net geresnė, – suprasite, kaip sėkmingai plėtoti verslą ir išlaikyti pranašumą. Galbūt sėkmė lydės ne visuomet, tačiau geros idėjos ir teisingi sprendimai padės išlaikyti gerą padėtį net ir praradus keletą svarbių figūrų.

Šaltinis: <https://www.seb.lt/infobankas/kuriantiems-versla/kaip-pradeti-versla-sesi-patarimai-sekmingam-startui> 2016-06-22.

„Įprasta verslo idėja turi daugybę konkurentų, juk apie savo verslą kasdien galvoja koks milijardas žmonių Europoje, Amerikoje, Indijoje ar Kinijoje. Todėl nereikia turėti iliuzijų, kad esate unikalūs ir nepakartojamas, ir nusiminti, jeigu jūsų idėja nėra itin originali. Svarbiausia ją pritaikyti ir pateikti rinkoje taip, kad ji būtų naudinga kuo platesniam ratui žmonių“, – pataria Darius Šoparas, UAB „Creative Partner“ įkūrėjas ir vadovas.

Jo manymu, verslo idėja neturi vertės tol, kol nepadedą spręsti konkrečios problemos. Tos idėjos, kurios padeda spręsti nuolat pasikartojančius, labiausiai žmones erzinančius klausimus, turi daugiausiai galimybių būti perspektyvios, sėkmingos ir pelningos.

Kaip nelogiška idėja gali būti sėkminga ir pritraukti milijardus vartotojų? „Apie tai svajoja bet kuris iš to milijardo verslo idėjų kūrėjų pasaulyje, – šypsosi D. Šoparas, pats su partneriais sukūręs programą „[Pazymetas.lt](https://www.pazymetas.lt/)“, skirtą dažniausiai pametamiems daiktams žymėti. – Todėl bet kuriam verta pamąstyti, kaip tai, ką mėgstate ir mokate, galėtų būti pelninga, ir ieškoti verslo nišos ten, kur jos, rodos, neturėtų būti“.

- **Išmanusis antkaklis.** Bendrovė „FitBit“ neseniai sukūrė antkaklį šunims su žingsnių, širdies dūžių matuokliu. Atrodo, beprasmis daiktas. Tačiau Vakarų Europos didmiesčiuose gyvenantys šunų šeimininkai netruko įvertinti šio daikto naudą: jis parodo, kada ir kiek reikia vaikščioti su šunimi, kad augintiniui (kartu ir šeimininkui) netrūktų aktyvumo. Išmanusis antkaklis Vakaruose tapo itin madingas, o pardavimo mastas auga labai sparčiai.
- **Madingi batai.** Įdomi ir batų „Inkkas“ istorija. Draugai, atostogaudami Lotynų Amerikoje, nusižiūrėjo vietinių gyventojų avimą margais raštais išmargintą avalynę. Grįžę į JAV, užsimojo gaminti tokiais raštais išmargintus sportbačius. Bet, kaip ir daugelis, neturėjo pinigų verslo pradžiai. Tuomet pateikė savo verslo projektą „Kickstarter“, gavo 75 000 JAV dolerių finansavimą ir ėmėsi gamybos. Pirkėjai pirmą šių batų partiją išgraibstė akimirksniu, o vėliau šie batai tapo tikru mados šauksmu.

Kur pasisemti naujų verslo idėjų? „Visur. Nėra nei blogos vietos, nei laiko idėjoms semtis. Tiesiog reikia atprasti švaistyti laiką veltui, bent jau kartais paleisti iš rankų išmanųjį telefoną ir įjungti smegenis. Naudodamasis tik kitų sukurtais dalykais ir nemąstydamas pats, tikrai netapsi verslus“, – įsitikinęs pašnekovas.

- **Kelionės.** Kelionės yra puikus būdas parsivežti idėjų naujam verslui Lietuvoje. Žinoma, nusižiūrėjus sėkmingai veikiančią paslaugą JAV ir bandant pritaikyti Lietuvoje, reikėtų jos mastelį sumažinti bent šimtą kartų. „Tačiau nėra blogų verslo idėjų ir blogo laiko joms įgyvendinti. Yra tik pernelyg mažos pastangos verslą išjudinti“, – kalba pašnekovas.

- **Muzikiniai klipai.** Populiariausių ir madingiausių atlikėjų muzikiniai klipai yra labai įdomūs rinkodaros požiūriu: išvengiant tiesioginės reklamos iš tiesų pristatomos naujausios idėjos ir produktai, kuriuos bandoma parduoti didžiausiai ir turtingiausiai vartotojai – Šiaurės Amerikos rinkai.
- **Įtakingos asmenybės.** Naudingos gali būti ir pasaulinio garso įžymybių, įtakingiausių nuomonės formuotojų (angliškai „influencers“) paskyros socialiniuose tinkluose. Jose taip pat galima rasti naujausių mados tendencijų, įžvalgų apie tai, kas bus populiaru rytoj. Tai – puiki terpė naujo verslo sumanymui.

Vertė negali nekainuoti. Viena dažniausių mažo, nišinio verslo kūrėjų klaidų – konkrečiai neapibrėžta arba pernelyg maža jų siūlomų paslaugų ar prekių kaina. Bet tai, kas turi ar sukuria vertę, nuo pat verslo pradžios turi būti apmokestinta. Negali būti teikiama paslauga dykai tikintis laikui bėgant ją apmokestinti. Tai nenaudinga nei paslaugos teikėjui, nei gavėjui. Tam, kas paslaugą ar prekę perka, aiški kaina padeda pajusti jos vertę.

Šaltinis: <https://www.seb.lt/infobankas/kuriantiems-versla/ieskote-verslo-ideju-pabandykite-buti-nelogiski>

2016-05-17

Tinkami tikslai – pusė darbo

Šaltinis: [https://www.seb.lt/infobankas/kuriantiems-versla/tinkami-tikslai-puse-darbo?field_category_tid\[0\]=886&date_filter\[value\]\[year\]=2017&date_filter\[value\]\[month\]=0](https://www.seb.lt/infobankas/kuriantiems-versla/tinkami-tikslai-puse-darbo?field_category_tid[0]=886&date_filter[value][year]=2017&date_filter[value][month]=0) 2017-10-02

Galvodami apie ateitį, įsivaizduojate, kaip į jūsų nuosavą kepyklėlę skuba ištikimi klientai, darbo dienos pradžioje siekiantys pasimėgauti jūsų kepiniais. Visgi, kol rankose dar neturite kepyklos raktų, ši ateitis – graži vizija, iki kurios įgyvendinimo laukia ilgas kelias. Ką daryti, kad jis būtų kuo mažiau akmenuotas?

Nuo abstrakčios [verslo idėjos](#) iki konkrečių planų

Apie kokį verslą besvajotumėte – vaikų kirpyklą, ekologiškų produktų krautuvėlę ar autorinių išmaniųjų atvirukų gamybą – tvirčiau žengti pirmuosius žingsnius jums padės būsimos jūsų įmonės planas, kuriame aiškiai išdėstyti jūsų tikslai ir priemonės, kurias jų siekdami pasitelksite.

Toks planas ne tik padės įtikinti būsimus investuotojus ir kreditorius jūsų idėjos pagrįstumu, bet ir jums pačiam geriau orientuotis verslo džiunglėse bei kryptingiau dirbti su komanda. Svarbiausia, kad šis verslo planas būtų aiškus, išsamus ir konkretus.

Kelrodė žvaigždė – protingi tikslai

Bet kokio plano ašis – tinkamai suformuluoti tikslai. Tik gerai apgalvoti ir pasiekiami tikslai padės jūsų verslui iš taško A pajudėti į tašką B. Tam, kad išmoktumėte teisingai formuluoti tikslus, galite naudotis visame pasaulyje žinoma S.M.A.R.T. (angl. *specific, measurable, achievable, relevant, timely*) metodika, kurios pavadinime užkoduoti penki svarbiausi tikslų formulavimo reikalavimai:

1. Konkretumas (*specific*), nes mes galime įgyvendinti tik konkrečius tikslus. Pvz., nepakanka kelti tikslą turėti daug prekės ženklų gerbėjų socialiniame tinkle. Jūs turite konkrečiai apibrėžti, kad po metų, rugsėjo 1 d., turėsite 10 tūkstančių prekės ženklų gerbėjų konkrečiame socialiniame tinkle. Tam, kad suformuluotumėte konkretų tikslą, užduokite svarbiausius klausimus: ką norite pasiekti, kaip, kada, kas dalyvaus, ko man reikės norint pasiekti tikslą, kodėl ketinu tai daryti.
2. Tikslas turi būti išmatuojamas (*measurable*), nes tik taip galėsite pastebėti teigiamą pokytį ir nustatyti, ar pasiekėte tikslą. Taigi keldami verslo tikslus, turite numatyti rodiklius, pagal kuriuos vertinsite progresą. Pvz., užuot planavę

pritraukti daugiau klientų dalyvaudami partnerių renginiuose, planuokite, kad per kiekvieną partnerių renginį vizitinėmis kortelėmis pasidalinsite su penkiais potencialiais klientais.

3. Bet koks verslo tikslas turi būti realistiškas (*achievable*), t. y. jūs turite tikėti, kad šį tikslą galite pasiekti. Tikslas turi būti gana ambicingas, kad skatintų jo siekti, tačiau kartu – įmanomas, nes kitaip nebūsite suinteresuoti imtis veiksmų. Užuoat svajoję, kaip uždirbsite milijoną, paskaičiuokite, kiek iš tiesų galėtumėte uždirbti praėjus metams nuo jūsų verslo pradžios.
4. Jūsų verslo tikslai turi būti prasmingi (*relevant*) ir jums, ir su jumis dirbantiems, nes tik tada stengsitės juos įgyvendinti.
5. Turi būti nustatytas tikslo įgyvendinimo laikas (*timely*), nes kitaip neskubėsite jo įgyvendinti. Tačiau, jei užsibrėžiate, kad, pavyzdžiui, per ateinančius trejus metus ketinate gauti 50 tūkst. eurų pelno ir atidaryti naują kepyklėlę gretimame mieste, jūs tarsi užprogramuojate save kryptingai siekti tikslo.

Protingi tikslai dirbant su komanda

Atminkite, kad tinkamai suformuluoti tikslai jums padės rasti bendrą kalbą su kitais komandos nariais. Juk [verslo idėja](#) atidaryti rogučių nuomos punktą šalia žiemą gausiai lankomos kalvos sugalvojote jūs, tačiau jai įgyvendinti vien jūsų vieno pastangų nepakaks. Taigi komanda turi aiškiai žinoti, kokia kryptimi jūs judate, ir turėti gana aiškius atskaitos taškus, kad galėtų įvertinti daromą progresą.

Protingai suformuluotus tikslus jūs galėsite lengviau perteikti savo komandos nariams ir užtikrinti, kad juos visi suprantate vienodai. Be to, aiškūs tikslai padės nustatyti, kaip dirba kiekvienas komandos narys, kaip jam sekasi daryti progresą. Tai labai svarbu komandai teikiant grįžtamąjį ryšį apie jos darbą.

Nepamirškite, kad komanda bus stipri ir jūsų verslas klestės tik tada, kai kiekvieno jos nario asmeniniai tikslai sutaps su bendrais jūsų verslo tikslais.

Paskatinkite savo komandos narius ne tik prisidėti kuriant bendrus įmonės tikslus, bet ir pakvieskite pagalvoti, kokius S.M.A.R.T. tikslus jie kelia kiekvienas sau asmeniškai.

4. Emigrantų verslai Lietuvoje

Mūsų šalyje verslumo statistika kaip niekad šviesi – Lietuvos statistikos departamento duomenimis, veikiančių ūkio subjektų skaičius per pastarąjį dešimtmetį išsipūtė daugiau negu trečdaliu. Įvertinus analogiškus duomenis, kiek ūkio subjektų tenka tūkstančiui šalies gyventojų, augimas atrodo dar įspūdingiau – jei 2007 m. tūkstančiui gyventojų teko 24 ūkio subjektai, šiuo metu šis skaičius siekia 37.

Kaip pradėti verslą? Iš kur gauti pinigų verslo pradžiai? Tokie ir panašūs klausimai dažniausiai kyla visiems, kurie apsisprendžia tapti verslininkais. Tiesa, verslo pradžiai savų lėšų dažniausiai nepakanka – Ūkio ministerijai pavaldžios bendrovės „Investicijų ir verslo garantijos“ („Invega“) tyrimai rodo, kad ketvirtadalis norinčių tapti verslininkais ketina paramos ieškoti finansų institucijose. Grįžtantys iš užsienio tautiečiai – ne išimtis. „Invegos“ vadovas Kęstutis Motiejūnas pasakoja, kad jo vadovaujama institucija sulaukia nemažai užklausų dėl finansavimo iš jau grįžusių ir planuojančių grįžti Lietuvos piliečių: „Dažniausiai jie jau turi dalį reikiamų lėšų ir kreipiasi į mus norėdami padengti likusią reikiamos sumos dalį ar gauti lengvatų“.

Sužavėjo Lietuvos biurokratija. Viena tokių grįžusių tautiečių – Vilniuje įsikūrusios grožio studijos „2HD Lashes“ ir to paties pavadinimo prekės ženklų atstovybės Lietuvoje įkūrėja Gabija Gasiūnaitė. Verslininkės karjerą jauna moteris pradėjo dar studijų metais ir, kaip pasakoja pati, apie tokį karjeros vingį nė nesvajojusi.

„Studijavau finansus ir nuo mažumės norėjau dirbti banke, tačiau studijų metais papildomai užsidirbdavau draugėms priaugindama blakstienas, – sakė G. Gasiūnaitė. – Vėliau pastebėjau, kad pavyksta nemažai užsidirbti, o tęsdama studijas Italijoje sulaukiau dėmesio ir iš profesionalų.“

Pietų Europoje jaunoji verslininkė neužsibuvo. Šalies biurokratija ir galimybė įsteigti žinomo prekės ženkle atstovybę Lietuvoje paskatino grįžti į gimtinę. Verslininkės teigimu, studijų metais įgauta darbo patirtis padėjo atsikratyti baimės kuriant verslą, o kovos su biurokratija patirtis Italijoje – geriau įvertinti mūsų šalyje sudaromas sąlygas.

„Norėdama Italijoje atidaryti įmonę buvau siuntinėjama iš vienos įstaigos į kitą, kol galiausiai man buvo pranešta, kad be samdomo buhalterio pagalbos reikiamų dokumentų pateikti negalėsiu. Pastarojo kaina – beveik du tūkstančiai eurų, o tai prilygo mano turimoms santaupoms verslo pradžiai“, – patirtį užsienyje prisiminė moteris.

Įsteigti verslą naudojantis internetu Lietuvoje pavyko per vieną dieną. Sėkmingai atidariusi atstovybę ir interneto parduotuvę tolesnei veiklai vystyti reikalingas lėšas moteris skolinosi. Pinigus panaudojo parduotuvei Vilniuje atidaryti. „Šiuo metu augame labai sparčiai – tiesą pasakius, ne tiek plečiame verslą, kiek stengiamės patenkinti augančią paklausą“, – pasidalino G. Gasiūnaitė.

Verslas padėjo sugrąžinti sūnų. Emigracijos mastą mažinti padeda ir Lietuvoje gyvenančių žmonių sprendimas steigti verslą. Virtualių pramogų kambarį „VrVaizdai“ Vilniuje atidariusi Lina Janulevičienė taip į Lietuvą priviliojo grįžti sūnų. Emigrantų pramintais takais į Londoną išvykęs vaikas daiktus namo susikrovė norėdamas padėti mamai įsitvirtinti. „Kaip ir daugelis tautiečių, Jungtinėje Karalystėje sūnus dirbo padavėju, vėliau pasinaudojo galimybe įsidarbinti interneto parduotuvėje „Amazon, – prisiminė verslininkė. – O dabar dirbame kartu.“

Nors virtualių pramogų kambarys nėra pirmasis moters verslas, prieš žengiant į naują sritį L. Janulevičienei abejonių netrūko. Į verslininkės dukrų pasiūlytą verslo idėją palankiai žiūrėjo ne visi, o patirtis steigiant pirmąjį verslą priminė nelengvą įmonės kelio pradžią. „Nors turėjau šiek tiek patirties, tačiau žengiau į visiškai naują sritį. Norint plėtoti į pramogų verslą, reikia kur kas daugiau investuoti į reklamą, o investicijos į įrangą taip pat nėra menkos“, – pasakojo verslininkė.

Įvertinusi savo finansines galimybes, L. Janulevičienė dalį investicijų nusprendė finansuoti „Invegos“ pagalba. Apsilankiusi finansų konsultacijoje verslininkė gavo neįkainojamos patirties, taip pat buvo išsklaidytos abejonės dėl galimybių susimąžinti finansinę investicijų naštą: „Paaiškino, kaip rengti verslo planą, kokius duomenis pateikti, ką akcentuoti. Neturint tokios informacijos nesunku pasiklysti biurokratinuose procesuose.“

Svarbiausia – verslo planas. Ir G. Gasiūnaitė, ir L. Janulevičienė pasakojo, kad didžiausias iššūkis – parengti verslo planą. Abi moterys tvirtino, kad nors medžiagos apie tai, kaip rengti tokį dokumentą netrūksta, prireikus užpildyti formas nesunku susipainioti, kokios informacijos iš tiesų reikalaujama. Iškilusią problemą abi moterys sprendė skirtingai.

Grožio studijos savininkė nusprendė netampyti likimo už ūsų, todėl paprašė profesionalų pagalbos. „Nors turiu finansinį išsilavinimą, verslo plano pildymas pasirodė perdėm atsakingas darbas, kad jį atlikčiau profesionaliai“, – paaiškino G. Gasiūnaitė, kuri kreipėsi į privačią įmonę.

L. Janulevičienė kliošė savo jėgomis. Moteris pasakojo prie plano praleidusi ne vieną valandą, tačiau finansų konsultacijos metu įgytos žinios padėjo įveikti investicijoms keliamą atveriantį barjerą: „Nemanau, kad be konsultantų patarimų būčiau susitvarkiusi su užduotimi.“ Abiejų verslininkių paraiškos buvo sėkmingos, todėl verslumo statistika pasipildė dviem sėkmingai veikiančiomis įmonėmis.

Pašnekovės patikino, kad sąlygos kurti verslą Lietuvoje yra palankios. Pavyzdžiui, patirties Lietuvoje ir Italijoje turinti G. Gasiūnaitė tikino, kad mažą rinką turinčios šalys turi savų privalumų, pavyzdžiui, ten mažesnė konkurencija dėl finansavimo: „Mano akimis, Lietuvoje yra puikios sąlygos pradėti verslą. Žinoma, mokestinė bazė galėtų būti palankesnė, ypač pirmaisiais metais, tačiau turint idėją ir negailint jėgų jos vystymui viskas įmanoma. Svarbiausia suprasti, kad ant kitų kupros į sėkmę nenujosi, ir pasirošti nuolat dirbti.“

5. Makroekonomika ir verslas

Nuosavas verslas yra ne tik laisvė priimti sprendimus, bet ir didelė atsakomybė. Kalbant apie verslo kūrimą ir plėtrą, svarbu pabrėžti makroekonomikos rodiklių svarbą. Šie rodikliai daugeliui yra tik nuobodūs skaičių rinkiniai, bet jie gali būti labai naudingi pašnekovai, kurie gali papasakoti daug įdomių dalykų, tik reikia mokėti su jais kalbėti. Pavyzdžiui, daugelis žmonių žino, kas yra bendrasis vidaus produktas (BVP), bet ne visi žino, kas jį sudaro, kas jį įskaičiuota, kokią reikšmę daro infliacija šiam rodikliui.

Kada pradėti verslą. Visi puikiai žinome, kas yra verslo ciklas ir kas jį sudaro. Ekonomika per ilgesnį laiką turi tendenciją augti. Galime apskaičiuoti tam tikrą augimo vidurkį, tačiau tai nereiškia, kad BVP kiekvienais metais būtent padidėja nustatytu procentu. Ekonomikos augimo kreivė dažniausiai banguoja. Tai gali būti verslo ciklo pikas – viršūnė, nuosmukis – recesija, pakilimas ir vėl kitas pikas – priklausau nuo bangos padėties.

Iš tikrųjų ne toks palankus metas pradėti verslą yra tuo metu, kai artėja ar jau prasideda ekonomikos nuosmukis. Todėl visada reikia žiūrėti į priekį. Tai, kad ekonomika dar auga, o kartais gal ir visai sparčiai, dar nieko nereiškia. Jeigu ekonomikos kreivė jau nusileidusi ar netrukus pradės leistis žemyn, tai rodo, kad artimiausiu metu viskas tik blogės.

Kitas ekonomikos etapas – pakilimas, kai augimo perspektyva yra akivaizdi. Tai labai svarbu įsibėgėjančiam verslui. Ši teorija, žinoma, turi silpnųjų vietų, todėl ją galima labiau pritaikyti tradicinių produktų gamybai ir paslaugų kūrimui. Tačiau šie produktai ir paslaugos, kurie pirmą kartą pasirodo rinkoje, greičiausiai atras savo pirkėją net ir gūdžiausiais ekonomikos tarpsniais. Tiesiog tai yra įdomu, nauja, perspektyvu ir tokiems dalykams dažniausiai galima sutaupyti pinigų.

Maisto produktų paklausa yra net ir recesijos metu. Dar vienas svarbus dalykas – ekonomikos pokyčiai verslui daro nevienodą įtaką. Galima pastebėti, kad ne pirmojo būtinumo prekių poreikis dažnai staiga išauga gerėjant ekonominei situacijai. Tačiau bloga žinia yra ta, kad šis poreikis gali staiga sumažėti tuo metu, kai ekonomika smunka.

Todėl verslininkai, gaminantys maisto produktus ar jais prekiaujantys, gali tikėtis, kad net ir per patį prasčiausią ekonomikos laikotarpį vis tiek išliks tam tikra paklausa. Yra ir tokių paslaugų, kurių paklausa recesijos metu kaip tik išauga. Pavyzdžiui, bankroto administravimo paslaugos tampa itin aktualios recesijos metu.

Jaunam verslui svarbios ir demografinės tendencijos. Vietinėje rinkoje dirbančiam verslininkui svarbi ne tik šalies, bet ir regiono demografinė padėtis. Įsivaizduokite, nedideliame Lietuvos miestelyje, kuriame gyvena 80 proc. pensinio amžiaus žmonių, įkuriama vaikiškų drabužėlių parduotuvė arba laisvalaikio ir pramogų centras. Žinoma, garbaus amžiaus sulaukę žmonės gali mėgti pašokti, tačiau akivaizdu, kad pasiūla neatitiks reikiamos paklausos.

Planuojant konkretaus verslo plėtrą, būtina nustatyti ir darbuotojų poreikį. Šis klausimas yra itin aktualus šiomis dienomis, kadangi užsienio investuotojai žvalgosi įvairiuose Lietuvos regionuose, ieško, kur investuoti. Šie investuotojai dažnai susiduria su itin palankiu savivaldybės požiūriu į jų atėjimą: yra tinkama mokesčių sistema, ūkinei, komercinei ir finansinei veiklai skirta laisvoji ekonominė zona, aktyvi pramonės parkų veikla. Lyg ir viskas parengta tam, kad Lietuvoje investuotų didelės užsienio bendrovės. Tačiau investuotojams pritrūksta kvalifikuotos

darbo jėgos. Pagrindinė priežastis, kodėl auga vidutinis darbo užmokestis šalyje, yra nedarbo mažėjimas. Ekonominė padėtis palanki verslo plėtrai, tačiau kvalifikuotų darbuotojų rasti sudėtinga.

Darbo užmokesčio didėjimas – iššūkis verslui. Nedarbo lygio didėjimas verslui gali būti ir gera, ir bloga žinia. Tai priklauso nuo to, kokios yra pardavimo ir darbuotojų paieškos rinkos. Nedarbo lygis, žinoma, turi tam tikrų padarinių darbo užmokesčio dydžiui ir darbo jėgos pasiūlai: kuo didesnis nedarbas, tuo daugiau laisvos darbo jėgos, kurią lengva įdarbinti gana pigiai. Tačiau jeigu verslininkai ir parduoda toje pačioje rinkoje, vadinasi, mažus atlyginimus gaunantys žmonės bus prasti pirkėjai. Todėl džiaugtis nėra kuo.

Geriausias būdas tinkamai naudotis dideliu nedarbo lygiu – samdyti darbuotojus ten, kur jų užmokestis yra mažesnis, o parduoti pagamintas prekes ar sukurtas paslaugas kitose užsienio rinkose.

Sparčiai didėjant vidutiniam atlyginimui, sektoriuose, kuriuose reikia daug darbo jėgos, verslininkai patiria didesnę konkurencinį spaudimą. Ir tai yra ypač skausminga tuo atveju, jeigu konkurentai nepatiria tokio didelio spaudimo. Pavyzdžiui, jeigu įmonė dirba Lietuvoje ir samdo darbuotojus iš Lietuvos, jų atlyginimai per metus padidėja 8–9 procentais, bet įmonė rinkoje konkuruoja su vokiečių ir prancūzų gamintojais. Šiuo metu šiose Europos šalyse darbo užmokestis auga 1,5–2 procentais per metus. Tai rodo, kad, konkuruojant su šių valstybių gamintojais, kiekvienais metais galima tapti vis mažiau konkurencingiems. Todėl, svarstant būsimo verslo pobūdį, reikėtų įvertinti, kokią bendrą gamybos sąnaudų dalį sudarys darbo užmokestis.

Statistikos departamento duomenys rodo, kad 2016-ais metais paslaugų sektoriuje išlaidų darbuotojams dalis buvo keliskart didesnė negu gamybos įmonėse. Pavyzdžiui, didžiausią dalį darbuotojų darbo užmokesčiui skyrė kompiuterių programavimo ir konsultacinė veikla besiverčiantys verslininkai, taip pat administracinės, architektūros ir inžinerijos veiklos srityse veikiančios įmonės. Mažiausią darbuotojų užmokesčio dalį skyrė mažmeninės prekybos, sandėliavimo ir transporto veikla besiverčiančios įmonės.

Valdžios politika ypač svarbi jaunam verslui. Valdžios politikos įtaka verslui yra svarbi ir jaunoms, ir seniai rinkoje veikiančioms įmonėms. Šiomet Finansų ministerija, pateikdama naują mokesčių reformos projektą, paskelbė, kad pirmaisiais veiklos metais jaunas verslas bus atleistas nuo mokesčių – tai sveikintina, bet vis dar nepakankama iniciatyva, kadangi buvo galima užtikrinti mokesčių „atostogas“ jaunam verslui ilgesniam laikui, pavyzdžiui, trejiems metams, o valstybės biudžetas nepajustų jokių didelių trikdžių.

Savivaldybių sprendimai (mokesčių dydžiai, sklypo įsigijimo arba nuomos sąlygos), kurie gali nuvertinti visas centrinės valdžios pastangas kurti geresnę verslo aplinką, taip pat daro didelę įtaką jaunam verslui. Pavyzdžiui, kai kurių savivaldybių tarybose dirba verslo atstovai, kurie gali daryti įtaką ar net visiškai sustabdyti naujų verslų kūrimą konkrečiame regione. Todėl ne tik jaunas verslas, startuoliai, bet ir didelės užsienio įmonės, norinčios investuoti tame regione, susiduria su šaltu požiūriu į jų atėjimą. Savaimė suprantama, kad šios įmonės pradeda ieškoti kitos vietos savo investicijoms.

Kitąmet ECB gali padidinti palūkanų normas. Jei neįmanoma pradėti verslo nesiskolinant lėšų, palūkanų normų dydis tampa labai svarbus. 2017 metų birželio mėnesį vis dar yra palanki situacija fiksuoti palūkanas. Ši padėtis neturėtų tęstis ilgai, nes jau yra požymių, kad Europos Centrinio Banko (ECB) politikoje bus pokyčių, tačiau būtent tokia politika – palūkanų fiksavimas – padės jauniems verslininkams būti ramiems, kad netikėti pokyčiai jiems nepakenktų. Tikėtina, kad 2018–2019-aisiais šis bankas pradės didinti palūkanų normas.

Akcijų kainų indeksai yra taip pat svarbus ekonomikos rodiklis, kuris suteiks naudingos informacijos. Pirmiausia, brangstančios akcijos rodo tvirtą padėtį ir dažnai optimistiškus lūkesčius. Jeigu akcijų kursai kyša, galima spręsti, kad artimiausių metų makroekonomikos perspektyvos yra teigiamos. Be to, augant akcijų kainoms,

įmonėms lengviau pritraukti investicijų iš įprastų kapitalo ir rizikos kapitalo rinkos dalyvių, nes jie sutinka priimti didesnę jauno verslo riziką.

Šaltinis: 2017-06-14 Gitanas Nausėda.

[https://www.seb.lt/infobankas/kuriantiems-versla/makroekonomikos-itaka-kuriant-versla-i-ka-svarbu-atsizvelgti?field_category_tid\[0\]=886&date_filter\[value\]\[year\]=2017&date_filter\[value\]\[month\]=0](https://www.seb.lt/infobankas/kuriantiems-versla/makroekonomikos-itaka-kuriant-versla-i-ka-svarbu-atsizvelgti?field_category_tid[0]=886&date_filter[value][year]=2017&date_filter[value][month]=0)