



Šią programą finansuoja
Europos Sąjunga



LATVIJA
LIETUVA
BALTARUSIJA
2014-2020



VERSLO KNYGA

2020



Šią programą finansuoja
Europos Sąjunga



Projekto pavadinimas: „Metas imtis verslo!“
Projekto numeris: ENI-LLB-2-334

„Verslo knyga“ - Latvijos, Lietuvos ir Baltarusijos gyventojų, kurie pradėjo verslą būdami penkiasdešimties ir daugiau metų, apklausos rezultatai

Projekto partneriai:



Latvia University
of Life Sciences
and Technologies



PANEVĖŽIO DARBO RINKOS
MOKYMO CENTRAS



Šį leidinį iš dalies finansavo Europos Sąjunga. Už jo turinį atsako tik Panevėžio darbo rinkos mokymo centras ir jokiais aplinkybėmis negali būti laikoma, kad šis leidinys atspindi Europos Sąjungos poziciją.

TURINYS



I VADAS.....	4
1. TYRIMO METODOLOGIJA.....	5
2. PER POKALBIUS SURINKTŲ DUOMENŲ ANALIZĖ IR APDOROJIMAS ..	6
2.1. Įmonių ir verslininkų profilis	6
2.2. Verslo pradžia ir vystymas.....	23
3. IŠVADOS.....	49
4. NAUDINGOS NUORODOS	49
5. VERSLO ISTORIJOS	50
6. PRIEDAS	81

ĮVADAS

Prieš Jus – leidinys „Verslo knyga“. Gyvename skubančioje visuomenėje, todėl, kaip ir prieš pradėdami skaityti bet kurį kitą leidinį, dažnam kyla klausimai:

- **Kodėl turėčiau skaityti „Verslo knyga“, jei neturiu savo verslo?**

Jei neturite savo verslo, bet esate pagalvoję, kad:

*galbūt,
kada nors
gal ir patikty
dirbti sau,*

šis leidinys – būtent Jums! Jame atvirai aprašytos patirtys žmonių, kurie, kaip ir jūs, kažkada dvejojo, ar apskritai pradėti verslą, vėliau sprendė klausimą „nuo ko pradėti?“, bandė, klydo, kai kurie veikė kitaip, nei buvo numatę iš pradžių ir jiems pavyko! Paulo Coelho yra pasakęs: „Jei lauksi idealaus meto, niekada nepajudėsi iš vietos; žengti pirmam žingsniui reikia krislelio beprotybės.“

- **Kodėl turėčiau skirti laiko jo skaitymu, kuo tai man bus naudinga?**

„Verslo knygoje“ – trisdešimties verslininkų iš trijų valstybių patirtys. V. E. Čening yra pasakęs, kad „patirtis ir stebėjimas – tai patys didžiausi išminties šaltiniai, kurie prieinami kiekvienam žmogui.“ Prieš jūsų akis – galimybė susipažinti su daugybe situacijų, su kuriomis susidūrė kiti, nusprendę pradėti verslą ar jį vystydami. Taip pat šiame leidinyje aprašyti jausmai, lūkesčiai, nesėkmės ir patarimai Jums - galbūt tai

taps įkvėpimo šaltiniu Jūsų verslo pradžiai?

- **Man 50+, tikriausiai „mano amžiuje“ per vėlu ką nors keisti?**

Visos „Verslo knygoje“ aprašytos istorijos – gyvas pavyzdys, kad niekada nėra per vėlu! Visi verslininkai, kurie sutiko pasidalinti savo patirtimis ir leido jas aprašyti šiame leidinyje, savo verslus pradėjo būdami penkiasdešimties ir vėliau, net ir 68-erių!

- **Kodėl būtent „Verslo knyga“?**

„Vyresnio amžiaus žmonėms reikia skirti daugiau dėmesio – ne paslaptis, kad mes gyvename senėjančioje visuomenėje, todėl svarbu, kad būtų sudarytos galimybės žmonėms išlikti aktyviems darbo rinkoje kiek įmanoma ilgiau. Taip pat dažnai yra neįvertinami vyresnio amžiaus žmonių gebėjimai ir sukaupta patirtis, manant, kad jaunatviškas entuziazmas tai kompensuos“, – komentuoja verslumo ekspertė Austė Kiškienė¹. „Dažnu atveju, vyresni žmonės yra sėkmingesni nei jaunuoliai, o savo verslą juos skatina kurti ne fondai ar investuotojai, bet gyvenimas. Su malonumu investuočiau į verslą, kurio pradininkas būtų vyresnis, kad ir 60-ies metų, asmuo - tokie žmonės turi patirties“, - sako „Verslo angelų fondo I“ valdytojas Arvydas Strumskis². Be to, vyresnio amžiaus žmogui praradus darbą, kitą susirasti gali būti sudėtinga. Užimtumo tarnybos direktorės Ingos Balnanosienės teigimu,

¹ (<https://alytausgidas.lt/naujiena/24-verslumo-eksperte-5-pagrindines-klutys-pradedant-versla-lietuvoje/>)

² <https://www.delfi.lt/verslas/verslas/lietuvoje-rado-zmoniu-grupe-kuri-visiems-leistu-geriau-gyventi.d?id=66425188>

„Vyresnių asmenų integracija į darbo rinką yra lėtesnė ir sudėtingesnė. Jiems sunkiau konkuruoti naujausių technologijų srityje, turimos kvalifikacijos ir kompetencijos neatitinka darbo rinkos poreikių, stinga gebėjimo prisitaikyti ar keistis, sunkiau investuoti į save bei persikvalifikuoti. Užimtumo galimybes taip pat mažina sveikatos problemos“³. Todėl, jei norite turėti savo verslą; nesate patenkinti savo dabartiniu samdomu darbu; jaučiatės nepakankamai vertinami; - nerandate darbo pagal savo kvalifikaciją, darbo

patirtį; - negaunate darbo dėl socialinės atskirties, amžiaus, lyties, negalios; - neturite motyvacijos, noro dirbti samdomą darbą, pasvarstykite apie galimybę kurti savo verslą ir pradėti dirbti sau.

2020 metais, lyginant su 2019, nedarbo lygis Panevėžio apskrityje išaugo beveik du kartus. Daugiau nei 17 proc. darbo ieškančių asmenų yra vyresni, nei 50 metų. Darbo vietos susikūrimas gali ne tik atnešti finansinės naudos, bet ir tapti nauju bei įdomiu posūkiu gyvenime!

1. TYRIMO METODOLOGIJA

Leidiny „Verslo knyga“ parengtas atlikus respondentų iš Latvijos, Lietuvos ir Baltarusijos, kurie pradėjo verslą būdami penkiasdešimt ir daugiau metų, apklausą. Apklausą atlikta įgyvendinant projektą „Metas imtis verslo“ (angl. „BeLL to Start Business“), jos metu buvo siekiama surinkti, apibendrinti ir išanalizuoti informaciją apie verslininkų patirtį, poreikius, problemas, suvokimą, lūkesčius, iššūkius, pasiekimus ir įsitikinimus bei pateikti gerosios patirties pavyzdžių.

Verslo knygoje nagrinėjamos tikros verslo istorijos, surinktos šiuose programos įgyvendinimo srities regionuose:

- Žiemgalos regione Latvijoje (LV);
- Panevėžio apskrityje Lietuvoje (LT);
- Minsko apskrityje Baltarusijoje (BY).

Projekto įgyvendinimo metu atlikti šie tyrimo etapai:

- klausimyno sudarymas;
- interviu;
- surinktų duomenų analizė ir apdorojimas;
- leidinio rengimas ir išvadų formulavimas.

Klausimyną sudaro 35 klausimai, kurie aprėpi dvi skirtingas tyrimo sritis:

- įmonės ir verslininko profilis;
- verslo pradžia ir vystymas.

Klausimynas yra pateiktas šios ataskaitos pirmame priede. Interviu metu verslininkams buvo pateikti

- klausimai su pasirenkamaisiais atsakymais (galima rinktis vieną arba kelis atsakymų variantus);
- pusiau uždaro tipo klausimai (pateikiama galimybė rinktis atsakymo variantą „kita“);
- atviro tipo klausimai.

³<https://www.15min.lt/verslas/naujienu/finansai/sesiasdesimtmeciai-lietuvoje-darbingi-bet-nerikalingi-662-1398476?copied>

Klausimynas buvo parengtas anglų kalba ir išverstas į latvių, lietuvių ir rusų kalbas, siekiant palengvinti bendravimą su respondentais. Duomenys buvo renkami 2020 m. liepos – rugsėjo mėnesiais.

Kiekvienas projekto partneris organizavo pokalbius su dešimt smulkaus arba vidutinio verslo savininkų. Respondentų atrankai buvo pasitelkta vietos savivaldybių, verslo paramos organizacijų, mokymo centrų, regioninių plėtros centrų, verslo inkubatorių, valstybinių įstaigų ir agentūrų pateiktą informacija, taip pat asmeninių rekomendacijų metu gauti duomenys.

Su visais apklausos dalyviais pirmiausia buvo susisiekiama telefonu. Projekto partneriai juos informavo apie 2014–2020 m. Europos kaimynystės priemonės Latvijos, Lietuvos ir Baltarusijos bendradarbiavimo per sieną

programą, projektą „Metas imtis verslo“, jo tikslus, pagrindinius rezultatus ir veiklą, o taip pat verslo istorijų rinkimo sistemą ir metodologiją. Dalyviams el. paštu susipažinimui išsiųsti klausimynai, vėliau organizuoti asmeniniai susitikimai.

Tyrimo metu gauti rezultatai buvo apdorojami ir leidinys parengtas derinant kokybinius ir kiekybinius analizės metodus.

Šioje „Verslo knygoje“ rasite trisdešimt verslo istorijų iš trijų šalių. Joje pateikiama analitinė informacija kiekvienai šaliai ir visam tarpvalstybinio bendradarbiavimo regionui apskritai. Leidinyje akcentuojami įvairūs programos įgyvendinimo srities tikslinės auditorijos verslo kūrimo ir plėtros aspektai ir išskiriami pasirinktų regionų verslo aplinkos ypatumai. Dokumente pateikiamos ir atitinkamų sričių patyrusių ekspertų rekomendacijos.

2. PER POKALBIUS SURINKTŲ DUOMENŲ ANALIZĖ IR APDOROJIMAS

2.1. Įmonių ir verslininkų profilis

Klausimyno *pirmosios dalies* klausimai leido sudaryti respondentų profilį, pagal respondentų atsakymus sužinoti įmonių įkūrimo metus, teisinį statusą, steigėjų ir darbuotojų skaičių, veiklos rūšis ir geografinę aprėptį, amžių, kada žmonės pradėjo verslą, ir jų išsilavinimą. Taip pat buvo apibūdintas verslo pobūdis, verslininkų kasdienės pareigos ir strateginės veiklos kryptys.

Toliau išsamiai aptariami atsakymai, gauti į pirmosios klausimyno dalies 1–14 klausimus.

1. Įmonės pavadinimas (respondentui pageidaujant, įmonės pavadinimas šiame dokumente nepateikiamas)

37 proc. respondentų pageidavo likti anonimiški, įskaitant penkis respondentus arba pusę visų apklaustųjų Latvijoje ir šešis respondentus arba 60 proc. Lietuvoje. Visi dešimt respondentų iš Baltarusijos, priešingai, nurodė savo verslo pavadinimą.

Pažymėtina, kad visi apklausos dalyviai sutiko, jog jų pateikta informacija būtų aptariama šiame leidinyje.

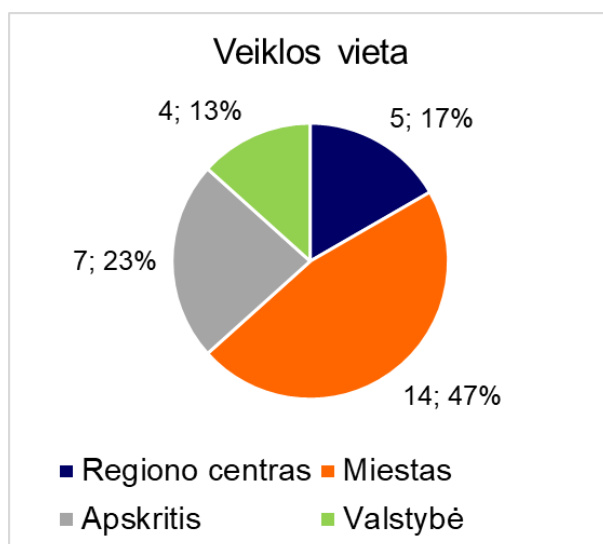
2. Įmonės įkūrimo metai

Respondentai iš Latvijos verslą pradėjo labai skirtingu laiku. Vienas iš verslininkų turėjo savo įmonę nuo 2000-ųjų. Trys asmenys versle dalyvavo nuo aštuonių iki dvylikos metų, šešių asmenų patirtis versle neviršijo penkerių metų.

Respondentai iš Lietuvos pradėjo verslą 2002–2020 m. laikotarpiu. Keturi jų verslu užsiima ne ilgiau, kaip penkerius metus. Penki respondentai valdo verslą daugiau kaip dešimt metų, o vienas pradėjo veiklą 2020-aisiais.

Baltarusiai verslą pradėjo nuo 2005 iki 2020 m. Keturi asmenys versle dalyvauja jau daugiau kaip dešimt metų, penki pradėjo verslo veiklą per pastaruosius penkerius metus.

3. Veiklos vieta (regiono centras / miestas / apskritis / valstybė)



1 diagrama. Respondentų iš Latvijos, Lietuvos ir Baltarusijos verslo veiklos vieta (respondentų skaičius, procentais).

Pirmoje diagramoje parodyta, kaip respondentai iš trijų šalių įvardino savo verslo veiklos teritoriją.

Miestą kaip veiklos vietą pažymėjo daugiausia apklausos dalyvių (47 proc.): keturi iš Latvijos, aštuoni iš Lietuvos ir du iš Baltarusijos. Penki respondentai nurodė regiono centrą: tarp jų du buvo iš Latvijos ir trys iš Baltarusijos. Septyni respondentai nurodė apskritį: du iš Lietuvos ir penki iš Baltarusijos. Visą šalį kaip veiklos vietą nurodė tik keturi latvių verslininkai.

4. Steigėjų skaičius

Visi respondentai iš Latvijos teigė pradėję verslą vieni. Lietuvoje situacija ganėtinai panaši: tik vienas verslininkas atsakė, kad veiklos pradžioje bendrovę įkūrė du asmenys. Tuo tarpu Baltarusijos verslo atstovai kooperuojasi ir vienijasi aktyviau: keturi respondentai turėjo vieną ar daugiau partnerių.

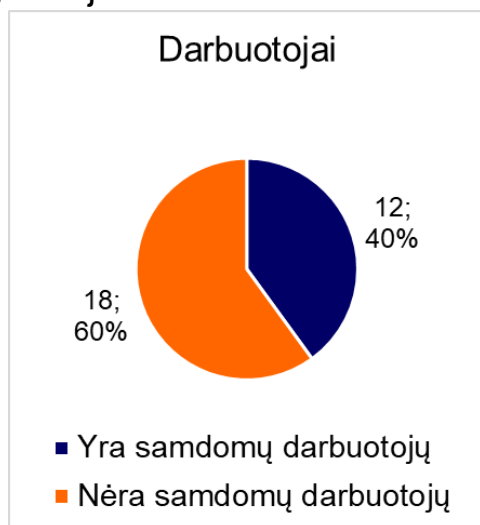
Šiuo metu situacija Latvijoje nepasikeitė – visi respondentai ir toliau vadovauja verslui patys. Vienintelis verslininkas iš Lietuvos, įkūręs bendrovę su partneriu, buvo priverstas veiklą nutraukti.

Baltarusijoje respondentai, kurie buvo įkūrę verslą vieni, ir toliau darbuojasi vieni – bendraturčių jie nepritraukė. Vis dėlto ten, kur bendrovės buvo įsteigtos kartu su vienu ar daugiau partnerių, padėtis pasikeitė. Tik vienoje bendrovėje liko tie patys du steigėjai. Vienoje įmonėje bendraturčių skaičius vienu sumažėjo. Trečioje įmonėje šiuo metu yra trys bendraturčiai. Ketvirtosios įmonės akcininkų skaičius šoktelėjo nuo

dviejų iki aštuoniolikos. Tokį reikšmingą pokytį lėmė pasikeitusi veiklos kryptis.

5. Samdomų darbuotojų skaičius

Dauguma apklausos dalyvių iš visų trijų šalių (60 proc.) nurodė darbuotojų neturintys. Duomenys pateikiami antroje diagramoje.



2 diagrama. Apklausos dalyvių įmonių darbuotojų skaičius (respondentų skaičius, procentais).

Galima įžvelgti reikšmingų šalių skirtumų. Jei Latvijoje samdomų darbuotojų turėjo tik vienas verslininkas, užsiimantis uogų ir daržovių auginimu, Lietuvoje ir Baltarusijoje papildomų darbuotojų turinčių respondentų dalis buvo gerokai didesnė: atitinkamai 50 proc. ir 60 proc.

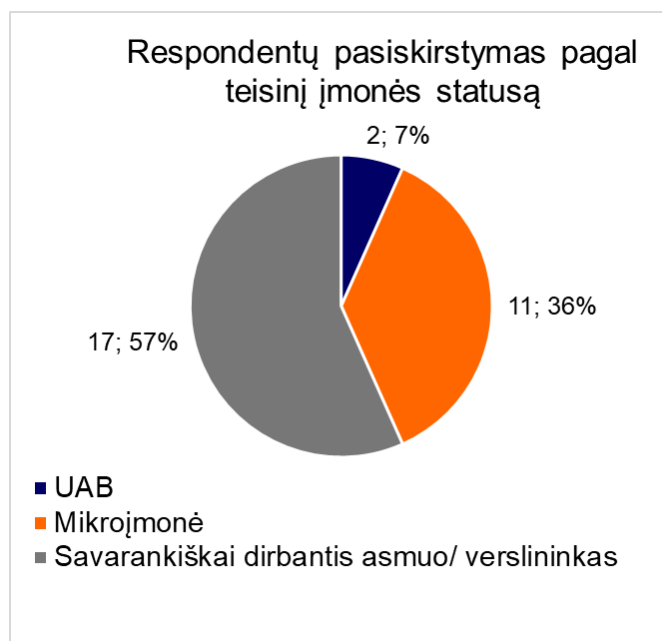
Vienintelis apklausos dalyvis iš Latvijos nurodė, kad jo įmonė turi keturis darbuotojus. Penki respondentai iš Lietuvos kartu paėmus turėjo nuo trisdešimt šešių iki keturiasdešimt aštuonių darbuotojų. Toks svyruojantis skaičius paaiškinamas tuo, kad vienas iš verslininkų statybos versle turėjo nuo aštuonių iki dvidešimties darbuotojų, ir tai priklausė nuo numatomos darbų

apimtį. Šeši apklausos dalyviai iš Baltarusijos nurodė suteikiantys darbo šešiasdešimt trims žmonėms.

Vadinasi, vidutinis darbuotojų skaičius įmonėse, kurios jų turi, pasiskirstė taip: Latvijoje – 4, Lietuvoje – 7,2–9,6, o Baltarusijoje – 10,5.

6. Teisinis įmonės statusas

Kaip matyti iš trečioje diagramoje pateiktų duomenų, dauguma respondentų visose trijose šalyse (57 proc.) nusprendė vykdyti veiklą kaip savarankiškai dirbantys asmenys/verslininkai.



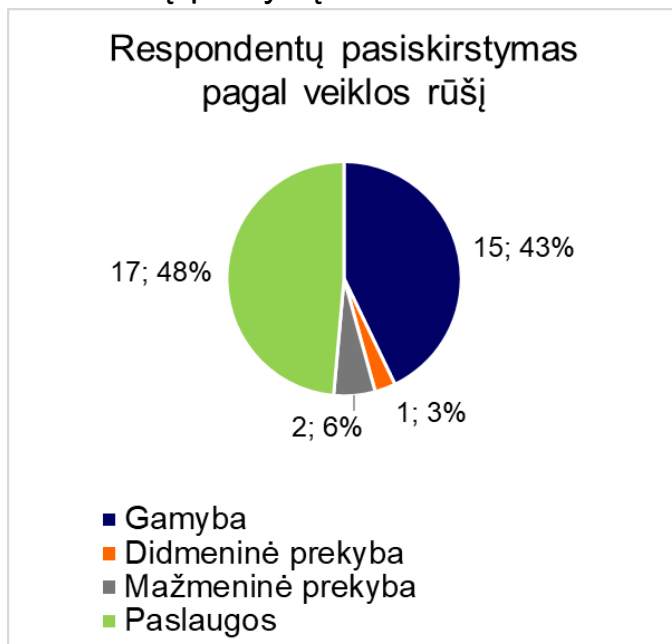
3 diagrama Respondentų pasiskirstymas trijose šalyse pagal teisinį įmonės statusą (respondentų skaičius, procentais).

Latvijoje devyni verslininkai (90 proc.) vykdė verslo veiklą kaip savarankiškai dirbantys asmenys ir tik vienas respondentas įkūrė mikroįmonę. Respondentai iš Lietuvos ir Baltarusijos rinkosi įvairesnius būdus. Rezultatai abiejose šalyse pasiskirstė identišškai: po penkis asmenis iš kiekvienos valstybės įkūrė mikroįmones, po vieną –

uždarąsias akcines bendroves, o keturi verslininkai iš kiekvienos šalies pasirinko savarankiškai dirbančio asmens / individualaus verslininko statusą.

7. Veiklos rūšis

Kaip parodyta ketvirtoje diagramoje, respondentai iš visų trijų šalių daugiausia rinkosi paslaugų ir gamybos sektorius: atitinkamai 48 proc. ir 43 proc. Tik du asmenys veiklai vystyti pasirinko mažmeninę prekybą ir vienas – didmeninę prekybą.



4 diagrama. Respondentų pasiskirstymas trijose šalyse pagal veiklos rūšis (respondentų skaičius, procentais).

Pažymėtina, kad po du respondentus iš Lietuvos ir Latvijos derino kelias veiklos rūšis.

Iš 10 apklaustųjų Latvijoje du nurodė teikiantys paslaugas. **Maria (1 respondentė)**⁴ teikia kalbų paslaugas - redaguoja naujienų interneto svetainę ir moko anglų kalbos. Be to, ji formuoja

rinkodaros strategiją galimai nakvynės ir pusryčių paslaugą teikiančiam viešbučiui. **Galina (7/LV)** veda profesionalias lipdymo iš polimerinio molio pamokas vaikams.

Aštuoni verslininkai užsiima gamyba ir tolesniu savo gaminių pardavimu.

Trys respondentai užsiima augalininkyste:

Andrejus (2/LV) augina svarainius, česnakus, braškes, saldžiąsias ir aitriąsias paprikas, baklažanus, agurkus ir pomidorus. Verslininkas taip pat užsiima melionų ir arbūzų auginimu. Be to, nemažas žemės plotas skirtas kalėdinėms eglutėms.

Ieva (4/LV) augina žoleles ir aromatinius augalus, kuria žolelių ir džiovintų augalų puokštes ir natūralius oro gaiviklius. Be to, ji konsultuoja darbo su žolelėmis ir aromatiniais augalais klausimais.

Janis (5/LV) žavisi nuostabių retų augalų brugmansijų, dar vadinamų „angelo trimitais“, auginimu, selekcija ir populiarinimu.



1 pav. Janis žavisi retais ir nuostabiais augalais, dar vadinamais „angelo trimitais“.

Dvi apklausos dalyvės kuria seges ir kitus papuošalus: **Irina (9/LV)** dirba su

⁴ pirmoji respondentė iš Latvijos, toliau bus žymima „1/LV“; atitinkamas žymėjimas bus naudojamas ir kitų valstybių respondentams žymėti: skaičius nurodo respondento numerį, raidės po pasivirojo brūkšnio –

respondento atstovaujama valstybė (LV – Latvija, LT – Lietuva, BY - Baltarusija).

oda, o **Allos (8/LV)** specializacija – masyvios neįprastos vabzdžio formos segės, apyrankės ir pakabukai su stambiais pusbrangiais akmenimis.

Dar trys verslininkės žavisi siuvinėjimu:

Natalja (3/LV) užsiima mikrosiuvinėjimu. Tarp jos darbų yra segių, pakabukų, auskarų, apyrankių, rėmelių ir kalėdinių puošmenų eglutėms, pagamintų šia reta technika.

Inna (10/LV) kuria dirbinius iš veltinio – pirštines, šalikus ir kt. Be to, ji tapo šilko šalius ir siuvinėja pirštines.

Inga (6/LV) gamina atvirukus, vokus, puošmenas ir girliandas iš popieriaus. Be to, ji teikia floristės ir dekoratorės paslaugas.

Iš 10 apklaustų Lietuvos verslininkų du nurodė, kad veikla vykdoma gamybos sektoriuje. Abi respondentės gamina maistą: **Sigitos (2/LT)** kavinėje ruošiami koldūnai, o **Janina (4/LT)** vadovauja valgyklai, ruošiančiai maistą mokiniams.

Du dalyviai derina dvi ar daugiau veiklos rūšių: verslininkas **Rimantas (3/LT)** vienu metu užsiėmė mažmenine prekyba ir paslaugų teikimu. Jis vadovavo statybos bendrovei ir turėjo židinių parduotuvę. **Petras (6/LT)** gamina kraiką gyvūnams, ruošia malkas ir užsiima produkcijos didmenine ir mažmenine prekyba.

Visi šeši apklausos dalyviai, kurie nurodė, kad jų verslas susijęs su paslaugų sektoriumi, dirba skirtingose srityse: **Zita (1/LT)** vadovauja konsultavimo įmonei, **Eugenijus (5/LT)** yra aukštalipys ir geni medžius, **Daiva (7/LT)** organizuoja keliones po Lietuvą ir artimojo užsienio šalis, **Birutė (8/LT)** taiso drabužius, **Ritutė (9/LT)** siūlo

psichologines konsultacijas, moko šnekamosios anglų kalbos ir vadovauja lieknėjimo mokyklai, o **Liudas (10/LT)** nuomoja patalpas įmonėms.

Baltarusijoje du apklausos dalyviai užsiima gamyba ir savo gaminių pardavimu. **Nikolajus (7/BY)** įkūrė mikroįmonę, kuri gamina atsargines dalis žaliuzėms. **Irina (5/BY)** audžia baltarusiškus raštus ir moko šio amato vaikus.

Du respondentai augina ir parduoda žemės ūkio produkciją ir paukštieną:

Vitalijus (3/BY) augina sausmedžius, spanguoles, šilauoges, daržoves ir žalumynus, o taip pat augina ir parduoda dedekles.

Nikolajus (9/BY) parduoda sveikus ir aplinkai draugiškus maisto produktus. Vyras augina daržoves, žoleles, vaisius ir uogas, taip pat prekiauja vištų ir putpelių kiaušiniais, paukštiena ir triušiena. Be to, verslininkas konsultuoja daržovių auginimo, paukščių, triušių ir bičių laikymo klausimais. Nikolajus yra aistringas baltarusių tautinės virtuvės gerbėjas, jis rašo žiniaraštį ir susidomėjusiems teikia patarimus.



2 pav. Vitalijus didžiąją dalį žemės apsodino šilauogėmis.

Šeši respondentai iš Baltarusijos teikia įvairias paslaugas: sveikatos

priežiūros, konsultacijų, lavinimo, agroekoturizmo ir ryšių.

Vladimiras (1/BY) montuoja skaitmeninės televizijos ir radijo transliacijų įrangą. Jis ne tik vadovauja bendrovei, bet ir pats atlieka montavimo darbus.

Jekaterinos (2/BY), kuri įkūrė odontologijos kliniką, verslas labai populiarus tarp baltarusių ir užsieniečių. Šalia klinikos lankytojų patogumui stovi viešbutis ir kirpykla.

Anatolijus (4/BY) teikia buhalterinės apskaitos, mokesčių apskaitos ir atskaitomybės ruošimo paslaugas smulkiąjam verslui, o taip pat teikia profesionalias konsultacijas vadybos klausimais.

Igoris (6/BY) konsultuoja ir veda seminarus, mokymus asmeninių bei verslo finansų valdymo temomis. Jis taip pat padeda gauti finansavimą smulkioms įmonėms, ypač kaimo vietovėse ir miesteliuose.

Michailas (8/BY) vadovauja bendrovei, kuri užsiima agroekoturizmu, organizuoja laisvalaikį klientams. Vyras veda interaktyvias ekskursijas su edukaciniais elementais mokiniams.

Olga (10/BY) parduoda užsienio įmonės sėklas ir skatina didelio derlingumo daržovių ir žalumynų auginimo technologijų taikymą Baltarusijos rinkoje. Be to, moteris veda anglų kalbos kursus.

8. Papasakokite apie savo verslą.

Apklaustos dalyviai iš visų trijų šalių buvo atviri ir noriai pasakojo apie savo verslą.

Verslininkų sulaukus penkiasdešimties metų ir vyresniame amžiuje įkurtų verslų aprašymai pateikiami toliau.

Maria (1/LV) teikia kalbų paslaugas, kurias galima išskirti į dvi kategorijas: naujienų interneto svetainės redagavimas pagal sutartį ir anglų kalbos pamokos, kurios vedamos susitinkant su mokiniais arba nuotoliniu būdu per „Skype“ programą. Šiuo metu Maria dirba su vaikais. Iš pradžių buvo sunku, tačiau jai pavyko rasti tinkamos metodologinės ir žaidimais paremtos mokomosios medžiagos naujai klientų grupei. Dabar jos pamokos smagios ir įdomios. Nauji mokiniai randa mokytoją pagal buvusių rekomendacijas ir atsiliepimus. Be to, Maria rengia pasiūlymus, kaip jos draugei savo namuose netoli Jelgavos įrengti nakvynės ir pusryčių paslaugas teikiančią viešbutį.

Andrejus (2/LV) 8,5 hektaro žemės plote augina Latvijai būdingas kultūras (svarainius, česnakus, braškes, saldžiąsias ir aitriąsias paprikas, baklažanus, agurkus ir pomidorus), o taip pat melionus ir arbūzus. Arbūzus vyras tiekia prekybos centrų tinklui „Maxima“ ir prestižinei universalinei parduotuvei „Stockmann“. Be to, visa savo produkcija vyras prekiauja kartu su žmona vakariniame Rygos turguje. Nemažas žemės sklypas skirtas kalėdinėms eglutėms, kurios parduodamos švenčių laikotarpiu.

Natalja (3/LV) užsiima mikrosiuvinėjimu. Ji yra puikiai įvaldžiusi siuvinėjimo „mažais taškučiais“ techniką arba siuvinėjimą po didinamuoju stiklu. Verslininkė mielai kuria seges,

pakabukus, apyrankes, auskarus, rėmelius ir puošmenas kalėdinėms eglutėms. Raštų darbeliams ji randa internete arba senose knygose, tačiau Natalja ir pati kuria raštus. Savo kūrinis moteris parduoda per „Etsy“, „Instagram“, „Facebook“, įvairiose parodose ir mugėse Latvijoje. Natalja priima ir individualius klientų užsakymus.

Ieva (4/LV) derina dvi verslo kryptis. Moteris augina žoleles ir aromatinius augalus, o juos išdžiovinusi kuria puokštes. Ji taip pat gamina smilkalų lazdeles ir natūralius oro gaiviklius. Ieva parduoda savo gaminius padedama šeimos narių, per draugus ir pažįstamus. Verslininkė taip pat teikia profesionalius patarimus apie žolelių ir aromatinių augalų auginimą.



3 pav. Ieva augina prieskoninius augalus ir aromatinės žoleles.

Janis (5/LV) užsiima retų tropinių augalų brugmansijų auginimu, selekcija ir populiarinimu. Entuziastas kuria įdomias augalų kolekcijas, rūšiuoja juos pagal amžių ir spalvą. Janis parduoda savo prekes specializuotoje „Facebook“ grupėje, mugėse bei mėgėjų turguose.

Inga (6/LV) dirba su popieriumi. Moteris gamina atvirukus ir vokus, kurie tiekiami į kanceliarijos prekių parduotuves Jelgavoje. Ji taip pat kuria puošmenas ir girliandas šventėms bei

prekiauja jomis amatininkų turguose. Verslininkė teikia floristės ir dekoratorės paslaugas viešbučiams, kai prireikia papuošti patalpas renginiams.

Galina (7/LV) 3–4 kartus per mėnesį organizuoja valandos trukmės lipdymo iš polimerinio molio užsiėmimus ne didesnėms kaip penkių vaikų grupėms. Klientų ji randa reklamuodamasi per „Facebook“. Puikūs atsiliepimai taip pat padeda pritraukti naujų klientų. Galina visada pirmiausia pasikalba su būsimais mokiniais ir jų tėvais bei sužino, kas vaikui įdomu, kokie jo pomėgiai. Verslininkė yra sukūrusi įspūdingą galeriją lipdytų veikėjų, kuriuos vaikai gali apžiūrėti ir nulipdyti patys.



4 pav. Galina veda lipdymo iš polimerinio molio užsiėmimus vaikams.

Alla (8/LV) gamina įvairius papuošalus: seges, pakabukus ir apyrankes. Profesinės žinios ir įgūdžiai leido moteriai sukurti unikalią ir neįprastą gamybos technologiją. Kaip pagrindinį elementą verslininkė naudoja masyvų pusbrangį akmenį, kurį įrėmina kokybiškame apside. Alla pristato savo dirbinius tik į geriausias dizainerių parduotuves Jelgavoje ir Rygoje, o taip pat kuria pagal individualius užsakymus.

Irinos (9/LV) specializacija – segių gamyba iš įvairiausių medžiagų. Šiuo

metu jai labiausiai patinka dirbti su oda. Moteris taip pat siūlo pakabukų, auskarų ir apyrankių. Savo dirbinius Irina parduoda per „Facebook“.

Inna (10/LV) plėtoja kelias verslo kryptis. Iš veltinio ji velia pirštines, šalikus ir kitus dirbinius. Verslininkė taip pat tapo šilko šalius ir siuvinėja pirštines. Savo kūrinius Inna parduoda per „Etsy“, o taip pat pagal išankstinius susitarimus pristato juos dailės salonams.

Paprašyti papasakoti apie savo verslą, respondentai iš Lietuvos pateikė tokius savo verslo pristatymus:

Zita (1/LT) konsultuoja žmones apie galimybes sukurti verslą tinklinio marketingo kompanijoje ir reklamuoja prekes. Jai patinka vesti paskaitas ir seminarus: verslininkė kviečia specialistus pasidalyti žiniomis apie sveikatą, mitybą, vitaminų ir maistingųjų medžiagų įsisavinimą. Zita jau turi savo komandos partnerių Lietuvoje, Norvegijoje, Airijoje, Jungtinėje Karalystėje, Vokietijoje, Ispanijoje, Jungtinėse Amerikos Valstijose ir Danijoje.

Sigitos (2/LT) koldūninėje gaminama 20 rūšių koldūnų ir kiti patiekalai (menu siūloma 10 koldūnų rūšių, kurie dar gali būti virti arba gruzdinti). Klientai gali nusipirkti pusgaminių išsinešti. Sigita gamina pagal specialius užsakymus asmeninėms šventėms. Šeštadieniais galima iš anksto užsisakyti sušių rinkinių.

Rimantas (3/LT) turėjo statybos paslaugų įmonę ir židinių parduotuvę. Įmonė teikė ir išskirtines paslaugas, pavyzdžiui, galėjo sumūryti lauko židinį iš stambių akmenų. Rimanto bendrovė pagal specialius užsakymus įrenginėjo

kaimo turizmo sodybas, renovavo didelius pastatus ir prekiavo židiniiais. Pirkėjui įsigijus židinį, verslininkas suteikdavo visas kitas būtinas paslaugas, kaip antai: transportavimas, pastatymas, pageidaujama apdaila.

Janinos (4/LT) įmonė tiekia maitinimą dviejų mokyklų – gimnazijos ir vidurinės mokyklos – mokiniams. Patiekalai gaminami pagal sudarytas receptūras. Be to, įmonė priima klientų užsakymus asmeninėms šventėms, kurių paprastai sulaukia rekomendavus esamiems ir buvusiems klientams.

Eugenijui (5/LT) patinka lipti į medžius. Jis atvyksta pakviestas nupjauti senus ir pavojingus, galinčius virsti medžius. Vyro žodžiais tariant, jis jaučiasi gelbstintis žmones ir pastatus nuo pavojaus. Eugenijus dažniausiai darbuojasi privačiose sodybose. Nauji klientai randa jį per rekomendacijas ir skelbimus.

Petras (6/LT) plėtoja dvi verslo sritis: iš Baltarusijos į Vokietiją ir Belgiją veža malkas ir pagal specialius užsakymus gamykloje Ukrainoje gamina kraiką gyvuliams. Kraikas gaminamas iš džiovintų rapsų ir kviečių šiaudų. Kraiko vištoms sudėtyje yra 80 proc. rapsų ir 20 proc. kviečių šiaudų. Rapsas maloniai kvepia ir neutralizuoja aštrų vištų mėšlo, kuriame daug azoto, kvapą. Kraikas karvėms ir ožkoms gaminamas tik iš kviečių šiaudų.

Daiva (7/LT) aktyviai darbuojasi savaitgaliais, kai žmonės ilsisi ir keliauja. Žmonėms patinka laisvalaikiu keliauti. Gidė organizuoja keliones po Lietuvą ir artimajame užsienyje, darbus suplanuoja mažiausiai prieš pusmetį. Pirmiausia Daiva randa idėją kelionei. Paskui daug

skaito –daugiausia knygas, nes tik nedidelę dalį reikiamos informacijos galima rasti internete. Kilus idėjai, Daiva imasi tolesnių veiksmų: rezervuoja laiką, užsako autobusą ir t.t.



5 pav. Daiva organizuoja keliones Lietuvoje ir artimajame užsienyje.

Birutė (8/LT) myli savo darbą. Kaip sako pati, galėtų dirbti jį visą laiką. Į jos drabužių taisyklą visada užsuka daugybė žmonių. Nurodytos darbo valandos yra nuo 10 ryto iki 18 vakaro, tačiau kartais verslininkė ateina anksčiau arba užsibūna ilgiau. Birutės drabužių taisykla – vienintelė mieste, kuri dirba ir šeštadieniais. Moteris kiekvieną dieną priima drabužius, kuriuos reikia pataisyti, juos pataiso ir gražina užsakovams.

Ritutė (9/LT) yra psichologė-psichoterapeutė. Moteris taip pat moko šnekamosios anglų kalbos. Kaip sako pati verslininkė, padėjusi susitvarkyti mąstymą, ji padeda susitvarkyti ir gyvenimą. 2020 -aisiais moteris nusprendė įkurti lieknėjimo mokyklą, kadangi viršsvorio problemą galima spręsti ne tik fiziniais, bet ir psichologiniais metodais.

Liudas (10/LT) nuomoja patalpas įmonėms. Jis gali pasiūlyti visą paslaugų paketą, pradedant įrengimu pagal kliento

pageidavimus ir baigiant biuro valymu. Vyras pats įrengė 85 m² patalpas ir susirado nuomininką. Liudas džiaugiasi šiuo įdomiu gyvenimo tarpsniu, kuris suteikė naujos patirties.

Paprašyti papasakoti apie savo verslą, **Baltarusijoje** penkiasdešimt metų ir vyresni pradėję verslauti žmonės, pateikė toliau išdėstytus atsakymus.

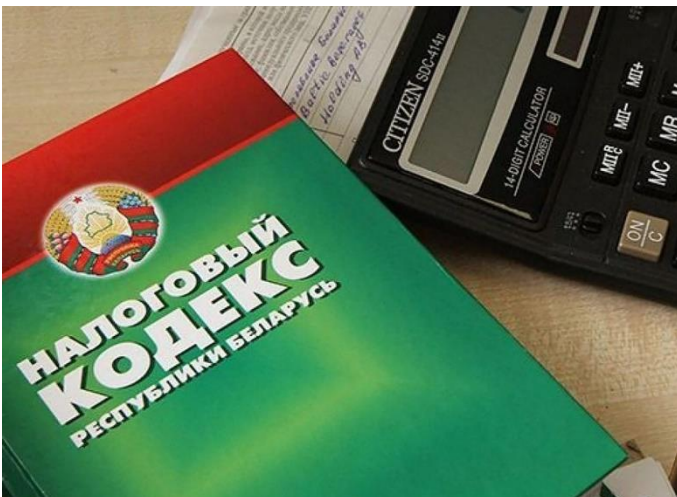
Vladimiras (1/BY) įkūrė įmonę, kuri teikia užsakovams skaitmeninės televizijos ir radijo transliacijų įrangos montavimo paslaugas. Vladimiras gauna užsakymų iš verslo klientų ir fizinių asmenų. Visų pirma verslininkas apžiūri pastatą, kur bus montuojama įranga, pakonsultuoja klientus ir parenka tokią įrangą, kuri optimaliai užtikrins aukštos kokybės ryšį. Montavimo darbus atlieka samdyti darbuotojai, tačiau Vladimiras dažnai atlieka darbus ir pats. Verslininkas reklamuoja specializuotose interneto svetainėse, televizijos ir radijo transliacijų įrangos kataloguose.

Jekaterina (2/BY) įkūrė odontologijos kliniką, kadangi jos giminaičiai – aukštos kvalifikacijos odontologai. Klinika aprūpinta moderniausia įranga, joje dirba labai patyrę kvalifikuoti specialistai. Jekaterina plėtoja verslą medicininio turizmo kryptimi. Šalia klinikos įrengtas patogus viešbutis ir kirpykla klientams. Pagrindiniai klinikos lankytojai yra Baltarusijos, Rusijos, Baltijos šalių, Lenkijos ir kitų šalių gyventojai.

Vitalijus (3/BY) su žmona įkūrė ūkį, kuriame augina šilauoges, sausmedžius, spanguoles, daržoves, vaisius ir žoleles. Šeima prižiūri sodą, uogynus ir didžiulius šiltnamius, kuriuose daržovės

auginamos ištisus metus. Vitalijus taiko modernias technologijas ir siūlo ekologiškai švarius produktus. Ūkyje taip pat veisiamos ir parduodamos dedeklės. Pagrindiniai Vitalijaus klientai – didmenininkai ir stambūs mažmeninės prekybos tinklai. Minsko miesto ir rajono gyventojams Vitalijus siūlo galimybę pasirinkti derliaus patiemus, atsipalaiduoti lauke ir pasimėgauti gražiais kaimo vaizdais.

Anatolijus (4/BY) teikia konsultavimo paslaugas, praktinę pagalbą buhalterinės apskaitos ir mokesčių srityse, įskaitant finansinių ataskaitų ir mokesčių deklaracijų rengimą smulkiąjam verslui. Reikalavimai dažnai keičiami, todėl Anatolijus nuolat seka teisės aktų pokyčius, kad išlaikytų profesinę kompetenciją. Verslininkas laikosi proaktyvaus požiūrio į karjerą ir asmeninį gyvenimą. Jis nuolat dalyvauja konferencijose, seminaruose ir mokymuose. Anatolijaus klientai yra daugiausia individualūs verslininkai iš Minsko.



6 pav. Anatolijus konsultuoja buhalterinės apskaitos ir mokesčių klausimais.

Irina (5/BY) rado pašaukimą ausdama baltarusių liaudies raštus. Moteris pažino audimo paslaptis ir audžia juostas, gobelenus ir lovatieses. Irinai patinka vaikus mokyti tradicinių audimo technikų. Ji veda meistriškumo kursus ir pamokas. Pamokos vyksta ir internetu. Irina parduoda savo kūrinis dovanų parduotuvėse, mugėse, festivaliuose ir parodose. Jos darbų dažnai įsigyja žemės ūkio bendrovių savininkai ir valstybinės įstaigos.

Igoris (6/BY) įkūrė smulkaus verslo mikrofinansavimo centrą, kadangi pradedantiesiems verslininkams labai sunku gauti banko paskolą. Dabar jis teikia pagalbą kuriant ir valdant mikrofinansavimu užsiimančias įmones ir rengia mokymus jų darbuotojams. Igoris bendradarbiauja su finansų, kreditų ir išperkamosios nuomos įstaigomis bei teikia finansinę paramą smulkioms įmonėms kaimo vietovėse ir miesteliuose.

Nikolajus (7/BY) pradėjo žaliuzių gamybą, tačiau vėliau ėmė labiau specializuotis jų atsarginių dalių gamyboje. Verslininkas užsienyje nusipirko įrangą ir ją patobulino. Darbe jis sukūrė naują Baltarusijoje analogų neturintį sukamąjį mechanizmą, kuriuo valdomas žaliuzių judėjimas. Iš pradžių Nikolajus pardavinėjo savo gaminius vietos rinkoje, tačiau vėliau juos urmu ėmė pirkti klientai iš Rusijos. Dabar apie 90 proc. produkcijos verslininkas realizuoja Rusijoje.

Michailas (8/BY) su žmona pradėjo ekoturizmo verslą. Iš pradžių vyras savo sklype siūlė patalpas laisvalaikio veiklai ir renginiams. Paskui Michailas pradėjo organizuoti interaktyvias edukacines

ekskursijas vaikams ir jaunimui. Ekskursijų temos – ekologija, baltarusių gyvenimo būdo istorija ir kt. Michailo sodyba įtraukta į kai kuriuos Minsko regiono turistinius maršrutus ir reklamuojama kelionių agentūrų interneto svetainėse.

Nikolajus (9/BY) – natūralių produktų auginimo ir baltarusių nacionalinės virtuvės patiekalų entuziastas. Savo žemės sklype verslininkas augina daržoves, vaisius ir žoleles. Be to, vyras laiko paukščių ir triušių. Nikolajus teigia, kad jo produktų – dietinės paukštienos ir triušienos, kiaušinių, ekologiškai užaugintų vaisių ir daržovių – paklausa didžiulė. Klientai apie Nikolajaus ūkį sužino vieni iš kitų. Vyras taip pat dalyvauja ūkininkų mugėse, kurios nuolat rengiamos Minske ir Minsko regione.



7 pav. Nikolajus džiaugiasi galėdamas pasiūlyti sveikų produktų, paukštienos ir kiaušinių.

Olga (10/BY) teikia konsultavimo paslaugas užsienio bendrovės atstovybei. Ji padeda reklamuoti bendrovės prekes (daržovių ir žolelių sėklas) ir auginimo technologijas Baltarusijos rinkoje. Be to, Olga padeda vykdyti rinkos tyrimus, kurti partnerių

tinklą ir organizuoti renginius. Naudodamasi unikalia metodika, ji taip pat moko įmonės darbuotojus anglų kalbos.

9. Papasakokite apie savo darbą. Kokios yra Jūsų kasdienės pareigos ir strateginės veiklos kryptys?

Apklaustos dalyviai iš **Latvijos** nurodė šiuos strateginius tikslus:

- didinti pardavimus ir stabilizuoti pinigų srautus;
 - plėsti pasiūlymų paketą.
- Respondentai minėjo naujų produktų ir paslaugų pristatymą šalia vykdomos gamybos, pavyzdžiui, meistriškumo kursų, įskaitant internetu, vedimą, vaizdo įrašų kūrimą „Youtube“;
- plėsti pardavimo geografinę aprėptį. **Galina (7/LV)** planuoja Latvijos miestuose vesti meistriškumo pamokas vaikams, kaip lipdyti iš polimerinio molio. **Alla (8/LV)** teigia, kad vyksta preliminarios derybos dėl jos išraiškingų segių pardavimo Paryžiaus ir Monako meno galerijose;
 - stiprinti bendrovės atpažinimą, kurti rinkodaros strategiją;
 - užsitikrinti vienodą darbo krūvį visus metus. Verslininkai, kurių veikla susijusi su sezoniškumu (augalininkystė, produkcijos ruošimas žiemos sezonui) užsibrėžė imtis papildomos veiklos, kuri leistų jiems užsitikrinti stabilų darbo krūvį ištisus metus.

Pusė respondentų teigė esantys pasirengę naujiems iššūkiams ir idėjoms. Tik vienas respondentas (**Andrejus, 2/LV**) nurodė stebinančią strateginę užduotį: jis ketina rasti verslo perėmėją, o pats toliau dirbti bendrovėje darbuotoju.

Apklaustos dalyviai iš Lietuvos įvardino tokius strateginius tikslus:

- plėsti klientų ir darbuotojų ratą. Šį tikslą paminėjo du apklaustos dalyviai: **Zita (1/LT)** ir **Petras (6/LT)**;
- didinti produkcijos asortimentą. Per karantiną **Sigita (2/LT)** pradėjo šeštadieniais ruošti sušių rinkinius pagal išankstinius užsakymus ir koldūnų pusgaminius. Moteris planuoja didinti išsinešti skirtų produktų įvairovę;
- rasti geriausius būtinų žaliavų tiekėjus, užtikslinti tikslų tiekimą;
- tobulinti kvalifikaciją ir plėsti paslaugų asortimentą, tampant arboristu. **Eugenijus (5/LT)** renka informaciją, žiūri vaizdo įrašus per „Youtube“;
- įgyvendinti rinkodaros strategiją (susikurti interneto svetainę, išsileisti lankstinukus ir t.t.).

Respondentai iš **Baltarusijos** nurodė šiuos pagrindinius strateginius tikslus:

- plėsti verslo geografiją; stiprinti bendrovės padėtį esamoje pardavimo rinkoje ir skverbtis į naujas rinkas; plėsti klientų ratą ir paslaugų diapazoną; ieškoti naujų projektų ir partnerių Baltarusijoje ir užsienyje;
- tobulinti gamybos patalpas, pastatyti jose naują technologiškai pažangią įrangą, gerinti produkcijos kokybę, diegti naujas technologijas;
- populiarinti baltarusių liaudies meną ir nacionalinę virtuvę. Šią kryptį paminėjo **Irina (5/BY)**, kuri užsiima baltarusių tradiciniu audimu, ir **Nikolajus (9/BY)**, kuris augina ekologišką produkciją ir populiarina baltarusių virtuvės receptus;
- tobulinti bendrovės personalo politiką; diegti darbuotojų atrankos ir mokymo procedūras;
- plėtoti bendradarbiavimą ir ryšius su partneriais bei specialistais. Šį

uždavinį kaip svarbų kaimo turizmo srityje nurodė **Michailas (8/BY)**.

Nikolajus (9/BY) pabrėžė būtinybę bendradarbiauti smulkiems ekologiškų maisto produktų augintojams.

Visi verslininkai nurodė, kad strateginių krypčių ir užduočių planavimas leidžia jiems laikytis aktyvios gyvenimiškos pozicijos, patirti pasitenkinimą verslaujant ir būti naudingiems kitiems žmonėms.

Devyni iš dešimties **Latvijos** verslininkų vykdo veiklą vieni, todėl jie patys turi atlikti visus darbus, siekdami išlaikyti ir plėtoti verslą.

Maria (1/LV) planuoja darbo krūvį, ieško mokinių, dalyvauja pirminiuose pokalbiuose, rengia bendrąjį mokymo planą ir konkrečius pamokų planus, parenka mokomąją ir žaidimais paremtą medžiagą, ruošiasi pamokoms, jas veda ir pati rengia ataskaitas.

Andrejus (2/LV), vienintelis verslininkas, kuris turi samdomų darbuotojų, planuoja ir kontroliuoja visą produkcijos auginimo ir pardavimo veiklą. Vyras asmeniškai atsako už daržovių ir vaisių derlių (melionai ir agurkai), atlieka visus darbus su žemės ūkio technika. Pavasarį jiedu su žmona augina sodmenis. Andrejus taip pat rūpinasi pardavimu: veda derybas su pirkėjais, aptaria jų poreikius, ruošia produkcijos siuntas ir išrašo dokumentus. Be to, vyras prekiauja Rygos vakariniuose turguose.

Natalja (3/LV) kuria būsimų gaminių modelius, perka būtinas medžiagas, siuvinėja ir dekoruoja savo gaminius, bendrauja su klientais, ruošiasi parodoms ir mugėms, kuriose prekiauja savo gaminiiais, dirba socialiuose tinkluose („Etsy“, „Instagram“,

„Facebook“), o taip pat pati rašo tinklaraščius.



8 pav. Natalja žavisi mikrosiuvinėjimu.

Ieva (4/LV) atlieka visus darbus, susijusius su aromatinių augalų sėklų paruošimu, sodinimu ir priežiūra. Ji kuria kompozicijas iš žolelių, pasirenka žaliavas džiovinimui, kuria galutinius gaminius, bendrauja su klientais ir pristato prekes.

Janis (5/LV) pats atlieka sezoninius darbus: vyras geni egzotiškus augalus brugmansijas, aktyviai populiarina juos „Facebook“ grupėje ir jais prekiauja.

Inga (6/LV) kasdien gamina rankų darbo atvirukus ir vokus, tiekia juos parduotuvėms ir salonams. Moteris taip pat užsiima viešbučių floristiniu dekoravimu. Pagal užsakymus verslininkė teikia floristo paslaugas tokiems renginiams, kaip vestuvės ir miesto šventės.

Galinos (7/LV) kasdienė veikla visiškai sutelkta į verslo išlaikymą: moteris rengia meistriskumo pamokų planus, jas reklamuoja, registruoja dalyvius, perka ir patikrina reikalingas medžiagas, kuria pavyzdžius, organizuoja pirminius pokalbius su

mokiniais ir tėvais, veda renginius ir susirenka atsiliepinimus.

Alla (8/LV) kasdien rūpinasi žaliavų pirkimu, kuria gaminius ir juos parduoda. Moteris perka akmenis ir priedus, poliruoja akmenis ir surenka galutinius gaminius. Be to, amatininkė bendrauja su esamais ir potencialiais klientais, demonstruoja pavyzdžius, tvarko užsakymus.

Irina (9/LV) kone kiekvieną dieną pradeda naršydama po papuošalų interneto svetaines, kur ji ieško įdomių idėjų savo būsimiems gaminiams. Po to moteris piešia eskizus, perka žaliavas ir kuria papuošalus, kuriuos tiekia dailės salonams.

Inna (10/LV) taip pat kiekvieną dieną skiria laiko naujų idėjų paieškai: ji seka internete tam tikrus amatininkus ir dalyvauja meistriskumo pamokose internetu. Inna susidaro darbo planą, atsižvelgdama į sezoniškumą, parduoda produkciją per „Etsy“ arba pristato ją į dailės salonus. Moteris stengiasi kuo mažiau laiko skirti medžiagų paieškai ir pirkimui, todėl dažniausiai perka jas internetu.

Penki iš dešimties Lietuvos verslininkų verslo veiklą vykdo vieni, jiems patiems tenka užsiimti visa verslo palaikymo ir plėtros veikla. **Sigita (2/LT)**, **Rimantas (3/LT)**, **Janina (4/LT)** ir **Petras (6/LT)** samdo darbuotojus ir kasdieniais darbais dalijasi su kitais žmonėmis. **Birutė (7/LT)** kartais pasitelkia pagalbos – kai taisyti drabužių atnešama daugiau ir nespėja visų taisyčių atlikti pati, moteris pasikviečia pagalbininkę - kitą siuvėją.

Zita (1/LT) kasdien bendrauja su žmonėmis gyvai ir internetu susitikdama su savo komanda, taip pat per pristatymus pardavimo skatinimo renginiuose. Moteris skaito knygas ir straipsnius apie mitybą, gerą savijautą ir motyvaciją. Visos šios žinios būtinos verslui vystyti.

Sigita (2/LT) kasdien rūpinasi sklandžia verslo procesų eiga: moteris planuoja ir kontroliuoja visą darbą. Ji gamina koldūnus, tvarko produkcijos užsakymus ir valdo koldūninės veiklą. Verslininkė kasdien skiria laiko naujų idėjų paieškai. Sigita tobulina receptus ir moko darbuotojus, kaip pagal juos gaminti naujus patiekalus.



9 pav. Sigitai patinka gaminti koldūnus.

Rimantas (3/LT) užtikrindavo darbo saugos reikalavimų laikymąsi statybos procese, o taip pat organizuodavo pačius statybos darbus, apskaičiuodavo medžiagų poreikį ir jas užsakydavo. Rimanto įmonė turėjo samdomų darbuotojų, todėl vyras papildomai rūpinosi jų kasdienių darbų planavimu ir laiko, reikalingo jiems atlikti, apskaičiavimu.

Janina (4/LT) samdo darbuotojus ir kartu su jais organizuoja visus verslo

procesus. Moteris kasdien aplanko abi mokyklas, kuriose jos bendrovė teikia mokinių maitinimo paslaugas, ir, prireikus, sprendžia iškilusias problemas. Pavyzdžiui, sugedus įrangai, ji užsako remontą ir t.t.

Eugenijus (5/LT) pradeda dieną nuo skambučių mobiliuoju telefonu žmonėms, kurie domėjosi jo paslaugomis. Paskui vyras suskirsto juos pagal regionus. Medžių kirtėjas susidaro maršrutus, naudodamasis „Google“. Eugenijus apskaičiuoja laiką, kelionės išlaidas ir derina susitikimus. Vyras dirba privačiose sodybose.

Petras (6/LT) pradeda darbą 8 ryto. Vyras pasiskambina partneriams Ukrainoje (į gamyklą, kuri pagal jo specialų užsakymą gamina kraiką) ir Baltarusijoje. Paskui jis perskaito el. laiškus ir tvarko dokumentus, reikalingus muitinei, užsakymams, pardavimui ir kt.

Daivos (7/LT) kasdieniai darbai skiriasi, atsižvelgiant į savaitės dieną. Savaitgaliais moteris keliauja su turistų grupėmis ir pasakoja jiems apie lankomas vietas. Kitomis dienomis gidė domisi būsimais įdomiais renginiais Lietuvoje ir artimajame užsienyje bei iki smulkmenų suplanuoja keliones.

Birutė (8/LT) kasdien taiso drabužius ir bendrauja su klientais.

Ritutė (9/LT) kalendoriuje susirašo susitikimus ir kasdien jį patikrina. Verslininkė pasilieka laisvą valandą tarp konsultacijų pailsėti ir atsigauti. Ritutė domisi politine ir ekonomine situacija. Kovą moteris grįžo iš Jungtinės Karalystės. Lietuvos įstatymai skiriasi, tad jai reikia daug išmokti.

Liudas (10/LT) baigia įrengti patalpas. Likusį laiką vyras skiria rinkos tyrimams.

Kaip jau minėta, šeši respondentai iš **Baltarusijos** valdo įmonių veiklą ir tiesiogiai dalyvauja joje. Keturi respondentai veiklą vykdo vieni.

Vladimiras (1/BY) planuoja įmonės darbą, sudaro sutartis su klientais, paskirsto darbus ir koordinuoja darbuotojų veiklą. Be to, jis pats montuoja skaitmeninės televizijos įrangą.

Jekaterina (2/BY) užsiima odontologijos klinikos strateginiu valdymu ir stebi padėtį rinkoje. Ji nuolat plečia lankytojų ratą ir teikiamų paslaugų asortimentą. Moteris nagrinėja klinikos lankytojų poreikius ir stengiasi juos atliepti juos šiuolaikiškais priemonėmis.

Vitalijus (3/BY) užsiima gamybos organizavimu ir produkcijos pardavimu žemės ūkio bendrovėje. Vyras rūpinasi gamybos mechanizavimu, patalpų statyba ir įrangos remontu. Daug darbų Vitalijus atlieka pats. Be to, vyras užsiima agronomija. Verslininkas studijuoja naujas technologijas ir diegia jas savo ūkyje.

Anatolijus (4/BY) kasdien teikia konsultacijas buhalterinės apskaitos ir mokesčių klausimais smulkių ir vidutinių įmonių atstovams. Vyras moko verslininkus ir privačius asmenis finansinio raštingumo, organizuoja seminarus ir mokymus. Anatolijus taip pat dalyvauja konferencijose ir seminaruose, nagrinėja teisės aktus bei dalyvauja jų tobulinime.

Irina (5/BY) visą darbo laiką praleidžia dirbtuvėse, kur audžia baltarusių liaudies raštus. Moteris kiekvieną dieną audžia juostas, kuria naujus raštus ir formas. Irina veda meistriškumo pamokas ir moko austi

visus, kurie domisi šiuo amatu. Ji taip pat atlieka administracinius darbus, reklamuoja savo produkciją ir aktyviai dalyvauja mugėse, parodose ir festivaliuose.

Igoris (6/BY) vykdo administracines funkcijas. Vyras planuoja einamojo ir vidutinio laikotarpio darbus, ieško klientų ir projektų, sprendžia einamuosius klausimus. Verslininkas paskirsto darbus vartotojų kooperatyvo nariams, palaiko kontaktus su partneriais. Igoris taip pat dirba verslo treneriu – veda seminarus, mokymus ir konferencijas.

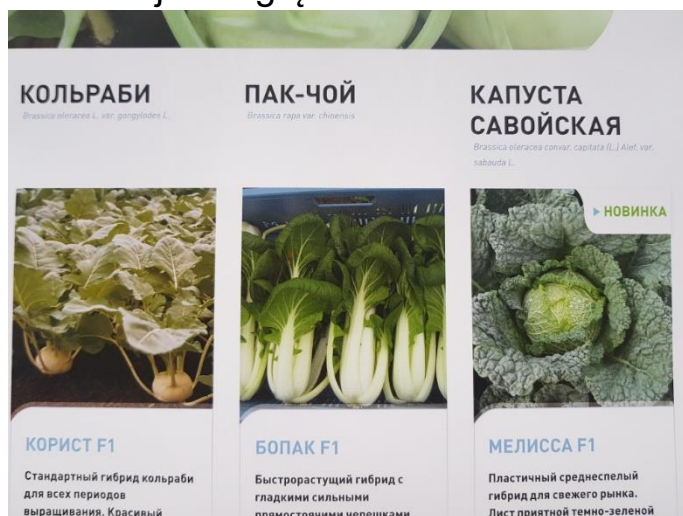
Nikolajus (7/BY) rūpinasi, kad jo verslas veiktų sėkmingai. Jis dirba su klientais, ieško naujų realizacijos rinkų ir tobulina reklamą. Verslininkas nuolat stebi technologinį procesą ir gaminių kokybę. Nikolajus planuoja reklamos kampanijas ir dalyvauja parodose. Patiriamas patyrusių konsultantų, vyras skiria daug dėmesio darbuotojų atrankai ir mokymui.

Michailas (8/BY) teikia klientams rekreacines ir pramogų paslaugas. Kone viską vyras daro savomis rankomis: kuria dizainą ir puošia savo sodybą, įrengia poilsio ir interaktyvių ekskursijų vietas. Verslininkas gamina dirbinius iš metalo, medžio, molio ir akmens, taip pat užsiima bendraisiais ūkio darbais. Michailas aktyviai bendrauja su partneriais ir specialistais, plėtoja klasterinę požiūrį į kaimo turizmą.

Nikolajus (9/BY) užsiėmęs kasdiene ūkininkavimo veikla. Jis šeria gyvulius, tvarko mėšlą, nuima derlių ir paruošia jį sandėliuoti, dirba vaismedžių soduose ir daržuose. Vyras taip pat mokosi naujų technologijų ir išbando jas ūkyje. Nikolajus kasdien gamina

baltarusių nacionalinės virtuvės patiekalus ir dalijasi receptais „Facebook“. Savo produkciją Nikolajus parduoda turguose, mugėse ir tiekia nuolatiniams klientams.

Olga (10/BY) nuolat planuoja ir organizuoja seminarus, susitikimus ir konsultacijas. Moteris pasirenka klientus, analizuoja realizacijos rinkas ir ieško naujų galimybių reklamuoti užsienio bendrovės produkciją (sėklas ir technologijas). Olga teikia konsultavimo paslaugas užsienio bendrovės atstovybei ir padeda jai organizuoti renginius. Be to, moteris moko darbuotojus anglų kalbos.



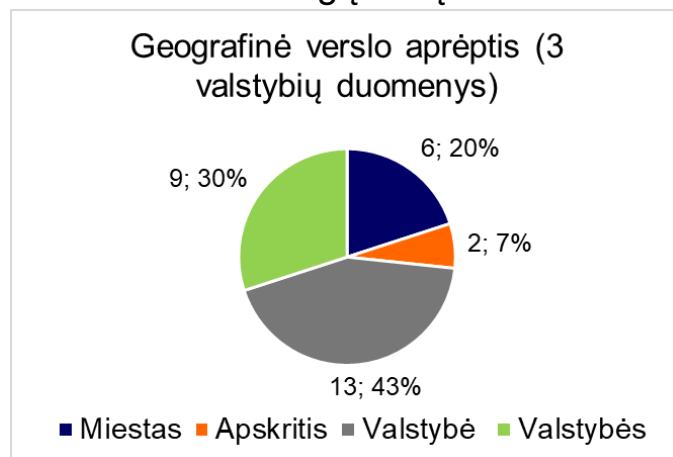
10 pav. Olga padeda užsienio bendrovei parduoti daržovių sėklas bei technologijas Baltarusijos rinkoje.

10. Geografinė verslo aprėptis (kaimas / miestas/ apskritis/ valstybė/ valstybės)

Apklauso duomenų analizė leido sudaryti verslo įmonių iš visų trijų šalių geografinės aprėpties diagramą.

Trisdešimt procentų visų apklaustų verslininkų dirbo tarptautiniu mastu. Latvijoje taip nurodė trys asmenys, kurie prekiaavo savo produkcija interneto platformose, o taip pat vedė

meistriškumo pamokas arba kursus žmonėms iš skirtingų šalių.



5 diagrama Respondentų iš trijų šalių pasiskirstymas pagal verslo geografinę aprėptį (respondentų skaičius, procentais).

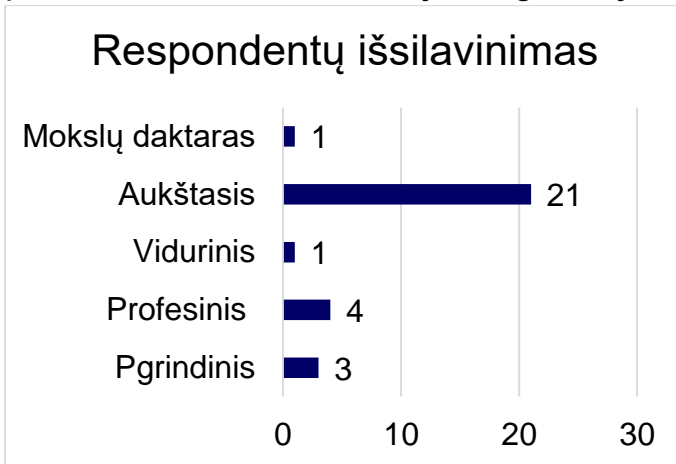
Trys asmenys iš Lietuvos parduoda prekes arba paslaugas Lietuvoje ir užsienyje. **Zita (1/LT)** turi komandos narių Norvegijoje, Airijoje, Jungtinėje Karalystėje, Vokietijoje, Ispanijoje, Jungtinėse Amerikos Valstijose ir Danijoje. **Petras (6/LT)** parduoda malkas Vokietijoje ir Belgijoje, o **Daiva (7/LT)** organizuoja keliones į šalis, kurios yra netoli Lietuvos.

Trys Baltarusijos verslininkai dirbo užsienio šalyse, įskaitant žaliuzių ir jų atsarginių dalių pardavimą, derliaus pardavimą, mokymų ir meistriškumo kursų vedimą užsienyje.

Beveik pusė visų verslininkų (13 žmonių) nurodė parduodantys prekes arba paslaugas savo šalyje. Tik du apklauso dalyviai, gyvenantys Baltarusijoje, vykdo verslo veiklą regiono mastu. Vienas verslininkas iš Latvijos, trys iš Lietuvos ir du iš Baltarusijos parduoda prekes savame mieste.

11. Jūsų išsilavinimas

Respondentų išsilavinimas pavaizduotas toliau šeštoje diagramoje.



6 diagrama Respondentų iš trijų šalių išsilavinimas (respondentų skaičius).

Didžioji dauguma respondentų (70 proc.) turi aukštąjį išsilavinimą. Viena apklausos dalyvė iš Latvijos turi daktaro laipsnį – ji užsiima aromatinių žolelių auginimu ir gamyba iš jų. Trys verslininkai (du iš Lietuvos ir vienas iš Baltarusijos) turi vidurinį išsilavinimą. Keturi asmenys (trys iš Latvijos ir vienas iš Baltarusijos) turi profesinį išsilavinimą, o vienas respondentas iš Baltarusijos – specialųjį vidurinį išsilavinimą.

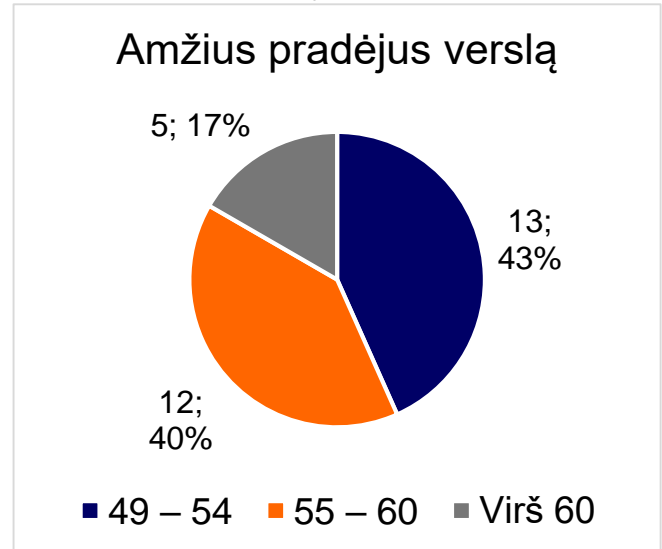
12. Kokio amžiaus pradėjote verslą?

Respondentų iš trijų šalių pasiskirstymas pagal amžių, kada jie pradėjo verslą, parodytas septintoje diagramoje.

Kaip parodyta diagramoje, apklaustų trijų šalių verslininkų amžius, kada jie pradėjo verslą, daugiausia patenka į amžiaus grupę nuo 49 iki 60 metų.

Kita vertus, šalyse partnerėse respondentai pagal šias amžiaus grupes pasiskirstė ne taip vienodai. Latvijoje 70

proc. apklaustųjų pradėjo verslą būdami nuo 55 iki 60 m. amžiaus, o 60 proc. apklausos dalyvių iš Lietuvos ir 50 proc. iš Baltarusijos tapo verslininkais būdami nuo 49 iki 54 metų amžiaus.



7 diagrama Respondentų iš trijų šalių pasiskirstymas pagal amžių, kada jie pradėjo verslą (respondentų skaičius, procentais).

13. Ar Jūsų verslas susijęs su ankstesne profesine veikla?

Trečdalis visų apklausos dalyvių – dešimt asmenų nurodė, kad jų verslas nesusijęs su ankstesne profesine veikla. Atsakymų pasiskirstymas pagal šalis taip pat panašus: 30 proc. respondentų iš Lietuvos ir Baltarusijos ir 40 proc. apklaustųjų iš Latvijos pasirinko sau naują verslo kelią. Likusieji apklausos dalyviai nurodė, kad verslas iš dalies arba visiškai susijęs su jų ankstesne darbo patirtimi.

14. Kontaktinė informacija

Visi apklausos dalyviai pateikė savo kontaktinę informaciją.

2.2. Verslo pradžia ir vystymas

Antroji klausimyno dalis suteikė galimybę išsiaiškinti, kas paskatino respondentus iš trijų šalių imtis verslo, kaip atsirado verslo idėja, kokiais informacijos šaltiniais buvo naudojamosi steigiant įmonę, ar kuriant verslą palaikė giminės ir draugai, ar respondentai turėjo ankstesnės verslavimo patirties, kokie pagrindiniai veiksniai padeda arba trukdo vystyti verslą ir kitus verslininkystės aspektus.

Dalyviai galėjo į kai kuriuos klausimus pateikti po keletą atsakymų. Jie taip pat turėjo galimybę nurodyti papildomus atsakymus.

15. Kas Jus įkvėpė tapti verslininku?

Atsakydami į šį klausimą, respondentai rinkosi iš kelių atsakymų variantų. Rezultatai pateikti 8 diagramoje.

Pagrindinis veiksnys, kuris skatino apklausos dalyvius iš trijų šalių steigti įmones, buvo turėta verslo idėja. Ją nurodė trylika respondentų arba 43,3 proc. asmenų, dalyvavusių apklausoje. Toliau sekė noras pagerinti šeimos finansinę padėtį (dešimt respondentų - 33,3 proc. apklaustųjų) ir noras paversti mėgstamą užsiėmimą pelningu verslu (aštuoni respondentai - 26,7 proc. apklaustųjų).

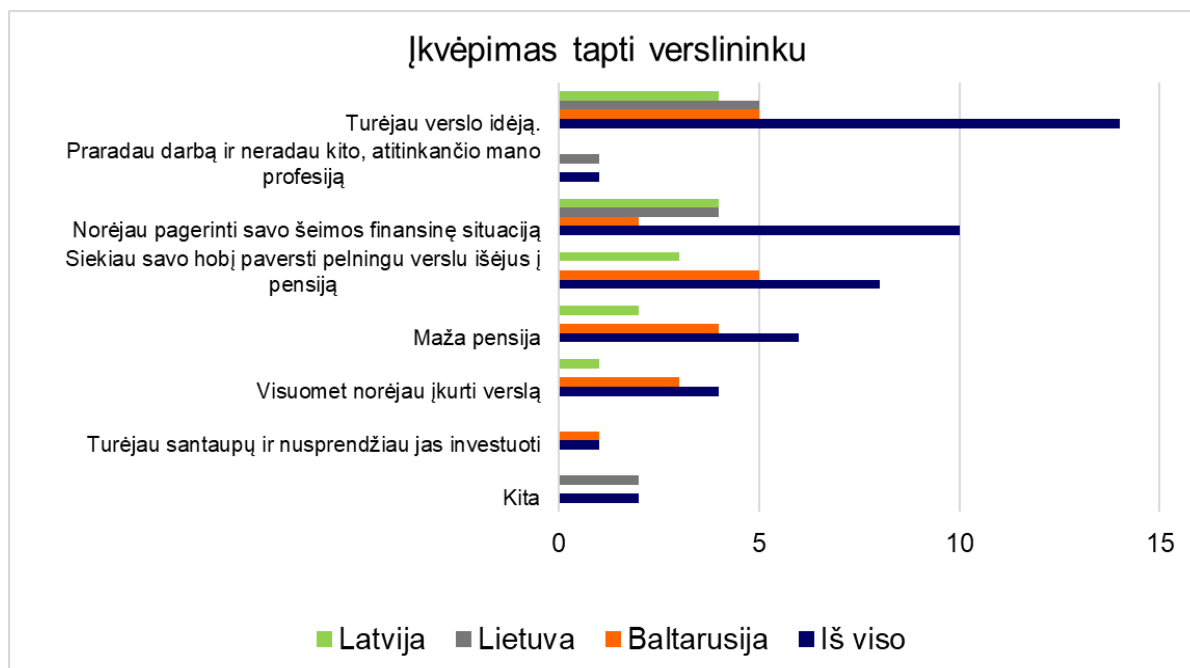
Turtingas vidinis pasaulis kaip stiprus motyvatorius

Verslas pradedamas vyresniame amžiuje ne vien dėl pinigų, nors ir jie gali labai motyvuoti. Kalbant apie praturtėjimą, galvoje gali ir turėtų taip pat būti turimas turtingas vidinis pasaulis, kuris pasiekiamas sukūrus naują gaminį arba paslaugą, kuri pakeičia žmonių gyvenimą ir mūsų pasaulį. Šis turtingumas ateina dirbant mylimą darbą kartu su žmonėmis, kuriuos gerbiame.⁵

Kerry Hannon

Autorė, daugiausia rašanti verslininkystės ir asmeninių finansų temomis, JAV

⁵ <https://www.forbes.com/sites/allbusiness/2019/08/17/starting-business-older-entrepreneurs-advantage/?sh=6382dd243e0f>



8 diagrama Motyvai pradėti savo verslą: bendri trijų šalių ir atskirai pagal šalis duomenys (respondentų skaičius).

Turėta verslo idėja buvo vienas pagrindinių motyvuojančių veiksnių ir vertinant atsakymus pagal atskiras šalis. Ją pasirinko 40 proc. respondentų iš Latvijos ir pusė visų respondentų iš Lietuvos bei Baltarusijos. 40 proc. apklausos dalyvių iš Lietuvos ir Latvijos kaip antrą svarbiausią priežastį nurodė norą pagerinti šeimos finansinę padėtį. 50 proc. baltarusių paminėjo norą paversti hobį pelningu verslu, 40 proc. – mažą būsimą pensiją

16. Kaip gimė verslo idėja?

Apklausos dalyvių iš **Latvijos** atsakymus galima suskirstyti į kelias grupes.

Trys respondentai nusprendė pasinaudoti anksčiau dirbant samdomu darbuotoju įgyta patirtimi ir sukurti savo verslą. Taip nurodė **Maria (1/LV)**, kuri vedavo anglų kalbos kursus, **Ieva (4/LV)**, kuri dirbo konsultante aromatinių žolelių auginimo klausimais

tarptautiniame projekte, ir **Alla (8/LV)**, anksčiau dirbusi juvelyre.

Penki respondentai pavertė hobį verslu. **Inna (10/LV)**, **Irina (9/LV)** ir **Inga (6/LV)** jau kelerius metus užsiėmė rankdarbiais kaip hobiu ir pardavinėjo savo gaminius mugėse. Pažymėtina, kad tikroju postūmiu Irinai ir Ingai tapo netikėta sėkmė kalėdinėse mugėse, kuri ir atvedė prie minties pradėti savo verslą. **Janis (5/LV)** ir **Natalja (3/LV)** savo hobį atrado vėliau. Janis vasaros kavinėje atkreipė dėmesį į egzotiškus augalus ir iš pradžių nusprendė pamėginti juos išauginti pats. Natalja „Instagram“ pamatė neįprastus mikrosiuvinėjimo būdu pagamintus rankdarbius ir susižavėjo šia technika.

Dviems apklausos dalyviams verslo idėja buvo pasiūlyta. Jeigu **Galina (7/LV)**, kuri jau turėjo verslą kaimyniniame regione, idėją pasiūlė dukra, tai **Andrejus (2/LV)** sulaukė pasiūlymo savo žemėje auginti arbūzus iš visiškai nepažįstamo žmogaus.

Naudokitės savo pranašumais

Tai jūsų didžiausias pranašumas, palyginti su nepatyrusiais jaunuoliais: jūs turėjote visą gyvenimą išsiaiškinti, kas jums sekasi, kas nesiseka, kas patinka, o ko tiesiog nekenčiate. Tad pamirškite apie naujų gudrybių mokymąsi – sutelkite dėmesį į tai, ką jau esate meistriškai įvaldę. Raskite būdą, kaip pelningai panaudoti tą pomėgį ar profesinį įgūdį. Atminkite, kad daugelis buhalterių sykiu yra verslo konsultantai – susitikimas, skirtas aptarti planus, gali padėti pamatą jūsų verslo modeliui.⁶

Nick Green

Sidabrinės ekonomikos ekspertas, JK

Apklausoje dalyvių iš **Lietuvos** atsakymai apibendrinti toliau.

Du respondentai nusprendė pasinaudoti **ankstesne darbo patirtimi** ir įkurti bendrovę. **Daiva (7/LT)** neteko darbo turizmo srityje ir suprato, kad tai galimybė daryti tai, kas jai patinka – organizuoti keliones ir pernelyg neapsikrauti administraciniu darbu. **Rimantas (3/LT)** turėjo aiškią kokybiško statybų verslo viziją. Būtinai patirties vyras įgijo gyvendamas JAV, o Lietuvoje jis dirbo toje pačioje srityje samdomu darbuotoju.

Trys respondentai pavertė **hobį verslu**. **Eugenijus (5/LT)** tapo verslininku po nesėkmingo bandymo įlipti į medį. Jis pasigamino reikiamą įrangą ir iškirto nereikalingus medžius draugo sode. Po to vyras pradėjo gauti užsakymų vykti į privačias sodybas.

Ritutė (9/LT) numetė svorio dirbdama su savo jausmais ir mintimis. Ji

nusprendė padėti kitiems žmonėms mažinti svorį tuo pačiu būdu – suvokiant savo emocijas ir jausmus. **Birutė (8/LT)** pradėjo verslą tada, kai ėmė mažėti užsakymų bendrovėje, kurioje ji dirbo. Moteriai nuo vaikystės patiko siūti, ir ji nusprendė imtis drabužių taisymo.

Zita (1/LT) prisijungė prie tarptautinės tinklinio marketingo kompanijos. tik gavusi pirmąjį užmokestį moteris suprato, kad tai gali būti jos verslas.

Trims respondentams verslo idėja gimė **įvertinus rinkos poreikius**. Mintis gaminti ir pardavinėti kraiką gyvuliams **Petrui (6/LT)** atėjo iš gyvenimiškosios patirties, kuri leido padaryti išvadą, kad tokių produktų rinkoje trūksta. **Liudas (10/LT)** nusprendė neparduoti po tėvų mirties paveldėto nekilnojamojo turto, bet į jį investuoti ir pritaikyti nuomai žmonėms. Liudas nustatė poreikį rinkoje – jo turimas patalpas galima išnuomoti.

⁶ <https://www.unbiased.co.uk/news/business/how-to-start-up-a-business-in-retirement>

Sigitai (2/LT) nuo vaikystės patiko gaminti ir mama išmokė ją gaminti koldūnus. Nors lietuviai koldūnus mėgsta, Sigitą pastebėjo, kad pasigaminti šį patiekalą namuose užima laiko. Ji sureagavo į rinkoje esantį poreikį ir atidarė koldūninę. Moteris pabrėžė, kad tai buvo jos gyvenimo svajonė.

Janinai (4/LT) verslo idėja buvo pasiūlyta. Į pensiją išeinanti Janinos vadovė pasiūlė perimti jos verslą ir moteris sutiko.

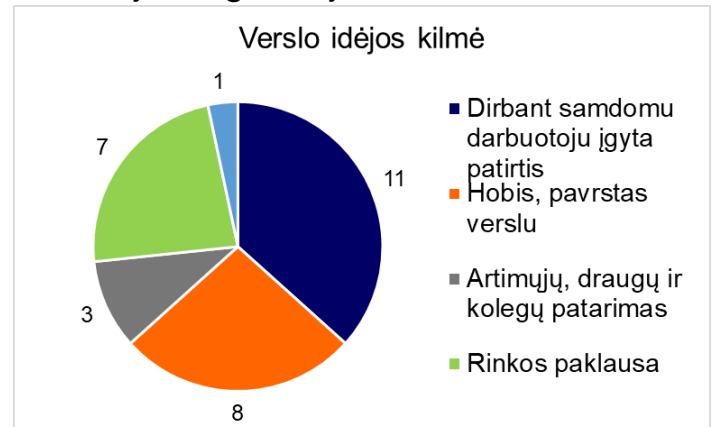
Apklauskos dalyvių iš Baltarusijos atsakymai apibendrinami toliau.

Šeši respondentai pradėdami verslą pasinaudojo ankstesne darbo patirtimi. **Vladimiras (1/BY)**, kuris anksčiau dirbo televizijos ir radijo inžinerijos srityje, nusprendė imtis skaitmeninės televizijos įrangos montavimo. **Anatolijus (4/BY)**, kuris dirbo buhalteriu, visuomet mėgo savo darbą ir gerai jį išmanė, todėl pradėjo dirbti savarankiškai. **Irina (5/BY)** daugiau kaip trisdešimt metų dirbo kultūros centre. Moteris neatitolo nuo liaudies meno, tačiau šiuo metu užsiima audimu. **Igoris (6/BY)** dirbo samdomu darbuotoju finansų sektoriuje, tačiau priėmė sprendimą eiti toliau. Dabar vyras vadovauja savo įmonei, kuri teikia mikropaskolas verslininkams ir smulkaus verslo savininkams. **Nikolajus (7/BY)** pirmasis Baltarusijoje ėmėsi žaliuzių gamybos. Anksčiau vyras kelerius metus dirbo gamybinėje įmonėje ir nusprendė gaminti pakaitalus importuojamoms prekėms. **Olga (10/BY)** anksčiau dalyvaudavo įvairiuose tarptautiniuose projektuose ir toliau bendradarbiauja su užsienio bendrove kaip individuali verslininkė.

Keturi žmonės ėmėsi jiems visiškai naujos veiklos. Jie pasinaudojo palankiomis sąlygomis pradėti verslą ir paklausa rinkoje. **Jekaterina (2/BY)**

anksčiau dirbo muzikos mokytoja, tačiau parekomendavus giminaičiams, moteris nutarė suderinti savo organizacinius gebėjimus ir šeimos narių, kurie yra gydytojai, profesinę kompetenciją ir atidarė odontologijos kliniką. **Vitalijus (3/BY)** daugelį metų dirbo procesų inžinieriumi, tačiau po kelionės į užsienį nutarė imtis šilauogių auginimo. Dabar vyrui priklauso didžiulis ūkis. **Michailas (8/BY)** paklausė draugų patarimo ir pradėjo nuomoti patalpas šventėms, o taip pat įkūrė ekoturizmo ūkį. Sulaukęs pensinio amžiaus, **Nikolajus (9/BY)** panoro parūpinti šeimai ekologiškų produktų ir taip pat pardavinėti juos pirkėjams.

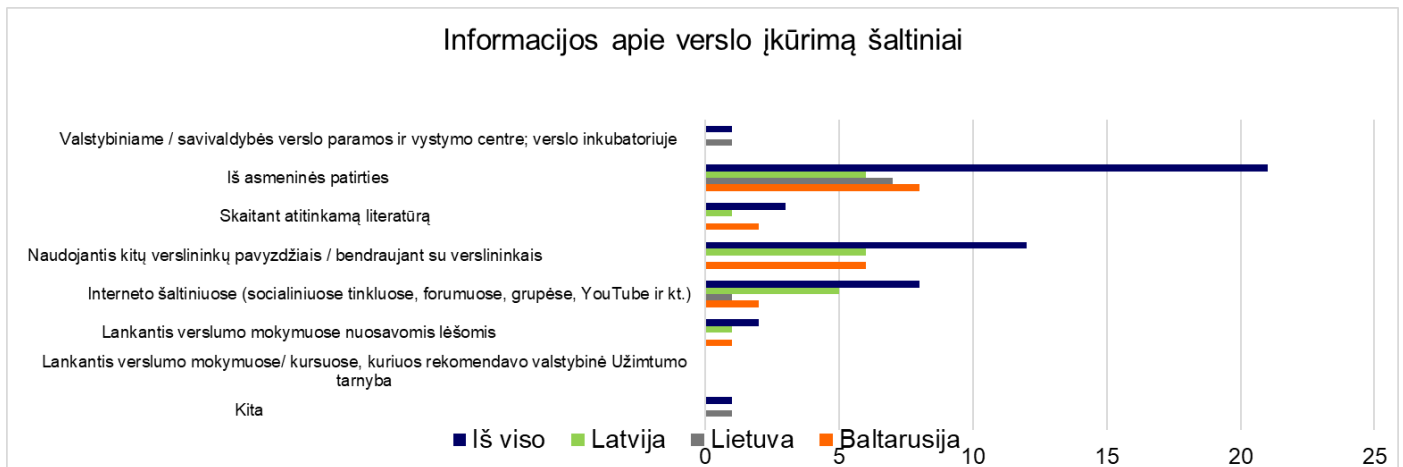
Apklauskos dalyvių iš trijų šalių atsakymai apibendrintai pateikiami devintoje diagramoje.



9 diagrama Visų respondentų verslo idėjų šaltiniai (respondentų skaičius).

17. Kaip (iš kur) gavote informacijos apie verslo įkūrimą?

Atsakydami į šį klausimą, respondentai turėjo galimybę rinktis po kelis atsakymų variantus. Respondentų nurodytų informacijos šaltinių pasiskirstymas pavaizduotas dešimtoje diagramoje



10 diagrama Šaltiniai, iš kurių gauta informacijos apie verslo įkūrimą (trijų šalių duomenys pateikiami kartu ir atskirai) (respondentų skaičius).

Respondentų iš visų trijų šalių dažniausiai minėtas informacijos šaltinis buvo asmeninė patirtis, kurią nurodė dvidešimt vienas asmuo arba 70 proc. apklaustųjų. Kitų verslininkų pavyzdys ir bendravimas su jais atsidūrė antroje vietoje (dvylika asmenų arba 40 proc. apklaustųjų iš visų trijų šalių). Interneto šaltinių svarbą pabrėžė aštuoni žmonės arba 27 proc. apklaustųjų.

Lyginant rezultatus pagal šalis, pastebėta reikšmingų skirtumų. Asmeninę patirtį kaip pagrindinį informacijos šaltinį pirmu numeriu nurodė atitinkamai šeši, septyni ir aštuoni verslininkai iš Latvijos, Lietuvos ir Baltarusijos. Kitų verslininkų pavyzdį ir bendravimą su jais svarbiais laikė verslininkai iš Latvijos ir Baltarusijos (60 proc.), tačiau lietuviai šio šaltinio neminėjo apskritai.

Pusė respondentų iš Latvijos vertino interneto šaltinius kaip itin svarbius ieškant informacijos, tačiau jiems pritarė tik du apklausos dalyviai iš Baltarusijos ir vienas iš Latvijos.

18. Ar turėjote verslo planą veiklos pradžioje? Kaip manote, ar šis dokumentas būtinas? Kaip šiuo metu planuojate savo verslą?

Iš 10 respondentų Latvijoje tik **Ieva (4/LV)** turėjo verslo planą, kurį moteris pasirašė dalyvaudama tarptautiniame projekte.

Tik trys verslininkai manė, kad verslo planas turi būti sudaromas dėl įvairių priežasčių: norint gauti paskolą (**Maria, 1/LV**), siekiant susidaryti aiškesnę verslo viziją ir nustatyti reikiamus išteklius (**Galina, 7/LV**), apskaičiuoti gamybos sąnaudas bei nustatyti kainą (**Alla, 8/LV**).

Dauguma apklausos dalyvių planuoja tik savo įplaukų lygį, kuris priklauso nuo aplinkybių. Rankdarbiais užsiimančios verslininkės teigė planuojančios darbus, kuriuos reikia atlikti, ruošiantis parodoms, mugėms ir šventėms.

Originalią nuomonę išsakė **Andrejus (2/LV)**. Vyras mano, kad „verslo planas gali išgąsdinti. Turi dirbti su meile. Tada viskas bus gerai.“

Pusė respondentų iš Lietuvos turėjo verslo planą. **Janina (4/LT)** buvo viską pasiruošusi tuo metu, kai perėmė verslą. **Petras (6/LT)** pastebėjo, kad „dokumentas yra privalomas, jeigu kreipiesi į banką paskolos.“ **Daiva (7/LT)** pasirašė verslo planą, norėdama nustatyti savo partnerius ir įvertinti

vidinius bei išorinius veiksnius, kurie turi įtakos jos veiklai. **Rituté (9/LT)** taip pat pati pasirašė verslo planą ir atliko analizę. **Liudas (10/LT)** pasiruošė išsamius veiksmų scenarijus optimistiniam ir pesimistiniam atvejui.

Du apklausos dalyviai, atsižvelgdami į aplinkybes, planuoja tik pajamų ir išlaidų lygį ir pritaria, kad verslo planas iškyla pats savaime. **Sigita (2/LT)** išsakė nuomonę, kad „labai svarbu svajoti. Tada pamatai, kaip planas gimsta savaime. Jeigu myli savo darbą ir jį supranti, viskas susiklostys savaime.“ **Rimantas (3/LT)** teigė, kad „visos žinios, patirtis ir planai susikaupia savaime“.

Du respondentai – **Eugenijus (5/LT)** ir **Birutė (8/LT)** atsakė verslo plano neturintys ir tiesiog dirbantys savo darbą.

Viena respondentė, **Zita (1/LT)**, pasirašė verslo planą pradėjusi verslo veiklą. Moteris mano, kad šis dokumentas būtinas: „Privalai žinoti, kur eini ir koks tavo tikslas.“

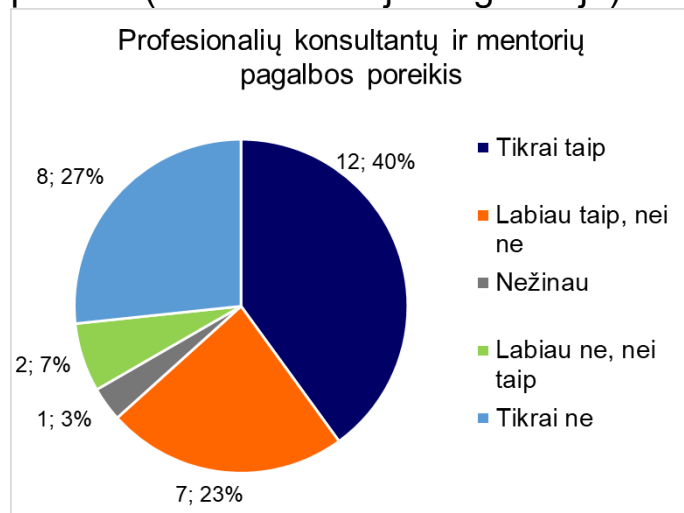
Iš dešimties respondentų **Baltarusijoje** tik du turėjo verslo planą. **Vladimiras (1/BY)** mano, kad verslo pradžia reikia rūpestingai pasiruošti, o verslo planas būtinas veiksmingam verslo valdymui. **Irina (5/BY)** taip pat mėgsta viską iš anksto apgalvoti ir apskaičiuoti, ypač ruošdamasi šventėms, parodoms ir mugėms.

Septyni verslininkai nurodė, kad verslo planas turi būti sudaromas įvairiais tikslais: kaip einamųjų ir būsimųjų darbų planas (**Vitalijus (3/BY)** ir **Igoris (6/BY)**); siekiant nustatyti galimą riziką (**Nikolajus (7/BY)**); suplanuoti būsimas įplaukas ir su jomis susijusias išlaidas (**Michailas (8/BY)** ir **Nikolajus (9/BY)**). Likusieji apklausos dalyviai apytiksliai

planuoja įplaukas ir išlaidas, atsižvelgdami į aplinkybes.

19. Ar Jums prireikė profesionalių konsultantų ir mentorių pagalbos plėtojant verslo idėją ir steigiant įmonę?

Apklausos dalyviai nurodė, kiek konsultantų ar mentorių pagalbos jiems prireikė (žr. vienuoliktoje diagramoje).



11 diagrama Profesionalių konsultantų ar mentorių pagalbos poreikis pradėdant savo verslą (duomenys iš trijų šalių; respondentų skaičius, procentais).

Devyniolika apklausos dalyvių (63 proc.) teigė, kad jiems reikėjo pagalbos plėtojant verslo idėją ir steigiant įmonę. Iš jų dvylika (40 proc.) atsakė „tikrai taip“, o septyni respondentai (23 proc.) galvojo, kad jiems reikėjo šiek tiek profesionalios pagalbos. Aštuoni verslininkai (27 proc.) buvo užtikrinti, kad su visomis problemomis susidoros patys.

Analizuojant atskirų šalių duomenis, atsiskleidė kitoks vaizdas. Jei septyni žmonės iš Latvijos ir aštuoni iš Baltarusijos teigė, kad jiems reikėjo pagalbos („tikrai taip“ ir „labiau taip, nei ne“), Lietuvoje nuomonės smarkiai išsiskyrė: keturiems respondentams tikrai reikėjo pagalbos, o šeši pagalbos nesikreipė.

Nebijokite prašyti pagalbos

Nebijokite paprašyti pagalbos, kad ir kas tai būtų: nueiti į banko vietos filialą ir pasiteirauti, kokia parama siūloma pradedančiosioms įmonėms, kreiptis patarimo į jau verslujančius pažįstamus ar net paprašyti šeimos nario daugiau padėti tvarkantis namuose, kad jums liktų daugiau laiko – yra daugybė žmonių, galinčių padėti jums šioje kelionėje.⁷

Liz Earle

Verslo konsultantė, JK

20. Kaip jautėtės pradėję verslą? Apibūdinkite savo jausmus.

Keturi apklausos dalyviai iš Latvijos pabrėžė verslo pradžioje jautę baimę. Verslininkai svarstė, ar jų produktas arba paslauga bus įdomūs potencialiems klientams. Pavyzdžiui, **Andrejus (2/LV)** nebuvo tikras, ar įvertinus esamus stereotipus, jam pavyks parduoti vietoje užaugintus melionus ir arbūzus, taip pat organizuoti neparduotos derliaus dalies perdirbimą.

Susidomėjimas, troškimas tobulėti ir realizuoti save, siekis užsiimti nauja veikla – visos šios emocijos buvo minimos kaip paskatinusios visus naujokus verslininkus pradėti ir plėtoti savo verslą.

Apklausos dalyviai iš Lietuvos pradėdami verslą išgyveno įvairius jausmus. Nurodyti tokie jausmai ir emocijos: noras dalytis; didžiulis troškimas; gėda; svajonės išpildymas; ramybė ir pozityvumas; padidėjusi savivertė; optimizmas; drąsa;

netikrumas. Netikrumą paminėjo keletas verslininkų. Visi jie pabrėžė, kad netikrumas kilo dėl įstatymų išmanymo stokos. Pavyzdžiui, **Ritutė (9/LT)** turėjo verslą Jungtinėje Karalystėje, o grįžusi į Lietuvą ir pradėjusi naują veiklą suprato, kad padėtis šalyse labai skiriasi.

Įdomiai situaciją, priešingą aprašytajam netikrumo jausmui, pradedant verslą, nupasakojo **Birutė (8/LT)**. Pačioje pradžioje moteris neturėjo laisvų pinigų, todėl pasinaudojo sūnaus rašomuoju stalu ir iš draugės pasiskolinta spinta. Birutei netgi teko skolintis, kad susimokėtų nuomą už pirmuosius du mėnesius. Moteris pastebi, kad nepaisant to, ji tvirtai tikėjo tuo, ką darė.

Labai svarbu pastebėti, kad atsakydami į klausimą, žmonės nurodydavo kitus žmones, kurie sustiprino jų emocijas. Kaip svarbus veiksnys, kuris verslo pradžioje turi įtakos jausmams, buvo minima komanda, darbuotojai ir jų šeimos, klebonas, draugai ir jų palaikymas.

⁷ <https://www.dailymail.co.uk/femail/article-4799524/Liz-Earle-reveals-started-booming-business.html>

Atsakymai į šį klausimą iš dalies susiję su kitu klausimu.

Iš apklausos dalyvių Baltarusijoje tik **Irina (5/BY)** atsakė jautusi baimę ir abejones pradėdama verslą. **Vitalijus (3/BY)** patyrė prieštarigus jausmus nuo „Kaip puiku!“ iki „Į ką mes įsivėlėme!“.

Likusieji verslininkai jautė entuziazmą ir, nepaisant įtampos ir sunkumų, džiaugsmą ir pasitikėjimą, kad viskas išsispręs.

21. Ar verslo pradžios etape Jus palaikė šeima ir draugai?

Visi respondentai iš Latvijos pastebėjo, kad juos aktyviai palaikė šeimos nariai ir draugai. **Nataljos (3/LV)** ir **Galinos (7/LV)** dukros, kurios pačios yra patyrusios verslininkės, ne tik palaikė

motinas, bet ir padėjo konkrečiais patarimais ir verslo pradžioje atliko kai kuriuos darbus.

Šeši iš dešimties apklausos dalyvių iš Lietuvos atsakė, kad šeimos nariai ir draugai juos visapusiškai palaikė. **Sigita (2/LT)** paminėjo, kad vyras ir sūnus dirba kartu ir jai padeda. Vienas verslininkas paramos nesulaukė. Trims verslo savininkams iš Lietuvos paramos trūko: ne visi jų artimieji galvojo, kad verslą pradėti buvo gera idėja.

Respondentai iš Baltarusijos teigė, kad apskritai šeima ir draugai palaikė jų idėją pradėti savo verslą. Tik **Igoris (6/BY)** tvirtino, kad paramos nepakako, kadangi artimieji iš pradžių nesuprato verslo esmės. Verslininkas pamažėle įtraukė į veiklą sūnus, kurie tapo jo patikimais partneriais.

Slaptasis ginklas: vaikaičiai

Arba vaikai, kaip kurioje šeimoje. Esmė ta, kad jaunesnioji karta visada bus geriau susipažinusi su socialinės žiniasklaidos naujovėmis, todėl kvaršinkite jiems galvą, raginkite pasakoti apie naujausias tendencijas, naudokitės jų įgūdžiais (eilinis dvylikametis gali maždaug per 20 minučių sukurti „YouTube“ reklaminį skelbimą) ir apskritai prašykite jų indėlio. Gal išgirsite nesąmonę, o gal ir genialią mintį.⁸

Nick Green

Sidabrinės ekonomikos ekspertas, JK

⁸ <https://www.unbiased.co.uk/news/business/how-to-start-up-a-business-in-retirement>

22. Kokių žinių ir gebėjimų Jums trūko verslo pradžioje? Kaip sprendėte šią problemą?

Žinias ir įgūdžius, kurių trūko respondentams iš **Latvijos**, galima suskirstyti į kelias sritis.

- Produktų gamybos proceso technologija. Šeši verslininkai, kurie pasirinko šį atsakymą, lankė specializuotus kursus ir meistriškumo pamokas, žiūrėjo vaizdo įrašus internete, dalyvavo parodose, mugėse, bei kartu su kitais verslininkais bandė spręsti savo problemas.

Pavyzdžiui, **Ieva (4/LV)** buvo gerai susipažinusi su aromatinių augalų auginimu, tačiau nežinojo, ką geriausio iš jų galima pagaminti. Moteris dalyvavo specializuotose parodose ir žiūrėjo vaizdo įrašus, kad pasirinktų tinkamiausią gaminį.

Galina (7/LV) savo ruožtu trūko profesionalių psichologijos įgūdžių, kad ji galėtų sėkmingai bendrauti su vaikais per lipdymo meistriškumo pamokas. Meistrė baigė ilgą kursą „Vaiko emocinis lavinimas“, daug skaitė ir nuolat dirbo su savimi, kad taptų profesionalė.

- Darbas su klientais, prekių pardavimo skatinimas, reklama. Trys apklausos dalyvės, kurios pažymėjo šią sritį, užsiima siuvinėjimu. Jos lankėsi mugėse, stebėjo, kaip elgiasi kolegos, tyrinėjo jų patirtį, žiūrėjo mokomuosius vaizdo įrašus internete arba lankė kursus apie prekių pardavimo skatinimą „Facebook“ ir „Etsy“.

- Šeši verslininkai nurodė, kad jiems akivaizdžiai stigo patirties buhalterinės apskaitos srityje. Ilgainiui visi jie rado išorės specialistus, kurie išsprendė šį klausimą, pasikvietę pažįstamus buhalterius bendradarbiauti arba kreipėsi į specializuotą įmonę.



11 pav. Inna (10/LV) kuria gaminius iš veltinio: pirštines, šalikus ir kt.

Didesniajai daliai (8 iš 10) respondentų iš **Lietuvos** stigo tam tikrų įgūdžių ir žinių. Pagrindines sritis, kuriose respondentams teko tobulinti įgūdžius ir supratimą, galima suskirstyti į kelias grupes.

- Rinkodaros ir pristatymo įgūdžiai. **Zitai (1/LT)** ir **Daivai (7/LT)** trūko žinių apie profesionalią rinkodarą socialiniuose tinkluose ir pristatymus. Moterys studijavo internetiniuose seminaruose, skaitė knygas, mokėsi savarankiškai.

- Žinios apie teisinę bazę, mokesčių klausimus. Verslininkai sprendė šią problemą įvairiai: **Rimantas (3/LT)** pasisamdė patyrusį buhalterį. **Ritutė (9/LT)**, **Petras (6/LT)** ir **Birutė (8/LT)** skaitė informaciją, norėdami susirasti reikalingus dalykus. **Petras (6/LT)** papildomai konsultavosi su teisininkais.

- Specifinės žinios: **Zitai (1/LT)** trūko žinių apie sveikatą, mitybą. Moteris skaitė knygas ir bandė susirasti visą būtiną informaciją. **Eugenijui (5/LT)** verslo pradžioje stigo žinių apie saugius darbo metodus. Vyras išsprendė šią problemą praktikuodamasis alpinizmo klube, žiūrėdamas vaizdo įrašus ir skaitydamas. **Liudui (10/LT)** prireikė

profesionalios konsultacijos apie paveldėtų patalpų rekonstrukciją, priimant sprendimus dėl naujausios elektros instaliacijos ir kitos įrangos. **Sigita (2/LT)** ir **Janina (4/LT)** pastebėjo esančios patyrusios savo veiklos srityje. Sigita užsiminė, kad vienintelė konsultacija, kurios jai reikėjo, buvo susijusi su patalpų įrengimu. Moteris kreipėsi patarimų, kaip užtikrinti, kad pakaktų erdvės ir būtų įvykdyti visi higienos reikalavimai.

Respondentų iš **Baltarusijos** išskirtos pagrindinės žinių ir įgūdžių spragos įvardinamos žemiau.

- Teisės aktai, reglamentuojantys verslo veiklos vykdymą, įskaitant specialiuosius teisės aktus ir jų taikymo praktiką. Pavyzdžiui, **Igoris (6/BY)** susidūrė su netobulais teisės aktais, reglamentuojančiais mikrofinansavimo organizacijų veiklą. Vyras aktyviai įsitraukė į teisinių dokumentų ruošimą ir juos komentavo. **Jekaterina (2/BY)** stigo ekonomikos, darbo teisės ir sveikatos priežiūros veiklos teisinio reglamentavimo žinių, todėl, norėdama užpildyti šią spragą, ji baigė specialius kursus. **Michailas (8/BY)** teigė, kad žinių ir įgūdžių spragas pildė bendraudamas su kitais verslininkais, dalyvaudamas seminaruose ir mokymuose.



12 pav. Jekaterina (2/BY) įkūrė modernią odontologijos kliniką.

- Ekologiškų produktų auginimo / gamybos technologijos žinios. Trys verslininkai, kurie nurodė šį atsakymą,

pabrėžė dalyvavę specializuotuose kursuose, seminaruose, ieškoję informacijos internete, mokęsi iš kitų verslininkų, skaitę specialią literatūrą ir naudojęsi užsienio patirtimi.

Pavyzdžiui, **Vitalijus (3/BY)** pasinaudojo šilauogių auginimo Nyderlanduose patirtimi ir pradėjo bendrauti su kitais verslininkais, ieškojo trūkstamos informacijos internete.

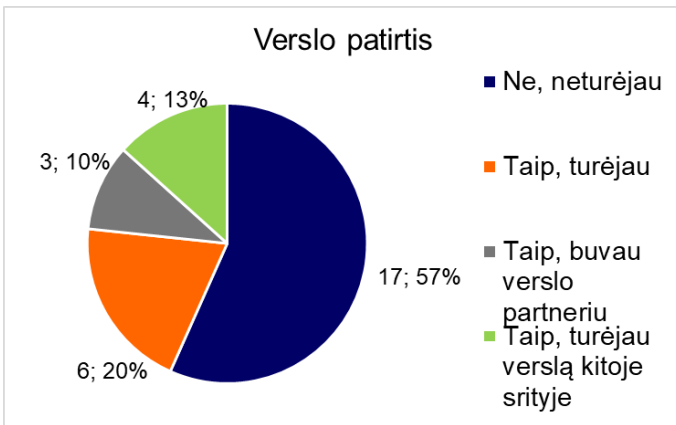
Nikolajus (9/BY) studijavo ekologinio ūkininkavimo technologijas, kurias taiko verslininkai Lenkijoje ir Lietuvoje, taip pat aktyviai dalyvauja seminaruose apie modernias žemės ūkio technologijas ir pats juos organizuoja.

- Darbas su personalu, darbuotojų atranka ir mokymas. Trys apklausos dalyviai teigė iškart negalėję tinkamai įgyvendinti personalo politikos. **Vitalijus (3/BY)** skundėsi sunkumais ieškant darbuotojų. Žmonės dirbo prastai, brangi įranga dažnai gedo dėl jų kaltės, mokymui turėjo būti skirta daug laiko ir pastangų. **Igoris (6/BY)** taip pat susidūrė su darbuotojų problema ir pradėjo atsargiau ir atidžiau rinktis žmones. Vyras į kai kurias pareigas paskyrė savo sūnus. **Nikolajus (7/BY)** savo įmonėje irgi susidūrė su personalo problemomis ir nusprendė surengti mokymus jauniems darbuotojams gamyboje, vadovaujant patyrusiems mentoriams.

- **Olga (10/BY)** atkreipė dėmesį, kad jai trūko buhalterinės apskaitos žinių. Moteris tvirtai apsisprendė pati buhalterijos netvarkyti ir pasinaudoti specialistų paslaugomis.

23. Ar turėjote verslo patirties prieš įkuriant šį verslą?

Interviu dalyvių buvo klausama apie jų turimą verslo patirtį. Jų atsakymai pateikiami dvyliktoje diagramoje.



12 diagrama Apklaustos dalyvių iš trijų šalių verslo patirtis (respondentų skaičius, procentais).

Septyniolika respondentų (57 proc.) klausimynuose nurodė neturėję ankstesnės verslo patirties, o trylika atsakė jau dirbę versle: trys iš jų kaip verslo partneriai, šeši – kitoje srityse.

Pagal šalis situacija atsiskleidė skirtingai. Jei dauguma apklaustos dalyvių iš Latvijos (80 proc.) ir Baltarusijos (60 proc.) teigė neturėję patirties, tai Lietuvoje šis rodiklis tesiekė 30 proc. Septyni respondentai iš Lietuvos turėjo patirties, įskaitant kaip partneriai arba kitoje srityje.

24. Su kokiais problemomis / sunkumais susidūrėte verslo įkūrimo pradžioje? Kaip juos įveikėte? Jei neįveikėte, kokia buvo to priežastis?

Visi verslininkai iš **Latvijos** susidūrė su sunkumais arba problemomis verslo pradžios etape, priklausomai nuo jo specifikos.

Pavyzdžiui, **Maria (1/LV)** turėjo problemų su tarptautinės mokyklos, į kurią buvo pakviesta kaip konsultantė, savininkais. Kaip teigė moteris, jie nebuvo ugdymo proceso profesionalai ir patys nesuprato užduočių, kurias kėlė jai. Šiuo atveju Mariai teko nutraukti sutartinius santykius.

Andrejus (2/LV) pasidalijo problemomis, su kuriomis susidūrė pritraukdamas laikinuosius darbuotojus atlikti sezoninius darbus, ypač skinti braškes. Verslininkas rado būdą šiai problemai spręsti – jis aktyviai deda skelbimus į „Facebook“ ir prašo draugų pagalbos.



13 pav. Andrejus augina daržoves, taip pat daug dėmesio skiria arbūzų ir melionų auginimui.

Natalja (3/LV) ir **Ieva (4/LV)** susidūrė su sunkumais parduodamos savo gaminius. Moterys nebuvo pasiruošusios aktyviai bendrauti su klientais ir reklamuoti savo dirbinius. Natalja žiūrėjo vaizdo įrašus per „YouTube“, nagrinėjo kolegų darbus ir dabar pati mielai bendrauja su klientais bei pasakoja jiems apie savo kūrinius, o Ieva perleido šią verslo dalį kitiems.

Inga (6/LV), Irina (9/LV) ir **Inna (10/LV)** taip pat papasakojo apie sunkumus. Iš pradžių joms nebuvo lengva derinti pagrindinį darbą ir verslą, tinkamai numatyti gaminio atlikimo laiką. Vis dėlto vėliau moterys išmoko realistiškai planuoti laiką bei vertinti užsakymų pelningumą ir, atsižvelgdamos į tai, juos priimti arba ne.

Galina (7/LV) iš pradžių pasirodė sunku tinkamai megzti santykius su vaikais ir jų tėvais; moteris buvo pernelyg kategoriška. Jai teko užsirašyti į kursus ir pačiai mokytis būti lankstesnei, kontroliuoti savo emocijas.

Alla (8/LV), kaip kūrybiška asmenybė, taip pat kentėjo dėl savo emocionalumo. Moteris galėjo sudaužyti nepatikusį gaminį ir pradėti darbą iš pradžių. Dabar ji išmoko reaguoti į savo dirbinius ramiau ir vertinti juos iš komercinės perspektyvos.

Devyni iš 10 dalyvių iš Lietuvos susidūrė su sunkumais verslo pradžioje, priklausomai nuo jo specifikos. Tik **Janina (4/LT)** teigė, kad „viskas buvo aišku“. Likusieji respondentai minėjo įvairias su verslo pradžia susijusias problemas.

Zita (1/LT) susidūrė su „labai bloga nuomone apie tinklinio marketingo kompanijas“. Moteris taip pat paminėjo, kad jai buvo gėda imti pinigų iš pažįstamų žmonių. Tai ir buvo priežastis, kodėl ji siūlė jiems užsiregistruoti bendrovėje savo paskyras. Jiems taip ir padarius, Zita sulaukė pirmosios išmokos iš tinklinio marketingo kompanijos, prie kurios prisijungė. Dabar Zita gerai žinoma Lietuvoje dėl savo bendravimo įgūdžių ir vienos didžiausių jaunų žmonių skaičiumi komandų.

Sigutė (2/LT) kaip problemą nurodė karantiną: ji dirba tik maitinimo sektoriuje.



14 pav. Sigita (2/LT) buvo paskelbta „Pasvalio krašto deimančiu“.

Kaip moteris sakė, karantino pradžioje jai buvo baisu; vėliau ji nutarė gaminti pusgaminius. Verslininkė užsiminė, kad apsipirkti atėjo bendruomenės klebonas, kuris paragino ir kitus žmones. Žmonės pirko daug. Koldūninės savininkė per karantiną nešė maisto vienišoms mamoms ir daugiavaikėms šeimoms. Ji padėjo kitiems žmonėms net ir tokiu metu, kai pačiai buvo ganėtinai sunku.

Rimantas (3/LT) išvardijo savo patirtus sunkumus: veiklos srities apibrėžimas, geriausių vietų žaliavoms užsakyti radimas, darbuotojų paieška.

Eugenijus (5/LT) neturėjo būtinos įrangos. Vyras kablius pasigamino pats. Sūnus padovanojo profesionalų lyną.

Petras (6/LT) nenurodė problemų arba sunkumų, su kuriais susidūrė, tačiau užsiminė apie vidinę stiprybę juos įveikiant – svarbi kantrybė ir gebėjimas viską išverti.

Daiva (7/LT) susidūrė su specifinių rinkodaros žinių stoka, supratimu, kad jos intelektualinis produktas – turistinis maršrutas – nėra apsaugotas ir net autobuso vairuotojas gali tapti konkurentu. Kaip gidė pastebi, ji net negalėjo apie tai galvoti! Daiva nusiramino, kai buvę kolegos patikino ją, kad jos idėjos unikalios ir jas pavogti būtų sunku. Amžiaus suvokimas garsiai gidei taip pat kėlė problemų: nors buvo vyresnė, Daiva jautėsi kaip 45-ių. Jai atrodė keista, kad žmonės teiraudavosi, kiek ji dar ruošiasi suktis šiame versle. Moteris šypsodamasi atsakydavo, kad iki 70.

Birutė (8/LT) susidūrė su finansinėmis problemomis. Moteris skolinosi pinigų nuomai, atsivežė sūnaus rašomąjį stalą. Netgi spinta buvo pasiskolinata iš draugės.

Ritutė (9/LT) tvirtina, kad daugiausia sunkumų sukėlė sprendimas atgaivinti verslą Lietuvoje. Prieš išsikraustydama į Jungtinę Karalystę, ji priėmė pernelyg daug darbuotojų, kurie neprižiūrėti savininkės dirbo ne taip produktyviai. Pradėjusi naują verslą, moteris nusprendė šios klaidos nebekartoti.

Liudas (10/LT) turėjo problemų su rekonstrukcija (pastatas buvo statytas 1949 m.) ir investicijomis į įrengimą. Vyras išsprendė šią problemą kreipęsis profesionalios konsultacijos dėl konstrukcijų išardymo. Jis taip pat nutarė dalį įrengimo darbų atlikti pats.

Trys verslininkai iš **Baltarusijos** nepatyrė sunkumų pradėdami savo verslą, kadangi anksčiau dirbo panašų samdomą darbą ir turėjo reikiamų žinių ir patirties.

Vis dėlto dauguma, o konkrečiau – septyni verslininkai iš Baltarusijos, susidūrė su sunkumais arba problemomis kurdami savo verslą.

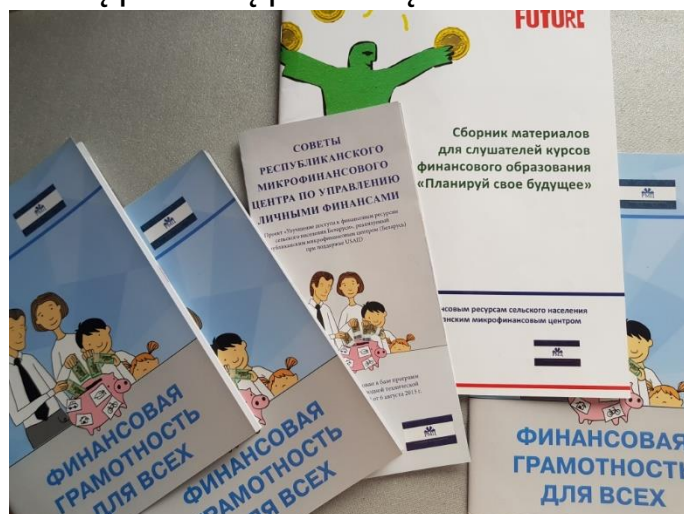
Pavyzdžiui, **Jekaterinai (2/BY)** teko įveikti įvairius biurokratinis sunkumus atidarant odontologijos kliniką. Moteris nesitikėjo, kad bus taip sunku gauti leidimą automobilių statymo aikštei. Jekaterinai pavyko išspręsti visas problemas savo atkaklumu, atsidavimu ir teisės aktų išmanymu.

Vitalijus (3/BY) tvirtino, kad jam viskas buvo problema: įrangos įsigijimas, lėšų stoka, sunkumai ieškant darbuotojų, vykdant gamybą ir parduodant produkciją. Jam teko pačiam spręsti daug organizacinių klausimų, tačiau žmona padėjo atrinkti ir priimti į darbą darbuotojus, kontroliuoti gamybą ir užtikrinti pardavimą. Toks pareigų pasidalijimas davė teigiamų rezultatų.

Irina (5/BY), Michailas (8/BY) ir **Nikolajus (9/BY)** veiklos pradžioje

susidūrė su sunkumais organizuojant verslą, jiems stigo vadybos įgūdžių, žinių ir išteklių. Verslininkai bandė konsultuotis su ekspertais, išmoko reklamuotis, aiškino klientų poreikius, kalbėjosi su patyrusiais verslininkais ir bendraminčiais, daug dirbo ir patys tobulinosi.

Igoriui (6/BY) didžiausią problemą kėlė finansinių išteklių trūkumas ir netobuli įstatymai. Vyras aktyviai įsitraukė į teisės aktų peržiūrą, susipažino su specialistais ir pritraukė į verslą patikimų partnerių.



15 pav. Igoris (6/BY) įkūrė Respublikinį mikrofinansų centrą, taip pat konsultuoja finansų valdymo klausimais.

Nikolajui (7/BY) buvo sunku parduoti prekes. Vyras ėmė lankytis prekybos parodose, reklamuoti savo produkciją kitų bendrovių interneto svetainėse, ieškoti naujų pardavimo rinkų Baltarusijoje ir Rusijoje. Be to, Nikolajus nuolat tobulino produkcijos kokybę, pirkdamas modernią įrangą ir tobulindamas technologinius procesus.

25. Kokie buvo reikšmingiausi Jūsų verslo pokyčiai? (Pavyzdžiui, verslo savininkų pasikeitimas, pagrindinių partnerių, klientų, verslo valdybos kaita ir kt.) Kas tai sukėlė ir kokios buvo pasekmės?

Trys respondentai iš Latvijos atsakė, kad jų versle reikšmingų pokyčių nebuvo.

Du apklausos dalyviai teigė pakeitę verslo kryptį. **Maria (1/LV)** atsisakė bendradarbiauti su tarptautine mokykla, tačiau draugui priklausančiame pastate pradėjo vystyti pusryčius ir nakvynę siūlančio viešbučio projektą. Greta egzotiškų augalų auginimo, **Janis (5/LV)** ėmėsi naujos verslo krypties – norėdamas užsitikrinti darbą ištisus metus, vyras gamina gaminius iš medienos.

Likę verslininkai išplėtė pasiūlymų klientams diapazoną ir (arba) klientų bazę.

Pavyzdžiui, **Andrejus (2/LV)** gerokai padidino siūlomų daržovių asortimentą, o taip pat aktyviai bendradarbiauja su savo produktų perdirbėjais. **Natalja (3/LV)** pristatė naują siuvinėjimo technologiją, kuri leido pritraukti jaunesnę originalius dirbinius mėgstančią auditoriją.

Ieva (4/LV) pristatė naujus ir madingus aromatinių žolelių gaminius.

Inga (6/LV) pradėjo gaminti vokus ir atvirukus konkreitiems klientams bei renginiams (vestuvėms, sukaktuvėms, šventėms), taip pat susitarė su verslo klientais, kuriems jau buvo parengusi pristatymą.

Alla (8/LV) perėjo nuo klasikinių segių gamybos prie originalių masyvių vabzdžių formos dirbinių.



16 pav. Alla (8/LV) specializuojasi masyvių vabzdžių formos segių gamyboje.

Visi respondentai pastebėjo, kad pokyčius versle lėmė noras toliau jį vystyti ir pakylėti į naują lygmenį. Jie mano pasiekę savo tikslą.

Apklausos dalyviai iš Lietuvos minėjo įvairius reikšmingus verslo pokyčius.

Dvi respondentės pastebėjo, kad pokyčiai įvyko pradėjus papildomą veiklą. **Sigita (2/LT)** per karantiną pradėjo gaminti pusgaminius. Pradėjusi tiekti maitinimą dar vienoje mokyklos valgykloje, **Janina (4/LT)** pastebėjo, kad verslas išaugo.

Įrangos įsigijimas lėmė reikšmingus pokyčius 2 respondentų versle.

Eugenijus (5/LT) taip pat paminėjo pasikeitusius teisinius pagrindus, kai buvo apribotas medžių kirtimo laikas. Vyriui teko plėsti aptarnaujamą geografinį regioną (kad per metus uždirbtų tiek pat pinigų), kadangi keletą mėnesių dirbti jis negali. **Birutė (8/LT)** praėjus metams nuo verslo pradžios nusipirko specialią mašiną odai siūti ir siuvimo bei

apmėtymo mašimą, kad darbas eitųsi greičiau ir lengviau.

Trys apklausos dalyviai iš Lietuvos atsakė, kad jų versle reikšmingų pokyčių nebuvo.

Du respondentai kaip pagrindinį pokytį nurodė klientų praradimą.

Rimanto (3/LT) partneris pradėjo vystyti gretutinį verslą ir apleido bendro verslo reikalus (vyrai buvo atsakingi už skirtingas sritis). Jų parduotuvė nebeatsidarydavo laiku, patikimumas krito, ir rinkos dalį perėmė konkurentai. Negana to, Rimantas pastebėjo ir kitus veiksnius: bendrovei užsakovai nesumokėjo didelės sumos už atliktus darbus (mokėjimas vėlavo), visame pasaulyje prasidėjo ekonominė krizė. Po to bendrovė bankrutavo. **Petras (6/LT)** taip pat tvirtino, kad klientų praradimą lėmė nepatikimi partneriai.



17 pav. Petras (6/LT) gamina kraiką gyvuliams ir malkas.

Liudas (10/LT) pastebėjo, kad reikšmingiausias pokytis buvo susijęs su savininkų pasikeitimu. Mirus tėvams, Liudas paveldėjo dalį pastato. Pastatas buvo renovuotas. Vyras pasirašė patalpų nuomos sutartį, ir tokia buvo jo verslo pradžia.

Tik vienas respondentas iš **Baltarusijos Vladimiras (1/BY)** atsakė, kad jo versle reikšmingas pokytis įvyko

dėl vieno iš steigėjų pasitraukimo. Dėl to Vladimirui teko prisiimti visą atsakomybę už įmonės valdymą, tačiau apskritai įmonės veikla ir stabilumas buvo užtikrinti.

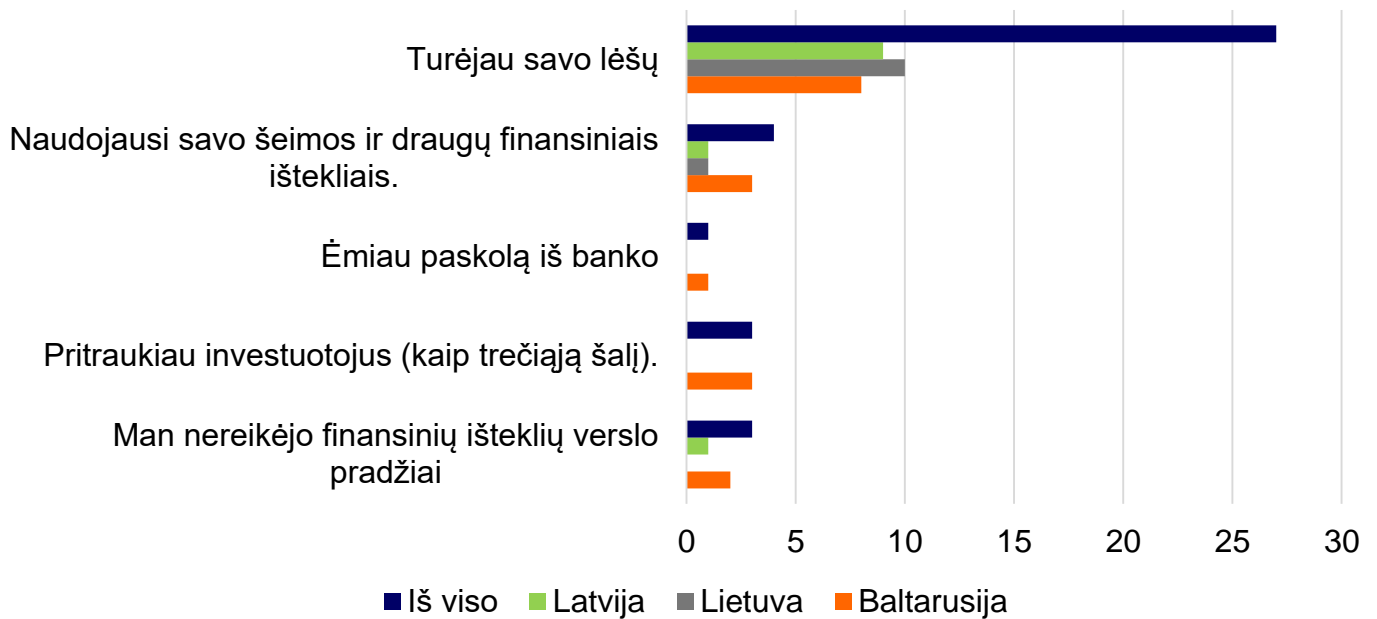


18 pav. Vladimiro (1/BY) įmonė montuoja skaitmeninės televizijos įrangą.

26. Iš kokių finansinių šaltinių pradėjote savo verslą?

Respondentų iš trijų šalių atsakymų apie pritrauktus finansinius išteklius pasiskirstymas pateiktas tryliktoje diagramoje.

Finansiniai šaltiniai, iš kurių pradėtas verslas



13 diagrama Finansiniai šaltiniai verslo pradžiai (duomenys iš trijų šalių pateikiami kartu ir atskirai; respondentų skaičius).

Respondentai iš trijų šalių kaip pagrindinį finansavimo šaltinį nurodė savo lėšas. Po vieną apklausos dalyvį iš Latvijos ir Lietuvos kreipėsi finansinės pagalbos į gimines ir draugus. Šia galimybe pasinaudojo ir trys respondentai iš Baltarusijos. Pastarosios šalies verslininkai taip pat naudojami bankų paskolomis ir finansinėmis trečiųjų šalių investicijomis.

27. Nupasakokite kelias tipiškas situacijas, su kuriomis susidūrėte savo verslo pradžioje. Kokių veiksmų ėmėtės? Kaip elgtumėtės, jei šios situacijos vyktų dabar?

Apklausos dalyvių iš Latvijos atsakymai pateikiami toliau.

Maria (1/LV) pastebėjo, kad verslo pradžioje ji turėjo potencialių mokinių, vaikų, kurių anksčiau nebuvo mokiusi anglų kalbos. Mariai tai buvo iššūkis. Tačiau moteris pakoregavo savo mokymo metodiką, įsigijo reikiamos

mokomosios medžiagos ir išplėtė klientų ratą.



19 pav. Maria (1/LV) priėmė iššūkį ir dabar dirba su nauja tiksline grupe – vaikais.

Andrejus (2/LV) iš pradžių netikėjo, kad Latvijoje išties įmanoma užauginti arbūzus. Vyras padarė technologinių klaidų, o šalyje nebuvo galinčio jam patarti arba padėti specialisto. Verslininkui teko daug skaityti, žiūrėti vaizdo įrašus per „YouTube“ ir pačiam rasti sprendimus.

Nataljai (3/LV) verslo pradžioje sunkiausia būdavo dalyvauti parodose ir mugėse, kur ji „stovėdavo nebyli tarsi mumija“ ir net negalėdavo papasakoti apie savo gaminius. Natalja taip pat žiūrėjo vaizdo įrašus, studijavo kartu su kolegėmis ir šiandien puikiai geba reklamuoti savo dirbinius.

Iš pradžių **levos (4/LV)** klientų ratas buvo labai ribotas – daugiausia jos artimieji ir draugai. Moteris nusprendė judėti toliau, rasti būdų pritraukti klientus ir parengti aktyvaus prekių pardavimo programą.

Janis (5/LV) iš pradžių savo verslą vertino daugiau kaip hobį. Vėliau jis susirado specializuotą grupę „Facebook“, pradėjo aktyviai bendradarbiauti su jos nariais, ir pardavimas gerokai išaugo.

Ingai (6/LV) buvo sunku apskaičiuoti savo gaminių (atvirukų) kainą. Įvertinusi savo laiko sąnaudas, moteris drovėjosi prašyti klientus mokėti tikrąją kainą. Inga pradėjo tiekti atvirukus į parduotuves ir salonus, vertinti pardavimo galimybes ir pamažėle sudarė teisingą kainodaros sistemą.

Galina (7/LV) pasirodė sudėtinga užmegzti bendravimą su mokinių tėvais. Moteris nustebė, kad jie primeta savo nuomonę vaikams, riboja jų norus, o kūrybiškumo nevertina teigiamai. Iš pradžių meistrei buvo sunku valdytis, tačiau ilgainiui ji išmoko būti diplomatiška ir stengtis pastūmėti tėvus priimti teisingą sprendimą vaikų atžvilgiu.

Alla (8/LV) iš pradžių gamino įprastas seges, bet suprato, kad norėdama išsiskirti rinkoje, turi siūlyti ką nors neįprasto, todėl iš esmės pakeitė savo gaminamą produkciją.

Irina (9/LV) savo versle pasuko panašiu keliu – moteris taip pat pradėjo nuo paprastų dirbinių, tačiau daug dirbo su internete rasta informacija, ieškojo įdomių idėjų ir jas įgyvendino.

Inna (10/LV) taip pat pakeitė pasiūlymus klientams: nuo eilinių gaminių moteris perėjo prie įdomesnių, kuriuos gamindama ji gali realizuoti savo idėjas.

Visi apklausos dalyviai pabrėžė, kad šiandien pasielgtų taip pat. Jų nuomone, reikia būti aktyviems, atviriems, bendrauti su bendraminčiais, ieškoti verslo plėtros galimybių ir būti pasiruošusiems naujiems sprendimams.

Dvi apklausos dalyvės iš Lietuvos, **Zita (1/LT)** ir **Sigita (2/LT)**, atsakė, kad viskas klostėsi natūraliai. Zita užsiminė, kad jeigu galėtų grįžti į praeitį, dirbtų daugiau. Sigita pastebėjo, kad jos sprendimai 100 proc. pasiteisino, todėl moteris ir vėl juos priimtų.

Rimantas (3/LT) teigė, kad verslo plėtra buvo klaida. Respondentas atvirai pripažino, kad sprendimas atidaryti parduotuvę kitame mieste buvo viena iš tų situacijų, kuriose jis dabar pasielgtų kitaip. Po patirties, įgytos bankrutavus verslui, vyras tvirtino, kad veikla turi būti specializuota ir aukšto profilio. Jis mažintų veiklos įvairovę ir vystytų ne daugiau, kaip 3 kryptis.

Janina (4/LT) taip pat paminėjo situaciją, kurioje plėtra nepasiteisino. Jos valgykla pasiūlė biurams pietus su pristatymu. Paklausa buvo, tačiau Janinos verslui ši paslauga pasirodė pernelyg brangi, ir moteris jos atsisakė. Dabar ji keičia meniu, atsižvelgdama į populiariausius patiekalus.

Eugenijus (5/LT), priešingai kitiems respondentams, pastebėjo, kad vėlavimas pradėti plėtrą nebuvo geras sprendimas. Vyras tvirtino, kad jei būtų žinojęs, kokia sėkminga pasirodys plėtra į kitus miestus ir regionus, jis būtų ėmėsis jos pačioje verslo pradžioje.

Petro (6/LT) tipinė situacija buvo susijusi su nepatikimais vairuotojais. Vyras pasidalijo patirtimi, kad darbuotojai kartais vogdavo degalus ir meluodavo. Šiandien jis priimtų žmogų, kuris būtų atsakingas už sunkvežimių vairuotojų ir automobilių techninės būklės kontrolę.

Daiva (7/LT) pasidalijo situacija, kurią lėmė rinkodaros žinių stygius. Moteris neracionaliai naudojo rinkodaros kanalais. Ji neįvertino to, kad galėjo naudotis daugeliu kanalų nemokamai, ir leido pinigus spausdintoms skrajutėms. Dabar gidė įsitikinusi, kad kiekvienas verslas privalo atlikti verslo klientų segmentavimo, rinkos dalyvių analizę ir t. t. Be to, Daiva siūlo nedaryti tokių investicijų, be kurių galima apsieiti.

Birutė (8/LT) atsidūrė sunkioje finansinėje situacijoje radusi tinkamas patalpas.



20 pav. *Birutė (8/LT) mėgsta savo darbą, ji taiso drabužius.*

Moteris neturėjo pinigų nuomai, todėl pasiskolino. Dabar Birutė iš patirties žino, kad svarbiausia yra „norėti ir gebėti“.

Ritutė (9/LT) susidūrė su klientų ir galimų partnerių paieška. Ji kreipėsi į Valstybinę mokesčių inspekciją konsultacijos mokesčių klausimais. Moteris įsitikinusi, kad kartais žmonės gali įkvėpti pajudėti iš vieno taško į kitą. Verslininkė teigia, kad labai svarbu yra išgirsti ir išklaudyti.

Liudas (10/LT) susidūrė su klientų paieška. Vyras bendravo su potencialiais klientais – bendrovėmis, kurios galėjo išsinuomoti jo patalpas. Jis tvirtino, jog tai buvo geras sprendimas. Verslininkas jau rado bendrovę, kuri nuomosis iš jo patalpas nuo 2021 m. pradžios. Apklausos dalyvių iš **Baltarusijos** atsakymai į šį klausimą pateikiami toliau.

Vladimiras (1/BY) tvirtino turėjęs gerinti skaitmeninės televizijos įrangos montavimo kokybę. Pasitaikė atveju, kai darbuotojai padarė klaidų, klientai skundėsi, teko perdaryti darbus. Dabar, nors ir sulaukęs 73 m., Vladimiras kai kuriuos užsakymus atlieka pats ir garantuoja jų kokybę.

Jekaterinai (2/BY) iš pradžių sunkiai sekėsi su vietos valdžios įstaigomis ir statybos organizacijomis spręsti su klinikos statyba susijusius klausimus. Moteriai teko būti kantriai, pasitelkti profesionalius ekspertus ir papildomai pačiai domėtis taisyklėmis ir reglamentais, kad galėtų priimti geriausius sprendimus.

Vitalijui (3/BY) tipinė situacija yra sudėtingi santykiai su darbuotojais. Vyras emocionaliai pasakoja: „Pradėjome dirbti su vietiniais

dykinėtojai, o reikėjo rinktis specialistus. Darbuotojai yra viskas. Technika buvo sugadinta. Skubėjome viską aprėpti iš karto, ir tai buvo teisingas sprendimas. Tobulėjome mokydami. Daug keliavome ir mokėmės užsienyje – norint pamatyti plėtros perspektyvas, tai svarbu, tai yra verslo pagrindas.“

Nors turėjo įvairios patirties ir suprato, kaip atliepti klientų norus, **Anatolijus (4/BY)** negalėjo apsispręsti, kokią vieną verslo sritį pasirinkti, kadangi buvo įpratęs dirbti didelėje komandoje. Dabar vyras turi nuolatinių klientų, išmano jų verslo niuansus ir meistriškai padeda jiems tvarkytis su apskaita ir ataskaitomis.

Irina (5/BY) pradėjo verslą pamažėle: ieškojo audimo staklių, išmoko austi, pasirinko ir pasigamino įrankius raštams austi. Paskui moteris įsitikino, kad jos dirbiniai paklausūs ir pradėjo dalyvauti mugėse, parodose, šventėse.

Igoris (6/BY) susidūrė su valdininkų, kolegų ir net šeimos narių nepasitikėjimu ir verslo esmės neteisingu supratimu, tačiau ilgainiui vyrui pavyko tai įveikti, jis pritraukė daug specialistų ir savo sūnus kaip partnerius.



21 pav. Nikolajaus (7/BY) įmonė gamina žaliuzes ir jų priedus.

Nikolajus (7/BY) visų pirma patyrė sunkumų parduodamas produkciją. Vyrui teko skirti daug laiko ir pinigų reklaminiams skelbimams, dalyvavimui parodose, susitikimams su potencialiais pirkėjais ir klientais. Dabar Nikolajaus įmonės produktų paklausa – stabili.

Iš pradžių **Michailo (8/BY)** sodyba nebuvo tinkama verslui, taip pat trūko lėšų. Michailas stengėsi viską daryti pats. Dažnai tekdavo atmesti pasiūlymus ir užsakymus. Dabar, kad neprarastų klientų, Michailas veikiausiai pasiimtų paskolą.

Nikolajaus (9/BY) kelias į verslą nebuvo lengvas. Sklypas, kuriame buvo numatyta pradėti veiklą, nebuvo tinkamas našiam ūkininkavimui, jį pustė vėjai. Žemė buvo labai prasta ir nualinta ekstensyvios žemdirbystės metodais, kuriuos anksčiau taikė stambi žemės ūkio bendrovė; nebuvo sąlygų auginti ekologišką produkciją. Vyrui teko konstruoti ekologiškas apsaugos nuo vėjo priemones, aiškintis, kas lemia dirvos derlingumą, taikyti veiksmingus kompostavimo metodus. Dabar Nikolajus, jei tik būtų įmanoma, apsilankytų šalyse su turtinga ekologinio ūkininkavimo patirtimi.

Olga (10/BY) pastebėjo, kad jos verslo veikla yra logiška ankstesnio darbo tęsa, tačiau leidžia jai laisviau įgyvendinti idėjas, rasti naujų partnerių ir imtis naujų projektų.

Nė vienas iš respondentų neapgailestavo dėl priimtų sprendimų. Beveik visi apklausos dalyviai pabrėžė, kad šiuo metų pasielgtų taip pat.

28. Kokie yra didžiausi Jūsų verslo pasiekimai (sėkmės istorijos)? Kaip galite juos paaiškinti?

Verslininkai iš **Latvijos** kaip pasiekimus vertino gebėjimą pasiūlyti rinkai platų aukštos kokybės produktų asortimentą, originalius dirbinius arba aukšto lygmens paslaugas, taip pat džiaugėsi puikiais klientų atsiliepimais. Apklausos dalyviai pasiekimus grindžia meile savo darbui ir domėjimusi juo, patirtimi, troškimu įgyti naujų žinių, tobulėti ir kurti, o taip pat mokėjimu dirbti su klientais.

Verslininkai iš **Lietuvos** savo pasiekimus vertino dviem aspektais. Keletas respondentų atkreipė dėmesį į dalykus, kurie buvo susiję su jais asmeniškai: finansinė nepriklausomybė arba pagerėjusi finansinė padėtis, geresnė sveikata, tapimas verslo savininku, galimybė pačiam planuoti dieną, įgyta gyvenimiškoji patirtis, supratimas, kad žmogus pats turi susirinkti „medalius ir iltis“, kad turėtų kuo guostis apėmus liūdesiui, būtinybė užtikrinti verslo rentabilumą. **Daiva (7/LT)** buvo apdovanota už nuopelnus turizmo sektoriuje po metų nuo verslo pradžios.

Kita dalis verslo savininkų iš Lietuvos nurodė su kitais žmonėmis susijusius dalykus: žmonių pasitikėjimo stiprinimas, kitų žmonių sveikatos gerėjimas, pasikeitęs klientų gyvenimas. **Sigita (2/LT)** pasidalijo labai ypatingu ir įkvėpiančiu pasiekimu – moteris įkvėpė dvi savo darbuotojas pradėti savo verslą. Moteris net nukopijavo savo dokumentus, kad jos turėtų pavyzdžius. Abi buvę darbuotojos vis dar sėkmingai dirba viešojo maitinimo sektoriuje.

Verslininkai iš **Baltarusijos** kaip pasiekimus nurodė pradėtą modernią

gamybą, platų klientų ratą, puikią reputaciją, žinomumą šalyje, galimybę siūlyti klientams unikalius ir aukštos kokybės produktus, gebėjimą teikti platų aukšto lygmens paslaugų asortimentą. Be to, respondentai kaip pasiekimą įvertino gebėjimą būti naudingiems žmonėms ir daryti juos laimingesnius.

Savo pasiekimus apklausos dalyviai grindė atsidavimu, meile darbui, klientų palaikymu, aukštu darbo našumu, patirtimi, žiniomis, gebėjimu bendrauti ir megzti ryšius, troškimu įgyvendinti naujas idėjas.

29. Kokių nesėkmių turėjote savo versle? Kaip galite jas paaiškinti?

Jei į ankstesnį klausimą apklausos dalyviai iš **Latvijos** atsakė ganėtinai vienodai, šiuo atveju sulaukta daug nesėkmių, kurias patyrė verslininkai, pavyzdžių.

Maria (1/LV) atkreipė dėmesį į darbą su tarptautinės mokyklos Latvijoje savininkais, kurie elgėsi ne kaip investuotojai, bet bandė primesti savo nuomonę ir buvo prastai susipažinę su ugdymo procesu.

Andrejus (2/LV) prisiminė trečiuosius darbo metus, kurie buvo labai lietingi ir nesėkmingi, kai melionai ir arbūzai supuvo laukuose. Be to, verslininkas papasakojo apie problemas, su kuriomis susidūrė ieškodamas įmonių, kurios galėtų priimti neparduotą derlių ir jį perdirbti. Atsirado dvi nedidelės įmonės, kurių atstovai pasiėmė melionus, pinigų nesumokėjo, daug pažadėjo ir tiesiog dingo.

Nataljos (3/LV) patirtis buvo kitokia. Moteris išsiuntė segę užsakovei Izraelyje ir gavo iš pašto patvirtinimą, jog siunta pristatyta. Vis dėlto užsakovė primygtinai

tvirtino nieko negavusi ir Natalja turėjo gražinti pinigus.

Ieva (4/LV) susidūrė su nesėkmėmis pristatydamą savo gaminius potencialiems klientams. Moteris galvojo, kad jos potencialūs pirkėjai yra vyresni žmonės, tačiau pasirodė, kad nedaugelis jų žinojo apie įvairius aromatinius augalus ir iš jų gaminamus gaminius.

Janiui (5/LV) keletą kartų nepasisekė auginant egzotiškąsias brugmansijas. Pirmiausia jis nusipirko Latvijoje auginti netinkamų sėklų, paskui nutarė dauginti augalus su prašmatniais geltonais žiedais – savybe, kuri pasirodė esanti labai nepastovi. Be to, iš pradžių verslininkas nebuvo pasiruošęs pasakoti potencialiems pirkėjams apie augalų toksiškumą.

Inga (6/LV) keletą kartų susidūrė su atvejais, kai klientams nepatiko jos gaminių dizainas ir teko juos perdaryti. Be to, moteris buvo pagaminusi daug pavyzdžių vienam užsakovui, o šis apskritai atsisakė su ja bendradarbiauti.



22 pav. Inga (6/LV) kuria dekoracijas ir atostogų girliandas, jas parduoda amatininkų turguose.

Galina (7/LV) paminėjo keletą nesėkmingų bendravimo su mokinių tėvais atvejų, kai ji pasirodė pernelyg

kategoriška, nes neturėjo pakankamai psichologijos žinių. Meistrė su šypsena prisimena neleisdavusi vaikams lipdyti monstrų, kadangi jai tai atrodė kaip agresijos apraiška.

Allai (8/LV) teko bendrauti su klientėmis, kurios neteisingai nešiojo jos seges ir nesilaikė pateiktų taisyklių. Vis dėlto respondentė nemokamai pataisė seges, norėdama išsaugoti patikimos gamintojos įvaizdį.

Irina (9/LV) per pokalbį tvirtino, kad kartais salonuose jos prekių nepavykdavo parduoti, ir tada jos būdavo gražinamos ir jai tekdavo jas perdaryti.

Inna (10/LV) mano versle esanti labai atsargi, visada apskaičiuojanti riziką, todėl jos nesėkmės nereikšmingos ir daugiausia susijusios su prastos kokybės žaliavomis.

Respondentai iš Lietuvos vertino savo verslą teigiamai. **Liudas (10/LT)** nesėkmių nepatyrė. Toliau pateikiamos patirtys, kuriomis respondentai pasidalijo.

Zita (1/LT) tvirtina, kad didžiausia vertybė yra žmonės. Kartais ji neranda būdų, kaip padėti pagerinti sveikatą ar finansinę situaciją. Moteris mano, kad tai priklauso nuo kitų žmonių noro keistis.

Sigita (2/LT) užsiminė, kad karantinas paskatino pradėti naują veiklą – koldūnų pusgaminių ir išsinešti skirtų patiekalų gamybą.

Rimantas (3/LT) pasidalijo savo patirtimi, kad viskas klostėsi sklandžiai iki 2008-ųjų krizės. Po to jo gyvenimas smarkiai pasikeitė – verslas bankrutavo. Po bankroto vyras išsiskyrė su žmona ir išsikraustė gyventi į sodybą. Vėliau Rimantas ėmė dirbti namų statybos bendrovėje.

Janina (4/LT) teigė susidūrusi tik su kasdieniais organizaciniais rūpesčiais – gendančia įranga ir pan.

Eugenijus (5/LT) atliko neteisingą judesį pjaudamas medį ir susižalojo ranką. Verslininkas prisipažino skubėjęs ir galvojęs, kad jau yra profesionalas, tačiau patyrė traumą dirbdamas su grandininio pjūklų. Tai nutiko 2019 m.

Petras (6/LT) dirbo su nepatikimais partneriais ir darbuotojais, kurie visi norėjo pasipelnyti iš jo verslo. Dėl nepatikimų partnerių kaltės buvo prarasti klientai, o tai savo ruožtu lėmė mažesnes pajamas.

Daiva (7/LT) užsiminė, kad intelektinė nuosavybė turizmo sektoriuje nėra patikimai apsaugota įstatymais. Gidė pastebėjo, kad žmonės kartais galvoja galintys dirbti gidu, jei tik pažįsta vietovę ir turi automobilį.

Birutė (8/LT) paminėjo karantiną dėl COVID-19. Kaip nesėkmę moteris nurodė ir nuomojamų patalpų pertvarkymą. Liūdnai šypsodamasi Birutė teigė, kad laikas be darbo priminė priverstines atostogas.

Ritutė (9/LT) ankstesniame verslo etape buvo priėmusi neproduktyvių darbuotojų. Dabar moteris nusprendė tiek daug žmonių nesamdyti.

Keturi respondentai iš **Baltarusijos** atsakė su kliūtimis nesusidūrę, nes patirtis ir žinios leido jų išvengti. Vis dėlto dauguma apklaustųjų pateikė versle patirtų nesėkmių pavyzdžių.

Jekaterinos (2/BY) nesėkmės buvo susijusios su verslo patirties stoka, būtinybe nuolat sekti pokyčius sveikatos priežiūros srityje. Moteris išsprendė visas problemas darbo eigoje, įgydama reikiamų žinių ir patirties.

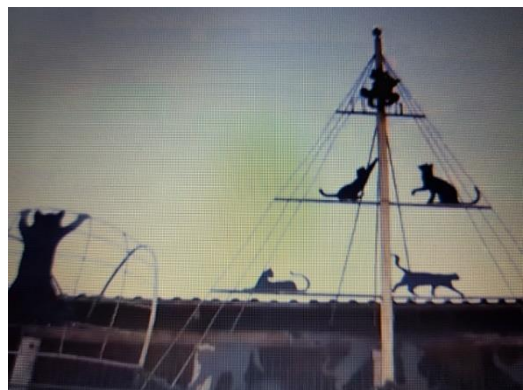
Vitalijui (3/BY) pritrūko vadovavimo ir organizacinio darbo patirties, todėl darbuotojai dažnai keitėsi ir buvo sunku

rasti gerų specialistų. Antrasis sunkumas, su kuriuo vyras susidūrė, buvo nulemtas aiškių ekologinio ūkininkavimo sistemų ir metodų stokos: kone visi mokosi iš savo patirties ir savo klaidų, sunku rasti tinkamas technologijas, todėl dalis derliaus žūva.

Igoris (6/BY) susidūrė su darbuotojų vagystėmis, nesusipratimais ir partnerių/steigėjų išdavyste. Dabar Igoris įsitikinęs, kad norint pasitikėti darbuotojais, būtina griežta kontrolė. Su partneriais reikia iš anksto susitarti, kas bus už ką atsakingas ir kaip kas pasidalijama.

Dalis **Nikolajaus (7/BY)** nesėkmių buvo susijusios su verslininkystės patirties trūkumu pradiniam veiklos etape. Pasitaikė aršios konkurencijos, pavienių fizinių ir juridinių asmenų neatsiskaitymo už prekes atvejų ir atvirų apgavysčių. Pavyzdžiui, neseniai buvo nusipirkta nauja speciali technologinė įranga, tačiau jai atvykus į Baltarusiją pasirodė, kad įranga sugedusi ir ją reikia remontuoti.

Michailas (8/BY) su itin didelėmis kliūtimis nesusidūrė, tačiau sunkumų buvo. Pavyzdžiui, sunku įgyvendinti idėjas, rasti tinkamą plėtros kryptį, ne visada pakanka lėšų, nuolat reikia tobulėti ir atsižvelgti į klientų pageidavimus.



23 pav. Michailas (8/BY) savo rankomis sukūrė neįprastą aplinką ir planuoja atidaryti viešbutį gyvūnams.

Nikolajus (9/BY) pastebėjo, kad stigo ekologiškų produktų gamybos žinių ir įgūdžių. Todėl teko įdėti daug darbo, o rezultatai iš pradžių buvo labai prasti. Vyriui teko studijuoti specialią literatūrą, lankyti kursus, seminarus ir mokymus apie ekologinį ūkininkavimą.

30. Ar išsipildė su verslu susiję Jūsų lūkesčiai? Įvertinkite skalėje nuo 1 iki 5 (1 – žemiausias balas, 5 – aukščiausias).

Respondentų iš trijų šalių atsakymai į šį klausimą svyravo nuo 3 iki 5, o vidurkiai atskirose šalyse gana panašūs: Latvijoje 4,3, Lietuvoje 4,1 ir Baltarusijoje 4,0. Bendras visų šalių vidurkis siekė 4,13 ir gali būti vertinamas kaip aukštas.

31. Kiek Jums pavyko įgyvendinti savo pradinę verslo idėją?

Visi apklausos dalyviai iš **Latvijos** pabrėžė, kad pradinę verslo idėją įgyvendino sėkmingai ir plėtoja ją toliau. Tik **Andrejus (2/LV)** pastebėjo, kad iš pradžių jis planavo prekiauti užaugintomis gėrybėmis tik turguje, tačiau verslininkui teko prisitaikyti ir plėsti pardavimo teritoriją (mažmeninės prekybos tinklai, prekybos centrai, vakarinis turgus ir t.t.).

Šeši iš dešimties verslininkų iš **Lietuvos** nurodė visiškai įgyvendinę pradinę verslo idėją ir esantys patenkinti pasiektais rezultatais. **Eugenijus (5/LT)** planuoja įgyti arboristo kvalifikaciją ir tada bus įgyvendinęs pradinę idėją šimtu procentų. **Petro (6/LT)** vertinimu, jo pradinė idėja įgyvendinta 51 procentu. To priežastis – nepakankamas klientų skaičius. Petras atskleidė, kad žmonės skeptiškai vertina jo tarpininkavimą tarp gamintojo ir galutinio pirkėjo. **Daiva**

(7/LT) svajojo apie intelektualius klientus, kurie skaito, daug domisi, seka ir žino. Svajonė išsipildė, tačiau pradinė verslo idėja buvo įgyvendinta 75 procentais – žinoma gidė įsitikinusi, jog taip nutiko todėl, kad ji nepakankamai stengėsi. **Ritutė (9/LT)** mano įgyvendinusi pradinę verslo idėją 95 procentais – augimas ir plėtra tebevyksta.

Visi apklausos dalyviai iš **Baltarusijos** pastebėjo, kad apskritai pradinę verslo idėją jie įgyvendino sėkmingai, o dabar ją plėtoja ir tobulina. Tik **Michailas (8/BY)** pradinės verslo idėjos įgyvendinimą vertino prastokai, kadangi jis ketino siūlyti klientams poilsio ir pramogų agroturizmo srityje paslaugas, o dabar rengia interaktyvias ekskursijas su edukaciniais komponentais.

Olga (10/BY) pabrėžė, kad greta pradinės idėjos ji turi planų aktyviau užsiimti anglų kalbos kursų organizavimu Milaševičiaus metodu, kadangi jis labai veiksmingas, tačiau Minske dar niekas jo netaiko.

32. Nurodykite pagrindinius veiksnius (išorinius ir vidinius), kurie šiuo metu turi ir ateityje turės įtakos jūsų verslo vystymui.

Respondentai iš **Latvijos** išskyrė šiuos išorinius veiksnius: šiuolaikinės IT technologijos, domėjimasis kūryba ir originaliais rankų darbo kūrinių visuomenėje, tam tikros gyventojų kategorijos gebėjimas įvertinti žemės ūkio produktų kokybę ir suprasti, kad jie kainuos brangiau.

Kaip vidinius veiksnius verslininkai išskyrė norą užsiimti nauja veikla, domėjimąsi gyvenimu, aktyvumą, atvirumą klientų reikalavimams, meilę

vaikams ir psichologijos žinias (**Galina, 7/LV**), sukurtas naujas technologijas (**Alla, 8/LV**), aistrą savam verslui, papildomas pajamas bei galimybę dirbti gryname ore ir užsiimti fizine veikla (**Andrejus, 2/LV**).



24 pav. Irina (9/LV) specializuojasi segių ir dekoracijų iš skirtingų medžiagų kūrime.

Apklausoje dalyviai iš Lietuvos išskyrė šiuos išorinius veiksnius: susitikimai, seminarai, internetiniai seminarai, refleksija; ekonominė situacija, konkurentai; teisinių pagrindų pokyčiai; rekomendacijos, verslo ryšiai, partneriai, vertinga informacija. **Sigita (2/LT)** buvo išrinkta Pasvalio krašto „Metų deimantu“. 2019 m. Joniškėlio bendruomenė apdovanojo ją „Metų perlo“ nominacijoje.

Verslo savininkai iš Lietuvos minėjo šiuos vidinius veiksnius: noras daugiau pasimokyti ir geriau padėti žmonėms; noras atkurti sėkmę; šilti santykiai su žmonėmis; santykiai su partneriais; žinios, aistra, gebėjimai, intensyvi darbo diena; žinojimas, kad pasiseks. Laisvė gaminti tai, ką patinka valgyti žmonėms, buvo svarbi **Janinai (4/LT)** – pavyzdžiui, dėl sveikatos rekomendacijų mokykloje ribojama bulvinių patiekalų pasiūla. Profesionalios įrangos trūkumas verslo pradžioje kėlė problemų **Eugenijui (5/LT)**. **Rimantas (3/LT)** tvirtino, kad visas vidines problemas galima išspręsti. **Liudas (10/LT)** kaip vidinį veiksnių nurodė

naujausių tendencijų sekimą ir naujausius įrengimo sprendimus nuomos sektoriuje.

Respondentai iš Baltarusijos išskyrė šiuos išorinius veiksnius: komunikavimo priemonių kūrimas, tarptautinis bendradarbiavimas, valdžios parama verslininkystei, gyventojų mokymo augimas, galimybė dalyvauti edukaciniuose projektuose, bendraminčių radimas, klientų domėjimasis naujomis aukštos kokybės paslaugomis, gyventojų noras įsigyti sveiko maisto ir natūralių produktų.

Kaip vidinius veiksnius verslininkai nurodė troškimą kurti, būti aktyviu ir ieškoti naujų veiklos sričių, jausmą, kad esi reikalingas klientams (**Anatolijus, 4/BY**), tikėjimą, kad kilnu rūpintis sveikata (**Nikolajus, 9/BY**), meilę darbui (**Irina, 5/BY**), poreikį dalytis žiniomis, įgūdžiais ir patirtimi (**Nikolajus, 7/BY**).

33. Nurodykite pagrindinius veiksnius (išorinius ir vidinius), kurie varžo jūsų verslą ir trukdo jį toliau vystyti.

Respondentai iš Latvijos prie išorinių veiksnių priskyrė nemažos gyventojų dalies nenorą mokėti už kokybiškus arba rankų darbo gaminius, dažnus mokesčių teisės aktų pakeitimus, parodų plotų trūkumą prekėms eksponuoti, dabartinę situaciją dėl COVID-19.

Dažniausiai minimi vidiniai veiksniai buvo noras palaikyti darbo ir laisvalaikio pusiausvyrą ir finansinių išteklių trūkumas. Verta pabrėžti **Andrejaus (2/LV)** nuomonę, kad vystyti verslą trukdo prastas įgaliojimų delegavimas – jiedu su žmona nori padaryti viską patys. Be to, verslininkai akcentavo rinkodaros žinių trūkumą (**Galina (7/LV)**) ir **Ieva (4/LV)**, o taip pat norą kurti užuot

kopijavus gaminius, taip siekiant sumažinti darbo sąnaudas (**Natalja (2/LV)** ir **Inga (6/LV)**).

Verslo savininkai iš Lietuvos nurodė šiuos išorinius veiksnius: įstatyminė bazė, karantino ribojimai dėl COVID-19, teisės aktų neišmanymas, ekonominė situacija. **Janina (4/LT)** atvirai pasidalijo mintimis apie viešojo maitinimo sektoriaus specifinius išorinius veiksnius. Vienas jų – receptūros. Kai kuriuos patiekalus žmonės labai mėgsta, tačiau mokyklų valgyklose neleidžiama dažnai jų gaminti. Be to, maitinimo tiekimas mokykloms yra labai sezoniškas verslas. Valgykla dirba nuo rugsėjo 1-osios iki birželio 1-osios. Lieka trys mėnesiai, per kuriuos verslas dėl moksleivių atostogų negauna jokių pajamų. Šiuo laikotarpiu Janinai tenka atleisti darbuotojus ir vėl juos įdarbinti prieš prasidedant naujiems mokslo metams. Darbuotojams tokios sąlygos nėra patrauklios.

Kaip vidinius veiksnius respondentai iš Lietuvos vardijo kintančias asmenines vertybes, santykius su partneriais, pastangų trūkumą, pasitikėjimą verslo dydžiu ir galimybę dirbti vieniems. Ritutė (**9/LT**) paminėjo, kad sunku suprasti specifinius IT terminus. Dėl šios priežasties ji neturi savo verslo naujos interneto svetainės. **Eugenijus (5/LT)** pastebėjo, kad neturėdamas arboristo licencijos, negali toliau plėtoti savo verslo.

Respondentai iš Baltarusijos išoriniams veiksniams priskyrė nedidelį užsakymų skaičių rinkoje, nepalankią epidemiologinę situaciją, sunkią ekonominę padėtį, mažą perkamąją galią, ribojimus rengti parodas ir mugės, nelanksčius teisės aktus, finansinės pagalbos ūkininkams trūkumą nepalankiomis oro sąlygomis,

nepakankamą mažųjų gamintojų bendradarbiavimą, gamybos ir pardavimo problemas, mažėjantį skaičių norinčių dirbti žemės ūkyje ir kvalifikuotų darbuotojų atrankos problemą.

Dažniausiai minimi vidiniai veiksniai buvo finansinių išteklių stoka, mažas pelningumas, būtinybė patiems spręsti visas problemas. **Vitalijus (3/BY)** pabrėžė, kad jam visuomet teko kliautis tik savo paties jėgomis ir ištekliais, o tai ypač sunku ūkininkauti nepalankiais metais. **Nikolajui (7/BY)** aktualus darbuotojų paruošimo klausimas; vyras skiria daug laiko jaunų darbininkų mokymams organizuoti savo įmonėje, o pavienius aukštos kvalifikacijos darbuotojus paskiria mentorais. **Nikolajus (9/BY)** pastebėjo, kad nedidelės pajamos iš kolektyvinių sodų neleidžia pritraukti vaikų į verslą, tenka ir auginti, ir parduoti patiems. **Olga (10/BY)** supranta, kad jai reikia aktyviau dirbti socialiniuose tinkluose, tačiau pripažįsta, kad toks viešumas jai nepatinka.

34. Kas Jus įkvepia judėti pirmyn?

Dauguma respondentų iš Latvijos atsakė, kad juos toliau vystyti savo verslą įkvepia naujos idėjos, pasitenkinimas savo darbu ir troškimas mokytis bei sužinoti ką nors naujo. **Galina (7/LV)** tvirtino, kad tėvų ir vaikų dėkingumas yra pagrindinis jos įkvėpimo šaltinis. **Marią (1/LV)** motyvuoja pajamų lygis, o **Andrejus (2/LV)** bijo sustoti, nes jo verslas (daržovių auginimas) reikalauja nuolatinės veiklos.

Apklaustos dalyviai iš Lietuvos kaip įkvėpimo šaltinius minėjo finansinę laisvę, galimybę patiems planuoti laiką, šeimos palaikymą, jausmą, kad jų darbas reikalingas žmonėms, įpročius, meilę savo darbui ir laisvės poreikį.

Liudą (10/LT) įkvepia pažįstamų žmonių istorijos, jų sėkmės ir nesėkmės. Verslininkas įsitikinęs, kad niekas nesiseks, jei tu nesidomėsi.

Respondentai iš **Baltarusijos** pastebėjo, kad juos įkvepia idėjos, žmonių dėkingumas, noras kuo ilgiau gyventi aktyviai. **Vladimirui (1/BY)** svarbi finansinė nepriklausomybė ir stabilumas. **Jekateriną (2/BY)** įkvepia perspektyvus veiklos pobūdis, profesionalių gydytojų dinastijos tąsa ir auganti besikeičianti karta, esamų darbų vietų išsaugojimas ir naujų kūrimas. **Iriną (5/BY)** didysis tikslas yra išsaugoti baltarusių liaudies audinių paveldą. **Olga (10/BY)** įkvėpimo semiasi iš mokinių sėkmės.



25 pav. Irina (5/BY) audžia juostas tradiciniais baltarusiškais ornamentais.

35. Ko norėtumėte palinkėti žmonėms, ketinantiems pradėti verslą?

Respondentai išsakė tokius linkėjimus žmonėms, kurie nori pradėti savo verslą:

- Sustokite, įsiklausykite į save, susivokite, kas jums patinka, ir mąstykite, mokykitės, judėkite į priekį!
- Būtinai užsitikrinkite šeimos palaikymą; darykite tai, kas patinka ne tik jums, bet ir šeimai bei draugams.
- Raskite savo nišą ir savo klientą.
- Pradėkite veiklą kaip hobį ir pagalvokite, kaip išplėtoti jį iki verslo.
- Jums nereikia nieko bijoti; reikia išbandyti tai, ką norite išbandyti.

- Neužsiimkite tuo, kas neteikia pasitenkinimo.
- Jeigu jaučiate, kad ko nors nežinote – paprašykite, kad kas nors pamokytų.
- Svajonės turi būti pildomos. Kelionė prasideda nuo pirmojo žingsnio. Tačiau nepamirškite sekti kelio ženklų.
- Labai svarbu atsakingai pasirinkti partnerį – jo gebėjimai turi atitikti verslo kryptį. Be to, partneris turi būti sąžiningas.
- Svarbiausia yra pradėti kovą, o tada jau pamatysite, ar verta kovoti, ar reikia trauktis.
- Niekada nevėlu. Galite mokytis naujų dalykų ir augti.
- Vystykite socialinius ryšius ir tada kurkite verslą. Su visais kalbėkitės. Perveskite per gatvę kiekvieną senutę, nes niekada nežinai, ką kuris žmogus gali pasakyti. Jei žmonės nori kalbėtis su jumis – kalbėkitės.
- Domėkitės visomis naujovėmis.
- Geros sveikatos, optimizmo, atkaklumo ir pasitikėjimo.
- Gal iš pradžių jūsų verslas neatneš apčiuopiamų pajamų, tik teiks moralinį pasitenkinimą, bet paskui viskas atsistos į savo vietas. Raskite bendraminčių, kurie, kaip ir jūs, siekia sėkmės.
- Turite viską apskaičiuoti, pasverti visus už ir prieš.
- Būtina išnagrinėti visą riziką ir „duobes“, iširti rinką, pasiruošti verslui, kad nepadarytumėte klaidų. Tačiau rizikuoti reikia, verslas taip paprastai neatsiranda.
- Dalyvaukite susijusiuose arba specialiuose renginiuose, mokymuose, seminaruose, ieškodami įkvėpimo, žinių, bendravimo ir patirties. Iš kiekvieno galima pasisemti ko nors unikalaus, naudingo ir įdomaus.
- Mokėkite planuoti. Be to, geriau planuoti ir trumpuoju laikotarpiu, kad suprastumėte, ko norite.

3. IŠVADOS

Parengtoje „Verslo knygoje“ pateikiami duomenys iš trisdešimties klausimynų, kuriuos surinko partneriai Latvijoje, Lietuvoje ir Baltarusijoje, įgyvendindami „Metas imtis verslo“ projektą. Šiame dokumente pateikiama analitinė dalis ir išryškunami svarbiausi kiekvieno verslininko verslo atvejo (istorijos) akcentai.

Analitinė dalis leidžia įvertinti apklausos dalyvių nuomonę apie savo regioną ir bendrą programos sritį, atlikti lyginamąją analizę, nustatyti bendrus aspektus ir skirtumus tikslinės auditorijos atstovams pradedant ir plėtojant verslą.

Tyrimo rezultatai pateikia konkrečių pavyzdžių ir motyvuoja įtraukti penkiasdešimties ir vyresnius žmones į verslo aplinką bei suteikia jiems galimybę suprasti, ko reikia imtis, norinti įkurti savo įmonę ir toliau ją vystyti.

Paruošta informacija bus pateikta dviejų tipų seminaruose „Pasisemkite įkvėpimo ir būkite drąsūs!“ ir „Atraskite save versle!“ bei aktyviai aptarta su renginių dalyviais.

Leidiny bus išplatintas suinteresuotosioms šalims: švietimo įstaigoms, mokymo centrams, regioninio vystymo centrams, verslo inkubatoriams, verslo paramos organizacijoms, valstybinėms agentūroms, kurios turi prieigą prie tikslinės auditorijos ir galimybę toliau skleisti informaciją.

Numatoma, kad siekdamas skatinti verslo plėtrą regione, suinteresuotosios šalys naudos apklausos duomenis leisdamos brošiūras, vadovus ir specialią medžiagą. Be to, tiek ataskaitoje pateikta analitinė informacija, tiek konkrečių verslo atvejų aprašai, pateikti kaip verslo veiklos iliustracijos, bus siūlomi įtraukti į švietimo įstaigų, mokymo centrų, regioninio vystymo centrų, verslo inkubatorių ir verslo paramos organizacijų mokymo programas.

Šie tyrimai padės skatinti penkiasdešimties ir vyresnių žmonių aktyvumą versle, plėtoti verslininkystę, o taip pat kurti naujas įmones ir darbo vietas programos įgyvendinimo srityje.

4. NAUDINGOS NUORODOS

Verslo pradžioje ar ketinant jį pradėti, neretai kyla daug klausimų: kur ieškoti idėjų ir kaip jas paversti realybe; kokios pagrindinės verslo plano dalys; kokie reikalavimai skirtingoms verslo sritims; kaip išsirinkti tinkamiausią verslo formą; kokios yra verslo įregistravimo procedūros; kaip įvertinti finansavimo šaltinius; kokie reikalavimai keliami

įdarbinant asmenis; kokių leidimų ir licenzijų gali prireikti; kokie taikomi reikalavimai parduodamiems gaminiams; kokie taikomi reikalavimai profesinės kvalifikacijos pripažinimui ir kt. Tikime, kad atsakymus į šiuos ir daugelį kitų klausimų galite rasti čia:

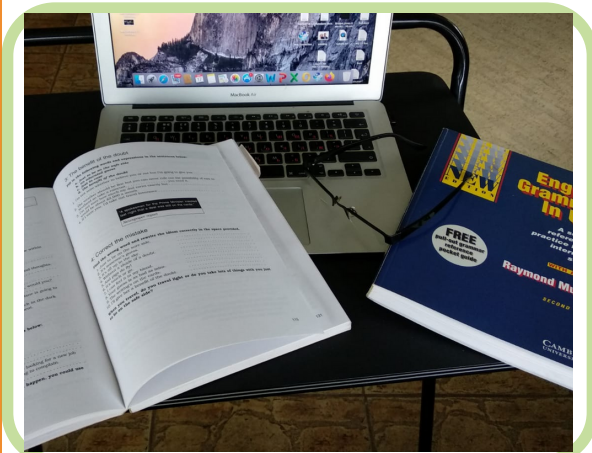
<https://www.verslilietuva.lt/verslauk/>

5. VERSLO ISTORIJOS



ATVIRA NAUJIEMS IŠŠŪKIAMS

Polinkis rizikuoti gali paskatinti pradėti verslą



Nėra ko bijoti, verta išbandyti viską, ką norisi išbandyti. Jei nepavyks – atsitrauksite. Pabandykite! Ieškokite savo pašaukimo ir nebijokite. Neužsiimkite tuo, kas neteikia pasitenkinimo.

MARIA

Maria pradėjo galvoti apie savo verslą, kai prieš 6 metus visam laikui persikraustė iš Maskvos į Latviją. Pagal išsilavinimą Maria yra kalbininkė ir turi didelę vertimo, anglų kalbos dėstymo tarptautinėse mokyklose ir privačių pamokų patirtį. Vis dėlto Latvijoje jai teko pradėti iš naujo, kad užsitikrintų tokį gyvenimo lygį, prie kurio buvo pripratusi. Mariai buvo pasiūlyta redaguoti naujienų interneto svetainę, tačiau moteris nusprendė taip pat siūlyti ir privačias anglų kalbos pamokas, nes pirmasis darbas užimdavo vos 2–3 dienas per savaitę.

Anksčiau ji mokydavo suaugusiuosius – dirbančius užsienyje, besiruošiančius ten vykti arba laikyti tarptautinius egzaminus. Moteris turėjo ir verslo klientų. Dabar situacija pasikeitė – į pamokas registravosi vien vaikai. Iš kilo dilema: ką daryti? Bandyti ieškoti jau pažįstamų klientų ar prisitaikyti dirbti su nauja tikslinė auditorija?

Vaikai Mariai tapo iššūkiu! Jai pavyko rasti tinkamą metodologinę ir žaidimais paremtą mokomąją medžiagą, parengti šiuolaikiškus pamokų planus ir prisiminti vaikų mokymo psichologiją. Dabar Maria veda pamokas mokiniams gyvai ir per „Skype“. Tačiau tai dar ne viskas! Marios pažįstamas netoli nuo Jelgavos paveldėjo nekilnojamojo turto ir nutarė jame įkurti pusryčius ir nakvynę siūlantį viešbutį. Vyras gyvena Danijoje, todėl Maria atliko situacijos rinkoje analizę ir ėmėsi kurti rinkodaros strategiją potencialiam viešbutukui.

„Aš nebijau nieko, – tvirtina Maria. – Jeigu man įdomu, galiu imtis bet kokio projekto. Taip, suprantu, kad gali nepavykti, esu tam pasiruošusi. Tačiau jeigu įdomu, aš tiesiog užsidegu!“

VERSLO IDĖJĄ PATEIKĖ NEPAŽIŠTAMASIS

Meilė žemei, atkaklumas ir žinios yra raktas į sėkmę



Be galo svarbu ieškoti partnerių, kad būtų galima organizuoti tam tikrą veiklą kartu.

ANDREJUS

Verslo idėją Latvijoje auginti arbūzus ir melionus Andrejus išgirdo iš visiškai nepažįstamo žmogaus. 2014-aisiais į jo namų duris pasibeldė jaunas vyrukas Janis ir pasiūlė kartu auginti šias kultūras Andrejaus žemėje. Tuo metu Andrejus turėjo 3,5 ha žemės sklypą. Janis nuoširdžiai tikėjo savo idėja, tačiau Andrejus iš pradžių ją vertino labai skeptiškai: kokie arbūzai augs mūsų šaltoje ir lietingoje Latvijoje? Vyras leido Janiui sodinti arbūzus savo žemėje ir net neprašė už tai užmokesčio.

Rezultatais Andrejus liko nustebintas, kadangi užaugo labai skanių arbūzų, kurių didžiausias svėrė net 12 kg. Kitais metais jis jau dirbo kartu su Janiu, o Andrejus padidino žemės sklypą iki 8,5 ha.

Metai buvo labai sėkmingi, tačiau partneriui atsirado sveikatos problemų, ir Andrejus pradėjo plėtoti verslą vienas. Šiandien jis beveik neturi konkurentų Latvijoje. Viena vertus, tai gerai; kita vertus, vyrui nuolat tenka kovoti su nusistovėjusiais neigiamais tiek mažmeninės prekybos tinklų atstovų, tiek pirkėjų stereotipais apie latviškus arbūzus ir melionus. Andrejus dažnai kviečiamas dalyvauti specialiose laidose per Latvijos televiziją ir duoti interviu žurnalams.

Be to, vyras pats prekiauja vadinamajame Rygos vakariniame turguje, kur gamintojai patys suveža savo produkciją.

„Esu buvęs kultūros darbuotojas, – teigia Andrejus. – Man patinka šnekėtis su žmonėmis, juos įtikinti. Jeigu jie sutinka paragauti – puiku, be arbūzo jie tikrai neišeis. Rengiu tikrus šou!“

BUVUSI PRANCŪZŲ KALBOS MOKYTOJA, KURIANTI STEBUKLUS

Kelias iki verslo idėjos gali ir nebūti paprastas



Turi sustoti ir įsiklausyti į save.
Kas tave domina?
Tačiau būtinai turi pasitelkti į
pagalbą artimus žmones.

NATALJA

Idėja užsiimti mikrosiuvinėjimu Nataljai toptelėjo netikėtai. Moteris daugelį metų mokykloje dirbo prancūzų kalbos mokytoja, tačiau atėjo laikas, kai ji nusprendė išeiti iš darbo – taip pasielgti pastūmėjo pernelyg didelė įtampa, perdegimas. Susiklosčius tokiai situacijai, Nataljai atsirado galimybė skirti daugiau dėmesio savo senai aistrai – Rygos istorijai ir architektūrai. Moteris daug vaikštinėdavo po miestą, fotografuodavo ir skelbdavo įrašus socialiniuose tinkluose. Būtent ten ji susipažino su įdomiomis moterimis iš įvairių šalių, kurios domėjosi praeityje populiariu mikrosiuvinėjimu.

Nataljai šis stilius pasirodė labai įdomus, tačiau ji nežinojo, nuo ko pradėti. Sužinojusi apie mamos pomėgį, dukra padovanojo jai nuostabią retą Raffaele Serenos knygą apie siuvinėjimą 19-ojo amžiuje pavadinimu „L'art du petit point“ („Mažų taškučių menas“). Būtent nuo šios knygos, kurioje pateikiamos reprodukcijų schemas, rimtai prasidėjo Nataljos hobbis, kuris vedė prie verslo įkūrimo. Moteris sugalvojo ir pavadinimą savo prekės ženklui – „Mon dada“ (prancūziškai tai reiškia „mano arklys“).

Neseniai meistrė į savo pasiūlymų paketą įtraukė siuvinėjimą dygsneliais satino siūlais, kuris leidžia pritraukti originalius rankdarbius mėgstančią jaunesnę auditoriją. Natalja parduoda savo dirbinius parodose ir mugėse, per socialinius tinklus, o taip pat priima užsakymus.

Moteris su šypsena prisimena pirmąją dalyvavimo parodoje patirtį, kai ji taip nerimavo negalėsianti nieko papasakoti apie savo seges, kad jai turėjo padėti kaimynė. Šiandien Natalja su džiaugsmu siūlo savo rankdarbius ir mielai bendrauja su klientais.

ANKSTESNĖ DARBO PATIRTIS VIRTO VERSLO IDĖJA

Darbas su produktu teikia pasitenkinimą



Sulaukus pensinio mažiaus, ateina metas užpildyti laisvalaikį darbu arba verslu, apie kurį seniai galvojote.

IEVA

Šiuo metu Ieva užsiima žolelių ir aromatinių augalų auginimu ir dauginimu, o taip pat tyrinėja jų naudojimo galimybes. Ievos ankstesnis darbas buvo susijęs su daržovių ir grūdinių kultūrų auginimu, tačiau aktyviai dirbdama moteris neturėjo laiko galvoti apie papildomus užsiėmimus. Aktyviai dirbuodamasi, Ieva girdėjo kitų šios srities verslininkų įvairiausių istorijų, taip pat susipažino su Suomijos, Lietuvos, Estijos ir kitų šalių patirtimi.

Idėjos buvo jau matytos ir jų buvo tiek, kad pakaktų keliems verslams; visą laiką stigo tik impulso jas įgyvendinti. Tokio postūmio moteris sulaukė iš šeimos ir dukters – artimieji tvirtino, kad reikėtų pabandyti.

Taip Ieva pradėjo ne tik auginti žoleles ir aromatinius augalus savo ir šeimos poreikiams, bet ir kurti iš jų vairius gaminius. Žolelių kompozicijos ir vazonai gerai perkami pavasarį. Dukros padėjo parduoti šias kompozicijas ir vazonus veždamos juos į miestą, kur tokių produktų paklausa didesnė, kadangi žoleles ir kitus augalus galima auginti balkonuose arba terasose.

Be to, žolelių kompozicijos dar ir praktiškos – papuošia interjerą ir tinka patiekalams gardinti, jas galima skinti ištisą vasarą. Latvijoje auginami įvairūs aromatiniai augalai, kurie anksčiau nebuvo žinomi.

Ieva akcentuoja, kad jai patinka auginti, eksperimentuoti ir sugalvoti patį produktą. Vis dėlto jai nemielas darbas su klientais ir rinkodaros veikla: štai čia moteris kreipiasi pagalbos į artimuosius.

ATSITIKTINUMAS TAPO PASKATA KURTI VERSLĄ

Pomėgis, kuris išaugo į smulkųjį verslą



Darykite tai, kas patinka ne tik jums, bet ir jūsų šeimai, ir artimieji padės jums versle.

JANIS

Janis jau turėjo verslą – vyras buvo automobilių serviso savininkas. Išėjęs į pensiją ir baigęs aktyvią karjerą, Janis kurį laiką dairėsi darbo. Paskui netikėtai pietaudamas su šeima lauko kavinėje, vyras atkreipė dėmesį į nepaprastai gražius augalus brugmansijas. Visiems patiko jų išvaizda ir aromatas. Žmona pasakė: „Turėtume pamėginti jų užsiauginti“.

Dukra nuo augalo kavinėje nulaužė šakelę, kurią jie pasodino, ir šakelė pradėjo augti. Šiuo metu Janis augina ir daugina šias ypatingas gėles, užsiima jų selekcija. Auginiai susodinami į vazonus ir pražydinami.

Pardavimui gėlės rūšiuojamos pagal dydį ir amžių. Brugmansijų kolekciją sudaro skirtingos spalvos (baltos, geltonos ir rausvos) ir pilnaviduriai (gana reti) arba tuščiaviduriai žiedais žydintys augalai. Šiuo metu savo pasiekimais Janis dalijasi šia tema besidominčioje grupėje, kurioje yra keletas brugmansijų specialistų. Visi keičiasi mintimis ir idėjomis. Janį džiugina tai, kad klientams patinka jo darbai. Kai klientai atvykę pamato augalus, jie nusiperka daug daugiau ir taip pat didesnių augalų, negu planavo.

Janis suprato neturįs kuo užsiimti žiemą, kadangi augalai tuo metu meta lapus, ir pajamų vyras negauna. Paskui jis sugalvojo galintis tuo laikotarpiu imtis kokios nors veiklos ir pradėjo rišti pirties vantas. Be to, jam kilo mintis gaminti įvairius gaminius iš medžio: lentynas, pjaustymo lenteles, medines kabyklas.

DEKORATORĖS TALENTAS PADĖJO ĮKURTI VERSLĄ

Verslo procesas teikia daug pasitenkinimo, iššūkių ir naujovių



Gera, kai tavo darbas vertinamas ir kam nors patinka. Bet kokiame amžiuje gera išmokti daug naujų dalykų, susipažinti su įvairiais žmonėmis ir mąstyti kūrybiškai!

INGA

Inga anksčiau dirbo dailininke-dizainere, tačiau dabar sukasi visiškai kitoje srityje. Moteris kartkartėmis grįždavo prie savo pomėgio, kadangi draugai ir pažįstami žinojo, kad ji gali atlikti įvairius darbus, reikalaujančius meniško požiūrio. Vis dėlto apie verslą Inga negalvojo. Paskatinimo moteris sulaukė per kalėdinę mugę dabartinėje darbovietėje. Inga nusprendė atsinešti savo gaminių: naujametinių atvirukų ir kalėdinių vainikų. Paklausa sparčiai augo, ir moteris nebespėjo jos tenkinti. Ji suprato, kad reikia pradėti tuo užsiimti ne tik per Kalėdas, bet kasdien – laisvu laiku po darbo.

Taip gimė verslo idėja! Šiuo metu Inga teikia floristo, dekoratoriaus paslaugas, piešia, gamina atvirukus, dovanų vokelius, dirbinius ir dekoracijas iš popieriaus, kalėdines puošmenas ir vainikus.

Verslo pradžioje Inga galvojo, kaip įgyvendinti savo idėją, ir daug dirbo, aiškindamasi klientų poreikius. Vis dėlto dabar moteris skiria daugiau dėmesio gaminių kokybei ir savų idėjų realizavimui. Verslininkė šiuo metu labiau susitelkusi į didelius užsakymus ir bando apskaičiuoti jų naudą.

Pavyzdžiui, atvirukai ir dovanų vokeliai nebegaminami pagal užsakymus ir tiekiami tik kanceliarinių prekių parduotuvėms.

Yra asortimentas, kuris ruošiamas tik amatų mugėms. Inga taip pat turi parengusi išsamius vestuvių, sukaktuvių ir šventinių dekoracijų pasiūlymus.

VERSLAS, KURIAME SUSIJUNGĖ KŪRYBIŠKUMAS IR PSICHOLOGIJA

Kai vaikų psichologijos žinios yra būtinos



Labai svarbu stabtelėti kasdieniame bėgime ir įsiklausyti į save, kas tau įdomu. Mąstykite, tyrinėkite, bendraukite, dirbkite ir tuo remdamiesi kurkite verslą.

GALINA

Idėją rengti meistriškumo pamokas vaikams, kaip lipdyti iš modelino, Galinai prieš 5 metus pasiūlė dukra, kuri tuo metu jau buvo žinoma Latvijoje savo originaliomis gėlių iš polimerinio molio kompozicijomis. Duktė apie sėkmingą tokios veiklos patirtį sužinojo konferencijoje Sankt Peterburge. Iš pradžių Galina jautėsi sutrikusi. Moteris pati nemokėjo lipdyti iš molio, nors galimybė dirbti su vaikais jai patiko. Atėjo metas krautis lagaminą ir vykti į Sankt Peterburgą, kur garsioje kūrybinėje studijoje buvo rengiami kursai.

Dvi savaites Galina intensyviai studijavo lipdybą su dalyviais iš kelių šalių, prižiūrimi patyrusių mokytojų. „Ištisas dienas tik ir lipdžiau, – juokiasi Galina. – Mane tas užsiėmimas tiesiog pakerėjo.“

Sėkmingai užbaigusi mokslus ir sukūrusi pirmąją populiarių animacinių filmų, komiksų ir vaikiškų knygelių herojų kolekciją, Galina pasiruošė pristatyti savo verslą. Iš pradžių prieš kiekvieną pamoką moterį apimdavo panika, ji bijodavo ko nors nežinosianti, negalėsianti rasti išeities iš kokios nors situacijos su vaikais. Ilgainiui meistrė pagilino kompetenciją vaikų psichologijos srityje ir išklausė ilgą kursą „Vaiko emocinis lavinimas“.

Galina pastebi, kad vaikų psichologijos žinios yra tikrai naudinga priemonė bendraujant su vaikais kūrybiniame procese, ir nuolat stengiasi dirbti kuo profesionaliau.

Meistrė toliau planuoja mokytis lipdyti emocijas perteikiančias figūreles ir pradėti vesti meistriškumo pamokas vyresniems vaikams.

STEBINANČIOS MUSĖS

Juvelyrė kuria neeilinius papuošalus



Norėdamas išsiskirti rinkoje iš kitų ir patraukti potencialių pirkėjų dėmesį, turi pagaminti ką nors originalaus ir neįprasto.

ALLA

Alla dvejus metus mokėsi Latvijos dailės akademijoje, tačiau studijas metė. Moteris baigė juvelyrų-dizainerių kursus ir pradėjo dirbti pagal specialybę – gamino žiedus iš aukso ir sidabro. Akademijoje gautos žinios vėliau suteikė Allai galimybę dirbti interjero dizainere keliose didelėse latvių bendrovėse. Vieną rudens dieną Alla parduotuvės vitrinoje pamatė segę su karoliukais. Gaminys pasirodė jai originalus, ir moteris nusprendė pagaminti ką nors panašaus, tik iš geresnių žaliavų. Alla nusipirko kokybiškų karoliukų ir pradėjo gaminti skėčio formos seges. Jas gerai pirko, tačiau dirbiniai buvo nebrangūs, ir Allai nepavyko daug uždirbti. Išanalizavusi padėtį moteris suprato, ką gali pasiūlyti rinkai. Seges! Prabangias, traukiančias akį, masyvias ir originalias seges su pusbrangiais akmenimis. Juvelyrė pradėjo nuo klasikinių segių, kai akmuo įstatomas į kokybišką apsodą, tačiau vėliau užsinorėjo daugiau.

Šiandien Alla – pripažinta vabzdžio formos segių ir pakabukų meistrė. Jos mėgstama tema – musės. Moteris viską daro pati: perka pagrindiniu akcentu tapsiančius akmenis, parenka papildomus akmenis ir priedus, poliruoja akmenis, kuria, dirba su klientais.

Alla prisipažįsta niekada nepiešianti dirbinių eskizų. Užtenka jai paliesti akmenį, ir meistrė iškart išvysta galutinį rezultatą – dirbinį, kuris turėtų stebinti! Būtent su šiuo požiūriu Alla rado savo nišą esamoje juvelyrinių dirbinių rinkoje.

MEILĖ RANKDARBIAMS: GALIMYBĖ REALIZUOTI SAVE

Rankdarbiai – puiki galimybė užsidirbti juos parduodant ir planuoti laiką



Esu visada pasiruošusi išbandyti ką nors naujo. Naujas būdas arba kitoks stilius iš pradžių visuomet apima kaip apsėdimas.

IRINA

Irina baigė universitetą kaip darbų mokytoja ir dirbo dailės ir piešimo mokytoja. Dabar moteris jau kelerius metus dirba kitoje srityje, tačiau meilės rankdarbiams nepamiršo. Laisvalaikiu Irina pradėjo gaminti seges. Kolegėms jos kūriniai patiko, ir jos patarė Irina pabandyti papuošalus parduoti.

Moteris su savo rankdarbiais atėjo į kalėdinę mugę ir viską pardavė. Iš pradžių ji gamino seges paprastai, iš įvairių žaliavų. Paskui Irina atrado nišą ir pradėjo gaminti seges tik iš odos. Jos elegantiškos ypatingo dizaino. Irina pasiruošusi išbandyti naujoves – jos naujausias aistra yra siuvinėjimas karoliukais.

Moteris daug mokosi ir yra pasirengusi naujiems iššūkiams. Irina net ir dabar turi nusipirkusi naują įrankį, kuriuo galima nerti nėrinis su karoliukais. Irina nusiteikusi išmokti šio naujo būdo ir semiasi įkvėpimo iš kitų meistrų šedevrų. Moteris nevadina savo rankdarbių verslu, tačiau pripažįsta, kad pajamos, gaunamos juos pardavus, yra gera paspirtis. Irinai nepatinka dirbti pagal užsakymus; ji pirma pagamina dirbinį ir tik paskui ieško jį nupirkti norinčių klientų.

Dažniausiai jos klientais tampa draugės, kolegės, jų draugai, kurie vieni kitiems rekomenduoja šiuos rankdarbius. Be to, žmonės susiranda Irinos parduodamus dirbinius „Facebook“ grupėse ir amatų turguose.

RANKDARBIŲ MADŲ TENDENCIJOS: VERSLAS GRETA DARBO

Gaminys turi būti pateiktas su pasitikėjimu



Yra tiek daug įkvepiančių dalykų – kodėl gi nepabandžius!

INNA

Inna užsiima rankdarbiais. Moteris velia iš vilnos šalius, pirštines ir kitus gaminius, tapo šilko šalikus ir siuvinėja pirštinaites. Jos dirbiniai sužavėjo draugus ir pažįstamus, kurie pasiūlė pradėti juos pardavinėti. Tuo pačiu metu Irina svajoto leistos į kelionę, tačiau atlyginimo nepakako tokiai svajonei, o iš vaikų skolintis nesinorėjo. Moteris pradėjo prekiauti savo rankų darbo gaminiiais ir taupyti kelionei. Iš pradžių Irinos verslas buvo kaip hobis – ji tiesiog realizavo savo idėjas ir tobulino profesinius įgūdžius. Siuvinėtoja lankė meistriškumo pamokas ir žiūrėjo vaizdo įrašus.

Vis dėlto ilgainiui Irina suprato, kad jai stinga gebėjimo parduoti, reklamuoti savo gaminius ir meistriškai pasiūlyti juos klientams. Moteris daug išmoko iš kitų, lankėsi amatų parodose ir turguose, mokėsi ir iš savų klaidų. Gamyba, meistriškumo pamokos ir pardavimas atėmė daug laiko, ir verslas Irinai neteikė pasitenkinimo. Pamažėle moteris pradėjo suprasti, kaip planuoti laiką ir į kokią veiklą sutelkti dėmesį.

Pavyzdžiui, kai kurie jos gaminiai (pirštinės) yra sezoniniai, ir iš pradžių Irinai būdavo sudėtinga pasiruošti sezonui, kada jie gerai perkami, nuspręsti, kiek ko gaminti.

Dabar moteris ima žiemai ruošti iš anksto: susiperka žaliavas, nusipiešia eskizus, velia pirštines, kad galėtų kuo daugiau jų parduoti per trumpą laiką. Iš pradžių Irina sukldavo galvą, kaip išpopuliarinti savo gaminius tarp klientų, tačiau dabar daugiau dėmesio skiria savo idėjų realizavimui.

DROVUMAS, TAPĘS VERSLO PRADŽIA

Kuklumas imti pinigus iš pažįstamų žmonių tapo netikėta sėkme



Nuo penkiasdešimties prasideda gražiausias amžius. Jis - neilgas. Apie dvidešimt metų. Svarbu turėti išminties ir džiaugtis tuo laiku. Sulaukęs penkiasdešimties tu atsipalaiduoji, ateina išmintis ir laisvė.

ZITA SUPRONIENĖ

Zitos Supronienės verslo pradžia buvo neplanuota ir netikėta jai pačiai. Nors drąsi moteris pokyčių nebijo, ji pastebi, kad neretai viskas pavyksta daug geriau, nei tikiesi, jei esi ramus viduje. Verslo istorija prasidėjo, kai Zita buvo pakviesta į tinklinio marketingo kompanijos produktų pristatymą, sudalyvavo jame neketindama nieko daryti. Moteris užsiregistravo kompanijoje, kad galėtų produktus įsigyti su nuolaida. Drauge su sūnumi išbandžiusi maisto papildus, po dviejų savaitių moteris pajuto, kad jos sveikata gerėja. Tai įkvėpė norą dalintis - Zita papasakojo apie savo patirtį draugams ir pažįstamiems žmonėms. Kai šie taip pat panorą išbandyti šios kompanijos produktus, moteris prašė jų pačių registruotis įmonėje ir pirkti savarankiškai. Ji kompleksavo, kad, parduodama pati, iš pažįstamų žmonių turės imti pinigus, be to, norėjo būti tikra, jog žmonės pirks už tokią kainą, kokią moka ji pati. Uždirbti pinigų iš pažįstamiems parduodamų produktų Zitai nesisnorėjo.

Taip Zitos komanda natūraliai augo. Praėjus 3 mėnesiams nuo dalinimosi savo istorija pradžios, kai netikėtai gavo procentinį atlygį nuo pardavimų, įvykusių tarsi savaime (kai produktus pirkto pažįstami žmonės), moteris atsivertė kompanijos verslo planą ir rimtai ėmėsi šios veiklos.

Šiandien Zitos Supronienės verslas veikia keliose pasaulio šalyse, vienija tobulėti norinčius žmones ir drąsiusius įkvepia teigiamiems pokyčiams.

VAIKYSTĖS KOLDŪNŲ STEBUKLAS

Ištobulintas mamos receptas atvėrė vartus į sėkmę



Kartais žmonės ko nors nežino, bet labai savimi pasitiki. Jei žinai, kad nežinai - reikia prašyti, kad pamokytų. Jei žmogus nepriima pagalbos, jis nesulauks sėkmės.

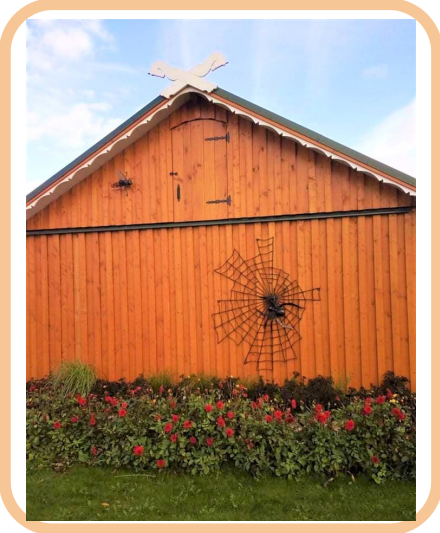
SIGITA KVEDARAUSKIENĖ

Sigita Kvedarauskienė atidarė koldūninę mažame miestelyje. Moteris tikina, kad tai - buvo „neišpasakyta svajonė“. Nors nuo svajonės gimimo iki jos išsipildymo praėjo penkiolika metų, Sigita teigia, jog vos tik ji nusprendė, kad pats laikas pradėti veikti, aplinkybės tarsi pačios susiklostė palankiai. Išperkama nuoma įsigijusi pastatą gimtajame Joniškėlyje, jį per 5 mėn. atnaujino, dalyje pastato įrengė 20 miegamų vietų, nes miestelyje nebuvo nakvynę teikiančios įmonės ir pradėjo verslą. Paklausta, kaip pasirinko koldūnus, moteris atvirauja nuo pat vaikystės mėgusi virtinius, o patys skaniausi jai - „plaučėti“ virtiniai, kuriuos jos mama virdavo papjovus kiaulę. Dabar koldūninėje siūloma paragauti dvidešimties skirtingų rūšių koldūnų. Per savaitę pagaminama apie 150kg koldūnų.

Prie pokalbio prisijungęs Sigitos vyras tikina, „mano žmona iš tų, kurie nieko nebijo. Ji man ir pasenti neduoda. Ji mokyti moka, bet vadovauti - nelabai - ji per gera“. Moteris šypsosi ir patikina, jog visuomet stengiasi ne tik dėl savo šeimos, verslo, bet ir dėl kitų žmonių: „tiesiog per laiką prie jų prisirišu ir jie tampa artimi kaip šeimos nariai“. Kvedaravičių sodyboje įrengtas parkelis su mąstančiu angelu - jį padovanojo šeima, per gaisrą netekusi namų ir 2 mėnesius gyvenusi koldūninės savininkų sodyboje. „Tas angelas man primena, kad visada yra žmonių, kuriems blogiau, nei man. Tiesiog pasėdžiu prie jo, pamąstau ir toliau einu dirbti. O kai dirbi, ir laikas kitaip teka“.

SVAJONĖ IŠSIPILDĖ ŽLUGUS VERSLUI

Partnerystės versle trūkumai ir privalumai: istorija, dovanojusi patirtį



Jei žmogus nori, - reikia bandyti - svajones reikia įgyvendinti. Kelias prasideda nuo pirmo žingsnio. Bet į kelrodžius taip pat reikia žiūrėti. Labai svarbu atsakingai pasirinkti verslo partnerį.

RIMANTAS

Rimanto verslo istorija prasidėjo siekiant kokybės. Grįžęs iš JAV, kur turėjo savo statybų įmonę, vyras buvo pakviestas dirbti draugo įmonėje taip pat statybų sektoriuje. Pamatęs, kad dirbama neatsakingai ir nekokybiškai, nusprendė galįs pasiūlyti kokybiškas paslaugas ir drauge su partneriu įkūrė savo įmonę. Vyras tikina jautėsis ramiai - tuo metu tai buvo perspektyvu, be to, dirbant statybų versle JAV turėjo įgijęs reikiamų žinių, patirties ir įgūdžių. Užsakymų buvo apščiai: įkurtos įmonės darbuotojai įrengdavo kaimo turizmo sodybas, atlikdavo pastatų renovaciją, taip pat mūrydavo vienetinius statinius iš lauko akmenų.

Vėliau duris atvėrė ir židinių parduotuvė Utenoje, kur klientams buvo pasiūlytas pilnas paslaugų spektras - įsigijus židinį, įmonės darbuotojai už papildomą mokestį jį pastatydavo. Nors potencialo veiklos tęstinumui ir plėtrai buvo daug, verslas žlugo. Priežastys, pasak Rimanto, net kelios: prasidėjus 2008 metų ekonominiam nuosmukiui, įmonei liko skolingų užsakovų, iki dabar negražinusių stambių sumų. Be to, verslo partneriui pradėjus vystyti gretutinį asmeninį verslą, buvo apleista sritis, už kurią partneris buvo atsakingas - užsakovų paieška ir dokumentacijos tvarkymas (dalyvavimas viešuosiuose pirkimuose ir kt.). Dabar Rimantas gyvena didelėje sodyboje, dirba pagal užsakymus - įrengia ir stato namus ir tikina, kad tik žlugus verslui išsipildė jo svajonė - greta darbų turėti laiko pasidžiaugti gamta ir šeima.

NETIKĖTAS VERSLO PASIŪLYMAS

Drąsa sutikti su netikėtu pasiūlymu atnešė teigiamus pokyčius



Bijoti nereikia!

JANINA

Janinos verslas - maitinimo srityje. Moters įmonė tiekia maitinimą dviejų Panevėžio mokyklų mokiniams. Paklausta, kaip nusprendė kurti verslą maitinimo sektoriuje, Janina tvirtina, kad viskas susiklostė savaime. Baigusi pramoninių prekių žinovės specialybę, moteris įsidarbino mokykloje bufetininke - pardavėja. Šis darbas buvo patogus laiko atžvilgiu - pati spėdavo nuvesti ir pasiimti vaiką iš darželio. Sugrįžus į darbą po antrojo vaikučio auginimo atostogų, darbas pasikeitė - mokyklos valgykla buvo sujungta su bufetu. Vėliau, kai valgyklos vadovė nusprendė išeiti į pensiją, Janinai pasiūlyta perimti verslą. Sutikusi ji niekada nesigailėjo: liko ne tik senasis kolektyvas, bet ir buvusi vadovė padėjo savo patarimais, paaiškinimais ir palaikymu. Verslininkė tikina, kad pradėjusi verslą jautėsi labai ramiai. Valgiaraščiai mokykloms yra sudaryti, naujų kurti nereikėjo.

Kadangi sritis buvo žinoma ir jautė šeimos bei kolegų palaikymą, moteris nesudvejojo ir gavusi antrą pasiūlymą perimti verslą. Istorija kartojosi ir kitos mokyklos valgyklos vedėjai nusprendus išeiti į pensiją, Janina perėmė jos verslą. Tai buvo verslo plėtros laikotarpis. Mokiniam maitinimą teikiančios įmonės savininkė tikina, kad jos darbe, kaip ir kituose darbuose, būna įvairių netikėtumų, nesklandumų ir spręstinių situacijų, tačiau su viskuo bendrauti mėgstanti moteris susitvarko lengvai. Ji teigia, kad judėti pirmyn labiausiai įkvepia įprotis: „Aš negalėčiau nedirbti“ - nusišypso Janina ir patikina, kad visada „reikia eiti tik pirmyn“.

GELBĖTOJAS, KERTANTIS MEDŽIUS

Susižavėjimas į medį lipančiu loku tapo mylima veikla



Drąsos! Stipraus noro! Šokite į svajonę ne puse žingsnio, o visa galva - svarbiausia įsivelti į mūšį, o po to bus matyti - ar kovoti, ar bėgti.

EUGENIJUS BAGDONAS

Medžių pjovėjas Eugenijus (58) tikina, kad jo verslo pradžia kai kam gali pasirodyti juokinga: visada žavėjęsis lokiais, lipančiais į medį, vieną dieną nusprendė pabandyti įsiropšti į medį pats. Tą dieną jam buvo 50,ėjo 2012-iejai. Po nesėkmingo bandymo įsiropšti į medį, statybų įmonėje dirbęs vyras pradėjo žiūrėti vaizdo įrašus, domėtis arboristų naudojama įranga. Eugenijus pats pasigamino specialius kabliukus batams. Tuo metu jo bičiulis nusipirko kolektyvinį sodą, tankiai apaugusį brandžiais medžiais ir paprašė sklypą išvalyti. "Tai buvo nuostabi praktika" - juokiasi medžių pjovėjas. - Man labai patiko laiptoti po medžius. Mano bičiulis papasakojo savo draugams ir pažįstamiems apie mane ir mano naują pomėgį, o paskui, visai netikėtai, atsirado užsakymų. Dirbdavau savaitgaliais ir vakarais - laisvu laiku po pagrindinio darbo. Džiaugiausi, kad mane kviečia pašalinti senus ir pavojingus medžius - buvau ramus, kad lipdamas su savo specialiais batais medžiui žalos nepadarysiu, taip pat jaučiau, kad gelbėju žmones ir pastatus nuo pavojingų medžių, galinčių užgriūti.

Po dviejų metų nuo veiklos pradžios medžių pjovėjas užsakymų turėjo tiek daug, jog suprato turįs pasirinkti - arba likti statybų įmonėje, arba plėtoti savo verslą. Pasirinkęs pastarąjį, mylimą darbą dirba iki šiol. Aukštalipio pažymėjimą turintis vyras labiausiai džiaugiasi ne tik pagerėjusia šeimos finansine padėtimi pradėjus dirbti savarankiškai, bet ir galimybe pačiam planuoti savo laiką bei pagerėjusia sveikata.

VERSLŲ ĮVAIROVĖS ŽAVESYS

Gebėjimas pastebėti, ko trūksta - įkvėpimo šaltinis skirtingiems verslams



Niekada nenuleisk galvos žemyn - eik galvą išskėlęs. Lai visi žiūri ir žino, kad esi patenkintas savo darbu ir gyvenimu!

PETRAS

Petro verslo istorijai reikėtų atskiros knygos. Išbandęs daugybę skirtingų veiklų ir verslų, šiuo metu vyras valdo du verslus: kraiko paukščiams ir galvijams gamybą Ukrainoje ir pagamintos produkcijos realizavimą bei malkų eksporto iš Baltarusijos į Vokietiją ir Belgiją verslus.

Nors, reaguojant į besikeičiančią tarptautinę situaciją, verslai transformavosi, Petras tikina, kad visus sunkumus įveikė savo kantrybe ir agresyviu tikslo siekimu. Kaip pats juokauja, gimęs tigro metais ir jaučio valdomą mėnesį, užsispyrimo padaryti tai, ką sumanęs, turi pakankamai. 2002 metais, kai Petriui buvo penkiasdešimt dveji, pasistatė gamybines patalpas ir eksportui į Vokietiją ėmė gaminti vienkartinius medinius padėklus įvairioms prekėms. Tais pačiais metais įsteigė dukterinę įmonę krovinių pervežimui. Kai pagamintus padėklus nugabendavo į Vokietiją, iš ten krovininiais automobiliais gabendavo maistą pardavimui į Rusiją. Taip dirbo iki 2014 metų, kai nusprendė veiklą perorientuoti ir užsiimti malkų gamyba. Kadangi Baltarusijoje mažesni šios veiklos kaštai, nusprendė verslą vykdyti ten. Per rekomendacijas susiradęs partnerius, vyras supirko visą reikiamą įrangą malkų gamybai ir nuvežė į Baltarusiją nuolatiniam naudojimui, 2017 metais, eidamas šešiasdešimt aštuntuosius, Petras nutarė gaminti kraiką gyvuliams - rapsų ir kviečių kotai išdžiovinami ir suspaudžiami granulėmis. Susiradęs kraiko gamybos partnerius Ukrainoje, šiuo metu verslininkas siūlo 2 rūšių pakratus. Vienu svarbiausių sėkmės veiksnių verslininkas įvardija tinkamų partnerių pasirinkimą.

UNIKALIŲ KELIONIŲ MAGIJA

Meilė kelionėms ir žmonėms tapo mylimu verslu



Turėkite idėją. Negalite atsidaryti šunų kirpyklos, jei niekada nekirpote. Nuomonės apie savo verslo idėją klauskite tik kompetentingų žmonių, kurie yra visiškai nesuinteresuoti. Atminkite, kad iš tiesų - niekada nevēlu.

DAIVA TANKŪNAITĖ

Daiva visą gyvenimą dirbo turizmo srityje. Netekusi darbo, ėmėsi organizuoti išskirtines keliones Pabaltijo šalyse ir artimajame užsienyje. Moteris juokauja, kad norint būti geru gidu, reikia ne tik aukštojo mokslo diplomo, bibliotekos namuose, bet ir be galo didelio noro dalintis su pasauliu tuo, ką žinai. Pasakodama apie pokyčius, lėmusius verslo gimimą, visoje šalyje puikiai žinoma gidė yra atvira: „Aš neišėjau į naują erdvę. Tik perėjau į kitą veiklą. Palikau praeityje administracinį darbą, bet kūryba juk liko. Kiekvienos kelionės maršruto dėliojimas prasideda nuo idėjos“.

Kalbėdama apie reikšmingiausias verslo pokyčius, Daiva teigia: „svarbiausia prisiimti atsakomybę. Kita vertus, esi tik žmogus ir ieškai kaltų. Versle laimi tie, kurie prisiima atsakomybę.“ Daivai neteko gailėtis dėl savo pasirinkimo kurti verslą srityje, kurią puikiai išmano. Jau po metų žinomai moteriai buvo suteiktas svarbus ir garbingas Valstybinio turizmo departamento prie Ūkio ministerijos garbės ženklas „Už ypatingus nuopelnus Lietuvos turizmui“. Nors, pasak Daivos, vis daugiau atsiranda manančių, kad norint organizuoti keliones, pakanka automobilio ir mokėti pasakoti istorijas, ji įsitikinusi, kad viskas yra kitaip, kai gidas priimamas kaip laukiamas bendruomenės narys. „Kartais tai gali atrodyti kaip tuštybės mugė, bet iš tiesų tai yra vertė - kai nuvyksti ir esi laukiamas. Kiek Tu pats vertingas, taip tave ir priima. Aš esu idėjų generatorius ir novatorius, už tai man ir moka“ - šypsosi Daiva.

ATGIMSTANČIŲ DRABUŽIŲ FĖJA

Pomėgis siūti ir kruopštumas tapo raktais į sėkmingą verslą



Būkite drąsūs! Žinokite, ką
sugebate. Linkiu
apsisprendimo!

BIRUTĖ BAGDONIENĖ

Nuo pat vaikystės Birutei patiko siūti. Mamos pamokyta naudotis sena „Singer“ siuvimo mašina, mergaitė net nenumanė, kad tas pomėgis lydės ją gyvenimo keliu. 26 metus dirbusi „Nevėžio“ siuvykloje, Birutė siūdavo tik retkarčiais - turėdama laiko ir norėdama išmukti ko nors naujo. Viskas pasikeitė 2008 metais, kai užsakymų siuvykloje ėmė mažėti ir šeimos finansinę situaciją norinti pagerinti moteris išgirdo apie nuomojamas siuvimo paslaugoms tinkamas patalpas. Drabužių taisymo verslą šiandien turinti moteris tikina, jog nė akimirkos nedvejojo ir tikėjo savo sumanymu. Nors buvo sakančių, kad geriau taip nesieltgtų, Birutė įsigijo universalią siuvimo mašiną, pasiskolino pinigų pirmų mėnesių nuomos mokesčiui sumokėti, pasistatė išsinuomotose patalpose sūnaus rašomąjį stalą ir iš draugės skolintą spintą. Tokia buvo verslo pradžia. Nors 6 mėnesius Birutė dar bandė derinti naująją veiklą su darbu siuvykloje, po pusmečio samdomo darbo atsisakė. Jau po metų drabužių taisykloje stovėjo naujutėlaitė odos siuvimo mašina bei penkiasiulė. Patenkinti klientai grįždavo ir dalindavosi rekomendacijomis apie kruopščią moterį su savo bičiuliais ir draugais. Dabar ši 2008 m. įkurta drabužių taisykla yra vienintelė mieste, dirbanti ir šeštadieniais. Moteris džiaugiasi ne tik pagerėjusia finansine padėtimi, bet ir galimybe visą dieną užsiimti mėgstama veikla ir teigia, kad tokiam verslui kaip šis nereikalingos didelės investicijos. Svarbiausia - įgūdžiai, kruopštumas, bendravimas su žmonėmis ir didelis noras.

TVARKA MINTYSE IR GYVENIMUOSE

Daug laisvo laiko ir noras veikti įkvėpė verslo kūrimui



Vystykite socialinius ryšius ir tada darykite verslą. Vienas nieko nepadarysi. Žinoma, taip pat labai svarbi sąžinė.

RITUTĖ MILINAVIČIENĖ

Psichologės - psichoterapeutės Rytutės karjeros patirtis įvairi ir įdomi. Turėjusi gamybos verslą- siuvimo įmonę moteris nusprendė, kad jos pašaukimas yra ne siuviniai, o pagalba kitiems. Moteris teigia, kad klientams konsultacijų metu padeda susitvarkius mąstyseną susitvarkyti gyvenimą. Sustabdžiusi siuvimo verslą ir įkūrusi naują įmonę Lietuvoje, Rita sėkmingai joje dirbo keletą metų, kol pradėjo vesti seminarus Jungtinėje Karalystėje. Tuomet keletą metų gyveno tarp dviejų valstybių, galiausiai 2020 metų kovą nusprendė sugrįžti į Lietuvą. Netikėtas karantinas padėjo priimti šį sprendimą ir atgaivinti Lietuvoje veikusį verslą - čia gyvena senolė Ritos mama ir specialistei norisi kuo daugiau laiko praleisti su ja.

Rita įkūrė lieknėjimo mokyklą, kurioje atsvario problema sprendžiama padedant klientams suvokti asmens psichologinius gynybinius mechanizmus, susikurtus savisaugos mechanizmus ir kt. Moteris teigia, kad nepaisant iššūkių, su kuriais kasdien susiduria, nagrinėdama įstatymus, mokestinę aplinką, nemažai pasikeitusią jai gyvenant svetur, į priekį veda džiaugsmas matant, kaip po jos konsultacijų keičiasi žmonių gyvenimai.

Psichologė - psichoterapeutė tikina, kad yra labai laiminga naujai atradusi savo gimtąją šalį. Be to, džiugina aplinkinių geranoriškumas, palaikymas, galimybė pačiai planuoti savo laiką ir žinojimas, kad pavyks. Jei ne vienu, tai kitu būdu.

PATALPŲ NUOMA ĮMONĖMS

Gautas palikimas pastūmėjo pradėti nuomos verslą



Domėkitės visomis naujovėmis,
kurios yra ir bendraukite su
patyrusiais žmonėmis.
Nepraraskite vilties ir
pasitikėkite savimi!

LIUDAS

Liudas savo verslą pradėjo paveldėjęs tėvų namus - investavęs lėšų ir pertvarkęs 85 kv. m. plotą, vyras įrengė patalpas nuomai. Paklaustas, kaip nusprendė patalpas nuomoti verslo įmonių biurų veiklai, o ne gyvenamajai paskirčiai, 68 metų Liudas atviras: „Mes su žmona gyvename to paties namo antrame aukšte. Į pastatą yra įėjimai iš skirtingų sklypo pusių ir pats sklypas padalintas į dvi dalis, dėl ko su nuomininkais net nesusitiktume. Norėjau įrengti patalpas verslo nuomai su pilnu paslaugų servisu“. Mechanikos inžinieriaus išsilavinimą turintis vyras pats 2 metus įrenginėjo patalpas, tačiau konsultavosi su specialistais namo konstrukcijų pakeitimo, el. įrengimo ir apdailos klausimais. „Namas yra 1949 metų statybos, rąstinis, apmūrytas, konstrukcijų pakeitimo klausimas buvo labai svarbus ir sudėtingas“, - tikina vyras ir priduria, kad nors spręstinų klausimų buvo daug, pati verslo kūrimo patirtis buvo įdomi. „Man buvo labai įdomu bendrauti su potencialiais klientais - žmonėmis, kurios norėtų nuomotis šias patalpas. Domėjausi jų poreikiais, kad patalpų įrengimas atitiktų lūkesčius“. Direktorius pavaduotoju komercijai dirbęs vyras džiaugiasi, kad jau rado būsimus patalpų nuomininkus ir pagal sutartį nuoma prasidės 2021 metais.

Linksmi nusiteikęs vyras pajuokauja, kad pardavimai jam visada sekėsi, tad susirasti nuomininką nebuvo sunku. Liudas sako, kad judėti pirmyn įkvepia pažįstamų žmonių patirtys, sėkmė ir nesėkmės. „Jei niekuo nesidomėsi - nieko ir nebus“.

POMĖGĮ GALIMA PAVERSTI SĖKMINGU VERSLU

Įrangą montuoti įdomu bet kokiame amžiuje



Amžius negali būti kliūtis dirbti mėgstamą darbą. Įdomus verslas kiekvieną dieną suteikia stiprybės, energijos ir pasitenkinimo. Be to, būtina jaunimui rodyti pavyzdį, kaip dirbti kokybiškai.

BVLADIMIRAS RIABOVAS

Vladimiras visuomet domėjosi elektronika, mėgo konstruoti radijus, stengėsi dirbti ten, kur galima ką nors paremontuoti ir susipažinti su naujovėmis. Vyras visada norėjo turėti savo verslą ir 2012-aisiais atidarė privačią įmonę, kuri užsiėmė skaitmeninės televizijos ir radijo transliacijų įrangos montavimu. Gyvenimiškoji ir dirbant su elektronika įgyta patirtis padėjo rasti klientų, o profesinės žinios leido teikti kokybiškas paslaugas.

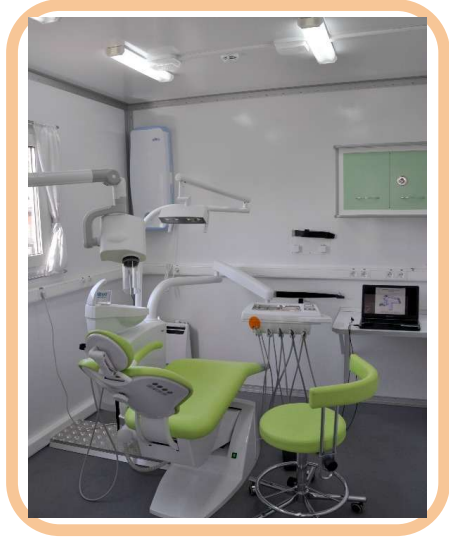
Vladimiras kasdien bendrauja su klientais, domisi jų poreikiais ir teikia profesionalias rekomendacijas. Vyras labai myli savo darbą ir entuziastingai tvirtina: „Sulaukęs 73-ejų, pats kartais užlipu ant platformų ir sumontuoju įrangą! Tikrai žinau, kad darbą atlieku puikiai!“

Vladimiras pripažįsta, kad kartkartėmis užsakymų sumažėja ir tada tenka dėti daugiau reklamos, ieškoti užsakymų tiesiogiai įmonėse. Jis nuolat domisi, kur stovi pasenusi įranga, ir pasiūlo klientams pakeisti ją pačia moderniausia.

Verslininkas reklamuoja savo įmonės paslaugas skaitmeninės įrangos kataloguose ir televizorius, radijo ir skaitmeninę įrangą, radijo komponentus ir kitas dalis parduodančių bendrovių interneto svetainėse. Vyras didžiuojasi galėdamas palaikyti skaitmeninės televizijos plėtrą Baltarusijos Respublikoje. Jam ypač patinka įdomus kūrybinis darbas su „išskirtiniais“ objektais, kurį jis stengiasi atlikti pats.

ODONTOLOGIJOS TURIZMAS

Jei suderinsite profesionalumą ir atsidavimą, turėsite naudingą verslą



Nuosekliai rūpinkitės savo sveikata!

JEKATERINA

Jekaterina daugelį metų dirbo mokytoja muzikos mokykloje, visuomet buvo puiki organizatorė ir mėgo bendrauti. Kadangi visi moters artimieji yra patyrę aukštos kvalifikacijos gydytojai, o ji pati – puikiai geba organizuoti, buvo nutarta sujungti šiuos gebėjimus ir sukurti šeimos verslą, kuris teiktų odontologijos paslaugas. Kliniką nutarta statyti šalia Minską ir valstybinį oro uostą siejančio greitkelio. Siekiant užtikrinti visišką pacientų patogumą, tame pačiame pastate įrengtas modernus viešbutis, kavinė ir kirpykla. Įgyvendinant verslo idėją, susidurta su daug sunkumų.

Pirmiausia reikėjo gauti statybos leidimą, tada parengti projektą, prisijungti prie komunikacijų, aprūpinti kliniką modernia medicinine įranga ir pasirinkti kvalifikuotus darbuotojus. Prireikė daug laiko gauti leidimą greta klinikos įrengti automobilių stovėjimo aikštelę. Dėl to savininkams reikėjo įtikinti vietos valdžią, kad aikštelė išties reikalinga, kad jos buvimas šioje vietoje atitinka pagrindinius valstybinės socialinės politikos aspektus, ir įrodyti, kad šis infrastruktūros objektas suderinamas tiek su vietos valdžios, tiek su klinikos savininko interesais.

Šiandien Jekaterinos klinika sėkmingai dirba, yra puikiai vertinama, o klinikos specialistų paslaugos itin paklausios tarp pacientų iš Baltarusijos, Rusijos, Ukrainos, Baltijos ir kitų šalių.

SĖKMINGAS ŪKININKAVIMAS

Mintis auginti šilauoges atėjo per kelionę į Nyderlandus



Reikia būti kantriems ir atminti, kad darbas turi būti labai malonus. Svarbu, kad šalia būtų panašiai mąstantys žmonės, kurie, kaip ir jūs, siekia sėkmės.

VITALIJUS SIDOROVAS

Vitalijaus ir jo žmonos Jelenos verslo idėja gimė Nyderlanduose, lankantis šeimos ūkyje, kuris vertėsi šilauogių auginimu. Paragavę uogų ir pamatę, kaip jos auga, Vitalijus su žmona iškart suprato taip pat norintys auginti šias uogas. Vitalijus įregistravo ūkį, pradėjo pirkti įrangą ir sodinukus, ruošti dirvą ir rinktis darbuotojus. „Jausmai buvo, galima sakyti, labai prieštaringi, – pasakoja Vitalijus. – Nuo „kaip puiku turėti savo verslą“ iki „kur mes čia įsivėlėme“. Pradėjome dirbinti vietos bedarbius, nors reikėjo dirbti su specialistais. Tačiau mes neskubėjome aprėpti visko iš karto, ir tai buvo teisingas sprendimas. Tobulėjome mokydami. Daug keliavome ir mokėmės užsienyje – svarbu pamatyti plėtros perspektyvas, nes jos yra verslo pagrindas. Iš pradžių mums trūko verslo vadybos, žemės įdirbimo ir auginimo technologijų, rinkodaros žinių ir įgūdžių. Tarėmės su ekspertais, ieškojome reikalingos informacijos internete, ir mums pavyko!“

Dabar Vitalijaus ūkis turi ekologinio žemės ūkio pažymėjimą. Jame auginamos šilauogės, sausmedžiai, spanguolės, daržovės, prieskoninės žolelės, veisiamos ir parduodamos dedeklės vištos.

Produkcija tiekama stambioms prekybos tinklams ir į turgus. „Sunkiai dirbame, kad pasiektume aukščiausią produktų kokybę, ir visi klientai sugrįžta. Vertiname tai kaip sėkmę“, – teigia Vitalijus.

APSKAITOS PASLAUGOS ĮMONĖMS

Patirtį ir žinias galima paversti pelningu verslu



Linkiu verslininkams kantrybės ir žinių. Negalima nustoti mokytis, kad ir kokio amžiaus būtumėte. Versle būkite dėmesingi ir ryžtingi!

ANATOLIJUS GOLDBERGAS

Anatolijus dirbo finansų srityje daugiau kaip 25 metus. Jam buvo įdomu nagrinėti teisės aktus ir analizuoti sudėtingas praktines buhalterines ir mokesčių apskaitos situacijas įvairiose veiklos srityse.

Privatūs verslininkai, įmonių vadovai ir buhalteriai dažnai klausdavo Anatolijaus patarimų. Sulaukęs 70 metų, vyras ryžosi išbandyti savo gebėjimus ir žinias nauju lygmeniu ir paversti mėgstamą užsiėmimą pelningu verslu. „Aš gabus ir ambicingas, – teigia Anatolijus. – Norėjau išmėginti savo jėgas versle, nors visą laiką dirbau kitiems.“

2016 m. Anatolijus įregistravo individualią veiklą ir pradėjo teikti buhalterinės apskaitos, mokesčių apskaitos ir atskaitomybės konsultacijas ir praktinę pagalbą privatiems verslininkams ir įmonėms. Jį ypač domina sudėtingos ir netipinės situacijos. Vyras visada norėjo pasidalyti žiniomis ir patirtimi, todėl mielai moko žmones finansinio raštingumo, veda seminarus ir mokymus, aktyviai dalyvauja konferencijose, priežiūros įstaigų teisės aktų rengime ir tobulinime.

Paklaustas, kas jį skatina užsiimti verslu, Anatolijus atsako: „Noras gyventi kuo aktyviau, kol tai įmanoma, ir būti naudingam kitiems!“

AUSTI DIRBINIAI SU BALTARUSIŠKAIS RAŠTAIS

Labai populiaru gaivinti baltarusių tradicinius amatus



Neturime bijoti eiti pirmyn ir mokytis naujų dalykų. Negalvokite, kad kiti laiko audimą atgyvena. Pasirodo, žmonėms to reikia!

IRINA

Irinai verslo idėją pasiūlė vaikai. Moteris dirbo mažame kaimo klube viešųjų renginių organizatore ir visuomet stengėsi padaryti juos įdomius kaimo gyventojams. Vis dėlto atėjo laikas, kai gyvenimas klube apmirė. Kartą Irina nuėjo į seminarą apie dekoratyvinį ir taikomąjį meną. Ten ji susipažino su įvairiais liaudies amatais ir papasakojo apie juos į klubą susirinkusiems vaikams. Vaikai vienu balsu pareiškė norintys austi. „Aš visai nemokėjau austi, – pasakoja Irina, – bet manau, kad turime klausyti, ką sako vaikai. Jeigu veikla juos domina, jie turi ja užsiimti! Man teko išsiaiškinti, kaip tai daroma, todėl nuėjau į audimo kursus ir pasinėriau į šią veiklą visa galva. Sulaukusi šeštos dešimties supratau, kad tai mano verslas – audimas mane visiškai pakerėjo!“ Irina pradėjo ieškoti audimo staklių ir specialių įrankių baltarusių liaudies raštams.

Pamažėle buvo supirktas visa įranga. Moteris tradicine baltarusių technika audė juostas, gobelenus, lovatieses ir mokė šio amato vaikus. Irinos ir jos mokinių darbai išpopuliarėjo, ypač mugėse, parodose, liaudies meno konkursuose tame pačiame ir kituose rajonuose.

Verslininkė atidarė kūrybinę studiją pavadinimu „Charoyny kuferak“. Išvertus iš baltarusių kalbos, tai reiškia „Stebuklinga dėžutė“.

Dabar Irina turi daug užsakymų ir didelių planų surengti turistinį maršrutą po baltarusių liaudies audimu garsias vietas.

VEIKLA FINANSŲ SEKTORIUJE

Finansai ir finansinis raštingumas įdomūs bet kokiame amžiuje



Pasitikėjimo ir didžiulio optimizmo!

IGORIS MIKULČIKAS

Jo paties žodžiais tariant, Igoris verslo idėją rado „visiškai netikėtai, nors viskas tiesiog kaupėsi ir atvedė prie šio sprendimo“. Darbas samdomu darbuotoju nebeteikė norimo pasitenkinimo, o perspektyva būti superdarbuotoju ir dirbti kitiems irgi nedžiugino. Igoris žinojo, kaip verslui sunku gauti finansavimą, todėl nusprendė atidaryti įmonę, susijusią su mikropaskolų teikimu smulkiąjam verslui.

Registruojant verslą paaiškėjo, kad valstybinių įstaigų specialistai nesupranta, kaip toks verslas registruojamas ir valdomas, kadangi šalyje nebuvo nė vieno analogo. Vis dėlto Igoriui pavyko apginti savo verslo idėją. Jis ėmėsi aktyviai tobulinti mikrofinansavimu užsiimančių organizacijų/ kredito unijų veiklą reguliuojančius teisės aktus, nagrinėjo panašių centrų kitose šalyse patirtį ir pamažėle įdiegė gerą patirtį savo versle.

Taip centras tapo žinomas visoje šalyje. Igoris pradėjo eksperto teisėmis dalyvauti įgyvendinant valstybines ne iš bankų gaunamo finansavimo ir finansinio raštingumo programas, vykdamas patirties mainus su kitomis šalimis.

Jam pasiūlius, buvo sukurtas finansinio švietimo trenerių klubas, kuriame suburti iniciatyvūs ir kompetentingi specialistai. Šio klubo nariai daug dirba gerindami gyventojų finansinį raštingumą.

ŽALIUZIŲ IR JŲ PRIEDŲ GAMYBA

Verslo pradžia paženklino noras pakeisti importuotas prekes vietinėmis



Būtina išnagrinėti visą riziką ir „spąstus“, ištirti rinką, pasiruošti verslui, kad nepadarytum klaidos. Tačiau apskritai rizikuoti tenka, verslo veikla nėra lengva.

NIKOLAJUS

Nikolajus visada norėjo turėti savo verslą, mėgo gamybą ir dirbo su liejimo įranga. „Kartą mano bičiulis pasakė, kad žaliuzės turi paklausą, o rinka tuščia. Visos žaliuzės importuojamos iš Lenkijos ir Kinijos, – pasakoja Nikolajus. – Ir tada aš nusprendžiau panagrinėti šį klausimą ir supratau, kad būtina organizuoti pakaitalo importuojamai prekei gamybą.“

Nikolajus įkūrė žaliuzių, atsarginių dalių ir jų priedų gamybos įmonę. Jis pats sukūrė kai kurių atsarginių dalių dizainą ir pradėjo jas gaminti. Iš pradžių gaminiai buvo realizuojami Baltarusijoje, paskui prasiskverbė į Ukrainos, Rusijos, Čekijos ir kitų šalių rinkas.

„Žinoma, buvo ir toks metas, kai parduoti buvo sunku. Turėjome gerinti prekių kokybę pirkdami modernią įrangą ir tobulindami technologinius procesus. Susidūrėme su aršia konkurencija, fizinių ir juridinių asmenų nemokumu ir tiesiog akivaizdžiu sukčiavimu. Pavyzdžiui, neseniai nusipirkome naują specialų įrenginį, o jis pasirodė turįs defektų, reikėjo jį remontuoti, – pasakoja Nikolajus. – Versle patyriau įvairiausių emocijų, tačiau svarbiausia jų – pasitenkinimas, kad galėjau atidaryti savo įmonę ir esu jos savininkas. Be to, esu vienintelis tam tikrų gaminių, pavyzdžiui, žaliuzių sukamojo mechanizmo valdymo lazdelių, gamintojas Baltarusijoje“, – didžiuojasi Nikolajus.

NEPAPRASTA SODYBA

Kaimo turizmas gali būti įdomus ir informatyvus



Žinoma, sėkmės, pakankamai kantrybės ir užsispyrimo!

MICHAILAS ZACHARENKO

Paklaustas apie verslo idėją, Michailas atsako: „O! Tai buvo seniai! Kadaisė dirbau pas lenkà, kuris pamatė mano namus ir sušuko: „Miša, turi tokį nuostabų namà, kodėl nenuomoji jo vestuvėms?“ Mintis pasirodė keista, neįprasta. Nebūčiau apie tai net pagalvojęs. Kaip galima įsileisti į namus svetimus žmones? Vienà dieną pro šalį dviračiais važiavo būrelis įdomių žmonių, įsikalbėjome. Pasirodė, kad jiems patinka keliauti po Baltarusijos kaimus. Jie ir pasiūlė mums užsiimti kaimo turizmu.“ Tada Michailui šovė daugybė idėjų, ir jis pradėjo kurti kaimo sodybà. Pasipylė užsakymai vestuvėms, banketams ir kitiems renginiams. O tada „kaip grybai po lietaus“ ėmė dygti kitos sodybos, ir Michailo klientų ratas pradėjo mažėti.

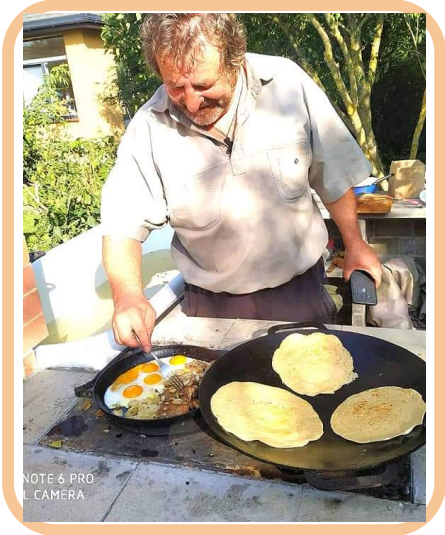
Atėjo metas pagalvoti apie naujas verslo kryptis. Į vyrà kreipėsi sportininkai – parolimpinių žaidynių dalyviai, jauni žmonės su negalia, kurie norėjo sodyboje pailsėti. Michailas įrengė jiems rampas ir kitas priemones.

Pamažėle verslininkas susipažino su daugybe įdomių žmonių: amatininkų, ūkininkų, kūrėjų, mokytojų, specialistų, ir taip atsirado naujų idėjų ir kūrybinių kryptių. Padedamas specialistų, Michailas parengė interaktyvias edukacines krypties ekskursijas, kurios tapo populiarios tarp mokinių, šeimų ir kūrybinių komandų.

Artimiausioje ateityje Michailas planuoja įrengti gyvulių fermà, kavinę ir viešbutį gyvūnams ir kartu su partneriais sukurti ekoturizmo ekskursijų ir edukacijų klasterį regione.

EKOLOGIŠKI PRODUKTAI

Rūpinimasis sveika mityba paskatina kurti savo ūkį



Verta užsiimti tuo, kas „įkrito į sielą“, kas tau įdomu, o ne tuo, kas ant bangos. Nereikia mėgdžioti kaimyno, kuriam sekasi.

NIKOLAJUS MATRUNČIKAS

Pusės hektaro žemės plote Karalyno kaime Minsko rajone Nikolajus įkūrė šeimos ūkį gražiu pavadinimu „Ecofania“.

„Vieta, kurioje turėjome pradėti dirbti, netiko veiksmingai veiklai: tai buvo vėjų pustomas prastos žemės sklypas. Dirva buvo nualinta stambiai žemės ūkio bendrovei vystant ekstensyvią žemdirbystę; ekologiinei žemdirbystei sąlygų nebuvo. Turėjome sukurti ekologiškas apsaugas nuo vėjo priemones, išsiaiškinti dirvožemio derlingumą lemiančius veiksmus, taikyti veiksmingus kompostavimo metodus“, – pasakoja Nikolajus.

Daug padėjo speciali literatūra, dalyvavimas seminaruose ir mokymuose apie ekologinę (gamtinę) žemdirbystę. Nikolajus mokėsi ir pradėjo taikyti vermitechnologijas, aplinkosaugos sprendimų centre sėkmingai baigė Ekologijos mokyklą.

„Iš pradžių mums labai trūko informacijos ir įgūdžių, kaip ūkyje laikyti paukščius ir gyvulius. Iš esmės būtiniausių žinių įgijome bendraudami teminiuose klubuose su žmonėmis, kurie šiuo verslu vertėsi daugelį metų. Taip pat padėjo kolegų iš Lenkijos ir Lietuvos patirtis“, – kalba Nikolajus.

Dabar ūkyje auginama daug tradicinių ir unikalių kultūrų, naminių gyvulių ir paukščių. „Ecofania“ turi nuolatinių klientų ratą, kuris auga. Mezgami bendradarbiavimo ryšiai su kitais ekologiškų produktų gamintojais.

KOKYBIŠKŲ SĖKLŲ PARDAVIMO SKATINIMAS

Aktyvi gyvenimiška pozicija ir nauda žmonėms



Nebijokite pradėti verslą.
Praktiškai mokytis daug lengviau,
negu teoriškai!

OLGA

Prieš pradėdama verslą, Olga dirbo bendrovėje, kuri užsiima daržovių sėklų selekcija, gamyba, apdirbimu ir pardavimu. Tačiau Olgai norėjosi laisvesnio darbo grafiko, ir ji pasiūlė bendrovei galinti toliau dirbti konsultante. Viena iš jos darbo krypčių buvo reklamuoti bendrovės produkciją neprofesionalų rinkoje, kadangi apie 50 proc. daržovių Baltarusijoje užaugina smulkieji ūkininkai.

Olga nusprendė, kad su privačiu sektoriumi geriau dirbti per visuomenines organizacijas, kurios įgyvendina projektus kaimo vietovėse, ir pradėjo bendradarbiauti su „Baltarusijos žaliuoju kryžiumi“. Moteris pasiūlė platinti įvairių daržovių sėklas mokykloms ir kaimo gyventojams ir skatinti vietos gyventojų susidomėjimą arbūzų auginimu. Rezultatas pranoko visus lūkesčius, o regiono gyventojai liko nustebinti ir pajuto įkvėpimą. Kilo idėja organizuoti festivalį „Arbūzų diena“. Vietos valdžia sumanymą palaikė ir padėjo surengti dviejų dienų festivalį su varžybomis, arbūzų degustacija ir kitais renginiais. Arbūzų kokybę vertino ekspertai, kurie atliko reikalingus bandymus, ir jų rezultatai buvo stulbinami: arbūzai užaugo iki 11–12 kg, cukraus kiekis siekė aukščiausią lygį.

Dviejų sezonų patirtis įrodė, kad bendradarbiavimas su visuomeninėmis organizacijomis ir kaimo mokyklomis pasiteisino. Naudos turėjo visos susijusios šalys.

Kitais metais Olga planuoja į bendradarbiavimą įtraukti dar kelias visuomenines organizacijas ir Baltarusijos rajonus.

6. PRIEDAS



Projekto ENI-LLB-2-334 „Metas imtis verslo“ ENI-LLB-2-334 klausimynas verslininkams, pradėjusiems verslą sulaukus penkiasdešimties metų ir vėliau

ĮMONĖS IR VERSLININKO PROFILIS

1. Įmonės pavadinimas
2. Įkūrimo metai
3. Veiklos vieta (regiono centras / miestas / apskritis / valstybė)
4. Steigėjų skaičius
Verslo pradžioje:
Dabar:
5. Samdomų darbuotojų skaičius
 - darbuotojų
 - Nėra
6. Teisinis įmonės statusas
 - UAB
 - IĮ
 - savarankiškai dirbantis asmuo/ verslininkas
7. Veiklos rūšis
 - Gamyba
 - Didmeninė prekyba
 - Mažmeninė prekyba
 - Paslaugos
8. Papasakokite apie savo verslą
9. Papasakokite apie savo darbą. Kokios yra Jūsų kasdienės pareigos ir strateginės veiklos kryptys?
10. Geografinė verslo aprėptis (kaimas / miestas/ apskritis/ valstybė/ valstybės)
11. Jūsų išsilavinimas
 - Pagrindinis
 - Profesinis
 - Vidurinis
 - Aukštasis
 - Mokslų daktaras
 - Kita:

12. Kokio buvote amžiaus, kai pradėjote verslą?

- 49 – 54
- 55 – 60
- Virš 60

13. Ar jūsų verslas susijęs su Jūsų profesine veikla?

14. Kontaktinė informacija (vardas, pavardė, miestas, el. pašto adresas, tel. Nr.)

VERSLO PRADŽIA IR VYSTYMAS

15. Kas Jus įkvėpė tapti verslininku? ***Užuominos žemiau!***

- ▶ Turėjau verslo idėją.
- ▶ Praradau darbą ir neradau kito, atitinkančio mano profesiją.
- ▶ Norėjau pagerinti savo šeimos finansinę situaciją.
- ▶ Siekiau savo hobį paversti pelningu verslu išėjus į pensiją.
- ▶ Maža pensija.
- ▶ Visada norėjau įkurti verslą.
- ▶ Turėjau santaupų ir nusprendžiau jas investuoti.
- ▶ Kita:

16. Kaip gimė verslo idėja?

17. Kaip (iš kur) gavote informacijos apie verslo įkūrimą? ***Užuominos žemiau!***

- ▶ Valstybiniame / savivaldybės verslo paramos ir vystymo centre; verslo inkubatoriuje
- ▶ Turėjau asmeninės patirties
- ▶ Skaitant atitinkamą literatūrą
- ▶ Naudojantis kitų verslininkų pavyzdžiais / bendraujant su verslininkais
- ▶ Interneto šaltiniuose (socialiniuose tinkluose, forumuose, grupėse, YouTube ir kt.)
- ▶ Lankantis verslumo mokymuose nuosavomis lėšomis
- ▶ Lankantis verslumo mokymuose/ kursuose, kuriuos rekomendavo valstybinė Užimtumo tarnyba
- ▶ Kita:

18. Ar turėjote verslo planą veiklos pradžioje? Kaip manote, ar šis dokumentas būtinas? Kaip šiuo metu planuojate savo verslą?

19. Ar Jums prireikė profesionalių konsultantų ir mentorių pagalbos plėtojant verslo idėją ir įsteigiant įmonę?

- Tikrai taip
- Labiau taip, nei ne
- Nežinau
- Labiau ne, nei taip
- Tikrai ne
- Kita:

20. Kaip jautėtės pradėjęs verslą? Apibūdinkite savo jausmus.

21. Ar verslo pradžios etape Jus palaikė šeima ir draugai?

22. Kokių žinių ir gebėjimų Jums trūko verslo pradžioje? Kaip sprendėte šią problemą?

23. Ar turėjote verslo patirties prieš įkuriant šį verslą?

- Ne, neturėjau.
- Taip, turėjau.
- Taip, buvau verslo partneriu.
- Taip, turėjau verslą kitoje srityje.
- Taip, turėjau neigiamos patirties iš savo įkurto ir valdyto verslo.
- Kita:

24. Su kokiomis problemomis / sunkumais susidūrėte verslo įkūrimo pradžioje? Kaip juos įveikėte? Jei neįveikėte, kokia buvo to priežastis?

25. Kokie buvo reikšmingiausi Jūsų verslo pokyčiai? (Pavyzdžiui, verslo savininkų pasikeitimas, pagrindinių partnerių, klientų, verslo valdybos kaita ir kt.) Kas tai sukėlė ir kokios buvo pasekmės?

26. Iš kokių finansinių šaltinių pradėjote savo verslą? ***Užuominos žemiau!***

- ▶ Turėjau savo lėšų.
- ▶ Gavau valstybės paramą, suteiktą verslo plano pagrindu
- ▶ Naudojaisi savo šeimos ir draugų finansiniais ištekliais.
- ▶ Pritraukiau verslo partnerius, kurie įnešė savo dalį į įmonės kapitalą
- ▶ Ėmiau paskolą iš banko.
- ▶ Pritraukiau investuotojus (kaip trečiąją šalį).
- ▶ Man nereikėjo finansinių išteklių verslo pradžiai.
- ▶ Kita:

27. Papasakokite kelias tipiškas situacijas, su kuriomis susidūrėte savo verslo pradžioje. Kokių veiksmų ėmėtės? Kaip elgtumėtės, jei šios situacijos vyktų dabar?

28. Kokie yra didžiausi Jūsų verslo pasiekimai (sėkmės istorijos)? Kaip galite juos paaiškinti?

29. Kokių nesėkmių turėjote savo versle? Kaip galite jas paaiškinti?

30. Ar Jūsų lūkesčiai, susiję su Jūsų verslu, išsipildė? Įvertinkite skalėje nuo 1 iki 5 (1 – žemiausias balas, 5 – aukščiausias).

31. Kiek Jums pavyko įgyvendinti savo pradinę verslo idėją?

32. Prašome įvardinti pagrindinius veiksnius (išorinius ir vidinius), kurie šiuo metu įtakoja ir ateityje įtakos jūsų verslo vystymą.

33. Prašome įvardinti pagrindinius veiksnius (išorinius ir vidinius), turinčius įtakos Jūsų veiklai ir stabdančius tolimesnį vystymą.

34. Kas Jus įkvepia Judėti pirmyn?

35. Ko norėtumėte palinkėti žmonėms, ketinantiems pradėti verslą?

Apie Europos Sąjungą

Europos Sąjungos valstybės narės nusprendė sujungti savo žinias, išteklius ir ateitį. Kartu jos sukūrė stabilumo, demokratijos ir tvaraus vystymosi zoną, išsaugodamos kultūrinę įvairovę, toleranciją ir gerbdamos asmeninę laisvę. Europos Sąjunga įsipareigoja pasidalyti savo pasiekimais ir vertybėmis su šalimis ir tautomis už jos ribų.

Apie programą

2014-2020 metų Europos kaimynystės priemonės Latvijos, Lietuvos ir Baltarusijos bendradarbiavimo per sieną programa skatina sinergetinę Latvijos, Lietuvos ir Baltarusijos organizacijų partnerystę 2014-2020 m. laikotarpiu. Šios Europos Sąjungos finansuojamos programos strateginis tikslas – stiprinti santykius, ugdyti gebėjimus ir dalytis patirtimi tarp Latvijos, Lietuvos ir Baltarusijos žmonių bei organizacijų per kartu įgyvendinamus bendrus projektus, kuriais siekiama iš esmės gerinti gyvenimo kokybę pasienio regionuose. Programai skirtas Europos Sąjungos finansavimas sudaro 74 milijonus eurų.

Apie projektą

Latvijos, Lietuvos, Baltarusijos švietimo organizacijos įgyvendina projektą „Metas imtis verslo“. Projektu siekiama sukurti inovatyvių paramos verslumui skatinimo sprendimų ir įrankių rinkinį, skirtą tvaraus verslo vystymui minėtų šalių pasienio regione. Tikimasi, kad projektas skatins vyresnio amžiaus žmonių verslumą, inspiruos tvaraus verslo vystymą. Projekto veiklose dalyvaus daugiau nei du šimtai asmenų, vyresnių nei penkiasdešimt metų. Kadangi pradedant verslą kyla daug klausimų iš skirtingų sričių, elektroninėje mokymosi platformoje projekto dalyviai galės užduoti klausimus skirtingų sričių specialistams – mentoriams.

Savo patirtimis, sunkumais ir iššūkiams kuriant verslą dalinsis 30 skirtingų sričių verslo atstovų iš visų projekte dalyvaujančių valstybių, pradėjusių verslą arba keitusių veiklą sulaukus penkiasdešimties ir vėliau. Užrašytos istorijos bus publikuotos „Verslo knygoje“. Projekto dalyviai stiprins įgūdžius praktiniuose seminaruose. Įdomiausios patirtys, akimirkos ir įspūdžiai virs video filmu. Tikimasi, jog projekto metu parengtos gairės praktinių seminarų vedimui pravers ir kitų miestų bei valstybių suaugusiųjų švietimo įstaigoms ir mokymų organizatoriams.

Projekto numeris: ENI-LLB-2-334

Projekto įgyvendinimo laikotarpis nuo 2020-05-27 iki 2022-02-26.

Europos Sąjunga projektui skiria 187 209,67 eurų finansavimą.

Projekto biudžetas: 208 010,74 eurų.

Europos kaimynystės priemonės Latvijos, Lietuvos ir Baltarusijos bendradarbiavimo per sieną programa: <https://www.eni-cbc.eu/llb/lt/>