

Aušra Maldeikienė

Verslas – ne vaikų žaidimas?



Žaka
2008

UDK

Leidiny s parengtas ir išeistas
LR ūkio ministerijos užsakymu

ISBN 978-9986-34-19???????

Išleido
Spausdino

© Daiva Kairevičiūtė (ilustracijos), 2008
© Aušra Maldeikienė, 2008
© Leidykla „Žara“, 2008

TURINYS

DĖDĖ KAROLIS ATVAŽIUOJA	4
NORI BŪTI VERSLININKU – TURĖK IDĖJĄ	6
Kaip dėdės Karolio mintys virto prekėmis	8
Kodėl skirtingai vadiname mokytojo ir verslininko darbo užmokestį?	12
Bijai vilko – neik į mišką	16
KUR ŽYGIUOJA VERSLAS?	18
Kur veda verslininko kelias?	18
Pirmoji dėdės Karolio užduotis	22
RENKAMĖS, KAIP DIRBTI	30
Ką vadinama įmone?	31
Paprasčiausias būdas pradėti verslą	34
Dėdės Karolio šeimos verslas	36
Agnė su Justu pasidalija akcijas	38
VAIKAI IEŠKO PIRKĖJŲ	42
Antroji dėdės Karolio užduotis	43
Kaip pranešti apie savo verslą?	46
IŠ KUR GAUTI PINIGŲ VERSLUI?	50
VERSLO SĖKMINGUMO RODIKLIAI	54
KAIP IŠSILAIKYTI VERSLE?	56
SVARBIAUSIA – SVAJOTI	60
ŽODYNĖLIS	62



Dédé Karolis atvažiuoja

Agnė ir Justas turi dėdę Karolį. Kaimynai šiek tiek su pavydu kalba, kad jis garsus verslininkas.

Štai ir dabar mama pasakė, kad dėdė Karolis atvažiuoja, o kaimynė iš karto: „Bepigu jums – vėl sulauksite dovanų.“ Tad Agnė su Justu ir svarsto, kodėl gi tie verslininkai taip į akis visiems krinta. Močiutė taip pat dovanų nepamiršta, bet niekas tuo nesistebi. „Kodėl tas dėdė Karolis vis užkliūva?“ – vyresnės sesers klausia Justas. Agnė tik pečiais trūkteli: „Ką aš žinau... Juk žinai, kad dėdė Karolis mėgsta pasakoti visokias istorijas, tai gal jo ir paklauskime, ko tie kaimynai juo taip domisi.“

Dėdė Karolis užsuko kitą dieną ir kaip visada skubėjo.

– Norėčiau ilgiau paviešėti, bet darbai laukia, – tik mestelėjo. Vis dėlto Agnė su Justu neatlyžo ir vaikščiodami iš paskos ėmė kamančtinėti dėdę.

– O kodėl, dėde, kaimynai vis nepamiršta paminėti, kad tu verslininkas? Kodėl jie vis taip nekartoja, kad tėtė inžinierius? O ir mamos darbą retai kas prisimena. Kuo tie verslininkai tokie ypatingi? – smalsauja vaikai.

Iš pradžių dėdė nelabai norėjo gaišti laiko, bet pamatęs, kad dukterėčia su sūnėnu neatlyžta, sutiko pasikalbėti. Tiesa, priminė, kad pašnekesys bus ne visai vaikiškas:

– Verslas – rimtas dalykas, nuo jo sėkmės priklauso daugelio žmonių gerovė, o labai dažnai ir visos valstybės sėkmė. Jei šalis neturės gerų, protingų sąžiningų verslininkų, trūks daugelio dalykų: įvairių prekių, paslaugų, net darbo vietų. Vaikai savarankiškai verslu užsiimti dar negali, tačiau tikras verslininkas gimsta jau vaikystėje, kai formuojasi charakteris. Mokslininkai sako, kad apie dešimtadalis kiekvienos visuomenės narių turi savotišką geną – verslininko gyslelę. Tai žmonės, kuriems svarbu būti savarankiškiems. Tai žmonės, kurie turi idėjų, ir – tai dar svarbiau – siekia patys jas įgyvendinti. Tai žmonės, kurie nemėgsta būti globojami, jie linkę organizuoti darbą ir jam vadovauti. Tai žmonės, kurie nori patys susikurti gerovę, nelaukdami pagalbos, – pradėjo dėdė ilgą pasakojimą.

Taigi ši knygelė ir kalba apie svarbiausius kiekvieno verslininko darbus. Kai kurie jų lengvai nuspėjami ir įveikiami be didesnio vargo. Kiti – sunkesni, ir ne kiekvienas su jais susidoroja. Dėdei Karoliui pavyko. O dabar apie viską iš eilės.





Nori būti verslininku – turėk idėją

– Kai prieš daugybę metų buvau mokiny, – pradėjo savo istoriją dėdė Karolis, – mokytojai dažnai klausdavo, kas būsiu užaugęs. Draugai vardijo įvairiausias profesijas: gydytojas, mokytojas, kosmonautas ar gaisrininkas. Aš norėjau būti kaip tėtis – vairuotojas. Tada man tai atrodė labai vyriška, be to, troškau keliauti. Girdėjau, kad tu, Justai, nori būti kompiuterių specialistu. Na, prieš kokius trisdešimt metų, kai buvau toks kaip dabar Justas, kompiuterių specialistai, kaip ir kompiuteriai, dar buvo retenybė, tad ir tokios profesijos nebuvo girdėjęs. Tačiau ir verslininkas, o juo tapau, man tada buvo negirdėtas dalykas, mat verslininkų iš viso nebuvo. Kodėl? Ogi todėl, kad tada buvo kita – planinės ekonomikos sistema, kai verslininkų darbą bando daryti valstybė. Tuometis žmonių gyvenimas (kai trūko kasdienių paprasčiausių, bet būtiniausių prekių) ir visa tuometės Lietuvos istorija rodo, kad valdžia negali pakeisti verslininkų ir atlikti jų darbo. Beje, visos šalys, kurios tai bando padaryti, anksčiau ar vėliau žlunga. Taip atsitiko ir Lietuvoje, tad neatsitiktinai prieš gerus dvidešimt metų ir pas mus atsirado pirmieji verslininkai. Kaip tik tuo metu baigiau mokyklą ir pradėjau svarstyti: o gal ir man pabandyti ką nors nauja, ko dar nėra arba yra pernelyg mažai, ir pasiūlyti kitiems žmonėms?

Prisiminęs, kiek daug žmonių žavisi verslininkais, dėdė Karolis šiek tiek ironiškai šypteli:

– Yra žmonių, kurie žavisi verslininkais, yra ir tokių, kurie jų nemėgsta, tačiau nedaugelis aiškiai supranta, ką gi veikia verslininkas, ir kodėl jis toks naudingas visuomenei. Kartais net patys verslininkai nesugeba trumpai paaiškinti, ką jie iš tiesų dirba. Tad ir kalbėti apie tai, kas yra verslas ir ką veikia verslininkas, reikia pradėti nuo paties pirmo klausimo: o kas iš tiesų gali vadintis verslininku?

Iš pradžių dėdės Karolio atsakymas buvo labai lakoniškas: „Verslininkas – tai žmogus, įžvelgiantis galimybes ten, kur kiti jų neįžiūri.“

Na, o plačiau...



Kaip dėdės Karolio mintys virto prekėmis

– Bet kokio verslo pradžia yra sunki ir rizikinga. Žmonės labai dažnai mano, kad jei jau esi verslininkas, pinigai birte byra. Iki to – dar jei pasiseks – ilgas kelias, – prisimena dėdė Karolis.

Dėdė Karolis iš pradžių sugalvojo savo miestelio gyventojams pasiūlyti tada visai naują paslaugą – nuomotis vaizdajuostėse įrašytus filmus. Tada jis dar nežinojo, kiek žmonių panorės pasiskolinti vaizdajuosčių, jis turėjo nuspręsti, kaip galimi klientai sužinos apie siūlomą galimybę, sunku buvo nutarti ir kokia turėtų būti paslaugos kaina: ar, pavyzdžiui, apsimoka nuomoti kasetę už 2 litus? Tiesa, tada prieš dvidešimt metų, pinigai vadinosi kitaip, tačiau dėdė sakė, kad dėl to ši problema nesikeičia. Taigi kalbėkime apie, tarkime, 2 litus. Ar norintys pažiūrėti filmą, sutiks tiek mokėti? Gal, sumokėjus privalomus mokesčius, nusipirkus maisto ir kitų būtinų daiktų, net didelis kino mėgėjas supras, kad turi vos kelias jam dar likusias 2 litų monetas. Atrodytų menka bėda: filmą galima nuomotis porą kartų per mėnesį. Tačiau tada dėdė Karolis privalo turėti labai daug klientų, kitaip jis neišgalės sumokėti patalpų nuomos, įsigyti naujų filmų įrašų, sumokėti darbuotojams algų... Jei už nuomą imsi 1 litą, pirkėjų pagausės, vis dėlto problema, ar užteks pinigų padengti visoms išlaidoms ir gauti nors šiek tiek pelno, niekur nedingsta.

Be to, visada atsiras tokių žmonių, kurie paėmę vaizdajuostę jos laiku negrąžins. Ką daryti? Vaikščioti po namus ir ieškoti jų neprotiną – sugaiši per daug laiko. Jei panašūs nemalonumai kartosis, prarasi klientus, kurie negalės pažiūrėti kito žmogaus paimtos ir negrąžintos vaizdajuostės, tad manys, kad nuomos parduotuvė turi sukaupusi per mažai įdomių filmų. Štai kiek problemų kilo net tokiu paprastu atveju! O ką jau kalbėti apie tikrai stambų verslą – išplėtotą prekybos sistemą, modernią gamyklą, didelį ūkį.

Dėdė Karolis aiškina, kad daugelį pradedančiam verslininkui kylančių problemų gali padėti išspręsti kiti darbuotojai, tie, kurie geriau susipažinę, pavyzdžiui, su tuo, kaip surasti naujų, gerų (tai yra laiku sumokančių už paslaugas ir nepamirštančių grąžinti pasiskolinto daikto) klientų. Verslininkas gali samdyti tokius darbuotojus, kurie geriau už jį išmano atskiras darbo sritis. Tačiau tai nereiškia, kad verslininkui nebelieka jokių darbų: ne kas kitas, o tik verslininkas turi vadovauti visiems



prekės gamintojams ir pardavėjams, prižiūrėti, kaip užsakomos žaliavos (filmų nuomos atveju – vaizdajuostės), ir užtikrinti, kad jos būtų pateiktos laiku. Jis atsako už tai, kad klientai būtų aptarnaujami greitai ir mandagiai, kad jie norėtų vėl atvykti, kad užtektų pajamų sumokėti darbuotojams algas, mokesčius, atsiskaityti su tiekėjais ir kitais žmonėmis, taip pat pajamų, vienaip ar kitaip susijusių su tiekimu ir pardavimu, ir kad tam tikra pajamų dalis, vadinama pelnu, liktų ir jam, verslo vadybininkui ir savininkui.

Vis dėlto dėdė Karolis, pasakodamas apie savo darbą, ypač pabrėžė kitą dalyką:

– Klystume, jei verslininką paverstume tik darbų vadovu. Daug svarbiau yra tai, kad verslininkas pasirengęs rizikuoti. Jis imasi darbo, norėdamas padaryti ką nors nauja, ir net yra pasirengęs, nors ir labai sunkiai dirbdamas, pralošti ir viską prarasti.

Knygose apie verslą šis dalykas aiškinamas taip: išleisti pinigus ir naudoti išteklius (savo darbą, įrangą ir pan.) prekėms gaminti yra rizikinga, nes sąnaudos (taip ekonomistai vadina visas būtinas išlaidas) patiriamos



dar prieš pirkėjams nusprendžiant, ar jie pirks prekę už tas sąnaudas padengsiančią kainą. O pradėti naują verslą ar gaminti visiškai naują produktą ypač baugu, nes tokiu atveju gamintojai apie pirkėjų troškimus žino dar mažiau.

Tad palaipsniui Agnei su Justu ima aiškėti svarbiausia: **verslininkai** – tai žmonės, kurie rizikuoja pradėdami naują verslą ar siūlydami naujų produktų. Jie pastebi naujas galimybes (kokių paslaugų dar reikia žmonėms), mėgsta dirbti sau ir nebijo imtis naujos veiklos. Taigi tai žmonės, kurie rizikuoja planuodami gamybos sąnaudas prekėms gaminti ir paslaugoms teikti.

Kodėl verslininkams dažnai sekasi? Dėdė Karolis vis primena, kad verslininko sėkmės paslaptis ta, jog jis įžvelgia galimybes ten, kur kiti jų nemato. Tokių galimybių atsiranda, kai keičiasi rinka (atsiranda naujų dalykų: naujų prekių, paslaugų, naujų prekių tiekimo būdų ir panašiai), kai tobulinami produktai ir technologijos, kai atrandama pakaitalų (prekių, kurios, nors skirtingos, bet gali keisti vienos kitas), kai kinta gyventojų amžius ar jų sudėtis. Tačiau norint pasinaudoti atsiveriančiomis galimybėmis, negalima snausti. Tad verslininkai išranda būdus, kaip veiksmingiausiai naudoti išteklius, kad būtų tenkinami vartotojų poreikiai. Jie rizikuoja, siekdami pelno, bet, jeigu nepasiseka, jie, deja, ir praranda (kartais netgi viską).

Dažnai verslininkai yra novatoriai. Stengdamiesi spręsti vartotojų problemas, jie sukuria ir pasiūlo visai naujų arba patobulintų gaminių.

Pagrindinis (bet ne vienintelis) verslininko veiklos finansinis (tai yra piniginis) motyvas – tai **pelnas**. Rizikuodamas ir siūlydamas naujas prekes, kurių, deja, gali ir nepirkti, verslininkas tikisi pelno. Pelnas jam labai

svarbi paskata, verčianti rizikuoti nepaisant galimų nesėkmių. Tačiau be pelno, verslininkai turi ir kitų akstinių imtis verslo. Tai ir galimybė būti vadovu, ir pripažinimas, ir pasitenkinimas, sukūrus naują ar patobulinus jau esamą gaminį.

Pasakodamas savo istoriją, dėdė Karolis prisimena, kad svarbiausias dalykas, kuris paskatino jį imtis verslo, buvo noras bandyti ir pačiam klysti, troškimas neturėti jokių viršininkų, išskyrus save patį. Jis priduria:

– Neseniai mačiau mokslininkų atlikto tyrimo išvadas. Ir, žinote, paaiškėjo, jog ne aš vienas tapau verslininku dėl to, kad troškau būti sau šeimininkas. Šią priežastį nurodė daugiau kaip 80 procentų Lietuvos ir 75 procentai kitų Europos Sąjungos šalių smulkiojo ir vidutinio verslo savininkų. Beje, kitų Europos šalių verslininkams antra pagal svarbą buvo perspektyva užsidirbti daugiau pinigų, o štai Lietuvos verslininkams – noras išbandyti save versle.

Dėdė Karolis mato, kad Agnė su Justu klauso labai susidomėję, tačiau, norėdamas įsitikinti, jog jie tikrai viską gerai suprato, klausia:

– O jeigu jūs nutarsite imtis verslo, apie ką pirmiausia galvosite?

Agnė ir Justas beveik chorą beria: „Galvosime, kokios prekės reikia pirkėjams. Ir nepamiršime, kad kaina neturi būti didesnė, negu pirkėjas išgali sumokėti. Jei norėsime pernelyg daug, pirkėjai atsisakys mūsų prekių, ir mūsų verslas žlugs.“

O tada jau dėdė Karolis šypteli:

– Bet jeigu jūsų prašoma kaina nepadengs visų išlaidų, kurias patirsite, kurdami savo prekę, verslas irgi žlugs. Taigi privalote būti nuovokūs ir prašyti tinkamos (taigi visiems priimtinos) kainos.

Kodėl skirtingai vadiname mokytojo ir verslininko darbo užmokestį

Pasakodamas apie savo darbą, dėdė Karolis ne kartą aiškino, kad jam svarbiausia – būti pačiam sau viršininku.

– Ko jau ko, bet turėti viršininkų niekada netroškau. Man visada patiko spręsti pačiam. Daugelis dirbančių žmonių yra samdomi darbuotojai. Tai reiškia, kad, prieš pradėdami dirbti, jie su savo darbdaviais sudaro darbo sutartis. Jose nurodomas darbuotojo darbo laikas, jo alga, tai yra sutarta pinigų suma, kuri bus mokama nustatytomis mėnesio dienomis. Darbo sutartyje taip pat nurodomi ir kai kurie kiti svarbūs dalykai, pavyzdžiui, ar teks dirbti naktį. Kartais sutartyje net aptariama, kaip darbo metu darbuotojai turi būti apsirengę.

Dėdė Karolis sako taip pat sudarantis tokias darbo sutartis su savo darbuotojais. Ir iš karto prisipažįsta, kad pats, kaip ir daugelis kitų verslininkų, tokios darbo sutarties neturi. Kodėl?

Žinoma, būtų juokinga sudaryti sutartį su savimi, ir dar rašytinę. Bet ne tai svarbiausia.

Norėdamas pradėti gamybą, verslininkas turi taip susieti turimus ir jo verslui būtinus išteklius (pastatus, mašinas, kitus įrenginius, žaliavas, samdomų darbuotojų įgūdžius, na, ir savo gebėjimus organizuoti), kad pagamintų tokį gaminį ar pateiktų tokią paslaugą, kuriuos pripažintų rinka. Ką tai reiškia? Sakoma, kad rinka, tai yra ta sritis, kurioje žmonės mainosi savo gaminiais, ir prekę pripažįstama, kai ji yra kieno nors perkama.

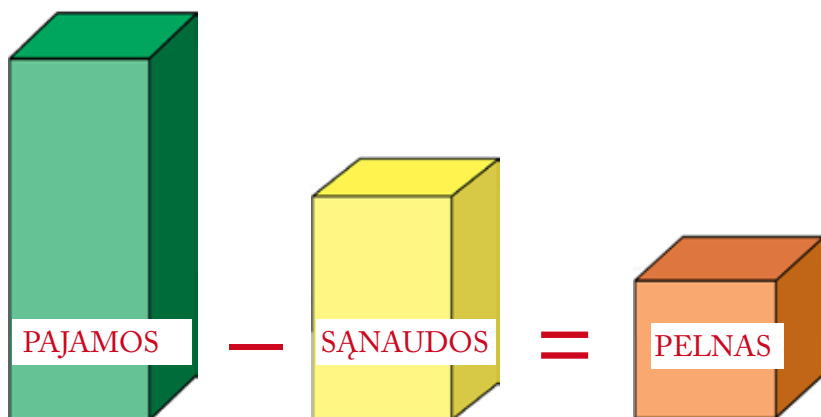
Verslininkas, sėkmingai nuspėjęs ateitį, gerai įvertinęs padėtį rinkoje ir radęs tokį išteklių pritaikymo būdą, kurį pripažins rinka, gaus **pelno**. Tačiau ieškodamas geriausio verslo organizavimo metodo, verslininkas visada rizikuoja. Sėkmę garantuoja tik atspėtų vartotojų poreikių paten-

kinimas. Rizikuodamas dar labiau ir rinkdamasis sunkesnę kelią, verslininkas gali tikėtis ir didesnio pelno.

Taigi svarbu žinoti, kad, pradėdami veiklą, verslininkai privalo tikėtiną naudą palyginti su galimomis išlaidomis (tai yra pinigais, kuriuos kainavo įranga, darbuotojų samda, patalpos, žaliavos ir t. t.). Jie gauna pelną, kai pirkėjai perka jų tiekiamas prekes už didesnę kainą, kuri užtikrina, kad bus padengtos gamybos sąnaudos. Ir atvirkščiai, verslininkai ir pardavėjai patiria nuostolių, kai pirkėjai neperka jų tiekiamų prekių tokiomis kainomis, kurių užtektų padengti gamybos sąnaudas.

Samdomas darbuotojas, sudaręs darbo sutartį, sutartyje aptartą dieną visada gaus nurodytą pinigų sumą, o štai verslininko padėtis ne tokia aiški.

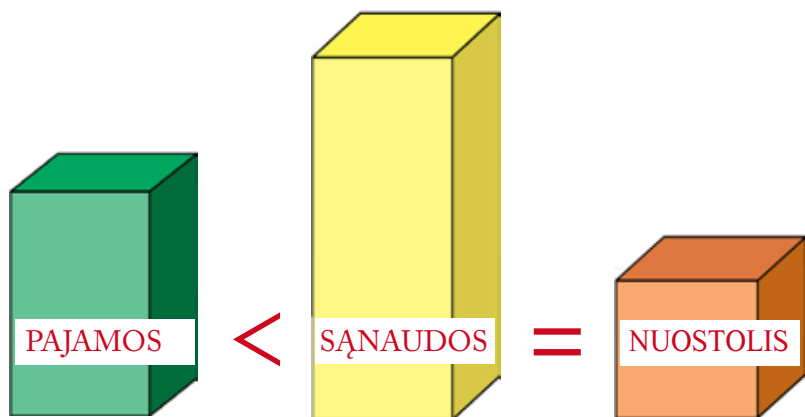




Dėdė Karolis pripažįsta, kad jo gaunamas atlygis lygus jo pajamų ir išlaidų būtiniams ištekliams įsigyti skirtumui. Jei verslas sekasi gerai, pirkėjai patenkinti ir noriai moka už pasiūlytas prekes, tas skirtumas, vadinamas pelnu, yra didelis, ir verslininko sąskaita banke pasipildo solidžia pinigų suma. Visai kitokia padėtis, kai pirkėjų srautas nuslūgsta: tada pelno nebelieka, ir pakvimpa nuostoliais, nes verslininkas būtinoms žaliavoms įsigyti, sutartoms darbuotojų algoms ir kitiems poreikiams išleido daugiau pinigų, negu turi pajamų. Žinoma, ilgai tai tęstis negali, ir nuostolių prislėgtas verslininkas bankrutuoja, jo verslas žlunga.

Kad tai netuščios kalbos patvirtina ir dėdė Karolis. Jis prisimena:

– Prieš beveik dešimt metų Lietuvą buvo ištikusi ekonominė krizė: daug verslininkų patyrė nuostolių, nemažai žmonių liko be darbo, sumažėjo algos. Tada jau buvau sukūręs visai nemenką vaizdajuosčių nuomos verslą, džiaugiausi, kad ir pats daugiau uždirbu ir mano darbuotojai gauna didesnes algas. Atrodė, kad viskas puiku ir kad bus tik dar geriau. Deja, visas viltis sunaikino prasidėjusi krizė: sumažėjusios algos ir neaiškus rytojus daugelį privertė kruopščiau skaičiuoti savo išlaidas. Daugelis žmonių, net tie, kurie turėjo darbą, jau nekalbame apie bedarbius (o jų vis daugėjo) pirmiausia pirkė maistą, drabužius, mokėjo už butą, o tik



paskui užsukdavo į nuomos punktus. Klientų sumažėjo, o algas darbuotojams ir patalpų nuomą reikėjo mokėti ir toliau, kaip ir pirkti naujas vaizdajuostes. Pamačiau, kad išlaidos ima viršyti pajamas, tad vieną po kito teko uždaryti nuomos punktus. Teko atleisti ir darbuotojus. Tas labai sunkus laikas parodė, kad verslininko gyvenimas – tai ne vien sėkmė. Reikia mokėti ir įveikti sunkumus. Tada, beje, labai gerai suvokiau ir visą teoriją apie verslo riziką. Tad dabar jau savo kailiu esu patyręs, kad verslininko užduotis yra ne tiek stambių pinigų, kiek rizikos valdymas.

Na, o Agnė su Justu išmoko dar vieną verslo pamoką ir dabar žino, kad pelnas – tai pajamos, kurias verslininkas, jei pasiseka, gauna kaip atlygį už savo pastangas ir riziką arba už savo indėlį į prekės gamybą ir jos pasiūlymą pirkėjui. Jeigu nesiseka, ir išlaidos viršija pajamas, verslininkas turi nuostolių. Nuostoliai yra finansinis signalas (tai tarsi kelio ženklas), kuris sako, kad gal jau vertėtų nustoti šioje srityje naudoti išteklius ir/ arba iš viso nutraukti darbą, arba savo pirkėjams pasiūlyti kitų prekių.

Bijai vilko – neik į mišką

Pamažu vaikų ir dėdės pokalbis pakrypo kita linkme. Agnė uždavė dar vieną jai jau kurį laiką kirbėjusį klausimą: „O ar tiesa, kad ne kiekvienas norintis gali tapti verslininku? Pavyzdžiui, ar mes su Justu galėtume pasirinkti tokį užsiėmimą?“

Dėdė Karolis trumpai pamąstė, vėl šyptelėjo ir prisiminė:

– Pradėdamas savo verslą, nežinojau kai kurių dalykų, kurie, kaip dabar suprantu, yra svarbiausi. Pavyzdžiui, visai nežinojau, kad verslininkas – tai žmogus, kuris nebijo rizikuoti. Vis dėlto laikas parodė, kad turėjau savybių, kurios šiame darbe būtinos. Buvau ambicingas, savarankiškas ir mėgau dirbti neskaičiuodamas darbo valandų.

Dėdė Karolis pažįsta daugybę savo kolegų, tad neklysdamas gali pasakyti, kad be jokių išimčių tai iniciatyvūs ir energingi žmonės, kurie domisi kitų žmonių poreikiais ir suka galvas, kaip tuos poreikius geriau patenkinti.

Net nedidelis mokinukas, kuris nori tapti verslininku, turėtų pamąstyti, ar jis sugebėtų priimti atsakomybę ir pasistengti, pavyzdžiui, kad žaidimo draugai laimėtų, ar jis yra geras organizatorius ir norėtų būti (o dar geriau – yra) klasės seniūnas ar skautų vadovas. Užsiimti verslu norintis žmogus prieš ką nors pradėdamas, viską nuosekliai suplanuoja, nesiblaško ir kiekvieną akimirką daro tai, kas būtina. Verslininkas geba veikti taip, kad viskas, kas buvo sumanyta, būtų padaryta.

Kita vertus, nebijoti rizikuoti – tai ir gebėjimas priimti tokius sprendimus, kurių padariniai gali būti sunkokai numatomi. Jei nedrįsti apsispręsti, nes bijai padaryti klaidų, vargu ar būsi geras verslininkas, bet tai, žinoma, nereiškia, kad nebūsi puikus kokioje nors kitoje veiklos srityje.

Nors ir drąsus, ir energingas, geras verslininkas skuba lėtai: prieš ką nors darydamas, rimtai apmąsto savo žingsnius ir įvertina visas rizikas, ir kartą pradėjęs, pusiaukelėje nebesustoja.

Vaikų mama dar pastebėjo, kad ir dėdės Karolio patirtis rodo, jog paprastai geriau sekasi išsilavinusiems verslininkams, nes kurdamas ir ypač plėtodamas verslą žmogus turi turėti daugybę įvairiausių žinių. Dėdei Karoliui baigus specialius verslo vadybos mokslus, taip pat tapo lengviau organizuoti darbą ir geriau sekėsi verslas.

Agnė ir Justas supranta, kad kai kurios dėdės paminėtos savybės būna įgimtos. Iš tiesų, vieni esame energingesni ir drąsesni, kiti – atsargesni ir linkę pasikliauti vyresnių, stipresnių ar įtakingesnių autoritetu. Bet tai nereiškia, kad drąsuoliai yra geresni už romius ir linkusius vykdyti kitų nurodymus, tačiau savo būdą verta pažinoti jau vien dėl to, kad gebėtum gyvenime pasirinkti sau tinkamiausią veiklą.



O dabar pamąstyk ir tu

- *Kurios tavo savybės rodo, kad tu galėtum būti geras verslininkas?*
- *Kurie tavo bruožai tau trukdytų ilgai ir kruopščiai siekti savo tikslo?*
- *Kurie iš tavo draugų galėtų būti geri verslininkai? Kodėl?*



KUR ŽYGIUOJA VERSLAS?

Pokalbiai su dėde Karoliu vaikams turėjo paaiškinti, ką veikia verslininkas. Nors atsakymai buvo aiškūs ir išsamūs, vis dėlto jie sukėlė naujų klausimų.

„Na, gerai, – svarstė Agnė, – žinome, ko siekia verslininkas, ir galime pasakyti, kokios asmeninės savybės rodo, kad verslas žmogui gali tapti nauja, įdomia gyvenimo kelione.“ Tačiau šie atsakymai bent jau kol kas neatsakė į pagrindinį klausimą: ką reikia daryti, kad vieną dieną pabudęs žinotum, jog jau esi tikras verslo šulas? Kitaip sakant, kur veda verslo kelias? Ir kokie laivai ar lėktuvai galėtų ten nunešti?

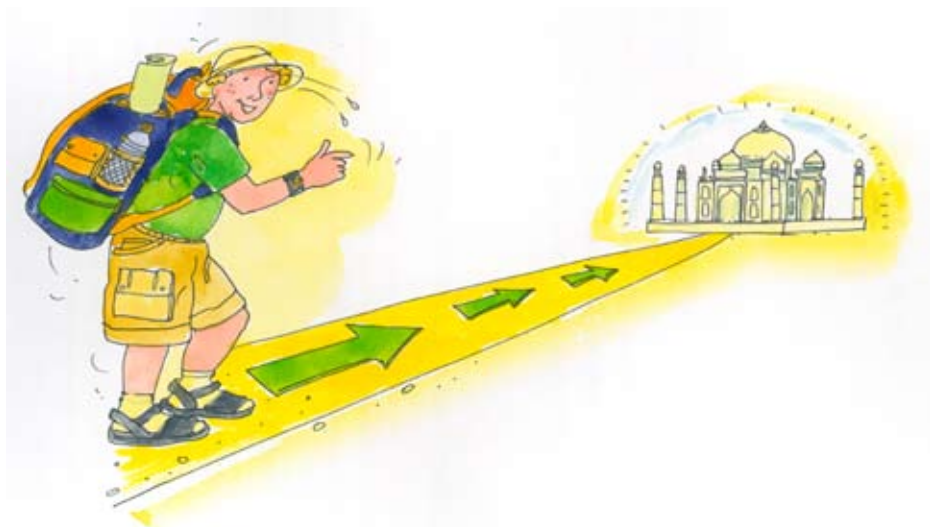
Kur veda verslininko kelias?

Išgirdęs šį klausimą, dėdė Karolis ir nustebo, ir nudžiugo. Nustebo, nes nemanė, kad trečiokas ir šeštokė gali paklausti tokio dalyko, juolab kad pats tuo domėtis pradėjo tik prieš kelerius metus, o ir tikslaus atsakymo vis dar nežino. O nudžiugo – nes gali kartu su vaikais dar kartą apie tai pasvarstyti.

Taigi dėdė Karolis ėmė garsiai samprotauti:

– Paklauskite kokio keliautojo, kur jis vyksta. Klausimas labai paprastas, tad ir atsakymas, matyt, bus trumpas – kokio nors miesto ar šalies pavadinimas. Nors ir nesužinosime, ką iš tiesų ketina pamatyti keliautojas (ypač jei kelionės tikslas – didmiestis ar kokia nors neapbrėpiama šalis), tačiau tikėtina, kad toks trumpas atsakymas nenuvils. Panašiai ir versle. Pradėdamas veiklą, verslininkas bando pasakyti, o paskui ir užrašyti, lengvai įsimenamą sakinį, kuris gali būti išplėtotas į trumpą svarbiausių reikalų sąrašą, kokie būtų verslininko gyvenimo ir verslo tikslai bei ketinimai.

Dėdė Karolis aiškino, kad gerai suformuluotas ir lakoniškai išdėstytas verslo tikslas padeda priimti pagrindinius sprendimus; taip pat jis papasakoja apie įmonę pirkėjams, partneriams, laikraščiams, kitiems verslu besidomintiems žmonėms. Prisimindamas savo patirtį, dėdė neabejojo, kad suformuluoti verslo tikslą ne taip paprasta, kaip gali atrodyti.



– Tarkime, koks keliautojas sako, kad traukia į Indiją. Bet ko jis tikisi iš tos šalies? Pamatyti neregėtą gamtą? Aplankyti šimtą ir vieną muziejų? Pasimokyti indų gimnastikos – jogos? O gal jis nori išvysti anksčiau neregėtų šventyklų? Kelionė viena, tikslas vienas, o išplėtotas sakinyš kiekvienu atveju skambės vis kitaip, ir – tai svarbiausia – visai kitaip reikės organizuoti ir kelionę, – susidomėjusiems vaikams kalbėjo dėdė.

Įdomiausia asmeninė patirtis, todėl dėdė Karolis tuo pasidalijo:

– Pradėdamas vaizdajuosčių nuomos verslą, daugiau galvojau apie pinigus: apie tuos, kurių reikėjo verslui pradėti, ir apie tuos, kuriuos tikėjau uždirbti. Gyvenimas parodė, kad kelias turėjo būti brėžiamas kitaip. Pirmiausia derėjo galvoti ne apie pinigus: nevertėjo taip jaudintis nei dėl pradinio kapitalo, nei dėl būsimo pelno. O reikėjo galvoti apie būsimus klientus. Taip ir padariau, kai po kelerių metų, įveikęs krizės sunkumus, pradėjau iš naujo plėtoti savo verslą. Tada nutariau steigti modernias filmotekas. Svarsčiau taip: ar mano tikslas išnuomoti kuo daugiau šiuolaikinių filmų laikmenų – universaliųjų skaitmeninių diskų (vadinamųjų DVD), ar norėčiau daugiau jų parduoti, o gal reikia bandyti lavinti klientus, siūlyti jiems ne bet kokius, o tik geriausius, apdovanojimus pelniusius visų laikų filmus? Priklausomai nuo to, koks sprendimas bus priimtas, kinta visa verslo logika, – aiškino dėdė.

Dėdė prisipažįsta, kad, baigęs specialiuosius verslo mokslus, sužinojo, jog nusistatant verslo tikslus, svarbiausia suformuluoti užduotį taip, kad ji kalbėtų apie būsimų pirkėjų problemų sprendimą. Todėl, kai verslininkas bando apibrėžti savo darbo tikslą, jis turi pabandyti sau atsakyti į klausimą: kokius sprendimus jis siūlys ir ką darys, kad tie sprendimai būtų įgyvendinti ir duotų pelną. Sau dėdė Karolis suformulavo tokią verslo užduotį: „Lavinti klientus ir suteikti jiems galimybę pamatyti geriausius, įspūdingiausius visų laikų įvairiausių pasaulio šalių filmus“.

Dėdė Karolis taip pat paaiškino vaikams, kad kuriant verslo planą nevalia pamiršti, jog pelningas verslas nesibaigia sulig šia diena, tad būtina palikti galimybę jį plėtoti. Taigi dėdė, kai atidarė filmoteką, kuri siūlė geriausių visų laikų filmų skaitmeninius įrašus (jis pabrėžė žodį „lavinti“), ateityje savo klientams ketino pasiūlyti ir tuos grožinius kūrinius, pagal kuriuos buvo sukurti tie filmai. Dabar jau įgyvendinta ir tai – šalia filmotekų pradėtos steigti nedidelės bibliotekos, kurios norintiems skolina garsiausių filmų scenarijus, įvairias knygas apie kiną, apie įžymius režisierius ir aktorius, taip pat pardavinėja knygas, pagal kurias buvo sukurti filmai. Dėdė turi ir daugybę kitų ateities planų: jis, pavyzdžiui, ketina organizuoti susitikimus su filmų kūrėjais ar net keliones į filmuose rodomas vietas.

Verslininkai savo darbo tikslus laiko ne tik mintyse, verslo mokslas pataria juos išdėstyti ir raštu įmonės dokumentuose. Apie tai, ko tikisi verslininkas, turėtų žinoti ir pirkėjai – juk tai reklama, kuri nieko nekainuoja. Ar ne tiesa, kad, jei nuėjęs pasiskolinti vaizdajuostės filmotekoje pamatysi skelbimą apie susitikimą su mylimu aktoriumi, kitą kartą dar noriau eisi skolintis filmų.



Pirmoji dėdės Karolio užduotis

Ilgai kalbėjęs, galop dėdė Karolis nutarė, kad dabar jau vaikai galėtų ir patys pabandyti surašyti tam tikrą verslo žemėlapi (verslalapi), kuris tikram verslininkui padeda neišklysti iš kelio ir rasti pinigų verslo idėjomis įgyvendinti ar verslui plėsti. Žinia, kad ir kokia puiki būtų idėja, savaime ji dar negarantuoja verslo sėkmės arba jo žlugimo. Svarbiausias veiksnys – žmogus, kuris bando idėją paversti sėkmingu projektu. Būtent žmogus, tai yra verslininkas, garantuoja, kad idėja bus įgyvendinta, o kaip jis tai darys, rodo tas „verslalapis“ – **verslo planas**.

Be to, dėdė Karolis paaiškino, kad svarbiausias verslo plano momentas yra jo rašymas. Apgalvojant, kaip, kokiomis priemonėmis bus įgyvendinama idėja, kyla daugybė klausimų, kurių atsakymai nurodo galimas sėkmes ar tykančius pavojus. Protingas keliautojas apsiginkluoja žemėlapiu, kuris nurodo ne tik įdomiausias, bet ir rizikingiausias vietas. Nuovokiam verslininkui tokiu žemėlapiu tampa verslo planas. Jame jis aiškinasi, kokie pavojai gresia, kiek kainuos idėjos, iš kur tikėtis paramos, kas pirsks siūlomas prekes ar paslaugas, kaip galimi klientai sužinos, kad tokie gaminiai egzistuoja.

Be to, svarbu žinoti ir tai, kad be verslo plano šiukštu nerodyti nė akių tiems žmonėms, kurie galėtų skirti pinigų verslui finansuoti. Tie žmonės, vadinami **investuotojais**. Jie visada labai rimtai pasveria tas idėjas, kurioms skiria lėšų: juk būtent jie labiausiai nukentės, jei verslo idėja mirs, neatnešusi pelno. Plačiau apie tai dėdė Karolis pažadėjo papasakoti vėliau, tačiau nepamiršo pridurti, kad pinigų gali tikėtis tik toks verslininkas, kuris labai kruopščiai ir atidžiai išdėsto visas būsimo kelio duobes, numato galimus nuosmukius ir pakilimus, kalba ne tik apie sėkmes, bet ir apie tai, ko imsis, jei sėkmė nusigręš. Investuotojas, skaitydamas verslo planą, visų pirma galvoja apie tą žmogų, kuris jį rašė, ir vertina jo gebėjimus grąžinti ir padauginti kartą jam patikėtus pinigus.

Dėdė Karolis padrašina vaikus, sakydamas, kad tinkamai parašyti verslo planą reikia daugybės laiko, tačiau gero verslo plano kūrimas atsisoja verslininkus nuo svajotojų: verslo planus parašo tik tie, kurie iš tiesų pasiryžę imtis varginančio darbo.

Pirmą Agnės ir Justo verslo planą dėdė nutarė rašyti kartu su jais, nes kas geriau už jį galėjo nurodyti visas šio keisto, bet labai rimto žaidimo sudėtinės dalis. Vaikai nutarė apgalvoti, kaip vasarotojams padėti kaime linksmiau leisti atostogas, taigi jie sugalvojo tik idėją.

Pirmiausia dėdė pasakė, kad nėra labai griežtų taisyklių, kaip turi atrodyti konkretus verslo planas, bet yra tokių dalių, kurios yra būtinos. Pirmoji – **verslo aprašymas**.

Perskaitęs šią dalį, skaitytojas turi suprasti, kuo ketina verstis įmonė, koks bus jos teisinis statusas ir kaip ketinama išsiskirti iš konkurentų. Taigi šiame skyrelyje išdėstoma verslo tikslas ar tikslai. Vienu sakiniu bandoma atsakyti į, atrodytų, paprastą klausimą: koks tai verslas? Agnė su Justu trumpai pagalvoję nutarė parašyti, kad savo verslą jie kurs tam, kad palengvintų kaime atostogaujančių miestiečių gyvenimą. Vaikai sugalvojo ir verslo pavadinimą – „Lengva diena kaime“.

Kita verslo plano dalis buvo sunkesnė. Dėdė Karolis sakė, kad čia aprašoma **konkurentų**, tai yra kitų verslininkų, teikiančių panašias paslaugas, **veikla**. Agnė su Justu žinojo, kad sodyboje kaime tėveliai turi daug rūpesčių. Nors šeima labai mėgsta ten atostogauti, daug laiko užtrunka gėlynų ravėjimas, pievos šienavimas, malkų, kuriomis šildoma troba, paieška ir kelionės į artimiausią turgų pirkti daržovių. Pagalbininkų rasti labai sunku (mama sako, kad jų tiesiog nėra). Taigi





pasitarę vaikai nusprendė, kad, jei pasiūlys ravėjimo, šienavimo, malkų kapojimo ir šviežių daržovių pristatymo paslaugas, jie gal net neturės nė vieno konkurento. Dėdė Karolis paaiškino, kad tada jie būsią rinkos **monopolininkai**, bet paskui truputį pašaipiai pridūrė:

– Monopolininkai, žinoma, gali nustatyti tokias kainas, kokias nori (žodis *monopolininkas* tai ir reiškia, mat žodelis *mono* lietuviškai yra *vienas*). Bet jūs, vaikai, dar gerai pagalvokite, ar

tikrai būsite vieninteliai sodybų tvarkymo paslaugos pardavėjai? Neretai panašias paslaugas miestiečiams kaime siūlo vietiniai gyventojai, beje, gerokai pigiau, nes jie savo verslo neįteisina ir nemoka privalomų mokesčių. Tokia neįteisinta rinka vadinama **šešėliniu verslu**, ją draudžia įstatymai. Vis dėlto mažos kainos kai kuriuos sugundo. Tad nutarę siūlyti paslaugas, pagalvokite, kiek už jas prašysite, tik nepamirškite, kad labai mažos kainos gali būti pražūtingos verslui. Vis dėlto už kokybiškas, tinkamai atliktas paslaugas žmonės linkę mokėti daugiau. Tai ypač svarbu smulkiąjam verslui, kuris retai gali konkuruoti su labai maža kaina, bet jiems lengviau užtikrinti puikią aptarnavimo kokybę. Jei nepamiršite visada labai stropiai atlikti visų darbų, neturėtumėte pristigti paslaugos pirkėjų.

Įveikę dvi pirmas verslo plano dalis, vaikai ėmėsi trečiosios. Joje, pasak dėdės Karolio, aprašomi **verslo vadovai**, tai yra tie žmonės, kurie vadovaus verslui. Labai svarbu paminėti įvairius dalykus: tų žmonių

išsilavinimą, ankstesnę darbo ir verslo patirtį, verslo laimėjimus ar sėkmingai įveiktas praeityje bėdas. Negalima pamiršti ir to, kaip tarpusavyje dera komandos nariai ir jų įgūdžiai – vargu ar protinga turėti du direktorius, jei nėra gero pardavėjo.

Išklausę dėdės Karolio pastabas, vaikai nusiminė: jų patirtis buvo labai menka. Bet dėdė Karolis jiems neleido ilgai liūdėti:

– Nieko bausaus, kad kol kas neturite daugelio minėtų savybių. Užtat turite kitų svarbių savybių – jūs vis dar mokotės, esate geri mokiniai, taigi visiems rodote, kad sugebate save nugalėti ir imtis nors ir nelabai linksmų, bet svarbių, privalomų darbų. Tu, Justai, prisimink ir tai, kaip sunkiai mokeisi spręsti matematikos uždavinius. Jau manei tau niekada nepavyksiant. Bet ilgai niui sugebėjai juos „perkąsti“, ir dabar esi vadinamas gabiu matematiku. Agnė irgi: darė daug gramatinių klaidų, bet pamažu jas nugalėjo. Taigi esate užsispyrę, gebate nugalėti sunkumus, o ateityje išmoksite ir daugybę kitų dalykų, kuriuos privalo išmanyti kiekvienas verslininkas.

Taip buvo užpildyta ir trečia skiltis. Vaikai vienbalsiai nutarė, kad vyresnė Agnė galėtų tapti verslo vadove, o Justas bus jos dešinioji ranka.

Pagaliau atėjo sunkiausios verslo plano dalies eilė. Joje aprašomi būsimi pirkėjai ir būdai, kaip tuos pirkėjus pritraukti. Mokslininkai tokius dalykus vadina gudriu **rinkodaros** vardu.

Vaikai iš karto entuziastingai pradėjo vardyti visus kaimynus, kurių sodybos supa jų tėvelių namus. Jeigu jie sutiktų, kad vaikai jų sodybose



atliktų visus siūlomus darbus, būtų puiku. Net informuoti apie verslą nieko nekainuotų – užtektų tik aplankyti kaimynus ir papasakoti jiems, ką galima padaryti, kad jiems būtų patogiau gyventi. Ir čia pat sutarti dėl kainų. Vis dėlto paprastai tai būna sunkiausia verslo dalis, – juk labai retai kam tenka dirbti vien tik su pažįstamais žmonėmis. Taigi tenka gerai pasukti galvą, kaip pritraukti pirkėjų, kaip jiems apie save papasakoti.

Rašant verslo planą nevalia pamiršti ir **veiklos** aprašymo. Paprastai šioje dalyje trumpai išdėstoma, ką ir kaip darys verslininkas: išvardijami kasdieniai darbai, nurodomi būsimi darbuotojai, jų algos, bendradarbiavimas su verslo partneriais, apskaita.

Pasitarę Agnė su Justu nusprendė, kad vieni visų darbų atlikti nespės, tad pasikvies draugų, šie ir atliks didžiąją jų dalį. Vyriausias brolis Vytas (jis jau didelis ir turi vairuotojo pažymėjimą bei automobilį) taps tiekėju ir pristatys užsakytas prekes. Geriausios Agnės draugės mama dirba buhalterė, tad jos ji paprašys padėti tvarkyti piniginius dokumentus.



Vaikai nutarė, kad bene sunkiausia bus sutarti dėl atlygio, – prieš atsakant į šį klausimą nuspręsta sužinoti, kiek uždirba žmonės, teikiantys panašias paslaugas, pavyzdžiui, aplinką tvarkančios bendrovės. Mat negalima mokėti mažiau, bet būtų neprotinga ir labai pakelti algas: tada labai pabrangės paslaugos, todėl gali sumažėti jų pirkėjų.

Užpildę veiklos skiltį, vaikai pamatė naują žodį – **rizika**. Jie jau žinojo, ką tai reiškia, prisiminė, kad verslininkas – tai žmogus, kuris nebijo rizikuoti... Taigi rizika neišvengiamai yra bet kurio verslo palydovė. Dėdė paaikšino, kad šiame skyrelyje numatomos grėsmės verslui, ir juo aiškiau ta rizika suvokiama, juo lengviau ją numatyti ir stengtis ją mažinti, ir taip išlaikyti savo verslą. Vaikai ilgai svarstė, kokios grėsmės gali lydėti jų siūlomas paslaugas, kol galų gale Agnė garsiai ištarė:

– O jeigu susirgtumėme ir laiku neatliktumėme darbo, ar mūsų klientai neatsisakytų paslaugų?



Dėdė Karolis neišskleidė Agnės nuogastavimo, jis pasakė, kad pirėjus iš tiesų labiausiai atbaido pažadų netesintys verslininkai, tad rizika paslaugų versle tikrai sietina ir su įsipareigojimų vykdymu. Vis dėlto didžiausia vaikų planuojamo verslo grėsmė, pasak patirtį jau turinčio verslininko, galėtų tapti netoli įsisteigusi didelė panašias paslaugas teikianti bendrovė, kuri galėtų gerokai sumažinti kainas.

Paskutinė kiekvieno rimto verslo plano dalis – **finansinis veiklos planas**. Ir geriausia kruopščiai rutuliojama idėja gali baigtis dideliais nuostoliais, jei protingai neįvertinami ir yra nevaldomi verslo finansai (t. y. pinigai). Dėdė Karolis ypač rimtai paaikškino vaikams, kad verslininkas neturi bijoti skaičių, jis turi juos suprasti ir mokėti perskaityti daugybę informacijos finansinių dokumentų eilutėse ir tarp jų. Pirmiausia jis patarė būtinai susipažinti su dviem finansiniais dokumentais: **balansu** – jis apibūdina verslo išteklius (turtą, nuosavą kapitalą ir įsipareigojimus (skolas) tam tikru momentu); ir **pelno ir nuostolių ataskaita** – ji apibūdina ir įvertina verslo išlaidas ir bendras pajamas per tam tikrą laiką.

Sudarant rimtą verslo planą reikia pabandyti apžvelgti planuojamų pinigų srautus bent porą metų į priekį. Šios prognozės labai svarbios, nes, be kita ko, rodo ir galimas kelio duobes.

Pastaroji verslo plano dalis bent jau pradedančiajam verslininkui gali būti ganėtinai kietas riešutėlis, tad aptariant šį klausimą derėtų kreiptis į profesionalius verslo konsultantus. Agnė ir Justas taip pat nutarė apie šiuos dokumentus pasikalbėti su Agnės draugės mama buhalterė. Bet dėdė Karolis patarė ir patiems nežiopsoti: juo daugiau išmano ir sužino verslininkas, juo greičiau jis pajunta pavojus, galinčius grėsti jo verslui.

Išdėstę savo mintis popieriuje Agnė ir Justas pasijuto tikrais pradedančiaisiais verslininkais. Jie suprato, kad verslo planas – svarbiausias verslo pradžios momentas, nes jį rašant visos jų iš pradžių gana pakrikos mintys surikiuotos virto logišku, gražiu planu. Vis dėlto dėdė

Karolis nepamiršo priminti, kad net geriausias verslo planas – tai tik pradžia. Jau pirmais verslo metais nuo plano bus ne kartą nukrypta. Keisis pirkėjai, jų norai, verslas kils ir kris, o kartu su pakilimais ir nuosmukiais reikės ieškoti ne tokių rizikingų arba dar pelningesnių sričių. Reikės eiti pirmyn.



O dabar pamąstyk ir tu

- *Koks verslas tau atrodo įdomiausias? Kodėl?*
- *Pabandyk sukurti savo svajonių verslo planą (svarbu: labai rimtai užpildyk visas tekste išvardytas skiltis)*
- *Kaip pavadintum savo verslą?*



RENKAMĖS, KAIP DIRBTI

Gražiai surašytas vaikų verslo planas jau guli ant stalo. Agnė ir Justas pakvietė mamą ir išdidžiai pasakoja:

– Mes sugalvojome, kokio verslo imsime. Beje, jums su tėveliu jis irgi būtų labai pravartus. Manome, kad vasarą būtų galima dirbti kaimynų sodybose – pjauti žolę, ravėti daržus ar skaldyti malkas. Tik štai bėda: dėdė Karolis sako, kad, kol neturime 14 metų, negalime turėti asmeninės sąskaitos banke, o savo veiklą oficialiai įregistruoti galėsime tik po kokių ketverių metų. Gaila, žinoma, kad reikės palaukti, bet juk niekas nedraudžia jau dabar išsiaiškinti, kaip žmonės įteisina savo verslą. Dėdė Karolis žadėjo papasakoti, kai aprašysime savo verslo idėją.

Mama irgi susidomėjo. Nors ji niekada neketino imtis verslo, bet neseniai nutarė papildyti šeimos biudžetą ir po darbo mokykloje mokyti norinčius daugiau išmokyti vaikus. Agnės ir Justo mama – puiki chemijos mokytoja, taigi jos noras mokyti tikrai ne iš piršto laužtas, tik ji nežino, kaip elgtis, kad nepažeistų įstatymų.

Dėdė Karolį taip pat pradžiugino padidėjusi auditorija. Nors jis žinojo, kad seseriai bus nelengva, bet ir suprato, jog kartais, norint daugiau išlaidauti, tenka imtis ir papildomų darbų. Taigi jis pradėjo:

– Kiekvienas nusprendęs imtis verslo ir jau žinantis, kokią prekę siūlys savo pirkėjams, apmąstęs ir surašęs savo verslo planą, privalo apsispręsti, kaip organizuoti darbą. Verslo organizavimo formų esama

labai įvairių – nelygu koks tai verslas ir koks jo mastas. Kartais užtenka imtis individualios veiklos, užregistravus veiklą Mokesčių inspekcijoje ir gavus pažymą, kartais patogiau Mokesčių inspekcijoje įsigyti verslo liudijimą, bet dažniausiai, ypač jei ketinama turėti daugiau darbuotojų, o verslas bus didesnis, vertėtų pamąstyti apie individualią įmonę ar net akcinę bendrovę. Na, bet apie viską iš eilės.

Ką vadinama įmone?

Savo pasakojimą dėdė Karolis pradėjo paaiškindamas, kad paprastai verslui plėtoti steigama įmonė. Kiekvienas žmogus kasdien susiduria su įvairiausiomis įmonėmis. Net ir mokykla, kurioje dirba mama ir mokosi vaikai, yra tam tikros rūšies įmonė. Tai viešoji įstaiga. Viešoji įstaiga steigama tada, kai norima atlikti kokį nors daugeliui labai svarbų darbą, kuris vargu ar duos didesnę pelną. Taigi viešoji įstaiga yra tokia ypatinga įmonė, kuri nesiekia pelno, o tik siekia atlikti kokią nors visuomenei svarbią paslaugą. Jau žinai, kad verslininkas – tai tas, kuris siekia pelno, tad ir jo darbas organizuojamas taip, kad būtų gaunama daugiau negu įdedama. Įmonė, kuri padeda gauti pelno, vadinama verslo įmone.

Taigi verslo **įmonė** – tai tokia įmonė, kuri mums padeda patenkinti mūsų poreikius – parduoda reikalingas prekes, pavyzdžiui, parkerius ar sąsiuvinius arba teikia paslaugas, pavyzdžiui, kerpa plaukus ar gydo dantis. Bet tokios įmonės savininkai dirba taip, kad gautų pelno.

Ketinant steigti įmonę pirmiausia reikia nuspręsti, kokios rūšies tai bus įmonė, mat esama labai skirtingų įmonių, kurios tas dvi minėtas užduotis – parduoti ir siekti pelno – bando atlikti skirtingais būdais. Norint pasirinkti, kokio pobūdžio įmonę steigti, reikia numatyti ir kokia

veikla versis įmonė, ir kiek joje dirbs darbuotojų, ir kiek reikės pinigų verslui pradėti ir pan.

Pats paprasčiausias būdas imtis verslo – mokesčių inspekcijoje įsigyti verslo liudijimą. Agnės ir Justo mama, ketinanti namuose papildomai mokytį chemijos, turėtų savo miesto mokesčių inspekcijoje nusipirkti verslo liudijimą, kuris leidžia teikti švietimo paslaugas, ir tokiu būdu atsiskaičiusi su valstybe, drąsiai reklamuoti savo paslaugas ir laukti mokinių. Tai labai paprasta verslo forma, ir ji puikiai tinka, kai paslaugas teikia vienas žmogus, – veiklą įteisinti paprasta, nereikia imtis sudėtingos apskaitos.

Lietuvoje galima steigti individualias įmones, ūkines bendrijas, akcines ar kooperatines bendroves. „Beje, – nepamiršta pridurti dėdė Karolis, – Lietuvoje jau kelerius metus verslu galima užsiimti ir neįteisinus įmonės, o tik organizuojant individualią veiklą.“

– Kiekvienas, kuris ketina pradėti verslininko karjerą, turi žinoti vieną labai svarbų dalyką, – tęsė dėdė Karolis. Jis paaiškino, kad visos įmonės skirstomos į ribotos ir neribotos civilinės atsakomybės įmones. Kodėl verslininkui taip svarbu žinoti tokius mokslinius apibrėžimus? Verslas susijęs su rizika (apie tai jau kalbėjome daug kartų), tad ir apsisprendžiant, kokios rūšies įmonė bus steigiama, privalu įvertinti, kiek esi linkęs rizikuoti. **Ribotos civilinės atsakomybės įmonės** už savo skolas (pavyzdžiui, bankų paskolintus pinigus) atsako tik įmonės turtu. **Neribotos civilinės atsakomybės įmonės** už visokias įmonės skolas atsako ne tik įmonės turtu: jei grąžinti skolai neužtenka įmonės turto, už skolas atsiskaitoma ir asmeniniu savininko turtu: pavyzdžiui, žlugus verslui ir likus neapmokėtų skolų, kreditoriai, t. y. tie žmonės ar bankai, kurie verslininkui skolino pinigus, gali pareikalausti iš verslininko parduoti asmeninį automobilį ar net jo butą. Taigi rizika niekada neapleidžia verslo ir verslininko, bet žmonės sugalvoja, kaip ją prisijaukinti: jei steigsi ribotos civilinės atsakomybės įmonę, rizika sumažės, tad imtis verslo bus gerokai lengviau.

Neribotos civilinės atsakomybės įmonės yra, pavyzdžiui, individualiosios įmonės, o daugelis kitų – ribotos civilinės atsakomybės, tad jos ne tokios rizikingos.

Imantis veiklos taip pat reikia žinoti, kad yra tokių darbų, kuriais verstis galima tik turint specialius leidimus (licencijas) arba turint tam tikrų įgūdžių (baigus specialius mokslus ir panašiai). Be specialių leidimų nevalia parduoti ginklų ar sprogmenų, prekiauti vaistais, gydyti žmonių (taip pat kačių ir šunelių), spausdinti dokumentų, prekiauti vertybiniais popieriais, patarti žmonėms, kur taupyti ar kaip apsidrausti. Kai dėdė Karolis vaikų paklausė, kodėl nustatyti tokie reikalavimai, jie labai greitai patys sumojo:

– Nė vienas žmogus nenorėtų, kad jį gydytų žmogus, kuris to niekada rimtai nesimokė. Taigi licencijų reikia tam, kad būtų užtikrinta, jog nebus verčiamasi tuo, kas gali pakenkti žmonių sveikatai. Be leidimo nevalia imtis ir tokios veiklos, kuriai atlikti reikia specialaus išsilavinimo – pavyzdžiui, finansų specialisto, gydytojo ar veterinaro.



Paprasčiausias būdas pradėti verslą

– Tikriausiai žinote, kad jūsų teta Irena yra draudimo konsultantė, – pradėjo aiškinti dėdė Karolis. Ji žmonėms padeda apdrausti turtą – būstą arba automobilį. Be to, su draudimo bendrove ji yra sudariusi sutartį ir platina gyvybės draudimo liudijimus, kurie labai praverčia nutikus kokiai nors nelaimei, pavyzdžiui, sunkiai susirgus. Ji dirba, kad gautų pelno. Tačiau jos darbo apimtis ne tokia didelė, kad reikėtų samdyti darbuotojus, taigi ji nutarė pasinaudoti prieš kelerius metus ir Lietuvoje atsiradusia galimybe dirbti neįregistravus įmonės, o tiesiog Mokesčių inspekcijoje deklaravus individualią veiklą. Taip ji sutaupė: išvengė įmonės steigimo išlaidų, be to, jai nereikia mokėti pelno mokesčio.

Teisininkai sako, kad **individuali veikla** – tai toks savarankiškas šalies gyventojo darbas, kuriuo versdamasis jis gali gauti pajamų ar



kokios kitokios naudos. Įstatymai (o verslininkui kiekvienas iš jų labai svarbus) pabrėžia tris privalomus tokios veiklos ypatumus. Pirmiausia tai „savarankiškas“ darbas – žmogus pats nustato sau darbo tvarką, neturi darbdavio ir neturi viršininko, kuris nurodo, kaip turi būti atliktas darbas. Labai svarbu ir tai, kad ši veikla nėra atsitiktinis darbelis, tai nuolatinis ilgiau trunkantis užsiėmimas. Ir kaip visada – tai darbas, kuris gali duoti pelno.

Norėdama pradėti individualią veiklą, teta Irena apsilankė Valstybinėje mokesčių inspekcijoje, parašė prašymą ir gavo pažymėjimą, kuriame buvo nurodyta veikla, kuria ji gali užsiimti. Jai buvo paaiškinta, kad ji privalo užsirašyti visas gautas pajamas, o metams pasibaigus sumokėti visus mokesčius.

Žmogus, kuris dirba tokiu būdu nori nenori turi būti išprusęs, mat jis ne tik moka mokesčius, bet ir turi galimybę pasirinkti, kiek – daugiau ar mažiau – mokesčių mokėti.

Vaikai nustebo. Justas paklausė:

– O kodėl verta mokėti didesnius mokesčius, jei galima mokėti mažiau? Teta Irena juk moka mažiau, ar ne?

Dėdė Karolis palingavo galvą:

– Va ir netiesa. Ji pasirinko didesnius mokesčius, nes gerai suskaičiavusi pamatė, kad tai naudingiau. Jei pasirenki didesnius mokesčius, tada iš visų gautų pajamų galima atskaičiuoti turėtas išlaidas. Teta Irena iš visų gautų pajamų išskaito savo kompiuterio nusidėvėjimo išlaidas, mokesčius, kuriuos moka už patalpas, automobilio, kuriuo lankosi pas klientus, degalų kainą ir dar daug kitų jos darbe neišvengiamų išlaidų. Be to, kaip ir bet kuris Lietuvos gyventojas, individualia veikla besiverčiantis žmogus, taip ir teta Irena, kiekvienų metų pavasarį mokesčių inspekcijai pateikia savo metinę pajamų deklaraciją (tai toks dokumentas, kuriame žmogus surašo visus uždirbtus, išloštus ar gautus dovanų pinigus), ir ji turi teisę iš visų pajamų išskirti dar beveik 4000 litų, už

kuriuos neprivalo mokėti jokių mokesčių. Beje, ši taisyklė galioja visiems Lietuvos žmonėms. Taigi teta Irena apskaičiavo, kad mokėdama didesnę mokestį, iš tikrųjų galiausiai ji sumokės mažiau. Kodėl tai pasakoju? Noriu, kad suprastumėte, jog imantis net paties paprasčiausio verslo privalu gerai išmanyti mokesčių įstatymus ir mokėti skaičiuoti. Baigdamas šį pasakojimą, dėdė Karolis vaikų paklausė:

– Ar galite įrodyti, kad taip paprastai savo darbą organizuojantis žmogus tikrai yra verslininkas?

Neilgai galvoję vaikai patvirtino: „Žinoma, teta Irena ir kiti panašiai savo darbą organizuojantys žmonės yra verslininkai, nes jie vartotojams siūlo reikalingą prekę ar paslaugą, tikėdamiesi užsidirbti, gauti pelno, ir, kaip ir bet kuris verslininkas, jie visada rizikuoja, nes juk gali ir nepasisekti, ar ne?“

Dėdės Karolio šeimos verslas

Pradėdamas savo verslą, dėdė Karolis pasirinko šiek tiek sunkesnę verslo pobūdį. Jis įsteigė individualią įmonę. Individualiosios įmonės – tai tokios įmonės, kurios turi vieną savininką. Net jų pavadinime būtinai nurodomas savininko vardas, taip įvardijama koks žmogus visiškai atsako už įmonės darbą. Tokių įmonių steigiama daugiausia. Kodėl? Priežasčių esama ne vienos.

Paprastai (bet nebūtinai) individualiosios įmonės labai mažos. Jas apsimoka steigti, kai planuojama imtis verslo, kuriam užtenka šeimos narių darbo ir nedidelio pradinio kapitalo. Kadangi aišku, kas čia šeimnininkas, tokiose įmonėse mažiau pasitaiko ir visokių ginčų, o įstatymai leidžia

vesti paprastesnę buhalterinę apskaitą, galima net nesamdyti profesionalaus buhalterio.

Vis dėlto esama ir trūkumų. Dėdė Karolis prisimena, kad prasidėjus anai jau minėtai ekonominei krizei, vienu tarpu jo verslo nuostoliai tapo tokie dideli, kad atrodė, jog viskas žlugs. Mokėti skolas buvo vis sunkiau, ir tam tikru metu dėdės Karolio šeima jau net pradėjo nerimauti, ar neteks už skolas parduoti namo, kuriame tuo metu jie gyveno. (Prisiminate, yra tokios įmonės – neribotos civilinės atsakomybės?)

Dabar dėdė Karolis sako, kad kuriant nedidelę verslą, individuali įmonė gali būti labai geras variantas, bet nevalia pamiršti, jog būtina įvertinti ir savo veiklos riziką. Individuali įmonė – neribotos civilinės



atsakomybės juridinis asmuo, taigi tokios įmonės turtas neatskirtas nuo įmonės savininko turto. Vadinasi, už įmonės skolas savininkas atsako visu savo turtu. Tai reiškia, kad ketindamas imtis veiklos, tokios įmonės savininkas turi labai rimtai įvertinti riziką, kuri yra susijusi su atliekamų darbų ar paslaugų kokybe, atlikimo terminais, tiekėjais ir pan. Jei tokios įmonės skolos viršys jos turtą ir savininkas negalės išsimokėti, pavyzdžiui, paimtų paskolų, nes verslas bankrutuoja, galima prarasti netgi butą, kuriame gyvenama. Verta pagalvoti!

Agnė su Justu pasidalija akcijas

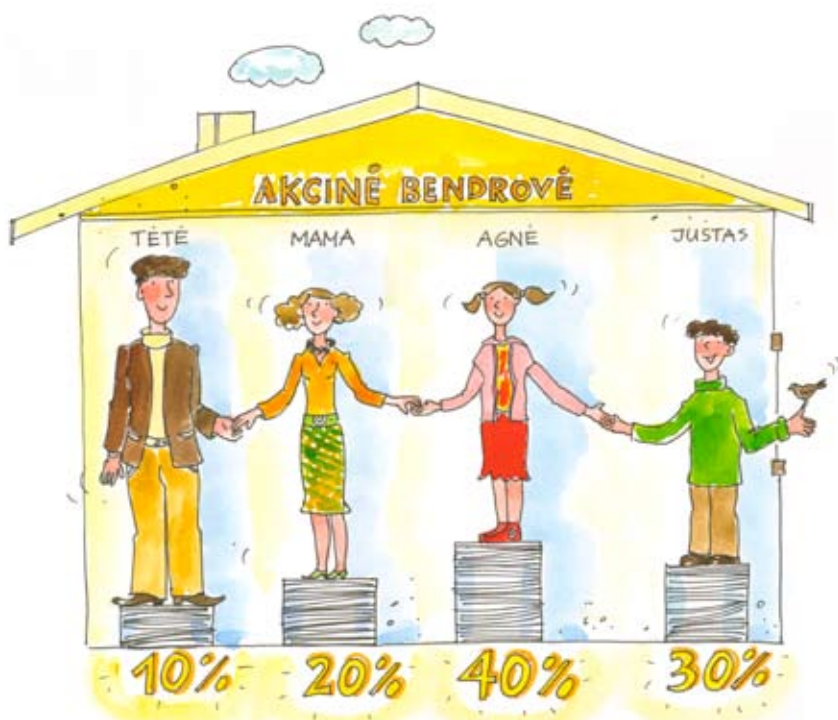
Vaikai, jau beveik apsisprendę dėl individualios įmonės, sukluso, o Agnė paklausė:

- O ar galima išvengti tokių bėdų?
- Žinoma, – patvirtino dėdė Karolis ir priminė, kad yra ne tik neribotos, bet ir ribotos civilinės atsakomybės įmonės. Pastarosios priklauso tik nuo savo verslo sėkmingumo: pasiseks – turėsi pelno, nepasiseks – verslas bus baigtas arba parduotas, o padengti skoloms reikės pakloti tik įmonės turtą. Jei pardavus pastatus, mašinas ar kitą versle turėtą turtą ir viską atidavus tiems, kuriems esi skolingas, skolų dar liks – jų grąžinti nebeteks. Todėl, kai ketinama imtis didesnio verslo ir reikės daugiau darbuotojų ar pinigų pradžiai, pasirenkamas kitas variantas – steigiami akcinė bendrovė. Žodynai aiškina, kad **akcinė bendrovė** – tai ribotos civilinės atsakomybės įmonė, kurios turtas padalytas į dalis, vadinamas akcijomis. Žmonės, kurie sugalvoja steigti tokios rūšies įmonę, privalo sukaupti lėšų veiklos pradžiai. Ši pradinė pinigų suma vadinama įstatiniu kapitalu. Organizuojant akcinės bendrovės veiklą leidžiamos akcijos. **Akcijos** – tai

vertybiniai popieriai, kurie rodo, kad jų turėtojas yra įmonės savininkas, ir jis gali ją valdyti bei gauti pelno dalį, kuri vadinama dividendu. Akcijos platinamos arba jomis prekiaujama **vertybinių popierių biržoje**.

Vaikai išsigando, išgirdę tiek daug naujų žodžių, bet dėdė Karolis juos nuramino, jis pasakė tuoj viską paaiškinsias:

– Pamatysite, čia nieko labai gudraus, tiesiog reikia suprasti, kaip tokia įmonė steigiama. Pradėsime nuo to, kad jūs, vaikai, abu norite tapti verslo savininkais. Jūs negalite steigti individualios įmonės ir jau žinote kodėl – tai vieno žmogaus verslas. Tad galite elgtis taip: abu sudedate savo turimas lėšas ir padalijate jas į lygias dalis, kurios vadinamos akcijomis. Jeigu kiekvieno iš jūsų pradinis indėlis vienodas, tada abu turėsite po 50 procentų akcijų. Jei dalys skirtingos, tarkime, Agnė prie verslo kūrimo prisidės daugiau, tai ir jos dalis bus didesnė, pavyzdžiui 75 procentai, o Justui priklausys 25 procentai. Gali būti ir taip – labai realu – kad verslui plėtoti turimų



lėšų neužtenka, tada teks ieškoti papildomų lėšų. Vadinasi, reikės rasti kitų žmonių, kurie sutiktų tapti verslo savininkais, ir jau tada visą sukaupą akcijų kapitalą suskaičiuoti taip, kad būtų aiški kiekvieno įnešta dalis.

Kodėl tai daroma? Padalijus akcijas, kartu padalijamas ir akcinės bendrovės turtas, taip nustatoma ir ta pelno dalis, kuri, verslui sekantis, atitenka kiekvienam akcininkui. Ji net turi specialų pavadinimą, kurį jau minėjome – **dividendai**. Visus verslo reikalus akcinėje bendrovėje sprendžia akcininkų susirinkimas, jame kiekvienas akcininkas turi tiek balsų, kiek turi akcijų. Jei koks asmuo turi, pavyzdžiui, 51 procentų akcijų, jis tampa svarbiausiu akcininku, nes gali lemti visas pagrindines bendrovės veiklos kryptis.

Verta prisiminti, kad akcinė bendrovė yra ribotos atsakomybės įmonė, tad įmonei patyrus nuostolių, akcininkai neturės atsakyti asmeniniu turtu – nuostoliai bus padengiami tik bendrovės turtu. Todėl, norint verstis rizikingesne veikla, geriau steigti akcinę bendrovę. Daugiausia, ką gali prarasti – tai tik tą turtą, kuris buvo patikėtas akcinei bendrovei.

Vaikai jau nutarė pradėti dalytis akcijas, nepamiršdami mamos, tėčio, tetos ir netgi dėdės Karolio, bet čia dėdė paaiškino dar vieną dalyką:

– Ne visos akcinės bendrovės vienodos. Yra tokios **uždarosios akcinės bendrovės**, kurias steigia ribota žmonių grupė, tokios bendrovės savo akcijų nepardavinėja kiekvienam, kas tik nori, o tik tiems, kurių jų jau turi. Ir yra tokios **atvirosios akcinės bendrovės**, kurios savo akcijomis prekiauja specialiose, pavadinkime, akcijų parduotuvėse – **vertybinių popierių** (akcija ir yra vertybinis popierius) **biržose**. Čia jų gali nusipirkti kiekvienas pageidaujantis.

Yra reikalaujama, kad atvirosios akcinės bendrovės teiktų įvairią informaciją apie savo veiklą, kad akcijas įsigyjantys žmonės ar kitos įmonės žinotų, ar jie gali tikėtis sėkmingos bendrovės veiklos ir galimo pelno.

Vis dėlto, ar tai būtų uždaroji, ar atviroji akcinė bendrovė – svarbiausia viena bendra jų valdymo ypatybė: akcinės bendrovės savininkai turi tiek įtakos, kiek jiems priklauso bendrovės turto (akcijų). Svarbiausius

sprendimus, tarp jų ir valdymo struktūros formavimą, priima akcininkai balsuodami – kiekvieno iš jų balsų skaičių lemia jų turimos akcijos.

Agnė ir Justas suprato, kad norint įsteigti akcinę bendrovę reikia nemažų pradinių investicijų, daug žinių, teisinės pagalbos, bet pamąstę nutarė, jog jiems būtų priimtinausia uždaroji akcinė bendrovė: taip galbūt pavyktų pritraukti daugiau pinigų verslui pradėti, ypač jei svariau prisidėtų dėdė Karolis. Be to, jei dėdės Karolio dalis būtų didžiausia, jis nori nenori privalėtų stebėti, kaip sekasi įmonei ir padėtų ne tik lėšomis, bet ir gerais patarimais.

Bet dėdė Karolis nebuvo toks optimistas ir liepė dar pagalvoti, juo labiau, kad žinias apie būsimą verslą vaikai dar tik pradėjo kaupti. Jis tik pasakė, kad Agnė su Justu pasirinko Lietuvoje populiariausią ūkinės veiklos pobūdį – iš beveik 64 tūkstančių šiuo metu šalyje veikiančių įmonių, uždarytųjų akcinių bendrovių yra beveik 40 tūkstančių, o atvirųjų akcinių bendrovių – vos daugiau nei pusketvirto šimto. Beje, daugiausia – beveik 23 tūkstančiai – tai nedidelės individualiosios įmonės.



O dabar pamąstyk ir tu

- *Kodėl žmonės dažniausiai steigia individualiąsias įmones, jei šis verslas gana rizikingas?*
- *Kuris organizuotas verslas – individualus ar kartu su didesne žmonių grupe – tau įdomesnis? Kodėl?*
- *Kokios rūšies įmonėse dirba tavo tėveliai? Ar jiems svarbu, kad jie yra verslininkai? O kaip atsakytum į prieš tai buvusį klausimą, jei tavo tėveliai yra samdomi darbuotojai?*
- *Atsakeš sau į šiuos klausimus, pasidomėk, ką apie tai mano tavo tėtis ar mama?*



VAIKAI IEŠKO PIRKĖJŲ

Apie ką galvoja verslininkas, pradėdamas verslą? Jis tikisi uždirbti. Vis dėlto – ir vaikai tai jau žino – uždirbti pavyksta tik kai prekiaujama tokiomis prekėmis, kurių tikrai kam nors reikia. Norėdamas sužinoti, ko reikia žmonėms, privalai su jais bendrauti, tik taip gali sužinoti jų norus, svajones. Labai svarbu ir kaina. Jei siūlomos prekės žmonėms per brangios, vargu ar sulauksi daug pirkėjų. Dėdė Karolis klausėsi, ką svarsto vaikai, jam buvo malonu, kad jie suprato pagrindinius dalykus, vis dėlto jis dar kartą priminė:

– Matote, kaip viskas pasisuka, kai geriau pasvarstai. Norėjai didesnio pelno ir sukai galvą, kaip čia geriau padarius, kad daugiau uždirbtum, bet pagalvojęs dar kartą, supratai, kad pelno gausi tik tada, kai galvosi ne apie pinigus, kuriuos uždirbsi, o apie savo pirkėjus, apie tuos, kuriems dirbsi. Kiekvienam verslininkui svarbiausia – jo pirkėjas, vartotojas. Iš esmės verslas kuriamas vartotojų poreikiams tenkinti. Norintis rinkoje išlikti verslininkas turi kasdien galvoti, ar jo siūloma prekė patenkina pirkėjų lūkesčius, jų poreikius, o gal galima sugalvoti dar kokią nors naują, kuri pritrauktų dar daugiau pirkėjų. Verslininkas taip pat privalo savęs klausti: ar mano siūlomos paslaugos kaina ne per didelė?

Taigi, – apibendrina dėdė Karolis, – dabar pašnekėsime apie tai, kaip pritraukti vartotojų ir kaip jiems įtikti, arba ekonomistų žodžiais tariant, kalbėsime apie **rinkodarą**: prekės kūrimą, jos pardavimą, skatinimą pirkti, prekių pristatymą ir tinkamos kainos nustatymą.

Antroji dėdės Karolio užduotis

Dėdė Karolis sako, kad daugelis jo kolegų verslininkų įsitikinę, jog prekės ar paslaugos kūrimas – pati maloniausia darbo dalis, mat daugelis linkę siūlyti tai, kas jiems patiems įdomu, vertinga, ką jie geriausiai išmano. Apklausiami verslininkai aiškino, kad labai dažnai verslo idėjos juos aplanko tarsi netikėtai, vis dėlto mokslininkai tikina, jog esama bendrų naujų prekių atsiradimo požymių.

Dėdė Karolis pažadėjo juos paaiškinti vaikams, tiesa, su sąlyga, kad vaikai patys numatys, kaip tai taikys savo versle.

Viskas prasideda nuo **idėjos**. Tai nebūtinai būna verslininko mintis, vis dėlto tik verslininkas tą idėją gali paversti preke. (Tarkime, gal mokytojas per pamoką pasiguodė nerandąs, kas jam sukuria jo interneto svetainę, na, o tu manai, kad puikiai susidorotum su tokia užduotimi. Tau pasiseka. Paskui tai padarai dar ne kartą, kol galiausiai nutari įsteigti įmonę, kuri visiems pageidaujantiems siūlo svetainių kūrimo paslaugą.)

Agnė su Justu ėmėsi dėdės užduoties. Jie lape pasižymėjo, kad jų verslo idėja – pagalba kaime sodybas turintiems ir nesuspėjantiems darbų nudirbti miestiečiams.





Dėdė Karolis sutiko, kad vaikai tiksliai išdėstė pagrindinę savo verslo kryptį, bet priminė, jog toliau turi būti kitas – **įvertinimo** – etapas. Dabar svarbiausia labai rimtai sau atsakyti į klausimą, ar tikrai žinai, kas kurs produktą, kas atliks kitus būtinus darbus, kiek kainuos prekė ir ar galima tikėtis pelno. Dabar Agnė su Justu jau susimąstė. Jie mano, kad patys sugebės atlikti didelę dalį darbų: Agnė nuo mažų dienų padėjo mamai tvarkyti gėlynus, moka ravėti, prižiūrėti gėles, sėti ir sodinti daržoves. Justas, nors dar ir labai mažas, jau moka dirbti su žoliapjove. Vis dėlto ir Agnė, ir Justas – dar vaikai, tad rimtai dirbti dar negali, o ir šalies įstatymai tai draudžia. Taigi teks tartis su vyresniuoju broliu, kuris vasarą, pasibaigus mokslams universitete, atostogauja. Jis yra sakęs, kad norėtų padirbėti – savi pinigai labai praverstų. Vertindami, ar jų idėja reali, vaikai pirmą kartą rimtai susimąstė, kad viskas ne taip paprasta. Taigi savo užrašuose jie pasižymėjo neatsakytus klausimus: kas dirbs, kaip reikės paskirstyti užmokestį, kas pavaduos, jei kuris darbuotojas susirgs, kas rūpinsis būtinų įrankių priežiūra? Dėdė Karolis juos pagyrė:

– Gerai, kad supratote, jog kelias, kol idėja virsta preke, yra netrumpas. Jame daug pavojų, kurių bijoti gal ir neverta, bet būtina jų nepamiršti.

Paskui vaikai su dėde Karoliu aptarė problemas ir svarstė, kur ieškoti pagalbos. Justas labai didžiavosi, kai pasiūlė, visų nuomone, neblogą išeitį – pasitelkti vyresniojo brolio draugus studentus. Jis prisiminė, kad brolio draugai sakė norintys pabūti kaime, taigi jie galbūt sutiktų padėti ir užsidirbtų pinigų.

Dabar jau galima žengti pirmyn: prekė pasiūloma vartotojams ir galvojama, kiek pirkėjų pavyks sulaukti. Vaikai suskaičiavo bent dešimtį

kaimynų, su kuriais galėtų tartis, ir viliasi, kad bent pusė iš jų tikrai sutiks mokėti už pagalbą.

Na štai, viskas įvertinta – taigi pirmyn.

– Kaip manote, kuris žingsniukas svarbiausias? – dar kartą paklausė dėdė Karolis ir paaiškino, kad pradedantys verslininkai paprastai perne-lyg daug galvoja apie pardavimą.

– Būsime teisūs, jei ypač pabrėšite antrąjį žingsnelį – idėjos įvertinimą. Ar užteks lėšų idėjai įgyvendinti? Ar yra tinkamų darbuotojų? Ar idėja nauja? O gal ją jau įgyvendino varžovai, tada svarbiausia – kaip sekasi jiems? Darbą verta tęsti tik tada, jei visi atsakymai yra „taip“. Jei esama menkiausių abejonių, reikia dar kartą gerai pasvarstyti, nes juk verslas kuriamas tam, kad gautum pelną, ar ne? – vėl vaikams priminė dėdė.



Kaip pranešti apie savo verslą?

Kai svarstymai baigti ir prekė sukurta, sėkmė priklauso nuo to, ar prekė patiks pirkėjams. Tačiau prieš tai pirkėjai turi sužinoti, kad jie gali įsigyti siūlomą prekę, ir suprasti, kuo ta prekė jiems bus naudinga. Čia padeda informacija – pasakojimai iš lūpų į lūpas, reklama laikraščiuose, per radiją ar televiziją, skelbimai internete.

Paprastai vien pasiūlyti pirkti prekę neužtenka. Pirmiausia reikia apskritai papasakoti apie gaminį, su juo supažindinti, ypač jeigu tai yra mažai kam žinoma naujovė, techniškai sudėtingesnis dalykas ir pan. Pavyzdžiui, bankai platina mokėjimo korteles, jas išduoda kiekvienam norinčiam, kuriam jau sukako keturiolika. Vis dėlto apsispręsti apsilankyti banke gali tik tas keturiolikmetis paauglys ar jo vyresnis draugas, kuris žino, kam jam reikia tokios kortelės, kaip ir kodėl ją verta įsigyti, kaip ir kur ją naudotis.

Žinoma, jei vartotojai jau gerai susipažinę su preke ir jos privalumais, tada verta daugiau dėmesio skirti informacijai, kur galima įsigyti prekę.

Dėdė Karolis paaiškino vaikams, kad neretai manoma, jog tikrai naudos gali duoti tik brangi reklama laikraštyje ar televizijoje. Pasak jo, tai klaidingas požiūris.

– Protingi verslininkai, ypač pradedantieji verslą ir dar nesukaupę didesnių lėšų, gali labai sėkmingai pasinaudoti draugų, pažįstamų ar kolegų pagalba, tiesiog nereikia vengti paprašyti jų pagalbos, – aiškino vaikams dėdė Karolis. Jis pridūrė, kad neretai labai gali padėti ir kiti verslininkai, juk jei savo klientams papasakosite apie kitų teikiamas paslaugas, galite tikėtis panašios pagalbos ir iš jų.

Justas, prisiminęs, kaip pernai tėveliai pirko žuveles į tvenkinį, greitai sumojo:

– Verslininkai, kurie augina tvenkinių žuveles gali, pavyzdžiui, susitikti su tais, kurie kasa tvenkinius ir papasakoti jiems apie savo verslą.

O tvenkinių kasėjai paskui papasakos naujų tvenkinių savininkams, kur galima įsigyti norimų žuvelių. Taip visi išvengs didesnių išlaidų.

Verslininkui labai svarbu nutarti, kur – laikraštyje, radijuje, televizijoje ar internete – bus papasakota apie jo veiklą. Svarbiausia skelbti ten, kur dažniausiai žvalgosi tie žmonės, kuriems reikalinga siūloma prekė. „Taigi, – apibendrina Agnė, – jeigu siūlai prekę mokiniams, tinkamiausia reklamos vieta – mokinių laikraštis, o dirbant kaime neverta reklamuotis šalies dienraštyje, užtat labai naudinga parašyti nedidelius skelbimus ir išnešioti (gal net pačiam) po namus.

Dėdė Karolis, žinodamas, kad vaikai labai mėgsta naršyti internete, nepamiršo ir galimybės skelbti šioje modernioje bendravimo vietoje.

– Internetas – tikrai nebloga išeitis, ypač jei pasirenkamos tos svetainės, kuriose lankosi siūloma preke besidomintys vartotojai. Tiesa, kartą pasiskelbus internete, jokių būdu negalima pamiršti atnaujinti



informacijos, verta savo svetainėje sukurti ir bendravimo su esamais ir galbūt būsimais pirkėjais skyrelį, – pridūrė dėdė.

Apgalvojus, kaip apie prekę sužinos pirkėjai, negalima pamiršti ir to, kaip ta prekė juos pasieks. Žinoma, Agnė su Justu supranta, kad sodybos tvarkymas vyksta ten, kur ta sodyba yra. Taigi ši problema atkrinta. Vis dėlto dėdė Karolis prisiminė, kaip šį klausimą teko spręsti jam. Steigiant filmoteką, galima išsinuomoti patalpas, jas sutvarkyti, reklamuoti ir laukti klientų, kurie patys atvyks išsirinkti filmų. Dėdė Karolis iš pradžių taip ir elgėsi. Tačiau ilgainiui atsirado naujesnių technologijų, ir dėdė Karolis nutarė, kad filmų kopijos gali būti platinamos internetu. Jo klientams tai buvo labai patogu, mat jie internete galėjo peržiūrėti siūlomus filmus, o paskui netgi neišeidami iš namų jas parsisiųsti.

Dėdė Karolis ir dabar nežino, kuris iš pasirinktų filmų pateikimo būdų tinkamiausias, nes filmų mėgėjai labai skirtingi: vieni mėgsta ateiti į įprastą vietą ir pasikalbėję su pardavėju, sužinoję apie naujoves, pasiimti norimo filmo įrašą. Kiti, priešingai, taupo laiką, yra nelinkę bendrauti ir noriau atsisiųsti filmą iš interneto.

Kiekvienas pateikimo kanalas turi savo privalumų ir trūkumų, būtent todėl verta rimtai pamąstyti, kuris būdas yra tinkamesnis konkrečiam verslui ir potencialiems klientams. Atsakyti į šį klausimą nėra paprasta, tačiau verta pagalvoti, kokius būdus pasitelkia konkurentai? Ar verta sekti jų pavyzdžiu, o gal geriau paieškoti visiškai kitokių galimybių? Svarbu ir kaina: kuris iš pateikimo būdų ne taip padidins sąnaudas, mat tai išpustų prekės kainą?

Pasakodamas apie rinkodarą, dėdė Karolis nepamiršo paminėti dar vieno verslininkui itin svarbaus klausimo: kaip nustatyti siūlomos prekės kainą?

– Norint suprasti, kodėl šis klausimas toks svarbus, reikia žinoti, ką reiškia **pardavimo pelningumas**. Pardavimo pelningumas – tai prekės ar paslaugos sukūrimo išlaidų ir galimos pardavimo kainos skirtumas.

Jei žinote, kad prekės gamyba kainuoja 5 litus, o parduodama ji už 6 litus, pardavimo pelningumas bus 1 litas. Procentais šis 1 lito pelnas nuo 6 litų pardavimo kainos sudaro apie 16 proc. Daug tai ar mažai? Sunku atsakyti, mat tai priklauso nuo labai daugelio dalykų. Pavyzdžiui, verslo, kuriuo užsiimama. Kai kuriuose versluose 5–6 procentų pelningumas yra labai neblogas, o kituose – ir 20 procentų ne riba.

Bet kuris verslininkas pasakys, kad nustatant kainą reikia siekti kuo didesnio pelno, bet svarbu, jog kainos pernelyg neatbaidytų pirkėjų. Užduotis prieštaringa, tačiau tinkamiausi sprendiniai ir yra talentingų verslininkų sėkmės paslaptis.



O dabar pamąstyk ir tu

- *Sukurk savo svajonių verslo planą. Dideliame popieriaus lape užrašyk verslo idėją, o paskui nupiešk savo būsimus pirkėjus, pagalvok, kokie tai bus žmonės, ko jie tikisi ir ką reikia daryti, kad jie norėtų pirkti būtent tavo prekę?*
- *Nupiešk reklaminiį savo gaminio skelbimą. Kodėl jis būtent toks, o ne kitoks?*



IŠ KUR GAUTI VERSLUI PINIGŲ?

Dabar jau daug kas aišku. Agnė su Justu turi verslo idėją. Jie parašė savo verslo planą. Jie netgi apgalvojo, kaip nustatys kainas, kaip reklamuos paslaugas. Galima pradėti darbą, bet dar reikia rasti lėšų verslui pradėti.

Dėdė Karolis sako, kad verslo pradžia pinigų galima gauti vienu iš toliau išvardytų būdų: pasinaudoti savo sukauptais pinigais (o gal draugų, giminių lėšomis) arba pasitelkti bankus arba vertybinių popierių rinkas. Žinoma, dar prieš apsisprendžiant, kokį finansavimą rinktis, reikia apskaičiuoti, kokių ir kiek lėšų reikės.

Beje, dėdė Karolis priminė vaikams, kad verslo pradžios išlaidas sudaro ne tik vienkartinės verslo steigimo išlaidos, bet ir apyvartiniai pinigai ir jų atsarga, jei įvyktų koks nors netikėtas dalykas. Reikia pamąstyti, kokiam laikotarpiui reikia lėšų. Kiek kainuos skolintis pinigus, jei teks prašyti pagalbos iš šalies? Reikia nepamiršti, kad paskola visada susijusi ir su rizika, tad reikia bandyti atsakyti sau į klausimą: o kas bus, jei nesusgebėsiu laiku grąžinti pinigų?

Jei verslas finansuojamas savo pinigais, bemaž visada panaudojamos verslo savininko asmeninės santaupos arba netikėtai gauta didesnė pinigų suma (laimėjimas loterijoje, palikimas ir panašiai). Tai labai priimtina, kai kalbama apie nedidelį, dažniausiai individualų verslą ar verslą, kuris reikalauja mažesnių pradinių išlaidų. Tai tikrai tiktų ir Agnei su Justu.

Vis dėlto pradėti stambesnę verslą taip neįmanoma. Tada reikia prisiminti **bankus**, kurių darbas ir yra pinigų skolinimas. Mokslininkas ekonomistas pasakytų, kad reikia prisiminti **pinigų rinkas**, tai yra vietas, kur tie pinigai kaupiasi ir „gyvena“. Nors Agnei su Justu bent iki tol, kol jų verslas išsiplėtęs, vargu ar teks naudotis bankų paslaugomis, bet bandant išsiaiškinti, kaip dirba verslininkai, verta žinoti, iš kur į verslą ateina pinigai. Dėdė Karolis sako, kad dabar, verslui išsiplėtus, jis jau irgi skolinasi pinigų banke. O iš kur pinigų gauna bankai?

Ūkyje visada vieniems pinigų stinga, o kiti jų turi daugiau, negu tuo metu galėtų išleisti ar investuoti, taigi klausimas: kur jiems susitikti?, – pradeda pasakojimą dėdė Karolis.

Tokia vieta, kur vieni laiko pinigus, tikėdamiesi pelno – palūkanų – o kiti ateina jų skolintis, yra **pinigų rinka**. Šiuolaikiniame ūkyje pinigų rinka yra ypač svarbi vieta. Čia vartotojai pasideda savo tuo metu nenaudojamus pinigus (santaupas), o verslininkai gauna (perka) išteklius verslui pradėti ir plėtoti. Paprastai kalbant, viskas atrodo taip: namų ūkiai ar verslo bendrovės, turintys santaupų, patiki tas santaupas bankams – taip jie uždirba šiek tiek pinigų, vadinamų palūkanomis. O verslininkai, kurių veiklai reikia įvairiausių dalykų: įrengti darbo vietas, žaliavų, taip pat darbuotojų, – ateina į bankus ir čia pasiskolina pinigų. Turėdama daugiau išteklių, daugiau galimybių, sėkmingai dirbanti verslo įmonė gamins daugiau prekių ar teks daugiau paslaugų. Dėl to laimės ir kiti: atsiras naujų darbo vietų, taupantieji uždirbs pelno (dividendų, palūkanų ar kt.), vartotojus pasieks daugiau ir įvairesnių prekių ir paslaugų. Taip visi bus patenkinti, o ekonomika augs.

Taigi taupančių vartotojų (pavyzdžiui, bankų indėlininkų) pinigų rinkoms patikėti pinigai tampa tomis lėšomis, kurias verslininkai naudoja susikurti kapitalui ir kurti naujoms darbo vietoms. Štai kodėl verslas gali plėstis, daugiau uždirbti ir dalį savo uždarbio sumokėti vartotojams už naudojimąsi jų santaupomis.

Verslininkai skolinasi įvairiai. Populiariausia skolintis bankuose arba išleisti obligacijas.

Bankų paskolos – tai pinigai, kuriuos verslininkui, turinčiam gerą verslo planą (gerą idėją, ką, kaip ir kam gaminti), skolina bankas. Už paskolintus pinigus bankui reikia mokėti palūkanas. Taigi skolindamasis banke turi nepamiršti, kad turėsi grąžinti daugiau negu pasiskolinai.

Verslininkai gali skolintis ir leisdami obligacijas. **Obligacija** – tai pažymėjimas (vertybinis popierius), patvirtinantis, kad verslo įmonė yra skolinga obligacijos savininkui. Obligacijų savininkai yra įmonės kreditoriai.

Na, o akcinės bendrovės sukaupti lėšų verslui plėtoti gali ir leisdamos akcijas. **Akcija** – tai bendrovės nuosavybės dalį liudijantis pažymėjimas (vertybinis popierius). Jei bendrovė dirba sėkmingai, turi pelno, dalį jo ji gali nutarti skirti savo akcininkams. Tokios išmokos vadinamos **dividendais**. Beje, vaikai tai jau sužinojo, kai dėdė jiems pasakojo apie įvairias verslo rūšis.

Vieta, kur susitinka norintieji parduoti ir pirkti įvairiausių bendrovių akcijų ar obligacijų yra **vertybinių popierių birža**. Tokia vie-



ta, kurioje prekiaujama akcinių bendrovių vertybiniais popieriais, jau daugiau kaip 15 metų veikia ir Lietuvoje. Beje, čia vykstanti prekyba turėtų dominti kiekvieną verslininką, net jeigu jis nieko neperka ir neparduoda. Kodėl? Prekyba biržoje yra labai svarbus šalies ūkio aktyvumo rodiklis. Jeigu prekybos apimtys didėja, verslininkui tai yra ženklas, kad galima plėtoti verslą, nes vis daugiau žmonių turės pinigų įvairioms prekėms įsigyti. Deja, kai prekyba biržoje mažėja, daugiau žmonių nori ne pirkti, o parduoti turimas akcijas, tada verslininkai supranta, kad artėja sunkesni laikai.



O dabar pamąstyk ir tu

- *Laikraštyje (o jei tau patogiau – internete) rask puslapį, kur rašoma apie verslą. Kokie žodžiai minimi dažniausiai? Surašyk juos lape, o paskui rask jų reikšmes žodyne arba paklausk vyresniųjų.*
- *Pasiklausyk verslo žinių televizijos žinių laidoje. Surašyk, ką sužinojai ir supratai.*
- *Pamažu įprask sekti, ką apie verslą pasakoja laikraščiai, radijo ir televizijos laidos. Ateityje labai pravars.*



VERSLO SĖKMINGUMO RODIKLIAI

Pradėjęs kalbėti apie pinigus, dėdė Karolis pasidžiaugė, kad vaikai mėgsta matematiką. Kodėl? Kiekvienas verslininkas turi mėgti skaičius, nes kaip kitaip jis sužinos, kaip jam sekasi verslas? Verslininkui privalu sudaryti kelis finansinius dokumentus, kuriuose atsispindi jo veiklos dabartis (kiek verslininkas turi sukaupęs turto, kokia jo struktūra), kaip jam sekėsi per tam tikrą laiką ir net galima veiklos perspektyva.

Esamą verslo padėtį atskleidžia **įmonės balansas**. Jis parodo įmonės valdomą turtą, nuosavybę, jos įsipareigojimus (tai yra kiek ji skolinga kitiems), **kapitalą**. Įmonės kapitalo rodiklis nusako, kokia yra savininkams priklausančio verslo vertė. Be to, svarbu žinoti, kad balanso pusės visada sutampa – bendrovės turtas visada lygus jos savininkų nuosavybės ir jų įsipareigojimų sumai.

Kaip sekėsi verslininkui per tam tikrą laikotarpį (kiek jis uždirbo ar prarado) rodo kitas bendrovės finansinis dokumentas – **pelno (nuostolių) ataskaita**. Čia galima pamatyti visas įmonės pajamas, jos išlaidas ir jų skirtumą – pelną, jei pajamos didesnės už išlaidas arba nuostolį, jei yra priešingai.

Žmonės – verslininkas, akcinės bendrovės savininkai, verslo konsultantai, konkurentai, neretai ir klientai – dėl įvairių priežasčių domisi įmonės veiklos rezultatais. Bet visus domina vienas klausimas: ar įmonė pelninga ir, ar jos veikla negalėtų duoti dar didesnio pelno. Į šiuos

klausimus atsakyti padės visa virtinė skaičių, kuriuos verslininkai vadina rodikliais.

Pats paprasčiausias toks skaičius – **pelno dydis**. Jis paaiškina ne tik kiek uždirbo įmonė. Žinant, koks yra pelnas, galima pasidomėti, kokia jo dalis atiteks įmonės savininkui ar jos akcininkams. Jei įmonė uždirba pelno, ji gali plėsti savo veiklą ir taip sukurti dar didesnę pelną.

Agnė su Justu nutarė, kad juos labiausiai domintų akcinė bendrovė, kurioje savo dalis turėtų jų draugai ir tėveliai, supranta, kad pelną jiems teks dalytis proporcingai pagal turimas akcijas: jei akcijų dalis didesnė, tai ir pelno tenka daugiau. Bet dėdė Karolis nepamiršo priminti vieno svarbaus dalyko: jei akcininkai pasidalys visą pelną, nebeliks pinigų verslui plėsti, o tai reiškia, kad kitais metais tokio pelno gali ir nebebūti. Protingi verslininkai visada linkę „nesuvalgyti“, tai yra savo malonumams neišleisti visų uždirbtų pinigų. Jie galvoja ir apie ateitį.

Taigi, daugeliui žmonių pelnas reiškia verslo sėkmę – juo pelnas didesnis, juo, manoma, verslas sėkmingesnis. Tačiau kartais net labai kuklus pelnas arba netgi nedidelis nuostolis tam tikru laikotarpiu dar nereiškia, kad verslui iškilo grėsmė. Neretai daug tiksliau negu pelno dydis verslo laimėjimus liudija rodikliai, kurie leidžia palyginti, pavyzdžiui, turto grąžą.

Jeigu visą gautą pelną verslininkas padalytų iš turimo turto, sužinotų, kiek grynojo pelno atneša turto litas, arba įmonės turto grąžą. Juo didesnė turto grąža, juo našesnis turto panaudojimas.



O dabar pamąstyk ir tu

- *Sudaryk savo pajamų ir išlaidų planą (tai gali padaryti net jei tėvelių skiriami kišenpinigiai nedideli). Pabandyk įvertinti, kiek kainuoja tavo mokslas (beje, kas už jį moka?), knygos, drabužiai ir maistas?*
- *Kaip manai, ar nėra nebūtinių išlaidų? Ar galima jų atsisakyti?*



KAIP IŠSILAIKYTI VERSLĘ?

Baigdamas verslo pamokas dėdė Karolis pradeda pokalbį apie tai, kas labai jaudina ir jį.

– Pradžią gali būti lengva ir kupina džiugesio, bet visas ilgas kelias gali būti duobėtas ir sunkus. Daugelis verslininkų iš verslo pasitraukia jau pirmaisiais veiklos metais, kiti neiškenčia pirmųjų dvejų ar trejų metų įtampas. Taigi prieš tampant verslininku vertėtų suvokti, kokie yra didžiausi verslo sunkumai, kas dažniausiai pakerpa svajonės sparnus, – kviečia ir vaikus pagalvoti dėdė.

Jis sako, kad dažniausiai kalbama apie tai, jog sunku rasti pinigų verslui pradėti, nepavyksta rasti nuolatinių patikimų pirkėjų, kai kurie pirkėjai nenori apmokėti sąskaitų, sunku nustatyti tinkamą kainą, tokią, kuri nebūtų per didelė ir garantuotų pelną. Verslininkai taip pat kalba, kad ne visada pavyksta rasti tinkamas patalpas ar patikimus tiekėjus, be to, atsiranda visokių nesklaidumų šeimoje (verslininkas labai daug dirba, tad namiškiei jo pasiilgsta ir gali kilti konfliktų), nerandama gerų darbuotojų, ne visada paprasta suprasti įstatymus ar žinoti, kokius mokesčius mokėti. Visos šios bėdos gali persekioti arba visą laiką, arba tik pradedant verslą. Beje, labai daug Lietuvos verslininkų teigia, kad sunkiausia rasti gerų darbuotojų.

Dėdė Karolis sako, kad bėdų išvengti padeda vien jau tai, jeigu žinai, kokios problemos ir kodėl gresia. Svarbu žinoti, kad verslas plėtojasi pa-

laispniui. Jo raidą lydi keli nesunkiai nuspėjami tarpsniai su būdingomis savomis problemomis.

Pradedant verslą pagrindinis verslininko tikslas – įsitvirtinti ir išlikti. Paprastai šiuo tarpsniu verslininkas sprendimus priima vienas, dar nebūna patikimos pagalbininkų komandos. Daugelis verslininkų tą laikotarpį prisimena kaip sekinančio triūso, neskaičiuojamų darbo valandų metus, tačiau viską atperka galimybė pačiam priimti sprendimus ir svajonė, kad ateityje idėja virs pelningu verslu. Verslo konsultantai teigia, kad paprastai ši stadija trunka nuo vienerių iki trejų metų, nors yra ir tokių verslininkų, kurie šį ruožą perlekia per kelis mėnesius, o kai kuriems tai užsitęsia iki dešimtmečio.

Kai nebereikia nerimauti, ar nežlugsi, ir verslas pradeda nešti pelną, prasideda plėtros metai. O jau tada svarbiausia – draugiška komanda ir pasvertos pastangos. Kasdienį darbą palengvina veiksminga vadyba ir aiški kontrolė. Savininko vaidmuo mažėja, bet jis gali džiaugtis didėjančiu prekių pardavimu, taigi ir didesniu pelnu. Ir čia jau svarbiausia ne siekis išlikti, o užsibrėžti ilgalaikius tikslus ir juos nuosekliai įgyvendinti. Pasiekus šį etapą, daugelį sunkesnių ar ne tokių malonių darbų savininkas gali patikėti samdytiems darbuotojams.



Šis etapas gali tęstis gana ilgai, žinoma, jeigu verslo plėtra tinkamai valdoma ir prižiūrima, o darbuotojai turi gerus ir protingus vadovus.

Vis dėlto anksčiau ar vėliau ateina diena, kai pokyčiai neišvengiami. Prasideda pereinamasis laikotarpis. Tai toks laikas, kai pasikeičia arba sutrinka verslo plėtra, nes keičiasi sėkmę lemiantys veiksniai. Jei tenka parduoti vis daugiau, ateina diena, kai nebepavyksta suderinti visų verslo grandžių. Pereinamasis laikotarpis gali prasidėti ir tada, kai labai sumažėja prekių pardavimas, o tai gali atsitikti, jei atsiranda naujų, geresnių prekių arba, jei konkurentai randa naujų gaminių pardavimo būdų ar panašiai.



Tokiu atveju verslininkas privalo sugalvoti naują verslo idėją ir sukurti naują verslo planą. Gali tekti pasiūlyti rinkai naują prekę, naujus jos pateikimo būdus, gali tekti naikinti nenašius padalinius, atleisti dalį darbuotojų.

Pereinamuoju laikotarpiu verslas gali būti parduotas, gali pasikeisti jo vadovai, nes ankstesniųjų idėjos nebeduoda pelno. Tai nebūtinai prasta žinia, – buvęs savininkas gali imtis naujo verslo ir pradėti iš pradžių (dažnai taip ir atsitinka). Galima ir kitokia išeitis – sukaupia patirtis ir klestėjimo laikotarpiu uždirbti pinigai gali tapti naujo gyvenimo pradžia, kai daroma tai, kas maloniausia.



O dabar pamąstyk ir tu

- *Ar Agnès ir Justo verslas, jeigu jis būtų pradėtas, galėtų būti pelningas? Jei taip, kodėl? Arba kodėl – ne?*



SVARBIAUSIA – SVAJOTI

Tikėtina, kad ši knygelė buvo pirmoji tavo pažintis su verslu ir verslininko darbu. Dabar žinai, kad verslas – tai ne vien malonus pelno skaičiavimas. Tai didelis ir sunkus darbas, reikalaujantis daug žinių, – čia paminėti nors ir labai svarbūs, bet tikrai ne visi dalykai, kuriuos privalo žinoti kiekvienas verslininkas. Tapęs verslininku, žmogus tikrai neišvengs mokesčių, taigi teks išmokti juos skaičiuoti, žinoti, kokius ir kada mokėti. Geras verslininkas privalo mokėti ir tinkamai tvarkyti savo asmeninius pinigus: žinoti, kur investuoti santaupas, kaip drausti savo turtą ir verslą, kad, nepasisekus verslui, nenukentėtų šeima. Verslininką lydi daugybė problemų, bet būti verslininku reiškia būti žmogumi, kuris kasdien mokosi jas spręsti.

Kiekvienas, kuris svajoja paragauti verslininko duonos, dar mokykloje gali gauti būtinus pradmenis, kurių dalis čia ir paminėta.

Geras verslininkas yra žmogus, kuris mėgsta ir moka bendrauti, tad norint būti verslininku jau mokykloje verta įsilieti į mokinių savivaldą, dirbti mokyklos mokinių parlamente, tapti skautų ar kitos organizacijos nariu ir ten mokytis organizuoti darbą ir jam vadovauti.

Reikia mokytis kalbų, – dabar verslas globalus (tai reiškia, kad verslas perka ir parduoda įvairiausiose pasaulio šalyse), todėl tas verslininkas, kuris kalba daugiau kalbų, gali tikėtis ir didesnės sėkmės.

Pelningas šiuolaikinis verslas neįsivaizduojamas be kompiuterių: jais skaičiuojami finansiniai duomenys, registruojami pirkėjai, kaupiami įvairūs duomenys. Tad būsimam verslininkui labai vertingos informacinių technologijų pamokos.

Dar mokykloje verta išmokti sudaryti privalomų darbų sąrašą ir jo laikytis. Beje, sudaryti darbų sąrašus padeda specialios kompiuterių programos, kurias išmokti ne tik naudinga, bet ir labai įdomu.

Ir dar viena, jau paskutinė, pastaba. Vienas iš paskutiniųjų knygelės skyrelių pradėtas didžiausių sunkumų, su kuriais susiduria verslininkas, sąrašu. Ketinant tapti verslininku, verta jį išnagrinėti, o paskui sukurti pirmą savo gyvenime verslo planą: ką turėčiau padaryti ir išmokti, kad nebijočiau rizikuoti? Sėkmės!





ŽODYNĖLIS

Akcija – tai vertybinis popierius, patvirtinantis jo savininko (akcininko) teisę dalyvauti valdant bendrovę, teisę gauti dividendą, teisę į dalį bendrovės turto ją likvidavus ir kitas teises.

Akcinė bendrovė – tai ribotos civilinės atsakomybės privatus juridinis asmuo, kurio kapitalas yra padalintas į dalis, vadinamas akcijomis.

Atviroji akcinė bendrovė – akcinė bendrovė, kurios akcijomis prekiaujama viešai, vertybinių popierių biržoje.

Balansas – dokumentas, kuris aprašo verslo išteklius (turtą), jo nuosavą kapitalą ir įsipareigojimus (skolas) tam tikru griežtai apibrėžtu laiko momentu.

Bankų paskolos – tai pinigai, kuriuos verslininkui, turinčiam gerą verslo planą, t. y. gerą idėją ką, kaip ir kam gaminti, paskolina bankas. Už bankų skolintus pinigus bankui reikia mokėti palūkanas.

Biudžetas – tai tam tikro laikotarpio įmonės pajamų, išlaidų, pinigų srautų ir kitų finansinių rodiklių planas, kuris leidžia verslininkui stebėti, kaip vykdomi strateginiai jo veiklos planai.

Dividendai – akcinės bendrovės pelno dalis, kuri akcininkų susirinkimo sprendimu gali būti išmokama akcijų savininkams pagal turimų akcijų kiekį.

Finansų rinkos – vieta, kur vieni laiko savo laikinai laisvus pinigus (santaupas), tikėdamiesi pelno (palūkanų), o kiti ateina skolintis.

Individuali įmonė – neribotos atsakomybės įmonė, kurią valdo vienas savininkas (išimtinu atveju — sutuoktiniai).

Individuali veikla – tai savarankiška gyventojų veikla, kuria versdamasis jis siekia gauti pajamų ar kitokios ekonominės naudos, tame tarpe ir komercinė arba gamybinė veikla su verslo liudijimu, kūryba ar profesinė sporto, atlikėjų veikla.

Investuotojai – žmonės arba verslo įmonės, finansų bendrovės – bankai, draudimo bendrovės ir pan., – kurie gali skirti pinigų verslui finansuoti.

Įmonė – tai organizacija, steigiamą pelnui gauti. Ji organizuojama taip, kad gamintų prekes, piktų ar nuomotų gamybos išteklius ir įvairiais būdais juos susiejus gautas prekes (paslaugas) parduotų individualiems vartotojams, įmonėms ar organizacijoms.

Konkurentai – panašias paslaugas teikiantys verslininkai.

Neribotos civilinės atsakomybės įmonė – tai įmonė, kuri už savo prievolos (pavyzdžiui, skolas bankams) atsako ne tik įmonės turtu, bet ir asmeniniu įmonės savininko turtu.

Nuosavas kapitalas – savininkui(-ams) priklausančio verslo vertė, kuri lygi valdomo turto ir įsipareigojimų skirtumui.

Obligacija – vertybinis popierius, kuris patvirtina akcinės bendrovės skolą obligacijos turėtojų. Obligacijų turėtojai yra įmonės kreditoriai.

Palūkanos – skolinamų ir skolintų pinigų kaina.

Pardavimo pelningumas – tai skirtumas tarp prekės ar paslaugos sukūrimo išlaidų ir galimos pardavimo kainos skirtumas.

Pateikimas – tai būdas, kuriuo prekę pasiekia vartotoją (perkama parduotuvėje, internete ir pan.).

Pelnas – tai verslininko pajamų ir išlaidų, patirtų būtiniais ištekliams įsigyti, skirtumas, taigi – tai pajamos, kurias verslininkas sėkmės

atveju gauna kaip atlygį už savo pastangas ir riziką, arba už savo indėlį į prekės gamybą ir jos pasiūlymą pirkėjui.

Pelno (nuostolių) ataskaita – dokumentas, kuris apibūdina ir įvertina verslo išlaidas bei bendras pajamas per tam tikrą laiką.

Pinigų rinkos – vieta, kur vieni laiko savo laikinai laisvus pinigus – santaupas, tikėdamiesi pelno – palūkanų, o kiti ateina tų pinigų skolintis ir sutinka už juos mokėti palūkanas.

Pirkimo skatinimas – tai galimų pirkėjų informavimas apie įmonę ir jos rinkai teikiamas prekes ir paslaugas.

Rinkodara – prekės kūrimas, jos pardavimas, skatinimas ją pirkti, prekių pristatymas ir tinkamos kainos nustatymas.

Ribotos civilinės atsakomybės įmonė – tai įmonė, kuri už savo prievolės (pavyzdžiui, skolas bankams) atsako tik įmonės turtu.

Uždaroji akcinė bendrovė – akcinė bendrovė, kurios akcijos neplatinaamos viešai.

Verslininkai – tai žmonės, kurie rizikuoja organizuodami gamybos išteklius prekėms gaminti ir paslaugoms teikti.

Verslo planas – dokumentas, kuriame bandoma nustatyti reali idėjos įgyvendinimo kaina: aptariami pavojai, idėjos virtimo preke strategija, kaina, finansavimo šaltiniai, informavimo apie prekę būdai ir jos pristatymo vartotojui kanalai.

Vertybinių popierių birža – vieta, kur prekiaujama vertybiniais popieriais, visų pirma akcijomis ir obligacijomis.

Vertybinių popierių rinka – vieta, kur susitinka norintieji parduoti ir pirkti įvairių bendrovių vertybinių popierių, dažniausiai akcijų ir obligacijų.