

IV. VERSLAS



17. Verslas ir verslininkas

AR TU ESI VERSLININKAS? Kas yra verslininkai ir koks jų vaidmuo ekonomikoje? Pabandyk įsivaizduoti verslininką. Kostiumuotas žmogus, sėdintis biure ir veikiantis ne visai aišku ką ir ne visai aišku kaip? Galbūt prekiauja nekilnojamoju turtu? Atlieka finansines operacijas? Tačiau iš tikro visi galėtų vadintis verslininkais! Nes planuodami savo ateitį visi elgiasi lygiai taip pat kaip verslininkai.

VERSLUMAS (*entrepreneurship*) – žmogaus savybių rinkinys, leidžiantis realizuoti savo idėjas ir gebėjimus taip, kad jie tenkintų visuomenės poreikius.

Verslininkai kuria

Verslininkai investuoja

Verslininkai konkuruoja

Verslininkai kuria naujoves

AR TU TURI VERSLUMO SAVYBĘ?

Verslumas – tai žmogaus savybė, leidžianti įžvelgti veiklos galimybes ateityje ir numatyti priemones joms pasiekti. Šia prasme galima sakyti, kad visi žmonės, veikiantys tam, kad pakeistų dabartį ir pasiektų savo tikslus ateityje, turi verslumo savybę.

Kiekvienas siekia tam tikrų dalykų – geresnių pažymių, didesnio atlyginimo ar daugiau laisvo laiko. Šiems tikslams įgyvendinti ieškoma geriausių priemonių. Norintys geresnio pažymio daugiau mokosi. Norintys didesnio atlyginimo daugiau ir kokybiškiau dirba. Norintys nusipirkti šokolado sutaupo 1 eurą ir eina į parduotuvę. Visi žmogaus veiksmai veikia pagal šį modelį: tikslas + priemonės.

KAIP GAUTI PELNO?

Verslininkų tikslas – pelnas. Vienintelis būdas jį pasiekti – patenkinti pirkėjų poreikius geriau, pigiau ar greičiau už konkurentus. Siekdami pelno verslininkai pirkėjams teikia prekes ir paslaugas. Tą darydami jie patiria įvairių išlaidų. Šunų kirpyklą norintis atidaryti verslininkas turi samdyti darbuotojus, išsinuomoti arba nusipirkti patalpas, nupirkti visą įrangą, reikalingą kirpyklos veiklai. Patalpos, kirpimo mašinėlės, šampūnai ir visa veiklai reikalinga įranga yra vadinama **kapitālo ištekliais – kapitalu**. Verslininkai į kapitalą investuoja prieš pradėdami verslą ar nusprendę jį atnaujinti. Šios išlaidos būna didelės, tačiau vienkartinės. Verslininkai šias išlaidas tikisi atgauti verslui suklestėjus ir tapus pelningam.

Kitos išlaidos – nuolatinės. Darbuotojams atlyginimą reikia mokėti kiekvieną mėnesį. Nuolat reikia pirkti gyvūnų priežiūros priemones. Šios nuolatinės, gamybai ir paslaugoms vykdyti būtinos išlaidos vadinamos **kaštais**.

Pelną verslininkai gauna tuomet, kai jų išlaidos būna mažesnės už pajamas. O pajamos išauga, kai pirkėjai perka siūlomą prekę ar paslaugą. Valdžia yra pirkėjų rankose. Jie gali laisvai rinktis, iš kurio verslininko pirkti. Pirkėjai visada siekia gauti geresnių prekių pigiau, greičiau ir patogiau. Jei jiems nepatinka kažkurio verslininko siūlomos prekės arba jų kainos, jie laisvai gali ieškoti tų prekių kitur. Dėl to prastai dirbantis, nekokybiškas prekes pardavinėjantis arba didelę kainą nustatęs verslininkas ilgai rinkoje neišsilaiko. Pirkėjai jo prekių neperka. Jis negauna pajamų, išlaidos kaupiasi ir verslininkas būna priverstas nutraukti savo veiklą ir imtis kitokios veiklos. Patys pirkėjai verslininkus skatina dirbti geriau ir greičiau.

Pelnas yra ne tik atlygis gerai dirbančiam verslininkui. Jis rinkoje taip pat veikia kaip signalas. Pavyzdžiui, atsidaro nauja šunų kirpykla, siūlanti SPA pedikiūrą šunims. Joje visuomet labai daug klientų. Norintiems pasinaudoti kirpyklos paslaugomis tenka registruotis prieš mėnesį. Kiti verslūs žmonės nusprendžia, kad ir jie atidare panašią kirpyklą

galėtų daug užsidirbti. Didelis pelnas yra signalas konkurentams, kokių paslaugų nori pirkėjai ir kokia veiklos sritis dar neužpildyta.

KAIP NUGALĖTI KONKURENTUS?

Rinkoje labai retai pasitaiko atvejų, kai vienas verslininkas užpildo visą tam tikro produkto gamybos ar paslaugos teikimo sritį. Dažniausiai toje pačioje srityje dirba keli verslininkai. Jie konkuruoja, varžosi dėl tų pačių pirkėjų. Kad pritrauktų pirkėjų, verslininkai turi jiems pasiūlyti tai, ko jie labiausiai nori: mažesnę kainą, geresnius produktus arba geresnį aptarnavimą. **Konkurencija skatina verslininkus dirbti efektyviai, mažinti gamybos kaštus ir kurti naujus būdus, kaip pirkėjams duoti tai, ko jie labiausiai nori.**

KAIP GIMSTA VERSLO IDĖJA?

Verslininkai skirsto ribotus išteklius. Jei pirkėjams trūksta kokios nors paslaugos ar prekės, jie būna pasiruošę už ją mokėti. Tai įžvalgiems verslininkams yra proga užsidirbti. Pastebėję trūkumą, verslininkai jį užpildo. Jei žmonės nori šunų grožio salonų, verslininkai juos įkuria. Jei žmonėms reikia telefonų, turinčių kompiuterių funkcijas, verslininkai ir juos atneša į rinką. Jei žmonės nori festivalio vidury dykynės, verslininkai jį suorganizuoja.

KAPITĀLO IŠTEKLIAI
(*capital resources*) – ekonominės gėrybės, naudojamos kitoms gamybos proceso gėrybėms kurti.

PEĖNAS (*profit*) – gautamų pajamų ir patiriamų išlaidų skirtumas.



KAS YRA INOVACIJOS?

Verslininkai į rinką atneša naujoves – inovacijas. Daugumą išradimų sukuria mokslininkai. **Verslininkai padeda išradimams ištrūkti iš laboratorijų ir patekti į rinką.** Pavyzdžiui, kompiuteriai buvo išrasti jau seniai, internetą taip pat jau žinojo bene kiekvienas žemės gyventojas, kai 2004 m. M. Zuckerbergas sugalvojo pasinaudoti šiomis visiems žinomomis ir prieinamomis technologijomis ir sukurti internetinės bendruomenės platformą. Be jos šiandien daugelis neįsivaizduoja nei vienos savo gyvenimo dienos. Taip nesukuriant jokių naujų technologinių produktų gimė populiariausias socialinis tinklas – *Facebook*.

KOKIOS GALI BŪTI VERSLO ORGANIZAVIMO FORMOS?

Esi girdėjęs ir matęs įvairių raidžių kombinacijų šalia įmonių pavadinimų, pavyzdžiui, UAB „Motociklų prekyba“ arba IĮ „Tito riedlentės“. Štai kaip šios raidės šifruojamos:

AB – akcinė bendrovė. Tai verslo įmonė, kurios kapitalas padalytas į dalis – akcijas. Tokios įmonės akcijų galima įsigyti vertybinių popierių biržoje. Įsigijus akcijų tampama įmonės bendrasavininkiu ir prisiimama rizika netekti į jas investuotų pinigų. Akcininkų skaičius nėra ribojamas.

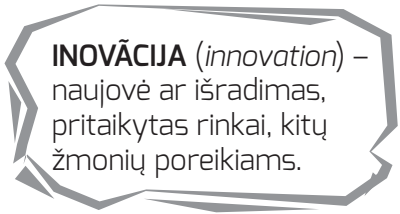
UAB – uždaroji akcinė bendrovė. Tai tokia pati verslo įmonė kaip ir akcinė bendrovė. Skirtumas tarp jų tas, kad uždarosios akcinės bendrovės akcijomis biržoje neprekiuojama. Šioms įmonėms įstatymu nustatoma ir papildomų kriterijų: akcininkų skaičius, būtinasis įstatinis kapitalas. Turintys akcijų prisiima riziką netekti į jas investuotų pinigų.

IĮ – individualioji įmonė. Tai verslo įmonė, priklausanti vienam asmeniui. Jam atitenka visas pelnas, bet jis rizikuoja ir netekti viso savo turto.

ŪB – ūkinė bendrijà. Tai verslo įmonė, priklausanti keliems asmenims. Jie dalinasi pelnu, bet ir rizikuoja netekti savo turto.

VL – individuali ekonominė veikla, įsigijus verslo liudijimą. Įsigijus verslo liudijimą, galima vykdyti verslo liudijime nurodytą veiklą nesteigiant įmonės. Reikia sumokėti pastovaus dydžio pajamų mokestį ir apsidrausti privalomuoju sveikatos ir socialiniu draudimu.

MB – mažoji bendrija, 2012 m. įsteigta forma, palengvinanti verslo kūrimą. Mažajai bendrijai nereikia įstatinio kapitalo, todėl jos steigimui reikia mažiau pradinių investicijų. Taip pat mažosios bendrijos savininkas nerizikuoja savo asmeniniu turtu bankroto atveju. Maksimalus mažosios bendrijos narių skaičius – 10, ji negali daugiau plėstis.



INOVĀCIJA (*innovation*) – naujovė ar išradimas, pritaikytas rinkai, kitų žmonių poreikiams.

Verslininkai visuomenėje atlieka daug svarbių funkcijų. Tačiau verslininkai nėra kuo nors ypatingi žmonės. Verslininku galėtų tapti daugelis, jei tik norėtų, investuotų savo laiką ir pastangas, atkakliai siektų užsibrėžto tikslo. Verslininkai patys

priima galutinius sprendimus, susikuria darbo vietą sau ir sukuria kitiems, investuoja savo laiką ir pastangas, rizikuoja savo pinigais ir sėkmės atveju džiaugiasi pelnu, o nesėkmės – prisiima nuostolius. Tai ir yra pagrindiniai bruožai, atskiriantys verslininką nuo samdomo darbuotojo.

ŽIURĖK
VAIZDO
ĮRAŠĄ



Nebijok nesėkmių! Ar bankrutavusios įmonės vadovas daugiau neturėtų bandyti sukurti verslo? Daugumos didžiausių ir sėkmingiausių kompanijų vadovai, prieš atrasdami pelningą sritį, išbandė savo jėgas ėmęsi kelių skirtingų verslų. R. Bransonas, prieš pradėdamas sėkmingą įrašų kompaniją Virgin records, prieš pradėdamas eglutėmis. IKEA įkūrėjas pradėjo nuo prekybos degtukais. Bankrotas jiems pasitarnavo kaip naudinga pamoka. Išnaudok geriausias savo savybes! Kokias savybes turi turėti verslininkas? Pardavimų srityje reikia labai mandagių, paslaugių ir įtikinti mokančių žmonių. Finansų srityje dirbantis žmogus turi būti labai konkretus, griežtas, kruopštus ir dalykiškas. Daug darbuotojų turinčios kompanijos viršininkas, priešingai, turi būti jautrus ir suprasti, ko reikia, kad darbuotojai gerai jaustųsi jo kompanijoje. Taigi „idealaus“ verslininko nėra. Kiekvienoje srityje reikia visiškai kitokių savybių, todėl verslą gali pradėti bet kas.

Siek pelno, tobulindamas technologijas! Pelno siekis – puikus motyvas tobulinti esamas technologijas. 1969 m. mėnulyje nusileidusio erdvėlaivio Apollo 11 kompiuteris buvo silpnesnis už dabartinius mobiliuosius telefonus. Tokį progresą nulėmė konkurencija tarp kompiuterius gaminančių kompanijų.

EKONOMISTAS
PATARIA

1 UŽDUOTIS. Kam kiekvienu atveju priklauso pelnas ir rizika? Atsakyk į klausimus.

Įmonė	Pelnas priklauso	Rizika priklauso
1. Pagal verslo liudijimą dirbanti kirpėja Alina prieš žiemos šventes turi ypač daug klientų.		

2. UAB „Ragelis“ pardavimai pasiekė 500 mln. išmaniųjų telefonų vienetų per metus.

3. Atliekant auditą IĮ buhalterijoje buvo rasta neatitikimų.

4. AB „Inovacija“ 3D maisto spausdintuvai greitai pasieks parduotuves.

5. ŪB „Saulė“ gaminamoje natūralioje kosmetikoje rasta sveikatai pavojingų medžiagų.

A. Kuri verslo organizavimo forma galimai pelningiausia?

B. Kuri verslo organizavimo forma galimai rizikingiausia?

2 UŽDUOTIS. Įrodyk arba paneik mitą.

MITŲ GRIOVĖJAI

1. Visi žmonės turi verslumo savybę.

2. Verslo pradžiai reikia milžiniško kapitalo.

3. Valdžios reguliavimas (įstatymai, draudimai) – vienintelis būdas apsaugoti pirkėjus nuo verslininkų godumo.

3 UŽDUOTIS. Pagal svarbą nurodyk 3 savybes, kurios būdingos verslininkams, ir paaiškink, kodėl taip manai. Kurios iš savybių būdingos tau?

- I. nes...
- II. nes...
- III. nes...

KARTU! Išsiaiškinkite pačias svarbiausias verslininko savybes! Komandoje pristatyk 3 užduotyje užrašytas savybes, išklausyk kitų komandos narių idėjų. Kartu diskutuodami išrinkite vieną pačią svarbiausią savybę ir pristatykite klasei.

4 UŽDUOTIS. Kurie iš pateiktų verslo patarimų veiksmingi, o kurie neduotų jokios naudos? Kodėl?

KARTU! Patarkite verslininkui! Poromis aptarkite vieną patarimą verslininkui iš ketvirtos užduoties. Jūsų tikslas – įrodyti, kad šis patarimas yra pats veiksmingiausias, kad jo laikytis verslininkui būtina ir naudinga. Remkitės temos tekstu, savo ir pažįstamų patirtimi, prisiminkite skaitytus straipsnius, verslininkų sėkmės istorijas, interviu, žiūrėtas televizijos laidas, filmus ir kt., pateikite kuo daugiau įrodančių pavyzdžių. Po kiekvieno pristatymo balsuokite, ar patarimas ir jo pagrindimas jus įtikino. Nugalės daugiausia balsų surinkęs patarimas. Svarbiausia užduotyje – ne patarimo turinys, bet gebėjimas jį pagrįsti ir įtikinti kitus. Tai labai reikalinga verslininko savybė!



5 UŽDUOTIS. Ar pateikti teiginiai teisingi, ar klaidingi?

1. Įmonės „Švieži apelsinai“ direktorius yra verslininkas.
2. Skurdas yra natūrali žmogaus būklė.
3. Verslininkai visuomet siekia pelno.
4. Verslininkai geriausiai paskirsto ribotus išteklius.
5. Verslininkai mokslininkų išradimus perkelia į kiekvienus namus.
6. Verslininkai žmones priverčia pirkti tai, ko jiems nereikia.
7. Pagrindinis verslininkų tikslas – kurti darbo vietas.
8. Verslininkams rūpi greičiau, pigiau ir patogiau patenkinti žmonių poreikius.
9. Siekti pelno yra neteisinga.

KARTU! Pamatyk, kaip 5 užduoties teiginius vertina kiti. Klasė turi tapti vertinimo skale – vienas jos kraštas reiškia „labai pritariu“, kitas „visai nepritariu“. Išgirdęs teiginį, atsistok toje klasės vietoje, kuri geriausiai atskleidžia tavo pritarimą arba nepritarimą. Ar tavo klasės draugai sutinka su tavimi? Kodėl? Pamėgink argumentais įtikinti toliausiai nuo tavęs esančius prisijungti ar bent priartėti prie tavo pozicijos.

6 UŽDUOTIS. Sukurk savo verslo koncepciją.

TIKSLAS	
PRIEMONĖS	
SRITIS	
ASMENINĖS SAVYBĖS	
KONKURENCIJOS ĮVEIKOS BŪDAI	