

# Išlikimo kaina – unikali verslo idėja?



## Laura RAZMYTĖ

Kokį derlių duos į pasaulinės finansų krizės užkrėstą dirvą pasodinti verslo daigai? Kokias viltis dėti į daigus, jeigu sunkmetis lengvai šienauja net giliai įsišaknijusias bendroves? Verslo startą skelbti krizės išvakarėse – beprotiškas, o gal sumanus žingsnis?

Ir ekspertai, ir verslininkai šiuo klausimu sutaria: sunkmečio sąlygomis patirties bagažas nėra lemiamas pranašumas. Sunkmečiu verslo pasaulyje vyksta natūrali atranka. Išlikimo kaina – unikali verslo koncepcija?

## LYGINAMA SU PRATRŪKUSIU PŪLINIU

Daug verslininkų skelbia atsidūrę ties bankroto riba. Bandydamos gelbėtis, bendrovės mažina išlaidas – atleidžia dalį darbuotojų, nurožia atlyginimus, atsisako piniginių paskatų, šventinių vakarėlių, karmo reklamai numatytą biudžetą. Visa tai tam, kad įmonės išgyventų bent dvejus artimiausius metus – būtent tiek laiko, daugumos ekspertų manymu, Lietuvoje tęsis sunkmetis.

Tokie procesai vyksta jau įsiūbuotame versle. Ar į tokią aplinką įmestos naujos bendrovės turi galimybių ne tik prigyti, bet ir išgyventi? Sunkmetis tarsi į vieną eilę surikiuoja ir senus, ir naujus verslus. Visi jie tomis pačiomis sąlygomis konkuruoja dėl išlikimo.

Pasaulinė finansų krizė lyginama su ilgai tvinkusiu ir pagaliau pratrūkusiu pūliniu, per kurį organizmas atsikrato susikaupusių nešvarumų. Apsivalymas vyksta ir verslo pasaulyje – atrinta pasenusiomis ir neoriginaliomis idėjomis grįstas verslas. Išlieka konkurencingiausi.

„Dalis senų verslų gyveno iliuzija, kad visada bus taip gerai, kaip prieš kelerius metus. Todėl priėmė per daug drąsių sprendimų, pagrįstų pernelyg optimistinėmis prognozėmis. Jeigu tai susiję su didelėmis paskolomis ar ilgalaikėmis investicijomis, užgriuvusi krizė ir nepasitvirtinusios prognozės gali parversti tokį verslą ant šono“, – teigė nepriklausomos finansų konsultavimo bendrovės „AIM Invest“ prezidentas Mindaugas Vaičiulis.

## IŠ KRIZĖS IŠVADUOJA VERSLININKŲ KŪRYBINGUMAS

Sunkmečio užkrėstoje dirvoje auginti verslo daigus drąsos įpučia ir ekspertų daromos išvados. Didžiulei Londono informacinių technologijų bendrovei „mi2g“ vadovaujantis garsus inžinierius DK Matai įsitikinęs, kad smulkiojo ir vidutinio verslo įmonės gali būti steigiamos bet kokiomis ekonominėmis sąlygomis.

„Šios įmonės lengviau prisitaiko, jos kur kas lankstesnės, todėl turi galimybę steigtis ir kurti darbo vietas bet kokiomis ekonominėmis sąlygomis. Išsivaduoti iš ekonominės krizės gali padėti smulkiojo ir vidutinio verslo atstovų kūrybingumas bei išradingumas“, – tvirtino iš Azijos kilęs inžinierius DK Matai, besidominintis pasaulio visuomenės gerove.

Sunkmečiu, kai smarkiai mažėja vartojimas, daugiausia galimybių išlikti analogų neturinčiomis idėjomis grįstam verslui. Ne taip svarbu, ar verslas jau įsisiūbavęs, ar dar tik bandomas įsukti, pagrindinis kriterijus – idėjos vertė. Todėl kurti verslą tuomet, kai šalis sukaustyta krizės, nėra savižudžio sumanymas.

„Pradėdami verslą krizės sąlygomis verslininkai dažnai perspektyvą vertina per daug niūriomis spalvomis, tad gali nutikti taip, kad realybė viršys lūkesčius. Per krizę visi stengiasi dirbti labai efektyviai, taupyti. Efektyvumu pagrįstas verslas turėtų būti labai konkurencingas, kai ekonomika vėl pereis į augimo fazę“, – tvirtino finansų analitikas M. Vaičiulis, prieš metus pats nėręs į nuosavą verslą.

## SUNKMETYJE IŽVELGIAMA IR PRANAŠUMŲ

Neverta ginčytis, kad sumaištis pasaulio finansų rinkose yra sunkinanti aplinkybė pradedant verslą. Tačiau vis dėlto krizėje išvelgiama ir pranašumų. Kad ir kokia būtų ekonominė situacija, verslas nuolat susijęs su rizika – pajamų nepastovumu.

„Kai turi gerai mokamą darbą ir esi ramus dėl ateities, sunku ryžtis imtis savo verslo. Bet šiuo metu dirbti samdomą darbą tapo taip pat rizikinga, nes nemažai ▶



„LIETUVĄ ATVEŽĖME UNIKALŲ MAISTO NETOLERAVIMO TESTĄ. TAI YRA PAGRINDINIS MŪŠŲ IŠSKIRTINUMAS. RINKOJE UŽĖMĖME NIŠĄ, KURI IKI ŠIOL BUVO TUŠČIA“. – PASAKOJO MEDICINOS CENTRO „GERA SVEIKATA“ VADOVĖ JELENA CAIKOVSKAJA.

žmonių atleidžiama. Todėl tai puikus laikas pasvarstyti apie savo verslą. Lengviau pradėti tokį verslą, kuriam nereikia daug materialių investicijų, kuriam pakanka žinių ir kompiuterio“, – sakė M. Vaičiulis.

Dar vienas sunkmečio pranašumas – geresnės galimybės pritraukti specialistų. Ekonomikos perkaitimo fazėje Lietuvos įmonės susidūrė su personalo problema, tačiau netrukus tokių sunkumų neliks. Išvada – pradedantys verslininkai, nepriimdami ilgalaikių įsipareigojimų, net ir laikinam darbui, nesunkiai pritrauks profesionalių darbuotojų.

Net ir verslo įkūrimo procedūros šiuo metu paprastesnės. Lietuvoje atpigę verslo bendrovės, todėl galima nusipirkti ir jau seniai įkurtą įmonę. Internetas mirga nuo skelbimų, kuriuose siūloma už vieną litą įsigyti jau veikiančią įmonę (ir nebūtinai įklimpusią į skolas).

Krizės padiktuotais pranašumais naudojasi ir krizės išvakarėse įkurtas verslas. Nuo dabar kuriama verslo pastarasis skiriasi tuo, kad turėjo gana geras sąlygas reikiams paskoloms užsitikrinti, nes jomis buvo rūpinamasi iš anksto. O dabar situacija pasikeitė.

## IŠ BRAZILIJOS – UNIKALI MAISTO PATIEKIMO TRADICIJA

Verslo idėjos įgyvendinimo pradžia ir krizė sutapo brazilų restorano Vilniuje įkūrėjams. Restorano vadovas Rolandas Pulauskas tai vadina sutapimu, bet sutinka, kad krizė nebuvo netikėta kaip lietus iš giedro dangaus. Kadangi iki šiol Lietuvoje vartojimas sparčiai didėjo, sunkmetis buvo nuspėjamas.

„Žinoma, verslui plėtoti dabar ne pats tinkamiausias laikas. Kita vertus, tai galimybė patikrinti idėjas, koncepcijos naujoviškumą ir konkurencingumą. Jeigu prekė ar paslauga patraukli sunkmečiu, ji neabejotinai bus paklausė ir ekonominės gerovės metu. Krizė turės ir teigiamų padorinių. Būtent įvairūs neigiami svyravimai rinkoje verčia ieškoti išskirtinių idėjų, skatinančių bendrą ekonomikos augimą“, – tikino brazilų virtuvės restorano „Grill Brazil“ vadovas R. Pulauskas.

Jis įsitikinęs, kad vien aklo tikėjimo verslo sėkme nepakanka. Būtina išanalizuoti savo idėją, patikrinti ją bent teoriškai.

„Tikėjimas – labai žmogiškas bruožas, o tikėjimas, pagrįstas išsamiais, objektyviais faktais, argumentais, skaičiavimų duomenimis, – objektyvus verslo požiūris. Ieškujome lietuviams patrauklių ir kartu naujoviškų bei konkurencingų idėjų. Manome, kad brazilų restoranai yra viena jų“, – tvirtino restorano vadovas.

„Grill Brazil“ – vienintelis brazilų restoranai ne tik Lietuvoje, bet ir Baltijos šalyse. Kartu su restoranu į mūsų šalį perkelta nauja maisto patiekimo ir valgymo tradicija. Brazilų maisto patiekimo būdas vadinamas *churrascaria de rodizio*. *Churrasco* – „didelis mėsos kepsnys ant iešmo“, o *rodizio* – unikalus ir autentiškas aptarnavimo būdas, kai už tam tikrą mokestį restorane galima valgyti mėsos kepsnių tiek, kiek norima. Toks aptarnavimas labai populiarus Brazilijoje ir jau perkeltas į Europą.

Į restoraną „Grill Brazil“ užsukusiems lankytojams kelias minutes atnešama ir siūloma ragauti ant iešmo keptų jautienos, kiaulienos, paukštienos, avienos ir kitokių kepsnių. Tai nebūtinai iš mėsos filė paruošti patiekalai. Patiekiamos ir vištų šlaunelės, širdelės. Brazilijoje pastarasis patiekalas laikomas išskirtiniu skanėstu.

„Restorane lankytojams rekomenduojame praleisti porą valandų, kad jie spėtų išragauti viską, ką siūlome“, – sakė R. Pulauskas.

## UŽČIUOPĖ NATŪRALIOS MEDICINOS POREIKĮ

Lietuvoje sparčiai didėja natūralios medicinos poreikis. Vis daugiau žmonių suvokia, kokią įtaką jų savijautai ir sveikatai daro gyvenimo būdas, valgymo įpročiai. Šią tendenciją užčiuopę verslininkai sostinėje įkūrė natūralios medicinos centrą „Gera sveikata“.

Suvokdami, kad rinkoje nėra vieninteliai, šio centro savininkai ieškojo būdų, kaip išsiskirti iš kitų natūralios medicinos centrų. Šie išskirtinimai turėjo tapti konku-



„MŪSŲ MISIJA – PANEIGTI MITĄ, KAD VIENETINIUS PAPUOŠALUS GALI ĮPIRKTI TIK TURTINGIEJI. PREKIAUJAME AUTORINIAIS PAPUOŠALAIS UŽ KIEKVIENAM PRIEINAMĄ KAINĄ“. – TEIGĖ SALONO „AUKSINĖ ŠIRDELĖ“ DIREKTORĖ JOVITA KERŠANSKIENĖ.



renciniais pranašumais, padedančiais centrui įsiskverbti į rinką krizės sąlygomis.

„Į Lietuvą atvežėme unikalų maisto netoleravimo testą. Tai pagrindinis mūsų išskirtinumas. Rinkoje užėmėme nišą, kuri iki šiol buvo tuščia. Tai padeda mūsų verslui, nes testas sparčiai populiarėja, jį atlieka vis daugiau pacientų“, – pasakojo medicinos centro „Gera sveikata“ vadovė Jelena Čaikovskaja.

### Dalis senų verslų gyveno iliuzija, kad visada bus taip gerai, kaip prieš kelerius metus.

Lietuvoje analogų neturintis maisto netoleravimo testas „ImuPro300“ nuo kitų panašių testų skiriasi tuo, kad jis parodo, kaip žmogaus organizmas reaguoja net į 273 maisto produktus ir maisto priedus. Be to, šis testas pagrįstas moksliniais tyrimais.

Maisto netoleravimo testas „ImuPro300“ itin sėkmingai naudojamas daugiau kaip 30 pasaulio šalių: Vokietijoje, Liuksemburge, Olandijoje, Prancūzijoje, Norvegijoje,

Ispanijoje, Švedijoje, Didžiojoje Britanijoje, Australijoje, Turkijoje, Kuveite, Kanadoje, JAV, Meksikoje, Rusijoje, Ukrainoje ir kt.

Be unikalios testo „ImuPro300“, medicinos centre „Gera sveikata“ atliekamos ir kitos natūralios medicinos procedūros: žarnyno valymas, tulžies pūslės ir latakų detoksikacija, manualinė terapija, moderniausia aparatūra atliekamas limfodrenažinis masažas ir kt.

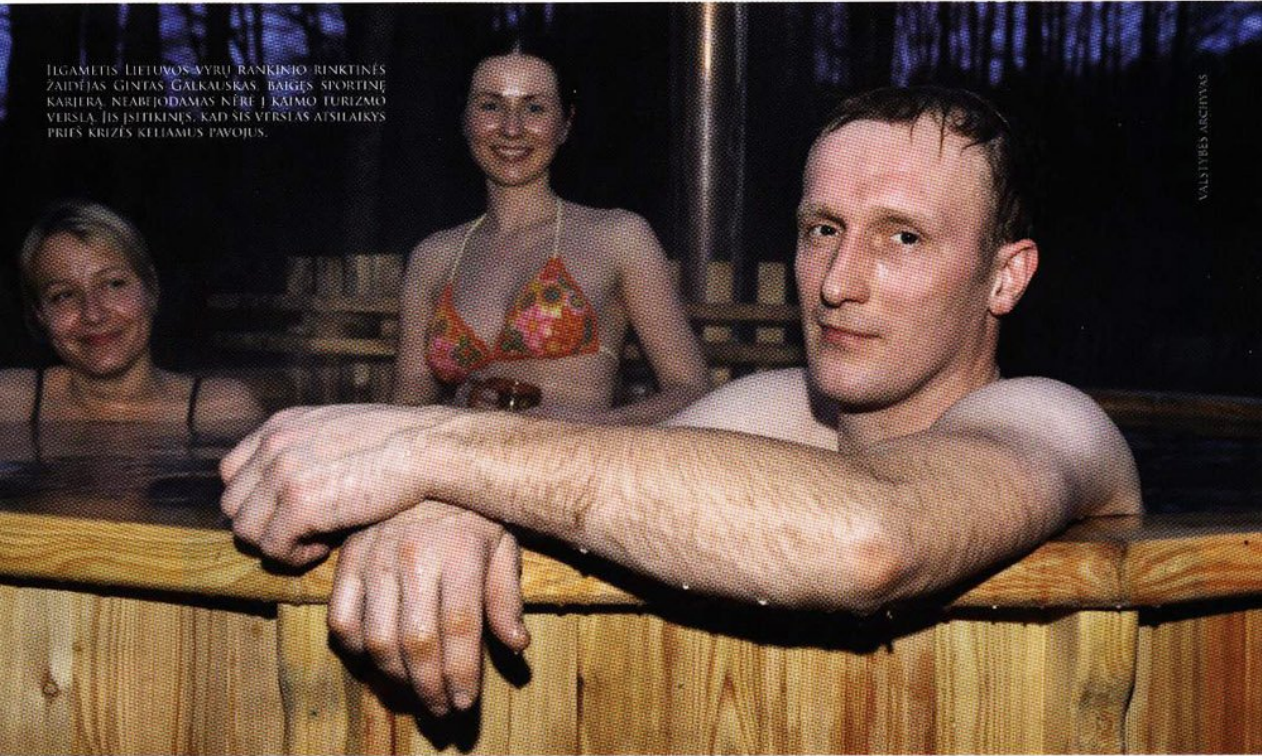
„Žinome, kokių tepalu valyti batus, kad kailinių negalima kišti į skalbyklę, bet neturime nuovokos apie tai, ką valgyti, kad būtume sveiki, energingi ir geros nuotaikos. Nemažai žmonių pradeda suvokti, kad vieni maisto produktai jiems prideda sveikatos, o kiti, atvirkščiai, atima. Kuo daugiau žmonių tai suvoks, tuo geriau seksis mūsų verslui“, – tvirtino J. Čaikovskaja.

### ĮSITVIRTINTI PADĖJO AUKSO LUITAI

Kad prieš pat sunkmetį įkurto verslo išlikimo kaina – unikali koncepcija, suprato ir juvelyrikos salono „Auksinė širdelė“ savininkai. Jie pasirinko verslo filosofiją, kurios esmė – vienietiniai menininkų sukurti juvelyriniai dirbiniai už prieinamą kainą. ▶

ILGAMETIS LIETUVOS VYRŲ RANKINIO RINKTINĖS ŽAIDĖJAS GINTAS GALKAUSKAS, BAIGęs SPORTINę KARJERĄ, NEABEJODAMAS NĖRĖ Į KAIMO TURIZMO VERSLĄ. JIS ĮSITIKINęs, KAD SĖS VĖRSIAS ATSLAIKYTS PRIĖS KRIZĖS KELIAMŲS PAVOJUS.

VALSTYBĖS ARCHIVAS



„Pirkėjai atsirenka, kas yra kičas, o kas – vertę turintis meno kūrinys. Tačiau daugumai autoriniai meno galerijoje parduodami papuošalai neįkandami. Mūsų misija – paneigti mitą, kad vienetinius papuošalus gali įpirkti tik turtingieji. Prekiaujame autoriniais papuošalais vidutinėmis kainomis“, – teigė Vilniuje, Mindaugo gatvėje, esančiame prekybos centre „Maxima“ įsikūrusio salono „Auksinė širdelė“ direktorė Jovita Keršanskienė.

Įeidami į rinką ekonominio nuosmukio metu, „Auksinės širdelės“ savininkai ieškojo netradicinių sprendimų. Tai vienetinė šalyje juvelyrikos dirbinių parduotuvė, pirkėjams siūlanti aukso luitų. Jie prisidėjo prie parduotuvės populiarinimo, nes buvo ir yra perkami kaip stabili investicija.

Vienetinių kūrinių už kiekvienam prieinamą kainą Lietuvos rinkai pasiūliusi bendrovė neapsiriko – pirkėjai atrado autorinius papuošalus. Tapo akivaizdu, kad autoriniai auksiniai sidabro, žalvario ir vario dirbiniai lietuviams nesvetimi.

Į rinką prieš pusmetį įėjusios parduotuvės „Auksinė širdelė“ savininkai, nepaisydami ekonomiką kaustančio sunkmečio, fiksuoja apyvartos augimo tendencijas. Autorinių papuošalų apyvarta per pastarąjį mėnesį, palyginti su veiklos pradžia, padidėjo septynis kartus.

## IŠ RANKINIO AIKŠTELĖS – Į NUOSAVĄ VERSLĄ

Kaimo turizmas Lietuvoje jau vadinamas tradiciniu

verslu. Todėl atrodytų, kad jis neturėtų atslaikyti prieš sunkmečio keliamus pavojus. Tačiau ilgametis Lietuvos vyrų rankinio rinktinės žaidėjas Gintas Galkauskas, baigęs sportininko karjerą, neabejodamas nėrė į kaimo turizmo verslą.

„Kaimo turizmo sodybų rinka nėra užpildyta, paklausa kol kas didesnė už pasiūlą. Todėl esame tikri, kad šalį apėmusi taupymo manija mūsų verslo nepalies. Nors kai kam gali atrodyti keista, kad verslą pradėdame per ekonominę sumaištį“, – tvirtino Paupio sodybą ant upės kranto Šalčininkų rajone įrengęs G. Galkauskas.

Kad naujų kaimo turizmo sodybų kūrimo tempas nesulėtėtų, rodo Lietuvos kaimo turizmo asociacijos duomenys. Prie šios asociacijos pernai prisijungė 87 nauji nariai, t. y. tiek pat, kiek į asociaciją įsilieja pastaruosius kelerius metus.

Tačiau konkurencija kaimo turizmo sodybų rinkoje didėja. Joje daugiau pranašumų turi kaimiško stiliaus sodybos, kuriose siūloma neįprastų pramogų. Paupio kaime įkurtos sodybos šeimininkai siekia išsiskirti lankytojams patiekdami vietinės gyventojos pagal autentišką receptą pagamintų kibinų.

Ekonominis nuosmukis jau pradėjo smaugti Lietuvos verslo bendroves, nemažai jų paskelbė bankrotus. Tačiau gerokai pasunkėjusios verslo sąlygos neatšaldė noro rinkai pristatyti naują verslą. Beje, iš daigų, pasodintų į sunkmečio dirvą, tikimasi gero derliaus. Krizė – rimčiausias išbandymas neseniai pradėtiems verslams, ji padarys idėjų atranką, todėl išliks tik konkurencingiausias įmonės. ■