

VILNIAUS UNIVERSITETAS  
EKONOMIKOS IR VERSLO ADMINISTRAVIMO FAKULTETAS

VERSLO VYSTYMAS

Inga Mickevičienė

MAGISTRO BAIGIAMASIS DARBAS

**VYRESNIO AMŽIAUS MOTERŲ  
VERSLUMAS LIETUVOJE:  
MOTYVACIJOS, PROBLEMŲ IR  
SĖKMĖS VEIKSNIŲ TYRIMAS**

**SENIOR WOMEN'S  
ENTREPRENEURSHIP IN  
LITHUANIA: A STUDY ON  
MOTIVATION, PROBLEMS AND  
SUCCESS FACTORS**

Darbo vadovas: Doc. dr. Erika Vaiginienė  
(mokslinis darbo vadovo laipsnis,  
pedagoginis mokslo vardas, vardas, pavardė)

Vilnius, 2024

# TURINYS

LENTELIŲ SĄRAŠAS .....	3
PAVEIKSLŲ SĄRAŠAS .....	4
ĮVADAS .....	5
1. VYRESNIO AMŽIAUS MOTERŲ NUOSAVO VERSLO KŪRIMO TEORINĖ APIBRĖŽTIS .....	7
1.1. Vyresnio amžiaus moterų padėtis darbo rinkoje .....	7
1.2. Vyresnio amžiaus moterų verslumo galimybės .....	11
1.3. Vyresnio amžiaus moterų nuosavo verslo kūrimo prielaidos .....	14
1.3.1. Nuosavo verslo kūrimo motyvai .....	14
1.3.2. Asmeninės moterų savybės .....	17
1.3.3. Verslo kūrimui reikalingos kompetencijos .....	19
1.3.4. Moterų darbo vertybės .....	20
1.3.5. Sėkmės įtaka verslo kūrimui .....	21
1.3.6. Verslo kūrimą įtakojanti kultūra .....	24
2. TYRIMO METODOLOGIJA .....	27
2.1. Tyrimo tikslas, modelis ir prielaidos .....	27
2.2. Tyrimo organizavimas ir instrumentas .....	28
2.3. Respondentų atranka ir tiriamos imties charakteristikos .....	30
3. VYRESNIO AMŽIAUS MOTERŲ VERSLUMO LIETUVOJE VEIKSNIŲ TYRIMAS .....	32
3.1. Verslumo motyvai ir priežastys .....	32
3.2. Verslumo problemos .....	40
3.3. Verslumo sėkmė .....	43
3.4. Patarimai moterims, ketinančioms pradėti verslą .....	45
3.5. Tyrimo rezultatų aptarimas .....	48
IŠVADOS IR PASIŪLYMAI .....	50
LITERATŪRA .....	52
SANTRAUKA .....	61
SUMMARY .....	62
PRIEDAI .....	63
1 priedas. Klausimai informantėms .....	63
2 priedas. Interviu atsakymai .....	64

## LENTELIŲ SĄRAŠAS

1 lentelė. Informančių socialinė-demografinė charakteristika .....	31
2 lentelė. Verslumo motyvai ir priežastys.....	32
3 lentelė. Ankstesnė darbo patirtis .....	34
4 lentelė. Pagalba kuriant nuosavą verslą .....	35
5 lentelė. Vidinių ir išorinių motyvų įtaka kuriant verslą .....	36
6 lentelė. Verslo kūrimui būdingos savybės .....	37
7 lentelė. Vertybės, kuriomis vadovaujama savo versle .....	38
8 lentelė. Kompetencijos, kurios prisideda prie verslo kūrimo ir gyvavimo .....	39
9 lentelė. Problemos ir kliūtys kuriant verslą.....	41
10 lentelė. Trukdžiai kuriant verslą vyresniame amžiuje .....	42
11 lentelė. Verslo sėkmės samprata .....	44
12 lentelė. Sėkmės versle vertinimas .....	44
13 lentelė. Sprendimai iš naujo kuriant verslą .....	45
14 lentelė. Patarimai moterims, ketinančioms pradėti nuosavą verslą .....	47

## PAVEIKSLŲ SĄRAŠAS

1 paveikslas. Suaugusio žmogaus amžiaus grupių klasifikacijos .....	7
2 paveikslas. Darbo neturinčių asmenų struktūra pagal amžių ir lytį, proc. ....	8
3 paveikslas. Veiksniai, motyvuojantys kurti nuosavą verslą.....	15
4 paveikslas. Stūmimo ir traukimo veiksniai .....	15
5 paveikslas. Verslininkų grupės .....	25
6 paveikslas. Loginė tyrimo schema.....	27
7 paveikslas. Tyrimo rezultatus apibendrinanti schema .....	48

## IVADAS

**Aktualumas.** Reikia pripažinti, kad vyresnio amžiaus asmenims Lietuvoje tampa problematiškas prisitaikymas ir įsitraukimas į darbo rinką. Kaip pastebi Lengvinienė, Rutkienė ir Tandzegolskienė (2014), tai siejama su vyresniame amžiuje būdingomis sveikatos problemomis, gebėjimu greitai prisitaikyti kintančioje aplinkoje ir susivokti naujausiuose technologiniuose laimėjimuose. Taip pat pastebima vyresnio amžiaus asmenų amžiaus diskriminacija darbo rinkoje, kuri pasireiškia per tokius aspektus, kaip darbo skelbimuose įdedamas amžiaus ribojimas, mokomųjų programų, kurios skatintų tobulėti arba sudarytų galimybes persikvalifikuoti stoka, darbo netekimas priešpensijiniame laikotarpyje.

Nangia ir Arora (2021) pastebi, kad jei darbuotojo amžius yra pagrindinė diskriminacijos priežastis ieškantis darbo, tai darbuotojo lytis - diskriminacijos darbo vietoje pagrindas. Sigurðardóttir ir Snorradóttir (2020) atliktas tyrimas atskleidė, kad vyrai yra mažiau diskriminuojami dėl amžiaus nei moterys. Su amžiumi jų galimybės gauti paaukštinimą, kelti kvalifikaciją ar gauti atsakingesnių užduočių mažėjo. Tačiau moterų amžius nėra kliūtis nuosavo verslo kūrimui.

**Darbo temos naujumas.** Apie vyresnio amžiaus moterų padėtį darbo rinkoje plačiai diskutuojama ne tik viešojoje erdvėje – tam didelis dėmesys skiriamas ir moksliniuose darbuose. Soni ir Bisariya (2020) teigimu, sėkmingos moterys nemėgta apsiriboti tik savo namų ribose, t. y. jos pasirenka lygias teises su vyrais. Bakay, Muftuoglu, Nalbantoglu ir Cocan (2020) atliktas tyrimas atskleidė, kad sėkminga moteris verslininkė turi pasižymėti tokiomis savybėmis, kaip drąsa, ambicijos, pasitikėjimas savimi, atsidavimas, kantrybė, tolerancija, ryžtas, darbštumas, iniciatyvumas, sąžiningumas, savarankiškumas, kovinga dvasia ir stipri intuicija. Kaip pastebi Ozsungur (2020), moterų verslumą įkvepia moterų asmeninės savybės, tokios kaip psichologinis atsparumas, savivertė, savęs valdymas, pasitikėjimas savimi, savimonė, savęs tobulėjimas ir pagarba sau. Arakeri Shanta (2013) teigimu, moterys verslininkės paprastai būna labai motyvuotos ir savarankiškos, jos taip pat pasižymi aukštu vidiniu kontrolės ir pasiekimų lokusu, t. y. jos turi tam tikrų specifinių savybių, skatinančių jų kūrybiškumą, generuojančių naujas idėjas ir tų idėjų įgyvendinimo būdus. Kaip pastebi Isele ir Rogoff (2014), pasaulis pradeda suprasti, kad vyresnio amžiaus verslininkai (vyrai ir moterys) su savo turtinga darbo ir gyvenimo patirtimi ir noru išlikti produktyvūs yra didžiulis turtas. Tačiau Lietuvos vyresnio amžiaus (55 m. ir vyresnių) asmenų, o ypač moterų, verslumas yra gana mažai ištirtas.

**Darbo objektas** – vyresnio amžiaus moterų verslumas Lietuvoje.

**Darbo tikslas** – atlikti literatūros analizę ir nustatyti teorinius vyresnio amžiaus moterų motyvus, problemas ir sėkmės veiksnius kurti nuosavą verslą, atlikus empirinį tyrimą nustatyti

Lietuvos vyresnio amžiaus moterų motyvus, problemas ir sėkmės veiksnius kurti nuosavą verslą bei pateikti rekomendacijas dėl vyresnio amžiaus moterų verslumo skatinimo Lietuvoje.

**Darbo uždaviniai:**

1. Išanalizuoti teorinius vyresnio amžiaus moterų motyvus, problemas ir sėkmės veiksnius kurti nuosavą verslą
2. Parengti empirinio tyrimo metodologiją vyresnio amžiaus moterų verslumo motyvų, problemų ir sėkmės veiksnių identifikavimui Lietuvoje
3. Atlikti empirinį tyrimą ir pateikti išvadas ir rekomendacijas dėl vyresnio amžiaus moterų verslumo skatinimo Lietuvoje

Išanalizavus mokslinę literatūrą pasirinktas kokybinis tyrimas (pusiau struktūrizuotas interviu), kurio metu gauti duomenys analizuojami naudojant turinio analizę (content). Atlikus duomenų analizę apibendrinami rezultatai, formuluojamos išvados bei pateikiamos rekomendacijos vyresnio amžiaus moterims.

# 1. VYRESNIO AMŽIAUS MOTERŲ NUOSAVO VERSLO KŪRIMO TEORINĖ APIBRĖŽTIS

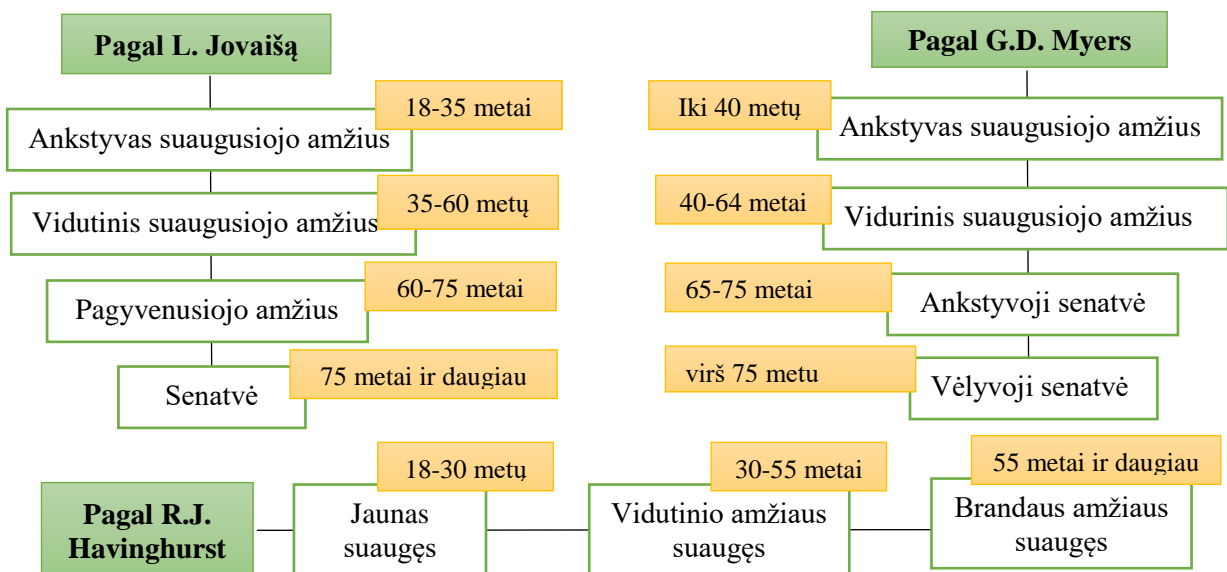
## 1.1. Vyresnio amžiaus moterų padėtis darbo rinkoje

Literatūroje nėra vieningo ir visuotinai suprantamo termino „vyresnio amžiaus asmuo“ apibrėžimo. Ir taip yra todėl, kad į žmogaus amžių žvelgiama per skirtingas jo sampratos prizmes. Pasak Nilsson (2016), išskiriamos keturios tarpusavyje susijusios ir tuo pačiu individualią reikšmę turinčios senėjimo sampratos: chronologinis senėjimas, mentalinis senėjimas, biologinis senėjimas ir socialinis senėjimas. Tai reiškia, kad priklausomai nuo konteksto vienas ir tas pats asmuo tuo pačiu metu gali būti laikomas skirtingo amžiaus.

Kaip pastebi Knauber (2013), logiškiausias būdas apibrėžti vyresnio amžiaus asmenį yra chronologinis jo amžius. Tačiau toks požiūris kelia diskusinių klausimų, kadangi mokslininkai suaugusio žmogaus amžių klasifikuoja į skirtingus raidos etapus, kur vyresnio amžiaus suaugusiojo samprata svyruoja nuo 40 iki 65 metų (žr. 1 pav.).

### 1 paveikslas

Suaugusio žmogaus amžiaus grupių klasifikacijos



Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis Ambrazevičiūte, 2018.

Pasak Lengvinienės, Rutkienės ir Tandzegolskienės (2014), vyresnio amžiaus suaugusiuoju jau galima laikyti asmenį, sulaukusį 50 m. Tačiau Kolesnik ir Juškeliėnė (2021) pastebi, kad ekonomiškai išsivysčiusiose šalyse tokiais asmenimis dažniausiai laikomi 60 m. ir vyresni asmenys.

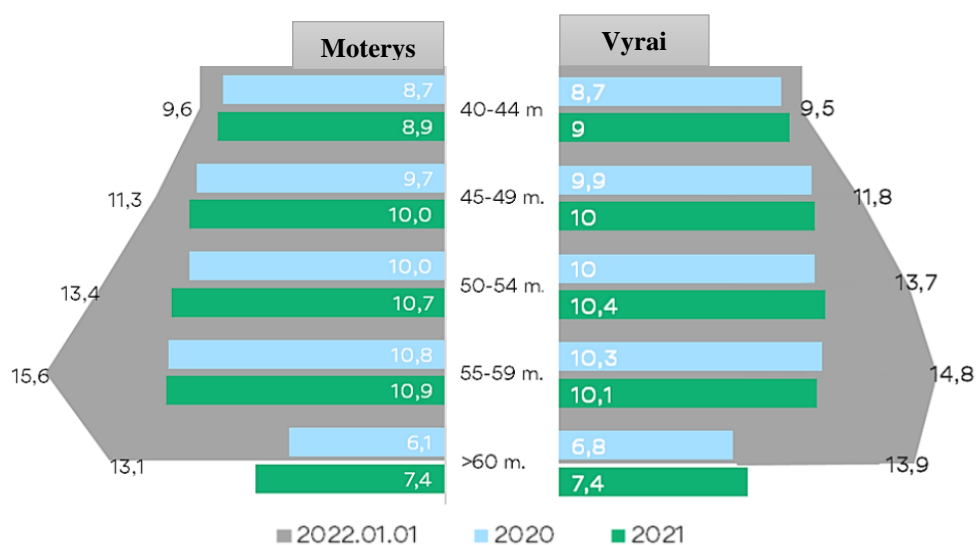
Nagrinėjant asmenų dalyvavimą darbo rinkoje, tikslinga remtis Europos Komisijos nustatytomis amžiaus ribomis, kur „vyresniu darbuotoju“ laikomas asmuo, kai jam sukanka 55 m.

(Knauber, 2013). Pastebėtina, kad toks amžius minimas ir 2014 m. Lietuvos Respublikos sveikatos apsaugos ministro patvirtintame „Sveiko senėjimo užtikrinimo Lietuvoje 2014-2023 metų veiksmų plane“, kur vyresnio amžiaus asmenimis laikomi 55 m. ir vyresni šalies gyventojai. Atsižvelgiant į tai, kad nuo 2026 m. senatvės pensijos amžius bus 65 m. (Sodra, 2022), vyresnio amžiaus moterimis šiame darbe vadinamos 55 m. ir vyresnio amžiaus moterys.

Remiantis Užimtumo tarnybos (2022) duomenimis, 2022 m. pradžioje didžiausią bedarbių skaičių šalyje sudarė 55 m. ir vyresni asmenys (žr. 2 pav.). Tai rodo, kad darbo rinkoje vyresnio amžiaus asmenys susiduria su problemomis.

## 2 paveikslas

Darbo neturinčių asmenų struktūra pagal amžių ir lytį, proc.



Šaltinis: Užimtumo tarnyba, 2022

Nustatyta, kad senstant žmonių dalyvavimas darbo rinkoje mažėja (Brazienė, Mikutavičienė, Dorelaitienė, Žalkauskaitė ir Jurkevičienė, 2014), kadangi jau nuo 50 m. amžiaus prasideda darbo paieškos sunkumai (Brazienė ir Mikutavičienė, 2015) ir kuo asmuo vyresnis, tuo jo situacija darbo rinkoje nepalankesnė (Gaurylienė ir Korsakienė, 2017). Pastebėtina, kad darbo neturintiems vyresnio amžiaus asmenims reikia daug pastangų susirandant darbą (Brazienė ir Mikutavičienė, 2015), o vyresniems nei 55 m. asmenims ne tik sunkiau įsidarbinti, bet ir jų nedarbo trukmė yra dvigubai ilgesnė negu jaunimo (Užimtumo tarnyba, 2022).

Mokslininkai išskiria vyresnio amžiaus asmenų įsitraukimo į darbo rinką mažinimo priežastis. Visų pirma, vyresnio amžiaus asmenys darbo rinkoje susiduria su jų atžvilgiu nukreiptais neigiamais stereotipais. Pasak Nangia ir Arora (2021), plačiai paplitęs įsitikinimas, kad vyresni darbuotojai yra nekompetentingi, mažiau produktyvūs ir reikalauja didesnio



atlyginimo. Remiantis 2012 m. „Eurobarometer“ (cit. iš Brazienė ir Mikutavičienė, 2015) atlikto tyrimo duomenimis, vyresnio amžiaus asmenys įvardijami kaip nelankstūs, neproduktyvūs, atsilikę nuo techninės pažangos, negebantys prisitaikyti prie naujovių. Brazienė et al. (2014) taip pat pastebi, kad vyresnio amžiaus darbuotojai neretai apibūdinami ir kaip netolerantiški, konservatyvūs, nepakankamai kvalifikuoti, o Lengvinienė ir Rutkienė (2016) – kaip lėtėjančios reakcijos ir mažėjančio imlumo. Pasak Lengvinienės, Rutkienės ir Tandzegolskienės (2014), vyresnio amžiaus asmenų aktyvumą darbo rinkoje riboja sveikatos problemos, iniciatyvumo ir motyvacijos stoka bei gebėjimas greitai prisitaikyti kintančioje aplinkoje. Gaurylienės ir Korsakienės (2017) teigimu, dėl mažesnio fizinio funkcionavimo fizinių gebėjimų prasme vyresnio amžiaus darbuotojai negali lygintis su jaunesniais darbuotojais.

Antra, vyresnio amžiaus asmenys darbo rinkoje patiria diskriminaciją, kuri apibrėžiama kaip ilgalaikė nelygybė tarp asmenų dėl ligos, negalios, religijos, seksualinės orientacijos ar kitų priežasčių (Bhugra, 2016), kaip išankstiniu nusistatymu prieš atskirą asmenų rasę, grupę, amžių, negalią, seksualinę orientaciją ar klasę pagrįstas šališkas sprendimas (Mishra ir Mishra, 2015). Nustatyta, kad darbo ieškantys asmenys yra diskriminuojami dėl rasės, lyties, negalios, fizinės išvaizdos, kalbos, etninės kilmės ar kultūros ir tautybės arba imigracijos statuso, tačiau dažniausias diskriminacijos pagrindas yra jų amžius (Nangia ir Arora, 2021).

Tyrimai, kuriais analizuota vyresnio amžiaus asmenų diskriminacija darbo rinkoje, atskleidė, kad pastabų dėl savo amžiaus asmenys sulaukia įvairiose situacijose. Paprastai diskriminacija išreiškiama nekviečiant kandidatų į pokalbį (Nangia ir Arora, 2021). Tyrimas, kurio metu darbdaviams buvo išsiųsta apie 4000 netikrų gyvenimo aprašymų, atskleidė, kad jaunesni nei 50 m. asmenys į darbo pokalbį buvo kviečiami 40 proc. dažniau (Mishra ir Mishra, 2015). Apklausus 698 vyresnio amžiaus asmenų nustatyta, kad 8,6 proc. jų pastabą dėl savo amžiaus girdėjo iš potencialaus darbdavio darbo paieškos metu, 7,5 proc. – iš toje pačioje darbovietėje dirbančių kolegų, 6,6 proc. – iš įdarbinimo agentūrų darbuotojų, į kurias kreipėsi ieškodami darbo ir 5,9 proc. – iš esamo darbdavio (Brazienės et al., 2014).

Dažniausia diskriminacijos forma yra priversti asmenį, į kurį ji yra nukreipta, jaustis nepatogiai. Kitos diskriminacijos formos: kalbėjimas už nugaros, asmens ignoravimas, atsisakymas paaukštinti ar mokyti, davimas per daug darbo (Nangia ir Arora, 2021). Vyresnio amžiaus darbuotojų atlyginimai neretai yra mažesni už jaunesnių darbuotojų (Kadefors ir Hansen, 2012), siūloma dirbti ne visą darbo dieną (Steel ir Tuori, 2019), jiems nesudaromos galimybės kilti karjeros laiptais, neleidžiama dalyvauti naujuose darbo procesuose, o sulaukus tam tikro amžiaus yra verčiami išeiti į pensiją nežiūrint į tai, kad jie yra geros sveikatos būklės ir turi noro dirbti toliau (Solem, 2016). Atsižvelgdami į tai vyresnio amžiaus darbuotojai, ypač matydami,

kaip į įmonę įdarbinami jaunesni darbuotojai, bijo patirti diskriminaciją dėl amžiaus (Mishra ir Mishra, 2015).

Trečia, vyresnio amžiaus asmenims sunkiau susivokti naujuose technologiniuose laimėjimuose (Lengvinienė et al., 2014), kadangi prieš pradėdant dirbti su naujomis technologijomis reikia mokytis (Steel ir Tuori, 2019), o su amžiumi sunkiau įsisavinti naujas technologijas, greitai perimti naujoves ir darbo metu pavedamų veiklų vykdymą (Brazienė et al., 2014). Tai reiškia, kad ne visi vyresnio amžiaus darbuotojai geba sėkmingai prisitaikyti prie naujų technologijų arba šis procesas užtrunka ilgiau nei jaunesnio amžiaus darbuotojams (Lengvinienė ir Rutkienė, 2016).

Nangia ir Arora (2021) pastebi, kad jei darbuotojo amžius yra pagrindinė diskriminacijos priežastis ieškantis darbo, tai darbuotojo lytis - diskriminacijos darbo vietoje pagrindas.

Pasak Corte Rodríguez (2018), dabartinė Europos Sąjungos teisės aktų sistema, reglamentuojanti su vaikais susijusias atostogas, suteikia galimybę jomis pasinaudoti tiek vyrams, tiek moterims. Tačiau šių atostogų labiau linkusios išeiti moterys, o tai gali turėti neigiamą poveikį jų karjeros perspektyvoms, atlyginimams ir net galimybei įsidarbinti, nes darbdaviai gali rinktis samdyti vyrus, nes jie rečiau nei moterys ims atostogų.

Nangia ir Arora (2021) teigimu, nepaisant pažangos, padarytos siekiant lyčių lygybės ir didesnio moterų dalyvavimo Kanados darbo rinkoje, moterys ir toliau susiduria su sistemingomis kliūtimis ir kitais iššūkiams darbo vietoje, įskaitant darbo užmokesčio skirtumą ir seksualinį priekabiavimą. Nors skirtumas tarp moterų ir vyrų darbo užmokesčio sumažėjo, tačiau moterims vis dar mokama mažiau nei jų kolegoms vyrams. Pavyzdžiui, 2018 m. moterys už tokį patį darbą uždirbo 0,87 USD, kai vyrai – 1 USD. Darbo užmokesčio skirtumo priežastys buvo didesnis moterų dalyvavimas mažai apmokamuose darbuose, darbas ne visą darbo dieną, mažesnė darbo patirtis ir darbdavių šališkumas.

Apibendrinami tyrimus, kuriuose nagrinėjama musulmonų integracija Australijos darbo rinkoje, Khattab, Daoud, Qaysiya ir Shaath (2020) pastebi, kad musulmonai, o ypač musulmonės moterys darbo rinkoje susiduria su įvairiomis kliūtimis tiek ieškant darbo (sunku rasti darbą), tiek ir dirbant (mažas darbo užmokestis, nekvalifikuotas darbas). Musulmonių užimtumas yra labai žemas, o darbo vietoje jos susiduria su įvairiais papildomais iššūkiams ir sunkumais dėl kultūrinių skirtumų ir savo religinės tapatybės demonstravimo per drabužius ir kitas elgesio formas.

Sigurðardóttir ir Snorradóttir (2020) atliko tyrimą, kuriuo rezultatai atskleidė, kad vyresnio amžiaus moterys Islandijoje dažnai minėjo apie patiriamą diskriminaciją darbe. Jų patirtis rodo, kad vyrai yra mažiau diskriminuojami dėl amžiaus nei moterys. Su amžiumi jų galimybės gauti paaukštinimą, kelti kvalifikaciją ar gauti atsakingesnių užduočių mažėjo. Tyrimo

rezultatai rodo, kad moterims senstant darbo aplinka Islandijoje gali tapti nepalanki ir galbūt išstumti moteris iš darbo prieš joms išeinant į pensiją.

*Apibendrinant galima teigti, kad vyresnio amžiaus (t. y. 55 m. ir vyresnių) moterų padėtis darbo rinkoje yra komplikauta, kadangi jos susiduria su diskriminacija tiek amžiaus, tiek lyties aspektu. Diskriminacija apima stereotipines prielaidas apie vyresnio amžiaus moterų individualias savybes, subjektyvų kompetencijų, kvalifikacijos ir gebėjimų vertinimą bei moterų nušalinimą nuo dalyvavimo įvairiose veiklose.*

## **1.2. Vyresnio amžiaus moterų verslumo galimybės**

Žodis „verslumas“ (angl. *entrepreneurship*) kilęs iš prancūziškų žodžių „entree“ (angl. „to enter“; liet. „įeiti“) ir „prendre“ (angl. „to take“; liet. „imti“) ir bendra prasme taikomas bet kuriam asmeniui, pradedančiam naują projektą arba išbandančiam naują galimybę (Arakeri Shanta, 2013). Pirmuose apibrėžimuose, pateiktuose XVIII a., verslumas buvo suprantamas kaip ekonominis terminas, apibrėžiantis procesą, kai tam tikromis kainomis nupirktos prekės parduodamos kitomis kainomis (Soni ir Bisariya, 2020). Laikui bėgant šis terminas išsiplėtė ir mokslinėje literatūroje pateikiama daug jo apibrėžimų.

Verslumas yra dinamiškas įmonių kūrimo procesas ir reikalauja nuolatinės plėtros (Sajuyigbe ir Fadeyibi, 2017), nusiteikimo ieškoti galimybių, prisiimti apskaičiuotą riziką ir gauti naudos (Sunkad, 2022) ir apima veiksmus, kur pagrindinis dėmesys skiriamas komercijai, o siekiant įgyti tvarų konkurencinį pranašumą ir žengiant į naujas rinkas, iš verslininko reikalauja lankstumo ir pasitikėjimo savimi (Ozsungur, 2020).

Verslumas yra glaudžiai susijęs su inovacijomis (Wielicka-Gańczarczyk, 2020), kadangi apima galimybių paiešką ir jų išnaudojimą pristatant naujus verslo vykdymo metodus nuo naujų produktų sukūrimo iki jų pateikimo į rinką (Gries ir Naude, 2011). Taigi, verslumas yra kūrybinė veikla, gebėjimas ką nors sukurti ir įgūdis pajusti galimybę ten, kur kiti mato chaosą, prieštaravimus ir painiavą (Sunkad, 2022).

Huczek (cit. iš Wielicka-Gańczarczyk, 2020) teigimu, mokslinėje literatūroje pateikiamus verslumo apibrėžimus galima nagrinėti trimis kategorijomis: 1) dalykiniu požiūriu verslumas vertinamas atsižvelgiant į individualias verslininkų savybes, susijusias su žmonėmis ar organizacijomis (pvz., organizacijos kultūra); 2) subjektyviu požiūriu verslumas vertinamas pagal įmonės veiklos rezultatus; 3) verslininkų siekiamų tikslų pasiekimo analizavimas.

Gries ir Naude (2011) teigimu, verslumą galima apibrėžti kaip išteklius, procesą ir būseną, kurioje asmenys išnaudoja visas galimybes rinkoje kurdami naujas verslo įmones. Sunkad (2022) teigimu, verslumas – tai verslininko, kuris įsipareigoja įkurti savo įmonę, veiksmo procesas.

Verslininkas – tai asmuo, kuris įkuria įmonę turėdamas specifinių įgūdžių, gebėjimų, žinių, sąmoningumo ir pasitikėjimo savimi, kuris prisiima riziką, kad vadovaus verslui esant netikrumui dėl ateities (Kumari ir Venkatesh, 2018). Verslininkas, pasak Cak ir Degermen (2015), yra žmogus, kuris sunkiai dirba neaiškiomis sąlygomis, aukojasi ir prisiima didelę riziką tam, kad pasiektų savo idealus, nors nėra garantuotas savo sėkme. Kaip pastebi Cantillion (cit. iš Kothawale, 2013), verslininkas yra agentas, kuris tam tikromis kainomis perka priemones ir jas parduodamas aukštesnėmis kainomis siekia padengti savo išlaidas.

Kothawale (2013) pastebi, kad verslumas yra būtinas norint inicijuoti tiek išsivysčiusių, tiek besivystančių šalių ekonomikos plėtros procesą. Todėl labai svarbus tiek vyrų, tiek moterų kuriamas verslas.

Šiuolaikiniame verslo pasaulyje vis daugiau moterų užsiima įvairia ekonomine veikla ir vaidina labai svarbų vaidmenį socialiniame ir ekonominiame šalies vystymesi. Manoma, kad visame pasaulyje maždaug trečdalis verslo organizacijų priklauso moterims (Kothawale, 2013). Kaip teigia Ozsungur (2020), moterų verslumas išsivystė po feministinių judėjimų. Feminizmas, kuris atsirado XVIII amžiuje, siekia, kad socialiniu ir politiniu požiūriu moterys turi būti lygios vyrams. Plėtodamas technologijas, politinius ir socialinius pokyčius feminizmas padarė įtaką daugeliui idėjų. Viena iš šių idėjų yra verslumas.

Moterys verslininkės – tai moterys, kurios inicijuoja, organizuoja ir įkuria verslo įmones (Kumari ir Venkatesh, 2018). Tai moterys, turinčios savo verslą, dirbančios vienos arba samdančios darbuotojus, gaminančios ir parduodančios prekes, teikiančios paslaugas, ieškančios kredito šaltinių, gebančios spręsti su verslu susijusias problemas, gebančios prisitaikyti prie naujų situacijų ir siekiančios įgyti patirties (Cak ir Degermen, 2015). Tai su verslo įmone susijęs organizacinis vienetas, kuriam vadovauja viena ar daugiau moterų verslininkių, turinčių įstatinį kapitalą (Kothawale, 2013).

Taigi, moterų verslumas – tai įmonė, kurią įsteigė ir valdo moteris (Ullah, Mahmud ir Yousuf, 2015). Pasak Nieva (2015), nors šiandien moterys valdo apie trečdalį visų pasaulyje veikiančių įmonių, tačiau daugumoje besivystančių ir pereinamojo laikotarpio ekonomikos šalių tai mažos ir labai mažos įmonės, turinčios mažai augimo galimybių. Tai reiškia, kad kuo didesnė įmonė, tuo mažesnė tikimybė, kad jai vadovauja moteris. Sunkad (2022) atkreipia dėmesį į tai, kad verslininkėmis vadinamos ir kaimo vietovėse gyvenančios moterys, turinčios nedidelę parduotuvę šeimai išlaikyti.

Moterų verslumas yra labai svarbus siekiant šalies ekonomikos ir visuomenės augimo (Tiwari, 2017), nes moterų įtraukimas į verslumą yra tvaraus ekonomikos augimo ir vystymosi katalizatorius (Sajuyigbe ir Fadeyibi, 2017), kuris suteikia kibirkštį ekonominiam šalies vystymuisi (Dumbu, 2018).

Remiantis Sajuyigbe ir Fadeyibi (2017) atlikto tyrimo duomenimis, moterims verslininkėms priklausančios įmonės atlieka gyvybiškai svarbų vaidmenį besivystančiose ekonomikose, tokiose kaip Nigerija. Šis argumentas paremtas keturiais argumentais:

- 1) sumažina moterų diskriminacijos darbo rinkoje poveikį;
- 2) mažina moterų nedarbą, nes moterys linkusios įdarbinti moteris;
- 3) moterys verslininkės gali būti sektinu pavyzdžiu jaunesnėms kartoms, svarstančioms apie naujas įsidarbinimo galimybes;
- 4) gali paskatinti diegti inovacijas.

Pastebėtina, kad asmens amžius nėra kliūtis verslo kūrimui. Šį teiginį suponuoja mokslininkų įžvalgos. Kaip pastebi Isele ir Rogoff (2014), pasaulis pasikeitė vyresnio amžiaus asmenims, o šie, savo ruožtu, keičia pasaulį. Šiuolaikiniai 50-mečiai apdovanoti gera sveikata, turi patirties ir sėkmingai kuria verslą. Jie kuria viską – nuo prekybos iki technologijomis pagrįstų verslų. Ir pasaulis pradeda suprasti, kaip vyresnio amžiaus verslininkai su savo turtinga darbo ir gyvenimo patirtimi ir noru išlikti produktyvūs yra didžiulis turtas. Pasak Nilsson, Bulow ir Kazemi (2015), vyresnio amžiaus asmenų aktyvumą darbo rinkoje galima paaiškinti aktyvumo teorija, kurioje vengiama sėslaus gyvenimo būdo sąvokos ir manoma, kad sveikatai ir laimei svarbu, kad vyresnio amžiaus asmenys išliktų fiziškai ir socialiai aktyvūs. Kitaip tariant, kuo aktyvesni vyresni suaugusieji, tuo stabilesnis ir pozityvesnis yra jų savęs suvokimas, o tai savo ruožtu lemia didesnę pasitenkinimą gyvenimu ir aukštesnę moralę.

Pasak Kumar (2021), vyresnio amžiaus moterų dalyvavimas darbo rinkoje yra didžiausias pasiekimas ir efektyvus rezultatas, kuris glaudžiai susijęs su jų gyvenimo kokybe senatvėje. Tačiau Sajuyigbe ir Fadeyibi (2017) analizavo moterų verslininkių socialinį ir demografinį profilį ir nustatė, kad dauguma moterų ryžosi įkurti savo verslą būdamos vidutinio amžiaus. Schott, Rogoff, Errington ir Kew (2017) atliktas tyrimas taip pat atskleidė, kad vyresnio amžiaus (50–64 m.) moterų verslumo ketinimai žemiausi lyginant su jaunesnėmis (18–29 m.), vidutinio amžiaus (30–49 m.) ir net vyresnėmis (65–80 m.) moterimis.

*Apibendrinant galima teigti, kad moterų verslumas neabejotinai yra esminis veiksnys mažinant skirtumus tarp lyčių darbo rinkoje ir moterims suteikiant daugiau galimybių saviraiškai. Atsižvelgiant į mokslininkų pateiktas išvadas, daroma prielaida, kad vyresnio (55 m. ir vyresnės) amžiaus moterys darbo rinkoje neišnaudoja verslumo galimybių. Todėl motyvai ir iššūkiai, su kuriais kurdamos verslą susiduria vyresnio amžiaus moterys, reikalauja gilesnės analizės.*

### 1.3. Vyresnio amžiaus moterų nuosavo verslo kūrimo prielaidos

Pastaraisiais metais daugumoje šalių susiformavo dideli lūkesčiai dėl moterų verslumo plėtros. Pastebėtina, kad moterų domėjimasi verslu motyvuoja skirtingi veiksniai. Šie skirtumai ypač ryškūs besivystančiose ir išsivysčiusiose šalyse. Tuo pačiu skiriasi ir iššūkiai, su kuriais moterys susiduria kurdamos nuosavą verslą.

#### 1.3.1. Nuosavo verslo kūrimo motyvai

Moterys turi skirtingus motyvus ir ketinimus pradėti nuosavą verslą. Kaip teigia Ismail, Shamsudin ir Chowdhury (2012), motyvacija, kuri yra svarbus verslo pradžios bei sėkmės veiksnys ir tiesiogiai lemia sprendimus versle, kyla tiek iš vidinių, tiek iš išorinių stimulų. Kitaip sakant, skiriama *vidinė ir išorinė motyvacija*.

Lee, Reeve, Xue ir Xiong (2012) tyrimas atskleidė, kad vidinė motyvacija iš tikrųjų yra sudėtinga neurofiziologinė veikla, kurios metu individas išgyvena intensyvią psichologinę procesą, kylantį iš prigimtinių jausmų. Legault (2016) teigimu, vidinė motyvacija reiškia veiksmo atlikimą iš susidomėjimo ar malonumo, egzistuoja individo viduje ir gali būti panaudota ir sustiprinta aplinkos, kuri remia asmens savarankiškumą ir kompetenciją. Tai natūralių žmonių polinkių ieškoti naujovių ir iššūkių, taip pat mokytis, tobulėti ir augti, pagrindas. Pasak Singh (2016), vidiniai motyvatoriai yra psichologiniai jausmai, kuriuos patiria individai tiek dirbdami prasmingą darbą, tiek jį gerai atlikę.

Tuo tarpu išorinė motyvacija, pasak Legault (2016), kyla iš išorinės arba socialiai sukurtos priešasties atlikti veiksmą. Išoriniai motyvatoriai gali motyvuoti veiklos pasekmių troškimą, tačiau jie nesukelia noro užsiimti veikla savo labui. Kitaip sakant, kai žmonės užsiima veikla dėl išorinio atlygio, jų motyvacija nėra įsitvirtinusi savyje. Pasak Singh (2016), išoriniai motyvatoriai – tai ir apčiuopiamas finansinis atlygis (atlyginimas, premijos, paaukštinimai, išmokos ir kt.), ir organizacijos charakteristika, darbo pobūdis, darbo saugumas bei tobulėjimo galimybės.

Pasak Shah ir Pathan (2017), motyvaciniai veiksniai, yra labai svarbūs ir jų supratimas gali pasitarnauti įvairių politikos krypčių ir projektų kūrimui, siekiant užtikrinti maksimalų moterų dalyvavimą priimti naujus verslo iššūkius.

Mokslinėje literatūroje išskiriami keturi *veiksniai, kurie motyvuoja* kurti nuosavą verslą (žr. 3 pav.).

### 3 paveikslas

Veiksniai, motyvuojantys kurti nuosavą verslą

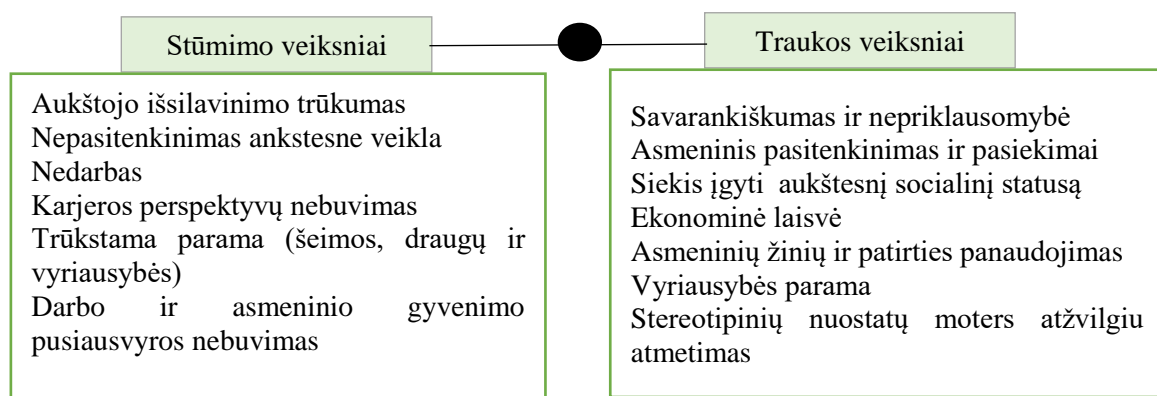
Stūmimas	Nedarbas, ekonominiai sunkumai, nepasitenkinimas esamu darbu, mobingas, priekabiavimas ir socialinis spaudimas
Traukimas	Verslininko savarankiškumas, saviraiškos poreikiai, finansinės galimybės, saviraiška
Pusiausvyra	Šeimos ir darbo pusiausvyros palaikymas, darbas namuose ir biure, darbo lankstumas
Emocijos	Įsipareigojimas darbui, socialinio tinklo poreikis, šeimos ir draugų palaikymas, diskriminacija, pažeminimas

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis Osungur, 2020.

Stūmimo ir traukimo (traukos) veiksniai yra didžiausios įtakos moterų verslumui turintys veiksniai (Al Matroushi, Jabeen, Matloub ir Tehsin, 2020), kurie lemia moterų verslininkų verslumo elgesį, sužadina lūkesčius ir sukuria verslumo poreikį, todėl yra svarbūs formuojant verslumo motyvaciją (Ismail, Shamsudin ir Chowdhury, 2012). Mokslininkai išskiria įvairius stūmimo ir traukos veiksnius (žr. 4 pav.).

### 4 paveikslas

Stūmimo ir traukimo veiksniai



Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis Ismail, Shamsudin ir Chowdhury, 2012; Sarfaraz, Faghieh ir Majd, 2014; Al Matroushi, Jabeen, Matloub ir Tehsin, 2020.

Tačiau Sarfaraz, Faghieh ir Majd (2014) pastebi, kad moters ketinimas dirbti savarankiškai gali būti priskirtas tiek prie stūmimo, tiek ir prie traukos veiksnių. Tai reiškia, kad prieš priimdama sprendimą moteris gali pasisemti įkvėpimo iš įvairių aspektų, įskaitant poreikius, įsitikinimus, troškimus, vertybes ir įpročius. Al Matroushi, Jabeen, Matloub ir Tehsin (2020) nustatė, kad

traukos veiksniai yra labiau paplitę nei stūmimo veiksniai. Be to, verslininkai, kurie patyrė postūmį, yra mažiau sėkmingi (finansiskai) nei tie, kurių verslo veiklos pradžią įtakojo traukos veiksniai. Shah ir Pathan (2017) atliktas tyrimas atskleidė, kad daugumai moterų verslininkų didžiausią įtaką pradėti savo verslą motyvavo traukos veiksniai. Analogiški rezultatai gauti ir atlikus tyrimą Makedonijoje: 47,2 proc. respondenčių nurodė, kad pagrindinė moterų verslininkų motyvacija yra savikontrolė ir laisvė priimant sprendimus (Tosheva, 2018).

Taigi, pagrindiniai veiksniai, kurie motyvuoja moteris kurti nuosavą verslą, yra savęs motyvacija, požiūris į riziką ir elgesys verslo visuomenėje, parama šeimai, finansinė pagalba iš valstybės ir privataus sektoriaus (Arakeri Shanta, 2013). Visuomenės nuostatos ir normos slopina motyvaciją, todėl moterys net nesvarsto pradėti verslo, o sisteminės kliūtys reiškia, kad daugelis moterų verslininkų apsiriboja labai mažomis įmonėmis, veikiančiomis neoficialioje ekonomikoje. Tai ne tik riboja jų galimybes užsidirbti pajamas sau ir savo šeimoms, bet ir trukdo realizuoti savo galimybes prisidedant prie socialinio ir ekonominio vystymosi, darbo vietų kūrimo ir aplinkos tvarkymo (Nieva, 2015).

Bakay et al. (2020) nustatė, kad steigdamos verslą moterys verslininkės Turkijoje susidūrė su tokiais problemomis, kaip aplinkos spaudimas, biurokratinės procedūros, buvimas moterimi (lyties veiksnys) ir verslo finansavimas, o vykdydamos verslą – santykiai su klientais ir aplinkos spaudimas. Pasak Ramadani (2015), pirmoji problema, su kuria susiduria moterys verslininkės Albanijoje, yra sunkumai sukurti pusiausvyrą tarp šeimos ir darbo (56 proc. apklaustų moterų), didelė dalis problemų kyla dėl finansų (36 proc.), daugiau nei 24 proc. kyla dėl to, kad nepakanka laiko patobulinti savo įgūdžių įvairiuose mokymuose. Maždaug 36 procentai moterų susiduria su problemomis kuriant kontaktinius tinklus. Su kokybiškos informacijos rinkimu kyla problemų 14 proc. moterų ir tik 2 proc. nurodė, kad joms trūksta pasitikėjimo savimi. Nwachukwu, Fadeyi, Paulu ir Vu (2021) tyrimas atskleidė, kad moterys verslininkės kovoja su lyčių diskriminacija, finansiniais suvaržymais, darbo ir šeimos konfliktu, infrastruktūros paramos stoka, nepalankia verslo ir politine aplinka, verslumo ugdymo trūkumu ir su asmenybe susijusiomis kliūtimis. Šios kliūtys turi neigiamos įtakos moterų valdomų įmonių pelningumui, augimui ir išlikimui.

Kaip pastebi Arakeri Shanta (2013), moterys turi ribotą prieigą prie finansinių lėšų. Finansų institucijos skeptiškai vertina moterų verslumo galimybes. Bankininkai mano, kad moteriškos lyties atstovės yra didesnės rizikos nei vyrai, todėl moterims verslininkėms reikia įdėti daugiau pastangų siekiant gauti paskolą banke. Tosheva (2018) atliko tyrimą ir nustatė, kad finansinis klausimas yra viena iš svarbiausių kliūčių moterims verslininkėms Makedonijoje. Beveik kiekviena iš apklaustųjų pažymėjo, kad verslo pradžioje pasiklovi savo asmeninėmis santaupomis ir verslui vystantis bandė gauti paskolą iš banko ar kitų finansavimo šaltinių. Tačiau galėjo pasiskolinti tik nedideles pinigų sumas. Todėl moterys dažnai steigia įmones tokiuose



sektoriuose, kuriems reikia nedaug steigimo kapitalo, o tai gali sukelti tolesnių vystymosi problemų. Taip pat nustatyta, kad Makedonijoje bankai nepakankamai domisi smulkiuoju verslu, o skolinimosi palūkanos yra aukštos (viršija 10 proc.).

Pasak Haram ir Shams (2021), nors su finansinėmis problemomis susiduria ir verslininkai vyrai, tačiau jiems tai ne visada yra didžiausia problema kaip moterims. Ir taip yra todėl, kad finansų įstaigos ir investuotojai vangiai finansuoja moteris verslininkes. Todėl stokodamos finansinio kapitalo jos negali nei įkurti savo verslo, nei jo plėsti. Kothawale (2013) teigimu, moterys neturi galimybės gauti lėšų, nes dažniausiai neturi jokio materialaus turto ir negali gauti kredito. Tik labai mažai moterų tokį turtą turi. Taigi, moterys verslininkės kenčia nuo finansinių išteklių ir apyvartinių lėšų trūkumo. Mandipaka F. (2014) taip pat pastebi, kad moterys verslininkės kenčia nuo finansinių išteklių ir apyvartinio kapitalo trūkumo. Labai mažai moterų turi materialų turtą, todėl neturi galimybės gauti kreditų.

### **1.3.2. Asmeninės moterų savybės**

Mokslininkai atkreipia dėmesį į tai, kad kuriant nuosavą verslą svarbų vaidmenį vaidina *asmeninės moterų savybės*, kuriomis turi pasižymėti nuosavą verslą planuojanti kurti moteris.

Gonzalez-Serrano, Llanos-Contreras ir Calabuig-Moreno (2021) pastebi, kad moterų ir vyrų verslumas turi esminių skirtumų: vyriškumas reiškia pasitikėjimą savimi ir konkurencingumą, o moteriškumas – šilumą ir bendradarbiavimą. Todėl šalyse, kuriose dominuoja vyriškos vertybės, verslas koncentruojasi į pasiekimus ir sėkmę, o moteriškose šalyse būdingas rūpinimasis kitais ir gyvenimo kokybe. Bakay, Muftuoglu, Nalbantoglu ir Cocan (2020) atliktas tyrimas atskleidė, kad sėkminga moteris verslininkė turi pasižymėti tokiomis savybėmis, kaip drąsa, ambicijos, pasitikėjimas savimi, atsidavimas, kantrybė, tolerancija, ryžtas, darbštumas, iniciatyvumas, sąžiningumas, savarankiškumas, kovinga dvasia ir stipri intuicija. Kaip pastebi Ozsungur (2020), moterų verslumą įkvepia moterų asmeninės savybės, tokios kaip psichologinis atsparumas, savivertė, savęs valdymas, pasitikėjimas savimi, savimonė, savęs tobulėjimas ir pagarba sau. Arakeri Shanta (2013) teigimu, moterys verslininkės paprastai būna labai motyvuotos ir savarankiškos, jos taip pat pasižymi aukštu vidiniu kontrolės ir pasiekimų lokusu, t. y. jos turi tam tikrų specifinių savybių, skatinančių jų kūrybiškumą, generuojančių naujas idėjas ir tų idėjų įgyvendinimo būdus.

Soni ir Bisariya (2020) teigimu, sėkmingos moterys nemėgta apsiriboti tik savo namų ribose. Jos pasirenka lygias teises su vyrais. Pavyzdžiui, tyrimai rodo, kad Indijos moterys dar turi nuveikti ilgą kelią, kad pasiektų geresnę padėtį visuomenėje, kadangi Indijos visuomenė turi giliai įsišaknijusias tradicijas, kuriose dominuoja vyrai. Indijos kultūroje moterys traktuojamos kaip

pavaldiniai ir jos turi tik vykdyti vyrų sprendimus. Tačiau nepaisant visų sunkumų, Indija turi daugybę moterų sėkmės istorijų. Viso to jos pasiekė savo atkaklumu, įtemptu darbu ir darbštumu. Moterų gebėjimas greitai mokytis, atvirumas ir operatyvumas sprendžiant problemas, gebėjimas paskatinti žmones, gebėjimas rizikuoti ir net grakščiai pralaimėti yra stipriosios Indijos moterų verslininkų savybės (Soni ir Bisariya, 2020).

Nepaisant to, kad moterys verslininkės geba greitai ir laiku teikti paslaugas, tačiau lyginti su vyrais verslininkais, jos stokoja organizacinių įgūdžių (Arakeri Shanta, 2013). Pasak Haram ir Shams (2021), problemų kyla ir dėl žinių trūkumo, nes kaimo vietovėse daug neraštingų moterų verslininkų. Akehurst, Simarro ir Mas-Tur (2012) pastebi, kad dažniausiai nurodomos priežastys, dėl kurių moterys kūrė mažesnes įmones, yra sunkumai, su kuriais jos susiduria ieškodamos išteklių savo projektams finansuoti, ir, kita vertus, joms trūksta specifinių žinių sėkmingai dalyvauti valdant verslą. Akivaizdu, kad abi priežastys yra susijusios su diskriminacija moterų atžvilgiu darbo rinkoje.

Mandipaka F. (2014) pastebi, kad Afrikoje moterys verslininkės taip pat susiduria su diskriminacija visuomenėje, kurioje dominuoja vyrai. Vyro diskriminacija trukdo moterims verslininkėms būti sėkmingoms.

Kaip pastebi Ozsungur (2020), moterų verslumui gali trukdyti emociniai veiksniai ir taip vadinami „nematomi“ veiksniai, tokie kaip aplaidumas, nepriežiūra ir nepaisymas, kurių nėra tarp literatūroje įvardintų veiksnių. Nors verslininkams toks elgesys gali nulemti bankrotą, tačiau moterys gali šiuos veiksnius ignoruoti ir jų nepaisyti, nes jos turi kitokias savybes nei vyrai. Pvz., tokį moterų elgesį gali suponuoti konfliktas šeimoje ir darbe, emociniai veiksniai, motinos instinktas, ginekologinės ligos ar socialinis spaudimas.

Akehurst, Simarro ir Mas-Tur (2012) pastebi, kad moterys, kaip ir vyrai, verslą kuria dėl įvairių priežasčių, kurios gali būti išorinio, vidinio ar transcendentinio pobūdžio. Vidinės prigimties motyvacija (noras būti nepriklausomoms, savirealizacija, galimybė tobulinti savo įgūdžius ir patirtį, galimybę daryti įtaką savo likimui) ir transcendentinė prigimtis (noras turėti lankstų darbo grafiką, leidžiantį derinti darbą su šeimos poreikiais) vyrauja tarp moterų, o vyrai verslą kuria pirmiausiai dėl išorinių priežasčių, tokių kaip finansinė gerovė ir pelno siekimas.

Pasak Ozsungur (2020), verslo kūrimui neigiamos įtakos turi moterų verslininkų arogancija, nelanksčios asmeninės savybės bei perdėtas pasitikėjimas savimi. O tokie veiksniai, kaip nėštumas, menstruacijos, menopauzė, motinystė, ginekologinės problemos, socialinis ir sutuoktinio spaudimas, ankstyva santuoka, ekonominė priklausomybė gali neigiamai paveikti moterų verslininkų elgesį ir paties verslo perspektyvas.

### 1.3.3. Verslo kūrimui reikalingos kompetencijos

Kuriant nuosavą verslą labai svarbu turėti tam *reikalingų kompetencijų*. Pasak Gonzalez-Serrano et al., (2021), sėkmingo verslo ekosistemos kūrimas priklauso nuo įgalinančios kultūros, palankios politikos ir lyderystės, finansavimo prieinamumo, žmogiškojo kapitalo, rizikos vengiančios rinkos ir įvairių institucijų bei infrastruktūros paramos. Kaip pastebi Arakeri Shanta (2013), pradedant savo verslą reikia žinoti apie verslo planavimą, finansavimą ir rinkodarą. Be to, svarbu išlaikyti teigiamą požiūrį ir tikėti, kad pasiseks. Viena iš pagrindinių sėkmingų verslininkų savybių yra tai, kad jie turi viziją. Konkrečioje rinkoje jie randa nišą ir randa būdą, kaip ją užpildyti, t. y. jie suteikia gyvybės savo verslo vizijai. Verslininkai taip pat yra labai motyvuoti. Jie nelaukia, kol kas nors lieps – jie dirba savarankiškai, nes patys to nori. Jie žino, kad tam, kad išsipildytų svajonė, reikalinga drausmė ir pasiaukojimas. We (2017) teigimu, sėkminga verslininkė:

1. turi turėti lankią vaizduotę, kad pamatytų savo verslo viziją ir tikslą;
2. privalo sugebėti identifikuoti galimybes ir imtis veiksmų, kad jas išnaudotų;
3. turi gebėti sėkmingai vadovauti savo įkurtai įmonei;
4. turi sukurti darbuotojų komandą.

Labai svarbu, kad ji turėtų vadovavimo kompetencijai būdingų savybių. Luhova, Serikov, Liutviieva, Serikova ir Kovalova (2021) vadovo vadybinę kompetenciją apibrėžia kaip kompleksinį profesinį ir asmeninį darinį, kuris aktualizuoja vadybinės veiklos procese, suteikia pasirengimą ir gebėjimą ją atlikti reguliavimo lygmeniu ir apima žinias, įgūdžius, asmenines savybes ir gebėjimus, vertybes, motyvus ir vertinimus. We (2017) pateikia modelį, kurį sudaro 26 unikalios kompetencijos, sugrupuotos į 5 kompetencijų grupes:

1. Verslumo kompetencijos – tai kompetencijų rinkinys, kuris gali leisti verslininkams nustatyti ir užfiksuoti aplinkos galimybes, tačiau reaguojant į pokyčius ir prie jų prisitaikant tuo pačiu metu pareikalautų naujovių ir kūrybiškumo. Šį rinkinį sudaro 5 kompetencijos: a) aplinkos galimybių įvertinimas; b) inovacijos ir kūrybiškumas bei idėjų generavimas; c) noras rizikuoti; d) greitis ir dinamiškumas; e) prisitaikymas.

2. Konceptinės ir santykių kompetencijos - tai kompetencijų rinkinys, kuris apima santykių kūrimo kompetencijų ir asmeninių įgūdžių derinį. Šį rinkinį sudaro 6 kompetencijos: a) konceptinės ir santykių kompetencijos; b) atkaklumas ir troškimas, kad pasisektų; c) pasitikėjimas savimi ir motyvacija; d) tarpasmeniniai ir bendravimo žodžiu įgūdžiai, e) sąžiningumas, f) politinė kompetencija.

3. Verslo plėtros kompetencijos, kurios būtinos tada, kai sukūrus verslo idėją atsiranda jos perdavimo poreikis partneriams, investuotojams, bendradarbiams, klientams ir visuomenei. Šį

rinkinį sudaro 5 kompetencijos: a) vizija; b) idėjų pardavimas; c) rinkodara; d) santykių kūrimas ir tinklų kūrimas, e) galimybių išnaudojimo strategijų įgyvendinimas.

4. Žmonių santykių kompetencijos - tai kompetencijų rinkinys, kuris apima lyderystę, personalo atranką, įdarbinimą, kolektyvo komplektavimą bei darbuotojų tobulinimą ir motyvavimą. Šį rinkinį sudaro 5 kompetencijos: a) lyderystės įgūdžiai; b) komandos atranka ir samda; c) darbuotojų tobulinimas ir veiklos valdymas; d) personalo motyvavimas; e) valdymo įgūdžiai.

5. Verslo ir valdymo kompetencijos - tai kompetencijų rinkinys, kuris apima kompetencijas, susijusias su tipiškomis „verslo užduotimis“, pvz., techninės žinios, vadybos įgūdžiai, planavimo bei biudžeto sudarymo įgūdžiai. Šį rinkinį sudaro 5 kompetencijos: a) techniniai įgūdžiai; b) valdymo sistemos tobulinimas; c) operacinių sistemų kūrimas; d) verslo veiklos planavimas; e) problemų sprendimas.

#### **1.3.4. Moterų darbo vertybės**

Gyvenimo vertybės yra tai, ko žmonės siekia gyvenime ir lemia jų vaidmenį visuomenėje, o darbo vertybės yra tai, ko žmonės siekia darbe (Terrell ir Troilo, 2010).

Strickland ir Vaughan (2008), remdamiesi A. Maslow poreikių hierarchijos teorija, parengė modelį, kuriame išskiria penkis vertybių rinkinius. Pastebėtina, kad šis modelis buvo parengtas ne pelno siekiančioms organizacijoms, tačiau, šio darbo autorės nuomone, jis gali būti taikomas ir organizacijoms apskritai:

1. Finansinė kompetencija – tai išmintingas turto valdymas ir mokumo palaikymas, kurie yra būtina sąlyga, kad organizacija išliktų.

2. Atskaitomybė – tai skaidrios procedūros, tinkama priežiūra ir išorinė kontrolė. Šios vertybės padeda organizacijai apsaugoti nuo neetiško elgesio arba sušvelninti tokio elgesio pasekmes.

3. Abipusiškumas – maksimaliai padidina priėmimą ir pasitikėjimą tiek organizacijos viduje, tiek už jos ribų ir pasiekiamas aiškiai suvokiant, ką, kaip ir kodėl organizacija siekia daryti.

4. Pagarba – santykių plėtra, skirtumų toleravimas: nuomonių, kultūrų įvairovės ir kt.

5. Organizacijos vientisumas ir savirealizacija – išbaigtumas ir įsipareigojimas etiškam elgesiui, tvarkymui, tarnavimui visuomenei.

Šiame modelyje vertybių rinkiniai pateikiami hierarchine tvarka. Žemesnio lygio vertybių rinkinys sprendžia ekonomines problemas, antrasis lygis siekia atitikmenų abipusiškumui ir pagarbai vertybėms, o aukščiausias lygis apima organizacijos ir individualių tikslų įgyvendinimą.

Kalbant apie moterų darbo vertybes, būtina pastebėti, kad jų verslumui didžiausios įtakos turi žemesnio lygio, t. y. ekonominės, vertybės. Kaip pastebti Terrell ir Troilo (2010), mažiausias atlyginimas, už kurį moteriai naudingiau leisti laiką dirbant už atlygį nei atlikti namų ruošos darbus, yra rezervinis darbo užmokestis. Jei darbo rinkoje siūlomas atlyginimas yra mažesnis už rezervinį atlyginimą, moteris mieliau leis laiką namuose. Kai alternatyviosios laisvalaikio ar namų ruošos sąnaudos tampa per didelės, t. y. rinkos darbo užmokestis prilygsta rezerviniam atlyginimui arba jį viršija, moteris įsijungs į darbo rinką.

Moteris, priėmusi sprendimą įsijungti į darbo rinką, turi pasirinkti dalyvavimo joje būdą: būti samdoma darbuotoja arba verslininkė. Vertybės, kurios gali nulemti, ar moteris taps verslininke ar samdoma darbuotoja, apima pagarbos poreikį ir iniciatyvos poreikį. Pagarba yra tai, ką visuomenė jaučia moters profesijai, o iniciatyvumas – tai gebėjimas ir polinkis veikti savarankiškai (Terrell ir Troilo, 2010).

Carranza, Dhakal ir Love (2018) pastebi, kad moterys nėra linkusios demonstruoti „klasikinių“ verslumo vertybių ir ypač atmeta rizikos prisiėmimą. Nors Mauchi, Mutengezanwa ir Damiyano (2014) nuomone, rizikos prisiėmimas yra pagrindinis veiksnys, turintis įtakos verslininko norui pasinaudoti fiziniais, materialiniais, finansiniais ir nematerialiais ištekliais, reikalingais įmonės augimui.

Terrell ir Troilo (2010) išnagrinėjo vertybių vaidmenį aiškinant vyrų ir moterų verslumo rodiklius visame pasaulyje ir daro prielaidą, kad moterų sprendimams tapti verslininkėmis vertybės įtakoja dviem etapais. Pirma, gyvenimiškos vertybės apie moters vaidmenį visuomenėje, kylančios iš jos kultūros (religijos), lemia jos pasirinkimą įsiliesti į darbo rinką. Antra, jos darbo vertybės lemia dalyvavimo darbe tipą: savarankiškai dirbanti arba būti samdoma darbuotoja. Nustatyta, kad moterys, kurių gyvenimo vertybė yra ta, kad „vyrų turi dirbti daugiau negu moterys“ yra mažiau linkusios dalyvauti darbo rinkoje, taigi, ir tapti verslininkėmis. O tokios darbinės vertybės, kaip moterų iniciatyvumas, pasiekimai ir pagarba teigiamai koreliuoja su verslumu, t. y. moterys dažniau priima sprendimą būti verslininke nei samdoma darbuotoja.

### **1.3.5. Sėkmės įtaka verslo kūrimui**

Kai verslininkas pradeda savo verslą, jis tiki jo sėkme. Tačiau, kaip pastebi Kumar ir Balasubramanian (2018), maždaug 99 proc. naujų verslo įmonių žlunga per pirmuosius dešimt metų ir pagrindinė šio didelio nesėkmių lygio priežastis yra tai, kad dauguma verslininkų pradeda verslą nepasiruošę. Verslo sėkmė priklauso nuo verslininko, jo įgūdžių, išteklių bei gebėjimų pritraukti klientų. Taigi, pats verslininkas yra didžiausia bet kokio verslo sėkmė.

Kumar ir Balasubramanian (2018) atkreipia dėmesį į tai, kad sėkmingi verslininkai visų darbuotojų vienodai nevaldo, t. y. jie atsižvelgia į tai, ko jam ar jai reikia, kokie motyvai juos skatina daryti viską, ką gali. Nors tai gali būti sudėtinga, bet yra būtina siekiant verslo sėkmės. Darbuotojų valdymas turi apimti šiuos aspektus:

1. Strateginis dėmesys – verslininkai turi sutelkti organizacijos išteklius į didžiausias galimybes, kurios keičiasi su kiekviena nauja diena. Pagrindiniai klientai (arba pajamų šaltiniai) gali keistis ar net nutraukti veiklą bet kuriuo metu. Taigi, verslininkams būtina sutelkti dėmesį į tokius rezultatus, kaip padidėję pardavimai ir pelnas arba labiau patenkinti klientai.

2. Operacijos - efektyvios operacijos užtikrina, kad klientai gautų būtent tai, ko jiems reikia.

3. Bendravimas – tai tikras sėkmingos organizacijos gyvybės šaltinis, kuris generuoja didelius informacijos srautus.

4. Fiziniai ištekliai - viena iš didžiausių išlaidų yra darbuotojų darbui tinkamų patalpų ir reikalingos įrangos aprūpinimas. Patyrę verslininkai žino, kad nesugebėjimas valdyti pinigų srautų yra verslo nesėkmės priežastis Nr. 1.

5. Ryšiai su klientais - klientai yra svarbiausias verslo sėkmės veiksnys. Todėl labai svarbu juos pritraukti ir išlaikyti.

6. Teisingas mąstymas - mąstymas yra kiekvieno sėkmingo verslo pagrindas, o priežastis – suvokimas - lemia verslo sėkmės kelią. Mąstymas lemia verslo misiją, jos viziją, verslo kultūrą ir darbo etiką. Daugelis žmonių pradeda verslą, nes mano, kad verslo kūrimas yra greičiausias būdas uždirbti pinigų ir praturtėti. Kai kurie pradeda verslą, nes nori būti viršininkais, o kiti pradeda verslą tik tam, kad kas mėnesį turėtų pajamų. Siekis uždirbti pinigų nėra bloga idėja, tačiau pagrindinis verslo sėkmės tikslas turi būti nukreiptas į klientus. Taigi, sėkmingas verslas negali būti kuriamas per naktį. Tai nuolatinių pastangų rezultatas. Nereikia pamiršti ir tai, kad verslo valdymas kupinas iššūkių ir niekada nebus sklandus.

7. Kitas veiksnys, lemiantis sėkmingą verslą, yra puiki verslo idėja. Nes puiki idėja virsta puikiu produktu. Svarbiausias sėkmės veiksnys yra tai, kad idėja galiausiai turi turėti paklausą. Ji turi arba išspręsti problemą, arba patenkinti poreikį. O tai savo ruožtu sukurs rinką.

8. Kapitalas yra labai svarbus visų rūšių verslo sėkmei ir išlikimui. Tačiau kritinis taškas yra tas, kad kapitalas nėra svarbiausias veiksnys kuriant sėkmingą verslą. Priežastis – verslas su pertekliniu likvidumu. Taigi svarbu ne turėti pinigų, o žinoti, kaip juos panaudoti.

9. Puiki komanda – labai svarbu suburti verslo komandą, kuri leidžia numatyti strateginę kryptį ir užtikrinti užsibrėžtų planų vykdymą.

10. Tinkamas laikas - niekas nenužudo verslo greičiau nei neracionalus sprendimų priėmimas, klaidingai apskaičiuotos rizikos prisiėmimas ar netinkamai laiku atlikti verslo

žingsniai. Norėdami pasiekti sėkmės versle viršūnę, verslininkai turi turėti strateginį planą ir komandą tokiam planui vykdyti. Verslininkas turi vykdyti tokį planą tinkamu laiku. Taigi, verslininkas turi žinoti, kada laukti, kada veikti ir kaip veikti.

Tačiau, pasak Berntsson ir Wienecke (2023), net ir verslo nesėkmė gali turėti teigiamą poveikį verslininkams. Visų pirma todėl, kad nesėkmės baimė skatina didinti investicijas siekiant paskatinti verslo augimą.

Kalbant apie moteris, joms „sėkmė“ reiškia turėti galimybę kontroliuoti savo gyvenimą ir kurti nuolatinius santykius su klientais. Taigi, moterys pasirenka savirealizaciją ir tikslo pasiekimą kaip pagrindinius sėkmės, o ne finansinio pelningumo matavimus (Carranza, Dhakal ir Love, 2018). Teikiant logistinę ir psichinę paramą moters verslo sėkmei didelės įtakos turi ir jos šeima. Tam, kad moteris verslininkė galėtų skirti daugiau laiko savo verslui, ji turi turėti galimybę sumažinti laiką, kurį ji praleidžia namų ruošos darbams. Taigi, santykiai su šeimos nariais yra raktas į verslo sėkmę (Neuflize OBC, 2021). Pasak Kothawale (2013), kai šeimų nariai nepalaiko jų verslumo iniciatyvos, moterys verslininkės nepasitiki savo jėgomis ir kompetencija. Ir nors pastaraisiais metais situacija keičiasi, tačiau šios problemos ir toliau išlieka aktualios. Arakeri Shanta (2013) pastebi, kad moterų įsipareigojimai šeimai taip pat neleidžia joms tapti sėkmingomis verslininkėmis tiek išsivysčiusiose, tiek besivystančiose šalyse. Šeimoje dažniausiai pagrindinė atsakomybė už vaikus, namus ir vyresnius šeimos narius tenka moterims, todėl nedaug jų visą savo laiką ir energiją gali skirti verslui. Mandipaka F. (2014) pastebi, kad Afrikoje moterims visuomenė dažniausiai priskiria tik motinos ir žmonos vaidmenis.

Musulmoniškoje šalyje moterys verslininkės susiduria su dideliais socialiniais suvaržymais, kur jų vaidmuo griežtai saistomas religinės ideologijos ir visuomenės kultūrinių normų. Pasak Haram ir Shams (2021), moters socialinė atsakomybė Pakistane yra kurti tvirtus šeimos santykius ir pagrindinė jų atsakomybė yra vaikai, šeima bei namų ruošos darbai, o ne siekti sėkmės, augimo ir nepriklausomybės savo versle. Tosheva (2018) nustatė, kad Makedonijos moterys susiduria su daugybe kliūčių, susijusių su tradiciniu lyties vaidmeniu, o tai savo ruožtu turi įtakos jų ekonominėms galimybėms. Daugeliu atvejų jos neturi nuosavybės teisės, turi mažai arba visai neturi finansų, joms sunku gauti informaciją. Ullah, Mahmud ir Yousuf (2015) pastebi, kad prieš pradėdama nuosavą verslą musulmonė moteris turi gauti sutikimą iš savo globėjo ar vyro (jei ištekęjusi) ir turi užtikrinti, kad jos namai ir vaikai būtų tinkamai prižiūrimi. Jos vyras gali padėti šioje srityje arba gali būti pasitelkta pagalba iš išorės. Mandipaka (2014) pastebi, kad Afrikoje moterys nesvarsto nuosavo verslo galimybių dėl to, kad neturi atitinkamo išsilavinimo ir patirties verslo valdyme. Tačiau įgyti reikiamų įgūdžių ir žinių apie verslo įmonės valdymą moterims taip pat gali būti sunku, nes joms dažnai tenka darbą derinti su vaikų priežiūros pareigomis. Dėl to moterys yra mažiau pasirengusios valdyti tik kai kurių rūšių įmonę.

### 1.3.6. Verslo kūrimą įtakojanti kultūra

Kultūra gali būti apibrėžta kaip tam tikras normų, vertybių, nuostatų, tikslų, įsitikinimų ir elgesio rinkinys, egzistuojantis tam tikroje geografinėje srityje (Berntsson ir Wienecke, 2023). Esminius verslo kūrimo kultūros skirtumus galima išvelgti juos analizuojant ekonomiškai išsivysčiusiose ir besivystančiose šalyse.

*Besivystančiose šalyse* verslumas traktuojamas kaip priemonė, padedanti išlaisvinti moteris iš skurdo, diskriminacijos, patriarchalinių apribojimų ir suteikti daugiau galių (Banihani ir Jawad, 2017). Turkijoje atliktas tyrimas atskleidė, kad nuosavas moterų verslas suteikia šeimai papildomų pajamų. Ypač tada, kai žlunga jų sutuoktinių verslas. Moterys verslininkės siekia įrodyti save kaip moterį ir suteikti geresnes galimybes savo vaikams (Bakay et al., 2020). Haram and Shams (2021) atlikto kokybinio tyrimo metu nustatyta, kad bėgant metams Pakistano moterų vaidmuo keičiasi – iš „namų šeimininkų“ jos tampa „šeimoms maitintojos“.

Pagrindinė tyrimo, kurį atliko Ugochukwu, Ehiobuche, Agu Igwe, Agha-Okoro ir Onwe (2021) išvada yra ta, kad vieno Afrikos kaimo bendruomenės moteris įkurti krepšelių pynimo įmonę paskatino siekis ištraukti savo šeimas iš skurdo. Taigi, didelis skurdas, diskriminacija dėl lyties ir mažas uždarbis gali paskatinti kaimo bendruomenės žmones imtis nuosavo verslo. Pastebėtina, kad verslumui teigiamos įtakos turėjo ir mažas kapitalas verslo pradžiai bei Afrikos bendruomenėse lengvai prieinami reikalingi išteklių. Sheriff (cit. pagal Adenugba, 2018), savo tyrime atskleidė, kad moteris pradėti verslą Afrikoje skatina sudėtingesni tikslai nei jų kolegas vyrus. Pasak jo, dauguma vyrų buvo motyvuoti pradėti verslą orientuojantis į verslo pasiekimus, tuo tarpu moterys pradėjo savo verslą dėl ekonominės padėties ir išgyvenimo. Taip patvirtino ir paties Adenugba (2018) atliktas tyrimas, kuris atskleidė motyvacinis veiksniai, įtakojusius moteris Nigerijoje įkurti alaus salonų verslą. Nustatyta, kad dauguma moterų alaus salonų verslu užsiima siekdamos spręsti nedarbo problemas. Kiti motyvuojantys veiksniai apima galimybes padidinti finansinius išteklius, socialinių tinklų plėtrą, galimybes įsigyti vertingų daiktų ir turto (pvz., žemės sklypas ir automobiliai). Tai reiškia, kad verslas padėjo sumažinti tuo užsiimančių moterų skurdą. Išanalizavę Irano kaimo regionų moterų verslininkių bruožus Vosta ir Jalilvand (2014) teigia, kad daugelis labai mažas įmones įkūrusių moterų (ypač skurdžiuose regionuose) jas įkūrė tam, kad išgyventų. Tuo tarpu didelių įmonių savininkės savo atkaklumu, veržlumu ir gebėjimais prilygsta verslininkams vyrams.

Begum (2021) atliktas tyrimas atskleidė, kad pagrindiniai veiksniai, paskatinę moteris dalyvauti imtis verslumo Bangladeše, yra šeimos įtaka (šeimos emocinė ir finansinė parama), išsilavinimas (verslo sėkmei reikalingos žinios), patirtis (ankstesnio darbo patirtis yra svarbus



veiksny, motyvuojantis moteris verslininkes pradėti ir plėsti savo verslą), asmeninis nepasitenkinimas (daugelio moterų netenkino buvusi darbo vieta) ir finansai (siekis turėti papildomų pajamų).

**Išsivysčiusiose šalyse** moterų verslumas traktuojamas kaip nepriklausomybės (įskaitant finansinę) įgijimo, poreikių tenkinimo, socialinio statuso kėlimo, šeimų gerovės užtikrinimo įrankis (Ahl ir Marlow, 2012) ir vyresnes moteris (50–64 m.) kurti nuosavą verslą labiau motyvuoja verslumo galimybės, o ne priverstinis verslumas dėl to, kad trūksta kitų tvaraus pragyvenimo šaltinių (Schott et al., 2017).

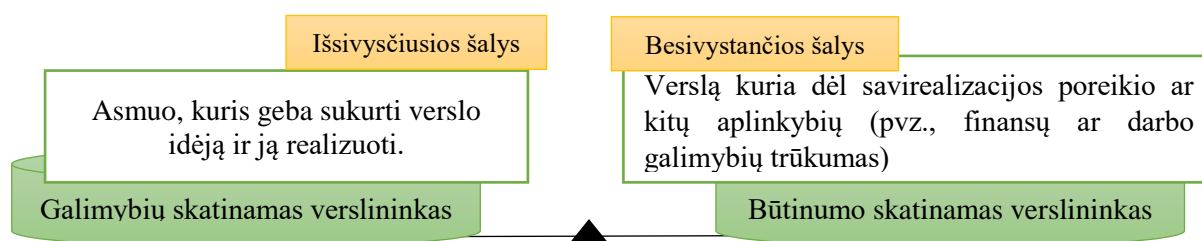
Nustatyta, kad steigdamos verslą moterys verslininkės Makedonijoje yra mažiau motyvuotos pelno nei jų kolegos vyrai. Į savarankišką darbą jos dažniau žiūri kaip į lankstesnio darbo pasirinkimą lyginant su tradiciniu užimtumu, daugiau laisvo laiko turėjimą ir galimybę darbą derinti su vaikų priežiūra (Tosheva, 2018). Albanijoje atliktos apklausos duomenys parodė, kad moterys pradėjo savarankišką verslą siekdamos kontroliuoti savo sprendimų priėmimą (68 proc.), siekdamos pelno (54 proc.) ir laimėjimų (42 proc.), o 30 proc. moterų verslininkių svarstė galimybę pradėti verslininkės karjerą (Ramadani, 2015).

Romer-Paakkanen ir Takanen-Korperich's (2022) atliktas tyrimas atskleidė, kad ekonominės priežastys nėra pagrindinė paskata vyresnio amžiaus moterims Suomijoje kurti nuosavą verslą. Svarbesnės yra asmeninių vertybių, savirealizacijos ir mokymosi visą gyvenimą troškimas bei socialinių santykių tęsimas. Pasak Pettersson, Ahl, Berglund ir Tillmar (2017), Skandinavijos šalys (Danija, Norvegija ir Švedija) apskritai apibūdinamos kaip „moterims palankios valstybės“. Greenberg, Arnor, Shamai ir Schnell (2019) analizavo moterų verslumo ypatybes periferiniuose Izraelio kaimiškuose regionuose. Tyrėjai pastebi, kad anksčiau moterų verslas Izraelyje buvo kaip priedas prie pagrindinio vyro pajamų šaltinio, o šiandienos moterys verslininkės plečia savo verslus už savo regiono ribų ir pasiekia tikslinę auditoriją.

Būtina pastebėti, kad mokslinėje literatūroje verslininkai skirstymas į dvi grupes. Atlikta mokslinės literatūros analizė leidžia teigti, kad viena šių grupių būdinga išsivysčiusioms, o kita – besivystančioms šalims (žr. 5 pav.).

## 5 paveikslas

### Verslininkų grupės



Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis Haram ir Shams, 2021.

Būtinumo verslumas vyksta tada, kai moterys steigia naujas įmones, nes neturi kitų įsidarbinimo perspektyvų (Ugochukwu et al., 2021) arba gali susiklostyti tokia situacija, kai jos neturi kito pasirinkimo, kaip tik įkurti savo įmonę (Gries ir Naude, 2011). Remiantis Moldovoje atlikto tyrimo duomenimis, Turcan ir Colesnicova (2013) moteris verslininkes skirsto į tris grupes, kur pirmoji apibūdina galimybių skatinamas verslininkes, o antroji ir trečioji – būtinumo skatinamas verslininkes):

1. pirmajai grupei priklauso moterys verslininkės, kurios pradėjo verslą savarankiškai, savo noru, o jų pasirinkimo motyvacija yra savęs patvirtinimas, rimtas noras tapti verslininkėmis, didelis susidomėjimas atliekama veikla;

2. antrajai grupei priklauso moterys verslininkės, kurias prisiimti atsakomybę už save paskatino likimas, šansas ar aplinkybės. Pavyzdžiui, naujosios ekonomikos sąlygomis ar privatizavimo metu pasikeitė parduotuvių, kavinių ir kitų verslo įstaigų savininkai ir moterys perėmė jų verslą.

3. trečiajai grupei priklauso moterys verslininkės, kurios buvo priverstos pradėti savo verslą veikiamos nepalankių gyvenimo aplinkybių, tokių kaip pragyvenimo priemonių trūkumas, nedarbas, noras padėti šeimai ir pan.

Sarfaraz, Faghieh ir Majd (2014) atlikto tyrimo rezultatai rodo, kad šalyse, kuriose pajamų lygis didesnis (t. y. aukštesnis lyčių pariteto laipsnis), tendencija pradėti verslumą mažėja dėl atvirkštinio ryšio tarp ankstyvosios verslumo veiklos ir lyčių vystymosi lygybės. Kitaip tariant, šiose šalyse moterų verslumo aktyvumas mažėja gerėjant lyčių išsivystymo indeksui. Taip gali būti dėl to, kad šalyse, kuriose diskriminacija dėl lyties mažesnė, moterys gali turėti lygias galimybes (ypač įsidarbinti) su vyrais ir turėti daugiau galimybių naudotis socialinėmis paslaugomis, o tai gali atgrasyti jas nuo rizikos pradėti savo verslą.

Tačiau reikia pastebėti, kad yra atvejų, kai vidutinio amžiaus moterys gali neturėti galimybių tapti verslininkėmis. Pasak Gries ir Naude (2011), nors Rytų Europos buvusios Sovietų Sąjungos šalyse gyvenantys asmenys norėtų būti verslūs, tačiau susiduria su didelėmis kliūtimis steigdami savo įmones, nes jiems trūksta gebėjimų tiek suvokti verslo galimybes, tiek tomis galimybėmis pasinaudoti. Tai gali būti dėl nepakankamo verslumo kapitalo, suvaržančios aplinkos ir (arba) verslumo kultūros trūkumo.

*Apibendrinant galima teigti, kad norint įveikti problemas, moterims reikia turėti tam tikrų savybių ir įgūdžių. Sėkmingo verslo kūrimui reikalingas atitinkamas išsilavinimas, įgytos žinios ir gebėjimai, taip pat išsipareigojimas imtis gerai apgalvotų, o ne skubių veiksmų. Tai apima patirtį, atkaklumą, užsispyrimą ir pasitikėjimą savimi, kurie ir yra laikomi svarbiomis sėkmingos verslo plėtros savybėmis. Išsivysčiusiose šalyse moterų motyvaciją įkurti savo verslą lemia galimybės ir motyvacija, o besivystančių šalių atveju – kurti verslą jas skatina būtinybė.*

## 2. TYRIMO METODOLOGIJA

### 2.1. Tyrimo tikslas, modelis ir prielaidos

**Tyrimo tikslas** - nustatyti Lietuvos vyresnio amžiaus moterų verslumo motyvus, problemas ir sėkmės veiksnius.

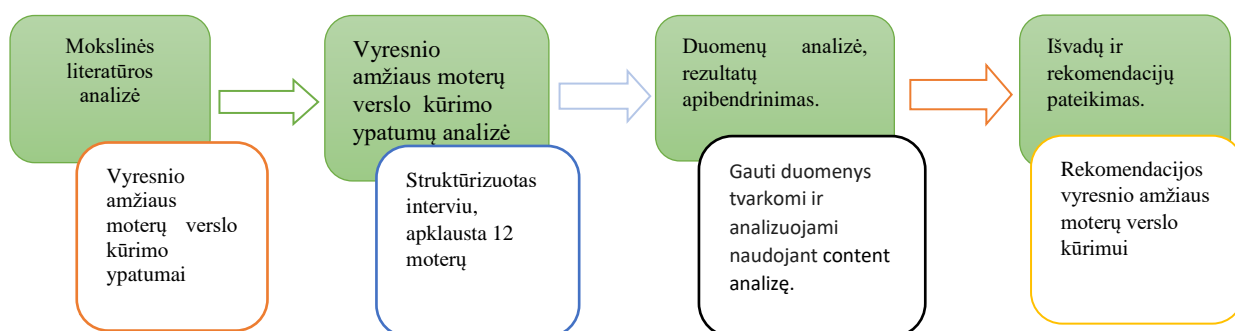
#### Tyrimo uždaviniai:

1. Pateikti verslą turinčių vyresnio amžiaus moterų socialinę-demografinę charakteristiką.
2. Nustatyti motyvus, paskatinusius vyresnio amžiaus moteris kurti verslą.
3. Nustatyti problemas, su kuriomis kurdamos verslą susiduria vyresnio amžiaus moterys.
4. Nustatyti sėkmę versle įtakančius veiksnius.
5. Pateikti rekomendacijas vyresnio amžiaus moterims, planuojančioms kurti verslą.

Siekiant atsakyti į iškeltus klausimus parengta loginė tyrimo schema (žr. 6 pav.).

### 6 paveikslas

Loginė tyrimo schema



Šaltinis: sudaryta darbo autorės

**Tyrimo objektas** – vyresnio amžiaus moterų verslumas Lietuvoje.

Pasak Ruškaus (2010), tyrimo objekto (t. y. nagrinėjamo reiškinių prigimtį) nurodo tyrimo ontologija. Literatūroje (Bryman, 2008) išskiriamos dvi pagrindinės ontologinės pozicijos: objektyvistinė ir interpretuojamoji-konstruktivistinė. Pirmoji pozicija laikosi nuostatos, kad žmogus ir socialiniai reiškiniai nėra tiesiogiai susiję. Antroji pozicija laikosi nuostatos, kad žmogus yra socialinių reiškinų formuotojas. Tyrimas atliktas vadovaujantis interpretuojamąja-konstruktistine ontologija, kuri, pasak Bryman (2008), remiasi nuostata, kad socialinius reiškinius konstruoja žmonės, šiuos reiškinius matantys per kalbos ir stereotipų prizmę. Kitaip sakant, socialiniai reiškiniai negali egzistuoti savaime. Lietuvos vyresnio amžiaus moterų verslumo motyvai, problemos ir sėkmės veiksniai atskleidžiami remiantis vyresnio amžiaus moterų

pasakojimais. Tokiu būdu vyresnio amžiaus moterų motyvai, problemos ir sėkmė kurti nuosavą verslą išryškėja per pačių moterų patirtį.

Pasak Ruškaus (2010), atliekant tyrimą svarbu rasti atsakymus į tris klausimus: 1) kaip gimsta žinios; 2) kaip žmogus tas žinias kuria; 3) kaip žmogus pažįsta pasaulį. Atsakymų į šiuos klausimus ieško tyrimo epistemologija. Literatūroje (Bryman, 2008) išskiriamos dvi pagrindinės epistemologijos pozicijos: pozityvinė ir subjektyvinė-interpretuojamoji. Pirmoji pozicija laikosi nuostatos, kad žmogus žinias gauna per pojūčius. Antroji pozicija laikosi nuostatos, kad socialinė realybė suprantama tik ją interpretuojant. Nustatant Lietuvos vyresnio amžiaus moterų verslumo motyvus, problemas ir sėkmės veiksnius remiamasi subjektyvine-interpretuojamąja epistemologija. Tai reiškia, kad tyrimo objektas interpretuojamas remiantis tyrimo dalyvių asmenine patirtimi, įgyta per darbinę veiklą ir socialinius santykius.

Tyrimu siekiama patvirtinti arba paneigti **prielaidas**:

H1: Siekis realizuoti save yra pagrindinis motyvas, paskatinęs vyresnio amžiaus moteris kurti nuosavą verslą.

H2: Finansinių lėšų trūkumas yra pagrindinis iššūkis, su kuriuo susidūrė nuosavą verslą kurdamos vyresnio amžiaus moterys.

## **2.2. Tyrimo organizavimas ir instrumentas**

Siekiant atskleisti socialinę realybę ir praplėsti žinias apie Lietuvos vyresnio amžiaus moterų motyvus, problemas ir sėkmės veiksnius kurti verslą, šiame darbe naudojamas kokybinis tyrimo metodas.

Kokybinis tyrimo metodas pasirinktas dėl kelių priežasčių. „Kokybinio tyrimo paskirtis – aprašyti objektą“ (Bitinas, 2013, p. 109). Kokybinis tyrimas leidžia suprasti, kaip tyrimo dalyviai suvokia ir aiškina aplink juos vykstančius reiškinius ir kaip tai atsispindi jų elgesyje (Kardelis, 2016). Kokybinis tyrimas padeda giliau tą tiriamąjį reiškinį suprasti ir leidžia pateikti iš situacijų analizės kylantį interpretacinį paaiškinimą (Žukauskienė, 2008). Priešingai nei kiekybinis tyrimas, kurio pagalba atskleidžiama labiau statistinė ir/ar faktinė informacija, kokybinis tyrimas leidžia iš gilesnės perspektyvos surinkti išsamų supratimą apie tyrimo dalyvių procesus, patirtis ir reikšmes (Žydžiūnaitė ir Sabaliauskas, 2017). Toks tyrimas pasirenkamas ir tuo atveju, kai aktualus klausimas negali būti išnagrinėtas kitais tyrimo metodais, tyrėjas stokoja finansinių išteklių arba nepakankamai laiko informacijai gauti kitais būdais (Luobikienė, 2010).

Pasak Bitino (2013), atliekant kokybinį tyrimą jo instrumentu tampa pats tyrėjas. Labai svarbu, pasak Kardelio (2016), kad atlikdamas kokybinį tyrimą tyrėjas į vykstančius įvykius nesikiša ir tiria juos tokius, kokie jie ir yra.

Pastebėtina, kad analizuodami su vyresnio amžiaus moterų verslumu susijusias problemas mokslininkai dažniausiai taiko kokybinį tyrimą. Haram ir Shams (2021) kokybinį tyrimą taikė siekiant nustatyti, kiek moterys verslininkės prisideda prie savo namų ūkio gerovės. Pirminiai duomenys buvo renkami atliekant interviu su 30 moterų verslininkų. Kadefors ir Hanse (2012) taikė kokybinį tyrimą ir nustatė kliūtis, trukdančias vyresniems nei 50 metų asmenims grįžti į profesinį gyvenimą. Römer-Paakkanen ir Takanen-Körperich's (2022) atliko kokybinį tyrimą, kuriuo nustatė, kaip klostėsi moterų karjera vyresniame amžiuje ir kokie veiksniai turėjo įtakos jų apsisprendimui tęsti savarankišką veiklą sulaukus vyresnio amžiaus. Sigurðardóttir ir Snorradóttir (2020) atliko kokybinį tyrimą, kuriuo siekė giliau suprasti vyresnio amžiaus moterų patirtį darbo rinkoje, kaip jos vertina savo darbo galimybes ir suvokiamą požiūrį į jas. Taigi, kokybinis tyrimas leidžia išskirti Lietuvos vyresnio amžiaus moterų verslumo motyvus, problemas ir sėkmės veiksnius kuriant nuosavą verslą.

Tyrimas atliktas naudojant interviu metodą. Interviu metodas – tai priemonė, leidžianti priartėti prie žmonių suvokimo, leidžia apibrėžti situaciją ir yra geras realybės konstravimo būdas (Luobikienė, 2010). Interviu metodas tyrėjui suteikia daugiau galimybių pažinti tiriamąjį (Kardelis, 2016), t. y. leidžia jam gauti kuo daugiau informacijos apie asmens dvasinius išgyvenimus, jo kultūrinės, ekonomines, socialines ir politines pažiūras, nuostatas, turimas įvairių sričių žinias, kitus asmenis ir jų elgesį (Mardosa, 2002).

Atliekant tyrimą taikytas pusiau struktūrizuotas interviu, kuriame, pasak Tidikio (2003), yra iš anksto numatyti tik iš dalies struktūrizuoti būtini ir galimi klausimai informantams. Rutkienė ir Tandzegolskienė (2014) atkreipia dėmesį į tai, kad šiuo duomenų rinkimo metodu yra patogiau valdyti interviu pokalbį, nes tyrėjas, gavęs nepilną atsakymą į pateiktą klausimą, gali užduoti papildomų klausimų. Tai reiškia, kad interviu metu su informantais vyko laisvos formos neformalus pokalbis (Tijūnėlienė ir Virbalienė, 2006), kuris buvo orientuotas tik į tyrimo tikslą.

Tyrimas vyko 2024 m. kovo-balandžio mėn. Pirmiausiai buvo parengti klausimai, tada derinamas interviu laikas su informantais ir paimtas interviu.

Remiantis teorine darbo dalimi parengti interviu klausimai, kurie išskiriami į 5 klausimų blokus:

1. Pirmuoju klausimų bloku siekiama nustatyti vyresnio amžiaus moterų socialinę-demografinę charakteristiką.
2. Antruoju klausimų bloku siekiama nustatyti motyvus, paskatinius vyresnio amžiaus moteris kurti nuosavą verslą.
3. Trečiuoju klausimų bloku siekiama nustatyti problemas, su kuriomis kurdamos nuosavą verslą susidūrė vyresnio amžiaus moterys.

4. Ketvirtuoju klausimų bloku siekiama nustatyti vyresnio amžiaus moterų požiūrį į verslo sėkmę.
5. Atsakymais į penktojo bloko klausimus pateikiamos rekomendacijos vyresnio amžiaus moterims, planuojančioms kurti nuosavą verslą.

Kokybinio tyrimo duomenys, pasak Bitino (2013), renkami žodžiu ir reiškiami kategorijomis arba teiginiais. Tyrimo rezultatų analizei pasirinkta kokybinė turinio analizė. Pasak V. Žydžiūnaitės (2011), šią duomenų analizės techniką sudaro 4 žingsniai:

1. Remiantis pagrindiniai žodžiais iš interviu teksto išskiriami esminiai aspektai, kuriuos atspindi su analizuojamu reiškiniu susiję frazės ir sakiniai.
2. Nustatomi pagrindiniai elementai.
3. Prasminiai elementai suskirstomi į kategorijas ir subkategorijas.
4. Kategorijos įtraukiamos į analizuojamo reiškinio kontekstą.

„Kokybinių duomenų analizės rezultatas – lentelė, sudaryta iš kategorijų, subkategorijų ir kodų“ (Žydžiūnaitė, 2011, p. 87).

### **2.3. Respondentų atranka ir tiriamos imties charakteristikos**

Pasak V. Žydžiūnaitės (2011), atliekant kokybinį tyrimą didžiausias dėmesys turi būti akcentuojamas ne į tiriamųjų skaičių, o į atrankos kriterijus. Siekiant nustatyti Lietuvos vyresnio amžiaus moterų motyvus ir iššūkius kurti nuosavą verslą, taikoma netikimybinė „kriterinė atranka“ (angl. criterion sampling). Tokia atranka yra taikoma tada, kai norima gauti kokybiškus duomenis, o jos imtį sudaro kritiniai vienetai (Bitinas, Rupšienė ir Žydžiūnaitė, 2008).

Šiame darbe taikomas informantų atrankos kriterijus yra 12 nuosavą verslą turinčių vyresnio amžiaus moterų, kurios verslą įkūrė būdamos 55 m. amžiaus ir vyresnės. Atrankos kriterijus atitinkančias informantes rekomendavo draugai ir pažįstami, keletą asmeniškai pažįsta ir šio darbo autorė. Pirmiausiai su kiekviena jų buvo susisiekta telefonu ir pakviesta dalyvauti tyrime. Su tyrime sutikusiomis dalyvauti vyresnio amžiaus moterimis buvo suderintas interviu laikas ir vieta. Su kiekviena informante buvo bendrauta nuo 55 min. iki 1 val. 15 min.

Bitinas, Rupšienė ir Žydžiūnaitė (2008) akcentuoja, kad kokybinis tyrimas turi remtis etikos principais. T. y. turi būti užtikrinamas informantų asmens orumas ir duomenų konfidencialumas, savanoriškumas ir suteiktos informacijos interpretavimo teisingumas. Šiame kokybiniame tyrime visos informantės dalyvavo savanoriškai. Jos buvo informuotos, kad visa interviu metu gauta informacija bus naudojama tik tyrimo tikslais. Konfidencialumas ir anonimiškumas užtikrinamas tyrime neskelbiant jų vardų ir pavardžių, bet kiekvienai jų suteikiant kodus (žr. 1 lentelė).

1 lentelė.

*Informančių socialinė-demografinė charakteristika*

<b>Kodas</b>	<b>Charakteristika</b>
IN1	Nebaigtą aukštąjį išsilavinimą turinti 59 m. moteris, antrus metus vadovaujanti nedidelei krovinių vežimo įmonei
IN2	Vidurinį išsilavinimą turinti 63 m. moteris, septintus metus Gariūnuose prekiaujanti moteriškais drabužiais
IN3	Specialųjį vidurinį išsilavinimą turinti 66 m. moteris, ketvirtus metus mezganti skaras, šalikus, vaikiškus megztinius, žaislus
IN4	Aukštąjį išsilavinimą turinti 62 m. moteris, 3 metus turinti kepyklėlę ir kavinukę
IN5	Vidurinį išsilavinimą turinti 61 m. moteris, metus Gariūnuose prekiaujanti audiniais ir siuvimui reikalingomis priemonėmis
IN6	Aukštąjį išsilavinimą turinti 66 m. moteris, 9 metus vadovaujanti privačiam vaikų darželiui
IN7	Vidurinį išsilavinimą turinti 61 m. moteris, 4 metus prekiaujanti gėlėmis Konarskio turguje
IN8	Aukštąjį išsilavinimą turinti 69 m. moteris, 11 metų organizuojanti keliones į užsienio šalis
IN9	Vidurinį išsilavinimą turinti 71 m. moteris, nuo 2010 m. vadovaujanti kavinei
IN10	Aukštąjį išsilavinimą turinti 67 m. moteris, 6 metus prekiaujanti žuvimi
IN11	Nebaigtą aukštąjį išsilavinimą turinti 58 m. moteris, nuo 2021 m. pabaigos kepanti saldumynus
IN12	Aukštąjį išsilavinimą turinti 60 m. moteris, 4 metus turinti parduotuvę

### 3. VYRESNIO AMŽIAUS MOTERŲ VERSLUMO LIETUVOJE VEIKSNIŲ TYRIMAS

#### 3.1. Verslumo motyvai ir priežastys

Vyresnio amžiaus žmonių verslumas yra ypač svarbus, nes išsivysčiusiose šalyse aktuali gyventojų senėjimo problema. Ir nors darbo jėga sensta, ji vis dar yra produktyvi darbo rinkoje (Tervu, 2014). Tyrime dalyvavusių vyresnio amžiaus moterų buvo klausama, kokios priežastys ir motyvai jas paskatino imtis nuosavo verslo. Remiantis tyrimo dalyvių atsakymais išskiriama viena kategorija, kurią papildė penkios subkategorijos. Tyrimo rezultatai pateikti 2 lentelėje.

#### 2 lentelė.

##### *Verslumo motyvai ir priežastys*

Kategorijos	Subkategorijos	Analitiniai vienetai
Motyvai ir priežastys	Finansinis stabilumas	„<...> buvau privesta imtis kažkokios veiklos, kad galėčiau pragyventi. O ir pensijai reikia užsidirbti“ [IN1]. „<...> reikėjo ir finansinį klausimą išspręsti. Juk likau be darbo, be pajamų. Tad reikėjo kažko imtis. Iki pensijos dar keli metai likę“ [IN4].
	Sveikatos problemos	„Sušlubavo sveikata. Nusilpo regėjimas. Siuvykloje nebegalėjau dirbti. Teko ieškotis kito darbo“ [IN2]. „Buvau įsidarbinusi siuvykloje, bet sušlubavo sveikata. Turėjau išeiti iš darbo“ [IN5]. „Pradėjo šlubuoti sveikata. Nutariau pasieškoti ramesnio darbo“ [IN10]. „Turiu sveikatos problemų. Todėl dirbti darbe nebegaliu“ [IN12].
	Savirealizacija	„<...> kai išėjau į pensiją ir jau nebeturiu jokios kitos veiklos. O be veiklos sėdėti negaliu“ [IN3]. „Esu žmogus, kuris mėgsta keliauti, turi organizacinių įgūdžių ir gali pagaminti gerą produktą, kuris yra paklausus“ [IN8].
	Darbo praradimas	„<...> nusprendžiau išeiti iš darbo ir įkurti privatų vaikų darželį“ [IN6]. „Likau be pajamų. Todėl teko imtis kažkokios veiklos, kad išgyvenčiau“ [IN11].
	Problemos ieškantis darbo	„<...> sunku rasti darbą mano amžiuje. O ir sveikata nebe ta. Negaliu lakstyti kaip jaunystėje“ [IN7]. „<...> darbdaviai, matydami, kad jaunimas greičiau sukasi, nebenori priimti į darbą“ [IN9].

Šaltinis: parengta autorės, remiantis atliktu tyrimu

Kaip teigia Kapur (2018), galimybė įsidarbinti yra nepakeičiamas indėlis siekiant užtikrinti asmenų finansinę padėtį. Tyrimo metu gauti duomenys atskleidė, kad viena iš svarbiausių priežasčių, paskatinsusių vyresnio amžiaus moterų imtis verslumo, susijusi su darbo paieška.



Nustatyta, kad moterys įkūrė verslą todėl, kad joms nepavyko susirasti darbo vietos ir įsidarbinti („Vyresnių žmonių nelabai kas nori priimti į darbą“ [IN4]; „Sunku su darbu. Niekas nenori priimti vyresnių“ [IN7]; „Į darbo rinką ateina nauji, ambicingi darbuotojai. Mums, seniams, sunku su jais lygiuotis. Neberandame bendros kalbos“ [IN9]) arba turėjo apmokamą darbą, tačiau iš jo išėjo dėl asmeninių priežasčių („Darželyje, kuriame dirbau, pasikeitė direktorė. Atėjo jauna, ambicinga, ką tik mokslus baigusi mergaičiukė. Nesutapo mūsų požiūris į vaikų auklėjimą, į jų priežiūrą. Supratau, kad bendros kalbos nerasime“ [IN6]) ar nuo pačių moterų nepriklausančių aplinkybių („Darbe pasikeitė situacija ir turėjau iš jo išėiti“ [IN4]; „Per pandemiją visi buvome uždaryti. Mano darbovietė taip pat buvo uždaryta“ [IN11]).

Kaip pastebi Detweiler (2019), vyresnio amžiaus žmonėms verslo kūrimas gali būti puikus būdas visą gyvenimą įgytą patirtį paversti kažkuo prasmingu, kovoti su senėjimu ir kai kuriais atvejais uždirbti daug daugiau pinigų. Doan ir kt. (2020) pastebi, kad dabartiniame nestabiliame, neapibrėžtame, sudėtingame ir dviprasmiškame pasaulyje prasmingas darbas yra svarbi motyvacija vyresnio amžiaus žmonėms būti aktyviems darbo rinkoje. Tyrimo metu gauti duomenys atskleidė, kad save siekiančių realizuoti vyresnio amžiaus moterų verslas yra artimas jų gyvenimo būdui. Kitaip sakant, jų verslas yra įprasto gyvenimo tęsinys („Nesiruošiau kurti jokio verslo. Aš nelaikau savęs verslininke. Tiesiog tokia mano darbo, kuri anksčiau dirbau laisvalaikiu, forma. Niekada neplanavau būti jokia verslininke“ [IN3]; „Man patinka keliauti, matyti ir atrasti kažką naujo. Man malonu bendrauti su žmonėmis. O keliaujant sutinku tikrai įdomių ir žingeidžių žmonių“ [IN8]).

Savarankiškas darbas suteikia vyresniems darbuotojams laisvę koreguoti darbo valandas, o tai yra didelis privalumas daugeliui visą darbo dieną samdomą darbą dirbančių vyresnio amžiaus darbuotojų. Todėl nuosavo verslo kūrimas neretai tampa vyresnių žmonių pasirinkimu (Tervu, 2014). Remiantis tyrimo metu gautais duomenimis galima daryti prielaidą, kad nuosavas verslas neretai yra vienintelė galimybė išlikti darbo rinkoje sveikatos problemų turinčioms vyresnio amžiaus moterims („Turiu problemų su sveikata. Nebegaliu dirbti nuo 9 iki 18 val. Sunku sėdėti. O čia, parduotuvėje, galiu dirbti trumpiau. Kai leidžia sveikata – ilgiau“ [IN12]; „Nebeturiu sveikatos dirbti po 8 ar 12 valandų pas darbdavius. O „ant savęs“ dirbdama galiu dirbti ilgiau, galiu – trumpiau. Galiu ir visai kurią dieną nedirbti. Niekas gi neišmes iš darbo. Tik pati save nusiskriausiu nedirbdama“ [IN2]).

Holmquist ir Sundin (2020) teigia, kad verslumas yra būdas nepaisyti amžiaus ir parodyti pasauliui, kad žmogus yra aktyvus ir novatoriškas. Remiantis tyrimo metu gautais vyresnio amžiaus moterų atsakymais nustatyta, kad skyrybos su savo verslą turėjusiu sutuoktiniu gali būti viena iš priežasčių, paskatinusių imtis nuosavo verslo („Mano vyras vadovavo statybų bendrovei. Todėl pajamų užteko, finansiškai gyvenome labai gerai. Todėl aš apie 20 metų nedirbau“ [IN1]).

Darbo autorė daro prielaidą, kad materialinė gerovė, kurią gana ilgą laiką patyrė informantė, turėjo įtakos tam, kad ji net nesvarstė galimybės dirbti samdomo darbo („<...> po skyrybų mes pasidalinome bendrai užgyventą namą Vilniuje ir sodybą Trakų rajone. Aš nusipirkau trijų kambarių butą. O už likusius nusipirkau porą krovinių automobilių ir įkūriau įmonę“ [IN1]), o nuosavo verslo kūrimas jai yra tarsi savo ambicijų įgyvendinimas („<...> norėjau ir vyrui parodyti, kad nesu tik paprasta namų šeimininkė, kokia buvau pastaruosius 20 metų“ [IN1]).

Fachinger (2019) teigimu, pradėdami verslą vyresni žmonės gali turėti ankstesnio darbo patirties, kuri padėtų daug lengviau dirbti savarankiškai. Ir kuo ilgiau žmonės dirba srityje, kurioje norėtų dirbti savarankiškai, tuo konkretnesnę patirties jie įgyja. Tyrimo metu nustatyta informančių ankstesnio darbo patirtis. Remiantis tyrimo dalyvių atsakymais išskiriama viena kategorija, kurią papildė dvi subkategorijos. Tyrimo rezultatai pateikti 3 lentelėje.

### 3 lentelė.

#### Ankstesnė darbo patirtis

Kategorijos	Subkategorijos	Analitiniai vienetai
Ankstesnė darbo patirtis	Susijusi su nuosavu verslu	<p>„Po metų, kai įgijau truputį patirties, pradėjau dirbti „ant savęs“ [IN2].</p> <p>„&lt;...&gt; galiu teigti, kad vienu metu dirbau du darbus – slaugiau ligonius ir mezgiau“ [IN3].</p> <p>„Taip, susijusi, nes visą gyvenimą dirbau mokyklų ir įmonių valgyklose“ [IN4].</p> <p>„&lt;...&gt; galima sakyti, kad kito darbo ir nemoku – tik prižiūrėti vaikus. Jie ir yra mano įkvėpimo šaltinis“ [IN6].</p> <p>„Esu dirbusi pardavėja“ [IN7].</p> <p>„Pradėjau dirbti gide ir kelionių vadove. Dirbau įvairiose kelionių agentūrose“ [IN8].</p> <p>„Sovietmečiu dirbau miesto valgykloje, paskui privačiose kavinėse, įmonių valgyklose“ [IN9].</p> <p>„&lt;...&gt; padėdavau giminiams prekiauti turguje“ [IN10].</p> <p>„Mano mama kepavo labai skanius tortus, šakočius, sausainius. Nuo vaikystės jai padėdavau“ [IN11].</p>
	Nesusijusi su nuosavu verslu	<p>„Ankstesnio darbo patirtis su mano įmonės veiklos pobūdžiu visiškai nesusijusi. Daug metų dirbau pardavėja, paskui – buhalterė“ [IN1].</p> <p>„&lt;...&gt; dirbau kolūkyje zootechnike &lt;...&gt; Tada dirbau gamykloje, vėliau – siuvykloje“ [IN5].</p> <p>„Dirbau buhalterė, auditore. Paskutinėje darbovietėje 16 metų dirbau vyriausia buhalterė“ [IN12].</p>

Šaltinis: parengta autorės, remiantis atliktu tyrimu

Tyrimo metu gauti duomenys atskleidė, kad tik 3 informančių ankstesnė darbo patirtis nebuvo susijusi su nuosavu verslu. Tokios patirties neturėjo krovinių pervežimo paslaugas

Lietuvoje teikiančios įmonės įkūrėja („<...> direktorė ir vadovė“ [IN1]), Gariūnuose savo verslą įkūrusi informantė („Prekiauju audiniais ir siuvimui reikalingomis priemonėmis“ [IN5]) ir fizinę parduotuvę turinti informantė („Turiu fizinę parduotuvę, kurioje prekiauju įvairiomis ne maisto prekėmis. „Facebook“ turiu paskyrą, kur tiesioginės transliacijos metu pristatau savo prekes“ [IN12]). Pastebėtina, kad vyresnio amžiaus moterys patirties įgijo prieš pradėdamos dirbti savarankiškai, t. y. ilgą laiką jos dirbo su nuosavu verslu nesusijusiose pareigose. Pavyzdžiui, moteriškais drabužiais Gariūnuose prekiaujanti informantė anksčiau dirbo siuvėja („Visą gyvenimą dirbau siuvėja siuvykloje. Siuvau moteriškus drabužius <...> Įsidarbinau Gariūnuose. Irgi prekiauvau moteriškais drabužiais“ [IN2]), o žuvimi prekiaujanti informatė dirbo pedagoginį darbą („Esu baigusi Vilniaus pedagoginį institutą. Dirbau mokykloje mokytoja. Vasaromis, kai mokyklos nedirbdavo, padėdavau giminaičiams prekiauti turguje. Jie ūkininkai. Tai paprašydavo padėti. O ir vieną kitą eurą užsidirbdavau. Taip susipažinau su prekybos subtilybėmis“ [IN10]).

Tyrimo metu gauti rezultatai atskleidė, kad kuriant savarankišką verslą informantės sulaukė pagalbos iš kitų žmonių. Remiantis tyrimo dalyvių atsakymais išskiriama viena kategorija, kurią papildė keturios subkategorijos. Tyrimo rezultatai pateikti 4 lentelėje.

4 lentelė.

**Pagalba kuriant nuosavą verslą**

Kategorijos	Subkategorijos	Analitiniai vienetai
Pagalba kuriant nuosavą verslą	Prisidėjo šeimos nariai	„Palaikė šeima – vyras ir vaikai“ [IN2]. „Pasitarėm su vyru ir nutarėm, kad galiu dirbti su verslo liudijimu. Tai jis tik ir padeda“ [IN3]. „Daug padėjo ir sūnus su marčia“ [IN5]. „Daug padėjo šeimos nariai“ [IN6]. „Padėjo vyras ir sūnus“ [IN7]. „Dirba vyras ir visos trys dukros“ [IN9]. „Padėjo vyras <...> Padeda ir dabar. Kai reikia vyriškų rankų darbe“ [IN12].
	Prisidėjo ne šeimos nariai	„Sūnaus draugo tėvai dirba Gariūnuose. Jie man ir padėjo čia įsitvirtinti“ [IN5].
	Prisidėjo šeimos nariai ir ne šeimos nariai	„Pirmiausiai tai man padėjo mano abi dukros <...> Dar padėjo ilgamečiai draugai, su kuriais mus sieja šilti ir labai draugiški santykiai“ [IN1]. „Labiausiai padėjo vaikai. <...> „Pagalbos ranką ištiesė ir buvusi kolegė, su kuria daug metų dirbome net keliose darbovietėse“ [IN4].
	Niekas nepasidėjo	„Niekas nepasidėjo. Viską padariau pati“ [IN8]. „Viską padariau pati. Neturiu šeimos, tai nėra kas padeda. Draugai taip pat nepadeda. O ir tų draugų mano metuose jau nebedaug likę“ [IN10]. „Čia mano vienos verslas. Niekas nepadeda, nes gyvenu viena. Neturiu nei vyro, nei šeimos“ [IN11].

Šaltinis: parengta autorės, remiantis atliktu tyrimu

Remiantis tyrimo rezultatais nustatyta, kad kurdamos nuosavą verslą 3 informantės nesulaukė jokios pagalbos. Taip pat nustatyta, kad tyrime dalyvavusios vyresnio amžiaus moterys daugiausiai pagalbos sulaukė iš savo šeimos narių. Pastebėtina, kad informantės sulaukė tiek palaikymo („<...> mane palaikė, skatino“ [IN1]; „Ypač dėkinga esu vyrui. Ir už palaikymą, ir už patarimus, ir už „ištuštintą“ šeimos biudžetą darželio kūrimo pradžioje. Ir už tai, kad pirmus porą metų neturėjome atostogų“ [IN6]), tiek realios pagalbos („<...> turi nuosavą autoservisą. Tai padeda man pigiau susiremontuoti mašinas“ [IN1]; „Vyras padeda išdėlioti prekes, padeda atsivežti jas iš didmenininkų. Dukra kartais padeda prekiauti. Sūnus su žmona ir anūkais taip pat kartais užsuka padėti. Prekes išpakuoja, pakabina“ [IN2]; „Abi dvynukės dukros iš karto pareiškė norą dirbti kavinukėje“ [IN5]; „Kartais, prieš šventes, dirbu naktį. Tada atvažiuoja sūnus padėti. Nes naktį baisu vienai. Nors nesu viena – čia mūsų daug naktį dirba. Bet vis tiek saugiau. O vyras tai iš darbo parveža, į darbą atveža“ [IN7]). Iš ne šeimos narių informantės sulaukė tik realios pagalbos („Jie patys turi krovinių pervežimo paslaugas teikiančią įmonę. Todėl supažindino mane su šio verslo subtilybėmis, problemomis ir apskritai, kaip šis verslas veikia“ [IN1]; „Ji kepa bandeles ir spurgas“ [IN4]).

Šiame tyrime dalyvavusių informančių taip pat buvo klausama, kokie vidiniai ir išoriniai motyvai joms padėjo kuriant verslą. Remiantis tyrimo dalyvių atsakymais išskiriama viena kategorija, kurią papildė dvi subkategorijos. Tyrimo rezultatai pateikti 5 lentelėje.

## 5 lentelė.

### Vidinių ir išorinių motyvų įtaka kuriant verslą

Kategorijos	Subkategorijos	Analitiniai vienetai
Motyvų įtaka kuriant nuosavą verslą	Vidiniai motyvai	<p>„&lt;...&gt; negaliu ilgai būti be darbo, noriu save realizuoti. Pinigai man antroje vietoje“ [IN4].</p> <p>„&lt;...&gt; galiu save realizuoti, save užimti ir mylimą darbą dirbti“ [IN6].</p> <p>„&lt;...&gt; noriu ir pati daug pamatyti, ir kitiems parodyti. Žinau, kad galiu daugiau tai padaryti nei dirbdama su kelionių agentūromis“ [IN8].</p> <p>„&lt;...&gt; save kažkur realizuoti, jaustis reikalingai“ [IN10].</p> <p>„&lt;...&gt; negalėjau sėdėti namie tarp keturių sienų“ [IN12].</p>
	Išoriniai motyvai	<p>„&lt;...&gt; man reikėjo pinigų &lt;...&gt; [IN1].</p> <p>„Verslą pradėjau, nes reikia iš kažko gyventi“ [IN2].</p> <p>„Pensijos nedidelės, nors ir turime būtinajį stažą. Todėl kiekvienas centas labai svarbus“ [IN3].</p> <p>„&lt;...&gt; reikia iš kažko gyventi. Iki pensijos dar nemažai liko“ [IN5].</p> <p>„&lt;...&gt; neturėjau darbo, o čia yra galimybė ir uždirbti“ [IN6].</p> <p>„Ant savęs“ dirbu dėl to, kad išgyvenčiau“ [IN7].</p> <p>„Nes rajone nėra daug darbo pasiūlymų, atlyginimai nedideli“ [IN9].</p>

Šaltinis: parengta autorės, remiantis atliktu tyrimu

Kautonen (2008) atliko tyrimą ir nustatė, kad vidiniai veiksniai (pvz., susidomėjimas darbu) buvo svarbesni vyresnio amžiaus žmonių verslumo „varikliai“ nei išoriniai veiksniai (pvz., pajamos). Remiantis tyrimo metu gautais duomenimis galima teigti, kad kuriant verslą respondentėms įtakos turėjo tiek išoriniai, tiek ir vidiniai veiksniai.

Kozubíková ir kt. (2016) pastebi, kad verslininkams būdingos tokios savybės, kaip atkaklumas, ryžtas, energija ir pasitikėjimas. Bakay ir kt. (2020) atliktas tyrimas atskleidė, kad sėkminga moteris verslininkė turi pasižymėti tokiomis savybėmis, kaip drąsa, ambicijos, pasitikėjimas savimi, atsidavimas, kantrybė, tolerancija, ryžtas, darbštumas, iniciatyvumas, sąžiningumas, savarankiškumas, kovinga dvasia ir stipri intuicija. Tyrime dalyvavusių informančių buvo klausiama, kokios savybės joms padėjo pradėti savarankišką verslą. Remiantis tyrimo dalyvių atsakymais išskiriama viena kategorija, kurią papildė keturios subkategorijos. Tyrimo rezultatai pateikti 6 lentelėje.

## 6 lentelė.

### *Verslo kūrimui būdingos savybės*

<b>Kategorijos</b>	<b>Subkategorijos</b>	<b>Analitiniai vienetai</b>
Savybės	Užsispyrimas	„ <i>Esu labai užsispyrusi – kai siekiu tikslo, jokios kliūtys nebaisios</i> “ [IN1]. „ <i>&lt;...&gt; esu kilusi nuo Žemaitijos. O žemaičiai labai užsispyrę. Tai jeigu jau pradėjau ką nors daryti, tai turiu pabaigti iki galo</i> “ [IN5]. „ <i>Esu užsispyrusi, esu darbšti. Esu daug patyrusi, daug mačiusi ir šilto, ir šalto. Todėl nebijau nieko. Nebijojau ir „ant savęs“ dirbti</i> “ [IN7].
	Darbštumas	„ <i>Esu iš prigimties darbšti, tai nepabijojau sunkumų</i> “ [IN2]. „ <i>Nuo mažens įpratusi dirbti. Ir daržus ravėjau, ir šienavau. Nebijau jokio darbo</i> “ [IN5].
	Meilė darbui	„ <i>Vienareikšmiškai meilė vaikams ir atsidavimas darbui</i> “ [IN6]. „ <i>Užsidegimas ir meilė darbui</i> “ [IN8].
	Kitos savybės	„ <i>Pasitikėjimas savimi. Atkaklumas</i> “ [IN10] „ <i>&lt;...&gt; esu ir be galo drąsi</i> “ [IN1]. „ <i>Esu komunikabili. Noriai bendrauju. Bet per daug pasitikiu žmonėmis</i> “ [IN12].

Šaltinis: parengta autorės, remiantis atliktu tyrimu

Tyrimo duomenys atskleidė, kad užsispyrimas yra viena svarbiausių savo verslą sukūrusių vyresnio amžiaus moterų savybių („*Atsimenu, kaip užsidegiau šita idėja, tai niekas net nebandė manęs atkalbėti. Tada ir vyras pasakė, kad jei taip nori vadovauti, tai ir vadovauk tai kavinei*“ [IN9]). Ne mažiau svarbi ir kita savybė – darbštumas („*Kiekviena mezganti moteris žino, kad*

mezgant reikia būti labai kantriai ir darbščiai. Todėl manau, kad būtent šių savybių ir turiu daugiausiai“ [IN3]). Dvi informantės nurodė, kad savo verslą pradėjo iš meilės atliekamam darbui („Dirbdama su kelionių agentūromis jaučiausi tarsi uždaryta į rėmus. Taip negalima, to negalima. O dabar esu pati sau viršininkė. Galiu pati planuoti laiką, kelionės grafiką“ [IN8]), o viena prisipažino esanti drąsi („Atsukusi laiką atgal matau, kad esu ir be galo drąsi. Ne viena mano draugė sakė, kad geriau pinigų investuočiau į akcijas, auksą ar vertybinius popierius. Bet man reikia jausti, kaip tie pinigai dirba, kaip vyksta darbo procesas. O ką tada aš veikčiau?“ [IN1]).

Sahoo (2017) teigia, kad kiekvienas sėkmingas verslo žmogus privalo laikytis tam tikrų etinių vertybių, tokių kaip sąžiningumas, atsakingumas, kokybė, pasitikėjimas, pagarba, komandinis darbas, lyderystė. Tyrime dalyvavusių informančių buvo klausama, kokiomis vertybėmis jos vadovaujasi savo versle. Remiantis tyrimo dalyvių atsakymais išskiriama viena kategorija, kurią papildė keturios subkategorijos. Tyrimo rezultatai pateikti 7 lentelėje.

### 7 lentelė.

*Vertybės, kuriomis vadovaujamosi savo versle*

Kategorijos	Subkategorijos	Analitiniai vienetai
Vertybės	Sąžiningumas	„Esu sąžininga su savo klientėmis“ [IN2]. „Gal sąžiningumas. Niekada neapgaudinėjau klientų. Ir nuolaidų padarau“ [IN3]. „Esame sąžiningi savo klientams“ [IN4].
	Darbštumas	„Esu darbšti. Didelį dėmesį skiriu klientų aptarnavimui. Mandagiai juos aptarnauju, su jais pasikalbu, patariu“ [IN5].
	Pagarba	„Meilė ir pagarba vaikams, darbuotojams“ [IN6]. „Pagarba turistams, pagarba kitos šalies kultūrai, papročiams“ [IN8].
	Kokybė	„Parduodu tik kokybiškas ir šviežias gėles“ [IN7]. „Maisto gamybai naudojame tik kokybiškus produktus“ [IN9]. „Prekiauju tik kokybiška žuvimi, kurią imu iš patikimų tiekėjų“ [IN10]. „Kokybė ir dar kartą kokybė. Negaliu žmogui parduoti nekokybiškų kepinų“ [IN11].

Šaltinis: parengta autorės, remiantis atliktu tyrimu

Nustatyta, kad tyrime dalyvavusios vyresnio amžiaus moterys savo versle vadovaujasi tokiomis vertybėmis, kaip darbštumas, sąžiningumas („Visada pasakau, jei drabužis kuriai netinka pagal jos figūrą, jei netinka spalva. Ne taip, kaip kitos Gariūnuose dirbančios moterys, kurioms svarbu kuo daugiau parduoti ir nesvarbu, kaip moteris atrodo apsirengusi. Gal kam ir nepatinka mano pastabos ir patarimai, bet jei turiu nuolatinių klienčių, tai turbūt viskas gerai“

[IN2]), kokybė („*Bandelėms ir spurgoms naudojame tik kokybiškus produktus, namines uogienes*“ [IN4]), pagarba klientams („*Stengiamės, kad klientai liktų patenkinti mūsų gaminamu maistu, aptarnavimu. Visas dėmesys jiems*“ [IN9]), pagarba darbuotojams („*Už sąžiningą ir lojalų darbą kepėjai moku premijas*“ [IN4]).

Pasak Guritno ir kt. (2019), verslininkai turi turėti ne tik žinių ir įgūdžių, kurie prisideda prie verslo tikslų siekimo. Jie taip pat turi turėti ir kompetencijų: orientacija į pasiekimus, užsispyrimas, iniciatyvumas, drąsa pasinaudoti galimybėmis, komandinio vadovavimo įgūdžiai ir gebėjimas kūrybiškai spręsti problemas. We (2017) išskiria penkias kompetencijų grupes: verslumo kompetencijos, koncepcinės ir santykių kompetencijos, verslo plėtros kompetencijos, žmonių santykių kompetencijos ir verslo ir valdymo kompetencijos. Tyrime dalyvavusių vyresnio amžiaus moterų buvo klausiama, kokios kompetencijos prisideda prie jų verslo kūrimo ir gyvavimo. Remiantis tyrimo dalyvių atsakymais išskiriama viena kategorija, kurią papildo penkios subkategorijos. Tyrimo rezultatai pateikti 8 lentelėje.

### 8 lentelė.

*Kompetencijos, kuris prisideda prie verslo kūrimo ir gyvavimo*

Kategorijos	Subkategorijos	Analitiniai vienetai
Kompetencijos	Užsispyrimas	„ <i>Kaip jau buvau minėjusi, turbūt mano užsispyrimas</i> “ [IN1].
	Pasitikėjimas savimi	„ <i>&lt;...&gt; didelis pasitikėjimas savo jėgomis</i> “ [IN1].
	Darbui reikalingi įgūdžiai	„ <i>Matyt turiu kompetencijos mezgime, jei mano mezginius perka</i> “ [IN3]. „ <i>&lt;...&gt; nebuvau visai žalia šiuo klausimu</i> “ [IN4]. „ <i>Turiu patirties prekyboje. Daug metų dirbau ir maisto prekių parduotuvėje, ir baldus pardavinėjau</i> “ [IN7]. „ <i>Esu baigusi gidų kursus. Daug metų dirbau su kelionių agentūromis</i> “ [IN8]. „ <i>Pati turiu patirties gaminant maistą</i> “ [IN9]. „ <i>Žinios, kurias gavau iš mamos</i> “ [IN11]. „ <i>Turiu ilgametės patirties buhalterijoje, tai man nereikia samdytis buhalterės. Dabar jau ir prekyboje turiu patirties</i> “ [IN12].
	Komandos atranka ir samda	„ <i>&lt;...&gt; turiu nuostabią virėjų komandą</i> “ [IN9].
	Darbštumas	„ <i>Nebijau darbo. Nebijau ir žuvies kvapo, kurio įsigeria į drabužius. Žuvimi kvėpia ir mano automobilis, su kuriuo vykstu į darbą ir iš darbo</i> “ [IN10].

Šaltinis: parengta autorės, remiantis atliktu tyrimu

Tyrimo metu gauti duomenys atskleidė, kad prie informančių verslo kūrimo ir gyvavimo daugiausiai prisideda koncepcinės ir santykių kompetencijos, t. y. kompetencijų rinkinys, kuris apima santykių kūrimo kompetencijų ir asmeninių įgūdžių derinį. Nustatyta, kad tyrime dalyvavusios vyresnio amžiaus moterys daugiausiai turi darbui reikalingų įgūdžių („*Esu baigusi Verslo vadybos studijas. Todėl truputį prisimenu apie rinkodarą, verslo planą ir kitus aspektus. Taigi, nebuvo visai žalia šiuo klausimu. Daug praktikos įgijau dirbdama valgyklos vedėja. Žinojau, kokių dokumentų reikia norint organizuoti viešojo maitinimo verslą. Turiu ir buhalterinių žinių. Todėl visas ataskaitas rengiu pati. Pati moku mokesčius, atlyginimus darbuotojams. Daug skaičiau teisės aktų, domėjausi tokio verslo perspektyvomis Ukmergėje*“ [IN4]; „*Esu darbšti. Kaip laikas parodė, turiu ir reklamos vadybininkei, ir kepėjai, tiek tiekėjai reikalingų gebėjimų. Nes reikia pirkti ir produktus. Ir reklamos reikia. Ir iškepti reikia. Ir kad būtų skanu reikia*“ [IN11]).

### **3.2. Verslumo problemos**

Versle niekas nėra apsaugotas nuo problemų. Siekiant nustatyti verslo kūrimo metu iškilusias problemas, tyrime dalyvavusių informančių buvo klausama, su kokiomis problemomis ar kliūtimis jos susidūrė kurdamos verslą. Remiantis tyrimo dalyvių atsakymais išskiriama viena kategorija, kurią papildė šešios subkategorijos. Tyrimo rezultatai pateikti 9 lentelėje.

Kaip pastebi Gutterman (2022), vyresnio amžiaus verslininkai gali susidurti su problemomis, susijusiomis: 1) su socialiniu ir demografiniu verslininko profiliu, kuriam įtakos turi šeima, švietimo ir darbo aplinka, verslumo įgūdžiai (pvz., polinkis rizikuoti, tolerancija sunkumams, vadovavimo gebėjimai ir kūrybiškumas); 2) su problemomis, apimančiomis per socialinius tinklus (t. y. šeimą ir draugu), per institucinius tinklus (t. y. verslo asociacijas, aukštojo mokslo institucijas) ir per komercinius tinklus (t. y. tiekėjus ir klientus) teikiamą pagalbą; 3) su problemomis, kurios suteikia verslininkams prieigą prie finansinių išteklių (t. y. banko paskolos, valstybės finansavimas), kvalifikuotos ir profesionalios darbo jėgos paieška.

Remiantis tyrimo rezultatais galima teigti, kad kurdamos verslą informantės susidūrė su finansinėmis problemomis („*Tai reikėjo pradžioje pinigėlių pataupyti. Dar reikia siūlus ir kitas medžiagas pirkti. Ech, viskas remiasi į pinigus. Turėjome su vyru santaupų juodai dienai. Tai visus ir ištaškiau tada*“ [IN3]; „*Reikėjo baldams, reikėjo medžiagoms nusipirkti. Ėmiau paskolą iš banko. Nors ji nedidelė, bet vis tiek turiu atiduoti daugiau nei pasiskolinau*“ [IN5]; „*Kavinę pirkome pasiskolinę iš banko. Apėjau visus Panevėžio bankus, kol gavau paskolą. Sako, kad aš jau amžiuje, kad neaišku kaip seksis verslas*“ [IN9]), su darbuotojų paieška („*O su vairuotojų paieška tai iš viso kuriozas buvo. Įdėjau skelbimą, kad ieškau vairuotojų. Skambina, teirausi apie darbo sąlygas, atlyginimą. Sakau, kad įmonė tik sukurta, dar nežinau kaip su ja bus. Tai daug potencialių kandidatų į vairuotojus pabijojo ateiti dirbti*“ [IN1]; „*Žiūrėjau, kad jie turėtų ne tik*



patirties bei reikalingą išsilavinimą, bet ir mylėtų savo darbą. Mylėtų vaikus. Būtent dėl šios priežasties teko atleisti vieną darbuotoją – ji nemylėjo vaikų“ [IN6]).

## 9 lentelė.

Problemos ir kliūtys kuriant verslą

Kategorijos	Subkategorijos	Analitiniai vienetai
Problemos ir kliūtys	Žinių trūkumas	„Pirmiausiai tai trūko žinių kaip organizuoti patį krovinių pervežimą“ [IN1].
	Darbuotojų, tiekėjų ir klientų paieška	„<...> problema iškilo – kur rasti darbuotojų, klientų“ [IN1]. „Dar reikėjo rasti tiekėjų. Paskui sulaukti pirkėjų. Buvo nerimo“ [IN5]. „Ilgai ieškojau darbuotojų“ [IN6].
	Tinkamų patalpų paieška	„Ilgai ieškojau kavinukei tinkamų patalpų. Ieškojau ilgai, nes kurios patiko, tai buvo nuomos kaina aukšta. Kur kaina mažesnė – tai man nepatiko. Galiausiai radau“ [IN4].
	Finansų trūkumas	„Už patalpas mokėjau savo asmeninėmis lėšomis, bet didžioji suma buvo skolintos lėšos“ [IN4]. „Man reikėjo pinigų. O jų neturėjau“ [IN5].
	Kritika, konkurencija	„Pradedant kiekvieną verslą teko išgirsti kritikos savo adresu. <...> Dar susidūriau su didele konkurencija“ [IN10] „Pirkome pastatą, kuriame ir anksčiau buvo kavinė. Tik jos paskirtis buvo kiek kitokia“ [IN9].
	Problemų ir kliūčių beveik nebuvo	„Net nežinau, ar tokių buvo“ [IN2]. „Kad tokių kaip ir nebuvo. Tik šioks toks nerimas pradžioje“ [IN3]. „Kad kaip ir nesusidūriau su rimtomis problemomis ir kliūtimis. Gal užtrukau ilgiau nei galvojau, su dokumentų apiforminimu. Su verslo liudijimo apiforminimu“ [IN7] „Kad nepatiriau jokių sunkumų“ [IN8].

Šaltinis: parengta autorės, remiantis atliktu tyrimu

Informantėms teko patirti ir neigiamą aplinkinių požiūrį tiek į kuriamą verslą („Pradėjo eiti klientai. Bet ne pavalgyti, o išgerti. O mes tada dar alkoholiui licencijos neturėjome. Tai kaip tik jie mūsų neišvadino, kokiais tik žodžiais nekoliojo“ [IN9]), tiek į pačias informantes („<...> mokytoja, su aukštuoju, o žuvimi prekiauja, negi negali darbo geresnio susirasti“ [IN10]). Tačiau kelios informantės nurodė, kad kuriant verslą problemų ir kliūčių beveik nebuvo. Darbo autorės nuomone, sklandžiam verslo kūrimui įtakos turėjo ankstesnė sėkminga informančių patirtis, rekomendacijos („Viskas gavosi savaime. Kliūčių nebuvo. Draugams dažnai iškepdavau sausainių, keksiukų, meduolių. Jie žinojo, kad man sunku su pinigais. Per Covid-19 pandemiją, ypač artėjant Kalėdoms ir Naujiems metams, sulaukiau daug užsakymų. Mane savo draugams ir pažįstamiems rekomendavo mano draugai. Taip po truputį plėtėsi klientų ratas, daugėjo užsakymų“ [IN11]) ir palankios sąlygos verslo kūrimui („Lietuvoje daug nuveikta, kad verslui būtų

lengviau. Sukurtos internetinės paslaugos, kuriose neišėjus iš namų galima registruoti savo įmonę, pateikti mokesčių ataskaitas. Buhalterines paslaugas teikiančių įmonių ir pavienių asmenų taip pat galima rasti. Taigi, situacijos, kai reikia apeiti krūvą įstaigų ir surinkti krūvą popierių, nebėra“ [IN8]).

Tyrimė dalyvavusių vyresnio amžiaus moterų buvo klausama, kas, jų nuomone, trukdytų sėkmingam verslui vyresniame amžiuje. Remiantis tyrimo dalyvių atsakymais išskiriama viena kategorija, kurią papildė penkios subkategorijos. Tyrimo rezultatai pateikti 10 lentelėje.

## 10 lentelė.

### Trukdžiai kuriant verslą vyresniame amžiuje

Kategorijos	Subkategorijos	Analitiniai vienetai
Trukdžiai	Neįvertintos galimybės	„Svarbu žinoti ko nori ir įvertinti galimybes. Ir dar nereikia kelti labai aukštų tikslų iš karto. Tada nieko nebus“ [IN2].
	Baimė pradėti verslą	„Gal baimė pradėti savo verslą. Aš, pavyzdžiui, to nebijojau. Net nepagalvojau apie tai“ [IN3]. „Gal baimė pradėti kažką savo“ [IN11]. „Uždaresnio būdo žmogus, būdamas mano vietoje, tikriausiai nepradėtų tokios veiklos. O aš nebijojau pradėti“ [IN12].
	Verslo idėjos neturėjimas	„Bet koks verslas prasideda nuo idėjos, vizijos, tikslo ir noro visa tai turėti. Todėl labai svarbu, kad žmogus, nepriklausomai nuo amžiaus, visa širdimi to trokštų. Todėl jei tokio troškimo nebus, geriau verslo ir nekurti“ [IN4]. „Kai turi svajonę, tikslą ir jo sieki, tai niekas nebaisu ir niekas negali sutrukdyti. Tada viską randi – ir patalpas, ir pinigų, ir darbuotojų. Taigi, reikia labai labai norėti“ [IN6].
	Finansų trūkumas	„Pinigų stygius. Jei turi pinigų, tai viskas greičiau ir sklandžiau vyksta“ [IN5]
	Stereotipai	„Turiu daug pažįstamų, kurie stebisi, kad aš dirbu „ant savęs“. Jie tiesiog nesupranta, kad galima taip dirbti“ [IN7].

Šaltinis: parengta autorės, remiantis atliktu tyrimu

Pasak Zhou (2024), vienas iš sunkiausių dalykų pradėdant verslą yra įveikti baimę pradėti verslą. Nesėkmės baimė yra dažniausiai pasitaikanti priežastis, kodėl žmonės nepradeda savo verslo, labai dažnai verslininkai, kurie tik pradeda verslą, mano, kad nesėkmė yra jų verslo kelionės pabaiga. Baimę, kaip trukdį kuriant verslą vyresniame amžiuje, išskyrė ir informantės. Darbo autorės nuomone, baimę sąlygoja verslo kultūros trūkumas šalyje („Gal baimė pradėti kažką savo. Mūsų gi niekas nemokė, kad galima dirbti kitaip. Mus mokė, kad jei gerai mokysimės, tai gausime gerai apmokamą darbą“ [IN11]; „Matyt mūsų karta tokia. Mums nuo mažens aiškino, kad reikia dirbti ir tik tada busi turtingas. O apie verslą niekas nekalbėjo. Jo tuo metu tiesiog nebuvo. Viskas buvo valstybės“ [IN7]).

Reikia pripažinti, kad viena iš sunkiausių verslo kūrimo proceso dalių yra verslo idėjos sukūrimas (Zhou, 2024). Tai akcentavo ir tyrime dalyvavusios vyresnio amžiaus moterys („*Verslą žmonės kuria arba iš idėjos, arba iš būtinybės*“ [IN12]), o idėjos neturėjimas – tai tiesus kelias į bankrotą („*Nes jei į verslą žiūrima kaip į finansinio stabilumo garantą, kai užsiciklinama ties pinigais, paminamos kitos labai svarbios savybės – dėmesys klientams ir darbuotojams, produkcijos ar paslaugų kokybei. O tai kaip lazda turinti du galus. Jei žmogus nori daugiau uždirbti, jis pradeda mažinti savo sąnaudas. Toks sumažinimas gali pasireikšti atlyginimų mažinimu, prastesne paslaugų ar prekių kokybe. Bet toks elgesys teigiamų rezultatų duos tik trumpą laiką. Nes iš darbo išeis darbuotojai, klientai nebesinaudos paslaugomis ir nebepirks prekių. Tokia įmonė bankrutuos*“ [IN4]).

Dar viena priežastis, trukdanti pradėti verslą vyresniame amžiuje, yra visuomenėje susiformavę stereotipai, kad verslą turi kurti tik jauni žmonės („*Gal stereotipai. Kad verslą gali kurti tik jaunimas. Tai gali atbaidyti vyresnius žmones kurti verslą*“ [IN10]). Todėl, pasak Zhou (2024), žmonės jaučia baimę, kad bus neįvertinti, bus teisiami. Ir nesvarbu kas tai darys ar draugai, šeimos nariai, ar klientai. Neigiamą aplinkinių požiūrį į nuosavo verslo kūrimą akcentavo ir tyrime dalyvavusios vyresnio amžiaus moterys („*Kelios mano draugės stebisi, kaip aš galėjau šitaip va imti ir įkurti įmonę. Ir dar vyrišką įmonę, samdyti vien vyrus. Jos sako, kad geriau atidirbti darbo valandas ir būti laivai nuo darbo. Ilsėtis. Anūkus auginti. O tu, sako, dirbi be atostogų, be išėjinių*“ [IN1]; „*<...> mano bendraamžės draugės, kaimynės ir pažįstamos, sužinojusios, kad dirbu pagal verslo liudijimą, sako: kam tau tas vargas, mokesčiai. Gi pensiją nemažą gauni. Ech, ką jos supranta*“ [IN3]).

### 3.3. Verslumo sėkmė

Kaip teigia Gutterman (2022), vyresni žmonės paprastai turi geresnes sąlygas pradėti verslą nei jaunesni žmonės. Tyrime dalyvavusių vyresnio amžiaus moterų buvo klausiama, kaip jos supranta verslo sėkmę. Remiantis tyrimo dalyvių atsakymais išskiriama viena kategorija, kurią papildė dvi subkategorijos. Tyrimo rezultatai pateikti 11 lentelėje.

Pasak Kumar ir Balasubramanian (2018), siekiant sėkmės versle, verslininkams būtina sutelkti dėmesį į tokius rezultatus, kaip padidėję pardavimai ir pelnas arba labiau patenkinti klientai. Tyrimo metu gauti duomenys atskleidė, kad informantėms pelnas yra vienas svarbiausių sėkmės veiksnių („*Manau sėkmė yra tada, kai daug parduodu. Ypač kai nuperka didelę kiekį vienas pirkėjas. Tada galiu ir nuolaidą jam pritaikyti. Manau, kad taip prisidedu ir prie jo sėkmės. Sėkmė aplamai, tai tada, kai visi patenkinti. Ir pirkėjai, ir pardavėjai*“ [IN5]). Kitas ne mažiau svarbus sėkmės veiksnys yra sklandus darbas („*Sėkminga darbo diena yra ta, kai tą dieną dirba*

visos mašinos, kai klientams laiku nuvežame krovinius ir jie lieka patenkinti. Dar sėkmė yra kai pasirašau ilgalaikę ir pelningą sutartį, kai negenda automobiliai“ [IN1]).

### 11 lentelė.

*Verslo sėkmės samprata*

Kategorijos	Subkategorijos	Analitiniai vienetai
Verslo sėkmės veiksniai	Sklandus darbas	„Sėkmė apima viską. Tai absoliučiai viskas, kai sekasi, kai nėra problemų. Kai eini į darbą kaip į šventę, kai neskaičiuoji valandų iki darbo pabaigos“ [IN6]. „Kai sekasi, tai ir sėkmė. Kai sulaukiu daug klientų, kai matau patenkintus jų veidus. O tai reiškia labai daug“ [IN9].
	Pelnas	„Kai darbo diena pelninga. Kai daug parduodu“ [IN7]. „Kai klientai grįžta. Kai sulaukiu daug užsakymų. Kai uždirbu“ [IN11].

Šaltinis: parengta autorės, remiantis atliktu tyrimu

Tyrimo dalyvavusių vyresnio amžiaus moterų buvo klausiama kiek sėkmingas yra jų pačių verslas. Remiantis tyrimo dalyvių atsakymais išskiriama viena kategorija, kurią papildo dvi subkategorijos. Tyrimo rezultatai pateikti 12 lentelėje.

### 12 lentelė.

*Sėkmės versle vertinimas*

Kategorijos	Subkategorijos	Analitiniai vienetai
Vertinimas	Sėkmingas verslas	„Man vien jau įmonės įkūrimas atrodo didelė sėkmė“ [IN1]. „Manau, kad sėkmingas. Dirbu, uždirbu. Ko daugiau reikia“ [IN2]. „Manau, kad yra labai sėkmingas. Turiu klientų, turiu užsakymų. Tik dirbti reikia daug“ [IN3]. „Verslas sėkmingas. Dirbu viena, tad apimtys nėra didelės. Tai ir ta sėkmė nėra labai didelė“ [IN11]. „Turbūt sėkmingas. Turiu tai, ko siekiau“ [IN12].
	Verslo sėkme abejojama	„Negaliu tvirtinti, kad sėkmingas“ [IN4]. „Manau, kad iki pilnos verslo sėkmės dar trūksta“ [IN5]. „Nėra labai sėkmingas, nes būna dienų, kada mažai parduodu“ [IN10].

Šaltinis: parengta autorės, remiantis atliktu tyrimu

Didžioji dauguma tyrimo dalyvavusių informančių nurodė, kad jų verslas yra sėkmingas. Tačiau vienoms jų sėkmė yra negręšiantis bankrotas („Dar nebankrutuoju ir tai yra labai gerai“ [IN1]), o kitoms – galimybė dirbti pelningai („Kai kuriomis dienomis, ypač prieš šventes,

*būna labai sėkmingas*“ [IN7]). Visgi kelios informantės abejoja savo verslo sėkme. Tokių jų vertinimą įtakoja gaunamas nedidelis pelnas (*„Būna dienų, kada parodu nedaug. Tokių dienų tikrai negaliu pavadinti sėkmingomis*“ [IN5]) ir darbas be poilsio dienų (*„Reikia daug dirbti, kad taip įvyktų. Kaip minėjau, neturime buhalterės – visą buhalteriją tvarkau pati. Neturime ir valytojos – kavinės ir kepyklėlės patalpas valome pačios. Taupome, bet daug išlaidų patiriame pirkdami produktus, mokame už komunalines paslaugas. Tačiau ne visada galime planuoti savo laisvalaikį, turime atsisakyti savo pomėgių, pramogų*“ [IN4]).

### 3.4. Patarimai moterims, ketinančioms pradėti verslą

Siekiant pateikti rekomendacijas vyresnio amžiaus moterims, planuojančioms kurti nuosavą verslą, informančių buvo klausiama, kokius sprendimus priimtų, t. y. ką jos kartotų ir ko vengtų, jei verslą tektų kurti iš naujo. Remiantis tyrimo dalyvių atsakymais išskiriama viena kategorija, kurią papildė šešios subkategorijos. Tyrimo rezultatai pateikti 13 lentelėje.

#### 13 lentelė.

*Sprendimai iš naujo kuriant verslą*

Kategorijos	Subkategorijos	Analitiniai vienetai
Sprendimai	Nieko nekeistų	<i>„Manau, kad viską padariau taip, kad nieko nereiktų keisti“</i> [IN1]. <i>„Nebijočiau visko kartoti iš naujo. Nieko nevengčiau“</i> [IN8]. <i>„Ko vengčiau? Turbūt viską palikčiau taip, kaip yra. O ką kartočiau? Turbūt viską. Nuo pat pradžių. Tik gerokai anksčiau“</i> [IN10].
	Nesamdytų darbuotojų	<i>„Manau, kad geriausiai dirbti vienai. Nesamdyti darbuotojų“</i> [IN2]. <i>„O vengčiau turbūt samdomų darbuotojų“</i> [IN4].
	Verslo nebekurtų	<i>„Nežinau ar kartočiau. Jau amžius nebe tas“</i> [IN3]. <i>„Nežinau ar kartočiau. Sunku“</i> [IN7]. <i>„Nežinau, ar tam ryžčiausi dar kartą. Kartais norisi viską mesti“</i> [IN9].
	Plėstų verslą	<i>„Gal tik reikėjo kreiptis į banką paskolos ir verslą pradėti ne nuo dviejų, bet nuo kokių penkių-šešių krovinių automobilių“</i> [IN1].
	Iš banko neimtų paskolos	<i>„Gal vengčiau skolintis pinigų. Dabar paėmiau paskolą iš banko. Tai moku su nemažais procentais banku“</i> [IN5].
	Mažiau dirbtų pati	<i>„Verslo pradžioje daug dirbau pati. Be atostogų. Nuo ryto iki vakaro. Dabar taip nebedaryčiau“</i> [IN6].

Šaltinis: parengta autorės, remiantis atliktu tyrimu

Tyrimo metu gauti duomenys atskleidė, kad jei tektų kurti naują verslą, informantės priimtų tokius pačius sprendimus, kokius priėmė kurdamos dabartinį savo verslą. Tokį sprendimą suponuoja sklandi verslo kūrimo pradžia (*„Kartočiau turbūt viską, ką esu padariusi iki šiol. Neturėjau didelių problemų nei atidarant parduotuvę, nei dabar. Tikiuosi, kad nebus jų ir ateityje“* [IN12]), išsipildžiusi svajonė turėti savo verslą (*„Esu labai patenkinta, kad įkūriau savo kavinukę. Seniai reikėjo taip padaryti. Ilgai tam ruošiausi, planavau, mačiau vizijose kaip ji turi atrodyti... Kartais svajonės išsipildo. Šiandien tai turiu ir esu labai laiminga“* [IN4]) ir tai, kad įkurtas verslas leidžia planuoti savo laiką (*„Prekiaudama žuvimi tapau daug ramesnė. Dirbdama mokykloje daug stresavau, jaudinausi, ruošiausi pamokoms. Dabar ramiai miegu, planuoju darbo ir poilsio laiką“* [IN10]).

Kelios informantės prisipažino, kad daugiau verslo nebekurtų. Tokio apsisprendimo priežasčių reikia ieškoti moterų amžiuje (*„Nežinau, ar kartočiau. Jau nebe mano metuose. Bet jei būčiau jaunesnė, tai tikrai keptčiau daugiau. Ir gal visą kepyklą atidaryčiau“* [IN11]), sveikatos problemose (*„Turiu problemų su kojomis, sunkiai vaikštau. Tai sėdžiu prie kasos aparato“* [IN9]) ir dabartinio verslo pobūdyje (*„Ypač žiemą, kai šalta. Kai gėlės sušyla. Daug kainuoja elektra, nes ja šildausi. Vasarą kiek lengviau, bet kai užaina karščiai, tai jungiu kondicionierių. Bandžiau ieškoti vietos prekybos centre, bet ten labai didelė patalpų nuomos kaina. Tai kol kas būsiu čia“* [IN7]).

Pastebėtina, kad kalbant apie samdomus darbuotojus, informančių nuomonė išsiskyrė. Vienos jų kuriant verslą atsisakytų samdomų darbuotojų ir būtų linkusios dirbti pačios (*„Matau, kaip samdomi darbuotojai dirba ir kaip dirba „ant savęs“. Skirtumas akivaizdus. Ir klientų atžvilgiu. Ir pajamų“* [IN2]; *„<...> vengčiau turbūt samdomų darbuotojų. Buvau priėmusi vasarą porą mergaičių. Daugiau nebepriimsiu. Versimės savo jėgomis“* [IN4]). Tuo tarpu kitos informantės elgtųsi priešingai (*„Iš karto samdyčiau darbuotojus ir užsiimčiau tik administraciniu darbu“* [IN6]; *„<...> žmones samdyčiau. O aš tik vadovaučiau“* [IN11]).

Tyrimo dalyvavusių vyresnio amžiaus moterų buvo prašoma duoti patarimų vyresnio amžiaus moterims, ketinančioms pradėti savo verslą vyresniame amžiuje. Remiantis tyrimo dalyvių atsakymais išskiriama viena kategorija, kurią papildo šešios subkategorijos. Tyrimo rezultatai pateikti 14 lentelėje.

Remiantis tyrimo dalyvavusių vyresnio amžiaus moterų patarimais, ketinančios pradėti savo verslą vyresniame amžiuje moterys turėtų rinktis verslą, artimą savo pašaukimui (*„Ne visi gali dirbti Gariūnuose, siuvykloje ar restorane. Todėl reikia rinktis atsakingai. Nes kitaip bus sunku“* [IN2]). Reikia turėti idėją (*„Vyresnio amžiaus moterys turi daug gyvenimiškos patirties ir žinių, kurios gali praversti versle. Jos dažnai turi unikalių žinių tam tikroje srityje ir gali būti puikios entuziastės ir net geriausios jaunimo mentorės. Tačiau norint sėkmingai pradėti savo*

verslą vyresniame amžiuje, reikia pasirinkti tinkamą idėją ir atsižvelgti į savo sveikatą ir kai kurias šio amžiaus laikotarpio ypatybes. Nes tai viso gyvenimo iššūkis“ [IN4]) ir drąsos („Sprendžiu pagal save, kad norint išeiti iš komforto zonos, palikti įprastą gyvenimo ritmą ir pradėti kažką naujo, reikia drąsos“ [IN12]).

#### 14 lentelė.

*Patarimai moterims, ketinančioms pradėti nuosavą verslą*

Kategorijos	Subkategorijos	Analitiniai vienetai
Patarimai	Rinktis pagal pašaukimą	„Svarbu kad verslas būtų tinkamas pagal pomėgius, pagal pašaukimą sakyčiau“ [IN2].
	Turėti tikslą	„Reikia didelio užsispyrimo ir noro pradėti tą verslą. Kas jo neturi, tegul geriau ir nepradedą“ [IN3].
	Turėti idėją	„<...> reikia pasirinkti tinkamą idėją ir atsižvelgti į savo sveikatą ir kai kurias šio amžiaus laikotarpio ypatybes“ [IN4].
	Būti finansiškai nepriklausomoms	„<...> reikia savų pinigų turėti. Iš bankų geriau nesiskolinti“ [IN5].
	Nugalėti baimę	„Reikia nebijoti rizikuoti“ [IN5]. „Nebijoti pradėti dirbti „ant savęs“ [IN7].
	Turėti drąsos ir ryžto	„<...> patarčiau būti drąsioms ir ryžtingoms“ [IN12].

Šaltinis: parengta autorės, remiantis atliktu tyrimu

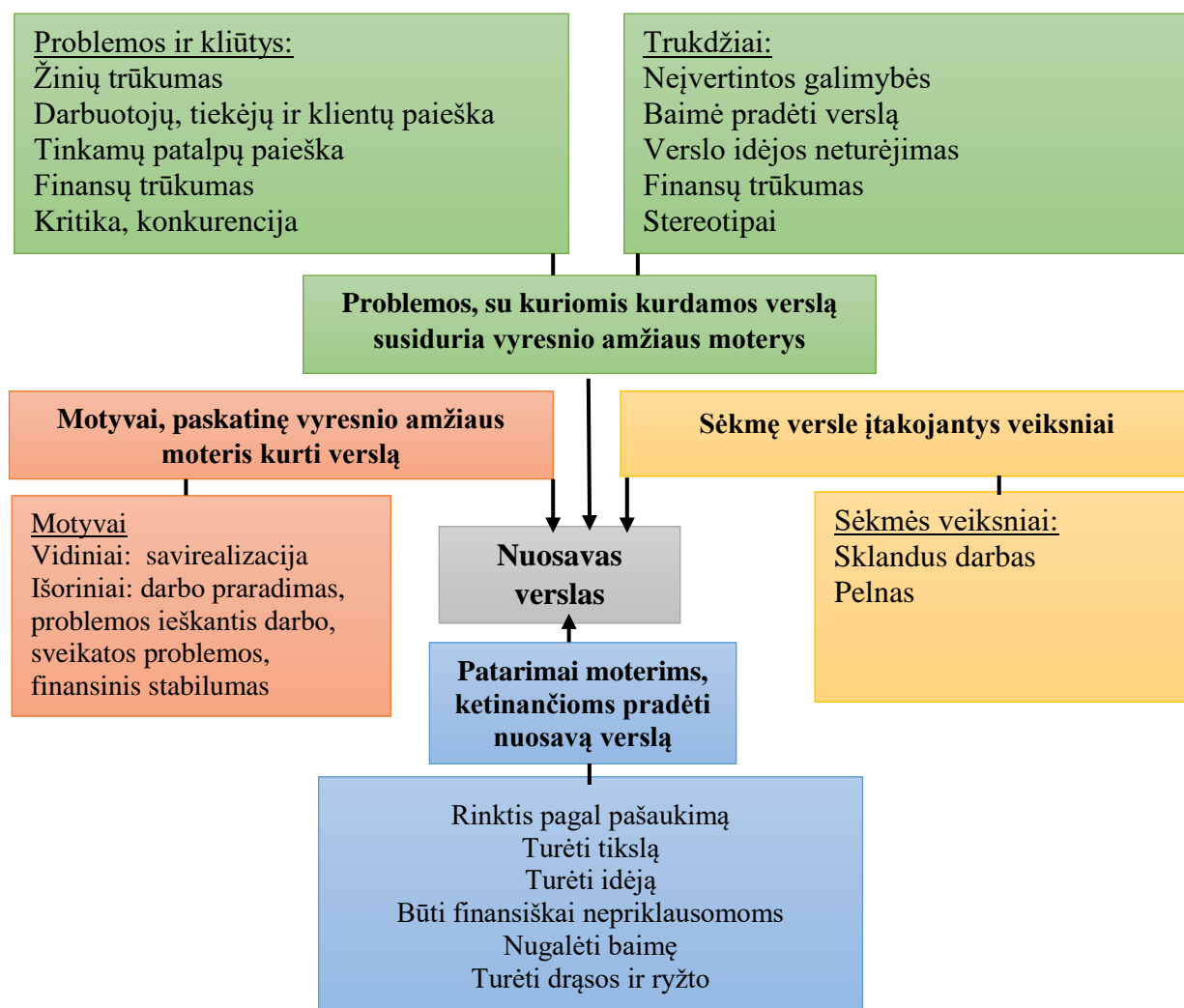
Labai svarbu nugalėti baimę savo amžiui („Nebijoti. Verslo sėkmė nuo moters amžiaus nepriklauso“ [IN2]; „Kuriant verslą negalime kalbėti apie amžių apskritai. Yra labai daug žmonių, vyresnių nei 50 ir 60 metų, kurie yra labai aktyvūs. Ir jaunesnių nei 50 metų, kurie apsnūdę, neturintys jokio tikslo gyvenime. Vyresnės moterys turi daugiau patirties, žinių ir įgūdžių. O tai labai svarbu verslo sėkmei. Tik reikia nebijoti pradėti“ [IN9]; „Diskriminacija dėl amžiaus gali kelti susirūpinimą, tačiau patirtis ir žinios yra vertingas turtas. Todėl labai svarbu pasinaudoti jomis savo naudai. Be to, nesėkmės baimė yra įprasta kliūtis kiekvienam pradedančiam verslą, nepaisant amžiaus. Svarbu pripažinti šią baimę, bet neleisti jai tavęs sulaikyti“ [IN10]), baimę stereotipams („Gyvename stereotipų pasaulyje ir jais vadovaujasi net artimiausias ratas ar šeima. Todėl reikia nebijoti sunkumų. Ypač psichologinių [IN8]) ir baimę patirti nesėkmę („Buvo visko. Ir bemiegių naktų, ir ašarų. Ir noro viską mesti. Nebuvo lengva. Ir psichologiškai labai sunku. Gal net sunkiausia“ [IN1]).

### 3.5. Tyrimo rezultatų aptarimas

Remiantis tyrimo, kuriuo siekta nustatyti Lietuvos vyresnio amžiaus moterų verslumo motyvus, problemas ir sėkmės veiksnius, rezultatais, parengta juos apibendrinanti schema (žr. 7 pav.).

#### 7 paveikslas

Tyrimo rezultatus apibendrinanti schema



Šaltinis: parengta autorės, remiantis atliktu tyrimu

Teorinėje šio darbo dalyje atlikta mokslinės literatūros analizė atskleidė, kad moterys turi skirtingus ketinimus ir motyvus pradėti nuosavą verslą. Pastarieji skirstomi į vidinius (t. y. veiksmo atlikimas iš susidomėjimo ar malonumo, egzistuojantis individo viduje ir gali būti panaudota ir sustiprinta aplinkos, kuri remia asmens savarankiškumą ir kompetenciją) ir išorinius (t. y. kyla iš išorinės arba socialiai sukurtos priežasties atlikti veiksmą) (Legault, 2016). Kautonen



(2008) atlikto tyrimo rezultatai atskleidė, kad vidiniai veiksniai (pvz., susidomėjimas darbu) buvo svarbesni vyresnio amžiaus žmonių verslumo „varikliai“ nei išoriniai veiksniai (pvz., pajamos). Tačiau remiantis tyrimo rezultatais nustatyta, kad tyrime dalyvavusias vyresnio amžiaus moteris kurti nuosavą verslą daugiausiai paskatino išoriniai motyvai. Atsižvelgiant į tai tyrime dalyvavusias vyresnio amžiaus moteris galima įvardinti kaip būtinumo skatinamas verslininkes, t.y. jos buvo priverstos pradėti savo verslą veikiamos nepalankių gyvenimo aplinkybių, tokių kaip pragyvenimo priemonių trūkumas, nedarbas ir pan. (Turcan ir Colesnicova, 2013).

Tyrimo rezultatai atskleidė, kad vienas svarbiausių sėkmės veiksnių informantėms yra pelnas. Ne mažiau svarbus sėkmės veiksnys yra ir sklandus darbas. Tai patvirtina Kumar ir Balasubramanian (2018) teiginį, kad siekiant sėkmės versle, verslininkams būtina sutelkti dėmesį į tokius rezultatus, kaip padidėję pardavimai ir pelnas arba labiau patenkinti klientai ir paneigia Carranza, Dhakal ir Love (2018) teiginį, kad moterys pasirenka savirealizaciją ir tikslo pasiekimą kaip pagrindinius sėkmės, o ne finansinio pelningumo matavimus.

Tyrimo rezultatai atskleidė su kokiomis problemomis ar kliūtimis kurdamos verslą susidūrė tyrime dalyvavusios vyresnio amžiaus moterys. Nustatyta, kad kurdamos verslą informantės susidūrė su finansinėmis problemomis, su darbuotojų paieška, joms teko patirti ir neigiamą aplinkinių požiūrį tiek į kuriamą verslą, tiek į jas pačias. Tai patvirtina mokslininkų (Kothawale, 2013; Nieva, 2015) išvalgas, kad visuomenės nuostatos ir normos slopina motyvaciją, todėl moterys net nesvarsto pradėti verslo, moterys neturi galimybės gauti lėšų, nes dažniausiai neturi jokio materialaus turto ir negali gauti kredito.

Remiantis tyrime dalyvavusių vyresnio amžiaus moterų patarimais, ketinančios pradėti savo verslą vyresniame amžiuje moterys turėtų rinktis verslą, artimą savo pašaukimui, reikia turėti tikslą, idėją ir drąsos. Labai svarbu nugalėti baimę savo amžiui ir stereotipams.

## IŠVADOS IR PASIŪLYMAI

1. Atlikus vyresnio amžiaus moterų motyvų ir problemų kurti nuosavą verslą teorinę analizę nustatyta, kad moterys turi skirtingus ketinimus ir motyvus pradėti nuosavą verslą. Pastarieji skirstomi į vidinius (t. y. veiksmo atlikimas iš susidomėjimo ar malonumo, egzistuojantis individo viduje ir gali būti panaudota ir sustiprinta aplinkos, kuri remia asmens savarankiškumą ir kompetenciją) ir išorinius (t. y. kyla iš išorinės arba socialiai sukurtos priežasties atlikti veiksmą). Sėkmingo verslo kūrimui reikalingas atitinkamas išsilavinimas, įgytos žinios ir gebėjimai, taip pat įsipareigojimas imtis gerai apgalvotų, o ne skubių veiksmų. Tai apima patirtį, atkaklumą, užsispyrimą ir pasitikėjimą savimi, kurie ir yra laikomi svarbiomis sėkmingos verslo plėtros savybėmis. Kurdamos verslą moterys verslininkės dažniausiai kenčia nuo finansinių išteklių ir apyvartinių lėšų trūkumo.
2. Tyrime dalyvavusias vyresnio amžiaus moteris galima įvardinti kaip būtinumo skatinamas verslininkes, kadangi kurti nuosavą verslą jas daugiausiai paskatino išoriniai motyvai, tokie kaip darbo praradimas, problemos ieškantis darbo, sveikatos problemos ir finansinis stabilumas.
3. Tyrimo metu gauti duomenys atskleidė šiuos vyresnio amžiaus moterų verslumo motyvus ir priežastis:
  - kurdamos nuosavą verslą vyresnio amžiaus moterys daugiausiai pagalbos sulaukė iš savo šeimos narių;
  - užsispyrimas yra viena svarbiausių savo verslą sukūrusių vyresnio amžiaus moterų savybių;
  - vyresnio amžiaus moterys savo versle vadovaujasi tokiomis vertybėmis, kaip darbštumas, sąžiningumas, kokybė, pagarba.
4. Nustatyta, kad kurdamos verslą informantės susidūrė su finansinėmis problemomis, su darbuotojų paieška, joms teko patirti ir neigiamą aplinkinių požiūrį tiek į kuriamą verslą, tiek į jas pačias. Viena iš sunkiausių verslo kūrimo proceso dalių yra verslo idėjos sukūrimas. Dar viena priežastis, trukdanti pradėti verslą vyresniame amžiuje, yra visuomenėje susiformavę stereotipai, kad verslą turi kurti tik jauni žmonės.
5. Nustatyta, kad vienas svarbiausių sėkmės veiksnių informantėms yra pelnas, tačiau ne mažiau svarbus sėkmės veiksnys yra ir sklandus darbas.
6. Tyrimo pradžioje iškeltos prielaidos:
  - 1) H1 nepasitvirtino, t. y. siekis realizuoti save nėra pagrindinis motyvas, paskatinęs vyresnio amžiaus moteris kurti nuosavą verslą.

- 2) H2 pasitvirtino, t. y. finansinių lėšų trūkumas yra pagrindinis iššūkis, su kuriuo susidūrė nuosavą verslą kurdamos vyresnio amžiaus moterys.

Atsižvelgiant į tyrimo rezultatus pateikiamos **rekomendacijos**:

1. Socialinės apsaugos ir darbo ministerijai rekomenduojama:
  - 1) sukurti teisinę aplinką, kuri skatintų vyresnio amžiaus moteris sutelkti dėmesį į tobulėjimą ir asmeninį augimą;
  - 2) atsižvelgiant į tai, kad vyresnio amžiaus žmonės linkę pirmenybę teikti tradicinėms žiniasklaidos priemonėms, tokioms kaip televizija, radijas ir spausdinti laikraščiai, per šias masinio informavimo priemones informuoti vyresnio amžiaus moteris apie nuosavo verslo kūrimo galimybes, pateikti tokio verslo pavyzdžių.
2. Finansų įstaigoms rekomenduojama:
  - 1) dauguma vyresnio amžiaus moterų nerimauja dėl savo finansinės ateities. Todėl galima pasiūlyti specialiai šiai grupei pritaikytas finansų skolinimosi ir planavimo paslaugas;
  - 2) suteikti vyresnio amžiaus moterims galimybę tobulinti finansinį raštingumą.

## LITERATŪRA

- Adenugba, A. A. (2018). A means to an end or an end in itself: motivation and challenges facing women in the beer parlour business in Ibadan, Nigeria. *Gender & Behaviour*, 16(1), 10719–10738.
- Ahl, H. ir Marlow, S. (2012). Exploring the dynamics of gender, feminism and entrepreneurship: Advancing debate to escape a dead end? *Organization*, 19, 543–562. Žiūrėta 2022-05-04. Prieiga internetu: <https://doi.org/10.1177/1350508412448695>.
- Akehurst, G., Simarro, E. ir Mas-Tur, A. (2012). Women entrepreneurship in small service firms: motivations, barriers and performance. *The Service Industries Journal*, 32(15), 2489-2505. Žiūrėta 2022-05-02. Prieiga internetu: doi: 10.1080/02642069.2012.677834.
- Al Matroushi, H., Jabeen, F., Matloub, A. ir Tehsin, M. (2020). Push and pull model of women entrepreneurship: empirical evidence from the UAE. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 11(3), 588-609. Žiūrėta 2022-04-24. Prieiga internetu: doi:10.1108/JIABR-02-2017-0020
- Ambrazevičiūtė, K. (2018). *Vyresnio amžiaus žmonių teisės į darbą įgyvendinimas visuomenės senėjimo sąlygomis*. Daktaro disertacija. Vilnius: Mykolo Romerio universitetas.
- Arakeri Shanta, V. (2013). Women Entrepreneurship in India. *National monthly refereed journal of reasearch in Arts & Education*, 1(3), 1-7. Žiūrėta 2024-02-04. Prieiga internetu: [https://www.academia.edu/4072422/Women\\_Entrepreneurship\\_in\\_India](https://www.academia.edu/4072422/Women_Entrepreneurship_in_India)
- Bakay, M. E., Müftüoğlu, M., Nalbantoğlu, A. ir Çoçan, E. (2020). Kırsal Kesimlerdeki Kadın Girişimciliği ve Girişimci Kadınların Karşılaştıkları Sorunlar Üzerine Nitel Bir Araştırma: Manisa-Demirci Örneği. *Journal of Yasar University*, 15, 295-306.
- Banihani, M. ir Jawad, S. (2017). A macro-national level analysis of Arab women's work engagement. *European Management Review*, 14, 133–142. Žiūrėta 2022-04-22. Prieiga internetu: <http://dx.doi.org/10.1111/emre.12095>
- Begum, F. (2021). Exploring psychosocial factors influencing women entrepreneurships of Bangladesh. *Indian Journal of Positive Psychology*, 12(2), 151-154. Žiūrėta 2022-04-22. Prieiga internetu: doi: 10.1155/2022/5761363.
- Berntsson, H. ir Wienecke, C. (2023). *Female Entrepreneurship in Europe*: Bachelor Thesis in Economics. Jonkoping university. Žiūrėta 2024-02-12. Prieiga internetu: <https://www.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2%3A1768029&dswid=-1337>.
- Bhugra, D. (2016) Social discrimination and social justice. *International Review of Psychiatry*, 28(4), 336-341. Žiūrėta 2022-05-01. Prieiga internetu: 10.1080/09540261.2016.1210359.

- Bitinas, B., Rupšienė, L. ir Žydžiunaitė, V. (2008). *Kokybinių tyrimų metodologija: vadovėlis vadybos ir administravimo studentams*. Klaipėda: S. Jokužio leidykla.
- Bitinas, B. (2013). *Rinktiniai edukologiniai raštai. II tomas. Edukologinis tyrimas: sistema ir procesas. Ugdymo tyrimų idėjos ir problemos*. Vilnius: Edukologija.
- Brazienė R., Mikutavičienė I., Dorelaitienė A., Žalkauskaitė U. ir Jurkevičienė J. (2014). *Vyresnio amžiaus žmonių (socialinės įtraukties) į(si)traukimo į darbo rinką galimybių tyrimo ataskaita*. Vilnius: Lygių galimybių kontrolieriaus tarnyba.
- Brazienė, R. ir Mikutavičienė, I. (2015). Diskriminacijos dėl amžiaus raiška Lietuvos darbo rinkoje. *Filosofija. Sociologija*, 26(2), 87–98.
- Bryman, A. (2008). *Social Research methods*. Oxford University Press.
- Corte Rodríguez, M. (2018). Child-related leave and women's labour market outcomes: towards a new paradigm in the European Union? *Journal of social welfare and family law*, 40(3). Žiūrėta 2022-04-22. Prieiga internetu: <https://doi.org/10.1080/09649069.2018.1493657>.
- Çak, D. ir Değermen, A. (2015). Women Entrepreneurship and Microfinance in Turkey. *Eurasian Academy of Sciences Eurasian Business & Economics Journal*, 2, 93 – 105.
- Carranza, E., Dhakal, C., ir Love, I. (2018). *Female entrepreneurs: how and why are they different?* International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. Žiūrėta 2024-02-12. Prieiga internetu: <https://ideas.repec.org/p/wbk/jbsgrp/30633575.html>
- Detweiler, G. (2019). *7 Ways To Use Age To Your Advantage When Starting A Business*. Žiūrėta 2022-05-04. Prieiga internetu: <https://www.forbes.com/sites/allbusiness/2019/08/17/starting-business-older-entrepreneurs-advantage/>
- Doan, T. M. H., Pham, H.Q., ir Tran, T. M. P. (2020). Impact of meaningful work on elderly people's intention to continue working after retirement: A Vietnamese study. Žiūrėta 2022-04-21. Prieiga internetu: <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202016409044>
- Dumbu, E. (2018). Challenges Faced by Cross Border Women Entrepreneurs (CBWE) in Masvingo Province of Zimbabwe. *London Journal of Research in Management and Business*, 18(1), 1-15.
- Fachinger, U. (2019). Senior Entrepreneurship. Self-employment by Older People – an Uncharted Territory. *Zagreb International Review of Economics & Business*, 22, 95-106. Žiūrėta 2022-05-04. Prieiga internetu: doi: 10.2478/zireb-2019-0007.
- Gaurylienė, A. ir Korsakienė, R. (2017). Vyresnio amžiaus darbuotojų įsitraukimas į darbą. *Science: Future of Lithuania*, 9(2), 143–153. Žiūrėta 2022-04-22. Prieiga internetu: <https://doi.org/10.3846/mla.2017.1021>.

- Gonzalez-Serrano, M.H., Llanos-Contrerasb, O. ir Calabuig-Moreno, F. (2021). How to empower women's entrepreneurship? An analysis of women's sport employment and contextual variables in European Union countries using a fuzzy approach. *Journal of Intelligent & Fuzzy Systems*, 40, 1739–1749. Žiūrēta 2022-04-29. Prieiga internetu: doi: 10.3233/JIFS-189181.
- Greenberg, Z., Arnor, S., Shamai, S. ir Schnell, Y. (2019). Women's entrepreneurship and small businesses in rural settlements in the Israeli Northern Periphery. *Romanian Journal of Geography*, 63 (1), 65-82.
- Gries, T. ir Naude, W. (2011). Entrepreneurship and Human Development: A Capability Approach. *Journal of Public Economics*, 95(3-4), 216–224.
- Guritno, P., D., Suyono, H., ir Sunarjo, S. (2019). Competency model of social entrepreneurs. *International Journal of Research in Business and Social Science*, 8(3), 94–110. Žiūrēta 2022-04-28. Prieiga internetu: <https://doi.org/10.20525/ijrbs.v8i3.256>.
- Gutterman, A. S. (2022). Senior Entrepreneurship. Žiūrēta 2022-03-12. Prieiga internetu: <https://www.researchgate.net/publication/362833175>
- Haram, H. ir Shams, K. (2021). Women Entrepreneurship and Household Wellbeing: An Exploratory Study of Khyber Pakhtunkhwa. *FWU Journal of Social Sciences*, 15 (2), 76-95. Žiūrēta 2024-02-17. Prieiga internetu: doi: 10.51709/19951272/Summer-2/5.
- Holmquist, C. ir Sundin, E. (2020). Organizing work and activities to cope with age – the role of entrepreneurship for individuals aged 50+. *Qualitative Research in Organizations and Management*.doi Žiūrēta 2022-04-18. Prieiga internetu: DOI 10.1108/QROM-09-2020-2020.
- Isele, E. ir Rogoff, E.G. (2014). Senior entrepreneurship: the new normal. *Public Policy and Aging Report*, 24(4), 141-147. Žiūrēta 2022-04-21. Prieiga internetu: doi: 10.1093/ppar/pru043.
- Ismail, H. C., Shamsudin, F. M., ir Chowdhury, M. S. (2012). An exploratory study of motivational factors on women entrepreneurship venturing in Malaysia. *Business and Economic Research*, 2(1), 1-13. Žiūrēta 2022-04-28. Prieiga internetu: doi:10.5296/ber.v2i1.1434.
- Kadefors, R. ir Hanse, J. (2012). Employers' attitudes toward older workers and obstacles and opportunities for the older unemployed to reenter working life. *Nordic Journal of Working Life Studies*, 2(3): 29–47. Žiūrēta 2024-03-12. Prieiga internetu: doi: [10.19154/njwls.v2i3.2362](https://doi.org/10.19154/njwls.v2i3.2362).
- Kapur, R. (2018). Financial Problems among the Elderly Individuals. Žiūrēta 2022-04-22. Prieiga internetu:

<https://www.researchgate.net/publication/329750078> Financial Problems among the Elderly Individuals

- Kardelis, K. (2016). *Mokslinių tyrimų metodologija ir metodai: edukologija ir kiti socialiniai mokslai*. Vilnius: Mokslo ir enciklopedijų leidybos centras.
- Kautonen, T. (2008). Understanding the older entrepreneur: Comparing Third Age and Prime Age entrepreneurs in Finland. *International Journal of Business Science & Applied Management*, 3 (3), 3-13. Žiūrėta 2022-03-02. Prieiga internetu: <https://hdl.handle.net/10419/190597>.
- Khattab, N., Daoud, Y., Qaysiya, A. ir Shaath, M. (2020). Human Capital and Labour Market Performance of Muslim Women in Australia. *Journal of Muslim Minority Affairs*, 40 (3), 410–428. Žiūrėta 2022-04-22. Prieiga internetu: doi: <https://doi.org/10.1080/13602004.2020.1813989>.
- Knauber, C. (2013). *Elderly People in the Labour Market – A Qualitative Analysis of the Motivation and Characteristics of People Working Beyond the Legal Retirement Age in Germany*. Žiūrėta 2022-04-02. Prieiga internetu: <http://www.die-bonn.de/doks/2013-aeltere-arbeitnehmer-en-01.pdf>
- Kolesnik, J. ir Juškelienė, V. (2021). Veiksniai, turintys reikšmės vyresnio amžiaus žmonių ilgesniam darbingam amžiui ir dalyvavimui darbo rinkoje: literatūros apžvalga. *Visuomenės sveikata*, 3(94), 9-20.
- Kothawale, C.P. (2013). Women Entrepreneurship Development: Problems & Prospects. *Academia*, 2(1), 1-9.
- Kozubíková, L., Vojtovič, S., Rahman, A., ir Smrčka, L. (2016). The Role of Entrepreneur's Gender, Age and Firm's Age in Autonomy. The Case Study from the Czech Republic. *Economics and Sociology*, 2 (9), 168-182. Žiūrėta 2022-04-29. Prieiga internetu: doi: [10.14254/2071-789X.2016/9-2/12](https://doi.org/10.14254/2071-789X.2016/9-2/12).
- Kumar, Y. (2021). Older Women's Experiences in the Labour-Market in Rural Uttar Pradesh. *Indian Journal of Gerontology*, 35(4), 591–605.
- Kumari, R. L. ir Venkatesh, J. (2018). A case study on women entrepreneurship and the opportunity to promote India's development. *International Journal of Human Resource Management and Research*, 8(5), 27-33.
- Lee, W., Reeve, J., Xue, Y., & Xiong, J. (2012). Neural differences between intrinsic reasons for doing versus extrinsic reasons for doing: An fMRI study. *Neuroscience Research*, 73(1), 68– 72.
- Legault, L. (2016). Intrinsic and Extrinsic Motivation. *Encyclopedia of Personality and Individual Differences*, 1-4.

- Lengvinienė, S., Rutkienė, A. ir Tandzegolskienė, I. (2014). Vyresnio amžiaus asmenų išlikimo darbo rinkoje teoriniai aspektai. *Profesinis rengimas: tyrimai ir realijos*, 2(5), 128-137.
- Lengvinienė, S. ir Rutkienė, A. (2016). Darbdavių požiūris į mokymosi reikšmę vyresnio amžiaus asmenims išlikti darbo rinkoje. *Andragogika*, 1 (7), 33-48.
- Lietuvos Respublikos sveikatos apsaugos ministro 2014 m. liepos 16 d. įsakymas Nr. V-825 „Dėl Sveiko senėjimo užtikrinimo Lietuvoje 2014–2023 m. veiksmų plano patvirtinimo“. Žiūrėta 2022-02-24. Prieiga internetu: TAR, 2014, Nr. 10374.
- Luhova, V., Serikov, D., Liutviieva, Y., Serikova, T. ir Kovalova, V. (2021). Directions to Develop Managerial Competence in Managers of Different Types. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, 43(2), 269-275. Žiūrėta 2022-05-04. Prieiga internetu: doi: <https://doi.org/10.15544/mts.2021.23Copyright>
- Luobikienė, I. (2010). *Sociologinių tyrimų metodika*. Kaunas: Technologija.
- Mandipaka, F. (2014) An Investigation of the Challenges Faced by Women Entrepreneurs in Developing Countries: A Case of King Williams’ Town South Africa. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(27), 1187-1193.
- Mardosa, J. (2002). *Etnografijos metodinių priemonių istorinė apžvalga ir metodiniai patarimai. Apie metodikų ir metodines priemones*. Vilnius.
- Matuszewska-Janica, A., & Witkowska, D. (2021). Differences between determinants of men and women monthly wages across fourteen European Union states. *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 16(3), 503–531. Žiūrėta 2022-05-04. Prieiga internetu: doi: 10.24136/eq.2021.018.
- Mauchi, F., Mutengezanwa, N. ir Damiyano, M. (2014). Challenges Faced by Women Entrepreneurs: A Case of Mashonaland Central Province. *International Journal of Development and Sustainability*, 3(3), 466-480.
- Mishra, B. ir Mishra, J. (2015). Discrimination in the Workplace. *Journal of Higher Education Theory & Practice*, 15(4), 64–72.
- Mwobobia, F. M. (2012) The Challenges facing Small Scale Women Entrepreneurs: A Case of Ghana. *International Journal of Business Administration*, 3(2), 112-121.
- Nangia, P. ir Arora, T. (2021). Discrimination in the Workplace in Canada: an Intersectional Approach. *Canadian Journal of Sociology*, 46(2), 147-177.
- Neuflize OBC (2021). *Women and entrepreneurship*. Žiūrėta 2024-02-13. Prieiga internetu: [\\_Women\\_\\_entrepreneurship\\_-\\_Survey\\_carried\\_out\\_by\\_Aster\\_\\_s\\_on\\_behalf\\_of\\_Neuflize\\_OBC.pdf](#)



- Nieva, F. O. (2015). Social women entrepreneurship in the Kingdom of Saudi Arabia. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 5(11). Žiūrėta 2022-04-16. Prieiga internetu: doi: 10.1186/s40497-015-0028-5.
- Nilsson H., Bülow P. H. ir Kazemi A. (2015). Mindful sustainable aging: advancing a comprehensive approach to the challenges and opportunities of old age. *Europe's journal of psychology*, 11(3), 494 – 508. Žiūrėta 2022-04-22. Prieiga internetu: doi: [10.5964/ejop.v11i3.949](https://doi.org/10.5964/ejop.v11i3.949).
- Nilsson, K. (2016). Conceptualisation of Ageing in Relation to Factors of Importance for Extending Working Life – a Review. *Scandinavian Journal of Public Health*, 44(5), 490-505. Žiūrėta 2022-04-23. Prieiga internetu: doi: 10.1177/1403494816636265.
- Nwachukwu, Ch. N., Fadeyi, O., Paulu, N., Vu, H.M. (2021). Women Entrepreneurship In Nigeria: Drivers, Barriers And Coping Strategies. *I3CAC 2021, June 07-08, Chennai, India*.
- Özsungur, F. (2020). Blind spots of women's entrepreneurship: Case of Adana. *International Journal of Eurasia Social Sciences*, 11(39), 166-202. Žiūrėta 2023-04-07. Prieiga internetu: doi: 10.35826/ijsoess.2702.
- Pettersson, K., Ahl, H., Berglund, K. ir Tillmar, M. (2017). In the name of women? Feminist readings of policies for women's entrepreneurship in Scandinavia. *Scandinavian Journal of Management*, 33(1), 50–63.
- Raheem, F., Baloch, Q. B. ir Shah, S. M. A. (2019). Socio-Economic Factors Affecting Performance of Women Entrepreneurship in Khyber Pakhtunkhwa. *Abasyn University Journal of Social Sciences*, 12 (1), 190-197. Žiūrėta 2022-04-09. Prieiga internetu: doi: 10.34091/AJSS.12.1.16.
- Ramadani, V. (2015). The Woman Entrepreneur in Albania: An Exploratory Study on Motivation, Problems and Success Factors. *Journal of Balkan and Near Eastern Studies*, 17(2), 204–221. Žiūrėta 2022-05-09. Prieiga internetu: doi: <http://dx.doi.org/10.1080/19448953.2014.997488>.
- Römer-Paakkanen, T. ir Takanen-Körperich's, P. (2022). Women's entrepreneurship at an older age: women linguists' hybrid careers. *Qualitative Research in Organizations and Management An International Journal*. Žiūrėta 2024-03-22. Prieiga internetu: doi: 10.1108/QROM-07-2020-1982.
- Ruškus, J. (2008). *Socialinio darbo magistro baigiamojo darbo rengimo metodiniai nurodymai*. Kaunas: Vytauto Didžiojo universitetas.
- Rutkienė, A. ir Tandzegolskienė, I. (2014). *Studentų savarankiškumo skatinimas studijuojant universitete*. Žiūrėta 2022-05-09. Prieiga internetu: <https://www.vdu.lt/wp->

[content/uploads/2014/09/2014-Student%C5%B3-savaranki%C5%A1kumo-skatinimas-studij\\_17p.pdf](content/uploads/2014/09/2014-Student%C5%B3-savaranki%C5%A1kumo-skatinimas-studij_17p.pdf)

- Sahoo, J. (2017). The Significance of Ethical Values in Business. *Ravenshaw Journal of Philosophy*, 3, 63-77. Žiūrėta 2022-04-19. Prieiga internetu: <https://www.researchgate.net/publication/331166607>.
- Sajuyigbe, A. S., ir Fadeyibi, I. O. (2017). Women Entrepreneurship and Sustainable Economic Development: Evidence from South Western Nigeria. *Journal of Entrepreneurship, Business and Economics*, 5(2), 19–46.
- Sarfaraz, L., Faghih, N. ir Majd, A. A. (2014). The relationship between women entrepreneurship and gender equality. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 4(6), 1-11. Žiūrėta 2022-03-24. Prieiga internetu: doi: <https://doi.org/10.1186/2251-7316-2-6>.
- Sefer, B. K. (2020). A gender- and class-sensitive explanatory model for rural women entrepreneurship in Turkey. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 12(2), 191-210. Žiūrėta 2022-03-29. Prieiga internetu: doi: 10.1108/IJGE-07-2019-0113.
- Senatvės pensijos amžiaus lentelė (2022). Žiūrėta 2022-03-21. Prieiga internetu: <https://www.sodra.lt/lt/senatves-pensijos-amziaus-lentele>.
- Shah, S. S. ir Pathan, S. K. (2017). The consideration of motivational aspects to boost women entrepreneurship. *Women (1997-2032)*, 9(9), 1-12.
- Schott, T., Rogoff, E., Errington, M. ir Kew, P. (2017). *GEM Special Report on Senior Entrepreneurship 2017*. Global Entrepreneurship Research Association. Žiūrėta 2022-05-02. Prieiga internetu: <https://gemconsortium.org/report/gem-2016-2017-report-on-senior-entrepreneurship>.
- Senthil Kumar, N. ir Balasubramanian, L. (2018). Factors Influencing Success in Business. *Shanlax International Journal of Commerce*, 6 (1), 303–306. Žiūrėta 2022-05-09. Prieiga internetu: doi: <https://doi.org/10.5281/zenodo.1461524>.
- Singh, R. (2016). The Impact of Intrinsic and Extrinsic Motivators on Employee Engagement. *Journal of Education for Library and Information Science*, 57(2), 197-206.
- Sigurðardóttir, S. H. ir Snorradóttir, A. (2020). Older Women’s Experiences in the Icelandic Workforce – Positive or Negative? *Nordic journal of working life studies*, 10 (4), 25-41.
- Solem, P. E. (2016). Ageism and age discrimination in working life. *Nordic Psychology*, 68(3), 160–175. Žiūrėta 2022-04-22. Prieiga internetu: doi:<https://doi.org/10.1080/19012276.2015.1095650>.
- Soni, S. ir Bisariya, R. S. (2020). Impact of e-commerce on women entrepreneurship: a study in Indian context. *International Journal of Management*, 11(8), 1412-1418. Žiūrėta 2022-04-28. Prieiga internetu: doi: 10.34218/IJM.11.8.2020.129.

- Steel, T. ir Tuori, A. (2019). Older Jobseekers' Temporal Identity Work: Relating to Past, Present, and Future1. *Nordic Journal of Working Life Studies*, 9(3), 25–43.
- Strickland, R.A. ir Vaughan, S.K. (2008). Hierarchy of Ethical Values in Nonprofit Organizations: A Framework for an Ethical, Self-Actualized Organizational Culture. *Public Integrity*, 10(3), 233-251. Žiūrėta 2022-05-09. Prieiga internetu: doi: 10.2753/PIN1099-9922100303.
- Sunkad, G. (2022). Women Entrepreneurship. *EUROPEAN JOURNAL OF BUSINESS STARTUPS AND OPEN SOCIETY*, 2(4), 45-49.
- Tijūnėlienė, O. ir Virbalienė, A. (2006). *Mokslinis tikrovės pažinimas*. Apklauso metodas. Klaipėda.
- Tidikis R. (2003). *Socialinių mokslų tyrimų metodologija*. Vilnius: Lietuvos teisės universitetas.
- Tiwari, N. (2017). Women Entrepreneurship in India: A Literature Review. *Amity Journal of Entrepreneurship*, 2(1), 47-60.
- Terrell, K. ir Troilo, M. (2010). Values and female entrepreneurship. *International Journal of Gender and Entrepreneurship* 2(3):260-286. Žiūrėta 2022-05-09. Prieiga internetu: doi:[10.1108/17566261011079242](https://doi.org/10.1108/17566261011079242).
- Tervo, H. (2014). Starting a new business later in life. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 27 (2), 171-190. Žiūrėta 2024-04-02. Prieiga internetu: doi:10.1080/08276331.2014.1000148.
- Tosheva, E. (2018). Women's entrepreneurship in the Republic of Macedonia: issues and perspectives. *Horizons Series A*, 22, 51-61. Žiūrėta 2024-02-13. Prieiga internetu: doi: 10.20544/HORIZONS.A.22.1.18.P04.
- Tripathi, K. A., ir Singh, S. (2018). Analysis of barriers to women entrepreneurship through ISM and MICMAC: A case of Indian MSMEs. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 12(3), 346-373. Žiūrėta 2022-03-27. Prieiga internetu: doi: 10.1108/JEC-12-2017-0101.
- Turcan, A. ir Colesnicova, T. (2013). Gender peculiarities of entrepreneurship in the Republic of Moldova. *SEA: Practical Application of Science*, 2(2), 314-320.
- Ugochukwu, C. O., Ehiobuche, C., Agu Igwe, P., Agha-Okoro, M. A. ir Onwe, C. C. (2021). Women Entrepreneurship and Poverty Alleviation: Understanding the Economic and Socio-cultural Context of the Igbo Women's Basket Weaving Enterprise in Nigeria. *Journal of African Business*, 22(4), 448-467. Žiūrėta 2022-04-29. Prieiga internetu: doi: 10.1080/15228916.2021.1874781.
- Ullah, M., Mahmud, T. B. ir Yousuf, F. (2015). Women Entrepreneurship: Islamic Perspective. *International Journal of Islamic Management and Business*, 1(1), 125-140.

- Užimtumo tarnyba (2022). Lietuvos užimtumo 2021 m. tendencijos ir ateities prognozės. Žiūrėta 2022-02-09. Prieiga internetu: <https://uzt.lt/wp-content/uploads/2022/02/Lietuvos-uzimtumo-2021-m.-tendencijos-ir-ateities-prognozes.pdf>.
- Vosta, L. N. ir Jalilvand, M.R. (2014). Examining the influence of social capital on rural women entrepreneurship. An empirical study in Iran. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 10(3), 209-227. Žiūrėta 2022-04-29. Prieiga internetu: doi: 10.1108/WJEMSD-10-2013-0054.
- We, L. (2017). Towards creating an entrepreneur competitive model. *Journal of entrepreneurship and organisation management*, 6(215), 1-6. Žiūrėta 2022-04-22. Prieiga internetu: doi:10.4172/2169-026x.1000215.
- Wielicka-Gańczarczyk, K. (2020). Wielowymiarowość przedsiębiorczości w polskiej literaturze naukowej. W: M. Ćwiklicki, K. Sienkiewicz-Małyjurek, (red.). *Ekonomia Społeczna. Przedsiębiorczość społeczna w czasie kryzysu* (s. 126–137). Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie. Žiūrėta 2022-04-28. Prieiga internetu: <https://doi.org/10.15678/ES.2020.2.11>.
- Zhou, L. (2024). How to Overcome the 6 Biggest Fears of Starting a Business. Žiūrėta 2023-04-29. Prieiga internetu: <https://www.luisazhou.com/blog/overcome-fear/>
- Žydžiūnaitė, V. (2011). *Baigiamojo darbo rengimo metodologija: mokomoji knyga*. Klaipėda: Vitae litera.
- Žydžiūnaitė, V., ir Sabaliauskas, S. (2017). *Kokybiniai tyrimai. Principai ir metodai*. Vilnius: Vaga.
- Žukauskienė, R. (2008). *Kokybiniai ir kiekybiniai metodai*. Prieiga per internetą: Žiūrėta 2024-04-29. Prieiga internetu: <http://rzukausk.home.mruni.eu/wp-content/uploads/kokybiniai-ir-kiekybiniai-tyrimai1.ppt>.

# VYRESNIO AMŽIAUS MOTERŲ VERSLUMAS LIETUVOJE: MOTYVACIJOS, PROBLEMŲ IR SĖKMĖS VEIKSNIŲ TYRIMAS

INGA MICKEVIČIENĖ

## Magistro baigiamasis darbas

*Verslo vystymas*

Ekonomikos ir verslo administravimo fakultetas

Darbo vadovas - doc. dr. Erika Vaiginienė

Vilnius, 2024

## SANTRAUKA

62 puslapiai, 14 diagramų, 7 paveikslai, 103 literatūros šaltiniai.

Pagrindinis šio magistro darbo tikslas – atlikti literatūros analizę ir nustatyti teorinius vyresnio amžiaus moterų motyvus, problemas ir sėkmės veiksnius kurti nuosavą verslą, atlikus empirinį tyrimą nustatyti Lietuvos vyresnio amžiaus moterų motyvus, problemas ir sėkmės veiksnius kurti nuosavą verslą bei pateikti rekomendacijas dėl vyresnio amžiaus moterų verslumo skatinimo Lietuvoje.

Darbą sudaro trys pagrindinės dalys: literatūros analizė, tyrimas ir jo rezultatai, išvados ir rekomendacijos.

Literatūros analizėje apžvelgiama vyresnio amžiaus moterų padėtis darbo rinkoje, aptariamos verslumo galimybės ir nuosavo verslo kūrimo prielaidos.

Atlikusi literatūros analizę, autorė atliko tyrimą apie Lietuvos vyresnio amžiaus moterų verslumo motyvus, problemas ir sėkmės veiksnius. Tyrimas atliktas naudojant interviu metodą. Tyrime dalyvavo 12 nuosavą verslą turinčių vyresnio amžiaus moterų, kurios verslą įkūrė būdamos 55 m. amžiaus ir vyresnės. Tyrimo rezultatai buvo lyginami su panašiais tyrimais, atliktais kitose šalyse. Tyrimo rezultatų analizei pasirinkta kokybinė turinio analizė.

Atliktas tyrimas atskleidė, kad tyrime dalyvavusias vyresnio amžiaus moteris galima įvardinti kaip būtinumo skatinamas verslininkes, kadangi kurti nuosavą verslą jas daugiausiai paskatino išoriniai motyvai, tokie kaip darbo praradimas, problemos ieškantis darbo, sveikatos problemos ir finansinis stabilumas.

Išvados ir rekomendacijose apibendrinamos pagrindinės literatūros analizės įžvalgos ir atlikto tyrimo rezultatai. Autorė mano, kad tyrimo rezultatai gali būti naudingi Lietuvos finansų įstaigoms ir Socialinės apsaugos ir darbo ministerijai.

**SENIOR WOMEN'S ENTREPRENEURSHIP IN LITHUANIA: A STUDY ON  
MOTIVATION, PROBLEMS AND SUCCESS FACTORS**

**INGA MICKEVIČIENĖ**

Master thesis

*Business development*

Vilnius University, Faculty of Economics and Business Administration

Supervisor – assoc. prof. Erika Vaiginienė

Vilnius, 2024

**SUMMARY**

62 pages, 14 charts, 7 pictures, 103 references.

The main purpose of this master thesis is to perform literature analysis and identify theoretical motives, problems and success factors of older women to create their own business, after conducting an empirical study to determine the motives, problems and success factors of senior women in Lithuania to create their own business and to provide recommendations for the promotion of entrepreneurship of senior women in Lithuania.

The work consists of three main parts: the analysis of literature, the research and its results, conclusion and recommendations.

Literature analysis reviews the development of senior women in the labor market, discusses entrepreneurial opportunities and the prerequisites for creating one's own business.

After the literature analysis the author has carried out the study about the entrepreneurial motivations, problems and success factors of Lithuanian older women. The research was conducted using the interview method. The research involved 12 senior women with their own business, who started their business at the age of 55 and older. The results of the research were compared to the similar studies performed in the other countries. The results of the research were selected content analysis.

The performed research revealed that the senior women who took part in the study can be identified as necessity-driven entrepreneurs, as they were mostly driven by external motives such as job loss, job search problems, health problems, and financial stability to create their own business.

The conclusions and recommendations summarize the main concepts of literature analysis as well as the results of the performed research. The author believes that the results of the study could give useful guidelines Lithuanian financial institutions and the Ministry of Social Security and Labour.

## PRIEDAI

### 1 priedas. Klausimai informantėms

#### 1. Klausimai apie nuosavą verslą ir jo pradžią:

Pagrindiniai klausimai	Pagalbiniai klausimai
1.Koks Jūsų verslas? 2.Kiek laiko turite nuosavą verslą? 3.Kokia Jūsų ankstesnio darbo patirtis?	1. Kiek Jums metų? 2.Koks Jūsų išsilavinimas? 3.Kas Jums yra verslo kūrimas ir ką jis Jums reiškia? 4.Kur ir iš ko imatės/ėmėtės įkvėpimo versle?

#### 2. Klausimai apie verslo kūrimo motyvus ir priežastis vyresniame amžiuje:

Pagrindiniai klausimai	Pagalbiniai klausimai
1.Kas ir kodėl Jus paskatino/motyvavo imtis nuosavo verslo? 2.Kaip manote, ar ir kokie vidiniai ir išoriniai motyvai padėjo Jums kuriant verslą? 3.Kokios savybės Jums padėjo pradėti verslą vyresniame amžiuje? 4.Kokios Jūsų kompetencijos prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo/gyvavimo?	1.Kokiomis vertybėmis vadovaujatės savo versle? 2.Kas ir kaip padėjo/prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo? 3.Ar turėjote ir kokį palaikymą kuriant verslą iš aplinkos (pvz., šeimos, draugų, valstybės)? 4.Ką kartotumėte versle, o ko vengtumėte?

#### 3. Klausimai apie problemas, kliūtis ir nesėkmes, kuriant verslą:

Pagrindiniai klausimai	Pagalbiniai klausimai
1.Kas, Jūsų manymu, trukdytų sėkmingam verslui vyresniame amžiuje? Kodėl? 2.Su kokiais problemomis/kliūtimis susidūrėte kurdama verslą?	1.Kaip susitaikėte/sprendėte nesėkmes ir sunkumus versle? 2.Ar kas nors ir kaip padėjo problemas versle pakeisti į galimybes?

#### 4. Klausimai apie verslo sėkmę vyresniame amžiuje:

Pagrindiniai klausimai	Pagalbiniai klausimai
1.Ką Jums reiškia sėkmė versle? Kaip Jūs suprantate sėkmę versle? 2.Kiek sėkmingas yra Jūsų verslas?	1.Kiek Jums svarbus ir kodėl yra sėkmingumas versle? 2.Kame yra Jūsų verslo sėkmė ar nesėkmė?

#### 5. Kokių patarimų duotumėte vyresnio amžiaus moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje?

**Informantė 1.**  
**(59 m., nebaigtas aukštasis)**

**1. Klausimai apie nuosavą verslą ir jo pradžia**

**K:** Papasakokite, prašau, apie savo verslą. Kuo užsiimate? Koks jo veiklos pobūdis?

**A:** Esu nedidelės krovininių pervežimo įmonės, teikiančios krovininių pervežimo paslaugas Lietuvoje, direktorė ir vadovė. Įmonėje dirbame septynios – aš ir šeši vyrai (*juokiasi*). Kol kas dirbame tik Lietuvoje, pagrindė – Vilniaus mieste. Bet ateityje planuoju plėsti savo verslą. Bet tai tik planai. Žiūrėsim kaip čia bus.

**K:** Kiek laiko turite nuosavą verslą?

**A:** Mano verslas skaičiuoja antrus metus. Tai daug ir mažai. Daug, nes jau turiu lojalių klientų, puikių darbuotojų. Gaunu stabilų, nors ir nelabai didelį, pelną. Mažai, nes dar per trumpas laiko tarpas, kad galėčiau kalbėti apie verslo plėtrą. Nors labai to noriu (*juokiasi*).

**K:** Kokia jūsų verslo įkūrimo istorija?

**A:** Įmonę įkūriau po skyrybų su vyru. Apie tai nenoriu daug kalbėti. Nu, apie priežastis skyrybų. Žodžiu, po skyrybų mes pasidalinome bendrai užgyventą namą Vilniuje ir sodybą Trakų rajone. Aš nusipirkau trijų kambarių butą. O už likusius nusipirkau porą krovininių automobilių ir įkūriau įmonę.

**K:** Sakykite, prašau, iš kur ėmėtės įkvėpimo kuriant verslui? Gal susijusi ankstesnio darbo patirtis?

**A:** Oi, ne. Ankstesnio darbo patirtis su mano įmonės veiklos pobūdžiu visiškai nesusijusi. Daug metų dirbau pardavėja, paskui – buhalterė.

**2. Klausimai apie verslo kūrimo motyvus ir priežastis vyresniame amžiuje**

**K:** Kas ir kodėl Jus paskatino ar motyvavo imtis nuosavo verslo?

**A:** Mano vyras vadovavo statybų bendrovei. Todėl pajamų užteko, finansiškai gyvenome labai gerai. Todėl aš apie 20 metų nedirbau. Po skyrybų buvau priversta imtis kažkokios veiklos, kad galėčiau pragyventi. O ir pensijai reikia užsidirbti.

**K:** Ar buvo žmonių, kurie prisidėjo prie verslo kūrimo?

**A:** Taip, tokių žmonių buvo. Ir yra.

**K:** Papasakokite, prašau, kas jums padėjo? Ir kaip padėjo?

**A:** Pirmiausiai tai man padėjo mano abi dukros. Jos mane palaikė, skatino. Vienos iš jų vyras turi nuosavą autoservisą. Tai padeda man pigiau susiremontuoti mašinas. Dar padėjo ilgamečiai draugai, su kuriais mus sieja šilti ir labai draugiški santykiai. Jie patys turi krovininių pervežimo paslaugas teikiančią įmonę. Todėl supažindino mane su šio verslo subtilybėmis, problemomis ir apskritai, kaip šis verslas veikia. Esu jiems visiems labai dėkinga.

**K:** Kaip manote, ar ir kokie vidiniai ir išoriniai motyvai padėjo Jums kuriant verslą?

**A:** Nesupratau klausimo.

**K:** Tada paklausu kitaip: kokie Jūsų sukurto verslo motyvai?

**A:** Manau, kad tam yra dvi priežastys. Pirmoji susijusi su finansiniu gerbūviu. T. y. man reikėjo pinigų, kad galėčiau mokėti už butą, pavalgyti, apsirengti. Nors dukros jau suaugusios ir savarankiškos, tačiau norėjosi ir joms pagelbėti finansiškai. Juo labiau, kad esu 4 anūkų močiutė



(*juokiasi*). Tuo pačiu norėjau ir vyrui parodyti, kad nesu tik paprasta namų šeimininkė, kokia buvau pastaruosius 20 metų.

**K:** Kokios savybės Jums padėjo pradėti verslą?

**A:** Esu labai užsispyrusi – kai siekiu tikslo, jokios kliūtys nebaisios (*juokiasi*). Atsukusi laiką atgal matau, kad esu ir be galo drąsi. Ne viena mano draugė sakė, kad geriau pinigus investuočiau į akcijas, auksą ar vertybinius popierius. Bet man reikia jausti, kaip tie pinigai dirba, kaip vyksta darbo procesas. O ką tada aš veikčiau?

**K:** Kokios Jūsų kompetencijos prisidėjo prie verslo kūrimo? Prie jo gyvavimo?

**A:** Kaip jau buvau minėjusi, turbūt mano užsispyrimas. Ai, dar ir didelis pasitikėjimas savo jėgomis, turbūt.

**K:** Jei teiktų iš naujo kurti verslą, ką kartotumėte, o ko vengtumėte?

**A:** Manau, kad viską padariau taip, kad nieko nereiktų keisti. Gal tik reikėjo kreiptis į banką paskolos ir verslą pradėti ne nuo dviejų, bet nuo kokių penkių-šešių krovinių automobilių.

**K:** O kiek krovinių automobilių dabar turite?

**A:** Dabar turiu 4 krovinius, kuriais galima vežti krovinius iki 10 tonų ir 1 busiuką, kuriuo vežam iki 2 tonų krovinius.

### **3. Klausimai apie iššūkius, kliūtis ir nesėkmes, kuriant verslą**

**K:** Kas, jūsų manymu, trukdytų sėkmingam verslui vyresniame amžiuje? Kodėl?

**A:** Vyresnio amžiaus moterys, nepabijosiu to pasakyti, linkusios savęs daug nevarginti. Kelios mano draugės stebisi, kaip aš galėjau šitaip va imti ir įkurti įmonę. Ir dar vyrišką įmonę, samdyti vien vyrus. Jos sako, kad geriau atidirbti darbo valandas ir būti laivai nuo darbo. Ilsėtis. Anūkus auginti. O tu, sako, dirbi be atostogų, be išėginių.

**K:** Su kokiomis problemomis/kliūtimis susidūrėte kurdama verslą?

**A:** Pirmiausiai tai trūko žinių kaip organizuoti patį krovinių pervežimą. Bet gavau daug patarimų iš draugų. Jie ir mašinas padėjo nusipirkti. Tada vėl problema iškilo – kur rasti darbuotojų, klientų. Pradžiai vėl draugai padėjo. „Perleido“ porą savo klientų. O su vairuotojų paieška tai iš viso kuriozas buvo. Įdėjau skelbimą, kad ieškau vairuotojų. Skambina, teiriasi apie darbo sąlygas, atlyginimą. Sakau, kad įmonė tik sukurta, dar nežinau kaip su ja bus. Tai daug potencialių kandidatų į vairuotojus pabijoję ateiti dirbti (*juokiasi*).

**K:** Kaip susitaikėte ar sprendėte nesėkmes ir sunkumus versle?

**A:** Buvo visko. Ir bemiegių naktų, ir ašarų. Ir noro viską mesti. Nebuvo lengva. Ir psichologiškai labai sunku. Gal net sunkiausia. Bet po truputį, po truputį viskas atsistojo į savo vietas. Manau, kad tai išgyvena visi verslininkai. Ką jau ten aš (*juokiasi*).

### **4. Klausimai apie verslo sėkmę vyresniame amžiuje**

**K:** Ką Jums reiškia sėkmė versle? Kaip Jūs suprantate sėkmę versle?

**A:** Sėkminga darbo diena yra ta, kai tą dieną dirba visos mašinos, kai klientams laiku nuvežame krovinius ir jie lieka patenkinti. Dar sėkmė yra kai pasirašau ilgalaikę ir pelningą sutartį, kai negenda automobiliai.

**K:** Kiek sėkmingas yra Jūsų verslas?

**A:** Man vien jau įmonės įkūrimas atrodo didelė sėkmė (*juokiasi*). Dar nebankrutuoju ir tai yra labai gerai. O ateitis parodys kaip čia bus.

## **5. Patarimai moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje**

**K:** Kokių patarimų duotumėte vyresnio amžiaus moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje?

**A:** Tiesiog imti ir padaryti. Turėti svajonę ir ją imti realizuoti. Verslo kūrimui amžius nesvarbus, manau.

**Informantė 2.**  
**(63 m., vidurinis išsilavinimas)**

**1. Klausimai apie nuosavą verslą ir jo pradžią**

**K:** Koks jūsų verslas?

**A:** Dirbu Gariūnuose. Prekiauju moteriškais drabužiais.

**K:** Kiek laiko jį turite?

**A:** „Ant savęs“ dirbu jau septintus metus.

**K:** Kas jums yra verslo kūrimas ir ką jis jums reiškia?

**A:** Neturėjau kito pasirinkimo. Ne toks jau didelis tas mano verslas. Dirbu viena. Beveik be išėginių.

**2. Klausimai apie verslo kūrimo motyvus ir priežastis vyresniame amžiuje**

**K:** Kas ir kodėl Jus paskatino/motyvavo imtis nuosavo verslo?

**A:** Visą gyvenimą dirbau siuvėja siuvykloje. Siuvau moteriškus drabužius. Sušlubavo sveikata. Nusilpo regėjimas. Siuvykloje nebegalėjau dirbti. Teko ieškotis kito darbo. Įsidarbinau Gariūnuose. Irgi prekiauvau moteriškais drabužiais. Po metų, kai įgijau truputį patirties, pradėjau dirbti „ant savęs“.

**K:** Kaip manote, ar ir kokie vidiniai ir išoriniai motyvai padėjo Jums kuriant verslą?

**A:** Verslą pradėjau, nes reikia iš kažko gyventi. Nebeturiu sveikatos dirbti po 8 ar 12 valandų pas darbdavius. O „ant savęs“ dirbdama galiu dirbti ilgiau, galiu – trumpiau. Galiu ir visai kurią dieną nedirbti. Niekas gi neišmes iš darbo. Tik pati save nusiskriausiu nedirbdama.

**K:** Kokios savybės Jums padėjo pradėti verslą vyresniame amžiuje?

**A:** Jau dirbdama samdoma darbuotoja supratau, kad prekiauti drabužiais moterims tai mano vieta. Man dar padeda tai, kad esu siuvėja. Patariu moterims, o kai kada net ir pati pataisau drabužį. Todėl moterys ir ateina pas mane pirkti. Nes žino, kad visada patarsiu arba padėsiu. Esu iš prigimties darbšti, tai nepabijojau sunkumų.

**K:** Kokios Jūsų kompetencijos prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo/gyvavimo?

**A:** Net nežinau ar turiu tokių kompetencijų. Tiesiog kaip minėjau, supratau, kad tai mano darbas, mano vieta. Buvau tikra, kad dirbdama „ant savęs“ galiu daugiau ir noriu daugiau nei dirbdama kaip samdoma pardavėja.

**K:** Ar turėjote ir kokį palaikymą kuriant verslą iš aplinkos (pvz., šeimos, draugų, valstybės)?

**A:** Palaikė šeima – vyras ir vaikai. Vyras padeda išdėlioti prekes, padeda atsivežti jas iš didmenininkų. Dukra kartais padeda prekiauti. Sūnus su žmona ir anūkiais taip pat kartais užsuka padėti. Prekes išpakuoja, pakabina...

**K:** Kokiomis vertybėmis vadovaujatės savo versle?

**A:** Esu sąžininga su savo klientėmis. Visada pasakau, jei drabužis kuriai netinka pagal jos figūrą, jei netinka spalva. Ne taip, kaip kitos Gariūnuose dirbančios moterys, kurioms svarbu kuo daugiau parduoti ir nesvarbu, kaip moteris atrodo apsirengusi. Gal kam ir nepatinka mano pastabos ir patarimai, bet jei turiu nuolatinių klienčių, tai turbūt viskas gerai.

**K:** Ką kartotumėte versle, o ko vengtumėte?

**A:** Manau, kad geriausiai dirbti vienai. Nesamdyti darbuotojų. Matau, kaip samdomi darbuotojai dirba ir kaip dirba „ant savęs“. Skirtumas akivaizdus. Ir klientų atžvilgiu. Ir pajamų. Nors kai labai pavargstu, tai norisi viską mesti. Bet ateina kita diena ir vėl tvirtai stoviu ant kojų.

### **3. Klausimai apie iššūkius, kliūtis ir nesėkmes, kuriant verslą**

**K:** Kas, Jūsų manymu, trukdytų sėkmingam verslui vyresniame amžiuje? Kodėl?

**A:** Žiūrint koks tas verslas. Mano verslui tinkamas bet koks amžius. Svarbu žinoti ko nori ir įvertinti galimybes. Ir dar nereikia kelti labai aukštų tikslų iš karto. Tada nieko nebus.

**K:** Su kokiomis problemomis/kliūtimis susidūrėte kurdama verslą?

**A:** Net nežinau, ar tokių buvo... Nuolatinių klienčių, su kuriomis jau buvau spėjusi susidraugauti, turėjau dar dirbdama samdomą darbą. Nusprendusi pradėti dirbti „ant savęs“ jas apie tai informavau. Taigi, galima sakyti, kad mano darbdavys susidūrė su problemomis, nes nuviliojau jo klientes. Bet mes su buvusiu darbdaviu esam geruose santykiuose.

### **4. Klausimai apie verslo sėkmę vyresniame amžiuje**

**K:** Ką Jums reiškia sėkmė versle? Kaip Jūs suprantate sėkmę versle?

**A:** Kai perka prekes, kai klientės patenkintos. Kai gaunu gražių drabužių. Kai pelningai juos parduodu.

**K:** Kiek sėkmingas yra Jūsų verslas?

**A:** Manau, kad sėkmingas. Dirbu, uždirbu. Ko daugiau reikia.

**K:** Kame yra jūsų verslo sėkmė?

**A:** Pigiai pirkti ir brangiai parduoti.

### **5. Patarimai moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje**

**K:** Kokių patarimų duotumėte vyresnio amžiaus moterims, ketinančioms pradėti verslą?

**A:** Nebijoti. Verslo sėkmė nuo moters amžiaus nepriklauso. Svarbu kad verslas būtų tinkamas pagal pomėgius, pagal pašaukimą sakyčiau. Ne visi gali dirbti Gariūnuose, siuvykloje ar restorane. Todėl reikia rinktis atsakingai. Nes kitaip bus sunku.

### **Informantė 3.** **(66 m., specialus vidurinis išsilavinimas)**

#### **1. Klausimai apie nuosavą verslą ir jo pradžią**

**K:** Koks Jūsų verslas? Papasakokite apie jį.

**A:** Mano verslas, jei galima jį pavadinti verslu, yra toks naminis. Neturiu jokių darbuotojų. Dirbu viena. Pagal verslo liudijimą namuose mezgu skaras, šalikus, vaikiškus megztinius, žaislus. Juos nunešu į parduotuves ir kai juos parduoda, man sumoka. Dalyvauju ir mugėse. Dažniausiai būnu rudenį Vilniuje, kai būna „Tautų mugė“ ir „Vilniaus dienos“. Tada mažiau žmonių nei per Kaziuko mugę. Mano prekės ne masinio vartojimo, todėl man daug vietos mugėse nereikia.

**K:** Kiek laiko turite nuosavą verslą?

**A:** Pradėjau 2020 m. Tai bus jau beveik 4 metai.

**K:** Kas jums yra verslo kūrimas ir ką jis Jums reiškia?

**A:** Nesiruošiau kurti jokio verslo. Aš nelaikau savęs verslininke. Tiesiog tokia mano darbo, kuri anksčiau dirbau laisvalaikiu, forma. Niekada neplanavau būti jokia verslininke (juokiasi).

**K:** Kokia Jūsų ankstesnio darbo patirtis? Gal buvo susijusi su mezgimu?

**A:** Dirbau medicinoje. Per naktinius budėjimus, kad neimtų miegas, mezgiau. Gyvenome tokiu laikmečiu, kad nebuvo ko pirkti parduotuvėse. O gražiai apsirengti ir pasipuošti labai visi norėjome. Todėl visa mano šeima – aš, vyras ir du sūnūs – vilkėjome mano megztus drabužius. Turėjau daug klientų. Ir tarp medikų personalo, ir tarp ligonių. Ypač daug užsakymų sulaukdavau prieš Naujus metus. Mano darbo grafike tada būdavo vien naktiniai budėjimai. Kad tik spėčiau atlikti visus užsakymus. Taigi, galiu teigti, kad vienu metu dirbau du darbus – slaugiau ligonius ir mezgiau.

**K:** Kur ir iš ko imatės/ėmėtės įkvėpimo versle?

**A:** Kad toks čia mano tas verslas... Mezgu ir tiek.

#### **2. Klausimai apie verslo kūrimo motyvus ir priežastis vyresniame amžiuje**

**K:** Kas ir kodėl Jus paskatino/motyvavo imtis nuosavo verslo?

**A:** Mezgu, nes man patinka. Ypač kai išėjau į pensiją ir jau nebeturiu jokios kitos veiklos. O be veiklos sėdėti negaliu.

**K:** Kaip manote, ar ir kokie vidiniai ir išoriniai motyvai padėjo Jums kuriant verslą?

**A:** Man patinka megzti. Megzdama jaučiu malonumą, atsipalaiduojau. Net nepastebiu kaip diena praeina. Ypač žiemą patinka megzti. Vasarą turiu sodą, tai nuvažiuoju, įsitaisau pavėsyje ir mezgu. Gerai, kad turiu gerą vyrą. Jis ir šiltnamį palaisto, ir daržą paravi. Nes žino, kad iš mezgimo galiu papildomai uždirbti. Abu esam senjorai. Pensijos nedidelės, nors ir turime būtinają stažą. Todėl kiekvienas centas labai svarbus.

**K:** Kokios savybės Jums padėjo pradėti verslą vyresniame amžiuje?

**A:** Kiekviena mezganti moteris žino, kad mezgant reikia būti labai kantriai ir darbščiai. Todėl manau, kad būtent šių savybių ir turiu daugiausiai. Verslininke tikrai nesu. Nemoku įkalbėti žmogaus pirkti, nemoku pasiūlyti. Matau, kaip kitos moterys tai daro. Ne pavydas ima.

**K:** Kokiomis vertvėmis vadovaujatės savo versle?

**A:** Kad net ir nežinau tų vertybių. Gal sąžiningumas. Niekada neapgaujinėju klientų. Ir nuolaidų padarau.

**K:** Tada paklausiu kitaip – kiek jums svarbus atlygis už darbą?

**A:** Mezgimas man vienu metu ir malonumas, ir pelningas užsiėmimas. Taigi, net nežinau kuris iš jų svarbesnis. Nejaučiu, kad dirbu. Megzdama ir filmą pažiūriu, ir radijo paklausau, ir paukščių čiulbėjimo paklausau. O dirbant argi taip padaryčiau?

**K:** Kas ir kaip padėjo/prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo?

**A:** Pasitarėm su vyru ir nutarėm, kad galiu dirbti su verslo liudijimu. Tai jis tik ir padeda. Nuveža nusipirkti siūlų, nuveža į parduotuvę mezginius. Valgyti padaro, sode tvarkosi. Sūnūs ir marčios barasi. Sako, mama, mes duosim tau pinigų. Tu tik pailsėk, nuvažiuok prie jūros, į sanatoriją. Kam man ta sanatorija, sakau, jei man mezgimas geriau už visas Turkijas ir sanatorijas. Tiesa, viena marti padeda internetu užsisakyti mezgimui reikalingų prekių, siūlų.

**K:** Ką kartotumėte versle, o ko vengtumėte?

**A:** Nežinau ar kartočiau. Jau amžius nebe tas. Gal jaunesnė būčiau. O ko vengčiau? Gal nesakysiu (*juokiasi*).

**K:** Kokios Jūsų kompetencijos prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo/gyvavimo?

**A:** Matyt turiu kompetencijos mezgime, jei mano mezginius perka. Dažniausiai užsieniečiai. Ten pas juos, sako, labai tokie darbai vertinami. Nunešu į parduotuves ir ten nuperka. Lietuvoje sunkiau parduoti, nes ir konkurencija didelė. Daug moterų Lietuvoje mezga. Marti, kuri per internetą man padeda užsakyti prekių, kelis mano mezginius buvo į Facebook įdėjusi. Sulaukiau daug patiktukų ir širdelių. Ji sakė, kad ir užsakymus galėtų priimti internetu. Bet aš jau nebenoriu. Jau ir metai nebe tie, ir sveikata. Akys labai pavargsta.

### **3. Klausimai apie iššūkius, kliūtis ir nesėkmes, kuriant verslą**

**K:** Kas, Jūsų manymu, trukdytų sėkmingam verslui vyresniame amžiuje? Kodėl?

**A:** Gal baimė pradėti savo verslą. Aš, pavyzdžiui, to nebijojau. Net nepagalvojau apie tai. O mano bendraamžės draugės, kaimynės ir pažįstamos, sužinojusios, kad dirbu pagal verslo liudijimą, sako: kam tau tas vargas, mokesčiai. Gi pensiją nemažą gauni. Ech, ką jos supranta...

**K:** Su kokiomis problemomis/kliūtimis susidūrėte kurdama verslą?

**A:** Kad tokių kaip ir nebuvo. Tik šioks toks nerimas pradžioje. Reikia mokėti už patentą. Jį perku visiems metams. Taip pigiau. Tai reikėjo pradžioje pinigėlių pataupyti. Dar reikia siūlus ir kitas medžiagas pirkti. Ech, viskas remiasi į pinigus. Turėjome su vyru santaupų juodai dienai. Tai visus ir ištaškiau tada. Vyras dažnai juokiasi, kad verslininkai nuo to ir pradeda – iš karto tampa ubagais, o paskui pasidaro milijonieriais. Taigi, dabar laukia kol milijoną uždirbsiu (*juokiasi*).

### **4. Klausimai apie verslo sėkmę vyresniame amžiuje**

**K:** Ką Jums reiškia sėkmė versle? Kaip Jūs suprantate sėkmę versle?

**A:** Kai perka mano mezginius. Kai su akcija pavyksta nusipirkti kokybiškų siūlų. Kad galiu prisidurti pinigų prie nedidelės savo pensijos.

**K:** Kiek sėkmingas yra jūsų verslas?

**A:** Manau, kad yra labai sėkmingas. Turiu klientų, turiu užsakymų. Tik dirbti reikia daug.

## **5. Patarimai moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje**

**K:** Kokių patarimų duotumėte vyresnio amžiaus moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje?

**A:** Reikia didelio užsispyrimo ir noro pradėti tą verslą. Kas jo neturi, tegul geriau ir nepradeda.

## **Informantė 4 (62 m. aukštasis išsilavinimas)**

### **1. Klausimai apie nuosavą verslą ir jo pradžia**

**K:** Koks Jūsų verslas? Papasakokite, prašau, kuo verčiatės.

**A:** Turiu kepyklėlę ir kavinukę. Kepame bandeles, spurgas, darome sumuštinius, ruošiame kavą ir arbatą. Spaudžiame sultis.

**K:** Kiek laiko turite nuosavą verslą?

**A:** Nuosavą verslą turiu jau 3 metus.

**K:** Kas jums yra verslo kūrimas ir ką jis jums reiškia?

**A:** Turbūt daugiausiai reiškia tai, kad galiu save realizuoti. Negaliu sakyti, kad verslas neša didelį pelną, bet gyventi galima.

**K:** Kokia Jūsų ankstesnio darbo patirtis? Gal susijusi su verslu?

**A:** Taip, susijusi, nes visą gyvenimą dirbau mokyklų ir įmonių valgyklose. Iš pradžių dirbau virėja, vėliau – valgyklos vedėja. Ten pradėjau kepti bandeles, spurgas. Visi jas gyrė. Sakė, kad labai skanios. Jų prašydavo iškepti ir šeimos nariai, ir kaimynai. Taigi, patirties turėjau nemažai metų.

**K:** Kur ir iš ko imatės/ėmėtės įkvėpimo versle?

**A:** Darbe pasikeitė situacija ir turėjau iš jo išeiti. Bandymai rasti kitą darbą buvo nesėkmingi. Nes daugiau nieko nesu dirbusi, tik virusi ir kepusi. O dar ir amžius... Vyresnių žmonių nelabai kas nori priimti į darbą. Todėl pagalvojau apie savo verslą. Juo labiau, kad šioje vietoje, kurioje veikia mano kavinukė, tokio tipo įstaigų labai mažai.

### **2. Klausimai apie verslo kūrimo motyvus ir priežastis vyresniame amžiuje**

**K:** Kas ir kodėl Jus paskatino/motyvavo imtis nuosavo verslo?

**A:** Kaip jau minėjau, norėjau realizuoti save. Bet ne mažiau reikėjo ir finansinį klausimą išspręsti. Juk likau be darbo, be pajamų. Tad reikėjo kažko imtis. Iki pensijos dar keli metai likę.

**K:** Kaip manote, ar ir kokie vidiniai ir išoriniai motyvai padėjo Jums kuriant verslą?

**A:** Turbūt daugiau vidiniai, nes negaliu ilgai būti be darbo, noriu save realizuoti. Pinigai man antroje vietoje. Turbūt tiek.

**K:** Kokios savybės Jums padėjo pradėti verslą vyresniame amžiuje?

**A:** Noras realizuoti save toje veikloje, kurią gerai išmanau. Dar noras, nors ne pagrindinis, būti savarankiškai ir finansiškai nepriklausomai.

**K:** Kokios Jūsų kompetencijos prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo/gyvavimo?

**A:** Esu baigusi Verslo vadybos studijas. Todėl truputį prisimenu apie rinkodarą, verslo planą ir kitus aspektus. Taigi, nebuvau visai žalia šiuo klausimu. Daug praktikos įgijau dirbdama valgyklos vedėja. Žinojau, kokių dokumentų reikia norint organizuoti viešojo maitinimo verslą. Turiu ir buhalterinių žinių. Todėl visas ataskaitas rengiu pati. Pati moku mokesčius, atlyginimus darbuotojams. Daug skaičiau teisės aktų, domėjausi tokio verslo perspektyvomis Ukmergėje.

**K:** Kokiomis vertybėmis vadovaujatės savo versle?

**A:** Esame sąžiningi savo klientams. Siekiame, kad jie liktų patenkinti ir sugrįžtų. Bandelėms ir spurgoms naudojame tik kokybiškus produktus, namines uogienes. Už sąžiningą ir lojalų darbą kepėjai moku premijas.



**K:** Kas ir kaip padėjo/prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo?

**A:** Labiausiai padėjo vaikai. Abi dvynukės dukros iš karto pareiškė norą dirbti kavinukėje. Jos studentės, studijuoja neakivaizdžiai. Tai paskaitų kasdien lankyti nereikia. Ir kai nereikia dalyvauti paskaitose, jos po vieną arba abi dirba kavinukėje. Kai joms sesija, tai tada kavinukėje klientus aptarnauju aš. Taigi, kavinukėje sukamės visos trys. Pagalbos ranką ištiesė ir buvusi kolegė, su kuria daug metų dirbome net keliose darbovietėse. Ji kepa bandeles ir spurgas. Kai kada kepame abi. Kai daug reikia užsakymams. Sūnus taip pat padeda. Jis kartais atveža iš Vilniaus bazių prekių, jas sukrauna į kavinės sandėliuką. Tik vyras kategoriškai atsisakė padėti. Sako, aš ir taip darbe nusilakstau. Norit tai ir dirbkit. Bet kartais ir jis užsuka į kavinukę. Ką reikia sutaiso, pakala, suremontuoja, lemputę pakeičia.

**K:** Ką kartotumėte versle, o ko vengtumėte?

**A:** Esu labai patenkinta, kad įkūriau savo kavinukę. Seniai reikėjo taip padaryti. Ilgai tam ruošiausi, planavau, mačiau vizijose, kaip ji turi atrodyti... Kartais svajonės išsipildo. Šiandien tai turiu ir esu labai laiminga. O vengčiau turbūt samdomų darbuotojų. Buvau priėmusi vasarą porą mergaičių. Daugiau nebepriimsiu. Versimės savo jėgomis.

### **3. Klausimai apie iššūkius, kliūtis ir nesėkmes, kuriant verslą**

**K:** Kas, Jūsų manymu, trukdytų sėkmingam verslui vyresniame amžiuje? Kodėl?

**A:** Bet koks verslas prasideda nuo idėjos, vizijos, tikslo ir noro visa tai turėti. Todėl labai svarbu, kad žmogus, nepriklausomai nuo amžiaus, visa širdimi to trokštų. Todėl jei tokio troškimo nebus, geriau verslo ir nekurti. Nes jei į verslą žiūrima kaip į finansinio stabilumo garantą, kai užsiciklinama ties pinigais, paminamos kitos labai svarbios savybės – dėmesys klientams ir darbuotojams, produkcijos ar paslaugų kokybei. O tai kaip lazda turinti du galus. Jei žmogus nori daugiau uždirbti, jis pradeda mažinti savo sąnaudas. Toks sumažinimas gali pasireikšti atlyginimų mažinimu, prastesne paslaugų ar prekių kokybe. Bet toks elgesys teigiamų rezultatų duos tik trumpą laiką. Nes iš darbo išeis darbuotojai, klientai nebesinaudos paslaugomis ir nebepirks prekių. Tokia įmonė bankrutuos.

**K:** Su kokiomis problemomis/kliūtimis susidūrėte kurdama verslą?

**A:** Ilgai ieškojau kavinukei tinkamų patalpų. Ieškojau ilgai, nes kurios patiko, tai buvo nuomos kaina aukšta. Kur kaina mažesnė – tai man nepatiko. Galiausiai radau. Iš pradžių nuomojau, o po 8 mėnesių, kai pamačiau, kad kavinė populiari tarp vietos gyventojų ir miesto svečių, jas nusipirkau. Taigi, dabar šios patalpos yra mano nuosavybė. Už patalpas mokėjau savo asmeninėmis lėšomis, bet didžioji suma buvo skolintos lėšos. Į banką nesikreipiau. Nes nesu jauna, o ir procentai dideli bus. Skolinausi iš giminių. Šeimoje susiveržę diržus kurį laiką gyvenome. Bet jau baigiu atsiskaityti su skolomis. Jau lengviau kvėpuoti darosi.

### **4. Klausimai apie verslo sėkmę vyresniame amžiuje**

**K:** Ką Jums reiškia sėkmė versle? Kaip Jūs suprantate sėkmę versle?

**A:** Patenkinti klientai. Tai pagrindinis sėkmės veiksnys mano versle.

**K:** Kiek sėkmingas yra Jūsų verslas?

**A:** Negaliu tvirtinti, kad sėkmingas. Reikia daug dirbti, kad taip įvyktų. Kaip minėjau, neturime buhalterės – visą buhalteriją tvarkau pati. Neturime ir valytojos – kavinės ir kepyklėlės patalpas valome pačios. Taupome, bet daug išlaidų patiriame pirkdami produktus, mokame už komunalines paslaugas. Tačiau ne visada galime planuoti savo laisvalaikį, turime atsisakyti savo pomėgių, pramogų. Nors kai dirbi širdžiai miela darba, tai visa kita praranda prasmę.

## **5. Patarimai moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje**

**K:** Kokių patarimų duotumėte vyresnio amžiaus moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje?

**A:** Vyresnio amžiaus moterys turi daug gyvenimiškos patirties ir žinių, kurios gali praversti versle. Jos dažnai turi unikalių žinių tam tikroje srityje ir gali būti puikios entuziastės ir net geriausios jaunimo mentorės. Tačiau norint sėkmingai pradėti savo verslą vyresniame amžiuje, reikia pasirinkti tinkamą idėją ir atsižvelgti į savo sveikatą ir kai kurias šio amžiaus laikotarpio ypatybes. Nes tai viso gyvenimo iššūkis.

## **Informantė 5** **(61 m., specialus vidurinis išsilavinimas)**

### **1. Klausimai apie nuosavą verslą ir jo pradžia**

**K:** Papasakokite, prašau, trumpai apie savo verslą.

**A:** Papasakoti kuo užsiimu?

**K:** Taip. Koks Jūsų verslas?

**A:** Dirbu Gariūnuose. Prekiauju audiniais ir siuvimui reikalingomis priemonėmis. Kaip matote, turim platų asortimentą įvairių audinių, sagų, užtrauktukų, siūlų, adatų.

**K:** Kiek laiko turite nuosavą verslą?

**A:** Neseniai buvo metai.

**K:** Kas Jums yra verslo kūrimas?

**A:** Nesupratau klausimo.

**K:** Ką jis Jums reiškia?

**A:** Turiu darbą. Pati sau vadovauju, nes dirbu viena. „Išsiėmiau“ verslo liudijimą. Niekas man nevadovauja, niekas nekontroliuoja. Kiek noriu, tiek dirbu. Ką uždirbu, tas viskas mano.

**K:** Kokia Jūsų ankstesnio darbo patirtis?

**A:** Esu baigusi žemės ūkio technikumą. Jį baigusi grįžau į kaimą ir dirbau kolūkyje zootechnike. Ištekėjau. Pagimdžiau du vaikus. Kai išardė kolūkį, kaime likome be darbo. Išvažiavome gyventi į Kauną. Iš pradžių vienas vyras išvažiavo, o paskui ir aš su vaikais. Tada dirbau gamykloje, vėliau – siuvykloje.

**K:** Kur ir iš ko imatės/ėmėtės įkvėpimo versle?

**A:** Iki pensijos man dar reikia kažkaip pragyventi. Toks tas ir įkvėpimas.

### **2. Klausimai apie verslo kūrimo motyvus ir priežastis vyresniame amžiuje**

**K:** Kas ir kodėl Jus paskatino/motyvavo imtis nuosavo verslo?

**A:** Prieš 3 metus mirė vyras. Mano dukra gyvena Olandijoje, o sūnus – Vilniuje. Pardaviau butą Kaune ir atvažiavau gyventi arčiau sūnaus. Pradėjau ieškotis darbo. Buvau įsidarbinusi siuvykloje, bet sušlubavo sveikata. Turėjau išeiti iš darbo. Sūnaus draugo tėvai dirba Gariūnuose. Jie man ir padėjo čia įsitvirtinti.

**K:** Kaip manote, ar ir kokie vidiniai ir išoriniai motyvai padėjo Jums kuriant verslą?

**A:** Kokie tai veiksniai? Nesupratau.

**K:** Na, vidiniai motyvai kyla iš žmogaus vidaus, noro, o išorinius sąlygoja kitos aplinkybės, pvz., nedarbas.

**A:** Hmm.. gal tada išoriniai. Nelabai norėjau to verslo kurti. Bet reikia iš kažko gyventi. Iki pensijos dar nemažai liko, o darbo ieškotis siuvykloje, kai neturiu sveikatos, nebesiieškojau.

**K:** O kitoje vietoje nebandėte ieškotis? Pvz., prekybos centruose?

**A:** Svarsčiau ir tokią galimybę. Bet ten vėl reikia sveikatos. O aš jos nebeturiu. Labai spaudimas šokinėja. Tai gydytojai patarė ramesnio darbo pasiieškoti. Kad mažiau streso būtų.

**K:** Tai dirbant Gariūnuose mažiau streso patiriate?

**A:** Užtenka jo ir čia. Bet kai blogai jaučiuosi, galiu nedirbti. Nors tada nieko neuždirbu.

**K:** Kokios savybės Jums padėjo pradėti verslą?

**A:** Esu kilusi iš kaimo. Nuo mažens įpratusi dirbti. Ir daržus ravėjau, ir šienavau. Nebijau jokio darbo. Be to, esu kilusi nuo Žemaitijos. O žemaičiai labai užsispyrę. Tai jeigu jau pradėjau ką nors daryti, tai turiu pabaigti iki galo.

**K:** Kokiomis vertybėmis vadovaujatės savo versle?

**A:** Darbštumas. Esu darbšti. Didelį dėmesį skiriu klientų aptarnavimui. Mandagiai juos aptarnauju, su jais pasikalbu, patariu. Pradžia buvo sunki, bet dabar jau viskas gerai.

**K:** Nepaminėjote svarbaus dalyko - atlygio už darbą. Kiek jis Jums svarbus?

**A:** Žinoma, kad svarbus. Vien dėl jo ir pradėjau dirbti savarankiškai. Iki pensijos dar reikia padirbėti.

**K:** Kas ir kaip padėjo/prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo?

**A:** Kaip minėjau, padėjo sūnaus draugo tėveliai. Daug padėjo ir sūnus su marčia.

**K:** Ką kartotumėte versle, o ko vengtumėte?

**A:** Reikėjo anksčiau pradėti savo verslą. Tai daug geriau nei būti samdama darbuotoja.

**K:** O ko vengtumėte?

**A:** Net nežinau... Gal vengčiau skolintis pinigų. Dabar paėmiau paskolą iš banko. Tai moku su nemažais procentais bankui.

**K:** Kokios Jūsų kompetencijos prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo/gyvavimo?

**A:** Nežinau. Gal darbštumas, atkaklumas. Siekiu uždirbti, daugiau parduoti, maloniai bendrauju su klientais. Neblogai sekasi.

### **3. Klausimai apie iššūkius, kliūtis ir nesėkmes, kuriant verslą**

**K:** Kas, Jūsų manymu, trukdytų sėkmingam verslui vyresniame amžiuje?

**A:** Pinigų stygius. Jei turi pinigų, tai viskas greičiau ir sklandžiau vyksta.

**K:** Jei teisingai supratu, kurdama verslą susidūrėte su finansinėmis problemomis?

**A:** Taip. Man reikėjo pinigų. O jų neturėjau. Reikėjo baldams, reikėjo medžiagoms nusipirkti. Ėmiau paskolą iš banko. Nors ji nedidelė, bet vis tiek turiu atiduoti daugiau nei pasiskolinau.

**K:** Su kokiomis problemomis/kliūtimis dar susidūrėte kurdama verslą?

**A:** Buvo abejonių ar sugebėsiu, ar man to reikia. Dar reikėjo rasti tiekėjų. Paskui sulaukti pirkėjų. Buvo nerimo.

### **4. Klausimai apie verslo sėkmę vyresniame amžiuje**

**K:** Ką Jums reiškia sėkmė versle? Kaip Jūs suprantate sėkmę versle?

**A:** Manau sėkmė yra tada, kai daug parduodu. Ypač kai nuperka didelę kiekį vienas pirkėjas. Tada galiu ir nuolaidą jam pritaikyti. Manau, kad taip prisidedu ir prie jo sėkmės. Sėkmė aplamai, tai tada, kai visi patenkinti. Ir pirkėjai, ir pardavėjai.

**K:** Kiek sėkmingas yra jūsų verslas?

**A:** Manau, kad iki pilnos verslo sėkmės dar trūksta. Būna dienų, kada parduodu nedaug. Tokių dienų tikrai negaliu pavadinti sėkmingomis.

### **5. Patarimai moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje**

**K:** Kokių patarimų duotumėte vyresnio amžiaus moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje?

**A:** Reikia nebijoti rizikuoti. Tik prieš tai reikia savų pinigų turėti. Iš bankų geriau nesiskolinti.

## **Informantė 6 (66 m., aukštasis)**

### **1. Klausimai apie nuosavą verslą ir jo pradžia**

**K:** Koks Jūsų verslas? Papasakokite apie jį.

**A:** Esu privataus darželio įkūrėja. Darželį lanko vaikai nuo 2 metų amžiaus. Teikiame ikimokyklinio ugdymo paslaugas. Darželį lanko 14 vaikų.

**K:** Kiek laiko turite nuosavą verslą?

**A:** Darželį įkūriau ir jam vadovauju 9 metus.

**K:** Kokia Jūsų ankstesnio darbo patirtis?

**A:** Esu baigusi tuometinį Vilniaus pedagoginį institutą. Visą gyvenimą dirbau darželyje. Taigi, turiu daug patirties darbe su vaikais.

**K:** Kas jums yra verslo kūrimas ir ką jis jums reiškia?

**A:** Pavargau daug dirbti už mažą atlyginimą. Įkūrusi darželį supratau, kad seniai taip turėjau padaryti. Daug investuoju į darbo kokybę, darbuotojų atranką. Man svarbu, kad visi – ir darbuotojai, ir vaikai, ir jų tėveliai – būtų patenkinti.

**K:** Kiek darbuotojų dirba Jūsų įkurtame darželyje?

**A:** Dirba 4 auklėtojos, aš, virėja ir valytoja. Iš viso 6 etatai, nes virėja ir valytoja dirba po 0,5 etato.

**K:** Kur ir iš ko imatės/ėmėtės įkvėpimo versle?

**A:** Visada mylėjau ir myliu vaikus. Užauginau 3 savo. Dabar turiu būrį anūkų. Todėl galima sakyti, kad kito darbo ir nemoku – tik prižiūrėti vaikus. Jie ir yra mano įkvėpimo šaltinis.

### **2. Klausimai apie verslo kūrimo motyvus ir priežastis vyresniame amžiuje**

**K:** Kas ir kodėl Jus paskatino/motyvavo imtis nuosavo verslo?

**A:** Darželyje, kuriame dirbau, pasikeitė direktorė. Atėjo jauna, ambicinga, ką tik mokslus baigusi mergaičiukė. Nesutapo mūsų požiūris į vaikų auklėjimą, į jų priežiūrą. Supratau, kad bendros kalbos nerasime. Todėl, pasitarusi su šeimos nariais, nusprendžiau išeiti iš darbo ir įkurti privatų vaikų darželį.

**K:** Kaip manote, ar ir kokie vidiniai ir išoriniai motyvai padėjo Jums kuriant verslą?

**A:** Gal daugiau vidiniai, nes galiu save realizuoti, save užimti ir mylimą darbą dirbti. Nors vienu metu gal ir abu – neturėjau darbo, o čia yra galimybė ir uždirbti. Ir pensijai stažą užsidirbti.

**K:** Kokios savybės Jums padėjo pradėti verslą?

**A:** Vienareikšmiškai meilė vaikams ir atsidavimas darbui.

**K:** Kokiomis vertybėmis vadovaujatės savo versle?

**A:** Meilė ir pagarba vaikams, darbuotojams.

**K:** Kas ir kaip padėjo/prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo?

**A:** Daug padėjo šeimos nariai. Ypač dėkinga esu vyrui. Ir už palaikymą, ir už patarimus, ir už „ištuštiną“ šeimos biudžetą darželio kūrimo pradžioje. Ir už tai, kad pirmus porą metų neturėjome atostogų.

**K:** Kokios Jūsų kompetencijos prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo/gyvavimo?

**A:** Darbštumas. Atkaklumas. Užsispyrimas. Ir, be abejo, darbui reikalingas išsilavinimas, reikalingos žinios ir patirtis.

**K:** Ką kartotumėte versle? Ko vengtumėte?

**A:** Verslo pradžioje daug dirbau pati. Be atostogų. Nuo ryto iki vakaro. Dabar taip nebedaryčiau. Iš karto samdyčiau darbuotojus ir užsiimčiau tik administraciniu darbu.

### **3. Klausimai apie iššūkius, kliūtis ir nesėkmes, kuriant verslą**

**K:** Kas, Jūsų manymu, trukdytų sėkmingam verslui vyresniame amžiuje?

**A:** Kai turi svajonę, tikslą ir jo sieki, tai niekas nebaisu ir niekas negali sutrukdyti. Tada viską randi – ir patalpas, ir pinigų, ir darbuotojų. Taigi, reikia labai labai norėti.

**K:** Su kokiomis problemomis/kliūtimis susidūrėte kurdama verslą?

**A:** Ilgai ieškojau darbuotojų. Žiūrėjau, kad jie turėtų ne tik patirties bei reikalingą išsilavinimą, bet ir mylėtų savo darbą. Mylėtų vaikus. Būtent dėl šios priežasties teko atleisti vieną darbuotoją – ji nemylėjo vaikų.

### **4. Klausimai apie verslo sėkmę vyresniame amžiuje**

**K:** Ką Jums reiškia sėkmė versle? Kaip Jūs suprantate sėkmę versle?

**A:** Sėkmė apima viską. Tai absoliučiai viskas, kai sekasi, kai nėra problemų. Kai eini į darbą kaip į šventę, kai neskaičiuoji valandų iki darbo pabaigos, kai vaikučiai noriai eina į darželį, kai tėveliai patenkinti. Ir dar kai komisijos, kurios tikrina darželį, neranda jokių pažeidimų.

**K:** Kiek sėkmingas yra jūsų verslas?

**A:** Kai viskas sekasi. Tai tikrai sėkmingas.

### **5. Patarimai moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje**

**K:** Kokių patarimų duotumėte vyresnio amžiaus moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje?

**A:** Apsišarvuoti kantrybe ir pirmyn. Tik pirmyn. Pirmomis dienomis pamiršti atostogas, poilsį. Viską gausi paskui. Ir su kaupu.

**Informantė 7**  
**(61 m., vidurinis)**

**1. Klausimai apie nuosavą verslą ir jo pradžia**

**K:** Pristatykite, prašau, savo verslą. Koks jis?

**A:** Dirbu su verslo liudijimu. Prekiauju gėlėmis Konarskio turguje.

**K:** Kiek laiko turite nuosavą verslą?

**A:** „Ant savęs“ dirbu jau 4 metai.

**K:** Kokia Jūsų ankstesnio darbo patirtis?

**A:** Esu dirbusi pardavėja, mokyklos valgykloje.

**K:** Kas jums yra verslo kūrimas ir ką jis jums reiškia?

**A:** Sunku su darbu. Niekas nenori priimti vyresnių. Todėl reikėjo kažkaip sukstis. Nes iki pensijos dar reikia dirbti.

**K:** Kur ir iš ko imatės/ėmėtės įkvėpimo versle?

**A:** Dirbu ir tiek. Reikia pinigų. Viskas brangsta. Reikia ir už butą mokėti, ir vyras serga. Jau daug metų nedirba dėl sveikatos. Iš mano verslo ir gyvenam.

**2. Klausimai apie verslo kūrimo motyvus ir priežastis vyresniame amžiuje**

**K:** Kas ir kodėl Jus paskatino/motyvavo imtis nuosavo verslo?

**A:** Kaip minėjau, sunku rasti darbą mano amžiuje. O ir sveikata nebe ta. Negaliu lankstyti kaip jaunystėje.

**K:** Kaip manote, ar ir kokie vidiniai ir išoriniai motyvai padėjo Jums kuriant verslą?

**A:** „Ant savęs“ dirbu dėl to, kad išgyvenčiau. Nežinau kokie čia tie motyvai.

**K:** Kokios savybės Jums padėjo pradėti verslą?

**A:** Esu užsispyrusi, esu darbšti. Esu daug patyrusi, daug mačiusi ir šilto, ir šalto. Todėl nebijau nieko. Nebijojau ir „ant savęs“ dirbti.

**K:** Kokiomis vertybėmis vadovaujatės savo versle?

**A:** Parduodu tik kokybiškas ir šviežias gėles. Neapgaudinėju klientų. Todėl turiu daug nuolatinių klientų.

**K:** Kas ir kaip padėjo/prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo?

**A:** Padėjo vyras ir sūnus.

**K:** O kaip prisidėjo/padėjo?

**A:** Kartais, prieš šventes, dirbu naktį. Tada atvažiuoja sūnus padėti. Nes naktį baisu vienai. Nors nesu viena – čia mūsų daug naktį dirba. Bet vis tiek saugiau. O vyras tai iš darbo parveža, į darbą atveža.

**K:** Kokios Jūsų kompetencijos prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo/gyvavimo?

**A:** Turiu patirties prekyboje. Daug metų dirbau ir maisto prekių parduotuvėje, ir baldus pardavinėjau. Dabar sunkiau dirbti prekyboje, nes prekių daug. Pirkėjas dabar karalius. Ir reikia iš kailio nertis, kad parduoti. O anksčiau pardavėjo profesija buvo labai gerbiama ir vertinama. Nes trūko prekių.

**K:** Ką kartotumėte versle? Ko vengtumėte?

**A:** Nežinau ar kartočiau. Sunku. Ypač žiemą, kai šalta. Kai gėlės sušąla. Daug kainuoja elektra, nes ja šildausi. Vasarą kiek lengviau, bet kai užaina karščiai, tai jungiu kondicionierių. Bandžiau ieškoti vietos prekybos centre, bet ten labai didelė patalpų nuomos kaina. Tai kol kas būsiu čia.

### **3: Klausimai apie iššūkius, kliūtis ir nesėkmes, kuriant verslą**

**K:** Kas, Jūsų manymu, trukdytų sėkmingam verslui vyresniame amžiuje?

**A:** Turiu daug pažįstamų, kurie stebisi, kad aš dirbu „ant savęs“. Jie tiesiog nesupranta, kad galima taip dirbti. Matyt mūsų karta tokia. Mums nuo mažens aiškino, kad reikia dirbti ir tik tada būti turtingas. O apie verslą niekas nekalbėjo. Jo tuo metu tiesiog nebuvo. Viskas buvo valstybės.

**K:** Su kokiomis problemomis/kliūtimis susidūrėte kurdama verslą?

**A:** Kad kaip ir nesusidūriau su rimtomis problemomis ir kliūtimis. Gal užtrukau ilgiau nei galvojau, su dokumentų apiforminimu. Su verslo liudijimo apiforminimu.

### **4. Klausimai apie verslo sėkmę vyresniame amžiuje**

**K:** Kaip Jūs suprantate sėkmę versle?

**A:** Kai darbo diena pelninga. Kai daug parduodu.

**K:** O ką Jums reiškia sėkmė versle?

**A:** Kaip ir minėjau – pelnas.

**K:** Tada paklausiu, kiek sėkmingas yra jūsų verslas?

**A:** Kai kuriomis dienomis, ypač prieš šventes, būna labai sėkmingas.

### **5. Patarimai moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje**

**K:** Kokių patarimų duotumėte vyresnio amžiaus moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje?

**A:** Nebijoti pradėti dirbti „ant savęs“.



**Informantė 8**  
**(69 m., aukštasis)**

**1. Klausimai apie nuosavą verslą ir jo pradžią**

**K:** Koks Jūsų verslas?

**A:** Esu gidė-kelionių vadovė. Organizuoju keliones į užsienio šalis. Vedu ekskursijas užsieniečiams Lietuvoje.

**K:** Kiek laiko turite nuosavą verslą?

**A:** Individualią veiklą pagal pažymą vykdau nuo 2013 metų. Taigi, greitai bus 11 metų.

**K:** Kokia Jūsų ankstesnio darbo patirtis?

**A:** Pirmoji mano darbovietė buvo bibliotekininkė. Tuo metu studijavau Vilniaus universitete istoriją. Baigusi studijas dirbau direktore kultūros namuose. Esu gabi užsienio kalboms. Laisvalaikiu savarankiškai jų mokiausi. Tuomet nebuvo tiek daug galimybių mokytis užsienio kalbų kaip dabar. Lietuvai atkūrus nepriklausomybę, išvykau į pirmąją užsienio kelionę. Keliavau autobusu į Prahą. Kelionė paliko didelį įspūdį. Jos metu susipažinau su kelionės vadove. Iš jos sužinojau apie gidų kursus. Juos baigiau. Pradėjau dirbti gide ir kelionių vadove. Dirbau įvairiose kelionių agentūrose. Teko dirbti ir Latvijoje.

**K:** Kas jums yra verslo kūrimas?

**A:** Kai dirbau kelionių agentūrose, pastebėjau, kas labiausiai patinka turistams, kokius objektus jie labiausiai norėtų pamatyti, kokių pramogų norėtų. O kelionių agentūrų tikslas – su kuo mažesnėmis išlaidomis gauti kuo daugiau pelno. Todėl kelionės metu negalėjau nukrypti nuo sudaryto maršruto. O taip knietėjo tai padaryti. Todėl ir pradėjau savarankiškai organizuoti keliones.

**K:** Ką jums reiškia verslas?

**A:** Man patinka keliauti, matyti ir atrasti kažką naujo. Man malonu bendrauti su žmonėmis. O keliaujant sutinku tikrai įdomių ir žingeidžių žmonių. Vėliau su kai kuriais bendraujame per Facebook. Dabar, kai likau našlė, kelionės man neleidžia jaustis vienišai.

**K:** Kur ir iš ko imatės/ėmėtės įkvėpimo versle?

**A:** Aš gyvenu darbu. Man tai patinka. Vos išgirstu, kad kurioje nors Europos šalyje organizuojama šventė, parengiu maršrutą ir pradedu organizuoti kelionę. Vykdoma iš kelionės į Lietuvą apklausiu kelionės dalyvių kokią šalį, miestą jie norėtų aplankyti, kokius objektus pamatyti. Kartais bevažiuodami ir kelionės maršrutą susidėliojame, ir jos datą.

**2. Klausimai apie verslo kūrimo motyvus ir priežastis vyresniame amžiuje**

**K:** Kas ir kodėl Jus paskatino/motyvavo imtis nuosavo verslo?

**A:** Esu žmogus, kuris mėgsta keliauti, turi organizacinių įgūdžių ir gali pagaminti gerą produktą, kuris yra paklausus. Organizuoju ir individualias keliones nedidelei žmonių grupei. Tokios kelionės pačios įdomiausios, nes artimai susibičiuliuojame, susibendruojame.

**K:** Kaip manote, ar ir kokie vidiniai ir išoriniai motyvai padėjo Jums kuriant verslą?

**A:** Tikrai vidiniai. Nes noriu ir pati daug pamatyti, ir kitiems parodyti. Žinau, kad galiu daugiau tai padaryti nei dirbdama su kelionių agentūromis.

**K:** Kokios savybės Jums padėjo pradėti verslą?

**A:** Užsidegimas ir meilė darbui. Dirbdama su kelionių agentūromis jaučiausi tarsi uždaryta į rėmus. Taip negalima, to negalima. O dabar esu pati sau viršininkė. Galiu pati planuoti laiką, kelionės grafiką.

**K:** Kokiomis vertybėmis vadovaujatės savo versle?

**A:** Pagarba turistams, pagarba kitos šalies kultūrai, papročiams.

**K:** Kas ir kaip padėjo/prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo?

**A:** Niekas neprisidėjo. Viską padariau pati.

**K:** O kaip reagavo ar prisidėjo/padėjo šeimos nariai?

**A:** Vaikai jau suaugę. Gyvena atskirai. Vyras ir taip buvo pripratęs, kad manęs namie mažai būna. Tai nieko kaip ir nepasikeitė.

**K:** Kokios Jūsų kompetencijos prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo/gyvavimo?

**A:** Esu baigusi gidų kursus. Daug metų dirbau su kelionių agentūromis.

**K:** Ką kartotumėte versle ir ko vengtumėte?

**A:** Nebijčiau visko kartoti iš naujo. Nieko nevengčiau.

### **3: Klausimai apie iššūkius, kliūtis ir nesėkmes, kuriant verslą**

**K:** Kas, Jūsų manymu, trukdytų sėkmingam verslui vyresniame amžiuje?

**A:** Manau, kad verslo sąlygos yra vienodos bet kokios amžiaus žmonėms. Na, žinoma, tai dar priklauso nuo verslo pobūdžio. Juk sunkiai įsivaizduočiau save platinančią tabletes nuo antsvorio, kai pati jo turiu.

**K:** Su kokiomis problemomis/kliūtimis susidūrėte kurdama verslą?

**A:** Kad nepatyriau jokių sunkumų. Lietuvoje daug nuveikta, kad verslui būtų lengviau. Sukurtos internetinės paslaugos, kuriose neišėjus iš namų galima registruoti savo įmonę, pateikti mokesčių ataskaitas. Buhalterines paslaugas teikiančių įmonių ir pavienių asmenų taip pat galima rasti. Taigi, situacijos, kai reikia apeiti krūvą įstaigų ir surinkti krūvą popierių, nebėra.

### **4. Klausimai apie verslo sėkmę vyresniame amžiuje**

**K:** Kaip Jūs suprantate sėkmę versle?

**A:** Mano varomoji jėga yra būsimos kelionės planavimas ir jos įgyvendinimas.

**K:** O ką Jums reiškia sėkmė versle?

**A:** Kai pasiekiu savo užsibrėžtus tikslus, kai patenkinti turistai, kai vėl juos sutinku kitose kelionėse.

**K:** O kiek sėkmingas yra jūsų pačios verslas?

**A:** Manau, kad sėkmingas.

### **5. Patarimai moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje**

**K:** Kokių patarimų duotumėte vyresnio amžiaus moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje?

**A:** Gyvename stereotipų pasaulyje ir jais vadovaujasi net artimiausias ratas ar šeima. Todėl reikia nebijoti sunkumų. Ypač psichologinių.

## **Informantė 9 (71m., vidurinis)**

### **1. Klausimai apie nuosavą verslą ir jo pradžia**

**K:** Koks Jūsų verslas? Kuo verčiatės?

**A:** Esu kavinės Panevėžio rajone savininkė ir jos direktorė. Klientams siūlome platų maisto patiekalų asortimentą, prekiaujame šaldyta produkcija, gaminame naminę girą. Samdau buhalterę ir 3 virėjas. Daug padeda dukros. Jos dirba padavėjomis. Dirbame be išėginių dienų.

**K:** Kiek laiko turite nuosavą verslą?

**A:** Šią kavinę mūsų šeima nusipirko 2010 metais.

**K:** Kokia Jūsų ankstesnio darbo patirtis?

**A:** Turiu maisto ruošimo technologo specialybę. Sovietmečiu dirbau miesto valgykloje, paskui privačiose kavinėse, įmonių valgyklose. Patirties turiu maisto gaminime.

**K:** Kas jums yra verslas ir jo kūrimas?

**A:** Tai darbo vieta man ir mano šeimai.

**K:** Kur ir iš ko imatės/ėmėtės įkvėpimo versle?

**A:** Maistą gaminu visą gyvenimą. Tai mano pašaukimas ir įkvėpimas.

### **2. Klausimai apie verslo kūrimo motyvus ir priežastis vyresniame amžiuje**

**K:** Kas ir kodėl Jus paskatino/motyvavo imtis nuosavo verslo?

**A:** Į darbo rinką ateina nauji, ambicingi darbuotojai. Mums, seniems, sunku su jais lygiuotis. Neberandame bendros kalbos. O ir darbdaviai, matydami, kad jaunimas greičiau sukasi, nebenori priimti į darbą. Dabar jaunimui visi keliai atviri. Todėl su šeimos nariais – vyru ir trejomis dukromis – pradėjome galvoti apie savo verslą.

**K:** Tai čia Jūsų šeimyninis verslas? Dirbate visa šeima?

**A:** Taip. Dirba vyras ir visos trys dukros. Vyras rūpinasi ūkiniais reikalais. Ką reikia sutaiso, sukala. Dukros dirba padavėjomis, padeda virtuvėje.

**K:** Kaip manote, ar ir kokie vidiniai ir išoriniai motyvai padėjo Jums kuriant verslą?

**A:** Tiesiog pasitarėm visa šeima ir nutarėm, kad bus geriau dirbti visiems kartu. Nes rajone nėra daug darbo pasiūlymų, atlyginimai nedideli. O dukros jau savo šeimas turi, vaikus augina. Reikia pinigų. Surizikavom.

**K:** Kokios savybės Jums padėjo pradėti verslą?

**A:** Užsispyrimas. Atsimenu, kaip užsidegiau šita idėja, tai niekas net nebandė manęs atkalbėti. Tada ir vyras pasakė, kad jei taip nori vadovauti, tai ir vadovauk tai kavinei.

**K:** Kokiomis vertybėmis vadovaujatės savo versle?

**A:** Kokybės. Maisto gamybai naudojame tik kokybiškus produktus. Stengiamės, kad klientai liktų patenkinti mūsų gaminamu maistu, aptarnavimu. Visas dėmesys jiems.

**K:** Kokios Jūsų kompetencijos prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo/gyvavimo?

**A:** Pati turiu patirties gaminant maistą. Dar turiu nuostabią virėjų komandą.

**K:** Ką kartotumėte versle ir ko vengtumėte?

**A:** Ką kartočiau? Nežinau, ar tam ryžčiausi dar kartą. Kartais norisi viską mesti. Turiu problemų su kojomis, sunkiai vaikštau. Tai sėdžiu prie kasos aparato.

### **3. Klausimai apie iššūkius, kliūtis ir nesėkmes, kuriant verslą**

**K:** Kas, Jūsų manymu, trukdytų sėkmingam verslui vyresniame amžiuje?

**A:** Žiūrint koks verslas. Kavinės verslui žmogaus amžius įtakos tikrai neturi.

**K:** Su kokiomis problemomis/kliūtimis susidūrėte kurdama verslą?

**A:** Pirkome pastatą, kuriame ir anksčiau buvo kavinė. Tik jos paskirtis buvo kiek kitokia. Ji buvo daugiau orientuota į stikliuko mėgėjus, nes prekiaavo alumi, degtine, vynu. Kavinė turėjo ne kokią reputaciją. Dažnai policija lankydavosi, nes klientai susimušdavo, susižalodavo. Po vieno tokio rimto įvykio ankstesni šeimininkai ir pardavė šią kavinę. Kavinę pirkome pasiskolinę iš banko. Apėjau visus Panevėžio bankus, kol gavau paskolą. Sako, kad aš jau amžiuje, kad neaišku kaip seksis verslas. Skolinausi aš savo vardu. Jau beveik atsiskaičiau. Padarėme remontą, atsidarėme. Pradėjo eiti klientai. Bet ne pavalgyti, o išgerti. O mes tada dar alkoholiui licencijos neturėjome. Tai kaip tik jie mūsų neišvadino, kokiais tik žodžiais nekoliojo. Nieko, atlaikėme. Šiandien turime licenciją ir alkoholiu prekiaujame. Bet klientai kultūringi, mandagūs. Malonu tokius aptarnauti.

### **4. Klausimai apie verslo sėkmę vyresniame amžiuje**

**K:** Kaip Jūs suprantate sėkmę versle? Ką ji Jums reiškia?

**A:** Kai sekasi, tai ir sėkmė. Kai sulaukiu daug klientų, kai matau patenkintus jų veidus. O tai reiškia labai daug.

**K:** O kiek sėkmingas yra Jūsų verslas?

**A:** Turbūt sėkmingas.

### **5. Patarimai moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje**

**K:** Kokių patarimų duotumėte vyresnio amžiaus moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje?

**A:** Kuriant verslą negalime kalbėti apie amžių apskritai. Yra labai daug žmonių, vyresnių nei 50 ir 60 metų, kurie yra labai aktyvūs. Ir jaunesnių nei 50 metų, kurie apsnūdę, neturintys jokio tikslo gyvenime. Vyresnės moterys turi daugiau patirties, žinių ir įgūdžių. O tai labai svarbu verslo sėkmei. Tik reikia nebijoti pradėti.

**Informantė 10**  
**(66 m., aukštasis)**

**1. Klausimai apie nuosavą verslą ir jo pradžia**

**K:** Papasakokite apie savo verslą? Koks jis?

**A:** Prekiauju žuvimi. Jos platus asortimentas. Tiek rūkyta, tiek šaldyta, tiek šviežia. Turiu nuolatinių tiekėjų. Individuali veikla pagal pažymą.

**K:** Kiek laiko turite nuosavą verslą?

**A:** Žuvimi prekiauju jau 6 metus. Prieš tai 3 metus prekiauvau daržovėmis ir vaisiais.

**K:** Kokia Jūsų ankstesnio darbo patirtis?

**A:** Esu baigusi Vilniaus pedagoginį institutą. Dirbau mokykloje mokytoja. Vasaromis, kai mokyklos nedirbdavo, padėdavau giminaičiams prekiauti turguje. Jie ūkininkai. Tai paprašydavo padėti. O ir vieną kitą eurą užsidirbdavau. Taip susipažinau su prekybos subtilybėmis.

**K:** Kas jums yra verslo kūrimas? Ką jis jums reiškia?

**A:** Savarankiškumas, veiklos ir užduočių pasirinkimas, laisvas darbo grafikas ir galimybė užsidirbti, nepasiribojant ir nepriklausant nuo nieko. Pavargau dirbti kitiems.

**K:** Kur ir iš ko imatės/ėmėtės įkvėpimo versle?

**A:** Kad jokio įkvėpimo čia ir nereikia. Čia ne darbas mokykloje, kur turi sudominti mokinius, kad jie klausytų. Tiesiog dirbu ir tiek.

**2. Klausimai apie verslo kūrimo motyvus ir priežastis vyresniame amžiuje**

**K:** Kas ir kodėl Jus paskatino/motyvavo imtis nuosavo verslo?

**A:** Pastaraisiais metais mokykloje labai sunku dirbti. Ypač mums, vyresniems. Jaunesni neatlaiko. O mums tai iš viso. Visokios reformos, naujovės, inovacijos. Nespėjam jų perprasti, o jau naujos. Ta egzaminų tvarka. Vien stresas ir įtampa. Pradėjo šlubuoti sveikata. Nutariau pasieškoti ramesnio darbo. Nors dabar gaunu pensiją, bet pripratau ir namie nebenoriu sėdėti.

**K:** Kaip manote, ar ir kokie vidiniai ir išoriniai motyvai padėjo Jums kuriant verslą?

**A:** Pradžioje dirbau, nes reikėjo uždirbti pinigų. Dabar pinigai antrame plane. Daug svarbiau save kažkur realizuoti, jaustis reikalingai.

**K:** Kokios savybės Jums padėjo pradėti verslą?

**A:** Pasitikėjimas savimi. Atkaklumas.

**K:** Kokiomis vertybėmis vadovaujatės savo versle?

**A:** Prekiauju tik kokybiška žuvimi, kurią imu iš patikimų tiekėjų.

**K:** Kas ir kaip padėjo/prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo?

**A:** Viską padariau pati. Neturiu šeimos, tai nėra kas padeda. Draugai taip pat nepadeda. O ir tų draugų mano metuose jau nebedaug likę.

**K:** Kokios Jūsų kompetencijos prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo/gyvavimo?

**A:** Darbštumas. Nebijau darbo. Nebijau ir žuvies kvapo, kurio išigeria į drabužius. Žuvimi kvapia ir mano automobilis, su kuriuo vykstu į darbą ir iš darbo.

**K:** Ką kartotumėte versle? Ko vengtumėte?

**A:** Prekiaudama žuvimi tapau daug ramesnė. Dirbdama mokykloje daug stresavau, jaudinausi, ruošiausi pamokoms. Dabar ramiai miegu, planuoju darbo ir poilsio laiką. Ko vengčiau? Turbūt viską palikčiau taip, kaip yra. O ką kartočiau? Turbūt viską. Nuo pat pradžių. Tik gerokai anksčiau.

### **3. Klausimai apie iššūkius, kliūtis ir nesėkmes, kuriant verslą**

**K:** Kas, Jūsų manymu, trukdytų sėkmingam verslui vyresniame amžiuje?

**A:** Gal stereotipai. Kad verslą gali kurti tik jaunimas. Tai gali atbaidyti vyresnius žmones kurti verslą.

**K:** Su kokiomis problemomis/kliūtimis susidūrėte kurdamą verslą?

**A:** Pradedant kiekvieną verslą teko išgirsti kritikos savo adresu: mokytoja, su aukščiau, o žuvimi prekiauja, negi negali darbo geresnio susirasti. Bet atlaikiau visas kritikas. Užsiauginau „storą odą“. Dar susidūriau su didele konkurencija.

### **4. Klausimai apie verslo sėkmę vyresniame amžiuje**

**K:** Ką Jums reiškia sėkmė versle? Kaip Jūs suprantate sėkmę versle?

**A:** Na, kai sėkmingai parduodu daug žuvies. Kai ateina lojalūs klientai. Kad turiu galimybę dirbti, bendrauti. O ne sėdėti užsidariusi namuose.

**K:** Kiek sėkmingas yra jūsų verslas?

**A:** Nėra labai sėkmingas, nes būna dienų, kada mažai parduodu.

### **5. Patarimai moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje**

**K:** Kokių patarimų duotumėte vyresnio amžiaus moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje?

**A:** Diskriminacija dėl amžiaus gali kelti susirūpinimą, tačiau patirtis ir žinios yra vertingas turtas. Todėl labai svarbu pasinaudokite jomis savo naudai. Be to, nesėkmės baimė yra įprasta kliūtis kiekvienam pradedančiam verslą, nepaisant amžiaus. Svarbu pripažinti šią baimę, bet neleisti jai tavęs sulaikyti.

**Informantė 11**  
**(58 m., nebaigtas aukštasis)**

**1. Klausimai apie nuosavą verslą ir jo pradžia**

**K:** Papasakokite apie savo verslą? Koks jis?

**A:** Kepu sausainius, keksiukus ir meduoliukus. Kepu juos namuose. Turiu visą reikalingą įrangą ir priemones. Kepu tik pagal išankstinius užsakymus. Savo gaminius reklamuoju socialiniuose tinkluose. Turiu daug sekėjų ir klientų. Verslą vykdau pagal verslo liudijimą. Tai būtų tiek.

**K:** Kiek laiko turite nuosavą verslą?

**A:** Pradėjau per Covid-19 pandemiją. Tai buvo 2021 m. pabaigoje.

**K:** Kas Jums yra verslo kūrimas? Ką jis Jums reiškia?

**A:** Per pandemiją visi buvome uždaryti. Mano darbovietė taip pat buvo uždaryta. Likau be pajamų. Todėl teko imtis kažkokios veiklos, kad išgyvenčiau.

**K:** Kokia Jūsų ankstesnio darbo patirtis?

**A:** Dirbau gamybos įmonėse, o paskutinė darbovietė buvo logistikos įmonė.

**K:** O iš kur turite patirties konditerijoje?

**A:** Mano mama kepavo labai skanius tortus, šakočius, sausainius. Nuo vaikystės jai padėdavau.

**K:** Kur ir iš ko imatės/ėmėtės įkvėpimo versle?

**A:** Kaip minėjau, įkvėpė pagalba mamai. Paskui kečiau ir pati. Visiems patiko mano kepiniai. Mėgstu eksperimentuoti, pati kuriu naujas receptūras.

**2. Klausimai apie verslo kūrimo motyvus ir priežastis vyresniame amžiuje**

**K:** Kas ir kodėl Jus paskatino/motyvavo imtis nuosavo verslo?

**A:** Kaip minėjau, pradėjau kepti per Covid-19 pandemiją. Nes reikėjo gauti pajamų.

**K:** Tai galima teigti, kad kuriant verslą Jums didžiausios įtakos turėjo išoriniai motyvai? T. y. nuo Jūsų nepriklausantys motyvai?

**A:** Tikrai taip. Tada kai kurios įmonės užsidarė. Tame tarpe ir ta, kurioje dirbau.

**K:** Kokios savybės Jums padėjo pradėti verslą?

**A:** Esu darbšti. Kaip laikas parodė, turiu ir reklamos vadybininkei, ir kepėjai, tiek tiekėjai reikalingų gebėjimų. Nes reikia pirkti ir produktus. Ir reklamos reikia. Ir iškepti reikia. Ir kad būtų skanu reikia.

**K:** Kokiomis vertybėmis vadovaujatės savo versle?

**A:** Kokybė ir dar kartą kokybė. Negaliu žmogui parduoti nekokybiškų kepinų. Kaip minėjau, nuolat ieškau naujų receptų, juos tobulinu.

**K:** Kas ir kaip padėjo/prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo?

**A:** Čia mano vienos verslas. Niekas nepadeda, nes gyvenu viena. Neturiu nei vyro, nei šeimos.

**K:** Ką kartotumėte versle, o ko vengtumėte?

**A:** Nežinau, ar kartočiau. Jau nebe mano metuose. Bet jei būčiau jaunesnė, tai tikrai kečiau daugiau. Ir gal visą kepyklą atidaryčiau. Ir žmones samdyčiau. O aš tik vadovaučiau. Gal. Dabar neturiu nei noro, nei pinigų. Kiek čia man reikia. Kiek uždirbu, tiek užtenka.

**K:** Kokios Jūsų kompetencijos prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo/gyvavimo?

**A:** Žinios, kurias gavau iš mamos. Tai ji man įskiepijo meilę maisto gaminimui. Kaip nusprendžiau, kad į darbą nebegrišiu ir naujo nebeieškosiu, pradėjau gilinti žinias konditerijoje. Turiu daug receptų knygų, jų ieškau internete.

### **3. Klausimai apie iššūkius, kliūtis ir nesėkmes, kuriant verslą**

**K:** Kas, Jūsų manymu, trukdytų sėkmingam verslui vyresniame amžiuje?

**A:** Gal baimė pradėti kažką savo. Mūsų gi niekas nemokė, kad galima dirbti kitaip. Mus mokė, kad jei gerai mokysimės, tai gausime gerai apmokamą darbą.

**K:** Su kokiomis problemomis/kliūtimis susidūrėte kurdama verslą?

**A:** Viskas gavosi savaime. Kliūčių nebuvo. Draugams dažnai iškepdavau sausainių, keksiukų, meduolių. Jie žinojo, kad man sunku su pinigais. Per Covid-19 pandemiją, ypač artėjant Kalėdoms ir Naujiems metams, sulaukiau daug užsakymų. Mane savo draugams ir pažįstamiems rekomendavo mano draugai. Taip po truputį plėtėsi klientų ratas, daugėjo užsakymų.

### **4. Klausimai apie verslo sėkmę vyresniame amžiuje**

**K:** Kaip Jūs suprantate sėkmę versle?

**A:** Kai klientai grįžta. Kai sulaukiu daug užsakymų. Kai uždirbu.

**K:** Ką Jums reiškia sėkmė versle?

**A:** Pajamas, užimtumą, patenkintus nuolatinius klientus.

**K:** Kiek sėkmingas yra jūsų verslas?

**A:** Verslas sėkmingas. Dirbu viena, tad apimtys nėra didelės. Tai ir ta sėkmė nėra labai didelė.

### **5. Patarimai moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje**

**K:** Kokių patarimų duotumėte vyresnio amžiaus moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje?

**A:** Pradedant nuosavą verslą reikia nusiteikti iškęsti nepatogumus ir spręsti problemas mokantis iš savo klaidų. Ir žinoma, reikia nebijoti pradėti dirbti savarankiškai. O vyresniame amžiuje būtent tai ir stabdo.



**Informantė 12**  
**(60 m., aukštasis)**

**1. Klausimai apie nuosavą verslą ir jo pradžia**

**K:** Koks Jūsų verslas? Papasakokite apie jį.

**A:** Turiu fizinę parduotuvę, kurioje prekiauju įvairiomis ne maisto prekėmis. „Facebook“ turiu paskyrą, kur tiesioginės transliacijos metu pristatau savo prekes.

**K:** Kokiomis prekėmis prekiaujate? Koks asortimentas?

**A:** Asortimentas labai platus. Nuo smulkios buitinės technikos ir kanceliarinių prekių iki drabužių, avalynės.

**K:** Kiek laiko turite nuosavą verslą?

**A:** Parduotuvę turiu jau ketvirtį metų, o internetu prekiauju antrus metus.

**K:** Kokia Jūsų ankstesnio darbo patirtis?

**A:** Vilniaus universitete studijavau ekonomiką. Dirbau buhalterė, auditore. Paskutinėje darbovietėje 16 metų dirbau vyriausia buhalterė.

**K:** Tai prekyboje neturite patirties?

**A:** Taip, neturėjau.

**K:** Kas jums yra verslo kūrimas ir ką jis jums reiškia?

**A:** Turiu problemų su sveikata. Nebegaliu dirbti nuo 9 iki 18 val. Sunku sėdėti. O čia, parduotuvėje, galiu dirbti trumpiau. Kai leidžia sveikata – ilgiau. Pati sau ir direktorė, ir pardavėja, ir valytoja.

**K:** Kaip suprantu, dirbate viena?

**A:** Taip. Dirbu viena.

**K:** Nesvarstėte galimybės samdytis pagalbininkę?

**A:** Ne, nesvarsčiau. Nes prekių daug, jos smulkios. Tektų dažnai atlikti inventorizaciją. O tada parduotuvę tektų uždaryti. Dar miestelyje, kuriame turiu parduotuvę, net tokios darbuotojos nerasčiau.

**K:** Kur ir iš ko imatės/ėmėtės įkvėpimo versle?

**A:** Patinka bendrauti su žmonėmis. Turiu daug lojalių pirkėjų, kurie atvyksta net iš kitų miestų ir kaimų. Džiaugiuosi, kad pirkėjai randa ką pirkti parduotuvėje. Dažnai užsako jiems reikalingų prekių, o aš jas atvežu. Kai kurie pirkėjai užsuka tiesiog pasilabinti pro šoną važiuodami. Man labai smagu.

**2. Klausimai apie verslo kūrimo motyvus ir priežastis vyresniame amžiuje**

**K:** Kas ir kodėl Jus paskatino/motyvavo imtis nuosavo verslo?

**A:** Turiu sveikatos problemų. Todėl dirbti darbe nebegaliu. Turiu pažįstamų, kurie prekiauja Gariūnuose. Jie man pasiūlė imti iš jų prekes didmenine kaina ir prekiauti.

**K:** Kaip manote, ar ir kokie vidiniai ir išoriniai motyvai padėjo Jums kuriant verslą?

**A:** Net nežinau kaip pavadinti. Gaunu neįgalumo pensiją. Ji nėra didelė, bet gyvenant kaime užtenka. Tačiau negalėjau sėdėti namie tarp keturių sienų. O čia toks pasiūlymas pasitaikė. Pabandžiau. Pavyko. Ir dirbu.

**K:** Kokios savybės Jums padėjo pradėti verslą?

**A:** Esu komunikabili. Noriai bendrauju. Bet per daug pasitikiu žmonėmis. Duodu jiems į skolą. Būna, kad negražina skolos.

**K:** Kokiomis vertybėmis vadovaujatės savo versle?

**A:** Kaip mane vadina vyras, kaime esu vienintelė verslininkė. Nepabūgau imtis iniciatyvos ir buvusiuose kolūkio kultūros namuose atidariau parduotuvę.

**K:** Kas ir kaip padėjo/prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo?

**A:** Padėjo vyras įrengti parduotuvę, atliko visus elektros instaliacijos darbus. Jis yra elektrikas. Samdėme darbuotojus, kad atliktų remonto darbus. Tai vyras juos prižiūrėjo ir kontroliavo. Aš gi moteris. Nieko statybose nesuprantu. Padeda ir dabar. Kai reikia vyriškų rankų darbe.

**K:** Kokios Jūsų kompetencijos prisidėjo prie Jūsų verslo kūrimo/gyvavimo?

**A:** Turiu ilgametės patirties buhalterijoje, tai man nereikia samdytis buhalterės. Dabar jau ir prekyboje turiu patirties.

**K:** Ką kartotumėte versle? Ko vengtumėte?

**A:** Kartočiau turbūt viską, ką esu padariusi iki šiol. Neturėjau didelių problemų nei atidarant parduotuvę, nei dabar. Tikiuosi, kad nebus jų ir ateityje. Visada laiku moku mokesčius, susimoku už prekes. Na ir man šis tas lieka. Gyventi galima.

### **3. Klausimai apie iššūkius, kliūtis ir nesėkmes, kuriant verslą**

**K:** Kas, Jūsų manymu, trukdytų sėkmingam verslui vyresniame amžiuje?

**A:** Verslą žmonės kuria arba iš idėjos, arba iš būtinybės. Mano atveju nebuvo nei vieno, nei kito. Tiesiog nenorėjau sėdėti namuose, nes man reikia veiklos, bendravimo. Manau, kad tai priklauso ir nuo žmogaus būdo. Uždaresnio būdo žmogus, būdamas mano vietoje, tikriausiai nepradėtų tokios veiklos. O aš nebijojau pradėti.

**K:** Su kokiomis problemomis/kliūtimis susidūrėte kurdamą verslą?

**A:** Kad gal neturėjau. Pastatą pirkau nebrangiai. Pardavėjas net džiaugėsi jo atsikratęs. Pirkau be jokių paskolų. Užteko savo pinigų. Už prekes sumoku jas realizavusi. Pirkėjų taip pat netrūksta. Na, gal tik pavargstu kartais labai. O taip viskas puiku.

### **4. Klausimai apie verslo sėkmę vyresniame amžiuje**

**K:** Ką Jums reiškia sėkmė versle? Kaip Jūs suprantate sėkmę versle?

**A:** Turbūt kai viskas sklandu. Ir darbas mielas, ir pelną gauni.

**K:** Kiek sėkmingas yra jūsų verslas?

**A:** Turbūt sėkmingas. Turiu tai, ko siekiau.

### **5. Patarimai moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje**

**K:** Kokių patarimų duotumėte vyresnio amžiaus moterims, ketinančioms pradėti verslą vyresniame amžiuje?

**A:** Sprendžiu pagal save, kad norint išeiti iš komforto zonos, palikti įprastą gyvenimo ritmą ir pradėti kažką naujo, reikia drąsos. Todėl patarčiau būti drąsioms ir ryžtingoms.