

**VILNIAUS UNIVERSITETO
KAUNO HUMANITARINIO FAKULTETO**

VERSLO EKONOMIKOS IR VADYBOS KATEDRA

Tarptautinio verslo studijų programa

Kodas 62103S130

LORETA ŽALIAUSKAITĖ

MAGISTRO BAIGIAMASIS DARBAS

**LIETUVOS SMULKAUS VERSLO PLĖTROS GALIMYBĖS EUROPOS
SAJUNGOJE**

Kaunas 2008

TURINYS

LENTELIŲ IR PAVEIKSLŲ SĄRAŠAS	3
ĮVADAS	4
1. VERSLO SAMPRATA	5
1.1. Verslas, jo samprata ir nauda.....	5
1.2. Smulkus ir vidutinis verslas	11
1.3. Verslo plėtros skatinimas ir parama	18
2. SMULKUS IR VIDUTINIS VERSLAS LIETUVOJE IR EUROPOS SAJUNGOJE.....	29
2.1. Parama smulkiam ir vidutiniam verslui Europos Sąjungoje	29
2.2. Lietuvos smulkaus ir vidutinio verslo veiklą reguliuojanti institucinė aplinka.....	37
2.3. Smulkaus ir vidutinio verslo svarba Lietuvos ekonomikai.....	46
2.4. Paramos smulkiam ir vidutiniam verslui priemonių palyginimas ES ir Lietuvoje	49
3. SMULKAUS IR VIDUTINIO VERSLO PLĖTROS TYRIMAS.....	54
3.1. Tyrimo metodologija	54
3.2. Smulkaus ir vidutinio verslo įmonių apklausos rezultatų analizė	55
3.3. Smulkaus ir vidutinio verslo valstybės paramos modelis.....	61
IŠVADOS	63
SANTRAUKA (anglų kalba)	65
LITERATŪROS SĄRAŠAS	66
1. PRIEDAS Anketa.....	70

LENTELIŲ SĄRAŠAS

1 lentelė Smulkaus ir vidutinio verslo skatinimo fondai	39
2 lentelė Įmonių skaičius pagal dydį ir ekonominę veiklą 2006 m.	41
3 lentelė Paramos SVV priemonių palyginimas Lietuvoje ir ES	44

PAVEIKSLŲ SĄRAŠAS

1 pav. Europos Sąjungos institucijos	21
2 pav. Verslo organizavimas Europos Sąjungoje	23
3 pav. Europoje įsteigtų privataus ir rizikos kapitalo fondų apimtys, mlrd. eurų	27
4 pav. Privataus kapitalo fondų, įsteigtų 2003 metais, investuotojai	27
5 pav. Paramą verslui teikiančios institucijos pagal centralizacijos lygį	28
6 pav. Tikslinės techninės paramos paslaugų verslui grupės	29
7 pav. ES šalyse SVV subjektams teikiamos techninės paramos paslaugos	30
8 pav. Verslo informavimo apie teikiamas paramos paslaugas būdai	31
9 pav. Paslaugų verslui įstaigų tinklas	37
10 pav. MVĮ sukurtos pridėtinės vertės dalis visoje šalies pridėtinėje vertėje 2000-2006 m.	40
11 pav. MVĮ dirbančiųjų dalis, palyginti su bendru šalies dirbančiųjų skaičiumi 2001–2006 m.	42
12 pav. Apklausoje dalyvavusių SVV įmonių pasiskirstymas pagal vystimosi stadiją, %	55
13 pav. Vidutinis sąrašinis darbuotojų skaičius, %	55
14 pav. Įmonių informuotumas apie plėtros galimybes, %	56
15 pav. Pagrindinės kliūtys, trukdančios verslo plėtrai, %	57
16 pav. Veiksniai, lemiantys menkus pardavimus, %	57
17 pav. Paramos priemonių panaudojimas, %	58
18 pav. Problemos, su kuriomis susidurta siekiant gauti paramą, %	58
19 pav. Pagrindinės nesinaudojimo SVV paramos įstaigų tinklo siūlomomis paramos paslaugomis priežastys, %	59
20 pav. Šaltiniai, iš kurių sužinota apie galimybę gauti paramą, %	59
21 pav. Veiksniai paskatinę pradėti savo verslą, %	60
22 pav. Verslininkų amžiaus pasiskirstymas, %	60
23 pav. Valstybės paramos smulkiam ir vidutiniam verslui modelis	62

IVADAS

Problema. Tapimas ES bendrosios rinkos dalimi sukuria palankias sąlygas tolesnei verslo plėtotei šioje didžiausioje pasaulio rinkoje. Priklausymas didelei rinkai ne tik sukuria prielaidas ekonomikai augti, bet ir kelia didelių reikalavimų įmonių veiklai. Verslo steigimas valstybėse narėse – viena iš priemonių, įgalinančių maksimaliai pasinaudoti bendrosios rinkos teikiamomis galimybėmis. Analizuojant Europos Sąjungos ir kitų išsivysčiusių šalių patirtį, galima teigti, kad rinkos ekonomikos konkurencingumą bei augimą didele dalimi lemia smulkaus ir vidutinio verslo (SVV) plėtra.

Problemos ištyrimo lygis. Daugelis mokslininkų (E. V. Bartkus, Z. Gineitienė, L. Juozaitienė, J. Staponkienė ir kt.) kreipia daug dėmesio į smulkaus ir vidutinio verslo plėtrą ir paramą jam, tačiau turėtų būti keliamas klausimas – ar verta skatinti ir remti smulkų verslą, gal jis būdamas smulkiu verslu turi tokiu ir pasilikti?

Tyrimo objektas: Lietuvos smulkaus ir vidutinio verslo įmonės, jų plėtra.

Darbo tikslas – nustatyti pagrindinius veiksnius, kurie skatina ir stabdo smulkaus ir vidutinio verslo plėtrą į Europos Sąjungą.

Darbo uždaviniai:

- Išnagrinėti smulkaus ir vidutinio verslo padėtį Lietuvoje ir Europos Sąjungoje;
- Išnagrinėti, kokia parama teikiama smulkiam ir vidutiniam verslui Lietuvoje ir Europos Sąjungoje;
- Išanalizuoti priežastis, kurios skatina ir stabdo smulkaus ir vidutinio verslo plėtrą.

Keliamos hipotezės:

- Būtina parama smulkiam ir vidutiniam Lietuvos verslui plėstis į Europos Sąjungą.
- Būtina parama smulkiam ir vidutiniam verslui Lietuvoje.

Darbo struktūra.

Pirmoje dalyje „Verslo samprata“ pateikiama verslo samprata, jo nauda, išaiškinama kas yra smulkus ir vidutinis verslas, kas yra verslo plėtra.

Antroje dalyje „Smulkus ir vidutinis verslas Lietuvoje ir Europos Sąjungoje“ analizuojama, kokia pagalba yra teikiama mažoms ir vidutinėms įmonėms Lietuvoje ir ES; kuo teikiama parama panaši ir skiriasi Lietuvos smulkiajam verslui ir ES smulkiajam verslui.

Trečioje dalyje „Smulkaus ir vidutinio verslo plėtros tyrimas“ atliekama smulkių ir vidutinių įmonių apklausa, siekiant išsiaiškinti Lietuvos SVV verslo plėtros kliūtis, bei apžvelgti būtinumą.

Tyrimo metodai:

Naudojama mokslinės literatūros ir statistinių duomenų analizė; Lietuvos ir užsienio autorių tyrimo rezultatai; įstatymai; normatyviniai aktai; Lietuvos smulkių ir vidutinių įmonių patirtis.

1. VERSLO SAMPRATA

1.1. Verslas, jo samprata ir nauda

Verslas įvairiomis formomis klesti jau labai seniai, jo užuomazgų galima pastebėti beveik visose kultūrose, juo užsiėmė arabai, romėnai, egiptiečiai ir kt. Žinoma, tada tokios sąvokos kaip „verslas“ negalėjo būti, nes tebuvo smulkiojo verslo užuomazgų, o pagrindinis tuometinių verslininkų tikslas buvo kuo smarkiau apgauti pirkėją gaunant kuo daugiau naudos sau. Todėl smulkusis verslas ir tapo pajuokos objektu, juolab, kad ir prekės ne visada buvo kokybiškos. Net ir bažnyčia iki XIX a. pradžios smerkė smulkųjį verslą ir vadinamuosius „verslininkus“.

Verslininkystės samprata kūrėsi stebint kasdienę žmonių ūkinę veiklą. XV a. verslininkais buvo pripažįstami paprasti žmonės, jų veikla nebuvo specialių mokslinių tyrimų objektas, kintanti socialinė aplinka sudarė sąlygas kurtis verslininkų bendrijoms. Nors esminiai verslininkystės skirtumai jau buvo atskleisti, vis dėlto pirmieji bandymai teoriškai įprasminti šį reiškinį vyko tik XVII a. Viduramžiais sąvoka verslininkas vartota dvejopa prasme: verslininkai buvo parodų ir muzikos renginių organizatoriai bei didelių gamybinių arba statybinių projektų vadovai, jie niekuo nerizikavo, tik vadovavo įgyvendinimo darbams, naudodami išskirtus jiems išteklius, įgyvendinti statybos projektus būdavo pavedama dvarininkams (B. Leonienė, 1998).

XVII a. jau atsižvelgiama į rizikos veiksnį, verslininkas – asmuo, sudaręs su valstybe sutartį, kurios įgyvendinimo vertė iš anksto aptarta, toks žmogus finansiškai atsakydavo už sutarties sąlygų įvykdymą, o jei sutaupydavo pinigų, tai skirtumą pasisavindavo. Šiam laikotarpiui priskiriama škoto Dž. Lock'o veikla, jis Prancūzijoje įkūrė Karališkąją banką ir Misisipės bendrovę, kuri bankrutavo, nes išleido akcijų, kurių vertė viršijo aktyvų vertę.

Pirmasis verslininkystės teoretikas yra XVIII a. pradžios Anglijos ekonomistas R. Cantillon, 1725 m. jis parengė verslininkystės koncepciją ir laikomas sąvokos „verslininkas“ pradininku. Pasak jo, verslininkas, tai žmogus, kuris tam tikra kaina perka gamybos priemones, kad pagamintų atitinkamai produkcijos, siekdamas gauti pajamų, tačiau nežino, kokiomis kainomis parduos. R. Cantillon suvokė verslininkystę kaip ypatingą funkciją ir pabrėžė rizikos reikšmę.

B. Sey turėjo praktinių verslininko įgūdžių, jo nuomone, verslininkas – žmogus, organizuojantis kitus žmones gamybiniame vienetė, jis verslininką iškėlė į gamybos ir paskirstymo procesų centrą, kapitalo pajamas atskyrė nuo verslininkystės pajamų (Z. Gineitienė, 2005).

XVIII a. atskiriamos sąvokos „kapitalo savininkas“ ir „verslininkas“, t. y. atskiriamos kapitalo teikimo ir verslininkystės funkcijos, tai sąlygojo industrinė revoliucija, atskleidusi verslininkų ir kapitalo savininkų tam tikrą vaidmenį ekonomikoje. Pavyzdžiui, T. Edison buvo verslininkas neturėdamas kapitalo, t. y. būdamas rizikos kapitalistu.

Ekonomistai, skirdami verslininką nuo savininko, susidūrė su teoriniais sunkumais, jų nuomone, kapitalistas yra atsakingas už savo veiklą ir susiduria su rizika, o verslininkas – nesusiduria. Panašių prieštaravimų neišvengė ir Kembridžo universiteto profesorius A. Marshall.

XIX a. pabaigoje – XX a. pradžioje verslininkai dažnai buvo tapatinami su įmonių valdytojais. 1973 m. Vakarų literatūroje verslininkas apibūdinamas kaip žmogus, organizuojantis įmonę ir valdantis ją siekdamas asmeninio tikslo, už žaliavas ir medžiagas, panaudotas gamyboje, ar žemę, už samdomų darbuotojų darbą, panaudotą kapitalą moka rinkos kainomis. Jis į verslą investuoja savo idėjas, žinias, planavimo, organizavimo ir įmonės valdymo įgūdžius, verslininkas atsako už galimus nuostolius, jeigu jie radosi ne dėl jo kaltės, o dėl netikėtų nepalankių aplinkybių, tačiau jei šios aplinkybės bus palankesnės, tai jam atiteks visa su tuo susijusi nauda, asmeninės verslininko pajamos nustatomos kaip skirtumas tarp jo įmonės pajamų ir išlaidų.

Tokią verslininko sampratą realiai įgyvendino D. Carnegie, jis pats nieko neišrado, tačiau gebėjo pastebėti naujas idėjas, jas išplėtoti ir pritaikyti gamindamas produktus ir kurdamas technologijas (Z. Gineitienė, D. Korsakaitė, M. Kučinskienė, J. Tamulevičius, 2003).

Tik XX a. viduryje susiklostė šiuolaikinio verslininko novatoriaus samprata. Verslo uždavinys – reformuoti gamybos būdą, įdiegiant išradimus, o bendresne prasme – pritaikant technologines galimybes naujų prekių gamybai, tačiau naujais metodais, randant naujus žaliavų šaltinius arba gatavos produkcijos realizavimo naujas rinkas. Čia išryškintas novatoriškumas ir naujovės kaip svarbus verslininkystės požymis. Šiam požiūriui įgyvendinti reikia ne tik kūrybiškai mąstyti, bet ir suprasti jėgų, veikiančių susiklosčiusioje aplinkoje, išdėstymą. J. A. Shumpeter, kurdamas šiuolaikinės verslininkystės koncepciją, parodė, kad turi praeiti nemažai laiko, kol naujos idėjos užkariaus protus, jis parodė skirtumą tarp išteklių valdymo ir išteklių panaudojimo. J. A. Shumpeter yra vienas radikaliausių ir visapusiškiausių verslininkystės teorijų autorius, jis verslininką apibūdina kaip novatorių, dinamiškumo agentą ir ekonomikos variklį. Pasak J. A. Shumpeter, verslininko naujos idėjos, vidinio potencialo bei situacijos panaudojimas yra svarbiausi veiksniai, sukantys biznį ir ekonomiką. Lankstumas – būtina verslininkystės sėkmės sąlyga, jo dinamikos raidos koncepcijos esmė – senos struktūros keičiamos ir griauamos tol, kol atsiranda nauja situacija. J. A. Shumpeter teigia, kad rinkos sistemai būdinga tendencija keistis ir kapitalizmo dinamiškumo atributai yra naudingiausios šio proceso

charakteristikos. Verslininką jis pripažino kaip lemiamą veiksnį, kuris veikia kaip generatorius rinkos sistemoje.

Šiuolaikinėje ekonomikos literatūroje verslo sąvoka apibrėžiama taip pat labai įvairiai, nors panašumų galima rasti daug. Pavyzdžiui, vartojamos sąvokos „smulkusis verslas“, „vidutinis verslas“, tačiau vienareikšmio atsakymo nėra. (Z. Gineitienė, 2005)

Smulkiąjam ir vidutiniam verslui apibrėžti labiausiai tinka tokie ES priimti kriterijai:

- Metinės įplaukos už realizuotą produkciją;
- Balanso suma;
- Bendra įmonei priklausančio turto suma, įskaičius grynuosius pinigus, žaliavų ir prekių atsargas, žemę, įrenginius ir kitus išteklius;
- Darbuotojų skaičius. (ES portalas)

Įplaukos – pajamos, apskaičiuojamos parduotų gaminių kiekį padauginus iš jų kainų (bendrosios įplaukos); papildomos pajamos už kiekvieną parduotą papildomą produkcijos vienetą (ribinės įplaukos).

Visi šie kriterijai turi privalumų ir trūkumų, daugiausia privalumų turi skaičius darbuotojų, kadangi jie apsaugoti nuo infliacijos ir šiam kriterijui neturi įtakos pinigų perkamosios galios kitimas. Be to, jį nesunku nustatyti, lengva suvokti, remiantis šiuo kriterijumi, nesunku palyginti tos pačios ekonomikos šakos įmonių dydžius, tai taikoma JAV, Prancūzijoje, Švedijoje, Italijoje.

Visi kriterijai skirtingose šalyse gali skirtis, daugeliui ekonomikos šakų ir didmeninei prekybai taikomas darbuotojų skaičiaus kriterijus, o mažmeninei prekybai ir paslaugoms – metinių įplaukų už realizuotą produkciją kriterijus. (Z. Gineitienė, 2005)

Pasak Dž. Keins, verslininkystė visuomenei duoda mažiausiai keturgubą naudą:

- 1) skatina ekonomikos augimą;
- 2) didina našumą;
- 3) kuria naujas technologijas;
- 4) „atnaujina“ rinkos konkurenciją.

Ekonomikos augimas – viena iš priežasčių, kodėl taip daug dėmesio skiriama mažoms įmonėms yra ta, kad jose sukuriama daugiausia naujų darbo vietų.

Našumas – yra gebėjimas pagaminti per tą patį laiką daug prekių. Našumo didinimas yra pagrindinė ekonomikos problema ir jos sprendimas lemia tiek firmos, tiek regiono, tiek šalies konkurencines galimybes vidaus ir tarptautinėje rinkoje.

Naujos technologijos, produktai ir paslaugos yra svarbiausias verslo pokyčių veiksnys, smulkiąjame versle sukuriama santykinai daugiausia naujų produktų, pavyzdžiui, skaitmeniniai

kompiuteriai, lazeris, insulinas, raketos, reaktyvinis turbininis variklis, užtrauktukas, oro kondicionierius, sraigasparnis, tušinukas, penicilinas, šviesolaidžiai, titanas, celofanas ir dar daugelis kitų.

Pasikeitimai rinkoje – verslininkai skatina konkurenciją (L. Juozaitienė, J. Staponkienė, 2004).

Pasak Z. Gineitienės, verslininkystė – ko nors nauja, turinčio vertę kūrimas, jėgų ir laiko reikalaujantis, asmeninę, finansinę, moralinę ir socialinę atsakomybę numatantis procesas, kuris galų gale teikia pinigų ir pasitenkinimą pasiektais rezultatais. Verslas – tai ne tarnyba valstybinėje įstaigoje, tai nuosavybė, savarankiškumas, atsakomybė prieš visuomenę, dirbančiuosius, už save ir artimųjų gyvenimą.

Vadinasi, galima verslą apibūdinti taip: verslas – tai ne vien veiklos forma, gyvenimo būdas, mokslas ir menas kartu paėmus; tai dar poezija ir kūrybinis polėkis, sportas, ekonominės rizikos sritis; jis aprėpia savus rašytinius ir nerašytinius dėsnius, principus, tarpusavio bendravimo etiką, slaptus sveikatos mechanizmus, savaip kuria verslo pasaulyje pulsuojančią aukštąją matematiką ir pavergia savotiškai elementaria abėcėle (Z. Gineitienė, 2005).

Pasak B. Leonienės, verslas – tai veikla, kuria užsidirbama pragyvenimui gaminant prekes ar teikiant paslaugas, reikalingas kitiems visuomenės nariams. (B. Leonienė, 1998)

Verslininko sąvoka gali būti interpretuojama įvairiai: pirmiausia verslininkas – tai asmuo, disponuojantis kapitalu ir, siekdamas jį padidinti, ieškantis naujų pelningų veiklos krypčių, pasitelkiantis dalykines ir žmogiškąsias savybes.

Psichologiniu požiūriu, verslininkas – tai žmogus, kurį veikti skatina atitinkami motyvai: troškimas ką nors gyvenime pasiekti, įgyti savarankiškumą ir pan.

Kitų verslininkų požiūriu, verslininkas yra pavojingas varžovas arba priešingai, partneris, tiekėjas, pirkėjas ir kt.

Makroekonominiu požiūriu, verslininkas – tai žmogus, didinantis ne vien savo, bet ir nacionalinį turtą, atskleidžiantis geresnio išteklių naudojimo, nuostolių mažinimo būdų, kuriantis naujas darbo vietas. (Z. Gineitienė, D. Korsakaitė, M. Kučinskienė, J. Tamulevičius, 2003)

Ekonomisto požiūriu, verslininkas yra asmuo, kuris sujungia lėšas, darbą ir medžiagas tokiu būdu, kad išauga jų visuminė vertė, o verslininkystė – tai dinamiškas turto gausinimo procesas.

Kad vartotojai laiku gautų reikalingas prekes ir paslaugas, būtinas asmuo, kuris spręstų, kokias prekes ir paslaugas teikti, kaip ir kiek jų gaminti, organizuotų jų realizavimą ir imtusi šios veiklos neapibrėžtumo sąlygomis, tas asmuo ir yra verslininkas, steigiantis verslo įmonę savo ar pritrauktomis lėšomis ir siekiantis gauti pelną. (J. Sloman, K. Hinde, 2007)

Vieni verslininkai, norėdami pradėti verslą, remiasi visiems prieinama informacija, pavyzdžiui, H. Ford pats neišrado automobilio arba darbo pasidalijimo principo, tačiau jį pritaikė automobilių gamybai nauju būdu – įdiegęs konvejerinį darbą. (T. Beck, A. Deminguc-Kunt, R. Levine, 2003)

Verslui normaliai plėtotis būtinas kapitalas, personalas, daiktinės darbo priemonės, priimtinas visuomenei siūlomų prekių ir paslaugų rinkinys ir derinys bei verslumas. Pastarasis faktorius suvienija visus kitus ir užtikrina racionalų bei efektyvų turimų išteklių – materialių ir nematerialių, darbo ir finansinių – panaudojimą. Nuo veiklos sąlygų, nuo verslininkų iniciatyvos ir pastangų toleravimo bei gerbimo priklauso ir verslininkų verslumas.

Verslumas – sudėtinga kategorija, lemianti verslininkystės gyvavimą ir esanti vienu pagrindinių verslo funkcionavimo faktorių. Tai daugiau kokybinė sugebėjimų ir savybių išraiška, būdinga atskiriems žmonėms, pasižymintiems: aktyvumu; iniciatyva; smalsumu, žiniomis ir patirtimi; tvirtais įsitikinimais; tvirta vidine motyvacija; polinkiu naujovėms; taupumu; galimybe rizikuoti turtu, prestižu ir net gyvybe.

Verslininkas, veikdamas civilizuotoje rinkoje, bando suderinti naudos siekimą ir visuomenėje nepatenkinto poreikio tenkinimą, todėl nepriklausomai nuo verslo dydžio, masto ir politinės sistemos, išskirtinos dvi jo funkcijos: socialinė ekonominė ir institutinė.

Verslas socialinę ekonominę funkciją gali vykdyti tik tuo atveju, jei jo produktas visuomeniškai pripažintas ir reikalingas, gali būti realizuotas per rinką (teritorijos, laiko, kiekybės ir kokybės išlyginimą). Taip verslininkui sugrįš į verslą įdėtos lėšos, jis gaus papildomų pajamų veiklai plėtoti ir savo poreikiams tenkinti. Verslininkas privalo:

- Priimti sprendimus nepalankiomis sąlygomis ir atsakingais momentais;
- Pasinaudoti geromis progomis ir apsispręsti neturėdamas pakankamos informacijos;
- Prasiveržti ir siekti laimėjimų;
- Sunkiai ir atkakliai dirbti;
- Mokėti aukotis ir atsisakyti dalies malonumų, bendravimo su artimaisiais;
- Kitiems perkelti atsakomybę ir įgaliojimus veikti. (V. Sūdžius, 2001)

Institucinė funkcija yra valstybės garantuojama ir apsaugoma per atitinkamą teisinę norminę bazę. Garantuojama normali įmonių ir atskirų verslininkų veikla, leidžianti įgyvendinti užsibrėžtus tikslus, panaudoti turimą turtą ir patirtį. Viena be kitos funkcijos negali būti vykdomos, nepriklausomai nuo visuomenės ir egzistuojančios politinės sistemos. Verslumas savo ruožtu priklauso nuo:

- Tautos mąstymo būdo;

- Dominuojančios religijos;
- Tradicijų ir papročių;
- Ūkio raidos ypatybių;
- Šeimos tradicijų, auklėjimo ir turinės aplinkos;
- Visuomeninio pažiūrų formavimo;
- Bendrojo ir specialaus mokslo ir švietimo efektyvumo;
- Specialistų rengimo, tobulinimo ir perkvalifikavimo sistemos;
- Verslo valstybinio rėmimo ir skatinimo, įstatyminės bazės;
- Kitų veiksnių (esamos ūkio būklės, ūkio stabilumo, užimtumo, infliacijos, verslo ir verslininkų populiarumo ir t.t.).

Verslas yra labai lengvai pažeidžiamas ekonominis reiškiny, jei yra nesubalansuoti individualaus verslo ir visuomenės interesai. Jei siekiama naudoti tik sau, nesuteikiant jos kitiems, tampa pseudo verslininkais, neturinčiais ateities, jei teikiama nauda kitiems, neturint jos patiems – bankrutuojama.

Nauda versle gaunama prekinių santykių sistemoje – jei prekės nepatenka į mainų sferą, tai verslo santykiai nesusikuria (tai gali būti labdara, vagystės arba ūkininkų sau gaminamas gaminy). Jei įmonės veiklą reguliuoja valstybė ir ji negali savarankiškai priimti sprendimų, tai nebus verslo įmonė. Verslo santykiai atsiranda tik tuomet, kai nauda gaunama prekinių mainų pagrindu. (L. Juozaitienė, J. Staponkienė, 2004)

Nauji, dinamiški, dažniausiai nedideli ir dėl to itin lankstūs verslai atlieka daug svarbių funkcijų visuomenėje ir nacionalinėje ekonomikoje:

- Verslai gamina prekes, teikia paslaugas, kuria pridėtinę vertę ir didina nacionalines pajamas;
- Verslai užpildo ribotas geografines, gamybines, paslaugų rinkas;
- Verslininkai moka mokesčius;
- Verslininkai kuria naujas darbo vietas, kurios valstybei nieko naujo nekainuoja;
- Verslininkai apmoko ir įdarbina daug nekvalifikuotų darbininkų;
- Verslai perskirto išteklius, skatina konkuruoti;
- Verslai geriau tenkina net itin specifinius bei pavienius vartotojų poreikius;
- Verslai veikia kaip ekonominio šoko slopintuvai, nustatantys ekonominio pakilimo ir depresijų ribas;
- Verslai dekoncentruoja ekonomines jėgas ir sprendimų pasirinkimą;

- Verslai užtikrina individualias galimybes ir socialinį mobilumą;
- Verslai tenkina asmeninius poreikius bei siekius tų asmenų, kurie juos turi ir valdo;
- Verslai, ypač nauji yra tarsi laboratorijos, kuriose galima pigiai išbandyti idėjas, produktus, paslaugas, naujas rinkas;
- Būtent verslai buvo, yra ir bus tarptautinių korporacijų lopšys.

Visa tai parodo, kad verslai ir verslininkystė yra teigiamas nacionalinio kiekvieno šalies ūkio požymis ir dinamiškiausias rinkos dalyvis. Verslininkas ne tik sau užsidirba pajamas, didina ne tik savo asmeninį turtą, bet ir sudaro sąlygas užsidirbti kitiems visuomenės nariams, be to, tai pasiekama patenkinus trečiųjų asmenų, t.y. visuomenės, poreikius. (Z. Gineitienė, D. Korsakaitė, M. Kučinskienė, J. Tamulevičius, 2003)

Manau, kad idealaus verslininko veiklos pamatai yra: motyvacija ir energija, srities išmanymas, verslo patirtis, geras išsimokslinimas ir tikslingumas.

1.2. Smulkus ir vidutinis verslas

Smulkus verslas paskutinį XX a. dešimtmetį tapo tikru fenomenu. Jo mastai, augimo tempai ir vaidmuo visuomenėje tapo tokie įspūdingi, kad tapo svarbu išsiaiškinti tokio reiškinių priežastis. Apžvelgsiu keletą teorijų:

Laisvosios rinkos teorija. Smulkiosiose įmonėse buvo nauja verslo kultūra ir tvarka, atsisakanti kolektyvizmo bei vyriausybinių ekonominių kišimosi. R. Reagan smulkųjį verslą pasveikino kaip Amerikos ekonomikos išgelbėjimą, M. Teatcher paskelbė tai laisvės barometru, tvirtindama: „kuo laisvesnė visuomenė, tuo daugiau smulkaus verslo“. Laisvosios rinkos ekonomika, skatinama teisingumu, remiasi plintančia konkurencija, dėl kurios atsiranda naujos jungtinio verslo bei mažesnės kompanijos, trukdančios monopolistiniams didelių organizacijų plitimui.

Marksistinė teorija. Pagal marksizmo teoriją, kapitalizme dominuoja nedidelis monopolistinių kompanijų skaičius, o visuomenė poliarizuojasi tarp tų, kurie valdo didelius produkcijos kiekius ir tų, kurie ją gamina. Smulkių įmonių atgimimas aiškinamas kaip neišvengiamos tendencijos reiškinys, smulkusis verslas pristatomas kaip subtili dominuojančios ekonomikos forma bei darbo išnaudojimo „įrankis“. Smulkiųjų įmonių augimas suprantamas kaip strategijos dalis, pagal kurią didžiosios įmonės sunkiu metu perduoda savo nelabai pelningą veiklą smulkioms įmonėms, tuomet veikiama žemesnių kaštų pagrindu, mažesniais komandomis bei paprastesnėmis darbo sąlygomis.

Žalioji judėjimas. F. Schumacher priimtas šūkis „maža yra gražu“ atspindi nuomonę, kad gyvenimo kokybę turi nusakyti ne tik materialūs dydžio verslo motyvai, smulkios įmonės atrodo

demokratiškesnės ir atsakingesnės visuomenei nei nutolusios didžiosios organizacijos, kurioms labiau rūpi turto kaupimas ar vieta bendruomenėje. (V. Sūdžius, 2001)

Tikslų ir universalų apibrėžimą, kuris atskleistų smulkaus ir vidutinio verslo sampratą, nurodyti gana sunku. Literatūroje nėra vieningo apibrėžimo, kas yra smulkus verslas, kada jis išauga vidutinius rėmus ir tampa stambus. Tai sudėtingas procesas, kurį sąlygoja šalies ekonomikos bendras išsivystymo lygis ir požiūris į verslą.

Žymus ekonomistas Dž. Horn teigia, kad smulkusis ir vidutinis verslas yra vienas iš aštriausių gyvybingos rinkos ekonomikos „kampų“, nes ši veiklos forma sukuria palankesnes sąlygas verslininkystei ir verslo kūrybai. (L. Juozaitienė, J. Staponkienė, 2004)

C.T.Street ir A.N. Frances (2007) teigimu smulkus verslas – nepriklausomai valdoma ir veikianti įmonė, kuriai nebūdingas dominavimas savo srityje ar pramonės šakoje ir santykinai mažesnis išteklių turėjimas, lyginant su kitomis kompanijomis toje pačioje rinkoje.

Per paskutiniuosius XX a. dešimtmečius smulkusis ir vidutinis verslas (SVV) sparčiai augo, įgydamas vis reikšmingesnę vaidmenį visuomenėje. SVV yra vienas iš pasaulio pirmaujančių šalių konkurencingumo rodiklis. Išsivysčiusių Vakarų valstybių ekonomikoje SVV buvo pagrindinė jėga, lėmusi sparčią ekonominę plėtrą. Dauguma smulkių ir vidutinių įmonių (SVĮ) yra šeimos verslas, atliekantis svarbų socialinį ir ekonominį vaidmenį šalyje. (C. Street, A. Cameron, 2007)

Dažniausios SVĮ kūrimo priežastys yra:

- Asmeninė laisvė ir nepriklausomybė;
- Savęs realizavimas;
- Verslo galimybių įgyvendinimas;
- Skirtumas tarp gaunamo atlyginimo ir tų pajamų, kurias tikimasi gauti.

Susiformavo skirtingi požiūriai į SVV įtaką valstybės ekonomikai ir jo vystymosi prielaidas. Galima paminėti, jog egzistuoja atskiros motyvacijos teorijos ir koncepcijos, kurių esmė yra žmogiškasis veiksnys, lemiantis smulkaus verslo plėtrą, patenkinant žmogiškuosius poreikius. Žmogiškieji veiksniai ir poreikiai gali būti:

- Stiprus poreikis daryti taip, kaip patys verslininkai nori;
- Džiaugsmas kurti;
- Poreikis matyti konkrečius savo veiklos rezultatus;
- Ekonominė nauda;
- Nerimas dėl dabartinio darbo;
- Poreikis vadovauti kitiems;
- Poreikis pačiam ir kitiems įrodyti savo sugebėjimus;
- Poreikis dominuoti. (Z. Gineitienė, D. Korsakaitė, M. Kučinskienė, J. Tamulevičius,

2003)

Apibendrinant galima teigti, jog literatūroje aptinkamos įvairios SVV aiškinimo teorijos, akcentuojančios specifinį smulkaus verslo funkcionavimo aiškinimą ir jo reikšmę ekonomikai. Dažniausiai smulkus verslas yra suvokiamas kaip „laisvo“ verslo forma, neretai smulkus verslas, yra darbo jėga atliekanti darbus, kurių nesiima atlikti didžiosios įmonės. SVV vartotojams gali pasiūlyti netradicinius ir nemasinius gaminius, bei paslaugas, kurios nėra standartizuotos ir tuo skiriasi iš standartizuotų gaminių gausos. (D. Rainey, 2006)

Daugelio valstybių vyriausybės pabrėžia SVV rėmimo svarbą ir tinkamų konkurencinių sąlygų sudarymą SVĮ veiklai. Konkurencijos dėka atsiranda naujos jungtinio verslo bei mažesnės kompanijos, trukdančios plisti monopolistinėms organizacijoms. Verslumas ir SVĮ plėtra yra būtina užimtumo ir tarptautinio konkurencingumo augimo prielaida. (T. Beck, A. Deminguc-Kunt, R. Levine, 2003)

Daugelio smulkių ir vidutinių įmonių veikla yra susijusi su stambiomis kompanijomis rangos, subrangos sutartimis, franšizės kontraktais. Dažnai stambiosios įmonės tampa smulkiųjų klientėmis, o šios – stambiųjų tiekėjomis. Manau, kad ekonominiu požiūriu yra naudinga, kai smulkios įmonės ir stambios kompanijos papildo vienas kitas.

Be to, SVV padeda augti komercinei kultūrai, išsivysčiusios rinkos ekonomikos šalyse vis dažniau verslas suprantamas kaip karjera ir gyvenimo įprasminimas bei galimybė realizuoti savo kūrybinius sumanymus. (L. Juozaitienė, J. Staponkienė, 2004)

Nagrinėjant SVV reikšmę ekonomikai, būtina nustatyti, kokia įmonė yra maža, vidutinė ar stambi. 1996 m. balandžio mėn. 6 d. Europos Komisija pateikė skirstymą į mikro įmones, mažas įmones ir vidutinio dydžio įmones pagal darbuotojų skaičių, metinę apyvartą ir balansinę turto vertę. 2001 – 2002 m. ES apibrėžė mikro, mažų ir vidutinių įmonių sąvoką, kuri pradėta taikyti nuo 2005 m., įsigaliojus šioms rekomendacijoms.

Vidutinė įmonė – tai savarankiškumo kriterijų atitinkanti įmonė, kurioje dirba mažiau kaip 250 darbuotojų, kurios metinės pajamos neviršija 138 mln. litų ar įmonės turto balansinė vertė yra ne didesnė kaip 93 mln. litų.

Maža įmonė – tai savarankiškumo kriterijų atitinkanti įmonė, kurioje dirba mažiau kaip 50 darbuotojų, kurios metinės pajamos neviršija 24 mln. litų ar įmonės turto balansinė vertė yra ne didesnė kaip 17 mln. litų.

Mikroįmonė – tai savarankiškumo kriterijų atitinkanti įmonė, kurioje dirba mažiau kaip 10 darbuotojų, kurios metinės pajamos neviršija 7 mln. litų ar įmonės turto balansinė vertė yra ne didesnė kaip 5 mln. litų. (LR SVV įstatymas, 2007)

Pasak V. Sūdžiaus, kiekviena veikla turi tiek teigiamų, tiek neigiamų bruožų, galinčių padėti ar pakenkti verslo plėtrai.

SVV privalumai:

- Kuriamos naujos darbo vietos, kiekviena naujai įsikūrusi įmonė sukuria bent po kelias darbo vietas, todėl bendra SVV augimo tendencija parodo ir naujų darbo vietų kūrimą. Užimtumo didinimas – vienas svarbiausių smulkaus verslo privalumų;

- Stiprinami nacionalinio ūkio pagrindai;
- Iš jų „išauginamos“ būsimos stambios įmonės;

- Komercinis lankstumas – mažos įmonės sugeba greičiau adaptuotis prie sparčiai kintančių aplinkos sąlygų, jos palengvina ekonominių išteklių perkėlimą iš žlungančių į besiplėtojančius sektorius, tad šias įmones galima vadinti atsinaujinančiu mechanizmu. Mažos įmonės greičiau persiorientuoja diegdamos naujus produktus ir paslaugas, nes joms nereikia didelių investicijų kaip stambioms įmonėms, be to, personalo apmokymas nesudarytų problemų nei laiko, nei papildomų investicijų atžvilgiu;

- SVV padeda harmonizuoti santykius tarp ūkio subjektų, palengvina ekonominių išteklių paskirstymą ūkyje, padeda efektyviai bendradarbiauti smulkiąjam ir stambiajam verslui, mažos įmonės realizuoja stambių įmonių produkciją, teikia stambioms įmonėms daugybę paslaugų, aprūpina jas būtinomis prekėmis ir žaliavomis;

- Orientuojasi į vietinius išteklius ir patenkina vietinius poreikius;
- Gali patenkinti specifinius vartotojų poreikius, kurių nepatenkina didelės kompanijos;
- SVV vyksta labai dinamiška veikla, kurioje sparčiausiai kuriamos ir diegiamos naujovės;

- Smulkios įmonės vidutiniškai gauna didesnę pelną, nes kiekvienas investuotas piniginis vienetas uždirba daugiau, nei investuotas į stambųjį verslą, nes kapitalo apyvarta yra spartesnė.

Be išvardintų pagrindinių šios verslininkavimo formos privalumų, dar galima paminėti ir tai, kad smulkus verslas pasižymi veiklos organizavimo formų unikalumu, netradicinėmis prekių pateikimo formomis, sudarant nedidelius, bet perspektyvius projektus, taupiai naudojant lėšas pradiniuose jų diegimo etapuose. Smulkus verslas didina negausių vietos gamtos išteklių panaudojimo galimybes, nes sugeba juos perdirbti ir panaudoti. Visa tai rodo, kad mažos įmonės pasižymi veiklos įvairove, siekia patenkinti visų prekių ar paslaugų vartotojų poreikius, daryti įtaką šalies ekonomikai.

Nepaisant visų smulkaus verslo privalumų, būtina atkreipti dėmesį ir į trūkumus, kurių ignoravimas mažoje ar vidutinėje įmonėje labai lengvai gali privesti prie bankroto: (V. Sūdžius, 2001)

- Dėl nedidelių apimčių mažose įmonėse didėja gamybos kaštai;
- Trūksta lėšų moksliniams, inžinieriniams tyrimams ir naujoms technologijoms;

- Nėra pinigų reklamai, ribotos galimybės gauti ir apdoroti informaciją apie rinką;
- Dėl padidintos veiklos rizikos sumažėja galimybė pigiai gauti kreditų;
- Vadovavimo kompetencijos trūkumas – dažnai mažos įmonės vadovams trūksta žinių ir patirties, kad susirastų ir skatintų talentingus darbuotojus, būtinus įmonės gyvavimui ir plėtrai;
- Per didelės steigėjų ambicijos ir didelis asmeninis vartojimas;
- Išsimokslinimo ir techninės kompetencijos bei marketingo žinių trūkumas – jeigu žmogus turi pakankamai pinigų, kad galėtų pradėti savo verslą, tai dar nereiškia, jog jis gali sėkmingai tai įgyvendinti. Bet kokia verslo sritis reikalauja atitinkamo išsimokslinimo. (L. Juozaitienė, J. Staponkienė, 2004)

Pagal žodynuose pateikiamą apibrėžimą, verslininkas yra asmuo, kuris profesionaliai vykdo finansinius sandorius, o šiuolaikiniame finansų pasaulyje “verslininko” terminas gali būti apibrėžtas tokiu būdu: “Verslininkas, yra asmuo, galintis suprasti savo klientų poreikių struktūrą, apjungdamas tokį supratimą su žiniomis apie tai, kaip racionaliai naudoti kapitalą ir sąnaudas, kad dėl tokios veiklos būtų galima kurti ekonominę vertę. Verslininkas gali kūrybiškai apjungti poreikius ir gamybos išteklius, ir tam, kad būtų pradėtas verslas, jis gali disponuoti kapitalu, išlaidomis ir energija. Verslininkas gali veikti rinkos ekonomikos sąlygomis, kai klientas gali rinktis įvairias alternatyvas. (B. Karlof ir F. H. Lovingsson, 2006)

Amerikiečiai yra linkę teigti, kad verslumas labiau įgimta žmogaus savybė ir jos išugdyti, neturint tam tikrų bruožų, neįmanoma. Dalis europiečių, tarp jų ir prancūzai, mano, jog iš dalies verslumą galim išugdyti, jei turima tam kiek ir įgimtų savybių. Vokiečiai teigia, jog, esant tinkamai personalo rengimo sistemai, verslumo ugdymo problemos nėra. (V. Sūdžius, 2001)

Yra įvairių nuomonių apie tai, kokiais bruožais turėtų pasižymėti verslininkas.

Pasak B. Karlof ir F. H. Lovingsson (2006), verslininkams būdingos šios savybės:

- Kurti ir plėtoti organizacijas;
- Dalykus jungti nauju būdu;
- Aktyviai nagrinėti galimybes;
- Spręsti netikrumo aplinkybes;
- Gamybos elementus jungti bendram darbui;
- Nustatyti rinkos trūkumus ir spragas ir imtis atitinkamų veiksmų.

Panašu, kad verslumo koncepcija įvairiems žmonėms gali reikšti skirtingus dalykus, ir netgi specialistai nesutaria dėl šio žodžio apibrėžimo. Verslumo reiškinių tyrinėjo žymus austrų ekonomistas J. Shumpeter, kuris padarė išvadas, kad į verslumo sąvoką įeina kūrybinis identifikavimas ir plėtojimas tokių dalykų:

- Naujų produktų;

- Naujų gamybos metodų;
- Naujų rinkų;
- Naujų organizacijų formų. (B. Karlof, F. Lovingsson, 2006)

Angliškas žodis „entrepreneur“ yra kilęs iš prancūziško žodžio „entreprende“, kuris galėtų būti verčiamas kaip „ko nors imtis“, „ryžtis“, „kurti“. Aiškinamuosiuose žodynuose nurodoma, jog ši sąvoka reiškia gebėjimą imtis veiklos, dažniausiai rizikuojant savo finansiniais ištekliais. Ko gero, tiksliausias šio žodžio lietuviškas atitikmuo būtų verslumas, o asmuo, kuriam būdinga ši savybė – verslininkas. Tai ne samdomas įmonės vadovas, vadybininkas ar kitas specialistas, o įmonės savininkas, stambus akcininkas, kuris rizikuoja savo pinigais. (B. Karlof, F. Lovingsson, 2006)

Pasak E. V. Bartkaus (2007), verslininkai – antrepreneriai pasižymi kai kuriais bruožais, kurie išskiria juos iš kitų žmonių ir net profesionalių vadovų:

Didžiulis pasiekimų poreikis. Psichologai teigia, kad žmonės turi nevienodą pasiekimų troškimo laipsnį. Asmenys, kurių poreikis pasiekimams yra žemas, yra patenkinti savo dabartine padėtimi, o tų, kurių poreikis pasiekimams labai stiprus, yra linkę varžytis su standartais ir mėgsta būti asmeniškai atsakingi už jiems paskirtas užduotis. Noras daug pasiekti būdingas ambicingiems žmonėms, kurie įkuria naujas įmones ir joms vadovauja – jas plečia.

Noras rizikuoti. Rizikos, su kuriomis verslininkai susiduria pradėdami ir valdydami savo verslą yra labai įvairios. Patrikas R. Liles įvardijo keturias pagrindines rizikos kategorijas:

- Finansinė rizika – antrepreneriai investuoja savo santaupas ir laiduoja savo bankams imdami paskolas;
- Karjeros rizika – gali būti, kad verslininkams, kurių verslas žlugo, po to bus labai sunku įsidarbinti kur nors kitur;
- Šeimos rizika – verslininkų sutuoktiniai ir vaikai kenčia nuo dėmesio trūkumo bei emocinio streso, kuris atsiranda dėl baimės, jog verslas gali žlugti;
- Psichinė rizika – gali būti, kad verslininkas taip giliai pasiners į savo sandorį, jog nesėkmę supras kaip asmeninį žlugimą ir palūš. (E. Bartkus, 2007)

D. Mcleland, nustatė, kad asmenys su dideliu troškimu daug pasiekti pasižymi tik vidutinišku polinkiu į riziką, tai reiškia, jog pirmenybę jie teikia tokioms rizikingoms situacijoms, kuriose jie gali kontroliuoti padarinius, negu tokioms situacijoms, kuriose galutinis rezultatas priklauso tik nuo sėkmės. Toks pirmenybės teikimas nedidelei rizikai atspindi pasitikėjimą savimi.

Pasitikėjimas savimi. Savimi pasitikintys asmenys mano, jog jie gali susidoroti su visais sunkumais, kurie užgula jų pečius, jie meistriškai sugeba susidoroti su visomis problemomis.

Nustatyta, kad sėkmingi verslininkai yra tie, kurie linkę pasikliauti savimi, nors imdamiesi naujo sandorio mato problemą, kurią įsitikinę, jog sugebės įveikti, pasitelkę savo įgūdžius.

Išsilaikymo poreikis. Yra ir tokių žmonių, kurie verslininkais tampa tik tam, kad išsilaisvintų nuo kokios nors aplinkos veiksnio įtakos. (E. Bartkus, 2007)

Pasak E. V. Bartkaus (2005), visus verslininkus antreprenerius galima suskirstyti į tris pagrindines kategorijas: įkūrėjai, pagrindiniai vadovai ir dirbantys pagal frančizę.

Antrepreneriai įkūrėjai. „Grynaisiais“ verslininkais-antrepreneriais laikomi įkūrėjai, gali būti atradėjai, kurie imasi verslo naujų ar patobulintų produktų bei paslaugų pagrindu, jie gali būti meistrai ar amatininkai, kurie įgiję pakankamai žinių ir įgūdžių imasi steigti savo įmonę. Arba tai gali būti iniciatyvūs asmenys, turintys marketingo pagrindus, kurie savo nuosavą įmonę kuria ant kitų idėjų pagrindo, veikdami individualiai arba kartu su grupe, šie žmonės įsteigia firmas, prieš tai ištyrę rinką, surinkdami reikiamas lėšas ir sutvarkydami būtinus reikalus. Po to, kai firma pradeda savo veiklą, ją įkūręs verslininkas gali ir toliau jai vadovauti, arba gali ją perduoti ir pats imtis naujo sumanymo.

Pagrindiniai vadovai. Naujų firmų veiklai išibėgėjus, jų įkūrėjai tampa daugiau administratoriais, nei novatoriais, t.y. pagrindiniais vadovais, kurie vadovauja sėkmingai veikiančios firmos veiklai, valdo jas. Dažnai skirtumas tarp įkūrėjų ir pagrindinių vadovų neaiškus – kai kuriais atvejais mažos įmonės auga labai sparčiai ir jos labiau orientuojasi į kūrimo, o ne vadybos procesą.

Dirbantys pagal frančizę. Nuo pagrindinių vadovų jie skiriasi nepriklausomybės laipsniu, nes frančizės sutartis numato santykius su frančizę pardavusia kompanija ir reglamentuoja tam tikrus apribojimus, taigi, pagal frančizę dirbančių verslininkų laisvė yra apribota labiau. (E. Bartkus, 2005)

Dėl savo skirtingos kilmės, verslininkai pasižymi labai skirtingais verslo stiliais, jie analizuoja problemas ir priima sprendimus tam naudodami labai skirtingus būdus. N. R. Smith pasiūlė naudoti du atrepeniškos veiklos modelius: antrepreneriai-amatininkai ir antrepreneriai-oportunistai.

Antrepreneriai-amatininkai. Jų išsilavinimas apsiriboja techniniais mokslais ir žiniomis, tokie verslininkai turi techninio darbo patirties, tačiau jiems trūksta bendravimo įgūdžių, jų požiūriui į verslo sprendimų priėmimą būdingi tokie bruožai:

- Jie yra paternalistai (arba tėviški, tai reiškia, kad savo verslą jie formuoja ir kreipia taip, lyg vadovautų savo šeimai);
- Jie nemėgsta deleguoti valdžios ir daro tai labai nenoriai;
- Kurdami savo įmonę jie mažai naudoja kapitalo šaltinių (vieną arba du);
- Marketingo strategiją jie apibrėžia per kainą, kokybę ir kompanijos reputaciją;

- Jų pardavimų pastangos pirmiausiai yra asmeninės;
- Orientacija laiko atžvilgiu yra trumpalaikė, augimas ar pokyčiai ateityje menkai teplanuojami.

Antrepreneriai-oportunistai. Pagal N. R. Smith, tai asmuo, kuris techninį išsilavinimą pakeitė studijuodamas tokius netechninius dalykus kaip ekonomika, teisė ar anglų kalba. Antrepreneriai-oportunistai vengia paternalizmo, yra linkę deleguoti valdžią, jei to reikia įmonės augimui, naudoja įvairias marketingo strategijas ir pardavimų metodus, kapitalo poreikį finansuoja iš daugiau kaip dviejų šaltinių ir planuoja įmonės augimą ateityje. (E. Bartkus, 2005)

1.3. Verslo plėtros skatinimas ir parama

Plėtra arba tobulinimas gali būti aprašyta kaip keitimasis iš paprastesnės būsenos į sudėtingesnę. Tarp verslo terminų plėtra vartojamas dviejuose pagrindiniuose kontekstuose:

- Apibrėžti vieną iš keturių pagrindinių kompanijos funkcijų (kitos trys yra rinkodara, gamyba ir administravimas);
- Apibrėžti metodą, naudojamą spręsti klausimus, kurie skatina žengti teisinga kryptimi.

Plėtros funkcija kompanijoje paprastai yra skirta produktų plėtrai arba, žinių rinkos sektorių atveju, koncepcijos plėtrai. „Rinkos plėtra“ reiškia klientūros (aptarnaujamos rinkos) didėjimą; „organizacijos plėtra“ reiškia žmonių, grupių, atsakomybės sričių, kontrolės sistemų, iniciatyvų ir kt. plėtrą arba tobulinimą.

Nepaisant šių įvairių reikšmių, pagrindinė žodžio „plėtra“ prasmė yra prekių ir paslaugų plėtra (tobulinimas) kompanijoje, siekiant patenkinti esminių klientų poreikių struktūras ir tokiu būdu didinant paklausą savo produktams. (T. Beck, A. Deminguc-Kunt, R. Levine, 2003)

Šiuolaikiniame verslo plėtros procese negalima laikyti savaime suprantamu dalyku, kad plėtros išteklių turi būti naudojami produkto gamybos produktyvumui gerinti. Daugeliu atveju jie turi būti skiriami kitoms funkcijoms, kurias vykdant galima pasiekti didžiausią galimą klientų didėjimą ir kurios savo ruožtu sukuria konkurencinį pranašumą. Trumpai tariant, verslo plėtra yra klausimas, kaip paskirstyti išteklius, kad jie sukurtų didžiausią galimą konkurencinį pranašumą per kuo trumpesnę laiką.

Dar vieną žodžio „plėtra“ prasmę galima paaiškinti, priešpastatant jį administravimo problemų sprendimui. Klausimai, kurie sprendžiami, yra klausimai, kurie reikalauja dėmesio, jų išskyta bet kurioje veiklos srityje. Reikia koreguoti kainas, ieškoti naujų darbuotojų, sudarinėti sąmatas, analizuoti pažangos ataskaitas ir t.t.

Šiuolaikinė vadyba didžia dalimi yra apibūdinama jos sugebėjimu spręsti plėtros klausimus. Maksimalus „status quo“ administravimo veiksmingumas užleido kelią veiksmingumui kuriant konkrečią atsakomybę. Verslo plėtros koncepcija tapo būdinga puolanųjų strategijų, skirtų verslo augimui, savybe, o ne išteklių tausojimui. Žinoma, sėkmingai verslo vadybai yra reikalingi abu ingredientai. Atrastas naujas verslo vadybos plėtros aspektas kartais sugundo kompanijų vadovus į ekstravagantiškumą ir beatodairišką išteklių naudojimą, o tai, žinoma, nėra gerai. (D. Rainey, 2006)

Bet kokiam strateginiame procese galima pasirinkti vieną iš dviejų pagrindinių metodų: arba verslo strategija yra vykdoma apytikriai jos dabartinėje formoje, t.y. be išpūdingų plėtros planų, arba verslo plėtros procesas yra vykdomas turint tikslą pasiekti žymiai aukštesnį ambicijų lygį, susijusį su rinkos dalimi, aptarnaujamos rinkos didėjimu arba naujomis prekėmis arba paslaugomis.

Terminas „verslo plėtra“ yra labai patrauklus, kai reiškia staigią, nutrūktgalvišką plėtrą. Verslo plėtra gali būti apibrėžiama kaip specialus verslo strategijos plėtros, orientuotos į augimą ir charakterizuojamos komercinės rizikos įvertinimu bei susijusios su pelno ir nuostolio ataskaitos pajamų eilute. Strateginiai klausimai gali iš esmės sutelkti dėmesį į vieną iš šių dviejų funkcijų:

- Priimti svarbius sprendimus apie šiuo metu vykdomos veiklos plėtrą ateityje;
- Sukurti ir išnaudoti naujas verslo galimybes. (B. Karlof, F. Lovingsson, 2006)

Abu strategijos plėtros būdai atlieka esminį vaidmenį, pirmasis yra svarbus visais laikais, o antrasis – išnaudoti naujas verslo galimybes – yra nebūtinai sprendžiamasis sėkmingos verslo plėtros veiksnys. Kita vertus, yra daugybė momentų, kurie gali suformuoti pagrindą naujų verslo galimybių paieškai:

- Kompanija turi kapitalą ir ieško investicijų galimybių;
- Išorinė grėsmė, kuri gali pasireikšti naujos technologijos, dereguliacijos arba aršios konkurencijos forma;
- Palankios sąlygos;
- Verslininkai kompanijoje nori paskatinti verslo plėtrą.

Po sėkmingų ankstesnių operacijų atsiradusi galimybė disponuoti lengvai prieinamu kapitalu gali paskatinti kompaniją įsigyti papildomo turto ar sistemingai plėtoti verslą. Kartais esami klientai gali būti akivaizdžiai suinteresuoti didesnėmis tiekimo galimybėmis, t.y. didesnėmis produktų ar paslaugų tiekimo apimtimis. Kitos galimybės plėstis gali staiga atsirasti pačios: kompanijos įėjimas į rinką, kuri anksčiau buvo laikoma apsaugota, arba papildomų pajamų šaltinių per technologinę sinergiją panaudojimas.

Kartais momentas, kuris gali atrodyti neaktualus, bet faktiškai gali atlikti pagrindinį vaidmenį, yra tai, kad vadovybėje gali dirbti verslininko gyslelę turinčių žmonių, kurie siekia imtis daugiau atsakomybės ir stengiasi plėtoti įvairių tipų procesus.

Verslo plėtros galimybes galima identifikuoti įvairiais būdais:

- Verslo galimybių kompanija inventorizuojama;
- Lieka nepatenkinti klientų poreikiai;
- Naujos geografinės rinkos;
- Naujos klientų grupės;
- Nauja technologija;
- Nauji platinimo kanalai.

Vieno iš šių šaltinių naudojimas neužkerta kelio kartu naudoti kitus šaltinius, gerų rezultatų galima pasiekti naudojant įvairias kombinacijas. (T. Beck, A. Deminguc-Kunt, R. Levine, 2003)

Kitas verslo plėtros tikslas yra įkvėpti naują gyvybę veikiančiam pagrindiniam verslui ir padidinti į išorę nukreiptą energiją vidinės energijos sunaudojimo sąskaita. Kaip pavyzdys galėtų būti vidinės konferencijos, gamybos struktūros ir personalo pertvarkymas, nuolatinis vidinės komunikacijos apimčių augimas ir kiti panašūs dalykai, kurie greitai užgožia klientus ir priverčia naudoti vis daugiau energijos vidiniams kompanijos reikalams. Tai viena iš pagrindinių priežasčių, kodėl kompanijos praranda sugebėjimą konkuruoti. Didesnį vidinės energijos sunaudojimą paprastai lydi mažėjantis gebėjimas reaguoti į besikeičiančius klientų poreikius.

Verslo plėtrą galima apibrėžti ir kaip augančias tiekimo pajėgas, tai reiškia, kad klientai yra skatinami spręsti pirkti prekes ir paslaugas, kurių anksčiau nebuvo kompanijos produkcijos spektre. Deja, tokio tipo plėtra yra dažnai vykdoma neišanalizavus „idealaus“ tiekimo pajėgumo, t.y. nenustačius, kiek pirkimo sprendimų klientai yra pasirengę priimti vienu metu.

Trumpai apžvelgsiu galimas verslo plėtros kryptis:

Padidėjęs tiekimo pajėgumas. Nauji produktai pirmiausiai siūlomi lojaliems klientams. Kliento pirkimo procedūras darant paprastesnes, galima sustiprinti kliento suvokiamą kokybę, tokiu būdu sprendimai gali būti pagrįsti kliento pirkimo vertės analize.

Naujos klientų grupės. Pirkėjų identifikavimas lygiagrečiai su tradicine rinka. Naujos klientų grupės gali prisidėti ir prie plėtros (didesnės pajamos), ir prie produktyvumo (geresnis išteklių panaudojimas) ta prasme, kad jos dažnai papildo egzistuojančias klientų grupes.

Naujos geografinės rinkos. Reikia išsivirtinti geografinėse rinkose, kuriose anksčiau įmonės nebuvo aktyvios, svarbu atsižvelgti į kiekvienos šalies ar regiono sąlygas ir kultūrą.

Globalizavimas. Potencialo didinimas ir aptarnaujamų rinkų plėtimas siekiant apimti visą pasaulį. Didesnėje aptarnaujamoje rinkoje globalizavimas gali paskatinti kurti masto ekonomiją,

o konkuruojant su globaliais konkurentais, tai gali atlikti gyvybiškai svarbų vaidmenį. Akivaizdu, kad šaliai, kuri savo kompetencija yra gerai žinoma konkrečioje konkurencinėje aplinkoje, globalizavimo procesas būtų naudingas.

Sinergija. Tai didesnės žinių masės pranašumų išnaudojimas, sinergija yra skirta pasiekti mažesnes sąnaudas arba geriau išnaudoti kompanijos išgūdžius išnaudojant didesnės žinių masės pranašumus, kartu kuriant didesnę kliento vertę, tačiau pats sinergijos terminas yra neapibrėžtas ir dažnai vartojamas neteisingai, dažnai sinergija yra pateikiama kaip kompanijų susilieji mo priežastis, o siekiant paskatinti įvairių rūšių struktūrinius pokyčius, sinergijos privalumus linkstama perdėti.

Strategija kaip investicija. Dabartinis finansinis pasiaukojimas dėl būsimo pelno. Daug strateginių sprendimų blogina pelno ir nuostolio ataskaitos rodiklius, ir jų negalima registruoti balanso ataskaitoje. Dažnai kompanijoms yra lengviau priimti sprendimus dėl investicijų, kurios gali būti registruojamos sąskaitose, negu dėl investicijų, kurios nebus registruojamos kaip išlaidos, todėl svarbu, kad vadovybė ir kompanijos viduje ir išorėje efektyviai aptartų tarpusavyje galimą investicijų rezultata.

Organinis ar struktūrinis augimas. Plėtra, remiantis savo verslininkystės veikla įsigyjant kitas kompanijas. Iškilus organiško ar struktūrinio augimo klausimui, pastarasis dažnai gali būti išsprendžiamas sudarant balansą tarp saugumo poreikio ir bendrųjų vertybių pranašumo iš vienos pusės ir greito augimo iš kitos, jeigu kompanija nori tapti realiu rinkos dalyviu.

Rinkos sąlygos – teisingas laiko pasirinkimas. Tai gebėjimas tinkamu laiku įvesti į rinką naujus produktus, kuriuos priimtų rinkta. Ir ekspertai kartais neteisingai nustato teisingą įėjimo į rinką laiką, o tokios klaidos skatina brangiai kainuojančias investicijas.

Technologinis spaudimas. Paklausos technologinėms paskatoms augimas. Sparčiai besiplečiančios pramonės šakos dažnai turi laukti, kol rinkoje atsirastų paklausa, nes jų klientai gali dar nesuprasti siūlomų produktų privalumų. (B. Karlof, F. Lovingsson, 2006)

Tačiau privačiam verslui steigti tik noro nepakanka – būtinos konkrečios, objektyvios sąlygos. Daugelio šalių vyriausybės skatina kurti verslą siekdamos tam tikrų tikslų:

- Kovoti su nedarbu, nes verslas sukuria naujų darbo vietų, įgalina žmones pačius savimi pasirūpinti;
- Sukurti konkurenciją didelėms firmoms, nes mažos firmos, konkuruodamos su didelėmis, gerina produktų ir paslaugų kokybę, dažnai mažina kainą;
- Sukurti naujų produktų, nes mažos firmos labai novatoriškos ir greit reaguoja į vartotojų poreikius;

• Išplėsti rinką, nes mažos firmos aptarnauja net mažiausias rinkas, kurių dažnai didelėms neapsimoka patenkinti. (Z. Gineitienė, D. Korsakaitė, M. Kučinskienė, J. Tamulevičius, 2003)

Vyriausybė, norėdama sukurti verslui palankią aplinką, privalo numatyti aiškia trijų pagrindinių sričių politiką:

- Pagalbą įeinant į naujas rinkas;
- Padėti veikti pelningoje rinkoje;
- Vykdyti stabilia, verslą palaikančią politiką.

Vyriausybės politika, tiesiogiai veikianti verslą, gali turėti įtakos privataus sektoriaus plėtrai, sudarydama vienodą ekonominę aplinką visoms firmoms. Štai svarbiausi sprendimai, kurie skatina kurti verslą:

- Laisvosios rinkos kainos;
- Rinkos palūkanų norma;
- Stiprūs šalies pinigai ir subalansuotas biudžetas;
- Laisva prekyba (viduje ir išorėje);
- Laisvos sąlygos investicijoms (vidaus ir užsienio). (Z. Gineitienė, 2005)

Didžiausia valstybės parama yra verslo apsauga, ji turi padėti plėtoti gamybą ir tyrimus, sukurti sistemą, skatinančią kurti smulkųjį verslą. Šios sistemos komponentai:

- Verslininkystės įstatymų kompleksas;
- Verslo mokesčių mažinimas;
- Biudžetinis finansavimas;
- Tiesioginių ir garantuotųjų kreditų sistema;
- Vietiniams organams teikiamos skatinimo teisės;
- Tyrinėjimų pagalba;
- Konsultacinių paslaugų tinklo sukūrimas;
- Informacinės, techninės, technologinės pagalbos sistemos sukūrimas;
- Rizikos kapitalo fondų sukūrimas;
- Kontraktų ir valstybinių užsakymų sistema. (Z. Gineitienė, D. Korsakaitė, M. Kučinskienė, J. Tamulevičius, 2003)

Mažoms ir vidutinėms įmonėms yra suteikiamos mokesčių, rinkliavų lengvatos, finansinė parama ir kitokia valstybės pagalba:

- Mokesčių, (jei jos nustatytos įstatymuose) rinkliavų lengvatos;
- Finansinė parama: lengvatinių kreditų teikimas, dalinis ar visiškas palūkanų dengimas, garantijų teikimas, kreditų draudimas, rizikos kapitalo investavimas į smulkias ir vidutines įmones,

tam tikrų išlaidų (steigimo tyrimų, garantijų mokesčių, kredito draudimo įmokų, kokybės sertifikatų ir kitų išlaidų) kompensavimas, subsidijos darbo vietoms kurti;

- Įmonių savininkų, įmonių organų narių bei darbuotojų konsultavimo, mokymo, kvalifikacijos kėlimo ar perkvalifikavimo lengvatinėmis sąlygomis;
 - Verslo inkubatorių, verslo centrų, technologinių parkų steigimas ir jų teikiamos paslaugos;
 - Vyriausybės, apskričių viršininkų ar savivaldybių nustatytos kitos pagalbos formos.
- (LRV)

Valstybės pagalbos smulkaus ir vidutinio verslo subjektams formos netaikomos (jei kituose įstatymuose nenustatyta kitaip) šiems smulkaus ir vidutinio verslo subjektams:

- Valstybės įmonėms ir savivaldybės įmonėms;
- Įmonėms, kuriose valstybei ar savivaldybei priklauso daugiau kaip 1/2 įstatinio kapitalo ar balsavimo teisių;
- Įmonėms, kurių paskutinių finansinių metų pajamos iš valstybės neremtinės veiklos sudaro daugiau kaip 1/3 visų paskutinių finansinių metų įmonės pajamų. Šis apribojimas netaikomas tais atvejais, kai suteikiama valstybės pagalba bus panaudota konkrečiai veiklai pradėti ar plėtoti ir ši veikla nėra valstybės neremtinė veikla.

Valstybės neremtinės veiklos rūšių sąrašą tvirtina Vyriausybė ar jos įgaliota institucija.

(LRV)

Stebint Europos Sąjungos ir kitų išsivysčiusių šalių patirtį, galima teigti, kad rinkos ekonomikos konkurencingumą bei augimą didele dalimi lemia smulkaus ir vidutinio verslo (SVV) plėtra. Smulkios ir vidutinės įmonės yra Europos ekonomikos nugarkaulis, pagrindinis darbų šaltinis, subrandinantis verslo idėjas.

ES - tai Europos valstybių asociacija, siekianti platesnės ir gilesnės ekonominės bei politinės jose dalyvaujančių šalių integracijos, siekiant sukurti kuo „glaudesnę Europos tautų sąjungą, kurioje sprendimai yra priimami kuo arčiau piliečio“ (Europos Sąjungos sutartis)

Dabartinė Europos Sąjunga (ES) yra susivienijusios Europos labai dirbančių vyrų ir moterų pastangų rezultatas. Niekur kitur pasaulyje suverenos šalys nesugebėjo šitaip sutelkti valstybinio suverenumo savo piliečiams svarbiausiose srityse. ES sukūrė bendrą valiutą ir dinamišką bendrąją rinką, kurioje turi teisę laisvai judėti žmonės, paslaugos, prekės ir kapitalas. ES vykdo bendrą prekybos politiką, numatančią prekybą su trečiosiomis šalimis; vykdo bendrą užsienio ir saugumo politiką, įskaitant bendros gynybos politikos plėtojimą. Taip pat Europos Sąjunga vykdo bendrą politiką tokiose srityse kaip žemės ūkis, transportas, energetika, aplinkos apsauga. ES kuria ekonominę ir pinigų sąjungą, numatančią vieną visai ES piniginių vienetą – eurą. ES stengiasi, kad socialinės pažangos ir teisingos konkurencijos suformuota bendroji rinka teiktų naudą kuo daugiau

žmonių. ES sudaro vieną prekybos bloką, o jos vartotojų rinka – beveik pusė milijardo, turinti santykinai aukštas vidutines pajamas, o pati rinka yra labai patraukli kitų šalių eksportuotojams. ES gali pasinaudoti savo įtaka ir įtikinti prekybos partnerius laikytis žaidimo taisyklių – taisyklių, kurios užtikrina sveiką konkurenciją bei teisingas ir vienodas galimybes patekti į viena kitos rinkas.

Pagrindinės ES valdymo institucijos yra:

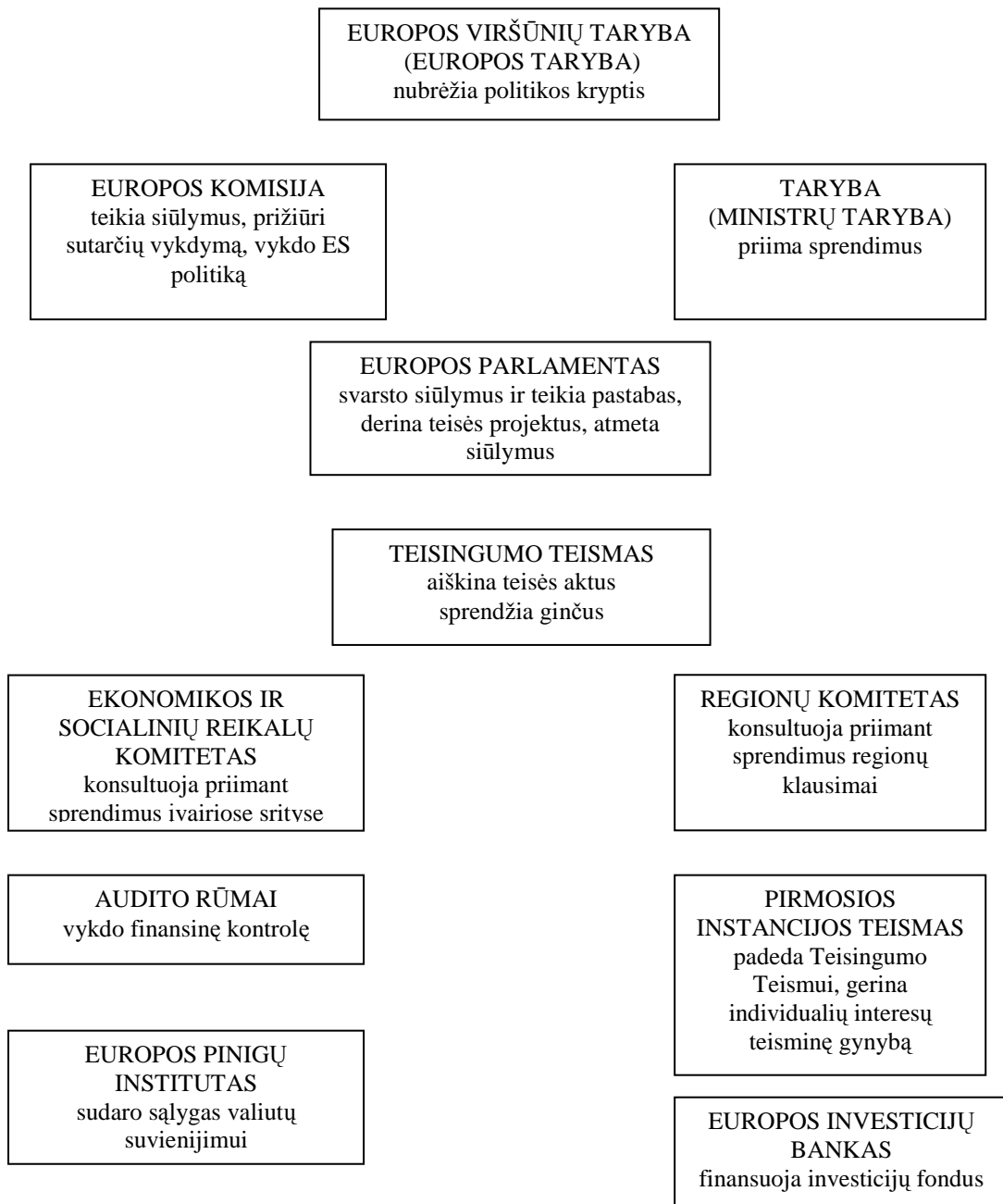
Europos Komisija (Komisija) – vykdomoji institucija, atstovaujanti bendriems Europos interesams.

Europos Sąjungos Taryba (Taryba) – ją sudaro kiekvienos Europos Sąjungos valstybės narės įgaliojimus turintys ministrai. Priklausomai, nuo darbotvarkės klausimo, valstybėms narėms atstovauja atitinkamų sričių ministrai. Skirtingai nei visos Sąjungos interesams atstovaujančios Komisijos nariai (ES komisarai), Tarybos nariai yra politiškai atsakingi savo nacionaliniams parlamentams ir gina atstovaujamos šalies interesus. Kas 6 mėnesius vadovavimą Europos Tarybai perima vis kita šalis narė.

Europos Parlamentas – renkamas kas 5 metus tiesioginiuose rinkimuose, kurių metu ES valstybių narių piliečiai balsuoja už savo šalių atstovus į Parlamentą. Renkami 732 nariai, narių skaičius iš kiekvienos valstybės priklauso nuo valstybės gyventojų skaičiaus. Europos Parlamento nariai yra pasiskirstę į frakcijas ne pagal atstovaujamą šalį, o pagal politines pažiūras.

Teisingumo Teismas – garantuoja, kad ES teisės aktai būtų vienodai aiškinami ir efektyviai taikomi kiekvienoje ES valstybėje narėje. Teisingumo Teismo išaiškinimai dėl ES teisės aktų traktavimo yra galutiniai. Taip pat Teismas nagrinėja teisminius ginčus tarp ES šalių narių, tarp šalių narių ir ES institucijų, kartais – tarp įmonių ir ES institucijų.

Audito Rūmai – atlieka Europos Sąjungos sąskaitų ir biudžeto naudojimo auditą, tikrina, ar ES biudžeto pajamos buvo išleistos teisėtai, teisingai ir veiksmingai.



Šaltinis: VALENTINAS NAVICKAS Europos Sąjungos rinkų ypatumai, 2003 m., Technologija ISBN 9955-09-353-6 163 p., 20 p.

1 pav. Europos Sąjungos institucijos

Europos Sąjungos teisės aktus sudaro reglamentai, direktyvos, sprendimai, pranešimai, rekomendacijos bei išvados, nuomonės, komunikatai. Konkrečią dokumento formą pasirenka ją priimanti institucija. Valstybės narės turi paklusti ES privalomoms sutartims bei teisės aktams. ES teisės aktų sistema vadinama *acquis communautaire*. (V. Navickas, 2003)

Europos Sąjungą sudaro 27 valstybės narės: Airija, Austrija, Belgija, Bulgarija, Čekija, Danija, Didžioji Britanija, Estija, Graikija, Ispanija, Italija, Kipras, Latvija, Lenkija, Lietuva, Liuksemburgas, Malta, Nyderlandai, Portugalija, Prancūzija, Rumunija, Slovakija, Slovėnija,

Suomija, Švedija, Vengrija, Vokietija. Kroatija, Makedonija ir Turkija yra šalys kandidatės. Europos Sąjunga apima 3.9 mln. kv. kilometrų, vienija 27 valstybes ir 455 milijonus gyventojų.

Europos Sąjunga turi savo biudžetą, kurio lėšomis finansuojama visa ES veikla. Biudžetas yra bendras visoms Europos Sąjungos institucijoms ir valstybėms narėms, o jo lėšos skiriamas bendriems ES tikslams bei interesams pasiekti.

Europos Sąjungos biudžetas sudaromas remiantis keturiais finansavimo šaltiniais:

- muito mokesčiais už prekes, įvežamas į Europos Sąjungos teritoriją;
- rinkliavos už importuojamą žemės ūkio produkciją;
- dalis visose valstybėse narėse iš pridėtinės vertės mokesčio gautų įplaukų (42 % visų išteklių);
- dalis valstybių narių bendro nacionalinio produkto įnašų (40 % visų biudžeto lėšų).

Didelė Europos Sąjungos biudžeto dalis yra skirta ekonominei ir socialinei sanglaudai įgyvendinti. Jai skiriama apie trečdalį viso ES biudžeto dalies, toks ryškus bendrai žemės ūkio politikai skiriamų lėšų mažinimas ir atitinkamas lėšų išaugimas regioniniams ir struktūriniais fondams atspindi dabartinius Europos Sąjungos prioritetus - mažinti nedarbą bei regionų netolygų vystymąsi.

Nemažą dalį savo biudžeto Europos Sąjunga išleidžia moksliniams tyrimams ir technologijų plėtojimui. Tai yra vienas iš ES politinių prioritetų.

Dalis biudžeto lėšų taip pat skiriama humanitarinei pagalbai trečiojo pasaulio šalims. (T. Beck, A. Deminguc – Kunt, R. Levine, 2003)

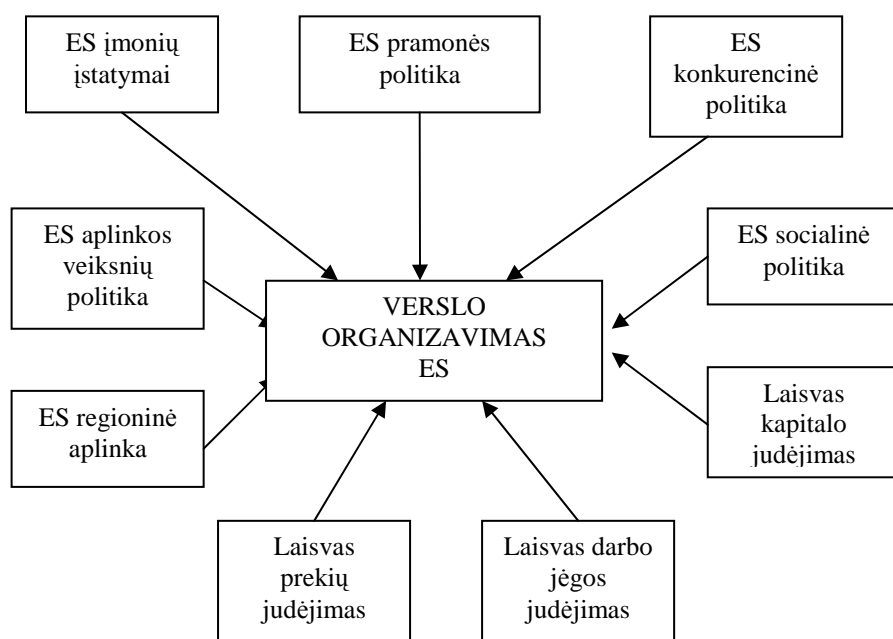
Europos Sąjunga nuo kitų tarptautinių organizacijų skiriasi:

- *ES teisės dominavimas prieš nacionalinę teisę.* ES valstybės narės paklūsta ES privalomoms sutartims bei teisės aktams.
- *Institucinės sąrangos unikalumas.* Unikalumą apsprendžia tai, kad ES valstybės narės perleidžia dalį savo suvereniteto nepriklausomoms institucijoms, kurios atstovauja ne kurios nors valstybės interesus, o bendrus, nacionalinius visos ES interesus.
- *Subsidiarumo principas.* Visi sprendimai Europos Sąjungoje priimami laikantis principo, teigiančio, kad sprendimai turi būti priimami tuo lygmeniu, kuriame jie yra efektyviausi. Jeigu sprendimą gali priimti žemesni valdžios lygmenys, vadinasi nėra reikalo jį patikėti aukštesniam lygmeniui.
- *Įvairovė ir pagarba kultūriniam savitumui.* Europos Sąjungą sudaro skirtingų kultūrų valstybių gyventojai, kurie kalba skirtingomis kalbomis, išpažįsta savo religiją, turi specifinius nacionalinius ir kultūrinius tautos bruožus. Europos Sąjunga sudaro sąlygas šių kultūrų ir kalbų palaikymui ir skatinimui. Kiekvienas ES oficialus dokumentas yra verčiamas į devynias oficialias ES kalbas.

- *Rūpinimasis žmogumi.* Visa Europos Sąjungos politika iš esmės yra orientuota į ES valstybių narių bei jų piliečių gerbūvio užtikrinimą. Žmogus, jo rūpesčiai ir interesai - svarbiausi ES siekiai. ES suformavo tvirtą socialinę politiką, orientuotą į paprastų žmonių interesų gynimą.

- *Ekonominė, politinė, socialinė sanglauda.* Europos Sąjungos politika orientuota į siekį sumažinti atskirų Europos Sąjungos valstybių ir regionų ekonominio bei socialinio išsivystymo lygio skirtumus. Ekonomiškai silpni regionai remiami finansiškai siekiant vystyti jų ekonominį pajėgumą. Europos Sąjunga sanglaudą skatina per įvairius struktūrinius fondus, Europos investicijų fondą ir kitas finansų įstaigas. (W. Bennis, B. Nanus, 1998)

Europos Sąjungos bendroji rinka pagal sukuriama bendrąjį vidaus produktą yra didžiausia rinka pasaulyje, todėl mažos Lietuvos gamintojams yra ypatingai svarbu pasinaudoti ES Vieningos rinkos teikiamomis galimybėmis, taip pat apsisaugoti nuo grėsmių, kylančių dėl tarptautinės konkurencijos. Priklausymas didelei rinkai ne tik sudaro prielaidas ekonomikos augimui, bet ir kelia aukštesnius reikalavimus kiekvienai pramonės šakai, kiekvienos įmonės veiklai, jų konkurencingumui. Akivaizdu, kad tarptautinis ūkio konkurencingumas negali būti pasiektas izoliacijoje nuo išorinio pasaulio, ir integracija į Vieningąją rinką yra priemonė šiam tikslui pasiekti. Statistika rodo, kad labiausiai į ES Vieningąją rinką integruotos yra mažosios ES valstybės. (R. Minalga, 2004)



Šaltinis: Z. Gineitienė „Verslo kūrimas ir valdymas“ 2005 m., 57 p.

2 pav. Verslo organizavimas Europos Sąjungoje

Siekdami sėkmingai integruotis į Vieningąją rinką, Lietuvos smulkaus verslo atstovai, visų pirma, turi susipažinti su savo teisėmis ir pareigomis naujoje aplinkoje, taip pat Vieningosios rinkos

teikiamais privalumais ir galimybėmis. Pagrindiniai vieningosios rinkos elementai - keturios laisvės. Be laisvo prekių judėjimo ne mažiau svarbūs yra laisvas asmenų, paslaugų ir kapitalo judėjimas. Pastarųjų laisvių užtikrinimas taip pat reikalauja įvairių teisės derinimo ir administracinių pastangų, tačiau jų įgyvendinimas nėra toks kompleksiškas ir brangus kaip laisvo prekių judėjimo atveju.

Laisvo kapitalo judėjimo srityje Lietuva pasižymi vienu iš liberaliausių režimų tarp Vidurio ir rytų Europos valstybių. Nepaisant to, Lietuva šioje srityje turi panaikinti mokėjimo priemonių importui/eksportui apribojimus bei investavimo apribojimus pensijų fondams ir draudimo bendrovėms, suderinti įstatymus tiesioginių investicijų ir užsienio draudimo kompanijų veiklos srityse.

Laisvo asmenų judėjimo srityje pagrindiniai uždaviniai yra abipusio diplomų pripažinimo suderinimas bei pilietybės ir gyvenamosios vietos reikalavimų panaikinimas.

Laisvo paslaugų judėjimo srityje esminę dalį sudaro būtinybė suderinti finansinėms paslaugoms (bankininkystei, draudimui, vertybiniais popieriais, mokėjimo sistemai) keliamus reikalavimus.

Vienas iš kertinių laisvo prekių judėjimo filosofijos principų yra tai, kad bet kokia įmanoma valstybės vykdoma prekių kontrolė yra sumažinama iki minimumo, daugeliu atvejų gamintojui perkeliant atsakomybę už prekių atitikimą saugumo reikalavimams, ir atliekama prekėms cirkuliuojant rinkoje, o ne stabdant jų judėjimą prie valstybių sienų. Šio principo įgyvendinimui turi būti sukurtos atitinkamos sąlygos, t.y. kuriami Europos darnieji standartai, prekių atitikties įvertinimo taisyklės ir struktūros bei efektyvi rinkos priežiūra. Lietuva, sudarydama sąlygas nacionaliniam verslui įsijungti į vieningąją rinką, privalo verslo subjektams užtikrinti ES galiojančių nuostatų pilnavertį funkcionavimą ir jų pripažinimą ES mastu. Tam yra būtina nuosekliai vykdyti reformas ir skatinti tolygų visų minėtų komponentų vystymąsi.

Teisinė integracijos į Vieningąją rinką aplinka užtikrina laisvą prekių judėjimą, kuris neįmanomas be atitinkamos ekonominės infrastruktūros - be ES standartų perėmimo bei atitinkamos notifikacijos, rinkos priežiūros sistemos sukūrimo, sertifikavimo įstaigų įsteigimo. Valstybė taip pat turi būti atsakinga už aiškios ir lanksčios įstatyminės bazės sukūrimą, teisingos konkurencijos sąlygų rinkoje sudarymą. Kad būtų pasiekti šie ir kiti tikslai, ypač svarbu modernizuoti valstybės institucijų (viešojo administravimo įstaigų) veiklą bei funkcijas.

Taip pat svarbu pasiekti, kad rinkos dalyviai, pasinaudodami savo teisėmis, sugebėtų sėkmingai konkuruoti rinkoje. Ypatingai didelį dėmesį reikėtų skirti gamybos įmonėms, nes būtent jų konkurencingumas Vieningoje rinkoje apsprendžia visos šalies ekonominį konkurencingumą. (D. Budreikaitė, S. Kolyta, 2003).

2. SMULKUS IR VIDUTINIS VERSLAS LIETUVOJE IR EUROPOS SĄJUNGOJE

2.1. Parama smulkiam ir vidutiniam verslui Europos Sąjungoje

Europos Sąjungos valstybių vyriausybės skiria daug dėmesio SVV, nes šis verslas pritraukia pačius kūrybiškiausias žmones ir sudaro sąlygas jų veiklai, tačiau jam steigti nepakanka vien noro, bet yra būtinos ir tam tikros konkrečios sąlygos:

- Valstybės parama;
- Profesinis pasirengimas;
- Patirtis marketingo srityje;
- Pradinis kapitalas. (L. Juozaitienė, J. Staponkienė, 2004)

Europos Komisija atidžiai stebi, kokią pagalbą vyriausybės teikia smulkiam ir vidutiniam verslui. Ji atsižvelgia ne tik į aiškias pagalbos formas, pavyzdžiui, paskolas ir dotacijas, bet ir į mokesčių lengvatas, kai kurioms paslaugoms taikomus lengvatinius tarifus bei paskolų garantijas, dėl kurių sumažėja skolininko kredito rizika.

ES politikos prioritetai yra verslumo ir įgūdžių skatinimas, MVĮ galimybių patekti į rinkas (įskaitant viešojo sektoriaus sutartis) gerinimas, biurokratijos mažinimas, MVĮ augimo potencialo didinimas (sustiprinant jų mokslinių tyrimų ir naujovių diegimo gebą), dialogo bei konsultacijų stiprinimas ir būtinybė visada atsižvelgti į MVĮ poreikius politikos kūrimo procese.

Siekama kurti ES įmonėms reikiamą aplinką, leidžiančią joms vienodomis sąlygomis konkuruoti su visu pasauliu. Tai apima jų intelektinės ir pramoninės nuosavybės apsaugą nuo klastojimo ir piratavimo. Tai reiškia, jog reikėtų kuo labiau sumažinti dideles biurokratinės išlaidas, atsižvelgiant į aukštus energetikos, aplinkos bei socialinius standartus. Kitas šios lygties elementas yra reguliavimo panaikinimas: pakankamos ir nediskriminuojamojo pobūdžio galimybės palankiausia įmanoma kaina naudotis pagrindinėmis verslo paramos paslaugomis, tokiais kaip ryšiai, transportas ir patogumai.

Kuriant tinkamą aplinką pramonės verslui, svarbiausi veiksniai yra technologijos ir naujovių diegimas. ES skiria lėšas daugybei mokslinių tyrimų, remia verslumą, skatina valstybines ir privačias partnerystes, kad valstybės ir privatusis sektoriai galėtų pasiekti geriausių įmanomų rezultatų, ir rengia technologijų platformas.

Smulkus ir vidutinis verslas skatinamas per tarptautines, nacionalines, regionines ir vietos lygmens programas, kurios suteikia galimybę verslo subjektams naudotis specialiaisiais fondais, orientuotais į verslo informacijos sklaidą, verslo aplinkos gerinimą, verslumo skatinimą, veiklos modernizavimą. Europos Sąjungos paramos instrumentai, Valstybės finansinė pagalba suteikia

galimybę smulkioms ir vidutinėms įmonėms kurtis, plėsti savo veiklą bei tapti konkurencingomis (World Bank Group, 2007).

Europos Sąjungoje pagrindinis verslo skatinimo politikos tikslas yra palankios verslui aplinkos sukūrimas. Šis tikslas 2000 m. birželio 19-20 d. buvo įtvirtintas Santa Maria da Feira priimtoje Europos mažųjų įmonių chartijoje. Atskirose Europos Sąjungos šalyse tai lėmė paramos verslui paslaugų ir tokias paslaugas teikiančių paramos verslui institucijų skaičiaus didėjimą bei išsamios SVV subjektų poreikių analizės svarbos akcentavimą efektyviai verslo paramos sistemai sukurti. (ES portalas, 2007)

Vadovaudamasi principu „pradėk nuo mažo“ Europos Sąjunga stengiasi pritaikyti ES valstybės pagalbos taisyklės MVĮ poreikiams. Ji taip pat skatina MVĮ dalyvavimą mokslinių tyrimų ir naujovių diegimo projektuose, biurokratinių kliūčių, susijusių su mažomis įmonėmis ir MVĮ skirtomis finansavimo schemomis, šalinimą. 2007–2013 m. ES finansavimo laikotarpiu tokioms programoms iš viso bus skirta 3 mlrd. EUR.

Pagal savo Verslumo veiksmų planą Europos Komisija:

- Skatina labiau verslumu pagrįstą mąstymą,
- Skatina švietimą mokyklose apie verslumo vertybes,
- Skatina mažų įmonių socialinės apsaugos stiprinimą,
- Skatina daugiau žmonių kurti įmones,
- Teikia specialią paramą moterims ir etninėms mažumoms,
- Padeda MVĮ augti ir tapti konkurencingesnėms, pagerindama finansų srautą ir kurdama

MVĮ palankesnę aplinką.

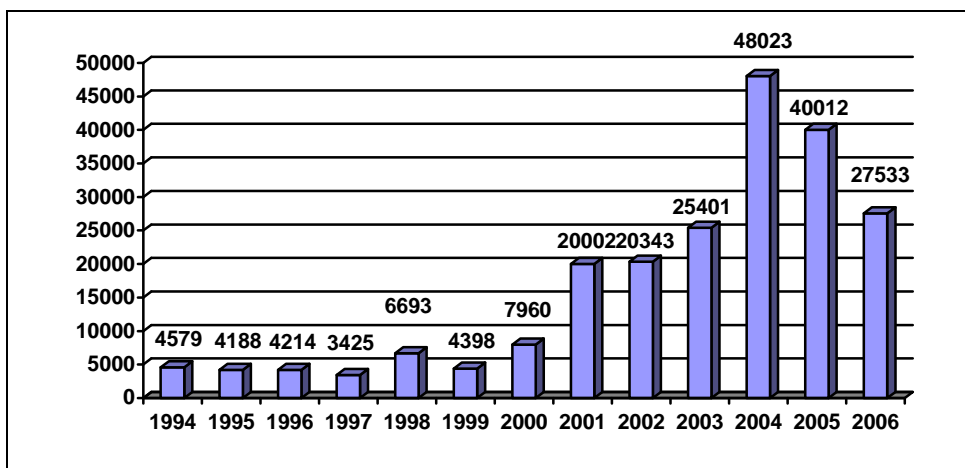
Didžiosios dalies Europos Sąjungos šalių paramos verslui paslaugų teikimo sistemose vis dar dominuoja valstybinis sektorius, nors vis svarbesnį vaidmenį atlieka privatus sektorius.

Valstybinio sektoriaus dominavimas, teikiant SVV subjektams paramos verslui paslaugas, pasireiškia daugelyje ES šalių, kur pagrindiniai paramos verslui paslaugų teikėjai yra profesinės Sąjungos, Ekonominės plėtros ministerijos, administraciniai vienetai regionuose ir universitetai. Pavyzdžiui, Austrijoje didžiąją dalį paramos verslui paslaugų teikia arba finansuoja Ekonomikos Rūmai, Liuksemburge vienas svarbiausių paramos verslui teikėjų yra Prekybos ir amatų rūmai.

Europos Sąjungos šalių vyriausybės vis dažniau kalba apie rizikos kapitalo fondų svarbą skatinant smulkių ir vidutinių įmonių kūrimąsi, užimtumo didinimą ir gerovės kūrimą. Siekdamas efektyviau išnaudoti rizikos kapitalo investicijų veiklos pozityvius ekonominius bei socialinius rezultatus, vyriausybės inicijavo ne vieną viešojo sektoriaus finansuojamą programą, orientuotą į įmonių ankstyvojo vystymosi laikotarpio finansavimą. (Lietuva Europos Sąjungoje, 2007)

Nuo 1980 m. įsteigtų kapitalo fondų dydis viršija 200 mlrd. eurų, šios lėšos skirtos finansuoti Europos didžiausią augimą žadančias įmones, prisidedančias prie ekonomikos augimo

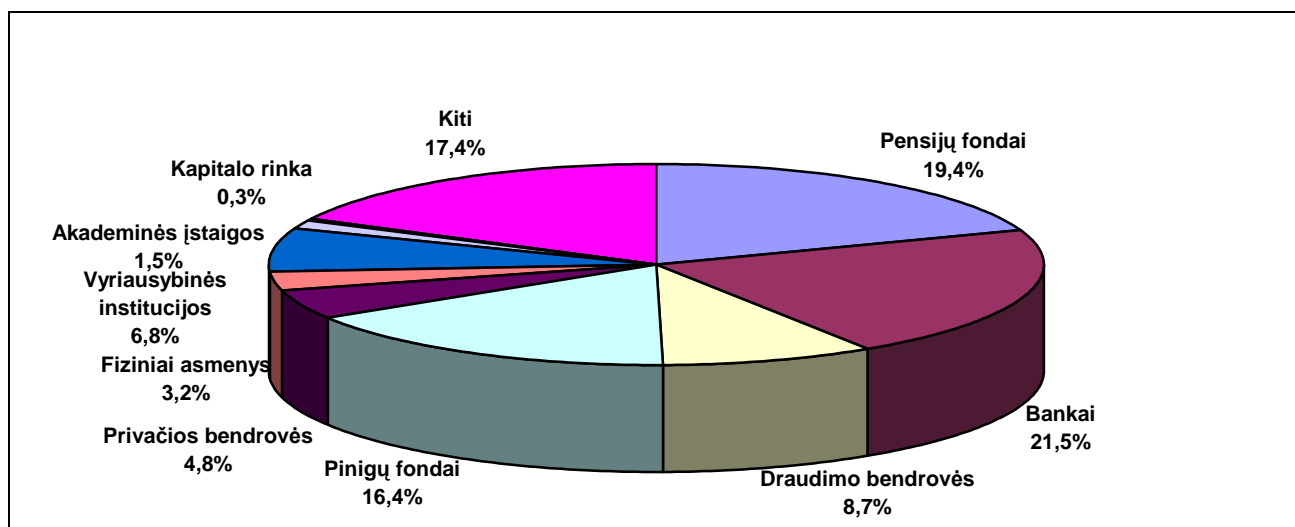
bei inovacijų diegimo. Daugelis šių įmonių be privataus kapitalo ir rizikos kapitalų fondų investicijų nebūtų galėjusios žymiai išaugti, ar iš vis egzistuoti. 2006 m. daugiau kaip 8 tūkst. Europos verslų pasinaudojo privataus ir rizikos kapitalo fondų siūlomomis galimybėmis, sukūrė arba padėjo sukurti tūkstančius naujų darbo vietų, iš kurių daugiau kaip 80 proc. - SVV subjektuose. Dauguma privataus kapitalo investicijas pritraukusių įmonių yra SVV subjektai ir privataus kapitalo įmonės, dirbančios pačiuose įvairiausiuose sektoriuose. Trijuose ketvirtadaliuose jų dirba mažiau kaip 100 dirbančiųjų.



Šaltinis: EVCA/ThomsonVenture Economics/PriceWaterhouseCoopers

3 pav. Europoje įsteigtų privataus ir rizikos kapitalo fondų apimtys, mlrd. eurų

2006 metais įsteigtų privataus ir rizikos kapitalo fondų apimtis kiek viršijo 27 mlrd. eurų. Didžiausi šių fondų investuotojai buvo bankai (21,5 proc.), pensijų (19,4 proc.) ir pinigų (16,4 proc.) fondai, draudimo bendrovės (8,7 proc.). Viešojo sektoriaus indėlis nebuvo didelis (tik 6,8 proc.), tačiau viešojo sektoriaus pinigai veikė kaip katalizatorius ir leido į fondus pritraukti privataus kapitalo. (Eur Lex Official Journal, 2007)

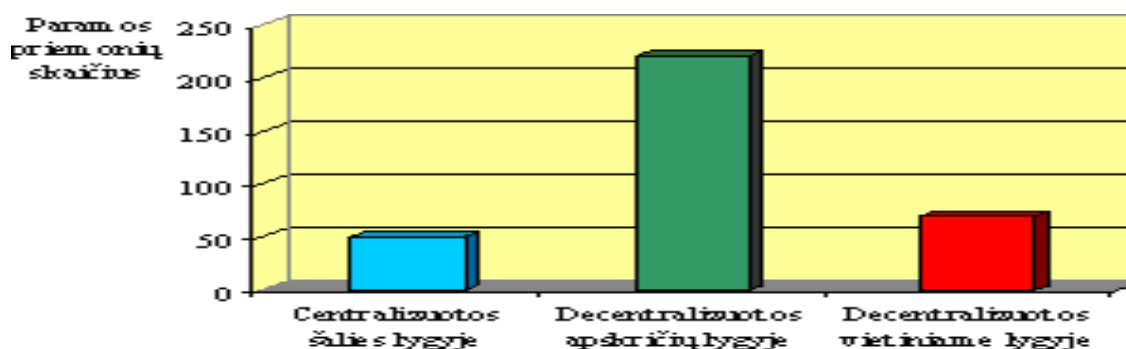


Šaltinis: EVCA/ThomsonVenture Economics/PriceWaterhouseCoopers

4 pav. Privataus kapitalo fondų, įsteigtų 2006 metais, investuotojai

Dažnai paramos verslui paslaugas teikia ir finansuoja regioninės institucijos: Suomijoje veikia „Įdarbinimo ir ekonominės plėtros centrai“ (Employment and Economic Development Centres /EEDCs/), Danijoje - „Danijos prekybos ir pramonės agentūra“ (Erhvervsfremme styrelsen), Airijoje – agentūra „Airijos verslas“ (Enterprise Ireland), Švedijoje - „Švedijos verslo plėtros agentūra“ (NUTEK). Didžioji dalis Europos Sąjungos lygmenyje inicijuojamų paramos verslui paslaugų teikiamos beveik visose ES šalyse. Jas teikia valstybinės ir/ar valstybinio ir privataus kapitalo institucijos, pavyzdžiui, „Inovacijų perdavimo centras“ (Innovation Relay Centre /IRC/), „Euro informacijos centrai“ (Euro Info Centres /EIC/), „Verslo inovacijų centrai“ (Business Innovation Centres /BIC/). Vokietijos, Olandijos, Prancūzijos ir Portugalijos verslo paramos sistemose svarbų vaidmenį vaidina privačios organizacijos. Vokietijoje vienas pagrindinių privačių paramos verslui paslaugų teikėjų yra „Vokietijos ekonomikos racionalizacijos ir inovacijų centras“ (Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft /RWI/), siūlantis visapusišką paramą visoje šalies teritorijoje veikiantiems SVV subjektams. Olandijoje svarbus tarpininkas tarp verslininkų ir paramos organizacijų bei institucijų, galinčių suteikti informaciją inovacijų plėtros ir vystymo klausimais yra organizacija „Syntens“. Prancūzijoje aktyviai veikia ne pelno siekianti organizacija „Pasikeitimai ir tarptautinės techninės konsultacijos“ (Exchanges et Consultations Techniques Internationaux /ECTI/). ECTI į pagalbą yra pasitelkusi 3000 ekspertų, kurių didžioji dalis – į pensiją išėję verslininkai, teikiantys patarimus visose verslo sferose, taip perteikdami savo įgūdžius ir patirtį. Didžiojoje Britanijoje, kitaip nei kitose Europos Sąjungos šalyse, paramos verslui paslaugų sistemoje siekiama integruotos ir suderintos viešojo ir privataus sektoriaus institucijų veiklos, nors viešasis paramos verslui paslaugų tinklas yra svarbesnis, lyginant su privačiomis agentūromis. (European commission, 2007)

Visose ES narėse paramos verslui teikimo sistema yra decentralizuota. Centralizuotos paramos verslui paslaugos – tai daugiausiai duomenų bazės, kuriomis galima naudotis internete. Tokios duomenų bazės paprastai teikia pagrindinę verslo informaciją ir vadinamos „pirmos orientacijos punktais“.



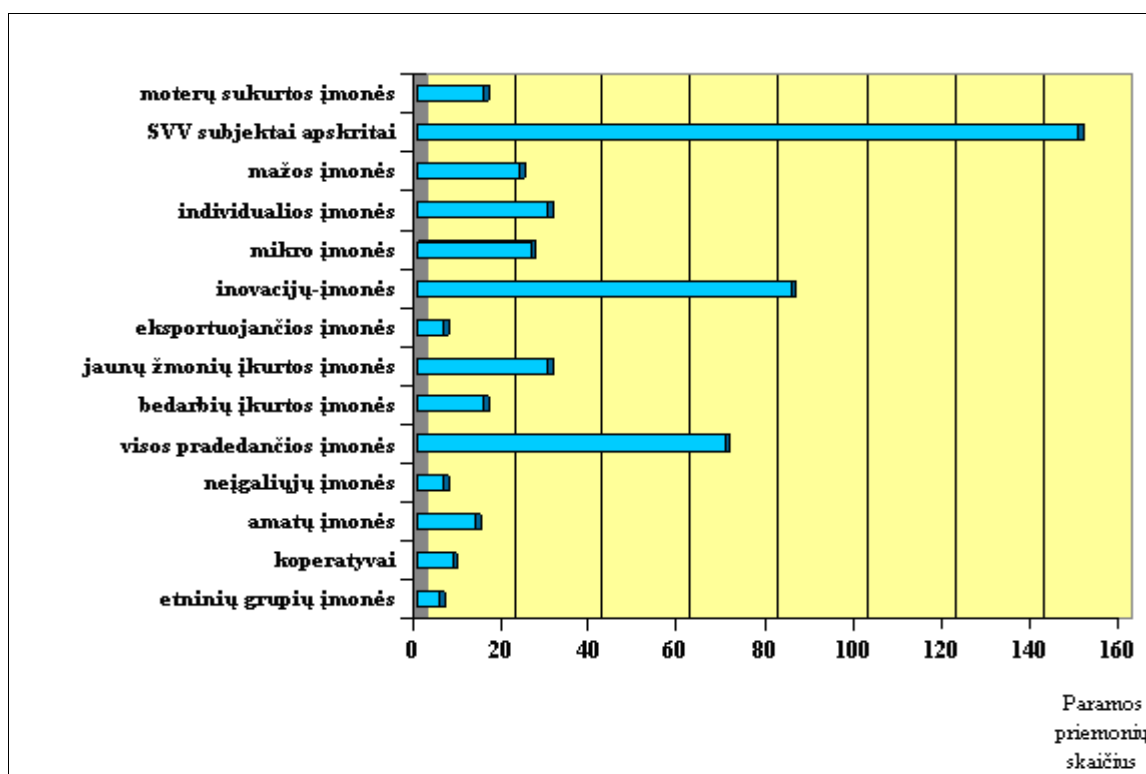
Šaltinis: EVCA/ThomsonVenture Economics/PriceWaterhouseCoopers

5 pav. Paramą verslui teikiančios institucijos pagal centralizacijos lygį.

Europos Sąjungos šalyse teikiama techninė parama verslui pagal tikslines grupes gali būti skirstoma:

- Visiems verslo subjektams, neišskiriant jų į tikslines grupes;
- Smulkaus ir vidutinio verslo subjektams, kartais atskirai išskiriant mažas/mikro/individualias įmones;
- Inovacijų įmonėms;
- Pradedančioms įmonėms;
- Eksportuojančioms įmonėms;
- Socialiai pažeidžiamų grupių įmonėms (moterų, jaunų žmonių, bedarbių, neįgaliųjų, etninių grupių įsteigtoms įmonėms).

Pagrindinis dėmesys, teikiant techninės paramos paslaugas verslui, yra skiriamas SVV subjektams – daugelyje šalių į smulkų ir vidutinį verslą žiūrima kaip į atskirą ūkio subjektų pogrupį, todėl jam taikoma bendra verslo paramos politika.



Šaltinis: EVCA/ThomsonVenture Economics/PriceWaterhouseCoopers

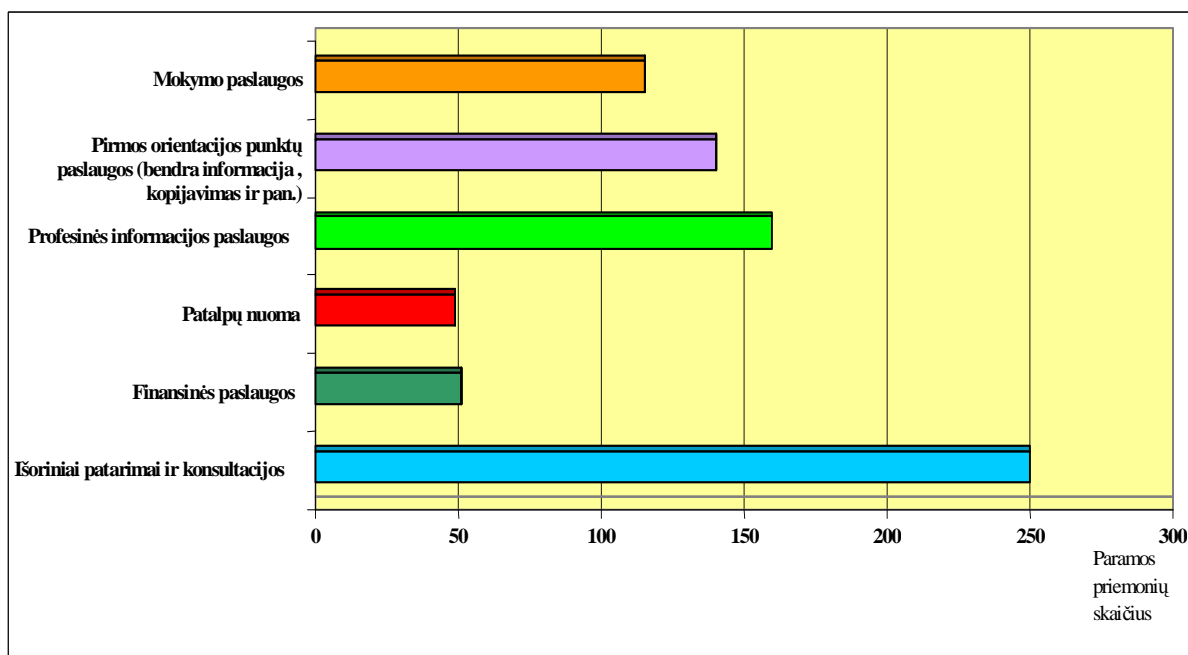
6 pav. Tikslinės techninės paramos paslaugų verslui grupės

Nemaža paramos verslui paslaugų dalis yra specializuotos paslaugos, skiriamos atskiroms įmonių kategorijoms, atsižvelgiant į jų vystymosi stadiją, veiklos specifiką ir dydį. Didžiausias dėmesys, atsižvelgiant į įmonių veiklos specifiką, skiriamas inovatyvioms įmonėms. Tokios paramos verslui paslaugos teikiamos pagal specialiausias programas, kurios įgyvendinamos beveik visose Europos Sąjungos šalyse, pavyzdžiui: „Ryšys tarp inovacijų, finansų ir technologijų“

(„Linking Innovation, Finance and Technology“ /LIFT/ - siekia padėti inovatyvioms technologinėms įmonėms, ieškant investuotojų ir teikiant informaciją bei konsultacijas strateginiais klausimais; „Inovacijų perdavimo centrai“ („Innovation Relay Centres“ /IRC/) - sukurti teikti paramą verslo subjektams, diegiant ar perduodant naujas technologijas, šie centrai taip pat teikia konsultacijas intelektualinės nuosavybės teisių, licenzijų įsigijimo, investicijų finansavimo klausimais., „Verslo inovacijų centrai“ („Business Innovation Centres“ /BIC/ - sukurti teikti paramą individualiai kiekvienai įmonei, taiko integruotas paramos verslui paslaugų schemas, kurios apima projektų poreikio įvertinimą, konkrečių projektų ir jų vykdytojų parinkimą, strateginių krypčių parengimą ir pagalbą įgyvendinant vykdomus projektus). Airijoje, Portugalijoje ir Olandijoje inovatyvioms įmonėms skiriama didžioji valstybinės paramos verslui paslaugų dalis.

Europos Sąjungos šalyse parama verslui taip pat diferencijuojama pagal įmonių vystymosi stadiją, o viena svarbiausių tikslinių paramos gavėjų grupių yra pradedančios veiklą įmonės. Tokį požiūrį lemia tai, jog labiausiai paramos verslo subjektams reikia jų gyvavimo pradžioje. ES šalių patirtis rodo, jog išorinę verslo aplinką atitinkanti informacija bei konsultacijos įmonių gyvavimo pradžios etape gali padėti sėkmingai pradėti verslą ir užtikrinti jo gyvavimo tęstinumą vėlesniais laikotarpiais. Didžiąją šių paslaugų dalį sudaro informavimas ir konsultacijos teisiniais bei verslo administravimo klausimais, susijusiais su verslo pradžia. (A. Atherton, F. Loyn, 2001)

ES šalyse siūlomų paramos verslui paslaugų spektras yra labai platus, tai: konsultacinės paslaugos verslui; bendros ir specializuotos verslo informacijos paslaugos; mokymai; finansinės paslaugos; lengvatinės patalpų nuomos paslaugos.

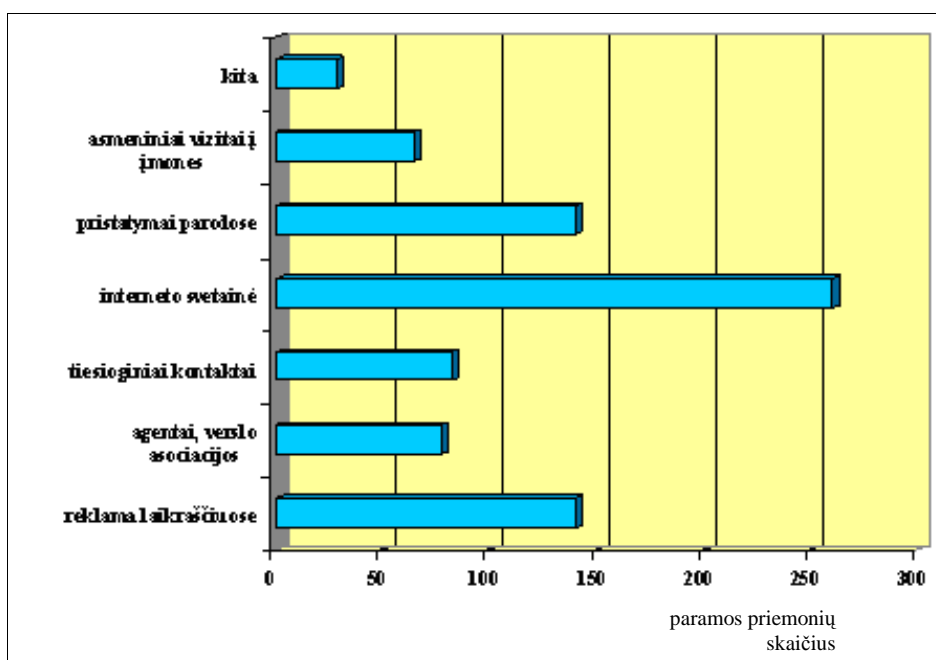


Šaltinis: EVCA/ThomsonVenture Economics/PriceWaterhouseCoopers

7 pav. ES šalyse SVV subjektams teikiamos techninės paramos paslaugos.

Daugelyje šalių įgyvendinamos programos, skatinančios įmonių eksporto plėtrą. Programų metu verslininkams teikiama informacija apie galimybę plėsti veiklą užsienio šalyse, teikiamos konsultacijos verslo ryšių plėtros užsienyje bei užsienio šalių teisės klausimais. Institucijos, atsakingos už eksporto skatinimo programų įgyvendinimą: „Eksporto skatinimo agentūra“ (Export Vlaanderen) Belgijoje, „Eksporto plėtros programa“ (Eksportudviklingsprogrammet) Danijoje, „Unikalus eksporto kontaktinis punktas“ (Le Fil de l’Export) Prancūzijoje, „Eksporto konsultacijų ir paramos, vertinant rinkas, programa“ (Außenwirtschaftsberatung und Marktzugangsförderungsprogramme) Vokietijoje.

Informacija apie esamas paramos galimybes, pateikiama tokiu būdu: informacija interneto svetainėse; reklama spaudoje; pristatymai parodose; tiesioginiai kontaktai; agentai, verslo asociacijos; asmeniniai vizitai į įmones.



Šaltinis: <http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/sme>

8 pav. Verslo informavimo apie teikiamas paramos paslaugas būdai

Dažniausiai Europos Sąjungos šalyse informacija apie paramos formas ir galimybes pateikiama internete, taip pat dažnai naudojamas informavimo apie teikiamas paramos paslaugas būdas – reklama žiniasklaidoje. Olandijoje, Jungtinėje Karalystėje, Švedijoje ir Vokietijoje, daugiau nei pusė paramos verslui paslaugų tuo pat metu reklamuojamos internete ir žiniasklaidos priemonėse. Pavyzdžiui, „Almi verslo partneris“ Švedijoje (Almi Företagspartner) nuolatos skelbia informaciją apie įmones, sėkmingai dalyvavusias SVV plėtros programose. Dalis paramos verslui paslaugų, pavyzdžiui, „Europos inovacijų centrų tinklo“ (EBN-Network), „Euro informacijos centrų“ (EIC), programos „Pradedančios įmonės“ (Young Enterprise) teikiamos paslaugos, potencialiems vartotojams pristatomos ne tik reklamuojant jas internete, bet ir panaudojant agentus.

Agentai veikia kaip tarpininkai tarp paslaugos teikėjo ir gavėjo bei gali tiesiogiai spręsti SVV subjektų problemas. Asmeninis kontaktas su agentu verslo subjektams leidžia tuo pat metu pristatyti paramos verslui paslaugas bei įvertinti šių paslaugų atitiktį kliento poreikiams, kas padeda sukurti abipusį pasitikėjimą ir didina paramos verslui paslaugų efektyvumą. (LVPA)

SVV subjektai yra labai jautrūs mokamų techninės paramos paslaugų (informavimo, konsultacinių paslaugų ir mokymų) kainoms, todėl didžioji dalis paramos verslui paslaugų, pavyzdžiui, verslo informacijos teikimas, dažniausiai yra nemokamos. Kai kurios jų, pavyzdžiui, verslo inkubatorių patalpų nuomos paslaugos, yra apmokestinamos pagal nustatytus lengvatinius tarifus. Tačiau Europos Sąjungos šalyse nėra vieningos paramos verslui paslaugų kainodaros politikos, yra stebimos šios bendros tendencijos: didžioji dalis verslui teikiamų paramos paslaugų yra nemokamos; mokymai, konsultacinės paslaugos, lengvatinė patalpų nuoma paprastai yra bent kiek apmokestinami; dažniausiai paramos verslui paslaugų teikėjų taikoma kainodaros priemonė yra kainininkai skirtingiems paslaugų tipams. Tačiau kainininkai naudojami ne tik apmokestinant verslo inkubatorių paslaugas. Olandijoje, pavyzdžiui, „Prekybos rūmų asociacija“ (Vereniging van Kamers van Koophandel) teikia informaciją ir konsultacijas SVV subjektams bei organizuoja ir vykdo mokymus, kurie apmokestinami pagal patvirtintus kainininkus. Italijoje, skirtingai nei Olandijoje, paramos verslui paslaugų rinkoje dominuoja privatūs teikėjai, kurie teikia mokamas paslaugas ir teikia pirmenybę vienkartiniam atsiskaitymui. Pavyzdžiui, „IG projektai“ (Progetti Imprenditoria Giovanile). Šiai programai vadovauja privati „Jaunų verslininkų bendrovė“ (Youth Entrepreneurship Company), siekianti sustiprinti SVV augimo procesus, sujungiant juos į mažas vienodas grupes. „Jaunų verslininkų bendrovė“ SVV subjektams siūlo profesionalias konsultacijas teisiniais klausimais bei mokymus.

1994 metais Europos Sąjungos narės kartu su Europos Komisijos pagalba sukūrė projektą, siekiant identifikuoti ir paskatinti apsikeitimą „gerąja paramos organizacijų patirtimi“. Vienas iš projekto tikslų – pagerinti SVV subjektų verslo aplinką ir nustatyti efektyviausias paramos priemones. Tuo tikslu buvo sukurtos paramą teikiančių institucijų naudojamų priemonių duomenų bazė („Support Measures database“) ir „gerosios patirties“ duomenų bazė („Good Practice database“), kurios bendrai pasiekiamos interneto svetainėje <<http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/sme>>. Pastarųjų duomenų bazių tikslas – padėti identifikuoti, analizuoti, palyginti ir įvertinti Europoje teikiamas paramos priemones SVV subjektams. Šiuo metu duomenų bazes sudaro daugiau nei 2500 įvairių paramos priemonių dvidešimt penkiose Europos valstybių. Šios priemonės pristatomos anglų ir kilmės šalies kalba.

Akivaizdu, kad ES užima tvirtas pozicijas tarp stipriausių pasaulio ekonominių blokų. 1999m. ES šalių bendrasis vidaus produktas sudarė 7161,5 mlrd. eurų ir buvo didesnis tiek už JAV (6526,4 mlrd. eurų), tiek už Japonijos (4110,3 mlrd. eurų) BVP. ES šalims tenka didžiausia

pasaulinės prekybos prekėmis dalis – 19,2 proc., palyginus su 18,1 proc. tenkančiais JAV ir 9,6 proc. – Japonijai. Dar ryškesnis ES pranašumas prekyboje komercinėmis paslaugomis. Čia ES tenka 26,1 proc., JAV – 23,2 proc., Japonijai – 7,1 proc. Svarbiausias ES prekybos partneris – JAV, kurioms tenka 18,8 proc. visos prekybos prekėmis ir 33,1 proc. prekybos komercinėmis paslaugomis. Jungtinių Valstijų požiūriu, dabar kuriama naujoji Europa yra sąjungininkė, kuriai bendros tos pačios vertybės, tačiau ji yra ir konkurentė prekybos ir technologijų srityje. 25 valstybes ir 454 mln. gyventojų turinti ES dar labiau išaugo 2007 m., kai į ją įstojo Rumunija ir Bulgarija. Europos Vadovų Taryba 2004 m. taip pat nusprendė tęsti procedūras, susijusias su galima Kroatijos ir Turkijos naryste. (C. T. Street, A. F. Kameron, 2007)

2.2. Smulkaus ir vidutinio verslo veiklą Lietuvoje reguliuojanti institucinė aplinka

Lietuvos Respublikos Vyriausybė 2002 m. birželio 12 d. nutarimu Nr. 853 pritarė Lietuvos ūkio plėtros iki 2015 m. ilgalaikę strategijai, kurios vieną iš sudėtinių dalių sudarė specifinė Smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros strategija.

Šioje strategijoje pabrėžiama, kad Smulkusis ir vidutinis verslas (SVV) – vienas iš pagrindinių ekonomikos augimo veiksnių, turintis esminį poveikį bendrai Lietuvos ūkio raidai, naujų darbo vietų kūrimui ir socialiniam stabilumui, todėl jo plėtotė yra viena iš svarbiausių Lietuvos ekonominės politikos kryptių.

Lietuvos smulkiojo ir vidutinio verslo sampratą nusako Lietuvos Respublikos smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros įstatymas, kuris yra suderintas su Europos Sąjungos teisės aktu, jo pataisytas variantas įsigaliojo 2008 m. sausio 01 d.

Pagrindinės įstatymo sąvokos:

Įmonė – juridinis asmuo, vykdamas ūkinę komercinę veiklą.

Įmonės finansiniai duomenys – įmonės balanse nurodyto turto vertė ir įmonės metinės pajamos.

Įmonės metinės pajamos – pardavimo grynosios pajamos, kaip jos apibrėžtos Įmonių finansinės atskaitomybės įstatyme.

Labai maža paskola (mikrokreditas) – paskola verslininkui ar labai mažai įmonei (mikroįmonei) iki 86 320 litų dydžio.

Lengvatinė paskola – paskola smulkiojo ir vidutinio verslo subjektams palankesnėmis sąlygomis, negu siūloma komercinėje paskolų rinkoje (mažesnė negu vidutinio metinio rinkos palūkanų dydžio palūkanų norma, valstybė ar savivaldybė kompensuoja dalį paskolos palūkanų).

Neformalusis investuotojas – fizinis asmuo arba fizinių asmenų grupė, Lietuvos Respublikos įstatymų nustatyta tvarka į steigiamas arba veikiančias įmones investuojantys nuosavą turtą, skirtą

verslo pradžiai ar inovatyvaus verslo plėtrai finansuoti, ir teikiantys šioms įmonėms patarimus dėl verslo plėtros bei valdymo, konsultavimo ir mokymo paslaugas.

Partnerinės įmonės – įmonės, pagal šį įstatymą nepriskiriamos susijusioms įmonėms ir tiesiogiai ar netiesiogiai (per vieną ar kelias susijusias įmones) turinčios nuo 25 iki 50 procentų kitos įmonės akcijų, pajų ar kitokių dalyvavimą įmonės kapitale žyminčių kapitalo dalių arba tiesiogiai ar netiesiogiai (pagal balsavimo sutartį, balsavimo teisės perleidimo sutartį, įgaliojimą ir pan.) turinčios nuo 25 iki 50 procentų visų kitos įmonės dalyvių balsų.

Savarankiška įmonė – įmonė, kuri pagal šį įstatymą nėra priskiriama partnerinei arba susijusiai įmonei.

Smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros programa – programa, kurioje bent vieno iš nustatytų programos tikslų (uždavinių, priemonių, projektų) siektinas rezultatas yra smulkiojo ir vidutinio verslo plėtra.

Smulkiojo ir vidutinio verslo subjektas – labai maža įmonė, maža įmonė ar vidutinė įmonė, atitinkanti šio įstatymo 3 straipsnyje nustatytas sąlygas, ar verslininkas, atitinkantis šio įstatymo 4 straipsnyje nustatytas sąlygas.

Susijusi rinka – atitinkamos rinkos tiesioginių vartotojų ar tiesioginių tiekėjų rinka.

Valstybės parama:

- Valstybės pagalba taikant bet kurią priemonę, atitinkančią Europos Bendrijos steigimo sutarties 87 straipsnio 1 dalyje nustatytus kriterijus;
- Nereikšminga pagalba, kaip ji apibrėžiama Komisijos reglamentuose, priimtuose vadovaujantis 1998 m. gegužės 7 d. Tarybos reglamento (EB) Nr. 994/98 dėl Europos Bendrijos steigimo sutarties 92 ir 93 straipsnių taikymo kai kurioms horizontalios valstybės pagalbos rūšims 2 straipsnio nuostatomis;
- Kita parama, teikiama valstybės biudžeto, savivaldybių biudžetų, valstybės ar savivaldybių pinigų fondų lėšomis.

Verslininkas – fizinis asmuo, kuris įstatymų nustatyta tvarka verčiasi ūkine komercine veikla (įskaitant tą, kuria verčiamasi turint verslo liudijimą).

Verslo informacijos centras – viešoji įstaiga, kurios savininkė arba viena iš dalininkų yra valstybė ir (arba) savivaldybė ir kurios tikslas – teikiant viešąsias paslaugas verslui, skatinti naujų įmonių kūrimąsi, padėti jau veikiančioms smulkiojo ir vidutinio verslo subjektams plėtoti veiklą, prisitaikyti prie kintančių rinkos sąlygų, didinti jų veiklos konkurencingumą ir efektyvumą.

Verslo inkubatorius – viešoji įstaiga, kurios savininkė arba viena iš dalininkų yra valstybė ir (arba) savivaldybė ir kurios tikslas – teikiant viešąsias paslaugas verslui, sumažinti verslą pradedančių įmonių veiklos riziką ir padėti joms įsitvirtinti rinkoje, taip pat skatinti smulkiojo ir

vidutinio verslo subjektų veiklos plėtrą. Verslo inkubatorius telkia verslą pradedančias įmones jam nuosavybės teise priklausančiose ar kitu teisiniu pagrindu valdomose ir naudojamose patalpose.

Viešosios paslaugos smulkiąjam ir vidutiniam verslui – informacijos, konsultacijų, mokymų, kvalifikacijos kėlimo ar perkvalifikavimo, metodinių ir kitų paslaugų verslo pradžios, verslo planavimo, finansavimo šaltinių paieškos, finansų tvarkymo, personalo valdymo, inovacijų aktyvinimo, kooperacijos, technologijų plėtojimo ir perkėlimo ir kitais verslui aktualiais klausimais teikimas įvairiomis komunikacijos priemonėmis lengvatinėmis sąlygomis smulkiojo ir vidutinio verslo subjektams ir (arba) fiziniams asmenims, ketinantiems pradėti verslą, taip pat patalpų, techninės ir biuro įrangos nuoma lengvatinėmis sąlygomis ir praktinė pagalba nuomojantiems šias patalpas smulkiojo ir vidutinio verslo subjektams.

Vidutinė įmonė – įmonė, kurioje dirba mažiau kaip 250 darbuotojų ir kurios finansiniai duomenys atitinka bent vieną iš šių sąlygų:

- Įmonės metinės pajamos neviršija 138 mln. litų;
- Įmonės balanse nurodyto turto vertė neviršija 93 mln. litų.

Maža įmonė – įmonė, kurioje dirba mažiau kaip 50 darbuotojų ir kurios finansiniai duomenys atitinka bent vieną iš šių sąlygų:

- Įmonės metinės pajamos neviršija 24 mln. litų;
- Įmonės balanse nurodyto turto vertė neviršija 17 mln. litų.

Labai maža įmonė – įmonė, kurioje dirba mažiau kaip 10 darbuotojų ir kurios finansiniai duomenys atitinka bent vieną iš šių sąlygų:

- Įmonės metinės pajamos neviršija 7 mln. litų;
- Įmonės balanse nurodyto turto vertė neviršija 5 mln. litų.

Valstybės parama smulkiojo ir vidutinio verslo subjektams teikiama pagal Vyriausybės, apskričių ar savivaldybių smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros programas. Smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros programų rengimas ir įgyvendinimas finansuojami iš valstybės biudžeto, savivaldybių biudžetų, valstybės ar savivaldybių pinigų fondų lėšų.

Smulkiojo ir vidutinio verslo subjektams gali būti taikomos šios valstybės paramos formos:

- Mokesčių lengvatos (jei jos nustatytos įstatymų), rinkliavų lengvatos;
- Teisės aktų nustatyta tvarka finansinė parama: lengvatinių paskolų teikimas, labai mažų paskolų teikimas, dalinis ar visiškas palūkanų dengimas, garantijų teikimas, kreditų draudimas, rizikos kapitalo investavimas, tam tikrų išlaidų (steigimo, tyrimų, garantijų mokesčių, kreditų draudimo įmokų, sertifikavimo (registravimo), atitikties įvertinimo ir kitų) kompensavimas, subsidijos darbo vietoms kurti;

- Viešųjų paslaugų verslui teikimas verslo inkubatoriuose, verslo informacijos centruose, mokslo ir technologijų parkuose ir kituose juridiniuose asmenyse, kurių steigimo dokumentuose nustatytas šių paslaugų teikimas;

- Vyriausybės ar savivaldybių nustatytos kitos paramos formos.

Valstybės paramos smulkiojo ir vidutinio verslo subjektams apibrėžimai. Vyriausybė, apskričių viršininkai, savivaldybės smulkiojo ir vidutinio verslo subjektams taikydami konkrečią paramos formą, atsižvelgdami į konkrečios paramos tikslą, šios paramos gavėjams gali nustatyti papildomas sąlygas, kurios privalo būti vienodos visiems šios paramos siekiantiems subjektams.

(Lietuvos Respublikos smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros įstatymas)

Vienas pagrindinių smulkaus ir vidutinio verslo sektoriaus palaikymo, skatinimo elementų yra teisinė bazė, kuria siekiama sudaryti palankias sąlygas SVV plėtrai bei valstybės ekonominiam augimui. Pagrindiniai dokumentai, reglamentuojantys SVV sektoriaus veiklą, plėtros prioritetus yra Smulkaus ir vidutinio verslo įstatymas, Valstybės ilgalaikės raidos strategija, patvirtinta Lietuvos Respublikos Seimo 2002 m. lapkričio 12 d. nutarimu, Smulkaus ir vidutinio verslo plėtros iki 2008 metų strateginių kryptių aprašas, Bendrasis programavimo dokumentas 2007-2013 metų programavimo laikotarpiams bei kiti teisės aktai, suderinti su Europos Sąjungos teisiniais dokumentais ir atitinkantys ES ekonominės plėtros prioritetus.

Valstybės paramos formos:

- Mokestinėmis paskolomis ir mokesčių lengvatomis įstatymų nustatyta tvarka;
- SVV verslo skatinimo fondų finansine parama;
- Vyriausybės ir savivaldybių finansine parama pagal SVV plėtros programas;
- Konsultacinėmis ir mokymo paslaugomis lengvatinėmis sąlygomis;
- Verslo inkubatorių, technologinių parkų paslaugomis;
- Vyriausybės įsteigtų garantijų institucijų ir/arba draudimo įmonių bei kitų verslo plėtrą skatinančių institucijų parama;
- Kvalifikacijos kėlimo paslaugomis pagal verslo plėtojimo ir užimtumo programas;
- Parama naujoms darbo vietoms kurti;
- Mikrokreditavimo sistema pradedantiems verslą.

Garantijų sąlygos nuolat gerinamos, nuo 2004 metų pabaigos INVEGA pradėjo garantuoti už paskolas iki 2 mln. litų, garantuojama iki 80% investicinių kreditų (jei projektas finansuojamas iš ES struktūrinių fondų – 50%) bei iki 50% kreditų apyvartinėms lėšoms. Garantuojama už pirmą negrąžintą kredito dalį. T.y. jei kredito suma yra 1 000 tūkst. litų, 80% garantija – tada pradžioje garantijos suma 800 tūkst. litų. Garantijos mokestis nėra didelis, siekia 1% nuo sumos (oficialiai jis yra 3%, tačiau 2/3 kompensuoja valstybė). Garantijos mechanizmas reikalauja iš SVV tam tikrų finansinių žinių, pvz. reikia parengti verslo planą. Tačiau reikalavimas pakankamai suprantamas ir

to negalima laikyti trūkumu. SVV susidomėjimas šia paslauga sparčiai auga, nes tai yra viena iš išiečių ypač perkant technologinę įrangą, kuri bankams nėra pakankamai saugus ir patrauklus įkeitimas.

Mikrokreditavimas. Neretai smulkūs verslininkai susiduria su lėšų trūkumo veiklos pradžioje problema, kai reikia nors ir nedidelių paskolų, bet nėra turima pakankamo užstato. Kredito įstaigos dėl tokių paskolų aukštesnio rizikos lygio bei santykinai didelių administravimo kaštų paprastai tokias paskolas teikia nenoriai ir už pakankamai aukštą palūkanas. Tokiu atveju gali įsijungti valstybė ir tiesiogiai teikti paskolas SVV, arba pasinaudoti kredito įstaigų paslaugomis kaip tarpininkais lėšoms perskolinti.

Subsidijavimas. Pagal ES *de minimis* taisyklę valstybės parama ūkio subjektui per 3 metus negali viršyti 345 tūkst. litų. SVV turi galimybę pasinaudoti užimtumo iniciatyvomis ir gauti tokią paramą, jei tai užtikrina naujų darbo vietų steigimą. Deja šis metodas nėra labai tinkamas pradedančiajam verslui, nes vienas iš reikalavimų yra pelninga pastarųjų metų įmonės veikla. (L. Juozaitienė, J. Staponkienė, 2004)

Valstybės pagalba SVV subjektams teikiama pagal Vyriausybės, apskričių ar savivaldybių smulkaus ir vidutinio verslo plėtros programas. SVV plėtros programų rengimas ir įgyvendinimas finansuojami iš valstybės ar savivaldybių biudžetų bei piniginių fondų lėšų.

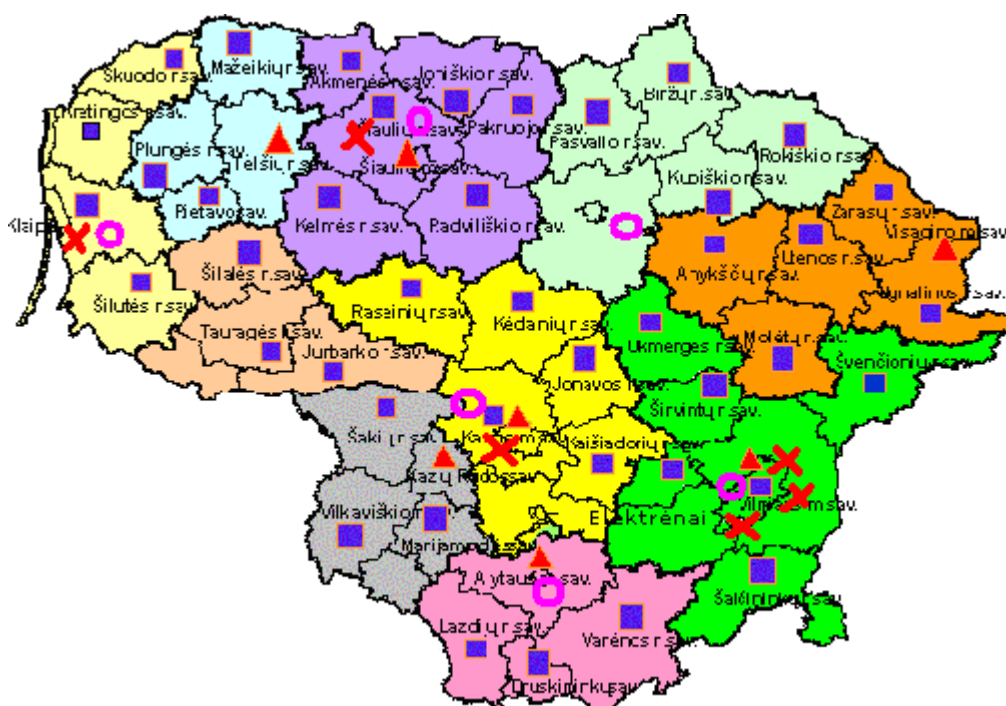
Pagalba įmonėms, kurios visiškai neturi galimybės veikti savarankiškai, yra draudžiama, tačiau laikiną pagalbą teikti leidžiama, jeigu yra reali galimybė, kad sunkumus patirianti smulki įmonė sulaukusi pagalbos ilginiui taps konkurencingesnė. (Lietuva Europos Sąjungoje, 2007)

Įmonių politikoje pabrėžiamas poreikis integruoti tokias įvairias politikos kryptis kaip prekybos, mokslinių tyrimų, vidaus rinkos, užimtumo ir profesinio mokymo, informacinės visuomenės, regioninės plėtros ir mokesčių politikos, kartu neužmirštant poveikio aplinkai, kad šios politikos kryptys skatintų naudotis žiniomis ir naujovėmis ES pramonėje apskritai. Bendrieji tikslai yra pašalinti kliūtis konkurencijai, neleisti susidaryti naujoms kliūtims valstybėse narėse, riboti ir tobulinti reguliavimą darbo vietų kūrimo bei ekonomikos augimo tikslais.

Lietuvoje techninę paramą SVV teikia viešojo sektoriaus subjektai. Privatus sektorius techninės paramos teikimo schemose Lietuvoje praktiškai nedalyvauja, išskyrus atskirus atvejus, kai privatūs subjektai kartu su valstybinėmis institucijomis yra paramą verslui teikiančių įstaigų dalininkai. Už paramos SVV įgyvendinimo koordinavimą, kontrolę bei vertinimą atsakinga LR ūkio ministerija. Dalis SVV plėtros ir skatinimo strategijos specialiosios programos priemonių SVV skatinimui buvo įgyvendinta per VšĮ Lietuvos smulkaus ir vidutinio verslo plėtros agentūrą (LSVVPA), kurios steigėjas yra LR ūkio ministerija. Daugelyje Lietuvos savivaldybių yra įsteigti SVV skatinimo fondai, iš kurių savivaldybės gali skirti finansinę ir techninę paramą SVV plėtrai. Savivaldybių smulkaus ir vidutinio verslo skatinimo fondų lėšos skiriamos pagal atskiros

savivaldybės SVV įmonių plėtros programas. Taip pat Lietuvoje yra sukurtas paslaugų verslui įstaigų tinklas - valstybės sukurta paramos verslui infrastruktūra, kuria siekiama skatinti mažų ir vidutinių įmonių steigimąsi ir plėtrą bei užtikrinti kokybišką, lengvatinėmis sąlygomis teikiamą verslo paslaugų prieinamumą visų Lietuvos regionų verslininkams. Šį tinklą sudaro verslo informacijos centrai ir verslo inkubatoriai. (VŠĮ Lietuvos SVV plėtros agentūra)

Paslaugų verslui tinklo sistemos, apimančios verslo informacijos centrus, verslo inkubatorius, mokslo ir technologijų parkus bei žemėlapis pateikiamas paveiksle (verslo informacijos centrai pavaizduoti keturkampiu, verslo inkubatoriai – trikampių, mokslo ir technologijų parkai – kryželiu, inovacijų centrai - apskritimu).



Šaltinis: VŠĮ „Lietuvos smulkiausio ir vidutinio verslo plėtros agentūra“ (LSVPPA) interneto tinklapis

9 pav. Paslaugų verslui įstaigų tinklas

Verslo informacijos centras - tai vienos ar kelių savivaldybių teritorijoje veikianti viešoji įstaiga, kuri tos teritorijos smulkiausio ir vidutinio verslo subjektams lengvatinėmis sąlygomis teikia verslo informacijos, konsultavimo paslaugas, organizuoja informacijos sklaidos renginius ir mokymus įvairiomis verslo valdymo ir plėtojimo temomis (įmonės steigimo, verslo planavimo, rinkodaros, darbo teisės, finansų valdymo, buhalterinės apskaitos, informacinių technologijų apskaitos, informacinių technologijų panaudojimo ir kt.).

Verslo inkubatorius - tai vienos apskrities, vienos ar kelių savivaldybių teritorijoje veikianti viešoji įstaiga, kuri inkubuojamiems ūkio subjektams lengvatinėmis sąlygomis nuomoja patalpas, techninę ir biuro įrangą bei teikia įvairias (verslo informacijos, konsultavimo, mokymų ir kitas)

paslaugas. Pagrindinis verslo inkubatorių veiklos tikslas - remti pradedančius verslininkus, skatinti naujų darbo vietų kūrimą, sumažinti veikiančių įmonių veiklos riziką ir padėti perspektyvioms, tačiau finansiškai silpnoms įmonėms pasiekti tokį lygį, kai jos gali savarankiškai užsiimti ūkine komercine veikla ir konkuruoti rinkoje. Šiuo metu Lietuvoje veikia septyni verslo inkubatoriai: Kauno technologijos universiteto, Telšių apskrities, Vilnijos, Alytaus, Šiaulių, Kazlų Rūdos bei Ignalinos atominės elektrinės regiono. Pagrindinis verslo inkubatorių (VI) veiklos tikslas - remti pradedančius verslininkus, skatinti naujų darbo vietų kūrimą, sumažinti veikiančių įmonių veiklos riziką ir padėti įmonėms, turinčioms gerų verslo idėjų, bet finansiškai silpnoms, pasiekti tokį lygį, kai jos gali savarankiškai užsiimti ūkine komercine veikla ir konkuruoti rinkoje. Paprastai inkubuojamos įmonės verslo inkubatoriuje gali išbūti iki penkerių metų.

Siekdami užsibrėžtų tikslų, verslo inkubatoriai SVV teikia šias paslaugas:

- Lengvatėmis sąlygomis nuomoja savo turtą (patalpas, biuro įrangą);
 - Teikia informacijos, konsultavimo, mokymo paslaugas ir organizuoja informacijos sklaidos renginius;
 - Teikia biuro (telefono, fakso, dokumentų rengimo, tekstų vertimo, dauginimo, internetinio ryšio ir pan.), reklamos paslaugas;
 - Rengia parodas, pristatymus, tarpininkauja ieškant finansinių rėmėjų, užsienio partnerių.
- Užsienio šalių patirtis rodo, kad inkubatorių būtinumas paremtas trimis veiksniais:
- Pradedantieji verslininkai, mažos ir silpnos firmos neturi reikiamų lėšų būtiniausiai biuro technikai, patalpų remontui arba jų nuomai rinkos kainomis. Todėl joms inkubatorius - nebrangi ir saugi vieta pradėti verslą;
 - Verslo inkubatoriai suteikia galimybę įvairioms kitoms verslo vystymo agentūroms teikti konsultacines paslaugas;
 - Smunkant gamybai įgalina racionaliai panaudoti nenaudojamas patalpas pramoninėje zonoje ir paskatina kvalifikuotą darbo jėgą imtis nuosavo verslo.

Lietuvoje priimant į inkubatorius prioritetai teikiami įmonėms, kurios:

- Užsiima veikla, skatinančia kurti naujas darbo vietas;
- Turi originalių idėjų, kurias realizavus bus įsisavinamos naujos veiklos sritys, teikiamos naujos paslaugos;
- Gamina eksportui tinkamus produktus, teikia miesto bei regiono gyventojams paklausias paslaugas;
- Kuria didelės pridėtinės vertės prekės ir paslaugos;
- Savo veikla įgyvendina mokslinius išradimus, technologines inovacijas.

Panašią funkciją, kaip ir inkubatoriai, atlieka mokslo ir technologijų parkai (MPT). Jie prisideda prie aukštųjų technologijų plėtojimo ir inovacinę aplinką ugdančių programų vykdymo.

Technologijų parkuose įrengti biurai su pažangia telekomunikacijos infrastruktūra, pritaikyta augantiems informacinių technologijų verslo poreikiams. Skirtingai nei kitų paramos verslui organizacijų, mokslo ir technologijų parkų steigėjų ir dalininkų struktūra labai įvairi: ir apima tiek valstybinį, tiek privatų sektorių. (LR ŪM, 2007)

Lietuvoje taikomas techninės paramos priemonės verslui galima suskirstyti į šias pagrindines paramos priemonių kategorijas:

1. Netiesioginės techninės paramos instrumentai:

- Verslo informacijos paslaugos
- Verslo informacijos sklaidos renginiai;
- Konsultacijų paslaugos;
- Mokymo paslaugos;
- Patalpų nuoma lengvatinėmis sąlygomis veiklą pradedančioms įmonėms.

2. Tiesioginės techninės paramos instrumentai – parama SVV subjektams įgyvendinant tikslinius projektus:

- Įmonės darbuotojų gebėjimų ugdymo projektai;
- Įmonės įvaizdžio kūrimo projektai;
- Dalyvavimas renginiuose, parodose;
- Kiti „minkštieji“ projektai.

Lietuvoje SVV subjektams teikiamos techninės paramos paslaugos gali būti nemokamos, mokamos arba dalinai mokamos (teikiamos lengvatinėmis sąlygomis).

Pagal finansavimo šaltinį Lietuvoje taikomas techninės paramos priemonės verslui galima suskirstyti į tris pagrindines grupes:

1. Finansuojamos LR ūkio ministerijos iš specialiųjų programų;
2. Finansuojamos savivaldybių biudžetų lėšomis;
3. Finansuojamos iš kitų šaltinių.

1. SVV techninės paramos priemonės finansuojamos pagal šias specialiąsias LR ūkio ministerijos programas:

- Specialiąją programą „Smulkaus ir vidutinio verslo plėtros ir skatinimo strategijos įgyvendinimas“. Programos tikslas - sukurti SVV sektoriaus plėtrai palankią ekonominę, teisinę ir informacinę aplinką, suformuoti techninio bei finansinio rėmimo sistemą, skatinti mažų ir vidutinių įmonių konkurencingumą, bendradarbiavimą ir integraciją į ES ekonominę erdvę. Programos įgyvendinimui 2004 metais skirta 12,24 mln. Lt. Pagalba įgyvendinant projektus buvo suteikta 1.553 SVV subjektams, didžioji paramos dalis buvo skirta konkrečių įmonių projektams. 2004 m.

su LR ūkio ministerijos pagalba buvo įvykdytas 61 paramos smulkiems ir vidutiniams verslininkams projektas.

- Specialiąją programą „Eksporto plėtros ir skatinimo strategijos įgyvendinimas“. Programos tikslas - sudaryti palankesnes sąlygas ūkio subjektams didinti gamybos ir eksporto apimtį. Programos įgyvendinimui 2004 metais skirta 12,5 mln. Lt, iš jų: biudžeto asignavimai – 5,59 mln. Lt ir viršplaniniai asignavimai (administruojamų pajamų likutis) – 6,95 mln. Lt.

- Specialiąją programą “Inovacijos ir konkurencingumo didinimas“. Programos tikslas - sukurti palankias sąlygas atlaikyti ES ir kitų šalių rinkų konkurencinį spaudimą. Programos įgyvendinimui 2004 metais skirta 9,7 mln. Lt. (LR ŪM, 2007)

Finansinė parama SVV iš savivaldybių pradėta teikti 1998 m. Nuo 1998 m. savivaldybių, įsteigusią SVV skatinimo fondus, skaičius augo. 1998 m. lėšų SVV skatinimo fondams skyrė 26 savivaldybės iš 56, vėliau jų skaičius išaugo. 1998 m. iš savivaldybių SVV skatinimo fondų SVV remti panaudota 1,5 mln. litų, 2000 m. – 2,5 mln. litų, o 2002 m. – 4 mln. litų., 2003 m. - 4,3 mln. litų, 2004 m. – 4,9 mln. litų, 2005 m. – 5,6 mln. litų, 2006 m. - 6,6. (R. Plytnikas, R. Paškevičius, J. Tušaitė, 2005)

1 lentelė

Smulkaus ir vidutinio verslo (SVV) skatinimo fondai

Metai	SVV skatinimo fondų skaičius	SVV skatinimui panaudota lėšų suma (mln. litų)
1999	26	1,5
2000	32	2,4
2001	35	2,5
2002	43	3,6
2003	52	4,0
2004	54	4,3
2005	56	4,9
2006	54	5,6
2007	54	6,6

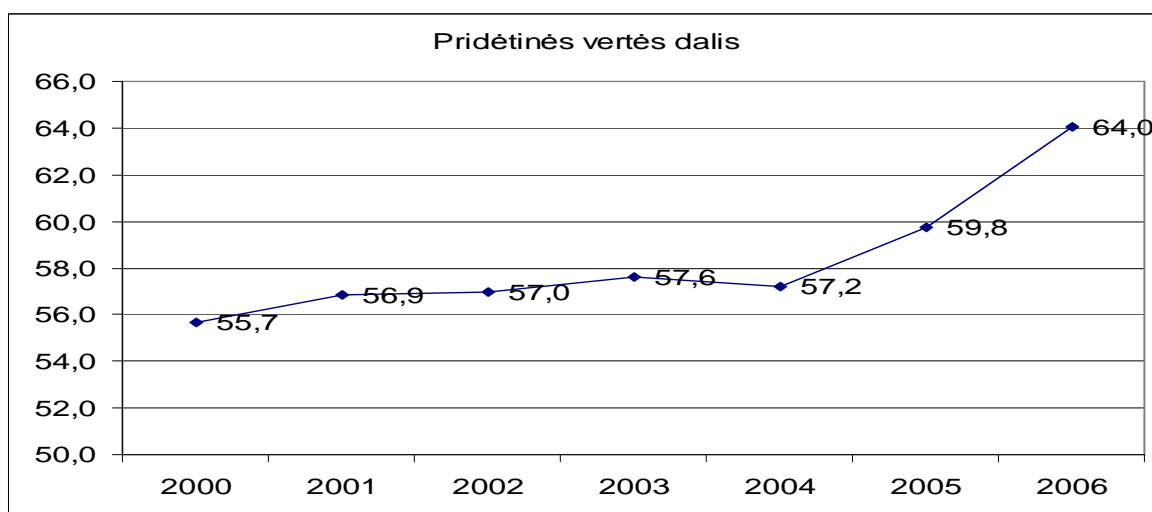
Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis LSVVPA duomenimis

Pagrindinės SVV skatinimo fondų lėšų panaudojimo kryptys - kompensuoti paskolų palūkanas ir kai kuriuos mokesčius, teikti lengvatinius kreditus, kompensuoti naujų darbo vietų kūrimo išlaidas, o taip pat teikti techninę paramą mokymams, konsultacijoms, parodomis, mugėms, seminarų, parodų organizavimui, verslininkų bendradarbiavimo skatinimui, verslo aplinkos tyrimams ir kt. Tačiau techninė parama sudaro tik nežymią smulkaus ir vidutinio verslo skatinimo fondų lėšų dalį.

2.3. Smulkaus ir vidutinio verslo svarba Lietuvos ekonomikai

Smulkus ir vidutinis verslas yra šiuolaikinės ekonomikos varomoji jėga, tolygią regioninę plėtrą lemiantis veiksnys bei socialinio valstybės stabilumo garantas. Teisinga šios srities valstybės politika, įvairių finansinių, teisinių instrumentų pasitelkimas gali sukurti palankią smulkaus ir vidutinio verslo sektoriaus plėtros aplinką.

Pasak V Sūdžiaus (2001), smulkaus ir vidutinio verslo sektoriaus plėtra didele dalimi lemia rinkos ekonomikos konkurencingumą, augimą bei padeda išspręsti užimtumo problemas. Kadangi šis ūkio sektorius greičiau nei kiti pajunta bei prisitaiko prie paklausos ir pasiūlos pokyčių, jis sukuria daugiausia naujų darbo vietų būtent tose veiklose, kurių prekės ir paslaugos konkrečiu laikotarpiu turi didžiausią paklausą. Smulkios ir vidutinės įmonės – pati mobiliusia, nuolat besikeičianti įmonių grupė – geba labai lanksčiai reaguoti į dažnai besikeičiančias paklausos sąlygas, technologinius reikalavimus ir diegti naujoves. Smulkių ir vidutinių įmonių steigimasis ir jų veiklos skatinimas yra šalies ekonomikos augimo pagrindas, o tuo pačiu – viena iš regionų plėtros bei vystymo sąlygų. Smulkusis ir vidutinis verslas daro esminį poveikį šalies ūkio plėtotei, naujų darbo vietų kūrimui, regionų išsivystymo lygio kėlimui. Šis ūkio sektorius yra pajėgus atlikti daugelį tokių svarbių funkcijų, kurių stambios įmonės efektyviai atlikti tiesiog negali. Lengviausiai apskaičiuojama smulkaus ir vidutinio verslo ekonominė nauda.



Duomenų šaltinis: sudaryta autorės remiantis Statistikos departamento prie LR Vyriausybės duomenimis.

10 pav. MVĮ sukurtos pridėtinės vertės dalis visoje šalies pridėtinėje vertėje 2000 – 2006m.

SVV ekonominis vaidmuo pasireiškia kiekybiniu ekonominiu augimu ir įtaka makroekonominiais rodikliais. Dažnai smulkios ir vidutinės įmonės pirmosios išplečia gamybos procesų spektrą. Kadangi tokios įmonės yra labai novatoriškos, greitai reaguojančios į vartotojų poreikius, jos dažnai atranda visai naujas rinkas, kurias, jau patikrintas, didesniu mastu perima stambios organizacijos. Be to, persiorientavimas diegiant naujus produktus ar paslaugas smulkiose

ir vidutinėse įmonėse yra daug paprastesnis bei nereikalaujantis tokių milžiniškų investicijų kaip stambiose organizacijose. (V. Sūdžius, 2001)

Dėl savo lankstumo SVV įmonės sukuria ne tik esminę dalį BVP, bet ir atlieka savotišką „stabilizatoriaus“ vaidmenį, jos lengviau prisitaiko prie kintančių ekonominių aplinkybių, neretai turi galimybes greitai persiorientuoti prie alternatyvios veiklos blogėjant ekonominei situacijai, esant ekonominiam nuosmukiui, užimtumas SVV įmonėse smunka santykinai mažiau, o pakilimo laikotarpiui – padidėja daugiau nei stambiose įmonėse.

2 lentelė

Įmonių skaičius pagal dydį ir ekonominę veiklą 2007 m.

Ekonominės veiklos rūšys	Įmonių skaičius, iš viso	0–9	10–19	20–49	50–99
		Iš viso	123840	109098	7239
Miškininkystė	1291	1108	94	42	18
Žuvininkystė	198	164	19	14	
Kasyba ir karjerų eksploatavimas	69	20	9	22	7
Apdirbamoji gamyba	15636	11990	1401	1217	536
Elektros, dujų ir vandens tiekimas	277	130	26	44	40
Statyba	11511	9679	734	625	265
Didmeninė ir mažmeninė prekyba; variklinių transporto priemonių, motociklų remontas, asmeninių ir buitinių daiktų taisyimas	48508	44126	2512	1334	342
Viešbučiai ir restoranai	3422	2586	518	235	52
Transportas, sandėliavimas ir telekomunikacijos	6226	4714	744	498	180
Nekilnojamas turtas, nuoma ir kita verslo veikla	21363	20009	766	388	112
Švietimas	2026	1937	45	32	8
Sveikatos priežiūra ir socialinis darbas	2774	2510	165	70	20
Kita komunalinė, socialinė ir asmeninė aptarnavimo veikla	10539	10125	206	120	49

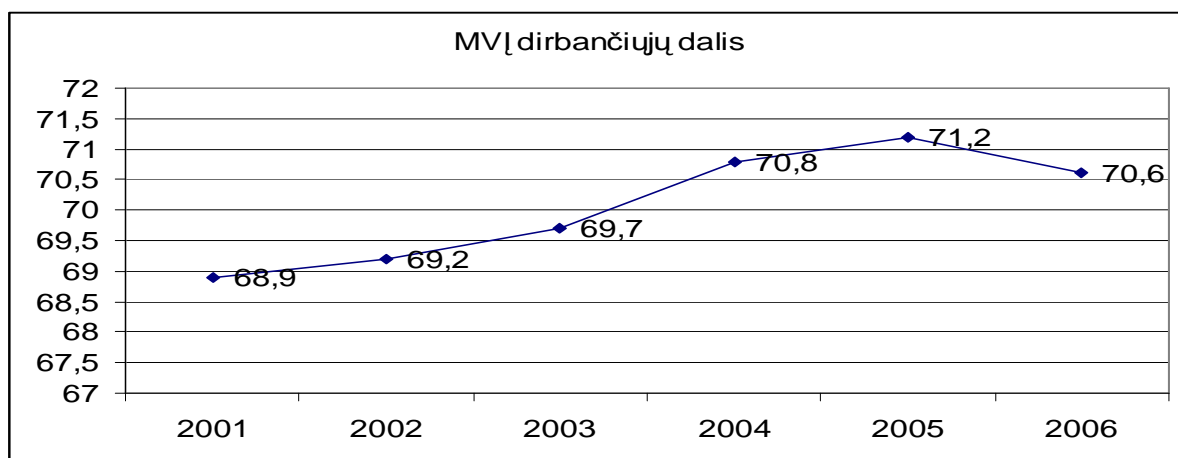
Šaltinis: sudaryta autorės remiantis Lietuvos statistikos departamento duomenimis.

SVV veikla ekonomikoje yra akivaizdžiai naudinga, nes jų egzistavimas leidžia pasiekti:

- Spartesnę BVP augimą;
- Didesnius mokesčius valstybei;
- Didesnį užimtumą;
- Socialinės gerovės ir saugumo didėjimą.

Smulkaus ir vidutinio verslo sektorius savo gyvybingumą įrodo ir kurdamas naujas darbo vietas. Smulkios ir vidutinės įmonės tampa pagrindiniu naujų darbo vietų kūrimo šaltiniu. Remiantis statistiniais tyrimais, mažos ir vidutinės įmonės, kurios nebankrutuoja pirmaisiais savo

gyvavimo metais, per kitus trejus metus sukuria apytiksliai nuo 2,5 iki 6,5 naujų darbo vietų, o po penkių egzistavimo metų – vidutiniškai nuo 3 iki 8 darbo vietų. Vadinasi, mažos ir vidutinės įmonės labai svarbios, nes jos sparčiai didina užimtumą šalyje bei skatina lanksčiau dirbti, ypač tuo metu, kai stambios įmonės mažina darbo vietas. (LSD, 2006)



Sudaryta autorės remiantis Statistikos departamento prie LR Vyriausybės duomenimis

11 pav. MVĮ dirbančiųjų dalis, palyginti su bendru šalies dirbančiųjų skaičiumi 2001 – 2006 m., %

Beje, veikiančių įmonių skaičiaus struktūra ir darbuotojų skaičiaus struktūra pagal įmonių dydį yra nevienoda. 2006 m. pabaigoje bendrame įmonių skaičiuje mikroįmonės sudarė 75,5 proc., jose dirbo 22,5 proc. darbuotojų. Įmonėse, turinčiose nuo 50 iki 249 darbuotojų, dirbo 40,5 proc. darbuotojų, tačiau šių įmonių lyginamoji dalis bendrame įmonių skaičiuje sudarė tik 4,5 proc. (LSD, 2006)

Bendrasis vidaus produktas (BVP) yra vienas iš svarbiausių rodiklių, kuriuo remiamasi vertinant šalies arba atskiro ūkio sektoriaus ekonominės veikos rezultatyvumą. BVP yra visų prekių ir paslaugų, sukurtų šalyje per ataskaitinį laikotarpį, bendroji pridėtinė vertė gaunama iš bendrosios produkcijos vertės atėmus tarpinio vartojimo vertę. MVĮ sukurtas BVP parodo šių įmonių vaidmenį šalies ekonomikoje, kuris kasmet didėja. (LR ŪM)

Anot V. Puškorius (2006), išsivysčiusiose pasaulio šalyse smulkios ir vidutinės įmonės konkuruoja su stambiomis organizacijomis, kas leidžia pagerinti jų teikiamų paslaugų ir produktų kokybę bei neretai ir sumažinti kainą. Smulkios ir stambios įmonės ne tik konkuruoja, bet ir papildo viena kitą. Smulkios įmonės realizuoja stambių įmonių produkciją, teikia joms daugybę paslaugų, aprūpina stambias įmones būtinomis prekėmis ir žaliavomis, nes stambūs tiekėjai tiesiog negali savo produkcijos teikti žemesnėmis kainomis. Taigi, galima daryti išvadą, jog valstybės remiama smulkaus ir vidutinio verslo, kaip neatsiejamos šalies ekonomikos dalies, tolygi plėtra skatina spartų šalies ekonominį vystimąsi bei sudaro prielaidas kitų sričių plėtrai. Labai svarbus ir socialinis smulkaus ir vidutinio verslo vaidmuo. Sukurdamas daugiau naujų darbo vietų šis ūkio sektorius

sudaro sąlygas gyventojams realizuoti savo idėjas, siekius, sugebėjimus. Pastaruoju metu prie smulkaus ir vidutinio verslo plėtros ypač prisideda jaunimas, moterys, neįgalieji, bedarbiai ir kitos socialinės grupės. Mažos ir vidutinės įmonės, įdarbindamos nemažai socialinės rizikos grupės žmonių, kuriems darbas stambiose organizacijose yra sunkiai prieinamas, sudaro sąlygas jiems patiems savimi pasirūpinti ir skatina integracijos į visuomenę procesus. Pavyzdžiui, jauniems, tik ką baigusiems universitetą, žmonėms įsidarbinti stambiose organizacijose yra labai sunku. Todėl jaunieji specialistai dažniausiai savo veiklą pradeda mažose įmonėse. Smulkių ir vidutinių įmonių vaidmuo nėra vien ekonominis.

Inovacijų diegimo prasme smulkus ir vidutinis verslas nenusileidžia stambioms organizacijoms. Stambūs išradimai gali būti padaryti ne tik didelėse organizacijose, bet ir smulkiose bei vidutinėse įmonėse. Mažos ir vidutinės įmonės, diegdamos naujas technologijas ir naudodamos kvalifikuotą darbo jėgą, palaipsniui pereina prie konkurencingų ir inovacijoms imlių prekių gamybos. Viena iš didžiausių kliūčių, su kuriomis tenka susidurti įmonėms, diegiančioms naujus produktus ir procesus – tai per mažas inovacijų finansavimas, daugiausia dėl to, kad būdingos didelės išlaidos ir ekonominė naujovių diegimo rizika, ilgas inovacijų atsipirkimo laikas bei tinkamų lėšų šaltinių stoka. Daugelyje veiklų smulkus ir vidutinis verslas greičiau ir mažesnėmis sąnaudomis įdiegia inovacijas, skirtas gamybai, paslaugoms teikti, technologijoms vystyti. (LRV, 2006).

2.4. Paramos Smulkaim ir vidutiniam verslui priemonių palyginimas Europos Sąjungoje ir Lietuvoje

Užsienio šalių patirtis bei pasaulio banko atliktų tyrimų rezultatai rodo, jog siekiant skatinti SVV subjektų veiklos plėtrą bei konkurencingumo augimą, techninės paramos priemonių (informacinių, konsultacinių, mokymų paslaugų ir pan.) efektyvumas yra žymiai didesnis, lyginant su finansinės paramos instrumentais.

Paramos paslaugas Europoje galima suskirstyti į šias pagrindines grupes:

- Pirmos orientacijos (bazinės) informacijos paslaugos;
- Profesinės informacijos paslaugos;
- Išoriniai patarimai ir konsultacijos;
- SVV skirtas mokymas;
- Finansinės paslaugos;
- Patalpų ir biuro įrangos lengvatinės nuomos paslaugos;
- Strateginės paslaugos. (ES portalas, 2007)

Paramos SVV priemonių palyginimas ES ir Lietuvoje

Paramos priemonės ES šalyse	Priemonių pritaikymas Lietuvoje*	Pastabos ir komentarai
1. Pirmosios orientacijos punktai (bendrojo informavimo paslaugos)		
1.1. Pirmosios orientacijos punktai (first-stop-shops). Bendro pobūdžio informacija verslo subjektams, pradedantiems veiklą	+	Lietuvoje bendro pobūdžio informaciją verslo subjektams teikia verslo informacijos centrai, verslo inkubatoriai, LSVVPA interneto puslapyje www.svv.lt
1.2. oficiali registracija ir dokumentacija	+	Lietuvoje informaciją įmonės steigimo ir dokumentacijos klausimais teikia verslo informacijos centrai, verslo inkubatoriai, LSVVPA interneto puslapyje www.svv.lt
1.3. publikacijų, informacijos paketų dalinimas	+	Lietuvoje bendros verslo informacijos paketus dalina bei publikacijas skelbia visos techninę paramą SVV subjektams teikiančios įstaigos ir institucijos
1.4. pradinė diagnostika	+/-	Lietuvoje įmonių problemų pradinės diagnostikos paslaugas iš dalies teikia verslo inkubatoriai, inovacijų centrai, mokslo ir technologijų parkai. Tačiau pradinės diagnostikos paslaugos išvystytos ribotai, stokojama specializuotų paslaugų, atsižvelgiant į skirtingas SVV įmonių veiklos sritis, bei išsivystymo stadiją
1.5. veiklos krypties nurodymas, konsultacijos dėl tolimesnio įmonės veiklos pobūdžio	+/-	Tokios specifinės ir individualios atskiros įmonės problemas orientuotos konsultavimo paslaugos Lietuvoje teikiamos labai ribotai. Nėra paslaugų, kuomet paramos teikėjo specialistai tam tikrą laiką dalyvauja įmonės veikloje, siekdami vietoje identifikuoti realią įmonės padėtį bei pateikti rekomendacijas dėl tolimesnės įmonės veiklos strategijos
2. Profesinės informacijos paslaugos		
2.1. teisinė informacija	+	Bendro konsultavimo paslaugas teikia visos techninę paramą SVV subjektams teikiančios įstaigos ir institucijos
2.2. rinkos informacija (įskaitant eksporto rinkas ir viešuosius pirkimus)	+	Rinkos informacijos paslaugas iš dalies teikia praktiškai visos techninę paramą SVV subjektams teikiančios įstaigos ir institucijos. LEPA eksporto departamentas teikia informaciją apie potencialias eksporto rinkas, įgyvendina eksporto skatinimo programas
2.3. techninė informacija	+/-	Teikiama, tačiau ribotai. Stokojama ir specifinius įmonių poreikius orientuotų konsultacinių paslaugų
2.3.1. standartai ir sertifikatai	+/-	Teikiama, tačiau ribotai. Stokojama ir specifinius įmonių poreikius orientuotų konsultacinių paslaugų
2.3.2. patentai ir autorinės teisės	+/-	Teikiama, tačiau ribotai. Stokojama ir specifinius įmonių poreikius orientuotų konsultacinių paslaugų
2.3.3. kitos specialios sritys (pvz., aplinkosauga)	+/-	Teikiama, tačiau ribotai. Stokojama ir specifinius įmonių poreikius orientuotų konsultacinių paslaugų
3. Konsultacinės paslaugos iš išorinių paslaugų teikėjų		
3.1. verslo planavimas ir strategijos	+	Verslo ir strateginio planavimo paslaugas teikia visos techninę paramą SVV subjektams teikiančios įstaigos ir institucijos
3.2. patarimai specialių verslo veiklos sričių klausimais	+/-	Tokio tipo paramą iš dalies teikia inovacijų centrai ir mokslo technologijų parkai. Paslaugos išvystytos ribotai, stokojama specializuotų (atsižvelgiant į skirtingas įmonių veiklos sritis, išsivystymo stadijas) konsultacinių paslaugų
3.2.1. bendros konsultacijos	+	Bendro konsultavimo paslaugas teikia visos techninę paramą SVV subjektams teikiančios įstaigos ir institucijos
3.2.2. rinkodara ir komunikacijos	+/-	Konsultacijos rinkodaros ir komunikacijos klausimais Lietuvoje teikiamos ribotai, stokojama specializuotų paslaugų, atsižvelgiant į

Paramos priemonės ES šalyse	Priemonių pritaikymas Lietuvoje*	Pastabos ir komentarai
		skirtingas SVV įmonių veiklos sritis, bei išsivystymo stadiją
3.2.3. veiklos strategijos rengimas, naujų produktų ir procesų kūrimas	-	Konsultacijos įmonės strategijos rengimo, naujų produktų ir procesų kūrimo klausimais Lietuvoje praktiškai neteikiamos, tam tikrus šių paslaugų aspektus dalinai padengia inovacijų centrai
3.2.4. finansai	+	Konsultacijas finansų klausimais teikia visos techninę paramą SVV subjektams teikiančios įstaigos ir institucijos
3.2.5. gamyba	+/-	Konsultacijas gamybos procesų valdymo klausimais iš dalies teikia verslo inkubatoriai, mokslo ir technologijų parkai. Paslaugos išvystytos ribotai, stokojama specializuotų paslaugų, atsižvelgiant į skirtingas SVV įmonių veiklos sritis, bei išsivystymo stadiją
3.2.6. kitos sritys	+/-	Stokojama specializuotų paslaugų, atsižvelgiant į skirtingas SVV įmonių veiklos sritis, bei išsivystymo stadiją
3.3. vadovavimas	+/-	Konsultacijas vadovavimo ir lyderystės klausimais iš dalies teikia verslo inkubatoriai, mokslo ir technologijų parkai. Paslaugos išvystytos ribotai, stokojama specializuotų paslaugų, atsižvelgiant į skirtingas SVV įmonių veiklos sritis, bei išsivystymo stadiją
4. SVV subjektams skirtas mokymas		
4.1. mokymai įmonės steigimo ir veiklos pradžios klausimais	+	Mokymus įmonės steigimo ir veiklos pradžios klausimais vykdo visos techninę paramą SVV subjektams teikiančios įstaigos ir institucijos
4.2. bendri mokymai	+	Bendrus mokymus įmonės steigimo ir veiklos pradžios klausimais vykdo visos techninę paramą SVV subjektams teikiančios įstaigos ir institucijos
4.3. mokymai įmonėms augimo ir plėtros stadijose	+	Mokymus įmonėms steigimo ir veiklos pradžios klausimais vykdo visos techninę paramą SVV subjektams teikiančios įstaigos ir institucijos
4.4. mokymai įmonėms išgyvenančioms veiklos pokyčius	-	Mokymai įmonėms išgyvenančioms veiklos pokyčius nėra vykdomi
4.5. mokymai tikslinėms grupėms (moterys verslininkės, etninės mažumos ir t.t.)	-	Mokymai tikslinėms grupėms vykdomi tik atskirais atvejais, tarptautinių projektų rėmuose
5. Finansinės paslaugos		
5.1. rizikos kapitalo pritraukimas	+	Šiame darbe finansinė parama SVV subjektams atskirai nėra nagrinėjama, tačiau Lietuvoje yra teikiamos arba iš dalies teikiamos visos ES šalyse paplitusios finansinės paramos paslaugos
5.2. paskolos	+	
5.3. garantijos	+	
5.3.1. tiesioginės garantijos	+	
5.3.2. abipusės garantijos	+	
5.4. dotacijos ir subsidijos	+	
5.5. mokesčių lengvatos	+	
6. Patalpų ir biuro įrangos lengvatinės nuomos paslaugos		
6.1 verslo inkubatoriai	+	Lietuvoje veikia septyni verslo inkubatoriai: Kauno technologijos universiteto, Telšių apskrities, Vilnijos, Alytaus, Šiaulių, Kazlų Rūdos bei Ignalinos atominės elektrinės regiono
6.2 gamybinių patalpų nuoma	+/-	Gamybinių patalpų nuomos paslaugos teikiamos labia ribotai Šias paslaugas teikia kai kurie verslo inkubatoriai bei mokslo ir technologijų parkai
6.3 technologijų parkai	+	Lietuvoje veikia šeši mokslo ir technologijų parkai
7. Strateginio planavimo ir konsultavimo paslaugos	+/-	Strateginio planavimo ir konsultavimo paslaugas iš dalies teikia verslo inkubatoriai, inovacijų centrai, mokslo ir technologijų parkai, LSVVPA. Paslaugos išvystytos ribotai, stokojama į individualius įmonių poreikius orientuotų konsultacinių paslaugų

Šaltinis: <http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/sme>

* Žymėjimas: “+” – paslauga teikiama, “+/-” – paslauga ar jos teikimo mechanizmas išvystytas silpnai; “-“ – paslauga neteikiama, ar teikiama labai retais atvejais.

Pagrindiniai bendri bruožai, būdingi ES rėmimo sistemoms yra šie:

- SVV verslas remiamas visomis gyvavimo stadijomis;
- Prioritetinėms šakoms, naujų produktų kūrimui, verslo plėtrai, jo raidai kaimo vietovėse bei eksportui remti naudojamos tikslinės paskolos, dotacijos ir subsidijos;
- Privataus verslo institucijų gausa, neatsižvelgiant į užsienio šalių valstybių sektoriaus paramą;
- Įmonėms nevengiama teikti ir ilgalaikių paskolų, jos dažniausiai skiriamos verslo pradžia finansuoti, kapitaliniam remontui, ilgalaikiam turtui įsigyti;
- Stambusis verslas taip pat aktyviai ir noriai remia smulkuji ir vidutinį verslą, nes mažos įmonės tarsi papildo didžiąsias tiekdamos joms tam tikrus produktus, teikdamos paslaugas.

Lietuvoje teikiamos visos pagrindinės Europos Sąjungos šalyse SVV subjektams siūlomos finansinės paramos priemonės, tačiau yra labiau išvystytos ir taikomos bendrojo pobūdžio paramos priemonės - paramos verslui tinklo įstaigos ir kitos paramos organizacijos turi metodinę medžiagą ir teikia informaciją bei konsultacijas bendrais visoms įmonėms, neskiriant jų pagal vystymosi stadiją ar veiklos specifiką, aktualiais klausimais. Tuo tarpu pastebimas individualių, atsižvelgiant į specifinius konkrečios įmonės poreikius bei problemas, pritaikytų techninės paramos instrumentų trūkumas.

Europos Sąjungos šalims būdinga aiškesnė diferenciacija tarp bendrojo pobūdžio informacijos ir profesionalios, specializuotos informacijos sklaidos paslaugų. Bendrojo pobūdžio informaciją ES šalyse teikia „pirmosios pagalbos punktai“, Europos informacijos centrai ir Europos pramonės, prekybos ir amatų rūmai. Lietuvoje bendrojo pobūdžio verslo informaciją teikia verslo informacijos centrai, verslo inkubatoriai, mokslo ir technologijų parkai, Europos informacijos centrai, regioniniai pramonės, prekybos ir amatų rūmai, Lietuvos smulkaus ir vidutinio verslo agentūra.

Europos Sąjungos šalyse didesnis dėmesys skiriamas tiksliniams integruotiems paramos projektams, kurie yra orientuoti į atskirų įmonių poreikius, rengti ir finansuoti. Lietuvoje tikslinių projektų finansuotojai yra LR ūkio ministerija ir savivaldybės.

Kalbant apie finansinę pagalbą, yra įkurtos garantijų institucijos, teikiančios garantijas už SVV imamas paskolas, naudojamas palūkanų kompensavimo mechanizmas, taikomos kai kurios subsidijos, kuriamas mikrokreditavimo mechanizmas.

Verslo informavimo, konsultacijų ir mokymų paslaugų (lengvatinėmis sąlygomis) teikimui įkurtas verslo informavimo centrų tinklas, veikiantis jau didžioje dalyje Lietuvos savivaldybių, jaunoms ir perspektyvioms įmonėms vystyti įkurti 7 verslo inkubatoriai. Mažinant mokestinę naštą yra taikoma lengvata pelno mokesčiui. (Z. Gineitienė, 2005)

Pasaulio banko paskelbtoje ataskaitoje „Doing Business 2007“ Lietuva pagal verslo aplinkos palankumą užima 16 vietą tarp 175 vertintų pasaulio valstybių. Lietuva pagal palankias sąlygas verslui vykdyti lenkia ne tik kaimynines Baltijos šalis, bet ir visas naująsias ES valstybes nares, ji pateko tarp trylikos pasaulio valstybių, sugebėjusių įgyvendinti tris ar daugiau reformų gerinant verslo sąlygas. Didžiausią pažangą Lietuva padarė mokesčių srityje ir pateko tarp 31 valstybės, sumažinusios ar supaprastinusios mokesčių našta verslui. Didelis dėmesys buvo skiriamas reformoms, lengvinančioms sąlygas pradėti verslą bei skatinančioms naujų darbo vietų kūrimą. (World Bank Group, 2006)

Manau, kad mažos valstybės, kokia yra Lietuva, ekonomikos plėtros tempai yra tiesiogiai susiję su jos atvirumu ir integracijos į tarptautines rinkas laipsniu. Europos ekonominėje bendrijoje buvo padėtas pamatas bendrosios rinkos sukūrimui, apimančios laisvosios prekybos zoną, muitų sąjungą bei laisvą prekių, kapitalo, paslaugų ir asmenų judėjimą, sudarytos prielaidos bendrų standartų/normų sukūrimui ir bendros ekonominės politikos vystymo pradžiai, panaikinta diskriminacija tarp valstybėms-narėms priklausančių rinkos dalyvių (gamintojų, paslaugų tiekėjų ir vartotojų) ir nustatytas bendras režimas trečiųjų šalių rinkos dalyvių atžvilgiu. Vis dėlto, kad bendroji rinka veiktų efektyviai, neužtenka pašalinti kliūtis laisvam prekių, paslaugų, kapitalo ir asmenų judėjimui, reikia suderinti valstybių narių ekonominę politiką svarbiausiose ūkio šakose.

3. SMULKAUS IR VIDUTINIO VERSLO PLĖTROS TYRIMAS

3.1. Tyrimo metodologija

Tyrimo tikslas – išsiaiškinti Lietuvos smulkaus ir vidutinio verslo plėtros kliūtis į Europos sąjungą.

Tyrimo objektas – SVV Lietuvos įmonės, respondentai – SVV įmonių aukščiausio ir aukštesniojo lygio vadovai.

Tyrimo uždaviniai:

- Išsiaiškinti, ar Lietuvos smulkaus ir vidutinio verslo įmonės yra pasiruošusios ir ar nori plėstis į ES rinkas;
- Ar Lietuvos smulkios įmonės turi informaciją apie valstybinę paramą ir ar ja naudojasi;

Tyrimo hipotezės:

- Būtina plėstis (6-8 klausimai leis patikrinti šią hipotezę).
- Būtina parama (10-14 klausimai leis patikrinti šią hipotezę).

Tyrimo metodika - norint gauti tikslesnius duomenis, remsiuosi matematikos statistikos metodais. Imties tūris nustatytas pagal formulę:

$$n = \frac{z^2 * s^2}{\Delta^2} = \frac{1,96^2 * 50^2}{2^2} = 2400$$

kur n – atvejų skaičius atrankinėje grupėje; z – koeficientas surandamas iš vadinamųjų Stjudento pasiskirstymo lentelių ir kuris pasirenkamas pagal tai, kokį patikimumą norime gauti, šiuo atveju patikimumas – 95 %, tai $z = 1,96$. S – imties vidutinis kvadratinis nuokrypis, jis gali būti nustatomas keliais būdais, tačiau kai duomenys išreiškiami procentais, tai $s = 50$. Δ - leistinas netikslumas, t.y. skirtumas tarp atrankinės grupės ir generalinės visumos vidurkio, laisvai pasirenkamas, atsižvelgiant į ankstesnių tyrimų duomenis bei duomenų tikslumui keliamus reikalavimus. (K. Kardelis, 2002)

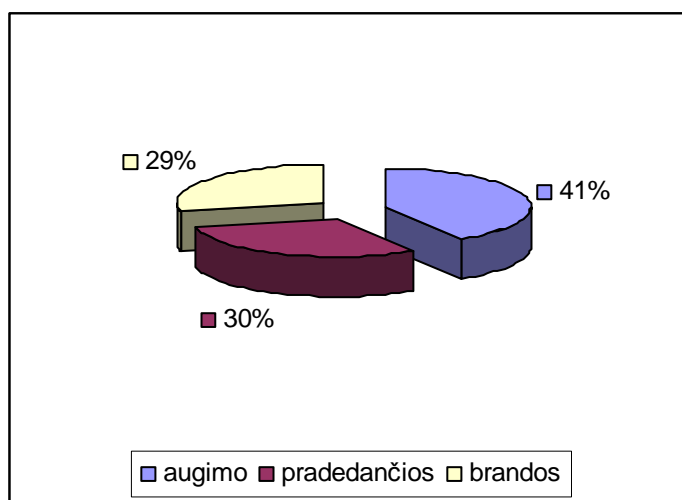
Tyrimui atlikti bus pasirinktas anketinės apklausos būdas (1- PRIEDAS), anketa bus siunčiama elektroniniu paštu mažų ir vidutinių įmonių vadovams, taip pat anketa bus patalpinama internete.

Tiriama visuma – Lietuvos smulkaus ir vidutinio verslo atstovai. Imties dydis bus nustatytas, pasinaudojus nestatistiniu metodu (neatsitiktinai pasirinkti respondentai). Apklausa bus vykdoma naudojant klausimus, kurie bus pateikiami tam tikru nuoseklumu.

Buvo sudarytas neilgas klausimynas, kad nepareikalautų iš respondentų daug laiko, taigi buvo įtraukti tik reikalingiausi klausimai. Prieš užduodant pirmąjį klausimą buvo pateikta truputį informacijos apie tai, kas atlieka tyrimą ir kokių tikslų. Klausimyno gale išreikšta padėka respondentams už jų bendradarbiavimą.

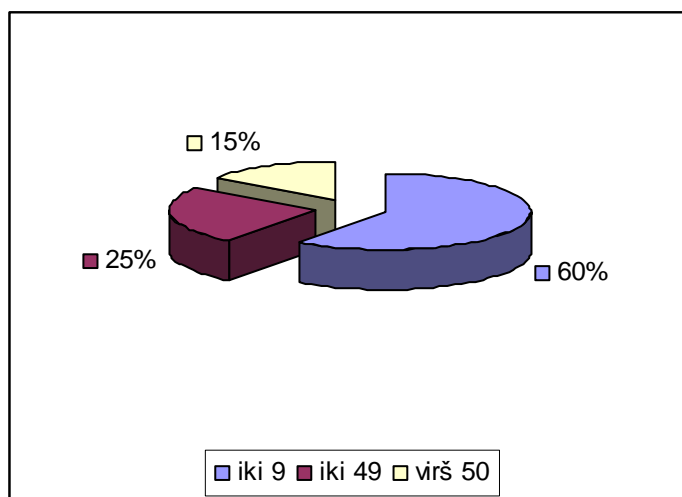
3.2. Smulkaus ir vidutinio verslo įmonių apklausos rezultatų analizė

Analizuojant duomenis apie veikiančias įmones pagal jų vystimosi stadijas, išsiskiria augimo stadijos įmonės (įmonės įkurtos 2003 - 2005 m. (41%)). Pradedančios įmonės (įkurtos 2006 -2008 m.) sudarė 30 %, o brandos stadijos įmonės (įkurtos iki 1995 m. – 29 % visų tiriamų įmonių.



12 pav. Apklausoje dalyvavusių SVV įmonių pasiskirstymas pagal vystimosi stadiją, %.

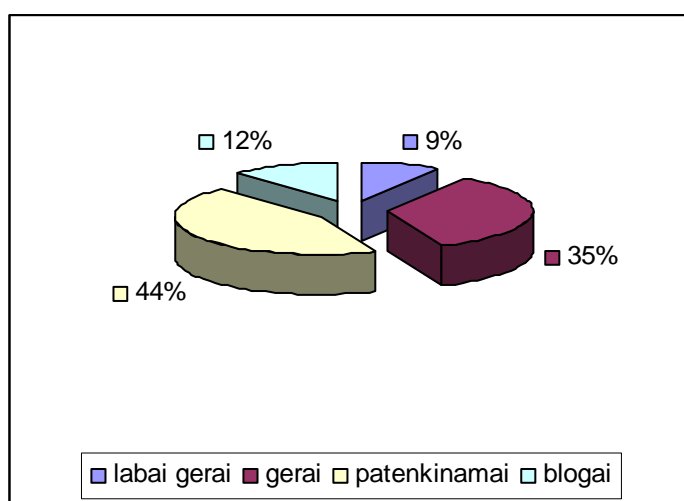
Net 70 % tyrime dalyvavusių SVV įmonių buvo paslaugas teikiančios įmonės, 25 % - gamybinio sektoriaus įmonės, o 5 % nenurodė, kokiam sektoriui jos priklauso. SVV įmonės išsiskiria nedideliu darbuotojų skaičiumi, ne išimtis ir tyrime dalyvavusios įmonės. Čia iki 9 darbuotojų dirbo 60 % įmonių, 25 % įmonių dirbo iki 49 darbuotojų ir tik 15 % įmonių, kuriose dirbo daugiau negu 50 darbuotojų.



13 pav. Vidutinis sąrašinis darbuotojų skaičius, %.

Apyvartą lemia ne tik produkcijos ar paslaugų užsakymų kiekis, bet ir daugelis kitų veiksnių. Šiuo atveju absoliuti dauguma respondentų atsakė, jog įmonės metinė apyvarta siekė iki 1 mln. litų, o didžioji dalis – 44 % verslininkų realizuoja savo produkciją ar teikia paslaugas regioninėje rinkoje, tai yra veiklos vykdymo vietoje, o 33 % tenkina visos šalies vartotojų poreikius. Net 23 % verslininkų surado savo nišą tarptautinėje rinkoje.

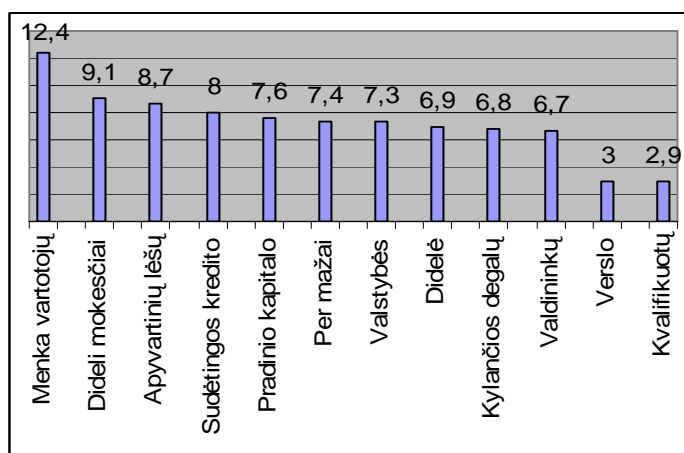
Tyrimo metu 44 % apklaustų įmonių savo informuotumą apie plėtros galimybes įvertino patenkinamai, 12 % blogai informuotos, 35 % gerai ir tik 9 % labai gerai informuotos apie plėtros galimybes. Vadinasi, reikia gerinti informacijos prieinamumą apie plėtros galimybes.



14 pav. Įmonių informuotumas apie plėtros galimybes, %.

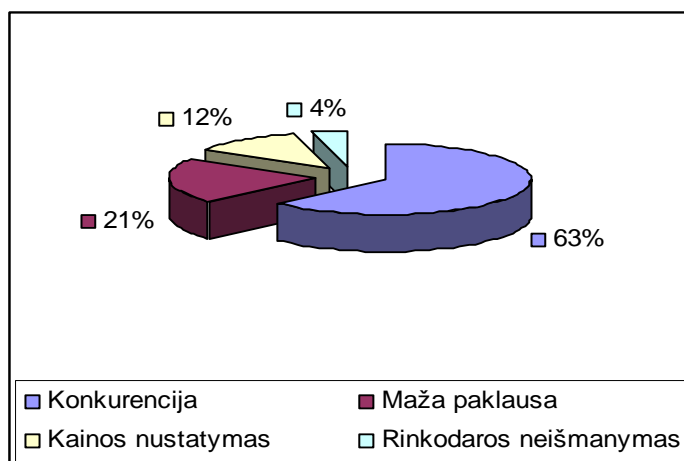
Į klausimą, ar įmonės naudojami Lietuvos smulkaus ir vidutinio verslo plėtros agentūros (LSVVPA) interneto tinklapyje www.svv.lt pateikiama informacija, net 55 % respondentų teigė nežinantys tokios institucijos, 12 % respondentų nuomone, tinklapyje esanti informacija nėra naudinga ir tik 33 % tyrime dalyvavusių įmonių patvirtino, kad naudojami LSVVPA tinklapyje pateikiama informacija. Iš to galima daryti išvadą, jog mažas LSVVPA ir jos interneto svetainės žinomumas riboja svetainėje talpinamos informacijos prieinamumą verslo įmonėms.

Iš tyrimo rezultatų paaiškėjo, kad dauguma respondentų (12,4 %) kaip pagrindinę verslo plėtros kliūtį nurodė menką vartotojų perkamąją galią, kuri tiesiogiai priklauso nuo šiuo metu Lietuvoje esančio aukšto infliacijos lygio. Taip pat svarbi kliūtis yra aukšti mokesčiai (9,1 %), apyvartinių lėšų stoka (8,7 %), kad yra sudėtingos kredito gavimo sąlygos nurodė 8 % respondentų, pradinio kapitalo trūkumą – 7,6 % respondentų, kad per mažai institucijų, teikiančių paramą smulkiam ir vidutiniam verslui, nurodė 7,4 % respondentų. 7,3 % respondentų nurodė kliūtį dėl didelio valstybės valdininkų biurokratizmo, 6,8 % dėl kylančių degalų kainų, 6,7 % respondentų nurodė valdininkų korupciją kaip kliūtį verslo plėtrai, ir 2,9 % respondentų nurodė kad trūksta kvalifikuotų darbininkų.



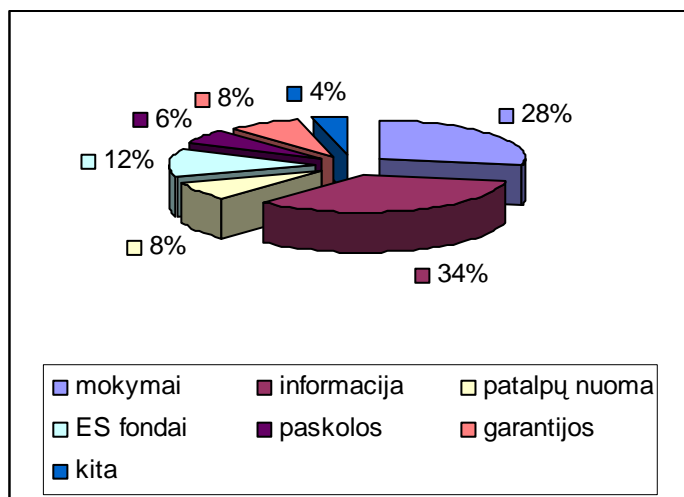
15 pav. Pagrindinės kliūtys, trukdančios verslo plėtrai, %.

Į anketoje pateiktą klausimą apie veiksnius, lemiančius menką produktų ar paslaugų pardavimus, dauguma respondentų (63 %) atsakė, jog tai yra rinkoje vyraujanti didelė konkurencija, 21 % verslininkų atsakė, jog nedidelė jų įmonės siūlomų produktų ir teikiamų paslaugų paklausa yra kitas veiksnys, lemiantis mažus pardavimus. Sunkumai nustatant kainą turėjo reikšmės 12 % respondentų, o rinkodaros neišmanymas trukdė tik 4 % verslininkų.



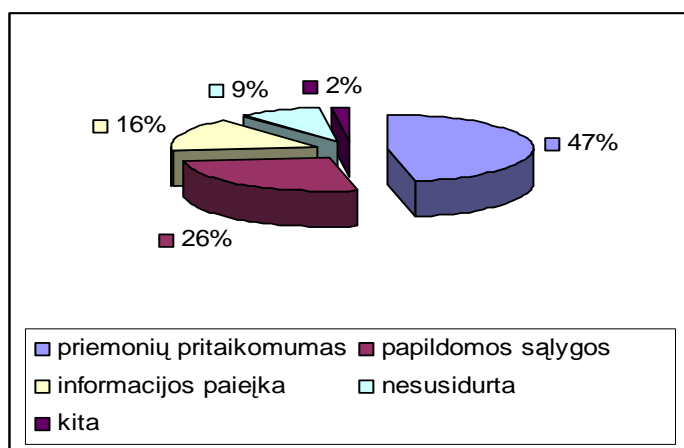
16 pav. Veiksniai, lemiantys menkus pardavimus, %.

Į anketoje pateiktą klausimą, ar esate kreipęsi finansinės ar nefinansinės paramos į savivaldybę, verslo informacijos centrą, verslo inkubatorių ar kitą valstybinę instituciją per pastaruosius penkerius metus, paaiškėjo, jog dauguma verslininkų (80 %) atsakė, jog kreipėsi paramos, o 20 %, kad nesikreipė. Tai reiškia, kad dauguma verslininkų yra informuoti apie paramos gavimo galimybes. Taip pat iš tyrimo rezultatų paaiškėjo, jog dažniausiai verslininkai naudojami, (34 %) informacijos teikimu, 28 % mokymais, kursais ar seminarais, 12 % ES struktūrinių fondų parama, 8 % pasinaudojo lengvatomis patalpų nuoma, 8 % garantijomis, 6 % paskolomis, o 4 % atsakė kitaip. Vadinasi lengviausiai visiems prieinama ir reikalingiausia yra informacija.



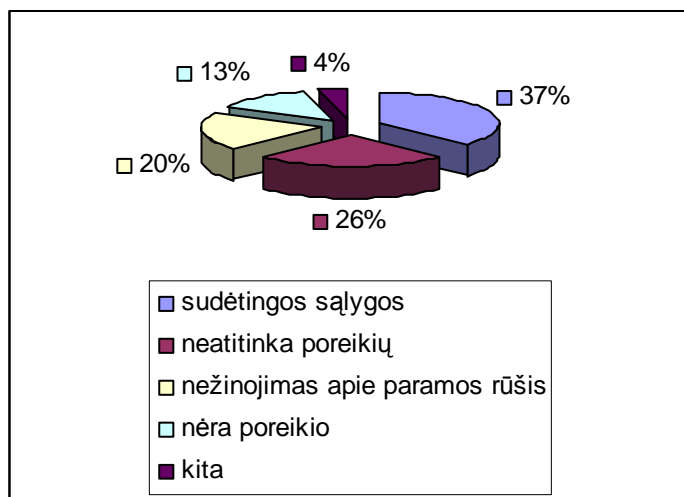
17 pav. Paramos priemonių panaudojimas, %.

Remiantis tyrimo rezultatais, buvo nustatyta, jog pagrindinės problemos, su kuriomis susiduria įmonės, atsižvelgiant į jų veiklos specifiką yra paramos priemonių pritaikomumas įmonės poreikiams (47 %). Įmonių atstovai savo pastabose minėjo, jog siūlomos paramos priemonės nėra lanksčios ir yra sunkiai pritaikomos individualiems poreikiams, trūksta individualaus paramos priemonių pritaikymo, atsižvelgiant į įmonės specifiką. Papildomų paramos teikimo sąlygų vykdymas buvo kliūtis 26 % respondentų, 16 % verslininkų buvo sunku rasti informacijos apie norimą paramos priemonę, 9 % respondentų norėdami pasinaudoti parama su problemomis nesusidūrė.



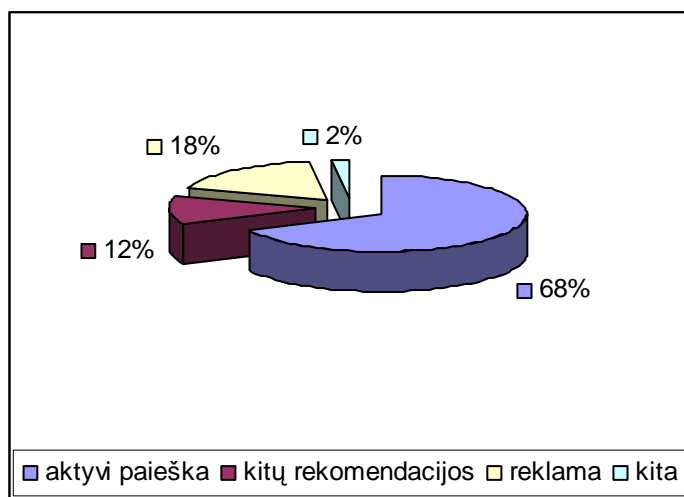
18 pav. Problemos, su kuriomis susidurta siekiant gauti paramą, %.

Kaip pagrindinė priežastis, dėl kurios SVV subjektai nesinaudoja parama verslui, net 37 % respondentų įvardijo kaip sąlygų, keliamų siekiant pasinaudoti parama sudėtingumą. 26 % parama nesinaudojusių SVV įmonių ja nepasinaudojo dėl to, kad siūloma parama neatitinka įmonės poreikių, 20 % respondentų neturi informacijos apie galima gauti paramos rūšis. Neturinčios poreikio siūlomai paramai buvo tik 13 % apklausoje dalyvavusių įmonių. Vadinasi, reikia supaprastinti naudojimosi parama sąlygas.



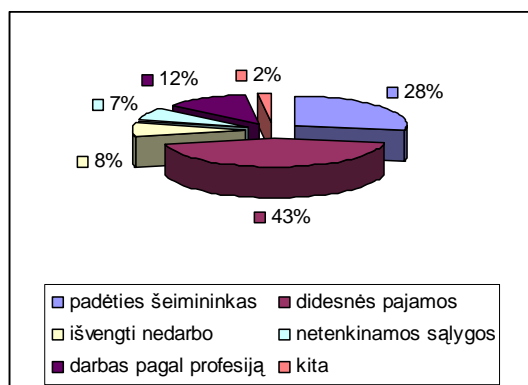
19 pav. Pagrindinės nesinaudojimo SVV paramos įstaigų tinklo siūlomomis paramos paslaugomis priežastys, %

Kaip parodė tyrimo rezultatai, apie galimybę gauti paramą, daugiausiai verslininkai sužinojo patys jos aktyviai ieškodami (68 %), 18 % respondentų išgirdo per reklamos priemones, 12 % verslininkų pasinaudojo kitų verslo atstovų rekomendacijomis. Vadinasi verslininkai yra aktyvūs ir domisi naujovėmis.



20 pav. Šaltiniai, iš kurių sužinota apie galimybę gauti paramą, %.

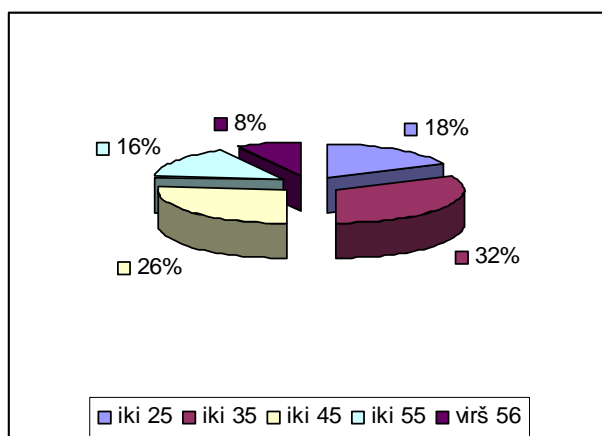
Kaip parodė tyrimo rezultatai, dauguma verslininkų (43 %) nurodė, kad juos į verslą atvedė perspektyva gauti didesnes pajamas, 28 % respondentų buvo svarbu „tapti savo paties šeimininku“. Kad tai buvo vienintelė galimybė dirbti pagal savo profesiją pažymėjo 12 % respondentų. Noras išvengti nedarbo į verslą atvedė 8 % verslininkų, o į norą ištrūkti iš netenkinamų darbo sąlygų, nurodė 7 % verslininkų. Vadinasi, dauguma verslininkų yra ambicingi ir siekiantys užsibrėžtų tikslų.



21 pav. Veiksniai paskatinę pradėti savo verslą, %.

Kaip parodė tyrimo duomenys, daugiausiai verslininkų yra vyrų (60 %), o moterų 40 %. Šioje srityje padėtis moterų atžvilgiu po truputį gerėja – jų vis daugėja verslininkų tarpe.

Kaip parodė tyrimo analizė, daugiausiai verslininkų yra aktyvaus amžiaus žmonės, sulaukę 26 – 35 metų (jų buvo 32 %), 26 % 36 – sulaukę 45 metų, 18 % iki 25 metų, 16% respondentų - 46 – 55 metų ir tik 8 % virš 56 metų verslininkų. Vadinas, verslo rinkoje dominuoja jauni ir vidutinio amžiaus žmonės.



22 pav. Verslininkų amžiaus pasiskirstymas, %.

3.3 Smulkaus ir vidutinio verslo valstybės paramos modelis

Lietuvoje, žvelgiant Europos Sąjungos mastu, vyrauja smulkios ir vidutinės įmonės, kurios nors ir būdamos aktyvios, lanksčios, vis dėlto savo veiklos efektyvumo rodikliais stipriai atsilieka nuo panašių įmonių ES šalyse.

Lietuvai tapus Europos Sąjungos nare, SVV plėtra tapo vienu pagrindiniu regioninės politikos instrumentu, todėl siekiant tolygaus ekonominio augimo, labai svarbu, kad turimi informaciniai, finansiniai ir žmogiškieji išteklių būtų naudojami efektyviai ir garantuotų SVV sektoriaus augimą. Svarbu, kad smulkios ir vidutinės įmonės būtų ne tik pasirengusios konkurenciniam rinkos spaudimui, inovacijų diegimui, bet būtų palankios sąlygos ir jų veiklos plėtrai, nes sėkminga SVV plėtra sąlygoja sparčiau augantį BVP, daugiau surinktų mokesčių, didesnę užimtumą, socialinį saugumą. Lietuvoje yra taikomos beveik visos įprastos valstybės priemonės SVV plėtrai skatinti – įkurtos garantijų institucijos, kurios teikia SVV įmonių imamų paskolų garantijas, naudojamas palūkanų kompensavimo mechanizmas, taikomos kai kurios subsidijos, kuriamas mikrokreditavimo mechanizmas bei sudaromos plačios galimybės pasinaudoti ES struktūriniais fondais. Verslo informavimo, konsultacijų ir mokymo paslaugoms teikti įkurtas verslo informavimo centrų tinklas, veikiantis daugelyje savivaldybių, taip pat įkurti septyni verslo inkubatoriai, kurie padeda naujoms įmonėms išvystyti savo verslą, skatinti naujų darbo vietų kūrimą, sumažinti veikiančių įmonių veikos riziką ir padėti įmonėms, turinčioms gerų verslo idėjų, bet finansiškai silpnoms, pasiekti tokį lygį, kad jos galėtų savarankiškai užsiimti ūkine komercine veikla ir konkuruoti rinkoje, mažinant mokesstinę naštą yra taikomos lengvatos pelno mokesčiui.

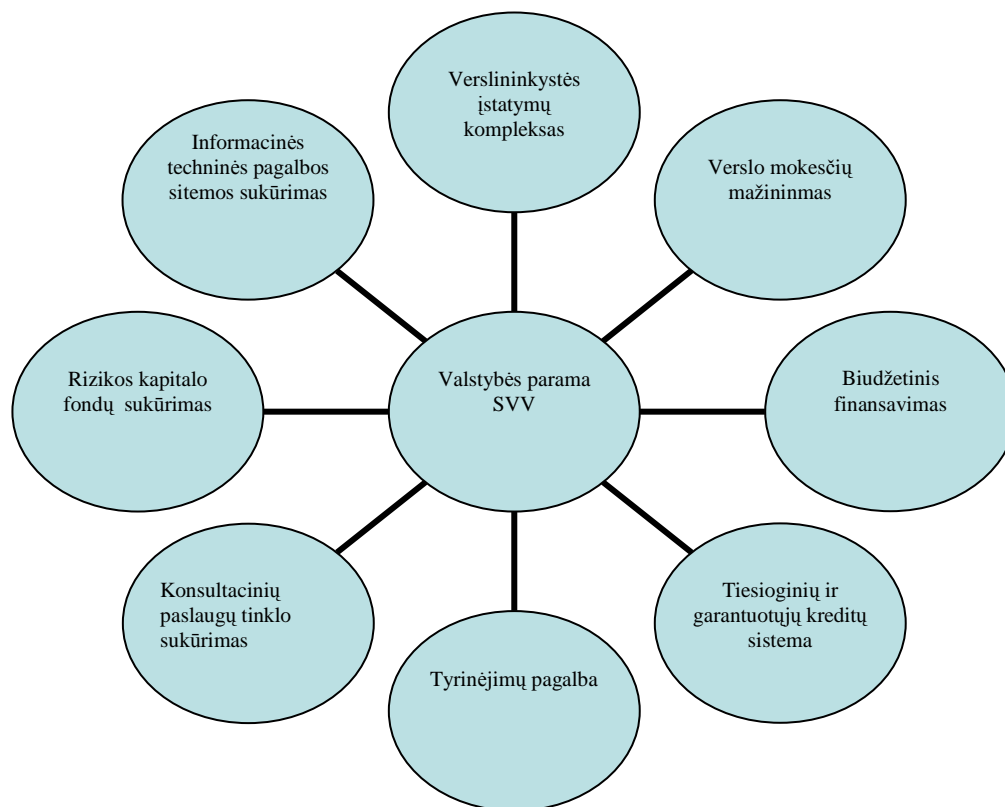
Atsakant į iškeltą hipotezę dėl plėtros būtinumo, manau, jog plėsti savo verslą yra būtina ir siūlyčiau tokias SVV galimas verslo plėtros kryptis:

- Didinant tiekimo pajėgumus, kai nauji produktai pirmiausiai siūlomi lojaliems klientams, supaprastinant pirkimo procedūras, stiprinant kliento suvokiamą kokybę;
- Pirkėjų identifikavimas lygiagrečiai su tradicine rinka – naujos klientų grupės gali prisidėti ir prie plėtros ir prie produktyvumo ta prasme, kad jos dažnai papildo egzistuojančias klientų grupes;
- Naujos geografinės rinkos, kuriose anksčiau įmonės nebuvo aktyvios, nepamirštant atsižvelgti į kiekvienos šalies ar regiono kultūrą ir sąlygas;
- Pasiūlyti finansiškai dėl būsimo pelno;
- Plėtra, remiantis savo verslininkystės veikla įsigyjant kitas kompanijas;
- Teisingai pasinaudoti laiku, įvedant naujus produktus į rinką;
- Inovacijų diegimas.

Po atliktos analizės apie Lietuvos smulkaus ir vidutinio verslo plėtros galimybes, galima teigti, kad svarbiausios probleminės sritys, stabdančios SVV plėtrą yra menka vartotojų perkamoji

galia, dideli mokesčiai, apyvartinių lėšų stoka, sudėtingos kredito gavimo sąlygos, per maža institucijų, teikiančių paramą smulkiam ir vidutiniam verslui, didelis valstybės valdininkų biurokratizmas, kylančios degalų kainos bei kvalifikuotos darbo jėgos trūkumas.

Atsakant į iškeltą hipotezę dėl paramos verslui būtinumo, manau, jog tai turėtų būti vyriausybės prioritetą, pateikiu valstybės paramos SVV modelį.



Šaltinis: sudaryta autorės.

23 pav. Valstybės paramos smulkiam ir vidutiniam verslui modelis.

Manau, kad norint skatinti SVV sektoriaus augimą, būtina gerinti teisinę bazę pasitelkiant Lietuvos vyriausybės ir Europos Sąjungos finansinius instrumentus ir skatinant verslumą. Taip pat verslo sėkmė didele dalimi priklauso nuo prieigos prie tinkamo informacijos šaltinio, taip pat būtina gauti kvalifikuotus mokymus bei konsultacijas.

Manau, jog labai svarbu, kad valstybės teikiama finansinė parama būtų gerai organizuota, numatytos paramos priemonės būtų pateikiamos laiku.

IŠVADOS

Verslas, tai veikla, kuria užsidirbama pragyvenimui gaminant prekes ar teikiant paslaugas, reikalingas kitiems visuomenės nariams. Verslininkas – tai asmuo, disponuojantis kapitalu ir, siekdamas jį padidinti, ieškantis naujų pelningų veiklos krypčių, pasitelkdamas dalykines ir žmogiškąsias savybes.

Plėtra – prekių ir paslaugų plėtra kompanijoje, siekiant patenkinti esminių klientų poreikių struktūras ir tokiu būdu didinant paklausą savo produktams, galimos įvairios plėtos kryptys.

Smulkus ir vidutinis verslas yra šiuolaikinės ekonomikos varomoji jėga, tolygią regioninę plėtrą lemiantis veiksnys bei socialinio valstybės stabilumo garantas. Verslumas ir SVV plėtra yra būtina užimtumo ir tarptautinio konkurencingumo augimo prielaida.

Europos Sąjunga (ES) – tai Europos valstybių asociacija, siekianti platesnės ir gilesnės ekonominės bei politinės jose dalyvaujančių šalių integracijos, siekiant sukurti kuo „glaudesnę Europos tautų sąjungą, kurioje sprendimai yra priimami arčiau piliečio“. ES smulkus ir vidutinis verslas skatinamas per tarptautines, nacionalines, regionines ir vietos lygmens programas, kurios suteikia galimybę verslo subjektams naudotis specialiais fondais, orientuotais į verslo informacijos sklaidą, verslo aplinkos gerinimą, verslumo skatinimą, veiklos modernizavimą.

Valstybės pagalba SVV subjektams Lietuvoje teikiama pagal Vyriausybės, apskričių ar savivaldybių smulkaus ir vidutinio verslo plėtos programas. SVV plėtos programų rengimas ir įgyvendinimas finansuojami iš valstybės ar savivaldybių biudžetų bei piniginių fondų lėšų. Lietuvoje įgyvendinant SVV plėtos politiką, buvo sukurtas paslaugų verslui įstaigų tinklas, kurį sudaro 42 verslo informacijos centrai bei 7 verslo inkubatoriai. Taip pat Lietuvoje veikia 6 mokslo ir technologijų parkai, Lietuvos inovacijų centras su 5 atstovybėmis regionuose bei 3 Europos informacijos centrai. Europos Sąjungos šalyse paramos verslui teikimo schemose dalyvauja ne tik savivaldos ir valstybės institucijos, bet ir privataus sektoriaus įmonės, nevalstybinio sektoriaus bei mišrios nuosavybės organizacijos.

Lietuvoje teikiamos visos pagrindinės ES šalyse SVV subjektams siūlomos finansinės paramos priemonės, tačiau labiau išvystytos ir taikomos bendrojo pobūdžio paramos priemonės – paramos verslui tinklo įstaigos ir kitos paramos organizacijos teikia informaciją bendrais visoms įmonėms, neskiriant jų pagal vystimosi stadiją ar veiklos specifiką, aktualiais klausimais. ES šalims būdinga aiškesnė diferenciacija tarp bendrojo pobūdžio informacijos ir specializuotos informacijos sklaidos paslaugų. ES šalyse didesnis dėmesys skiriamas tiksliniams integruotiems paramos projektams, kurie yra orientuoti į atskirų įmonių poreikius, rengti ir finansuoti. Lietuvoje tikslinių projektų finansuotojai yra LR ūkio ministerija ir savivaldybės.

Užsienio šalių patirtis bei Pasaulio Banko (PB) atliktų tyrimų rezultatai rodo, jog siekiant skatinti SVV subjektų veiklos plėtrą bei konkurencingumo augimą, techninės paramos priemonių

(informacinių, konsultacinių, mokymų paslaugų ir pan.) efektyvumas yra žymiai didesnis, lyginant su finansinės paramos instrumentais.

Lietuvoje smulkaus ir vidutinio verslo plėtros srityje reikia sukurti verslo plėtrai palankią teisinę – ekonominę aplinką, sumažinti biurokratinius barjerus, suformuoti SVV plėtros techninės ir finansinės paramos sistemą, tobulinti verslo infrastruktūrą ir verslo savivaldą, nes valstybės remiama smulkaus ir vidutinio verslo, kaip neatsiejamos šalies ekonomikos dalies, tolygi plėtra skatina spartų šalies ekonominį vystimąsi bei sudaro prielaidas kitų sričių plėtrai. Didžiausią poreikį paramos paslaugoms SVV įmonės jaučia įsikūrimo stadijoje ir pirmaisiais veiklos metais.

Siekiant išsiaiškinti ir įvertinti Lietuvos smulkaus ir vidutinio verslo plėtros galimybes, buvo atliktas tyrimas, kurio metu paaiškėjo, jog didžiausia dalis įmonių, kurios dalyvavo apklausoje yra augimo stadijos, įkurtos 2003 – 2005 metais, didžioji jų dalis yra paslaugas teikiančios įmonės, daugelyje jų dirba iki 9 darbuotojų, o įmonės metinė apyvarta siekia iki 1 mln. litų. Visi ekonominiai rodikliai yra susiję, keičiantis vienam, keičiasi ir kiti ekonominiai rodikliai. SVV sukuriama pridėtinė vertė, darbuotojų skaičius, vidutinis darbo užmokestis, pelnas yra neatsiejami vieni nuo kitų, taip pat nuo bendrų Lietuvos ekonominių rodiklių. Didžioji dalis verslininkų realizuoja savo produkciją ir teikia paslaugas regioninėje rinkoje, o apie verslo plėtrą yra menkai informuoti ir daugiau nei pusė jų nežino apie Lietuvos smulkaus ir vidutinio verslo plėtros agentūros (LSVVPA) veiklą ir nesinaudoja jų teikiama informacija.

Dauguma verslininkų yra kreipęsi dėl finansinės paramos, o apie galimybę ją gauti, sužinojo patys aktyviai ieškodami informacijos, daugiausiai konsultacijomis bei įvairiais mokymais ir buvo pasinaudota, nes daugelis akcentavo problematišką paramos priemonių pritaikymą įmonės poreikiams, atsižvelgiant į jos veiklos specifiškumą.

Dauguma respondentų kaip pagrindinę verslo plėtros kliūtį nurodė menką vartotojų perkamąją galią, aukštus mokesčius, apyvartinių lėšų stoką bei kvalifikuotų darbuotojų trūkumą.

Manau, kad norint skatinti SVV sektoriaus augimą, būtina gerinti teisinę bazę pasitelkiant Lietuvos vyriausybės ir Europos Sąjungos finansinius instrumentus ir skatinant verslumą. Taip pat verslo sėkmė didele dalimi priklauso nuo prieigos prie tinkamo informacijos šaltinio, taip pat būtina gauti kvalifikuotus mokymus bei konsultacijas.

Manau, jog labai svarbu, kad valstybės teikiama finansinė parama būtų gerai organizuota, numatytos paramos priemonės būtų pateikiamos laiku.

Daugelis verslininkų nurodė, kad juos į verslą atvedė perspektyva gauti didesnes pajamas, bei būti savo padėties šeimininku.

Didžioji dalis verslininkų yra vyrai, kurių amžius apie 35 metai, manau, jog reikėtų labiau skatinti jaunus žmones, ką tik baigusius mokslus užsiimti verslu ir panaudoti savo teorines žinias praktikoje.

SUMMARY

ŽALIAUSKAITĖ Loreta (2008) Potential of Development of the Lithuanian Small and medium Business in the European Union. MBA Graduation Paper. Kaunas: Kaunas Faculty of Humanities, Vilnius University. 72 p.

Small and medium-sized enterprises are the backbone of the European economy, and the most important creators of new jobs and economic growth, SMEs account for a large proportion of Europe's economic and professional activity. In practice, 99% of businesses in the European Union are SMEs, and they provide two-thirds of all private-sector jobs. So small firms are, in fact, the real giants of the European economy. Small and medium-sized businesses constitute an important part of added value and provide a major share of employment in every market economy. They are a most reliable guaranty for sustainable economic development, because they are flexible, quick in reacting to new up-coming threats and on a long-term base highly effective. That is why any state authority should be highly interested in a well developed SME sector.

European Union – considers there are three types of smaller enterprise: micro, small and medium-sized. Each of these have differing employee, turnover and asset thresholds. These three size groups of non-subsidiary independent businesses make up what are termed small and medium-sized enterprises (SMEs). The preoccupations of governments in small business policy also focus heavily on finance, information, advice and training. However, government spending on SME policy heavily reflects the preoccupations with finance, information and support.

Through the financial instruments it has developed and funded, the European Commission is making it easier for SMEs to get loans from banks, by providing guarantees. It is also facilitating venture capital investment in SMEs. These financial instruments are managed by the European Investment Fund (EIF) on behalf of the Commission.

The local business environment has an important effect on small businesses, wherever they are located. Most SMEs focus their activities in their own region. Moreover, policies to support and reinforce economic competitiveness are increasingly decided and implemented at local and regional levels. The European Union recognises the importance of regions in this field, and has developed a number of instruments to encourage regional development, to support initiatives by regional actors, and to promote networking between different EU regions. These instruments encourage entrepreneurship, support new enterprises, and make SMEs more competitive.

LITERATŪRA

Informaciniai šaltiniai:

1. LIETUVA EUROPOS SAJUNGOJE (2007) [Žiūrėta 2007 m. gruodžio 11 d.] Prieiga per internetą: <http://www.euro.lt>
2. LIETUVOS RESPUBLIKOS SMULKAUS IR VIDUTINIO VERSLO PLĖTROS ĮSTATYMAS (2007) [Žiūrėta 2007 m. gruodžio 15d.] Prieiga per internetą: <http://www.svv.lt>
3. EUR LEX OFFICIAL JOURNAL (2007) [Žiūrėta 2007 m. lapkričio 11 d.] Prieiga per internetą: <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/JOYear.do?year=2007>
4. LIETUVA EUROPOS SAJUNGOJE (2007) [Žiūrėta 2007 m. gruodžio 20 d.] Prieiga per internetą: <http://www.euro.lt/old>
5. LIETUVOS BANKAS (2007) [Žiūrėta 2007 m. spalio 09 d.] Prieiga per internetą: <http://www.lb.lt/lt/euras/komisija.htm>
6. VŠĮ LSVVPA (2008) [Žiūrėta 2008 m. sausio 05d.] Prieiga per internetą: <http://www.svv.lt>
7. ŪKIO MINISTERIJA (2007) [Žiūrėta 2007 m. lapkričio 15d.] Prieiga per internetą: <http://www.ukmin.lt/lt/>
8. EUROPOS SAJUNGOS PORTALAS (2007) [Žiūrėta 2007 m. lapkričio 06d.] Prieiga per internetą: <http://www.europa.eu.int/comm/enterprise/sme>
9. EUROPOS VERSLO INFORMACIJOS CENTRAI (2007) [Žiūrėta 2007 m. gruodžio 06d.] Prieiga per internetą: <http://www.eic.lt>
10. LIETUVOS VERSLO PARAMOS AGENTŪRA (2007) [Žiūrėta 2007 m. gruodžio 17d.] Prieiga per internetą: <http://www.lvpa.lt>
11. VALSTYBINĖ MOKESČIŲ INSPEKCIJA (2007) [Žiūrėta 2007 m. spalio 17d.] Prieiga per internetą: <http://www.vmi.lt/>
12. LIETUVOS RESPUBLIKOS VYRIAUSYBĖ (2007) [Žiūrėta 2007 m. rugsėjo 11d.] Prieiga per internetą: <http://www.lrvk.lt/>
13. LIETUVOS RESPUBLIKOS SMULKAUS IR VIDUTINIO VERSLO PLĖTROS ĮSTATYMAS (2006) [Žiūrėta 2007 m. spalio 11d.] Prieiga per internetą: <http://nvic.iti.lt/psl.php?fl=ist11>
14. EUROPOS KOMISIJOS REKOMENDACIJOS DĖL MAŽŲ IR VIDUTINIŲ ĮMONIŲ APIBRĖŽIMO(2007) [Žiūrėta 2007 m. spalio 10d.] Prieiga per internetą: <http://www.europa.eu.int>

15. INFORMACIJA APIE EUROPOS SAJUNGA (2007) [Žiūrėta 2007 m. gruodžio 17d.]
Prieiga per internetą: http://europa.eu/index_lt.htm
16. EUROPEAN COMMISSION (2006) [Žiūrėta 2007 m. gruodžio 17d.] Prieiga per internetą:
<http://europa.eu.int/comm/enterprise/smie>.
17. LIETUVOS STATISTIKOS DEPARTAMENTAS (2006) [Žiūrėta 2006 m. Gruodžio 20 d.]
Prieiga per internetą: <http://www.std.lt>
18. LIETUVOS VERSLO PARAMOS AGENTŪRA (2007) Žiūrėta 2006 m. Gruodžio 20 d.]
Prieiga per internetą: <http://www.lvpa.lt>
19. EUROPEAN CHARTER FOR SMALL ENTERPRISES (2007) [Žiūrėta 2006 m. Gruodžio
18 d.] Prieiga per internetą: <http://europa.eu.int/comm/enterprise>
20. VERSLO INKUBATORIAI (2006) Žiūrėta 2006 m. Gruodžio 18 d.] Prieiga per internetą:
<http://www.svv.lt/index.php/lt/31930/>
21. SMULKIOJO VERSLO PADĖTIS EUROPOS SAJUNGOJE (2007) [Žiūrėta 2006 m.
Gruodžio 08 d.] Prieiga per internetą: <http://www.svv.lt/index.php/lt/30505/>

Mokslinė literatūra:

1. ANDREW ATHERTON, FERGUS LOYN (2001) *Segmenting Support for Small and Medium Enterprises: Identifying and disseminating best practice*; September. The Foundation for Small and Medium Enterprise Development University of Durham.
2. ALAEN L. B., ACAMBA F. M., VIGASIN A. A. (1987) *Vsemirnaja istorija ekonomiĉeskoj mysli*. Mysl 606 p. B 0603000000-028
3. EDVERDAS VACLOVAS BARTKUS (2007) *Smulkaus ir vidutinio verslo vadyba*. Vilniaus universitetas 214 p. ISBN 978-9986-19-979-6
4. EDVERDAS VACLOVAS BARTKUS (2005) *Smulkaus verslo įmonių kūrimas ir vystymas*.
5. THORSTEN BECK, ASLI DEMINGUC-KUNT, ROSS LEVINE (2003) *Small and medium enterprises, growth and poverty: cross country evidence*. Policy reseach working paper. ISBN 10-0521-86278-7
6. WAREN BENNIS, BURT NANUS (1998) *Lyderiai. Atsakomybės strategija*. Algarvė 239 p. ISBN 9986-856-19-1
7. E. BUŠKEVIČIŪTĖ (2003) *Mokesčių sistema*. Kaunas. Technologija., ISBN 9986-32-478-4-3 287p.

8. STREET C. T., CAMERON A. F. (2007) *External relationships and the small business: a review of small business alliance and network reseach*. Journal of Small Business Management 45 p.
9. CHASTON I., MANGLES T. (2002) *Small business marketing managment*. Palgrave ISBN 9986-742-12-4
10. CARTER R., AUKEN V.H. (2006) *Small firm bankruptcy*. Journal of Small Business Managment (4) 44 p.
11. COOPER M.J., UPTON N., SEAMAN S. (2005) *Customer relationship management: A comparative analysis and nonfamily business practices*. Journal of Small Business Management 43 (3),
12. REMIGIJUS ČIEGIS (2006) *Ekonominių teorijų istorija*. Vilniaus universitetas 728 p. ISBN 9986-19-1925-5
13. DANUTĖ BUDREIKAITĖ, SAULIUS KOLYTA (2003) *Europos Sąjungos vidaus rinka Laisvas prekių judėjimas*. UAB „Fantazija ir forma“ ISBN 9955-9553-2-5 111 p.
14. DIKČIUS, V (2003). *Marketingo tyrimai: teorija ir praktika*. Vilniaus vadybos kolegija. 187 p. ISBN 9955-528-04-4.
15. GARRY DESSLER (2001) *Personalo valdymo pagrindai*. UAB „Poligrafija ir informatika“ 343 p. ISBN 9986-850-36-3
16. GROSSE, R. (1988) *International Business: Theory and and Managerial Applications*. ISBN 9955-08-243-8.
17. ZINA GINEITIENĖ (2005) *Verslo kūrimas ir valdymas*. Rosma ISBN 9986-00-444-6, 327 p.
18. ZINA GINEITIENĖ, DIANA KORSAKAITĖ, MARIJA KUČINSKIENĖ, JONAS TAMULEVIČIUS (2003) *Verslas*. Rosma 269 p. ISBN 9986-00-325-3
19. GOLANN B. (2006) *Achieving growth and responsiveness: process managemnr and market oreintation in small firms*. Journal of Small Business Managment 44 (3).
20. RIMGAUDAS MINALGA (2004) *Tarptautinė logistika*. Homo liber. ISBN 9955-449-69-1 159 p., 16 p.
21. VALENTINAS NAVICKAS (2003) *Europos Sąjungos rinkų ypatumai*. Technologija. ISBN 9955-09-353-6, 163 p., 18 p.
22. ALGIRDAS JAKUTIS, VLADISLAVAS PETRAŠKEVIČIUS, ARTŪRAS STEPANAVIČIUS, LAIMA ŠEČKUTĖ, STEPANOVAS ZAICEV (1999) *Ekonomikos teorijos pagrindai*. Smaltija 390 p. ISBN 9986-708-39-7
23. LIONGINA JUOZAITIENĖ, JURGA STAPONKIENĖ (2004) *Verslo ir vadybos įvadas*. VŠĮ Šiaulių universiteto leidykla, ISBN 9986-38-532-6 175p., 11p.

24. LIETUVOS SMULKAUS IR VIDUTINIO VERSLO PLĖTROS AGENTŪRA (2004) *Lietuvos smulkas ir vidutinio verslo būklė*, Vilnius, ISBN 9955-526-17-3.
25. KARDELIS, Kęstutis. (2002) *Mokslinių tyrimų metodologija ir metodai: vadovėlis*. Kaunas: Judex. 400 p. ISBN 9986-948-65-7.
26. BENGT KARLOF, FREDERIK HELIN LOVINGSSON (2006) *Vadybos koncepcijos ir modeliai nuo A iki Z*. UAB „Vilniaus spauda“ 415 p. ISBN 9955-460-36-9
27. BIRUTĖ LEONIENĖ (1998) *Verslo pradmenys*. Poligrafija ir informatika 221 p. ISBN 9986-850-22-3
28. R. PLYTNIKAS, R. PAŠKEVIČIUS, J. TUŠAITĖ, (2005) *Informacinis verslo konsultanto žinynas*. VŠĮ Lietuvos smulkas ir vidutinio verslo agentūra. ISBN 9955-501-96-0
29. DAVID L. RAINEY (2006) *Sustainable business development*. Cambridge university press 734 p. ISBN 13-978-0-521-86278-3
30. VYTAUTAS SŪDŽIUS (2001). *Smulkas ir vidutinio verslo administravimas ir valdymas*. Kronta 287 p. ISBN 9986-879-51-5
31. JOHN SLOMAN, KEVIN HINDE (2007) *Economics for business*. Prentice Hall 750 p. ISBN 13-978-0-273-70-908-4
32. JOHN SLOMAN (1999) *Economics*. Third Edition 830 p. ISBN 0-13-9897-08-9
33. MARTIN THURN-MITHOFF, MICHAEL ADGER (1997) *Business introduction*. Presvika 92 p. ISBN 9986-805-32-5
34. DENNIS L. WILCOX, GLENT T. CAMERON, PHILIP H. AULT, WARREN K. AGEE (2007) *Ryšiai su visuomene strategija ir taktika*. UAB „Poligrafija ir informatika“ 494 p. ISBN 978-9986-850-59-5
35. Europos Sąjungos ir kitų šalių techninės paramos smulkas ir vidutinio verslo subjektams teikimo praktikos analizė (2005), Kaunas.
36. LIUDAS MAŽYLIS (2006). *Pramos smulkiajam ir vidutiniam verslui administravimo Lietuvoje europinis kontekstas*.
37. European Commission. (2005) *Progress report on the implementation of phase I key actions of the Action plan: The European Agenda for Entrepreneurship*. Brussel.
38. Lietuvos ekonominės integracijos į ES vieningąją rinką skatinimo strateginės kryptys. Europos komitetas prie LRV, 2001 m.
39. *Support services for micro, small and sole proprietor's business*. Austrian Institute for Small Business Research (IfGH), 2003
40. World Bank Group, International finance cooperation (2006). *Eastern Europe countries lead worldwide momentum for regulatory reform// Doing business 2007.- Washington, D.C., p. 3*

Smulkaus ir vidutinio verslo įmonių apklausos anketa

ĮMONIŲ APKLAUSOS ANKETA:

Smulkaus ir vidutinio verslo (SVV) plėtra į Europos Sąjungą

Anketa yra sudaryta siekiant įvertinti smulkaus ir vidutinio verslo plėtros galimybes į ES. Anketinio tyrimo rezultatai bus apibendrinti ir pateikti VU KHF studentės Loretos Žaliauskaitės magistro darbe „Lietuvos smulkaus verslo plėtros galimybės Europos Sąjungoje“.

1. Įmonės įkūrimo (veiklos pradžios) metai:

- 2006-2008 m.
- 2003-2005 m.
- 1995-2002 m.
- iki 1995 m..

2. Įmonės veiklos sritis:

- Gamyba;
- Paslaugos;

3. Vidutinis sąrašinis metinis darbuotojų skaičius 2007 m.

- 1-9
- 10-49
- 50-249

4. 2007 m. Jūsų įmonės metinė apyvarta siekė:

- iki 1 mln. Lt.;
- nuo 1 iki 7 mln. Lt.;
- nuo 7 iki 24 mln. Lt.;
- nuo 24 iki 138 mln. Lt

5. Jūsų produktų ar paslaugų realizavimo rinka:

- Veiklos vykdymo vietoje;
- Šalies rinka;
- Tarptautinė rinka.

6. Kaip vertinate savo informuotumą apie plėtros galimybes:

- Labai gerai informuotas;
- Vidutiniškai gerai informuotas;
- Silpnai informuotas;
- Visiškai neinformuotas.

7. Ar naudojate Lietuvos Smulkaus ir Vidutinio Verslo Plėtros Agentūros internetiniame tinklapyje (<http://www.svv.lt>) pateikta informacija?

- Taip;
- Ne, nes informacija nenaudinga;
- Ne, nes nežinau tokios Agentūros;

8. Kokias nurodytumėte kliūtis jūsų verslo plėtrai:

- Maža vartotojų perkamoji galia;
- Dideli mokesčiai;
- Pradinio kapitalo stoka;
- Sudėtingos kredito gavimo sąlygos;
- Per mažai institucijų, teikiančių paramą smulkiam ir vidutiniam verslui;
- Valstybės valdymo institucijų, savivaldybių darbuotojų biurokratizmas;
- Didelė konkurencija;
- Valdininkų korupcija;
- Kvalifikuotų specialistų trūkumas;
- Kylančios degalų kainos;
- Verslo informacijos stoka;
- Apyvartinių lėšų trūkumas.

9. Veiksniai, kurie lemia jūsų produkcijos ar paslaugų menką pardavimą:

- Didelė konkurencija;
- Maža siūlomų produktų ar paslaugų paklausa;
- Sunkumai nustatant produktų ar paslaugų kainą;
- Rinkodaros žinių stoka.

10. Ar esate kreipęsi finansinės ar nefinansinės paramos į savivaldybę, verslo informacijos centrą, verslo inkubatorių ar kitą valstybinę instituciją per pastaruosius penkerius metus:

- Taip;
- Ne;

Jei atsakėte TAIP, atsakykite į 11-12 klausimus (praleiskite 13 klausimą).

Jei atsakėte Ne, pereikite prie 13 klausimo.

11. Kuria iš paramos priemonių, pasinaudojote (galimas daugiau nei vienas teisingas atsakymo variantas):

- Paskolos;
- Garantijos;
- Subsidijos (ilgalaikio turto įsigijimui);
- ES struktūrinių fondų parama;
- Mokymai, kursai, seminarai;
- Informacijos teikimas;
- Lengvatinė patalpų nuoma;
- Kita (įrašyti)_____

12. Pagrindinės problemos su kuriomis susidurta siekiant pasinaudoti parama:

- Informacijos paieška apie teikiamą paramą;
- Paramos pritaikomumas įmonės poreikiams;
- Papildomų paramos teikimo sąlygų įvykdymas;
- Kita (įrašyti)_____
- Su problemomis nesusidurta;

13. Kokios pagrindinės nesinaudojimo parama priežastys:

- Nėra poreikio;
- Nežinote apie galimas gauti paramos rūšis;
- Siūloma parama neatitinka įmonės poreikių;
- Sudėtingos papildomos paramos (paslaugų) gavimo sąlygos;
- Kita (įrašyti)_____

14. Kaip sužinojote apie galimybę gauti paramą verslui:

- Aktyvi paramos priemonių paieška;
- Kitų verslo atstovų rekomendacijos;
- Reklama;
- Kita (įrašyti)_____

15. Kaip Jūsų nuomone Lietuvoje galėtų būti patobulinta informacinė verslui teikimo sistema:

16. Kokie veiksniai paskatino pradėti savo verslą:

- Noras būti savo paties šeimininku;
- Perspektyva gauti didesnes pajamas;
- Noras išvengti nedarbo;
- Noras ištrūkti iš netenkinamų darbo sąlygų;
- Tai buvo vienintelė galimybė dirbti pagal savo profesiją;
- Kita (įrašyti)_____

17. Jūsų lytis:

- Vyras
- Moteris

18. Jūsų amžius:

- Iki 25 m.;
- 26-35 m.;
- 36-45 m.;
- 46-55m;
- 56m. ir daugiau.

Nuoširdžiai dėkoju už skirtą laiką.