

**LIETUVOS SPORTO UNIVERSITETAS
SPORTO EDUKOLOGIJOS FAKULTETAS**

TURIZMO IR SPORTO VADYBOS STUDIJŲ PROGRAMA

MILDA KEDERYTĖ

VERSLO ANGELŲ VAIDMENS VERSLO FINANSAVIME VERTINIMAS

MAGISTRO BAIGIAMASIS DARBAS

Darbo vadovas: Doc. dr. Biruta Švagždienė

Baigiamąjį darbą rengė 1 studentė

KAUNAS 2016

PATVIRTINIMAS APIE ATLIKTO DARBO SAVARANKIŠKUMĄ

Patvirtinu, kad įteikiamas magistro baigiamasis darbas (*pavadinimas*).....

1. Yra atliktas mano paties/pačios;
2. Nebuvo naudotas kitame universitete Lietuvoje ir užsienyje;
3. Nenaudojau šaltinių, kurie nėra nurodyti darbe, ir pateikiu visą naudotos literatūros sąrašą.

.....
(*data*)

.....
(*autorius vardas pavardė*)

.....
(*parašas*)

PATVIRTINIMAS APIE ATSAKOMYBĘ UŽ LIETUVIŲ KALBOS TAISYKLINGUMĄ ATLIKTAME DARBE

Patvirtinu lietuvių kalbos taisyklingumą atliktame darbe.

.....
(*data*)

.....
(*autorius vardas pavardė*)

.....
(*parašas*)

MAGISTRO BAIGIAMOJO DARBO VADOVO IŠVADOS DĖL DARBO GYNIMO

.....
(*data*)

.....
(*vadovo vardas pavardė*)

.....
(*parašas*)

Magistro baigiamasis darbas aprobuotas studijų programos komitete:

.....
(*aprobacijos data*)
(*parašas*)

.....
(*Aprobacijos komisijos sekretorės/iaus vardas, pavardė*)

Magistro baigiamasis darbas yra patalpintas į ETD IS
(*Gynimo komisijos sekretorės/iaus parašas*)

Magistro baigiamojo darbo recenzentas:

.....
(*vardas, pavardė*)

.....
(*Gynimo komisijos sekretorės/iaus parašas*)

Magistro baigiamųjų darbų gynimo komisijos įvertinimas:

.....
(*data*)

.....
(*Gynimo komisijos sekretorės/iaus vardas, pavardė*)

.....
(*parašas*)

TURINYS

SANTRAUKA	4
SUMMARY	5
ĮVADAS	6
1. LITERATŪROS APŽVALGA	6
1.1 Turizmo verslo pradinio finansavimo ir profesionalaus konsultavimo svarba	8
1.1.1 Turizmo verslo ir finansinės paramos teorinė samprata	8
1.1.2 Finansinės paramos svarba	11
1.2 Paramos verslui aspektai	15
1.2.1 Verslo angelų teoriniai aspektai	15
1.2.2 Verslo angelai kaip verslo konsultantai	18
2. TYRIMO METODIKA IR ORGANIZAVIMAS	21
2.1 Tyrimo metodo parinkimas ir organizavimo aptarimas	21
2.2 Tiriamųjų charakteristikos identifikavimas	29
3. REZULTATAI	32
4. APTARIMAS	45
IŠVADOS	48
REKOMENDACIJOS	50
LITERATŪRA	51
PRIEDAI	53

SANTRAUKA

Verslo angelų vaidmens verslo finansavime vertinimas

Raktiniai žodžiai: verslo angelai, verslo finansavimas ir parama, verslo konsultavimas.

Darbo tikslas - įvertinti verslo angelų vaidmens svarbą paslaugų verslo finansavime

Darbo objektas - Verslo angelų vaidmuo verslo finansavime

Darbo uždaviniai:

1. Atskleisti paslaugų verslo ir finansinės paramos teorinę sampratą
2. Pristatyti verslo angelus kaip verslo finansinius rėmėjus, konsultantus
3. Pristatyti Business Network International rekomendacijų organizacijos charakteristiką, tyrimo organizavimą.
4. Įvertinti verslo sąlygų Lietuvoje ir verslo angelų vaidmenį Business Network International organizacijos narių požiūriu

Tyrimo problema. Lyginant užsienio mokslinę literatūrą su lietuvių autoriais, pastebimas didelis trūkumas informacijos apie verslo angelų kaip dalyvių, galinčių paremti besikuriančią įmonę tiek finansine išraiška, tiek konsultacine išraiška. Iš to galima daryti prielaidą, kad Lietuvoje kol kas nėra įvertintas verslo angelų vaidmuo verslo finansavime.

Darbo metodai:

1. Literatūros analizė
2. Anketinė apklausa
3. Giluminis interviu
4. Statistinių duomenų analizė

Baigiamajame magistro darbe išanalizuoti ir susisteminti užsienio ir Lietuvos autorių verslo pradžios, finansavimo, verslo angelų vaidmens finansiniame ir konsultaciniame procese aspektai. Atlikta anketinė apklausa ir giluminis interviu, kuriais siekta išsiaiškinti verslo angelų vaidmens svarbą BNI „Žalgiris“ skyriaus narių ir svečių požiūriu.

Verslo angelai – tai neformalūs investuotojai, kuriais dažniausiai sėkmingai savo verslą pradėję ir valdę asmenys, ieškantys daug žadančių įmonių, kurias verta paremti tiek finansiškai, tiek konsultuojant. Verslo angelai yra svarbi finansavimo alternatyva, nes jie remia didelį skaičių įmonių, investuoja į visus sektorius, dalinasi savo žiniomis, patirti bei asmeninių kontaktų tinklu, kurie gali būti naudingi ne tik kuriant, bet ir toliau plečiant savo verslą. Verslo angelų skiriamasis bruožas – didesnė verslo angelų tiek finansinės, tiek konsultacinės paramos dalis yra skiriama besikuriančioms smulkiųjų arba vidutinių įmonių verslams.

SUMMARY

Business angels assessment of the role of business financing

Key words: business angels, business financing and support, business consultations.

The aim – evaluate the role of business angels services business financing

The object – Business angels' role in business financing and professional consultations

Tasks:

1. Reveal theoretic conceptions of business and financial support.
2. To present Business angels as financial consultants and suppliers of business.
3. To present Business Network International Organisation recommendations characteristics, research organization.
4. To investigate importance of Business angels role, according to BNI "Žalgiris" department members and guests opinion.

The methods:

1. Literature analyze
2. Questionnaire survey
3. In-depth interview
4. Statistics analyze

In master thesis there was analyzed and systemized various abroad and Lithuanian authors' opinions about starting a business and financial support. Talked over the aspects of Business angels' role in business financial and consultations process. To find out the importance of Business angels role, according to BNI "Žalgiris" department members and guests approach, there was made questionnaire survey and an interview.

Business angels – informal investors; usually they are entrepreneurs who successfully started and are running their own business and searching for perspective business ideas, that it would be worth to support them with consultations and finances. The main trait of Business angels – they support small and mid-size companies. Business angels are giving financial support for many business in every sector, they share their knowledge, experience and personal net of contacts as well. All kind of support helps to build and expand business, so let's say that Business angels are significant alternative of investment.

IVADAS

Temos aktualumas ir naujumas. Verslas sudaro ekonomikos pagrindą. Net 99,5 procentus visų Lietuvoje veikiančių įmonių sudaro smulkus ir vidutinis verslas. Savo darbuose šią tematiką analizavo Romikaitytė ir Kisieliauskas, (2012); Turner, (2005); Gegeckienė ir Grikštienė, (2009). Būtent šis sektorius padeda spręsti užimtumo problemas, lanksčiai prisitaiko prie ekonomikos pokyčių, diegia naujoves, aptarnauja didžiąsias įmones, užsiima netradiciniais verslais, taip pat yra didžiųjų įmonių užuomazgos. Smulkaus ir vidutinio verslo įmonės stiprina atskirų rajonų ekonomiką, padeda pertvarkyti jos struktūrą, skatina gamybinių jėgų plėtrą, padeda kurti naujas darbo vietas. Tačiau smulkaus verslo subjektai negali vienodomis sąlygomis konkuruoti su didelėmis įmonėmis, todėl itin svarbu sudaryti tinkamas verslo vystymosi, veiklos sąlygas.

Turizmas apibūdinamas kaip verslas, kuriam būdinga didelė įvairovė, integruotas, daugiaplaniškumas. Būtent didelis turizmo verslą sudarančių struktūrinių dalių susietumas sudaro prielaidas turizmo paslaugas teikiančioms įmonėms bendradarbiauti diegiant inovacijas (Vaškaitis ir Armantienė, 2013).

Šiuolaikinė ekonomika pasižymi didele konkurencija bet kurioje verslo šakoje. Tam, kad išlikti, organizacijos yra priverstos nuolat didinti veiklos efektyvumą, diegti pažangiausias technologijas, siekti gaminių bei teikiamų paslaugų konkurencinio pranašumo, kovoti už kuo didesnę rinkos dalį, išlaikyti geriausius specialistus. Tam, kad būtų lengviau, organizacijos turi ieškoti finansinės paramos, Jos svarbą nagrinėjo tokie mokslininkai, kaip: Geižutienė ir Sūdžius (2010); Smagurauskienė (2009); Jasinskas ir Simonavičienė (2008); Greblikaitė ir Puškoriūtė (2014) ir daugelis kitų.

Darbe analizuojama ES Struktūrinių Fondų finansinės paramos svarba, kaip investicinio dalyvio, kuris dalyvauja valstybės paramos verslui programose. ES Struktūrinių Fondų parama išlieka vienas iš populiariausių būdų kaip pagerinti Lietuvos infrastruktūrą. Infrastruktūros parama Lietuvoje, atsižvelgiant į poreikį bei verslo tipą, yra teikiama tam tikrą laikotarpį atskirose savivaldybėse, atviros prieigos centruose ar verslo ir mokslo slėniuose. Finansinės paramos funkcijas atlieka UAB „Investicijos ir garantijos“, pasitelkdama Europos Sąjungos struktūrinių fondų lėšas (Valiulis 2015). ES Struktūriniai Fondų parama, siejama ir su verslo angelų vaidmeniu verslo finansavime.

Verslo angelų, kaip angelų investuotojų svarbą mažoms ir vidutinėms įmonėms, pabrėžia Ramadani (2012); J. H. Iruarrizaga ir M. S. Santos (2013). Autoriai teigia, kad jie teikia daugiau nei pinigus. Jų nuomone, verslo angelai investuoja savo įgūdžius, patirtį, žinias ir kontaktus, verslo angelai yra turtingi žmonės, turintys puikią verslo patirtį, kad jie yra pasirengę investuoti ir pasiūlyti savo turtus ir žinias mažų ir vidutinių įmonių savininkams. Lietuvių autorės Greblikaitė ir Puškoriūtė (2014),

verslo angelus apibūdina kaip bendrovę ar privatų asmenį, pasirengusius investuoti i pasirinktą bendrovę dalį savo kapitalo ir su šios bendrovės vadovais dalytis asmenine verslo patirtimi.

Tyrimo problema. Lyginant užsienio mokslinę literatūrą su lietuvių autoriais, pastebimas didelis trūkumas informacijos apie verslo angelų kaip dalyvių, galinčių paremti besikuriančią įmonę tiek finansine išraiška, tiek konsultacine išraiška. Iš to galima daryti prielaidą, kad Lietuvoje kol kas nėra įvertintas verslo angelų vaidmuo verslo finansavime.

Darbo objektas. Verslo angelų vaidmuo verslo pradiniame finansavime

Darbo tikslas – Įvertinti verslo angelų vaidmenį paslaugų verslo finansavime

Darbo uždaviniai:

1. Atskleisti paslaugų verslo ir finansinės paramos teorinę sampratą
2. Pristatyti verslo angelus kaip verslo finansinius rėmėjus, konsultantus
3. Pristatyti Business Network International rekomendacijų organizacijos charakteristiką, tyrimo organizavimą.
4. Ištirti verslo sąlygų Lietuvoje ir verslo angelų vaidmenį Business Network International organizacijos narių požiūriu

1 LITERATŪROS APŽVALGA

1.1 Turizmo verslo pradinio finansavimo ir profesionalaus konsultavimo svarba

1.1.1 Turizmo verslo ir finansinės paramos teorinė samprata

Daugelyje pasaulio šalių turizmas pripažintas viena iš svarbiausių ūkio šakų. Remiantis PTO analize, 83 proc. pasaulio šalių turizmas yra vienas iš penkių pagrindinių pajamas teikiančių sektorių, o 38 proc. pasaulio šalių – pagrindinis užsienio valiutos šaltinis. Turizmas apima vidutiniškai 7 proc. bendrųjų pasaulinių investicijų, 11 proc. vartojimo išlaidų, suteikia 350 mln. darbo vietų. 2011 m. Pasaulio turizmo ir kelionių tarybos ir ES statistikos departamento duomenimis, jo dalis bendrajame nacionaliniame produkte siekia 9 proc. pasauliniu ir nuo 4 proc. iki 11 proc. (vid. 7 proc.) Europos sąjungos mastu (Romikaitytė ir Kisieliauskas, 2012).

Turizmas apibūdinamas kaip verslas, kuriam būdinga didelė įvairovė, integruotas, daugiaplaniškumas. Būtent didelis turizmo verslą sudarančių struktūrinių dalių susietumas sudaro prielaidas turizmo paslaugas teikiančioms įmonėms bendradarbiauti diegiant inovacijas (Vaškaitis ir Armantienė, 2013).

Autoriaus Vijeikio (2011) teigimu, būtent inovacijos, daugeliu aspektu pripažįstamos kaip socialinės gerovės ir ekonomikos pažangos variklis, tačiau mūsų šalyje inovacijos dar nespėjo užimti svarbios, deramos vietos. Kalbant apie politines šalies pozicijas, inovacijos užsiima pakankamą prioritetinę vietą, tačiau politikos veikėjų darbai atspindi kitokią statistiką.

Remiantis Europos Komisijos parengtu 2015m. Inovacijų sąjungos švieslentės (angl. *European Innovation Scoreboard*) vertinimu, Lietuvos suminis inovatyvumo indeksas (toliau SII) 2014 metais siekė 0,283 ir sudarė 50 procentų Europos Sąjungos (toliau ES) šalių SII vidurkio. Toks vertinimas, lyginant su 2013 metų duomenimis, parodo, kad Lietuvos SII nežymiai sumažėjo (2013m.- 0,289 ir 52%, 2014m.- 0,283 ir 50%).

SII vidurkio sumažėjimą paaiškina Lietuvos inovacijų strategijoje akcentuojamos probleminės sritys: sisteminio požiūrio į inovacijas stoka, nepakankama žmoniškųjų išteklių ir materialinės bazės kokybė, kūrybingumo ir verslumo stoka privačiame ir viešajame sektoriuose, verslo ir mokslo bendradarbiavimo tradicijų trūkumas, sudėtinga ekonominė situacija. Kalbant apie turizmo sektorių, svarbu pabrėžti, kad jame dominuoja smulkios ir vidutinės šalies verslo įmonės, todėl pačios vienos jos neišgali, nesugeba generuoti inovacijų turizmo sektoriuje.

Verslo, verslininkystės, verslumo sąvokos dažnai naudojamos šiuometinėje visuomenėje: tiek mokslinėse, tiek kasdieninio gyvenimo srityse.

Anot Stripeikio (2008), nuo verslo neatsiejama ir verslininkystės sąvoka. Autoriaus manymu, verslininkystės proceso pagrindinis vykdytojas yra verslininkas, kuris valdydamas ir įkurdamas smulkaus ar vidutinio verslo įmonę, tampa verslininkystės proceso etapų centrine ašimi.

Gegeckienė ir Grikštienė (2009) verslumo sąvoką atskleidžia, kaip asmeninių įgimtų ir įgytų gebėjimų visumą, kuri leistų novatoriškai mąstyti ir aktyviai bei rizikingai veikti visose gyvenimiškose srityse. Kaip teigia autorės, verslumas – siekimas naujų inovatyvių idėjų, projektų įgyvendinimo, tai sugebėjimas efektyviai organizuoti ir planuoti savo asmeninį gyvenimą ir įmonės veiklą. Tai mąstymas ir veikimas.

Turner (2005) teigimu, verslumas yra bendras savanoriškas darbas, noras kurti ir nebijoti rizikuoti, būti konkurencingam. Verslumas – novatoriškų idėjų priėmimas ir sėkmingas jų diegimas bei įgyvendinimas.

Tačiau tenka pripažinti, kad šiandieninėje visuomenėje, norint įkurti bei vystyti ir kryptingai plėtoti verslą vien tik idėjos nepakanka. Dažnam verslininkui pritrūksta pradinio kapitalo, kurį galėtų investuoti, kaip pradinį įnašą atidarant savo įmonę. Finansinė parama, galėtų būti kiekvienos verslios asmenybės vienas iš pagrindinių ir svarbiausių instrumentų, siekiant įgyventi savo tikslus.

Remiantis Geižutienės ir Sūdžiaus (2010) teigimu, šiuolaikinė ekonomika pasižymi didele konkurencija bet kurioje verslo šakoje. Tam, kad išlikti, organizacijos yra priverstos nuolat didinti veiklos efektyvumą, diegti pažangiausias technologijas, siekti gaminių bei teikiamų paslaugų konkurencinio pranašumo, kovoti už kuo didesnę rinkos dalį, išlaikyti geriausius specialistus. Autoriai pabrėžia, kad veikiant tokiomis sąlygomis, organizacijų vadovybė neišvengiamai susiduria su problema, kai tolimesnis vystymasis neįmanomas be investicinių išteklių pritraukimo. Investicijos suteikia organizacijai papildomą konkurencinį pranašumą ir galingą priemonę augimui.

Kaip teigia autorė Smagurauskienė (2009), visos ES ir daugelis pasaulio valstybių vienokia ar kitokia forma remia verslo vystymąsi, skirdamos didelį dėmesį smulkiam ir vidutiniam šalies verslui (toliau SVV), kuris, manoma, sudaro ekonomikos pagrindą ir užtikrina jos stabilumą. Finansinė parama tam tikro dydžio įmonėms – pagrindinis smulkiojo ir vidutinio verslo politikos instrumentas.

Smulkios ir vidutinės įmonės yra ekonomikos variklis ES. Jos sudaro didžiausią dalį ekonomikos, kuria dideles pajamas. Tačiau Lietuvoje SVĮ potencialas nėra visiškai išnaudojamas dėl nelabai palankios situacijos verslui, vertinant ją kompleksiniu požiūriu. Didžiausias SVV potencialas siejamas su jaunąja karta, kuri sąmoningai ir tikslingai motyvuota kurti verslą (Greblikaitė, Puškoriūtė 2014).

Anot Jasinsko ir Simonavičienės (2008) yra aiškiai išskirti trys pagrindiniai finansinės paramos teikimą patvirtinantys aspektai:

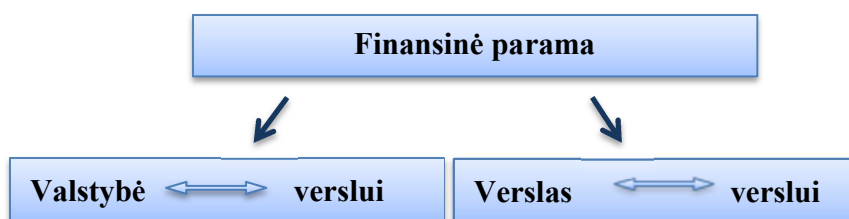
- *priklausomybės nuo kitų užsienio valstybių priimtų sprendimų aspektas*. Toks aspektas, autorių apibūdinamas, kaip situacijos, kai viena valstybė priimdama ekonominius sprendimus daro įtaką kitos valstybės sprendimų priėmimui.

- *racionalumo aspektas*. Yra žinoma, kad parama, skiriama iš ES struktūrinių fondų, sudaro 75 proc. visos teikiamos paramos sumos. Todėl remiantis šiuo rodikliu, autorių manymu, būtų neprotinga jos atsisakyti ir nepasinaudoti, nes kitu atveju, finansinės injekcijos galėtų atitekti kitoms valstybėms.

- *žmonių motyvacinės prielaidos aspektas*. Daug piliečių prarastų pasitikėjimą valstybine valdžia, jei ji prieš deklaruodama norą stoti į ES, būtų kalbėjusi apie ES paramos privalumus, o tai įgyvendinus, nebesuteiktų jos verslui.

Atsižvelgus į šiuos tris aptartus aspektus, galima daryti prielaidą, jog nederėtų atsisakyti finansinės paramos, norint įkurti savo verslą ar ieškant tinkamo pradinio finansavimo. Reikia ieškoti ir pasirinkti tinkamiausią finansinės paramos formą iš galimų.

Kaip teigia Smagurauskienė (2009) yra dvi pagrindinės finansinės paramos kategorijos: „Valstybė verslui“ ir „Verslas verslui“ (nesistengiant analizuoti, ką šiuo atveju, verslas duoda valstybei) (žr. 1pav.)



1 pav. Finansinės paramos kategorijų modelis

Šaltinis: sudarytas darbo autorės, remiantis Smagurauskiene (2009).

Iš 1 paveikslo matome, kad finansinės paramos pasiskirstyme dalyvauja tiek valstybė, tiek pats verslas. Svarbu atskirti ir suvokti, kad valstybės vaidmuo išlieka svarbus, nes be valstybės teikiamos paramos nebūtų galimybių realizuoti savo idėjas ir kurti įmones. Tuo tarpu derėtų argumentuoti, kad be verslo, kuris yra vienas iš ekonomikos pridėtinės vertės svarbiausių momentų, nebūtų ir valstybės. Juk kuo daugiau verslo idėjų tampa įgyvendinamos, tuo didesnis šalies ekonomikos pakilimas pastebimas. Kalbant apie verslo finansinę paramą verslui, norima akcentuoti šio proceso tarpusavio ryšį. Galima įsivaizduoti, kad verslininkas, investavęs į turizmo verslo industriją ir tarkim įkūręs naują viešbutį, suteikia papildomo darbo, pavyzdžiui, vietinei skalbyklai. Šiuo pavyzdžiu noriu akcentuoti, kad

kiekvienas naujai susikūrus verslas, sukuria gana didelę pridėtinę vertę kitokią paslaugą ar produktą siūlančiam verslui.

Siekiant detaliau paaiškinti „valstybės finansinę paramą verslui“, remiantis Smagurauskiene (2009) norima pabrėžti, kad verslas iš valstybės gali tikėtis dvejopos finansinės paramos:

1. Tiesioginės finansinės paramos, kuri gali būti suteikta per subsidijas, dotacijas ar kompensacijas.
2. Netiesioginės finansinės paramos – viešosios paslaugos, suteikiamos lengvatinėmis sąlygomis: mokesčių lengvatos, paskolų garantijos, eksporto draudimas lengvatinėmis sąlygomis, teisinės lengvatos ar palankūs politiniai sprendimai.

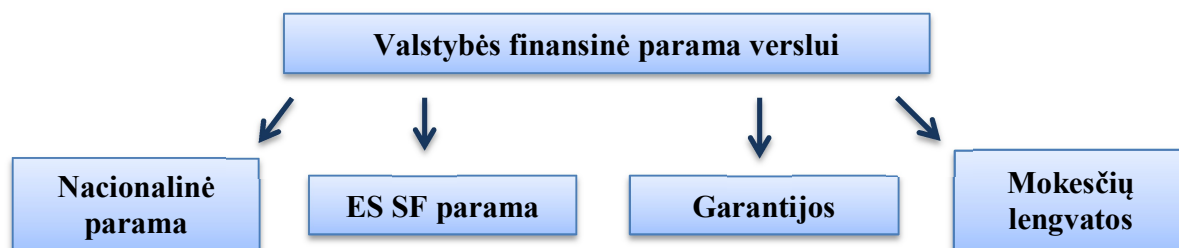
Apibendrinimas. Verslas yra viena svarbiausių priemonių, siekiant padidinti šalies ekonominę vertę, tačiau norint įsteigti savo įmonę, reikia puikiai išmanyti ir išanalizuoti verslo ir verslumo sąvokas. Remiantis išanalizuota mokslinė literatūra, galima teigti, kad verslas yra įgimti dalykai, noras realizuoti save, kitų autorių teigimu, tai savanoriškas darbas.

Dar vienas esminis dalykas, į ką reikėtų atkreipti dėmesį norint pradėti savo verslą, tai – inovacijos. Svarbu ieškoti ir atrasti savo verslo idėjos unikalumą, siekti išbandyti ir pritaikyti naujas technologijas, įgyvendinti inovatyvius verslo principus.

Siekiant verslo pradžios, inovacijų pritaikymo, svarbu susipažinti su teikiamomis finansinės paramos formomis. Daugelis šiandieninės jaunosios kartos verslininkų susiduria su pradinio kapitalo stoka, todėl nereikia pamiršti galimybių gauti ir pasinaudoti teikiama finansine parama, jos nauda.

1.1.2 Finansinės paramos svarba

Susipažinę ir išanalizavę turizmo verslo ir finansinės paramos teorinius aspektus, aptarsime ir finansinės paramos svarbą. Sieksime atskleisti pagrindinius valstybės finansinės paramos verslui ir verslo finansinės paramos verslui skirtumus, privalumus ir trūkumus.



2 pav. Valstybės finansinės paramos verslui modelis

Šaltinis: sudarytas darbo autorės, remiantis Smagurauskiene (2009).

Iš 2 paveikslo matome, kad valstybinė finansinė parama verslui, gali būti teikiama keturiais pagrindiniais ir dažniausiai naudojamais būdais. Kiekvienas iš šių išskirtų būdų turi savo privalumus ir

trūkumus. Šiandieninė visuomenė tarp verslininkų, savivaldybių ir žmonių, norinčių pagerinti mūsų šalies infrastruktūrą, populiariausias būdas gauti finansinę valstybės paramą verslui, išlieka ES SF parama.

Detaliau kiekvieną valstybės paramos formą aptaria Smagurauskienė (2009):

- *Nacionalinė parama.* Valstybė kiekvienais metais skiria biudžeto asignavimus įvairiomis programoms. Todėl verslininkai, pasirinkę šią paramos gavimo būdą, turi teikti paraiškas tiesiogiai arba netiesiogiai – remdamiesi kitų įstaigų, gavusių paramą, projektais.

- *Europos Sąjungos struktūrinių fondų parama* skirta verslo sąlygoms gerinti. Remiantis 2007-2013 m. duomenimis, buvo skirta per 1,5 milijardo eurų struktūrinės paramos verslui, verslo aplinkai, turizmui gerinti.

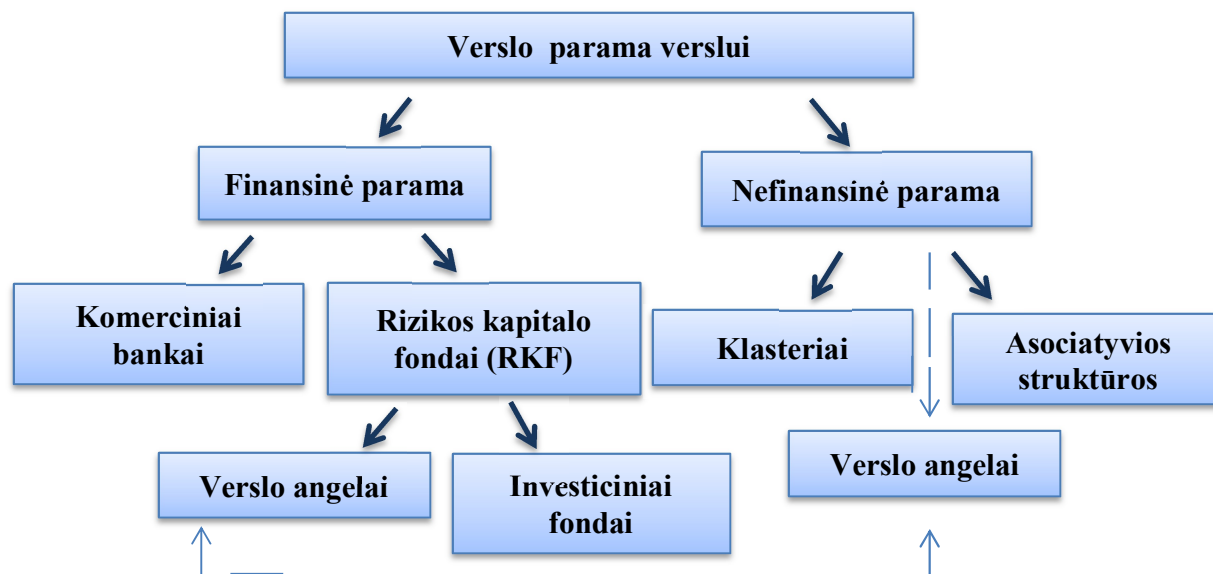
- *Garantijos.* Verslo dalyvis, susiduriantis su sunkumais gaunant paskolą iš banko verslui pradėti ar plėsti, turi visas galimybes kreiptis į kredito įstaigą (pvz., kredito uniją), kuri turi įgaliojimus kredituoti jo verslo idėją su – garantijų institucija, kuri teikia garantijas ne tik naujoms SVV įmonėms už paskolas, kuriomis būtų siekiama pradėti verslą, bet ir jau įsikūrusioms įmonėms jų verslo plėtrai (toliau INVEGA). INVEGA užtikrina pirmos paskolos dalies grąžinimą bankui iki 80 proc. paskolos sumos. Likusios negarantuotos paskolos dalies grąžinimą bankas užsitikrina SVV subjekto pasiūlytais užstatais, įsikeisdamas už paskolos lėšas įsigyjamą turtą (UAB „Investicijų ir verslo garantijos“, 2011).

- *Mokesčių lengvatos.* Šiuo metu Lietuvoje yra taikoma LR Pelno mokesčio įstatyme (9 str.) numatyta pelno mokesčio lengvata labai mažoms įmonėms, pelno nesiekiančioms organizacijoms bei socialinėms įmonėms. LR Nekilnojamojo turto mokesčio įstatyme (6-7 str.) numatoma savivaldybių tarybų galimybė sumažinti šio mokesčio tarifą iki 0,3 proc. bei numatyti atvejus, kuriais įgyjamas nekilnojamas turtas būtų neapmokestintas.

Kalbant apie verslo finansinę paramą verslui, svarbu akcentuoti, kad ši paramos gavimo kategorija yra kur kas efektyvesnė ir patrauklesnė naujai besikuriančioms įmonėms ir verslininkams, ypač jauniems. Tačiau svarbu pabrėžti, kad ji gali būti išreikšta dvejopai, naudojantis:

- Vidiniais resursais (verslo plėtojimas ir įgyvendinimas arba finansinė parama kitam verslui iš vidinių įmonės ar jų grupių resursų)
- Išoriniais resursais (lėšos, gautos pritraukus bendrų projektų finansavimą).

Analizuojant verslo finansinę paramą verslui, norima akcentuoti, kad ji gali atsispindėti tiek finansine, tiek nefinansine forma. (žr. 3 pav.)



3 pav. Verslo finansinės paramos verslui modelis

Šaltinis: sudarytas darbo autorės, remiantis Smagurauskiene (2009).

Iš 3 paveiksle pateikto modelio matome, kad verslo finansinė parama verslui yra kur kas įvairesnė lyginant su valstybės finansine parama verslui. Įdomu tai, kad verslas verslą gali remti nefinansine parama: klasterių, asociatyvių struktūrų, verslo angelų paramos forma. Tačiau dar įdomesnis faktas, kad verslo angelai kartu yra ir finansinės paramos forma. Finansinės paramos suteikime, verslo angelai dalyvauja kartu su rizikos kapitalo fondais, bet apie tai plačiau kalbėsime darbo poskyryje – verslo angelai.

Išsamiau kiekvieną pateiktą verslo finansinės paramos verslui formą, apibūdina Smagurauskiene (2009):

- *Komerčiniai bankai* – viena iš finansinės paramos verslui formų. Lyginant su 2009 m., šiuo metu Lietuvoje yra 7 komerciniai bankai, padidėjo užsienio bankų filialų skaičius, kas atspindi, užsienio verslininkų susidomėjimą mūsų šalimi. Vienas iš labiausiai pastebimų pokyčių per paskutinius šešerius metus yra 0,5 karto padidėjęs ES bankų, veikiančių be LR įsteigto filialo, skaičius. (žr. 1 lentelė). Verslininkams suteikiamos įvairios komercinių bankų paslaugos: paskolos, kredito linija, lizingas, pervedamieji akredityvai ir kt.

1 lentelė. Komercinių bankų situacija lyginant 2009 m. su 2015 m. duomenimis

2009 m.	2015 m.
9 komerciniai bankai	7 komerciniai bankai
7 užsienio bankų filialai	9 užsienio bankų filialai
5 užsienio bankų atstovybės	1 užsienio banko atstovybė
191 ES bankas, veikiantis LR neįsteigus filialo	275 ES bankai, veikiantys LR neįsteigus filialo

Šaltinis: sudarytas darbo autorės, remiantis Bankai (2015).

- *Rizikos kapitalo fondai (RKF)* – profesionalių rizikos kapitalo investuotojų įsteigti fondai. Investuotojai daugiausiai investuoja į nelistinguojamas, o dažnai ir į naujai besikuriančias įmones pagal iš anksto nustatytas RKF investavimo taisykles. Šių fondų veiklos požymis – didelės investicijų rizikos ir aukštos grąžos derinys. Prie fondų investuotojų priskiriami ir verslo angelai, kurie rizikingai investuoja ne tik kapitalą, bet, svarbiausia, perduoda žinias bei patirtį perspektyvioms įmonėms, rodančioms didelį augimo potencialą. (VŠĮ Versli Lietuva, 2012).

- Kaip viena iš verslo nefinansinės paramos verslui formų, išskiriamos – *asociatyvinės struktūros*, kurias sudaro: asociacijos, konfederacijos, visuomeninės organizacijos, draugijos, sąjungos ir kt. Dauguma verslo asocijuotų struktūrų užsiima komercine veikla, tačiau visos jos – nepelno siekiančios.

- *Klasteriai* – tarpusavyje finansiškai ir ekonomiškai susijusių ir viena kitą palaikančių įmonių, orientuotų į bendrą efektyvų produktų ar paslaugų baigtinį skaičių, visuma. Tai dažniausiai pagal geografinį principą sukoncentruotos tarpusavyje bendradarbiaujančios įmonės.

Apibendrinant teikiamą finansinę paramą verslui, galima drąsiai teigti, kad tiek smulkiojo verslo įmonėms, tiek didelėms organizacijoms yra siūloma įvairių formų ir rūšių finansinė parama, tačiau ji ne visada yra lengvai prieinama ir pritaikoma. Norint užsitikrinti finansinės paramos gavimą, svarbu atsižvelgti į verslo ir idėjos patrauklumą, kuris gali būti įvardijamas ir kaip įmonės investicinis patrauklumas.

Įmonės investicinis patrauklumas – tai verslo veiklos galimybė sudominti investuotoją savo pasirošimu, pajėgumu įsisavinti investicijas tokiu būdu, kad jos užtikrintų įmonės efektyvumą, norint pasiekti kokybiškai ir kiekybiškai kitokį lygį per investuotojui priimtina laikotarpį. „Kitoks lygis“ yra subjektyvus individualaus investuotojo požiūris į tą naudą, kurios yra tikimasi iš investavimo. Tai gali

atspindėti ir gamybos apimtis, produkcijos kokybė, naujos technologijos, rinkos dalies augimas, prekinio ženklo žinomumas (Geižutienė, Sūdžius 2010).

Tačiau anot autorių, nėra vieno universalios verslo patrauklumo nustatymo metodo, nes kiekviena situacija yra savitai skirtinga ir unikali, turinti tam tikrų ypatybių, kurioms įvertinti būtų galima pritaikyti tik specialius modelius. Siekiant tikslingai įvertinti įmonės verslo vertę, pasitaiko dažnų atvejų, kai pasitelkiama keletas metodų: diskontuotų pinigų srautų, lyginamosios vertės, atkuriamosios vertės ir kiti.

Geižutienės ir Sūdžiaus (2010) teigimu, siekiant įvertinti įmonės investicinį patrauklumą, daugelis investuotojų yra linkę įvertinti įmonės užimamą rinkos dalį ir pačios rinkos patrauklumo lygį. Autoriai atskleidžia keletą svarbių rodiklių, atspindinčių strategines įmonės nuostatas tolimesnei perspektyvai: technologiniai įgūdžiai, rinkodaros išlaidos naujiems produktams patekti į rinką.

Apibendrinant, galima teigti, kad yra įvairių teikiamos finansinės paramos formų. Vienas teikia ir užtikrina valstybės, kitokias paramos formas galima gauti iš kito verslo. Kitaip kalbant, svarbu gerai išanalizuoti kiekvienos teikiamos finansinės paramos formos skiriamuosius bruožus, sąlygas. Svarbu akcentuoti, kad verslo finansinė parama verslui yra kur kas efektyvesnis, nes ji gali būti grindžiama tiek finansine išraiška, tiek konsultacijų aspektu.

Siekiant finansinės paramos verslui, svarbu išsigryninti savo verslo idėjos patrauklumą ir augimo potencialą. Remiantis išanalizuota literatūra, galima teigti, kad kur kas greičiau finansinės paramos galimybėmis pasinaudoja verslininkai, siekdami įkurti įmones, turinčias gerai įvertintą investicinį patrauklumą.

1.2 Paramos verslui aspektai

Išanalizavus teikiamas finansinės paramos formas, plačiau apžvelgsime ir aptarsime konsultacinės paramos svarbą ir naudą naujai besikuriančioms įmonėms. Analizuosime verslo angelų kaip verslo konsultantų vaidmens svarbą Lietuvos verslo industrijoje.

1.2.1 Verslo angelų teoriniai aspektai

Verslo angelų, kaip angelų investuotojų svarbą mažoms ir vidutinėms įmonėms, pabrėžia Ramadani (2012). Jis teigia, kad jie teikia daugiau nei pinigus. Jo nuomone, verslo angelai investuoja savo įgūdžius, patirtį, žinias ir kontaktus. Autorius teigia, kad verslo angelai yra turtingi žmonės, turintys puikią verslo patirtį, kad jie yra pasirengę investuoti ir pasiūlyti savo turtus ir žinias mažų ir vidutinių įmonių savininkams.

Terminas „angelas investuotojas“ kilęs iš Brodvėjaus, 19-ojo amžiaus pabaigos, kai turtingi investuotojai užtikrino priemones padėti direktoriui ir skirti finansavimą kuriant naujus miuziklus. Jau 19-tame amžiuje, angelai investuotojai nebuvo tik finansinės paramos gavėjai. Šie angelai investuotojai užsitikrino didelį rizikos kapitalą ir buvo motyvuoti kažko didesnio nei pinigai: savo meilės teatrui ir galimybės susitikti ir pabendrauti su žymiais veikėjais, scenarijų rašytojais ir prodiuseriais (Ramadani, 2012).

Įdomu tai, kad pasak Ramadani (2012), verslo angelai nori išlikti anonimais ir tai dažnai daro įtaką dėl ko daug idėjų negali būti atliktos. Todėl norėdami pašalinti šią spragą, dažnai verslo angelai buriasi į sindikatus (grupes) ar tinklus. Autoriaus teigimu, šie susivienijimai ir tinklai palengvina verslininko ir verslo angelo bendradarbiavimą investavimo procese.

Siekiant patenkinti finansavimo poreikius verslo projektų ankstyvojoje stadijoje, svarbu suvokti, kad jose pagrindinį vaidmenį atlieka neformalus investuotojai (žr. 2 lentelė). Būtent taip verslo angelus apibūdina ir J. H. Iruarrizaga, M. S. Santos (2013).

2 lentelė. Verslo angelai: investicijų galimybės ir finansinis atotrūkis

Neformalus investuotojas		Formalus investuotojas
Šeima, draugai (3F)	Verslo angelai Įprasta investicijų suma \$ 25,000-500,000	Rizikos kapitalo fondai Įprasta investicijų suma \$2-5 milijonai
Pradinė stadija	Ankstyvoji stadija	Vėlyvoji stadija



Finansinis atotrūkis

Šaltinis: sudarytas darbo autorės, remiantis Iruarrizaga ir Santos (2013).

Iš pateiktos 2 lentelės, matome, kad verslo angelai tarsi užpildo finansavimo stoką ankstyvojoje stadijoje. Labai svarbu akcentuoti, kad verslo angelų vaidmuo būtų skatinamas ir plėtojamas, norint padengti nuosavo kapitalo trūkumą besikuriančioms įmonėms jų ankstyvoje stadijoje. Pateikta lentelė mums atskleidžia, kad angelai yra ypatingai svarbūs, nes jie užima lemiamą pereinamojo finansavimo teikėjo poziciją, kai verslininkai išnaudojo lėšų šaltinius, bet dar neturi pakankamai galimybių uždirbti ir generuoti tokias pajamas, kad patys galėtų pasinaudoti rizikos kapitalo fondais.

Pateiktos antrosios lentelės apibūdinimą galima sulyginti su Ramadani (2012) įžvalgomis, kuris verslo angelus priskiria start-up etapui ir kiek plačiau apibūdina kiekvieną etapą (žr. 3 lentelė).

3 lentelė. Verslo angelai: investicijų galimybės

Neformalus investuotojas		Formalus investuotojas	
Šeima, draugai, steigėjai (3F)	Verslo angelai Įprasta investicijų suma \$ 25,000-500,000	Rizikos kapitalo fondai Įprasta investicijų suma \$2-5 milijonai	Akcijų pardavimas, siekiant papildomų lėšų
Sėklos etapas	Start-up etapas	Ankstyvasis etapas	Vėlyvasis etapas

Šaltinis: sudarytas darbo autorės, remiantis Ramadani (2012).

Finansavimas yra labai svarbus klausimas dėl išlikimo ir plėtros mažoms ir vidutinėms įmonėms. Angelai investuotojai, kaip jau minėta, vaidina svarbų vaidmenį ypač toms įmonėms, kurios yra novatoriškos ir turi didelį augimo potencialą. Ramadani (2012) išskiria šiuos etapus:

- Sėklos etapas* – verslininkas turi idėją potencialiam verslui, kuris turi būti sukurtas ir įrodytas. Šiame etape, kaip finansavimo šaltiniais gali būti naudojami sutaupyti steigėjų, šeimos ar draugų pinigai (taip pat vadinami 3F pinigais).
- Start-up etapas* – idėja jau buvo sukurta iki tokio lygio, kuris leidžia siekti komercinio pripažinimo. Šis etapas trunka mažiau nei metus. Šiame etape kaip finansavimo šaltiniais gali būti verslo angelai ir jų investavimo priemonės.
- Ankstyvasis etapas* – vyksta gamyba ir konkretaus produkto arba paslaugos pasiskirstymas. Šis etapas trunka iki penkerių metų, tačiau verslas gali būti dar nuostolingas. Paprastai, šiame etape finansavimo šaltiniu gali būti naudojami rizikos kapitalo fondai.
- Vėlyvasis etapas* – įmonė jau yra subrendusi ir pelninga, ji toliau plečiasi. Su nepertraukiamu dideliu augimu, įmonė ar verslas gali tapti žinomas visuomenei nuo šešių mėnesių iki vienerių metų laikotarpyje. Pirminis viešas akcijų siūlymas yra puiki galimybė gauti papildomų lėšų.

Tačiau svarbu atkreipti dėmesį, kad šios dvi sąvokos: „neformalus investuotojas“ ir „verslo angelas“ ne visada yra sinonimas. J. H. Iruarrizaga ir M. S. Santos (2013) teigimu, pagrindinis verslo angelų skiriamasis bruožas – gebėjimas į investavimą įtraukti ne tik protingas kapitalo žinias, bet ir komercinę patirtį bei turimus verslo kontaktus. Deja, autoriai pabrėžia, kad yra juntamas labai didelis trūkumas būtent tokių verslo angelų.

Verslo angelų investicijų rinka iš esmės yra labiau vietinės ar regioninės apimties (Harrison ir kt., 2010), kartu su angelais vystyti verslo projektus autoriai pataria arčiau namų. Jų teigimu, angelai yra pasirengę investuoti į platų paslaugų sektorių.

Šiuo metu Lietuvoje atskirų neformalių investuotojų kaip verslo angelai nėra. Mūsų šalyje galima pasinaudoti verslo angelų fondu I, kuris investuoja tik su verslo angelu. Šio verslo angelų fondo

I investavimo principas susideda iš dviejų dalių: 50% (valdytojas tik 5%) investuoja Fondas, kitus 50% bendros investicijų sumos – verslo angelas. Su bendrove ar jos savininkais pasirašoma akcininkų sutartis dėl bendrų valdymo, strateginio plano sudarymo, pelno dalybų principų ir kitų akcininkams svarbių dalykų. Fondas, kartu su verslo angelu siekia įsigyti 50 procentų kontrolę (Verslo angelų fondas I).

Apibendrinant, svarbu pabrėžti, kad lyginant verslo angelų veiklą Lietuvoje, pastebimas mažas verslo angelų aktyvumas, jų veiklos vystymas, kai tuo tarpu kitose ES šalyse jų veikla yra stipriai išplėtotą, o jų teikiamas finansavimas ir dalyvavimas konsultuojant verslininkus yra vienas svarbiausių SVV plėtros katalizatorių. Tai itin aktualu šiandieninio verslo industrijoje, nes tyrimais įrodyta, kad būtent mažos ir vidutinės įmonės turi didžiausią potencialą kuriant naujas darbo vietas, skatinant šalies ekonomikos atsigavimą iš pastarosios recesijos.

1.2.2 Verslo angelai kaip verslo konsultantai

Susipažinus su verslo angelų skiriamaisiais bruožais ir jų vaidmens svarba besikuriančioms įmonėms, svarbu išanalizuoti verslo angelų vaidmenį verslo konsultantų kontekste. Kaip buvo akcentuota, užsienyje verslo angelai verslą remia ne tik finansine išraiška, bet aktyviai dalyvauja ir verslininkų konsultaciniame procese. Tačiau Lietuvoje, pastebimas didelis trūkumas ne pelno siekiančių verslo angelų, verslininkų kuriant verslui palankią aplinką ir konsultuojant asmenis, norinčius įsteigti smulkiojo arba vidutinio verslo įmones.

Kad Lietuvoje sunku kurti ir plėtoti SVV patvirtina ir Greblikaitė su Puškoriūte (2014). Autorių teigimu siekiant šalies ekonomikos didesnio augimo, būtina palanki aplinka steigiant SVV įmones. Kaip vienas iš tokios aplinkos komponentų, išskiriama teisinė, mokestinė aplinka, kuriai priskiriamos viešojo sektoriaus funkcijos ir paslaugos:

- institucijų kūrimas (kuriamos taisyklės ir normos, reglamentuojančios viešojo sektoriaus funkcionavimą)
- paskirstymas (teikiamos paslaugos, kurių privatusis sektorius teikti nesuinteresuotas)
- perskirstymas (užtikrinimas socialinis teisingumas, mokesčiais sumažinant vienu asmenų pajamas ir jas perskirstant kitiems)
- reguliavimas (viešasis sektorius geba spręsti netobulos informacijos ir natūralios monopolijos problemas)

Viešojo sektoriaus veiklos esminis principas yra tenkinti visuomenės ir jos interesų grupių poreikius, nesiekiant pelno. Kaip yra skelbiama, vienas iš ES uždavinių yra SVĮ aplinkos gerinimo skatinimas, tačiau Lietuvoje šis procesas vyksta labai lėtai. Norintys įsteigti verslą asmenys, dažnai

susiduria su varginančiomis, brangiomis ir ilgais procesais trunkančiomis procedūromis. Verslo sėkmei didžiausią įtaką daro valstybės sukurtos sąlygos verslo pradžiai ir vystymui.

Konsultavimas verslo pradžios klausimais yra neatsiejama kompleksinės verslo paramos dalis pradinio etapu, t. y. nuo idėjos išgryninimo iki verslo palaikymo pradžioje. Šiuo metu tiek Lietuvoje, tiek ir užsienyje įgyvendinamos programos, kuriose derinami skirtingi inovatyvūs metodai siekiant paskatinti įvairių amžiaus grupių žmones imtis verslo bei sukurti sąlygas šiam verslui vystyti (Valiulis 2015).

Labiausiai paplitusios praktikoje taikomos priemonės yra masiniai verslo populiarinamieji renginiai, dažniausiai organizuojami regionuose ir orientuoti į jaunus verslininkus, kuriems reikalinga konsultavimo, infrastruktūros ar finansinė parama. Infrastruktūros parama Lietuvoje, atsižvelgiant į poreikį bei verslo tipą, yra teikiama tam tikrą laikotarpį atskirose savivaldybėse, atviros prieigos centruose ar verslo ir mokslo slėniuose. Finansinės paramos funkcijas atlieka UAB „Investicijos ir garantijos“, pasitelkdama Europos Sąjungos struktūrinių fondų lėšas. Verta paminėti ir naują verslo mentorių tinklo strategiją, pagal kurią patyrę profesionalai neatlygintinai siekia pasidalyti verslumo žiniomis ir taip pagerinti sąlygas verslui vystytis. Visos šiuo metu egzistuojančios priemonės yra skirtos skatinti naujų verslų kūrimui ar esančių plėtrai, o vienas pagrindinių teiginių, dėl kurių bendrai sutariama, yra tai, kad svarbiausia pagalba besivystančiam verslui yra individualios konsultacijos (Valiulis 2015).

Greblikaitė ir Puškoriūtė (2014) teigia, kad be įmonių ir organizacijų, konsultuojančių verslo klausimais, prie konsultavimo ir SVĮ steigimo skatinimo reikia imtis ir konkrečių priemonių. Autorės skatinimo priemonės suskirsto pagal tipą:

- „minkštuosius“ elementus – mokymas, švietimas, motyvavimas, konsultavimas.
- „kietuosius“ elementus – visos priemonės, kuriomis tiesiogiai ir netiesiogiai subsidijuojamas verslas.

Skiriant didesnę dėmesį „minkštiesiems“ elementams, tarp kurių ir savo vaidmens svarbą įrodo konsultavimas, svarbu akcentuoti, kad čia įmanoma integruoti visas priemones, susijusias su mokymu, švietimu, ugdymu. Autorės rekomenduoja galvoti apie tai, kaip kuo sumaniau integruoti verslumo ugdymą jau nuo pat ikimokyklinio ugdymo, ugdymo šeimoje, diegti fundamentines vertybes, kurios atsispindėtų kaip savarankiškumo ugdymo esminis aspektas, skatinti norą lyderiauti ir siekti kūrybiškumo bei ieškoti netradicinių sprendimų.

Kalbant apie netradicinių sprendimų ieškojimą, reikia paminėti, kad kaip vienas iš naujų projektų prieš metus Lietuvoje buvo pradėtas kurti pirmasis toks „Verslo angelų tinklas“. Remiantis

VšĮ „Saulėtekio slėnio“ pateikiama informacija, pradėjus įgyvendinti šį projektą, susiduriama su dviprasmišku „verslo angelo“ suvokimu. Sąvoka dažnai siejama su juridiniais asmenimis, kurie skiria paramą įvairiausiems projektams. Taip yra todėl, kad „verslo angelo“ pavadinimas nėra reglamentuotas Lietuvos Respublikos (toliau LR) smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros įstatyme. Daugelyje užsienio šalių, „verslo angelas“ dažnai vadinamas tiesiog „neformaliu ar privačiu investuotoju“. LR įstatymuose toks investuotojas apibrėžiamas kaip *fizinis asmuo arba fizinių asmenų grupė, LR 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 bei valdymo, konsultavimo ir mokymo paslaugas*. Vienas didžiausias „verslo angelo“ sąvokos suvokimo skirtumų tas, kad verslo angelas investuoja į tas sritis, kurios eiliniam investuotojui yra nepatrauklios dėl per didelės rizikos, todėl šis investuotojas, kaip verčiant žodį „angel“ iš anglų kalbos, Lietuvoje ir yra ta „gera būtybė“, kuri vedama savų interesų skiria finansavimą tada, kai dėl per didelės rizikos finansavimo nesuteiktų joks rizikos kapitalo fondas ar bankas.

„Verslo angelų tinklo“, dalinai finansuojamo LR Ūkio ministerijos nacionalinės paramos lėšomis, projekto pagrindinis tikslas – suburti verslo angelus ir sudaryti jiems palankias sąlygas bendradarbiauti su verslininkais, ieškančiais ne tik finansavimo, bet ir profesionalaus konsultavimo galimybių. Tarp tinklo siūlomų paslaugų yra ir konfidencialumo sutartys, ir vadybinės bei įvairios teisinės konsultacijos, kiti su verslo angelų investicijomis susiję klausimai.

„Verslo angelų tinklo“ veikla yra paremta pagrindiniais trimis verslo angelo motyvais:

1. Verslo angelas žino, kad didelė rizika turi sąsają su didele investicijų grąža.
2. Savirealizacijos galimybė: suteikia ne tik finansavimą, bet ir konsultacijas, pažintis ir ryšius. Tai verslo angelas vertina kaip galimybę dar kartą išmėginti save, savo žinias ir sukauptą patirtį.
3. Azartas ir galimybė (mentorstė) bendrauti su jaunais iniciatyviais verslininkais, siekiančias įveikti tas pačias kliūtis, kurias verslo angelas savo laiku įveikė formuodamas savo komandą ir vystydamas verslą.

Apibendrinimas. Verslo angelas nėra tiesiog neformalus investuotojas, siekiantis pelno. Verslo angelų pagrindinis veiklos principas išlieka – bendrauti ir remti jaunąją verslininkų kartą ne tik finansine išraiška, bet ir suteikiant jiems konsultacijas teisine, mokestine, valdymo, komandos formavimo ir kitais svarbiais besikuriančiai įmonei, klausimais. Tačiau kol kas mūsų šalyje, aptinkamos tik užuomazgos iniciatyvų, skatinant burtis verslininkus į tinklus, dalyvauti verslo skatinimo ir konsultavimo veikloje švietimo ir ugdymo įstaigose.

2 TYRIMO METODIKA IR ORGANIZAVIMAS

Šioje darbo dalyje supažindinama su parinktais tyrimo metodais, atskleidžiama, kodėl ir kokiems tikslams jie buvo parinkti, taip pat bus aptartas ir pristatytas tyrimo organizavimas ir eiga.

2.1 Tyrimo metodo parinkimas ir organizavimo aptarimas

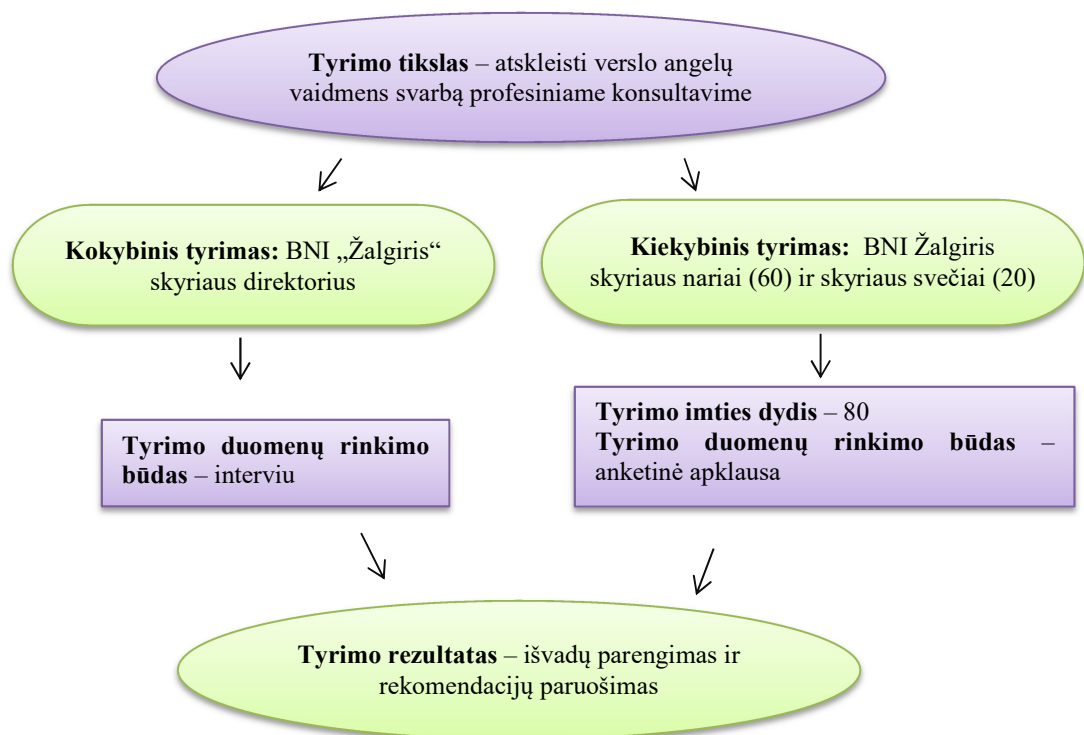
Verslo angelų vaidmens svarbos pradiniam verslo finansavimui ir profesionaliam konsultavimui tyrimas grindžiamas kiekybinio ir kokybinio tyrimo strategija (Kardelis, 2005; Rupšienė 2007). Šių dienų metodologijoje šis tyrimo metodų derinimo būdas tampa vis populiariesnis. Tiriant verslo angelų vaidmens svarbą verslininkų požiūriu, kiekybinis tyrimo metodas buvo traktuojamas kaip pagrindinis tyrimas, atskleidžiantis jų nuomonę apie finansinės paramos svarbą ir apie jų pačių, savęs kaip verslo angelo vertinimą. Kokybinis tyrimas buvo traktuojamas ir pabrėžiamas kaip papildomas, siekiant tik papildyti pagrindinį tyrimą.

Tyrimo objektas - verslo angelų svarba pradiniam verslo finansavimui ir profesionaliam konsultavimui.

Tyrimo tikslas – atskleisti verslo angelų svarbą pradiniam verslo finansavimui ir profesionaliam konsultavimui.

Tyrimui atlikti buvo pasirinkta Business Network International (toliau BNI) – verslo rekomendacijų organizacija, siekiant išsiaiškinti, kaip organizacijos nariai – verslininkai, įmonių vadovai, vertina finansinę paramą verslui mūsų šalyje, kokia jų nuomonė apie verslo angelų atliekamą svarbą vaidmenį suteikiant paramą besikuriančioms įmonėms.

Suskirsčius tyrimą į kiekybinį kaip pagrindinį ir kokybinį kaip žvalgomąjį tyrimus, buvo numatyta tyrimo struktūra ir tyrimo duomenų rinkimo būdai (žr. 4 pav.):



4 pav. Tyrimo atlikimo žingsniai

Iš 4 paveikslą matome, kad tyrimas buvo sudarytas iš dviejų dalių: pagrindinio kiekybinio tyrimo ir papildomo, žvalgomojo kokybinio tyrimo. Kiekybinio tyrimo metu buvo apklausti vieno iš BNI organizacijos „Žalgiris“ skyriaus nariai ir asmenys, galintys dalyvauti skyriaus veikloje svečių teisėmis. Kokybinio tyrimo metu buvo apklausiamas BNI „Žalgiris“ skyriaus direktorius. Viso tyrimo pagrindinis tikslas, atskleisti BNI verslininkų požiūrį apie verslo sąlygas Lietuvoje, verslo angelus ir jų vaidmens svarbą teikiant tiek finansinę, tiek nefinansinę paramą.

Tyrimo metodai: atliekant kiekybinį tyrimą kaip pagrindinį, buvo pasirinktas anketinės apklausos metodas. Kaip teigia Pruskus (2012), anketinė apklausa – pats patogiausias būdas norint apklausti kuo didesnę respondentų skaičių ir gautus duomenis paversti skaitine išraiška.

Luobikienė (2007) anketinę apklausą apibūdina kaip duomenų rinkimą, naudojantis anketiniu blanku, kuriame yra suformuluoti klausimai ar teiginiai, kuriais siekiama išsiaiškinti respondentų nuomonę apie verslo finansavimą, verslo ir verslo angelų perspektyvas Lietuvoje.

Anketinė apklausa buvo pasirinkta, nes tikėtina, kad bus gauti kuo detalesni ir tikslesni atsakymai. Anketa buvo anoniminė (bevardė), kuomet atsakęs asmuo išlieka nežinomas, tereikia jam labiausiai tinkantį atsakymo variantą pažymėti „X“ ženklu.

Anketa buvo sudaryta remiantis teorinėje dalyje išanalizuota mokslinė literatūra, pateigtais faktais. Anketinei apklausai apipavidalinti buvo sudarytas uždaro tipo klausimynas:

- Klausimyno įvadinėje dalyje prisistatoma, kas atlieka tyrimą; supažindinama su tyrimo tikslu; pateikiama informacija kur ir koku tikslu bus naudojami gauti tyrimo duomenys; užtikrinimas anketos anonimiškumas; apibūdinamas apklausos pildymo principas.
- Pagrindinę anketos klausimyno dalį sudaro 7 klausimai, kurių kiekvienas yra uždaro tipo, su pateiktais teiginiais; taip pat išskirti klausimai, siekiant sužinoti respondentų socialinius demografinius duomenis: lytį, amžių, išsilavinimą ir kitus rodiklius.
- Anketos klausimyno pabaigoje padėkojama už respondentų atsakymus.

Klausimai ir teiginiai parinkti tokie, į kuriuos atsakius, atsispindėtų apklaustųjų verslininkų nuomonė apie verslo perspektyvas, verslo pradžią šalyje, jų, kaip verslininkų, savęs vertinimas kaip verslo angelo, finansinės paramos svarbos vertinimas. Anketoje pateikti klausimai buvo sudaryti remiantis Likerto skale (respondentų prašoma įvertinti teiginius nuo 1 iki 5 balų). 1 balas – „visiškai sutinku“; 2 balai – „sutinku“; 3 balai – „neturiu nuomonės“; 4 balai- „nesutinku“; 5 balai – „visiškai nesutinku“.

Tyrimo imties nustatymas. Tyrimui atlikti buvo pasirinktas BNI organizacijos „Žalgiris“ skyrius. Buvo nuspręsta pasirinkti būtent šį organizacijos skyrių, nes jis yra vienas didžiausių BNI organizacijos skyrių Lietuvoje. Jį sudaro 60 skyriaus nariai – verslininkai bei 20 svečių – verslininkų skaičius. Šis skyrius vadinasi būtent „Žalgiris“ todėl, kad jų susirinkimų vieta yra Kauno „Žalgirio“ arena, kur dirbu ir aš pati. Todėl, kaip teigia Šimanskienė (2002), geriausia ir lengviausia atrasti kontaktą tada, kai dirbama ir bendraujama toje pačioje vietoje, organizacijoje su tos organizacijos nariais, darbuotojais.

Imties dydis buvo nustatytas, remiantis Kardelio (2007) pateikta Paniotto formule:

$$n = \frac{1}{\Delta^2 + \frac{1}{N}}$$

kurioje:

n – imties dydis;

Δ – leidžiamas paklaidos dydis (5%);

N – generalinė aibė (nariai ir svečiai).

Imties dydis buvo apskaičiuotas žinant, kad BNI „Žalgiris“ skyrius turi 60 narius ir nepastovų, bet svyruojantį iki 20 svečių verslininkų skaičių. Taigi generalinė tyrimo aibė yra 80.

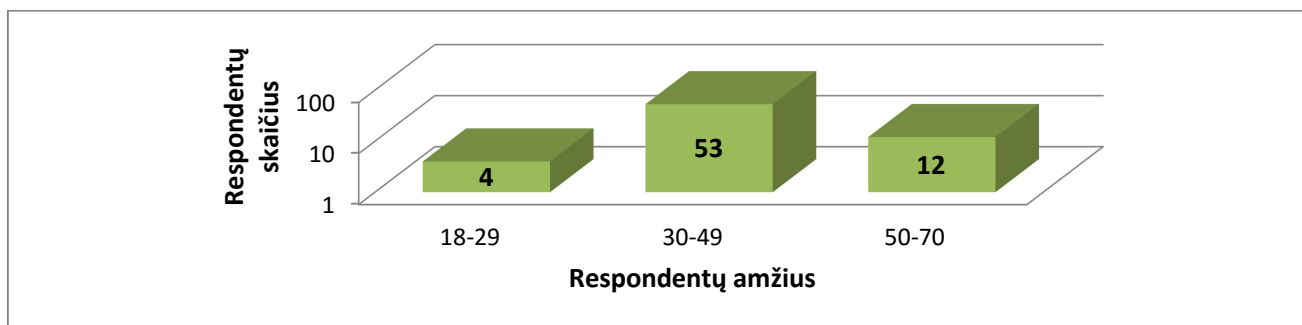
$$n = \frac{1}{0,05^2 + \frac{1}{80}} = 67$$

Naudojantis Paniotto formule, gauta, jog norint statistiškai patikimus duomenis, o gautus tyrimo rezultatus taikyti visai generalinei aibei, reikia apsiklausti ne mažiau kaip 67 tiriamuosius. Tyrimo metu buvo išdalintos ir surinktos teisingai užpildytos 69 anketos, viena anketa buvo užpildyta neteisingai, Visos teisingai užpildytos anketos buvo analizuojamos, o gauti rezultatai pristatyti kitoje darbo dalyje.

Tyrimo organizavimas. Siekiant respondentus apsiklausti kuo efektyviau, buvo nutarta anketinę apklausą atlikti internetu. Tam pritarė ir BNI „Žalgiris“ skyriaus direktorius. Jo teigimu, tai būtų greitesnis būdas apsiklausti kuo daugiau respondentų, taip sutaupant tiek savo, tiek respondentų laiką. Buvo padarytas pradinis internetinės anketos variantas ir anketos nuoroda buvo nusiųsta pačiam direktoriui. Taip buvo siekta išsiaiškinti ar respondentams bus aiškūs ir suprantami klausimai, kiek maždaug laiko užtruks atsakymų pildymas. Tokiu būdu testuojant internetinę anketą, buvo sulaukta šiek tiek kritikos ir galiausiai nuspręsta anketą atlikti tiesiogiai apsiklausiant respondentus. Atliekant tyrimą, buvo pasiūlyta išnaudoti privalumą, jog tyrėja dirba „Žalgirio“ arenos restorane, kur kiekvieną trečiadienį vyksta BNI „Žalgiris“ skyriaus savaitiniai susitikimai. Žinant, kad tiek skyriaus nariai ir svečiai renkasi ir posėdžiauja nuo 6 val. ryto iki 9 val., buvo atspausdintos ir pasiruoštos 70 anketos kopijos, kurių dalis prisistačius ir verslininkams sutikus dalyvauti tyrime, buvo išdalintos. Tyrimas truko keletą savaičių: nuo 2015-11-04 iki 2015-11-25 tokiu pačiu principu, taip susirenkant vidutiniškai po 17 teisingai užpildytų anketų. Tyrimas vyko sklandžiai, bendradarbiaujant kartu su BNI „Žalgiris“ skyriaus valdyba.

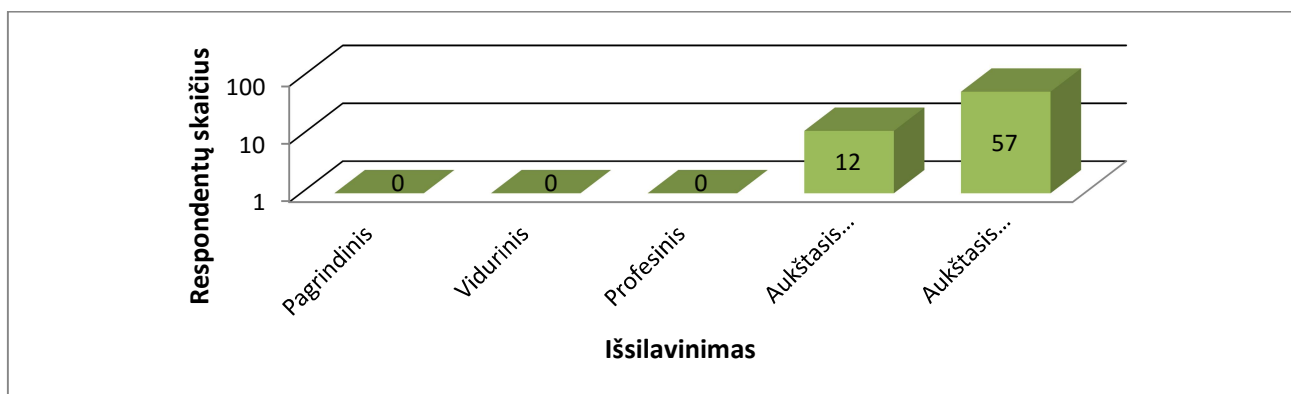
Tyrimo etika. Norint atlikti tyrimą, pirmiausia buvo gautas BNI „Žalgirio“ skyriaus direktoriaus žodinis leidimas. Anketas respondentai galėjo užpildyti jiems patogiojoje vietoje ir galėdami skirti keletą minučių, neprašant atidėlioti darbotvarkės planų. Taip reikėjo prisitaikyti prie respondentų, nes visi jų yra verslininkai, ir dažniausiai po BNI savaitinio susirinkimo ir pusryčių skuba dirbti ir vadovauti savo įmonėms ar organizacijoms.

Respondentų charakteristika. Respondentams buvo pateikti klausimai, kuriais buvo siekiama išsiaiškinti jų demografinius duomenis: lytį, amžių, išlavinimą, pareigas, įmonėje dirbančių darbuotojų skaičių, įmonės tipą ir įmonės veiklos metus. Pagal lytį respondentai susiskirstė taip: 32 moterys ir 37 vyrai. Remiantis respondentų pasiskirstymu pagal amžių, ryškiausiai išsiskyrė viena amžiaus grupė. (žr. 5 pav.)



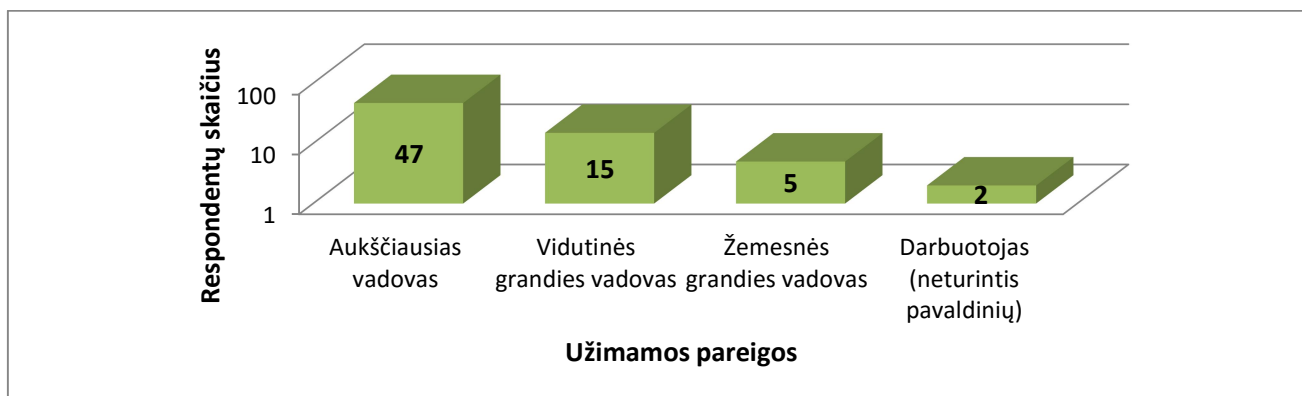
5 pav. Respondentų pasiskirstymas pagal amžių

Iš 5 paveikslu matome, kad BNI organizacijos dalyvių dominuojantis amžius yra nuo 30 iki 49 metų. 4 respondentų amžius yra nuo 18 iki 29 metų ir 12 respondentų amžius yra nuo 50 iki 12 metų. Todėl galima daryti išvadą, kad jaunosios kartos verslių žmonių yra labai maža dalis, ir kad didžiausią dalį BNI organizacijos narių sudaro vyresnio amžiaus verslininkai, turintys gana platų pažinčių ratą ir didelę patirtį versle.



6 pav. Respondentų pasiskirstymas pagal išsilavinimą

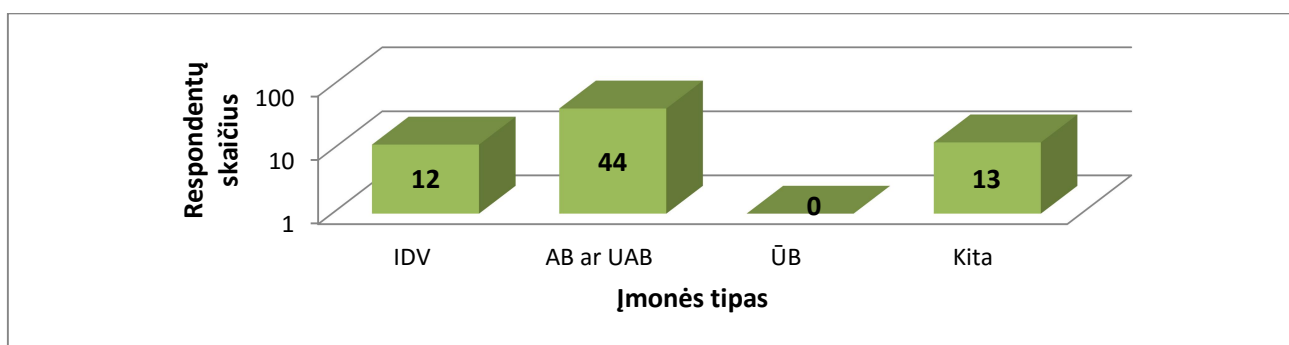
Remiantis 6 paveikslu, matome, kad didžioji respondentų dalis – net 57 respondentai, turi aukštąjį išsilavinimą ir 12 respondentų turi aukštąjį neuniversitetinį išsilavinimą. Todėl pastebime tendenciją, kad dažniausiai verslūs žmonės pradines žinias būna išmokę ir įgiję universitetuose.



7 pav. Respondentų pasiskirstymas pagal užimamas pareigas

Iš 7 paveikslo matome, kad didžiausia respondentų – verslininkų dalis (47) užima aukščiausiojo vadovo pareigas. 15 respondentų dirba vidutinės grandies vadovais, 5 respondentai dirba žemesnės grandies vadovais ir 2 respondentai yra darbuotojai, neturintys pavaldinių. Pagal gautus rezultatus, galima daryti prielaidą, kad BNI organizacijoje didžioji dalis verslininkų yra patys savo įmonių vadovai, kurie atsakingai žiūri į verslą ir patys domisi verslo plėtra ir konsultacijomis.

Pagal darbuotojų skaičių įmonėje, rezultatai pasiskirstė įvairiau: 33 respondentų įmonėje dirba mažiau nei 10 darbuotojų, 27 respondentų įmonėje dirba nuo 10 iki 49 darbuotojų, 7 respondentai atstovavo didesnes įmones, kuriose dirba nuo 50 iki 249 darbuotojų ir tyrime dalyvavo tik 2 respondentai, kurių įmonėje dirba daugiau nei 250 darbuotojų.



8 pav. Respondentų įmonių pasiskirstymas pagal įmonės tipą

Iš 8 paveikslo matome, kad 44 respondentai BNI organizacijoje atstovauja uždarnosios akcinės bendrovės tipo įmones, 12 respondentų užsiima individualia veikla ir 13 respondentų įmonės yra kito tipo.

Pagal įmonės veiklos metus anketinės apklausos rezultatai pasiskirstė taip: 17 respondentų įmonės yra jaunos ir veikia nuo 1 iki 3 metų, 21 respondentas verslą vykdo nuo 4 iki 5 metų, taip pat 17 respondentų savo verslą plėtoja nuo 6 iki 10 metų ir 14 apklaustųjų įmonės veikia ilgiau nei 10 metų.

Tyrimo duomenų apdorojimas. Anketų grįžtamumas siekė 95%, todėl galima teigti, kad organizacijos nariai ir svečiai noriai ir aktyviai dalyvavo tyrime, nes tyrimo tema, buvo susieta su respondentų veikla – verslu. Gauti tyrimo duomenys apdoroti naudojant Microsoft Office Excel 2010 programa. Buvo nubraižytos diagramos, bei jos aprašomos. Taip pat buvo aprašyti tyrimo rezultatai.

Tyrimo instrumentarijaus pagrindimas. Pirmoji anketos dalis buvo įvadinė. Ją sudarė: prisistatymas, respondentų supažindinimas su anketa, nurodomas anketos tikslas, pabrėžiamas anonimiškumas.

Antroji anketos dalis – klausimynas. Tyrimo instrumentarijaus tikslas – aptarti ir pristatyti kiekvieną anketos klausimą, remiantis išanalizuota moksline literatūra (žr. 4 lentelė).

4 lentelė. Klausimyno parengimo pagrindimas

Klausimas	Klausimo pagrindimas
1 klausimas: „Kaip vertinate paslaugų verslo industriją ir jos perspektyvas?“ Respondentams buvo pateikta 4 teiginiai, kuriuos jiems reikėjo įvertinti nuo 1 iki 5 balų.	Padedą išsiaiškinti, kaip verslininkai vertina paslaugų verslą, perspektyvas ir sąryšį su inovacijomis. Anot Vijeikio (2011), būtent inovacijos, daugeliu aspektu pripažįstamos kaip socialinės gerovės ir ekonomikos pažangos variklis. Anot Romikaitytės ir Kisieliausko (2014), paslaugų verslas ir turizmas yra vienas iš penkių pagrindinių pajamas teikiančių sektorių.
2 klausimas: „Kaip vertinate verslo veiklos sąlygas Lietuvoje?“ Respondentams buvo pateikti 4 teiginiai, kuriuos jie turėjo įvertinti nuo 1 iki 5 balų.	Klausimas padeda išsiaiškinti, kaip verslininkai vertina sąlygas pradėti verslą mūsų šalyje. Kad Lietuvoje sunku kurti ir plėtoti SVV teigia Greblikaitė su Puškoriūte (2014). Autorių teigimu siekiant šalies ekonomikos didesnio augimo, būtina palanki aplinka steigiant SVV įmones.
3 klausimas: „Kaip vertinate finansinės paramos verslui svarbą?“ Respondentams buvo pateikti 6 teiginiai, kuriuos jiems reikėjo įvertinti nuo 1 iki 5 balų.	Šis klausimas padeda išsiaiškinti, kaip verslininkai vertina finansinės paramos svarbą, ekonomikos konkurenciją. Šiuos teiginius akcentuoja Geižutienė ir Sūdžius (2010); Smagurauskienė (2009). Jų teigimu, šiuolaikinė ekonomika pasižymi didele konkurencija, bet kurioje verslo šakoje, tačiau svarbu nepamiršti, kad finansinė parama – pagrindinis SVV politikos instrumentas. Būtent todėl investicijos suteikia organizacijai papildomą konkurencinį pranašumą ir galingą priemonę augimui.
4 klausimas: „Kokia Jūsų nuomonė apie įmones ar asmenis, kurie neatlygintinai padeda besikuriančiai įmonei?“ Respondentams buvo pateikti 4 teiginiai, kuriuos jiems reikėjo įvertinti nuo 1 iki 5 balų.	Padedą sužinoti, ar verslininkai teisingai interpretuoja verslo angelo skiriamuosius bruožus ir jų veiklą, paramą bei vaidmens svarbą. Anot Ramadani (2012) verslo angelai, teikia daugiau nei pinigus. Jo nuomone, verslo angelai investuoja savo įgūdžius, patirtį, žinias ir kontaktus. Anot J. H. Iruarizaga ir M. S. Santos (2013), pagrindinis verslo angelų skiriamasis bruožas – gebėjimas į investavimą įtraukti ne tik protingas kapitalo žinias, bet ir komercinę patirtį bei turimus verslo kontaktus.
5 klausimas: „Kaip vertinate savo kaip verslininko galimybes būti verslo angelu?“ Respondentams buvo pateikti 5 teiginiai, kuriuos jiems reikėjo įvertinti nuo 1 iki 5 balų.	Klausimas padeda išsiaiškinti, ar apklaustieji verslininkai sutiktų paremti ir konsultuoti jaunąją verslininkų kartą, ar sutiktų burtis į verslo angelų – konsultantų grupes, nes pasak Ramadani (2012), verslo angelai nori išlikti anonimais ir tai dažnai daro įtaką dėl ko daug idėjų negali būti atlikta. Todėl norėdami pašalinti šią spragą, dažnai verslo angelai buriasi į sindikatus (grupes) ar tinklus. Autoriaus teigimu, šie susivienijimai ir tinklai palengvina verslininko ir verslo angelo bendradarbiavimą investavimo procese.
6 klausimas: „Kokia valstybės finansavimo forma patikimiausia besikuriančiai įmonei?“ Respondentams buvo pateikti 4 pasirinkimo variantai. Respondentai galėjo pasirinkti vieną, jiems labiausiai tinkantį variantą.	Padedą nustatyti, kuri iš pateiktų valstybės finansinės paramos forma, respondentų nuomone yra patikimiausia besikuriančiai įmonei. Kaip teigia autorė Smagurauskienė (2009), visos ES ir daugelis pasaulio valstybių vienokia ar kitokia forma remia verslo vystymąsi, skirdamos didelį dėmesį smulkiam ir vidutiniam šalies verslui.
7 klausimas: „Kokia verslo“	Klausimas padeda atskleisti apklaustųjų nuomonę, kuri iš pateiktų

<i>finansinės paramos verslui forma patikimiausia besikuriančiai įmonei?</i> Respondentams buvo pateikti 5 variantai. Respondentais galėjo pasirinkti vieną jiems labiausiai tinkantį variantą.	verslo finansinės paramos verslui formų yra patikimiausia besikuriančiai įmonei. Anot Smagurauskienės (2009), svarbu akcentuoti, kad ši paramos gavimo kategorija yra kur kas efektyvesnė ir patrauklesnė naujai besikuriančioms įmonėms ir verslininkams, ypač jauniems.
--	--

Atliekant patiprinantį kokybinį tyrimą, buvo pasirinktas giluminis interviu metodas. Kokybinio tyrimo metodologijos pasirinkimą, kaip papildomą tyrimą lėmė tai, kad analizuoti pasirinkta tema yra gana nauja ir iki šiol buvo mažai analizuota Lietuvos kontekste.

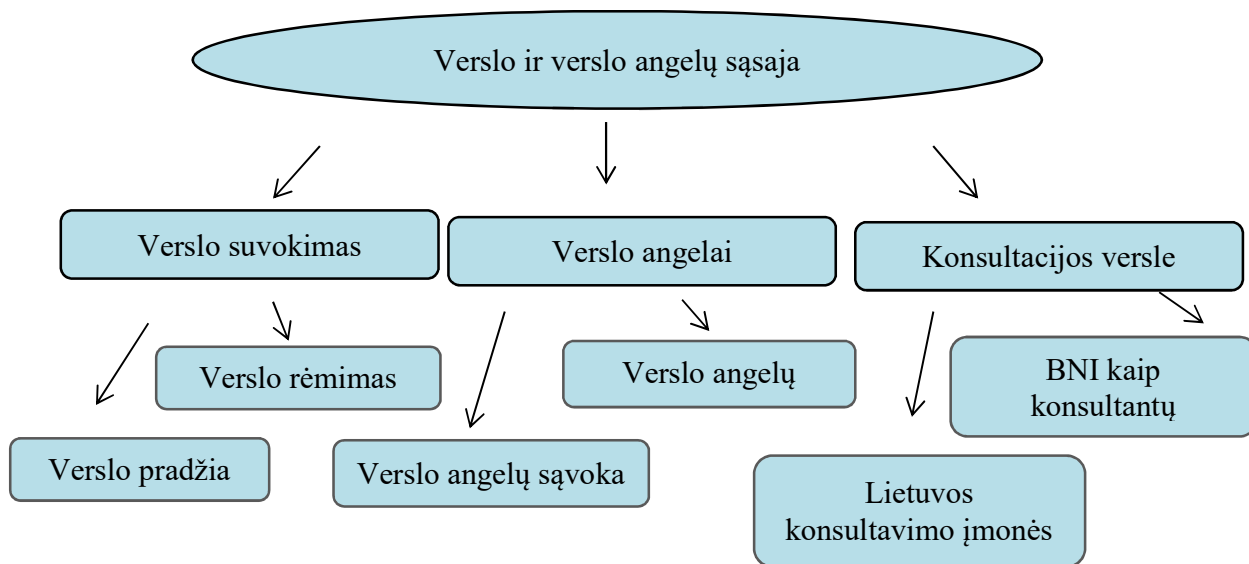
Kokybinis tyrimas. Kokybinio tyrimo metodu siekta išsamiau ir detaliau įvertinti respondento nuomonę apie sunkumus, išskylančius norint pradėti savo verslą, apie jo suvokimą ir nuomonę, kas yra verslo angelai, kaip jis vertina jų populiarumą mūsų šalyje. Tyrime dalyvauti buvo pakviestas BNI „Žalgiris“ skyriaus direktorius.

Tureikytė (2004) giluminį interviu metodą apibūdina, kaip sistemišką pokalbį, kontroliuojamą tyrėjo, susietą su konkrečiais tyrimo klausimais bei specifiniais tikslais. Anot autorės, esminis šio metodo privalumas – gauti pilnesnius ir esminius atsakymus į pateiktus klausimus, nei anketinėje apklausoje.

Kokybinio tyrimo organizavimas. Buvo sudarytas klausimynas iš 9 klausimų, kuriais siekiama išsiaiškinti, respondento nuomonę apie verslo steigimo pradžią Lietuvoje, verslo angelų apibrėžimo suvokimą, jų egzistavimą ir dalyvavimą versle mūsų šalyje. Respondentui buvo pateikti klausimai, apie jaunosios kartos verslumą, jų skatinimą, palaikymą.

Dar atliekant kiekybinį tyrimą ir apsiklausiant BNI „Žalgirio“ skyriaus narius ir svečius, šio skyriaus direktorius buvo asmeniškai pakviestas sudalyvauti kokybiniame tyrime ir jis mielai sutiko duoti interviu dominančiais klausimais. Praėjus savaitei, paskambinus Mindaugui Daraškevičiui, buvo susitarta dėl susitikimo vietos ir laiko. Kartu su respondentu susitikome, kaip nebūtų keista, „Žalgirio“ arenoje šių metų gruodžio 18 dieną, 13val. Prieš pradėdant interviu, buvo gautas sutikimas dėl interviu įrašymo į diktafoną. Pokalbis truko 45 minutes, respondentas atsakė ne tik į savus užduotus klausimus, bet ir suteikė rekomendacijas, į kuriuos žmones iš BNI „Žalgiris“ skyriaus galėčiau kreiptis, norėdama išmokyti bendravimo su verslininkais, konsultantais ir koučingo treneriais.

Klausimyno pagrindimas. Sudarant kokybinio tyrimo interviu klausimus, buvo remtasi išanalizuota moksline literatūra. Taip pat, atkreiptas dėmesys į kiekybinio tyrimo anketos klausimus, siekiant nustatyti, kuriuos klausimus norima sustiprinti informanto atsakymais. Remiantis išanalizuota literatūra, buvo sudaryti tyrimo organizavimo žingsniai (žr.9 pav.).



9 pav. Tyrimo organizavimo žingsniai

Iš pateikto 9 paveikslas matome, kad klausimai buvo sudaryti, remiantis subkategorijomis ir siekiant gauti atsakymus, kurie padėtų atskleisti ir sustiprinti pagrindinio tyrimo gautus rezultatus. Buvo sudarytos trys klausimų kategorijos, kuriomis buvo siekta gauti respondento nuomonę apie bendrą verslo suvokimą, verslo angelus ir konsultacijas versle. Kiekviena kategorijai buvo priskirta po dvi subkategorijas, kuriomis siekta detaliau patikslinti klausimus.

2.2 Tiriamųjų charakteristikos identifikavimas

Tiriant verslo angelų vaidmenį kitų verslininkų konsultavimo procese, buvo susidurta su situacija, kad tokių verslo angelų Lietuvoje nėra nei vieno asmens. Todėl buvo pasirinkta Business Network International (toliau BNI) – veiksmingiausia šalyje verslo rekomendacijų organizacija. Šiame skyriuje supažindinama su BNI charakteristika, veiklos principais, misija, vizija ir vertybėmis.

BNI – kaip jau minėta, didžiausia ir sėkmingiausia verslo rekomendacijų organizacija visame pasaulyje. Per daugiau nei 30 veiklos metų, nuo visai mažos, organizacija išsiplėtė į visus penkis pasaulio žemynus, į daugiau nei 50 pasaulio šalių ir šiuo metu vienija daugiau nei 170 000 narių. Organizacijos veikla pasižymi neįtikėtina sėkme: per visą veiklos trisdešimtmetį, nepriklausomai nuo

ekonomikos ciklo ir visų krizių nebuvo nė vieno metų, kai BNI narių, jų apsiukeičiamų rekomendacijų skaičius ir šių rekomendacijų sugeneruota finansinė vertė nebūtų augusi.

BNI remiasi sėkminga tarptautine filosofija ir kuria pridėtinę finansinę naudą šalyje veikiantiems verslams. Padeda užmegzti ir palaikyti patikimus, ilgalaikius verslo santykius tiek didelėms kompanijoms, tiek mažiems, dar tik pradedantiems kurti ir puoselėti mažiems verslininkams. Remdamasi konkrečiomis vertybėmis, ši organizacija kuria kitokią, išskirtinę verslo kultūrą.

BNI veikla prasidėjo nuo 1985 m. ir šiai dienai yra didžiausia verslo rekomendacijų organizacija pasaulyje. Organizacijos dydis dažniausiai matuojamas, ne vis augančiu narių skaičiumi, tačiau organizacijos augimas matuojamas sugeneruojamų rekomendacijų finansine išraiška. Vien praėjusiais metais visose BNI organizacijose, nariai vienas kitam perdavė daugiau nei 6,6 mln. rekomendacijų, kurios virto 7,6 mlrd. eurų vertės užsakymais. Svarbu akcentuoti, kad BNI sukuria aplinką, kurioje verslai keičiasi idėjomis, vertingais kontaktais ir konkrečiomis rekomendacijomis.

BNI veiklos Lietuvoje pradžios metais laikomi 2014m. Būtent šiais metais Lietuva prisijungė prie BNI tinklo ir pradėjo formuoti vieną pirmųjų savo skyrių – BNI Amber. Šio skyriaus atidarymo metu, BNI Lithuania regiono direktorius Nerijus Lungys, išsakė vieną iš BNI filosofijos šūkių – „Kol konkurentai miega, jūs dirbate“. Lungio teigimu, 99% viso pasaulio verslininkų pripažįsta, kad rekomendacijos yra gyvybiškai svarbios jų verslui, tuo tarpu vos 3% tvirtina turintys verslo strategiją ir veiklos planą, kaip tas rekomendacijas gauti. Tačiau įdomu tai, kad net 57% rekomendacijų virsta sutartimis. BNI pagrindinis veiklos tikslas – užtikrinti gausų rekomendacijų srautą, kad organizacijos narių verslas augtų sėkmingai.

Vertėtų atkreipti dėmesį, kad BNI organizacijoje nėra konkurencijos. Vieną BNI skyrių paprastai sudaro apie 50 narių, atstovaujančių skirtingas veiklos sritis, todėl kai atsiranda daugiau prisijungti norinčių verslininkų, steigiamas antras skyrius, po to trečias ir taip toliau. Nerijaus Lungio tvirtinimu, Švedijoje sėkmingai veikia 120 BNI skyrių, kai tuo tarpu Lietuvoje šiuo metu yra vos 7 sėkmingai savo veiklą deklaruojantys skyriai.

Remiantis tarptautine BNI praktika, veiklos modeliu ir know how, BNI nariai ne tik teikia vienas kitam rekomendacijas, bet taip pat yra apmokomi kaip efektyviai pristatyti savo verslą, dalyvauja BNI sėkmės narystės programose, lyderystės mokymuose. Organizacijos veikla paremta esminiu principu – „Laimi besidalinantys“, o tai reiškia tik vieną: aš rekomenduosiu jus, o jūs rekomenduosite mane. Reikia atkreipti dėmesį, kad net ir veiklos principo paaiškinimas prasideda pirmiausia nuo to, ką pats žmogus padarys, kam bus naudingas, kam suteiks tam tikrą pagalbą, konsultaciją, ir tik antroji dalis atskleidžia jo siekiamybę, gauti atgalinį ryšį.

BNI misija – padėti BNI nariams gauti daugiau verslo užsakymų. Suteikiant struktūruotą, pozityvią ir profesionalią rekomendacijų rinkodaros programą, padėti kurti ir plėtoti ilgalaikius bei prasmingus santykius su pasitikimais verslo partneriais.

BNI Lietuva tikslai:

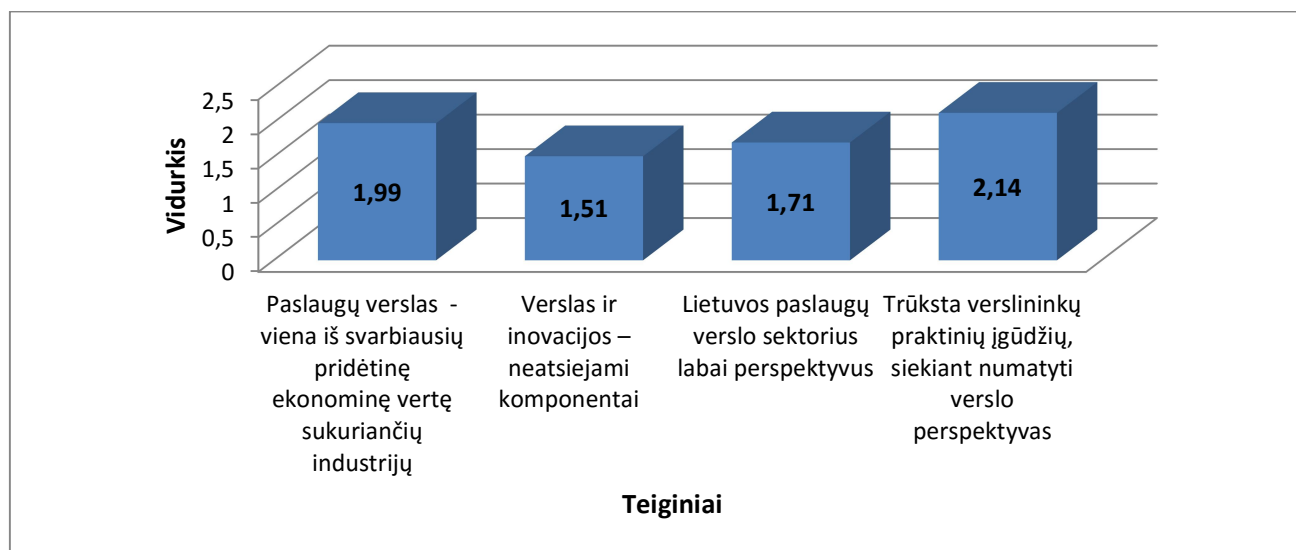
- Padėti atsakingam ir patikimam verslui keistis rekomendacijomis, kurios sugeneruotų šalies ekonomikai 100.000.000 € papildomų metinių pajamų.
- BNI organizacijoje sutelkti profesionaliausius, aktyviausius, labiausiai į ilgalaikius verslo santykius ir verslo rekomendacijas orientuotus verslus.
- **Edukuoti ir konsultuoti BNI narius, kaip rekomendacijų rinkodaros pagalba kurti ilgalaikius ir naudingus verslo santykius.**

BNI Lietuva vizija – tapti veiksmingiausia ir didžiausią vertę verslui kuriančia rekomendacijų organizacija Lietuvoje.

3 REZULTATAI

Pagrindinis kiekybinis tyrimas buvo skirtas išsiaiškinti, kaip verslininkai vertina verslo sąlygas Lietuvoje ir verslo angelų vaidmens svarbą besikuriančios įmonėms. Kiekvienam klausimui yra sudaryta viena diagrama ir lentelė, kuriose atskleidžiami rezultatai, koks verslininkų skaičius įvertino teiginį balais nuo 1 iki 5.

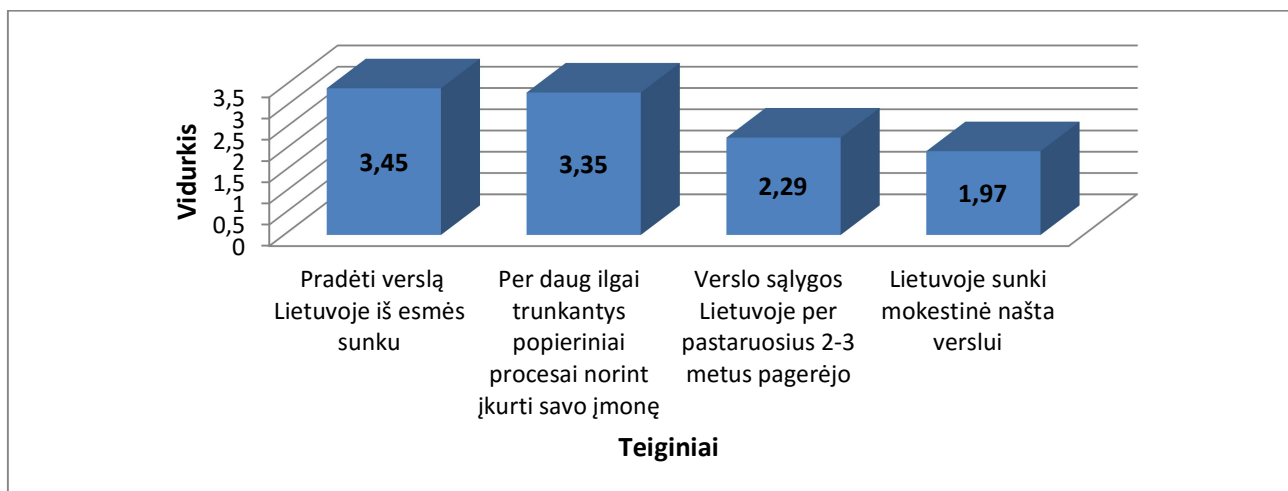
Pirmasis klausimas buvo toks: „*Kaip vertinate paslaugų verslo industriją ir jos perspektyvas?*“. Respondentams buvo pateikti keturi teiginiai, kuriuos reikėjo įvertinti balais nuo 1 iki 5. (žr. 10 pav.)



10 pav. Paslaugų verslo industrijos ir jos perspektyvų vertinimo pasiskirstymas

Iš 10 paveikslą matome, kaip pasiskirstė respondentų nuomonė, vertinant pateiktus pirmojo klausimo teiginius. Su pirmuoju teiginiu, jog paslaugų verslas yra viena iš svarbiausių pridėtinę ekonominę vertę sukuriančių industrijų, sutiko daugiau negu pusė respondentų, trečdalis respondentų – visiškai sutiko (1,99 balo vidurkis). Prasčiausiai buvo įvertintas antrasis teiginys, teigiantis, kad verslas ir inovacijos yra neatsiejami komponentai. Su šiuo teiginiu visiškai sutiko 46 respondentai, ir 19 respondentų sutiko (1,51 balo vidurkis). Vertinant trečiąjį teiginį, jog paslaugų verslas yra labai perspektyvus, respondentų nuomonė pasiskirstė labai panašiai: visiškai sutiko 27 ir sutiko 35 respondentai (1,71 balo vidurkis). Labiausiai išryškėjo ketvirtąjį teiginio vertinimas, jog trūksta verslininkų praktinių įgūdžių, siekiant numatyti verslo perspektyvas. Respondentų nuomonė pasiskirstė įvairiai: visiškai sutiko 19, sutiko 27 respondentai. Įdomu tai, kad net 17 respondentų pažymėjo, kad nuomonės neturi (2,14 balo vidurkis).

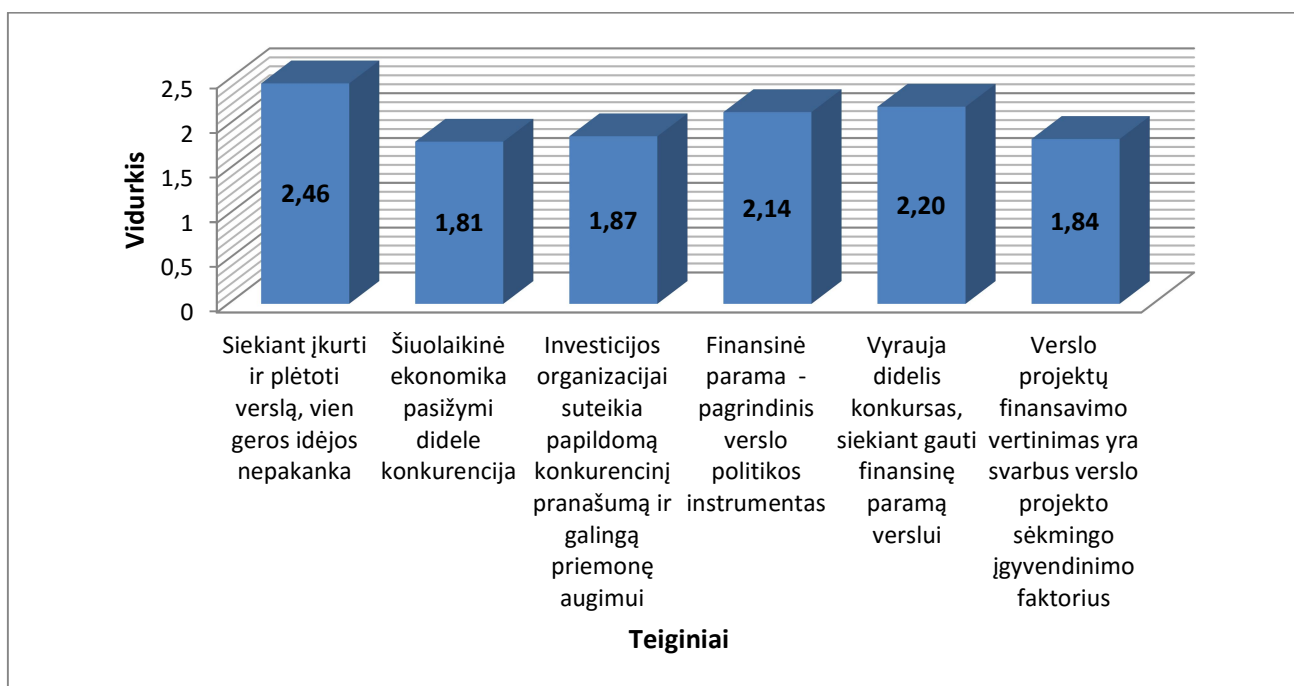
Antrasis anketos klausimas buvo toks: „*Kaip vertinate verslo veiklos sąlygas Lietuvoje?*“. Ieškant atsakymo į šį klausimą, respondentams buvo pateikti 4 teiginiai, kuriuos jiems reikėjo įvertinti balais nuo 1 iki 5 (žr. 11 pav.)



11 pav. Verslo veiklos sąlygų Lietuvoje vertinimo pasiskirstymas

Remiantis 11 paveikslu matome, kad respondentų nuomonė, vertinant antrojo klausimo teiginius apie verslo veiklos sąlygas, yra įvairi. Pirmasis teiginys, kad Lietuvoje iš esmės sunku pradėti verslą, buvo įvertintas dvejopai: kiek daugiau nei pusė respondentų (36) su šiuo teiginiu nesutiko ir kiek mažiau negu pusė respondentų (21) – sutiko, ir netgi 10 respondentų visiškai nesutiko (3,45 balo vidurkis). Panaši tendencija atsispindi ir antrojo teiginio, jog norint įkurti įmonę Lietuvoje, popieriniai procesai užtrunka labai ilgai, vertinime. Savo nuomonę, kad sutinka su šiuo teiginiu pažymėjo 23 respondentai ir 29 iš apklaustųjų nesutiko (3,35 balo vidurkis). Kiek įvairesni rezultatai atspindi respondentų nuomonę apie trečiąjį teiginį, kad verslo sąlygos mūsų šalyje per pastaruosius 2-3 metus pagerėjo. Kiek daugiau nei pusė respondentų, vertindami šį teiginį, pažymėjo, kad sutinka, 16 respondentų visiškai sutiko. Įdomus pastebėjimas, kad vertinant šį teiginį, net 14 respondentų neturėjo nuomonės (2,29 balo vidurkis). Pakankamai ryškiai, neigiama prasme, išsiskyrė ketvirtąjį teiginio, jog Lietuvoje sunki mokestinė našta, vertinimo rezultatai. Dalis respondentų teigiamai įvertino šį teiginį, iš jų 31 visiškai sutiko ir 26 sutiko. Tačiau tenka pastebėti, kad 12 respondentų teiginį įvertino vis tik neigiamai: 7 nesutiko ir 5 visiškai nesutiko (1,97 balo vidurkis).

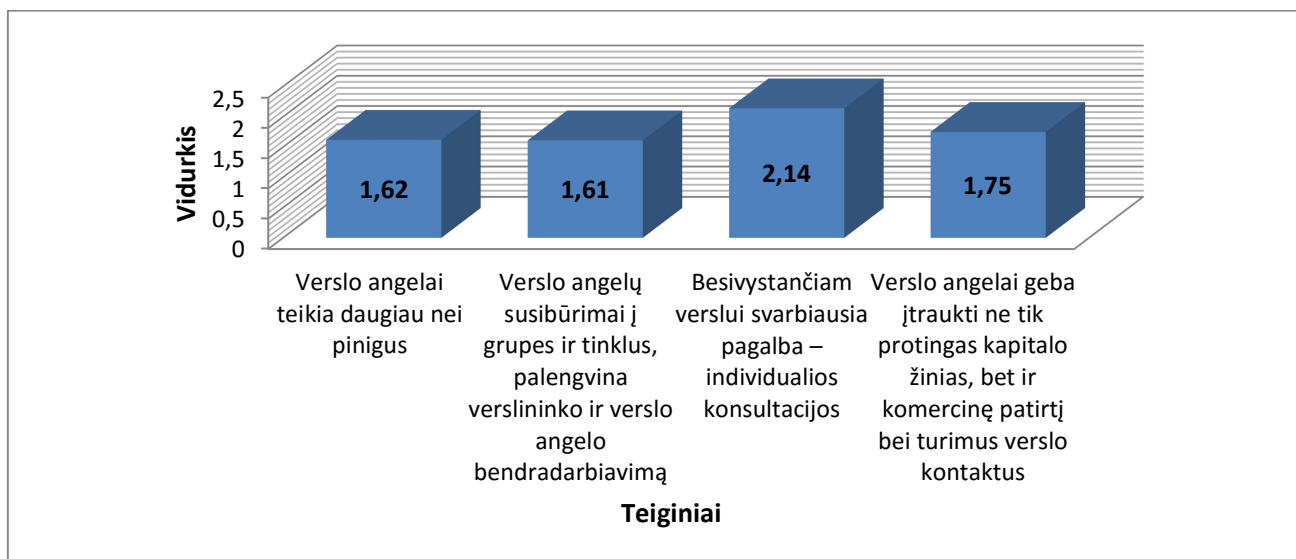
Trečiasis anketos klausimyno klausimas buvo toks: „*Kaip vertinate finansinės paramos verslui svarbą?*„. Siekiant išsiaiškinti respondentų nuomonę atsakant į šį klausimą buvo pateikti 6 teiginiai, kuriuos reikėjo įvertinti skalėje nuo 1 iki 5 ir „X“ ženklu pažymėti labiausiai tinkantį variantą. (žr. 12 pav.)



12 pav. Finansinės paramos verslui svarbumo vertinimo pasiskirstymas

Atsakant į trečiąjį klausimą, visi pateikti teiginiai buvo įvertinti teigiamai. Su pirmuoju teiginiu, kad siekiant įkurti ir plėtoti verslą vien geros idėjos nepakanka, visiškai sutiko 20 ir 23 respondentai sutiko. Nesutiko palyginus taip pat nemaža dalis respondentų – 16 (2,46 balo vidurkis). Antrąjį ir trečiąjį teiginius apie ekonomikos konkurencingumą ir investicijų privalumus. Respondentai antrąjį teiginį įvertino 1,81 balo vidurkiu, o trečiąjį - 1,87 balo vidurkiu. Svarbu akcentuoti, kad didžioji dalis (51) respondentų, labai palankiai, 2,14 balo vidurkiu, įvertino ketvirtąjį teiginį, kuris atskleidė esminį dalyką, jog finansinė parama yra pagrindinis verslo politikos instrumentas. Įdomi atsakymų tendencija pastebėta vertinant penktąjį teiginį. Su nuomone, kad norint gauti finansinę paramą verslui vyrauja didelis konkursas, visiškai sutiko 18 ir sutiko 19 respondentų, tačiau netgi 32 iš apklaustųjų nuomonės neturėjo, todėl teiginys buvo įvertintas 2,20 balo vidurkiu. Penktasis teiginys, nusakantis finansavimo vertinimo sėkmės faktorių, respondentų buvo įvertintas teigiamai: 23 visiškai sutiko ir 36 sutiko (1,84 balo vidurkiu).

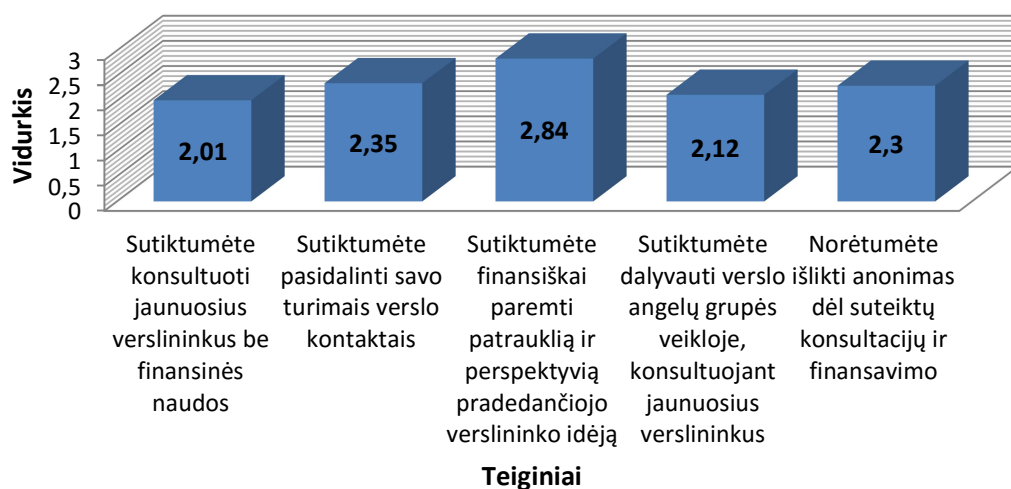
Ketvirtuoju anketos klausimu siekiama sužinoti verslininkų nuomonę apie *įmones ar asmenis, kurios neatlygintinai padeda besikuriančioms įmonėms*. Respondentams buvo pateikti 4 teiginiai, kuriuos jiems reikėjo įvertinti balais nuo 1 iki 5. (žr. 13 pav.)



13 pav. Nuomonės apie įmones ir asmenis, kurios neatlygintinai padeda besikuriančioms įmonėms pasiskirstymas

Iš pateikto 13 paveikslą pastebime, kad išryškėja respondentų nuomonė vertinant ketvirtojo klausimo teiginius. 28 respondentai visiškai sutinka, jog verslo angelai teikia daugiau nei pinigus ir 39 su tuo sutinka (1,62 balo vidurkis). Labai panaši atsakymų tendencija vyrauja vertinant antrąjį teiginį. Respondentai teigiamai įvertino teiginį, kad verslo angelų susibūrimai palengvina verslininko ir verslo angelo bendradarbiavimą (1,61 balo vidurkis). Pagal balų vidurkius (2,14 balo vidurkis) labiausiai ryškus savo atsakymų įvairovę trečiasis teiginys, jog besivystančiam verslui svarbiausia pagalba – individualios konsultacijos. Su šiuo teiginiu sutiko 18 ir visiškai sutiko 27 respondentai, o tai sudarė kiek daugiau negu pusę visų apklaustųjų. Kita dalis respondentų buvo linkusi su šiuo teiginiu nesutikti (13) arba neturėjo nuomonės (11). Ketvirtasis teiginys apie verslo angelų dalijimąsi savo kontaktais ir patirti, respondentų buvo įvertintas teigiamai: visiškai sutiko ir sutiko 42 respondentai, o tai sudaro 1,75 balo vidurkio.

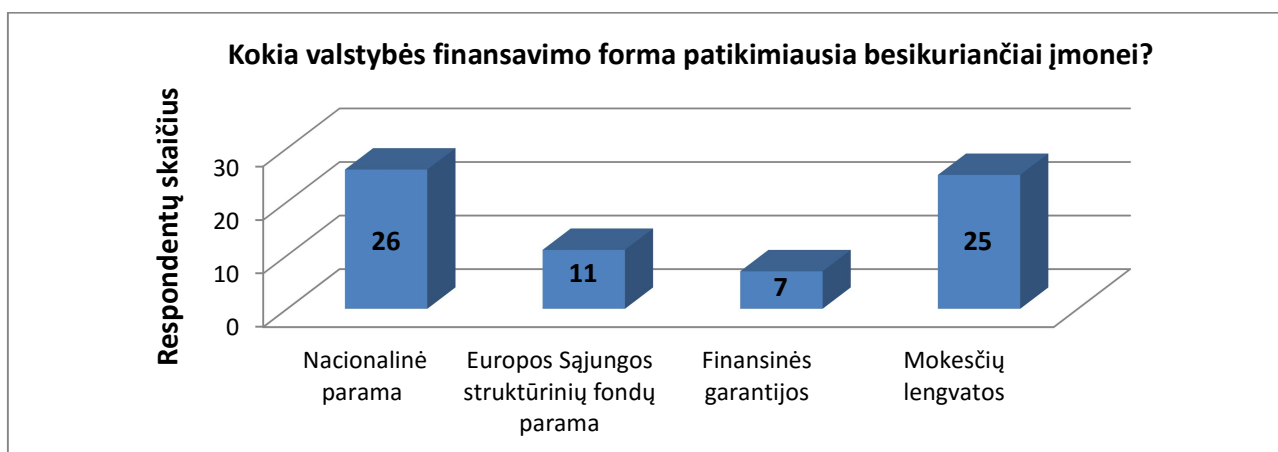
Esminis anketos klausimas, atskleidžiantis tyrimo tikslą buvo toks: „*Kaip vertintumėte savo kaip verslininko galimybes būti verslo angelu?*“. Ieškant atsakymo į penktąjį anketos klausimą, respondentams buvo pateikti 5 teiginiai, kuriuos jiems reikėjo įvertinti skalėje nuo 1 iki 5. (žr. 14 pav.).



14 pav. Verslininkų galimybės tapti verslo angelais vertinimas

Remiantis 14 paveiksle pateiktais rezultatais, aptariamas penktojo klausimo atsakymų pasiskirstymas. Pirmąjį klausimo teiginį, kad verslininkai sutiktų konsultuoti jaunąją verslių žmonių kartą teigiamai įvertino kiek daugiau negu pusė respondentų, iš kurių 24 visiškai sutiko ir 26 sutiko, o tai sudaro 2,01 balo vidurkio. Antrasis teiginys, jog verslininkai sutiktų pasidalinti savo turimais kontaktais, taip pat buvo įvertintas palankiai – 2,35 balo vidurkis. Pasidalinti savo turimais verslo kontaktais sutiktų 44 respondentai. Pagal balų vidurkius labiau išryškėjo trečiasis klausimo teiginys – 2,84 balo vidurkis. Su trečiuoju teiginiu, paremti perspektyvią pradedančiojo verslininko idėją sutiko 24 respondentai, tačiau vos vienu respondentu mažiau (23), nesutiktų skirti finansinės paramos naujai besikuriančiai įmonei. Ir net 17 respondentų atsakydami į šį teiginį nuomonės neturėjo. Su dalyvavimu verslo angelų grupės veikloje visiškai sutiko 19 ir sutiko 35 respondentai (2,12 balo vidurkis). Panašiai respondentai įvertino ir penktąjį anketos klausimą – 2,3 balo vidurkis. 22 respondentai visiškai sutiktų išlikti anonimais dėl suteiktų konsultacijų ir finansavimo, 16 iš apklaustųjų sutiktų ir net 19 respondentų kol kas nėra apsisprendę ir nuomonės neturi. 12 respondentų nesutiktų likti anonimais dėl savo neatlygintų konsultacijų ar finansavimo.

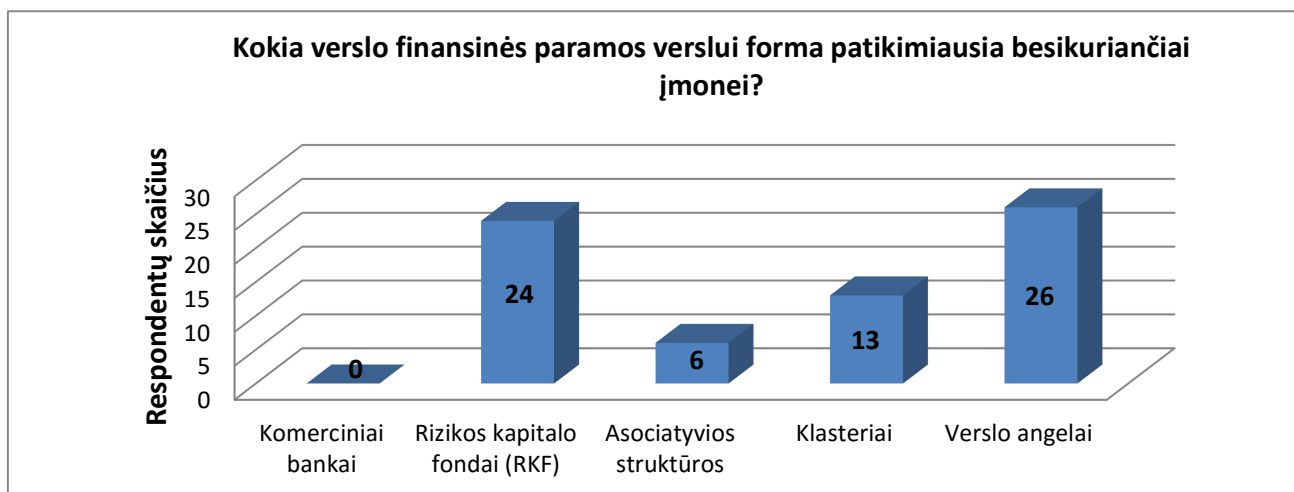
Šeštasis anketos klausimas buvo toks: „Kokia valstybės finansavimo forma būtų patikimiausia besikuriančiai įmonei?“. Respondentams buvo pateikti 4 galimi atsakymo variantai, iš kurių reikėjo pasirinkti vieną jiems tinkamiausią ir pažymėti ženklu „X“. (žr. 15 pav.).



15 pav. Respondentų nuomonės apie patikimiausią valstybės finansavimo formą pasiskirstymas

Iš 15 paveikslą matome, kad išryškėjo dvi, verslininkų nuomone, patikimiausios valstybės finansavimo formos besikuriančiai įmonei. 26 respondentai išskyrė, kad patikimiausia forma yra nacionalinė parama, 25 respondentai pažymėjo, kad patikimiausia valstybės finansavimo forma yra mokesčių lengvatos. Įdomu tai, kad tik 11 respondentų kaip patikimiausią formą išskyrė Europos Sąjungos struktūrinių fondų paramą. Ir mažiausiai patikima finansinės paramos forma, remiantis verslininkų įvertinimu yra finansinės garantijos. Jas pažymėjo tik 7 respondentai.

Septintasis anketos klausimas buvo toks: „Kokia verslo finansinės paramos verslui forma būtų patikimiausia besikuriančiai įmonei?“. Respondentams buvo pateikti 5 galimi atsakymo variantai, iš kurių reikėjo pasirinkti vieną ir tinkamiausią pažymėti ženklu „X“ (žr. 16 pav.).



16 pav. Respondentų nuomonės apie patikimiausią verslo finansinės paramos verslui formą pasiskirstymas

Remiantis 16 paveiksle pateikta diagrama, matome, kad kaip pačios patikimiausios verslo finansinės paramos verslui formos, taip pat išryškėjo dvi. 24 respondentai pažymėjo, kad jų nuomone

pati patikimiausia forma yra rizikos kapitalo fondai, ir 26 respondentai kaip patikimiausią išskyrė verslo angelus. 13 respondentų pažymėjo klasterius ir tik 6 iš apklaustųjų pažymėjo asociatyvias struktūras. Galima teigti, kad ne be reikalo rizikos kapitalo fondai ir verslo angelai atrodo patikimiausios formos verslui paremti, nes kol kas Lietuvoje šios dvi formos yra kaip viena. Verslo angelai dalyvauja tame rėmime, kurį suteikia Rizikos kapitalo fondai, po lygiai: 50% lėšų skiria rizikos kapitalo fondas ir 50% skiria verslo angelas.

Siekiant sustiprinti pagrindinį kiekybinį tyrimą ir jo rezultatus, buvo atliktas žvalgomasis kokybinis tyrimas, kuris leido surasti atsakymus į svarbesnius klausimus, susijusius apie verslą, jaunąją verslių žmonių kartą ir apie vieną iš paramos formų – verslo angelus.

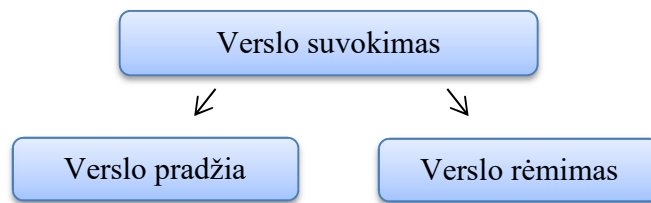
Kokybinis tyrimas. Verslas, ypačiai smulkiojo ir vidutinio verslo pridėtinė reikšmė yra labai pastebima, keliant mūsų šalies ekonominę pridėtinę vertę. Investicijos, konsultacijos, verslo angelų teikiama nefinansinė parama – neatsiejami komponentai, siekiant įsteigti savo įmonę. Pastebimas ir jaunosios verslininkų kartos noras, motyvacija būti kūrybingais ir inovatyviais. Lietuvoje taip pat yra pakankamai įmonių, teikiančių konsultacines paslaugas, leidžiančias suvokti ir pasikonsultuoti klausimais, ko reikia pradedant savo verslą. Kalbant apie verslo angelų svarbą ir populiarumą mūsų šalyje, pastebimas didelis trūkumas verslininkų, norinčių padėti jaunajai kartai neatlygintinai. Visi šie kriterijai analizuojami, remiantis surinktais lentelės duomenimis.

Atlikus kiekybinio tyrimo rezultatų analizę, buvo išanalizuoti ir kokybinio tyrimo rezultatai. Siekiant sustiprinti pagrindinį tyrimą, buvo atliktas žvalgomasis kokybinis tyrimas, kuris leido surasti atsakymus į svarbesnius klausimus, susijusius apie verslą, jaunąją verslių žmonių kartą ir apie vieną iš paramos formų – verslo angelus. Sudarant klausimus buvo sudarytos temų atitinkančios kategorijos (žr. 17 pav.).



17 pav. *Interviu klausimų temos*

Iš 17 paveikslo matome, kad sudarant interviu klausimus, jie buvo suskirstyti į tris kategorijas. Atlikus interviu su BNI organizacijos „Žalgirio“ skyriaus direktoriumi Mindaugu Daraškevičiumi, buvo gauti atsakymai į kiekvienos kategorijos klausimus, prieš tai kiekvieną kategoriją suskirsčius į subkategorijas (žr. 18 pav.).



18 pav. Verslo suvokimo subtemos

Pirmieji interviu klausimai buvo sudaryti remiantis 18 paveiksle pateiktomis subkategorijomis. Apibūdinant verslą ir verslumą, BNI organizacijos „Žalgiris“ skyriaus direktorius teigė: „*Verslumas nėra įgimtas dalykas, tai įgyjama*“. Jo nuomone „*Geriausias verslumas, tai patikėti savimi <..> savikontrolė, nes prisimąstyti galima „gyvą velnią“, jeigu tu esi idėjinis, turi daug idėjų*“. Tačiau šiandieninėje visuomenėje vyrauja tendencija, kad norint pradėti savo verslą vien geros idėjos nepakanka. Taip pat informantas pabrėžė, kad „*Verslumas yra komandinis darbas*“. Toks požiūris rodo, kad vienam įkurti savo įmonę yra labai sunku. Pasak skyriaus vadovo: „*Šalia turi būti skeptikas, kuris padėtų išgalvoti ko trūksta idėjai, <..> jeigu skeptikas sako darom, tai yra labai gerai*“. Paklausus ar verslas susijęs su planavimu ir organizavimu, skyriaus direktorius teigė, kad: „*taip, planavimas yra labai svarbus, nes reikia sužinoti finansus, reikia išmanyti investicijas, kurios atsipirktų, reikia nebijoti atsisakyti blogų klientų, <..> jau geriau visus mažus sustipinti, pasilikti stambesnius arba tuos, su kuriais gera dirbti, negu tuos, su kuriais nefaina ir kurie sugadina labai daug tavo energijos*“. Tik susikonsultavus į tam tikrą auditoriją, susiplanavus ir susiskirsčius savo finansus ir kaštus, galima tikėtis išvystyti savo verslą. Svarbu, kad idėja būtų tiek patraukli, kad turėtum galimybę atsisakyti tau nepelningos papildomos veiklos, kad įmonė būtų orientuota į nuolatinius klientus ir partnerius.

Vyrauja nuomonė, kad Lietuvoje verslo potencialas nėra visiškai išnaudojamas dėl nelabai palankių verslui sąlygų. Tačiau BNI „Žalgiris“ skyriaus direktorius paneigia šią nuomonę ir teigia, kad: „*Lietuvoje daryti verslą yra labai didelis potencialas, <..> pats didžiausias potencialas yra tarp ES ir Nepriklausomų valstybių sandraugos [toliau NVS], šalių, <..> Jeigu moki būti tarpininku tarp šitų dviejų kultūrų, tai yra labai didelis potencialas*“. Remiantis šiuo principu, dirba ir BNI organizacija. Skyriaus direktorius pabrėžia: „*Mūsų visų [BNI] idėja, visus gamintojus iš NVS su likučiais perkelti į Lietuvą, tam, kad aptarnauti ES*“. Toliau kalbant apie verslo sąlygas Lietuvoje, pašnekovas teigia, kad: „*bet kokią idėją Lietuvoje galima įgyvendinti, bet kaip ir minėjau, labai svarbu vystyti pažinčių ratą*“. Siekiant išplėtoti verslą ir jį padaryti populiariu, dauguma verslininkų yra linkę investuoti į marketinginius aspektus, tačiau tą visiškai paneigia BNI „Žalgiris“ skyriaus direktorius. Pasak skyriaus vadovo: „*Nes jeigu tu naudosiesi tradiciniu reklamos šaltiniu, jis tau nieko nepadės, jis tau tik*

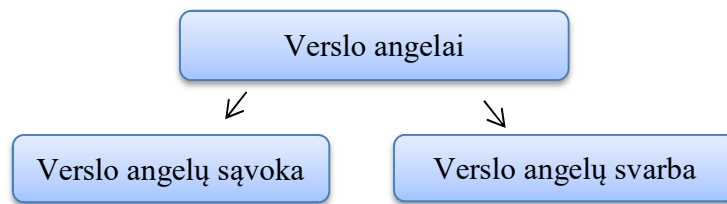
pakenks, <..> Tu patapsi bendru srautu, <..> mase, kur dažniausiai praleisi daug pinigų, bet naudos turėsi labai nedaug“. BNI organizacijos požiūriu, jie yra naudingi todėl, kad kaip teigia direktorius: „Paimkim BNI, kodėl ji turi didelės naudos, <..> todėl, kad 50% su 50%, kad tau nepasiseks“. Apibendrinant verslo pradžios ir vystymo sąlygas Lietuvoje, skyriaus vadovas pabrėžia: „Taip, kad Lietuvoje verslą daryti galima, tik reikia jį daryti kryptingai“.

Analizuojant verslo rėmimą, informantas pasidalino savo patirtimi, kad jis savo verslą pradėjo neturėdamas pradinio kapitalo. Anot pašnekovo, vienas svarbiausių momentų, tai siekti savo tikslo palaipsniui, turint kitą samdomą darbą. Tačiau tenka akcentuoti, kad toks verslo pradžios planas gali užtrukti metų metus ir tai daugelio verslių žmonių netenkina. Todėl kiti drįsta ieškoti finansinės paramos ir investicijų steigiant įmones. Ieškant atsakymų apie verslo rėmimą ir investicijas, „Žalgiris“ skyriaus direktorius, akcentuoja, kad su investicijomis reikia būti atsargiems, nes sėkmės ar nesėkmės atveju, jas vis tiek dažniausiai tenka grąžinti (žr. 5 lentelė).

5 lentelė. Verslo suvokimo subtemų pagrindžiantys teiginiai

Subtema	Patvirtinantis informanto teiginys
Verslo pradžia	„Verslumas nėra įgimtas dalykas, tai įgyjama“; „Geriausias verslumas, tai patikėti savimi <..> savikontrolė, nes prisimąstyti galima „gyvą vėlinį“, jeigu tu esi idėjinis, turi daug idėjų“; „Reikia, kad šalia būtų realistas, kuris pasėdėjęs pamąstytų ar tos idėjos vertos dėmesio, <..> turi vienas debesyse skraityti, o kitas po žemę kapstyti“; „Verslumas yra komandinis darbas“.
Verslo rėmimas	„Aš pradėjau savo verslą visiškai be kapitalo, <..> Reikia pradžioje turėti darbą, kažkokį samdomą, ir palaipsniui eiti link savo tikslo“. „Jeigu tu prašai investicijų, tai visą laiką su investicijomis yra du blogi dalykai: pirma – visą laiką reikia grąžinti ir antra – investitoriaus nuomonė gali pasikeisti, <..> Nebent tai yra tavo verslo partneris, kuris yra toje pačioje situacijoje kaip ir tu“. „Jeigu tu prašai iš šono pinigų, sutarusi, kad po trijų metų tu atiduosi arba atiduosi lygiomis dalimis per kažkurį laiko tarpą, bet tu negali garantuoti, kad pirminėje stadijoje tavo projektas pasiseks, kaip vidurinėje arba paskutinėje, <..> Gal tu tik paskutinėje šausi ir kompensuosi dvi pirmas stadijas“. „Geriausia surasti partnerius, kurie prisidėtų, bet nebūtinai finansiškai, <..> Kapitalas yra sąlyginis dalykas, jis nėra sėkmės pagrindas“.

Antrąją klausimų temą siekta gauti atsakymus apie verslo angelus, jų sąvokos apibūdinimą, verslo angelų vaidmens svarbą remiant besikuriančias įmones (žr. 19 pav.).



19 pav. *Verslo angelų subtemos*

Klausimai buvo sudaryti remiantis 19 paveiksle pateiktomis subkategorijomis. Analizuojant finansinės paramos svarbą, kaip viena iš jos verslo finansinės paramos verslui formų yra išskiriama verslo angelai. Tačiau reikia pabrėžti, kad daug svarbesnė verslo angelų parama yra nefinansinės išraiškos. Nefinansinė verslo angelų parama gali būti: konsultacijos, patirties ir įgūdžių bei turimų verslo kontaktų dalijimas. BNI „Žalgiris“ skyriaus direktorius, paklaustas apie verslo angelus ir jų sąvoką, teigia: „*Na tada BNI- verslo angelai, nes jie investuoja įgūdžius ir patirtį*“. BNI organizacijos principas ir yra dalintis kontaktais, rekomendacijomis, vieno verslo paslaugas rekomenduojant kitiems pažįstamiems verslininkams, tikintis, kad jie rekomenduos juos. Lietuvoje verslo angelų, kaip neformalių investuotojų, nepelnytai konsultuojančių ir paremiančių verslininkus, steigiančių verslą yra labai mažai. Pasak skyriaus vadovo: „*Verslo angelas turi padėti, bet sėkmės atveju gali pasiimti, <..> turi nepamiršti, kad gali ir nepasisiekti*“. Verslininko nuomone: „*kad pasisiektų, jis turi įdėti tas pažintis, kad būtų kartu gerai, kad būtų gražus projektas, o dažniausiai [verslo angelai] palieka likimo valiai, <..> Lietuvoje taip, [verslo angelų svarba] neveikia*“. Mūsų šalyje, trūksta gerų bendradarbiavimo versle pavyzdžių ir praktikų, trūksta verslininkų, kurie noriai padėtų ne tik finansiškai, bet ir konsultuodami, ugdydami jaunos verslininkus. Skyriaus direktorius pabrėžė: „*Lietuvoje trūksta pasitikėjimo ir norėjimo turėti bendrą kažką*“. Anot „Žalgiris“ skyriaus vadovo: „*Na tie verslo angelai nėra būtini, reikia patikėti ta savo verslo idėja ir siekti jos, <..> aš prieš verslo angelus*“. Na toks požiūris tik patvirtina, kad Lietuvoje labai trūksta švietėjiškos sklaidos supažindinant tiek verslininkus, tiek jaunosios verslios kartos atstovus, kas tai iš tikrųjų yra verslo angelai.

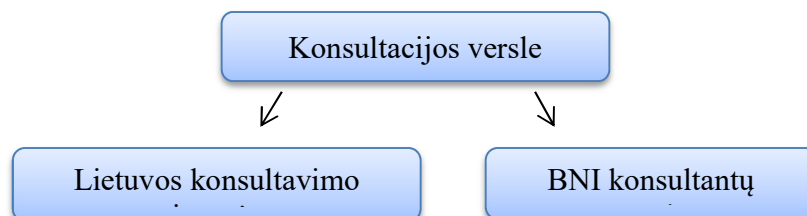
Kalbant apie verslo angelų vaidmens svarbą, yra teigiama, kad svarbiausi jie būna pereinančioje ankstyvojoje įmonės stadijoje. Paklaustas, kaip BNI „Žalgiris“ skyriaus direktorius vertina verslo angelų svarbą ankstyvojoje stadijoje, pateikė savo pavyzdį: „*Na, galima, paimiti ir skaityti, kad KTU regioninis mokslo parkas yra verslo angelai, nes jie tau suteikia vietą [biurui] lengvatinėmis sąlygomis, nuolaidas, padeda tau vystyti tą inovatyvią idėją*“. BNI organizacijos veikla Lietuvoje pasižymi didele sėkme, todėl pati organizacija plečiasi ir ketina atidaryti dar vieną naują skyrių Kaune. Tam jiems reikalingos biuro patalpos, kuriose galėtų burtis verslūs BNI nariai. „Žalgiris“ skyriaus

direktorius pasakojo: „Aš pats vakar perėjau komisiją, kad gauti patalpas biurui, <..> Reikėjo įrodyti, kad mano sukurta idėja inovatyvi, <..> įrodžiau ir gavau patalpas lengvatinėmis sąlygomis“. Toks požiūris tik patvirtina, kad siekiant finansinės paramos ar norint atkreipti verslo angelų dėmesį, būtina atskleisti savo idėjos unikalumą ir novatoriškumą, svarbu, kad tavimi ir tavo idėja patikėtų kiti (žr. 6 lentelė).

6 lentelė. Verslo angelų subtemų pagrindžiantys teiginiai

Subtema	Patvirtinantis informanto teiginys
Verslo angelų sąvoka	„Na tada BNI- verslo angelai, nes jie investuoja įgūdžius ir patirtį, <..> verslo angelai, kurie investuoja savo kontaktus, tai jie turi būti BNI“; „Nes jei yra verslo angelų samprata – aš išsuksiu [tavo idėją], o tu gausi kapeikas, tai geriau tokių nebūtų, <..> verslo angelai visą laiką siekia pelno, <..> Kalbu apie Lietuvos situaciją“; „Sąvoka verslo angelai labai slidi, <..> verslo angelas reiškiasi, tai tas, kuris tau stovi už nugaros ir patarinėja ir po [mirties], ar kuris saugoja, kol tu eisi per gyvenimą, <..> Jeigu saugoja, tai jis turi numatyti blogus tavoėjimus, o verslo angelas laukia tavo sprendimo ir paskui kritikuoja, na tas investitorius, jis atiduoda tau visą tą rolę: daryk, imk, duodu aš tau pinigus, jeigu reikia, kontaktai va mano, bet viską tu pats turi daryti, tada jis ne verslo angelas, o serberis“.
Verslo angelų svarba	„Na, galima, paimiti ir skaityti, kad KTU regioninis mokslo parkas yra verslo angelai, nes jie tau suteikia vietą [biurui] lengvatinėmis sąlygomis, nuolaidas, padeda tau vystyti tą inovatyvią idėją“; „Todėl, kad Lietuvoje jie nėra “Givers gain”, <..> Jie yra sau naudos siekiantys, jie ne verslo angelai“.

Trečiaja klausimų tema norima sužinoti informanto nuomonę apie konsultacijų versle svarbą, apie Lietuvos konsultavimo įmones ir kaip jis apibūdintų BNI organizaciją kaip konsultantus (žr.20 pav.).



20 pav. Konsultacijų versle subtemos

Analizuojant verslo angelų kaip konsultantų vaidmenį versle, skyriaus direktoriaus nuomone, Lietuvoje verslo angelais netikima, jie nėra patikimi, nes praktika byloja, kad gerų pavyzdžių, kaip verslo angelas padėjo išplėsti verslą Lietuvoje praktiškai nėra. Skyriaus direktorius pabrėžė, kad

Lietuvoje trūksta pasitikėjimo ir norėjimo turėti bendrą kažką. Bet negalima paneigti fakto, kad Lietuvoje konsultacijų sistema neveikia, pastebimas didelis trūkumas informacijos apie tai, kaip pradėti verslą, kur kreiptis iškilus tam tikriems klausimams. Su tuo sutinka ir informantas, jis teigė: „OK, man reikia išvystyti verslą, kur yra informacija, kur yra toks langelis, kuris suteiktų info, kaip man išsukti verslą, nu nėra“. Kalbant apie konsultacijas, „Žalgiris“ skyriaus vadovas pateikė savo nuomonę, kad konsultacija turi būti neatlyginta, turi būti pasitikėjimas. Nors pastaruoju metu šalyje kuriasi ir yra įsikūrusių įmonių, dirbančių konsultacijų principu. BNI organizacijos „Žalgiris“ skyriaus direktorius teigė, niekada nesinaudojęs konsultacija. Jo nuomone konsultacija turi būti neatlyginta, turi būti pasitikėjimas. Pati BNI organizacijos veikla paremta kontaktų dalijimusi. Skyriaus vadovas pabrėžė: „Kontaktai, manau, yra svarbiausi, <..> Kuo daugiau kontaktų turi, kuo daugiau tave atsimena iš geros pusės, nes tu daug gero padarei, tu geriau ir lengviau išvystysi savo verslą“. (žr. 7 lentelė).

7 lentelė. Konsultacijų versle subtemą pagrindžiantys teiginiai

Subtema	Patvirtinantis informanto teiginys
Lietuvos konsultavimo įmonės	„Kokia konsultacija, kokia konsultavimo įmonė, jeigu reikia mokėti pinigus, <..> Ar gi čia konsultacija?, <..> čia biznis“; „Konsultacija turi būti neatlyginta, turi būti pasitikėjimas“.
BNI-konsultantai versle	„Todėl, BNI tampa vis populiareesnė, nes čia dauguma įmonių yra smulkiosios ir jiems geriau kalbėtis su sau lygiu“; „Paimkim BNI, kodėl ji turi didelės naudos, <..> todėl, kad 50% su 50%, kad tau nepasiseks“.

Apibendrinant tyrimų rezultatus, galima teigti, jog dauguma respondentų teigiamai vertina tai, kad paslaugų verslas yra viena iš svarbiausių didžiausių ekonominę pridėtinę vertę sukuriančių industrijų. Apklaustieji verslininkai visiškai sutinka, kad inovacijos ir verslas yra neatsiejami komponentai, o tokie rezultatai, leidžia daryti prielaidą, kad verslininkai patys ieško inovacijų ir stengiasi jas įdiegti savo versle. Įdomu tai, kad verslo pradžios klausimą, BNI organizacijos „Žalgirio“

skyriaus nariai įvertino dvejopai. Pusė respondentų sutiko, kad pradėti verslą Lietuvoje yra sunku, ir kita pusė paneigė šį teiginį. Tenka pabrėžti, kad daugelis verslininkų, pastebi prastas sąlygas verslui vystyti, kaip tokias jie išskiria, sunkią mokestinę naštą ir per ilgai trunkančius popierinius procesus. Analizuojant finansinės paramos klausimą, dauguma verslininkų, dalyvaujančių BNI organizacijos veikloje, pastebi ir sutinka, su jos svarba ir nauda besikuriančioms įmonėms. Siekiant ištirti, kaip verslininkai, mažų ir vidutinių įmonių vadovai vertina verslo angelų sampratą ir vaidmens svarbą, galima pabrėžti, kad iš dalies jie suvokia, kas tai yra verslo angelas ir kokią naudą bei paramą jis gali suteikti besikuriančiai įmonei. Tačiau ar patys verslininkai sutiktų būti verslo angelais, išryškėjo įvairios nuomonės. Daugelis iš apklaustųjų sutiktų neatlygintai konsultuoti arba burtis į grupes, ką šiuo atveju daro BNI organizacija, tačiau atsirado tendencija, kad verslininkai nėra linkę dalintis savo turimais verslo kontaktais. Toks požiūris leidžia daryti prielaidą, kad Lietuvoje trūksta pasitikėjimo, noro neatlygintinai padėti kitiems, trūksta teigiamo pavyzdžių, kaip verslo angelas dalyvauja remiant ne tik finansiškai, bet ir stebint įmonės veiklą iš šalies, stengiantis padėti verslininkui išvengti blogų sprendimų versle.

4 APTARIMAS

Galima teigti, kad tyrimo metu pirmasis klausimas apie paslaugų verslo industriją ir jos perspektyvas pasitvirtino, kadangi respondentai priėjo praktiškai vienodos nuomonės, jog paslaugų verslas yra viena iš didžiausių ekonominę pridėtinę vertę sukuriančių verslo industrijų. Panašiai teigė Romikaitytė ir Kisieliauskas (2014), nes anot autorių, paslaugų verslas ir turizmas yra vienas iš penkių pagrindinių pajamas teikiančių sektorių. Turizmo ir paslaugų verslas svarbus tuo, kad sukuriant vieną projektą, sukurama galimybė išvystyti verslą, padėsiantį ankstesniajam plėstis ir diegti inovacijas. Kalbant apie inovacijų vaidmenį versle ir išanalizavus Vaškaičio, Armantienės (2013) ir Vijeikio (2011) bei respondentų nuomonės, taip pat rasta sutapimų. Anot autorių būtent didelis turizmo verslą sudarančių struktūrinių dalių susietumas sudaro prielaidas paslaugas teikiančioms įmonėms bendradarbiauti diegiant inovacijas. Kad būtent inovacijos daugeliu aspektu pripažįstamos kaip socialinės gerovės ir ekonomikos pažangos variklis, mano ir dauguma apklaustųjų respondentų.

Antrasis klausimas, požiūris apie verslo sąlygas Lietuvoje, respondentų nuomonė iš dalies sutapo su mokslininkų nuomone. Pusė apklaustųjų verslininkų sutinka, kad pradėti verslą mūsų šalyje iš esmės sunku, kad Lietuvoje tenka sunki mokestinė našta verslui. Kita dalis apklaustųjų priešingai, nesutinka su teiginiu, kad pradėti verslą Lietuvoje sunku. Kad mūsų šalyje nesunku pradėti verslą, sutinka ir BNI organizacijos „Žalgiris“ skyriaus direktorius. Tačiau, anot Greblikaitės ir Puškoriūtės (2014), Lietuvoje sunku kurti ir plėtoti SVV. Autorių teigimu, siekiant šalies ekonomikos didesnio augimo, būtina palanki aplinka steigiant SVV įmones. Iš dalies su šiuo teiginiu sutinka ir M. Daraškevičius, kuris atstovaudamas BNI organizaciją, teigia, kad SVV Lietuvoje nėra skatinamas, jis kaip tik žlugdomas. Respondentas yra prastos nuomonės apie išleidžiamus įstatymus, nes anot jo, visi įstatymai, kurie priimti per pastaruosius 3-5 metus, visi yra orientuoti į SVV žlugdymą. Toks požiūris gali lemti požymį, kodėl daugelis jaunosios kartos verslių žmonių abejoja ir bijo imtis savojo verslo.

Sekantis klausimas, buvos apie finansinės paramos verslui svarbą. Niekam ne paslaptis, kad yra idėjinių asmenų, kurie ieško novatoriškos ir unikalios idėjos, bet kaip teigia mokslininkai, vien geros idėjos nepakanka. Kaip teigia Geižutienė, Sūdžius (2010) ir Smagurauskienė (2009), šiuolaikinė ekonomika pasižymi didele konkurencija, todėl svarbu nepamiršti, kad finansinė parama yra pagrindinis SVV politikos instrumentas. Respondentų ir autorių nuomonės šiuo klausimu sutapo. Verslininkai, dalyvaujantys BNI organizacijos veikloje, suvokia, kad finansinė parama yra labai svarbi, kad investicijos organizacijai suteikia konkurencinį pranašumą ir galingą priemonę augimui. Tuo tarpu pats „Žalgiris“ skyriaus direktorius lieka prie nuomonės, kad svarbiausia ir patikėjimas savimi ir savo idėja.

Kitas anketos klausimas susietas su požiūriu apie įmones ir asmenis, kurie neatlygintinai padėtų besikuriančioms įmonėms. Klausimas buvo labiau susietas su verslo angelų tematika, ir vertinant šio klausimo teiginius respondentų nuomonė sutapo su mokslinių straipsnių autorių nuomone. Anot Ramadani (2012) verslo angelai, teikia daugiau nei pinigus. Jo nuomone, verslo angelai investuoja savo įgūdžius, patirtį, žinias ir kontaktus. Anot J. H. Iruarrizaga ir M. S. Santos (2013), pagrindinis verslo angelų skiriamasis bruožas – gebėjimas į investavimą įtraukti ne tik protingas kapitalo žinias, bet ir komercinę patirtį bei turimus verslo kontaktus. Verslo angelų sampratą kiek skeptiškai sukritikavo BNI organizacijos „Žalgiris“ skyriaus direktorius, Jo nuomone, verslo angelų samprata yra labai slidi ir Lietuvoje tai neveikia. Anot skyriaus direktoriaus, svarbiausia suvokti, kad verslo angelas nepelnytai siekiantis padėti neformalus investuotojas, tačiau jam neužtenka tik skirti finansavimą ir dalintis turimais kontaktais. Verslo angelas privalo saugoti nuo blogų sprendimų, nuo klaidų, kurias pats kažkada anksčiau darė, kol tapo sėkmingu verslininku. Todėl remiantis tokiu požiūriu, galima daryti prielaidą, kad Lietuvoje labai trūksta švietėjiškos sklaidos apie sėkmingą bendradarbiavimą kuriant verslą, apie sėkmingų kontaktų dalijimąsi.

Kitas svarbus anketos klausimas buvo apie verslininkų galimybių vertinimą tapti verslo angelais. Anot Ramadani (2012), verslo angelai nori išlikti anonimais ir tai dažnai daro įtaką dėl ko daug idėjų negali būti atlikta. Todėl norėdami pašalinti šią spragą, dažnai verslo angelai buriasi į sindikatus (grupes) ar tinklus. Autoriaus teigimu, šie susivienijimai ir tinklai palengvina verslininko ir verslo angelo bendradarbiavimą investavimo procese. Kaip teigė Harrison ir kt. (2010), verslo angelų investicijų rinka iš esmės yra labiau vietinės ar regioninės apimties, kartu su angelais vystyti verslo projektus autoriai pataria arčiau namų. Jų teigimu, angelai yra pasirengę investuoti į platų paslaugų sektorių. Tačiau ne visų respondentų nuomonė sutapo su mokslininkų nuomone. Dalis respondentų nors ir suvokdami finansinės paramos svarbą, tačiau nesutiktų finansiškai paremti inovatyvios verslo idėjos. Kalbant apie verslo angelus kaip apie konsultantus, respondentų nuomonė sutapo su mokslinių straipsnių autoriais. Anot Valiulio (2015), vienas pagrindinių teiginių, dėl kurių bendrai sutariama, yra tai, kad svarbiausia pagalba besivystančiam verslui yra individualios konsultacijos.

Kiti klausimai buvo apie valstybės ir verslo finansinės paramos formų patikimumo vertinimą. Verslininkų nuomone išryškėjo dvi patikimiausios finansinės valstybės formos, panaši tendencija išryškėjo ir vertinant verslo finansinių formų patikimumą. Kaip teigia autorė Smagurauskienė (2009), visos ES ir daugelis pasaulio valstybių vienokia ar kitokia forma remia verslo vystymąsi, skirdamos didelį dėmesį smulkiam ir vidutiniam šalies verslui. Anot Smagurauskienės (2009), svarbu akcentuoti,

kad verslo paramos gavimo kategorija yra kur kas efektyvesnė ir patrauklesnė naujai besikuriančioms įmonėms ir verslininkams, ypačiai jauniems.

Apibendrinant, galima teigti, kad visi tyrime dalyvavę verslininkai, suvokia paslaugų verslo industrijos svarbą ekonominiu požiūriu. Iš gautų tyrimų rezultatų, galima daryti išvadas, kad verslininkų nuomonė sutampa su mokslininkų, teigiančių jog SVV Lietuvoje nėra skatinamas. Priešingai, SVV mūsų šalyje yra žlugdomas. Tačiau, analizuojant verslo angelų vaidmens svarbos suvokimą, respondentų nuomonės šiek tiek glumina. BNI organizacija stengiasi suburti verslininkus atstovaujančius SVV įmones, dalintis kontaktais ir rekomendacijomis. Organizacija yra pakankamai jauna ir pastaruoju metu tampa vis populiareesnė. BNI iš dalies galima vadinti verslo angelais, tačiau gauti tyrimo rezultatai atskleidžia, kad maždaug tik pusė iš BNI organizacijos „Žalgiris“ skyriaus apklaustų narių sutiktų finansiškai paremti inovatyvią verslo idėją. Dalis jų, nors ir sutikdami, kad kontaktai yra labai svarbus akcentas steigiant ir vystant verslą, nesutiktų net pasidalinti savo turimais verslo kontaktais. Kaip teigė pats BNI „Žalgiris“ skyriaus direktoriaus, iš to galima daryti prielaidą, kad Lietuvoje verslo angelai neveikia, tam labai trūksta pasitikėjimo, noro dalintis ir kartu turėti bei kurti kažką bendro, nesiekiant tik sau naudos, bet bendradarbiaujant. Taip pat, galima sutikti, kad mūsų šalyje trūksta teisingos švietėjiškos sklaidos apie verslo angelų kaip konsultantų teisingą veiklą, pavyzdžių iš užsienio, pačių verslininkų skatinimo tapti verslo angelais.

IŠVADOS

1. Turizmo ir paslaugų verslas yra viena svarbiausių priemonių, siekiant padidinti šalies ekonominę vertę. Būtent todėl, dažnai turizmas apibūdinamas kaip verslas, kuriam būdinga didelė įvairovė teikiant paslaugas. Vis populiaresnės tampa inovacijos, kurios yra neatsiejamas turizmo verslo komponentas. Dėka inovacijų pastebimas ir aktyvesnis turizmo paslaugas teikiančių įmonių bendradarbiavimas. Tam, kad išlikti, organizacijos yra priverstos nuolat didinti veiklos efektyvumą, diegti pažangiausias technologijas, siekti gaminių bei teikiamų paslaugų konkurencinio pranašumo, kovoti už kuo didesnę rinkos dalį, išlaikyti geriausius specialistus. Bet reikia atkreipti dėmesį, kad veikiant tokiomis sąlygomis, organizacijų vadovybė neišvengiamai susiduria su problema, kai tolimesnis vystymasis neįmanomas be investicinių išteklių pritraukimo. Investicijos suteikia organizacijai papildomą konkurencinį pranašumą ir galingą priemonę augimui. Galima teigti, kad finansinė parama tam tikro dydžio įmonėms – pagrindinis SVV politikos instrumentas.

2. Verslo angelas – tai neformalus investuotojas, kuris teikia daugiau nei pinigus. Verslo angelai investuoja savo įgūdžius, patirtį, žinias ir kontaktus. Dažniausia jie yra turtingi žmonės, turintys puikią verslo patirtį, pasirenkę investuoti ir pasiūlyti savo turtus ir žinias mažų ir vidutinių įmonių savininkams. Užsienyje verslo angelai verslą remia ne tik finansine išraiška, bet aktyviai dalyvauja ir verslininkų konsultaciniame procese. Tačiau Lietuvoje, pastebimas didelis trūkumas ne pelno siekiančių verslo angelų, verslininkų kuriant verslui palankią aplinką ir konsultuojant asmenis, norinčius įsteigti smulkiojo arba vidutinio verslo įmones.

3. Verslo angelų vaidmens svarbos ir verslo sąlygų Lietuvoje verslininkų požiūriu vertinimo tyrimas buvo naudojant anketinę apklausą ir bendradarbiaujant bei apklausiant BNI rekomendacijų organizacijos „Žalgiris“ skyrių. Remiantis tyrimu, verslo angelų vaidmens svarba ir verslo sąlygų vertinimas buvo nagrinėjamas, respondentų klausiant apie paslaugų verslo industrijos kaip ekonominės pridėtinės vertės sudėtį, šio verslo sektoriaus perspektyvas, taip pat, apie verslo sąlygas Lietuvoje: mokestinę naštą, ilgai trunkančius popierinius procesus steigiant savo verslą, buvo klausama apie verslo sąlygų progresą pastaraisiais metais. Buvo nagrinėjamas ir respondentų suvokimas apie tai, kad yra verslo angelai, ar svarbu besikuriančiai įmonei individualios konsultacijos ir kaip patys verslininkai vertina savo galimybes būti verslo angelais. Tyrimo metu buvo išdalintos ir surinktos teisingai užpildytos 69 anketos, kurios buvo analizuojamos. Gauti tyrimo duomenys apdoroti naudojant Microsoft Office Excel 2010 programa. Business Network International (toliau BNI) – veiksmingiausia šalyje verslo rekomendacijų organizacija, kuri remiasi sėkminga tarptautine filosofija ir kuria pridėtinę finansinę naudą šalyje veikiantiems verslams. Padeda užmegzti ir palaikyti patikimus,

ilgalaikius verslo santykius tiek didelėms kompanijoms, tiek mažiems, dar tik pradedantiems kurti ir puoselėti mažiems verslininkams. Remdamasi konkrečiomis vertybėmis, ši organizacija kuria kitokią, išskirtinę verslo kultūrą.

4. Nustatyta, kad BNI organizacijos nariai ir asmenys, dalyvaujantys jos veikloje svečio teisėmis, teigiamai vertina turizmo ir paslaugų verslo industriją ir jos perspektyvas. Respondentai priėjo prie vienodos nuomonės, jog finansinė parama verslui yra labai svarbi. Respondentų nuomonė išsiskyrė teigiant, jog Lietuvoje verslą pradėti iš esmės sunku. Didžioji dauguma respondentų sutiko, kad Lietuvoje tenka sunki mokestinė našta verslui, kad per ilgai trunka popieriniai procesai, tačiau, kad mūsų šalyje iš esmės sunku pradėti verslą, pusė respondentų atsakė teigiamai, kita pusė neigiamai. BNI organizacijos veikloje dalyvaujantys verslininkai priėjo prie nuomonės, apie suvokimą, kad verslo angelai skiria ne tik pinigus, bet ir dalijasi savo kontaktais bei patirtimi. Tikriausiai, tai jiems suvokia, nes jie patys BNI organizacijoje dalijasi turimais kontaktais ir rekomendacijomis. Įdomu tai, kad atlikus tyrimą, pastebėta, jog tik pusė iš apklaustųjų verslininkų sutiktų būti verslo angelais ir finansiškai paremti inovatyvią verslo idėją. Tą patvirtino, ir interviu dalyvavęs BNI „Žalgiris“ skyriaus direktorius. Toks požiūris, leidžia daryti prielaidą, kad Lietuvoje labai trūksta pasitikėjimo bendradarbiaujant ir kuriant kažką kartu, trūksta švietėjiškos veiklos, kas tai yra teisinga verslo angelo veikla, trūksta teisingų pavyzdžių apie jų ne tik finansinę, bet ir konsultacinę paramą jaunosios kartos verslininkams.

REKOMENDACIJOS

Atlikus tyrimą, gauti rezultatai leido išskirti rekomendacijas, kaip būtų galima sustiprinti verslininkų pasitikėjimą verslo angelais ir tuo pačiu norą, patiems tapti verslo angelais.

1. Svarbiausia, manau, viešinti teisingus verslo angelų apibūdinimą atitinkančius pavyzdžius mūsų aplinkoje. Taip pat, svarbu skatinti pasitikėjimą verslininkais, verslo angelais, skatinti norą bendradarbiauti kuriant kartu kažkokį projektą ar įmonę.
2. Skatinti švietimo įstaigas individualiai šviesti jaunąją kartą apie verslą, jo perspektyvas, apie verslo pradžios galimybes, finansinės paramos gavimo galimybes. Skatinti švietėjišką veiklą apie verslo angelų dalyvavimą versle, rekomenduoti žiūrėti tikrais faktais paremtus serialus, atspindinčius verslo angelų vaidmens svarbą.
3. Kiekvienais metais atlikti specialius tyrimus, kuriais būtų siekiama išsiaiškinti kaip keičiasi skirtingų visuomenės statusų (studentų, samdomų darbuotojų, verslininkų,) nuomonė apie verslo sąlygas, verslo paramą, verslo angelus.

LITERATŪRA

1. Armaitienė, A., Vaškaitis, E. (2013). Turizmo inovacijų taikymo Lietuvos turizmo versle prielaidos. *Tiltai*, (4), 19-35.
2. Bobrova, L. (2012). *Universitetinių studijų kūno kultūros ir sporto programos studentų gyvenimo stiliaus projektavimas vertybinių orientacijų kontekste*. Daktaro disertacija, socialiniai mokslai, 07 S. Šiauliai: Šiaulių universitetas.
3. Europos Sąjungos struktūrinė parama verslui. Prieiga per internet: <http://www.esparama.lt/2007-2013/lt/verslui>.
4. ES struktūrinė parama - ramstis Lietuvos verslui. Prieiga per internetą: http://www.nrda.lt/2003_01_22e.htm
5. Geizutienė, L., Sūdžius, V. P. (2010). Įmonės investicinio patrauklumo nustatymo ypatumai. *Vilniaus Gedimino technikos universitetas*. Peržiūrėta 2015, rugsėjo 15, adresu: http://leidykla.vgtu.lt/conferences/BME_2010/001/pdf/Art-Geizutiene_Sudzius.pdf
6. Gegeckienė, L., Griškienė, A. (2009). *Verslumas: metodinė priemonė*. Vilnius: Ciklonas
7. Greblikaitė, J., Puškoriūtė, N. (2014). Smulkių ir vidutinių įmonių skatinimas Lietuvoje, tobulinant viešojo sektoriaus paslaugų teikimą verslui. *Viešojo politika ir administravimas*. Nr. 13 (1), 137–148.
8. Inovacijų sąjungos švieslė. (2015). Prieiga per internetą: <http://ukmin.lrv.lt/uploads/ukmin/documents/files/gal.2015-II%20ketv.pdf>
9. Iruarizaga, J. H., Santos, M. S. (2013). The informal investment context: specific issues concerned with business angels. *Investigaciones Regionales*, 179-198. Peržiūrėta 2015, spalio 10, adresu: <http://www.aacr.org/images/ImatgesArticles/2013/10/9Hoyos.pdf>
10. Lietuvos Respublikos turizmo įstatymas. (2005). Prieiga per internetą: http://www.tourism.lt/teisine_informacija_NJ/ltaktai_ti.php
11. Lietuvos Respublikos inovacijų 2010–2020 metų strategija. (2002). *Valstybės žinios*, Nr. 113-5029.
12. *Kaip veikia verslo angelų tinklas?* [interaktyvus]. (2011). VŠĮ „Saulėtekio slėnis“. [žiūrėta 2015 12 16]. Prieiga per internetą: <http://www.startbusiness.lt/en/node/369>
13. Kardelis, K. (2002). Mokslinių tyrimų metodologija ir metodai (edukologija ir kiti socialiniai mokslai). Vadovėlis. 2-asis pataisytas leidimas. Kaunas: Judex.
14. Kardelis, K. (2007). Mokslinių tyrimų metodologija ir metodai. Liucijus leidykla. Šiauliai
15. Luobikienė, I. (2007). Sociologinių tyrimų metodika. Kaunas: KTU

16. Pruskus, V. (2012). *Tarpkultūronė komunikacija ir vadyba*. VGTU leidykla: Technika.
17. Ramadani, V. PhD. (2012). The Importance Of Angel Investors In Financing The Growth Of Small And Medium Sized Enterprises. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, Vol. 2, No. 7, ISSN: 2222-6990. Peržiūrėta 2015, rugsėjo 15, adresu: <http://www.hrmars.com/admin/pics/929.pdf>
18. Rizikos kapitalo fondai. (2015). Prieiga per internetą: <http://www.verslilietuva.lt/lt/verslo-pradzia/finansavimas/investiciniai-fondai/>
19. Romikaitytė, B., Kisieliauskas, J. (2012). Lietuvos turizmo sektoriaus plėtrai įtaką darantys veiksniai. *Vadyba ir administravimas*. Peržiūrėta 2015, spalio 05, adresu: <http://mts.asu.lt/mtsrbid/article/viewFile/41/68>
20. Rupšienė, L. (2007). *Kokybinių tyrimų duomenų rinkimo metodologija*. Klaipėda: Klaipėdos universiteto leidykla.
21. Smagurauskienė, L. (2009). Finansinė verslo skatinimo sistema Lietuvoje. *Annales Geographicae* 42 (1-2). Peržiūrėta 2015, spalio 10, adresu: http://www.geo.lt/geo/uploads/media/55_66.pdf
22. Stripeikis, O. (2008). Antrepreneriškumo formavimas Lietuvos smulkaus ir vidutinio verslo įmonėse. *Vadyba ir administravimas*. Peržiūrėta 2015, rugsėjo 11, adresu: <http://mts.asu.lt/mtsrbid/article/viewFile/537/563>
23. Šimanskienė, L. (2002). Organizacinės kultūros diagnostavimo problemos. *Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai*. Peržiūrėta 2015, rugsėjo 10, adresu: <http://etalpykla.lituanistikadb.lt/fedora/objects/LT-LDB-0001:J.04~2002~1367183289806/datastreams/DS.002.0.01.ARTIC/content>
24. Tureikytė, (2004). Socialinių tyrimų metodai. Kn. Sociologija. Kaunas: VDU.
25. *Verslo angelai*. [interaktyvus]. 2011. [žiūrėta 2015 09 14]. Prieiga per internetą: <http://www.versloangelai.eu/>
26. Vijeikis, J. (2011). *Inovacijų vadyba*. Vilnius.
27. Verslo Angelų Fondas I. (2015). Prieiga per internetą: <http://www.mesinvest.lt/index.php/verslo-angelu-fondas-i/53>
28. *VšĮ Versli Lietuva strategija*. (2015). Prieiga per internet: <http://www.verslilietuva.lt/lt/strategija>

PRIEDAI

ANKETA

Gerb. RESPONDENTE,

Esu Milda Kederytė ir atlieku tyrimą, kurio tikslas – įvertinti verslo angelų vaidmens svarbą, nesiekiant pelno sau ir dalvaujant pradiniame verslo finansavime ir profesionaliame konsultavime. **Verslo angelas** – neformalus investuotojas, kuris nesiekiant pelno į investavimą įtraukia ne tik protingas kapitalo žinias, bet ir komercinę patirtį bei turimus verslo kontaktus.

Užtikrinu visišką anonimiškumą. Jums tereikia anketoje ženklu – **X** pažymėti Jums tinkantį atsakymo variantą. Surinkti duomenys bus pateikti, apibendrinti, paviešinti tik magistro darbui parengti ir pristatyti. **Pasirinkite labiausiai Jums tinkantį atsakymą.**

1. Kaip vertinate paslaugų verslo industriją ir jos perspektyvas?	Visiškai sutinku (1)	Sutinku (2)	Neturiu nuomonės (3)	Nesutinku (4)	Visiškai nesutinku (5)
Paslaugų verslas - viena iš svarbiausių pridėtinę ekonominę vertę sukuriančių industrijų	☐	☐	☐	☐	☐
Verslas ir inovacijos – neatsiejami komponentai verslui	☐	☐	☐	☐	☐
Lietuvos paslaugų verslo sektorius labai perspektyvus	☐	☐	☐	☐	☐
Trūksta verslininkų praktinių įgūdžių, siekiant numatyti verslo perspektyvas	☐	☐	☐	☐	☐

2. Kaip vertinate verslo veiklos sąlygas Lietuvoje?	Visiškai sutinku (1)	Sutinku (2)	Neturiu nuomonės (3)	Nesutinku (4)	Visiškai nesutinku (5)
Pradėti verslą Lietuvoje iš esmės sunku	☐	☐	☐	☐	☐
Per daug ilgai trunkantys popieriniai procesai norint įkurti įmonę	☐	☐	☐	☐	☐
Verslo sąlygos Lietuvoje per pastaruosius 2-3 metus pagerėjo	☐	☐	☐	☐	☐
Lietuvoje sunki mokestinė našta verslui	☐	☐	☐	☐	☐

3. Kaip vertinate finansinės paramos verslui svarbą?	Visiškai sutinku (1)	Sutinku (2)	Neturiu nuomonės (3)	Nesutinku (4)	Visiškai nesutinku (5)
Siekiant įkurti ir plėtoti verslą, vien geros idėjos nepakanka	☐	☐	☐	☐	☐
Šiuolaikinė ekonomika pasižymi didele konkurencija	☐	☐	☐	☐	☐

Investicijos organizacijai suteikia papildomą konkurencinį pranašumą ir galingą priemonę augimui	☐	☐	☐	☐	☐
Finansinė parama - pagrindinis verslo politikos instrumentas	☐	☐	☐	☐	☐
Vyrauja didelis konkursas, siekiant gauti finansinę paramą verslui	☐	☐	☐	☐	☐
Verslo projektų finansavimo vertinimas yra svarbus verslo projekto sėkmingo įgyvendinimo faktorius	☐	☐	☐	☐	☐

4. Kokia Jūsų nuomonė apie įmones ar asmenis, kurie neatlygintinai padėtų besikuriančiai įmonei?	Visiškai sutinku (1)	Sutinku (2)	Neturiu nuomonės (3)	Nesutinku (4)	Visiškai nesutinku (5)
Verslo angelai teikia daugiau nei pinigus	☐	☐	☐	☐	☐
Verslo angelų susibūrimai į grupes ir tinklus, palengvina verslininko ir verslo angelo bendradarbiavimą	☐	☐	☐	☐	☐
Besivystančiam verslui svarbiausia pagalba – individualios konsultacijos	☐	☐	☐	☐	☐
Verslo angelai geba įtraukti ne tik protingas kapitalo žinias, bet ir komercinę patirtį bei turimus verslo kontaktus	☐	☐	☐	☐	☐

5. Kaip vertintumėte savo kaip verslininko galimybes būti verslo angelu?	Visiškai sutinku (1)	Sutinku (2)	Neturiu nuomonės (3)	Nesutinku (4)	Visiškai nesutinku (5)
Sutiktumėte konsultuoti jaunuosius verslininkus be finansinės naudos	☐	☐	☐	☐	☐
Sutiktumėte pasidalinti savo turimais verslo kontaktais	☐	☐	☐	☐	☐
Sutiktumėte finansiškai paremti patrauklią ir perspektyvią pradedančiojo verslininko idėją	☐	☐	☐	☐	☐
Sutiktumėte dalyvauti verslo angelų grupės veikloje, konsultuojant jaunuosius verslininkus	☐	☐	☐	☐	☐
Norėtumėte išlikti anonimas dėl suteiktų konsultacijų ir finansavimo	☐	☐	☐	☐	☐

6. Kokia valstybės finansavimo forma būtų patikimiausia besikuriančiai įmonei?

- ☐ Nacionalinė parama
- ☐ Europos Sąjungos struktūrinių fondų parama
- ☐ Finansinės garantijos
- ☐ Mokesčių lengvatos

7. Kokia verslo finansinės paramos verslui forma būtų patikimiausia besikuriančiai įmonei?

- ☐ Komeraciniai bankai
- ☐ Rizikos kapitalo fondai (RKF)
- ☐ Asociatyvos struktūros
- ☐ Klasteriai
- ☐ Verslo angelai

Demografiniai duomenys:

Lytis:	Amžius:	Išsilavinimas:	Pareigos:	Įmonėje dirba:	Įmonės tipas:	Įmonė veikia (metai):
☐ Vyras ☐ Moteris	☐ 18-29 ☐ 30-49 ☐ 50-70	☐ Pagrindinis ☐ Vidurinis ☐ Profesinis ☐ Aukštasis neuniversitetinis ☐ Aukštasis universitetinis	☐ Aukščiausias vadovas ☐ Vidutinės grandies vadovas ☐ Žemesnės grandies vadovas ☐ Darbuotojas (neturintis pavaldinių)	☐ < nei 10 ☐ 10-49 ☐ 50-249 ☐ > nei 250	☐ IDV ☐ AB ar UAB ☐ ŪB ☐ Kita	☐ < 1 ☐ 1-3 ☐ 4-5 ☐ 6-10 ☐ > 10

AČIŲ UŽ JŪSŲ ATSKYMUS.

KLAUSIMYNAS

1. Verslumas – siekimas naujų inovatyvių idėjų, projektų įgyvendinimo, tai sugebėjimas efektyviai ir organizuoti ir planuoti savo asmeninį gyvenimą ir įmonės veiklą. Tai mąstymas ir veikimas. Kaip Jūs apibūdintumėte verslą? Kas būtent, Jus, paskatinimo kurti savo verslą? Kodėl?
2. Lietuvoje verslo potencialas nėra visiškai išnaudojamas dėl nelabai palankios situacijos verslui, vertinant jį kompleksiniu požiūriu. Kaip, Jūs, vertintumėte dabartines sąlygas pradėti verslą mūsų šalyje?
3. Didžiausias verslo potencialas siejamas su jauna karta, kuri sąmoningai ir tikslingai motyvuota kurti verslą. Ar pastebite jaunosios kartos potencialą, tapti verslininkais? Ar dažnai tenka susidurti su jaunosios kartos verslininku savo aplinkoje?
4. Ne paslaptis, kad dažnai jaunieji verslininkai susiduria su pradinio kapitalo trūkumu verslui pradėti. Kokia Jūsų nuomonė, apie teikiamas tiek valstybės finansinės paramos verslui formas, tiek apie verslo finansinę paramą verslui? Ar esate susidūręs asmeniškai bent su viena rėmimo forma kuriant savo įmonę?
5. Yra teigiama, kad verslo angelai investuoja savo įgūdžius, patirtį, žinias ir kontaktus. Kaip Jūs apibrėžtumėte verslo angelo sąvoką?
6. Angelai investuotojai vaidina svarbų vaidmenį ypač toms įmonėms, kurios yra novatoriškos ir turi didelį augimo potencialą. Kaip galėtumėte pakomentuoti verslo angelų svarbą ankstyvojoje įmonės augimo stadijoje?
7. Verslo angelai, lyginant su kitomis ES šalimis, Lietuvoje nėra labai populiarūs. Ar galėtumėte išskirti bent keletą verslo angelų savo aplinkoje? Ko, Jūsų nuomone, mūsų šalyje trūksta, kad verslininkai taptų aktyvesni remiant ir konsultuojant jaunuosius šalies verslininkus?
8. Konsultavimas verslo pradžios klausimais yra neatsiejama kompleksinės verslo paramos dalis. Šiuo metu Lietuvoje konsultavimo įmonių, centrų ir biurų vis daugėja. Ar Jūs kada nors naudojotės jų teikiamomis paslaugomis vystant verslą? Kaip vertintumėte jų veiklą? Kodėl?
9. Šiuo metu tiek Lietuvoje, tiek ir užsienyje įgyvendinamos programos, kuriose derinami skirtingi inovatyvūs metodai siekiant paskatinti įvairių amžiaus grupių žmones imtis verslo bei sukurti sąlygas verslui vystyti. Kaip pakomentuotumėte teiginį, kad svarbiausia pagalba besivystančiam verslui yra individualios konsultacijos? Ar Jūs sutiktumėte neatlygintinai konsultuoti jaunus verslininkus?