

**MYKOLO ROMERIO UNIVERSITETAS**  
**SOCIALINĖS INFORMATIKOS FAKULTETAS**  
**ELEKTRONINIO VERSLO KATEDRA**

**OSVALDAS RIMKUS**

Elektroninio verslo vadyba, EVV mns 0-01

**STUDENTŲ VERSLUMO ELEKTRONINĖJE  
ERDVĖJE GALIMYBĖS IR TRUKDŽIAI**

**Magistro baigiamasis darbas**

Darbo vadovas  
prof. dr. Mindaugas Kiškis

Vilnius, 2011

## TURINYS

IVADAS.....	4
1. TEORINIAI VERSLUMO ELEKTRONINĖJE ERDVĖJE ASPEKTAI.....	7
1.1. Verslumo sąvoka .....	7
1.2. Elektroninis verslas ir jo samprata.....	8
1.3. Verslumas elektroniniame erdvėje .....	9
1.4. Žmonių verslumą lemiantys veiksniai .....	10
1.5. Verslumo ugdymo svarba.....	14
1.6. Lietuvos ir kitų šalių gyventojų verslumo situacijos palyginimas .....	16
1.7. Galimybės verslumui įgyvendinti.....	18
1.7.1. Verslo inkubatoriai .....	19
1.7.2. Verslumo skatinimo renginiai .....	19
1.7.3. Verslo idėjos finansavimas: verslo angelai ir rizikos kapitalo fondai.....	20
1.8. Verslumo įgyvendinimas nuo idėjos iki verslo plano .....	22
2. TYRIMO METODOLOGIJA.....	25
3. STUDENTŲ NUOMONĖS APIE VERSLUMO ELEKTRONINĖJE ERDVĖJE GALIMYBES IR TRUKDŽIUS ANALIZĖ.....	27
3.1. Trumpa tyrimo dalyvių demografinė apžvalga .....	27
3.2. Studentų vykdoma veikla ir gaunamų pajamų vertinimas.....	28
3.3. Asmeninių studentų savybių, svarbių verslumui, analizė.....	29
3.4. Veiksniai, lemiantys studentų norą dirbti samdomą darbą arba kurti nuosavą verslą.....	31
3.5. Verslumo išraiškai įtaką darančių trukdžių vertinimas .....	35
3.6. Studentų požiūris į studijų įtaką jų verslumui .....	36
3.7. Studentų nuomonė apie verslininkus.....	38
3.8. Sprendimui pradėti verslą priimti svarbūs veiksniai .....	39
3.9. Verslumo trukdžiai, susiję su verslo kūrimo rizika ir problemomis.....	41
3.10. Finansinių apribojimų panaikinimo įtaka studentų verslumui .....	42
3.11. Verslo kūrimo procesui svarbių veiksnių apibendrinimas .....	43
3.12. Verslumo elektroninėje erdvėje vertinimas.....	45
3.12.1. Elektroninio ir tradicinio verslo patrauklumą lemiantys veiksniai.....	45
3.12.2. Verslo kūrimas elektroninėje erdvėje .....	50
3.12.3. Sunkumai, susiję su elektroninio verslo kūrimu.....	51
3.13. Verslumas universitete .....	53
3.14. Veiksmai, kurių galėtų imtis universitetas, kad labiau skatintų studentų verslumą.....	54
IŠVADOS.....	58
LITERATŪRA.....	61
SANTRAUKA LIETUVIŲ KALBA.....	64
SANTRAUKA ANGLŲ KALBA .....	66
PRIEDAI.....	69

## LENTELĖS

1 lentelė. Tyrimo respondentų pasiskirstymas pagal lytį, amžių ir studijų kursą .....	27
2 lentelė. Greta studijų studentų vykdoma veikla .....	28
3 lentelė. Studentų gaunamų pajamų vertinimas .....	29
4 lentelė. Teiginių apie asmenines studentų savybes vertinimas .....	31
5 lentelė. Studentų pasiskirstymas pagal veiklą, kurią nori veikti po studijų .....	32
6 lentelė. Teiginių apie studijų įtaką verslumui vertinimas .....	38
7 lentelė. Teiginių apie verslininkus vertinimas .....	39
8 lentelė. Veiksnių sprendimui pradėti verslą vertinimas .....	41
9 lentelė. Teiginių, apibendrinančių svarbius verslo kūrimo veiksnius, vertinimas .....	45
10 lentelė. Verslumo ugdymo universitete norintys studentai .....	54

## PAVEIKSLAI

1 pav. Versliams žmonėms įtaką darantys veiksniai .....	12
2 pav. Lietuvos įmonės pagal darbuotojų skaičių .....	15
3 pav. Veiksniai, lemiantys studentų norą dirbti samdomą darbą .....	33
4 pav. Veiksniai, lemiantys studentų norą dirbti savarankiškai, užsiimti verslu .....	34
5 pav. Tikimybės 5 metų laikotarpiu dirbti savarankiškai, užsiimti verslu vertinimas .....	34
6 pav. Studentų verslumo trukdžiai .....	35
7 pav. Su verslo kūrimu susijusi rizika, kelianti didžiausią nerimą studentams .....	42
8 pav. Veiksmai, kurių imtųsi studentai gavę didelį palikimą .....	43
9 pav. Tradicinio ir elektroninio verslo patrauklumas studentams .....	46
10 pav. Tradicinio verslo patrauklumą lemiantys veiksniai .....	48
11 pav. Elektroninio verslo patrauklumą lemiantys veiksniai .....	50
12 pav. Verslo kūrimas elektroninėje erdvėje .....	51
13 pav. Elektroninio verslo kūrimo trukdžiai .....	53
14 pav. Priemonės, kurių galėtų imtis universitetas studentų verslumui skatinti .....	57

## IVADAS

### Temos aktualumas

Informacinių technologijų, informacinės visuomenės ir žinių ekonomikos sąlygoti nauji socialiniai santykiai ir reiškiniai, nepilnai paaiškinami standartinėmis tapusių, praeityje perversmus kėlusiu idėjų ir teorijų. Šiuolaikiniai socialiniai santykiai ir reiškiniai turi daug savitumo ir jiems reikia naujomis žiniomis besivadovaujančių specialistų. Žinių ekonomikoje įmonėms reikalingi ne tik išsilavinę ir kvalifikuoti, bet ir versliai mąstantys darbuotojai. Būtent jie dabar dažniausiai būna pagrindinis įmonės turtas ir pajamų srauto kūrimo šaltinis. Jie taip pat dažnai gali prisidėti prie įmonės veiklos tobulinimo, produktų savybių gerinimo ir naujų idėjų, labai reikalingų įmonėms, generavimo. Būtent į verslumą linkę žmonės dažniausiai sugalvoja naujas, niekur nematytas, idėjas, kurios ir padeda kurti pridėtinę vertę visiems. Be to, verslumas yra svarbi šalies piliečių savybė, kuri dažnai apibūdinama kaip vienas iš faktorių, skatinančių šalies ekonominį augimą, ir stipriai lemia šalies vystymąsi, jos darbo rinką bei socialinį stabilumą. Tokia žmogaus savybė yra jam dar naudingesnė, jeigu jis ja pasinaudoja kurdamas savo nuosavą verslą. Būtent šis aspektas dažniausiai ir yra minimas kaip pagrindinis verslumo suteikiamas privalumas ar nauda asmeniui – galimybė pasinaudojant esančia proga kurti naują verslą.

Lietuvoje didžiąją dalį verslo atstovų sudaro smulkaus ir vidutinio verslo įmonės. Būtent nuo tokių įmonių kūrimo prasideda visi bandymai sukurti savo verslą ir pasiūlyti vartotojams kažką naujo, ko dar nėra rinkoje, ar šiek tiek geresnio už rinkoje jau esančius pasiūlymus. Kurti savo verslą labiausiai yra linkę jauni žmonės, tarp jų studentai, nes dažniausiai jie siekia tobulėti, gauti daug naujų ir naudingų žinių, patirčių bei nebijo rizikuoti. Pagrindinis aukštojo mokslo įstaigų tikslas – formuoti asmens žinias ir įgūdžius. Daug abiturientų kiekvienais metais studijuoti pasirenka vadybos studijas. Didelis aktyvumas renkantis tokio tipo studijas parodo studentų domėjimąsi galimybėmis, kurios atsiveria baigus tokias studijas. Tikriausiai nemaža dalis jas pasirenkančių abiturientų siekia gauti naudingų žinių apie verslą ir jo kūrimą, kad vėliau patys galėtų bandyti kurti verslus, ar padėti kitiems juos kurti ir įgyvendinti savo idėjas. Šiame darbe atliekamame tyrime analizuojamas studentų verslumas, ypač kiek jis susijęs su elektroniniu verslu, ir verslumo įgyvendinimui esančios galimybės bei trukdžiai.

Daugelis mokslininkų, (tarp jų Kuratko ir Hodgetts, 2007) teigia, kad verslumas yra asmens savybė, kurią galima išugdyti. Į universitetus studijuoti susirenka „šviesiausias“ jaunimas ir ten juos supa tinkama aplinka, leidžianti ugdyti jų verslumą ir kitas verslo kūrimui reikalingas savybes. Studijų metu yra tinkamos sąlygos ne tik išmokti daugelio dalykų, bet ir susipažinti su entuziastingais

žmonėmis, atrasti galimybes, kuriomis galima pasinaudoti kuriant verslą. Župerka (2010) teigia, kad svarbu ugdyti verslumą, „bet tai yra mažai suprastas reiškinys“ [18, p.12], nes esami rezultatai yra nepakankamai geri. Studentų verslumo ugdymas ir skatinimas Mykolo Romerio universitete yra šių mokslo metų prioritetas.

Šiuo metu ekonomika, paveikta finansinės krizės, yra sulėtėjusi. Dėl to yra iškilę daug socialinių ir ekonominių problemų gyventojams ir valstybei. Valstybės, kuriose verslumas yra labiau paplitęs, nedarbo lygis mažėja greičiau [23, p.9]. Novatoriai, kuriantys ir rinkai pristatantys naujus produktus ir paslaugas, kuria naujas darbo vietas ir prisideda prie socialinių problemų sprendimo. Dėl to verslumo įtaka šiuo sunkiu ekonominiu nuosmukio laikotarpiu yra labai svarbi. Kaip buvo paminėta anksčiau, jaunimas yra aktyviausiai verslumą išreiškianti ir įgyvendinanti visuomenės grupė, o informacinių ir elektroninių technologijų išsivystymas ir paplitimas tam sudaro labai palankias sąlygas. Studentų verslumas, susijęs su informacinių ir elektroninių technologijų panaudojimu, Lietuvoje yra iš esmės netyrinėtas. Tokia tyrimo tema buvo pasirinkta siekiant geriau suprasti, kaip studentai vertina savo galimybes pradėti verslą, kokias problemas jie vertina kaip pagrindines kliūtis, galinčias sutrukdyti jiems įkurti nuosavą verslą, ir kaip studentai vertina galimybes verslą kurti elektroninėje erdvėje. Taip pat buvo įdomu sužinoti, kaip studentai vertina universitete suteikiamas sąlygas jų verslumui ugdyti ir ką norėtų pasiūlyti, kad būtų pagerinta verslumo ugdymo padėtis su verslu ir vadyba susijusiose bakalauro ir magistro studijose.

**Tyrimo objektas** – Vilniaus m. socialinių mokslų studentų verslumo suvokimas ir galimybių bei trukdžių, susijusių su elektroniniu verslu, vertinimas.

**Tyrimo problema** – kokie veiksniai padeda arba trukdo studentams realizuoti savo verslumą, ypač verslumą elektroninėje erdvėje?

**Tyrimo metodologija** – informacijai apie studentų nuomonę verslumo elektroninėje erdvėje klausimais surinkti atliktas anketinis duomenų rinkimas, apklausiant reprezentatyvią tikslinės tyrimo grupės imtį. Surinkti duomenys apdoroti naudojant kiekybinių duomenų apdorojimo metodus.

### **Studentų verslumą analizavę autoriai**

Su verslumu susijusių darbų yra, tačiau, kaip teko pastebėti, nemaža dalis jų tenka kolegijose esančiai situacijai nagrinėti; naujausius straipsnius parašė Jakiūnienė, Rekašiūtė (2011), nagrinėjusios vadybos specialistų bendrųjų kompetencijų ugdymo svarbą; Gedmintienė, Ginevičienė (2011), analizavusios studentų pajėgumo kurti verslą kriterijus. Apie universitetuose esančią situaciją darbų pavyko surasti mažiau. Vienas naujausių yra A. Župerkos (2010) daktaro disertacija „Studentų verslumo ugdymo plėtra Lietuvoje“. Joje autorius taip pat teigia, kad yra mažai literatūros ir tyrimų susijusių su pačia verslumo analize. Daugiau vyrauja sąlyginiai, tik į tam tikrą aspektą orientuoti

darbai. Šie trukdžiai neleidžia efektyviau parengti ugdymo programų Lietuvos švietimo įstaigose ir geriau tenkinti atsirandantį verslumo ugdymo poreikį. Lietuvos autoriai, atlikę tyrimus ar rašę straipsnius apie verslumą, yra Lydeka (1996), Valuckienė, Ruškus, Balčiūnas (2004), Strazdienė (2006) [32, p.132]. Naujausios knygos, parašytos apie verslumą, yra Gegieckienės, Graikšienės (2009), Kiškio, Lunevičiūtės (2011). Kadangi verslumo tema nėra plačiai išanalizuota ir nemažas dėmesys darbuose yra skirtas kolegijoms, verslumo situacijos analizė universitetuose yra aktuali ir nauja tema, kuria atliekamas šis magistro baigiamojo darbo tyrimas.

Remiantis anksčiau suformuluota problema – kas padeda ar trukdo studentams realizuoti savo verslumą, ypač verslumą elektroninėje erdvėje, nuspręsta išanalizuoti literatūrą, susijusią su verslumu ir elektroniniu verslu. Išanalizavus literatūrą, atliktas tyrimas, kuriuo analizuojamos studentų nuomonės apie universitetuose esančią situaciją, apimančią verslumo ugdymo prielaidas, verslumo trukdžius ir paskatas, požiūrį į verslą elektroninėje erdvėje.

**Darbo tikslas** – ištirti, kaip studentai vertina galimybes ir trukdžius savo verslumui ir kaip verslumo realizavimą jie sieja su elektroniniu verslu.

Siekiant iškelto darbo tikslo atlikti šie **uždaviniai**:

1. Išanalizuoti teorines studentų verslumo prielaidas ir e-verslo galimybes.
2. Surinkti duomenis apie studentų požiūrį į verslumą ir verslumo galimybes elektroninėje erdvėje.
3. Apdoroti ir išanalizuoti tyrimo informaciją ir pateikti pasiūlymus studentų verslumo, ypač elektroninėje erdvėje, gerinimui.

Atliekamu darbu siekta patvirtinti arba paneigti šias **hipotezes**:

1. Studentai yra labiau verslūs negu statistinis Lietuvos gyventojas.
2. Tarp studentų vyrauja nuomonė, kad elektroninį verslą kurti yra lengviau nei tradicinį verslą.
3. Vienas didžiausių trukdžių studentų verslumui elektroninėje erdvėje yra specialių žinių trūkumas.

### **Magistro baigiamojo darbo struktūra**

Darbą sudaro įvadas, trys skyriai bei išvados ir pasiūlymai. Pirmoje dalyje yra analizuojamos verslumo ir elektroninio verslo sąvokos, nagrinėjama verslumo situacija Lietuvoje ir elektroninėje erdvėje, jam esančios galimybės ir trukdžiai. Antroje dalyje yra aptariamas darbe atliekamas tyrimas ir priemonės, kuriomis surinkta ir analizuota informacija, pateikta tyrimo metodika. Trečioje dalyje analizuojami surinkti duomenys, sisteminama, interpretuojama turima informacija apie studentų verslumą jo ryšį su elektroniniu verslu. Paskutinėje dalyje pateikiamos išvados apie tai, kokios yra studentų verslumo galimybės ir trukdžiai, bei pateikiami pasiūlymai, kaip būtų galima universitetuose pagerinti studentų verslumo ugdymą ir skatinimą.

# 1. TEORINIAI VERSLUMO ELEKTRONINĖJE ERDVĖJE ASPEKTAI

## 1.1. Verslumo sąvoka

Verslumas yra priskiriamas prie svarbiausių veiksnių lemiančių šalies ekonominį augimą, jos konkurencingumo didinimą, naujų darbo vietų kūrimą, ir visuomenės gyvenimo gerinimą. Dėl savo svarbos verslumas yra aktyviai analizuojamas mokslininkų, tiriančių jo įtaką, svarbą, verslumo skatinimo ir ugdymo galimybes. Nors verslumas analizuojamas jau pakankamai ilgai, tarp autorių nėra vieningos nuomonės verslumo sampratos atžvilgiu ir jie pateikia skirtingus verslumo sąvokos apibrėžimus. L. Juozaitienė ir J. Staponkienė [21, p.12] verslumą apibūdina kaip naujų galimybių, naujų technologijų panaudojimo procesą verslo kūrimui, sujungiant visus kitus veiksnius ir užtikrinant efektyvų išteklių naudojimą. Plačiau verslumą apibrėžia D. F. Kuratko ir R.M. Hodgetts [24, p.47] apibūdindami jį kaip inovacijų ir naujos rizikingos veiklos sukūrimą, atsižvelgiant į asmeninius, organizacinius, aplinkosauginius ir verslo raidos aspektus, įvertinant esamus „mikro“ ir „makro“ aplinkos veiksnius, pasinaudojant susidariusia galimybe, ją įgyvendinant ir pritaikant šiandienos ekonomikoje. L. Sodžiūtė [33, p.35] verslumą apibūdina kaip priemonę užtikrinti inovacijų atsiradimą ir jų taikymą gerinant teikiamas paslaugas ir produktus. L. Gegeckienė ir A. Graikšienė [15, p.15] verslumą apibūdina kaip įgimtas ir įgytas savybes, leidžiančias žmogui novatoriškai mąstyti ir aktyviai bei rizikingai veikti visose gyvenimo situacijose. M. Kiškis ir G. Lunevičiūtė [23, p.7] individo verslumą apibūdina kaip rinkoje esančių galimybių pastebėjimą ir pasinaudojimą gebėjimais prisiimti riziką, imtis iniciatyvos ir suburti bendraminčius tam, kad būtų pasiektas užsibrėžtas tikslas tas galimybes išnaudoti.

Išanalizavus skirtingas verslumo sąvokas, pastebėta, kad jos skiriasi tam tikrais aspektais. Dalis autorių (Juozaitienė, Staponkienė, Kuratko, Hodgetts, Kiškis, Lunevičiūtė) verslumą sutapatina su verslo veiklos kūrimu, skirtu naujos idėjos įgyvendinimui. Kiti autoriai (Sodžiūtė, Gegeckienė, Graikšienė) verslumą apibūdina kaip inovacijų atsiradimo veiksnį, ar asmeninių savybių panaudojimą siekiant užsibrėžtų rizikingų tikslų. Autoriaus manymu, verslumą galima apibūdinti kaip žmogaus asmeninių gebėjimų ir turimų resursų panaudojimą siekiant inovacijas pritaikyti versle, kad būtų išnaudojama rinkoje esanti galimybė patenkinti esamą, bet kol kas niekieno nepastebėtą ar besiformuojantį poreikį, kuriant socialinę ir ekonominę naudą.

Šiuolaikinė ekonomika, priklausanti nuo informacinių technologijų, kinta labai sparčiai, sudarydama sąlygas nuolat atsirasti naujiems tiek nišiniams tiek globaliems vartotojų poreikiams. Žmonės, sugebantys laiku pastebėti ir sugalvoti kaip patenkinti naujus poreikius, yra tie verslūs žmonės, kurie prisideda prie nuolatinio visuomenės vystymosi ir tobulėjimo. Technologijų vystymosi ir

paplitimo dėka, jiems dabar kurti naują verslą patogiau elektroninėje erdvėje, todėl elektroninis verslumas bus didžiausias naujų darbo vietų šaltinis ateityje.

## **1.2. Elektroninis verslas ir jo samprata**

Elektroninio verslo terminą pirmoji sukūrė ir pasiūlė naudoti kompanija IBM 1997 metais [18]. Paliulis ir kt. [30 p.125] nurodo, kad elektroninio verslo „termino esmė – įvairios verslo veiklos aspektai nuolat tobulinami pasitelkiant skaitmenines technologijas. Mėginant apibrėžti e. verslą, galima teigti, kad tai sprendimai, kurie diegiami išnaudojant informacinių technologijų galimybes“. Davidavičienė ir kt. [9, p.16] elektroninį verslą apibrėžia kaip verslą, „kuriame informacinių technologijų infrastruktūra naudojama verslo efektyvumui didinti ir sukurti pagrindą naujiems produktams ir paslaugoms“. Taigi, visi elektroninio verslo aspektai yra paremti informacinėmis ir komunikacinėmis technologijomis, kurios leidžia vystyti verslą mažesnėmis sąnaudomis, su mažesniu skaičiumi darbuotojų. Elektroninio verslo galimybė technologijų pagalba artimiau bendrauti su vartotoju, lengviau išsiaiškinti ir geriau patenkinant jo poreikius suteikia tokiam verslui suteikia geras sąlygas kurti naujus produktus ir paslaugas pasinaudojant inovatyviomis idėjomis.

Anot Davidavičienės ir kt. [9, p.22], elektroninis verslas, lyginant su tradiciniu verslu, turi privalumų ir trūkumų. Suteikiami privalumai yra greita komunikacija su darbuotojais, klientais, partneriais; didesnis prekių ir paslaugų pasirinkimas mažesnėmis kainomis; patogesnis vartotojo aptarnavimas, informacijos apie konkretų vartotoją rinkimas ir individualizavimo galimybė; išteklių taupymas ir sąnaudų mažinimas; paprastesnė įmonės infrastruktūra, tiekimo sistema; atsiveria verslo galimybės. Elektroninio verslo trūkumai: ne visi potencialūs vartotojai turi galimybę naudotis internetu, dalis gyventojų nemoka naudotis kompiuterinėmis technologijomis arba kompiuterinis raštingumas yra mažas. Taip pat vartotojams negalima apžiūrėti fizinių prekių prieš jas įsigyjant, ne visada yra patogus atsiskaitymo būdas. Nepasitikėjimas elektroniniu verslu ar informacija, kurią vartotojai gauna iš verslo atstovų, saugumo elektroninėje erdvėje užtikrinimo sunkumai taip pat gali kelti problemų. Taip pat prekių pristatymas kiekvienam vartotojui yra ilgesnis ir sudėtingesnis, reikia investicijų informacinių technologijų plėtrai, atnaujinimams ir kitiems elektroninio verslo aspektams.

Nors elektroninio verslo trūkumų yra, dalį jų galima pašalinti perduodant juos siejančią veiklą įmonėms, kurios specializuojasi tokioje veikloje. Prekių pristatymą galima vykdyti per siuntų gabenimo įmones, tokias kaip Lietuvos paštas [28], DPD [11], TNT [36]. Išlaidas, susijusias su techninės ir programinės įrangos įsigijimu ir išlaikymu, galima sumažinti iki minimumo, naudojantis įvairių serverių nuoma, debesų kompiuterija [10]. Plačiajuosčio interneto plėtros projektas RAIN (angl. Rural Areas Broadband Internet Network) siekia suteikti visiems Lietuvos gyventojams prieigą prie



spartaus interneto ir didinti gyventojų kompiuterinį raštingumą [12]. Sistemų apsaugai užtikrinti tenkantys didesni kaštai yra atsveriami taupant išteklius, kurie būtų išleidžiami fiziniams parduotuvėms išlaikyti ir papildomiems darbuotojams samdyti. Be to, reikia nepamiršti, kad elektroniniame versle, susijusiame su skaitmeninių produktų kūrimu, produktas sukuriamas tik vieną kartą, o jį parduoti galima begalę kartų. Visi šie teigiami elektroninio verslo aspektai daro jį patraukliu ir vertu dėmesio studentams, siekiantiems kurti nuosavą verslą ir realizuoti savo verslumą.

### **1.3. Verslumas elektroniniame erdvėje**

Dėl minėtų privalumų elektroninio verslo kūrimas suteikia galimybę šiuolaikiniams versliams žmonėms sparčiai kintančiame verslo pasaulyje pakankamai lengvomis sąlygomis įgyvendinti gerą idėją. Nepaisant kiekvienais metais įkuriamų tūkstančių naujų elektroninių verslų, sukurti išskirtinį ir potencialą augti galintį turėti verslą yra įmanoma.

Paprasto elektroninio verslo kūrimo procesas nereikalauja didelių finansinių išteklių. Nuolatos kuriamos vis galingesnės kompiuterinės technologijos, o kiek senesnės sparčiai pinga. Anot Hollen, „įrangos, reikalingos nesudėtingo elektroninio verslo valdymui, reikia visai nedaug, todėl pradėti kurti verslą yra labiau prieinama nei kada nors anksčiau“ [17, p.5]. Elektroninį verslą galima vykdyti iš namų, turint kompiuterį, prieigą prie interneto, gerą idėją ir produktą ar paslaugą, kuriuos galima pasiūlyti vartotojams. Verslus žmogus, būdamas išmintingas, gali įkurti elektroninį verslą savo kambaryje, nusipirkdamas produktų valdymo ir logistikos paslaugas iš besispecializuojančių tose srityse kompanijų. Plečiantis verslui, gali tekti perkamas paslaugas pradėti atlikti pačiai įmonei, tačiau pradinėje verslo stadijoje tai nereikalauja didelių investicijų ir suteikia versliam žmogui didesnes galimybes įkurti sėkmingą elektroninį verslą.

Norint pasiūlyti produktą ar paslaugą nereikia sukurti kažko visiškai naujo. Pakanka pritaikyti inovaciją ar inovatyvią idėją ir esamą produktą ar paslaugą šiek tiek pagerinti, kas padidintų patrauklumą ir vertę vartotojui. Vartotojai yra skirtingi ir jų poreikiai taip pat skiriasi. Dažniausiai pasiūlyti kažkiek kitokius produktus ar paslaugas, reikalingas tam tikrai daliai vartotojų, pilnai užteks nedideliame, bet sėkmingame elektroniniame verslui sukurti, nes veikla bus orientuota į rinkoje esančią nišą ir joje esantys vartotojai naudosis specialiai jiems sukurtais ar patobulintais produktais ar paslaugomis. Naujas elektroninis verslas, pritaikius inovatyvias idėjas, galėtų būti: įvairių materialiu produktų pardavimas (mažmeninė prekyba); informacijos suteikimas (paieškos varikliai (angl. search engines), nuorodų puslapiai (angl. links pages), asmeninių rekomendacijų tinklapiai (angl. personal recommendation sites)); profesionalių paslaugų pardavimas ar papildomas būdas specialistams pasiekti potencialius vartotojus (advokatams, gydytojams, psichoterapiautams ir kitiems specialistams);

prekyba kompiuterine įranga (kompiuteriai, kompiuterių dalys, programinė įranga); interneto teikiamos galimybės menininkams (meno galerijų kūrimas, rašto darbų publikavimas, sukurtų muzikos kūrinių pardavimai) [17, p.8-13].

Lietuvoje elektroninis verslas dar nėra plačiai paplitęs ir populiarus. 2009 metų duomenis tik 54 proc. namų ūkių turėjo interneto prieigą ir tik 10 proc. buvo pirkę ką nors internetu [27, p.2]. Lietuviai dažniau elektroniniu būdu įsigyja prekes ar paslaugas iš užsienio, nes Lietuvoje paprasčiausiai nėra verslų, siūlančių prekes ar paslaugas, kurias nori pirkti vartotojai. Tokią elektroninio verslo populiarumo situaciją Lietuvoje lemia didelis vartotojų nepasitikėjimas e. verslu – ypač lietuvišku, nepakankamas vyresnių žmonių kompiuterinis raštingumas, nepakankama plačiajuosčio interneto skvarba, patogių atsiskaitymo būdų ir prekių pristatymo infrastruktūros nebuvimas bei komplikotas teisinis reguliavimas [23, p.88].

Galima teigti, kad elektroninio verslo potencialas smulkaus ir vidutinio verslo kūrimui yra didžiulis, tačiau Lietuvoje sąlygos jam aktyviai vystytis šiuo metu dar nėra puikios. Gyventojų pasitikėjimas elektroniniu verslu yra svarbus tokio verslo plėtrai, todėl saugumo užtikrinimas ir jo akcentavimas yra būtinas siekiant didesnio vartotojų aktyvumo naudojantis elektronini verslo paslaugomis. Be to, verslumui elektroninėje erdvėje įgyvendinti yra svarbios ir verslaus žmogaus asmeninės savybės, kurios lemia norą imtis elektroninio verslo kūrimo. Kitame skyrelyje analizuojama, kokios asmeninės savybės ir aplinkos veiksniai lemia žmonių verslumą.

#### **1.4. Žmonių verslumą lemiantys veiksniai**

Vien noro būti versliu žmogumi nepakanka. Yra daug sąlygų ir veiksnių, kurie lemia žmogaus gebėjimą būti versliu ir savo verslumą išreikšti bei įgyvendinti. Dalis veiksnių yra žmogaus viduje, kiti – jį supančioje aplinkoje.

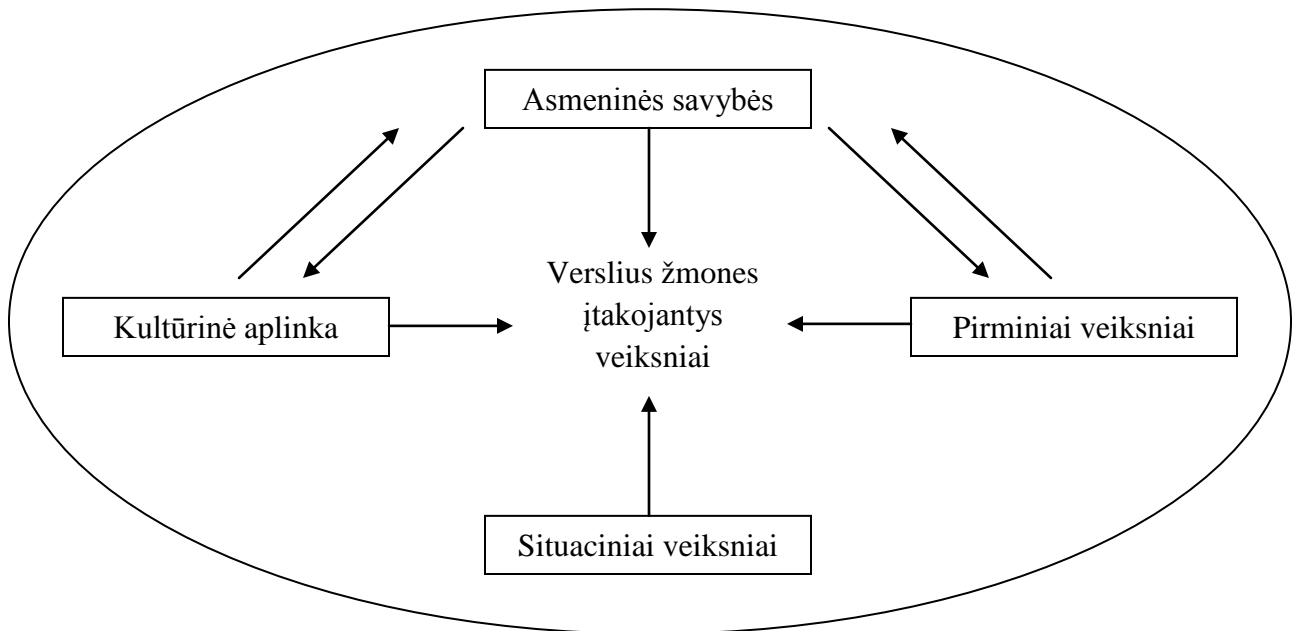
1 paveiksle parodyti veiksniai, lemiantys verslius žmones. Schemos viršuje esančios asmeninės savybės yra labai svarbios versliems žmonėms. Visų pirma, labai svarbu atskirti įmonių vadovus, valdančius įmones, nuo verslių žmonių, kuriančių naujas įmones pasinaudojant inovacijomis ir savo kūrybiškumu. Vadovai ir verslūs žmonės atlieka skirtingas funkcijas ir jų asmeninės savybės skiriasi, tiksliau – papildomos versliems žmonėms reikalingos savybės papildo vadovams reikalingų savybių sąrašą. Burns [5, p.32] įvardina tokias vadovui reikalingas savybes: noras būti nepriklausomu, noras siekti tikslo, tikėjimas, kad žmogus pats kontroliuoja savo gyvenimą, gebėjimas gyventi esant nedideliu neuztikrintumui dėl ateities ir gebėjimas prisiimti nedidelę, pamatuotą riziką. Prie šių savybių, anot autoriaus, versliems žmonėms reikalingos papildomos asmeninės savybės: galimybių ieškojimas ir išnaudojimas, pasitikėjimas savimi, aktyvumas, ryžtingumas, vidinė energija ir

motyvacija, įžvalga ir nuojauta, pasiryžimas esant reikalui rizikuoti, gebėjimas gyventi esant dideliame neįtikrintumui dėl ateities ir inovatyvumas. Autorius nurodo, kad žmogaus inovatyvumas pasireiškia per kūrybingumą, o „kūrybingumas yra bet kurio tikrai verslaus žmogaus pagrindas“ [5, p.32]. Jeigu dalies asmeninių savybių pas žmogų nėra, tapti sėkmingu versliu žmogumi jam yra sudėtingiau, tačiau jei žmogus nėra kūrybingas, vargu ar jam pavyks sukurti ar pasinaudoti kokia nors inovacija tam, kad jis sukurtų inovatyvų verslą.

Kiti autoriai gali kiek kitaip išvardinti versliam žmogui reikalingas asmenines savybes. Kiškio ir Lunevičiūtės knygoje yra apibendrinamos mokslinėje literatūroje minimos verslaus žmogaus savybės. Anot jų, verslus žmogus turėtų pasižymėti tokiomis savybėmis: atsakomybės jausmu, protingos rizikos įvertinimu, pasitikėjimu savo gebėjimais ir sėkme, poreikiu pasinaudoti iš aplinkos gaunamu grįžtamu ryšiu, didele vidine energija, orientacija į ateitį, kompetencija ir organizaciniais gebėjimais bei orientacija į pasiekimus, o ne į pinigus. Taip pat labai svarbu būti inovatyviam, o „pagrindinė verslaus žmogaus savybė yra įvairiapusiškumas“ [23, p.9]. Teisingai išnaudojant turimas galimybes ir išteklius, visos šios savybės leidžia versliams žmonėms pasinaudoti rinkoje esančiomis galimybėmis kuriant naują verslą.

Žmogaus individualios savybės gali kisti veikiamos 1 paveiksle parodytų pirminių veiksnių ir kultūrinės aplinkos. Pirminiai veiksniai yra: šeima (jei bent vienas iš tėvų užsiima ar užsiėmė verslu, tikimybė yra didesnė, kad ir individas, užaugęs tokioje šeimoje, užsiims verslu), etninė grupė, kultūra, švietimas. Burns pažymi, kad anksčiau buvo manoma, jog mokymosi perteklius gali neskatinti verslumo, tačiau dabar manoma priešingai. Dar vienas svarbus veiksnys yra žmogaus užimtumas – ar jis turi darbą ar ne. Pagal atliktus tyrimus padarytos išvados, kad nedarbingumas skatina imtis verslo kūrimo, tačiau sukurti sėkmingą, plėtros galimybes turintį verslą didesnius šansus turi dirbantis žmogus, kuris palieka savo darbą tam, kad imtųsi nuosavo verslo [5, p.41]. Toks žmogus pats nori imtis iniciatyvos, o nėra verčiamas aplinkybių – darbo neturėjimo. Panašus skirtumas yra ir tarp gerą išsilavinimą turinčių ir jo neturinčių žmonių. Išsilavinę žmonės, dažnai motyvacijų skatinami, gali palikti turimas vadovų pareigas ir kurti savo verslą. Be to jie yra labiau pasiryžę pasidalinti savo įmonės valdymo teisėmis ir įmonės akcijų dalimi su partneriais ar investuotojais, nes supranta, kad dirbant keliose sudaromos geresnės sąlygos verslui augti [5, p.45]. Autorius nurodo pirminius veiksnius, kurių įtaka naujų įmonių kūrimui nėra įrodyta yra: šeimyninis statusas, vaikai šeimoje, buvęs atlyginimas, turima patirtis, amžius, etninė grupė, lytis, socialinė klasė, baigtos švietimo įstaigos tipas, asmenybės tipas, darbas vadovaujančiose pareigose [5, p.43]. Taip pat įvardijami pirminiai veiksniai, kurių įtaka įsteigtos naujos įmonės augimui nėra įrodyta. Tai lytis, buvusios įmonės, kurioje žmogus

dirbo, dydis, turima patirtis įmonės veiklos srityje, pasirengimas, visuomenėje esanti socialinė atskirtis (angl. social marginality), etninė grupė, šeimos istorija, savarankiškas darbas praeityje [5, p.45].



1 pav. Versliūs žmonės įtakojantys veiksniai. Šaltinis: Burns P. „Entrepreneurship and small business” [5, p.30]

Kultūrinė aplinka, kurios yra apsuptas žmogus, yra kitas svarbus veiksnys. Kultūrinėje aplinkoje gali egzistuoti teigiamas arba neigiamas požiūris į verslumą. Galima teigti, kad toks reiškinys, kaip verslumui tinkama aplinka ar kultūra neegzistuoja, tačiau tai yra bendras socialinių, politinių ir ugdymo veiksnių junginys, vienas kitą papildančių ir sugebančių puoselėti verslumą. JAV esanti kultūra yra laikoma tinkamiausia verslumui ir ji išsivystė dėka individualizmo kultūros ir į materialų turtą orientuotos visuomenės. Paul Burns mini Welsh (1998) mintis apie verslumo skatinimą Jungtinėse Amerikos valstijose. JAV verslumas skatinamas nuo mažens. Dar prieš pradėdami eiti į mokyklą, vaikai pardavinėja limonadą gatvės praeiviams. Mokykloje verslumo mokymas ir skatinimas trunka visus 12 metų, universitetuose verslumas taip pat studijuojamas. Verslumas yra skatinamas per masines informavimo priemones, nuolat pateikiami sėkmingų verslių žmonių istorijos ir pavyzdžiai. Verslumo tema taip pat yra gvildinama net prie pietų stalo šeimos rate. JAV yra įsteigta daug smulkaus verslo centrų, vykdomos įvairios verslumo skatinimo programos. Amerikiečiai pasižymi noru tobulėti ir kurti inovacijas, jie labiausiai brangina savo laiką ir toleruoja kitų padarytas klaidas, jeigu iš padarytų klaidų yra pasimokoma.

Verslumui tinkamos kultūros bruožai [5, p.46-48]:

- *Individualizmas prieš kolektyvizmą.* Kolektyvizme, vieni kitais rūpinasi, žmonės dirba kartu ir nori, kad jais kiti rūpintųsi, o individualizme viską reikia daryti pačiam, ir pasiekimai yra tokie,

kokių žmogus savo atliekamam darbu yra vertas. Dėl to individualizmas skatina žmonių verslumą.

- *Visuomenėje esantis skirtumas tarp turtingųjų ir vargšų.* Kuo didesnė turtinė atskirtis tarp visuomenės sluoksnių, tuo prastesnės sąlygos žmonių verslumui skatinti ir įgyvendinti.
- *Neapibrėžtumo vengimas.* Kuo labiau visuomenėje yra vengiama neapibrėžtumo, tuo verslumui sąlygos joje yra prastesnės. Dideliu neapibrėžtumo vengimu pasižyminčioje visuomenėje egzistuoja tokios sąlygos: baudimas už padarytas klaidas, giriamas žmonių paklusnumas, pirmenybė teikiama taisyklėms ir nurodymams, skatinamas lojalumas ir dėmesys detalėms. Jeigu visuomenėje nevengia neapibrėžtumo, joje sąlygos verslumui yra geros. Tokioje visuomenėje egzistuoja tokios sąlygos: toleruojamos dviprasmybes, vertinamas lankstumas, asmeninis pasirinkimas ir sprendimų priėmimas, skatinama iniciatyva, darbas komandoje, pabrėžiama analitinių gebėjimų ugdymo svarba.
- *Vyriškos dorybės prieš moteriškas dorybes.* Jeigu visuomenėje vyrauja vyriškos dorybės: atkaklumas, konkurencija, varžymasis, finansiniai ir materialūs pasiekimai, socialinis statusas ir prestižas – verslumui sąlygos joje yra geros. Jeigu visuomenėje svarbios moteriškos dorybės: kuklumas, kompromiso siekimas, bendradarbiavimas, gyvenimo kokybė, šiluma, asmeniniai santykiai ir paslaugumas – sąlygos verslumo išraiškai visuomenėje yra prastėnės.
- *Trumpalaikė orientacija prieš ilgalaikę orientaciją.* Trumpalaikė orientacija skiria dėmesį praeičiai ir dabarčiai, todėl vertina pastovumą, nekintamumą, pavyzdžiui, besąlyginę pagarbą, socialinius ir turimo statuso įpareigojimus bei teises. Ilgalaikė orientacija dėmesį kreipia į ateitį, todėl tokioje kultūroje vertybės yra labiau susijusios su dinamiškumu, pavyzdžiui, tradicijų adaptavimu remiantis šiuolaikinėmis sąlygomis ir tik kompetentingu požiūriu pagrįsta pagarba socialiniams ir statusiniams įpareigojimams bei teisėms. Kultūra su ilgalaikė orientacija yra labiau tinkama visuomenės verslumui.

Apibendrinant galima teigti, kad dalis verslių žmonių savybių yra turimos nuo gimimo, o kitos įgyjamos gyvenimo eigoje. Žmonės gimsta su turimomis charakterio savybėmis ir bruožais. Prie jų verslumo saviraiškos prisideda ir daug išorinių veiksnių tarp jų ir šeima, kurioje žmogus gimė ir augo, formuojanti žmogaus asmenybę, požiūrį, mąstymo būdą ir kitus dalykus. Sudėtinga susidaryti nuomonę apie individą pagal visus išorinius faktorius. Žmogus gali keistis, nes dabar jam didelę įtaką daro globalizacijos procesai. Burns teigia, kad atliekant tyrimus dažnai pasitaiko subjektyvaus vertinimo momentų, o atliekami matavimai dažnai ignoruoja kultūrinius ir aplinkos veiksnius. Tyrimuose nepakankamai įvertinama ugdymo ir pasirengimo įtaka verslumui, įvairūs veiksniai: lytis, amžius, rasė, socialinė klasė – gali būti neįvertinti. Švietimo ir darbo turėjimo įtaka verslumui yra svarbi, tačiau

elektroninės komercijos populiarėjimas ir plitimas keičia šią situaciją. Šiais laikais atsiranda daug jaunų, sėkmingų verslininkų milijonierių, kurie nebaigė studijų ir nedirbo samdomo darbo prieš pradėdami savo verslą. Kultūra taip pat daro didžiulę įtaką ir jeigu joje yra stiprus individualizmo vertinimas, maža atskirtis tarp turtingųjų ir vargšų, žmonės yra pasiryžę toleruoti nežinomumą, vertinamos vyriškos dorybės ir orientuojamasi į ateitį, verslumui klestėti tokioje kultūroje yra sudarytos puikios sąlygos. Jungtinėse Amerikos valstijose visi šie aspektai yra labiausiai tinkami verslumo įgyvendinimui, todėl, norint pasiekti kuo geresnių rezultatų verslumo srityje, reikia stengtis sudaryti kuo palankesnes sąlygas ir ugdyti bei skatinti reikiamas vertybes visuomenėje.

### **1.5. Verslumo ugdymo svarba**

Žmogaus verslumą lemia didelis kiekis įvairių veiksnių ir asmeninių žmogaus savybių. Išsiaiškinta, kad dalis asmeninių savybių yra įgimtos ar susiformuoja augant. Kitos savybės formuojasi ir kinta veikiamos žmogų supančios išorinės aplinkos. Prie jų formavimo labai prisideda mokyklinis ir universitetinis ugdymas, todėl siekiant būti kuo verslesne visuomene būtina skirti dėmesį verslumo ugdymui švietimo įstaigose. Šiame skyrelyje yra aptariama verslumo ugdymo svarba.

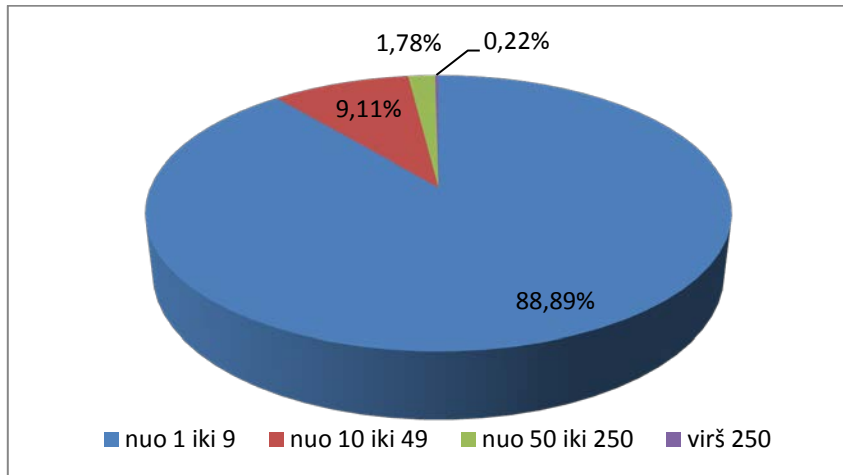
Pasak mokslininko Paul Reynold, pusė visų JAV dirbančių vyrų iki to laiko, kai jie pasiekia pensinį amžių, tikriausiai savo gyvenime turi laikotarpį, kai patys sau yra darbdaviai – užsiima kokia nors versline veikla. 1 iš 4 tokia veikla užsiima 6 ar daugiau metų. Dalyvavimas verslo kūrimo yra dažnas reiškinys tarp JAV dirbančių žmonių [31, p.13]. Pastaraisiais metais būtent tokių aktyvių žmonių kuriami smulkūs verslai yra pagrindinė ekonomikos varomoji jėga ir naujų darbo vietų šaltinis tiek JAV, tiek Vakarų Europoje. Dėl to visuomenės verslumas, ypač šiuo metu, yra labai svarbus.

2006 metais buvo publikuotas tyrimas „Europos švietimo struktūrų derinimas“ [14], kuriame dalyvavo daugiau nei 100 Europos universitetų studentai, dėstytojai ir absolventai. Darbdaviai tyrime atstovavo verslo sektorių. Tyrimu buvo nustatyta, kokias svarbiausias kompetencijas reikia ugdyti studijų universitetuose metu. Tarp svarbiausių kompetencijų buvo iniciatyvumas, verslumas, gebėjimas spręsti problemas, kokybės siekimas, noras laimėti [20, p.65]. Tai parodo verslumo ugdymo svarbos suvokimą europiniame lygmenyje. Tačiau verslumas nėra traktuojamas kaip individuali asmens savybė, nes verslumui pasireikšti reikia daugelio asmeninių savybių jungties.

Visuomenės verslumo realizavimas yra labai svarbus tiek pačiai visuomenei, tiek valstybės ekonomikai. Anot Kiškio ir Lunevičiūtės [23, p.9-10], naujai susikūrusios ir „jaunos“ įmonės sukuria daugiausiai naujų darbo vietų. Pritaikydamos inovacijas versle, įmonės skatina našumą ir konkurenciją, o kurdamos naujus produktus ir paslaugas kuria naujas rinkas. Nuosavos įmonės kūrimas padeda žmonėms save realizuoti – įgyvendinti savas idėjas, kurti ir užsiimti tuo, kas jiems yra įdomu, susikurti

sau geras darbo sąlygas. Anot autorių, „33 % turinčių savo įmones (be darbuotojų), net 45 % turinčių savo įmones su darbuotojais“ pažymi, „kad yra labai patenkinti savo darbo sąlygomis“ [23, p.10].

Remiantis statistikos departamento duomenimis [19], pateiktų 2 paveiksle, 2009 metais Lietuvoje didžiausią dalį (89%) įmonių Lietuvoje sudarė labai mažos įmonės (su 1-9 darbuotojais). Smulkios (su 10-49 darbuotojais) ir vidutinės (su 50-250 darbuotojų) įmonės sudarė atitinkamai 9% ir beveik 2% visų įmonių. Svarbu tai, kad mažos ir vidutinės įmonės sukuria maždaug 70% visų darbo vietų [23, p.12].



2 pav. Lietuvos įmonės pagal darbuotojų skaičių. Šaltinis: Lietuvos statistikos departamentas [19]

Verslumas mažose įmonėse yra labai svarbus. Jose yra tinkama aplinka ir sąlygos verslumui pasireikšti. Tokios įmonės gali greitai reaguoti į pokyčius rinkoje, pritaikyti inovacijas savo veikloje ir prisitaikyti prie tų pokyčių. Kasdien naujos įmonės yra steigiamos verslių žmonių idėjoms įgyvendinti. Remiantis Carree ir Thurik, [7, p.559-560] verslumo svarba ekonomikai nuolat tik didėja – stimuliuojamas ekonomikos augimas, kuriamos darbo vietos, inovacijos, didinama konkurencija tarp įmonių, didėja veiklos našumas. Autoriai akcentuoja du besisiejiančius reiškinius aštuntame ir devintame XX a. dešimtmečiuose: smulkaus verslo atgimimas ir verslumo pagyvėjimas. Anot jų, tą įrodo ekonominio aktyvumo perėjimas iš stambių įmonių į mažas įmones septinto ir aštunto XX a. dešimtmečių laikotarpiu. Pati įspūdingiausia šio proceso išraiška buvo darbuotojų, dirbančių didelėse kompanijose, dalies kitimas. 500 stambiausių JAV įmonių, patenkančių į „Fortune 500“ sąrašą, 1970 metais dirbo 20% šalies darbuotojų, o iki 1996 metų tas skaičius nukrito iki 8,5%. Greta kitų šių pokyčių įtakojusių veiksnių minimas globalizacijos procesas, didinantis konkurenciją, technologijų vystymasis, leidžiantis smulkioms įmonėms konkuruoti su didelėmis įmonėmis, poreikis kurti naujas darbo vietas ir patenkinti kintančius vartotojų poreikius. Šios ir kitos aplinkybės suteikė vis didesnę reikšmę mažoms įmonėms, kurių steigimas rėmėsi verslumo įgyvendinimu, inovacijų ir technologijų kūrimu, pramonės dinamika ir naujų darbo vietų kūrimu.

Verslumas yra svarbus tiek šalies ekonomikai, tiek visuomenei, o jo įgyvendinimui reikia tam tikrų sąlygų. Be atitinkamų sąlygų reikalingas ir tam tikras žmogaus asmeninių savybių rinkinys. Kuris formuojasi ilgą laiką veikiamas išorinės aplinkos. Būti versliu žmogumi nėra lengva, tačiau elektroninis verslas suteikia daugiau galimybių žmonėms kurti savo verslus. Jie gali konkuruoti siūloma kaina arba išskirtinėmis prekių ar paslaugų savybėmis. Taip pat yra galimybė atrasti ir pasiekti savitą vartotojų nišą arba siūlyti individualius pasiūlymus kiekvienam vartotojui. Galimybių verslumui išreikšti elektroniniame versle yra daug, todėl svarbu, kad jaunimo verslumas, ypač elektroniniame versle, būtų ugdomas ir skatinamas universitetuose.

### **1.6. Lietuvos ir kitų šalių gyventojų verslumo situacijos palyginimas**

Analizuojant literatūrą išsiaiškinta, kad verslumas yra svarbus veiksnys ekonominiam vystymuisi ir socialinės gerovės kūrimui. Žinant verslumo potencialą yra atliekami įvairūs tyrimai, siekiant išsiaiškinti kokia yra verslumo situacija įvairiose šalyse, kaip ją būtų galima pagerinti. Šiame darbe yra analizuojamas verslumo tyrimas, atliktas Europos sąjungoje ir už jos ribų. Siekiama sužinoti tyrime išaiškintą Lietuvos gyventojų verslumo lygį ir palyginti mūsų šalies situaciją su kitomis tyrime dalyvavusiomis šalimis.

2009 metais Eurobarometro publikuotas tyrimas „Verslumas Europos sąjungoje ir už jos ribų“ skelbia, kad lietuviai yra mažiau linkę kurti verslą ir savarankiškai dirbti sau, negu statistinis europietis. Lietuvos jaunimas yra verslesnis už savo bendraamžius kitose ES šalyse, tačiau Lietuvos verslininkų vaikai daug rečiau nei ES verslininkų atžalos imasi nuosavo verslo [26]. Kito tyrimo duomenimis (atlikto rinkos tyrimų bendrovės „Rait“ 2011 metais), 36 proc. verslu užsiimančius tėvus turinčių jaunų žmonių, nori 4-5 metų eigoje turėti savo verslą. Minimame tyrime išsiaiškinta, kad vaikinai šiek tiek dažniau nori ateityje imtis verslo (89 proc.) už merginas (79 proc.), o visumoje net 83 proc. 16-25 metų amžiaus respondentų išreiškė norą kurti verslą [29].

Eurobarometro atlikto tyrimo metu išsiaiškinta, kad nuo 2007 iki 2009 metų beveik pusėje ES šalių gyventojų, kurie galėtų siekti nuosavo verslo per ateinančius penkerius metus, skaičius sumažėjo daugiau nei 5 proc., o Lietuvoje, kartu su Latvija ir Slovakija, šis neigiamas pokytis buvo didžiausias. Tyrime skelbiama, kad 21 proc. lietuvių teigiamai vertino tokią savo galimybę [13].

Lietuviai prisipažino, kad imtis nuosavo verslo juos dažniausiai (69-72 proc.) pastūmėdavo nepasitenkinimas esama ar buvusia situacija darbe. Taip pat didelė dalis respondentų (57-59 proc.) teigė, kad pagrindinis nerimą keliantis veiksnys jiems yra bankroto tikimybė. Žmones labiausiai gąsdina asmeninės nesėkmės tikimybė, susijusi su nepasisekusi verslo kūrimu. Galbūt lietuviai labai jautriai reaguoja į nesėkmes ir patiria didelį nepatogumą dėl savo nesėkmių. Tokią nuomonę galėtų



įtakoti mūsų tautinis mentalitetas ir visuomenėje susiformavę stereotipai bei nuostatos, susijusios su verslo bankrotu ir jo mistifikavimu, atbaidančios nuo minties pradėti nuosavą verslą. Šiuo aspektu lietuvių atsakymai buvo artimiausi Kinijos, Pietų Korėjos bei Maltos gyventojams, kurie asmeninės nesėkmės baimę, nurodė kaip didžiausią trukdį verslo pradžiai. 43 proc. Lietuvos respondentų teigė, kad yra pasiryžę prisiimti verslo kūrimo riziką. Stebėtinai mažai lietuvių (tik 8 proc.) nurodė, kad kuriant verslą, jų manymu, tam reiktų skirti per daug laiko ir pastangų, ir dėl šios priežasties jie nenorėtų imtis tokios veiklos. Tai reiškia, kad dauguma žmonių pasiryžtų skirti daug savo laiko ir pinigų, jeigu kurdami verslą tikėtusi pasiekti gerų rezultatų. Kitas nerimą keliantis veiksnys didelei daliai respondentų (25-26 proc.) buvo neturėjimas pastovių pajamų, kurias gautų dirbdami samdomą darbą. Net ketvirtadalis žmonių negalėtų kurti verslo, nes kurdami verslą, jie netektų savo pajamų šaltinio ir nebegalėtų vykdyti turimų įsipareigojimų ar paprasčiausiai pragyventi. Panašus skaičius respondentų dėl to nerimavo ir Šveicarijoje bei Kinijoje [13]. Didelė dalis studentų, dar neturi finansinių įsipareigojimų ir gali gauti finansinį palaikymą iš šeimos narių. Dėl to jų padėtis šiuo atžvilgiu yra palankesnė nei vyresnio amžiaus žmonių.

49 proc. lietuvių teigė, kad mieliau dirbtų sau negu būtų samdomi kitų, o 43 proc. respondentų teigė, kad mieliau dirbtų samdomą darbą. Ankstesniais metais pastarasis rodiklis buvo mažesnis – 39 proc. 2004 metais ir 30 proc. 2007 metais. Tai reiškia, kad ekonominės krizės metais sumažėjo noras kurti nuosavą verslą ir padidėjo noras būti samdomais darbuotojais. Galima daryti išvadą, kad lietuviai pradėjo labiau bijoti verslo kūrimo rizikos, kilusios su krizės poveikiu ekonomikai. Padidėjęs skaičius norinčių dirbti samdomą darbą, kuris jiems užtikrintų pastovias pajamas, parodo socialinių ir finansinių garantijų svarbos padidėjimą, lyginant su kuriamo verslo perspektyvomis – galimybe uždirbti daugiau negu siūlo darbdavys ir susidaryti sau norimas darbo sąlygas. Iš dalies verslumą slopina ir Lietuvos gyventojų nuomonė apie žmones, kurie imasi verslo. Net 79 proc. respondentų teigė manantys, kad verslininkai išnaudoja žmones, dirbančius jiems [13].

Kitas Europos mastu stiprus veiksnys, trukdantis verslo kūrimui, nurodomas tyrime, yra administraciniai sunkumai – biurokratiniai trukdžiai. Tačiau Lietuva tyrime išsiskiria kaip sukelianti mažiausiai administracinių kliūčių verslui įsteigti. Tik 17 proc. respondentų nurodė, kad tokie trukdžiai, jų nuomone, jiems sutrukdytų pradėti nuosavą verslą [13]. Tai reiškia, kad valstybės sudaromos sąlygos norintiems kurti nuosavą verslą, respondentų nuomone, yra labai geros ir priimtinos dideliai daliai verslių žmonių. Pagal kompanijos „Forbes“ reitingą Lietuva užima 69 (sąrašo viduryje) vietą pasaulyje pagal biurokratijos sukeltų problemų kiekį [4]. Dar viena įdomi „Eorobarometro“ tyrimo išvada yra ta, kad lietuviai, pabandę kurti verslą daug rečiau negu kiti pasiduoda. Lietuvoje šis rodiklis buvo vienas žemiausių – tik 4 proc., o kaimyninėje Latvijoje – tik 1 proc. Palyginimui pateikiama, kad

Airijoje, Austrijoje ar netgi Kinijoje šis rodiklis siekia 20-25 proc. Todėl mes šiuo atžvilgiu panašesni į Vengrijos ir Slovakijos (po 5 proc.) ar Japonijos (6 proc.) gyventojus. Gali būti, kad didelis nenoras pasiduoti, verslui nesisekant, didina bankrutavusių verslų statistiką. Lietuva yra viena iš 5 ES šalių, kuriose nepavykusio (bankrotą patyrusio) verslo atvejų (18 proc.) yra daugiau negu nebetęsiamą (parduoto, perduoto ar uždaryto) verslo atvejų (12 proc.) [13].

Įvardindami reikalingas sąlygas, galimybes, sąlygojančias sprendimo kurti verslą priėmimą lietuviai pačiu svarbiausiu įvardijo verslo idėją. Gera verslo idėja 90 proc. respondentų manymu yra pats svarbiausias veiksnys verslo pradžia. Toks pasirinkimas yra logiškas, ir tai taip pat atsispindi kitų šalių gyventojų atsakymuose. Antras pagal svarbą veiksnys, respondentų nuomone, yra finansinių išteklių turėjimas ar gebėjimas juos gauti. Didelė reikšmę pinigų šaltiniui teikia 89 proc. atsakiusiųjų. Lietuviai tinkamą verslo idėją ir finansinių išteklių šaltinio buvimą, vertina vienodai svarbiai, o trečias pagal svarbumą veiksnys (80 proc.) yra įvardijamas gero verslo partnerio turėjimas. Verta paminėti, kad lietuviai visus veiksnius vertina kaip labai svarbius. Netgi noras spręsti socialinę ar ekologinę problemą, 50 proc. respondentų buvo pažymėtas kaip svarbus, kuriant naują verslą. Tai gali rodyti nemažą lietuvių dėmesį aplinkosaugos ir socialinėms problemoms. Verslo kūrimas gali būti vertinamas kaip priemonė spręsti minimas problemas. Tai yra labai geras ženklas, nes verslo kūrimas asocijuojasi ne vien tik su siekiu gauti pelną, tačiau lyginant su kai kurių Azijos – Kinijos (75 proc.), Japonijos (86 proc.), Pietų Korėjos (70 proc.) – ar Europos – Turkijos (79 proc.), Maltos (71 proc.) – šalių gyventojų sąmoningumo lygiu, Lietuvos gyventojų požiūris į šį verslo kūrimo aspektą dar gali gerėti [13].

Paminint vieną naujausių tyrimų, atliktų Lietuvoje, labiausiai verslauti yra linkę jauni 15-34 metų amžiaus vyrai. Visumoje labiausiai verslą kurti lietuvius skatina galimybės būti savarankiškais (40 proc.), užsidirbti daugiau pinigų (26 proc.) ir savirealizacija (6 proc.). Labiausiai verlumui trukdantys veiksniai yra pinigų trūkumas (30 proc.), manymas, kad verslui kurti amžius jau per senas (proc.), poreikio nebuvimas (18 proc.) ir žinių, idėjų bei patirties trūkumas (13 proc.) [3].

### **1.7. Galimybės verslumui įgyvendinti**

Verslo kūrimas yra sudėtingas procesas, todėl versliams žmonėms dažnai reikalinga įvairi pagalba. Norintiems pradėti verslą ir ieškantiems finansinės, konsultacinės ar kitokios pagalbos yra vietų kur galima kreiptis. Lietuvoje veiklą vykdo “7 verslo inkubatoriai, 5 mokslo ir technologijų slėniai Vilniuje, Kaune ir Klaipėdoje bei 3 pagal JEREMIE iniciatyvą įsteigti rizikos kapitalo fondai” [25]. JEREMIE (angl. Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises) programa sukurta padėti įmonėms gauti išorinių finansavimo šaltinių panaudojant dalį ES 2007-2013 m. struktūrinės paramos lėšų [25]. Darbe aprašomos kelios galimybės versliams žmonėms, kuriantiems naujus verslus.

### **1.7.1. Verslo inkubatoriai**

Informacijos apie verslo kūrimo procesą trūkumas yra viena iš priežasčių, atbaidančių jaunimą nuo minčių kurti verslą. Verslo inkubatoriai yra smulkaus ir vidutinio verslo paramos struktūros, kuriuose suteikiama informacija ir pagalba kuriant verslą ir kartu skatinamas jaunimo verslumas. Juose veikiantiems verslams yra suteikiamos palankios sąlygos išsinuomoti patalpas verslui mažesnėmis nei rinkos kainomis, naudotis biurui reikalinga technine įranga, kuri kitu atveju būtų per brangi, kad pradedantysis verslininkas galėtų pats ją įsigyti. Greta to, inkubatoriuose yra dauguma verslui reikalingų patalpų, kurių įrengimu nebereikia rūpintis: konferencijų salės, klientų priėmimo patalpos, netgi maitinimo patalpos. Verslo inkubatoriuose dirbantis kvalifikuotas personalas gali suteikti naudingas konsultacijas įvairių verslo sričių klausimais – finansų apskaitos, techninės pagalbos, verslo valdymo, administravimo ir kitais. Naudotis inkubatoriaus teikiamomis paslaugomis ir lengvatomis, naujai sukurtas verslas gali naudotis net iki penkerių metų [24, p.264-266]. Remiantis atliktais tyrimais verslo kūrimas inkubatoriuje, išbuvus visą numatytą inkubacinį periodą, padidina tikimybę verslui sėkmingai vystyti savo veiklą ilgą laiką po išsikėlimo iš inkubatoriaus iki 87%, palyginus su bendru visų įmonių rodikliu – 44% [6]. Dvigubai didesnę verslo sėkmingumą lemia veiksniai susiję su patekimu į verslo inkubatorių. Verslūs žmonės, norintys patekti su savo idėja į inkubatorių turi teikti prašymus. Priėmimo kriterijai gali skirtis priklausomai nuo būsimos verslo veiklos srities ar net inkubatoriaus tipo, tačiau didžiausią reikšmę turi pateikiama verslo idėja, kuri turi įtikinti vertintojus, kad būsimas verslas yra perspektyvus ir reikalingas, ir verslo planas, kuris turi būti išsamus, aiškus ir neprasilenkiantis su realybe. Dėl šių priežasčių verslai, pradedami verslo inkubatoriuose, yra geriau apgalvoti ir sėkmingiau plėtojami, kas lemia daug didesnę sėkmės tikimybę.

2006 metais NBIA (angl. National Business Incubation Association) atliktu tyrimu išsiaiškino, kad daugiau nei pusė apklausoje dalyvavusių inkubatorių aptarnauja ir virtualius klientus [6]. Tokių klientų kompanijos yra įsikūrusios už inkubatoriaus ribų, nes galbūt nuomojasi savo patalpas arba verslas yra įkurtas savininkų namuose. Nepaisant to, įmonės gali naudotis verslo inkubatoriuose dirbančių specialistų konsultacijomis, teikiamomis paslaugomis, sulaukti pagalbos elektroninėmis priemonėmis. Tai parodo, kad verslo inkubatoriai gali aptarnauti ir elektroniniu verslu užsiimti norinčių įmonių kūrėjus, jei jų verslo idėja ir verslo planas atitinka inkubatoriaus reikalavimus.

### **1.7.2. Verslumo skatinimo renginiai**

Verslumo skatinimo renginių yra nemažai. Vieni jų orientuojasi į teorinių žinių suteikimą, kiti į praktinių įgūdžių, verslo idėjos ir net realaus verslo sukūrimą. Šiame darbe aprašomas vienas renginys – „Startup“ savaitgalis (angl. Startup weekend).

„Startup“ savaitgalio idėja kilo vienam versliam žmogui Boulder mieste, Kolorado valstijoje 2007 metais. Jo mintis buvo suburti ir motyvuoti žmones, turinčius gerų verslo idėjų, tačiau nežinančių ką reikia daryti, kad tas idėjas būtų galima paversti realiu verslu [32]. Renginys sulaukė labai gerų atsiliepimų ir susidomėjimo, o tokio tipo renginių populiarumas pradėjo didėti.

Renginio pradžioje dalyviai pasakoja savo idėjas tam turėdami ribotą laiką, po diskusijų išrenkamos geriausios idėjos ir trijų dienų eigoje komandos, sudarytos iš renginio dalyvių, turinčių verslo idėjai įgyvendinti reikalingų žinių ir įgūdžių, intensyviai dirba su tomis idėjomis, kurdami prototipus, pristatymus ir netgi galutinius produktus. Renginio metu jame dalyvauja didelę patirtį turintys verslininkai, kurie dalinasi savo žiniomis, kalbėdami renginio metu apie įvairius verslo aspektus. Greta jų į renginį kviečiami marketingo, informacinių technologijų ir kitų sričių specialistai, kurie dirba su grupėmis individualiai, patardami ir pasiūlydami geriausią sprendimą. Renginio pabaigoje visos grupės pristato savo projektus, išrenkami nugalėtojai, kurie dažnai sulaukia ir investuotojų pasiūlymų imtis kurti verslą, paremtą paruoštais projektais [8]. Kadangi laiko produkto kūrimui yra nedaug, dažnai projektai yra susieti su elektroniniu verslu, nes sukurti produktą elektroninėje erdvėje (mobiliają aplikaciją ar internetinį puslapį) gali užtrukti pakankamai trumpą laiko tarpą [32].

Šių renginių dėka dalyviai įgauna verslo kūrimui labai reikalingos patirties. Jie išmoksta dirbti komandoje, supranta, kad genialios idėjos nereikia slėpti nuo kitų, nes vienam visko atlikti neįmanoma. Taip pat jie patiria didelę motyvaciją imtis veiklos, kas skatina juos siekti savo tikslo – įkurti nuosavą verslą. Taip pat yra gaunamas didžiulis grįžtamasis ryšis, galima greitai sužinoti savos idėjos stipriąsias ir silpnąsias puses [32]. Dalyvaujant tokia renginyje galima greitai suvokti verslo pradžios esmę. Pradėjus savo idėjos įgyvendinimą ir supratus, kad verslas neturi gerų perspektyvų, galima greitai jį baigti ir bandyti imtis kitos veiklos. Teisingą sprendimą gali padėti žinios gautos tokia verslumo skatinimo renginyje [22, p.43]. Prie gaunamos informacijos apie verslo procesus, teisinius verslo reguliavimo pagrindus, pridėjus galimybę renginyje surasti naudingų kontaktų, bendraminčių verslo kūrimui ir net norinčių investuoti į būsimą verslą žmonių – tokie renginiai yra puiki priemonė verslumui skatinti ir verslių žmonių subūrimui naujų verslų kūrimui.

### **1.7.3. Verslo idėjos finansavimas: verslo angelai ir rizikos kapitalo fondai**

Verslo finansavimas yra vienas iš svarbiausių veiksnių, be kurių verslo sukurti praktiškai neįmanoma. Jeigu verslas nereikalauja didelių kapitalo išteklių, galima jį finansuoti iš savo ar šeimos santaupų. Norint kurti verslą, reikalaujantį didelių finansinių išteklių, gali nepavykti pradėti veiklos,

nes nebus gautas reikalingas finansavimas. Analizuotame Eurobarometro tyrime lietuviai įvardijo, kad finansiniai ištekliai yra antras svarbiausias verslo kūrimo veiksnys – po verslo idėjos.

Gauti finansavimą elektroninio verslo kūrimui gali būti kiek sunkiau nei tradiciniam verslui, nes visiems investuotojams yra žinomas „dot.com“ burbulo sproginimas ir jo pasekmės. Be to, „dauguma ekspertų nepataria siekti finansavimo naujam verslui iš rizikos kapitalo fondų“ [17, p.109]. Toks finansavimo būdas buvo sukurtas finansuoti verslą, kuriam reikia didelių naujų finansinių išteklių, kad būtų galima pradėti sparčią verslo plėtrą. Dažnai rizikos kapitalas investuoja į tokias įmones, kad būtų pasiruošta viešam akcijų platinimui kapitalo rinkoje (IPO angl. Initial public offering), arba susijungimui su kita įmone [17, p.109]

Dažnai įkurti elektroninį verslą gali pakakti turimų asmeninių santaupų, o esant reikalui sulaukiant pagalbos iš šeimos ir draugų, tikinčių verslo idėjos sėkme ir norinčių padėti bei prisidėti prie verslo kūrimo. Kai neįmanoma surinkti reikiamų lėšų ir artimųjų ir draugų, verslo idėjos įgyvendinimą galima finansuoti skolinantis pinigų, tačiau tada turima skola ir įsipareigojimai bankui ar asmeniui, paskolinusiam pinigų. Bankas labai atidžiai vertina jam pateiktą verslo planą ir gali nesutikti rizikuoti paskolinti pinigų be rimto užstato. Nepriklausomai nuo to ar verslas pasiseks ar žlugs, skolas su palūkanomis teks gražinti, kas nesėkmės atveju gali sąlygoti nuosavo turto praradimą. Jeigu naujam elektroniniam verslui reikia papildomo finansavimo, reikėtų kreiptis į verslo angelus.

Verslo angelu yra vadinamas asmuo, dažnai buvęs sėkmingas verslininkas, kuris yra pasiruošęs investuoti savo uždirbtus pinigus didelį potencialą, jo vertinimu, turinčias naujus ir besisteigiančius verslus [17, p.108]. Daugelis verslo angelų nesiekia teisės dalyvauti įmonės valdyje ir sprendimų priėmimo, o tiesiog duoda pinigus už dalį įmonės akcijų ir gali norėti turėti patarėjo-konsultanto vaidmenį įmonėje, kad galėtų pasidalinti savo patirtimi ir žiniomis. Kartais verslo angelas gali sutikti dirbti įmonėje. Visa tai yra neįkainojama nauda, dažnai patirties neturintiems naujesiems verslininkams. Verslo angelai dažnai ne taip greitai reikalauja finansinės grąžos, tačiau prašo gana didelės įmonės dalies [17, p.108]. Iš pradžių verslo angelas gali pasiūlyti nedidelę pradinę investiciją (angl. seed funding), o vėliau, matydamas, kad komanda ir jų kuriamas verslas tikrai turi potencialo, investuoti daugiau [2]. Norint sulaukti dėmesio iš verslo angelo, reikia turėti gerai parengtą verslą planą, surinktą patikimą komandą ir tvirtai tikėti savo idėja, bei sugebėti įtikinti investuotoją.

Rizikos kapitalo fonduose susirenka investuotojai (verslo angelai) su savo turimu kapitalu, kurį apjungę, kartu investuoja į naujų įmonių kūrimą ar esamų plėtrą, siekdami padidindami savo galimybes investuoti į sėkmingą verslą. Investuojant kartu galima finansuoti daugiau verslų, negu investuojant savarankiškai. Rizikos kapitalo fondai investuoja į verslą, mainais už verslo dalį ir galimybę dalyvauti įmonės valdyje ir svarbių sprendimų priėmimo, pasidalindami savo žiniomis, kontaktais ir išmintimi.

Auganti įmonės vertė ir dalis pelno yra ta graža, kurią gauna investuotojai ir jie kartu su verslo kūrėju prisiima riziką, kad verslas gali nepasisiekti. Todėl rizikos kapitalo fondai labai atidžiai renkasi iš gaunamų pasiūlymų. Jie ieško unikalių, gerai apgalvotų, ypač taikančių didelę vertę kuriančias inovatyvias technologijas, idėjų, kuriomis remiantis sukurtas verslas, vystomas surinktos profesionalų komandos, turėtų potencialo sparčiai plėstis [37].

Elektroninis verslas dažnai būna paremtas neapčiuopiamomis technologijomis – programine ranga. Inovatyvių technologijų, programinės įrangos reali vertė ir potencialas yra sunkiai nustatomi, todėl tradiciniais metodais gauti paskolą yra sudėtinga [22, p.44]. Rizikos kapitalas yra labai tinkama priemonė finansuoti technologijomis paremto verslo pradžia

### **1.8. Verslumo įgyvendinimas nuo idėjos iki verslo plano**

Aptarus inovatyvaus verslo finansavimo galimybes šiame darbe dar pažvelgiama į procesą nuo verslo idėjos iki verslo plano. Tinkamas verslo planas yra svarbus ne tik visapusiškam idėjos išanalizavimui, bet jis taip pat reikalingas norint gauti finansavimą iš verslo angelo, rizikos kapitalo fondo ar net banko. Dėl to šiame skyrelyje giliau pažvelgiama į procesą, kurio metu elektroninio verslo idėja, tampa verslo planu.

Klaidinga manyti, kad sėkmingų verslų idėjos jų kūrėjams mintyse atsiranda būtent tokios, kuriomis vadovaudamiesi jie įkuria sėkmingus verslus. Verslūs žmonės gali kelis metus užtrukti ieškodami labai geros idėjos, tinkamos įgyvendinimui. Ją suradę, jie skiria daug laiko ir energijos tam, kad atlikdami situacijų analizes, rinkos tyrimus, galėtų išvystyti pradinę idėją, iki jos galutinės versijos, skirtos įgyvendinimui versle [17, p.65].

Galvojant apie tinkamą būsimo verslo idėją reikia orientuotis į nišą – mažą, specifinius poreikius turinčią rinkos dalį. Studento verslo pradžia tai yra tinkamas tikslas, nes didelėms įmonėms neapsimoka orientuotis į mažus segmentus. Kuriant nedidelį elektroninį verslą reikia skirti daug laiko būsimo verslo planavimui, veiklos pradžia ir tinklapio lankytojų srauto kūrimui, nes studentai dažniausiai neturi didelių finansinių išteklių. Kadangi orientuojamasi į tam tikrą nišą, verslo kūrėjas turi būti gerai susipažinęs su būsimų vartotojų poreikiais būsiamam produktui ar paslaugai (kad galėtų sukurti tinkamą internetinį puslapį, jame pateikti dominančią informaciją ir pasiūlyti reikalingus produktus ar paslaugas). Skiriant pakankamai laiko geriau pažinti būsimus vartotojus, galima sužinoti ar turima e-verslo idėja yra verta dėmesio. Reikia nepamiršti, kadangi internetinį puslapį savo elektroniniam verslui sukurti nėra sunku, gali greitai atsirasti konkurentai, kurie gali pasiūlyti geresnes sąlygas. Todėl reikia sugalvoti kaip greičiau, pigiau ir geriau atlikti tai už esamus ar būsimus

konkurentus. Galiausiai, bet kokią gerą idėją po kurio laiko reikės tobulinti, nes vartotojų poreikiai ir rinka nuolat kinta [17, p.68].

Sugalvojus idėją reikia atlikti planuojamo verslo SSGG (Stiprybės, Silpnybės, Galimybės, Grėsmės) analizę [17, p.71] Atliekant šią analizę galima surasti anksčiau neapsvarstytų veiksmų, galinčių trukdyti verslo sėkmei. Po to reikia apsvarstyti verslo idėjos tinkamumą: planuojamą produktą/paslaugą, turimą patirtį, būsimą rinką, potencialius ir esamus konkurentus, būsimus kaštus. Jeigu segmentas dar nėra pasirinktas reikia išsirinkti rinkos segmentą, į kurį bus orientuota įmonės veikla. Šiems uždaviniams atlikti reikia mokėti tirti rinką, naudotis įvairiais informacijos šaltiniais, sugebėti savarankiškai atlikti tyrimą [17, p.73].

Labai svarbu suvokti verslo plano svarbą visam verslo kūrimo procesui. Greg Holen et al teigia, kad „verslo kūrimas be verslo plano yra labai panašus į užkasto lobio ieškojimą be lobio žemėlapiu – kai žinoma, kad loby yra užkastas kažkur netoli ir tikimasi, kad galiausiai pavyks jį rasti“ [17, p.79]. Dažnai būsimi verslininkai vengia rašyti verslo planą, nes tai reikalauja daug darbo ir jie nesuvokia jo svarbos. Jeigu verslo idėjos ir kitų verslo faktorių apgalvojimui yra skirta pakankamai daug laiko, verslo planą parašyti nėra sudėtinga, o jį turėti ir juo vadovautis, siekiant užsibrėžtų tikslų, bus labai naudinga. Problema gali kilti, jeigu nežinoma nuo ko pradėti ir kaip rašyti verslo planą. Tokiu atveju pagalbos galima kreiptis į organizacijas, kuruos gali suteikti pagalbą ir konsultaciją pradedantiesiems verslininkams. Viena tokių organizacijų yra „Score“ (www.score.org). Joje teikiamos nemokamos konsultacijos, patarimai verslo kūrimo klausimais. Labai svarbu, kad ten patarti gali daug patirties turintys verslūs žmonės [1].

Dar vienas svarbus veiksnys, kurį reikia apgalvoti rašant verslo planą yra būsimi įmonės darbuotojai. Jeigu kuriamas elektroninis verslas yra tiesiog internetinės prekybos tinklapis, jam aptarnauti ir verslo reikalus tvarkyti gali pakakti vieno asmens, tačiau jei kuriamas pilnavertis elektroninis verslas, atliekantis daug funkcijų, atsiras būtinybė samdyti darbuotojus. Darbuotojai smulkiame versle dažnai sudaro didžiąją dalį visų įmonės pastoviųjų išlaidų, todėl samdyti didelį kiekį darbuotojų yra rizikinga. Darbuotojai turi perimti darbus iš įmonės kūrėjo, kad sumažėtų jo darbo krūvis, tačiau turint nemažą skaičių darbuotojų vadovavimas jiems gali užimti daug laiko. Todėl galima, prieš samdant nuolatinius darbuotojus, pabandyti pasinaudoti pagal sutartis laisvai samdomų specialistų, galinčių atlikti programavimo, dizaino, marketingo darbus (angl. Freelancer) paslaugomis [17, p.112].

Rašant verslo planą patartina laikytis verslo plano rašymo formato, naudotis technologiniais įrankiais. Svarbu parašius planą jo nepamiršti ir juo naudotis. Verslo planas padės ateityje priimti sprendimus, siekti užsibrėžtų tikslų, spręsti problemas, sekti verslo progresą pasitikrinant su planuotais

rezultatais. Turint gerai parašytą verslo planą galima pradėti ieškoti finansavimo šaltinių supažindinant su juo šeimos narius, draugus, verslo angelus ar net rizikos kapitalo fondų atstovus.



## 2. TYRIMO METODOLOGIJA

Analizuojant teorinę medžiagą, susijusią su verslumu, išsiaiškinta, kad ankstesni verslumo situacijos tyrimai buvo atlikti naudojant anketinį tyrimą. Tyrimo metu iš aktualios gyventojų grupės buvo surenkami reikalingi atsakymai apie jų nuomonę verslumo atžvilgiu ir toliau analizuojami siekiant pateikti išvadas. Remiantis tuo, nuspręsta magistro baigiamajame darbe taip pat atlikti anketinį tikslinės grupės tyrimą.

Kadangi tiriamas studentų verslumas, buvo apklausiami studentai. Dėl tyrimo laiko ir finansinių išteklių ribotumo, buvo apsiribota Mykolo Romerio universiteto (MRU), Vilniaus Gedimino technikos universiteto (VTGU) ir Vilniaus universiteto (VU) studentais, studijuojančiais nuolatinėse su verslu ir vadyba susijusiose studijose.

Universitetų atstovai pateikė apytiksle informaciją apie minėtose studijose studijuojančių studentų skaičių: MRU – 250, VGTU – 900, VU 1000. Tyrimo populiacija yra apytiksliai 2150 studentų.

Remiantis mokslinių tyrimų ir metodų paskaitų medžiaga [35] tyrimui reikalinga imtis buvo apskaičiuota pagal žemiau pateiktą formulę:

$$n = \frac{N \cdot 1,96^2 \cdot p \cdot q}{\varepsilon^2 \cdot (N-1) + 1,96^2 \cdot p \cdot q}$$

Čia: N – populiacijos dydis; p – numatoma įvykio baigmės tikimybė, kad nagrinėjamas požymis pasireikš tiriamoje populiacijoje; q – tikimybė, kad nagrinėjamas požymis nepasireikš tiriamoje populiacijoje (q=1-p); ε – pageidaujamas tikslumas.

Formulėje naudojami dydžiai: N – 2150; p – 0,7; q – 0,3; ε – 0,07. Dažniausiai p dydis yra pasirenkama blogiausio varianto tikimybė – 0,5 – požymis būdingas pusei populiacijos. Kadangi tyrimas yra sukonzentruotas į labai tiksliai apibrėžtą ir aiškiais savybėmis išsiskiriančią visuomenės dalį, tyrime pasirenkama didesnė tikimybė – 0,7. Dėl to pakinta dydis q (vietoj įprasto 0,5 į 0,3). Kadangi tyrimas yra atliekamas magistriniame darbe, pageidaujamas tikslumas šiek tiek sumažinamas (nuo įprastų 0,05 iki 0,07), kad šiek tiek sumažinti reikalingą darbui respondentų dalį. Gautas rezultatas n = 152,99.

Tyrimui reikalingi duomenys buvo renkami dviem būdais. MRU buvo platinama popierinė apklausos versija studentams paskaitų metu. VGTU buvo platina elektroninė apklausos versija (patalpinta tinklapyje [www.manoapklausa.lt](http://www.manoapklausa.lt)), kuri buvo išplatinta per verslo vadybos fakulteto studentų atstovybę. Kadangi VU ekonomikos fakulteto studentų atstovybė, kurioje yra vadybos katedra, atsisakė platinti anketą, dalis atsakymų buvo surinkta išdalinus popierinę apklausos versiją,

tačiau jų buvo nedaug. Duomenys tyrimui buvo renkami visą 2011 m. spalio mėnesį, kol pavyko surinkti 152 atsakymus.

Tyrimo anketa buvo sudaryta remiantis Eurobarometro verslumo tyrimo anketa [35]. Išrinkti aktualūs klausimai, kurių dalis buvo adaptuota, atsižvelgiant į pasikeitusią tyrimo populiaciją ir šiam darbui aktualų tyrimo tikslą. Dalis atsakymų buvo papildyti, kad būtų ryšys su studijomis ir paskaitomis. Teko pridėti klausimų apie studijas ir universitetą. Kadangi tyrimas orientuojasi į verslumą elektroniniame versle, papildomai buvo pateiktą grupę klausimų tiesiogiai susijusių su elektroniniu verslu ir veržlumu elektroninėje erdvėje. Klausimų ir anketos mokslinis pagrįstumas buvo aprobuotas MRU mokslininkų. Galutinė apklausos anketos versija yra pateikta priedų dalyje.

Surinkti duomenys buvo susisteminti, kad būtų galima juos analizuoti. Jie buvo tvarkomi Microsoft Excel 2007 programa. Duomenys apdoroti taikant matematinės statistikos metodus: sudaryti respondentų amžiaus intervalai, išreikšti įvairių rezultatų procentiniai santykiai, parengtos statistinės lentelės. Naudojantis SPSS Statistics 17.0 programa atlikta dominančių veiksnių Pearsono koreliacija, taikant numatytus nustatymus.

Išanalizavus duomenis, buvo pateiktos darbo išvados, kuriose apibendrinta tyrimo metu surinkta ir išanalizuota informacija. Taip pat įvertintos darbo pradžioje iškeltos hipotezės.

### 3. STUDENTŲ NUOMONĖS APIE VERSLUMO ELEKTRONINĖJE ERDVĖJE GALIMYBES IR TRUKDŽIUS ANALIZĖ

Baigiamojo magistro darbo empirinis tyrimas buvo atliktas siekiant išsiaiškinti Vilniuje su verslu ir vadyba susijusiose studijose studijuojančių studentų nuomonę ir požiūrį į verslą bei jo kūrimą. Tyrimu siekta sužinoti, kaip studentai vertina savo asmenines savybes, svarbias verslumui, ir išorėje esančias galimybes bei trukdžius verslo, ypač elektroninio, kūrimui. Surinkti duomenys buvo tvarkomi statistiniais įrankiais naudojant statistinius skaičiavimus, analizės ir lyginamąjį metodą, Pearsono koreliaciją. Duomenys buvo apdoroti naudojantis nurodytais metodais ir gauta informacija interpretuota siekiant padaryti atitinkamas tyrimo išvadas ir pateikti pasiūlymus, susijusius su studentų verslumo būklės ugdymu ir skatinimu universitetuose.

#### 3.1. Trumpa tyrimo dalyvių demografinė apžvalga

Apklausoje dalyvavusių studentų pasiskirstymas pagal lytį, amžių ir studijų kursą pateikiamas 1 lentelėje. Tarp tyrimo dalyvavusių respondentų didesniąją dalį sudarė moterys, kurių buvo 61 proc., o vyrų buvo 39 proc. Pagal amžių respondentai pasiskirstė intervale nuo 18 iki 31 metų. Siekiant susisteminti jų amžių, studentai buvo suskirstyti į intervalus. Didžiausią dalį sudarė 18-20 metų amžiaus studentai, kurių buvo 50 proc. 21-23 metų amžiaus respondentai sudarė 31,5 proc., 24-26 metų amžiaus respondentų buvo 12,5 proc., 27-29 metų amžiaus studentų, dalyvavusių tyrimo buvo 4,6 proc. ir 30-32 metų amžiaus respondentų buvo kiek daugiau nei viena šimtoji visų tyrimo dalyvių – 1,3 proc. Pagal studijų kursą bakalauro studijų pirmakursių buvo 23 proc., antrakursių – 22 proc., trečiakursių – 16 proc., o ketvirtakursių – 7 proc. Magistro studijų pirmakursių studentų buvo 17 proc., o antrakursių – 14 proc. Lyginant bakalauro ir magistro studijų studentų skaičių tarpusavyje gautas kiek didesnis nei dvigubas santykis – studijuojančių bakalauro studijose – 68 proc., o magistrantūros – 32 proc.

**1 lentelė.** Tyrimo respondentų pasiskirstymas pagal lytį, amžių ir studijų kursą

Lytis <sup>1</sup> (išraiška proc.)		Amžius <sup>2</sup> (išraiška proc.)					Kursas <sup>3</sup> (išraiška proc.)					
Vyras	Moteris	18-20	21-23	24-26	27-29	30-32	Bakalauro pirmas kursas	Bakalauro antras kursas	Bakalauro trečias kursas	Bakalauro ketvirtas kursas	Magistro pirmas kursas	Magistro antras kursas
39	61	50	32	13	5	1	23	22	16	7	17	14

<sup>1</sup> **Lytis** – respondentų lytis;

<sup>2</sup> **Amžius** – respondentų pasiskirstymas pagal amžiaus grupes;

<sup>3</sup> **Kursas** – kursai kuriuose studijuoja respondentai.

### 3.2. Studentų vykdoma veikla ir gaunamų pajamų vertinimas

Didžiausia dalis studentų atsakė, kad neužsiima jokia papildoma veikla – tik studijuoja. Taip atsakė net 53 proc. respondentų. 30 proc. atsakė greta studijų dirbantys samdomą darbą. 10 proc. respondentų teigė dirbantys savarankiškai, užsiimantys verslu. Lygiai tiek pat – 10 proc. teigė gaunantys pajamas, tačiau profesinės veiklos nevykdantys. Įdomu tai, kad tarp respondentų buvo kiek daugiau nei 3 proc., nurodančių du pajamų šaltinius (nuosavas verslas ir samdomas darbas arba samdomas darbas ir gaunamos pajamos iš neprofesinės veiklos). Studentų pasiskirstymas pagal tai, kokia veikla jie užsiima yra pateiktas 2 lentelėje.

2 lentelė. Greta studijų studentų vykdoma veikla

<b>Užsiima verslu, dirba savarankiškai (išraiška proc.)</b>	<b>Dirba samdomą darbą (išraiška proc.)</b>	<b>Nevykdo profesinės veiklos, bet gauna pajamas (išraiška proc.)</b>	<b>Tik studijuoja (išraiška proc.)</b>
10	30	10	53

Atlikus koreliacinę analizę paaiškėjo, kad tik studijuojančių studentų skaičius mažėja vėlesniuose studijų kursuose (koreliacinės analizės rezultatas yra -0,427). Atitinkamai vėlesniuose kursuose didėja samdomą darbą dirbančių studentų skaičius (koreliacinės analizės rezultatas yra 0,484). Tai leidžia teigti gana akivaizdų dalyką, jog vėlesniuose studijų kursuose vis didesnė dalis studentų greta studijų įsidarbina.

Nustatyta, kad dauguma respondentų teigiamai vertina savo gaunamas pajamas. 55 proc. atsakė, kad gaunamų pajamų pakankama pragyvenimui, o 18 proc. teigė, kad gaunamų pajamų užtenka patogiam gyvenimui. Visumoje savo pajamomis buvo patenkinti 73 proc. respondentų – beveik trys ketvirtadaliai. Beveik 5 proc. respondentų nepanoro išreikšti nuomonės šiuo klausimu, o 7 proc. išvis neturėjo nuomonės. Likusieji pasiskirstė beveik vienodai – 8 proc. teigė, kad jiems būna sudėtinga pragyventi, o 7 proc. teigė, kad jiems būna labai sudėtinga pragyventi iš gaunamų pajamų. Studentų nuomonės apie gaunamas pajamas pasiskirstymas yra pateiktas 3 lentelėje.

Atlikus koreliacinę analizę tarp pasitenkinimo gaunamomis pajamomis ir vykdomos arba nevykdomos papildomos veiklos greta studijų, nebuvo rasta jokio ryšio, parodančio teigiamą arba neigiamą priklausomybę tarp šių dviejų kintamųjų. Tai reiškia, kad studentų pasitenkinimas savo pajamomis nepriklauso nuo to ar jie visą savo laiką skiria studijoms, ar dar greta studijų dirba.

### 3 lentelė. Studentų gaunamų pajamų vertinimas

Užtenka patogiam gyvenimui (išraiška proc.)	Pakanka pragyvenimui (išraiška proc.)	Būna sudėtinga pragyveni (išraiška proc.)	Būna labai sudėtinga pragyventi (išraiška proc.)	Neturėjo nuomonės (išraiška proc.)	Nenorėjo atsakyti (išraiška proc.)
18	55	8	7	7	5

#### 3.3. Asmeninių studentų savybių, svarbių verslumui, analizė

Kadangi verslumas ir jo įgyvendinimas yra lemiamas žmogaus asmeninių savybių, į tyrimo anketą buvo įtrauktas klausimas, kuriame respondentai žymėjo kiek pritaria arba nepritaria pateiktiems teiginiams. Teiginiai yra susiję su požiūriu į tam tikrus dalykus ir situacijas, pagal kurių vertinimą galima daryti atitinkamas išvadas apie studentų asmenybės bruožus, lemiančius studentų verslumą. Apklausos rezultatai šiuo klausimu pateikti 4 lentelėje.

Verslo kūrimas yra neatsiejamas nuo rizikos, todėl kiekvienas verslus žmogus turi būti pasiryžęs prisiimti tam tikrą riziką, kurdamas savo verslą. Apklausoje dalyvavę studentai buvo klausiami ar jie būtų pasiryžę prisiimti verslo kūrimo riziką. Net 70 proc. atsakė teigiamai, o tarp jų 19 proc. visiškai pritarė pateiktam teiginiui. 26 proc. pasisakė neigiamai tarp kurių tik dešimtadalis visiškai nepritarė verslo rizikos patyrimui. Tokie atsakymai rodo, kad dauguma studentų sutiktų rizikuoti ir pradėti kurti nuosavą verslą. Tokį pasirinkimą lemia tai, kad studentai dar neturi didelių įsipareigojimų ir yra pakankamai laisvi, tam kad pabandytų kurti verslą, o jam nepasisekus nepatirtų didelių sunkumų susijusių su nesėkme ir verslo kūrimui skirtu laiko ir lėšų praradimu.

90 proc. respondentų susidūrę su sunkiomis užduotimis tikėtų savo sėkme ir jas atliktų. Visišką pasitikėjimą savo jėgomis nurodė 31 proc. studentų. 7 proc. iš dalies nesutiktų su tokiu teiginiu ir tik 1 proc. visiškai nepasitikėtų savo galimybėmis užduotis atlikti sėkmingai. Toks atsakymų pasiskirstymas rodo, studentai pasiruošimą iššūkiams. Susidūrę su sunkiomis verslo kūrimo užduotimis studentai stengtųsi jas atlikti sėkmingai, o darbštumas ir noras pasiekti savo tikslą didintų sėkmingo verslo sukūrimo galimybę.

Tyrimo metu išsiaiškinta, kad 89 proc. studentų (tarp kurių 45 proc. visiškai pritaria), sutinka su teiginiu, kad jų gyvenimo sėkmę lemia jų pačių poelgiai ir priimti sprendimai, o ne nuo jų nepriklausančios aplinkybės ar atsitiktinumas. 7 proc. iš dalies nesutinka ir tik 1 proc. visiškai nesutinka su tokiu teiginiu. Gauti rezultatai leidžia manyti, kad dauguma studentų supranta savo atliekamų veiksmų ir priimamų sprendimų įtaką jų gyvenimui ir todėl darytų viską ką gali, kad pasiektų savo tikslus. Toks studentų mąstymas yra tinkamas verslumo įgyvendinimui, nes jie supranta,

kad patys turi pasirūpinti savo ateities gerove, o tai ne vieną iš jų gali paskatinti imtis kurti verslą savo tikslams pasiekti ir idėjoms realizuoti.

82 proc. respondentų pritaria teiginiui, kad susidurdami su situacija, kuri jiems nepatinka, jie ją keičia. 29 proc. visiškai pritaria šiam teiginiui, o 15 proc. nepitaria, tarp kurių tik 1 proc. kategoriškai. Noras keisti nepatinkančią situaciją yra tinkamas asmenybės bruožas verslumo įgyvendinimui. Asmuo, nepatenkintas samdomu darbu, gali ne tik aktyviai ieškoti darbo, bet ir imtis nuosavo verslo. Be to nepatinkančios situacijos ar aplinkybių keitimas gali būtų siejamas ir su galimybe tobulinti tam tikrus produktus ar paslaugas ir pasiūlyti kažką geresnio negu šiuo metu yra rinkoje ir taip pradėti savo verslą.

Remiantis atsakymais, 70 proc. respondentų pritaria teiginiui, kad jie yra pasiryžę ginti savo nuomonę ir veiksmus, nebijodami būti nesuprasti ar netgi atstumti aplinkinių. Iš 28 proc. nepritariančių tokiam elgesiui tik 3 proc. kategoriškai prieštarauja teiginiui. Dauguma studentų ryžtųsi ginti savo verslo idėją ir pateikti savo požiūrį kitiems, kas padidintų sėkmingo verslo įkūrimo galimybę po gero situacijos apsvaistymo ir įvairių jos modifikuotų variantų palyginimo. Savo nuomonės gynimas ir tikėjimas savo teisingumu yra reikalinga savybė kiekvienam versliam žmogui.

23 proc. respondentų visiškai pritaria teiginiui, kad jie yra kūrybingi, turintys daug idėjų. 53 proc. iš dalis sutinka su šiuo teiginiu. 16 proc. iš dalies nesutinka ir tik 5 proc. kategoriškai nesutinka su šiuo teiginiu. Bendras 76 proc. pritarimas šiam teiginiui parodo didelės dalies studentų kūrybingumą, jų pačių įsitikinimu. Kūrybingumas yra labai svarbus verslumo procesui, dėl to daugumos studentų pritarimas parodo dar vienos verslumo įgyvendinimui svarbios asmeninės savybės turėjimą.

Paklausti ar apie ateitį jie mąsto pozityviai, 88 proc. atsakė teigiamai ir tik 12 proc. neigiamai (tik 3 proc. visiškai nesutiko su teiginiu). Pozityvus mąstymas reiškia, kad žmonės turi planų, tikisi juos įgyvendinti ir ateityje sėkmingai gyventi. Tikėjimas savimi ir sėkminga ateitimi taip pat yra svarbus norintiems pradėti verslą, todėl galima daryti išvadą, kad nesvarbu kokia veikla planuoja užsiimti studentai ateityje, jie optimistiškai žvelgia į ateitį ir tiki, kad jų veikla jiems seksis.

Paklausti apie tai ar jie mėgsta varžytis ir konkuruoti su kitais, 54 proc. visiškai pritarė, 34 proc. iš dalies pritarė pateiktam teiginiui. 20 proc. iš dalies nesutiko ir tik 8 proc. visiškai nesutiko su pateiktu teiginiu. Noras varžytis ir konkuruoti su kitais yra reikalinga versliems žmonėms savybė. Nors inovacijas ir naujoves versle pritaikantys verslininkai gali galvoti, kad nėra su kuo varžytis, anksčiau ar vėliau konkurentai vis tiek atsiras. Kuriant elektroninį verslą naujų konkurentų galima sulaukti dar greičiau nei tradiciniame versle, todėl sugebėjimas varžytis su konkurentais yra verslumo įgyvendinimui tinkama ir labai reikalinga savybė.

Paklausti ar susidūrę su sudėtinga situacija studentai galėtų pasikliauti savo sėkme ir aplinkinių pagalba 20 proc. visiškai tam pritarė, 49 proc. su teiginiu sutiko iš dalies, 20 proc. iš dalies nesutiko ir 8

proc. visiškai nesutiko su teiginiu. Kuriant nuosavą verslą retais atvejais įmanoma daugumą darbų atlikti savarankiškai. Dėl to galimybė sulaukti pagalbos iš savo draugų ir aplinkinių yra labai svarbi versliems žmonėms. Kadangi dauguma studentų pritaria šiam teiginiui, galima teigti, kad jų verslumo įgyvendinimui egzistuoja reali galimybė susijusi su aplinkinių žmonių pagalba verslo kūrimo ir vystymo procesų metu.

Išanalizavus pateiktų teiginių vertinimus galima daryti išvadą, kad dauguma studentų pasižymi versliems žmonėms reikalingomis savybėmis: verslo kūrimo rizikos tolerancija, pasitikėjimu savo jėgomis ir priimamais sprendimais, tikėjimu savomis idėjomis ir jų gynimu, kūrybiškumu, pozityviu mąstymu, noru varžytis su kitais bei keisti jiems nepatinkančius dalykus. Visos šios savybės suteikia studentams įvairias galimybes pasiekti sau išsikeltus tikslus ir įgyvendinti sumanymus – vienas kurių gali būti nuosavo verslo sukūrimas.

**4 lentelė. Teiginių apie asmenines studentų savybes vertinimas**

Teiginiai	Atsakymai (išraiška proc.)				
	Visiškai sutinku	Iš dalies sutinku	Iš dalies nesutinku	Visiškai nesutinku	Nežinau
Aš esu pasirengęs/pasirengusi rizikuoti (priimti riziką kuriant verslą)	19	51	16	10	3
Kai susiduriu su sunkiomis užduotimis, tikiu, kad jas sėkmingai atliksiu	31	59	7	1	1
Mano gyvenimą lemia mano sprendimai ir veiksmai, o ne kitų pasirinkimai ar atsitiktinumas	45	44	7	2	2
Jeį matau ką nors, kas man nepatinka, aš tai keičiu	29	53	14	3	1
Galimybė būti atstumtam kitų, ginant savo veiksmų ir sprendimų teisingumą, manęs nuo to nesulaiko	30	40	25	3	2
Esu kūrybinga asmenybė, turinti daug idėjų	23	53	16	5	3
Apie ateitį mąstau pozityviai	54	34	9	3	0
Mėgstu situacijas, kuriose tenka varžytis ir konkūruoti su kitais	24	48	20	8	0
Susidūręs/susidūrusi su sudėtinga situacija galiu pasikliauti sėkme ir aplinkinių pagalba	20	49	20	8	3

### **3.4. Veiksniai, lemiantys studentų norą dirbti samdomą darbą arba kurti nuosavą verslą**

Baigę studijas studentai gali bandyti kurti verslą tam, kad užsidirbtų pinigų pragyvenimui, arba gali dirbti samdomais darbuotojais kitų žmonių sukurtuose versluose ar valstybiniame sektoriuje. Nuo atlikto pasirinkimo priklauso sąlygos, su kuriomis susidurs studijas baigęs studentas. Apklausoje siekiama išsiaiškinti, kokios priežastys studentus labiausiai skatina norėti dirbti samdomą darbą arba užsiimti verslu, bet norint tai sužinoti pirmiausiai reikėjo išsiaiškinti kokia dalis studentų pirmenybę teikia samdomam darbui, o kokia nuosavam verslui. Gauti rezultatai yra pateikti 5 lentelėje.

Į klausimą, ką norėtų veikti po studijų baigimo, dauguma respondentų atsakė norintys dirbti savarankiškai, užsiimti verslu. Tokį norą nurodė 98 respondentai – 64 proc. 22 proc. respondentų pareiškė, kad nori dirbti samdomą darbą, 4 proc. teigė, kad nenori užsiimti tokiomis veiklomis, o 10 proc. nežinojo ką nori veikti ateityje. Tokį didelį norą užsiimti verslu lemia tai, kad apklausiami studentai studijuoja su verslu ir vadyba susijusias specialybes. Visi šiuo metu užsiimantys verslu studentai nurodė norintys tokią veiklą vykdyti ir po studijų baigimo. 13 (28 proc.) dirbančių samdomą darbą respondentų nurodė, kad ir toliau norėtų dirbi samdomą darbą. Likusieji 33 (72 proc.) respondentai teigė nenorintys ateityje dirbti samdomo darbo, o 28 (60 proc.) iš jų nurodė, norintys ateityje užsiimti verslu.

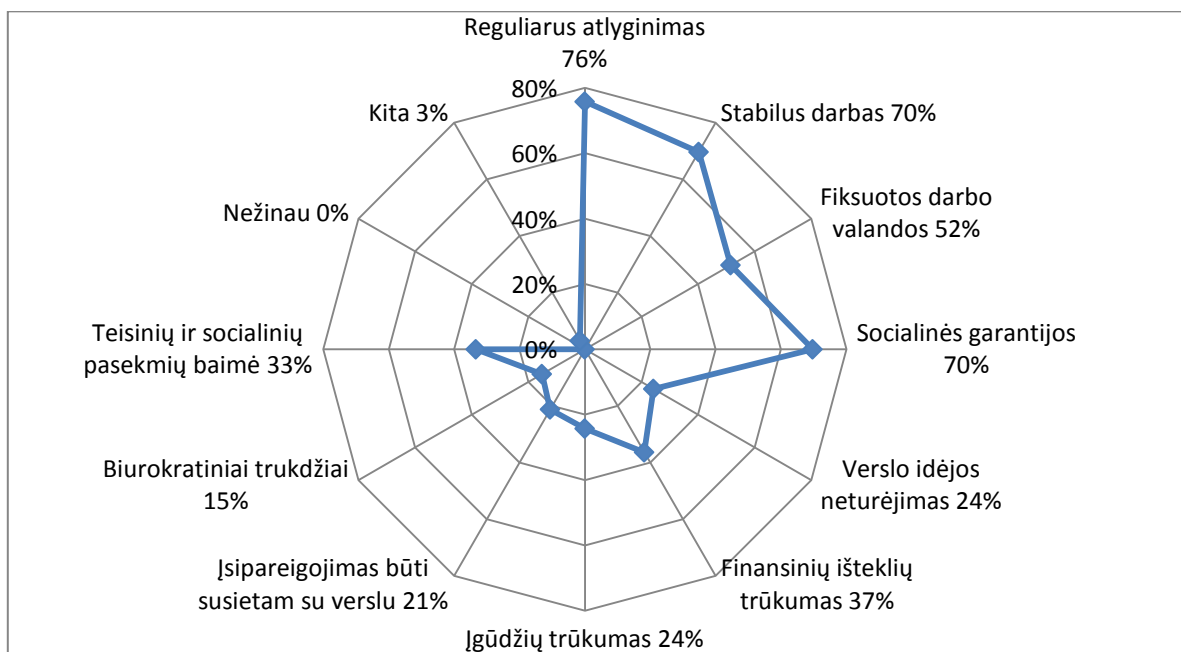
**5 lentelė. Studentų pasiskirstymas pagal veiklą, kurią nori veikti po studijų**

<b>Samdomu darbuotoju (išraiška proc.)</b>	<b>Dirbti savarankiškai, užsiimti verslu (išraiška proc.)</b>	<b>Nei vienas iš jų (išraiška proc.)</b>	<b>Nežinau (išraiška proc.)</b>
22	64	4	10

Susisteminius duomenis gauti rezultatai apie vaikinų ir merginų verslumą – kokia dalis jų norėtų užsiimti verslu. Paaiškėjo, kad tarp vaikinų yra daugiau norinčių kurti verslą po studijų baigimo – 78 proc. Merginų dalis yra mažesnė – 55 proc. Gautus duomenis lyginant su pirmoje darbo dalyje analizuotų tyrimų rezultatais paaiškėjo, kad tyrime dalyvavę studentai rečiau reiškė norą užsiimti verslu. Lyginant su analizuoto tyrimo rezultatais, verslių vaikinų dalis buvo mažesnė 11 proc., o merginų – net 24 proc. mažesnė. Atitinkamai ir skirtumas tarp vaikinų ir merginų buvo didesnis: analizuotame tyrime – 10 proc., o šiame darbe atliktam tyrime – 23 proc.

Respondentai, norintys po studijų dirbti samdomą darbą, buvo paprašyti įvardinti, kokios priežastys juos skatina arba lemia tokį jų norą. Gauti rezultatai pateikti 3 paveiksle. Svarbiausias veiksnys respondentams yra reguliarus, fiksuotas atlyginimas. Jį svarbiu pasirinko 76 proc. atsakiusių studentų. Po 70 proc. nurodė, kad stabilus darbas ir tokio darbo teikiamos socialinės garantijos lemia jų norą būti samdomais darbuotojais. Fiksuotas darbo valandas pažymėjo 52 proc. respondentų. Šie 4 veiksniai įtakojo daugiau nei pusės visų atsakysimųjų norą po studijų dirbti savarankiškai. Likę veiksniai buvo svarbūs mažesniam skaičiui respondentų: finansinių išteklių trūkumas savo verslo kūrimui – 37 proc.; teisinių ir socialinių pasekmių, kylančių po verslo nesėkmes baimė – 33 proc.; įgūdžių trūkumas ir verslo idėjos neturėjimas po 24 proc.; įsipareigojimas būti nuolat susietu su verslu ir sunkumas pakeisti priimtą sprendimą – 21 proc.; biurokratiniai trukdžiai – 15 proc. Vienas respondentas nurodė papildomą priežastį, kuri lemia tokį pasirinkimą. Išreikšta nuomonė, kad turint verslą uždirbama daugiau, tačiau tai užima per daug laiko, kurio nelieta kitiems dalykams.

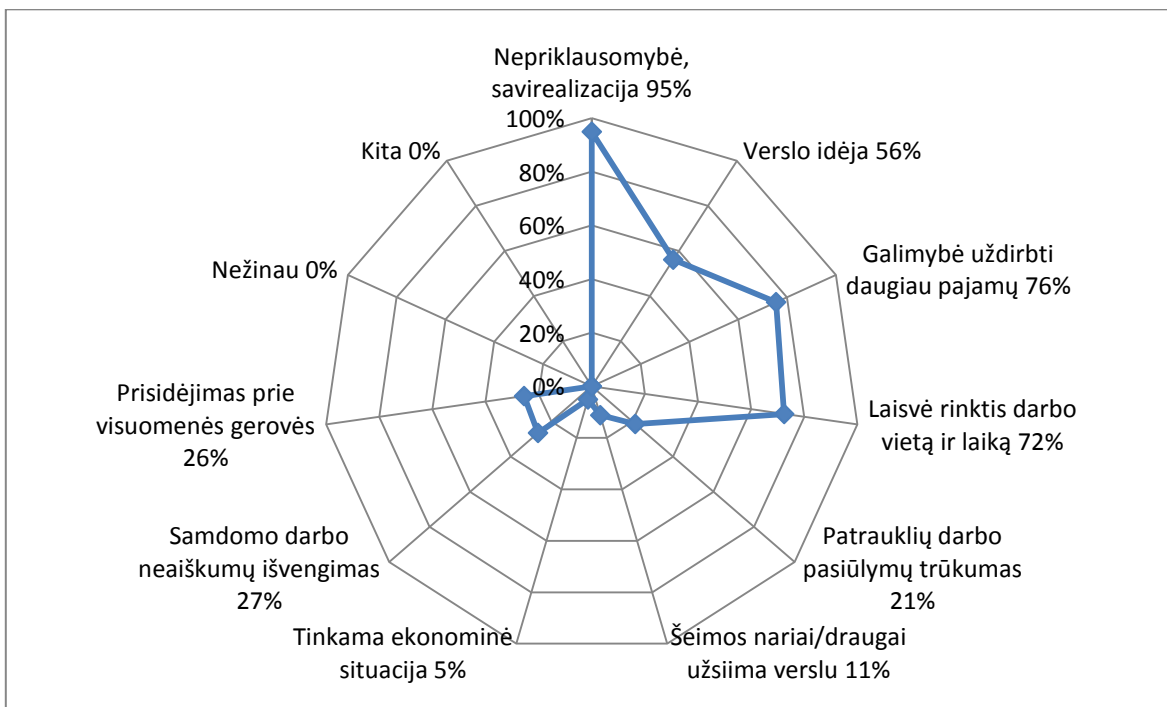




**3 pav. Veiksniai, lemiantys studentų norą dirbti samdomą darbą**

Respondentai, kurie po studijų baigimo norėtų užsiimti verslu, nurodė veiksnius, skatinančius arba lemiančius tokį jų veiklos pasirinkimo norą. Rezultatai pateikiami 4 paveiksle.

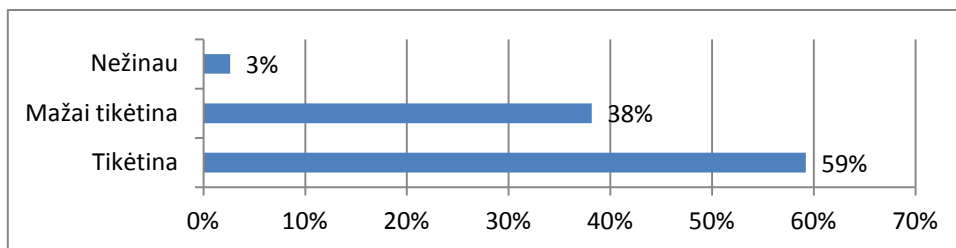
Beveik visi respondentai nurodė, kad nepriklausomybė, savirealizacija ir įdomaus darbo galimybė yra veiksnys lemiantis tokį pasirinkimą. Tą nurodė net 95 proc. atsakiusiųjų. Antras pagal svarbą (76 proc.) veiksnys respondentams yra galimybė uždirbti daugiau pinigų nei dirbant samdomą darbą. Beveik tokį patį reikšmingumą turi ir laisvė rinktis darbo vietą ir laiką (72 proc.). Sėkmingo verslo kūrimui svarbus veiksnys yra verslo idėja. 56 proc. norinčių ateityje kurti verslą nurodė, kad verslo idėja yra jiems svarbus veiksnys darantis įtaką tokiam pasirinkimui. Pagal tai galima daryti išvadą, kad daugiau nei pusė respondentų turi potencialias idėjas, kurias ateityje jie gali bandyti įgyvendinti. Likusieji veiksniai buvo mažiau populiarūs. Kuriant nuosavą verslą esanti galimybė išvengti neaiškumų susijusių su samdomu darbu buvo aktuali 27 proc. atsakiusiųjų. Prisidėjimas prie visuomenės gerovės skatino 26 proc. respondentų. Tai yra gana maža dalis. Palyginus su 76 proc. norinčių gauti didesnes pajamas su ketvirtadaliu, norinčių gerinti visuomenės gyvenimą, pastebima, kad asmeninės finansinės naudos siekimas yra daug didesnis motyvacinis veiksnys už norą teigiamai įtakoti visuomenę. Patrauklių darbo pasiūlymų trūkumas rinkoje skatina 21 proc. respondentų norą užsiimti verslu. 11 procentų atsakiusiųjų nuomone šeimos narių arba draugų, užsiimančių verslu, pavyzdys yra svarbus skatinant žmogų patį pradėti nuosavą verslą. Mažiausiai reikšmingas veiksnys, lemiantis norą kurti verslą, respondentų nuomone, yra tinkama ekonominė situacija. Galima daryti išvadą, kad ekonominė situacija praktiškai nėra laikoma reikšminga ir dauguma respondentų nelauktų tinkamo momento, kad pradėtų savo verslą.



4 pav. Veiksniai, lemiantys studentų norą dirbti savarankiškai, užsiimti verslu

Po klausimo apie teikiamą pirmenybę veiklai po studijų baigimo, studentų buvo klausama, kiek, jų manymu, tikėtina, kad jiems teks užsiimti verslu ateinančių 5 metų laikotarpiu, nepriklausomai nuo to ar jie nori tą daryti ar labiau nori dirbti samdomą darbą. Rezultatai pateikiami 5 paveiksle.

Teigiamai tokią galimybę įvertino 59 proc. respondentų, neigiamai – 38 proc., 3 proc. neturėjo nuomonės. Iš 98 respondentų, nurodžiusių norą po studijų kurti verslą, 71 (72 proc.) teigiamai vertino savo galimybes šį norą įgyvendinti. Iš 33 respondentų, nurodžiusių norą dirbti samdomą darbą, 21 (64 proc.) savo galimybes kurti verslą 5 metų laikotarpyje vertino neigiamai. Įdomu tai, kad 12 (36 proc.) studentų, norinčių dirbti samdomą darbą, teigiamai vertino savo galimybes kurti verslą ateityje. Tai gali būti dalinai sąlygojama veiksnių, skatinančių kitus imtis verslo (patrauklių darbo pasiūlymų trūkumas, noras vengti neaiškumų, susijusių su samdomu darbu ar net noras prisidėti prie visuomenės gerovės).



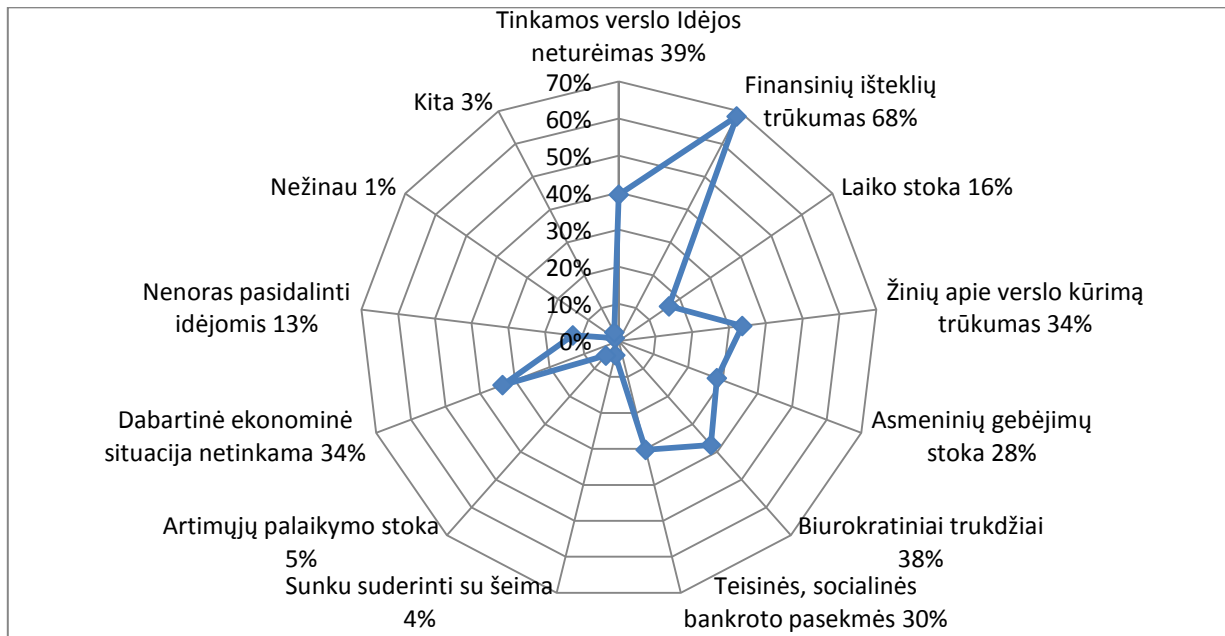
5 pav. Tikimybės 5 metų laikotarpiu dirbti savarankiškai, užsiimti verslu vertinimas

### 3.5. Verslumo išraiškai įtaką darančių trukdžių vertinimas

Greta verslumą skatinančių galimybių egzistuoja ir studentų verslumui pasireikšti trukdantys veiksniai. Siekiant nustatyti svarbiausias priežastis, trukdančias studentams užsiimti verslu, respondentams buvo pateikta grupė atrinktų veiksnių, kurie gali turėti neigiamos įtakos jų verslumui. Gautų atsakymų pasiskirstymas yra pateikiamas 6 paveiksle.

Dažniausiai pažymėtas neigiamas veiksnys buvo finansinių išteklių trūkumas arba nežinojimas iš kur gauti pakankamą jų kiekį. Jį nurodė 68 proc. respondentų. Kitas galimas priežastis respondentai pažymėjo daug rečiau. Visumoje kiti veiksniai nepasiekė 40 proc. ribos. Toliau priežastys buvo surikiuotos tokia eilės tvarka: idėjos ar galimybių nebuvimas – 39 proc.; biurokratiniai trukdžiai – 38 proc.; žinių apie verslo kūrimą trūkumas – 34 proc.; dabartinės ekonominės situacijos netinkamumas – 34 proc.; teisinės ir socialinės pasekmės susijusios su galimo verslo nesėkme – 30 proc.; asmeninių gebėjimų stoka – 28 proc.; laiko stoka – 16 proc.; nenoras pasidalinti idėjomis – 13 proc.; artimųjų palaikymo stoka – 5 proc.; sunkumai suderinant verslą su šeima – 4 proc. 2 respondentai neturėjo nuomonės, o 4 pateikė papildomas galimas problemas. Vienas nurodė, kad yra sunku rasti tinkamą partnerį verslui, du nurodė praktikos neturėjimą norimoje srityje kaip rimtą priežastį. Paskutinis teigė, kad turima idėja nėra tinkama įgyvendinti Lietuvoje. Norint kurti ja paremtą verslą tektų emigruoti ir palikti tai kas brangu Lietuvoje.

Apibendrinant galima teigti, kad pagrindinės kliūtys, studentų verslumui įgyvendinti, yra finansinių išteklių stoka, tinkamos verslo idėjos neturėjimas, žinių apie verslo kūrimą trūkumas ir galimi biurokratiniai sunkumai bei problemos kylančios dėl galimo verslo bankroto.



6 pav. Studentų verslumo trukdžiai

### 3.6. Studentų požiūris į studijų įtaką jų verslumui

Studijos universitete suteikia žinių ir gebėjimų, siejamų su studijuojamu dalyku, bei toliau ugdo žmogų formuojant tam tikras jo asmenines savybes. Su verslu ir vadyba susijusių studijų metu studentai yra supažindinami su versle vykstančiais procesais, verslo išorine ir vidine aplinka, verslo veikimo ir valdymo aspektais. Greta to yra formuojamas studentų verslo suvokimas, požiūris į verslo kūrimą ir su juo susijusias galimybes bei sunkumus. Visumoje studijos daro įtaką studentų verslumui – gali jį skatinti arba slopinti. Verslo ir vadybos studijos turėtų teigiamai veikti studentų verslumą. Siekiant išsiaiškinti, kokią įtaką studijos turi respondentų verslumui, tyrimo anketoje buvo pateikta grupė klausimų susijusių su studijomis ir jų įtaka verslumui. Gauti rezultatai pateikiami 6 lentelėje.

Iš surinktų atsakymų paaiškėjo, kad 76 proc. (34 proc. visiškai pritarė) respondentų pritaria teiginiui, jog studijų dėka yra ugdomas jų verslumas ir skatinamas noras būti iniciatyviais. Penktadalis respondentų (21 proc.) tokiam teiginiui nepritarė. Žymiai didesnė dalis pritariančiųjų rodo studijų teikiamą naudą verslumo skatinimui. Įdomu tai, kad didžiausią pritarimą išreiškė pirmojo kurso bakalaurai (60 proc. visiškai pritaria pateiktam teiginiui), o po to pritarimas palaipsniui mažėja iki 9 proc. pritarimo ketvirtakursių bakalaurų tarpe. Magistrų tarpe šis atsakymas pakyla iki 27 proc.

Verslumą įgyvendina verslūs žmonės. Suvokimas kokią funkciją visuomenėje atlieka verslūs žmonės, gali paskatinti norą būti versliųjų žmonių tarpe. Studijos turėtų atskleisti verslių žmonių funkciją visuomenėje. Apžvelgiant bendrus atsakymus pastebėta, kad visiškai su tuo surinka 28 proc. iš dalies sutinka 48 proc., iš dalies nesutinka 16 proc., o visiškai nesutinka tik 6 proc. respondentų. taip pat pastebėta, kad visiškai pritariančių studentų skaičius sparčiai mažėjo nuo bakalauro studijų pirmo kurso (49 proc.) iki ketvirto kurso (9 proc.). Magistrantų tarpe visiškai pritarė 19 ir 23 proc. respondentų.

Kad studijos skatina domėtis galimybėmis pradėti verslą, pritarė 72 proc. respondentų (34 proc. visiškai, 38 proc. iš dalies). 18 proc. nepritarė iš dalies ir 7 proc. visiškai nepritarė teiginiui. Analizuojant rezultatus pagal atskirus kursus vėl pastebėtas nuoseklus visiško pritarimo mažėjimas bakalaurų tarpe – nuo 54 proc. tarp pirmakursių iki 9 proc. tarp ketvirtakursių. Taip pat ketvirtakursiai išsiskyrė pagal visišką nepritarimą pateiktam teiginiui (net 24 proc.).

Studijų metu studentai yra susipažindami su verslo procesais ir verslo aplinka, įgauna tam tikrų žinių. Pateiktam teiginiui, kad studijos suteikia įgūdžių ir žinių, leidžiančių valdyti verslą, visiškai pritarė 24 proc., o iš dalies pritarė 43 proc. respondentų. Šis teiginys sulaukė daugiau nepritariančių atsakymų, nei buvę prieš jį – 20 proc. iš dalies nepritarė ir 10 proc. visiškai nepritarė. Pirmo kurso bakalauro studijų studentai optimistiškiausiai įvertino šį teiginį, o tarp vėlesnių kursų studentų visiškai

pritariančių skaičius mažėjo, tačiau visumoje visiškai ar iš dalies pritariančių šiam teiginiui studentų dalis tarp bakalauro studijų studentų išliko panaši (daugiau nei 60 proc.). Pastebėta, kad visiškai nepritariančiųjų dalis palaipsniui didėjo ir ypač stipriai išsiplėtė tarp antro kurso magistrantūros studijų studentų (net 36 proc.).

Teiginiui, kad universitetas sudaro sąlygas susipažinti su verslo aplinka iš arčiau visiškai pritarė tik 18 proc. atsakiusiųjų ir 39 proc. pritarė iš dalies. Pateiktam teiginiui iš dalies nepritarė 27 proc. ir visiškai nepritarė 12 proc. respondentų. Įdomu tai, kad pirmo kurso bakalauro studijų studentų tarpe net 43 proc. visiškai pritarė šiam teiginiui ir dar 34 proc. iš dalies su juo sutiko. Visiškai sutinkančių su šiuo teiginių studentų dalis staigiai sumažėja kituose kursuose (6-19 proc.), o iš dalies pritariančiųjų dalis didėja iki trečio kurso bakalauro (56 proc.), o vėliau gana sparčiai mažėja (23-36 proc.). Taip pat pastebėta, kad iš dalies nepritariančiųjų šiam teiginiui dalis žymiai didesnė antrame bakalauro studijų kurse esančių studentų tarpe (39 proc.).

Paklausti ar pritaria teiginiui, kad dėstytojai suteikia išsamią ir dominančią informaciją apie verslą, 56 proc. respondentų atsakė teigiamai (13 proc. visiškai pritarė teiginiui). 42 proc. nepritarė teiginiui (tik 6 proc. visiškai nesutiko su teiginiu). Daugiausiai teigiamų atsiliepimų buvo pirmakursių bakalauro tarpe (26 proc. visiškai sutiko ir 60 proc. sutiko su teiginiu iš dalies). Daugiausiai neigiamų atsiliepimų buvo tarp antro kurso magistrantų (41 proc. iš dalies nesutiko ir 14 proc. visiškai nesutiko su teiginiu), bei trečiakursių bakalauro (56 proc. iš dalies nesutiko su teiginiu). Pastebėta, kad kuo vėlesniame studijų kurse studijuoja studentai, tuo daugiau jų tarpe yra manančių, kad dėstytojai nesuteikia išsamios, dominančios informacijos apie verslą.

Norint užsiimti verslu reikia tam skirti nemažai laiko, todėl studentų verslumui būtina sąlyga yra laisvo laiko, kurį, esant norui, būtų galima skirti verslo kūrimui, turėjimas. Studijų laiką suderinti su kita veikla patvirtino galintys 64 proc. studentų. 31 proc. respondentų nepritarė pateiktam teiginiui. Analizuojant duomenis pagal studijų kursus pastebėta, kad dažniausiai šiam teiginiui nepritarė pradinių kursų studentai (36-39 proc. tarp pirmo-trečio bakalauro studijų studentų). Labiausiai šiam teiginiui pritarė paskutinių kursų bakalauro ir magistrantūros studijų studentai (atitinkamai 90 ir 77 proc.).

Studijų laiką suderinti su kita veikla padeda galimybė studijas lankyti laisvu grafiku. 30 proc. respondentų pritarė teiginiui, kad yra galimybė lankyti paskaitas laisvu grafiku, 60 proc. tokiam teiginiui nepritarė. Gauti duomenys šiuo klausimu yra labai įvairūs ir sunku rasti labiau pastebimų tendencijų. Labiausiai pastebimi rezultatai yra šie: mažiausiai visiškai nesutinkančių su šiuo teiginiu yra tarp paskutiniuose kursuose studijuojančių bakalauro ir magistrantų (atitinkamai 9 ir 14 proc.) bei daugiausiai iš dalies sutinkančių su šiuo teiginiu yra ketvirtakursių bakalauro (55 proc.).

Išanalizavus visus gautus duomenis apie studijas galima padaryti dvi išvadas. Visais atžvilgiais jauniausi tyrimo respondentai geriausiai galvoja apie studijas. Jų tarpe yra daugiausiai visiškai sutinkančiųjų su pateiktais teiginiais apie studijų kokybę, jų teikiamą naudą. Vėlesnių kursų studentų nuomonė apie studijas yra prastesnė ir dažniausiai prastėja iki bakalauro studijų ketvirto kurso. Nuomonė vėl šiek tiek pagerėja magistrantų tarpe. Remiantis tuo, galima teigti, kad ypač pirmakursiai bakalaurai yra optimistiškiausiai nusiteikę studijų atžvilgiu ir remdamiesi savo menka patirtimi labai teigiamai vertina savo studijas. Daugiau laiko studijose praleidę respondentai yra linkę prasčiau vertinti studijas remdamiesi savo potyriais, kurie studentų nuomonę apie studijas, dėl atitinkamų priežasčių, blogina. Kita vertus, galimybės studijas lankyti laisvu grafiku ir turimo laisvo laiko, kurį galima skirti norimai veiklai, atžvilgiu, studentų nuomonė yra priešinga. Paskutiniuose bakalauro ir magistro studijų kursuose studijuojantys studentai dažniausiai pritarė teiginiams, kad turi laisvo nuo studijų laiko ir galimybę bent dalį paskaitų lankyti laisvu grafiku, o pradinuose kursuose studijuojantys studentai tam dažniausiai nepritarė. Apibendrinant galima teigti, kad pradinis entuziazmas studijų atžvilgiu vėlesniuose kursuose sumažėja, tačiau įgavę naudingų žinių ir turintys daugiau laisvo laiko studentai gali pradėti imtis veiksmų nuosavo verslo kūrimui arba mąstyti apie potencialias verslo idėjas ir imtis rašyti tinkamą verslo planą.

**6 lentelė. Teiginių apie studijų įtaką verslumui vertinimas**

Teiginiai	Atsakymai (išraiška proc.)				
	Visiškai sutinku	Iš dalies sutinku	Iš dalies nesutinku	Visiškai nesutinku	Nežinau
Studijos man padeda vystyti verslų požiūrį ir norą būti iniciatyviam/iniciatyviai	34	42	15	6	3
Studijos man padeda geriau suprasti verslių žmonių funkciją visuomenėje	28	48	16	6	1
Studijos mane skatina domėtis galimybėmis pradėti verslą	34	38	18	7	4
Studijos man suteikia įgūdžių ir žinių, leidžiančių man valdyti verslą	24	43	20	10	3
Universitetas sudaro sąlygas susipažinti su verslo aplinka iš arčiau	18	39	27	12	3
Dėstytojai suteikia išsamią, dominančią informaciją apie verslą	13	43	36	6	2
Įmanoma studijų laiką suderinti su darbo ar kitos veiklos laiku	26	38	20	11	7
Paskaitas galima lankyti laisvu grafiku	11	19	30	30	11

### 3.7. Studentų nuomonė apie verslininkus

Studentų verslumui ir jo įgyvendinimui įtaką gali turėti ir tai ką, jie galvoja apie verslininkus, kokius juos įsivaizduoja. Jeigu požiūris į verslininkus yra geras, noras užsiimti verslu gali būti didesnis ir atvirkščiai, turint neigiamą nuomonę verslininkų atžvilgiu galima neigiamai mąstyti ir apie nuosavo verslo kūrimo perspektyvas. Gauti rezultatai yra pateikti 7 lentelėje.

Dauguma studentų (85 proc.) pritarė teiginiui, kad verslininkų veiklos rezultatas yra naujų produktų ir paslaugų kūrimas bei tokios veiklos teikiama nauda visuomenei. 13 proc. nesutiko su tokiu teiginiu. Dauguma studentų (59 proc.) pritarė teiginiui, kad verslininkams rūpi tik jų asmeninė finansinė nauda, o 40 proc. nepritarė. Didesnė dalis studentų, galvojančių kad verslininkams rūpi tik jų finansinė nauda, parodo šios prielaidos lemiamą neigiamą studentų nuomonę apie verslininkus. Beveik visi studentai (95 proc.) pritarė teiginiui, kad verslininkai kuria darbo vietas, tačiau darbo vietų kūrimas be rūpinimosi, kad sukurtos darbo vietos būtų tinkamos ir patiktų samdomiems darbuotojams, nesudaro studentams gero įspūdžio. Pateiktam teiginiui, jog verslininkai išnaudoja kitų žmonių darbą pritarė net 57 proc. respondentų, o 41 proc. atsakiusiųjų jam nepritarė. Toks pasiskirstymas parodo didelės dalies studentų neigiamą nuomonę verslininkų atžvilgiu šiuo klausimu. Kuriant verslą darbuotojų išnaudojimas gali pasirodyti kaip galimybė lengviau ir pigiau vystyti verslą, tačiau tai neturėtų būti motyvacinė prielaida verslo kūrimui. Apibendrinant galima teigti, kad didesnė dalis studentų turi neigiamą nuomonę verslininkų atžvilgiu, o teigiamai verslininkai vertinami tik tais atvejais, kai toks vertinimas yra tiesiog logiškas – naujų produktų ir paslaugų bei darbo vietų kūrimas.

Gautus rezultatus palyginus su studentų noru po studijų baigimo užsiimti verslu ir atlikus koreliacinę analizę nebuvo rasta jokio stipraus ryšio tarp išreikšto noro ir turimos nuomonės apie verslininkus. Silpnas koreliacinis ryšys buvo gautas tik tarp noro kurti verslą ir studentų pasirinktų atsakymų į teiginį, kad verslininkai kuria darbo vietas. Silpna teigiama koreliacija yra tarp pritariančių teiginiui ir norinčių kurti verslą – 0,165 ir tarp nepritariančių teiginiui bei nenorinčių kurti verslo – 0,169.

**7 lentelė. Teiginių apie verslininkus vertinimas**

	Atsakymai (išraiška proc.)				
	Visiškai sutinku	Iš dalies sutinku	Iš dalies nesutinku	Visiškai nesutinku	Nežinau
<b>Teiginiai</b>					
Verslininkai kuria naujus produktus ir paslaugas bei teikia naudą mums visiems	24	61	10	3	2
Verslininkams svarbu tik jų finansinė nauda	12	47	33	7	1
Verslininkai kuria darbo vietas	55	40	4	1	0
Verslininkai išnaudoja kitų žmonių darbą	14	43	30	11	3

### **3.8. Sprendimui pradėti verslą priimti svarbūs veiksniai**

Priimant sprendimą pradėti nuosavą verslą busimas verslininkas apmąsto daugelį veiksnių. Dalis jų gali paskatinti, o kiti sulaukyti nuo idėjos pradėti verslą. Atliktoje studentų apklausoje buvo

pateikti 6 veiksniai, galintys turėti įtakos sprendimo priėmimui. Pateikti veiksniai buvo panaudoti analizuotame Eurobarometro tyrime, todėl galima teigti, kad yra parinkti svarbiausi ir aktualiausi veiksniai. Teiginių įvertinimai yra pateikti 8 lentelėje.

Studentai svarbiausiu veiksmu daugiausiai kartų nurodė esant tinkamą verslo idėją. 88 proc. respondentų pažymėjo, kad geros idėjos turėjimas yra labai svarbus ir 10 proc. pažymėjo, kad šis veiksnys yra svarbus. Beveik visų apklausoje dalyvavusių studentų pritarimas šio veiksnio svarbai parodo studentų supratimą, kad tinkama verslo idėja naujo verslo kūrimui yra labai svarbi. Toks mąstymas sutampa su analizuojant mokslinę literatūrą gauta išvada, jog sėkmingo verslo kūrimas prasideda tik tada kai turima gera verslo idėja, pagal kurią galima pradėti rašyti verslo planą.

Antras pagal svarbumą veiksnys studentams yra reikalingų finansinių išteklių gavimas – verslo finansavimo šaltinio turėjimas. Finansiniai ištekliai labai svarbūs 67 proc. atsakiusiųjų. Dar 31 proc. respondentų finansinius išteklius laiko svarbiu veiksmu sprendimo kurti verslą priėmimui. Verta paminėti, kad ankstesniame klausime (žr. 6 pav.) 68 proc. respondentų finansinių išteklių trūkumą buvo pažymėję kaip reikšmingą trukdį verslo kūrimui. Tai patvirtina, kad finansiniai ištekliai verslo kūrime yra labai svarbūs didžiajai daliai studentų.

Turimų ryšių su tinkamu verslo partneriu turėjimas priimančiam sprendimą pradėti verslą yra trečias pagal svarbumą. Jį labai svarbiu nurodė 56 proc., o svarbiu 36 proc. respondentų. Turint tinkamą verslo partnerį verslą kurti yra lengviau, galima darbus ir užduotis pasidalinti, veiklą plėtoti greičiau. Visi šie teigiami bendradarbiavimo rezultatai daugeliui studentų yra pakankamai svarbūs ir gali juos paskatinti imtis verslo.

Noras keisti esamą situaciją siekiant geresnio bei patogesnio gyvenimo gali paskatinti žmones imtis verslo. Nepasitenkinimas esama situacija yra svarbus veiksnys verslo kūrimo sprendimo priėmimui 75 proc. (labai svarbus 26 proc., svarbus 49 proc.) respondentų. Nesvarbiu jį vertina 17 proc., o visiškai nesvarbiu tik 1 proc. studentų. Esant nepasitenkinimui dirbamu samdomu darbu didelei daliai respondentų gali kilti noras imtis savos veiklos.

Sektino pavyzdžio turėjimas artimų žmonių ar draugų rate labai svarbus tik 9 proc. respondentų manymu. 53 proc. pažymėjo, kad sektinas pavyzdys yra svarbus. Nesvarbus jis yra 34 proc., o visiškai nesvarbus 3 proc. atsakiusiųjų. Vertinant bendrai sektino pavyzdžio turėjimas yra svarbus daugiau nei pusei apklausoje dalyvavusių studentų, kurie galimybę gauti naudingų patarimų ir idėjų iš versle patirties turinčių žmonių vertina kaip svarbų veiksnį, galintį įtakoti sprendimą pradėti savo verslą.

Mažiausiai svarbus iš pateiktų veiksmų, studentų manymu, yra noras spręsti socialinę arba ekologinę problemą. Nors jo svarbumą žymėjo rečiausiai, vis tiek daugiau nei pusei respondentų šis veiksnys yra svarbus (53 proc.). Verslo kūrimas siekiant pagerinti esamą situaciją ir išspręsdžiant kokią



nors visuomenei svarbią problemą gali sulaukti didesnio visuomenės dėmesio bei didesnio pasisekimo, nes bus labai naudingas ne tik verslininkui, bet ir visuomenei, aplinkai.

Apibendrinant galima teigti, kad visi veiksniai yra svarbūs tyrime dalyvavusiems studentams, todėl negalima išskirti didelę svarbą turinčių arba nereikšmingų veiksnių. Nepaisant to patys svarbiausi veiksniai yra tinkama verslo idėja, finansiniai ištekliai ir tinkamas partneris turimai idėjai įgyvendinti.

**8 lentelė. Veiksnių sprendimui pradėti verslą vertinimas**

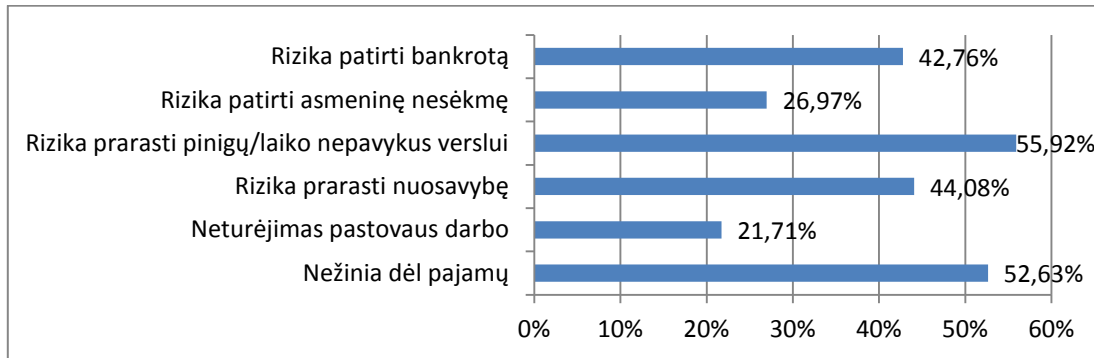
Veiksniai	Atsakymai (išraiška proc.)				
	Labai svarbu	Svarbu	Nesvarbu	Visiškai nesvarbu	Nežinau
Nepasitenkinimas esama situacija	26	49	17	1	7
Tinkama verslo idėja	88	10	2	0	0
Ryšiai su tinkamu verslo partneriu	56	36	6	1	1
Reikiamų finansinių išteklių gavimas	67	31	2	0	0
Sektinas pavyzdys	9	53	34	3	3
Noras spręsti socialinę ar ekologinę problemą	11	42	36	7	6

### 3.9. Verslumo trukdžiai, susiję su verslo kūrimo rizika ir problemomis

Apklausa buvo siekiama sužinoti kokios su verslo kūrimu susijusios rizikos studentams keltų didžiausią nerimą, jeigu jie šiuo metu kurtų savo verslą. Tokios rizikos realiu verslo kūrimo atveju veiktų kaip tikri psichologiniai trukdžiai verčiantys labai gerai apmąstyti būsimo verslo idėją, planą ir realiai įvertinti verslo išlikimo galimybes. Iš viso buvo pateiktos 6 rizikos, be galimybės papildyti sąrašą kitomis. Gauti rezultatai yra pateikti 7 paveiksle.

Remiantis respondentų atsakymais, rizikos veiksniai galima sugrupuoti poromis į tris grupes. Į pačių svarbiausių veiksnių grupę patenka rizika prarasti pinigus ir laiką nepavykus verslui (56 proc.) bei nežinia dėl pajamų (53 proc.). Toks pasiskirstymas parodo didelį pinigų vertinimą ir priklausymą nuo jų. Pagal tai galima spręsti, kad studentai yra priklausomi nuo gaunamų pajamų ir kurti savo verslą bei dirbant gali būti sudėtinga. Be to didelei daliai respondentų prarasti pinigus dėl nepasisekusio verslo yra didelė problema, galinti trukdyti kurti verslą. Į antrą su verslo kūrimu susijusių rizikos faktorių grupę patenka rizika prarasti nuosavybę (44 proc.) ir rizika patirti bankrotą (43 proc.). Šios dvi rizikos taip pat siejasi tarpusavyje. Kadangi kuriant verslą, reikiamus finansinius išteklius lengviausiai galima gauti skolinantis pinigus iš banko turint užstatą, verslui nepasisekus ar bankrutavus, užstatytas turtas būtų prarastas. Šios dvi rizikos yra atskirtos ir jos nebuvo žymimos kartu, tačiau koreliacinė analizė (rezultatas yra 0,384) parodo, kad tarp jų egzistuoja teigiamas ryšys. Į trečią porą pateko rizika

patirti asmeninę nesėkmę (27 proc.) ir neturėjimas pastovaus darbo (22 proc.). Šios rizikos kelia nerimą mažiausiai daliai respondentų. Neturėjimas pastovaus darbo ir nežinia dėl pajamų turėtų būti susiję, tačiau respondentų atsakymai tarp jų palieka didelį skirtumą. Mažas pastovaus darbo neturėjimo reikšmingumas galėtų būti paaiškinamas tuo, kad samdomą darbą turi kiek mažiau nei trečdalis tyrime dalyvavusių respondentų, tačiau koreliacinė analizė nerodo jokio ryšio tarp dirbančių samdomą darbą ir nerimaujančių dėl to, kad neturėtų pastovaus darbo jei imtųsi kurti verslą. Galima daryti prielaidą, kad daugelis dirbančių respondentų bandytų kurti verslą neatsisakę turimo darbo.



7 pav. Su verslo kūrimu susijusi rizika, kelianti didžiausią nerimą studentams

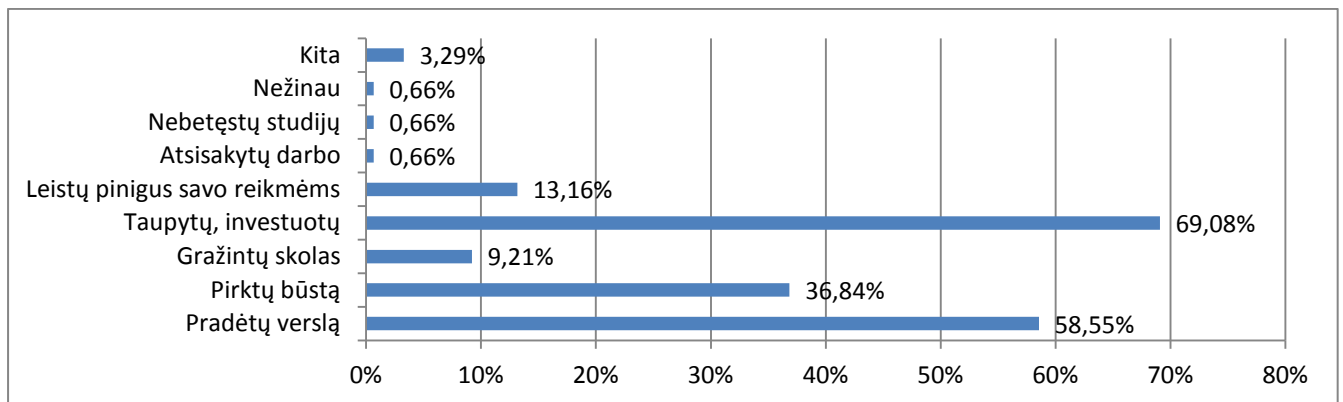
### 3.10. Finansinių apribojimų panaikinimo įtaka studentų verslumui

Pagrindinė priežastis, trukdanti pradėti verslą, buvo nurodytas finansinių išteklių trūkumas, kurį pažymėjo 68 proc. respondentų (žr. 6 pav.). Ši kliūtis yra panaikinama tyrimo klausimu, kuriame studentai atsako, ką jie darytų gavę ketvirčio milijono litų palikimą. Gavus tokią pinigų sumą finansinių išteklių neturėtų trūkti ne tik verslo kūrimo pradžia, bet ir kitiems planams įgyvendinti. Respondentų atsakymų pasiskirstymas yra pateiktas 8 paveiksle.

Didžiausia dalis respondentų (69 proc.) nurodė, kad bent dalį pinigų skirtų taupymui ar investavimui, naudojantis bankuose siūlomomis finansinėmis priemonėmis. Antras pagal populiarumą pasirinkimas yra nuosavo verslo pradžia, kurį pasirinko 59 proc. atsakiusių studentų. Įdomu tai, kad iš 98 respondentų, nurodžiusių norą po studijų baigimo užsiimti verslu, 70 (71 proc.) pažymėjo, kad gavę tokią sumą pinigų imtųsi verslo. Koreliacinė analizė tarp šių kintamųjų rodo teigiamą 0,369 koreliaciją. Dar įdomesnis tyrimo rezultatas gautas lyginant nežymėjusiųjų noro kurti verslą po studijų studentų atsakymus su jų potencialia veikla gavus didelį kiekį pinigų. 19 iš 54 (35 proc.) nenurodžiusių noro po studijų baigimo imtis verslo kūrimo, atsižvelgdami į pateiktą prielaidą, pasirinko verslo kūrimą, kaip veiklą kuriai skirtų dalį gautų pinigų. Remiantis šiais dviem pastebėjimais, galima teigti, kad reikšmingas finansinės respondentų būklės pagerėjimas juos skatintų pradėti savo verslą ir netgi

nesiejantys savo netolimos ateities su nuosavo verslo kūrimu studentai mėgintų dalį laisvų lėšų skirti bandymui įkurti savo verslą.

Trečias pagal populiarumą atsakymas buvo būsto pirkimas. Jį pasirinko 37 proc. respondentų. Likusieji pasirinkimai nebuvo tokie populiarūs: 13 proc. pinigus leistų norimiems pirkiniais (kelionėms, automobilių pirkimui, prabangos prekėms ir kitiems pirkiniais), 9 proc. gražintų turimas skolas. 3 proc. nurodė kitas veiklas: turimo verslo plėtrą, labdarą, studijas užsienyje, turimų žinių ir įgūdžių tobulinimą. Po vieną kartą buvo pasirinkti darbo ir studijų nutraukimai. Vienas respondentas nežinojo, kam panaudotų pinigus.



8 pav. Veiksmai, kurių imtųsi studentai gavę didelį palikimą

### 3.11. Verslo kūrimo procesui svarbių veiksnių apibendrinimas

Ankstesniuose apklausos klausimuose studentai išreiškė savo nuomonę apie įvairius verslo kūrimo aspektus, susijusius su galimybėmis arba trukdžiais. Apklausoje buvo pateikta dar viena grupė teiginių, apibendrinanti kai kuriuos ankstesnius klausimus. Be apibendrinimo paskirties šis klausimas reikalingas patikrinti ar išlieka panaši studentų nuomonė tam tikrais jau nagrinėtais klausimais. Teiginių vertinimo rezultatai yra pateikti 9 lentelėje.

Dauguma respondentų sutiko su teiginiu apie finansinių išteklių svarbą verslo kūrimo procesui. 42 proc. respondentų visiškai sutiko su teiginiu, kad verslą sunku pradėti dėl finansinės paramos stokos, o iš dalies su teiginiu sutiko dar 47 proc. respondentų. Tik 10 proc. studentų šiam teiginiui nepritarė iš dalies. Toks nuomonių pasiskirstymas dar kartą parodo finansinių išteklių svarbą (žr. 6 pav.). Be to minima finansinė parama reikalinga verslo kūrimui reiškia finansinių išteklių gavimo sunkumą – norint kurti verslą sunku gauti finansavimą.

Teiginiui apie neigiamą sudėtingų administracinių procedūrų įtaką verslo kūrimui visiškai pritarė tik 14 proc., o iš dalies 54 proc. atsakiusiųjų. Tai rodo gana didelį nerimą dėl galimų sunkumų, susijusių su dokumentų paruošimu, tvarkymu ir jų teikimu valstybinėms institucijoms. Dauguma studentų įžvelgia bent dalinę neigiamą administracinių procedūrų įtaką verslo kūrimui, tačiau kiek

daugiau nei penktadalis (27 proc.) nesutinka su teiginiu ir mano, kad tokios procedūros jiems netrukdytų pradėti nuosavą verslą. Šiame teiginyje biurokratinių trukdžių reikšmę paminėjo didesnė dalis studentų, lyginant su 38 proc. ankstesniame klausime (žr. 6 pav.).

Tyrimo buvo jau buvo aprašyta studentų nuomonė apie jų turimas ir verslo kūrimui reikalingas žinias (žr. 6 pav.) bei studijų įtaką turimų žinių kokybei (žr. 6 lentelė). Buvo pateiktas teiginys apie galimybę rasti arba gauti verslo pradžia reikalingą informaciją. Studentai išreiškė nuomonę, kad rasti reikalingą informaciją yra nesunku. Pateiktam teiginiui, kad rasti informaciją yra sunku, visiškai pritarė tik 7 proc., o iš dalies pritarė 23 proc. respondentų. Teiginiui iš dalies nepritarė 46 proc. o visiškai su juo nesutiko 20 proc. atsakiusiųjų. Galima teigti, kad dauguma atsakiusiųjų mano, jog reikalingą informaciją jie galėtų susirasti valstybiniuose ar kituose tinklapiuose ir sugebėtų išsiaiškinti verslo kūrimo bei steigimo tvarką.

Verslo kūrimas yra rizikingas procesas, nuo kurio žlugimo visiškai apsisaugoti yra neįmanoma. Tyrimu siekta išsiaiškinti koks yra studentų požiūris į verslo riziką ir esančios rizikos tolerancija. Pateiktam teiginiui, kad esant rizikai žlugti, nereikėtų pradėti verslo, visiškai pritarė 5 proc., o iš dalies pritarė 21 proc. atsakiusiųjų. 43 proc. iš dalies ir 28 proc. visiškai nepritarė teiginiui. Kadangi verslo žlugimo rizikos išvengti praktiškai yra neįmanoma, keista, kad 5 proc. respondentų visiškai pritaria teiginiui. Galima daryti prielaidą, kad jie ir iš dalies pritarusieji teiginiui, vertindami teiginį, pagalvojo apie atvejį, kai verslas kuriamas žinant, jog rizika yra didelė ir egzistuoja labai maža tikimybė jam išlikti. Tokiu atveju šis teiginio vertinimas gali būti paaiškinamas minimu argumentu.

Kuriant verslą yra gaunama patirtis ir naujos žinios, kurios yra svarbios ir gali būti sėkmingai pritaikytos ateityje. Net patyrus nesėkmę galima išmokti daug naudingų dalykų, kurie gali būti pritaikyti kuriant naują verslą, kuri verslus žmogus galėtų įkurti ir valdyti sėkmingiau nei anksčiau. Pateiktam teiginiui, jog patyrus pirmąją verslo nesėkmę, jį kūręs asmuo turi gauti antrą galimybę kuriant naują verslą pritarė 89 proc. (44 proc. visiškai, 45 proc. iš dalies) respondentų. Tai parodo beveik visų studentų suvokimą, kad nesėkmę patyręs asmuo galėtų pritaikyti nepavykusio verslo vykdymo metu gautas žinias ir išvengti jau padarytų klaidų, tuo galėdamas pasiekti geresnių rezultatų.

Siekiant apibendrinti studijas buvo pateiktas teiginys, kad studijos suteikia pakankamai žinių verslui pradėti. Šiam teiginiui visiškai pritarė tik 4 proc., o iš dalies pritarė 44 proc. respondentų. Teiginiui iš dalies nepritarė 36 proc. respondentų ir visiškai nesutiko 14 proc. Įdomu tai, kad daugiausiai visiškai nepritariančių buvo antro kurso magistrantų. Šie studentai jau būna praleidę 5 metus su verslu ir vadyba susijusiose studijose ir turi tvirtą bei savo patyrimu argumentuotą nuomonę, todėl gana keista, kad jie dažniausiai neigiamai vertino tokį teiginį. Toks rezultatas verčia daryti išvadą, kad ilgos 5-6 metus trunkančios studijos suteikia nepakankamai žinių apie tai, kaip reiktų pradėti

verslą, nors su vadyba ir verslu susijusiose studijose tai turėtų būti mokoma. Optimistiškiausi atsakymai vėl buvo pirmakursių bakalaurų tarpe (žr. 3.6 skyrius), nors jie studijas dar tik pradeda, tačiau apklausos atlikimo metu studijos atitiko daugelio jų lūkesčius.

### 9 Lentelė. Teiginių, apibendrinančių svarbius verslo kūrimo veiksmus, vertinimas

Teiginiai	Atsakymai (išraiška proc.)				
	Visiškai sutinku	Iš dalies sutinku	Iš dalies nesutinku	Visiškai nesutinku	Nežinau
Sunku pradėti nuosavą verslą dėl finansinės paramos stokos	42	47	10	0	2
Sunku pradėti nuosavą verslą dėl sudėtingų administracinių procedūrų	14	54	22	5	4
Sunku gauti informaciją apie tai kaip pradėti verslą	7	23	46	20	3
Nereikėtų pradėti nuosavo verslo jeigu yra rizika žlugti	5	21	43	28	3
Žmonės, kurie pradėjo savo verslą, bet verslas žlugo, turi gauti antrą galimybę	44	45	7	1	3
Studijos suteikia pakankamai žinių verslui pradėti	4	44	36	14	2

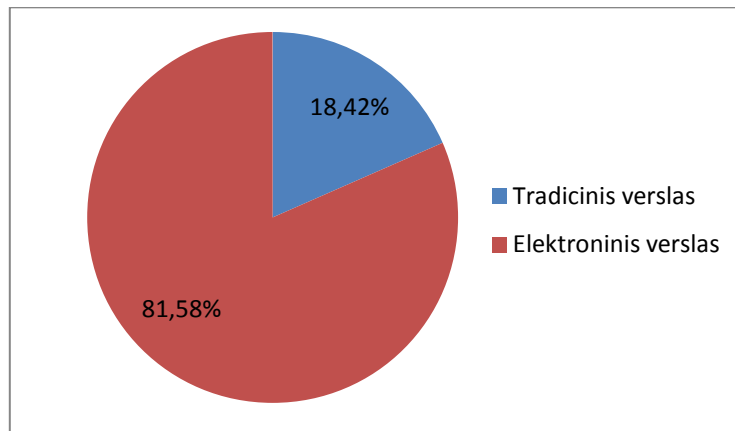
### 3.12. Verslumo elektroninėje erdvėje vertinimas

Dalis tyrimo anketos buvo skirta klausimams, tiesiogiai susijusiems su elektroniniu verslu ir verslumo galimybėmis bei trukdžiais elektroniniame versle. Jų tikslas – sužinoti studentų nuomonę išskirtinai susijusių su elektroniniu verslu. Elektroninio verslo elementai jau senokai skverbiasi į tradicinį verslą ir kartais elektroninis verslas jau vadinamas tiesiog verslu. Visgi riba tarp jų išlieka ir tikras elektroninis verslas, kurio visi procesai atliekami elektroninėje erdvėje, skiriasi nuo tradicinio. Abu verslo tipai turi savus privalumus ir trūkumus, kurie gali būti patrauklūs skirtingus poreikius ir galimybes turintiems versliams žmonėms, norintiems įgyvendinti savo idėjas.

#### 3.12.1. Elektroninio ir tradicinio verslo patrauklumą lemiantys veiksniai

Tyrimu aiškinamasi, koks verslas studentams yra patrauklesnis, kokius privalumus ir trūkumus tarp skirtingų verslo formų jie pastebi ir remdamiesi jomis atlieka savo pasirinkimą. Pirmiausia siekiama sužinoti koks verslas, studentų nuomone, yra lengvesnis jo steigimo, plėtojimo ir kitais aspektais. Rezultatai pateikti 9 paveiksle.

Tyrimo metu nustatyta, kad dauguma studentų mano, jog elektroninis verslas yra lengvesnis, palyginus su tradiciniu verslu ir jo aspektais. Net 82 proc. respondentų pasirinko elektroninį verslą ir mažiau nei penktadalis (18 proc.) išreiškė nuomonę, kad tradicinis verslas yra lengvesnis už elektroninį verslą.



**9 pav. Tradicinio ir elektroninio verslo patrauklumas studentams**

Po šio klausimo, studentai buvo paprašyti argumentuoti savo pasirinkimą. Kadangi studentų žinios ir tiek elektroninio, tiek tradicinio verslo suvokimas skiriasi, nebuvo pateikti galimi atsakymų variantai. Studentai patys turėjo parašyti, kokiais argumentais remdamiesi daro pasirinkimą. Tai buvo padaryta siekiant sužinoti būtent studentų nuomonę, nelemiant jos galimais atsakymų variantais. Gauti atsakymai buvo labai skirtingi. Duomenis teko išskaidyti dalimis, susisteminti ir sugrupuoti, norint gauti reikiamą informaciją apie studentų argumentus atliekant pasirinkimą.

Iš visų respondentų 28 nurodė, kad tradicinis verslas, jų nuomone, yra lengvesnis. Jų atsakymų rezultatai pateikti 10 paveiksle. Sugrupavus jų atsakymus paaiškėjo, kad pagrindinė priežastis (32 proc.), lemianti jų pasirinkimą, yra tradicinio verslo kūrimo nepriklausomumas nuo specifinių žinių. Specifinėmis žiniomis respondentai įvardino su informacinėmis technologijomis ir skaitmeninėmis priemonėmis siejamas žinias, kurios reikalingos kuriant ir plėtojant elektroninį verslą. Tai nereiškia, kad kuriant tradicinį verslą, nebūtinos jokios papildomos žinios. Toks argumentas susijęs su elektroninio verslo kūrimui reikalingų žinių sudėtingumu ir didesniu laiko bei pastangų, reikalingų tokių žinių įgijimui, poreikiu.

Pagal populiarumą antroje vietoje atsidūrė du tarpusavyje susiję argumentai, kuriuos įvardino 25 proc. respondentų. Jų pasirinkimą įtakojo tai, kad, jų nuomone, elektroninis verslas Lietuvoje yra dar tik pradinėje stadijoje ir nėra pakankamai išsivystęs, kad sulauktų didelio dėmesio iš vartotojų. Studentai teigė, kad vartotojai elektroninį verslą vertina skeptiškai ir dar nėra pasiruošę plačiai juo naudotis. Respondentų manymu, tradicinis verslas vis dar išlieka aiškesnis ir patikimesnis klientams.

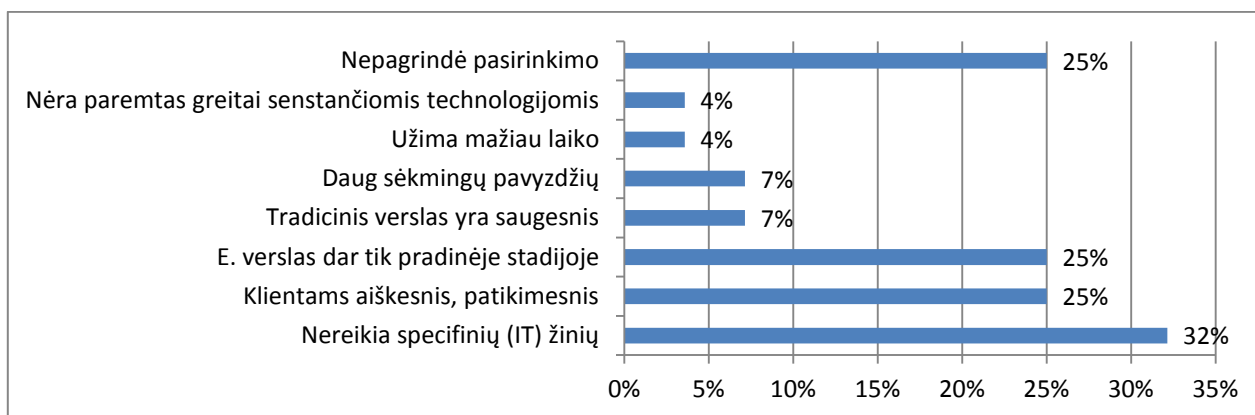
Kiti argumentai nebuvo tokie populiarūs – juos minėjo vos keletas apklausoje dalyvavusių studentų. 7 proc. teigė, kad tradicinis verslas yra saugesnis nei elektroninis. Tokį pasirinkimą galima argumentuoti tuo, jog elektroninis verslas gali būti užpultas iš bet kurios pasaulio vietos internetu, o tradicinis verslas turi savo fizinę vietą, kurią pasiekti yra mažiau galimybių, tačiau tiek elektroniniam, tiek tradiciniam verslui yra teikiamos atitinkamos apsaugos priemonės, skirtos apsisaugoti nuo

nusikaltėlių. Pagal atsakymą galima spręsti, kad dalis studentų mano, jog tradicinio verslo apsauga yra patikimesnė.

7 proc. respondentų savo pasirinkimą argumentavo tuo, kad sėkmingo tradicinio verslo pavyzdžių yra daug ir iš jų galima pasimokyti, išgirsti naudingų patarimų iš tokius verslus įkūrusių žmonių. Žinant sėkmingą verslininkų patirtį, galima koreguoti savo verslą ir lengviau pasiekti norimą tikslą. Be to, žinant sėkmingus pavyzdžius, pats verslas gali atrodyti lengvesnis, nes kiti žmonės jį sugeba sukurti. Kadangi sėkmingų elektroninio verslo pavyzdžių yra daug mažiau ir jie rečiau matomi, studentams gali atrodyti, kad dėl to jis gali būti sunkiau įgyvendamas.

Likusieji du veiksniai buvo įvardinti po vieną kartą (4 proc.): tradicinio verslo kūrimas užima mažiau laiko ir toks verslas yra mažiau priklausomas nuo technologinių veiksnių. Minimi technologiniai veiksniai yra greita technologijų kaita ir problemos, galinčios kilti dėl internetinio ryšio dingimo.

Iš visų atsakiusiųjų ketvirtadalis nepateikė argumentų, kodėl, jų manymu, tradicinis verslas yra lengvesnis. Tai galėjo lemti nenoras gaišti laiką rašant atsakymą į atvirą klausimą, tačiau galima teigti, kad dalis iš jų tiesiog negalėjo pateikti argumentų, o tokį pasirinkimą padarė remdamiesi savo nuojauta. Svarbu paminėti, kad 7 proc. pateikusių savus argumentus studentų išsakė nuomonę, kad ateityje elektroninis verslas bus tikrai naudingesnis tiek verslininkams, tiek vartotojams, o dabar kuriamas tradicinis verslas ateityje galės lengvai pereiti ir į elektroninę erdvę.



10 pav. Tradicinio verslo patrauklumą lemiantys veiksniai

Pasirinkusiųjų elektroninį verslą studentų buvo žymiai daugiau. Dėl to jų pateiktų argumentų įvairovė buvo daug didesnė. Gauti rezultatai yra pateikti 11 paveiksle. Lyginant su argumentų už tradicinį verslą pasiskirstymu, čia nėra pastebimas aiškus argumentų susiskirstymas į dažniau ir rečiau minimus.

Dažniausiai minimas veiksnys yra patiriama mažesnė finansinė našta kuriant elektroninį verslą. Net 57 proc. elektroninį verslą pasirinkusių respondentų teigė, kad tokį verslą yra lengviau kurti ir

vystyti dėl reikalingų mažesnių išlaidų (išlaidos patalpų nuomai, darbuotojų atlyginimams, investicijų darymui). Patiriami mažesni pastovūs kaštai suteikia elektroniniam verslui galimybę nustatyti mažesnes produktų ir paslaugų kainas. Taip yra įgyjamas konkurencinis pranašumas prieš tradicinį verslą, parduodantį tokias pat prekes arba teikiantį panašias paslaugas. Kadangi elektroniniam verslui reikia mažesnių investicijų ir išlaidų verslo pradžiai, verslą galima pradėti turint nedidelį kapitalą. Dalis studentų pažymėjo, kad esant mažesniems finansiniams poreikiams rizikuojama mažesniu turimo finansinio kapitalo kiekiu, dėl to net emociniu požiūriu elektroninį verslą kurti yra lengviau.

Antroje vietoje pagal populiarumą (23 proc.) yra veiksnys, siejamas su tendencijomis, kurios šiuo metu vis labiau įsitvirtina visuomenėje. Studentai nurodė, kad žmonės vis daugiau laiko praleidžia prie kompiuterių, rečiau nori išeiti iš namų apsipirkti, nes tai užima daug laiko. Atsiranda poreikis apsipirkti internetu neišeinant iš namų ar netgi darbo metu. Be to minima, kad vartotojai internetu pasiekiami lengviau įvairiomis tiesioginėmis ir netiesioginėmis reklamos priemonėmis, galima lengviau orientuotis tik į aktualius vartotojų segmentus ir siūlyti tik jiems skirtas prekes ir paslaugas.

Kitas svarbus veiksnys yra galimybė elektroninį verslą sukurti savo namuose. 15 proc. respondentų teigė, kad galimybė namų sąlygomis sukurti verslą palengvina šį procesą. Tuo pačiu, tai siejasi su finansinių išteklių taupymu. Be to, pradėjus verslą namuose, nėra didelių įsipareigojimų ir verslui nesisekant galima jį pakankamai lengvai nutraukti. Tokia galimybė yra naudinga norintiems išbandyti savo idėją. Jeigu verslas nepasisektų, nepatyrus didelių išlaidų galima viską nutraukti ir bandyti imtis kitos veiklos.

Elektroninis verslas leidžia iš namų pasiekti žymiai didesnę vartotojų rinką. 15 proc. respondentų nurodė, kad elektroninis verslas gali orientuotis į viso pasaulio vartotojus ir suradus tinkamą nišą galima teikti paslaugas ar pardavinėti prekes kitų šalių gyventojams, kuriuos pasiekti tradicinio verslo būdu būtų daug sudėtingiau ir žymiai brangiau.

14 proc. respondentų pažymėjo, kad kuriant elektroninį verslą sumažėja darbuotojų poreikis. Verslą galima pradėti savarankiškai ir su nedidelėmis veiklos apimtinis sėkmingai vykdyti veiklą. Šios priežastys ne tik sumažina pastoviuosius kaštus, susijusius su darbuotojų atlyginimais, bet ir nereikalauja didesnės organizacinės struktūros – nereikia vadovauti personalui ir spręsti, kaip paskirstyti užduotis. Sutaupomas laikas gali būti skiriamas esamoms užduotims atlikti ir verslui vystyti.

10 proc. atsakiusių išreiškė nuomonę, kad elektroninis verslas patiria mažiau biurokratinių trukdžių, ir su verslo administravimu susijusių problemų. Jų manymu dokumentų, susijusių su verslo valdymu ir veiklos dokumentavimu, yra mažiau ir visas procesas yra paprastesnis nei tradiciniame versle.

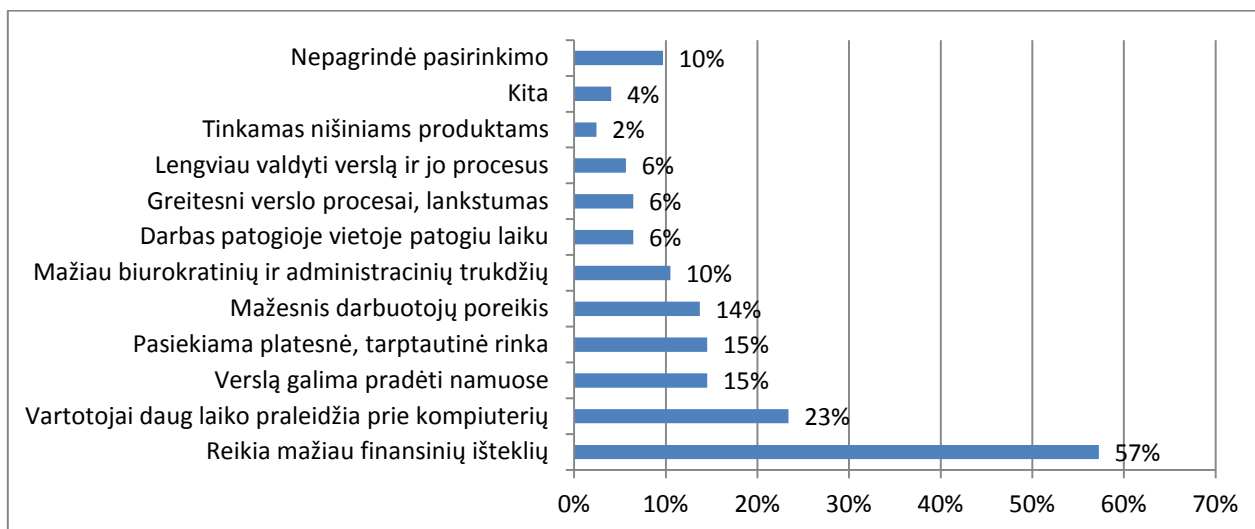


6 proc. respondentų nurodė, kad galimybė dirbti patogiu laiku ir patogioje vietoje palengvina elektroninio verslo kūrimą ir vystymą, nes daugumą reikalų galima sutvarkyti internetu. Priimti užsakymus, teikti paslaugas, vykdyti prekybą skaitmeninėmis prekėmis interneto pagalba galima iš bet kurios vietos.

Taip pat 6 proc. studentų nurodė, kad elektroninį verslą palengvina ir jame vykstančių procesų sparta bei lengvesnis sprendimų priėmimas. Sprendimus priimti ir juos pradėti įgyvendinti galima žymiai greičiau nei tradiciniame versle. Rezultatas gaunamas greičiau, o grįžtamąjį ryšį iš vartotojų galima sužinoti jiems lankantis svetainėje. Pagal gaunamus rezultatus galima spręsti ar priimtas sprendimas pasiteisina, o jeigu ne – jį keisti. Tai padidina elektroninio verslo lankstumą ir teikiamą naudą vartotojams. Dėl to elektroninis verslas gali lengviau prisitaikyti prie kintančių vartotojų poreikių ir kintančių rinkos tendencijų.

2 proc. respondentų nurodė, kad elektroninį verslą lengviau pritaikyti nišiniams produktams ir paslaugoms teikti. Studentai nurodė, kad suradus rinkoje savitą nišą ją galima pasiekti vien tik elektroninio verslo pagalba, nes bandant tai padaryti įkūrus tradicinį verslą kartais yra tiesiog neįmanoma, dėl vartotojų pasklidimo didelėje teritorijoje ar kitų veiksnių.

Likusieji argumentai buvo paminėti po vieną kartą, kurie buvo apjungti į skiltį „kita“. Buvo paminėta, kad elektroninio verslo kūrimui yra lengviau surasti partnerių. Taip pat tokį verslą palengvina nedidelė konkurencija, nes elektroninis verslas dar nėra populiarus Lietuvoje. Dar buvo paminėtas atsiskaitymų lengvumas, nes visi atsiskaitymai yra atliekami internetu per internetinę bankininkystę ar kitus tarpininkus ir nėra susiduriama su grynų pinigų operacijomis, jų tvarkymu. Galiausiai buvo paminėta, kad elektroninio verslo sėkmė labiau remiasi turimų žinių ir atliekamo darbo lygiu, o ne pažintimis.



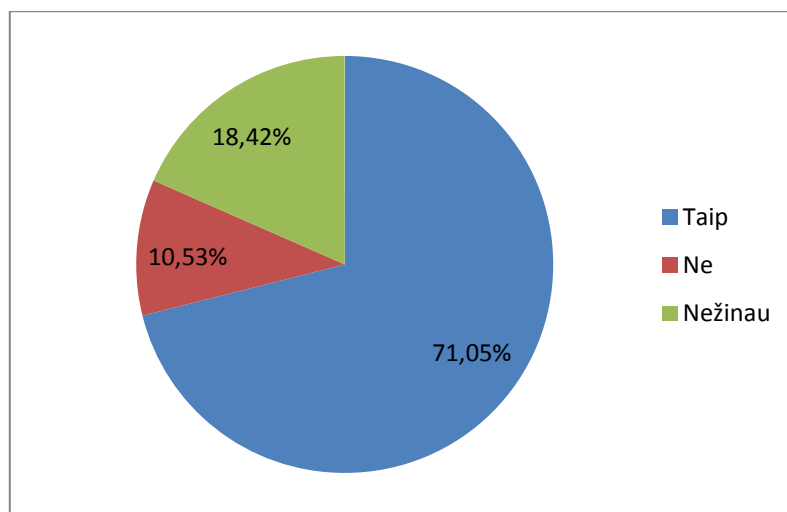
11 pav. Elektroninio verslo patrauklumą lemiantys veiksniai

Visi šie su elektroniniu verslu siejami veiksniai, studentų manymu, daro jį lengvesniu už tradicinį verslą. Savo nuomonės šiame klausime nepateikė 10 proc. studentų, manančių, kad elektroninis verslas yra lengvesnis. Palyginus su 25 proc. studentų, nepateikusių argumentų susijusių su tradiciniu verslu, galima spręsti, kad surasti elektroninio verslo privalumų yra šiek tiek lengviau.

### 3.12.2. Verslo kūrimas elektroninėje erdvėje

Atsakydami į ankstesnius klausimus apie elektroninio verslo privalumus, studentai pateikė savo atsakymus ir dauguma juos argumentavo. Tai suteikė jiems galimybę patiems pasvarstyti apie tradicinio ir elektroninio verslo aspektus ir pasiruošti kitam klausimui, kuriame jiems rėkėjo nurodyti ar jie kurtų verslą elektroninėje erdvėje, jeigu būtų galimybė kurti verslą. Studentų atsakymų rezultatai yra pateikti 12 paveiksle.

Dauguma studentų (71 proc.) atsakė teigiamai. Beveik 11 proc. nekurtų elektroninio verslo, o 18 proc. neturėjo nuomonės šiuo klausimu. Lyginant šio klausimo atsakymus su atsakymais į klausimą, kuriame klausiama apie elektroninio ir tradicinio verslo lengvumą, pastebėti tokie ryšiai: 98 studentai (79 proc.) nurodžiusių, kad elektroninis verslas yra lengvesnis norėtų kurti verslą elektroninėje erdvėje; 7 studentai (25 proc.) nurodžiusių, kad, jų nuomone, tradicinis verslas yra lengvesnis už elektroninį, nenorėtų kurti verslo elektroninėje erdvėje. 10 studentų (36 proc.), manančių, kad tradicinis verslas yra lengviau kuriamas nei elektroninis vis tiek norėtų kurti elektroninį verslą. Tokį pasirinkimą galima paaiškinti elektroninio verslo populiarėjimu ir ateityje didėsiu vartotojų domėjimusi elektroninio verslo paslaugomis. Įdomu tai, kad tokių studentų yra daugiau nei taip pat manančių, kad tradicinis verslas yra lengvesnis, ir nenorinčių kurti elektroninio verslo. Dar įdomiau yra tai, kad 9 studentai (7 proc.), nurodę manantys, kad elektroninis verslas yra lengvesnis, nenorėtų jo kurti.



12 pav. Verslo kūrimas elektroninėje erdvėje

### 3.12.3. Sunkumai, susiję su elektroninio verslo kūrimu

Atsakydami į klausimą, kodėl jiems elektroninis verslas atrodo lengvesnis už tradicinį, studentai pateikė savo argumentus ir išvardijo patrauklius elektroninio verslo aspektus. Dalis tradicinį verslą pasirinkusių respondentų paminėjo jiems nepatinkančius ar problemiškus elektroninio verslo aspektus, tačiau tokių atsakymų nebuvo daug. Siekiant sužinoti kokie su elektroniniu verslu susiję sunkumai kelia nerimą studentams, anketoje buvo pateiktas klausimas, kuriame prašyta pažymėti visas priežastis, galinčias trukdyti elektroninio verslo kūrimui. Gauti rezultatai yra pateikti 13 paveiksle.

Analizuojant gautus atsakymus paaiškėjo, kad didžiausia problema, kelianti nerimą studentams, yra specialiųjų žinių trūkumas. Šį atsakymą pažymėjo 50 proc. studentų. Didžiausia reikšmė turimoms žinioms apie verslo kūrimą elektroninėje erdvėje nėra keistas, o labiau lauktas rezultatas. Studentai puikiai suvokia turimų žinių ir gebėjimų svarbą verslo kūrimui. Kadangi elektroninis verslas iš tiesų reikalauji gilesnio verslo procesų ir aplinkos suvokimo studentai nėra užtikrinti, kad žino pakankamai. Žinių trūkumui atsvarą gali suteikti verslo partneris ar samdytas darbuotojas ar konsultantas, žinantis kaip reikia atlikti specifinius verslo procesus, planavimą, rinkodarą ir kitus specifinius darbus susijusius su elektroninio verslu kūrimu ir vystymu.

41 proc. respondentų mano, kad elektroninio verslo kūrimui reikalingos labai originalios idėjos. Nemaža dalis studentų galvoja, kad sėkmingas elektroninis verslas turi pasiūlyti kažką naujo ir neįprasto, kad galėtų sėkmingai įsitvirtinti rinkoje ir uždirbti pelną. Tačiau siūlant originalias idėjas didėja rizika, kad verslas bus nesuprastas, o jo siūlomos prekės ar paslaugos bus nereikalingos vartotojams ir verslas patirs bankrotą. Dėl šios priežasties studentus reikia geriau informuoti apie elektroninio verslo galimybes, kad jie geriau suprastų, jog elektroninis verslas gali sėkmingai veikti pasiūlęs tik šiek tiek kitokias paslaugas ar aptarnavimą vartotojams nei tradicinis verslas.

Taip pat 41 proc. atsakiusiųjų mano, kad visuomenės nepasitikėjimas elektroninio verslu yra svarbi problema. Palyginimui, verslo aiškumas ir suprantamumas visuomenei yra antras pagal populiarumą atsakymas lemiantis tradicinio verslo lengvumą (žr. 10 pav.). Taigi visuomenės pasirengimas naudotis elektroninio verslo paslaugomis studentams yra labai svarbus. Jie supranta, kad Lietuvos visuomenės nepasitikėjimas elektroniniu verslu yra labai rimta kliūtis tokio verslo plėtojimui mūsų šalyje.

39 proc. studentų nerimą kelia tai, kad konkurentai gali kopijuoti sukurto verslo idėją arba vartotojai gali kopijuoti ar kitaip neteisėtai naudotis elektroninio verslo kuriamais produktais. Idėjos nukopijavimo išvengti neįmanoma, bet galima kurti verslą taip, kad būtų sunku atkartoti procesus ir gauti tokius pat gerus rezultatus, kokie yra gaunami originaliame versle. Vartotojų piratavimas yra sunkiai pažabojamas, todėl norint to išvengti, verslas turėtų pasiūlyti produktus ar paslaugas kurių

kopijavimas būtų sunkus arba neįmanomas, o gaunama nauda iš to būtų mažesnė negu patiriamos išlaidos tai naudai gauti.

37 proc. studentų nurodė, kad Lietuvos rinka yra per maža elektroniniam verslui. Kuriant elektroninį verslą reiktų galvoti apie tarptautinę rinką, nes verslas internetu gali pasiekti viso pasaulio vartotojus. Tai reikalauja didesnių išteklių ir verslo kūrėjo gebėjimų, tačiau sukūrus prekę ar paslaugą reikalingą tarptautinei rinkai verslininkas gali sėkmingai vystyti verslą tarptautiniu mastu.

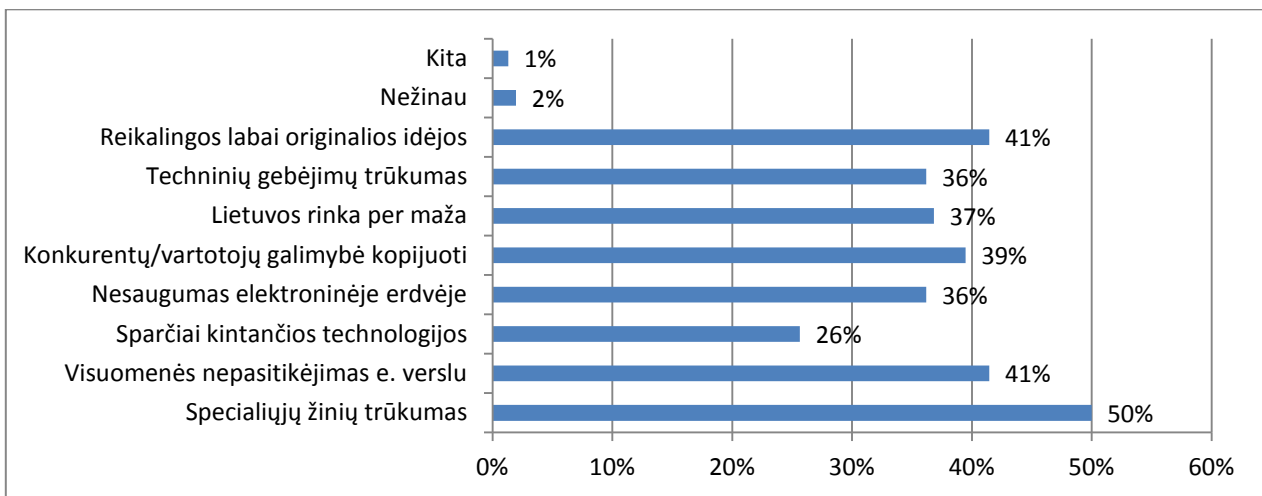
36 proc. studentų nurodė, kad techninių gebėjimų trūkumas yra rimta kliūtis elektroninio verslo kūrimui. Kuriant elektroninį verslą tokie gebėjimai yra svarbūs, tačiau skirtinguose versluose poreikis jiems gali būti labai didelis arba mažas. Problema kyla iš noro ir manymo, kad visus darbus galima atlikti savarankiškai. Deja, dažniausiai neįmanoma puikiai atlikti visų darbų, reikalingų sėkmingo verslo kūrimui ir vystymui, tačiau ši problema išsprendžiama paprastai – samdant žmones, kurie turi reikiamus gebėjimus ir gali atlikti techninius darbus.

Taip pat 36 proc. respondentų nurodė, kad problemų gali kilti dėl nesaugumo elektroninėje erdvėje. Nesaugumas kyla dėl priešiška nusiteikusių interneto vartotojų bandymų įsilaužti į internetinę svetainę ir internete platinamų kenkėjiškų programų. Pavojus verslui egzistuoja, tačiau jo apsaugai yra kuriamos specialios apsaugos priemonės, kurias, kartu su jų aptarnavimu, galima nusipirkti. Be to, naujas elektroninis verslas nėra patrauklus kenkėjams, kurie dažniausiai orientuojasi į stambius ir plačiai žinomus verslus.

Iš pateiktų verslo veiksmų paskutinėje vietoje liko sparčiai kintančios technologijos (26 proc.). Technologijų kaita ketvirtadaliui studentų yra svarbus veiksnys elektroniniame versle. Kintančios technologijos lemia padarytas investicijas į verslo įrangą, tačiau įtaka pradeda jauti praėjus keleriems metams po įrangos įsigijimo. Technologijos taip pat gali įtakoti verslo gaminamus produktus ir juos išstumti iš rinkos, jei pasikeitus technologijoms kuriami produktai tampa su jomis nesuderinami. Programinės įrangos kūrimo verslas turi galimybę nuomotis įrangą iš debesų kompiuterija užsiimančių centrų, todėl technologijų kaitos įtaką gali sumažinti neperkant serverių ar kitų reikalingų prietaisų, o juos tiesiog išsinuomoti. Tokiu atveju technologijų atnaujinimu rūpinasi perkamos paslaugos tiekėjai.

1 proc. studentų paminėjo kitus veiksmus: tinklo trukdžiai ir finansavimas. 2 proc. respondentų neišreiškė nuomonės.

Apibendrinant galima teigti, kad beveik visi išvardinti elektroninio verslo kūrimo aspektai, galintys sudaryti trukdžius, yra vienodai svarbūs tyrime dalyvavusiems studentams. Kintančių technologijų įtaka buvo pastebimai mažesnė, o specialių žinių trūkumas išsiskyrė užimdamas svarbiausią vietą tarp pateiktų veiksmų.



13 pav. Elektroninio verslo kūrimo trukdžiai

### 3.13. Verslumas universitete

Nagrinėjant literatūrą išsiaiškinta, kad žmogaus verslumas susideda iš dviejų dalių. Vienoje dalyje yra įgimtos savybės, kitoje išugdomos savybės, kurios yra formuojamos šeimoje, mokykloje, universitete ir kitoje aplinkoje. Universitetinis ugdymas turi didelę įtaką formuojant jaunų žmonių asmenines savybes. Verslumo ugdymas universitete gali pasireikšti įvairiais aspektais (atitinkami dalykai studijų programose, renginiai, seminarai, pažintinės išvykos, specialios užduotys studentams ir kt.) ir tam turi būti skiriamas nemažas dėmesys. Tyrime dalyvavusių studentų buvo klausiama ar jie norėtų, kad studijų metu universitete būtų daugiau dėmesio skiriama verslumui.

Dauguma studentų (85 proc.) nurodė norintys, kad universitete būtų ugdomas verslumas. Nenorinčių buvo labai mažai – tik 3 proc., o likusieji 12 proc. neturėjo nuomonės. Išsamiau analizuojant surinktus duomenis atsakymai suskirstyti pagal studijų kursus. Gauti rezultatai pateikti 10 lentelėje. Remiantis jais galima spręsti, kad magistrantūros studijose studijuojantys studentai labiausiai linkę pritariti verslumo ugdymui universitete: pirmo kurso – 96 proc. antro kurso visi 100 proc. Niekas iš jų nepareiškė neigiamos nuomonės šiuo klausimu. Taip pat neigiamos nuomonės neišreiškė ir dviejų paskutinių bakalauro studijų kursų studentai, tačiau tarp jų buvo daugiau nepateikusių atsakymo: 76 proc. trečiakursių ir 73 proc. ketvirtakursių bakalauro pritarė verslumo ugdymui universitete. Pačių jauniausių studentų nuomonės išsiskyrė iš kitų nepritarimu. Tik pirmo ir antro bakalauro studijų kurso studentų tarpe buvo išreikšta neigiama nuomonė apie verslumo ugdymą: 9 proc. pirmakursių ir 6 proc. antrakursių bakalauro. Tačiau, nepaisant neigiamų nuomonių tarp pirmo ir antro kurso bakalauro studijų studentų, teigiamą požiūrį išreiškė panašus skaičius studentų, lyginant su studentais, studijuojančiais trečio ir ketvirto kurso bakalauro studijose, (74 proc. pirmakursių ir 88 proc. antrakursių).

Remiantis gautais rezultatais galima daryti išvadą, kad dauguma studentų pritaria verslumo ugdymui universitete ir tik maža dalis pradinių bakalauro studijų kursų studentų tam nepritaria. Tai gali sąlygoti dalinis nesuvokimas didžiulės verslumo ugdymo svarbos verslo ir vadybos studijose studijuojantiems studentams. Nemažos dalies neturinčių nuomonės studentų neapsisprendimą imanoma pakeisti pritarimu juos labiau informuojant apie verslumą ir jo svarbą bei teikiamą naudą studentams, norintiems kurti savo verslus.

**10 lentelė. Verslumo ugdymo universitete norintys studentai**

	<b>Visi respondentai<sup>1</sup></b> (išraiška proc.)	<b>B1<sup>2</sup></b> (išraiška proc.)	<b>B2<sup>3</sup></b> (išraiška proc.)	<b>B3<sup>4</sup></b> (išraiška proc.)	<b>B4<sup>5</sup></b> (išraiška proc.)	<b>M1<sup>6</sup></b> (išraiška proc.)	<b>M2<sup>7</sup></b> (išraiška proc.)
Taip	85	74	88	76	73	96	100
Ne	3	9	6	0	0	0	0
Nežinau	12	17	6	24	27	4	0

<sup>1</sup> **Visi respondentai** – visi tyrimo apklausoje dalyvavę studentai;

<sup>2</sup> **B1** – pirmo bakalauro studijų kurso studentai

<sup>3</sup> **B2** – antro bakalauro studijų kurso studentai

<sup>4</sup> **B3** – trečio bakalauro studijų kurso studentai

<sup>5</sup> **B4** – ketvirto bakalauro studijų kurso studentai

<sup>6</sup> **M1** – pirmo magistro studijų kurso studentai

<sup>7</sup> **M2** – antro magistro studijų kurso studentai

### **3.14. Veiksmai, kurių galėtų imtis universitetas, kad labiau skatintų studentų verslumą**

Po visų apklausos anketoje esančių klausimų, klausiančių studentų nuomonės apie įvairius jų verslumą skatinančius ir slopinančius veiksnius, buvo pateiktas atviras klausimas, kuriame studentai galėjo išreikšti savo nuomonę ir nurodyti, kokių priemonių turėtų imtis universitetas ir paskaitas dėstantys dėstytojai, kad studentai būtų skatinami ir motyvuojami imtis nuosavo verslo arba bent būtų skatinamas jų verslumas ir verslus požiūris į juos supančią aplinką.

Kadangi dalis studentų apklausoje nurodė, jog nenori kurti verslo ateityje, buvo nemaža dalis respondentų, neatsakiusių į šį klausimą arba nežinančių, kaip universitetas galėtų juos motyvuoti imtis verslo ateityje. Tokių respondentų dalis sudarė net 47 proc. visų apklausoje dalyvavusių studentų. Kadangi pateiktas klausimas yra atviras, didelė dalis neatsakiusių arba nenorėjusių sugaišti daug laiko galvojant atsakymą studentų yra suprantama. Nepaisant to, kad beveik pusė studentų neišreiškė savo nuomonės, likusieji pateikė aiškiai suformuluotus ir daug naudingos informacijos suteikiančius atsakymus. Gauti atsakymai buvo susisteminti ir apjungti su kitais panašaus tipo atsakymais, kad būtų galima juos sugrupuoti į kelias skirtingas grupes. Šiuo atveju yra svarbi tik atsakiusiųjų respondentų

dalis. Visos atsakymų analizėje pateiktos procentinės išraiškos nurodo ne dalį tarp visų respondentų, o tik tarp tyrimui naudingus atsakymus parašiusių studentų. Gauti rezultatai yra pateikti 14 paveiksle.

Verslininkų, turinčių sėkmingo verslo kūrimo patirties, kvietimas į universitetą studentams papasakoti savo sėkmės istorijas buvo dažniausiai minimas būdas (34 proc.), siekiant paskatinti studentus ateityje imtis verslo. Studentai nurodė, kad norėtų dažniau susitikti su sėkmingais verslininkais, kurie galėtų ne tik pasakoti apie savo nuveiktus darbus, tačiau kartu pasidalintų turimomis verslo kūrimo žiniomis, pateiktų praktinių pavyzdžių apie savo sėkmingus ar nesėkmingus poelgius verslo kūrimo procese ir juos analizuotų kartu su studentais. Studentai norėtų sulaukti verslininkų ne tik universitete rengiamuose renginiuose, tačiau ir savo paskaitose. Tokį norą studentai motyvavo galimybe gauti naudingų žinių, patirties, svarbių kontaktinių duomenų su verslininkais, bei pažinti verslo pasaulį iš arčiau.

Beveik ketvirtadalis atsakiusiųjų (24 proc.) nurodė, kad norėtų gauti daugiau praktinių žinių seminarų ir savo atliekamų praktikų metu. Studentai nurodė, jog turėdami galimybę gauti daugiau praktinių žinių jie turėtų pozityvesnį požiūrį į nuosavo verslo kūrimą, nes galėtų geriau jį suprasti. Studentai nurodė norintys, kad universitete būtų ilgesnis reikalaujamos atlikti praktikos laikas, o universitetai aktyviau rūpintųsi praktikos vietų įmonėse studentams paieška. Taip pat daugiau naudingų žinių studentai norėtų gauti praktinių užsiėmimų metu. Išreikštas noras analizuoti verslo procesus, sėkmingus ir nesėkmingus verslus seminarų metu. Studentai norėtų gauti daugiau praktinių užduočių bei norėtų, kad būtų sumažintas teorinių rašto darbų (referatų) rašymo kiekis. Jų nuomone, sumažinus rašto darbų skaičių ir padidinus praktinių užduočių kiekį jie būtų labiau motyvuojami domėtis verslo kūrimo galimybėmis ir gautų iš to daugiau naudos.

14 proc. atsakiusiųjų nurodė, kad studijų metu jie norėtų gauti išsamesnės informacijos apie verslo kūrimo procesą. Studentus domina informacija apie verslo registravimui reikalingus dokumentus, įvairioms verslo sritims būtinus leidimus, pažymas ir kitus dokumentus. Taip pat studentai norėtų studijų metu turėti daugiau paskaitų, nagrinėjančių verslo veikimo principus, procesus vykstančius verslo viduje. Be viso to studentams svarbu, kad universitete būtų supažindinama su naujo verslo kūrimu procesu – nuo idėjos iki veiklą galinčio pradėti verslo.

Su verslo kūrimo procesu susipažinti būtų galima įvairių užduočių atlikimu. 11 proc. studentų nurodė, kad norėtų seminarų metu kurti savo verslų teorinius modelius. Jų atliekamos užduotys turėtų būti kuo artimesnės realiai situacijai, kad studentai galėtų ne tik susipažinti su visu procesu, bet ir suprastų reikalingo atlikti darbo kiekį norint pradėti sėkmingą verslą. Studentai norėtų verslo kūrimo mokytis žaidimų forma, kurdami virtualias įmones, kuriose vyktų bent dalis verslo procesų ir juos būtų galima kontroliuoti, priimti sprendimus ir analizuoti gaunamus rezultatus.

11 proc. studentų siūlo universitete rengti daugiau konferencijų ir seminarų, kurių metu būtų kviečiami žinomi verslininkai ir įvairių verslo sričių specialistai, galintys papasakoti studentams apie verslo kūrimo ir valdymo ypatybes. Taip pat 11 proc. studentų nurodė, kad norėtų, jog universitete vyktų renginiai, kurių metu studentai būtų supažindinami su verslo finansavimo galimybėmis. Studentams patiktų galimybė dalyvauti renginiuose, kuriuose verslo angelai, rizikos kapitalo fondų ar kitų įstaigų atstovai išklaustų jų turimas idėjas ir geriausioms pasiūlytų finansavimą. Panašios paskirties renginį galėtų organizuoti ir universitetas, paskelbdamas konkursą verslo idėjų teikimui ir pristatymui. Studentų manymu, universitetas galėtų skirti finansavimą laimėjusiems projektams.

10 proc. studentų nurodė, kad juos mąstyti apie nuosavo verslo kūrimą paskatintų universitete teikiama pagalba. Studentai norėtų, kad universitete būtų teikiama pagalba norintiems imtis verslo – konsultacijos, turimų idėjų verslo kūrimui vertinimas, verslo plano rašymo patarimai ir priežiūra. Studentai norėtų vietos, kur būtų galima kreiptis su verslo kūrimu susijusiais klausimais, žinodami, kad ten jie galėtų gauti atsakymus į daugumą savo klausimų.

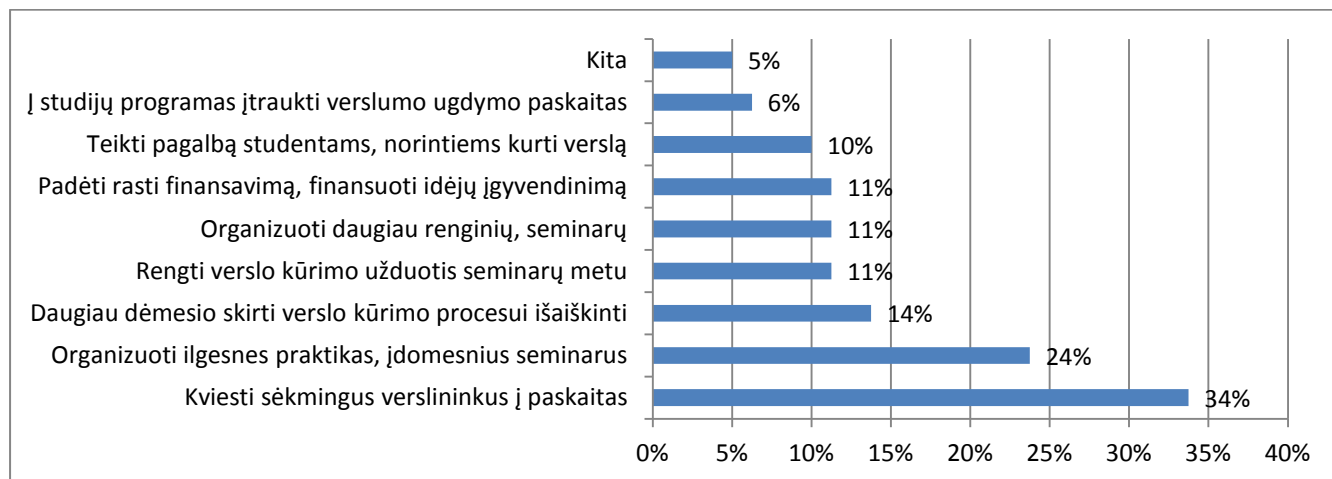
6 proc. studentų paminėjo verslumo ugdymo paskaitų įtraukimą į studijų programas. Verslumo ugdymo paskaitos, jų nuomone, galėtų būti pasirenkamojo tipo, kad jas galėtų rinktis tik verslo kūrimu besidomintys studentai.

Tarp visų pasiūlytų idėjų pasitaikė kelios, kurių nebuvo galima priskirti prie kurios nors grupės, todėl jos visos trumpai aprašomos toliau. Pasiūlyta daugumą studijų dalykų susieti tarpusavyje, kad jie vienas kitą papildytų, o atliekamos užduotys sietųsi tarpusavyje. Mokantis tokiu principu ir kartu plėtojant savo idėją keliais aspektais iš karto būtų galima pasiekti daug geresnių rezultatų. Taip pat buvo pasiūlyta universitete mokyti bendravimo ir kalbėjimo auditorijoms bei masėms meno. Buvo išreikšta nuomonė, kad įgyti įgūdžiai padėtų verslo plėtojime ir būtų naudingi daugeliu atžvilgiu. Dar viena pasiūlyta idėja siejasi tiesiogiai su verslumo elektroninėje erdvėje skatinimu. Pasiūlyta suteikti galimybę mokytis kurti elektronines svetaines visiems studentams, o ne tik studijuojantiems su informacinėmis technologijomis susijusias studijas. Paskutinė idėja, siūlanti radikaliausius pokyčius, yra susijusi su baigiamaisiais darbais. Siūloma vietoje baigiamųjų bakalaurų ir magistro darbų studentams skirti užduotis realių verslo idėjų įgyvendinimui. Tokio pasiūlymo įgyvendinimas suskeltų daug problemų, pavyzdžiui, atlikto darbo vertinimo kriterijai, rezultatų saugojimas ir daugelis kitų.

Apibendrinant galima teigti, kad dauguma studentų pasiūlymų yra pagrįsti ir logiški. Jau taikomų priemonių aktyvesnis naudojimas ir naujų pasiūlymų įgyvendinimas labai prisidėtų prie studentų verslumo ugdymo ir skatinimo. Nepaisant jau dabar vykdomų ir potencialių veiksmų reikia nepamiršti, kad labai svarbu apie organizuojamus renginius ir esančias galimybes informuoti kuo daugiau studentų. Dėl to bendravimas tarp universiteto ir studentų yra labai svarbus. Rengiant labai



gerus seminarus ir projektus nebus gautas norimas rezultatas, jeigu studentai nebus pakankamai apie tai informuojami. Siekiant gerinti studentų informavimo lygį galima būtų sukurti internetinį tinklą, kuriame būtų galima rasti visą informaciją, susijusią su verslumo ugdymu universitete. Tinklapyje turėtų būti nuolat atnaujinamas naujienų srautas apie visus organizuojamus renginius, talpinama informacija apie konsultacijas, pasirenkamuosius dalykus ir visa kita svarbi informacija. Toks internetinis tinklapis būtų labai naudingas, nes studentams pakaktų apsilankyti vienoje vietoje, kurioje jie galėtų lengvai pasiekti visą juos dominančią informaciją, susijusią su verslumu ir verslo kūrimu.



14 pav. Priemonės, kurių galėtų imtis universitetas studentų verslumui skatinti

## IŠVADOS

Atliktas studentų nuomonės tyrimas nėra reprezentatyvus Lietuvos ar Vilniaus miesto studentų atžvilgiu, tačiau pakankamai atspindi tyrime pasirinktuose universitetuose studijuojančių studentų nuomonę. Surinkti duomenys laikytini patikimais, nes kruopščiai surinkti tik iš dominančios auditorijos (su verslu ir vadyba susijusiose studijose studijuojančių studentų).

### **Darbe iškeltų hipotezių įvertinimas**

Palyginus Eurobarometro tyrimo rezultatus su gautais atliekant tyrimą, išsiaiškinta, kad pirmoji hipotezė, jog studentai yra labiau suinteresuoti verslo kūrimu nei statistinis Lietuvos gyventojas, pasitvirtino. Eurobarometro tyrime 49 proc. lietuvių nurodė, kad nori kurti verslą, o studentų tarpe tokių buvo net 65 proc. Taip pat tyrime dalyvavusių studentų tarpe buvo daugiau (59 proc.) teigiamai vertinančių savo galimybes 5 metų laikotarpyje užsiimti verslu, lyginant su Eurobarometro tyrimo paskelbtu rezultatu (21 proc.).

Antroji hipotezė, kad tarp studentų vyrauja nuomonė, jog elektroninį verslą kurti yra lengviau nei tradicinį, taip pat pasitvirtino. Net 82 proc. tyrime dalyvavusių studentų nurodė, jog, jų manymu, elektroninis verslas yra lengviau kuriamas ir vystomas ir tik 18 proc. pareiškė nuomonę, kad tradicinis verslas yra lengvesnis.

Trečioji hipotezė, jog vienas didžiausių trukdžių studentų verslumui elektroninėje erdvėje yra specialių žinių trūkumas, irgi pasitvirtino. Tyrimo metu nustatyta, kad specialiųjų žinių trūkumas yra pats svarbiausias trukdis elektroninio verslo kūrimui. Jį pažymėjo 50 proc. respondentų, o antroje vietoje likę veiksniai (visuomenės nepasitikėjimas elektroniniu verslu ir labai originalių idėjų poreikis) buvo pažymėti 41 proc. respondentų.

### **Remiantis atlikto tyrimo rezultatais pateikiamos tyrimo išvados:**

1. Atlikus mokslinės literatūros ir ankstesnių tyrimų analizę, pastebėta, kad juose trūksta gilesnės verslumo elektroninėje erdvėje analizės. Mokslinis darbas šia tema tik prasideda.

2. Gauti duomenys, jog vyrai (78 proc.) yra labiau linkę kurti nuosavą verslą nei moterys (55 proc.). Tai patvirtina šiame darbe analizuoto tyrimo apie jaunimo verslumą rezultata, tačiau atlikto tyrimo respondentų, norinčių kurti verslą, dalis buvo mažesnė (vytų 11 proc., o moterų 24 proc. mažiau).

3. Dauguma studentų pasižymi versliams žmonėms reikalingomis savybėmis: verslo kūrimo rizikos tolerancija, pasitikėjimas savo jėgomis ir priimamais sprendimais, tikėjimas savo idėjomis ir jų gynimas, kūrybiškumas, pozityvus mąstymas, noras varžytis su kitais, noras keisti nepatinkančius dalykus.

4. 59 proc. respondentų teigiamai vertina savo galimybes 5 metų laikotarpyje užsiimti verslu, dirbti savarankiškai. Pagrindiniai veiksniai, motyvuojantys verslo kūrimui yra: nepriklausomybė ir savirealizacija, galimybė užsidirbti daugiau pajamų, laisvė rinktis darbo vietą ir laiką, turimos verslo idėjos įgyvendinimas. Pagrindiniai veiksniai, motyvuojantys dirbti samdomą darbą yra: reguliarus atlyginimas, stabilus darbas, socialinės garantijos, fiksuotos darbo valandos.

5. Pagrindiniai veiksniai, trukdantys studentų verslumui, jų nuomone, yra: finansinių išteklių trūkumas, tinkamos verslo idėjos neturėjimas, biurokratiniai trukdžiai, žinių apie verslo kūrimą trūkumas. Pagrindiniai psichologiniai trukdžiai, susiję su verslo kūrimu, yra: rizika prarasti pinigus ir nuosavybę, nežinia dėl pajamų, bankroto rizika.

6. Jauniausi studentai yra geriausios nuomonės apie studijų kokybę ir verslumo skatinimą bei ugdymą studijų metu. Nuomonė prastėja iki paskutinio bakalauro studijų kurso ir šiek tiek pagerėja magistrantūros studentų tarpe. Pirmakursiai bakalaurai optimistiškiausiai vertina studijas, dėl turimos menkos patirties, tačiau paskutinių kursų studentų nuomone, studijos suteikia nepakankamai žinių apie tai, kaip reikėtų pradėti verslą. Priešinga nuomonė yra išreikšta turimo laisvo laiko ir galimybės studijas lankyti laisvu grafiku atžvilgiu. Nors nuomonė apie studijų kokybę vėlesniuose kursuose mažėja, gavę naudingų žinių ir turintys daugiau laisvo laiko studentai turi galimybę imtis verslo.

7. Studentai išreiškė nuomonę, kad finansinių išteklių trūkumas yra vienas svarbiausių trukdžių, slopinančių jų verslumą. Atliekant tyrimą ši kliūtis buvo panaikinta pateikus sąlygą, kad respondentai gauna 250 tūkstančių litų palikimą. 59 proc. studentų nurodė, kad gavę didelę pinigų sumą imtųsi verslo, tarp kurių buvo 71 proc. norinčių užsiimti verslu ir net 35 proc. nurodžiusių, kad ateityje norėtų dirbti samdomą darbą. Toks rezultatas reiškia, kad finansinės būklės pagerėjimas labai skatintų studentus kurti verslą.

8. Nustatyta, kad 82 proc. respondentų mano, jog elektroninis verslas yra lengvesnis nei tradicinis verslas. Pasirinkusieji elektroninį verslą dažniau nei pasirinkusieji tradicinį verslą pateikė jų pasirinkimą lemiančius argumentus. Galima daryti išvadą, kad įvardinti teigiamus elektroninio verslo bruožus yra šiek tiek lengviau. Elektroninio verslo lengvumui pagrįsti buvo pateikti šie argumentai: jam reikia mažiau finansinių išteklių (57 proc.), vartotojai vis daugiau laiko praleidžia prie kompiuterių (23 proc.), verslą galima pradėti namuose (15 proc.), galima lengvai pasiekti tarptautinę rinką (15 proc.), reikia mažesnio kiekio darbuotojų (14 proc.), patogi darbo vieta ir laikas (6 proc.), greitesni verslo procesai (6 proc.), lengvesnis verslo valdymas (6 proc.), tinka nišinių produktų pardavimui (2 proc.). Tradicinio verslo lengvumui pagrįsti pateikti pagrindiniai argumentai: nereikia specifinių su informacinėmis technologijomis susijusių žinių (32 proc.), tradicinis verslas yra aiškesnis vartotojams (25 proc.), elektroninis verslas dar nėra gerai išsivystęs Lietuvoje (25 proc.), tradicinis verslas yra

saugesnis (7 proc.), rinkoje yra daugiau sėkmingų tradicinio verslo pavyzdžių (7 proc.). Tyrimo metu išsiaiškinta, kad dauguma studentų kurtų elektroninį verslą esant galimybei. 71 proc. norėtų kurti ir tik 11 proc. nenorėtų. Pastebėta, kad 79 proc. manančių, jog elektroninis verslas yra lengvesnis, norėtų jį kurti, o 36 proc. manančių, kad tradicinis verslas yra lengvesnis vis tiek norėtų kurti elektroninį verslą. Tai parodo susidomėjimą ir norą kurti elektroninį verslą siekiant išnaudoti šio verslo suteikiamas galimybes.

9. Didžiausias trukdis, susijęs su elektroniniu verslu, studentų nuomone, yra specialiųjų žinių trūkumas, kurį pažymėjo 50 proc. respondentų. Beveik visi likusieji veiksniai buvo pažymėti panašaus skaičiaus studentų (36-41 proc.) ir nedaug atsiliko nuo svarbiausiojo. Tik sparčiai kintančių technologijų įtaka sulaukė mažiau pritarimo (26 proc.).

Tyrimo metu gauta ir darbe pateikta vertingų pasiūlymų, kaip universitetas galėtų geriau ugdyti studentų verslumą ir paskatinti jų norą kurti savo verslą.

## LITERATŪRA

1. **About Score.** <<http://www.score.org/about-score>> [žiūrėta 2011-10-25]
2. **Angel investor.** <[http://en.wikipedia.org/wiki/Angel\\_investing](http://en.wikipedia.org/wiki/Angel_investing)> [žiūrėta 2011-10-27]
3. **Atsikandę lietuviško gyvenimo spjauna į verslą.** 2011-10-26.  
<<http://verslas.delfi.lt/business/atsikande-lietuvisko-gyvenimo-spjauna-i-versla.d?id=51097909>>  
[žiūrėta 2011-12-04]
4. **Best Countries for Business: #30 Lithuania.** <[http://www.forbes.com/lists/2011/6/best-countries-11-Lithuania\\_CHI029.html](http://www.forbes.com/lists/2011/6/best-countries-11-Lithuania_CHI029.html)> [žiūrėta 2011-10-24]
5. **Burns P.** Entrepreneurship and Small Business. Second edition. Palgrave Macmillan. 2007. ISBN-13: 978-1-4039-4733-8
6. **Business incubator.** <[http://en.wikipedia.org/wiki/Business\\_incubator](http://en.wikipedia.org/wiki/Business_incubator)> [žiūrėta 2011-10-26]
7. **Carree M. A., Thurik A. R.** The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth // Handbook of Entrepreneurship Research. An Interdisciplinary Survey and Introduction. – Springer, Second Edition, 2010, p. 557-594. ISBN: 978-1-4419-1190-2  
<<http://people.few.eur.nl/thurik/Research/Articles/The%20impact%20of%20entrepreneurship%20on%20economic%20growth%20-%20thurik%20chapter.pdf>> [žiūrėta 2011-10-28]
8. **Coster H.** Names You Need to Know in 2011: Startup Weekend. 2010-11-16.  
<<http://www.forbes.com/sites/helencoster/2010/11/16/names-you-need-to-know-in-2011-startup-weekend/>> [žiūrėta 2011-10-26]
9. **Davidavičienė V. ir kt.** Elektroninis verslas: vadovėlis. Vilnius: Technika, 2009. ISBN: 978-99-55-28-513-7
10. **Debesų kompiuterija.** <<http://www.salesforce.com/cloudcomputing/>> [žiūrėta 2011-10-18]
11. **DPD paslaugos.** <<http://www.dpd.lt/lt/main/dpd-paslaugos>> [2011-12-03]
12. **Duomenų perdavimo galimybės RAIN tinkle padidės 8 kartus.** 2011-10-06.  
<<http://www.technologijos.lt/n/technologijos/it/S-21975/straipsnis?name=S-21975&l=2&p=1>>  
[žiūrėta 2011-10-18]
13. **Entrepreneurship in the EU and beyond. Analytical report.** Publication: May 2010.  
<[http://ec.europa.eu/public\\_opinion/flash/fl\\_283\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl_283_en.pdf)> [žiūrėta 2011-10-29]
14. **Europos švietimo struktūrų suderinimas.** Universitetų indėlis į Bolonijos procesą. Įvadas.  
<[http://www.unideusto.org/tuningeu/images/stories/documents/Lithuanian\\_version.pdf](http://www.unideusto.org/tuningeu/images/stories/documents/Lithuanian_version.pdf)> [žiūrėta 2011-11-02]
15. **Gegeckienė L., Graikšienė A.** Verslumas, Vilnius: Ciklonas. 2009, ISBN: 978-9955-880-24-0

16. **Gedmintienė D., Ginavičienė J.** Studentų pajėgumo kurti verslą kriterijų analizė // Studijos besikeičiančioje verslo aplinkoje. 2011, p. 81-86. ISSN: 2029-2813  
<[http://www.leda.lt/Studijos\\_besikeiciancioje\\_verslo\\_aplinkoje\\_2011.pdf#page=81](http://www.leda.lt/Studijos_besikeiciancioje_verslo_aplinkoje_2011.pdf#page=81)> [žiūrėta 2011-10-26]
17. **Holen G. et al.** E-Business. Printed in USA, 2009, 447 p. ISBN: 978-0-470-19857-5
18. **IBM heritage.** <[http://www-03.ibm.com/employment/us/diverse/heritage\\_ibm\\_1990.shtml](http://www-03.ibm.com/employment/us/diverse/heritage_ibm_1990.shtml)> [žiūrėta 2010-12-08]
19. **Įmonių skaičius.** Požymiai: ekonominės veiklos rūšis, įmonių dydžio grupė.  
<<http://db1.stat.gov.lt/statbank/selectvarval/saveselections.asp?MainTable=M4032008&PLanguage=0&TableStyle=&Buttons=&PXSID=14685&IQY=&TC=&ST=ST&rvar0=&rvar1=&rvar2=&rvar3=&rvar4=&rvar5=&rvar6=&rvar7=&rvar8=&rvar9=&rvar10=&rvar11=&rvar12=&rvar13=&rvar14=>>> [žiūrėta 2011-10-24]
20. **Jakiūnienė R., Rekašiūtė L.** Bendrųjų kompetencijų ugdymo svarba rengiant vadybos specialistus // Studijos besikeičiančioje verslo aplinkoje. 2011, 64-68 p. ISSN: 2029-2813  
<[http://leda.lt/Studijos\\_besikeiciancioje\\_verslo\\_aplinkoje\\_2011.pdf#page=64](http://leda.lt/Studijos_besikeiciancioje_verslo_aplinkoje_2011.pdf#page=64)> [žiūrėta 2011-10-24]
21. **Juozaitienė L., Staponkienė J.** Verslo ir vadybos įvadas, mokomoji knyga, ketvirta papildyta laida. Šiaulių universiteto leidykla, 2006. 142 p. ISBN: 9986-38-684-5
22. **Kiškis M.** Entrepreneurship in cyberspace: what do we know? Socialinės technologijos. 2011, Nr. 1(1). ISSN: 2029-7564. <[http://www.mruni.eu/lt/mokslo\\_darbai/st/paskutinis\\_numeris/](http://www.mruni.eu/lt/mokslo_darbai/st/paskutinis_numeris/)> [žiūrėta 2011-12-05]
23. **Kiškis M., Lunevičiūtė G.** Verslumas elektroninėje erdvėje. Metodinė priemonė. Vilnius: Mykolo Romerio universitetas, 2011. ISBN: 978-9955-19-331-9
24. **Kuratko D. F., Hodgetts R. M.** Entrepreneurship: Theory, Process, Practice, (7th edition), USA: Thomson South-Western. 2007. ISBN: 0-324-32341-7
25. **Laurinavičius A.** Rizikos kapitalas Lietuvoje: sisteminis ar atsitiktinis? 2011 08 31.  
<<http://iq.lt/rinktiniai-tekstai/rizikos-kapitalo-panaudojimas-sisteminis-ar-atsitiktinis/>> [žiūrėta 2011-10-27]
26. **Lietuviai mažiau verslūs nei kiti europiečiai.** 2010-06-05.  
<[http://www.technologijos.lt/n/zmoniu\\_pasaulis/redakcijos\\_akiratis/S-13337/straipsnis?name=S-13337&l=2&p=1](http://www.technologijos.lt/n/zmoniu_pasaulis/redakcijos_akiratis/S-13337/straipsnis?name=S-13337&l=2&p=1)> [žiūrėta 2010-12-07]
27. **Lietuvos e-komercijos lyginamasis tyrimas.** 2010-02-15. <<http://www.konversija.lt/e-komercijos-tyrimas/>> [žiūrėta 2011-12-03]

28. **Lietuvos pašto paslaugos.** <[http://www.post.lt/lt/privatiems/siuntimas/kurjeriu-paslaugos?utm\\_campaign=Kurjeri%C5%B3+paslaugos&utm\\_source=www.post.lt&utm\\_medium=banner](http://www.post.lt/lt/privatiems/siuntimas/kurjeriu-paslaugos?utm_campaign=Kurjeri%C5%B3+paslaugos&utm_source=www.post.lt&utm_medium=banner)> [žiūrėta 2011-12-03]
29. **Lukaitytė R.** 83 proc. moksleivių ir studentų norėtų būti verslininkais. 2011-10-07. <<http://verslas.delfi.lt/archive/article.php?id=50437018>> [žiūrėta 2011-12-04]
30. **Paliulis N. ir kt.** Elektroninis verslas: raida ir modeliai. Vilnius: Technika, 2007. ISBN: 978-99-55-28-088-0
31. **Reynolds P. D.** Entrepreneurship in the United States: the future is now. Springer, 2007. ISBN-13: 978-0-387-45667-6 <[http://books.google.com/books?id=gPBP7oP9-p4C&printsec=frontcover&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](http://books.google.com/books?id=gPBP7oP9-p4C&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)> [žiūrėta 2011-11-01]
32. **Schrambling R.** How Startup Weekend Got Its Start. 2011-02-22. <<http://www.entrepreneur.com/article/218104>> [žiūrėta 2011-10-26]
33. **Sodžiuotė L.** Verslumo ugdymas aukštojo mokslo sistemoje: taikomų metodų vertinimas bei Lietuvoje vykdomų verslumo projektų patirties apžvalga // Studijos besikeičiančioje verslo aplinkoje. 2009, p. 35-39. ISSN: 2029-2813 <[http://leda.lt/studijos\\_besikeiciancioje\\_verslo\\_aplinkoje.pdf#page=35](http://leda.lt/studijos_besikeiciancioje_verslo_aplinkoje.pdf#page=35)> [žiūrėta 2011-10-25]
34. **Strazdienė G., Garalis A.** Identification of college students' entrepreneurship qualities. Kolegijos studentų verslumo savybių indentifikavimas. Socialiniai tyrimai. 2008, Nr. 4(14), p. 132-140. ISSN: 1392-3110. <[http://vddb.laba.lt/fedora/get/LT-eLABa-0001:J.04~2008~ISSN\\_1392-3110.N\\_4\\_14.PG\\_132-140/DS.002.1.01.ARTIC](http://vddb.laba.lt/fedora/get/LT-eLABa-0001:J.04~2008~ISSN_1392-3110.N_4_14.PG_132-140/DS.002.1.01.ARTIC)> [žiūrėta 2011-01-09]
35. **Šiugždaitė R.** Kiekybiniai tyrimo metodai: paskaitų medžiaga. Mykolo Romerio universitetas, 2010.
36. **TNT paslaugos.** <[http://www.tnt.com/express/lt\\_lt/site/home/services.html](http://www.tnt.com/express/lt_lt/site/home/services.html)> [žiūrėta 2011-12-03]
37. **Venture capital.** <[http://en.wikipedia.org/wiki/Venture\\_capital](http://en.wikipedia.org/wiki/Venture_capital)> [žiūrėta 2011-10-27]
38. **Župerka A.** Studentų verslumo ugdymo plėtra Lietuvoje : daktaro disertacija: socialiniai mokslai, vadyba ir administravimas (03 S). – Kaunas: Vytauto Didžiojo universitetas, 2010. – 185 p. ISBN: 978-9955-12-628-7

**Rimkus O.** Studentų verslumo elektroninėje erdvėje galimybės ir trukdžiai / Elektroninio verslo vadybos magistro baigiamasis darbas. Vadovas prof. dr. M. Kiškis. – Vilnius: Mykolo Romerio universitetas, Socialinės informatikos fakultetas, elektroninio verslo vadybos katedra, 2011. – 63 p.

## SANTRAUKA

Verslumas lemia visuomenės ir valstybės gerovę, o taip pat prisideda prie privataus verslo sėkmės. Įmonėms verslūs žmonės padeda tobulinti veiklą, kurti naujus produktus, paslaugas. Valstybei verslūs žmonės taip pat yra labai svarbūs, nes jie kuria naujas darbo vietas, moka mokesčius, prisideda prie ekonomikos augimo. Pati versliausia visuomenės dalis yra jaunimas, todėl analizuoti studentų verslumo galimybes ir trukdžius yra būtina. Kadangi studentų verslumas elektroninėje erdvėje Lietuvoje yra iš esmės netyrinėtas, šis darbas yra aktualus ir reikalingas.

**Tyrimo problema** – kokie veiksniai padeda arba trukdo studentams realizuoti savo verslumą, ypač verslumą elektroninėje erdvėje?

**Tyrimo objektas** – Vilniaus m. socialinių mokslų studentų verslumo suvokimas ir galimybių bei trukdžių, susijusių su elektroniniu verslu, vertinimas.

**Tyrimo tikslas** – ištirti, kaip studentai vertina galimybes ir trukdžius savo verslumui ir kaip verslumo realizavimą jie sieja su elektroniniu verslu.

Šiam tikslui pasiekti atlikti šie **uždaviniai**:

1. Ištirti teorines studentų verslumo prielaidas ir e-verslo galimybes.
2. Atlikti empirinį tyrimą, surenkant duomenis naudojant anketinę apklausą.
3. Apdoroti ir išanalizuoti tyrimo informaciją ir pateikti pasiūlymus studentų verslumo, ypač elektroninėje erdvėje, gerinimui.

Atliekamu darbu siekta patvirtinti arba paneigti šias **hipotezes**:

1. Studentai yra labiau verslūs negu statistinis Lietuvos gyventojas.
2. Tarp studentų vyrauja nuomonė, kad elektroninį verslą kurti yra lengviau nei tradicinį verslą.
3. Vienas didžiausių trukdžių studentų verslumui elektroninėje erdvėje yra specialių žinių trūkumas.

**Tyrimo metodologija.** Informacijai apie studentų nuomonę verslumo elektroninėje erdvėje klausimais surinkti atliktas anketinis duomenų rinkimas, apklausiant reprezentatyvią tikslinės tyrimo grupės imtį. Duomenys surinkti iš MRU VGTU ir VU su verslu ir vadyba susijusiose studijose studijuojančių studentų. Surinkti duomenys susisteminti ir sutvarkyti Microsoft Excel 2007 programa, naudojant kiekybinių duomenų apdorojimo metodus. Duomenys apdoroti taikant matematinės statistikos metodus: sudaryti respondentų amžiaus intervalai, išreikšti įvairių rezultatų procentiniai



santykiai, parengtos statistinės lentelės. Naudojantis SPSS Statistics 17.0 programa atlikta dominančių veiksnių Pearsono koreliacija.

**Darbo rezultatai.** Atliekant darbą buvo išanalizuota mokslinė literatūra ir anksčiau atlikti tyrimai, susiję su verslumu. Analizuojant aktualią medžiagą atrinktos svarbiausios galimybės ir trukdžiai verslumo įgyvendinimui. Atliekant šio darbo tyrimą buvo išsiaiškinti veiksniai, lemiantys studentų verslumo skatinimą bei slopinimą. Buvo išsiaiškinta studentų nuomonė apie elektroninio verslo kūrimą ir svarbiausias galimybes bei trukdžius jų verslumui įgyvendinti elektroninėje erdvėje. Galiausiai sužinota studentų nuomonė apie tai, kaip universitete būtų galima pagerinti verslumo ugdymo bei skatinimo situaciją.

**Išvados.** Atlikus tyrimą paaiškėjo, kad visos darbo pradžioje iškeltos hipotezės pasitvirtino. Išsiaiškinta, kad dauguma studentų pasižymi versliems žmonėms reikalingomis asmeninėmis savybėmis. Taip pat išsiaiškinta, kad dauguma studentų (59 proc.) teigiamai vertina savo galimybes 5 metų laikotarpyje užsiimti verslu. Pagrindiniai trukdžiai studentų verslumui, jų nuomone, yra finansinių išteklių trūkumas, tinkamos verslo idėjos neturėjimas, biurokratiniai trukdžiai ir žinių apie verslo kūrimą trūkumas. Pagrindiniai psichologiniai trukdžiai yra rizika prarasti pinigus ir nuosavybę, nežinia dėl pajamų ir bankroto rizika. Taip pat išsiaiškinta, kad ženklus finansinės būklės pagerėjimas daugumą studentų paskatintų bandyti kurti savo verslą.

Išsiaiškinta, kad skirtingų kursų studentai skirtingai vertina studijų įtaką verslumui ir jų norui kurti verslą. Geriausiai studijas vertino pradinių kursų bakalaurai, o prasčiausiai paskutinio kurso magistrantai. Tokie rezultatai parodė prastą studijų teikiamos naudos, verslo kūrimo žinių suteikimo atžvilgiu, vertinimą, nes studijas baigiantys studentai nėra patenkinti gautomis žiniomis. Taip pat buvo gauta daug pasiūlymų, kaip būtų galima pagerinti studijų kokybę, kad ji atitiktų studentų lūkesčius.

Nustatyta, kad 4/5 respondentų mano, jog elektroninis verslas yra lengvesnis nei tradicinis verslas. Taip pat išsiaiškinta, kad dauguma studentų kurtų elektroninį verslą esant galimybei ir išnaudotų tokio veiklos suteikiamas galimybes. Didžiausias trukdis, susijęs su elektroniniu verslu, studentų nuomone, jiems yra specialiųjų žinių trūkumas.

**Magistro baigiamojo darbo struktūra.** Darbą sudaro įvadas, trys skyriai ir išvados. Pirmame skyriuje nagrinėjamos įvairių autorių pateiktos verslumo ir elektroninio verslo sąvokos, atliktų verslumo tyrimų rezultatai. Taip pat nagrinėjamos teorinės galimybės ir trukdžiai, lemiantys verslumo išraišką. Antrame skyriuje yra pateikiama empirinio baigiamojo darbo tyrimo metodologija. Trečiame skyriuje yra pateikiami atlikto tyrimo rezultatai ir jų vertinimai. Rezultatai analizuojami, lyginami tarpusavyje, pateikiami loginiai aptariamų rezultatų apibendrinimai. Paskutinėje darbo dalyje, remiantis tyrimo rezultatais, pateikiamos darbo išvados apie studentų verslumo situaciją.

**Rimkus O.** Opportunities and difficulties for students' entrepreneurship in cyberspace / Master's work in e-business management. Supervisor prof. dr. M. Kiškis. – Vilnius: Faculty of Social informatics, Mykolas Romeris University, 2011. – 63 p.

## SUMMARY

Entrepreneurship is critical to the wellbeing of the society and the country as a whole; also it contributes to the business success. Entrepreneurs tend to improve business processes, create new products and services. Entrepreneurs create new jobs, pay taxes and contribute to the growth of economy. The most enterprising part of the society is young people, therefore the analysis of opportunities and difficulties for students' entrepreneurship is very important. As the students' entrepreneurship in cyberspace has not been studied before in Lithuania, this research is relevant and necessary.

**The problem** – what factors help or hinder students to realize their entrepreneurial spirit, especially in cyberspace?

**The object of this research** – social science students' from Vilnius perception of entrepreneurship and their evaluation of opportunities and difficulties, associated with e-business.

**The main objective of this research** is to investigate how students evaluate opportunities and difficulties for their entrepreneurship and how students associate entrepreneurship with e-business.

To reach this objective, the following **tasks** were completed:

1. Investigate the theoretical assumptions for students' entrepreneurship and e-business opportunities.
2. Carry out an empirical study for which needed data is collected using a survey questionnaire.
3. Process and analyze the survey information and submit proposals for the improvement of students' entrepreneurship, especially in cyberspace.

This research is aimed to confirm or deny the following **hypotheses**:

1. Students are more enterprising than the statistical resident of Lithuania.
2. Students think that the development of e-business is easier than that of a traditional business.
3. One of the major difficulties for students' entrepreneurship in cyberspace is the lack of specialized knowledge.

**The research methodology.** To collect information about students' opinion on entrepreneurship in cyberspace a data collection was carried out by interviewing a representative sample of the targeted study group. Data was collected from students that are studying business and

business management related studies in Mykolas Romeris University, Vilnius Gediminas Technical University and Vilnius University. Collected data was organized using Microsoft Excel 2007, using quantitative methods of data processing. Data was processed using mathematical statistical methods: respondents' age ranges were defined, various results were displayed in ratios, and statistical tables were prepared. Pearson correlation between factors of interest was conducted using SPSS Statistics 17.0.

**Results of this research.** Scientific literature and previous researches, related to entrepreneurship, were reviewed. During the analysis of relevant material the main opportunities and difficulties for the implementation of entrepreneurship were selected. Factors that promote and inhibit student's entrepreneurship were determined. This research determined students' views on e-business development and the most important opportunities and difficulties in the possible implementation of their entrepreneurship in cyberspace. Finally, students' opinion on how the university can improve entrepreneurial education and promotion of students' entrepreneurship was learned.

**Conclusions.** The analysis of the research results revealed that all three hypotheses, stated in the beginning of this research, were confirmed. It was found that most of the students have personal qualities, needed to become successful entrepreneurs. Also, it was found that 59 per cent. of students welcome the idea of possibly starting a business during the next 5 years. The most important difficulties, related to students' entrepreneurship, are the lack of financial resources, the lack of sound business ideas, bureaucratic interference and the lack of knowledge about business creation. The most important psychological concerns, that negatively affect entrepreneurship, are the risk of losing money and personal property, income uncertainty and the risk of bankruptcy. It was also found that a significant improvement of the students' financial condition would encourage most of them to start their own businesses.

It was found, that students from different courses have a very different evaluation of the impact the studies have on their entrepreneurial education and the desire to create their own businesses. First year bachelors are the most optimistic about their studies and are the most happy with the information on business creation they are given. The most disappointed are the last course masters. This means, that students, that have spent close to 6 years studying business studies are not happy with the knowledge about business creation they acquired during the years of their studies. Also, a lot of suggestions on how to improve the entrepreneurial education and students' motivation to create business were received from students that participated in this research.

Four fifths of the respondents believe that e-business is easier than traditional business. Also, it was found that most students would develop e-business if there was a possibility to create a business in

order to use the possibilities that are related to e-business. The most important difficulty, related to e-business, for students is the lack of specialized knowledge.

**The structure of this master's thesis.** This master's thesis consists of the introduction, three chapters and conclusions. In the first chapter of this thesis, concepts of entrepreneurship and e-business, stated by different authors, as well as a few entrepreneurship researches are analyzed. Also, theoretical opportunities and difficulties, that affect entrepreneurship, are analyzed. In the second chapter of this master's thesis a research methodology of an empirical study is presented. In the third chapter, the results of that empirical study are presented and evaluated. Results are analyzed and compared together in order to make logical generalizations. In the last part, conclusions, based on the results of the empirical study, are presented.

## **PRIEDAI**

## EMPIRINIO TYRIMO ANKETA

Šia anketa yra anonimiškai renkama informacija apie studentus, siekiant nagrinėti studentų verslumo galimybes ir trukdžius Lietuvoje. Tyrimą atlieka Mykolo Romerio universiteto elektroninio verslo vadybos magistrantūros studijų studentas Osvaldas Rimkus. Jei iškilo klausimų ar norite išreikšti nuomonę, galite rašyti adresu osrimkus@stud.mruni.eu

Anketai atsakyti Jums prireiks maždaug 10 minučių.

Ačiū, kad dalyvaujate apklausoje.

1. Lytis.
  - Vyras
  - Moteris
  
2. Amžius.
  - \_\_\_\_\_
  
3. Kuriame kurse studijuojate? **(pažymėkite kursą)**
  - Bakalauro studijos: 1 2 3 4
  - Magistro studijos: 1 2
  
4. Ar užsiimate papildoma veikla greta studijų? **(galimi keli atsakymai)**
  - Dirbu savarankiškai, užsiimu verslu
  - Dirbu samdomą darbą
  - Nevykdau profesinės veiklos, bet gaunu pajamas
  - Tik Studijuoju
  
5. Kuris teiginys geriausiai apibūdina jūsų nuomonę apie gaunamas pajamas šiuo metu?
  - Pajamų užtenka patogiam gyvenimui
  - Pajamų pakanka pragyvenimui
  - Būna sudėtinga pragyventi už gaunamas pajamas
  - Būna labai sudėtinga pragyventi už gaunamas pajamas
  - Nežinau
  - Nenoriu atsakyti
  
6. Kiek sutinkate ar nesutinkate su pateiktais teiginiais?  
Visiškai sutinku .... 1  
Iš dalies sutinku .... 2  
Iš dalies nesutinku 3  
Visiškai nesutinku 4  
Nežinau..... 99
  - Aš esu pasirengęs/pasirengusi rizikuoti (prisiimti riziką kuriant verslą) ..... 1 2 3 4 99
  - Kai susiduriu su sunkiomis užduotimis, tikiu, kad jas sėkmingai atliksiu..... 1 2 3 4 99
  - Mano gyvenimą lemia mano sprendimai ir veiksmai, o ne kitų pasirinkimai ar atsitiktinumas ..... 1 2 3 4 99
  - Jei matau ką nors, kas man nepatinka, aš tai keičiu ..... 1 2 3 4 99
  - Galimybė būti atstumtam kitų, ginant savo veiksmų ir sprendimų teisingumą, manęs nuo to nesulaiko ..... 1 2 3 4 99
  - Esu kūrybinga asmenybė, turinti daug idėjų ..... 1 2 3 4 99
  - Apie ateitį mąstau pozityviai..... 1 2 3 4 99

- Mėgstu situacijas, kuriose tenka varžytis ir konkuruoti su kitais.....1 2 3 4 99
- Susidūręs/susidūrusi su sudėtinga situacija galiu pasikliauti sėkme ir aplinkinių pagalba1 2 3 4 99

7. Baigę studijas Jūs norėtumėte:

- Būti samdomu darbuotoju
- Dirbti savarankiškai, užsiimti verslu
- Nei vienas iš jų
- Nežinau

8. **(Jei 7 klausime pasirinkote „būti samdomu darbuotoju“)** Kokie veiksniai lemia didesnį norą būti samdomu darbuotoju nei dirbti savarankiškai? **(galimi keli atsakymai)**

- Reguliarus, fiksuotas atlyginimas
- Stabilus darbas
- Fiksuotos darbo valandos
- Socialinės garantijos
- Tinkamos įgyvendinimui verslo idėjos neturėjimas
- Finansinių išteklių savarankiškam darbui trūkumas
- Įgūdžių reikalingų savarankiškam darbui trūkumas
- Įsipareigojimas nuolat būti susietu su savo verslu, sunku pakeisti priimtą sprendimą kurti verslą
- Biurokratijos aparato sudaromos kliūtys, problemos su valdžios institucijomis
- Baimė susidurti su teisinėmis ir socialinėmis pasekmėmis jei verslas nepasisektų
- Kita (prašome nurodyti): \_\_\_\_\_

- 
- Nežinau

9. **(Jei 7 klausime pasirinkote „dirbti savarankiškai“)** Kokie veiksniai lemia didesnį norą dirbti savarankiškai nei būti samdomu darbuotoju? **(galimi keli atsakymai)**

- Asmeninė nepriklausomybė/savirealizacija/įdomus darbas
- Verslo galimybės realizavimas
- Galimybė gauti didesnes pajamas
- Laisvė rinktis darbo vietą ir laiką
- Patrauklių darbo pasiūlymų trūkumas
- Šeimos nariai/draugai dirba savarankiškai, užsiima verslu
- Tam tinkama ekonominė situacija
- Galimybė išvengti neaiškumų susijusių su samdomu darbu
- Prisdėjimas prie visuomenės gerovės
- Kita (prašome nurodyti): \_\_\_\_\_

- 
- Nežinau

10. Kiek, jūsų manymu, tikėtina, kad Jums teks dirbti savarankiškai ateinančių 5 metų laikotarpyje (nepriklausomai nuo to, ar labiau norite dirbti savarankiškai, ar samdomą darbą)?

- Tikėtina (gali būti)
- Mažai tikėtina (nemanau)
- Nežinau

11. Kokios priežastys galėtų trukdyti Jums dirbti savarankiškai ar užsiimti verslu? **(galimi keli atsakymai)**

- Verslo idėjos neturėjimas ar galimybių verslui trūkumas

- Finansinių išteklių savarankiškam darbui trūkumas (nežinojimas iš kur gauti finansavimą)
- Laiko stoka
- Žinių apie verslo kūrimą trūkumas
- Asmeninių gebėjimų, reikalingų nuosavo verslo kūrimui, stoka
- Biurokratijos trukdžiai/administraciniai sunkumai
- Didelė nesėkmės rizika ir su ja susijusios teisinės bei socialinės pasekmės
- Būtų sunku suderinti su šeima
- Artimų žmonių palaikymo stoka
- Dabartinė ekonominė situacija nėra tinkama verslo pradžia
- Nenoras dalintis turimomis idėjomis su kitais žmonėmis (baimė, kad idėją gali pasisavinti)
- Kita (prašome nurodyti): \_\_\_\_\_

---

○ Nežinau

12. Kiek sutinkate ar nesutinkate su pateiktais teiginiais apie studijas?

Visiškai sutinku .... 1

Sutinku ..... 2

Nesutinku ..... 3

Visiškai nesutinku 4

Nežinau..... 99

- Studijos man padeda vystyti verslų požiūrį ir norą būti iniciatyviam/iniciatyviai.....1 2 3 4 99
- Studijos man padeda geriau suprasti verslių žmonių funkciją visuomenėje.....1 2 3 4 99
- Studijos mane skatina domėtis galimybėmis pradėti verslą .....1 2 3 4 99
- Studijos man suteikia įgūdžių ir žinių, leidžiančių man valdyti verslą.....1 2 3 4 99
- Universitetas sudaro sąlygas susipažinti su verslo aplinka iš arčiau.....1 2 3 4 99
- Dėstytojai suteikia išsamią, dominančią informaciją apie verslą.....1 2 3 4 99
- Įmanoma studijų laiką suderinti su darbo ar kitos veiklos laiku.....1 2 3 4 99
- Paskaitas galima lankyti laisvu grafiku.....1 2 3 4 99

13. Kiek sutinkate ar nesutinkate su pateiktais teiginiais apie verslininkus?

Visiškai sutinku .... 1

Sutinku ..... 2

Nesutinku ..... 3

Visiškai nesutinku 4

Nežinau..... 99

- Verslininkai kuria naujus produktus ir paslaugas bei teikia naudą mums visiems .....1 2 3 4 99
- Verslininkams svarbu tik jų finansinė nauda .....1 2 3 4 99
- Verslininkai kuria darbo vietas .....1 2 3 4 99
- Verslininkai išnaudoja kitų žmonių darbą.....1 2 3 4 99

14. Kiek išvardinti elementai, Jūsų nuomone, yra svarbūs priimant sprendimą pradėti verslą?

Labai svarbu ..... 1

Svarbu..... 2

Nesvarbu..... 3

Visiškai nesvarbu . 4

Nežinau..... 99

- Nepasitenkinimas buvusia situacija .....1 2 3 4 99
- Tinkama verslo idėja .....1 2 3 4 99
- Ryšiai su tinkamu verslo partneriu.....1 2 3 4 99



- Reikiamų finansinių išteklių gavimas .....1 2 3 4 99
- Sektinas pavyzdys .....1 2 3 4 99
- Noras spręsti socialinę ar ekologinę problemą.....1 2 3 4 99

15. Jeigu šiandien kurtumėte verslą, kokios rizikos Jums keltų didžiausią nerimą? (**galimi keli atsakymai**)

- Nežinia dėl pajamų
- Neturėjimas pastovaus darbo
- Rizika prarasti nuosavybę
- Rizika prarasti pinigų ir/arba laiko sąnaudų nepasisekus verslui
- Rizika patirti asmeninę nesėkmę
- Rizika patirti bankrotą

16. Įsivaizduokite kad paveldėjote 250 000 litų. Ką darytumėte su pinigais? (**galimi keli atsakymai**)

- Pradėtumėte verslą (vienas/viena ar su partneriu)
- Pirtumėte būstą
- Gražintumėte skolas
- Taupytumėte, investuotumėte (indėlis banke, akcijos ir t.t.)
- Išleistumėte pinigus tam, kam visada norėjote (kelionėms, automobiliui, prabangos prekėms ir t. t.)
- Nebedribtumėte, jei dirbate
- Nebetęstumėte studijų
- Kita (prašome nurodyti): Kita (prašome nurodyti): \_\_\_\_\_

- 
- Nežinau

17. Kiek sutinkate ar nesutinkate su pateiktais teiginiais?

Visiškai sutinku .... 1

Sutinku ..... 2

Nesutinku ..... 3

Visiškai nesutinku 4

Nežinau..... 99

- Sunku pradėti nuosavą verslą dėl finansinės paramos stokos .....1 2 3 4 99
- Sunku pradėti nuosavą verslą dėl sudėtingų administracinių procedūrų .....1 2 3 4 99
- Sunku gauti informaciją apie tai kaip pradėti verslą .....1 2 3 4 99
- Nereikėtų pradėti nuosavo verslo jeigu yra rizika žlugti.....1 2 3 4 99
- Žmonės, kurie pradėjo savo verslą, bet verslas žlugo, turi gauti antrą galimybę.....1 2 3 4 99
- Studijos suteikia pakankamai žinių verslui pradėti .....1 2 3 4 99

18. Kaip manote, koks verslas yra lengvesnis (jį steigiant, plėtojant ir t.t.)? Tradicinis ar elektroninis?

- Tradicinis verslas
- Elektroninis verslas

19. (**Atsižvelgiant į 18 klausimo atsakymą**) Kodėl taip manote?

---



---



---



---



---

20. Jeigu kurtumėte verslą, ar norėtumėte jį kurti elektroninėje erdvėje?

- Taip
- Ne
- Nežinau

21. Kokie sunkumai, susiję su elektroniniu verslu, Jums kelia didžiausią nerimą? (**galimi keli atsakymai**)

- Specialių žinių trūkumas
- Visuomenės nepasitikėjimas elektroniniu verslu
- Labai sparčiai kintanti technologinė aplinka
- Nesaugumas elektroninėje erdvelė (programišiai ir pan.)
- Konkurentai/vartotojai gali lengvai nukopijuoti verslo idėją ar elektroninį produktą/paslaugą
- Lietuvoje yra per maža rinka
- Technologinių gebėjimų (darbas su IT) trūkumas
- Reikalingos labai originalios idėjos
- Kita (prašome nurodyti): Kita (prašome nurodyti): \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

- Nežinau

22. Ar norėtumėte, kad studijų metu universitete būtų daugiau dėmesio skiriama verslumui?

- Taip
- Ne
- Nežinau

23. Kaip universitetas galėtų paskatinti Jus imtis verslo kūrimo? (Jei nežinote, taip ir parašykite)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Ačiū už dalyvavimą apklausoje!