

*Įmonių vadovai, ypač po sunkaus ekonomikos etapo, prie savo verslo vairo jau prileidžia ir pašalinės rankas. Vis dėlto specialistai pastebi, kad užsienio kapitalo ne-turinčios įmonės dar dažnai praranda našumą dėl noro visus vad-ybos klausimus išspręsti pačios.*

# Verslą stebinti antra pora akių

Lina Mrazauskaitė

## KONSULTANTŲ RINKA PLEČIASI

Sunkus ekonomikos perio-das šalies verslą privertė pasi-tempti ir ieškoti būdų efekty-vinti veiklą. Viešosios įstaigos „Versli Lietuva“ generalinis direktorius Paulius Lukauskas buvo įsitikinęs, kad anks-tyvas jų susirūpinimas savo pozicijomis rinkoje duos vien-teigiamų rezultatų.

„Išpūstas vartojimas iki 2008 m. iškreipė konkuren-cingumą, tačiau krizė viską su-dėliojo į savo vietas. Savo vers-lą šiandien adekvačiai sustip-rinti sugebėjusios įmonės turi labai nemažų šansų atsilaikyti, artėjant ES ir euro zonos ne-

## Šiuo metu didžiausias potencialas slypi viešajame sektoriuje.

ramumams. Tai, ką mūsų vers-lininkai sugebėjo padaryti per pastaruosius metus, nemaža dalis Europos įmonių tik pla-nuoja daryti“, – sakė jis.

Siekdamos atrasti spragas ir jas užpildyti, įmonės at-sigręžė į konsultantų siūlo-mas paslaugas ir verslą skati-nančias įstaigas. Konsultacijų įmonės „EKT grupė“ konsul-tantas Justas Gavėnas sakė pastebėjęs, kad šalies verslui

nerimą kėlė mažėjantis pel-ningumas, perteklinis gamy-bos pajėgumas, lėtas ėjimas į naujas rinkas ir veiklos prio-ritetų nebuvimas.

Paradoksalu, tačiau, išau-gus konsultacinių paslaugų paklausai, surasti klientų kon-sultacijų įmonėms tapo sun-kiau. Pašnekovo teigimu, pa-staraisiais metais daugelis ša-lies įmonių turėjo galimybę naudotis ES struktūrinių fon-dų paramos lėšomis, todėl at-tinkamai augo ir konsultaci-nių paslaugų rinka. Esą atsi-rado daug naujų, dažnai vie-nadienių konsultacijų įmonių, kurių pagrindinis tikslas buvo pasinaudoti galimybe panau-doti pinigus, o ne suteikti ver-tę klientui. „Dalis verslo įmo-nių, pertekusių lengvai gautais pinigais, išlepo arba pavar-go netikslingai naudodamos lėšas, todėl dabar sudominti bendroves konsultacinėmis paslaugomis yra kur kas sun-kiau“, – sakė J.Gavėnas.

## NEPRIPAŽĮSTA SAVO LIGŲ

Konsultantai įmonėms duo-da tik pradinį impulsą keis-tis. O tokie poreikiai, kaip sakė J.Gavėnas, labiausiai priklauso ne nuo įmonės dydžio, bet nuo vadovų ir savininkų požiū-rio. Vis dėlto didžiosios įmo-nės kur kas greičiau suprato, kad reikia orientuotis į savo pagrindinę veiklą, o mažesnės vis dar švaisto išteklius, ban-dydamos viską aprėpti pačios. „Savaime suprantama, net tokius paprastus



## KONSULTANTAI PADEDA STOTIS ANT KOJŲ

➔ dalykus, kaip ES finansinės paramos administravimas, galima atlikti patiems, nesamdant konsultantų, tačiau tokiu atveju darbuotojai vykdo šalutinę veiklą ir įmonės praranda greitį, lankstumą, kūrybiškumą“, – sakė jis. Pašnekovo teigimu, smulkios ir vidutinės įmonės dažniausiai konsultuojasi dėl konkurencingumo didinimo. Todėl paprastai jos ieško finansavimo šaltinių ir stengiasi dirbti pelningiau. Didelės įmonės, anot jo, dažniausiai siekia optimizuoti pirkimus ar reorganizuoti savo veiklą.

Konsultacijų įmonės „OVC Consulting“ vyriausiasis konsultantas Tadas Žibūta pabrėžė, kad konsultantų pagalba paprastai ieško tik tam finansiška pajėgios įmonės, nebijančios sunkių laikotarpių ir norinčios greitai įgyvendinti drąsius, radikalius pokyčius. Kita vertus, jis patikino, kad ir smulkiosios įmonės nėra bejėgės. Stambių ir smulkių įmonių vadybą jis palygino su skirtingų dydžių laivų valdymu ir pabrėžė, kad smulkiosioms nukreipti tinkama linkme kartais užtenka „vienos geros galvos“.

### STIEBTIS VERČIA UŽSIENIO KAPITALAS

Nors verslą konsultuojančios įmonės jau nieko nebestebina, dalis sektorių išorinę pagalbą įsileidžia sunkiau. Ir atvirkščiai: T.Žibūta sakė pastebėjęs verslo sektorius, kurie konsultantų paslaugomis naudoja si pagal nusistovėjusias verslo tradicijas. Tačiau tai esą dar nereiškia, kad būtent jiems pagalba reikia labiausiai.

„Labiau vadybos srityje pažengę sektoriai, pavyzdžiui, farmacijos, IT įmonės, bankai, draudimo įmonės, diegiasi pačias naujausias idėjas, aktyviai naudojasi konsultantų paslaugomis ir yra visa galva aukštesni už kitus“, – sakė T.Žibūta. Anot jo, jiems pažangumu dažnai nusileidžia didmeninės prekybos arba gamybos įmonės, kurios daugiau orientuojasi į techninius ir inžinerinius sprendimus.

J.Gavėno teigimu, pranašiausias įmonės yra užsienio kapitalo bendrovės, kurios perima vadybos patirtį iš patirto patirto įmonių, taip pat bendrovės, smarkiai pažengusios vadybos srityje dėl didelės konkurencijos: „Deja, likusieji dar tikrai turi daug potencialo augti vadybos srityje. Mano nuomone, sunkiausias uždavinys Lietuvos verslo įmonėms yra pripažinti, kad veikla gali būti dar sėkmingesnė. Tam reikia užlipti vienu laipteliu aukščiau, išlipti iš savo smėlio dėžės ir akyliau pažvelgti į vartotojus, konkurentus, rinką.“

Stebėdamas privatųjį ir viešąjį sektorių T.Žibūta teigė esąs įsitikinęs, kad šiuo metu didžiausias potencialas slypi viešajame sektoriuje. Jo manymu, tai, ką verslas jau vertina kaip įprastinę praktiką, šio sektoriaus organizacijoms dar tėra tolimesnė ateitis.

### RAGINA EKSPORTUOTI

Verslo efektyvinimo priemonės priklauso ir nuo įmonių produkto, ir nuo sektoriaus, tačiau daliai verslo sektorių pats efektyviausias rinkodaros būdas, kaip sakė

## Ieškodama naujų rinkų „Versli Lietuva“ siūlo analitinę pagalbą, kuri leidžia verslininkams susipažinti su rinkų dydžiais ir tendencijomis.

P.Lukauskas, yra parodos. Jos įmonėms padeda plėstis į užsienio rinkas. „Įmonės žino, kad per metus reikia sudalyvauti trijose keturiose pagrindinėse parodose. Kitoms įmonėms, turinčioms unikalų ar nišinį produktą, atrasti tinkamą parodą sunku. Tuomet pasitelkiame individualią savo užsienio atstovų pagalbą“, – sakė jis.

Pašnekovas pabrėžė, kad žvalgytis už Lietuvos ribų ir vystyti eksportą yra svarbu dėl mažos mūsų šalies rinkos. Ieškant naujų rinkų, anot jo, „Versli Lietuva“ siūlo analitinę pagalbą, kuri leidžia verslininkams susipažinti su rinkų dydžiais ir tendencijomis, bei galimybę duomenų bazėse ieškoti potencialių partnerių ar net palyginti jų rodiklius su savaisiais.

P.Lukauskas pripažino, kad eksporto vystymas nėra pigi veikla, todėl įmonėje namų darbams turi būti skirta žmogiškųjų ir finansinių išteklių.

„Anksčiau vartojimas buvo ypač aktyvus, todėl įmonės nespėjo gaminti užsakymų ir

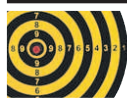
priimti naujų darbuotojų. Tačiau buvusio vartojimo sulaukime negreitai, o Azija mūsų šalį nurungė savo gamybos ištekliais. Todėl sėkmė priklauso nuo sugebėjimo būti konkurencingiems ir efektyviems“, – sakė jis.

### KRITINIAI PIRMIEJI ŽINGSNIAI

Įsitvirtinusioms įmonėms, net ir turinčioms savo veikloje spragų, vis dėlto pagalba reikia mažiau nei žengiančioms pirmuosius žingsnius. Todėl P.Lukauskas pabrėžė besikuriančių įmonių skatinimo svarbą ir patikino, kad šioje srityje nuveikta nemažai: „Jau galima įregistruoti įmonę ir atidaryti banko sąskaitą internetu. Taip pat mūsų „Verslios Lietuvos“ svetainėje pateikti šabloniniai įmonių įstatai, o tai reiškia, kad nebereikia vaikščioti iki notarų.“

Anot jo, interneto tinklalapyje taip pat pateikta daug metodinės medžiagos apie verslo plano kūrimą ir klausimynas, padedantis būsiniams verslininkams išsiaiškinti, kokių teisinių dokumentų jiems reikia. Kreiptis dėl leidimų ar licencijų būsimi verslininkai, pasak pašnekovo, gali ir elektroniniu būdu.

„Kiekvienas, nusprendęs steigti įmonę, gauna galimybę ateiti į mūsų ar mūsų partnerių konsultacijas, mokymus ar gauti kitų paslaugų už 6 tūkst. litų. Taip sumažiname pirmųjų, kritiškiausių, žingsnių riziką. Jeigu juos pavyksta žengti sėkmingai, tuomet verslas įsibėgėja“, – sakė P.Lukauskas.



*Stambių ir smulkių įmonių vadyba lyginama su skirtingų dydžių laivų valdymu.*