

# PRADĖK DABAR: FINANSINIS GIDAS PAAUGLIAMS

Kaip savanorystė  
gali padėti atrasti save?

Kaip sukurti  
sėkmingą karjerą?

Kaip  
uždirbti?

Kaip valdyti  
pinigus  
ir sutaupyti?

Kaip  
investuoti?

Kaip sukurti  
verslą?

10 finansinių  
netikėtumų  
peržengus  
20 metų

*Jūratė Cvilikienė*

Rekomenduoja

Swedbank



baltos lankos

1 SKYRiUS

2 SKYRiUS

3 SKYRiUS

4 SKYRiUS

5 SKYRiUS

6 SKYRiUS

7 SKYRiUS

10

**Kaip valdyti pinigus  
ir sutaupyti?**  
Interviu su  
Beata Nicholson

30

**Kaip uždirbti?**  
Interviu su  
Orijumi Gasanovu

50

**Kaip susikurti  
sėkmingą karjerą?**  
Interviu su  
Laurynu Zmejausku

70

**Kaip sukurti verslą?**  
Interviu su  
Rimvydu Širvinsku  
(Makaliumi)

98

**Kaip investuoti?**  
Interviu su  
Tautvydu Marčiulaičiu

122

**Kaip savanorystė gali  
padėti atrasti save?**  
Interviu su Ieva Krivickaite

142

**10 finansinių  
netikėtumų  
peržengus 18 metų**



4 skyrius

## Kaip sukurti verslą?

“

---

Sėkmės paslapčių  
nėra. Tai pasirengimo,  
sunkaus darbo  
ir mokymosi iš →  
nesėkmių rezultatas.

*Colin Powell*

JAV valstybės veikėjas, keturių žvaigždučių  
atsargos generolas

Colino Powello posakis puikiai atskleidžia verslo esmę. Neretai girdime, kad norint pradėti verslą reikalinga kažkokia mistinė verslumo gyslelė, neįtikėtina ir visiškai niekur negirdėta verslo idėja. Tiesa ta, kad verslu dažniausiai tampa arba mūsų pomėgis, mums labai artima veikla, surandanti savo klientus, arba masinio naudojimo paslauga ar prekė, kurios paklausa didėja, o mes idealiau atveju dar ir sugalvojame, kaip ją pirkėjui pateikti geriau nei kaimyninis verslas. Juk net „Facebook“ įkūrėjas Markas Zuckerbergas jokio dviračio neišrado: socialiniai tinklai egzistavo seniai, jis tiesiog puikiai išplėtojo ir kartu su universiteto draugais įgyvendino idėją.





# RIMVY- DAS ŠIR- VINSKAS

Taip atsitiko ir puikiai žmonėms pažįstamam verslininkui, užkietėjusiam keliautojui Rimvydai Širvinskui, geriau žinomam Makaliaus pseudonimu. Jam pavyko atrasti veiklą, kai dirbdamas jaučiasi, lyg atostogautų. Nors širdyje Rimvydas labiau keliautojas nei verslininkas, sukūręs darbo vietas šimtams žmonių nuo Lietuvos iki Tailando, jis neabejotinai yra sėkmingo verslo įkūrėjo pavyzdys.

Paskaitykite apie tai, kaip nenumaldomas noras pažinti pasaulį virto pelninga veikla, kuo Rimvydai pavyko sudominti atostogų ištroškusius lietuvius ir kodėl jis niekad nenorėtų nedirbti.

# #INTERVIU

## Rimvydai, kokias pamokas mokykloje labiausiai mėgai?

Mokykloje geriausiai jausdavaisi geografijos pamokose: kiekvieną kartą ne tik sužinodavau ką nors naują, bet ir būdavo labai įdomu. Mintinai mokytis pasaulio valstybes ir jų sostines man nebuvo sudėtinga, o tyrinėti pasaulio žemėlapij ir susipažinti su skirtingomis kultūromis ar net mūsų Žemės sandara – vienas malonumas.

Nustebsite, bet dar labai mėgau matematiką. Toks geras jausmas aplankydavo, kai išsprendęs uždavinį gaudavau tvarkingą, gražų skaičių. Nors maniau, kad nei lygčių, nei kitų keistų matematinių dalykų gyvenime man neprireiks, labai klydau – šiose pamokose išlavinau loginį mąstymą, itin man padedantį gyvenime ir versle.

Užsienio kalbos taip pat buvo mano „varikliukas“: mokykloje turėjau galimybę mokytis anglų ir vokiečių kalbų. Manau, jog svarbu vėliau jų nepamiršti, praktikuoti ir vartoti gyvenime, jei tik yra galimybė. Aš pats stengiuosi tai daryti.

## Galbūt prisimeni, kuo svajojai būti užaugęs?

Paauglystėje, maždaug iki 13 metų, svajojau apie cirko direktoriaus darbą. Žavėjausi cirko gyvenimu, lankiau cirko studiją ir eidavau į absoliučiai visus atvykstančių cirkų pasirodymus – net ir ne po vieną kartą. Nors iš pradžių norėjau būti paprastu cirko artistu, vėliau pajutau verslininko gyslelę ir supratau, kad būti direktoriumi – ne tik naudingiau, bet ir smagiau. Galiausiai pamažu supratau, kad turiu didelę scenos baimę, o cirkas mane žavi tik dėl to, kad darbuotojai jame gyvena lyg klajokliai – nuolat keliauja po pasaulį. Dar paauglystėje persvarsčiau norus ir gyvenimo tikslus, ėmiau po truputį tų tikslų siekti ir netikėtai visa tai tapo dabartiniu mano gyvenimu.

Tiesa, nesijaudinkite, jeigu dar nežinote, ką norite veikti užaugę, – tai visiškai normalu. Daugelis mano draugų tik baigę mokyklą ar studijas suprato, ką norėtų veikti, o iki tol tiesiog ieškojo savęs. Nepriimkite skubotų sprendimų, jei nesate tvirtai įsitikinę.

## Kokia buvo tavo pirmoji kelionė?

Pirmą kartą į užsienį iškeliauvau būdamas trylikos. Prisimenu, niekas iš klasės nenorėjo važiuoti į mokyklos organizuojamą ekskursiją Latvijoje, tad mane prijungė prie vyresnėlių. Naktį iki kelionės neužmigau – taip stipriai jaudinausi.

Kaip tyčia, mums pasitaikė labai pikta gidė vardu Žibutė. Paprašė keliauninkų parodyti asmens dokumentus ir tik tuomet lipti į autobusą. Aš savąjį buvau įsidėjęs į užsegamą pieštukinę ir traukdamas įplėšiau. Žibutė susiraukė, prigąsdino, kad mane greičiausiai teks išlaipinti pasienio poste, nes sugadinau dokumentą. Laimė, pasieniečiai buvo labai supratingi ir tik pasijuokė iš mano nelaimės. Diena Latvijoje buvo kupina įspūdžių: keliavome į Jūrmalos kurortą, maudėmės vandens atrakcionų parke, vykome į automobilių muziejų Rygoje. Viena pirmųjų mano organizuotų išvykų buvo tuo pačiu maršrutu, kuriuo keliauvau būdamas trylikos.

### **Papasakok: iš kur ta kelionių meilė?**

Kelionių meilė – dar nuo išvykų Lietuvoje. Džiaugdavausi galėdamas pamatyti kažką naujo, tokias išvykas labai įsimindavau. Internete skaitydavau nuotykių kupinus kelionių pasakojimus ir svajodavau apie tokią pat ar net geresnę kelionę. Vartydavau kelionių katalogus ir rinkdavausi svajonių kryptį. Pamenu, kataloge tuo metu labiausiai sužavėjo Prancūzijos disneilendo nuotraukos, todėl pasižadėjau sau ten kada nors nukeliauti. Nepatikėsite: iki šiol šios svajonės dar neišpildžiau!

### **Kada ir kaip užsiimdama verslu pirmą sykį uždirbai?**

Pamenu, jog nuo vaikystės stengiausi būti verslus. Lietuvoje išpopuliarėjus „beibleidams“ – sukučiams, kovojantiems specialiame ringe, – Vilniuje radau parduotuvę, kurioje jų galėjai įsigyti gerokai pigiau nei kitur. Surezgiau planą: pasiūliau kiemo draugams nusipirkti taip trokštamų „beibleidų“ mainais į vieną litą už mano sugaištą laiką, nes vykti

reikėjo toli, per visą miestą. Jie sutiko, o už uždirbtus pinigus aš įsigijau savąjį „beibleidą“.

Vėliau mokykloje nusprendžiau leisti laikraštį. Prikurdavau įvairiausių naujienų, skelbdavau anekdotus, net sudarydavau kryžiažodžius. Spausdinavau tuos laikraščius namuose lazeriniu spausdintuvu – tuo metu tai buvo labai brangu. Laikraštį parduodavau už 60 centų, tačiau netrukus baigėsi dažai. Verslas nenusisekė: šeimai papildyti lazerinio spausdintuvo dažus kainavo gerokai brangiau, nei uždirbau iš laikraščio.

### **Kada supratai, jog tavo karjeros kelias bus susijęs su kelionėmis?**

Paauglystėje galutinai suvokiau, kad nenoriu veikti nieko kito, tik dirbti turizmo srityje. Mano norai nebuvo dideli: pakako įgyti turizmo vadybininko išsilavinimą. Jaučiausi laimingas, kad ateityje galėsiu kitiems žmonėms pagelbėti planuoti keliones. Baigdamas mokyklą jau buvau pasirinkęs mokytis tų dalykų, kurie reikalingi siekiant šios karjeros: užsienio kalbos, lietuvių kalba, geografija,

matematika. Atkakliai siekiau tikslo studijuoti turizmo ir viešbučių administravimą. Tuo pat metu jau daugiau pakeliaudavau. Pinigus kelionei taupydavau visus metus, į keliones vykdavau kiekvieną vasarą. Atsisakydavau gimtadienio dovanų, Kalėdų Senelio ir senelių prašydavau prisidėti prie kelionės.

Savo įspūdžiais dalydavausi internete: pasakojau, kaip pigiai suplanavau kelionę, dalijausi patirtimi bei klaidomis. Mano pasakojimus skaitydavo ir patarimais naudodavosi vis daugiau žmonių, nors tuo metu man buvo vos šešiolika. Ėmiau tvirtai pasitikėti savimi, o suaugusieji ėmė prašyti pagalbos planuojant keliones, buvo pasirengę man už tai net mokėti.

### **Taip atsirado „Makalius.It“?**

Baigęs mokyklą, supratau, jog galiu užsidirbti planuodamas keliones kitiems žmonėms, taigi ėmiau domėtis, kaip tai daryti oficialiai ir legaliai. Tuo metu mano kelionių pasakojimai ir patarimai buvo išsibarstę po daugybę interneto svetainių, tad norėjosi turėti savo kampą virtualiame pasaulyje.

# Kaip veikia verslas?

Schema ganėtinai paprasta.  
Reikalingi dalykai:

Idėja, paslauga, prekė

Pirkėjas, rinka

Pradinis kapitalas

Ištekliai  
(laikas, medžiagos, darbuotojai ir panašūs)

Veikla, bandymai

Pelnas  
(ne visuomet uždirbamas iškart)

Trumpai tariant, iš savo idėjos, veiklos ar parduodamos prekės ilgainiui turime uždirbti pelno. Jei, pavyzdžiui, tau labai gerai sekasi fotografuoti, gali pamėginti tuo verstis. Pirmi du sąrašo punktai aiškūs: parduosi fotografijos paslaugas, o tavo pirkėjai bus žmonės, kuriems viena ar kita proga tavo paslaugos bus reikalingos.

Tačiau, kad galėtumei suteikti paslaugą, reikės pradinio kapitalo – šiuo atveju fotoaparato ir kitos fotografuojant reikalingos įrangos. Pradėjęs veiklą patirsi ir nuolatinių išlaidų, pavyzdžiui, transportui, kad nusigautum iki fotografavimo vietos. Taigi čia atsiranda būtinybė uždirbti pelną – sumą, susidedančią iš pajamų (gauto užmokesčio už fotografavimą) atėmus sąnaudas, kurios čia būtų pirminės investicijos į techniką, transporto, reklamos ir kitos kasdienės išlaidos. Žinoma, dažnai reikia palaukti, kol atsipirks investicijos, tad svarbu suskaičiuoti, per kiek laiko taip įvyks, suderinti šiuos skaičiavimus su finansiniais įsipareigojimais (pavyzdžiui, numatyti, kad nepavyks uždirbti pelno, kol iki numatytos datos nebus grąžinti fotoaparatu įsigyti pasiskolinti pinigai).

Tais pačiais principais, tik jau kitu mastu kliaujasi ir didesnės įmonės. Joms tenka galvoti apie komandą, kursiančią produktus ar teikiančią paslaugas, atlyginimus jiems, patalpų nuomą, didesnį pradinį kapitalą bei kaip uždirbti iš savo verslo tiek, kad pavyktų ne tik padengti šias visas sąnaudas, bet ir uždirbti pelno.

# Verslo principai

- 
- 01** Verslo idėja turi spręsti aktualią problemą.

---

  - 02** Verta žinoti rinkoje veikiančius konkurentus, taip būsime labiau pasiruošę, galėsime pasiūlyti to, ko nesiūlo kiti.

---

  - 03** Aktualu pažinti potencialius klientus, kad galėtume geriau atliepti jų poreikius.

---

  - 04** Labai svarbu atsakingai ir kruopščiai planuoti verslo finansus.

---

  - 05** Reikalinga vizija – ji padės išlaikyti kryptį, auginti verslą.
-

Nori tapti *influenceriu* ar sukurti savo prekių ženklą?  
Mesijus papasakos, kaip tą padaryti sėkmingai:

---



# Tikslai

Jau išsiaiškinome, kad pagrindinis verslo variklis ir tikslas – idėja. Pradėdami verslą turime žengti šiuos žingsnius:

- ▶ išgryninti idėją;
- ▶ sukurti verslo planą;
- ▶ įvertinti finansus;
- ▶ pasirinkti verslo formą.

Kai jau suprasime, ką norime daryti, taps aišku, ar mums reikės komandos, ar bent jau kurį laiką idėją įgyvendinti galėsime patys. Nuo to priklausys veiklos pobūdis – tokių iš viso yra septyni:

- ▶ individuali veikla pagal pažymą;
- ▶ verslo liudijimas;
- ▶ mažoji bendrija;
- ▶ individuali įmonė;
- ▶ akcinė bendrovė;
- ▶ uždaroji akcinė bendrovė;
- ▶ viešoji įstaiga.

Daugiau aktualios informacijos šia tema galima rasti:

[www.investuoklietuvoje.lt](http://www.investuoklietuvoje.lt)

[www.vmi.lt](http://www.vmi.lt)

Jei, kaip aptarėme, pirmuosius verslo žingsnius žengsime teikdami individualias paslaugas ar nedideliais kiekiais parduodami prekes (pavyzdžiui, savo gamybos papuošalus, drabužius), veikiausiai tinkamiausia veiklos rūšis mums bus individuali veikla pagal pažymą arba verslo liudijimas.

Tačiau jei planuosime pradėti dirbti su komanda, teks pasirinkti vieną iš vadinamųjų juridinių asmenų tipų: mažąją bendriją, individualią įmonę, akcinę bendrovę, uždaroją akcinę bendrovę arba viešąją įstaigą.



# Kaip sudėlioti pirmuosius verslo žingsnius?

**Bandyti įgyvendinti verslo idėją be jokio plano – beveik tas pats, kas mėginti niekad nematytame mieste atrasti reikiamą vietą be žemėlapio. Štai trys pagrindinės taisyklės, kurių svarbu laikytis sudarant verslo planą:**

## **Laikykitės esmės ir nesileiskite į detales**

Aiškumas, glaustumas ir aiški struktūra – gero verslo plano požymiai. Geriausiu atveju santrauka turėtų tilpti į vieną puslapį ar nugulti telefono užrašinėje aiškiais pagrindiniais punktais. Tokį dokumentą galėsi pristatyti investicija į tavo idėją susidomėjusiems draugams ar tėvams, kuriems idėja iš pirmo žvilgsnio galėtų atrodyti nepelninga.

## **Pasitikrink idėją su draugais, tėvais**

Apie ją papasakok draugams, tėvams, mokytojams. Taip nerizikuosi, kad kas nušvilps ją iš panosės ar supeiks, bet gausi ne vieną nuomonę ir galėsi pajusti, ar idėja žmonėms įdomi. Aplinkiniai pasijus svarbūs ir reikalingi, galėdami padėti, o tavo idėjai tapus realybe, jie bus pirmieji prekės ar paslaugos pirkėjai. Įvertinti idėją pasitelkus kitus – visuomet naudinga: galbūt jie netikėtai išvelgs niuansų, kurių neapgalvojai, padės atrasti silpnybių, kurias permąstęs ar permąščiusi dar labiau sustiprinsi verslo idėją.

## **Nepamesk idėjos**

Laikykitės savo minties net tada, kai pamatysi, kad ją įgyvendinti sunkiau, nei atrodė. Tai pirmieji iššūkiai, pareikalausiantys pasukti galvą ir pamąstyti, kaipgi monetizuoti veiklą ar surasti naujų klientų. Kritika ir pesimistiškas aplinkos požiūris toli gražu nereiškia, kad idėja bloga, o verslas neperspektyvus. Išsiaiškinus pirminę mintį ir įveikus šiuos iššūkius, aplinka netruks suprasti klydusi.

**Svajoji apie nuosavą verslą, bet trūksta pinigų? Investuotojas Tautvydas Marčiulaitis papasakos, kaip sukaupti reikalingą kapitalą:**



# Nežinai, nuo ko pradėti?

Verslo plano struktūra galėtų būti tokia.

## 03

### Stipriosios ir silpnosios pusės

Objektyviai įvertinti savo idėją iš visų pusių padės SSGG analizė. Ji leis pažvelgti į savo verslo stiprybes (ką įmonė pajėgi atlikti), silpnyles (ko negali atlikti), grėsmes (įmonei nenaudingos sąlygos) ir galimybes (įmonei naudingos sąlygos). Pasidalyk lapą į keturias dalis ir kiekviename kvadrate įrašyk bent po penkis šešis aspektus: kokios grėsmės gali kilti tavo verslui, kokios galimybės jam atsiverti, kaip panaudoti jo stipriąsias puses ir kaip išvengti sunkumų, susidūrus su silpnybėmis.

## 02

### Galimybės

Prieš imantis verslo, svarbu atlikti kruopščią rinkos analizę ir išmatuoti rinkos dalį pagal klientų skaičių. Išsiaiškinęs arba išsiaiškinusi, kokia situacija rinkoje, žinosi, koks tavo idėjos potencialas. Tad turėsi pagrindimą, kodėl šis verslas perspektyvus ir gali sulaukti potencialių klientų dėmesio.

## 01

### Idėja

Trumpa santrauka, atskleidžianti verslo idėjos esmę ir bruožus: veiklos kryptis, dydis, turimas kapitalas, kiek darbuotojų prireiktų verslui. Santraukoje turėtų ryškėti priežastys, dėl kurių nusprendei kurti verslą, taip pat prekių ar paslaugų ypatybės, joms parduoti tinkamiausios sąlygos, rinkos ir jų sąlygos.

## 04

### Problema ir sprendimas

Aprašyk problemą, kurią spręs tavo verslas, ir nusakyk sprendimą. Tai gali būti įvairūs kriterijai, padedant kainų skirtumais ir baigiant rinkos dydžiu ar pasiskirstymu. Jei negali sugalvoti, kokią problemą spręs verslas, grįžk prie idėjos: paieškok panašių pavyzdžių, pasitark su tėvais ar mokytojais ir įvertink, ar ji tikrai perspektyvi.

# 06

## Igyvendinimas

Aprašyk ar įsivaizduok, kaip ketini rinkoje įtvirtinti ir realizuoti verslo idėją: kokius reklamos būdus naudosi, kaip pozicionuosi prekių ženklą, kokia bus jo vizija, misija ir tikslai. Išlaisvink kūrybingumą ir idėją perteik žurnalų iškarpomis, piešiniais ar schemomis – jos suteiks aiškumo.

# 05

## Klientai

Aprašyk produkto ar paslaugos tikslinę rinką ir atsakyk į klausimą: kas bus pagrindiniai pirkėjai? Svarbu kuo aiškiau numatyti potencialių pirkėjų identitetą – netiktų sakyti, kad aksesuarus pardavinėsi visiems Lietuvos gyventojams. Idealią klientą galima apibrėžti per tam tikrus filtrus: lytį, pajamų lygį, gyvenamąją vietą, amžių, ką mėgsta ir ko nemėgsta veikti laisvalaikio.

# 08

## Finansinis planas

Rengiant finansinį verslo planą, patartina naudoti trijų tipų prognozes: pesimistinę, realistinę ir optimistinę. Įprastai finansiniame plane būna pateikiamos mėnesio prognozės per pirmus metus, vėliau – metinės prognozės likusiems trejiems penkeriems metams.. Finansinio plano dalį turėtų sudaryti prognozuojamo pelno arba nuostolio ataskaita, pinigų srauto prognozė, pardavimų prognozė, pasitraukimo nesėkmės atveju strategija. Kitaip tariant, svarbu būti pasiruošus net ir tamsiausiam scenarijui, kad nepasisekus rizika būtų kuo mažesnė, o pradėjus rintis žemyn pavyktų suvokti, kokių veiksmų imtis.

# 07

## Komanda

Tai vienas svarbiausių dalykų kuriant verslą. Dėl to investuotojai ir skatina ne perspektyvias idėjas, bet jas kuriančius žmones. Taigi, svarbu išsiaiškinti, kokios komandos reikia, kad verslo idėja taptų tikrove: koks išsilavinimas ir įgūdžiai reikalingi, kokios būdo savybės būtinos šiai sričiai, kokia atmosfera turėtų vyrauti komandoje.