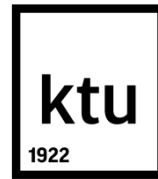


KAUNO TECHNOLOGIJOS UNIVERSITETAS



KAUNO TECHNOLOGIJOS UNIVERSITETAS
EKONOMIKOS IR VERSLO FAKULTETAS

Artūras Marčiulaitis

**SMULKIOJO IR VIDUTINIO VERSLO PLĖTRĄ SĄLYGOJANTYS KRITINIAI
VEIKSNIAI**

MAGISTRO DARBAS

Darbo vadovė Lektorė dr. Vitalija Venckuvienė

KAUNAS, 2017

KAUNO TECHNOLOGIJOS UNIVERSITETAS
EKONOMIKOS IR VERSLO FAKULTETAS

SMULKIOJO IR VIDUTINIO VERSLO PLĖTRĄ SĄLYGOJANTYS
KRITINIAI VEIKSNIAI

Įmonių valdymas (621N22001)

MAGISTRO DARBAS

Studentas.....

Artūras Marčiulaitis, VMGAVL-6 gr.

2017 m. gruodžio 19 d.

Vadovė.....

Lektorė dr. Vitalija Venckuvienė

2017 m. gruodžio 19 d.

Recenzentas

Doc. Jurga Duobienė

2017 m. gruodžio 19 d.

KAUNAS, 2017



KAUNO TECHNOLOGIJOS UNIVERSITETAS
Ekonomikos ir verslo fakultetas

Įmonių valdymas, 621N22001

Baigiamojo magistro darbo „Smulkiojo ir vidutinio verslo plėtrą sąlygojantys kritiniai veiksniai“

AKADEMINIO SAŽININGUMO DEKLARACIJA

2017 m. gruodžio 19 d.

Kaunas

Patvirtinu, kad mano **Artūras Marčiulaitis** baigiamasis magistro darbas tema „Smulkiojo ir vidutinio verslo plėtrą sąlygojantys kritiniai veiksniai“ yra parašytas visiškai savarankiškai, o visi pateikti duomenys ar tyrimų rezultatai yra teisingi ir gauti sąžiningai. Šiame darbe nei viena dalis nėra plagijuota nuo jokių spausdintinių ar internetinių šaltinių, visos kitų šaltinių tiesioginės ir netiesioginės citatos nurodytos literatūros nuorodose. Įstatymų nenumatytų piniginių sumų už šį darbą niekam nesu mokėjęs.

Aš suprantu, kad išaiškėjus nesąžiningumo faktui, man bus taikomos nuobaudos, remiantis Kauno technologijos universitete galiojančia tvarka.

(vardą ir pavardę įrašyti ranka)

(parašas)

Artūras Marčiulaitis. Critical Factors Influencing Small and Medium Business Development. Master's Final Thesis in Business Economics (Study Programme 621N22001). Supervising lector dr. Vitalija Venckuvienė. School of Economics and Business at Kaunas University of Technology.

Kaunas. 2017. 78 p.

SUMMARY

The topic of small and medium business development has always been relevant. The Statistics Department of Lithuania has confirmed that small and medium businesses in Lithuania make up a huge part of state's gross domestic product. State's economy and economic development, employment situation and establishment of new workplaces are influenced by and get benefits from small and medium businesses. Expansion of any business branch gives growth and builds up prosperity in a country. Underlying working capital and funding, state aid for small and medium businesses, legal framework and absence of information are major factors influencing enlargement of business.

The object of the paper: the development of small and medium businesses.

The aim of the study: to explore the factors hindering development of small and medium businesses.

Tasks of the study:

1. to reveal the development of small and medium businesses on the base of problematic analysis;
2. to examine theoretical assumptions of small and medium businesses development;
3. to substantiate the methodology of development aspects of small and medium businesses;
4. to verify the research of development aspects of small and medium business on the base of quantitative analysis.

Results of the study: based of the quantitative analysis, the survey among 105 business enterprises was made. The respondents were men and women of different age groups. Consequently, men made up 46.67% of the respondents and women made up 53,33% of the respondents. The age of the respondents was from 24 to 40 years. The most active ones were the respondents falling into age

group 31 – 40 years (32,38%.) They were followed by the respondents over 40 years of age (27,62%). The least active ones were the 24 –year- old respondents (19,05%). A bit higher in the response chart are the respondents of age 25 – 30years (20,95%).

The respondents were asked to evaluate different aspects of work within their enterprise. Over the past two years the structure of the enterprise developed and the financial situation improved, new products and technologies were introduced, production process innovations were introduced- these were the statements that the respondents largely agreed on. Fewer respondents agreed that quality management system was established, new product or technologies were launched, also financial situation and structure of the company improved over the last two years. The least of the respondents agreed that the financial situation and the structure within their company worsened over the past two years.

All of the respondents unanimously agreed that the biggest impediment in businesses development is lack of funding. Starter companies, as well as developing ones are facing financial issues. Other major impeding issues are: inducement of qualified employees, purchasing capacity, unstable markets, fast changing customer demands and fluctuations in working capital ratio. Lack of personal knowledge, experience and public information about starting and developing a business, challenges and huge costs while creating and launching a product, problems in supply field, insolvent clients, little interest in new technologies were considered as the least of the problems by the respondents.

Based on the answers of the respondents, the conclusions can be drawn, that the influence of external factors while developing an enterprise are extremely important. Economic situation within the country, regretful funding, unfavourable tax system, frequent change in state's law system, insufficient EU funding are the main external factors hampering the development of small and medium businesses. Inflation, law regulation overdue and foreign currency fluctuations are considered less of an impediment.

The respondents were asked what directions in business their enterprise is oriented. The majority of the respondents declared that their companies are oriented towards wise distribution of EU funds and search of new markets, in attracting and keeping new clients, as well as talented and highly qualified employees. Less attention is paid and fewer expectations are incorporated in getting support from the state, cooperation among the enterprises, and application of new technologies. Attraction of foreign companies, creating and launching new products - these are the fields getting the least of attention.

Finally, the basic conclusion, reflecting the whole of the thesis can be drawn. Economic situation of the state, harsh financing policy of small and medium business enterprises, unfavourable tax system, frequent change in law system, insufficient funding from the EU are the main critical factors determining development small and medium businesses . Political situation of the state, overdue law regulation, insufficient and uncertain development of a business sector, prevalence of monopoly corporations, inflation and foreign currency fluctuations are less important factors.

TURINYS

| | |
|--|----|
| ĮVADAS | 11 |
| 1. SMULKIOJO IR VIDUTINIO VERSLO PLĖTROS PROBLEMATIKA | 12 |
| 1.1 Smulkiojo ir vidutinio verslo sampra | 12 |
| 1.1.1 Smulkiojo ir vidutinio verslo privalumai ir trūkumai..... | 18 |
| 1.2 Smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros kliūtys | 20 |
| 1.2.1 Finansinė ir nefinansinė parama..... | 20 |
| 1.2.2 Įstatyminės ir teisinės bazės problemos | 23 |
| 1.2.3 Vartotojų pritraukimo ir palaikymo problema..... | 23 |
| 1.3 Smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros skatinimo priemonės | 24 |
| 1.3.1 Smulkiojo ir vidutinio verslo Lietuvoje plėtros rodikliai | 25 |
| 1.3.2 Smulkiojo ir vidutinio verslo išorinio finansavimo šaltiniai | 26 |
| 2.SMULKIOJO IR VIDUTINIO VERSLO EFEKTYVUMO VEIKSNIAI | 28 |
| 2.1 Smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros veiksniai | 28 |
| 2.1.1 Mokamas atlyginimas ir karjera | 29 |
| 2.1.2 Ugdymas..... | 29 |
| 2.2 SVV ekosistema – tai palaikančiųjų institucijų tinklas | 30 |
| 2.3 Inovacinių smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros strategijų formavimo keliai | 41 |
| 2.4 Smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros modelis | 47 |
| 3. METODOLOGIJA | 51 |
| 4. TYRIMŲ REZULTATAI IR DISKUSIJA | 55 |
| IŠVADOS IR REKOMENDACIJOS..... | 67 |
| PRIEDAI | 75 |

Paveikslų sąrašas

| | |
|---|----|
| 1 pav. Lietuvoje veikiančių įmonių struktūra pagal jų dydį. 2012 m..... | 15 |
| 2 pav. Įmonių skaičiaus pokyčių dinamika 2012-2015 metais..... | 15 |
| 3 pav. Sumokėta mokesčių struktūra VMI 2012-2014 metais. | 16 |
| 4 pav. Sumokėtų mokesčių struktūra per 2012-2014 metus..... | 17 |
| 5 pav. Sumokėtų mokesčių struktūra per 2012-2014 metus..... | 17 |
| 6 pav. Pagrindinės verslo paramos verslui formos | 21 |
| 7 pav. Penki faktoriai, kurie turi teigiamą ryšį smulkiųjų ir vidutinių įmonių žmogiškųjų išteklių plėtrai | 28 |
| 8 pav. Tradicinis žmogiškųjų išteklių valdymo modelis. | 28 |
| 9 pav. Penki ramsčiai sudaro išsamią struktūrą, padedančią pagerinti finansavimą iš akcijų..... | 30 |
| 10 pav. Keturi inovacijų tipai. | 38 |
| 11 pav. Verslo modelio vieta įmonės veiklos procese..... | 41 |
| 12 pav. Inovacinių verslo plėtros strategijų formavimo būdai. | 42 |
| 13 pav. Inovacinių strategijų formavimo kelių panaudojimo galimybės pagal įverčių vidurkius | 42 |
| 14 pav. Inovacinių verslo plėtros strategijų panaudojimo galimybės atskirose veiklos srityse pagal įverčių vidurkius..... | 43 |
| 15 pav. Tradicinis mąstymas tai viena iš pagrindinių kliūčių, sudarant ir realizuojant naujų rinkos erdvių sudarymo strategijas. | 43 |
| 16 pav. Porterio nustatytos penkios konkurencinės jėgos | 44 |
| 17 pav. Verslo modelio struktūra | 45 |
| 18 pav. Verslo modelis. | 46 |
| 19 pav. Smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros modelis. | 47 |
| 20 pav. Respondetų kiekis procentais. | 55 |
| 21 pav. Respondentų amžiaus pasiskirstymas | 56 |
| 22 pav. Respondentų įmonių pasiskirstymas pagal vystymosi stadijas..... | 56 |
| 23 pav. Teiginių analizės rezultatai | 57 |
| 24 pav. Verslo plėtros problemų analizės rezultatai..... | 59 |

| | |
|--|----|
| 25 pav. Verslo plėtros įmonės lygio (išoriniai) veiksnių analizės rezultatai | 61 |
| 26 pav. Į kokias verslo plėtros kryptis orientuojatės analizės rezultatai | 64 |

Lentelių sąrašas

| | |
|--|----|
| 1 lentelė. Smulgiojo ir vidutinio verslo įmonių apibrėžimas su 2003 m. 05 mėn. 6 d. Europos Komisijos rekomendacija..... | 14 |
| 2 lentelė. Smulgiojo ir vidutinio verslo plėtros kliūtys mūsų šalyje | 31 |
| 3 lentelė. Ekonominių, aplinkosauginių ir socialinių darnios rodiklių šalies lygmeniu pavyzdžiai | 36 |
| 4 lentelė. Finansuoti iš Mikro Finansavimo Bankų, problemos su kuriomis susidūrė smulkiosios ir vidutinės įmonės..... | 37 |
| 5 lentelė. Ugandoje atlikto tyrimo rezultatai, kuriuose pateikta IRT nauda..... | 40 |
| 6 lentelė. Kendall W testo statistika | 57 |
| 7 lentelė. Kendall W testo statistika | 59 |
| 8 lentelė. Kendall W testo statistika | 62 |
| 9 lentelė. Kendall W testo statistika | 64 |

IVADAS

Smulkiojo ir vidutinio verslo įtakos ekonomikai analizė atskleidė, jog šiame sektoriuje sukuriama daug naujų darbo vietų. Nuo tada vyriausybė pradėjo viską, kad gimtų naujos tokios įmonės, jos augtų ir taptų stiprios. Mažos įmonės yra mobilios, greitai prisitaiko prie naujos aplinkos ir greičiau prisiima naujoves. „Šis sektorius dėl jo dydžio ir profilio turi įtakos įvairių šalių ekonomikos plėtrai (Ivanova, 2011). Smulkiųjų ir vidutinių įmonių vaidmuo stiprina kiekvienos šalies ekonominį augimą. Verslo srities plėtros tema darosi vis svarbesnė ekonomikos literatūroje.

Temos aktualumas. Lietuvos Respublikos statistikos departamento pateiktais duomenimis smulkusis ir vidutinis verslas sudaro labai didelę dalį mūsų šalies BVP. Smulkusis ir vidutinis verslas daro įtaką ir teikia didžiulę naudą šalies ūkiui, ekonomikos augimui, naujų darbo vietų kūrimui ir gyventojų užimtumui. Verslo plėtrą lemiantys faktoriai: finansavimo ir apyvartinio kapitalo užtikrinimas, valstybės parama smulkiąjam ir vidutiniam verslui, teisinė bazė ir informacijos stoka.

Mokslinė problema – išsiaiškinti kritinius smulkiojo ir vidutinio verslo plėtrą sąlygojančius veiksnius. Kapitalo ir apyvartinių lėšų trūkumas, sunkios kredito gavimo sąlygos, aukštos palūkanos ir dideli užstatai, įstatymų keitimai ir nepalankūs verslui įstatymai, silpna valstybės parama, dideli mokesčiai ir prasta mokestinė sistema lemia sunkią smulkiojo ir vidutinio verslo plėtrą.

Tyrimo objektas – smulkiojo ir vidutinio verslo plėtra

Tyrimo tikslas – ištirti smulkiojo ir vidutinio verslo plėtrą sąlygojančius veiksnius.

Darbo uždaviniai :

1. atskleisti smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros problematiką;
2. nustatyti smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros teorinius aspektus;
3. sudaryti smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros veiksnių tyrimo metodologiją;
4. atlikti smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros veiksnių tyrimą, taikant kokybinio tyrimo priėgą.

Tyrimo metodai:

1. mokslinės literatūros, informacijos šaltinių apžvalga;
2. statistinė analizė, loginė analizė, palyginimo analizė, grafinė analizė, apklausos analizė.

1. SMULKIOJO IR VIDUTINIO VERSLO PLĖTROS PROBLEMATIKA

1.1 Smulkiojo ir vidutinio verslo sampra

Smulkiojo ir vidutinio verslo sektorius priklauso didžiausiai įmonių grupei, apie 99 proc. visų įmonių Europos Sąjungos ekonomikoje (Metinė ataskaita 2015). Didelis lankstumas smulkiojo ir vidutinio verslo įmonėms leidžia prisitaikyti prie naujų rinkų dėl jų gebėjimo efektyviai panaudoti ekonomikos išteklius. Smulkiųjų ir vidutinių įmonių vaidmuo stiprina kiekvienos šalies ekonominį augimą ir verslo srities plėtros tema tampa viena iš pagrindinių klausimų ekonomikos literatūroje.

Vidutinės ir mažosios įmonės, tai pat ir verslumas yra pripažįstami Europos socialinio bei ekonominio vystymosi plėtros varikliu, nes dėl to sukuriamos vis naujesnės darbo vietos, matomas tarptautinis konkurencingumo didėjimas. Lisabonos strategijoje teigiama, jog mažosios ir vidutinės įmonės yra atspirties taškas, stengiantis Europos Sąjungą matyti „konkurencingusia ir dinamiškiausia žinių pagrindu augančią ekonomika pasaulyje, kurioje subalansuota ekonominė plėtra būtų suderinta didesniu ir puikesnės kokybės užimtumu ir stipresne socialine sanglauda”. (Lisbon European Council).

Verslas - tai tokia veikla, kai yra gaminamos arba parduodamos prekės ir paslaugos vartotojams, ir už visa tai yra gaunamos pajamos, pinigai. Tai „veikla, teikianti naudą verslininkui ir kitiems asmenims, tarpininkaujantiems prekių mainams” (Žilinskas, Martinkus, Staleronka, 2004, p. 10). Jeigu gamintume produktą savo poreikiams, tai būtų laikoma labdara, bet jeigu tas pats produktas yra parduodamas, tokiu atveju tai būtų laikoma verslu.

Verslininkas - esminis veiksnys verslo sėkmei. Jis pasižymi vadovavimu, pardavimų ir paslaugos pardavimo įgūdžiais, ekonomikos ir finansų žiniomis. Nuo jo užsibrėžimo, darbštumo ir energingumo, nuo jo sugebėjimo rizikuoti ir priimti teisingus sprendimus priklauso ir verslo sėkmė (Gegieckienė ir kt., 2009).

Įmonė – „vardą turintis ūkinis vienetas, kuris įsteigtas įstatymų nustatyta tvarkata tikrai komercinei – ūkinei veiklai. Įmonę sudaro medžiaginių – daiktinių, finansinių ir materialinių aktyvų, jos teisių ir pareigų kompleksas” (Žilinskas, Martinkus, Staleronka, 2004, p. 67).

Mokslinėje literatūroje pateikiama įvairių ir gana daug smulkiojo ir vidutinio verslo apibrėžimų. Smulkusis ir vidutinis verslas apibrėžiamas kaip įmonės, kuriose dirba tam tikras darbuotojų skaičius, jų yra tam tikra apyvarta ir joms suteikiamos mokesčių ir kitokios lengvatos (Vainienė, 2008). Visos valstybės skatina ir remia smulkųjį ir vidutinį verslą, jo kūrimą ir kuo geresnį ir ilgesnį gyvavimą, nes verslas kuria ir suteikia papildomas darbo vietas, didina šalies ekonominį augimą. Pasak Bartkaus

(2005), verslo dydis turėtų būti matuojamas pagal tai, kiek žmonių dirba įmonėje, pagal turto dydį, pardavimus, draudimus ir indėlius. Stokes (1992) išskiria šiuos smulkiojo verslo kriterijus: įmonei vadovauja įmonės savininkas, įmonės užima nedidelę rinkos dalį, o įmonės valdymas yra nepriklausomas (Stokes, 1992). Kiti autoriai teigia, kad norint pamatuoti įmonės dydį, reikia atsižvelgti į išvardintus kriterijus:

1. nuosavos lėšos – visa investitorių pinigų įnešimo vertė. Įmonės, kurios yra akcinės bendrovės investitoriais, dažnai būna akcininkai. Akcijas jie tiesiog nusiperka. Kreditoriais yra tie žmonės, kurie suteikia kreditus ir duoda ar skolina savo pinigus;
2. balanso suma- įmonei priklausančio turto suma, grynieji pinigai, prekės ir žaliavos tų prekių, kurios yra įmonėje (įrengimai, žemės sklypai bei kita);
3. įplaukos gaunamos už parduotą produkciją už metus;
4. įmonėje dirbančiųjų žmonių skaičius (Baniėnė, Stoškus, 1994).

Lietuvos Respublikos smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros įstatymas nusako Lietuvos smulkųjį ir vidutinį verslą, o naujausia jo redakcija jau įsigaliojusi nuo 2015 m. 01 mėn. 1 dienos. Įstatyme nurodoma smulkiojo ir vidutinio verslo subjektai, nurodoma kokios paramos suteikiamos. Taikant įstatymą, labai maža įmonė, maža ar vidutinė įmonė, kuri atitinka minėtame įstatyme 3 straipsnyje numatomas sąlygas, ar verslininkas, tinkantis įstatymo 4 straipsnyje numatytas sąlygas laikomas smulkiojo ir vidutinio verslo subjektu. (LR smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros įstatymo Nr. VIII – 935 2, 3 ir 4 straipsnių pakeitimo įstatymas).

Europos Sąjungos šalyse yra pritaikyta skirtinga smulkiojo ir vidutinio verslo klasifikacija, dėl šių skirtumų atsiranda nemažai neaiškumų ir daugybė skirtingų nesusipratimų, nes nenustatytos bendros klasifikavimo formos, todėl visos Europos Sąjungos valstybės smulkiąsias ir vidutines įmones nusako kitaip. Kadangi kuriamos įvairios smulkiojo ir vidutinio verslo rėmimo programos ir projektai, atsiranda poreikis suvienodinti ES šalių smulkiojo ir vidutinio verslo standartus. (Savanevičienė, 2000). 2005 m. 01 mėn. 1d. pradėtos naudoti naujos ES komisijos rekomendacijos, kuriose jau prie seniau buvusių aspektų, atsirado įmonių savarankiškumas Mažylis (2006). Pagal ES rekomendacijas siūlomi tokie įmonių klasifikavimo kriterijai:

1. mikroįmonė (labai maža įmonė) – mažiau nei 10 žmonių dirbančiųjų įmonėje, kurios metinė apyvarta ir (arba) metinė balanso suma neviršija daugiau kaip 2 milijonų eurų;
2. maža įmonė (smulki įmonė) – mažiau negu 50 dirbančiųjų žmonių, kurios metinė apyvarta arba metinis balansas nedaugiau kaip 10 milijonų eurų;

3. vidutinė įmonė – iki 250 dirbančiųjų žmonių įmonė, jos metinė apyvarta nedaugiau kaip 50 milijonų eurų, arba balansinė jos turto vertė mažiau kaip 43 milijonai eurų. (Europos Komisija, 2015).

1 lentelė. Smulkiojo ir vidutinio verslo įmonių apibrėžimas su 2003 m. 05 mėn. 6 d. Europos Komisijos rekomendacija.

Šaltinis: Lietuvos respublikos smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros įstatymo Nr. VIII – 935 2, 3 ir 4 straipsnių pakeitimo įstatymas, 2017.

| Darbuotojų skaičius | Metinės pajamos, mln. eurų | Turto balansinė vertė, mln. Eurų |
|---------------------|----------------------------|----------------------------------|
| <250 | 50 | 43 |
| <50 | 10 | 10 |
| <10 | 2 | 2 |

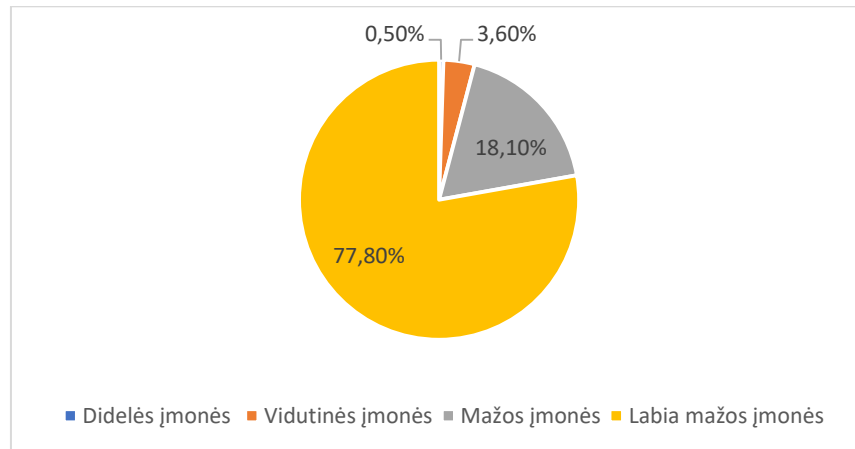
Tyrimais įrodyta (Tonkūnaitė ir kt., 2008), jog smulkusis ir vidutinis verslas ženkliai prisideda prie modernios ir dinamiškos ekonomikos kūrimo. Išsiaiškinus Europos Sąjungos ir kitų išsivysčiusių šalių patirtį, pastebėta, jog smulkiojo ir vidutinio verslo plėtra nemaža dalimi lemia rinkos ekonomikos konkurencingumą ir didėjimą. Smulkiojo ir vidutinio verslo sektorius pirmutinis pajaučia paklausos bei pasiūlos pasikeitimus rinkoje, moka į juos reaguoti, sugeba įsteigti naujas darbo vietas veiklose, kuriose tuo metu parduodamos prekės ir paslaugos įgijo didžiausią paklausą. Dėl to smulkųjų ir vidutinį verslą turėtume laikyti bene svarbiausiu veiksmu, kuris skatina ekonomikos didėjimą, bei turi poveikį socialiniam stabilumui (Tonkūnaitė ir kt., 2008).

Smulkiosios ir vidutinės įmonės yra pakankamai naujoviškos, jos moka per trumpą laiką pritaipyti prie pakitimų rinkoje, atrasti naujas rinkas. Mažose įmonėse yra daug lengviau sukurti naujus produktus ar naujas paslaugas, nei juos kuriant didelėse įmonėse, ir tam reikia mažesnių investicijų (Sūdžius, 2001). Galima teigti, jog nuo smulkiojo ir vidutinio verslo priklauso šalies ūkio plėtra, visiškai naujų darbo vietų steigimas, šalies gyvenimo lygio didėjimas, bei rinkos ekonomikos sistemos veikimas ir gerėjimas. Žinoma, jog smulkiojo ir vidutinio verslo įmonės sudaro nemažą dalį šalies pridėtinės vertės, dėl to Europos Sąjungoje ir Lietuvoje svarbiausi verslo plėtros prioritetai turėtų būti akcentuojami į smulkųjų ir vidutinį verslą. Pasak Paunksnienės (2011), valstybės parama smulkiajam ir vidutiniam verslui turėtų būti ne vien finansinė. Valstybė turėtų sudaryti geresnę teisinę bazę minėtiems verslams kurti, augti ir gyvuoti (Paunksnienė ir kt., 2011).

Remiantis Statistikos departamento prie LRV duomenimis 2013m sausio 1d. mūsų šalyje smulkiojo ir vidutinio verslo įmonių, pagal visų įmonių kiekį buvo 99,5 % įmonių dirbančiųjų Lietuvoje:

didelės įmonės sudarė - 0,5% pagal darbuotojų skaičių;

vidutinės įmonės sudarė - 3,6% pagal darbuotojų skaičių;
 mažos įmonės sudarė - 18,1% pagal darbuotojų skaičių;
 labia mažos įmonės sudarė - 77,8% pagal darbuotojų skaičių.

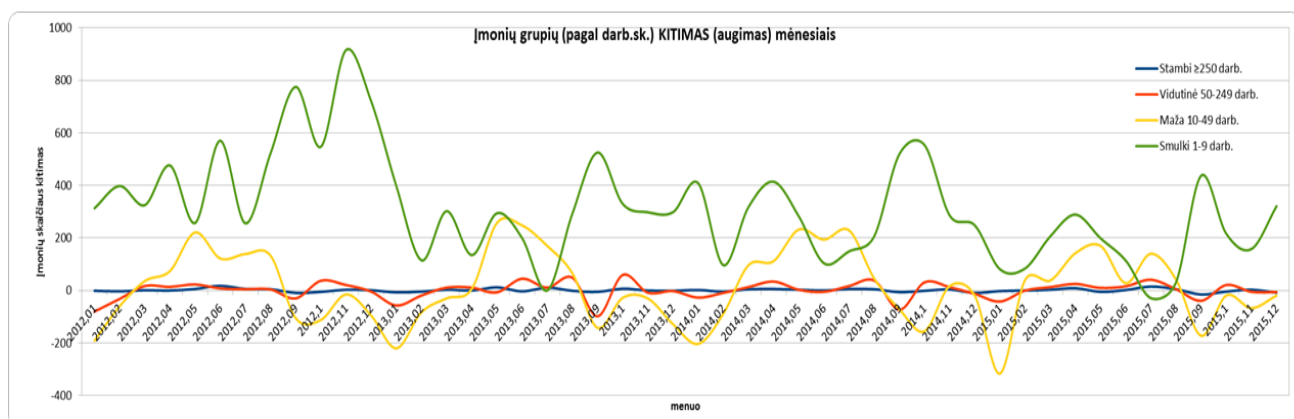


1 pav. Lietuvoje veikiančių įmonių struktūra pagal jų dydį. 2012 m

Šaltinis: Statistikos departamentas prie LRV duomenimis

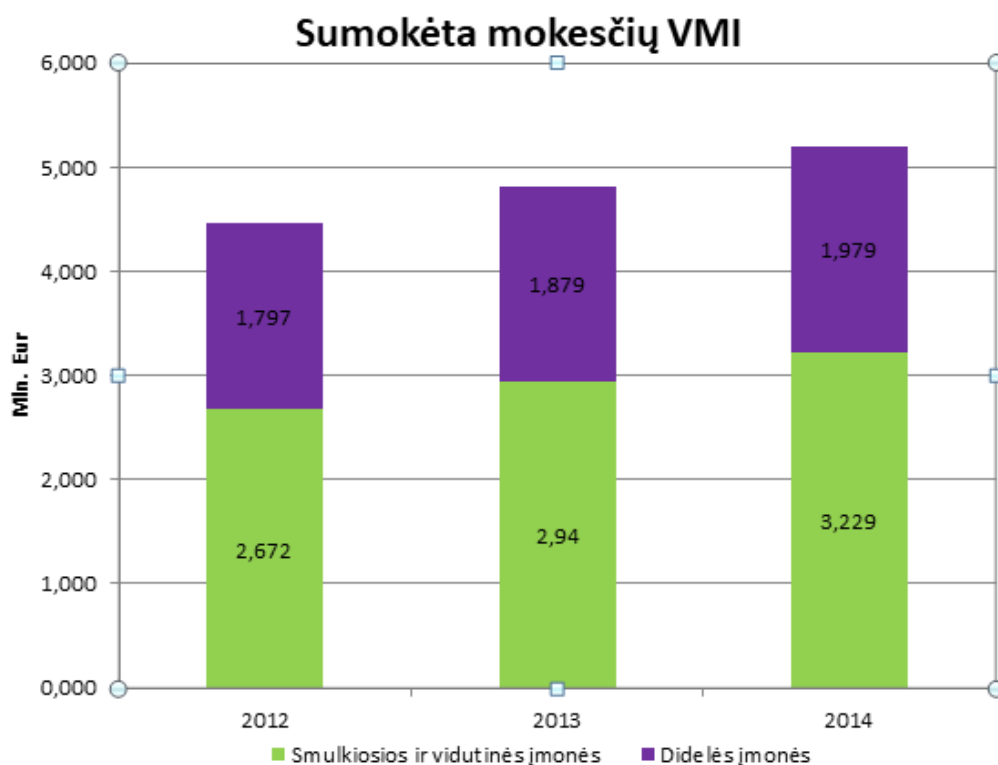
“Smulkiąjam ir vidutiniam verslui priskiriamos įmonės yra gana įvairios pagal jų teisinės organizacines formas” (Davulis, 2015). Plėtojant smulkųjį ir vidutinį verslą, pačios didžiausios kliūtys yra per dideli mokesčiai, bei sudėtinga įstatyminė bazė. Didelė problema yra apyvartinio kapitalo stygius, silpna perkamoji jėga, aukštos sąnaudos darbuotojų išlaikymui, prastas finansavimo gavimo procesas.

Įmonių skaičiaus pokyčių dinamika 2012-2015 metais. Išanalizuoti duomenys parodė, jog pastaraisiais metais buvo mažesnis mažų ir vidutinių įmonių skaičiaus prieaugis. Grafike atsispindi, jog stambiųjų ir vidutinių įmonių skaičiaus prieaugis beveik nekinta. Tuo tarpu mažųjų įmonių prieaugis kinta didesne kreive, o smulkiųjų įmonių prieaugio skaičius lyginant su 2012 metais vis mažėja.



2 pav. Įmonių skaičiaus pokyčių dinamika 2012-2015 metais

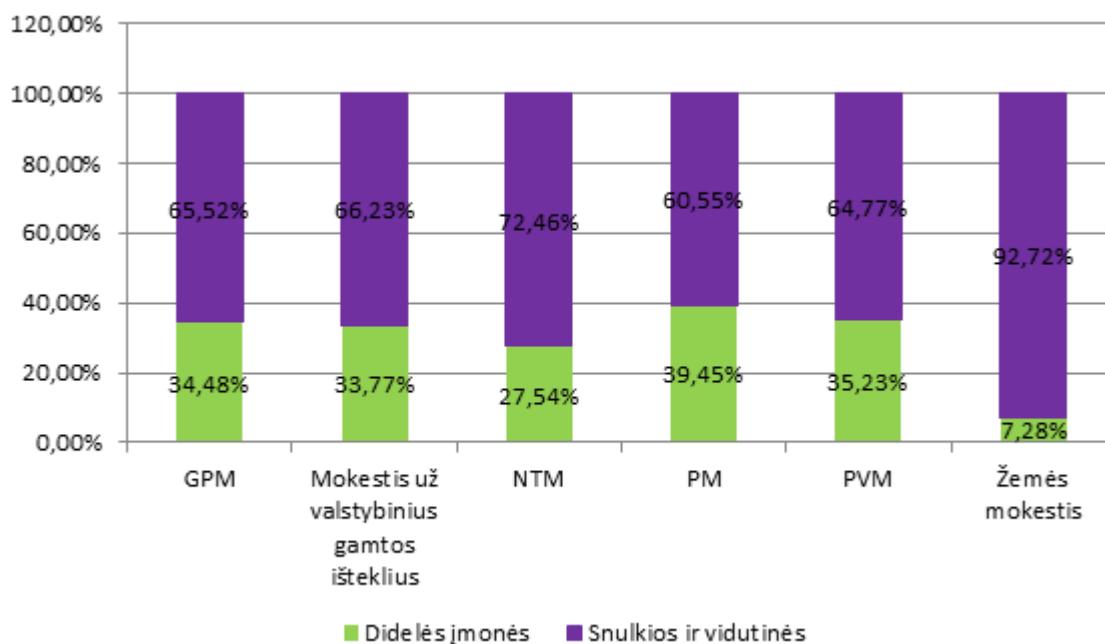
Šaltinis: Valstybinio socialinio draudimo fondo valdyba (SODRA)



3 pav. Sumokėta mokesčių struktūra VMI 2012-2014 metais.

Šaltinis: Valstybinė mokesčių inspekcija (VMI).

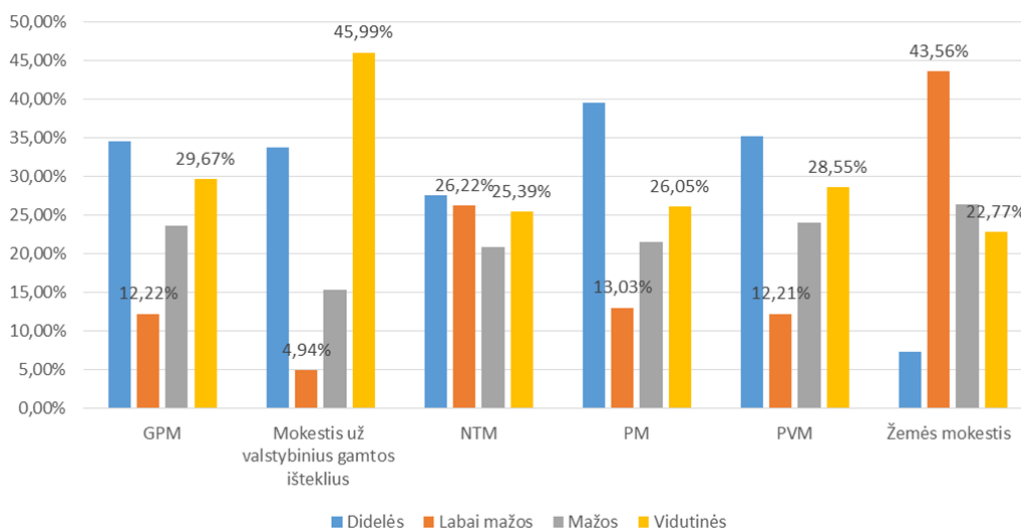
Smulkiosios ir vidutinės įmonės sumoka kur kas daugiau mokesčių nei didelės įmonės. Visa tai atsispindi pateiktame grafike. Smulkiosios ir vidutinės įmonės per visus 2012 metaus sumokėjo 59,8% mokesčių. Sekančiais 2013 metais buvo sumokėta 1,2 % daugiau nei praeitais metais ir siekė 61%. 2014 metais sumokėta dar 1% daugiau mokesčių ir siekė 62%. Labai mažos įmonės 2014 metais sumokėjo 9,8%, 2013 metais viso sumokėjo -10,1% mokesčių, mažos įmonės sumokėjo – 20,4% mokesčių, 2013 metais sumokėjo – 19,6% mokesčių. Vidutinės įmonės 2014 metais sumokėjo 31,8% mokesčių, 2013 metais sumokėjo – 31,3% mokesčių. Didelių įmonių sumokėti mokesčiai mažėjo – 2012 metais mokesčių dydis buvo 40.2%, 2013 metais buvo – 40%, 2014 metais buvo viso 38% mokesčių.



4 pav. Sumokėtų mokesčių struktūra per 2012-2014 metus

Šaltinis: Valstybinė mokesčių sistema (VMI).

Iš grafiko matome, kad smulkiųjų ir vidutinių įmonių sumokėti mokesčiai siekė 93% viso žemės mokesčio (labai mažose įmonėse – 43%). Lyginant su didelėmis įmonėmis, tai yra daug solidesni skaičiai. Smulkiosios ir vidutinės įmonės sumoka daug daugiau žemės mokesčio.



5 pav. Sumokėtų mokesčių struktūra per 2012-2014 metus

Šaltinis: Valstybinė mokesčių sistema (VMI).

Grafike atsispindi, jog GPM mokesčio mažiausiai sumokėjo labai mažos įmonės – 12.22%, mažos įmonės sumokėjo daugiau, vidutinės įmonės sumokėjo 29.67%. Daugiausia GPM mokesčio

sumokėjo didžiosios įmonės apie 35%. Mokesčio už valstybinius gamtinius išteklius mažiausiai sumokėjo labai mažos įmonės – 4,94%, o daugiausiai sumokėjo vidutinės įmonės – 45,99%. NTM mokesčiai tarp didelių, vidutinių, mažų ir labai mažų įmonių skyrėsi nežymiai. PM mokesčio mažiausiai sumokėjo labai mažos įmonės – 13,03%, mažos – 21%, vidutinės – 26,05%, daugiausiai sumokėjo didelės įmonės – 38%. PVM mokesčio kaip ir PM mažiausiai mokėjo labai mažos įmonės, daugiausiai – didelės įmonės. Žemės mokesčio mažiausiai sumokėjo didelės įmonės, daugiausiai sumokėjo labai mažos įmonės – net 43,53%.

Apibendrinant, galima teigti, jog daugiausiai mažos ir labai mažos įmonės išleido žemės mokesčiui, vidutinės – už valstybinius gamtos išteklius, didelės – PM mokesčiui.

1.1.1 Smulkiojo ir vidutinio verslo privalumai ir trūkumai

Remiantis atliktu tyrimu (Stipeikis ir Žukauskas, 2004), smulkusis ir vidutinis verslas daro įtaką ir teikia naudą šalies ūkiui, ekonomikos augimui ir žmogaus, kuris užsiima verslu kasdieniniam gyvenimui. Dabartinėje ekonomikoje be galo svarbu tobula ir nenutrūkstanti inovacija, dėl to, jog tai viena iš svarbiausių ekonomiką veikiančių jėgų, kadangi dabartiniu laikotarpiu rinkos yra ištisai kintančios, todėl reikia mokėti prisitaikyti prie kaitos arba palikti rinką.

„Smulkios įmonės atrodo demokratiškesnės ir atsakingesnės visuomenei nei nutolusios didžiosios organizacijos, vykdančios augimo strategijas, kurioms daugiau rūpi turto didėjimas ir kaupimas ar vieta bendruomenėje” (Stipeikis, Žukauskas, 2004, p. 210). Mažą įmonę sukurti nereikia didelio kapitalo, tai gali būti šeimyninis verslas. Mažos įmonės greitai ir gerai reaguoja į rinkos pasikeitimus, dažniausiai gamina kokybiškesnius produktus ir teikia kokybiškesnes paslaugas, o šių įmonių darbuotojai turi galimybę kelti turimą kvalifikaciją, parodyti ką patys sugeba ir tiesiog atsiskleisti (Bartkus, 2005).

Smulkusis ir vidutinis verslas pasižymi veiklos įvairove, prekių ir paslaugų pateikimo formomis ir perspektyviais nors ir nedideliais projektais (Sūdžius, 2001). Smulkiosios ir vidutinės įmonės patenkina specifinių klientų norus, o didelės įmonės tai daro ganėtinai sunkiai, didelį dėmesį kreipia į vietinę rinką ir vietinių vartotojų poreikius. Smulkiosios ir vidutinės įmonės uždirba ganėtinai nemažai pinigų ir netrukus daugelis jų persikvalifikuoja į dideles įmones (Juozaitienė ir kt., 2002). Dažnai smulkiosios ir vidutinės įmonės sukuria naujus produktus, naujas paslaugas ir sėkmingai tai parduoda vartotojams, bet vėliau tuo pasinaudoja didelės įmonės ir perima jų gamybą (Vijeikis, Makštutis, 2008).

Galime teigti, jog smulkusis ir vidutinis verslas daro įtaką ekonomikos augimui, sąlygodamas makroekonominių rodiklių kitimą. Smulkiųjų ir vidutinių įmonių išgyvenimo laikas Europos Sąjungoje yra trumpa ir trunka 2 – 3 metus. Naujai atsiradusios įmonės bankrutuoja dažniausiai

pirmaisiais gyvavimo metais, patiriami dėl bankroto atsiradę nuostoliai ir netenkamas asmeninis turtas. Neatsižvelgiant į tai, smulkiosios ir vidutinės įmonės vistiek remiamos, nes įmonės, kurios nebankrutuoja per metus, įsteigia nuo 2,5 iki 6,5 darbo vietų, o po 5 metų nuo 3 iki 8 naujų vietų, todėl visos ES narės suinteresuotos padėti, remti smulkiojo ir vidutinio verslo plėtrą.

Smulkiojo ir vidutinio verslo trūkumai ir įmonių silpnosios pusės priklauso ne tik nuo išorinių, bet ir nuo vidinių veiksnių. Smulkiojo ir vidutinio verslo subjektai dirba labiau rizikuodami, dėl to rinkoje padėtis prastesnė ir silpnesnė nei stambių įmonių. Mažoms įmonėms dažnai vadovauja žmonės, kurie neturi vadovo kompetencijos, daugelis įmonių įkūrėjų neturi aukštojo išsilavinimo. Smulkiasias ir vidutines įmones, kitos įmonės laiko nevisiškai patikliomis, todėl atsargiai vertina bendradarbiavimą su jomis (Urbonavičius ir Ivanauskas, 2002). Mažose įmonėse yra nedidelės gamybos apimtys, būtent dėl to auga gamybos kaštai, trūksta lėšų reklamai, nepavyksta tinkamai ir laiku sužinoti apie rinkos pasikeitimus, nepakanka pinigų įdarbinti labai gerų specialistų, prastesnės galimybės gauti finansavimą. Smulkiojo ir vidutinio verslo pradžioje reikia labai daug dirbti ir eikvoti daug laiko ir energijos, todėl atsiranda galimybė netekti laisvalaikio, netekti draugų ir net brangiausio turto – šeimos (Bartkus, 2005).

Pagrindiniai smulkiojo ir vidutinio verslo trūkumai:

1. padidėja gamybos kaštai dėl mažų apimčių;
2. lėšų trūkumas reklamai;
3. kvalifikacijos trūkumas darbininkams;
4. atsargiai vertinamos galimybės bendradarbiauti.

Nepaisant paminėtų trūkumų ir privalumų, vistiek smulkusis ir vidutinis verslas gali puikiai konkuruoti su didelėmis įmonėmis, nors jų pinigai ir ištekliai riboti, o internalizacijos lygis kur kas mažesnis negu stambių įmonių.

Apibendrinant išnagrinėtą literatūrą galima išskirti smulkiųjų ir vidutinių verslo įmonių privalumus:

1. nereikalingas didelis kapitalas;
2. naujų darbo vietų steigimas;
3. staigus pritaipimas prie ištisai besikeičiančių rinkų;
4. didelių įmonių priklausymas nuo smulkiojo ir vidutinio verslo įmonių;
5. naujų inovacijų įvedimas ir realizavimas;
6. konkurencijos sudarymas.

1.2 Smulkiąo ir vidutinio verslo plėtros kliūtys

99 proc. verslo atitinka smulkiąo ir vidutinio verslo apibrėžimo aspektus. Dauguma tokio tipo verslų susiduria su tipinėmis problemomis: finansavimo ar apyvartinio kapitalo užtikrinimo problema (Vijeikis, Baležentis, 2010; Žukauskas, 2002; Grubliene, Lengvinienė, 2011), valstybės parama, teisinė bazė ir informacijos stoka (Vijeikis, Baležentis, 2010).

Smulkioms ir vidutinėms įmonėms yra palankesni mažesni mokesčiai ir kuo paprastesnė mokesčių sistema. Jeigu mokesčių sistema nėra gera, ji mažina galimybes plėsti verslą ir tuo skatina įmonės savininkus slėpti mokesčius norint išsilaikyti rinkoje. Dideli mokesčiai smukdo verslą ir tuo pačiu surenkama mažiau mokesčių valstybei.

Didelė problema yra finansinių išteklių trūkumas, tai pat nepriimtinos ir sunkios kredito gavimo sąlygos. Viešoje erdvėje akcentuojama, kad ankstyvoje verslo steigimo fazėje, įmonės susiduria su finansų stoka, apyvartinio kapitalo trūkumu.

Dauguma autorių nurodė platų spektrą problemų, tarp svarbiausių dažnai pabrėžiami darbuotojų įgūdžiai ir išsilavinimas, tačiau pasigendama tyrimų, kuriuose išskirtų kritines smulkiąo ir vidutinio verslo plėtros problemas.

Pagrindinės paramos verslui formos ir šaltiniai Lietuvoje. Įmonės visais laikais gali gauti paramą, bet nevisada parama yra pritaikoma. Geriausiai apibūdinantis būdas nustatyti paramos principus, yra grupuojamas į dvi grupes: „Valstybė verslui“ ir „Verslas verslui“ - „B2B“

„Valstybė verslui“ - tai ką gali gauti verslas iš mūsų šalies:

- tiesioginė parama – perduodama subsidijomis ir kompensacijomis;
- netiesioginė parama – mokesčių ir teisinės lengvatos, viešosios paslaugos mažesnėmis kainomis, paskolų užtikrintumas, naudingi politiniai sprendimai.

Nacionalinis ir savivaldybių biudžetai, Europos Sąjungos ir kiti fondai yra pagrindiniai mūsų šalies finansiniai šaltiniai verslui Lietuvoje. Nuo 2004 metų jau galime naudotis Europos Sąjungos struktūrine parama. Nuo 1998 metų savivaldybės skiria paramą smulkiąjam ir vidutiniam verslui iš sukurtų smulkiąo ir vidutinio verslo fondų.

1.2.1 Finansinė ir nefinansinė parama.

Komerciniai bankai. Mūsų šalyje 2009 m. dirbo 9 bankai, 7 užsienio šalių bankų filialai. Mūsų šalyje tai pat dirba 191 Europos Sąjungos bankas, kuris dirba neįsteigęs filialo. Verslą kuriantys ar

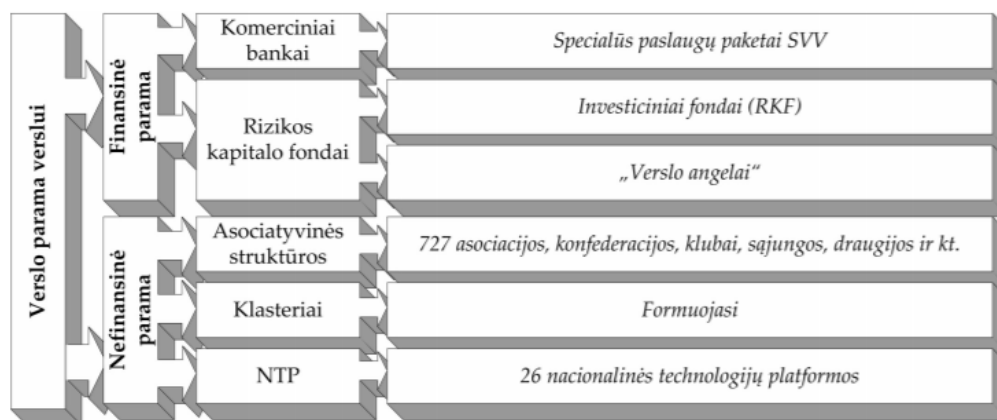
plėtojantys asmenys naudojami bankų teikiamomis paslaugomis. Tai paskola, lizingas, „overdraftas“ ar kita. Yra bankų kurie pateikia specialius pasiūlymus smulkiam ir vidutiniam verslui.

Rizikos kapitalo fondai (RKF)– tai „investiciniai fondai, įsteigti profesionalių rizikos kapitalo investuotojų, kurie daugiausia investuoja į nelistinguojamas, o kartais ir į naujai kuriamas įmones pagal iš anksto patvirtintas šių fondų investavimo taisykles“ (Smagurauskienė, 2009). RKF stipriai rizikuoja investuodami ir didelės grąžos derinimu (Rizikos..., 2006). Verslo angelai – tai žmonės, jie rizikingai investuoja finansus, jie suteikia žinių ir patirtį įmonėms kurios turi stipriai auga. Tik antra dalis ką investuoja „verslo angelai“ yra pelninga investicija.

Asociatyvinės struktūros – „asociacijos, visuomeninės organizacijos, susivienijimai, konfederacijos, sąjungos, draugijos ir kt.“ (Smagurauskienė, 2009). Verslo asocijuotos struktūros – pelno nesiekiančios organizacijos, daugelis šių organizacijų užsiima komercine veikla.

Klasteriai – „tarpusavyje ekonomiškai susijusių ir viena kitą palaikančių įmonių, orientuotų į baigtinį skaičių galutinių produktų, visumą“ (Jucevičius, 2008). Tai pagal vietovę toje pačioje vietoje įsidirbę tarp savęs sąveikaujančios įmonės, kurios užsiima bendra veikla.

Nacionalinės technologijų platformos (NTP) - „tam tikro ūkio sektoriaus verslo įmonių ir mokslinių tyrimų įstaigų susivienijimas, siekiantis mobilizuoti ir nukreipti pastangas į perspektyviausias ateities ūkiui veiklas“ (Smagurauskienė, 2009).



6 pav. Pagrindinės verslo paramos verslui formos

Šaltinis: Geologijos ir geografijos institutas

Mūsų šalies įmonių vadovai turi galimybes gauti informaciją, už kurią nereikia mokėti. Verslininkai gali pasinaudoti šiomis paramos rūšimis: valstybės finansine ir nefinansine parama (Valstybė verslui), verslininkų įmonių vidine ir išorine finansine bei nefinansine parama (Verslas verslui).

Pagrindiniai veiksniai, kurie nulemia teigiamą ES paramos įsisavinimą įmonėse bei savivaldybėse: geri įmonės finansiniai rodikliai, tinkamas formalumams, mokėjimas priimti informaciją ir praktinę pagalbą, teigiamas paramos įvertinimas, pasiruošimas gauti paramą.

Vyriausybė numatė remti ir skatinti smulkųjų ir vidutinį verslą, darbo vietų didinimą ir kūrimą, sukūrė paramos smulkiojo ir vidutinio verslo skatinimo fondą. Šio fondo pinigais finansuojamos verslo ir investicijų programos, tam kad visos įmonės galėtų pasiekti ir gauti valstybės garantiją paskolai ir mažesnes palūkanas. Taip pat pagrindinėse ūkio šakose suteikiamos mokesčių lengvatos. Lengvatos padėjo smulkiojo ir vidutinio verslo įmonėms, kurios kūrėsi ir toms, kurios buvo bepradedančios savo veiklą.

„Pats didžiausias smulkiojo ir vidutinio verslo plėtrą lemiantis veiksnys – valstybės politika, suformuojantis būtinas sąlygas smulkiojo ir vidutinio verslo funkcionaliam buvimui rinkoje, suformuojant apsaugojimo ir paskatos priemones, kurios turi atitikti Lietuvos ekonominius ir tuo pačiu visuomeninius interesus ir plėsti Lietuvos plėtros strategiją. Minėta politika gali nusakyti dvi svarbiausias strategines kryptis:

1. galinga valstybės projekcija smulkiojo ir vidutinio verslo atžvilgiu, kurios globoje steigiasi naujos įmonės, tai pat sėkmingai auga ir esančios;
2. maža Lietuvos valstybės parama, dėl kurios visiškai suprastėja naujų įmonių steigimas, o tos, kurios dirba lieka tik pačios stipriausios.“ (Pačėsa, 2007).

Kad būtų kuo geresnės sąlygos plėtoti smulkųjų ir vidutinį verslą, tam naudojama daug įvairių rėmimo ir finansavimo formų. Autorius (Štreimikienė, Dapkus, Šivickas 2007) apžvelgia, išskirtas verslo finansavimo formas:

1. pinigine tiesiogine ir netiesiogine parama;
2. teisine ir administracine parama;
3. smulkiojo ir vidutinio verslo pripažinimas; mokymas;
4. parama per mokesčius“.

Pačio finansavimo norimas rezultatas įmonės finansinės padėties didėjimas, kad veikla sėkmingai gyvuotų ir būtų didinamos investicijos. Kad smulkusis ir vidutinis verslas išvengtų išlaidų, kurios sutampa su verslo įforminimo, bei mokesčių atskaitomybe, teisine ir administracine parama yra ganėtinai svarbi. „Smulkiojo ir vidutinio verslo propagavimas, konsultavimas ir mokymas yra labai reikalingos organizacinės paramos smulkiojo ir vidutinio verslo formos. Mūsų valstybės įgyvendinama mokesčių smulkiojo ir vidutinio verslo lengvatų politika teigiamai veikia veiklos konkurencingumą ir plėtimąsi, kai kuriais atvejais netgi naudingiau už tiesiogines subsidijas“ (Štreimikienė, Dapkus, Šivickas 2007).

R. Dapkus pateikia šiuos A.Savanevičienės, V.Sūdžiaus pateiktus geriausius smulkiojo ir vidutinio verslo finansavimo ir skatinimo šaltinius: 1.vyriausybė ir vietos valdžios institucijos; 2. didelis verslas; 3. nedidelių įmonių savarankiški susijungimai; 4. specializuotos organizacijos.

Viena iš pagrindinių smulkiojo ir vidutinio verslo rėmimo formų yra stambių ir smulkių įmonių bendradarbiavimas, vien dėl to smulkusis ir vidutinis verslas gali aptikti sau gerą veiklos nišą. Bendradarbiavimas naudingas abiem pusėms. Didelės įmonės pasitiki ir duoda inovacijų kūrimą smulkioms įmonėms, išskirtinių detalių gamybą ir paslaugų suteikimą.

1.2.2 Įstatyminės ir teisinės bazės problemos

Mažų įmonių įstatymas. „Nors pagal šį įstatymą galimybė gauti mokestinę lengvatą buvo susieta su įmonės dydžiu, smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros programa nenumatė realių priemonių šių verslų plėtrai, o ir numatytos priemonės per nustatytą laiką nebuvo įgyvendintos” (Sūdžius, 2001). „Lietuvos valdžios nesugebėjimas aiškiai apibrėžti nacionalinius prioritetus, suformuoti aiškia verslo plėtojimo strategiją, ekonomikos transformacijos metu atsirandančių ekonominių procesų, įstatyminio reguliavimo vėlavimas, įstatyminės bazės kaita, painumas ir prieštaravimas, mokestinės sistemos verslo plėtrai nepalankumas, sąlygojo, kad realiai Lietuvoje smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros politika buvo nevykdoma” (Darulis, Masalskis 1998; Mažylis, 2006).

1.2.3 Vartotojų pritraukimo ir palaikymo problema

„Glaudūs, nuolat palaikomi ir plėtojami santykiai su klientu padeda jį pažinti ir suprasti jo lūkesčius bei norus, o tai užtikrina ilgalaikį įmonės gyvavimą” (Chen, Popovich 2003; Payne, Frow 2006). Įmonės darbuotojai ir vadovai siekia kuo geriau suprasti klientą, stengiamasi jog klientas išeitų patenkintas įmonės paslaugomis ar produktais. Norima klientą pažinti kuo geriau, kad jis taptų lojalus. Norint pritraukti klientą, reikia įgyvendinti santykių su klientais valdymo strategiją.

Todėl įmonės pradeda diegti CRM programinę įrangą - santykių su klientais valdymo sistemą. CRM tikslas - paaiškinti klientui apie įmonės atliekamus procesus, gerinti įmonės pardavėjų ir klientų santykius, taikyti nuolaidas ir rinkodaros akcijas. Svarbiausia yra bendrauti su klientu. Įmonės darbuotojai kaupia informaciją apie klientą, palaiko gerus santykius. Klientas mato, kuri įmonė jam yra palankiausia ir bendrauja su jos personalu. Tuo tarpu įmonės personalas tenkina kliento norus ir pageidavimus, ir taip kuria abipusę naudą, kuri naudinga ir klientui ir įmonei. Galima teigti, jog santykius su klientais įmonės priskiria ilgesniam procesui. Jos kaupia informaciją apie klientą ir taip sužino ko nori klientas, tuomet gali duoti tai, ko jam reikia ir išlaikyti klientą ilgą laiką bei turėti aukštesnius veiklos rezultatus.

„Santykių su klientais valdymo sistemos diegimą lemia: geresnių verslo rezultatų siekimas, kliento aptarnavimo procesų ir darbo metodų modifikavimas ir noras lengviau valdyti verslo procesus. Šie motyvai, siekiant sėkmingai valdyti įmonę yra labai svarbūs, nes kiekvienos įmonės pagrindinis tikslas yra pelnas, o norint užtikrinti aukštesnį rezultatą, reikia modifikuoti ir optimizuoti verslo procesus” (Bliujūtė, Korsakienė 2014).

Įmonė, ketinanti įdiegti santykių su klientais valdymo sistemą, turi žinoti ko nori iš šios sistemos. Tos įmonės, kurios turi šią sistemą sutaupo laiko ieškant duomenų ir informacijos apie klientą, sumažina sąnaudas ir tuo pačiu padidina pelną. Sistema reikalauja papildomų investicijų, tačiau šios investicijos grįžta, nes patenkintus klientus daug lengviau išsaugoti.

1.3 Smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros skatinimo priemonės

Vienas iš pagrindinių ekonominės plėtros sąlygų ir uždavinių - smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros skatinimas, kadangi patys svarbiausi mūsų šalies raidos tikslai – suformuoti kuo daugiau naujų darbo vietų, stengtis jog sustiprėtų vidurinioji klasė, augtų BVP, mažėtų regionų socialiniai – ekonominiai skirtumai, kurie negali būti pasiekti, jeigu nebus išaugęs smulkiojo ir vidutinio verslo įmonių tinklas. Smulkiojo ir vidutinio verslo plėtra susitapatina su naujovių komercializavimu, mažų ir didelių įmonių bendradarbiavimu, verslo infrastruktūros ir savivaldos augimu, kurios daro įtaką visos šalies ekonomikos ir mokslo raidai. (Mačerinskienė, Ivaškevičiūtė, Sabaitė 2002).

Pasak Žukausko (2002), pačios reikalingiausios smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros sąlygos yra žinios, finansai ir tinkama aplinka, kuri leidžia įmonei didėti ir būti stipresne. Žinios yra vienas iš pagrindinių aspektų pradedant ir vykdant verslą toliau. Reikia būti pasiruošus atlikti reikiamus pakeitimus savo versle, jeigu keičiasi sąlygos rinkoje. Įmonei naudinga ir reikalinga gerai subalansuota ir organizuota valstybės parama. Smulkiajam ir vidutiniam verslui, ypač pradžioje reikalinga valstybės parama, nes dažniausiai verslui trūksta pradinio kapitalo ir dėl šios problemos įmonės dažnai bankrutuoja pirmaisiais gyvavimo metais. Norint, kad verslas gyvuotų toliau ir būtų kuriamos naujos darbo vietos, reikalingas gerai organizuotas valstybės finansavimas. „Tų trijų būtinausių sąlygų įgyvendinimas, siekiant paminėtų tikslų ir sudaro smulkiojo ir vidutinio verslo strateginės raidos esmę (Žukauskas, 2002).

Visgi pastebėti reikalingiausias smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros kryptis, įgyvendinti visas tam būtinausias priemones, apgalvoti jų veikimą ir kompleksiskumą, finansinės valstybės paramos galimybes, reikalingas efektyvaus lėšų panaudojimas ir kontrolė. „Smulkiojo ir vidutinio plėtros strateginių kryptių realizavimo proceso tobulinimą galima būtų apibūdinti kaip naująją viešąją vadybą. Valstybė minimaliomis pastangomis (finansinėmis, teisinėmis, organizacinėmis, ekonominėmis) siekia efektyviausių smulkiojo ir vidutinio verslo veiklos rezultatų“ (Puškorius,

2000). Bandant nustatyti raidą teigiama kryptimi, nelengvas ir pakankamai sudėtingas procesas reikalauja aukštos to proceso veikėjų kvalifikacijos ir labai didelių jų norų ir pastangų.

1.3.1 Smulčiojo ir vidutinio verslo Lietuvoje plėtros rodikliai

Smulčiojo ir vidutinio verslo įmonių veiklos plėtra yra vienas reikalingiausių ekonomikos didėjimo veiksnių. Tiriant Europos Sąjungos ir visų kitų išsivysčiusių šalių ilgametę patirtį, pastebima, jog rinkos ekonomikos konkurencingumas ir didėjimas didžiaja dalimi priklauso nuo smulčiojo ir vidutinio verslo plėtros. Įmonės, kuriose dirba ne daugiau kaip 250 žmonių, sudaro 99,8 proc. visų ES įmonių. Būtent minėtos įmonės yra įdarbinusios du trečdalius visų ES įsidarbinusių darbuotojų ir sukuria (57,3 proc.) pridėtinės vertės. Mūsų šalies įmonių sudėtis dėl darbuotojų kiekio panaši į ES įmonių struktūrą. Visa tai parodo teigiamą smulčiojo ir vidutinio verslo poveikį ekonomikos didėjimui.

Verslo plėtra labai priklauso nuo šalies ekonominės ir teisinės aplinkos. Teisiniai aplinkos įvykiai (naujų įstatymų priėmimai, keitimai, papildymai) daro įtaką kiekvienai šalyje veikiančiai įmonei. Nuo ekonominės būklės, jos išsivystymo lygio priklauso perkamoji galia, prekių ar paslaugų paklausa ir jų pardavimas.

Mūsų šalyje smulčiojo ir vidutinio verslo plėtrą nustato šios programos ir strategijos: nacionalinis verslo plėtros sudarytas planas, Lietuvos Respublikos Vyriausybės sudaryta metų programa, pramonės didinimo vidutinio ilgumo politika ir atlikimo strategija, investicijų iš kitų šalių raginimo programa, eksporto plėtimas, užimtumo didinimo programa ir kitos programos.

Patys reikalingiausi ir pastovūs atstovai verslo plėtros sistemoje yra vyriausybė, paramos institucijos, visuomeninės draugijos, švietimo įstaigos ir žiniasklaidos.

Vienas iš pagrindinių smulčiojo ir vidutinio verslo finansavimo teikėjų yra Europos Sąjungos finansų įstaigos bei fondai. Sudarytas smulčiojo ir vidutinio verslo plėtros sumanymas atitinka Europos Sąjungos suplanuotas verslo plėtros šakas, tačiau apibrėžiant Lietuvos smulkųjį ir vidutinį verslą Europos Sąjungos kontekste, atsiranda dilema: Lietuvoje sudarytas smulčiojo ir vidutinio verslo įmonių apibrėžimas neatitinka Europos Sąjungos normatyvų. Dėl to negalima gauti visos paramos smulkiajam ir vidutiniam verslui, trukdoma atlikti lyginamąjį Europos Sąjungos, Lietuvos ir kitų šalių tyrimą. Vykdam atskirus projektus tiksliniai objektai neapibrėžiami kartu, todėl nesinaudojama mūsų šalyje nustatytomis smulčiojo ir vidutinio verslo nuostatomis.

Valstybės paramą smulkiajam ir vidutiniam verslui galima laikyti išorinio finansavimo forma. Privačių pinigų tikslas - gauti pelną, palūkanas, dividendus ir kt., o valstybės pinigų tikslas - smulčiojo ir vidutinio verslo plėtra, verslo plėtros didinimas, gerinimas, darbo vietų kūrimas ir užimtumo vystymas. Finansavimas, kuris teikiama verslo ar komerciniais reikalais yra ir visada bus geresnis.

Jis bus efektyvesnis, o ištekliai atiduodami tam, kam tikrai reikia ir sunaudojami sumaniau ir atsakingiau numatant visas alternatyvas.

1.3.2 Smulkiojo ir vidutinio verslo išorinio finansavimo šaltiniai

„Išorinį smulkiojo ir vidutinio verslo subjektų finansavimą galima suskirstyti į dvi pagrindines grupes“ (Peeka ir Rosengrena, 1998):

1. tiesioginis išorinis rėmimas – finansavimas, kai įmonė gauna piniginių išteklių, už kuriuos paskui tenka mokėti palūkanas, papildomus mokesčius, dividendus ir kt.
2. netiesioginis išorinis rėmimas - parama įmonei, kuri suteikia galimybę paimti tiesioginį finansavimą arba sumažina įmonės veiklos kaštus.

Pagrindiniai išorinio tiesioginio smulkiojo ir vidutinio verslo finansavimo gavimo būdai yra bankai, ES parama, savivaldybių smulkiojo ir vidutinio verslo programos bei fondai. Tiek bankai, tiek fondai finansuoja smulkųjį ir vidutinį verslą, suteikia jiems finansinę paramą, tačiau pinigų suteikimo sąlygos yra skirtingos.

Kad mūsų šalyje gimtų ir augtų smulkusis ir vidutinis verslas, būtina tinkama aplinka. Labai svarbi yra teisinė mokestinė aplinka. Minėtai aplinkai priskiriamas ir viešojo sektoriaus darbas. „Pagrindinės viešojo sektoriaus funkcijos yra šios:

- institucijų kūrimas (viešajame sektoriuje kuriamos taisyklės, kurios reglamentuoja viešojo sektoriaus funkcionavimą ir reprodukciją);
- paskirstymas (viešasis sektorius teikia paslaugas, kurių teikti privatusis sektorius yra nesuinteresuotas);
- perskirstymas (viešasis sektorius užtikrina socialinį teisingumą, mokesčiais sumažindamas vienu asmenų pajamas ir jas perskirstydamas kitiems (užtikrinamas rekomenduotinių gėrybių teikimas);
- reguliavimas (viešasis sektorius sprendžia natūralios monopolijos ir netobulos informacijos problemas)“.

Viešojo sektoriaus teikiamų paslaugų dydis be galo svarbus šiandieninėje ekonomikoje. Tai sudaro 5,3 proc. bendrojo vidaus produkto. Viešasis sektorius negauna jokio pelno ir tenkina visuomenės ir jos interesų grupių poreikius. Labai reikalinga interesų grupė - mūsų analizuojamas verslas. Viešajam sektoriui reikia prižiūrėti smulkiojo ir vidutinio verslo įmones, nes jos teikiapajamas, didina užimtumą.

Europos Sąjungoje smulkiojo ir vidutinio dydžio įmonių aplinkos augimas yra vienas iš didžiausių reikalavimų. Mūsų šalyje tai vyksta labai vangiai, žmonės, kurie nori įkurti verslą visuomet

įstringa brangiose ir ilgai vykstančiose procedūrose. Pagal valdžios veiksmingumą mūsų šalis yra 20-oje vietoje iš 27 Europos Sąjungos narių. Tai labai nepalanki situacija. Nuo valstybės suteiktų sąlygų priklauso viso verslo našumas, pelno bei apyvartos dydis. Esant geroms verslo sąlygoms tarp įmonių vyksta konkurencija. Vykstant konkurencijai skatinamas naujų technologijų gimimas. Tuomet į rinką išleidžiami kur kas mažesnę kainą ir geresnę kokybę turintys produktai. O esant geroms verslo sąlygoms pritraukiami užsienio investuotojai. Dėl to yra sukuriamos naujos darbo vietos.

Kiekvieną dieną visame pasaulyje verslą įkurti tampa vis paprasčiau ir lengviau. Bet mūsų šalyje nuo 2004 metų situacija labai nežymiai pagerėjo. Lietuvoje pradėti ir plėsti verslą yra sudėtinga. Daugeliu atvejų žmogus, norintis pradėti verslą, sužinojęs kiek kainuoja viešojo sektoriaus paslaugos, kiek tai užtrunka laiko, nesiryžta kurti verslo. Mūsų šalis pagal verslo steigimo lengvumą užima 107 vietą iš 185 šalių. „DoingBusiness“ tyrime parodoma, jog 2013 metais įmonės steigimas truko 20 parų, o 2012 metais įsteigti įmonę reikėjo 2 dienomis ilgiau.

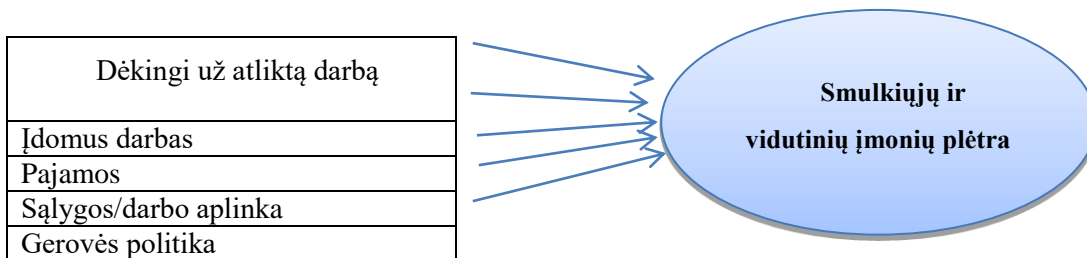
Visų Lietuvos miestų savivaldybės skiria vienokio ar kitokio dydžio ir pobūdžio paramą smulkiojo ir vidutinio verslo kurimui ir jo plėtojimui. Visos savivaldybės yra daugiau ar mažiau suinteresuotos remti smulkųjį ir vidutinį verslą, kadangi nuo to priklauso kiek įsikurs naujų įmonių ir kiek įmonių gavę finansinę paramą galės dirbti didesniais pajėgumais. Kuo daugiau bus įkurta naujų įmonių ir kuo geriau gyvuos kitos jau veikiančios įmonės, tuo daugiau bus įkurta naujų darbo vietų.

Pačios reikalingiausios smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros sąlygos yra žinios, finansai ir tinkama aplinka. Visa tai leidžia įmonei augti ir stiprėti. Būtinios žinios apie verslą, kaip jį sukurti ir plėtoti ateityje. Finansai labai priklauso nuo valstybės paramos, ypač verslo pradžioje kai reikalingas valstybės finansavimas. Reikalingos konsultavimo, mokymo, informacinės paslaugos.

2. SMULKIOJO IR VIDUTINIO VERSLO EFEKTYVUMO VEIKSNIAI

2.1 Smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros veiksniai

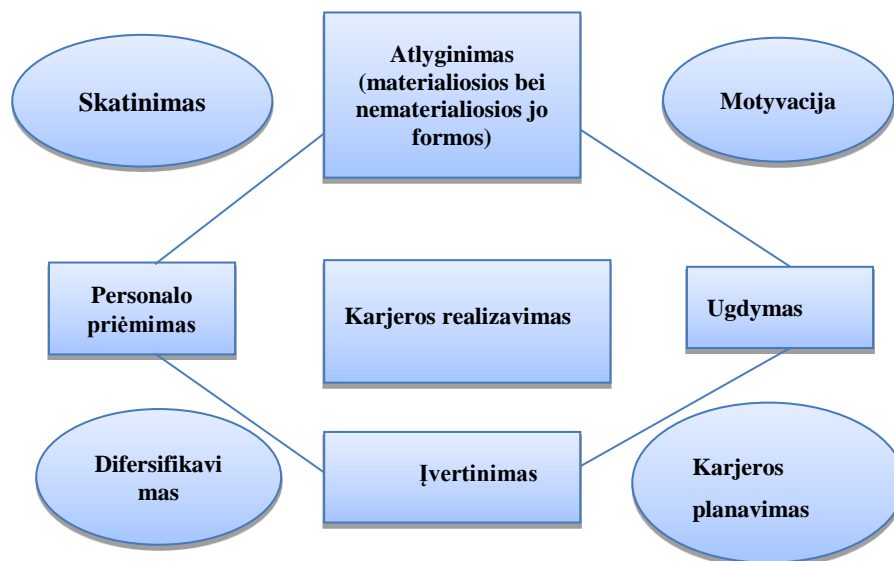
Žmogiškųjų išteklių valdymo veiksnys. Darbas smulkiose ir vidutinėse įmonėse padeda tobulinti savo asmeninius gebėjimus. Šis darbas yra įdomus ir kūrybiškas, suteikia daug iššūkių, kuriuos visada norisi įveikti. Visi gali didžiuotis dirbdami šį darbą. Dirbant įmonėje mokamas atlyginimas už atliktą darbą, mokamos premijos ir priedai. Atlyginimas garantuoja asmeninio gyvenimo gerą kokybę. Atlyginimas nuolatos auga, darbuotojai gauna užtarnautų atostogų.



7 pav. Penki faktoriai, kurie turi teigiamą ryšį smulkiųjų ir vidutinių įmonių žmogiškųjų išteklių plėtrai

Saltinis: socialinių mokslų mokymosi švietimo žurnalas (2017)

„Žmogiškųjų išteklių valdymą, kaip tam tikro proceso modelį, galima skaidyti į sudėtinės dalis, atitinkančias svarbiausias šio proceso funkcijas: personalo priėmimą, atlyginimą, karjeros realizavimą, ugdymą, versdinimą, karjeros planavimą, diversifikavimą, skatinimą ir motyvaciją“ (Clivickas, Papšienė, Papšys, 2009). Visa tai matosi valdymo modelyje.



8 pav. Tradicinis žmogiškųjų išteklių valdymo modelis.

Šaltinis: sudaryta auto Chlivickas, Papšienė, Papšys (2009) remiantis Stoner ir kiti (1999)

Versle susiduriama su daugeliu problemų:

1. personalo priėmimu;
2. mokamu atlyginimu ir karjera;
3. ugdymu.

Personalo priėmimas yra ganėtinai didelė problema. Verslas be personalo negali būti vykdomas ir tuo labiau plečiamas. Be gerų ir naudingų darbuotojų įmonei sunku plėsti veiklą ir galvoti apie pelningą jos augimą. Nuo vadovo ir nuo darbuotojų priklauso visos įmonės sėkmė. Personalas, kuris sugeba pritraukti klientą, yra įmonės veiklos pagrindas. Didelė dalis Lietuvos žmonių emigravo į kitas šalis, išvažiavo daug gerų specialistų ir perspektyvių žmonių, todėl rasti gerą ir motyvuotą bei sąžiningą žmogų labai sunku. Jaunų ir norinčių dirbti žmonių labai mažai, ypač mažuose Lietuvos miestuose. Personalo problema jaučiama visur ir beveik visose įmonėse.

2.1.1 Mokamas atlyginimas ir karjera

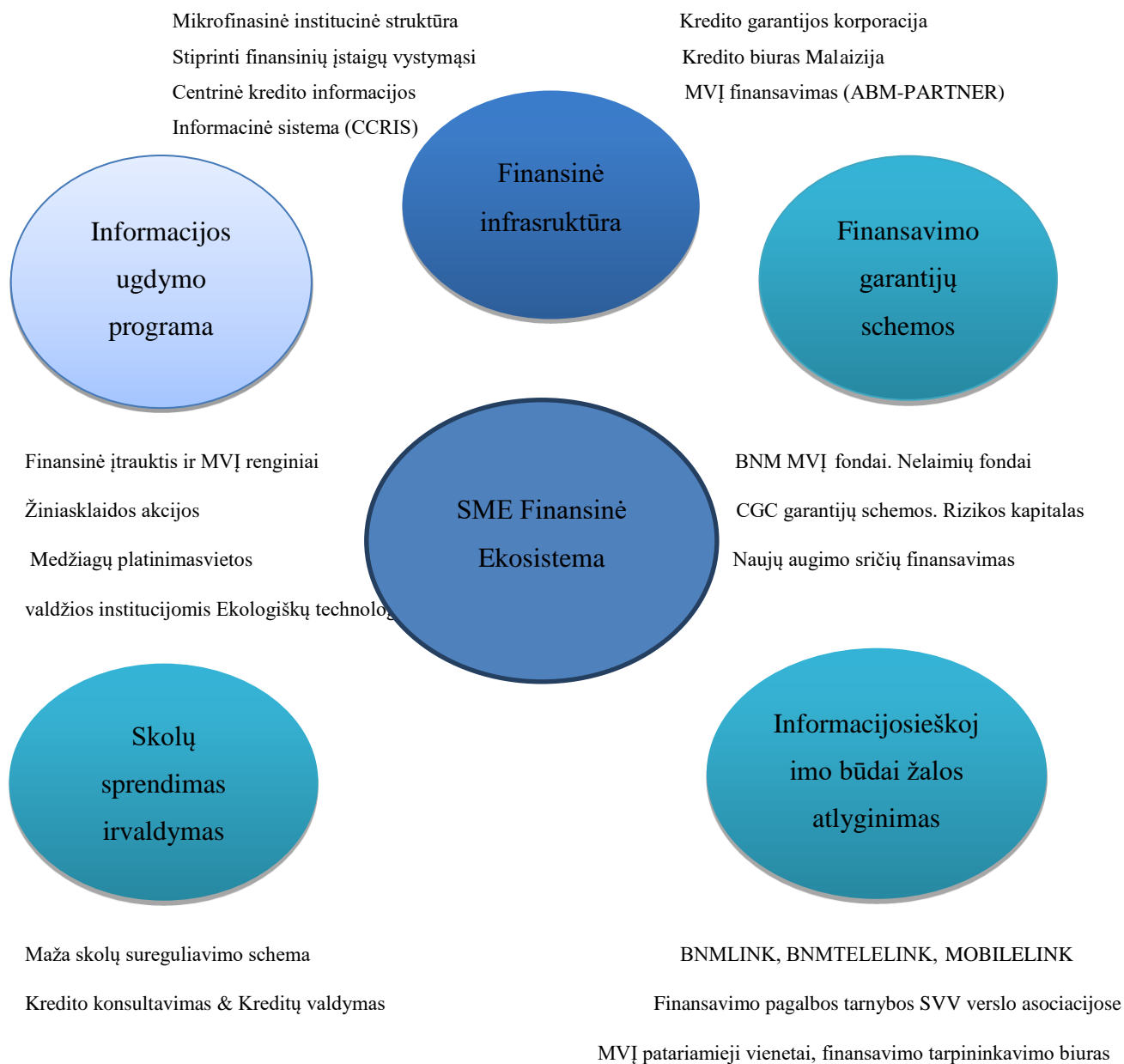
Mažose ir vidutinio dydžio įmonėse dažniausiai vadovo pareigas eina įmonės savininkas, nes trūksta lėšų samdyti dar ir vadovą. Būtent dėl to, žmogus dirbantis šiose įmonėse negali stipriai kilti karjeros laiptais, nes vadovo jis nepakeis. Motyvacija negali būti pakankama dėl prastų karjeros galimybių. Atlyginimas dažnai nebūna didelis, nes smulkiąjam ir vidutiniam verslui sunkiau išsilaikyti. Įmonė negali mokėti didesnių atlyginimų, nes maža perkamoji galia, o prekyba ir paslaugų sektorius nėra toks, kad galima būtų iš jo mokėti didelį atlyginimą, išlaikyti verslo patalpas, mokėti mokesčius, reklamos išlaidas ir t.t. bei gauti pelną įmonei.

2.1.2 Ugdymas

Priėmus naują darbuotoją dirbti įmonėje reikia jį apmokyti, suteikti reikiamų žinių, kad jis galėtų sėkmingai dirbti įmonėje ir už tai gauti atlyginimą ir tuo pačiu prisidėti prie įmonės sėkmės. Į darbuotojo ugdymą, į jo mokslą ir žinias, kurių reikia, kad galėtų dirbti reikiamą darbą įmonėje, įmonė daug investuoja ir laiko ir lėšų. Tai atsiperka tuo atveju, jeigu darbuotojas dirba ilgai ir sėkmingai. Darbuotojui išėjus, įmonė patiria papildomas išlaidas, kadangi priėmus kitą darbuotoją jį reikia apmokyti.

2.2 SVV ekosistema – tai palaikančiųjų institucijų tinklas

BNM strategija: ekosistemų kūrimo vertė siekiant rezultatų



9 pav. Penki ramsčiai sudaro išsamią struktūrą, padedančią pagerinti finansavimą iš akcijų.

Šaltinis: Bankas Negara Malaysia

„Veiksniai darantys įtaką įmonės plėtrai priklauso nuo įmonės savininko, nuo aplinkos ir nuo pačios įmonės“ (Bienkowska, 2004). Ar įmonė gerai priima atitinkamą veiksmų strategiją, planuoja savo veiklą, ar gerai ir greitai prisitaiko prie besikeičiančios aplinkos, ar įmonėje dirba geri ir tinkami darbuotojai, tinkamas vadovas kadangi jie duoda apčiuopiamą indėlį įmonės tikslams. Būtina sukurti gerą klimatą darbo vietoje ir įmonėje.

Autoriai R.Banys, V. Rudminaitis, V.Grybėnas (2006) smulkiojo ir vidutinio verslo bėdas suskirtė pagal North'o organizacinių veiksnių klasifikaciją. Tie veiksniai tiesiogiai susiję su vadžios reiškiamą politika, tokia kaip rašytiniai įstatymai. Įstatymų pakeitimai vadinami formaliomis kliūtimis. Neformalios kliūtys sutapatinamos su socialine elgsena, kuri veikiama dar senai buvusios Sovietų Sąjungos papročio „sutvarkyti reikalus“. Beveik visi šie veiksniai glaudžiai susiję su įvairiu korupcijos lygiu, neleistina veikla ir poveikio darymu”.

2 lentelė. Smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros kliūtys mūsų šalyje

Šaltinis: sudaryta autorių (Banys, Rudminaitis, Grybėnas 2006).

| |
|--|
| Antikonkurenciniai veiksmai ir neleistina veikla |
| Korupcija |
| Tvarkos pažeidimai ir nusikalstamumas |
| Aplinkos veiksniai |
| Finansinių išteklių prieinamumas |
| Finansinių išteklių kaina |
| Makroekonomikos nestabili būsena |
| Teisminė sistema, bei ginčų sprendimas |
| Galimybė gauti, bei naudotis žemės sklypais |
| Elektra |
| Transportas |
| Telekomunikacijos |
| Įgūdžiai |
| Darbininkų įgūdžiai |
| Darbininkų išsilavinimas |

Labai svarbus veiksnys, turintis didelę įtaką įmonės sėkmei yra formalūs ir neoficialūs tinklai, kuriais grindžiamas ekonominis bendradarbiavimas tarp įmonės. Stiprus pasitikėjimas tai vienas pagrindinių veiksnių, kuris turi didelę įtaką įmonės plėtrai. Socialiniai tinklai, verslininko teisingai parinktas vadybininkas, turi įtakos įmonės gyvavimui ir augimui. Mažų ir vidutinių įmonių bendradarbiavimas su partneriais suteikia jiems galimybes būti konkurencingiems ne tik atskirai, bet ir kaip komanda ne tik rinkos viduje bet ir tarptautinėje rinkoje. Bendradarbiaudamos įmonės gali konkuruoti su didelėmis įmonėmis, tai pat greičiau ir kur kas lengviau įeiti į rinką.

Kiekviena įmonė veikia tam tikroje aplinkoje, ji pati ją nustato savarankiškai. Įmonė, kuri veikia konkrečioje aplinkoje yra neapibrėžta, kintanti ir nerami. Veiksniai, darantys įtaką įmonės efektyvumui yra makroekonomikos ir mikroekonomikos simbolis. Reikia tinkamai išanalizuoti aplinką ir prisitaikyti prie besikeičiančių sąlygų. Šiuolaikinės aplinkos ypatybės gali tapti augimo kliūtimis. Padidėja organizacinės sistemos sudėtingumas, ūkio subjektų sudėtingumas, technologinė pažanga.

Valdymas yra vienas iš veiksnių, turinčių įtakos konkurencingumui ir įmonės plėtrai. Verslininkai, kurie tinkamai valdo įmonę turi juos stebėti ir tinkamai įvertinti įmonės efektyvumą rinkoje. Veiksmingumas yra pagrindinis veiksnys įmonės plėtrai, savęs realizacija ir mokėjimas išgyventi. Pagrindinis įmonės valdymo tikslas yra pasiekti didesnės veiklos efektyvumą, atsižvelgiant į kliento pageidavimus ir norus. Klientas yra vienas iš svarbiausių veikimo procese, norint kad įmonė klestėtų. Visa tai kiek parduodama produkcijos, kiek suteikiama paslaugų, koks įmonės lankstumas, reakcija į rezultatus, aplinkos pokyčiai, prisitaikymas prie verslo sąlygų, geras ir tinkamas valdymo būdas suteikia galimybę plėtoti smulkųjį ir vidutinį verslą (Philip, 2011).

Lenkijoje 2016 metais buvo atliktas tyrimas, siekiant įvertinti veiksnius, susijusius su smulkiojo ir vidutinio verslo plėtra. Jį atliko 250 verslininkų, kurie užpildė apklausos anketas. Anketą sudarė 24 klausimai. Klausimai buvo skirti gamybos, prekybos ir paslaugų įmonėms. Buvo iškeltos šios hipotezės: H1 – ekonominis bendradarbiavimas; H2 - nuolatinis įmonių veikimo efektyvumas. Apklausoje dalyvavo 164 įmonės, kuriose dirbo nuo 0 iki 9 žmonių, 67 įmonės kuriose dirbo 10 - 49 žmonių ir 19 įmonių kuriose dirbo nuo 50 iki 249 darbuotojų. Oficialus bendradarbiavimas buvo paskelbtas 162 įmonėse, beveik 66 proc. bendradarbiavimas buvo formalus ir neoficialus tarp didesnio įmonių skaičiaus ir atskirų subjektų. Neoficialų bendradarbiavimą buvo nurodę 36,4 proc. respondentų (91 įmonės). Tyrimai rodo, kad anksčiau įmonės nebendradarbiavo, buvo atsargios, ypač mažosios įmonės, kurių savininkai mažai žinojo apie veiksmų strategiją arba įmonės valdymą (66 proc. visų apklaustų įmonių). Rezultatai parodė apie žemą vadovų žinių bagažą, žemą valdymo lygį. Tyrimo metu nustatyta, kad smulkiojo ir vidutinio įmonių sektoriaus plėtra įvyko daugiau kaip 80 proc. Lenkijos įmonių per pastaruosius 3 metus. Tyrimas buvo skirtas įvertinti pasirinktus veiksnius, lemiančius smulkiojo ir vidutinio verslo įmonių plėtrą Lenkijos pietuose ir leido patikrinti mokslinių tyrimų hipotezes: H1 – hipotezė buvo iš dalies patvirtinta, nustatyta, kad tik formalus bendradarbiavimas, kaip dalis vykdomo verslo yra aktualus, teigiama įmonių plėtra. Formalus bendradarbiavimas vykdomas 65 proc. įmonių iš 80 proc. apklaustųjų. H2 – hipotezė buvo patvirtinta, kaip vidaus sistemos kokybės vertinimas veikia įmonėse (padidėjęs pelnas, padidėję investicijos, klientų skaičiaus padidėjimas ir įmonės regiono plėtra).

Mažos ir vidutinės įmonės skatina užimtumą ir ekonomikos augimą. Nėra teorijos, kuri apimtų visus smulkiojo ir vidutinio verslo sėkmės aspektus. Jų svarba yra santykinė ir labai skiriasi nuo verslo aplinkos, pramonės ir šalies, kur dirba smulkiojo ir vidutinio verslo įmonės. Tai reiškia, jog sėkmės veiksnys gali būti svarbus vienoje pramonėje ar šalyje, o kitoje visai nesvarbus. Vis dėlto smulkios ir vidutinės įmonės pasižymi dideliu nesėkmių skaičiumi ir blogais eksploatacinių savybių lygiais, taip sukuria daugiau poreikių empiriniams tyrimams, jie skirti analizuoti kritinius sėkmės veiksnius skirtingose verslo aplinkose, šalyse ir laikui bėgant sudaryti tikslią sėkmės teoriją. Šio tyrimo tikslas -

ištirti sėkmingo verslo prielaidas/veiksnius ir juos įvertinti. Pati naujausia literatūra apie sėkmės veiksnius buvo parašyta 2007 m., orientuota į smulkiojo ir vidutinio verslo įmonės sėkmės, augimo, besikeičiančios aplinkos dimensiją.

Verslininko veiksniai apima tuos kintamuosius, kurie susiję su smulkiojo ir vidutinio verslo įmonių savininkais, ir jie susideda iš jų asmenybių bruožų, charakterio, turimos patirties ir įgūdžių. Įmonės veiksniai – veiksniai, kurie susiję su verslu: strategijos ir struktūrinės ypatybės. Visa tai įmonės gyvavimo laikas ir įmonės dydis, santykiai su žmonėmis ir klientais, valdymo pajėgumai, finansiniai bei žmogiškieji ištekliai, rinkos ir gaminio kūrimas, strateginis planavimas. Verslo aplinkos veiksniai įtraukia išorinius veiksnius, atspindinčius teisinius, politinius, ekonominius, technologinius ir ekologinius elementus, kurie atitinka PESTLE analizės sistemą.

Ši sistema aprėpia verslumą, ne tik smulkiojo ir vidutinio verslo įmonių specialiuosius tyrimus, bet ir veiksnius, kurie prisideda prie smulkiojo ir vidutinio verslo sėkmės aspektų. Šiuo pagrindu buvo nemažai tyrimų, kurie vyko įvairiose pramonės šakose, įvairiose vietovėse nuo 1990 iki 2015 metų.

Apibendrinant galime teigti, jog yra tiksliai sutapatinta tarpusavio priklausomybė ir nurodyti sėkmės veiksniai. Labai svarbi ir savininkų bei vadovų patirtis: jų metai, jų turimas išsilavinimas, atsižvelgiant į patirtį, išsimokslinimą, per darbo laiką sukauptą finansinį ir socialinį kapitalą. Asmenybė, o labiausiai tos savybės, kurios reikalingos sėkmei užtikrinti, iš dalies įtraukta į verslumo orientaciją. Nemažai rinkodaros aspektų yra aptariama, laikantis reikalavimų, kurie yra susiję su klientų poreikiu, rinkos ir gaminių kūrimu, strateginiu planavimu. Internacionalizacija yra būdas didėti ir augti, išeiti į kitas rinkas, ji yra neatskiriama kaip rinkos ir gaminio kūrimas.

Smulkiojo ir vidutinio verslo įmonių sėkmė iš tiesų yra daugialypis reiškiny, kuriame ir vidiniai ir išoriniai įmonės veiksniai turi būti optimalūs. Tai yra veiksmų darinys. Visavertis požiūris yra būtent tas, kad jei smulkiosios ir vidutinės įmonės norės patenkinti suformuotus sėkmės veiksnius, tuomet jie ir taps sėkmingais. Smulkiųjų ir vidutinių įmonių sėkmė priklauso nuo verslo aplinkos, šalies pramonės.

Atlikti tyrimai leidžia teigti, jog smulkiojo ir vidutinio verslo pranašumas ir teigiama veikla yra giriama jo mokėjimu didėti ir konkuruoti rinkoje. Mažos ir vidutinės įmonės rinkoje konkuruoja savo produktais, produktų kaina ir kokybe, klientais bei išlaidomis ir gaminio pagaminimo atžvilgiu. Konkurenciniai prioritetai yra produkto išorė ir gaminio ar paslaugos kokybė ir laikas, per kurį klientas gauna produktą ar paslaugą. Labai svarbu yra lanksti sistema ir požiūris į klientą. Nelabai svarbus lieka kaštų vaidmuo (Caglianas ir kiti, 2001: Prattenas 1991).

Autoriai Jennigas ir Beavesas (1997) teigia: „kadangi mažų ir vidutinių įmonių valdymas paprastai yra neformalus, konkurencinis pranašumas jose dažniausiai atsiranda atsitiktinai, kai

ypatingų įmonės darbo sąlygų pasekmė (Jenningsas ir Beavesas, 1997). Smulkių ir vidutinių įmonių pasisekimas nusakomas vadybiniais įgūdžiais, išsimokslinimu, įmonių pagrindinių lyderių turima kvalifikacija ir patirtimi.

Dar vienas labai svarbus sėkmės veiksnys yra įmonės vieta. Jeigu įmonės yra įsikūrusios pramoniniuose rajonuose, jos turi naudos iš kitų įmonių, gali keistis žoniomis, patirtimi. Visos įmonės gauna naudos iš aplinkinių organizacijų. Mažoms ir vidutinėms įmonėms vieta gali turėti įtakos gamybos lygiui ne tik dėl didesnio smulkiojo ir vidutinio verslo įmonių aplinkinio regiono našumo, bet ir dėl gamybos veiksmų, išlaidų.

Teigiama, kad valdymo praktika yra jau trečiasis minimas smulkiojo ir vidutinio verslo įmonių pranašumo šaltinis. Yra išskiriamos smulkiojo ir vidutinio verslo įmonių charakteristikos: lankstumas, lengvas sprendimų patvirtinimo eiliškumas, mažas darbo jėgos specializacijos lygis, nedidelis gaminių kiekio dydis ir ganėtinai neilgas gaminimo laikotarpis. Smulkiojo ir vidutinio verslo įmonės yra tokio pobūdžio, jog jos tenkina klientų norus, įmonės savininkai gali būti įmonės lyderiais, o tarpasmeniniai tarpusavio ryšiai yra kur kas žmoniškesni ir nuoširdesni. Jeigu savininkas sako, kad visuotinė kokybės vadyba nesvarbi, tada maža įmonė rizikuoja pritrūkti išteklių ir mokymosi įgūdžių.

Atlikti tyrimai, kurie tiria informacines technologijas ir gerų gamybos technologijų priderinimą smulkiojo ir vidutinio verslo įmonėse, pabrėžia privalumus, kuriuos jos sugeba padaryti nedidelėse įmonėse: konkurencingumo auginimą, lankstumo auginimą ir kaštų mažinimą (Meridith, 1987; Kriščiūnas ir Grėblikaitė, 2007), kad būtų naudingiau finansiškai. Tačiau šių naujausių technologijų pilnam įgyvendinimui trukdo lėšų trūkumas, vadybos mokėjimo stygius, nedidelis gamybos kiekis, konkurencinės strategijos nesutapimas su naujausiomis technologijomis. Todėl dabar nėra visiškai aišku ar naujausios technologijos yra išsigelbėjimas ar katastrofa nedidelėms įmonėms (Schroeder ir kt, 1989).

Mūsų šalyje vienas iš pagrindinių verslo veiksnių yra patirtis versle. Pakankamai geriau sekasi valdyti versą būtent tiems žmonėms, kurie jau turi iš ankščiau verslo patirties toje srityje. Pagal atliktą tyrimą, kurį atliko „smulkiojo ir vidutinio verslo įmonių verslo sėkmės veiksniai“, patyrusių verslininkų 2008 metais - 61,7 proc. (2007 m. 62,9 proc. 2006 m. 66,9 proc.).

Apibendrinant galime teigti, jog verslo sėkmė priklauso nuo verslininko asmens savybių ir užsibrėžto tikslo, nuo veiklos pobūdžio, investavimo į verslą, išorinės aplinkos, teisinio, ekonominio ir socialinio klimato. Savininko asmenybė yra labai svarbus veiksnys verslo plėtros procese. Svarbu ir tai, kokį išsilavinimą turi vadovas, nes pagal atliktus tyrimus daug sėkmingiau vadovauja įmonėms tie žmonės, kurie turi aukštesnįjį arba auštąjį išsilavinimą, negu tie, kurie jo neturi. Tačiau yra puikių verslininkų (bet nedidelė dalis), kurie neturi vidurinio išsilavinimo ir sėkmingai vadovauja įmonėms.

Jie turi puikų gebėjimą orientuotis įvairiose situacijose, priimti laiku ir tinkamus sprendimus, nebijančius rizikuoti, turintys intuiciją, greitai įsisavina informaciją, puikiai bendrauja su žmonėmis ir tai jiems leidžia būti puikiais verslininkais. Labai svarbi stabilaus verslo priežastis yra ta, jog daugeliui Lietuvos verslininkų verslas buvo ir yra vienintelis pragyvenimo šaltinis, todėl jie jį saugoja ir gerina su dideliu užsidegimu.

Šiuo metu įmonės, norinčios išsilaikyti rinkoje, turi būti labai lanksčios ir atviros. Jos turi stengtis patenkinti klientus, kurie darosi vis reiklesni ir kainos ir kokybės atžvilgiu. Tai pat verslininkai turi teikti kokybiškus ir gerus ir naujuosius savo gaminius ir paslaugas, nes nuolatos atsinaujina technologijos. Įmonės, kurios taiko naujas inovacijas, ne tik gauna pranašumą kitų įmonių atžvilgiu, bet ir užtikrina ilgesnį įmonės buvimą rinkoje. 2008 metais inovacinėje veikloje buvo net 40 proc. visų įmonių. Šių verslininkų teigimu jų verslo sėkmę nulėmė naujų technologijų įdiegimas, naujų gaminių pateikimas ir kokybiškesnių paslaugų pasiūla.

Paramos smulkiam ir vidutiniam verslui būtinybė

Norint išsiaiškinti, kaip mūsų valstybė turėtų padėti smulkiajam ir vidutiniam verslui, mes turime žinoti valstybės finansinės paramos efektyvumą. Pradžioje smulkusis ir vidutinis verslas turi turėti pradinį kapitalą, kurio taip trūksta steigiant įmonę, vėliau vykdant veiklą reikalinga parama, kad būtų galima plėtoti verslą, reikalinga investuoti į tolimesnį darbą ir plėtrą. Pats didžiausias smulkiųjų ir vidutinių įmonių plėtros sunkumas yra gauti išorinį finansavimą. Dėl finansų stygiaus įmonėms nelengva įdarbinti kvalifikuotus darbuotojus, vadovai vengia apmokėti įmonėje dirbančių žmonių mokymus ir kvalifikacijos kėlimo išlaidas. Bijodami, jog kvalifikuoti darbuotojai gali išvykti iš šalies arba išeiti į kitas kur kas didesnes įmones, kuriose ir atlyginimai yra didesni.

Tyrime nustatyti du smulkiojo ir vidutinio verslo atsirandančių problemų lygiai, tai išoriniai ir vidiniai. „Problemos klasifikuojamos pagal jų kilmės aplinką, t.y. vidinę, kurios kintamieji garantuoja sistemos funkcionavimą ir tikslų įgyvendinimą, ir išorinę, kurios veiksniai tiesiogiai ir netiesiogiai daro įtaką įmonės veiklai“ (Baršauskas, 2003). Didžiausi sunkumai, kurie atsiranda smulkiam ir vidutiniam verslui yra susijungę su išteklių formavimu, vadovavimu ir tarptautine smulkiojo ir vidutinio verslo įmonių veikla.

Smulkioms ir vidutinėms įmonėms sunku gauti kreditus, nes reikalingas užstatas. Dėl to minėtos įmonės sunkiai gali varžytis finansų rinkose. Pati didžiausia ir opiausia smulkiojo ir vidutinio verslo problema yra finansavimas - tiek pradžioje steigiant įmonę, tiek ir toliau ją plėtojant, kapitalo formavimu ir investicijoms. Autorių teigimu (Mačerinskienė, Ivaškevičiūtė, Sabaitė 2002) reikėtų, kad būtų geresnis finansavimas veiklos pradžioje ir vystant bei plečiant veiklą.

Minėtoms įmonės dar labai svarbi informacijos ribojimo problema, dėl ko gali būti prasčiau informuotos mažos įmonės, nes informaciją gauti ir pateikti atsieina ganėtinai nepigiai. Stiklitzas (2002) teigia, kad yra tik vienas variantas, kada rinkos aplinkoje informacija būna labai gera, o daugybė variantų kada ji nėra gera (Stiklitzas, 2002). Kitos problemos gali būti dėl vadovavimo, kurios pasireiškia kylant įtampai tarp vadovo ir jo pavaldinių. Būna atvejų kai vadovas dėl konkurencijos su kitomis įmonėmis, nepasitiki darbuotojais ir nesidalina žiniomis bei informacija, dėl to sprendimus priima vienas žmogus.

Paramos smulkiojo ir vidutinio verslo priemonių efektyvumo palyginimas šalies mastu, dabar gana gerai vertinamas reikalingiausių smulkiojo ir vidutinio verslo paramos priemonių reikalingumas pagal jų veikimą darnios plėtros reikalams, pateiktiems darnios plėtros rodikliais, nurodytas lentelėje.

3 lentelė. Ekonominių, aplinkosauginių ir socialinių darnios rodiklių šalies lygmeniu pavyzdžiai

Šaltinis: sudaryta autorių Štremikienė, Dapkus, Šivickas (2007)

| Ekonominiai rodikliai | Socialiniai rodikliai |
|---|-------------------------------------|
| Ekonominis didėjimas | Užimtumas |
| Technologiniai pasikeitimai ir inovacijos | Pajamų padalinimo netolygumas |
| Gyventojų pajamų augimas | Lavinimas ir švietimas |
| Klasterių ir technologinių platformų plėtra | Sveikata |
| Regioninė plėtra ir netolygumų mažėjimas | Žinių visuomenės plėtra |
| Aplinkosauginiai rodikliai | Verslumo ir antreprenerystės plėtra |
| Atmosferos tarša | Skurdo traukimas |
| Vandens tarša | Lyčių nelygybės traukimas |
| Atliekos | Dalyvavimas |
| Biologinė įvairovė | Bendradarbiavimas |
| Gamtos išteklių vartojimo efektyvumas | Visuomenės solidarumas |

Smulkusis ir vidutinis verslas glaudžiai susijęs su užimtumo reikalais, jis teikia viešąją gėrybę. Nėra jokio skirtumo ar žmonės apmoka šių gėrybių davimo patirtas išlaidas, tačiau negalime žmonėms neleisti jomis disponuoti, tai yra pasauline taika, žmonių gerumu, oru, demokratija, atvirumu ir teisingumu, žiniomis. Rinka neturi tiek jėgų, kad sugebėtų tiekti reikiamą kiekį gėrybių dėl rinkos nesėkmių, todėl labai reikalinga mūsų šalies parama smulkiajam ir vidutiniam verslui, sudarant sąlygas įtaisyti išorinę smulkiojo ir vidutinio verslo privalumus visuomenei, o tai pat padaryti didesnę jų konkurencingumą ekonomikoje.

Pačios geriausios politinės priemonės, norint padidinti smulkiojo ir vidutinio verslo konkurencingumą, tai siekti, kad smulkiojo ir vidutinio verslo finansai būtų geresni, tai pat padaryti lengvesnę integravimąsi į tarptautines rinkas, sudaryti galimybes, kad smulkios ir vidutinės įmonės susiburtų į klasterius, įsileisti inovacijas ir geriausias technologijas, suorganizuoti, kad personalas semtųsi mokslų. Įmonė, gavusi valstybės paramą, pagerintų savo finansinę padėtį, padidėtų naujų

darbo vietų, žmonės dirbantys įmonėje gautų didesnius atlyginimus ir t.t. Pagerėtų aplinkosauginiai rodikliai, būtų mažiau taršos įmonėse.

„Kad parama investicijoms yra geriausia priemonė smulkiąjam ir vidutiniam verslui skatinti, palyginti su organizacinėmis smulkiojo ir vidutinio verslo paramos priemonėmis bei mokesčių lengvatomis, nes turi didžiausią teigiamą poveikį ekonominiams, socialiniams ir aplinkosauginiams darnios plėtros tikslams“ (Štreimikienė, Dapkus, Šivickas, 2007).

Aptariant Nigerijos smulkiasias ir vidutines įmones ir kokią įtaką daro Mikro Finansų Bankų skolinimas, kokias galimybes turi smulkiosios ir vidutinės įmonės gauti finansavimą. Buvo apklaustos 800 įmonių, bet gauti rezultatai iš 300 mažų ir vidutinių įmonių iš keturių Nigerijos Delta regionų. Rezultatai rodo, kad yra skolinama įmonių plėtrai. Tačiau trukdo keletas veiksnių: nelengvas procesas gauti kreditą, prasti verslo sudaryti verslo planai ir per didelė kredito kaina, dėl to ir trukdo smukioms ir vidutinėms įmonėms pasiimti kreditus.

Tyrimo buvo nustatyta, jog nemaža dalis smulkiųjų ir vidutinio dydžio įmonių, daugiausia buvo šeimos verslo įmonės, o jų versle naudojamų lėšų finansus sudarė asmeninės lėšos, tai pat skolinimasis iš giminaičių, kooperatyvų ir Mikro Finansų Bankų. Tyrimas atskleidė, jog verslo dydis blogai paveikė gauti kreditus. O tai pritampa Ngehnevu ir Nembo (2010), jie nustatė, kad verslo didumas nulėmė į blogąją pusę gauti finansavimą iš mikrofinansų įstaigos Kamerūne.

4 lentelė. Finansuoti iš Mikro Finansavimo Bankų, problemos su kuriomis susidūrė smulkiosios ir vidutinės įmonės

| | |
|--|-------|
| Proceso sunkumas, dideli reikalavimai | 72,11 |
| Informacijos trūkumas apie Mikro Finansų Bankų teikiamas paslaugas | 38,37 |
| Gražinimo terminas ganėtinai trumpas | 30,02 |
| Nepotizmas ir favorizmas | 17,35 |
| Kyšininkavimas | 4,91 |

Pastaba: daugelis smulkiojo ir vidutinių įmonių nurodė ne vieną, o daugiau priežasčių. Kiti veiksniai, kuriuos nurodė apklaustieji, tai proceso sunkumas bei dideli reikalavimai (30,02%), korupcija (17,35%), kyšininkavimas (4,91%). Mambula (2002, P. 63) st Bankai ir banko sistemos, 11 tomas, 4 leidimas, 20016m.

Gauti finansavimą šioms įmonėms įmanoma, bet stabdo įvairios procedūros. Dauguma respondentų (73,8%) teigia, jog bankų kreditų priėmimo procedūros yra sudėtingos, ypač ką tik pradedančioms įmonėms savo veiklą. Mikro Finansų Bankai prašo garantijų apie turimą turtą, darbo užmokesčio arba reikalauja, kad atlyginimai būtų mokami per bankus. Tai buvo rimtos kliūtys tik

pradedantiems savo verslą. Visa tai prastai veikia bankų klientų bazę ir smulkiojo bei vidutinio verslo įmonių plėtrą Nigerijoje.

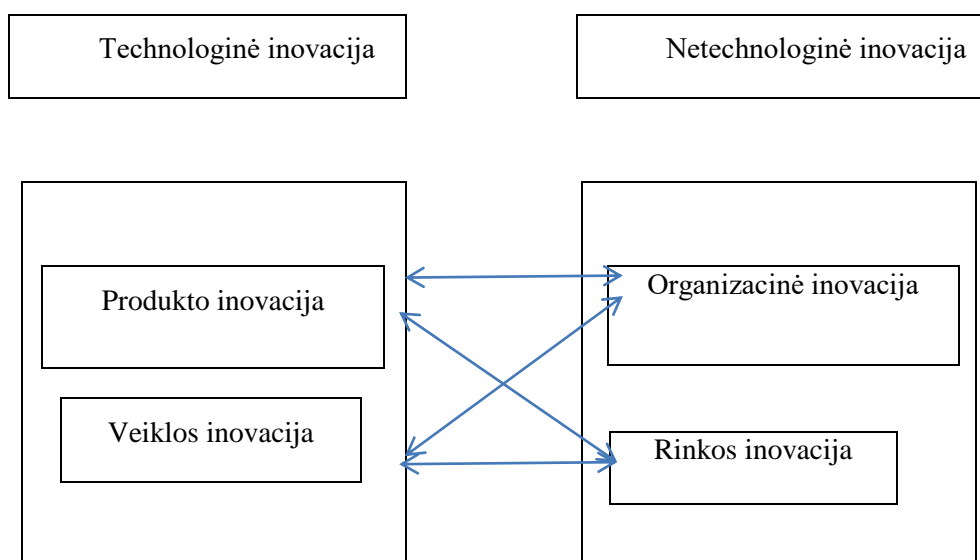
Smulkaus ir vidutinio verslo plėtra Botsnave.

Straipsnyje aptariama mažų ir vidutinių įmonių plėtra Botsnave. Nacionalinis bankas įkurtas 1963 metais. Botsnave gyvena apie 2 milijonai gyventojų ir čia įmonės susikuria ir gyvuoja gana trumpai. Straipsnyje daroma išvada, jog finansavimas verslui Botsnavoje neatsižvelgia į pramonės dydį, gyvavimo laiką, dėl kurių atsiranda didelių įmonių nesėkmės. Šiuo straipsniu siekiama įvertinti pasirinktą verslo plėtros programą Botsnave, norint suprasti ekonomikos vystymosi vaidmenį. Programos buvo aptartos šiose kategorijose: finansavimo, mokymo, prieigos prie rinkos, mokslinių tyrimų bei inovacijų. Buvo siekta padidinti galimybes verslininkams, skatinti įmonių steigimą, teikti finansinę ir nefinansinę pagalbą.

Botsnavo vyriausybė dėjo visas pastangas, kad sumažėtų finansiniai suvaržymai, patekimo į rinką trukdžiai, teikė mokymus, mokslinių tyrimų naujoves ir techninę pagalbą. Botsnavo vyriausybė plėtoja žmogiškąjį kapitalą, tobulina technologijas ir skatina įmonių plėtrą (Pansiris, 2010).

Inovacijų reikšmė įmonėms

Autoriaus teigimu, „inovacija gali būti apibrėžiama kaip nenutrūkstama ieškojimo ir tyrinėjimų veikla, kurios rezultatas yra nauji produktai, nauji procesai, naujos organizacinės formos ir naujos rinkos“ (Lundvallas 1992).



10 pav. Keturi inovacijų tipai.

Šaltinis: sudaryta autorių Pogosian, Dzemyda (2012), remiantis Bingliardi, Dormio (2009).

Autoriai Philipsas ir Heringas (2005) teigė, jog norint būti inovatyvia įmone, reikia nebijoti keistis. Jeigu įmonė laikysis savo esamų metodų, bus sunku būti konkurencinga ateityje. Norint įvesti

inovacijas, įmonių vadovai turi įvertintijų naudą, didinti bendradarbiavimą, keisti vidinę kultūrą. Reikia turėti verslo modelį, kaip idėją paversti teigiama inovacija. Vienas iš pagrindinių veiksnių, darančių įtaką inovacijų diegimui - įmonių bendradarbiavimas su kitomis organizacijomis. Tai duotų teigiamą rezultatą.

Mūsų šalies inovacijų politika stipriai sutampa su Europos Sąjungos politika. Tinkamai panaudota, ji ženkliai prisidėtų skatinant inovacijų įvedimą ir sudarytų prielaidas verslo plėtrai. „Sėkmingai besiplėtojantis verslas, inovacijų diegimo procesesu, kuriantis aukštesnę pridėtinę vertę, yra viena pagrindinių prielaidų, užtikrinančių tolygią šalies ekonomikos plėtrą“ (Pogonian ir Dzemyda 2012).

IRT, inovacijos ir įmonės veiklos rezultatai: pereinamojo laikotarpio ekonomikos kontekstas

Tyrimo tikslas – ištirti informacinių komunikacijų technologijų (IRT) ir inovacinės veiklos įtaką įmonės veikimui, naudojant įmonės aplinkosaugos veiklos rezultatų tyrimo (BEEPS) trijų laikotarpių duomenimis: 2002m, 2005m, 2008 m. Per keletą pastarųjų metų dėmesio centre buvo greita technologijų plėtra, tai pat augantis informacinių technologijų (IT) naudojimas verslo įmonėse.

Bandydama pagerinti ES įmonių inovacinę veiklą, Lisabonos strategija priėmė tikslą, jog Europa būtų „pasaulio konkurencingiausia ir dinamiškiausia žiniomis grindžiama ekonomika pasaulyje, galinti išlaikyti didesnę augimą ir turėti geresnių darbo vietų. Nors ES nepasiekė šio tikslo, siekis pasiekti šį tikslą tapo pirma strategijos „Europa 2020“ strategija, kuri yra pažangus augimas, plėtojant žinias, inovacijas ir švietimą“ (Europos Komisija, 2010). ES nustatė tikslą – padidinti mokslinių tyrimų ir taikomosios veiklos išlaidas iki 3 proc. bendrojo vidaus produkto, ypatingą dėmesį skirti privataus sektoriaus finansavimui, moksliniams tyrimams ir plėtros sąlygoms.

Šiuo metu auga tendencija, jog įmonės nukrypsta nuo tradicinio valdymo ir vis daugiau dėmesio skiriamas į IT, kuris darosi pagrindine įmonės ateities dalimi. Įmonė laiku gaunanti reikiamą informaciją, padidina įmonės našumą. Tyrimas, kuris buvo atliktas Tailande atskleidė, jog įmonių, kurios turi didesnę IRT naudojimą, pardavimai buvo geresni. Tyrimo metu buvo nustatyta, jog įmonių, kurios naudoja kompiuterius ir internetą, pardavimai buvo 21 proc. didesni nei tų įmonių, kurios nenaudoja IRT (Jungtinių Tautų prekybos ir plėtros konferencija [UNCTAD], 2008). Analizuojant Ugandos tyrimą, nemažai respondentų įsitikinę jog IRT labai prisideda prie sutaupymo augimo (52 proc.), išaugusio efektyvumo (81 proc.), kokybiškesnio paslaugų teikimo (61 proc.), žemesnių sandorių kaštų (47 proc.) ir padidėjusios rinkos rezultatų (38 proc.) įmonei kuri investuoja į IRT (Ssewanyana & Busler, 2007).

5 lentelė. Ugandoje atlikto tyrimo rezultatai, kuriuose pateikta IRT nauda

Šaltinis: (Ssewanyana&Busler, 2007).

| | |
|---------------------------------|------|
| Sutaupymo augimas | 52 % |
| Išaugęs efektyvumas | 81 % |
| Kokybiškesnis paslaugų teikimas | 61 % |
| Žemesni sandorių kaštai | 47 % |
| Padidėjusios rinkos rezultatai | 38 % |

Naujovės yra labai svarbus veiksnys apibrėžiant įmonės sėkmę (Pratalis, 2003; Ramadanis, Gerguris, Rexhepis ir Abdulis, 2013; Tsesis, Espositas ir Saufanis, 2015). Tos įmonės, kurios nesinaudoja naujovėmis, patiria nepakankamą rezultatyvumą (Rattenis, 2015; Wilkonsonas ir Thomas, 2014).

Žiniomis grysta ekonomika darosi vis svarbesnė. Vis daugiau įmonių stengiasi gerinti savo inovacinių gebėjimų ir IRT strateginį ryšį. Ganėtinais svarbu, jog vadovaujantys asmenys teiktų inovacijoms gerą atmosferą. Straipsnyje pabrėžiama, jog inovacijos ir verslumas yra nevienodos sąvokos, tai aktualu organizacijoms ir žinių ekonomikai.

„Literatūroje apie inovacijas rašoma, kad vidutinio sunkumo konkurencija yra geresnė nei monopolija ar intensyvi konkurencija“ (Fitis ir Ramadanis, 2013). Įmonių inovacinė veikla yra aukštesnė, jeigu įmonė varžosi su užsienio įmonėmis.

Autoriai Šimanskienė, Paužuolienė ir Paužuolis (2015) teigia, jog „inovacijos jau senokai tapo organizacijos būtinybe, nes tai suponuoja organizacijų sėkmę. Smulkiojo ir vidutinio verslo įmonėms tai ypač svarbu, nes nesugebėjimas reaguoti į pokyčius, kurti naujas idėjas, diegti inovacijas į savo veiklą, gali įmonę išstumti iš rinkos“ (Šimanskienė, Paužuolienė ir Paužuolis 2015). Smulkiosios įmonės yra nedidelės, greitai bei lanksčiai reaguoja į rinkos pokyčius bei paklausos sąlygas. Įmonės reaguoja į technologinius reikalavimus, jos pasiruošusios diegti naujoves. Norint, kad įmonėse būtų diegiamos inovacijos, tam turi būti tinkama aplinka, vertybės bei nuostatos, sudaryta tam tikra organizacinė kultūra (Stripeikis ir Ramanauskas 2011).

„Inovacijos – į rizikingus pokyčius orientuotas procesas, kurio metu žinios kultūrinėje aplinkoje paverčiamos konkurencingais produktais/paslaugomis“ (Šimanskienė, Paužuolienė ir Paužuolis 2015). Teigiama, kad inovacijos atsiranda iš ankstesnių tiesų. Tyrime nustatyta jog įmonėje, kurioje mažai skatinami darbuotojai tobulėjimui, įmonėms vadovaujantys asmenys neleidžia priimti sprendimų. Tokios įmonės neorientuotos į pokyčius, į komandinę veiklą ir nesiima rizikingų darbų. Reiktų suvokti, kad įmonės, kurios vengia rizikuoti, negauna inovatyvaus rezultato. Įmonė, kuri nori būti inovatyvi, turi sugebėti ir rizikuoti. Įmonės privalo bandyti surasti naujų idėjų kaip būti

konkurencingomis, prisivilioti kiek galima daugiau vartotojų ir išlikti rinkoje. Viena iš idėjų tai turėti, gali būti inovatyvios organizacinės kultūros plėtra.

Verslo modelio vieta įmonės veiklos procese



11 pav. Verslo modelio vieta įmonės veiklos procese.

Šaltinis: autorius Kinderis (2012).

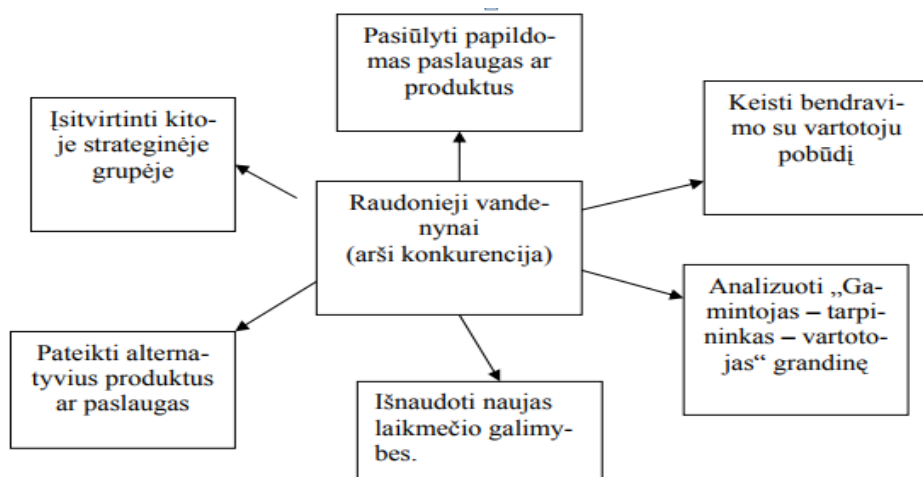
Verslo modelis parodo įmonės verslo sumanymus, nusako ką įmonė gali duoti klientams, kaip pasiekia klientus ir palaiko ryšį su jais, kokie santykiai su partneriais ir koku būdu uždirbamas pelnas.

2.3 Inovacinių smukiojo ir vidutinio verslo plėtros strategijų formavimo keliai

Kūrybiniai strategijų aspektai, tai matosi žydrųjų vandenų strategijoje (Kim, 2005). Svarbiausia yra inovacinis požiūris į vertę, tame vertintojas yra paslaugos ir prekės gavėjas. Vertės inovacija, aktuali žydrųjų vandenų strategijai (Kim, 2005). Nors visų naujovių įvedimas visada reikalauja išlaidų, bet gautas rezultatas užtikrins naujos rinkos aplinkai suformuoti.

Mūsų dienų gyvenimas sunkiai įsivaizduojamas be paslaugas teikiančių įmonių. Prekių ir paslaugų vartotojus skatina nemokamos paslaugos ar dovanos. Dėl to nemokamas prekių pristatymas ar maža dovanėlė prie prekės, sudaro aukštesnę naudą vartotojui, tuo pačiu ir padidina rinkų ribas.

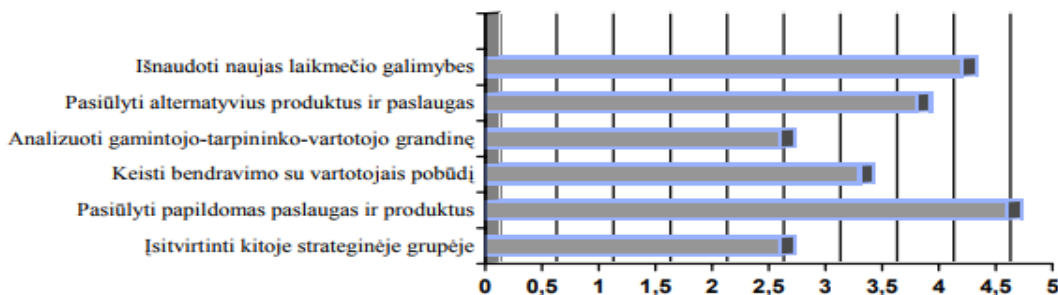
Verslo plėtros rezultatai bus teigiami, jeigu pateiksime vartotojui pakeičiamas prekes ir paslaugas. Vartotojai tikisi ir laukia naujų prekių ir paslaugų.



12 pav. Inovacinių verslo plėtros strategijų formavimo būdai.

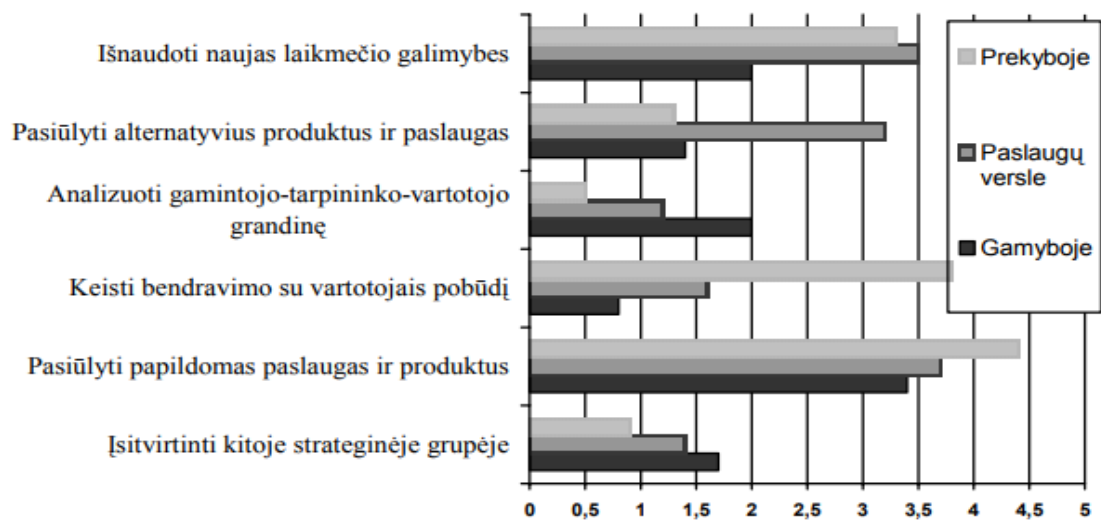
Šaltinis: Kim (2005)

Tyrimo reikalavimai - apibrėžiant įmonės pajėgumus, sudaryti inovacines smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros strategijas, pagrįsti reikalingus jų sudarymo kelius. Interviu forma nuo 1 (tikrai nedaug galimybių) iki 5 (tikrai daug galimybių) – analizavo 6 būdų tinkamumą ir panaudojimo galimybes, sudarant verslo plėtros strategijas.



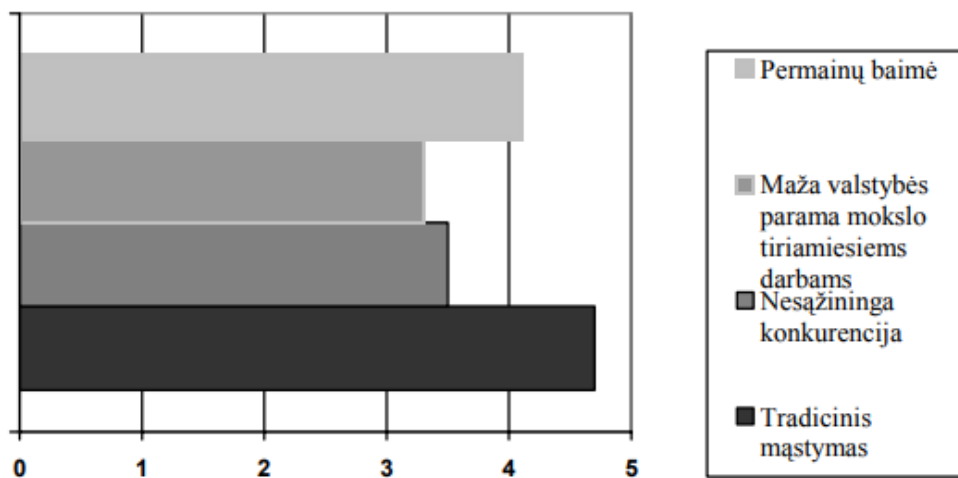
13 pav. Inovacinių strategijų formavimo kelių panaudojimo galimybės pagal įverčių vidurkius

Apžvelgę visus duomenis gavome rezultatus, kurie atskleidžia, kad smulkiojo ir vidutinio verslo įmonės turėtų naudingai eksploatuoti tris strategijų formavimo būdus: pasiūlyti vartotojui papildomus produktus ar paslaugas; išnaudoti laikmečio galimybes; pateikti vartotojui alternatyvius produktus ar paslaugas. Inovacinių strategijų formavimo kelių panaudojimo galimybės pagal įverčių vidurkius 13 paveiksle.



14 pav. Inovacinių verslo plėtros strategijų panaudojimo galimybės atskirose veiklos srityse pagal įverčių vidurkius.

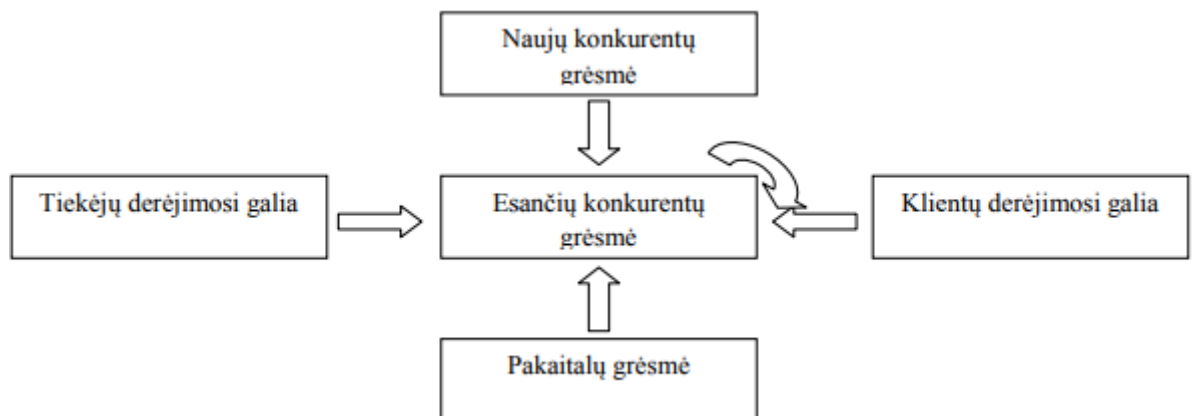
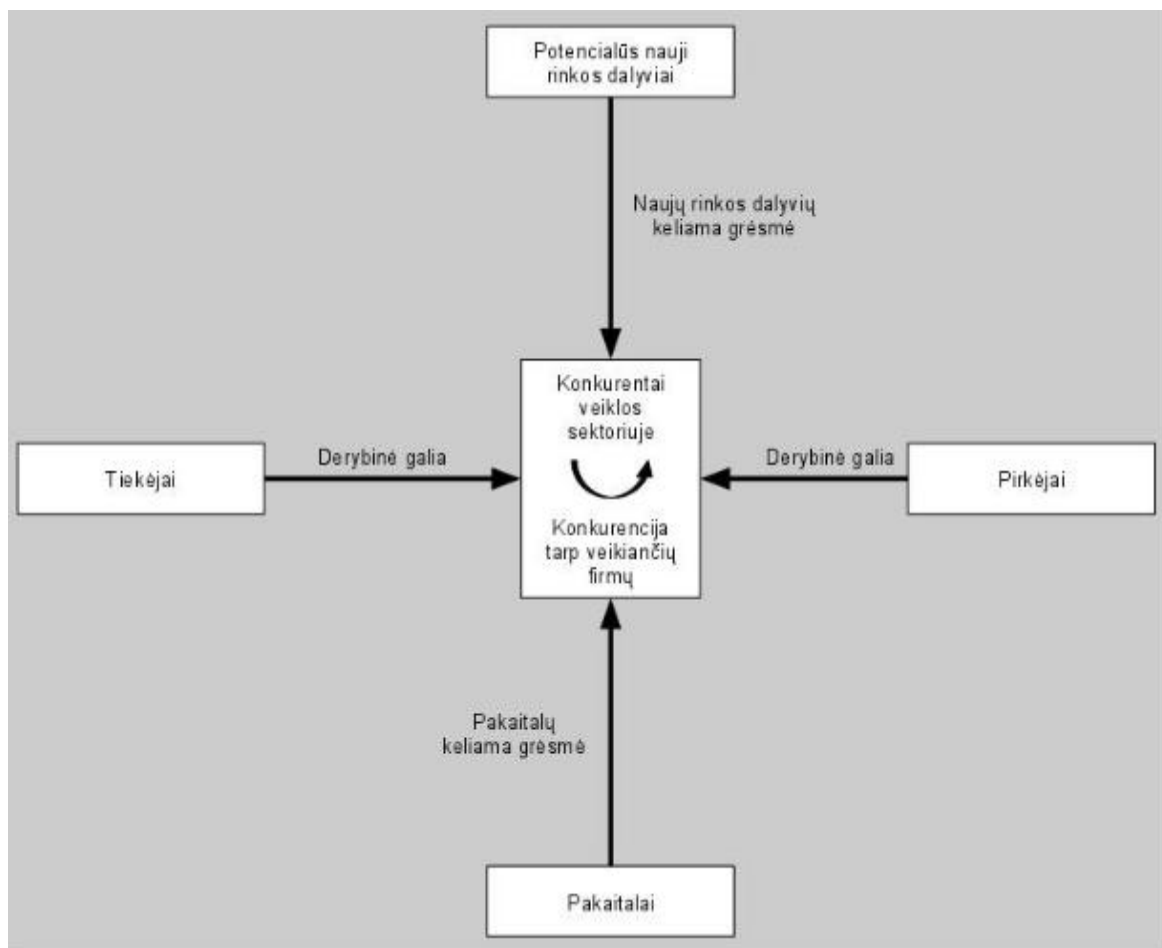
Šiame 14 paveiksle matome, kad prekyboje palankesnės sąlygos sudaryti naujas rinkos erdves, duodant vartotojams kitas prekes ir paslaugas, paimant laikmečio situaciją ir keičiant elgesio su vartotojas pobūdį.



15 pav. Tradicinis mąstymas tai viena iš pagrindinių kliūčių, sudarant ir realizuojant naujų rinkos erdvių sudarymo strategijas.

Iš 15 pav. matome, kad ir likusios kliūtys yra svarbios: juodoji ekonomika, melu grysta konkurencija, silpnas valstybės finansavimas mokslui tiriamiesiems dalykams.

Porterio nustatytos penkios konkurencinės jėgos



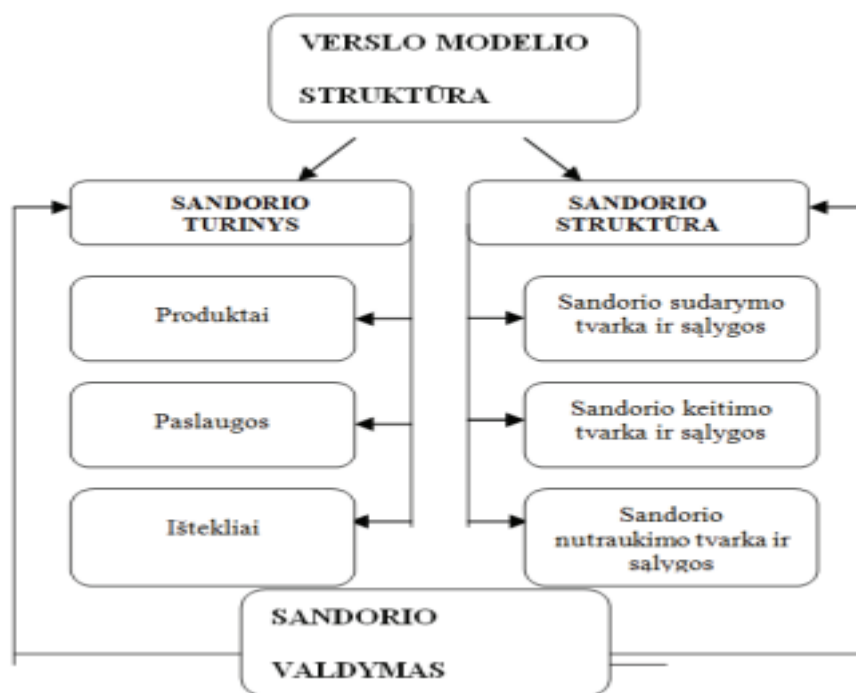
16 pav. Porterio nustatytos penkios konkurencinės jėgos

Šaltinis: www.verslas.n

Maiklas Porteris sudarė penkias konkurencines jėgas, kurios garantuoja sektoriaus veiklos pelną: potencialūs nauji rinkos dalyviai, pakaitalai, tiekėjai, pirkėjai ir konkurencija tarp veikiančių firmų veiklos sektoriuje.

Pagal M. Porterio metodiką, turėtume nustatyti penkių konkurencinių veiksnių įtaką nepriklausomai organizacijai, sužinoti jos stipriąsias ir silpnąsias puses konkurencinėje aplinkoje, sudaryti konkurenciniu požiūriu geresnes strategijas.

Verslo modelis kaip konkurencingo verslo prielaida

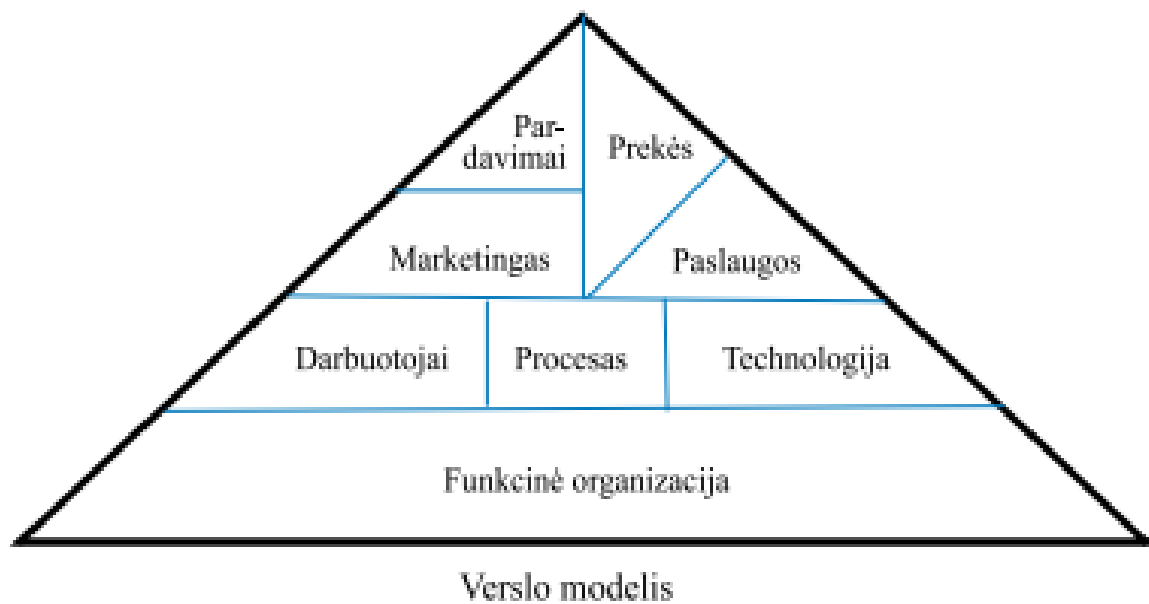


17 pav. Verslo modelio struktūra

Šaltinis: sudaryta pagal Kinderį, Jucevičių (2013).

„Verslo modelio struktūra padeda atskleisti verslo logiką, t.y. elementų tarpusavio priklausomybę ir sąveiką, siekiant įmonei uždirbti pinigų, kuriant naują vertę suinteresuotiems asmenims“ (Kinderis, 2012; Petrylaitė ir Radzevičiūtė 2016). „Sandorio turinį paprastai sudaro produktai, paslaugos, ištekliai, kurie suprantami kaip pagrindinės mainų sąlygos ir kartu kaip objektas. Sudaromo sandorio struktūra priklauso nuo jį sudarančių šalių interesų ir dažniausiai apima sandorio sudarymo, keitimo, nutraukimo tvarką ir sąlygas. Sandorio valdymas susijęs su sandorio turiniu ir struktūros kontrole, kuri vykdoma organizavimo ir skatinimo sistemos teisinės formos pagrindu“ (Kinderis, Jucevičius 20013; Petrylaitė ir Radzevičiūtė 2016).

Verslo modeliai prekybos įmonėse

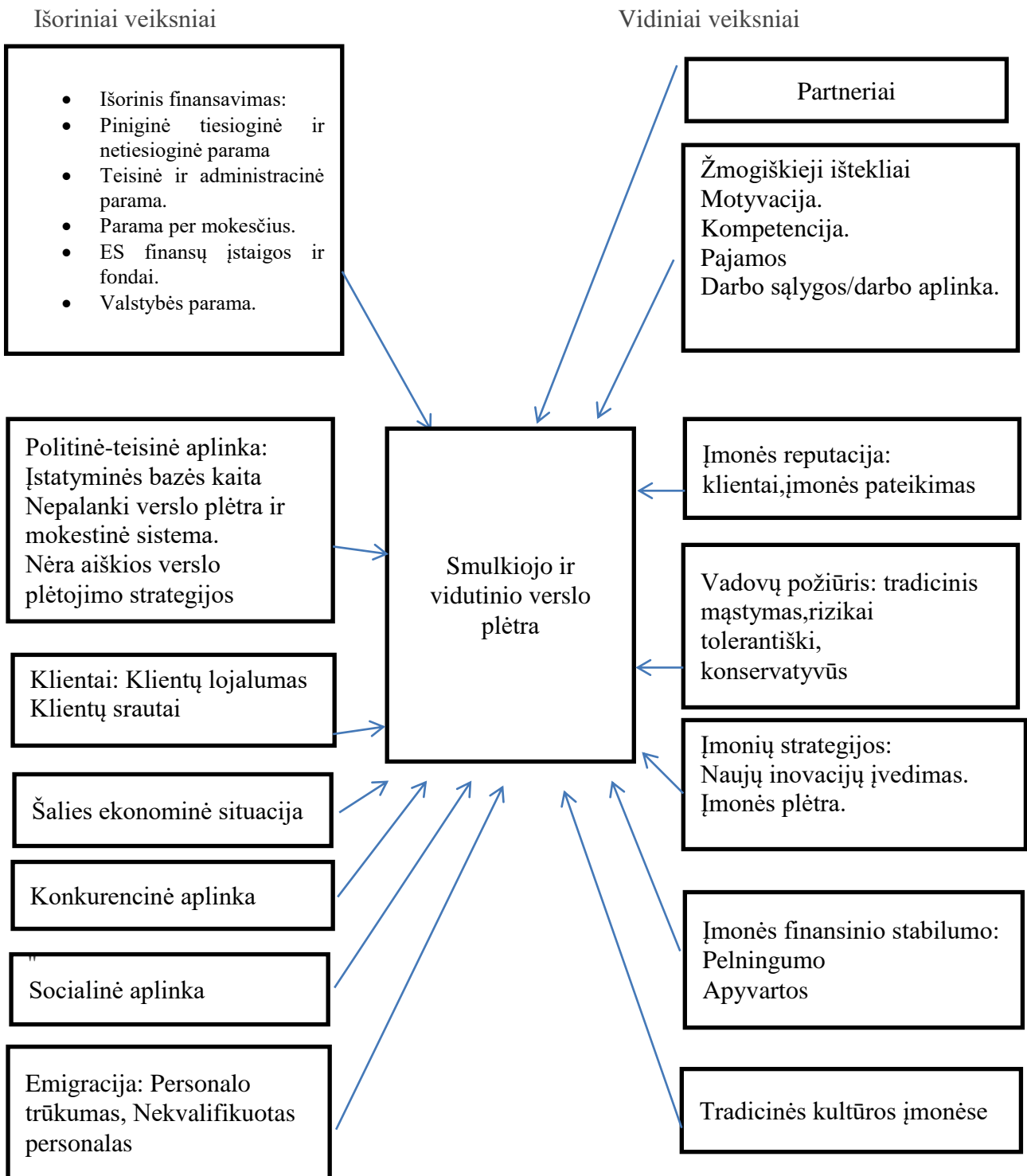


18 pav. Verslo modelis.

Šaltinis: sudaryta autorių

Verslo modelio sampratos sudėties elementai: darbuotojai, procesas, technologija yra tapatinami su tam tikromis prekyba užsiimančiomis įmonės galimybėmis. Atsiradus naujai technologijai gali susidaryti ir naujas verslo modelis. Naujai technologijai prireiks laiko, kol ji taps pažangesnė, pigesnė ir visiems patogiau naudojama. Norint, kad technologija būtų pritaikyta įmonėje, visų pirma apie ją turi sužinoti darbuotojai, ją išbandyti ir atlikti reikiamus verslo procesų patobulinimus.

2.4 Smulkiąo ir vidutinio verslo plėtos modelis



19 pav. Smulkiąo ir vidutinio verslo plėtos modelis.

Šaltinis: Sudaryta autoriaus

Rementis literatūra išskirti toki išoriniai veiksniai.

Išorinis finansavimas:

- pinigine tiesiogine ir netiesiogine parama, tiesiogine parama gaunama subsidijomis ir kompensacijomis. Netiesiogine parama, tai mokesčių ir teisinės lengvatos, viešosios paslaugos mažesnėmis kainomis, paskolų užtikrintumas, naudingi politiniai sprendimai.
- teisinė ir administracinė parama, teisinę paramą nusako teisinės sistemos gerinimas, sumažinant prieštaravimus ir atliekant pakeitimus teisės aktuose. Gauti paramą iš mokymo ir verslo ir konsultavimo centrų.
- parama per mokesčius, pradėdant verslą ar vystant jį galima būtų gauti mokesčių lengvatą, tiesiog atleidžiant įmonę visai arba dalinai nuo reikiamų mokėti mokesčių.
- Europos Sąjungos finansų įstaigos ir fondai, 2009 metais Lietuvoje dirba 9 bankai, 7 kitų šalių bankų filialai, 191 Europos Sąjungos bankas. Verslą kuriantys ir plėtojantys asmenys naudojami bankų teikiamomis paslaugomis. Tai paskola, lizingas, overdraftas ir kita. Kaip kurie bankai siūlo specialius pasiūlymus smulkiąjam ir vidutiniam verslui.
- valstybės parama, tai valstybės finansinė ir nefinansinė parama (Valstybė verslui), verslininkų įmonių vidinė ir išorinė finansinė bei nefinansinė parama (Verslas verslui). Dėl mažos Valstybės paramos suprastėja įmonių kūrimas ir plėtojimas.

Politinė teisinė aplinka:

- įstatyminės bazės kaita, keičiantis įstatymams sunku susiorientuoti ir pakeisti taktiką įmonėse. Dažnai įstatymų keitimai trukdo ramiai dirbti įmonėms;
- nepalanki verslo plėtra ir mokesstinė sistema, nepalanki verslo plėtra neleidžia kurtis daugeliui įmonių, trukdo daugeliui asmenų įregistruoti naujas įmones, nes pradėję domėtis įmonės įsteigimo galimybėmis ir pasvarsčius sunkumus daugelis net nekuria naujų įmonių arba nesiplečia;
- nėra aiškios verslo plėtojimo strategijos, nenumatyti verslo plėtros planai ir verslo plėtros rėmimo programa. Nėra projektuojami verslo miesteliai ar vietos kurios būtų palankios verslui;

Klientai ir klientų lojalumas ir jų srautai:

- kiekvienos įmonės valdytojai siekia turėti kur kas daugiau lojalių klientų, skatina juos įvairiomis nuolaidomis ir siūlo išskirtinius produktus bei paslaugas, kad tik jie būtų lojalūs tai įmonei. Nuo klientų kiekio ir lojalumo daug priklauso ir įmonės pelnas bei ateitis. Klientų srautas priklauso ir nuo įmonės produktų ir paslaugų;

- šalies ekonominė situacija pasako viską apie verslo plėtrą ir galimybes. Kuo prastesnė šalies ekonominė situacija tuo sunkiau smulkiajam ir vidutiniam verslui.

Konkurencinė aplinka labai svarbi kiekvienai įmonei. Nuo konkurentų kiekio ir jų atliekamų paslaugų ir parduodamos produkcijos priklauso ir įmonės apyvarta bei pelnas.

Socialinė aplinka, tai ir emigracija ir darbuotojų nenoras dirbti. Daugelis tik egzistuoja gaudami pašalpas ir nenori niekur dirbti. Ypač mažuose miesteliuose ir jų rajonuose.

Emigracija, tai personalo trūkumas, nes daug darbingo amžiaus žmonių išvyko gyventi ir dirbti į kitas šalis, išvyko ir gerų specialistų ir daug jaunimo ką tik baigusiųjų aukštąsias mokyklas. Lietuvoje trūksta gerų specialistų ir darbo jėgos. Didelė dalis darbo jėgos yra nekvalifikuotas personalas.

Vidiniai veiksniai. Žmogiškieji ištekliai:

- motyvacija, darbuotojai turi būti motyvuojami, kad gerai ir naudingai dirbų. Tai gali būti atlyginimo dydis, premijos, nemokamos automobilio ir telefono naudojimas ir kita;
- kompetencija, tai patirtis, įgūdžiai, žinios, netgi asmeninės savybės. Tai darbuotojų gebėjimas įrodyti, kad gali atlikti jiems pateiktas užduotis ir išspresti uždavinius susijusius su verslu, su įmonės gerove;
- pajamos, tai reikalinga kiekvieno žmogaus gyvenime. Gaunant pajamas darbuotojas jas naudoja savo reikmėms ir tiesiog gyvenimui. Nuo pajamų dydžio šiek tiek priklauso ir gyvenimo kokybė, laisvumas;
- darbo sąlygos/darbo aplinka, tai labai svarbu visiems darbuotojams. Yra dalis darbuotojų kuriems darbo aplinka ir darbo sąlygos kur kas svarbiau nei atlyginimo dydis. Tai gali būti švari ir sausa bei šilta darbo vieta, draugiškas kolektyvas, užimamos pareigos, darbo valandos, išėginių kiekis, darbo grafikas ir kt.

Įmonės reputacija:

- klientai, klientai kurie teigiamai atsiliepia apie įmonę, tokiu būdu kartu ir reklamuoja ir pataria naujiems klientams apie gerą įmonės darbą ir teikiamas jos prekes ar paslaugas.
- įmonės pateikimas, įmonės įvaizdis ir dalis sėkmės priklauso ir nuo įmonės pateikimo. Kaip įmonė pateikia savo siūlomas prekes ir paslaugas, kaip pateikia vartotojams savo veiklą.

Vadovų požiūris:

- tradicinis, kaip vadovas plaukia pasroviui ir daro sprendimus po truputį ir nevisiškai užtikrintai, bet juda į priekį;

- rizikai tolerantiški, tai stiprūs ir savimi bei savo sėkme pasitikintys vadovai, kurie daro ir plečia verslą, nebijantys rizikuoti ir galintys pasiekti gerų rezultatų. Jie mėgsta rizikuoti ir kurti kuo didesnes įmones, bei plečia verslą;
- konservatyvūs, tai vadovai kurie stovi vietoje ir jiems gana tai ką jie turi, nepergyvena dėl plėtimosi įmonės. Bijo prarasti tai ką turi ir todėl taip ir dirba toliau be verslo plėtros ir augimo.

Įmonių strategijos:

- naujų inovacijų įvedimas, duoda apčiuopiamų rezultatų įmonės gyvenimui. Tai palengvina darbą ir padidina darbo našumą. |Be naujų inovacijų sunku konkuruoti rinkoje su konkurentais;
- įmonės plėtra, tai reiškia, kad plėčiantis įmonei daugės uždavinių, daugės naujų užduočių ir atsiras naujų darbo vietų ir didės įmonės apyvarta ir turėtų didėti ir įmonės pelnas.

Įmonės finansinio stabilumo:

- pelningumo, nuo pelningumo daug priklauso ir įmonės stabilumas. Kuo aukštesnis pelningumas tuo stabilesnė ir patikimesnė yra įmonė;
- apyvartos, tai pat ir nuo apyvartos priklauso įmonės stabilumas ir patikimumas. Tradicinės kultūros įmonėse, tai labai reikšmingas aspektas įmonės gyvenime. Tradicinės kultūros leidžia geriau pažinti darbuotojus vieni kitiems. Daro šiltesnius santykius tarp darbuotojų ir gerina atmosferą darbe.

Apibendrinant ankščiau pateiktą informaciją, galime teigti, kad smulkiojo ir vidutinio verslo plėtra priklauso nuo vidinės įmonės politikos (žmogiškieji ištekliai, vadovų požiūris, įmonės strategija) ir išorinės aplinkos, (išorinis finansavimas, politinė situacija, įmonės finansinio stabilumo).

3. METODOLOGIJA

Apklausa labai plačiai taikoma moksliniuose tyrimuose. Ji yra viena iš populiariausių kiekybinių tyrimų metodų. Naudojant anketinės apklausos metodą duomenys yra greitai surenkami, lengvai ir paprastai apdorojami bei analizuojami. Kadangi svarbu išsiaiškinti smulkiojo ir vidutinio verslo plėtrą sąlygojančius veiksniai, tyrimui atlikti ir buvo pasirinktas kiekybinis tyrimo metodas – apklausa anketavimo būdu.

Anketa – padeda susisteminti iš respondentų surinktus atsakymus. Privalumas yra tas, kad informacijai surinkti reikia mažiau laiko, anketavimas yra pigesnis negu interviu. Anketos patikimumą įvertiname statistiniais metodais. Anketa pateikiama su jos pildymo instrukcija ir respondentai su tuo susipažinę patys raštu atsako į anketos klausimus. Anketavimas yra individualus ir respondentas gali kiekvieną klausimą atsakinėti tiek laiko, kiek jie patys nori.

Norint, kad anketa būtų kuo kokybiškesnė, klausimų kiekis turi būti optimalus, jų formuluotės suprantamos. Visa informacija gauta iš tyrimo, bus panaudota kuriame nors tyrimo etape, klausimai yra sąmoningai kreipiantys respondentą norima linkme.

Tyrimo organizavimas

Tyrimo tikslas – atskleisti ir išanalizuoti veiksniai, lemiančius smulkiojo ir vidutinio verslo plėtrą Lietuvoje.

Tyrimo uždaviniai:

1. atlikti Lietuvos smulkiųjų ir vidutinių įmonių anketinę apklausą ir išsiaiškinti kokie yra pagrindiniai veiksniai, lemiantys smulkiojo ir vidutinio verslo plėtrą;
2. išsiaiškinti pagrindines verslo plėtros problemas;
3. išsiaiškinti kiek svarbūs verslo plėtros įmonės lygio (išoriniai) veiksniai;
4. išsiaiškinti į kokias verslo plėtros kryptis orientuojasi respondentai;
5. išanalizuoti gautus rezultatus.

Tyrimo eiliškumo etapai:

1 etapas. Pasiruošimas tyrimui: teorinės literatūros analizė smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros klausimais.

2 etapas. Tyrimo organizavimas: nustatomas tyrimo metodas ir sudaromi klausimai ir apklausos apimtis.

3 etapas. Tyrimo duomenų rinkimas: anketinė apklausa patalpinama www.apklausa.lt. Kad anketos pasiektų daugiau respondentų jos platinamos per:

- ✓ socialinį tinklą <http://m.facebook.com> kurį seka daugelis Alytaus ir kitų Lietuvos miestų vartotojai;
- ✓ asmeniškai siunčiant anketą apklausai įvairių įmonių savininkams, vadovams ir akcininkams;
- ✓ padarytos anketos popieriniu būdu ir įteikiamos užpildymui įmonių savininkams, vadovams ir akcininkams;

4 etapas. Rezultatų tyrimas: atliekama surinktų duomenų kiekybinė analizė naudojantis SPSS duomenų analizės metodu.

5 etapas. Susisteminimas: visų tyrimo rezultatų susisteminimas ir sukėlimas į bendrą visumą.

Duomenų analizės metodai:

- 1. Cronbach alfa.**
- 2. Kendall konkordancijos koeficientas**

- 1. Cronbacho alfa** yra trivialis pavadinimas, naudojamas **tau lygiaverčio patikimumo** (pt) kaip psichometrinio testo patikimumo (žemesnio ryšio) vertinimas. Yra ir sinonimų terminai: koeficientas alfa, Guttmano I3, Hoyto metodas ir KR₂₀. (Vikipedija).

Teorinė alfa vertė keičiasi nuo 0 iki 1, dėl to, jog tai yra dviejų skirtumų santykis. Bet, atsižvelgiant į vartojimo įvertinimo procedūras, alfa įverčiai gali būti ne daugiau nei 1 vertės, tai pat gali būti lygi ir 1. Gali būti ir neigiamos vertės, bet prasmė yra tik teigiamos reikšmės. Kuo didesnė alfa vertė, tuo ji yra paklausesnė. Specialistai, kaip nyksčio taisyklė, prašo jog jų patikimumas siektų 0,7 ir dar aukštesnis (gauti iš esmės imties), iki tada kol naudos instrumentą.

Nunnallys (1978), jis nesakė kad 0,7 yra įrodyta riba geruose mokslinių tyrimų projektuose. Ištikrųjų minėta taisyklė, jeigu ir taikoma, tai atsargiai, kai alfa apskaičiuojamas iš daiktų, kurie sistemingai praleidžia pavyzdžiui – eilės elementų naudojimą, kadangi Cronbacho alfa yra žemesnė riba aukštesniam mėginiui metrinėje erdvėje. Ir geras patikimumo laipsnis turi įtaką nuo to, kaip naudojamas prietaisas. Imame pavyzdį, jeigu prietaisas pagamintas eksploatuoti kaip bandymų elementų dalis, galėtų būti apgalvotai sudarytas taip, jog būtų kuo trumpesnis, todėl ir vos vos silpniau patikimas. Sekančiuose variantuose gali prireikti labai tikslių priemonių ir su aukštu patikimumu. Geriausiai dviejų elementų testo atveju Spearman-Brown programavimo formulė yra geresnė, negu Cronbacho alfa.

- 2. Kendall konkordancijos koeficientas W** (Rudzkienė, 2009)

Kendall konkordancijos koef. W

- Konkordacijos koeficientas W kintanuo 0 iki 1 ($0 < W < 1$); 0 – reiškia visišką nesuderinamumą; 1 – pilną suderinamumą.

Hipotezės:

- H_0 : ekspertų vertinimai prieštaringi (t.y. konkordancijos koeficientas lygus nuliui);
- H_A : ekspertų vertinimai panašūs (t.y. konkordancijos koeficientas nelygus nuliui)

Imties dydžio nustatymas

Planuojant tyrimą, visų pirma reikia nustatyti tiriamųjų skaičių tam, jog būtų įmanoma pateikti išvadas. Empiriniuose tyrimuose beveik visada sudaroma anketa, t.y. paimama atsitiktinė generalinės aibės elementų dalis, išsiaiškinamas tiriamo požymio pasiskirstymas toje dalyje ir iš jos daromos išvados apie šio požymio pasiskirstymą bendroje generalinėje aibėje. Tai vadinama imtimi. Jeigu norima turėti tikslius duomenis, reikia vertinti tyrimo duomenų patikimumą ir tyrimo duomenų tikslumą. Nustatant imties tūrį, reikia žinoti kam bus reikalingi tyrimo rezultatai, ar bendrai tiriamai populiacijai ar tik aiškinamosios grupės narių atžvilgiu.

Kur kas paprasčiau rasti imties tūrį, kai žinomi kai kurie rodikliai (pvz. dispersija). Čia pritaikoma formulė:

$$n = \frac{z^2 s}{\Delta^2}$$

n – atvejų skaičius atrankinėje grupėje; z – koeficientas, gaunamas iš studento paskirstymo suvestinių, tai pat $j=i$ pasirenkame atsižvelgdami į tai, kokį patikimumą bandome gauti. Pvz., patikimumas 95% ($p = 0,05$), $z = 1,96$; patikimumas 99% ($p = 0,01$), $z = 2,6$; s – imties vidutinis kvadratinis nuokrypis. Jis nustatomas: žiūrint į jau atliktus tyrimus arba literatūrą, pagal politinio tyrimo rezultatus. Delta – galimas netikslumas, (skirtumas tarp atrankinės grupės ir generalinės sumos vidurkio, lengvai paimamas, žiūrint į prieš tai darytus rezultatus ir duomenų tikslumui nustatomus reikalavimus).

Tyrimai, kuriuose nustatomi rodikliai yra išreikšti procentais imties dydį nustatyti sudėtingiau. Apklausa - duomenų rinkimas ir fiksavimas, tam reikalingas tikslumas išreikštas 1, 2 ar 3 procentais. Todėl apklausų laikotarpiu reikalingi bandomieji tyrimai, kurie gali būti kaip priemonė imties dydžiui gauti. Jeigu norisi išsiaiškinti kiek reikia apklausti respondentų, jog iš respondentų atsakymų galėtume

$$n = \frac{z^2 s}{\Delta^2}$$

nustatyti visą populiaciją, renkamės tą pačią formulę:.

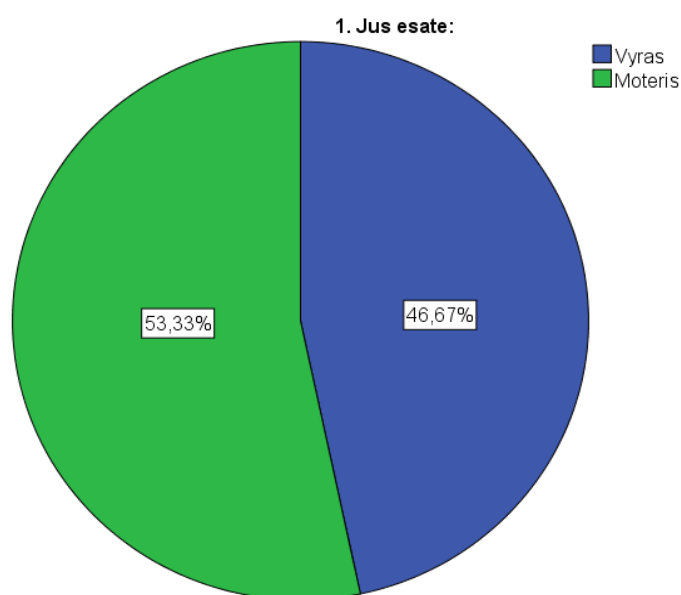
Čia sigma (s) gaunama pagal formulę: $S = \sqrt{(\% * (100 - \%))}$, kur % - bandomojo tyrimo metu gautas kokybinis rodiklis.

Imties dydžio nustatymas. Dažniausiai apklausų metų būna ne vienas, o daug klausimų ir atsakymų variantų. Todėl norint sužinoti tiriamųjų kiekį, reikia visų klausimų atsakymų variantams atskirai skaičiuoti reikiamą atvejų skaičių. Tuomet bendras rimties tūris gaunamas pagal aukščiausią reikšmę. Pvz. gavome, jog pirmojo klausimo vienam atsakymų variantui turi būti 100 tiriamųjų, sekančiam – 80 ir t.t. Antojo ir trečiojo klausimo 110 ir 150. Tai pat ir sekantiems klausimams. Visas tiriamųjų skaičius, matant šiame pavyzdyje didžiausia reikšmė, yra 150.

4. TYRIMŲ REZULTATAI IR DISKUSIJA

Klausimyno realibumas. (angl. reliability). Vertinant klausimyno patikimumą paskaičiuotas Cronbach alfa 67 klausimyno teiginiams gauta 0.904, kaip metodologijoje minėta, tai nurodo klausimyno teiginių vientisumą vertinant analizuojamą fenomeną.

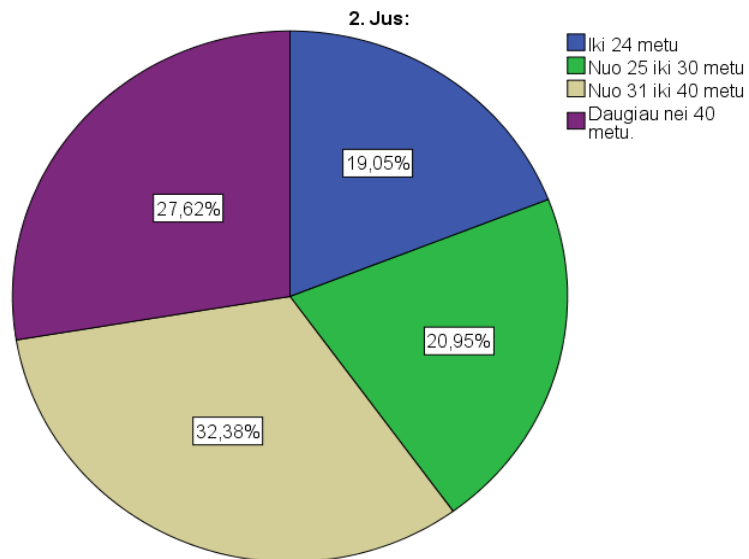
Respondentų demografiniai duomenys. Apklausoje dalyvavo per šimtą respondentų ir tarp jų iš grafiko matosi jog moterų dalyvavo 53,33%, o vyrų dalyvavo 46,67%. Dalyvavo moterų daugiau nei vyrų.



20 pav. Respondentų kiekis procentais.

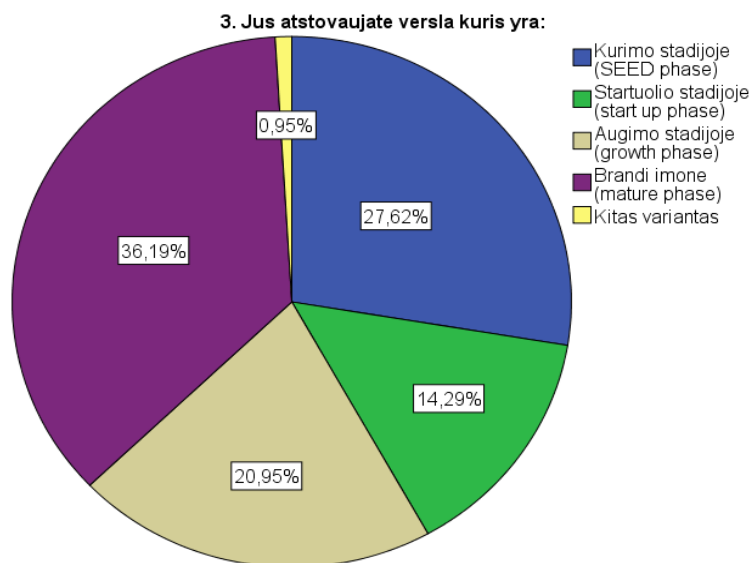
Šaltinis: autoriaus sudarytos anketos apklausos duomenys.

Respondentų atsakymai pagal (2 klausimą, jūs). Grafike atsispindi jog respondentų iki 24 metų amžiaus viso yra 19,05%, respondentų nuo 25 iki 30 metų amžiaus yra 20,95%, nuo 31 iki 40 metų amžiaus yra daugiausiai 32,38% respondentų, o virš 40 metų amžiaus 27,62% respondentų. Matome jog gausiausiai apklausoje dalyvavo respondentų kurių amžius nuo 31 iki 40 metų.



21 pav. Respondentų amžiaus pasiskirstymas

Šaltinis: autoriaus sudarytos anketos apklausos duomenys.

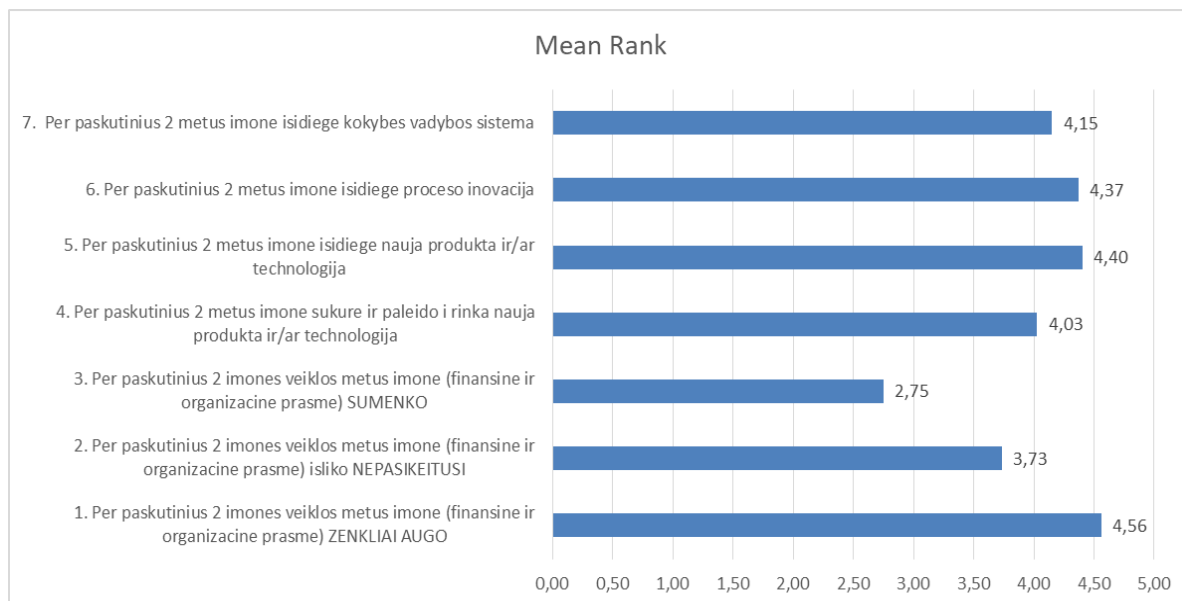


22 pav. Respondentų įmonių pasiskirstymas pagal vystymosi stadijas

Šaltinis: autoriaus sudarytos anketos apklausos duomenys.

Grafike vaizduojama kokioje stadijoje yra respondentų įmonės, arba įmonės kurioms jie atstovauja. Kūrimo stadijoje yra viso 27,62% įmonių, startuolio stadijoje yra 14,29% įmonių, augimo stadijoje yra 20,95%, o brandžių įmonių yra viso 36,19%. Iš šio tyrimo galime spresti jog brandžių įmonių yra daugiausiai.

Ar sutinkate su teiginiais:



23 pav. Teiginių analizės rezultatai

6 lentelė. Kendall W testo statistika

| | |
|--------------------------|--------|
| N | 105 |
| Kendall's W ^a | 0,113 |
| Chi-Square | 71,027 |
| df | 6 |
| Asymp. Sig.(p<0.05) | 0,000 |

Respondentai vieningai sutaria dėl vertinimo teiginių, nors ir Kendall W= 0,113 konkordacijos koeficientas indikuoja silpną ryšį, tačiau statistiškai reikšmingas (Asymp. Sig.= 0.000 (p<0.05))

Labiausiai respondentai sutinka su teiginiais:

atsakant į klausimą kur buvo pateikti teiginiai apie įmonės situaciją per paskutinius 2 veiklos metus, respondentai vieningai sutinka, kad labiausiai įmonė augo finansine ir organizacine prasme, (4,56 vidutinis rangas). Tai yra, kad per paskutinius 2 veiklos metus daugelis įmonių pagerino pardavimus, išaugo jų gamybos apimtys, padidinta apyvarta ir pelnas. Įmonės augo finansine ir organizacine prasme, reiškia jog įmonėse buvo gerai organizuojami atskiri įmonių veiklos etapai, gerai ir našiai dirbo darbuotojai, todėl ir buvo pasiekti geri rezultatai ir finansine prasme;

sekantis pagal reikšmingumą, pasak respondentų, teiginys (vidutinis rangas 4,40) buvo, jog per paskutinius 2 metus, įmonė įsidiegė naują produktą ir/ar technologiją. Įsidiegus naują produktą ar technologiją įmonė tampa pranašesnė nei buvo, gamina ar teikia daugiau paslaugų ir tuo pačiu didina įmonės našumą;

dar vienas svarbus teiginys yra, jog per paskutinius 2 metus, įmonė įsidiegė proceso inovaciją, kur atitinkamai buvo (vidutinis rangas 4,37). Proceso inovacija įmonei palengvina darbą ir leidžia sutaupyti laiko gaminant gaminį arba suteikiant vienokią ar kitokią paslaugą.

Šie trys teiginiai pagal rangą yra ganėtinai panašūs ir respondentai su jais labiausiai sutinka. Tai rodo, jog įmonės kuriose dirba ir vadovauja respondentai auga ir klesti tiek finansine tiek organizacine prasme. Kad įmonės išlaiko visą personalą, didina apimtis ir išlieka konkurencingos kitoms įmonėms.

Mažiau sutinka respondentai su teiginiais:

per paskutinius 2 metus įmonė įsidiegė kokybės vadybos sistemą (vidutinis rangas 4,15). Tai rodo jog įmonės stengiasi, kad produktai kuriuos jie gamina ar paslaugos kurais jie teikia būtų kuo kokybiškesnės ir patrauklesnės klientams. Kokybė leidžia turėti kur kas daugiau klientų ir už tai padidinti įmonės pelną;

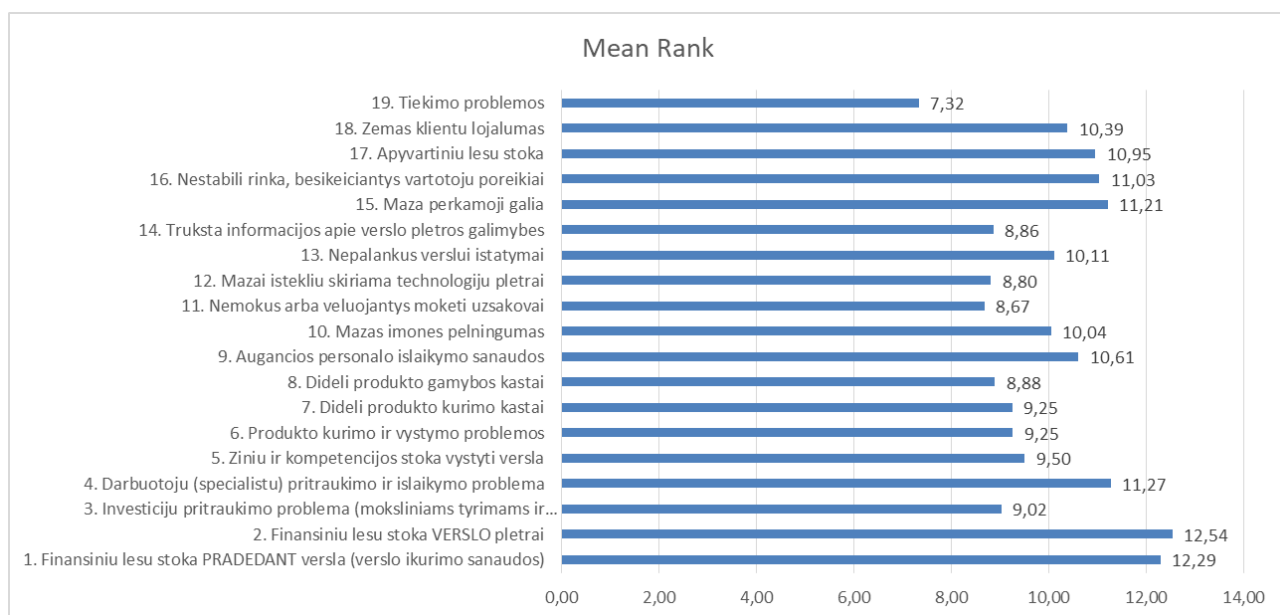
per paskutinius 2 metus įmonė sukūrė ir paleido į rinką naują produktą ir/ar technologiją, tai (vidutinis rangas 4,03). Paleisti į rinką naują technologiją ar produktą yra sunku, bet tai turėtų pritraukti daugiau klientų ir atneštų įmonei daugiau pelno;

ir per paskutinius 2 įmonės veiklos metus įmonė (finansine ir organizacine prasme) išliko nepasikeitusi (vidutinis rangas 3,73).

Mažiausiai sutinka respondentai su teiginiu:

per paskutinius 2 įmonės veiklos metus įmonė (finansine ir organizacine prasme) sumenko (vidutinis rangas 2,75). Tai rodo jog visų respondentų įmonės kurias jie turi ar jas valdo, per paskutinius 2 veiklos metus sumenko bet nežymiai ir nereikėjo mažinti etatų, bei atleisdinėti darbuotojų dėl mažėjančių darbo apimčių ir įmonės pelningumo.

Kiek svarbios verslo plėtros problemos?



24 pav. Verslo plėtros problemų analizės rezultatai

7 lentelė. Kendall W testo statistika

| | |
|--------------------------|---------|
| N | 105 |
| Kendall's W ^a | 0,073 |
| Chi-Square | 138,876 |
| df | 18 |
| Asymp. Sig. p<0.05) | 0,000 |

Respondentai vieningai sutaria dėl vertinimo teiginių. Respondentai vieningai sutaria dėl vertinimo teiginių, nors ir Kendall W = 0,073 konkordacijos koeficientas indikuoja silpną ryšį, tačiau statistiškai reikšmingas (Asymp. Sig.= 0.000 (p<0.05))

Vertinant įmonės problemas (10 klausimas, kiek jums yra svarbios verslo plėtros problemos) ekspertai vieningai sutiko, kad svarbiausios įmonės problemos yra finansinių lėšų stoka (vidutinis rangas 12,54). Finansinių lėšų stoka labai svarbi ir kurentis ir augant įmonei. Respondentai dėl to tai ir išskyrė, kad finansai daro didelę įtaką įmonės kūrimuisi, plėtimuisi ir gyvavimui. Be finansų nebus įmanoma įsigyti reikiamų įrengimų, mokėti atlyginimus kvalifikuotiems specialistams ir išlaikyti įmonę konkurencinga kitų įmonių atžvilgiu.

Labai svarbu yra ir finansinių lėšų stoka pradedant verslą (verslo įkūrimo sąnaudos), (vidutinis rangas 12,29); Pradedant verslą finansinės lėšos yra labai svarbu, nes be finansinių lėšų įmonė neturės

reikiamų įrengimų, įmonės vadovai nesugebės pasikviesti į darbą kvalifikuotos darbuotojų, bus sunku išsilaikyti rinkoje.

Darbuotojų (specialistų) pritraukimo ir išlaikymo problema (vidutinis rangas 11,27). Labai sunku į įmonę pasikviesti reikiamų kvalifikacijų specialistus, kurių yra trūkumas. Darbo jėgos trūkumas juntamas visuose Lietuvos miestuose ir miesteliuose. Sunku ir išlaikyti gerus specialistus kurie dėl didesnio atlyginimo išeina dirbti pas konkurentus. Daug patyrusių ir puikių darbuotojų bando įkurti savo įmones, dar dalis puikių darbuotojų ir gerų specialistų išvažiuoja laimės ieškoti už mūsų šalies ribų.

Maža perkamoji galia (vidutinis rangas 11,21). Daugelis įmonių susiduria su maža perkamąja galia, tai visų pirma atsispindi mažesniuose Lietuvos miestuose ir miesteliuose. Kai maža perkamoji galia, sunku išlikti rinkoje ir prastas įmonės pelnas gali sužlugdyti ir pačią įmonę.

Nestabili rinka, besikeičiantys vartotojų poreikiai (vidutinis rangas 11,03). Kaip vartotojai nėra apsisprende ko jie nori ir įmonės personalas negali numatyti ko norės vartotojai, tai dirbti ir tikėtis geros įmonės apyvartos ir pelno būtų naivu. Nestabili rinka įmonei tikrai nesuteikia gero gyvenimo ir gerų finansinių rodiklių.

Apyvartinių lėšų stoka (vidutinis rangas 10,95). Apyvartinių lėšų stoka stabdo įmonės augimą, įmonė negali turėti pakankamai produktų kuriais ji prekiauja, negali suteikti reikiamų paslaugų vartotojams nes tam trūksta lėšų. Todėl mažėja ir įmonės apyvarta ir pelnas.

Mažiau svarbios problemos yra:

- augančios personalo išlaikymo sąnaudos (vidutinis rangas 10,61). Didėjantys atlyginimai darbuotojams ir visam personalui daugeliui įmonių yra tikras iššūkis. Sunku dažnai kelti atlyginimus kaip ir taip kaip kurios įmonės balansuoja ant išlikimo ribos;
- žemas klientų lojalumas (vidutinis rangas 10,39). Žemas klientų lojalumas neleidžia įmonei tvirčiau stovėti ant kojų, nes įmonės negali žinoti kiek ir kokių klientų sulauks rytoj, ateinantį mėnesį ar sekančiais metais. Todėl negali planuoti ir bent nuspėti įmonės apyvartos dydį;
- nepalankūs verslui įstatymai (vidutinis rangas 10,11). Nepalankūs verslui įstatymai atima didelį dalį lėšų iš įmonės biudžieto ir neleidžia įmonei lengviau gyventi net ir sunkiu įmonei laikotarpiu;
- mažas įmonės pelningumas (vidutinis rangas 10,04).

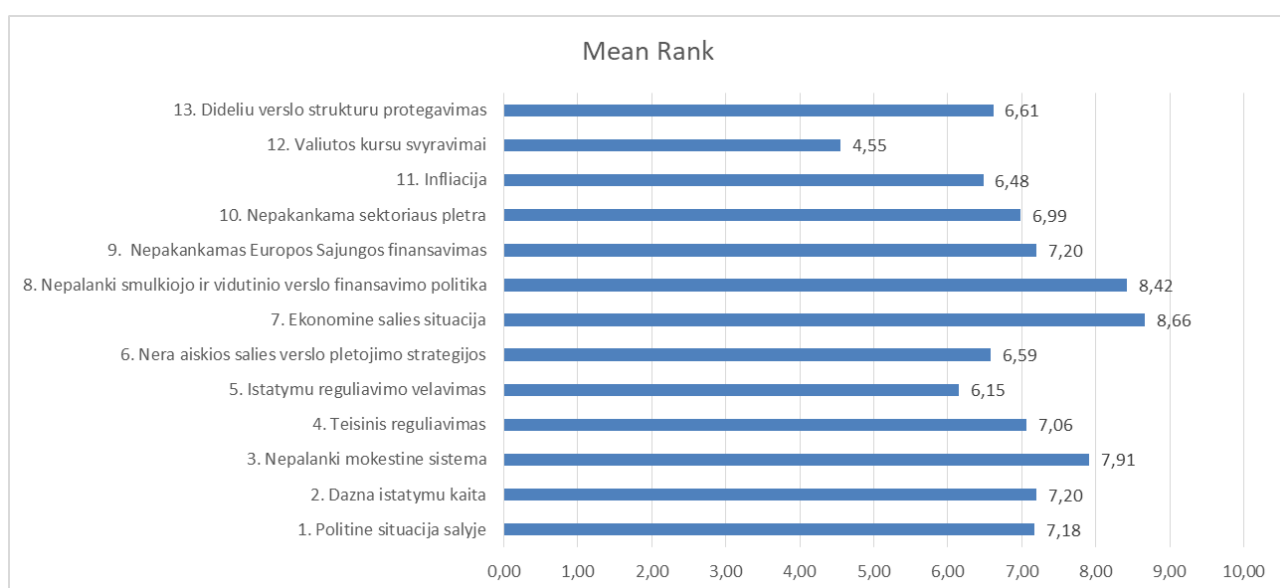
Mažiausiai svarbios problemos yra:

- žinių ir kompetencijos stoka vystyti verslą (vidutinis rangas 9,50). Respondentai supranta, kad norint sėkmingai vystyti verslą reikia turėti pakankamą žinių bagažą, žinoti

kuo rizikuojama darant verslą, žinoti reikiamus įstatymus ir jų reikšmę įmonės gyvavimui;

- produkto kūrimo ir vystymo problemos (vidutinis rangas 9,25). Sunku kurti ir vystyti produktą, bei reikalauja daug išlaidų;
- dideli produkto kūrimo kaštai (vidutinis rangas 9,25), sukurti produktą dažnai reikia daug laiko ir pastangų;
- investicijų pritraukimo problema (moksliniams tyrimams) (vidutinis rangas 9,02), gauti investicijų yra ganėtinai sunku;
- dideli produkto gamybos kaštai (vidutinis rangas 8,88), pagaminti produktą reikia daug pastangų ir išlaidų;
- trūksta informacijos apie verslo plėtros galimybes (vidutinis rangas 8,86); norisi plėsti verslą o informacijos trūksta;
- mažai išteklių skiriama technologijų plėtrai (vidutinis rangas 8,80), nemokūs arba vėluojantys sumokėti užsakovai (vidutinis rangas 8,67). Jeigu įmonės vadovai suadaro palankius užsakymų apmokėjimus savo naudai, tuomet nebūna problemų dėl to jog tiekėjai neatsiskaito laiku ar neatsiskaito išvis;
- tiekimo problemos (vidutinis rangas 7,32). Tiekimo problemos nėra labai svarbios, tiesiog ir tiekėjai beveik visada laiku pristato prekes. Daugeliu atvejų jeigu tiekėjai prasti juos galima pakeisti kitais.

Kiek yra svarbios verslo plėtros įmonės lygio (išoriniai) veiksniai?



25 pav. Verslo plėtros įmonės lygio (išoriniai) veiksnių analizės rezultatai

8 lentelė. Kendall W testo statistika

| Test Statistics | |
|--------------------------|---------|
| N | 105 |
| Kendall's W ^a | 0,107 |
| Chi-Square | 134,339 |
| df | 12 |
| Asymp. Sig. | 0,000 |

Respondentai vieningai sutaria dėl vertinimo teiginių, nors ir Kendall W = 0,107 konkordacijos koeficientas indikuoja silpną ryšį, tačiau statistiškai reikšmingas (Asymp. Sig.= 0.000 (p<0.05))

Vertinant išorinius veiksnius (klausimas 11, kiek yra svarbios verslo plėtros įmonės lygio (išoriniai) veiksniai?) svarbiausi veiksniai yra tokie:

ekonominė šalies situacija (vidutinis rangas 8,66). Nuo ekonominės šalies situacijos labai stipriai priklauso kiekvienos įmonės sėkmė, apyvarta ir pelnas. Ekonominė šalies situacija daro įtaką ir emigracijai, įmonių stabilumui. Jeigu prasta ekonominė šalies situacija tada darbingi žmonės emigruoja į kitas šalis ir mažėja gerų darbuotojų. Su didėjančia emigracija mažėja perkamoji galia kuri yra labai svarbi kiekvienai įmonei. Kuo prastesnė ekonominė šalies situacija tuo mažesnius atlyginimus gauna darbuotojai, prastėja jų finansinė padėtis ir jie neturi lėšų įsigyti reikiamų prekių ar paslaugų įmonėse, todėl kenčia ir įmonių pelningumas;

nepalanki smulkiojo ir vidutinio verslo finansavimo politika (vidutinis rangas 8,42). Jeigu nebus tinkamo finansavimo kuriantis įmonei, tuomet įmonės įkūrėjui reiks savo lėšomis kūrėti ir plėtoti verslą, o tai labai sunku. Tai pat ir plėsti verslą su prasta finansavimo politika labai sunku arba daugeliu atveju tiesiog neįmanoma. Reikali finansiskai paremti smulkųjį ir vidutinį verslą;

nepalanki mokesstinė sistema (vidutinis rangas 7,91). Mokesstinė sistema smulkiajam ir vidutiniam verslui yra labai svarbu. Nes mokesčiai sudaro didelę dalį įmonės išlaidų. Kuo didesni mokesčiai tuo sunkiau išsilaiko daugelis įmonių. Pimaisiais įmonės gyvavimo metais turėtų būti labai maži arba visai nebūtų jokių mokesčių. Dažnai sumokami mokesčiai ir nelieka jokio pelno įmonei;

dažna įstatymų kaita (vidutinis rangas 7,20). Dažna įstatymų kaita vargina ir įmonės savininkus ir darbuotojus. Keičiantis įstatymams reikia daug žinoti ir sekti jų pasikeitimus, bei analizuoti jų reikšmę ir pasekmes jeigu jų nežinosime ir nesilaikysime;

nepakankamas Europos Sąjungos finansavimas (vidutinis rangas 7,20). Europos Sąjunga galėtų ir turėtų daugiau finansuoti smulkųjį ir vidutinį verslą, skatinti kurtis naujoms įmonėms ir plėstis ateityje. Kuriantis įmonėms atsiranda daugiau naujų darbo vietų ir skatinimas gyventojų užimtumas ir

gerėja jų finansinė padėtis ir tampa kokybiškesnis visų gyvenimas. Europos Sąjungos finansavimas reikalingas smulkiąjam ir vidutiniam verslui.

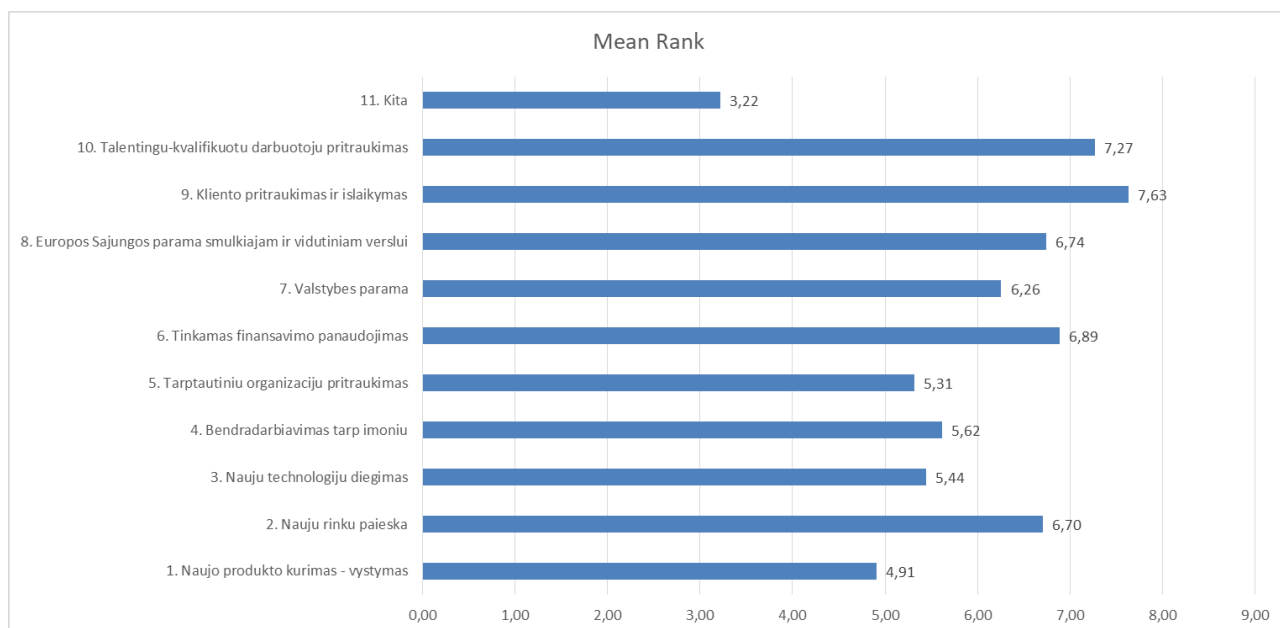
Mažiau svarbūs veiksniai yra:

- politinė situacija šalyje (vidutinis rangas 7,18). Įstatyminės bazės kaita, nepalanki verslo plėtra ir mokestinė sistema. Nėra aiškios verslo plėtojimo strategijos;
- teisinis reguliavimas (vidutinis rangas 7,06). Teisinis reguliavimas turi įtaką įmonės veiklai;
- nepakankama sektoriaus plėtra (vidutinis rangas 6,99). Smulkiojo ir vidutinio verslo sektoriaus plėtra galėtų būti ir geresnė. Kuo geriau išvystytas šis sektorius tuo geriau gyvena ir našiau dirba įmonės;
- didelių verslo struktūrų protegavimas (vidutinis rangas 6,61). Didelės verslo struktūros kur kas lengviau perneša kylančius mokesčius ir atlyginimus. Jų propogavimas gniuždo smulkųjį ir vidutinį verslą;
- nėra aiškios šalies verslo plėtojimo strategijos (vidutinis rangas 6,59).

Mažiausiai svarbūs veiksniai:

- infliacija (vidutinis rangas 6,48). Pagal respondentų atsakymus į anketos klausimus jiems infliacija nėra svarbus dalykas. Daugelis įmonių veikia tik mūsų šalyje;
- įstatymų reguliavimo vėlavimas (vidutinis rangas 6,15). Įstatymų reguliavimo vėlavimas turi įtaką įmonėms, bet nedidele. Kartais vėlavimas gali stipriai įtakoti įmonę;
- valiutos kursų svyravimai (vidutinis rangas 4,55). Valiutų kursų svyravimai nėra svarbūs mūsų šalyje. Jeigu įmonės veikia tik Lietuvoje ir neperka produktų ar žaliavų užsienyje, tuomet valiutų svyravimai jų veiklai įtakos beveik neturi.

Į kokias verslo plėtros kryptis orientuojatės?



26 pav. Į kokias verslo plėtros kryptis orientuojatės analizės rezultatai

9 lentelė. Kendall W testo statistika

Test Statistics

| | |
|--------------------------|---------|
| N | 105 |
| Kendall's W ^a | 0,201 |
| Chi-Square | 211,506 |
| df | 10 |
| Asymp. Sig. | 0,000 |

a. Kendall's Coefficient of Concordance

Respondentai vieningai sutaria dėl vertinimo teiginių, nors ir Kendall W = 0,201 konkordacijos koeficientas indikuoja silpną ryšį, tačiau statistiškai reikšmingas (Asymp. Sig.= 0.000 (p<0.05))

Labiausiai įmonės orientuojasi į:

- kliento pritraukimą ir išlaikymą (vidutinis rangas 7,63). Kliento pritraukimas ir išlaikymas dauoda gerus rezultatus įmonės pelningumui. Kuo daugiau įmonės turės pastovių klientų tuo geresnė bus įmonės apyvarta ir pelnas. Reikia stengtis pritraukti ir išlaikyti, bei palaikyti šiltus ir žmogiškus jausmus su klientais. „Glaudūs, nuolat palaikomi ir plėtojami santykiai su klientu padeda jį pažinti ir suprasti jo lūkesčius bei norus, o tai užtikrina ilgalaikį įmonės gyvavimą” (Chen, Popovich 2003; Payne, Frow 2006). Įmonės darbuotojai ir vadovai siekia kuo geriau suprasti klientą, stengiamasi jog klientas išeitų patenkintas įmonės paslaugomis ar produktais. Norima klientą pažinti kuo geriau, kad jis taptų lojalus;

- talentingų-kvalifikuotų darbuotojų pritraukimas (vidutinis rangas 7,27). Kiekviena įmonė stengiasi pritraukti ir turėti savo įmonėje kuo daugiau talentingų – kvalifikuotų darbuotojų. Jie padeda įmonei siekti savo nustatytų tikslų ir sprendžia įmonės iškeltus uždavinius. Stengiamasi pritraukti šiuos darbuotojus sudarant jiems geresnes darbo sąlygas, tai atlyginimo dydis, darbinė aplinka, žmogiškieji santykiai, pareigos, darbo valandos, darbo aplinka ir kiti privalumai;
- tinkamas finansavimo panaudojimas (vidutinis rangas 6,89). Tinkamas finansavimo panaudojimas labai svarbus versle. Kuo geriau ir efektyviau panaudojamas finansavimas tuo geriau pačiai įmonei. Didėja jos našumas, apyvarta, pelnas;
- Europos Sąjungos parama smulkiam ir vidutiniam verslui (vidutinis rangas 6,74). Europos Sąjungos parama smulkiajam ir vidutiniam verslui reikalinga. Su šia parama galimas naujo verslo kūrimas, plėtojimas ir tuo pačiu ir naujų darbo vietų kūrimas;
- naujų rinkų paieška (vidutinis rangas 6,70). Suradus naujų rinkų suteikiama galimybės į didesnius pardavimus, didina įmonių apyvartą ir pelną. Skatina įmonių plėtimąsi ir naujų darbo vietų kūrimą.

Mažiau skiria:

- Valstybės parama (vidutinis rangas 6,26). Valstybės parama labai reikalinga smulkiajam ir vidutiniam verslui. Nors respondentai to neišskyrė prie pagrindinių, nes nevisi verslininkai naudojami valstybės parama. Kartais daugiau būna darbo ją gauti negu ji duoda naudos;
- bendradarbiavimas tarp įmonių (vidutinis rangas 5,62). Toliau pagal respondentų suteiktą rangą rikiuojasi bendradarbiavimas tarp įmonių, tai reikalingas aspektas. Įmonės bendradarbiauja tarpusavyje, dalinasi gamybine patirtimi, padeda vieni kitiems, atlieka reikiamas paslaugas kurių nedaro kitos įmonės. Bendradarbiavimas duoda teigiamų rezultatų;
- naujų technologijų diegimas (vidutinis rangas 5,44). Naujų technologijų diegimas pasak respondentų nėra toks svarbus. Naujos technologijos reikalingos nevisose įmonėse ir ne visi verslininkai jas diegia. Bet dabar tai yra ganėtinai svarbus žingsnis norint konkuruoti ir išlikti konkurencingiems rinkoje.

Mažiausiai skiria:

- tarptautinių organizacijų pritraukimas (vidutinis rangas 5,31). Tarptautinių organizacijų pritraukimas padidintų įmonės galimybes dar labiau įsitvirtinti rinkoje ir tuo pačiu turėti dar daugiau klientų ir padidinti įmonės pelningumą. Tarptautinės organizacijos duotų apčiuopiamą naudą įmonei;

- naujo produkto kūrimas-vystymas (vidutinis rangas 4,91). Naujo produkto kūrimas ir vystymas reikalingas ir klientams ir žinoma patiems verslininkams, nes tai suteiks galimybę pritraukti daugiau ir naujų klientų ir gauti papildomų pajamų.

IŠVADOS IR REKOMENDACIJOS

1. Atlikta problemos analizė parodė, kad Lietuvoje smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros pagrindinės problemos yra: kapitalo ir apyvartinių lėšų trukumas, sudėtingos kredito gavimo sąlygos, aukštos palūkanos, nepalankūs verslui įstatymai ir įstatymų keitimai, prasta valstybės parama, aukšti mokesčiai ir bloga mokestinė sistema. Smulkus ir vidutinis verslas labai svarbus šalies ūkiui ir šalies ekonomikos lygiui. Net 99% visų esančių įmonių yra smulkios ir vidutinės įmonės. Lietuvos Respublikos statistikos departamento duomenimis smulkus ir vidutinis verslas sudaro didelę dalį šalies BVP. Be smulkiojo ir vidutinio verslo smuktų šalies ekonomika, didėtų nedarbo lygis ir gyventojų užimtumas. Kad augtų smulkiojo ir vidutinio verslo plėtra reikalinga ženkli valstybės parama, turi būti palankūs verslui įstatymai, turėtų būti palanki mokestinė sistema, mažėti mokesčių našta pradedantiesiems ir plėtojantiems verslą verslininkams.
2. Apibendrinant teorinius smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros aspektus galime sakyti, jog smulkiojo ir vidutinio verslo plėtra priklauso nuo vidinės įmonės politikos, tai žmogiškieji ištekliai, vadovų požiūris, įmonės strategija ir išorinės aplinkos (išorinio finansavimo), tai politinė situacija, įmonės finansinio stabilumo (apyvartos, pelno), konkurentai, įmonės reputacija, socialinė aplinka, tai daug bedarbių, emigracija.
3. Atlikti teoriniai tyrimai parodė, kad yra įvairūs smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros modeliai, vertinami įvairūs veiksniai. Smulkiojo ir vidutinio verslo plėtra priklauso nuo išorinių ir vidinių veiksnių.
Išoriniai veiksniai, tai – išorinis finansavimas, teisinė ir administracinė parama, parama per mokesčius, Europos Sąjungos finansų įstaigos ir fondai, valstybės parama.
Politinė teisinė aplinka: įstatyminės bazės kaita, nepalanki verslo plėtra ir mokestinė sistema, nėra aiškios verslo plėtojimo strategijos. Tai pat ir klientai bei klientų lojalumas, klientų srautai, konkurentai, šalies ekonominė situacija, socialinė aplinka, emigracija tai ir personalo trūkumas bei nekvalifikuotas personalas.
4. Vidiniai veiksniai, tai – partneriai, žmogiškieji ištekliai, motyvacija, kompetencija, pakantumas, pajamos, darbo sąlygos ir darbo aplinka, įmonės reputacija, klientai ir įmonės pateikimas. Labai svarbu ir vadovų požiūris, kokie jie ar tradicinio mąstymo, ar tolerantiški ar nebijantys rizikuoti, plėsti verslą. Svarbu ir įmonių strategijos, tai naujų inovacijų įvedimas bei įmonės plėtra, įmonės finansinio stabilumo, tai pelningumo ir apyvartos ir tradicinės kultūros įmonėse.
5. Sudaryta metodologija – vertinti smulkiojo ir vidutinio verslo plėtrą. Naudojama kiekybinio tyrimo metodologija, apklausos metu apklausta 105 įmonės.

6. Atlikus tyrimo analize gauti rezultatai: respondentų atsakiusiųjų į anketos klausimus buvo 105. Daugiau pildė anketą moterų nei vyrų. Moterų - 53,33%, vyrų- 46.67%.

Respondentų amžius pasiskirstymas: iki 24 metų – 19,05%, nuo 25 – 30 metų amžiaus- 20,95%, nuo 31 – 40 metų amžiaus - 32,38%, virš 40 metų amžiaus - 27,62%. Daugiausia respondentų buvo nuo 31 iki 40 metų amžiaus – 32.38%.

Respondentų įmonių pasiskirstymas pagal vystymosi stadijas: kūrimo stadija - 27,62%, startuolio stadija - 14.29%, augimo stadija - 20.95%, brandi stadija - 36.19%, kita - 0.95%. Didžiausias aktyvumas buvo respondentų kurie atstovavo brandžioms įmonėms – 36,19%.

Pagrindiniai tyrimo rezultatai:

labiausiai respondentai sutinka su teiginiais: jog labiausiai per paskutinius 2 įmonės veiklos metus, įmonė augo finansine ir organizacine prasme, kad įdiegė naują produktą ir/ar technologiją, kad įmonė įsidiegė proceso inovaciją. Mažiau sutinka su teiginiais; jog įsidiegė kokybės vadybos sistemą, ar per paskutinius 2 įmonės veiklos metus įmonė sukūrė ir paleido į rinką naują produktą ir/ar technologiją, kad per paskutiniu 2 įmonės veiklos metus įmonė (finansine ar organizacine prasme) išliko nepakitusi. Mažiausiai respondentai sutinka su teiginiu, jog per paskutinius 2 įmonės veiklos metus, įmonė (finansine ir organizacine prasme) sumenko;

vertinant verslo plėtros problemos respondentai atsakė taip: vieningai sutiko jog didžiausia įmonėms problema yra finansinių lėšų stoka. Tai problema ir kuriantis ir vystantis bei plečiantis įmonei. Kitos nemažiau svarbios problemos yra darbuotojų (specialistų) pritraukimo ir išlaikymo problema; maža perkamoji galia; nestabili rinka, besikeičiantys vartotojų poreikiai; apyvartinių lėšų stoka. Mažiau svarbios problemos: augančios personalo išlaikymo sąnaudos, žemas klientų lojalumas, nepalankūs verslui įstatymai, mažas įmonės pelningumas. Mažiausiai svarbios problemos: žinių ir kompetencijos stoka vystyti verslą, produkto kūrimo ir vystymo problemos, dideli produkto kūrimo kaštai, investicijų pritraukimo problema, dideli produkto gamybos kaštai, trūksta informacijos apie verslo plėtros galimybes, mažai išteklių skiriama technologijų plėtrai, nemokūs arba vėluojantys sumokėti užsakovai, tiekimo problemos;

pagal respondentų atsakymus darome išvadą kiek yra svarbios verslo plėtros įmonės lygio (išoriniai) veiksniai? Pagrindiniai veiksniai yra: ekonominė šalies situacija, nepalanki smulkiojo ir vidutinio verslo finansavimo politika, nepalanki mokesstinė sistema, dažna įstatymų kaita, nepakankamas Europos Sąjungos finansavimas. Mažiau svarbūs veiksniai yra: Politinė situacija šalyje, teisinis reguliavimas, nepakankama sektoriaus plėtra, didelių verslo struktūrų protegavimas, nėra aiškios šalies verslo plėtojimo problemos. Mažiau svarbūs veiksniai: infliacija, įstatymų reguliavimo vėlavimas, valiutos kursų svyravimai.

Sudarant pagrindinę išvadą atspindinčią visą darbą, išskiriame smulkiojo ir vidutinio verslo plėtrą sąlygojančius kritinius veiksnius: tai ekonominė šalies situacija, nepalanki smulkiojo ir vidutinio verslo finansavimo politika, nepalanki mokestinė sistema, dažna įstatymų kaita, nepakankamas Europos Sąjungos finansavimas.

Mažiau reikšmingi veiksniai: politinė situacija šalyje, teisinis reguliavimas, nepakankama sektoriaus plėtra, didelių verslo struktūrų propogavimas, nėra aiškios verslo plėtojimo strategijos, infliacija, įstatymų reguliuavimo vėlavimas, valiutos kursų svyravimai.

LITERATŪRA

- Abereijo, I. O. ir Fayomi, A. O. (2007). Mažų ir vidutinių pramoninkų požiūris į rizikingo kapitalo finansavimą Nigerijoje, *Global journal of Business Research*, 1 (1), p. 127-138.
- Banienė V. ir Stoškus S. Smulkaus verslo plėtojimas: mokymo priemonė. Kaunas, Technologija, 1994. 96p.
- Baršauskas, P. Smulkaus ir vidutinio verslo politika Europos Sąjungoje ir Lietuvoje: vadovėlis. Kaunas, Technologija, 2003. 132 p.
- Bartkus, E. V. (2010). Smulkaus ir vidutinio verslo plėtros prognozės Lietuvoje ekonominės krizės pradžioje. *Ekonomiks and Management*. 2010, 15: 390-396. [žiūrėta 2017 12 17].
- Bartkus, E. V. Smulkaus verslo plėtra – rinkos ekonomikos konkurencingumo pagrindas. *Ekonomika ir vadyba. Tarptautinės konferencijos pranešimų medžiaga*. Kaunas, Technologija, 2005, 30 – 34 p.
- Bienkowska, M 2004. Taphonomy of ichthyofauna from an Oligocene sequence (Tylawa Limestones horizon) of the Outer Carpathians, Poland.
- Binksas, M. R. & Ennew, C. T. (1996). Auganti įmonė ir Kredito apribojimas, „Small journal“ *Verslo ekonomika*, 8 (1), 17 – 25. DOI:10.1007/BF00391972.
- Bliujūtė, G. Ir Korsakaitė, R. Santykių su klientais valdymo ypatumai: Lietuvos įmonių atvejis (2014). [Žiūrėta 2017 10 02]. Prieiga per internetą <http://dx.doi.org/10.3846/mla>.
- BNET. (2010). Overdraftas: apibrėžimas ir papildomi ištekliai iš BNET. Retrieved April 20, 2010, from BNET. [žiūrėta 2017 10 14]. Prieiga per internetą <http://dictionary.bnet.com/definition/overdraft.html>
- Cagliano, R., Blackmon, K., Voss, Ch. (2001), „Small firm under microscope: international differences in production/operations management practices and performance”, *Integrated Manufacturing Systems*, Vol. 12 no. 7.
- Chen, J. J.; Popovich, K. 2003. Understanding customer relationship management (CRM): people, process and technology, *Business Process Management journal* 9(5): 672-688. <http://dx.doi.org/10.1108/14637150310496758>
- Clivickas, E., Papšienė, P., Papšys, A. Žmogiškieji ištekliai: strateginio valdymo aspektai. [Žiūrėta 2017 10 04]. Prieiga per internetą <http://www.vgtu.lt/leidiniai>.
- Cronbach alfa. [žiūrėta 2017 11 26]. Prieiga per internetą https://en.wikipedia.org/wiki/Cronbach's_alpha.
- Darulius, R. ir Masalskis, K. Smulkus verslas Lietuvoje: būklė, problemos, perspektyvos. *Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai*, 1998, Nr. 6.

- Davulis, G., (2015). Mažos ir vidutinės verslo įmonės Lietuvoje bei jų makroekonominis efektyvumas. [žiūrėta 2017 10 24]. Prieiga per internetą https://www.slk.lt/sites/default/files/studijos_siuolaikineje_visuomeneje_2015.pdf#page=175.
- Fitis, T., & Ramadanis, V. (2013). Verslumas. Tetovo, Makedonija: Pietryčių Europos universitetas (albanų kalba).
- Gegeckienė, L. ir Graikšienė, A. Verslumas. Vilnius, Ciklonas, 2009. 178 p.
- Grublienė, V.I ir Lengvinienė, S. Valstybės parama kaip smulkiojo ir vidutinio verslo darnaus vystymosi prielaida (2011). [Žiūrėta 2017 10 05]. Prieiga per internetą <http://vadyba.asu.lt/25/107.pdf>.
- Hanada, M. 2000. Changing HR Paradigma and Practices in Japan [interaktyvus] [žiūrėta 2017 10 04]. Prieiga per internetą <http://www soi wide jp/class/20020015/slide/03/>.
- Jennings, P. Beaver, G. (1997). The performance and competitive advantage of small firms: a management perspective“, International Small Business Journal, Vol.15 No.2.
- Jucevičius, R. 2008. Klasterio modelis. [žiūrėta 2017 10 27]
- Juozaitytė, L., Staponkienė, J. Šiaulių universitetas. Verslo ir vadybos įvadas: Mokomoji knyga. Šiauliai, Šiaulių universiteto leidykla, 2002. 166p.
- Kim Chan, W., Mauborgne, R. (2005). Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant. Harvard Business School Press. – Boston.
- Kinderis, R. ir Jucevičius, G. (2013). Verslo modelio inovacijos: tipologijos ir dimensijos vadybos teorijoje. Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos, 29, 84-95.
- Kinderis, R., Jucevičius, G. (2013). Komplementarumas kaip verslo modelių bendradarbiavimo raiškos pagrindas. Mokslas ir edukaciniai procesai, 2, 28-36.
- Kineris, R. (2012). Verslo modeliai – jų semantinė raiška ir struktūra. Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos, 25, 17-27.
- Kriščiūnas, K. Grėblikaitė, J. (2007) Entrepreneurship Sustainable Development: SMEs Innovativeness in Lithuania“, Inžinerinė Ekonomika-Engineering Economics(4) 20-26.
- Lietuvos Ūkio ministerija, Strategija „2020m. EUROPA“. [žiūrėta 2017 12 17]. Prieiga per internetą <https://ukmin.lrv.lt/lt/administracine-informacija/strategijos/strategija-2020-m-europa>
- Lietuvos Respublikos smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros įstatymo Nr. VIII-935 nauja redakcija. 2017 sausio 12d. Nr. XIII-192 Vilnius. [Žiūrėta 2017 09 16]. Prieiga per internetą <https://www.e-tar.lt/portal/lt/legalActPrint?dokumentId=a615fb20e1fe11e68503b67e3b82e8bd>.
- Lietuvos respublikos smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros įstatymo Nr. VIII – 935 2, 3 ir 4 straipsnių pakeitimo įstatymas, 2017. [žiūrėta 2017 12 17]. Prieiga internete <https://www.e-tar.lt/portal/lt/legalAct/a615fb20e1fe11e68503b67e3b82e8bd>
- Lisabon European Council 23 and 24 March 2000. Presidency Conclusions. (2000). [žiūrėta 2017 09 17]. Prieiga per internetą http://www.europarl.europa.eu/lis1_en.htm

LR smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros įstatymo Nr. VIII – 935 2, 3 ir 4 straipsnių pakeitimo įstatymas, 2014. [žiūrėta 2017 12 17]. Prieiga per internetą <https://www.e-tar.lt/portal/lt/legalAct/TAR.640D50DB8877/FvNqxCIJzS>

Lundvalas, B. A. (1992). National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London: Frances Printer.

Mačerinskienė, I., Ivaškevičiūtė, L., Sabaitė, G., (2002). Smulkaus ir vidutinio verslo plėtros galimybės ir jų problemos. Socialiniai mokslai, Vilnius, Nr.2(34).

Mačerinskienė, I., Ivaškevičiūtė, L., Sabaitė, G., Smulkaus ir vidutinio verslo plėtros galimybės ir jų problemos. Kauno technologijos universitetas K. Donelaičio g. 73. LT – 3006 Kaunas [žiūrėta 2017 10 17].

Manbula, C. (2002). Perception of SME Growth Constraints in Nigeria, Journal of Small Business Management, 40 (1), pp. 58-65.

-Mažylis, L. Paramos smulkiam ir vidutiniam verslui administravimo Lietuvoje europinis kontekstas, (2006). [žiūrėta 2017 10 07]. Prieiga per internetą <http://internet.ktu.lt/lt/mokslas/zurnalai/vpa/z16/1648-2603-2006-nr16-37.pdf>.

Mikro finansavimo bankai ir mažos bei vidutinės įmonės. Mažos ir vidutinės įmonės gauti finansavimą: Nigerijos patirtis (2016). [žiūrėta 2017 10 09]. Prieiga per internetą <http://www.researchgate.net/publication/303574814>.

Ngehnevu, C.B. ir Nembo, F.Z. (2010). Mikrofinansų institucijų (PFI) įtaka Kamerūno smulkaus ir vidutinio verslo įmonėms (MVĮ): „CamCCUL“ atvejo tyrimas, paskelbtas magistro darbas. Švedijos žemės ūkio universiteto Verslo administravimas.

Pačėsa, N. Mažo ir vidutinio verslo strateginiai plėtros principai: valstybės vaidmuo. 2007

Pansiri, J. 2010. The evolution of entrepreneurship and Small-to-Medium Business Development in Botswana

Peek, J. Ir Rosengren, E. (1998) The Evolution of Bank Lending to Small Business. [žiūrėta 2017 12 178].

Petrylaitė, Ž. Ir Radzevičiūtė, J. Verslo modelis kaip konkurencingo verslo prielaida [žiūrėta 2017 10 28]. Prieiga per internetą [file:///C:/Users/Namu/Downloads/19586314%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Namu/Downloads/19586314%20(1).pdf).

Philippsas, J. Ir Heringas, D. (2005). A systematic approach to sustainable, repeatable innovation using the Concept to Cash business process (p. 4-6).

Pogosian, S. Ir Dzemyda, I. Inovacijos versle ir jos lementys veiksniai teoriniu ir politiniu aspektu. [žiūrėta 2017 10 22]. Prieiga per internetą <https://www.google.lt/search?q=86.+Pogosian%2C+S.%2C+Dzemyda%2C+I.%2C+Inovacijos+versle+ir+jas+lementys+veiksniai+teoriniu+ir+politiniu+aspektu>.

Porter, M. (1990), „The competitive Advantage of Nations“. The Free Press, New York, NY.

Porterio nustatytos penkios konkurencinės jėgos, 2011. [žiūrėta 2017 10 27]. Prieiga per internetą <http://www.verslas.in/terminas/porterio-nustatytos-penkios-konkurencines-jegos/>.

- Rashitis, S. G., Ramadanas, V., Alilis, N. A., Leo-Paul Dana, Ratten, V. (2015). IRT, inovacijos ir įmonės veiklos rezultatai: pereinamojo laikotarpio ekonomikos kontekstas. [Žiūrėta 2017 10 19]. Prieiga per internetą https://www.google.lt/search?q=Ict%2C+Innovation+and+Firm+Performance%3A+the+transition+economies+context&rlz=1C1GGRV_enLT751LT751&oq=Ict%2C+Innovation+and+Firm+Performance%3A+the+transition+economies+context&aqs=chrome..69i57.59151j0j8&sourceid=chrome&ie=UTF-8.
- Rattenas, V. (2015). Tarptautinis vartotojų požiūris į debesų kompiuteriją: socialinė kognityvinė teorija ir technologijų priėmimo modelio perspektyvos. „Thunderbird International Business Review“, 57, 217-228. Wiley Online Library / web of Science Times Citedby: 1.
- Rudzgienė, V. (2009). Kendall konkordancijos koeficientas. [žiūrėta 2017 11 26]. Prieiga per internetą vital.home.mruni.eu/wp-content/uploads/2009/09/kendall-konkord-koef.ppt
- Savanevičienė, A. Kauno technologijos universitetas. Smulkaus ir vidutinio verslo kooperavimo formos ir galimybės Lietuvoje: monografija. Kaunas, Technologija, 2000. 190p.
- Sūdžius, V. Smulkaus ir vidutinio verslo administravimas ir vadymas. Vilnius, Kronta, 2001. 287 p.
- Schoeder, D.M., Gopinath, C., Congden, S.W. (1989), „New technology and small manufacturer: panacea or plague Management?“, Journal of Small Businessent, July.
- Smagurauskienė, L. 2009. Finansinė verslo skatinimo sistema Lietuvoje. [žiūrėta 2017 10 26]. Prieiga per internetą https://www.google.lt/search?q=91.+Smagurauskien%C4%97%2C+L.%2C+2009.+Finansin%C4%97+verslo+skatinimo+sistema+Lietuvoje.&rlz=1C1GGRV_enLT751LT751&oq=91.+Smagurauskien%C4%97%2C+L.%2C+2009.+Finansin%C4%97+verslo+skatinimo+sistema+Lietuvoje.&aqs=chrome..69i57.3302j0j8&sourceid=chrome&ie=UTF-8.
- Ssewanyana, J., & Busler, M. (2007). IKT priėmimas ir naudojimas besivystančiose šalyse: Ugandos firmų atvejis. Tarptautinis švietimo ir plėtros žurnalas Informacinių ir ryšių technologijų naudojimas, 3 (3), 49-59.
- Statistikos departamentas prie LRV duomenimis. [žiūrėta 2017 12 17]. Prieiga per internetą <https://www.stat.gov.lt/>
- Stiglitz, J. (2002). Information and the Change in Paradigm in Economics. American Economic Review 92, No. 3.
- Stokes, D. R. Small business management: an active-learning approach. London : DP Publications, 1992. 408p.
- Stripeikis, O. Ir Ramanauskas, J. (2011). Inovacijoms palankios organizacinės kultūros veiksniai // Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. Vol. 1, No.25, p. 224-230. [žiūrėta 2017 10 20]. Prieiga per internetą <http://vadyba.asu.lt/25/224.pdf>.
- Stripeikis, O. Ir Žukauskas, P. Smulkaus ir vidutinio verslo aplinka Lietuvos ir ES rinkose. Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai. 2004, 31, 200-227p.
- Svarbiausi mažo ir vidutinio dydžio žmoniškųjų išteklių plėtros veiksniai (2017). [Žiūrėta 2017 10 05]. Prieiga per internetą <http://innovativejournal.in/sslej/index.php/sslej>.

Šimanskienė, L., Paužuolienė, J., Paužuolis, V. (2015). Inovatyvios organizacinės kultūros bruožai smulkaus ir vidutinio verslo įmonėse. [žiūrėta 2017 10 20]. Prieiga per internetą: <https://www.eltalpykla.vdu.lt/handle/1/948>

Štreimikienė, D., Dapkus, R., Šivickas, G. 2007 Parama smulkiam ir vidutiniam verslui efektyvumo vertinimas Keršienė, R. Konkurencingumo išsaugojimo veiksniai globalizacijos sąlygomis (2009). [žiūrėta 2017 10 04]. Prieiga per internetą <http://web.a.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=0&sid=3188782d-7685-445a-b681-49f4401cccc9%40sessionmgr4009&bdata=JnNpdGU9ZWh>.

Tonkūnaitė, A. ir kt. redagavo Siniauskaitė, S., Lietuvos verslo darbdavių konfederacija. Vilnius, 2008. 382p.

Urbonavičius, S. ir Ivanauskas, R. Smulkių ir vidutinių įmonių vieta globaliniuose procesuose. *Ekonomika*. 2002, 60 (2), 130-139 p.

Vainienė, R. *Ekonomikos terminų žinynas*. Vilnius, Tytoalba, 2008. 328 p.

Valstybinė Mokesčių Inspekcija (2012 – 2014). [žiūrėta 2017 12 17]. Prieiga per internetą https://ukmin.lrv.lt/uploads/ukmin/documents/files/.../SVV_skaidres.pptx

Valstybinė mokesčių inspekcija prie Lietuvos Respublikos finansų ministerijos. [žiūrėta 2017 12 17]. Prieiga per internetą <https://www.facebook.com/Valstybinemokesciuinspekcija/>

Vijeikis, J. ir Baležentis, A. Smulkaus ir vidutinio verslo vystymo problemos bei perspektyvos Lietuvos regionuose. Mykolo Romerio Universitetas. [Žiūrėta 2017 10 05]. Prieiga per internetą https://www.google.lt/search?rlz=1C1GGRV_enLT751LT751&q=Veikianciu+smulkiu+ir+vidutiniu+imoniu+paskirstymas+apskriyse+grafikas&oq=Veikianciu+smulkiu+ir+vidutiniu+imoniu+paskirstymas+apskriyse+grafikas&gs_l=psy-ab.3...2408.5570.0.9499.9.9.0.0.0.0.182.1234.0j9.9.0....0...1.1.64.psy-ab..0.0.0....0.strPiYjgQdI.

Vijeikis, J. Ir Makštutis, A. Small and medium – size business competitiveness in Lithuania. *Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos*. Mykolas Romeris University, 2009. Nr.2(15). 328-338 p.

Wilkinsonas, J. T.&Thomas, R. A. (2014). Antrasis žingsnis inovacijoms. „thunderbird International Business Review“, 56, 273-284.

Žilinskas, V., Martinkus, B., Staleronka, A. Verslo vadybos pradmenys: mokomoji knyga. Kaunas, Naujasis lankas, 2004. 231 p.

Žukauskas, R. S. Lietuvos Teisės universitetas. „Smulkaus ir vidutinio verslo plėtros kryptys“ (2002m. Nr.1)

(≡)

PRIEDAI

1 Priedas. Anketa

0. RESPONDENTŲ DEMOGRAFINIAI KLAUSIMAI

1. Jūs esate:
 - Vyras
 - Moteris
2. Jūs:
 - Iki 24 metų
 - Nuo 25 iki 30 metų
 - Nuo 31 iki 40 metų
 - Daugiau nei 40 metų
3. Jūs atstovaujate verslą kuris yra:
 - Kūrimo stadijoje (SEED phase)
 - Startuolio stadijoje (startup phase)
 - Augimo stadijoje (growth phase)
 - Brandi įmonė (mature phase)
4. Jūsų atstovaujamas verslas veikia:
 - Iki 1 metų
 - Nuo 2 iki 5 metų
 - Nuo 6 iki 10 metų
 - Daugiau nei 10 metų
5. Jūs esate:
 - Savininkas
 - Bendrasavininkas
 - Partneris
 - Vadovas
 - Akcininkas
6. Atstovaujamos įmonės sektorius:
 - Paslaugų sektorius
 - Gamybos sektorius
 - Energetikos sektorius
 - Žemės ūkio sektorius
 - Viešasis sektorius
 - Statybos sektorius
 - Turizmo sektorius
 - IT sektorius
 - Prekybos sektorius
7. Pažymėkite miestą, kuriame įsikūręs jūsų verslas:
 - Alytus
 - Kaunas
 - Klaipėda
 - Kėdainiai
 - Marijampolė
 - Mažeikiai
 - Panevėžys
 - Šiauliai
 - Tauragė
 - Telšiai
 - Utena
 - Vilnius
8. Jūsų įmonė
 - Samulki įmonė (darbuotojų skaičius iki 10 darbuotojų)
 - Maža įmonė (darbuotojų skaičius iki 50 darbuotojų)

- Vidutinė įmonė (darbuotų skaičius nuo 50 iki 250 Darbuotojų)
- Didelė (daugiau nei 250 darbuotojų)

9. Ar sutinkate su teiginiais? (skalėje nuo 1 iki 5, kur 1 – visiškai neaktualu, 5 – labai aktualu):

| Nr. | Teiginiai | Visiškai nesutinku | | | Labai sutinku | |
|-----|--|--------------------|---|---|---------------|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. | Per paskutiniuosius 2 įmonės veiklos metus įmonė (finansine ir organizacine prasme) ŽENKLIAI AUGO | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. | Per paskutiniuosius 2 įmonės veiklos metus situacija įmonėje (finansine tiek organizacine prasme) išliko NEPASIKEITUSI | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. | Per paskutiniuosius įmonės veiklos metus situacija įmonėje (finansine tiek organizacine prasme) sumenko | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. | Per paskutinius 2 metus įmonė sukūrė ir paleido į rinką naują produktą ir/ar technologiją | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. | Per paskutinius 2 metus įmonė įsidiegė naują produktą ir/ar technologiją | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. | Per paskutinius 2 metus įmonė įsidiegė proceso inovaciją | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. | Per paskutinius 2 metus įmonė įsidiegė kokybės vadybos sistemą | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

10. Kiek Jums yra svarbios verslo vystymo ir plėtros problemos? (vertinkite skalėje nuo 1 iki 5, kur 1 – visiškai neaktualu, 5 – labai aktualu):

| Nr. | Verslo vystymo ir plėtros problemos (barjerai) | Visiškai neaktualu | | | Labai aktualu | |
|-----|--|--------------------|---|---|---------------|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. | Finansinių lėšų stoka PRADEDANT verslą (verslo įkūrimo sąnaudos) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. | Finansinių lėšų stoka VERSLO plėtrai | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. | Investicijų pritraukimo problema (moksliniams tyrimams ir eksperimentinei plėtrai) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. | Darbuotojų (specialistų) pritraukimo problema | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. | Žinių ir kompetencijos stoka vystyti verslą | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. | Produkto kūrimo ir vystymo problemos | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. | Dideli produkto kūrimo kaštai | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. | Dideli produkto gamybos kaštai | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. | Augančios personalo išlaikymo sąnaudos | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. | Mažas įmonės pelningumas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11. | Nemokūs arba vėluojantys mokėti užsakovai | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| Nr. | Verslo vystymo ir plėtros problemos (barjerai) | Visiškai neaktualu | | | Labai aktualu | |
|-----|---|--------------------|---|---|---------------|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. | Mažai išteklių skiriama technologijų plėtrai | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13. | Nepalankūs verslo įstatymai | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14. | Trūksta informacijos apie verslo vystymo galimybes | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15. | Maža perkamoji galia | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16. | Nestabili rinka, besikeičiantys vartotojų poreikiai | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 17. | Apyvartinių lėšų stoka | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 18. | Žemas klientų lojalumas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 19. | Tiekimo problemos | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

11. Kiek Jums yra svarbios verslo plėtros įmonės lygio (IŠORINIAI) veiksniai? (vertinkite skalėje nuo 1 iki 5, kur 1 – visiškai neaktualu, 5 – labai aktualu):

| Nr. | Verslo vystymo IŠORINIAI (ĮMONĖS) VEIKSNIAI | Visiškai neaktualu | | | Labai aktualu | |
|-----|--|--------------------|---|---|---------------|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. | Politinė situacija šalyje | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. | Dažna įstatymų kaita | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. | Nepalanki mokestinė sistema | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. | Teisinis reguliavimas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. | Įstatymų reguliavimo vėlavimas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. | Nėra aiškios šalies verslo plėtojimo strategijos | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. | Ekonominė šalies situacija | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. | Nepalanki smulkiojo ir vidutinio verslo finansavimo politika | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. | Nepakankamas Europos Sąjungos finansavimas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. | Nepakankama sektoriaus plėtra | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11. | Infliacija | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. | Valiutos kursų svyravimai | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13. | Didelių verslo struktūrų protegavimas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| | Kita (įrašykite) _____ | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

12. Į kokios verslo kryptis orietuojatės? (skalėje nuo 1 iki 5, kur 1 – Visiškai nesutinku, 5 – Labai sutinku):

| Nr. | Verslo plėtros kryptys | Visiškai nesutinku | | | Labai sutinku | |
|-----|--|--------------------|---|---|---------------|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. | Naujo produkto kūrimas-vystymas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. | Naujų rinkų paieška | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. | Naujų technologijų diegimas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. | Bendradarbiavimas tarp įmonių | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. | Tarptautinių organizacijų pritraukimas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. | Tinkamas finansavimo panaudojimas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. | Valstybės parama | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. | ES parama smulkiam ir vidutiniam verslui | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. | Kliento pritraukimas ir išlaikymas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. | Vadovų ir darbuotojų žinių bagažas | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| Nr. | Verslo plėtros kryptys | Visiškai nesutinku | | | Labai sutinku | |
|-----|------------------------|--------------------|---|---|---------------|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11. | Kita(įrašykite) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |