

LIETUVOS SMULKAUS IR VIDUTINIO VERSLO PLĖTROS AGENTŪRA

Moterys

VERSLE



LIETUVOS SMULKAUS IR VIDUTINIO VERSLO PLĖTROS AGENTŪRA

Moterys VERSLE

VILNIUS
2005

UDK 658-055(474.5)
Mo-249

Leidinį parengė VšĮ Lietuvos smulkaus ir vidutinio verslo plėtros agentūros darbuotojai:

A. DARULIS,
dr. I. KRUTKIENĖ,
V. MAKausKIENĖ,
G. KARČIAUSKAITĖ

Leidinį parėmė
LIETUVOS RESPUBLIKOS ŪKIO MINISTERIJA



VŠĮ LIETUVOS SMULKAUS IR VIDUTINIO VERSLO PLĖTROS AGENTŪRA

Gedimino pr. 38/2, LT-01104 Vilnius
Tel. (5) 261 92 15, faks. 261 92 07
El. paštas info@sv.lt
<http://www.sv.lt>, <http://www.eBirza.lt>
<http://www.consult.sv.lt>

TURINYS

IŽANGA	5	Rima Stankevič	25
ALYTAUS APSKRITIS		Rita Stegvilienė	26
Irena Čeplikienė	6	Vilija Baltuonienė	27
Ramunė Orliukienė	7	Vita Žiogienė	28
		Zita Tallat-Kelpšaitė	29
KAUNO APSKRITIS		MARIJAMPOLĖS APKRITIS	
Asta Gembickienė	8	Tamara Jurgytė-Leonavičienė	30
Birutė Zokienė	9	PANEVĖŽIO APSKRITIS	
Birutė Žilinskienė	10	Angelė Kraujelienė	31
Gražina Pašakamienė	11	Irena Ulvydaitė-Snabaitienė	32
Regina Bankauskienė	12	Vida Biežienė	33
Regina Navickienė	13	Žaneta Dangveckienė	34
Rita Mikšienė	14	ŠIAULIŲ APSKRITIS	
Rūta Gumbienė	15	Aldona Derkintienė	35
Zita Poškienė	16	Ilona Zazienė	36
KLAIPĖDOS APSKRITIS		Nijolė Lideikienė	37
Aušra Pėkienė	17	TAURAGĖS APSKRITIS	
Daiva Mondeikienė	18	Lijana Zinkevičienė	38
Daiva Petkevičienė	19	Ona Kairienė	39
Danutė Kekienė	20	Rita Jacikevičienė	40
Deimantė Žiulpienė	21	Valerija Klimienė	41
Genovaitė Sinskienė	22		
Meilė Tamošiūnienė	23		
Raimonda Sičiūnienė	24		

TELŠIŲ APSKRITIS

Birutė Lekavičiūtė	42
Ingrida Beinusauskienė	43
Ona Ananievienė	44
Sabina Šeflerienė	45
Sivera Gedmontienė	46
Stefanija Kaseliauskienė	47
Virginija Eidimtienė	48
Zuzana Narvaišienė	49

UTENOS APSKRITIS

Irena Gutauskienė	50
Ramunė Petkūnienė	51

VILNIAUS APSKRITIS


Eleonora Gruodienė	52
Jurgita Marapolskienė	53
Teresė Morkūnienė	54

MOTERŲ UŽIMTUMO IR INFORMACIJOS

CENTRAI	55
---------------	----

MOTERŲ VERSLININKIŲ ORGANIZACIJOS	60
---	----

IŽANGA

 Gyvename besikeičiančioje visuomenėje. Kad jos kitimas vyktų darniai, visose gyvenimo srityse turi būti lyčių pusiausvyra. Ypač svarbu, kad moterys užimtų deramai svarią vietą ekonominėje veikloje.

2003 m. moterys Lietuvoje sudarė daugiau nei pusę šalies gyventojų – 53,3 proc., iš jų darbingo amžiaus buvo 56,7 proc. Moterų aktyvumas ekonominiame gyvenime mažesnis negu vyrų. 2003 m. moterų aktyvumo rodiklis buvo 67 proc., o vyrų – 73 proc. 2003 m., palyginus moterų ir vyrų užimtumo rodiklius, akivaizdžiai matyti, kad moterų užimtumo rodiklis, t. y. užimtų 15–64 m. amžiaus moterų santykis su visomis to amžiaus moterimis, yra žemesnis nei vyrų – atitinkamai 58,4 ir 64,0 proc.

Nuo 2001 m. moterų dalis tarp užimtų gyventojų beveik nepakito pagal užimtumo statusą. Kaip ir ankstesniais metais, 2003 m. darbdavių ir savarankiškai dirbančių grupėje dominavo vyrai, o šios grupės pasiskirstyme pagal lytį 37,7 proc. teko moterims ir 62,3 proc. – vyrams.

Ir vis tik moterų padėtis versle gerėja. Statistikos departamento prie Lietuvos Respublikos Vyriausybės kartu su Lietuvos Respublikos ūkio ministerija 2001 m. atlikto mažų ir vidutinių įmonių verslo sąlygų tyrimo duomenimis, tarp įmonių vadovų gausėja moterų. 2000 m. Lietuvoje moterų vadovių buvo vos 29,2 proc., o 2001 m. jų jau buvo 40 proc. tarp įmonių vadovų. Moterų vadovių situacija Lietuvoje ir ES yra labai panaši. 2003 m. didžiausia moterų vadovių dalis buvo Prancūzijoje (36 proc. vadovų sudarė moterys), Didžiojoje Britanijoje (32

proc.) ir Ispanijoje (32 proc.), o mažiausia – Italijoje (20 proc.), Danijoje (21 proc.) ir Liuksemburge (22 proc.).

Kaip rodo patirtis, verslo steigimui ir profesiniam vadovo įvaizdžio kūrimui ypač daug reikšmės turi pastarojo išsilavinimas ir praktinė patirtis. Statistiniai duomenys rodo, kad nėra jokio pagrindo teigti, esą moterys negalinčios būti verslininkėmis. Pagal gyventojų ir būstų 2001 m. visuotinio surašymo duomenis, 2001 m. 1000-iui 10 metų ir vyresnių gyventojų teko 135 aukštąjį išsilavinimą turinčių moterų ir 115 – vyrų. Manome, jog viena iš priežasčių, trukdančių moterims imtis verslo, yra daugumai moterų būdingos tam tikros charakterio savybės: nuolaidumas, kuklumas, rizikos baimė ir pan.

Šiuo metu į įprastą vyrų verslo pasaulį vis sparčiau žengia moterys. Tuo galite įsitikinti pavartę knygą „Moterys versle“. Joje susipažinsite su moterų sėkmingo verslo pavyzdžiais. Moterys verslininkės, sėkmingai vykdančios veiklą, aprašo priežastis, paskatinusias imtis verslo, verslo organizavimo problemas ir jų sprendimo būdus, dalijasi savo nuomone apie tai, kas lemia sėkmingą įmonės veiklą, kokios svarbiausios moters verslininkės savybės, kur glūdi nesėkmių priežastys, kokia valstybės parama jos naudojasi, ką reikėtų keisti, kad padidėtų įmonės konkurencingumas, dalijasi patirtimi, kaip suderinti verslą, šeimą, mokslą ir kt.

Tikimės, kad minėtas leidinys padidins moterų verslumą, pasitikėjimą savimi, paskatins moteris imtis savo verslo ir prisidės prie teigiamo moters verslininkės įvaizdžio visuomenėje sukūrimo.

Irena Čeplikienė



Įmonė prekiauja apatiniu ir viršutiniu trikotažu, įvairiais suvenyrais, siūlais, siuvimo reikmenimis, galanterija.

Verslą pradėjau būdama 31 metų. Imtis verslo paskatino noras būti savarankiška. Prieš tai dirbau pardavėja, ieškojau tiekėjų, užsakinėjau prekes. Būtent šią, t. y. prekybą, sritį ir pasirinkau. Verslo pradžia panaudojau savo asmenines santaupas. Iš pradžių įmonėje dirbo vienas žmogus.

Sėkmingą įmonės veiklą lėmė mano užsispyrimas, noras plėsti verslą, tikslo siekimas, atsakomybė, sąžiningas bendradarbiavimas su tiekėjais (visi atsiskaitymai atliekami laiku), sąžiningi ir darbštūs darbuotojai. Iškilusias problemas stengiuosi spręsti pati.

I. Čeplikienės II „Irsija“
(310) 51 001, (687) 95 590
Irenos.c@one.lt
Varėna

Sėkmingai įmonės veiklai trukdo dideli prekybos centrai, apyvartinių lėšų trūkumas. Visada buvo ir bus konkurentų. Įmonė pranašesnė už konkurentus aptarnavimo lygiu, prekių gausa. Įmonėje naudoju naujausias buhalterinės apskaitos programas. Ateityje planuoju savo veiklą išplėsti – dar teikti ir gamybos paslaugas.

Pagrindinės moters verslininkės savybės yra: sugebėjimas bendrauti, užsispyrimas, atsakomybė, ryžtingumas, operatyvumas. Verslą ir šeimą suderinti nėra sunku.

Moterims, ketinančioms pradėti savo verslą, linkiu būti užsispyrusiomis, tvirtomis ir nepalaužiamomis.

Ramunė Orliukienė



Įmonė atlieka pirminį medienos apdirbimą, parduoda rąstus ir medienos ruošinius.

Pradėti verslą paskatino vyras. Jam patinka darbai, susiję su mediena. Būtent šią veiklos sritį pasirinkome dar ir todėl, kad gyvename šiam verslui palankioje aplinkoje – miškų apsuptyje. Šių paslaugų reikėjo. Taigi pasitarę nusprendėme įsteigti įmonę.

Verslą pradėjau būdama 26 metų. Prieš pradėdama verslą, auginau vaiką, studijavau. Verslo patirties neturėjome jokios, buvo sunku. Lėšų šiek tiek turėjome, tačiau teko ir skolintis. Problemų iškilo tvarkant buhalteriją, todėl teko domėtis, daug ko mokytis.

Įmonėje iš pradžių dirbo du darbuotojai. Jeigu tektų plėsti įmonės veiklą, sunku būtų rasti gerų darbuotojų.

Kol kas galiu sakyti, jog lydi sėkmė. Mažais žingsneliais žengiame į priekį, o ateityje tikimės plėsti verslą.

Sėkmingą veiklą lemia tai, jog dirba nuolatiniai darbininkai, kurie jau turi patirties. Daug ką lemia žmogiškumas, geri ir nekonfliktiški santykiai su užsakovais.

Konkurentų kol kas neturime. Mūsų įmonės konkurencingumui padidinti reikia nemažų lėšų. Papildomų lėšų labai reikia naujai įrangai įsigyti ir įmonės veiklai plėsti. Mūsų verslui trukdo vis didėjanti medienos kaina. O produkcijos ir paslaugų kainos nekinta. Kartais tenka dirbti beveik nuostolingai.

Kartais verslą ir šeimą suderinti būna sunku, bet tai įmanoma. Kadangi įmonės teritorija yra šalia namų, tai šiek tiek yra lengviau. Svarbiausios moters verslininkės savybės yra: sąžiningumas, atsakingumas ir atkaklumas.

Moterims, ketinančioms pradėti savo verslą, patariu būti atkakliomis ir ryžtingomis, siekti užsibrėžto tikslo, jausti atsakomybę dėl to, ką daro.

Ramunės Orliukienės individuali
įmonė
(686) 66 047, (686) 79 260
Lazdijų raj.

Asta Gembickienė



UAB „Asviga“ pramoniniu būdu gamina sausainius, vaflius, kukurūzų traškučius. Dirbame su visais Lietuvos mažmeninės prekybos tinklais ir su Latvija, Estija bei Vokietija.

Savo verslą pradėjau 1995 m. Tuo met man buvo 27-eri. Dirbti pradėjau būdama 19 metų, dar sovietmečiu, ir kartu mokiausi Vilniaus universiteto Kauno vakariniame fakultete. Dirbdama įmonėse, visada bandžiau ką nors racionalizuoti, buvau aktyvi ir ieškanti naujovių. Ne visada mano iniciatyva patikdavo, dažnai išgirdavau pastabą: „Kai turėsi savo verslą, galėsi daryti, ką nori“. Taigi nusprendžiau imtis savo verslo.

Verslo patirties neturėjau, teorinių žinių irgi trūko. Norėjau kažką gaminti, o ką – nežinojau. Tiesiog pagalvojau, kad tai turėtų būti maisto produktai, nes tuo metu buvo daug importuotų lenkiškų sausainių, o Lietuvoje jų buvo gaminama mažai. Tai ir nusprendžiau imtis konditerijos gaminių.

Su keliais žmonėmis pasidalijau verslo idėja, parodžiau verslo planą ir

visi, sudėję tam tikrą sumą pinigų, įsteigėme įmonę. Steigiant įmonę ir pradedant veiklą buvo daugybė įvairiausių spęstinių reikalų, bet nematau, kad tai buvo neįveikiamos problemos. Iš pradžių įmonėje dirbo 12 žmonių.

Manau, kad sėkmingą mūsų įmonės veiklą lėmė gera komanda ir tikėjimas tuo, ką darome ir ko siekiame. Kadangi daug ko nežinojome, teko viską išbandyti patiems. Įmonė naudojami ir valstybės subsidijuojamomis informacijos, mokymo bei konsultacijų paslaugomis.

UAB „Asviga“
(37) 47 77 69
asta.asviga@mail.lt
Kaunas

Turime nemažai konkurentų. Esame linkę bendradarbiauti ir su konkuruojančiomis įmonėmis, bet kol kas nepavyksta to padaryti. Manau, kad UAB „Asviga“ pranašumai, palyginti su konkurentais, yra lankstesnė įmonės pardavimų politika, asortimento kaita, geros kainos, tinkama rinkodara ir, be abejo, gera gaminių kokybė.

Pagrindiniai veiksniai, trukdantys mano verslui, yra dažna įstatymų, higienos reikalavimų kaita, sudėtinga mokesčių sistema.

Esu įsitikinusi, kad šeimą ir verslą suderinti nėra sunku, tuo labiau, jei šeima supranta ir palaiko. Reikia tik noro. Manau, kad iki šiol viskas sekėsi puikiai ir sugebėjau eiti pirmyn be didelių sunkumų. Pagrindinės moters verslininkės savybės – optimizmas, ryžtas, drąsa ir tikėjimas tuo, ką darai.

Būsimosioms verslininkėms patarčiau gerai pagalvoti, ar jos tikrai pasiryžusios eiti iki galo, nes versle vidurio nėra.

Birutė Zokienė

Įmonė teikia viešojo maitinimo paslaugas. Priimami užsakymai banketams, furšetams, gedulingiems pietums. Šiuo metu veikia trys kavinės – barai.

Prieš paskelbiant Lietuvos nepriklausomybę, kai visi norintieji ėmėsi verslo, ėmėmės jo ir mes. Pirmiausia įsteigėme individualią įmonę, pasistatėme savo prekybos paviljoną. Verslas sekėsi, įsteigėme papildomai vieną kavinę Kauno miesto centre. Po to įkūrėme dar vieną kavinę, sukūrėme naujų darbo vietų.

Verslo ėmiausi būdama beveik keturiasdešimties metų. Prieš tai dirbau prekyboje. Vėliau auginau dvi dukras, studijavau verslo mokslus. Pasukui dirbau vadovojamą darbą prekyboje, vėliau viešajame maitinime. Nors verslo patirties neturėjau, tačiau verslo sritis buvo žinoma, susijusi su ankstesniu darbu – turėjau patirties toje srityje ir gana neblogą supratimą, kas yra verslas.

Verslo pradžiai turėjome savo lėšų. Vėliau ėmėme kreditą iš banko. Steigiant įmonę didelių problemų nebuvo, išskyrus laukimą eilėse, kol susirinko-



UAB „Gilbija“
(37) 31 37 56
Kaunas

me šūsnį įvairiausių dokumentų. Įmonėje iš pradžių dirbo keturi žmonės.

Manau, kad sėkmingo verslo paslaptis – kruopštus ir sąžiningas šeimos narių darbas. Nesėkmių pasitaikydavo, nes ne visi įdarbinti žmonės buvo sąžiningi. Nesėkmių buvo ir dėl to, kad įmonėje nebuvo gero buhalterio, labai trūko juristo. Problemas visada pastebime patys ir nedelsdami jas sprendžiame.

Pavyzdys man yra įmonės, kurios yra panašaus profilio ir sudėties. Kauno

regiono smulkių ir vidutinių verslininkų asociacijos padedami bendradarbiaujame su kitomis įmonėmis.

Konkurentų, kaip ir visi kiti, turime nemažai. Mūsų įmonės pranašumas – patalpų ir įrengimų švara, tvarkinga darbuotojų apranga.

Verslui labai trukdo biurokratiniai barjerai, sunkinantys darbą: mokesčiai už foninės muzikos klausymą, draudimas perrašyti kasos aparatus kitos įmonės vardu – pakeitę įmonės pavadinimą ir kodą, buvome priversti įsigyti naujus kasos aparatus.

Ateityje planuoju plėsti verslą toje pačioje viešojo maitinimo srityje. Suderinti verslą ir šeimą man nėra sunku – dukros suaugusios ir sukūrusios savo šeimas, viską derinu tik su vyru.

Manau, kad svarbiausios moters verslininkės savybės yra: stropumas, pareiškumas, sąžiningumas, aplinkinių supratimas ir humoro jausmas. Visas būsimąsias verslininkes norėčiau išpėti, kad tai labai sudėtinga profesija ir reikia labai gerai viską apgalvoti.

Birutė Žilinskienė



Įmonės veikla – didmeninė prekyba įvairios paskirties įrankiais, dažais, kopėčiomis, grindjuostėmis.

Prieš pradėdama savo verslą, dirbau Kauno baldų kombinate generalinio direktoriaus pavaduotoja ekonomikai. 1991 m. atsirado galimybė dirbti savarankiškai, todėl įsteigiau savo individualią įmonę. Vėliau (1993 m.) įsteigiau kitą įmonę, kuri veikia iki šiol.

Verslą pradėjau būdama 47 metų. Partirties, kaip tvarkyti nuosavą verslą, neturėjau, tačiau turėjau pakankamai žinių ir didelį norą dirbti. Imtis didmeninės prekybos man pasiūlė vienas Maskvos įmonės vadovas.

Steigdama įmonę problemų neturėjau, nors verslo pradžia neturėjau pinigų. Maskvos įmonė, kurioje pirkau prekes, pasitikėjo manimi ir prekes davė be išankstinio apmokėjimo. Iš pradžių dirbo 3 žmonės.

Sėkmingą įmonės veiklą lėmė duoto žodžio ir išsipareigojimų laikymasis, atsakingumas ir darbštumas.

Turiu daug konkurentų. Mano įmonė pranašesnė už konkurentus, nes joje platus prekių asortimentas (apie 9000 pavadinimų). Įmonės sėkmę lemia ir tai, kad su kiekvienu klientu stengiuosi bendrauti individualiai.

Savo versle naudojame elektroninę bankininkystę, turime 12 kompiuterių su įdiegta buhalterine apskaitos programa.

Mano verslui niekas netrukdo, tik labai intensyviai ir sąžiningai reikia stengtis dirbti. Ateityje planuoju plėsti prekių asortimentą, o mažiau paklausiomis prekėmis nebeprekiuoti. Be to, žadu ieškoti naujų tiekėjų.

Svarbiausios moters verslininkės savybės yra darbštumas ir sąžiningumas.

Šiuo metu, jei neturite savo lėšų, verslo imtis labai sudėtinga. Moterims, ketinančioms pradėti savo verslą, patariu pasirinkti širdžiai mielą veiklos sritį.

UAB „Aivita“
(37) 29 15 43, (698) 32 689
aivita@takas.lt
Kaunas

Gražina Pašakarnienė

Siuvimo įmonė UAB „Mažasis salonas“ yra mūsų šeimos verslas. Siuvame lengvus viršutinius moteriškus ir vaikiškus drabužius. Savo gaminius tik eksportuojame į Švediją, Daniją, Angliją ir Olandiją.

Įmonę įsteigėme 1994 m. vasarą, privatizavę Raudondvario buities namus, kuriuose nuo 1989 m. dirbau direktore. Įmonėje dirbo profesionalus siuvėjų kolektyvas, todėl visi 16 darbuotojų po privatizavimo liko dirbti įmonėje.

Į įmonės veiklą įsitraukė ir mano vyras – radioelektronikos specialistas, dabar jis vadovauja įmonei. Taigi įmonėje dirba visa mūsų šeima. Aš tvarkau įmonės finansinius reikalus, kontroliuoju gaminių kokybę ir jų pristatymą. Sūnus atsakingas už ryšius su užsienio partneriais.

Verslo ėmiausi drąsiai, nes darbas buvo žinomas, o kolektyvas – patikimas. Žinojau, kaip ieškoti naujų rinkų, sudaryti sutartis. Verslą pradėjome iš



UAB „Mažasis salonas“
stgpas@info.lzua.lt
www.msalonas.8m.com
Kauno rajonas

savo šeimos santaupų, tačiau iškilo problema – trūko apyvartinių lėšų, menkai mokėjau užsienio kalbas. Versle visada atsiranda konkurentų, todėl, kad galėtume konkuruoti su kitomis siuvimo įmonėmis, reikėjo naujos siuvimo įrangos.

Kai tik yra galimybė, naudojames valstybės teikiama parama smulkiam ir vidutiniam verslui, bendraujame su Kauno moters užimtumo informacijos centru, Kauno regiono smulkių ir vidutinių verslininkų asociacija. Įmonės darbuotojai nuolat dalyvauja subsidijuojamose mokymo ir konsultavimo programose, įvairių užsienio konsultantų rengiamuose projektuose. Atkaklus darbas, darnus kolektyvas, mokantis kokybiškai ir greitai dirbti – tai įmonės sėkmės garantas.

Būsimoms verslininkėms patarčiau savo verslo svajonę labai tiksliai išdėstyti verslo plane, apsišarvuoti kantrybe, pasirūpinti sveikata ir tikėti savo sėkme.

Regina Bankauskienė



■ UAB „Stiklo mirażas“ pjausto ir apdoroja stiklą bei veidrodžius, stiklą ir veidrodžius meniškai dekoruoja ir pritaiko prie esamo interjero, gamina stiklo suvenyrus ir paveikslus, montuoja stiklo gaminius.

Verslo ėmiausi būdama 34 metų. Pradėti verslą paskatino to laiko ekonominė šalies situacija. Baigusi mokslus 1992 m., jau auginau dvi mažametes dukras. 1993 m., išleidusi jas į darželį, pagal specialybę negalėjau įsidarbinti, nes neturėjau darbo patirties. Tuo metu kaip tik vyko įmonių griūtis. Tada įsidarbinau dizainere vyro įmonėje, kuri užsiėmė stiklo dekoravimu ir durų gamyba. Dirbdama su stiklu pamačiau, kokių esama galimybių, taigi išplėčiau veiklą. Vyras užsiėmė medžio gaminiiais. Aš norėjau būti nepriklausoma ir pradėjau savo verslą. Šią sritį pasirinkau todėl, kad buvau išdirbusi penkerius metus pagal specialybę. Dekoruodama stiklą galėjau realizuoti savo – interjero dizainerės – sumanymus. Turėjau idėjų ir norėjau jas įgyvendinti.

Pradėjus verslą, iškilo finansinių problemų. Teko imti paskolą iš banko.

Iškilo ir kitų problemų – neturėjau pakankamai žinių finansų, įmonės valdymo srityse.

Sėkmingą įmonės veiklą lėmė tai, kad nesiblaškydama siekiau užsibrėžto tikslo. Aišku, buvo ir nesėkmių. Jų priežastys – žinių stoka, todėl ieškojau, kur galėčiau gauti man naudingos informacijos. Gavau keletą subsidijuojamų konsultacijų man rūpi- mais klausimais.

Mūsų įmonė pranašesnė stiklo meno apdirbimo srityje, tačiau konkurencingumui padidinti reikia įsigyti naujų stiklo apdirbimo technologijų. Tolesni verslo planai – plėsti gamybą, ieškoti partnerių užsienyje.

Verslui labai trukdo dažnai kaitaliojami įstatymai. Didelės įmonės turi daugiau specialistų, ir kiekvienas atsakingas už tam tikrą sritį, o mažoje įmonėje vadovas atsakingas už viską.

Manau, svarbiausios moters verslininkės savybės yra: atsargumas ir kruopštumas. Jeigu moteris nori pradėti savo verslą, tegul ir pradeda. Jei kyla neaiškumų, būtina konsultuotis.

UAB „Stiklo mirażas“
(37) 32 12 07
stiklomirazas@takas.lt
Kaunas

Regina Navickienė

1997 m. įsteigiau turizmo įmonę UAB „Mūsų odisėja“. Norėjau realizuoti savo žinias, sugebėjimus, savarankiškai priimti sprendimus, džiaugtis sėkmėmis ir mokytis iš savo klaidų.

Įmonei įsteigti daug lėšų nereikėjo, nes mokėjau tik už įmonės steigimo dokumentus ir biuro nuomą. Dirbome dviese – aš ir buhalterė. Dirbome viską – nuo verslo plano, programų sudarymo, buhalterinės apskaitos iki grindų plovimo. Buvo nesunku, nes entuziazmas augino sparnus.

Kiekviename žingsnyje jautėme žinių trūkumą. Klydome, iš to mokėmės ir mažais žingsneliais ėjome į priekį. Kiekviena nesėkmė grūdino, mokė kovoti dėl savęs. Labai svarbu analizuoti nesėkmes: kur ir ką ne taip padarėme, kad gavome neigiamą rezultatą?

Šiuo metu daugiausia dėmesio skiriame įvažiuojamajam turizmui. Mes turime didžiausią maršrutų po Lietuvą skaičių, galime išpildyti įnoringiausio kliento pageidavimus pasirenkant maršrutą, lankytinų objektų skaičių, kelionės trukmę, transporto kategoriją ir t.t. Be to, prekiau-



UAB „Mūsų odisėja“
(37) 40 84 10
odiseja@kaunas.omnitel.net
www.turinfo.lt
Kaunas

jame aviabilietais ir stambiujų kelionių operatorių turizmo paslaugų paketais.

Pagrindinės turizmo verslo problemos – Lietuvos nežinomumas ir bendro šalies įvaizdžio neturėjimas, menkos investicijos į tokią perspektyvią verslo šaką, silpna autorinių teisių apsauga. Visos agentūros stebi viena kitą, kai ką nusikopijuoja, kai ką kuria pačios. Ši kova verčia ieškoti, šiandien gyventi rytdienos dvasia ir taip išlikti.

UAB „Mūsų odisėja“ pranašumas – darbuotojai, kurie turi reikiamą iš-

silavinimą, patirtį, norą tobulėti. Mes aktyviai reaguojame į rinkos pokyčius, nebijome naujovių. Dažnai atliekame apklausas, kurios leidžia tobulinti esamus maršrutus, išsiaiškinti klientų lūkesčius, sužinoti keliavimo motyvus. Visuomet stengiamės dalyvauti mugėse, jeigu ne dalyvio, tai nors lankytojo teisėmis. Tai leidžia susipažinti su rinkos naujienomis, pabendrauti su kolegomis, o kartais ir susirasti naujų partnerių.

UAB „Mūsų odisėja“ 2005 m. buvo apdovanota Kauno miesto savivaldybės „Už sėkmingiausių metų paslaugą“. Šį apdovanojimą labai vertiname ir juo didžiuojamės.

Man atrodo, kad svarbiausios moters verslininkės savybės yra tokios pat kaip ir vyro verslininko: būtina žinoti, ko nori, ir to siekti. Tiesa, verslininkei mamai yra sunkiau. Man irgi iš pradžių sunkiai sekėsi suderinti verslą ir šeimą. Iš darbo grįždavau labai vėlai, nebeturėdama jėgų. Džiaugiuosi, kad šeima mane suprato ir palaikė. Dabar, jau įsisukus karuselei ir išmokus planuoti laiką, galime vieni kitais pasidžiaugti. Būsimoms verslininkėms patarčiau nebijoti, „ne šventieji puodus lipdo!“.

Rita Mikšienė



Įmonė „Skiautiniai“ prekiauja meniškais drabužiais moterims ir vaikams iš vilnos bei lino ir skiautiniai – lovatiesėmis, pagalvėmis. Įmonė taip pat prekiauja ir smulkmenomis, skirtomis buičiai, papuošalais iš gintaro ir žalvario, siūtais žaislais iš natūralaus pluošto, be to, gamina pagal individualius užsakymus.

Verslo ėmiausi būdama 41 metų. Prieš tai dirbau samdoma darbuotoja. Verslo patirties neturėjau. Tuo metu buvau moterų laisvalaikio klubo „Skiučių menas“ narė, keletą metų buvau šio klubo pirmininke. Atsiradus paklausai mūsų siūtiems gaminiams, bandėme prekiauti mugėse. Tuo metu, kai pradėjau verslą, Kaune nebuvo nė vienos parduotuvės, kuri prekiautų skiautinių technika pagamintais gaminiams, todėl kilo mintis užpildyti šią nišą.

Įmonę įsteigiau iš šeimos santaupų. Steigiant įmonę problemų neiškilo.

R. Mikšienės įmonė „Skiautiniai“
(37) 32 05 45
a.miksys@centras.lt
Kaunas

Iš pradžių įmonėje dirbo 1 žmogus. Tolesnę sėkmingą įmonės veiklą lėmė teisingas kolektyvo suformavimas, palanki situacija rinkoje. Dėl iškylančių problemų ar neaiškumų kreipiuosi į Kauno regiono smulkių ir vidutinių verslininkų asociaciją.

Dailės gaminiams prekiaujančių parduotuvių yra nemažai, tačiau prekiaujančių skiautiniai nėra. Norėdama padidinti įmonės konkurencingumą, turėčiau plėsti prekybos plotą. Be to, ateityje planuoju dalyvauti mugėse ir parodose, rasti verslo partnerių Europos Sąjungoje.

Suderinti verslą ir šeimą pavyksta nesunkiai. Šeimoje yra trys sūnūs ir vyras. Jie man padeda fiziškai ir palaiko morališkai. Manau, kad pagrindinės moters verslininkės savybės yra užsispyrimas ir ryžtas.

Būsimoms verslininkėms, ketinančioms pradėti savo verslą, patarčiau nebijoti imtis iniciatyvos.

Rūta Gumbienė



Verslą pradėjau būdama 27 metų. Prieš tai dirbau vyro įmonėje, kuri užsiėmė prekyba maisto prekėmis. Man ši verslo sritis ne labai patiko, todėl ėmiau galvoti, kuo užsiimti. Pradėjau studijuoti Vilniaus universitete. Samdomo darbo nebuvau dirbusi, todėl ir negalvojau apie tokią galimybę. Liko vienintelis kelias – savas verslas. Džiaugiuosi, kad studijuoti pradėjau jau dirbdama ir puikiai galėjau įgytas žinias derinti su praktika, o kai kurias ir paneigti.

Iki 2001 m. įmonės pagrindinė veikla buvo mažmeninė prekyba maisto produktais, alkoholiu ir kitomis plataus vartojimo prekėmis. Matydama tuščių nišą rinkoje, atsiskyrčiau nuo prekybos maisto produktais ir atidariau nedidelę biuro prekių parduotuvėlę. Dirbau daug ir tai davė rezultatus, buvo akivaizdu, kad reikia plėstis. 2003 m. liepos mėn. frančizės būdu įsigijau pasaulinio tinklo „Office 1“ ženklą.

Kadangi jau 20 metų aktyviai sportuoju, tai vadovaujuosi šūkiu: „Gera fizinė forma pakelia konkurencinę dviasią“. Mano gera savijauta suteikia man gerą nuotaiką, energiją – tai, ko labiausiai reikia prekyboje. Be to, savame mieste, kur visus pažįstu, leng-

viau plėtoti tokį verslą, bendrauti su klientais. Esu numačiusi įmonės veiklos strategiją, kuri atvira naujų teorijų diegimui, naujų vadybos metodų taikymui. Naujausias mano projektas – „Office 1“ parduotuvė Elektrėnuose. Parduotuvė veikia jau pusė metų.

Naudojusi Kaišiadorių verslo informacinio centro teikiamomis kvalifikuotomis konsultacijomis, dalyvauju jų rengiamuose seminaruose. Kadangi bendrauju su daugelio įmonių vadovais, labai daug naudingų žinių įgyju iš jų. Finansinės paramos esu

gavusi iš Kaišiadorių darbo biržos – įdarbinau bedarbę 3 metams, kurio darbu esu patenkinta.

Manau, kad kiekviena įmonė rinkos ekonomikos sąlygomis turi konkurentų, tad turime jų ir mes. Konkurencija yra tarsi varomoji jėga. Versle taip yra – šiandien sekasi, o jei bent kiek užsimirši, rytoj – nesėkmė garantuota. Stengiuosi siekti geriausio. Viena pagrindinių problemų įmonėje – kvalifikuoto personalo stoka.

Auginame du vaikus. Žinoma, verslas atima daug laiko ir jėgų, tuo pačiu ir sumažėja dėmesys vaikams. Tačiau vaikai mato, kiek daug mes su vyru dirbame. Tai formuoja jų požiūrį į darbą, ugdo savarankiškumą ir supratimą, kad gyvenime neateina viskas savaime ir paprastai, kad to reikia tikslingai siekti.

Net nežinau, ar moterims patarčiau pradėti savo verslą. Gal geriau tegu susiranda gerai apmokamą darbą, turi atostogas, daugiau laiko skiria sau ir savo šeimai. Bet, jei turėčiau galimybę rinktis, vėl eičiau tuo pačiu keliu, nes mano būdas visuomet veda mane į priekį ir tik savame versle jaučiuosi gerai ir realizuoju save, nepaisant visų pastangų.

UAB „Gumta“
(346) 60 052, (614) 00 788
Rgumbiene@office1.lt
www.office1.lt
Kaišiadorys

Zita Poškienė



UAB „Paladija“ užsiima didmenine prekyba papuošalais, bižuterija, madingais aksesuarais, manikiūriniais reikmenimis ir pan.

Prieš pradėdama savo verslą, dirbau inžiniere programuotoja „Dirbtinio pluošto“ gamykloje. Verslo patirties, prieš imdamasi savo verslo, neturėjau jokios, tačiau puikiai valdžiau kompiuterį, mokėjau anglų kalbą. Vyras turėjo ekonominį išsilavinimą, praktikos prekyboje. Todėl pasirinkome prekybą su Kinija.

Pradėti verslą paskatino poreikis pačiai valdyti situaciją. Verslo ėmiausi būdama 41 metų. Verslo pradžiai lėšų gavome iš partnerio. Mūsų tikėjimas sėkme pritraukė partnerį, norintį investuoti. Panaudojom anksčiau įsteigtą neveikiančią įmonę. Iš pradžių dirbome patys, samdėme tik buhalterę.

Manau, kad sėkmę lemia tikėjimas sėkme, kūryba. Kai pavargsti ir pradedi dejuoti, pasipila nesėkmės. Iškilus problemoms, tariamės kolektyve. Būtinai klausiu savęs, ką darau, ką mažčiau ne taip.

Nors ir pradėjome dirbti įvertinę savo sugebėjimus toje srityje, kur niekas nedirbo, šiandien turime daug

UAB „Paladija“
(37) 33 02 30
paladija@kaunas.balt.net
Kaunas

konkurentų. Tačiau su jais bandome dirbti taikiai, net bendradarbiauti. Konkurentų analizei daug dėmesio neskiriu. Tvarkingas darbas lemia stabilius ryšius su klientais. Bet to negana – privalome būti atviri naujovėms, kūrybingi. Nuolatinių veiksmų, trukdančių mano verslui, nėra. Kiekvieną kartą jie yra skirtingi, o pavojingiausios yra vidaus, kolektyvo problemos.

Įmonės veikloje naudojamės individualia, įmonei pritaikyta apskaitos programa. Taip pat naudojamės elektronine bankininkyste. Manome, kad ateityje būtų įdomu išeiti į Vakarų rinką, užsiimti prekyba internetu.

Moters verslininkės savybės nėra kitokios nei vyro. Manau, moteriai lengviau yra dirbti kartu su vyru. Nebūtinai turi dirbti vyras su žmona. Pakanka mišraus kolektyvo. Verslą ir šeimą derinti sunkiausia buvo verslo pradžioje. Pirmieji dveji metai buvo visiškai paaukoti verslui. Tačiau tai neatitolino manęs nuo vaikų. Baudau rasti „aukso vidurį“.

Būsimoms verslininkėms patarčiau pasitikėti savimi, savo nuojauta. Jei gu būsite budrios, nieko baisaus neatsitiks.

Aušra Pėkienė



UAB „Gintagnė“ atlieka statybos ir remonto darbus, prekiauja plastikiniais langais. Kavinėje – motelyje „Gintagnė“ rengiami pobūviai.

Pradėti verslą paskatino vyras. Šeimai trūko pinigų, todėl 1994 m. ėmiausi mažmeninės prekybos maišto produktais. Vėliau verslą plėčiau – pradėjau prekiauti plastikiniais langais, teikti statybos ir remonto paslaugas. 2004 m. įkūriau kavinę – motelį „Gintagnė“.

Verslą pradėjau būdama 22 metų. Prieš pradėdama verslą, dirbau Skuodo ligoninės vaikų skyriaus medicinos seserimi. Verslo patirties neturėjau. Tuo metu populiariausia veiklos sritis buvo prekyba, todėl šią sritį ir pasirinkau. Kadangi verslui pradėti nereikėjo daug lėšų, pakako savų santaupų. Nuo pradžių įmonėje dirbo dveje – abu su vyru.

Manau, kad sėkmingą įmonės veiklą lėmė mano darbštumas ir užsispyrimas. 2003 m. dalyvavau Lietuvos darbo biržos vykdomame Vietinių

užimtumo iniciatyvų projekte, gavau finansinę paramą ir įmonėje sukūriau 12 darbo vietų.

Turiu labai daug konkurentų, tačiau už juos esu pranašesnė tuo, kad sugebu lanksčiai reaguoti į rinkos pokyčius ir, jei tik reikia, greitai pertvarkyti įmonę. Savo versle naudojuosi informacinėmis technologijomis, įmonėje įdiegiau buhalterinės apskaitos programą. Mano verslo atities planuose numatyta esamo motelio infrastruktūros plėtra. Verslą plėtoti trukdo dideli mokesčiai ir neigiamas valstybės požiūris.

Svarbiausia moteriai verslininkei – mokėti suprasti žmones, o iškilus nesusipratimams, rasti kompromisą. Kadangi verslu užsiimu namuose, darbą ir šeimą suderinu labai paprastai. Manau, kad nė vienas šeimos narys nelieta nuskriaustas ar pamirštas.

Moterims, ketinančioms pradėti savo verslą, patariu turėti bent minimalų ekonominį išsilavinimą ir mokėti nors vieną Europos Sąjungos oficialią kalbą.

UAB „Gintagnė“
(440) 43 744, (650) 17 555
gintagne@takas.lt
Skuodo raj.

Daiva Mondeikienė

■ UAB „Harmonijos pasaulis“ veikla – šokėjų ir modelių mokyklos, konkursų bei renginių organizavimas.

Verslo ėmiausi todėl, kad buvau nepatenkinta valstybinėje įmonėje gaudama darbo užmokesčiu. Po darbo valandų papildomai dirbau savo įmonėje (kooperatyve). Ėmiausi verslo būdama 18 metų ir kartu mokiausi institute. Imtis būtent šios verslo srities paskatino noras sekti motinos pėdomis.

Verslui pradėti užteko turimų santaupų. Steigdama savo pirmąją įmonę jokių didelių sunkumų nepatiria. Tačiau, steigiant uždaryją akcinę bendrovę, teko investuoti daug lėšų (įstatinis kapitalas, įmonės įregistravimo mokesčiai, konsultacinių firmų paslaugos). Iš pradžių dirbau viena.

Manau, kad sėkmingą įmonės veiklą lėmė tai, jog prieš 20 metų šiuolaikinę choreografiją mažai kas populiariavo. Tai buvo naujovė. Prieš 10 metų viena iš pirmųjų išdrįsiau teikti paslaugas ne tik Lietuvoje, bet ir užsienyje. Tai buvo drąsu ir neįprasta. Vyro no-



UAB „Harmonijos pasaulis“
(46) 42 01 45
diva@klaipeda.omnitel.net
www.dma.lt
Klaipėda

ras lyderiauti ir mano nuolaidžiavimas prieš 5 metus vos nesibaigė visišku bankrotu. Tačiau aš pasitikėjau savimi ir perėmiau vadovavimą.

Tokio pobūdžio agentūra Lietuvoje yra vienintelė. Kitos specializuojasi siauresnėse veiklos srityse. Įmonė turi padalinius kituose Lietuvos miestuose ir užsienyje, platų užsakovų ratą. Kad įmonė būtų konkurencingesnė, turėčiau stiprinti filialų darbą ir plėsti naujų verslo partnerių paiešką, įkurti pramogų ir laisvalaikio centrą, reklamos agentūrą.

Mano verslui labiausiai trukdo lėšų idėjoms įgyvendinti trūkumas, informacijos apie galimus investicinius fondus trūkumas, kvalifikuotų darbuotojų stygius.

Manau, kad svarbiausios moters verslininkės savybės yra: pasitikėjimas savimi, noras rizikuoti, užsispyrimas, tikslo siekimas.

Būsimoms verslininkėms, ketinančioms pradėti savo verslą, patarčiau viską gerai įvertinti ir pasiruošti netikėtumams.

Daiva Petkevičienė

■ Il „Madeivė“ užsiima mažmenine bei didmenine prekyba audiniais ir siuvimo reikmenimis.

Pradėti šį verslą mintis kilo 1990 m., kai atostogavau Jungtiniuose Arabų Emyratuose. Būdama ten, pastebėjau daugybę parduodamų audinių gatvėse. Grįžusi iš kelionės pasidomėjau, ar Klaipėdos audinių parduotuvės pirkty audinius. Paaiškėjo, kad paklausa yra didžiulė. Taip ir prasidėjo mano verslas. Atsidūriau reikiamu laiku reikiamoje vietoje.

Tuo metu, kai ėmiausi šio verslo, buvau 26 metų. Prieš tai auginau vaiką ir rūpinausi namais. Nors patirties versle neturėjau, bet manau, kad turiu verslininkės gyslelę, nes sėkmingai pirkti ir parduoti sekėsi nuo vaikystės. Mano verslui pradėti reikėjo nemažai lėšų. Laimė, turiu vyrą, kuris mane parėmė finansiškai ir morališkai palaikė nuo pat pirmos dienos, kai kilo mintis užsiimti audinių prekyba. Per visą įmonės egzistavimo laiką nesėkmių nebuvo, gal tik munitų kaita truputį buvo sutrikdžiusi prekių pristatymą laiku ir turėjo įtakos kainoms.



Il „Madeivė“
(46) 38 34 21
Klaipėda

Kaip ir kiekviena įmonė, turime konkurentų. Manau, jog mano pozicija konkurencinėje kovoje yra stipri todėl, kad viena iš pirmųjų atidariau audinių parduotuvę ir audinius vežuosi tik pati, ne per tarpininkus.

Mano verslas priklauso nuo moterų, kurios nori būti pasipuošusios ir išskirtinės, kurios nori turėti savą stilių. Kuo jų bus daugiau, tuo man bus geriau.

Verslą ir šeimą suderinti man nėra sudėtinga, nes per daugelį metų verslas taip įsisuko, kad šeima dėl jo visiškai nenukenčia. Kai tenka važiuoti toliau ir ilgesniam laikui, šeima vyksta kartu, ir tada darbą deriname su poilsiu.

Manau, kad verslininkė turi būti pasitikinti savimi moteris. Jos verslas turi būti ne tik pelningas, bet ir širdžiai mielas – tik tada viskas klostysis puikiai. Visoms būsimoms verslininkėms norėčiau palinkėti ryžto ir pasitikėjimo savimi.

Danutė Kekienė



Pertvarkos laikotarpiu atsirado galimybė daryti tai, ką sugebi, o noras patikrinti save paskatino imtis verslo. Vilniaus universitete esu baigusi žurnalistiką, todėl 1991 m. įsteigiau UAB „Vakarai“ ir pradėjau leisti to paties pavadinimo žurnalą. Tačiau ši veikla buvo nuostolinga, todėl atidariau parduotuvę ir barą „Vakarai“.

1993 m. susipažinau su Vokietijos verslininkais, kurie pareiškė norą plėtoti bendrą veiklą Lietuvoje. Tuomet buvo įsteigta Lietuvos ir Vokietijos UAB „Karlingas“. Šiuo metu mūsų įmonė priima užsakymus žaliuzėms, rėmeliams gaminti, prekiauja plaukų priežiūros priemonėmis, pėdkelnėmis, arbata.

Verslo ėmiausi būdama 41 metų. Prieš pradėdama jį, verslininkės patirties neturėjau, buvau samdoma darbuotoja. Žurnalo leidybai panaudojau asmenines lėšas ir radau rėmėjų. UAB „Karlingas“ steigimui buvo panaudotos tik akcininkų lėšos. Iš pradžių įmonėje dirbo tik du žmonės – aš ir bu-

halterė, vėliau darbuotojus samdėme dirbti pagal sutartis.

Manau, jog mano veiklos sėkmę lėmė tai, kad nerizikuodavau didelėmis pinigų sumomis, labai atsargiai rinkdavausi verslo partnerius. Esu įsitikinusi, kad lygiaverčiai konkurentai – tai galimybė tobulėti, tačiau labai sunku konkuruoti su dideliais prekybos centrais. Manau, kad mano įmonės pranašumas – aukšta ap-

tarnavimo kultūra, ypatingas dėmesys klientui, sąžiningumas.

Ateityje tikiuosi plėsti prekybos apyvartą ir paslaugas, todėl gali tekti pasinaudoti kreditu. Be to, žadu investuoti į transportą, elektroninį verslą.

Šeima ir verslas vienas kitam netrukdo. Daugiau kaip 5 metus su manimi kartu dirba vyras ir dukra. Privatus verslas – tai mūsų gyvenimo būdas, todėl ir verslas, ir šeima – tai gyvenimas ateičiai.

Manau, kad svarbiausios moters verslininkės savybės yra: išsvermingumas, energingumas, darbštumas, kruopštumas. Svarbu savo žiniomis ir erudicija pralenkti konkurentus, svarbu visada ieškoti ir diegti naujoves.

Būsimosioms verslininkėms patarčiau turėti konkretų verslo planą, prieš imantis veiklos, įgyti pradinių teisinių bei buhalterinių žinių ir nusietaikyti sunkiam, bet įdomiam gyvenimui.

UAB „Karlingas“
(46) 41 05 00
karlingas@one.lt
Klaipėda

Deimantė Žiulpienė

Pagrindinė UAB „Malunga“ įmonės veikla – drabužių iš odos ir avikailio siuvimas, naujų modelių kūrimas. Įmonė, derindama vilną su oda, siuva ir kitus drabužius – puspalčius, paltus, švarkus, kelnes, liemenes.



Savo verslą pradėjau 1993 m., būdama 26-erių. Baigusi pedagogikos studijas, auginau dukrytę. Darbas pagal specialybę manęs neviliojo, todėl ėmiau svajoti apie įdomesnę darbą. Be to, rinkoje buvo toks metas, kai steigėsi naujos įmonės, verslui pradėti nereikėjo didelio pradinio kapitalo. Taigi pasinaudojau tinkama situacija, kai rinkoje nebuvo didelės konkurencijos, o paklausa prekei – didelė, suradau porą bendraminčių moterų ir su jomis įsteigiau pirmąją savo įmonę.

Vos pradėjusi savo verslą, tam visiškai neturėjau patirties, bet darbas atrodė labai kūrybingas, moteriškas ir įdomus. Atrodė, kad tokiam darbui net ir nereikia jokių verslo žinių, tačiau vėliau supratau, kad klydau. Ėmiau domėtis seminarais, kursais, verslo literatūra, Vytauto Didžiojo universitete ėmiau studijuoti verslo administravimą.

2001 m., steigiant antrąją įmonę, situacija rinkoje buvo priešinga – konkurencija didžiulė, o paklausa prekėms – maža. Reikėjo didelių investicijų ir naujų rinkų. Į įsteigtą įmonę su užsienio kilmės kapitalu didelę dalį kapitalo investavo mano užsienio partneriai.

Manau, kad mano verslo sėkmę lėmė nebijojimas viską pradėti iš naujo, greitas pokyčių suvokimas ir prijų prisitaikymas, verslo vadybos mokymasis.

UAB „Malunga“
(46) 41 16 99
malunga@takas.lt
Klaipėda

Turime daug konkurentų, tačiau mes esame pranašesni įrengimais ir technologija. Stengiuosi bendrauti su kitomis įmonėmis – tai leidžia savo įmonę palyginti su kitomis. Be to, ne kartą esame pasinaudoję valstybės teikiamomis informacijos, mokymo ir konsultavimo paslaugomis.

Manau, kad pagrindiniai veiksniai, trukdantys mano verslui, yra įstatymų, reglamentuojančių verslą, kaitaliojimas.

Verslą ir šeimą stengiuosi suderinti, nors tai yra gana sudėtinga. Darbe iškilus didesnėms problemoms, privalau dirbti mažiausiai po dvylika valandų per parą, bet labai stengiuosi, kad tai netaptų įpročiu. Atimtą iš šeimos laiką stengiuosi kompensuoti įdomiu laisvalaikiu. Artimųjų supratimas, palaikymas ir pagalba – labai svarbu sėkmingam verslui.

Būsimoms verslininkėms, ketinančioms pradėti savo verslą, siūlyčiau skaityti verslo literatūrą, kad nereikėtų gaišti ilgų metų mokantis iš praktikos, o nesėkmes ir problemas paversti iššūkiais ir galimybėmis, nebijoti klysti.

Genovaitė Sinskienė



UAB „Gensina“ projektuoja, gamina ir montuoja individualius visuomeninės paskirties, pramoninius ir ūkinius pastatus iš lengvai ir greitai surenkamų lengvų metalo konstrukcijų, įvairius nestandartinius įrenginius, statybines metalo konstrukcijas bei mažosios architektūros elementus iš metalo.

Pradėti verslą paskatino susiklosčiusi situacija Lietuvoje. Atsirado naujų galimybių išbandyti, išreikšti save prisiimant asmeninę atsakomybę už priimamus sprendimus, pokyčius.

Savo verslą pradėjome kartu su vyru. Man tada buvo 33 metai. Prieš tai dirbau valstybės įmonėje, verslo patirties neturėjau. Situacija Lietuvoje keitėsi labai greitai, todėl manėme, kad statybos verslas, ypač pastatai iš metalo konstrukcijų, turi puikių perspektyvų. Jie funkcionalūs, ilgaamžiai, šiuolaikiški ir, be abejo, estetiški.

Pradėjus veiklą, labai trūko apyvartinių lėšų, reikėjo rasti savo nišą sta-

tybų rinkoje, įmonei išsikovoti patikimo partnerio vardą. Pasinaudojome teikiamomis banko paskolomis.

Manau, kad įmonės darbo sėkmę lemia dirbančiųjų kvalifikacija, atsakomybė, pareigingumas. Nesėkmių priežastys – nepatikimi partneriai, užsakovai, kurie už atliktus darbus vėluoja atsiskaityti arba visai neatsiskaito. Kartais tenka kreiptis net į teismą.

Statybų versle jaučiame nemažą konkurenciją. Tačiau konkurencija kiekvienai įmonei labai naudinga – ji ska-

tina tobulėti ir ieškoti naujovių. Mes pranašesni už konkurentus, nes greitai reaguojame į rinkoje vykstančius pokyčius, diegiame naujas technologijas, tobuliname valdymą. Verslui plėtotis trukdo dažnai kaitaliojami įstatymai, netobula mokesčių politika.

Verslą ir šeimą pavyksta suderinti. Verslas ir šeima – ideali vienovė, visi kartu dirbame ir kartu ilsimės. Moteris verslininkės labiau negu vyras sugeba rūpintis gera psichologine aplinka tiek namuose, tiek kolektyve, atsargiai reiškia savo nuomonę. Moterims geriau sekasi ieškoti kompromiso. Moteris – visko pradžia, idėjų bei gerų darbų – taip pat.

Visoms moterims, ketinančioms pradėti savo verslą, norėčiau pasakyti, kad verslas – tai žaidimas, kurio taisykles sugalvoja vyrai, tad naudokimės jomis. Žaiskime kaip vyrai, laimėkime kaip moteris!

Meilė Tamošiūnienė

Individuali įmonė „Atrask save“ prekiauja knygomis, raštinės reikmenimis, rengia teminius ir muzikinius vakarus, knygų pristatymus.

Verslo ėmiausi būdama 37 metų. Prieš tai auginau vaikus, buvau samdoma darbuotoja, tačiau versle turėjau šiek tiek patirties, nes vyras jau seniau darbavosi privačiame sektoriuje.

Man visada atrodė, kad neužtenka žmogui vien duonos ir dešros, reikia nuolat tobulėti, nuolat ieškoti ko nors naujo. Miesto centre turėjome nuosavas patalpas, taigi apskaičiavę sąnaudas, nusprendėme surizikuoti ir atidaryti knygyną.

Verslo pradžiai panaudojau savas lėšas. Pradėjus verslą, sunkiai sekėsi dėl tiekėjų nepatiklumo, tačiau vė-



Individuali įmonė „Atrask save“
(445) 77 297
knygkret@centras.lt
Kretinga

liau, sėkmingai dirbant, pavyko išsikvoti jų pasitikėjimą. Iš pradžių dirbo 3 žmonės.

Manau, kad sėkmingą įmonės veiklą ir konkurencingumą lėmė geras klientų aptarnavimas, dėmesingumas ir kruopštumas. Savo versle taikau naujas technologijas – elektroninės bankininkystės programos, buhalterinę apskaitą tvarkau irgi kompiuterinėmis programomis. Ateityje planuoju sėkmingai dirbti, plėsti veiklos apimtį, tobulėti.

Galvoju, kad svarbiausios moters verslininkės savybės yra: pozityvus mąstymas, darbštumas, komunikabilumas, žingeidumas.

Visoms būsimoms verslininkėms palinkėčiau kantriai siekti užsibrėžto tikslo ir sėkmės.

Raimonda Sičiūnienė



UAB „Farmis ir partneriai“ turi parfumerijos ir kosmetikos parduotuves Palangoje, poilsio namus, nuomoja patalpas.

Verslo ėmiausi būdama 37 metų. Prieš tai studijavau, buvau samdoma darbuotoja, auginau vaikus.

Kadangi nuo pat studijų baigimo ėjau vadovaujančias pareigas, turėjau nemažą vadovės patirtį. Mano verslo pasirinkimą nulėmė Palangos – kurortinio miesto – specifika, kuriame teikiamos paslaugos daugiausia skirtos atvykstantiems poilsiautojams.

Verslą pradėjau iš savo santaupų, be to, daug padėjo ir vyras. Steigiant įmonę didesnių problemų neiškilo. Iš pradžių dirbo daugiau žmonių nei dabar – apie 22 žmones.

Kol kas dar labai sunku pasakyti, ar šis verslas tikrai sėkmingas. Iki šiol gerus rezultatus lėmė darbštumas, nuolatinis mokymasis, noras viską žinoti ir kontroliuoti. Patirtos nesėkmės versle priklausė nuo objektyvių

UAB „Farmis ir partneriai“
(460) 48 360
raimasi@one.lt
Palanga

veiksnių. Jos buvo susijusios su bendra ekonomine situacija Lietuvoje, įstatymine baze. Iškilus sunkumams, visada kreipiuosi į audito ir verslo konsultacines firmas bei partnerius.

Mano įmonė turi daug verslo partnerių, mes stengiamės tobulėti, lygiuotis į lyderius. Turime ir daug konkurentų. Manau, kad pranašesni esame tuo, kad turime gerą reklamą

ir rinkodarą. Dabar reikėtų pagerinti materialinę bazę. Tai leistų padidinti aptarnavimo kokybę, o tai yra itin svarbu. Be to, ieškome naujų verslo krypčių.

Manau, kad mano verslui trukdo įstatyminė bazė, nes niekada negaliu žinoti, kas bus rytoj. Norėčiau, kad būtų galima visus uždirbtus pinigus darbuotojui sumokėti į rankas, o jis pats tegu pasirūpina mokesčiais, tegu pats moka pajamų mokesťį ir t. t. Jeigu žmogus pats mokėtų mokesčius, pats aktyviau reikalautų iš valstybinių institucijų jam priklausančių socialinių garantijų. Tai skatintų žmones aktyviau dalyvauti visuomenės gyvenime.

Galvoju, kad svarbiausios moters verslininkės savybės yra tokios pat kaip ir vyrų – ambicingumas, kūrybiškumas, meilė darbui, savarankiškumas. Būsimoms verslininkėms norėčiau pasakyti, kad niekad ne vėlu pradėti, reikia tik norėti. Niekas negali visko, bet kiekvienas gali ką nors.

Rima Stankevič

UAB „Irmos kontinentas“ pagrindinė veikla – fitoterapijos pagrindų propagavimas ir plėtra.

Įmonės darbuotojai (konsultantai) veda mokymus ir konsultacijas fitoterapijos klausimais poliklinikose, rengia seminarus, organizuoja susitikimus su šios srities specialistais Lietuvoje ir už jos ribų.

Šio verslo ėmiausi būdama 32 metų. Tuo metu jau turėjau didelę verslo patirtį įmonėse, kurių veikla buvo susijusi su jūros verslu. Bet nutrūkus mūsų ir partnerių ryšiams, nutarėme imtis kitos verslo srities ir įregistravome naują įdomių perspektyvų įmonę.

Pradėti savo verslą paskatino noras būti finansiškai nepriklausoma, savarankiška ir noras realizuoti savo žinias bei galimybes. Nestabilios ekonomikos sąlygos 1989 m. užgrūdino ir sustiprino ryžtą dirbti ir siekti savo tikslo.



UAB „Irmos kontinentas“
(698) 324 64
Rima.Stankevic@delfi.lt
Palanga

Verslo pradžiai panaudojome šeimos lėšas. Įmonę įsteigėme gana greitai, visas iškilusias problemas išsprendėme nesunkiai. Įmonėje iš pradžių dirbo 4 žmonės.

Sėkmingą įmonės veiklą lėmė aukšta darbuotojų kvalifikacija ir noras dirbti. Pasinaudojome ir valstybės parama – mokymo ir konsultacijų paslaugomis. Plėtodami savo veiklą glaudžiai ir dalykiškai bendradarbiaujame su kitomis šios srities įmonėmis. Įmonės konkurencingumui padidinti stengiamės kelti paslaugų kokybę ir klientų aptarnavimo kultūrą.

Suderinti verslą ir šeimą pavyksta gana paprastai – esu žmona, motina ir pagrindinė patarėja verslo klausimais. Svarbiausios moters verslininkės sąlybės yra: intucija, lankstumas, sąžiningumas ir profesionalumas. Be to, būtina sėkmė!

Būsimosioms verslininkėms patarčiau įvertinti savo galimybes ir drąsiai žvelgti į ateitį.

Rita Stegvilienė



UAB „Vitė“ pagrindinės veiklos kryptys – turizmas ir viešbutis „Aribė“. Turizmo agentūra organizuoja poilsines ir pažintines keliones į Europos miestus bei egzotiškas šalis, parduoda lėktuvų, autobusų bilietus, rengia kelionių maršrutus vykstantiems nuosavu transportu, priima atvykstančius svečius, organizuoja seminarus. Viešbutis „Aribė“ – tai nedidelis viešbutis miesto centre. Jame yra penkiolika jaukių kambarių mėgstantiems ramybę ir jaukumą.

Privataus verslo ėmiausi būdama 29-erių. Verslo patirties neturėjau. Prieš pradėdama verslą dirbau tarnautoja gamykloje, po to privačioje įmonėje, kėliau kvalifikaciją, įgijau patirties. Pradėti verslą paskatino noras dirbti savarankiškai ir kūrybiškai, ekonomiškai ir sąžiningai, bei noras pasiūlyti naujų paslaugų ir prekių.

Verslo pradžia didelių investicijų nereikėjo, naudojome savas lėšas. Iš pradžių dirbo 4 žmonės. Manau, kad sėkmingą verslą lėmė ryžtas, sugebėjimas prisitaikyti prie sąlygų ir, žinoma, geras kolektyvas. Nesėkmių priežastys – rinkodaros ir vadybos žinių

stoka. Tai suprasdami, ieškojome galimybių mokytis, kelti kvalifikaciją. Be to, pasinaudoję galimybe, kvietėme konsultantą iš Olandijos.

Su kitomis įmonėmis bendraujame draugiškai ir glaudžiai. Konkurentų yra daug. Norint padidinti konkurencingumą, reikia atidaryti naujus skyrius kituose miestuose, išplėsti rinką. Ateityje esame numatę plėsti viešbučių ir turizmo agentūrų tinklą. Lėšų stengsimės gauti iš įvairių projektų finansinei paramai gauti.

Savo versle naudojame naujas technologijas – buhalterinės apskaitos programą, elektroninę bankininkystę, viešbučių, bilietų rezervavimo sistemas.

Derindama verslą ir šeimą, vakarus ir sekmadienius stengiuosi skirti šeimai.

Manau, kad svarbiausios moters verslininkės savybės yra: kantrybė, pasitikėjimas savo jėgomis ir išradingumas. Visoms būsimoms verslininkėms, ketinančioms pradėti savo verslą, norėčiau palinkėti – „žinokite savo tikslą ir kantriai jį siekite“.

UAB „Vitė“
(46) 49 09 44
vitetur@klaipeda.omnitel.net
www.aribe.lt
Klaipėda

Vilija Baltuonienė

Vilijos Baltuonienės ūkininkės ūkyje auginami angliški, baltieji, mėsiniai kalakutai. Kalakutai skerdziami ūkininkės ūkio skerdykloje, atitinkančioje ES reikalavimus. Šviežia kalakutiena išvežiojama į kavines ir restoranus. Be to, šviežia kalakutiena prekiaujama Klaipėdos, Mažeikių, Palangos ir kitų miestų turgavietėse. Kretingoje, parduotuvėje svetainėje „Kalakutienos delikatesai“, prekiaujama ir kalakutienos pusgaminiais. Be to, priimami užsakymai keptiems kalakutam, įvairiems kalakutienos gaminiams ir pusgaminiams.

Esu baigusi Vilniaus inžinerinį statybos institutą ir įgijusi autotransporto ekonomistės inžinierės specialybę. Pradėti verslą paskatino vyras. Verslo patirties neturėjau jokios. Iki 1995 m. Lietuvoje nebuvo specializuotų kalakutų ūkių. Šią verslo šaką pasirinkom atsitiktinai, ieškodami pragyvenimo šaltinio. Verslo pradžiai pinigus skolinomės iš tėvų ir bankų, steigiant ūkį jokių problemų neiškilo.

Manau, kad sėkmingą ūkio veiklą lėmė entuziazmas ir mokymasis iš savo klaidų. Iškilus problemoms, atsa-



Vilijos Baltuonienės ūkininkės
ūkis
(687) 32 325
kalakutai@kretinga.omnitel.net
www.kalakutai.lt
Kretinga

kymų ieškodavome specialioje literatūroje. Daug reikalingos informacijos ir naudingų atsakymų sprendžiant iškilusias problemas bei nagrinėjant aktualius verslo klausimus gavau iš įvairių moterų organizacijų.

Konkurentų turime, bet mūsų ūkis pranašesnis už jų tuo, kad baltuosius

kalakutus pradėjome auginti pirmieji Lietuvoje, esame išplėtę ir modernizavę ūkį, nuolat plečiame savo verslą, ieškome rinkos ne tik Lietuvoje, bet ir užsienyje, domimės verslo naujovėmis, sekame užsienio šalių patirtį. Savo versle naudojame naujas technologijas, mechanizuojame ir automatizuojame kalakutų auginimą. Ūkyje įdiegta naujausia apskaitos programa.

Ateities verslo planuose stengsiuosi didinti auginamų kalakutų skaičių, gerinti produkcijos kokybę, skatinti Lietuvos žmones maitintis sveikais kalakutienos produktais.

Derinant verslą ir šeimą, nors auginame tris vaikus, problemų neiškykla, kadangi verslas plėtojamas dėl šeimos, todėl vienas kitam netrukdo. Manau, kad svarbiausios moters verslininkės savybės yra: užsispyrimas, atvirumas žinioms ir informacijai, intucija.

Būsimoms verslininkėms, ketinančioms pradėti savo verslą, linkėčiau kantrybės, ieškojimo, užsispyrimo, nebijoti rizikuoti ir siekti tobulybės.

Vita Žiogienė

Įmonė prekiauja skintomis, vazoninėmis, džiovintomis gėlėmis, teikia interjero puošybos, želdinių dizaino, gėlių pristatymo viename pasaulyje paslaugas. Įmonė taip pat teikia laidojimo paslaugas.

Verslą pradėjau būdama 24 metų. Prieš tai dirbau samdoma darbuotoja ir auginau sūnų. Pradėti verslą paskatino sunki materialinė šeimos padėtis, noras išbandyti save versle. Patirties neturėjau. Laidojimo paslaugų veikloje turėjau dvejų metų stažą, todėl šią sritį ir pasirinkau.

Verslo pradžiai pinigų paskolino artimieji. Steigiant įmonę didesnių problemų neiškilo. Iš pradžių įmonėje dirbau viena. Sėkmingą įmonės veiklą lėmė mano kūrybingumas, noras lavinti įgūdžius, nuoseklus ir apgalvotas įmonės veiklos plėtimas, gerų darbuotojų pasirinkimas. Priėmusi neteisingą sprendimą patiriu ir ne-



Vitos Žiogienės individuali įmonė
(440) 79 450, (687) 33 116
vita_x@one.lt
Skuodas

sėkmių, bet problemas išsprendžiu pati.

Turiu daug konkurentų, tačiau pranašesnė esu tuo, kad turiu didesnę darbuotojų kolektyvą, efektyviau ir kūrybingiau aptarnauju klientus, turiu gražesnes prekybos patalpas. Versle naudoju naujas technologijas, buhalterinės apskaitos programas. Verslui trukdo didelė mokesčių našta. Ateities verslo planuose esu numačiusi tobulinti sukurtas verslo sritis.

Ne visada pasiseka suderinti verslą ir šeimą. Kadangi verslas atima daug laiko, kartais per mažai dėmesio skiriu šeimai. Svarbiausios moters verslininkės savybės yra: darbštumas, sumanumas, kūrybingumas, pasitikėjimas savimi.

Moterims, ketinančioms pradėti savo verslą, patariu neišsigąsti iškilus pirmoms nesėkmėms.

Zita Tallat-Kelpšaitė



■ Pagrindinė UAB „Jūrų informacijos centras“ veikla – tarptautinio verslo žurnalo JŪRA MOPE SEA leidyba. Be to, įmonė užsiima įvairia reklamine leidyba, teikia kitas leidybos bei dizaino paslaugas, užsiima įmonių įvaizdžio kūrimu ir formavimu, viešaisiais ryšiais, parodų, konferencijų, proginių renginių organizavimu, konsultavimu.

Savarankiškam verslui pasąmonėje ruošiausi seniai. Priimti ryžtingą, akimirksniu padiktuotą sprendimą paskatino interesų konfliktas ankstesniame darbe, kuriame buvau pavadinė.

Verslo patirties neturėjau, tačiau turėjau daug žinių apie jūros transportą, tranzitą. Ilgus metus domėjausi jūros verslu, ekonomika, pramone. Todėl verslo srities net neteko rinktis – ėmiausi to, ką geriausiai išmaniau.

1999 m. lapkričio 9 d. įkūriau UAB „Jūrų informacijos centras“. Bendrovės įstatiniu kapitalu tapo mano asmeninės santaupos. Pradžia buvo

UAB „Jūrų informacijos centras“
(46) 36 57 53
editor@jura.lt
www.jura.lt
Klaipėda

sunki. Pirmuosius kelis žurnalo numerius išleidau neturėdama patalpų, technikos. Daugelį darbų teko atlikti pačiai. Džiaugiuosi, kad mano triūsas buvo aukštai įvertintas. 2002 m. gruodžio 9 d. Lietuvos Respublikos Prezidentūroje buvau apdovanota Lietuvos prekybos, pramonės ir amatų rūmų prizų bei diplomu „2002 m. konkurso Lietuvos verslininkė nugalėtoja“.

Buvo sunku, tačiau didelių nesėkmių nepatyrė. Manau, kad sėkmę versle lėmė mano nestandartiniai spren-

dimai. Stengiausi eiti ne pramintu keliu, o atrasti kažką naujo. Mano idėjas ir veiklą palaikė jūrinės įmonės. Savo problemų stengiuosi niekam neužkrauti. Priimdama svarbius sprendimus, tariausi su savo šeima. Daugelį klausimų aptariame su kolektivu, kurio profesionalumu labai pasitikiu, nuomonę vertinu.

Problemų suderinant verslą ir šeimą nekyla. Sulaukiau tokio amžiaus, kai vėl esu jauna, laisva ir nepriklausoma. Trys suaugę vaikai savarankiški. Šeima ir verslas vienas kitam ne trukdo, bet padeda. Šeima siekia tų pačių tikslų. Mes visi žinome, kad darbo diena nesibaigia užvėrus kontoros duris. Nepaisant to, stengiamės namų nepaversti gamybinių pasitarimų vieta.

Būsimosioms verslininkėms, ketinančioms pradėti savo verslą, patarčiau nepabūgti sunkumų ir eiti pirmyn. Tai nelengvas kelias, tačiau daug įdomesnis, negu vykdyti kitų sumanymus.

Tamara Jurgytė-Leonavičienė

UAB „Vėtrungė“ užsiima pramoginių irklinių valčių ir burlaivių prekyba bei remontu.

Imtis verslo paskatino iškilusi grėsmė netekti darbo, o kartu ir pragyvenimo šaltinio. 1991 m. buvo atleista iš darbo daug moterų – techninių darbuotojų. Tuo metu dirbau metalo apdirbimo gamykloje technologinio skyriaus viršininke. Buriavimas ir burlaivių projektavimas buvo šeimos hobbis, todėl kilo mintis šio verslo imtis. Prieš pradėdami verslą, jau buvome suprojektavę ir pagaminę 6 burlaivius.

Verslo ėmiausi būdama 49 metų. Partitės neturėjau, bet mokėjau organizuoti gamybą, valdyti technologinius procesus, daryti brėžinius. Buvau susipažinusi su produkcijos realizavimo sistema, komercinės veiklos pagrindais.

Verslo pradžiai turėjau asmeninių santaupų, kurių užteko įstatiniam kapitalui ir keletui senų įrengimų nupirkti. Steigiant įmonę iškilo nemažai neaiškumų, problemų, trūko informacijos, žinių – reikėjo daug kur pačiai susivokti, teisingai susiorientuoti.



UAB „Vėtrungė“
(342) 51 658
vetrunge.vilkaviskis@takas.lt
www.vetrunge.lt
Vilkaviškis

Manau, kad įmonės veiklos sėkmę lėmė gera verslo idėja, tikėjimas ja, atkaklumas siekiant užsibrėžtų tikslų. Daug naudos turėjome iš nuolatinio mokymosi, informacijos, reikalingos sėkmingam verslo plėtojimui, kaupimo. Įmonę nesėkmės užgriūdavo dėl rinkodaros ir vadybos žinių stokos. Iškilus problemoms, kreipdavomės į Alytaus verslo konsultacinį centrą. Įmonė naudojosi valstybės remiamomis informacijos, mokymo ir

konsultacijų, investicijų ir verslo garantijų paslaugomis.

Manau, kad verslui trukdo kontroliuojančių institucijų požiūris į verslininką kaip į potencialų nusikaltėlį, mokesčių našta, įvairūs įstatyminiai apribojimai. Be to, verslui plėsti trūksta investicijų.

Derinant verslą su šeima problemų nekyla, nes vaikai jau užaugę, o vyras – verslo partneris. Taigi verslui galiu skirti didžiąją savo gyvenimo dalį. Manau, kad Lietuvoje yra susiformavusi klaidinga nuomonė, esą vyresnio amžiaus moterys yra blogos darbuotojos. Tai yra neteisinga, nes patirtis ir mažiau problemų dėl šeimos derinimo su veikla teigiamai veikia veiklos rezultatus.

Manau, kad moters verslininkės svarbiausios savybės yra: kompetencija, tolerancija, tvirtumas, atkaklumas. Ir visada reikia atsiminti, kad verslas lyties neturi.

Visoms būsimoms verslininkėms, ketinančioms pradėti verslą, noriu patarti – jei turite verslo idėją, nebijote sunkumų, nugalėkite drovumą ir jaudulį – imkitės verslo!

Angelė Kraujelienė

Įmonės veikla – mažmeninė prekyba kanceliarinėmis prekėmis ir gėlėmis. Be to, įmonė teikia visuomeninio maitinimo paslaugas.

Prieš pradėdama savo verslą, dirbau Ramygalos vartotojų kooperatyvo pirmininko pavaduotoja, o kooperatyvą likvidavus, su drauge nusprendėme įsteigti savo įmonę.

Verslo ėmiausi būdama 37 metų. Patirties šioje srityje neturėjau ir lėšų verslo pradžiai teko skolintis iš giminių. Steigiant įmonę iškilo problemų – reikėjo rasti gerų, patikimų darbuotojų, įsigyti transporto priemonių. Iš pradžių dirbo 8 žmonės.

Sėkmingą įmonės veiklą, manau, lėmė tai, jog įmonėje 8 metus dirbau



UAB „Jokana“
(45) 59 22 12, (676) 37 048
Panevėžio raj.

pati – tvarkiau buhalterinę apskaitą. Kartu dirbo ir mano vyras.

Turime nemažai konkurentų, tačiau savo įmonės veiklą planuojame plėsti, nes konkurencija skatina ieškoti naujovių, susitelkti ir stengtis dirbti kuo geriau. Yra, žinoma, ir kas trukdo plėtoti verslą – tai įvairios kontroliuojančios institucijos.

Verslas ir šeima vienas kitam nėra konkurentai. Šeima tik padeda, nes visada palaiko, supranta ir pasiūlo naujų idėjų. Svarbiausia moteriai verslininkei – darbštumas, sąžiningumas, aktyvumas ir kantrybė.

Moterims, ketinančioms imtis verslo, patariu nenuleisti rankų net jei kas iš pradžių ir nepasisektų, linkiu neišsigąsti problemų, o imtis jas spręsti.

Irena Ulvydaite-Snabaitienė



Mano įmonė užsiima koncertine veikla – kultūrinių renginių organizavimu ir muzikavimu.

Potraukį šiai veiklos sričiai turiu jau seniai – muzika ir daina manyje gyvena nuo pat vaikystės. Būdamas aštuoniolikos, atvykau į Panevėžį ir pradėjau dainuoti estradiniame ansamblyje „Vaivorykštė“. Su grupe „Vaivorykštė“ koncertavau Lietuvoje, daugelyje tuometinės Sovietų Sąjungos respublikų, Didžiojoje Britanijoje, Lenkijoje. Dalyvavome įvairiuose konkursuose, festivaliuose, kuriuose iškvojome daugelį laureatų vardų.

Prieš pradėdamas savo verslą, dirbau organizacinius darbus ir gamybinio mokymo meistras, o vėliau – profesionalia dainininke. Didžiąją savo gyvenimo dalį praleidusi profesionalioje scenoje ir turėdamas organizacinių sugebėjimų, pasirinkau muzikinę ir kultūrinę veiklą.

Iširus grupei „Vaivorykštė“, su vyru išsigijome profesionalią įgarsinimo aparatūrą, muzikos instrumentus ir pradėjome savarankišką muzikinę veiklą. Būdamas 41 metų, įkūriau UAB „Gera nuotaika“, kurią vėliau

Irenos Snabaitienės individuali
įmonė
(45) 51 82 88
ulvydaite@kateka.lt
Panevėžio raj.

perregistravau į savo individualią įmonę. Mano organizuojami ir pravedami renginiai būna aukšto meninio lygio.

Su vyru Stasiu – klavišininku, gitaristu, pasikvietę saksofonininką Joną Kepalą, įkūrėme grupę „Vaivoras“. Su šia grupe „Vaivoras“ sėkmingai koncertuojame klubuose, įmonių ir organizacijų renginiuose, kalėdiniuose bei naujametiniuose ir privačiuose pobūviuose. Mano atliekamos dai-

nos skamba radijo eterijoje, muzikiniai klipai rodomi TV ekranuose.

Kiekvienais metais dalį uždirbtų lėšų skiriame aparatūrai atnaujinti ir naujai muzikos technikai įsigyti – pramogų versle naujos technologijos labai svarbu sėkmei ir populiarumui.

Manau, kad sėkmingą įmonės veiklą lėmė ilgametė patirtis, atsakingas požiūris į darbą. Savo veiklai plėsti pasinaudojau ir valstybės teikiama parama – 2002 m. mano kompaktinės plokštelės išleidimui Panevėžio rajono savivaldybė skyrė 2000 litų.

Turiu konkurentų, tačiau šiais laikais konkurencija yra natūralus dalykas. Ji įpareigoja dirbti atsakingai, kūrybingai ir profesionaliai. Derinant verslą su šeima problemų nekyla, nes tai šeimos verslas. Ateityje taip pat planuoju koncertuoti, daryti muzikinius įrašus, pasirodyti TV laidose.

Mano nuomone, svarbiausios moters verslininkės savybės yra: siekimas savo tikslo, sugebėjimas bendrauti, elegancija, tobulėjimas. Visoms būsimoms verslininkėms, ketinančioms pradėti savo verslą, sakau – pirmyn!

Vida Biežienė

Įmonė gamina konditerijos gaminius, verčiasi didmenine ir mažmenine prekyba, teikia visuomeninio maitinimo paslaugas.

Verslą pradėjau būdama 44 metų. Pradėti verslą paskatino noras įrodyti sau ir kitiems, kad verslu gali užsiimti ne tik jaunos, bet ir vidutinio amžiaus moterys.

Versle patirties neturėjau. Konditerijos gaminių gamybą ir prekybą jais pasirinkau todėl, kad tai buvo man geriausiai žinoma veiklos sritis. Prieš pradėdama verslą dirbau pardavėja konditerijos parduotuvėje. Vėliau dirbau direktore ir vadovavau konditerijos cechui.

Steigiant įmonę didžiausia problema buvo – trūko lėšų įrangai, inventoriui, specialiajam transportui įsigyti. Pasinaudojau Panevėžio miesto savivaldybės teikiamu lengvatiniu kreditu bei UAB „Investicijų ir verslo garantijos“ teikiamu daliniu paskolos palūkanų kompensavimu gamybinio ir komercinio pastato pirkimui. Iš pradžių įmonėje dirbo 9 moterys.



UAB „Tortela“
(45) 51 71 57, (675) 47 677
arte@kateka.lt
Panevėžys

Sėkmingą įmonės veiklą lemia labai darnus, patyręs, geras kolektyvas. Verslui trukdo didelė konkurencija, brangstančios žaliavos, dideli mokesčiai, didėjančios kuro ir elektros kainos, didžiųjų prekybos centrų priimamos sąlygos.

Turime labai daug konkurentų. Mūsų įmonė pranašesnė produkcijos kokybe ir nuolatiniu asortimento atnaujinimu. Ateityje planuojame pakeisti senus gamybinius įrengimus naujais, galingesniais, našesniais ir įsigyti antrą specialiąją transporto priemonę, su kuria galėtume išplėsti prekybos rinką kituose Lietuvos miestuose. Be to, planuojame atidaryti dar vieną firminę parduotuvę ir įsteigti naujų darbo vietų konditerijos ceche.

Svarbiausia moters verslininkės savybė yra gebėjimas laiku ir tinkamai įvertinti verslo riziką. Verslą ir šeimą suderinu puikiai. Vaikai jau suaugę, todėl visas jėgas skiriu verslui.

Moterims, ketinančioms pradėti savo verslą, patariu niekada nenuleisti rankų pirmai nesėkmei išitikus ir pasitikėti savo sėkme.

Žaneta Dangveckienė

Įmonė verčiasi mažmenine prekyba knygomis ir kitais spaudiniais, raštinės prekėmis, žaislais ir pan.

Prieš pradėdama savo verslą dirbau knygyne. Vėliau su bendradarbe jį privatizavome, bet išsipareigojome nekeisti veiklos pobūdžio 10 metų. Taigi darbo vietas susikūrėme pačios. Verslo ėmiausi būdama beveik 40 metų. Būtent šią veiklos sritį pasirinkau todėl, kad dirbau prekyboje knygomis, šis darbas patiko, pažinčiau nemažai tiekėjų, jie mus taip pat. Panevėžio rajono savivaldybė suteikė palankias nuomos sąlygas.



TŪB „Šviesa“
(45) 59 27 75, (611) 02 302
coba@omni.lt
Panevėžio raj.

Verslo pradžiai naudojome išeitines pašalpas, šeimos lėšas. Steigimosi problemas užgožė mūsų entuziazmas. Mūsų įmonės veikla nei sėkminga, nei nesėkminga. Ji gana stabili. Tenkinamės daugiau teigiamomis emocijomis, o ne pinigais. Mūsų verslui trukdo apyvartinių lėšų stoka.

Svarbiausios moters verslininkės savybės yra kantrybė ir pasitikėjimas savimi. Verslą ir šeimą suderinu, kadangi visa mano šeima man padeda versle.

Moterims, ketinančioms pradėti savo verslą, sakau: „Pirmyn! Tai įdomu.“

Aldona Derkintienė

Mūsų sanatorija iki 1996 m. priklausė AB „Akmenės cementas“, kurioje nuo 1971 m. dirbau vadove. 1996 m. atsiskyrėme nuo AB „Akmenės cementas“ ir įsteigėme UAB Naujosios Akmenės sanatoriją – viešbutį. Sanatorija teikia gydymo paslaugas žmonėms su psichine negalia, viešojo maitinimo, viešbučio paslaugas, dalį patalpų nuomoja.

Verslo ėmiausi būdama 56 metų. Prieš pradėdama verslą, dirbau samdoma darbuotoja, auginau vaikus, dažnai keldavau kvalifikaciją įvairiuose kursuose. Verslo patirties turėjau, nes buvau baigusi vadybos kursus, daug metų dirbusi vyriausiąja gydytoja, direktore. Šią verslo sritį pasirinkau todėl, kad ji yra daugelio metų mano veiklos tęsinys.

Lėšų verslui pradėti gavau iš AB „Akmenės cementas“. Steigiant įmonę didelių problemų neiškilo, nes dalį veiklos (sanatorinį gydymą) tiesiog tęsėme toliau. Iš pradžių įmonėje dirbo 29 darbuotojai. Vėliau darbuotojų skaičių teko mažinti, kadangi sanatorijoje pabuvodavo vis mažiau ligonių.



UAB Naujosios Akmenės sanatorija – viešbutis
(425) 56 536, 56 647
Naujoji Akmenė

Iš pradžių dirbome labai sėkmingai. Ilgainiui Lietuvos Respublikos sveikatos apsaugos ministerija įvedė kvotų sistemą, todėl sumažėjo sanatorijos lankytojų.

Iškilus problemoms, galime kreiptis į Lietuvos Respublikos sveikatos apsaugos ministeriją, AB „Akmenės ce-

mentas“, miesto vadovybę, apskrities poliklinikas, galime naudotis valstybės teikiama informacija, mokymo ir konsultacijų paslaugomis.

Turime ir konkurentų. Mūsų sanatorijai pranašumo suteikia darbuotojų kruopštumas ir sąžiningas darbas. Pas mus gydomi po nedaug žmonių vienu metu, todėl darbuotojai jiems gali skirti daugiau dėmesio. Ateityje tikiuosi įsteigti šeimos gydytojo kabinetą, ambulatorinę reabilitaciją.

Mano šeima dėl verslo nejaučia dėmesio stokos. Gal kiek sunkiau buvo, kol vaikai lankė mokyklą. Dabar, kai vaikai užaugo ir gyvena atskirai, daugiau laiko galiu skirti darbui. Manau, kad svarbiausios moters verslininkės savybės yra: meilė savo darbui, darbštumas, atkaklumas siekiant tikslo, noras padėti žmonėms ir noras tobulėti, mokytis visą gyvenimą.

Moterims, ketinančioms imtis savo verslo, patarčiau gerai apgalvoti, išanalizuoti būsimą veiklą ir visada jausti tiek šeimos, tiek ir draugų tvirtą paramą bei pritarimą.

Ilona Zazienė

Fotostudija „STOP, KADRAS“ teikia fotopaslaugas – tai meninės, dokumentinės, reklaminės nuotraukos. Aš priklausau fotomenininkų sąjungai ir dalyvauju parodose.



Fotostudija „STOP, KADRAS“
(41) 521 521
stopkadras@takas.lt
Šiauliai

Verslo ėmiausi būdama 30 metų. Iki tol patirties versle neturėjau, dirbau muzikos mokytoja vienoje Šiaulių mokykloje. Pastebėjau, kad Šiauliuose trūksta fotografijos paslaugų, taigi kartu su vyru, kuris išmokė mane fotografuoti, įsteigėme fotopaslaugų įmonę. Verslą pradėjome iš savo santaupų, o patalpas išsinuomojome.

Manau, kad sėkmingą įmonės veiklą lėmė atsidavimas darbui, domėjimasis naujovėmis ir jų diegimas, dalyvavimas parodose, kolegų patirtis. Po penkerių darbo metų, įgijusi patirties ir sukaupusi lėšų, 2002 m. paėmiau kreditą iš banko, nusipirkau pa-

talpas miesto centre ir įsirengiau modernią fotostudiją.

Turiu konkurentų, tačiau Šiauliuose mūsų studija yra geriausia tiek technine įranga, tiek kūrybiniu potencialu, be to, esame pačiame miesto centre. Norėdami padidinti įmonės konkurencingumą, diegiame naujoves, plečiame paslaugų spektrą.

Verslas ir šeima yra neatskiriama, kadangi tai šeimos gyvenimas. Manau, kad svarbiausios moters verslininkės savybės yra: tvirtumas, pareigingumas, sąžiningumas, naujų žinių siekis.

Būsimosioms verslininkėms patarčiau prieš imantis verslo gerai iširti rinką, kurioje planuojate pradėti savo veiklą, kitų patirtį, pasirinkti, kas yra geriausi toje srityje ir viską pasistengti padaryti dar geriau.

Nijolė Lideikienė

1997 m. rugpjūčio 5 d. įsteigiau UAB „Mezgimo raštai“. Gaminame ir parduodame moterišką, vyrišką ir vaikišką trikotažą. Be to, gaminame ir pagal individualius užsakymus, mezgame ir siuvame iš savo arba iš kliento verpalų ir audinių, siuvame darbo drabužius.

Iki 1997 m. dirbau AB „Verpstas“. Buvau Radviliškio filialo gamybos viršininkė. Tačiau 1997 m. mūsų filialas žlugo ir visi darbuotojai liko be darbo. Man tuo metu buvo 55 metai. Susiklosčius tokioms aplinkybėms, nusprendžiau įsteigti savo įmonę ir įdarbinti bent dalį buvusių filialo darbuotojų. Iš pradžių įmonėje dirbo 13 žmonių. Patirties turėjau pakankamai, kadangi anksčiau dirbau filialo gamybos viršininke. Be to, trikotažo gamyba yra mano specialybė, aš turiu aukštąjį inžinierės technologės išsilavinimą.

Įmonės steigimui panaudojau šeimos santaupas. Įrengimus ir žaliavų be išankstinio apmokėjimo gavome iš AB „Verpstas“. Tai labai palengvino ver-



UAB „Mezgimo raštai“
(422) 53 638
Radviliškis

slo pradžia. Be to, dalis tiekėjų mokėjimą už pagalbines medžiagas ir verpalus irgi atidėjo vieneriems metams.

Sėkmingą įmonės veiklą lėmė patirtis, ryšiai su tiekėjais, kvalifikuoti darbuotojai ir draugų bei šeimos parama. Vyras ir sūnus irgi yra verslininkai, todėl jų patarimai man labai pravertė. Labiausiai verslui trukdė žmonių nesąžiningumas.

Trikotažo gamyboje ir prekyboje konkurencija labai didelė. Norint didinti įmonės konkurencingumą, reikėtų investicijų įrengimams atnaujinti.

Svarbiausios moters verslininkės savybės yra: atkaklumas, užsibrėžto tikslo siekimas. Labai svarbu, kad verslininkė nuolat mokytųsi ir tobulėtų.

Moterims, ketinančioms pradėti verslą, patarčiau labai gerai apsvarstyti, ar užteks lėšų ir žinių, ar užteks jėgų išverti visus sunkumus, kurių pasitaiko imantis verslo.

Lijana Zinkevičienė



Įmonė „Onija“ prekiauja kompiuteriais ir jų įranga, raštinės, biuro prekėmis. Taip pat gamina antspaudus, teikia kopijavimo, įrišimo, laminavimo paslaugas.

Verslo ėmiausi būdama 33 metų. Tuo metu Tauragėje nebuvo parduotuvės, kurioje būtų galima įsigyti geros kokybės raštinės reikmenų. Be to, labai norėjosi pabandyti, įgyti darbo patirties, tobulėti šioje veiklos srityje.

Verslo pradžiai panaudojau šeimos santaupas ir šiek tiek pinigų skolinausi. Iš pradžių dirbome dviese. Pradėjus verslą, kilo labai daug problemų, bet ryžtas siekti užsibrėžto tikslo buvo didesnis.

Manau, kad sėkmingą įmonės veiklą lėmė tikslo turėjimas, geras kolektyvas, geri santykiai su klientais, rinkos stebėjimas ir sugebėjimas prisitaikyti prie pokyčių. Nesėkmių, su kuriomis teko susidurti, pagrindinės priežastys buvo patirties neturėjimas, finansinių žinių trūkumas.

Pradėjusi verslą, ėmiau bendradarbiauti su tomis įmonėmis, kurios man buvo pavyzdys. Susipažinau su puikiais žmonėmis – įmonių savininkais, tiekėjais, vadybininkais. Bendravimas ir dalijimasis patirtimi yra, mano nuomone, labai svarbu.

Šiuo metu turime kelis stiprius konkurentus. Norint išsilaikyti rinkoje, reikia nuolat keistis, atsinaujinti. Manau, kad įmonė stipri, kai ji gerai tenkina vartotojų poreikius, lūkesčius, jaučia rinkos pokyčius ir prie jų prisitaiko. Savo versle naudojame naujausias buhalterinės apskaitos programas, elektroninę bankininkystę.

Manau, kad svarbiausios moters verslininkės savybės yra: drąsa, žingeidumas, kompetencija, objektyvumas, sugebėjimas priimti sprendimus, apdoroti informaciją, bendrauti, išsilavinimas.

Pradedančioms verslininkėms norėčiau patarti žinoti savo siekius, įvertinti galimybes ir aplinkybes, ieškoti naujų idėjų, nepritrūkti užsispyrimo, ryžto ir kryptingumo.

Individuali įmonė „Onija“
(446) 71 450
taurage@office1.lt
Tauragė

Ona Kairienė

Įmonė verčiasi mažmenine prekyba pramoninėmis prekėmis (žaislais, bižuterija, avalyne, odine galanterija ir kt.).

Prieš pradėdama savo verslą dirbau valdišką darbą ir prekiauju turguje. 1992 m. išvykau dirbti į Maskvą. Ten per ketverius metus užsidirbau pinigų ir, grįžusi į Lietuvą, atidariau avalynės parduotuvę. Daugiausiai problemų kilo dėl informacijos trūkumo. Iš pradžių parduotuvėje dirbo me dviese.

Pradžioje gauto pelno pakako tik atlyginimams. Apyvartinėms lėšoms teko skolintis iš draugų. Vėliau, plečiantis prekių asortimentui, didėjo ir pelnas. Iškilusias problemas sprendėme su draugais, kurie jau turėjo patirties verslo srityje.



UAB „Dimada“
(449) 74 450, (652) 84 532
Šilalė

Kaip ir visi, mes irgi turime konkurentų. Labiausiai mūsų verslui trukdo didieji prekybos centrai. Artimiausiu laiku planuojame atidaryti dar vieną parduotuvę kitame mieste, sukurti naujų darbo vietų.

Svarbiausia moters verslininkės savybė – užsispyrimas. Mano šeima kartais nukenčia, nes man dažnai tenka keliauti. Todėl, grįžusi namo, stengiuosi kuo daugiau pabūti su šeima, tarsi kompensuoti ne kartu praleistą laiką.

Moterims, ketinančioms pradėti savo verslą, linkiu turėti daug svajonių ir tikslingai siekti jų įgyvendinimo.

Rita Jacikevičienė

Esu AB „Telga“ generalinė direktorė. Į šias pareigas buvau paskirta akcininkų nutarimu. Prieš tapdama generaline direktore, ėjau direktoriaus pavaduotojos pareigas.

AB „Telga“ yra įsikūrusi Tauragėje ir užsiima gamyba. Mūsų įmonės produkcija – tai vienpusės, dvipusės ir daugiasluoksnės spausdintinės plokštės elektronikos ir elektrotechnikos gamybai.

Ši sritis man nebuvo svetima, kadangi prieš tai dirbau toje pačioje įmonėje naujų technologijų diegimo biure. Man perėmus įmonės vadovavimą, dirbo 50, o dabar dirba 90 žmonių. Įmonei plėsti buvo panaudotos pačios įmonės lėšos ir banko kreditas. Be to, 2002 m. dalyvavome konkurse ES PHARE programos lėšoms gauti ir mums pavyko laimėti.

Manau, kad įmonės sėkmingą veiklą lėmė bendradarbių parama, bendri



AB „Telga“
(446) 61 632
telga@mail.lt
Tauragė

siekiai, žmonių noras dirbti. Visas kitas problemas sprendžiu su savo komanda, valdyba ir stebėtojų taryba. Galvoju, kad verslas mums sekasi gerai dėl mūsų produkcijos aukštos kokybės, žemesnių nei konkurentų kainų.

Su kitomis panašaus profilio įmonėmis nebendradarbiaujame. Bendradarbiaujame tik su užsakovais ir tiekėjais. Siekdami didinti gamybos apimtį ir skverbtis į naujas rinkas, planuojame atnaujinti įrengimus, diegti naujas technologijas.

Manau, kad moteris verslininkė turi turėti šių savybių: ryžto, pasitikėjimo, iniciatyvos, tvirtą charakterį, sugebėjimą bendrauti.

Visoms būsimoms verslininkėms norėčiau patarti nebijoti rizikuoti.

Valerija Klimienė



Mirus vyrui, likau su dviem mažametėmis dukromis. Pedagogės atlyginimo neužteko minimaliam pragyvenimui, todėl teko rimtai pagalvoti, kaip išgyventi. Kaip ir daugelis tuo metu lietuvių, veždavau į Lenkiją parduoti lietuviškas prekes, o iš ten – lenkiškas prekes į Lietuvą. Tokia buvo pirmoji mano pažintis su verslu. Po metų atidariau pirmąją parduotuvę.

Šiuo metu įmonei „Gustina“ priklauso 4 parduotuvės. Įmonė prekiauja vaikiškomis ir kanceliarijos prekėmis, žaislais. Yra specializuota dovanų parduotuvė, užuolaidų salonas.

Verslą pradėjau būdama 38 metų. Partitės iki tol neturėjau. Prieš pradėdama verslą, dirbau inspektore švietimo skyriuje ir matematikos mokytoja vidurinėje mokykloje.

Steigiant įmonę problemų neiškilo, tačiau labai trūko lėšų. Visas lėšas teko skolintis. Iš pradžių įmonėje dirbo vienas samdomas darbuotojas. Manau, kad sėkmingą įmonės veiklą lėmė atkaklus tikslo siekimas, nuolatinė veiklos analizė, tvirtas ir nuoširdus darbuotojų kolektyvas. Tačiau

įmonės veiklos istorijoje buvo ir labai sunkių laikotarpių, kadangi veiklos rezultatai labai priklausė nuo bendros ekonominės šalies situacijos, žmonių perkamosios galios, nedarbo lygio. Iškilusias problemas stengiuosi spręsti pati. Šiuo metu bendradarbiauju su Lietuvos tiekėjais ir gamintojais, tačiau stengiuosi ieškoti tiesioginių ryšių su gamintojais.

Turiu daug konkurentų. Mano įmonė pranašesnė tuo, kad didžiąją prekių dalį atsivežu tiesiogiai, be tarpi-

ninkų. Kad pagerėtų įmonės konkurencingumas, daugiau dėmesio reikėtų skirti reklamai ir darbuotojų profesiniam švietimui.

Mano verslui trukdo didelė mokesčių našta, įstatymų kaita ir pavėluotas jų išaiškinimas, didžiųjų prekybos centrų steigimas mažuosiuose miestuose. Ateityje planuoju rekonstruoti parduotuves ir sujungti į modernų prekybos centrą.

Svarbiausios moters verslininkės savybės yra: optimizmas, gera nuotaka, užsispyrimas, didelis dėmesys ir pagarba darbuotojams, nuoširdus bendradarbiavimas su partneriais, geri santykiai šeimoje. Verslas ir šeima papildo vienas kitą. Laikausi nuostatos, jog verslo problemų negalima užkrauti ant šeimos narių pečių, todėl jas palieku už namų durų. Man šeima – pati didžiausia vertybė, gyvenimui teikianti prasmę, džiaugsmą ir meilę.

Moterims, ketinančioms pradėti savo verslą, patarčiau labiau orientuotis į paslaugų bei gamybos sektorių, nes tinkamai pasiruošus, galima tikėtis įvairios paramos.

Birutė Lekavičiūtė

■ Pagrindinė gėlių firmos „Skinta“ veiklos kryptis – gėlių pardavimas ir floristikos paslaugos. Firma teikia labai plačias floristikos paslaugas: komponuoja puokštes, puošia gėlėmis interjerą, apipavidalina renginius, vestuves, laidotuves, pristato ir įteikia gėles, parduoda kambarinius bei lauko augalus ir t.t.



Imtis verslo paskatino tėvai. Būdamą 39-erių, Telšiuose įsteigiau pirmąjį gėlių saloną ir pradėjau studijuoti floristiką. Prieš nusprendama rimtai ištraukti į gėlių ir floristikos verslą, dirbau valstybės tarnautoja – kadrų skyriaus viršininke.

Verslo patirties (taip, kaip aš tai suprantu šiandien) tikrai neturėjau, bet manau, kad buvau pakankamai išsilavinusi, mokėjau bendrauti, gerai žinojau, kad tuo metu Telšiuose niekas neteikė jokių floristikos paslaugų, trūko platesnio parduodamų gėlių ir augalų asortimento.

Dirbdama kartu su tėvais, buvau sukaupusi lėšų įsirengti pirmąjį saloną, todėl, steigdama įmonę, didelių problemų neturėjau. Iš pradžių įmonėje dirbo 4 samdomi žmonės ir mušu su vyru.

B. Lekavičiūtės gėlių firma
„Skinta“
(444) 75 075, 53 534
skinta@takas.lt
Telšiai

Sėkmingą įmonės veiklą lėmė daug veiksmų: mano universitetinis išsilavinimas, floristikos studijos, valstybės tarnautojos darbo patirtis, mano pomėgis kurti, ieškoti grožio gamtoje ir didelė meilė šiam sunkiam, bet kūrybingam darbui. Taip pat naudojuosi Telšių apskrities verslo inkubatoriaus teikiamomis paslaugomis (mokymai, seminarai verslo klausimais, informacijos ir klientų paieška, savo verslo propagavimas).

Nesėkmės dažniausiai ištinka, kai susiklosto tokios aplinkybės, kurios dažniausiai floristikos versle nuo manęs beveik nepriklauso. Viena iš esminių nesėkmių, trukdančių šiandien sparčiau augti ir plėstis, yra tai, kad savo verslą pradėjau provincijoje. Be to, jaučiu nemažą konkurenciją, nes daugelis tiesiog parduoda gėles (kiekvienas didesnis prekybos centras ir pan.).

Labai mėgstu savo darbą ir verslą. Norėčiau išlikti toje nelengvoje kovoje ne tik dėl vardo, bet ir dėl kuriamo grožio. Sieksiu Telšių apskrityje išlaikyti profesionaliausios floristikos ir gėlių firmos vardą. Svarbiausios mano savybės versle yra: kantrumas, tikėjimas, savitas jausmų ir vaizduotės pasaulis, polinkis kurti ir jausti grožį. Verslą ir šeimą suderinu labai paprastai – tai šeimos verslas ir visa šeima dirba. Kai visi švenčia, mes dirbame, ir tas darbas mums teikia džiaugsmo.

Moteris, norinčias pradėti savo verslą, įspėju, kad tai nėra lengva dalis. Teko daug sielotis, jaudintis ir nemiegoti, bet tai labai įdomu. Negali būti žodžių „Aš taip negalėčiau“. Verslas – tai pasiryžimas galėti viską!

Ingrida Beinusauskienė

Įmonė teikia viešojo maitinimo paslaugas. Kavinėje „Terasa“ priimami užsakymai pobūviams, gedulingiems pietums.

Prieš pradėdama verslą, auginau dukrą. Pradėti verslą paskatino noras užsiimti kokia nors veikla. Verslą pradėjau būdama 29 metų. Vieną vasarą teko dirbti AB „Gubernija“ išvežiojamojoje prekyboje. Patiko bendrauti su žmonėmis. Tada pagalvojau, kad mano gimtajame Rietavo miestelyje neprekiaujama pilstomu alumi. Taigi nusipirkau kioską ir mieste pradėjau pardavinėti pilstomą alų.

Steigiant įmonę teko gerokai pavargti, kol susitvarkiau dokumentus. Verslo pradžia daug lėšų nereikėjo. Visus reikalingus įrengimus panaudos sutartimi įsigijau iš AB „Gubernija“.

Iš pradžių dirbau viena. Kadangi su šeima gyvenome Šiauliuose, o dirbti reikėjo Rietave, po dviejų mėnesių įdarbinau du darbuotojus. Vėliau teko ieškoti naujos vietos įmonės veiklai, nes žemė po kiosku nebuvo ma-



I. Beinusauskienės komercinė
įmonė
(448) 69 139, (682) 54 956
miniterasa@takas.lt
Rietavas

no nuosavybė. Su šeima pardavėme butą Šiauliuose ir nusipirkome namą Rietave, kur įrengėme aštuonių vietų kavinę. Pamažu kavinę išplėtėme iki šešiasdešimties vietų viduje ir keturiasdešimties vietų – lauke.

Manau, kad kiekviena kavinė turi savo klientus. Kartais jiems pabosta viena vieta, aplanko kitas kaves ir pasilieka ten, kur jiems atrodo geriausia. Nemanau, kad mano įmonė kažkuo pranašesnė už kitas, kaip ir kitos – už mano įmonę. Tiesiog dirbu taip, kaip pataria intuicija ir širdis. Manau, kad į verslą reikia nuolat investuoti. Perku naujus virtuvės įrengimus – taip palengvinu darbuotojų darbą ir pagerinu maisto produktų kokybę. Verslui trukdo daugybė dokumentų, kurių neįmanoma spėti sutvarkyti vienam žmogui. Ateityje noriu padaryti kavinę patrauklesnę šeimoms, todėl planuoju įrengti vaikų žaidimo aikštelę.

Svarbiausios moters verslininkės savybės yra: aktyvumas, ryžtingumas, nuoseklumas. Mano verslas yra šeimos verslas. Abu su vyru viską darome kartu. Jei nepadėtų šeima, tikrai nebūtų lengva.

Moterims, ketinančioms pradėti savo verslą, patariu nebijoti rizikuoti. Linkiu daug kantrybės ir darbuotojų, kurie norėtų dirbti ir būtų sąžiningi.

Ona Ananievienė



Įmonė teikia siuvimo paslaugas Lietuvos ir užsienio šalių įmonėms. Produkciją siunčiame į Daniją, Vokietiją, Norvegiją, Austriją ir kitas šalis.

Pradėti savo verslą paskatino suvokimas, jog sugebu ir galiu užsiimti individualia veikla. Be to, labai norėjau išbandyti savo galimybes, pažinti dar vieną veiklos sritį.

Verslo ėmiausi būdama 45 metų. Prieš pradėdama savo verslą, dirbau samdoma darbuotoja: vadybininke, komercijos ir rinkodaros direktore.

Patirties neturėjau, todėl verslą pradėjau toje srityje, kurioje, mano manymu, turiu daugiausia žinių, patirties ir geriausiai tai sugebu.

Verslo pradžiai skyriau savo menkas asmenines santaupas, pasinaudojau lengvatiniu kreditu ir Telšių apskrities verslo inkubatoriaus teikiama patalpų nuomos paslauga. Bendradarbiauti pradėjau su panašiomis įmonėmis, turinčiomis ilgametę patirtį.

Sėkmingą įmonės veiklą lėmė žinios, sugebėjimai ir darbštumas.

Konkurentų turiu, tačiau puiki darbo aplinka, darbo organizavimas, tinkama vadovo kvalifikacija teikia įmonei pranašumo. Planuoju toliau plėsti, o gal net ir keisti savo veiklos sritis. Įmonėje naudoju naujausias buhalterinės apskaitos programas, elektroninę bankininkystę.

O. Ananievienės individuali įmonė

„Telonija“
(676) 40 484
aonute@delfi.lt
Telšiai

Verslui trukdo per didelis pelno mokestis. Naujai įsteigtai įmonei galėtų būti mažesnis, gal diferencijuotas arba visai jo nebūti. Reikėtų paprastesnės buhalterinės apskaitos ir mokesčių mokėjimo tvarkos.

Svarbiausios moters verslininkės savybės yra komunikabilumas, rizikos laipsnio supratimas. Verslą ir šeimą suderinti nesunku, kadangi versle dalyvauja ir šeimos nariai.

Moterims, ketinančioms pradėti savo verslą, patariu nebijoti rizikuoti ir mažais žingsneliais žingsniuoti link užsibrėžto tikslo.

Sabina Šeflerienė



Įmonė užsiima didmenine prekyba plaukų papuošalais, bižuterija, aksesuarais.

Pradėti savo verslą paskatino noras kažką daryti pačiai, pajusti finansinę nepriklausomybę. Verslą pradėjau būdama 32 metų. Prieš tai auginau vaikus, buvau namų šeimininkė ir pagalbinkė vyro įmonėje. Verslo patirties neturėjau. Iš pradžių pasirinkau mažmeninę prekybą, nes tuo metu prekyba papuošalais Lietuvoje buvo labai populiori.

Verslo pradžia lėšų pasiskolinau iš brolio. Kadangi reikėjo labai taupyti, įmonėje dirbo tik vienas samdomas žmogus. Iš pradžių trūko informacijos apie dokumentų tvarkymą, nuoširdaus mokesčių darbuotojų patarimo.

Verslo sėkmę lėmė tinkamas prekių asortimento pasirinkimas, visiškas atsidavimas darbui, domėjimasis, kur dar galima investuoti jau uždirbtus pinigus. Iškilus problemoms, kartais pasitariu su draugais, bet dažniausiai jas stengiuosi spręsti pati. Keletą kartų esu pasinaudojusi

mokesčių inspekcijos teikiamomis konsultacijomis.

Turime nemažai konkurentų. Kadangi mūsų įmonė užsiima didmenine prekyba, visada stengiamės įvežti mažesnes, paklausias ir Lietuvos ekonominę situaciją atitinkančias prekes. Prekes įvežame iš Vokietijos, Olandijos, Lenkijos. Esame sudarę sutartis su keliais prekybos centrais. Bendradarbiaujame ir su individualiomis įmonėmis. Jeigu leistų finansinė įmonės padėtis, dažniau dalyvautume parodose, gal jose rastume ir naujų tiekėjų.

UAB „Turnoma“
(443) 35 237,
padalinys (447) 54 832,
(687) 17 552
kompanitur@one.lt
Mažeikiai

Ateityje planuojame plėsti importuojamų prekių asortimentą. Sudarius dar daugiau sutarčių su įvairiomis Lietuvos ir kaimyninių šalių įmonėmis, planuojame padidinti savo įmonės apyvartą.

Verslui labai trukdo didelis pelno mokestis ir Lietuvos ekonominė padėtis. Padidėjus žmonių perkamajai galiai, manau, dauguma įmonių galėtų „lengviau kvėpuoti“.

Verslą ir šeimą suderinti galima, jeigu tik šeima supranta ir palaiko. Kadangi vaikams skiriu mažai laiko, su jais bendrauju nuoširdžiai, stengiuosi abu išklausyti. Vyras pats turi savo įmonę, todėl supranta, kad verslas atima daug laisvalaikio.

Svarbiausios moters verslininkės savybės yra: optimizmas, darbštumas, nuolatinis domėjimasis naujovėmis.

Pradėti savo verslą patariu toms moterims, kurios tvirtai žino, kad to nori. Patariu labai gerai įvertinti, kuri sritis būtų pelningiausia. Be to, patariu visada tikėti, kad nenuadirbamų darbų nėra.

Sivera Gedmontienė



Įmonė prekiauja dailės gaminiais, mezgimo ir siuvimo siūlais, taip pat teikia siuvinėjimo, mezgimo paslaugas, gamina pavėkslų rėmus.

Verslą pradėjau būdama 40 metų. Šio verslo ėmiausi todėl, kad turėjau pomėgį daili ir visada svajoju turėti savo parduotuvę. Prieš tai dirbau parduotuvės vedėja.

Verslo pradžiai turėjau 3 tūkst. litų. Iš pradžių labai taupiau, daug ko atsisakiau, kol sukaupiau daugiau apyvartinių lėšų. Sėkmingą įmonės veiklą lėmė tai, kad visi labai mylime savo darbą ir dirbame iš širdies.

Turime daug konkurentų, su kuriais ne visada pajėgiame sėkmingai kon-

kuruoti. Šiuo metu mūsų verslui labiausiai trukdo tai, kad mūsų mieste menka gyventojų perkamoji galia. Norėtume, kad Plungėje apsilankytų daugiau užsienio turistų, kurie pagyventų apmirusią miesto prekybą.

Svarbiausios moters verslininkės savybės yra: pasitikėjimas savimi ir meilė savo darbui. Verslą ir šeimą suderinti nėra sunku. Vaikai užaugę, dabar ir jie padeda dirbti. Kartu su manimi dirba ir mano vyras.

Moterims, ketinančioms pradėti savo verslą, patarčiau nebijoti rizikuoti, pasitikėti savimi ir įtikinti save, kad viskas, ką daro, yra teisinga.

S. Gedmontienės individuali
įmonė
(686) 64 749
gedmotas@one.lt
daileplunge@hotmail.com
Plungė

Stefanija Kaseliauskienė

Įmonė teikia visuomeninio maitinimo, vietinio susisiekimo, pramogų organizavimo paslaugas.

Savo verslą pradėjau būdama 38 metų. Prieš tai dirbau Telšių rajono Tryškių kultūros namų direktore. Verslo ėmiausi todėl, kad pati norėjau išbandyti save versle ir pajauti, kas tai yra. Verslo patirties neturėjau jokios. Būtent šios srities ėmiausi todėl, kad patiko visuomeninis maitinimas.

Steigiant įmonę didelių problemų neiškilo, tačiau vėliau iškilo sunkumų buhalterinėje apskaitoje. Iš pradžių įmonėje dirbo 3 darbuotojai. Vėliau įmonė plėtėsi ir šiuo metu dirba jau 19 darbuotojų. Sėkmingą įmo-



S. Kaseliauskienės firma
„Premjera“
(612) 13 679
Telšių raj.

nės veiklą lėmė rizikos nebijojimas, noras siekti žinių ir mokėjimas bendrauti su tiekėjais.

Turiu daug konkurentų. Mano įmonė pranašesnė už konkurentus puikiu interjeru, plačiu valgiaraščiu, darbuotojų išsilavinimu. Artimiausiu metu planuojame Šiaulių rajone prie Ventos upės įkurti kaimo turizmo paslaugų kompleksą.

Svarbiausios moters verslininkės savybės yra: pasitikėjimas savimi, sąžiningumas. Verslą ir šeimą pavyksta suderinti, kadangi visi dirbame kartu.

Moterims, ketinančioms imtis savo verslo, linkiu pasitikėjimo savimi ir nebijoti rizikos.

Virginija Eidimtienė



Nuo 1994 m. vadovauju UAB „Edzaras“. Įmonė užsiima kanceliariinių prekių, biuro technikos, verslo dovanų prekyba ir teikia laminavimo, spalvoto ir nespalvoto kopijavimo, įrišimo, antspaudų, vizitinių kortelių gamybos bei kitas paslaugas.

Verslininke tapau gana netikėtai. Mano vyrui bendradarbė pasiūlė tapti verslo partneriu. Jo šis pasiūlymas nesudomino. Tačiau aš nutariau pabandyti. Gyvenime niekuomet nemėgau monotonijos, todėl ir priėmiau šį iššūkį.

Verslo pradžia buvo sudėtinga. Nelengva dviese vadovauti vienam verslui – skyrėsi nuomonės, požiūris į verslą. Po metų aš nupirkau kolegės akcijas ir tapau vienintele įmonės akcininke bei administracijos vadove. Aišku, iš pradžių kilo daugybė problemų ir neaiškumų. Neturėjau nei verslo patirties, nei tam reikalingų žinių. Tačiau pamažu viskas susitvarkė. Dalyvavau seminaruose apie verslo vadybą, daug mokiausi, užmezgiau santykius su kitomis panašia veikla užsiimančiomis įmonėmis, sėmiausi iš jų patirties.

Ilgainiui UAB „Edzaras“ išsikovojo vietą rinkoje. Mūsų pranašumas –

paslaugų ir prekių įvairovė bei aptarnavimo kokybė. Lygiuojamės į Lietuvos įmones, kurios siūlo didžiausią kanceliariinių prekių ir paslaugų spektrą.

Nuolat domimės ir stengiamės pasinaudoti valstybės teikiama parama smulkiam ir vidutiniam verslui. Jei iškyla sudėtingesnių problemų, kurių nepavyksta išspręsti savarankiškai, kreipiuosi į verslo konsultacines įmones.

Moterims, ketinančioms tapti verslininkėmis, prieš tai patarčiau gerai pagalvoti. Paprastai moterys verslo imasi savo malonumui, norėdamos būti savarankiškos ir nepriklausomos. Deja, realiaame verslo pasaulyje taip nebūna – negalima vadovauti įmonei „puse etato“. Dažnai verslas užima ne tik darbo valandas, bet ir vakarus bei savaitgalius. Be to, moterims verslininkėms sunkiau suderinti verslą ir šeimą. Įsitraukusi į verslą, manau, šiek tiek nuskriaudžiau šeimą, tačiau be šios veiklos jau neįsivaizduoju savo gyvenimo. Taigi moterys, ketinančios imtis savo verslo, turėtų žinoti, kad verslą reikės derinti su šeimos poreikiais ir kad vaikai vakare laukia sugrįžtant ne direktorės, o mamos!

UAB „Edzaras“
(443) 98 461
edzaras@mazeikiai.omnitel.net
Mažeikiai

Zuzana Narvaišienė

Įmonė prekiauja kanceliarinėmis prekėmis, parfumerija, kosmetika, indais, žaislais, gėlėmis. Įmonei priklauso ir kavinė „Bobų vasara“.

Verslą pradėjau būdama 42 metų. Prieš pradėdama verslą dirbau samdoma darbuotoja. Prekybą pasirinkau todėl, kad šioje veikloje galima greitai susigrąžinti investuotas lėšas ir iš gauto pelno plėsti verslą. Be to, tai buvo visiškai man nežinoma sritis, todėl ir įdomi. Verslo pradžiai panaudojau savo santaupas, padėjo ir giminės. Steigiant įmonę problemų neiškilo. Iš pradžių dirbome dviese su vyru.

Sėkmingą įmonės veiklą lėmė tai, jog gauto pelno nepanaudojome savo poreikiams tenkinti, o investavome į verslo plėtrą. Nuolat prisitaikome prie pirkėjų poreikių, domimės naujovėmis. Iškilusias problemas sprendžiu pati.



Z. Narvaišienės įmonė
(448) 68 069, 70 029
narvaisiene@yahoo.com
Rietavas

Keletą kartų pasinaudojau Rietavo savivaldybės smulkaus ir vidutinio verslo skatinimo fondo finansine parama bei pasinaudoju Rietavo verslo informacijos centro teikiamomis konsultacijomis.

Turiu konkurentų. Mūsų parduotuvė pranašesnė už konkurentus plačiu prekių asortimentu. Pranašumo parduotuvei suteikia ir tai, jog ji yra miesto centre. Konkurencingumui didinti reikėtų plėsti įmonės veiklą, tačiau būtų sunku išsiversti be banko paskolos. Verslui trukdo didelė įstatymų kaita, kvalifikuotų darbuotojų trūkumas. Ateityje planuoju plėsti veiklą ir tobulinti tai, kas jau padaryta.

Svarbiausios moters verslininkės savybės yra: sąžiningumas, kūrybiškumas, sugebėjimas dirbti su žmonėmis.

Moterims, ketinančioms pradėti verslą, linkiu įgyvendinti savo idėjas.

Irena Gutauskienė



Verslą pradėjau būdama 54 metų. Prieš pradėdama savo verslą, gyvenau Vilniuje ir dirbau valstybės tarnautoja. 1992 m. su šeima išvykau gyventi į kaimą ir pradėjau ūkininkauti, auginti daržoves. 1995 m. pradėjau kepti bandeles, o po trejų metų jau gaminau morkų sultis ir morkų džemą. Dar po trejų – tapau kavinės savininke. Vasarą veikiančioje kavinėje gaminu lietuviškus patiekalus iš bulvių ir kt.

Pradėti verslą paskatino ekonominė padėtis, noras kažką daryti, palanki geografinė padėtis (gyvename prie kelio Molėtai – Ignalina). Vasarą šiame ežerų krašte daug poilsiautojų.

Šio verslo patirties įgijau iš prieš tai turėto verslo, t.y. bandelių kepimo, morkų sulčių ir morkų džemo gamybos. Kavinę atidaryti nusprendžiau pastebėjusi, kad kelio Molėtai–Ignalina atkarpoje nėra jokios kavinukės ir poilsiautojams, kurių kasmet vis daugėja, nėra kur pavalgyti.

Irenos Gutauskienės individuali
įmonė
(383) 50 732
Molėtų raj.

Verslą pradėjau iš savo kuklių lėšų. Steigiant įmonę problemų neiškilo. Iš pradžių dirbau viena. Dabar padeda vyras ir sūnus.

Kavinė dirba sėkmingai, klientai patenkinti mūsų aptarnavimu. Svarbiausia mūsų verslo sėkmės priežastis yra patiekalai – natūralūs ir švieži. Dalis sėkmės priklauso nuo aplinkos – įrengdami kavinę, panaudojome etnografinius motyvus. Ateityje planuojame įsigyti modernią virtuvės įrangą. Verslo plėtrai būtų labai naudinga trumpalaikė paskola, tačiau neturime bankui reikiamo užstato. Valstybės teikiama parama nepasinaudojau.

Moteris verslininkė turi būti pasitikinti savimi, įžvalgi, atkakli, darbšti ir kantri. Verslą ir šeimą suderinu puikiai. Šeima visada ir visur padeda.

Moterims, ketinančioms pradėti savo verslą, patarčiau pirmiausiai patikrinti save – ar užteks kantrybės ir ištvermės. Verslas – tai labai sunkus ir atsakingas darbas.

Ramunė Petkūnienė

Verslo ėmiausi 1994 m. Baigusi studijas Vilniaus Gedimino technikos universitete, niekaip negalėjau rasti darbo pagal specialybę, todėl ryžausi įsteigti individualią įmonę ir susikurti darbo vietą. Utenoje nusprendžiau atidaryti specializuotą sporto prekių parduotuvę. Darbo patirties neturėjau, tačiau mačiau, kaip dirba pažįstami verslininkai, kurie irgi skatino mano iniciatyvą.

1994 m. Lietuvoje dar nebuvo daug specializuotų sporto prekių parduotuvių. Į verslą investavome šeimos santaupas. Pinigų kasos aparatui pirkti paskolino tėvai. Pirmaisiais metais įmonėje dirbau viena. Paskui pamažu plėtėme savo veiklą – pradėjome teikti dviračių remonto paslaugas, plėtėme prekių asortimentą.

Konkurentų turime daug ir stiprių, todėl stengiamės palaikyti glaudžius ryšius su daugeliu panašaus profilio įmonių Lietuvoje. Manau, kad mūsų specializacija suteikia mums pranašumo prieš kitus sporto prekių pardavėjus.

2002 m. pradėjome plėsti savo veiklą ir už Lietuvos ribų – užmezgėme



R. Petkūnienės individuali įmonė
(389) 59 943
sputena@delfi.lt
Utena

kontaktus su užsienio partneriais, šiek tiek eksportavome, šiek tiek importavome. Ateityje šia linkme žadame aktyviai dirbti.

Sėkmingą įmonės veiklą lėmė atkaklus darbas. Norint pasiekti gerų rezultatų, reikia daug ir nuosekliai dirbti. Negaliu suprasti žmonių, kurie, mėnesį padirbę, nuleidžia rankas ir viską meta. Manau, kad visada reikalingas įdirbis. Prareina nemažai laiko, kol klientai ima pasitikėti įmone. Ypač svarbu – dirbti sąžiningai. Aišku, darbe pasitaiko ir nesėkmių. Dažniausia jų priežastis – žinių ir informacijos trūkumas. Verslui labai trukdo painūs ir dažnai kaitaliojami įstatymai. Tikrai nemažai laiko reikia jiems perprasti.

Visas iškilusias problemas sprendžiame patys. Dar neteko kreiptis į jokių konsultantus.

Svarbiausios moters verslininkės savybės, mano manymu, yra: darbštumas, atkaklumas, kūrybiškumas ir drąsa. O moterims, galvojančioms apie savo verslą, patarčiau – jeigu turite gerą verslo idėją, visuomet bandykite ją įgyvendinti.

Eleonora Gruodienė

Įmonė prekiauja buhalterinės apskaitos dokumentais ir su buhalterine apskaita susijusiomis kanceliarinėmis prekėmis, taip pat teikia kambarių nuomos paslaugas.

Verslą pradėjau būdama 51 metų. Jo imtis paskatino sūnus. Prieš pradėdama verslą, dirbau samdoma prekybos darbuotoja. Mums priklausančiame name buvom išnuomoję patalpą buhalterinės apskaitos dokumentų prekyba besiverčiančiai įmonei. Toje įmonėje ir dirbau. Todėl, pradėdama savo verslą, buhalterinių dokumentų prekyboje turėjau patirties. Kambarius nuomojame, kad gautume lėšų namui išlaikyti.

Verslo pradžiai panaudojome kuklias šeimos santaupas. Steigiant įmonę problemų neiškilo. Didžiausia problema buvo savivaldybės darbuotojų nenoras padėti paprasčiausiuose dalykuose plečiant apgyvendinimo paslaugas.

Sėkmingą įmonės veiklą lėmė nuoširdus bendravimas su klientais ir



E. Gruodienės individuali įmonė
„Parija“
(382) 51 666, (699) 69 732
Širvintos

jiems duotų pažadų vykdymas. Klientus, išsinuomojusius kambarius, primame kaip savo artimus, todėl esame įvertinti – visada jaučiame jų dėkingumą. Iškilusias problemas versle padeda spręsti dukra ir sūnus. Jie abu yra didelių įmonių padalinių vadovai, žino šių dienų reikalavimus. Valstybės teikiama parama nesinaudojome.

Turime daug konkurentų. Pranašesni už konkurentus esame tik tuo, kad dirbame patys, be samdomų žmonių. Mūsų verslui trukdo didelių įmonių plėtra. Nuo Vilniaus esame tik už 50 km, taigi didieji prekybininkai atveža prekes dar pigiau negu mes paroduodame. Ateityje norėčiau tobulinti anglų kalbos ir psichologijos žinias.

Pagrindinės moters verslininkės savybės yra: dalykiškumas, mokėjimas bendrauti, nuoširdumas. Darbas ir šeima vienas kitam netrukdo. Vaikai džiaugiasi, kad turime užsiėmimą, kuris mums yra įdomus.

Moterims, ketinančioms pradėti savo verslą, patarčiau daug dirbti ir tinkamai pasirinkti draugus.

Jurgita Marapolskienė



UAB „Betula“ yra mūsų šeimos verslas. 1992 m. mano tėvas įsteigė medienos perdirbimo įmonę. Po poros metų į šį verslą jis pakvietė ir mane. Darbo buvo daug – reikėjo ieškoti verslo ryšių, potencialių partnerių užsienyje, modernizuoti įmonę ir plėsti jos veiklą.

Dirbdama su tėvu, įgijau daug patirties medienos versle ir įmonės valdyme. Man patiko dirbti šioje srityje, todėl čia ir pasilikau. 2000 m. tapau UAB „Betula“ direktore. Man tuo metu buvo 25 metai. Jokios kitos darbo patirties neturėjau, nes prieš išitraukdama į įmonės valdymą, studijavau ir auginau vaiką. Šiuo metu toliau studijuju vadybą Kauno technologijos universitete.

UAB „Betula“ gamina medines tvoras, vartus ir užtvartas. Kiti medinių tvorų gamintojai Lietuvoje nėra mums dideli konkurentai. Bendradarbiaujame su kitomis įmonėmis. Mūsų pranašumas yra tas, kad siūlome mažiau apdirbtą medieną tvoroms ir tai lemia žemesnes kainas. Norėdami dar padidinti įmonės konkurencingumą, ateityje planuojame plėsti gaminių asortimentą. Gaminių kokybe nenusileidžiame Vakarų Eu-

ropos gamintojams, nes naudojame naujausias technologijas (juostines medžio pjovimo stakles). Didžiąją dalį savo produkcijos parduodame Didžiojoje Britanijoje, likusią dalį – Lietuvoje. Stengiamės nepraleisti progų pasinaudoti valstybės teikiama parama, nuolat keliamo kvalifikaciją.

Sėkmingą įmonės veiklą lėmė ilgametė mano tėvo darbo patirtis valstybinėje medienos perdirbimo įmonėje. Verslui trukdo tai, kad trūksta lėšų naujoms gamybos technologijoms diegti ir nepakanka kvalifikuotų darbuotojų.

Svarbiausios moters verslininkės savybės yra: ryžtingumas, pasitikėjimas savimi, tvarkingumas, supratingumas ir atsargumas. Moteriai verslininkei svarbiausia, kad šeima suprastų ir palaikytų, pakančiai žiūrėtų į dirbamus viršvalandžius bei dažnas komandiruotes. Jei yra tarpusavio supratimas, verslas ir šeima puikiai dera.

Moterims, ketinančioms tapti verslininkėmis, linkiu optimizmo, pasitikėjimo savimi ir atkaklumo. Moteris savo ryžtingumu ir darbų rezultatais turi įrodyti, kad vyrai nėra pranašesni verslininkai.

UAB „Betula“
(340) 41 643
jurgita@betula.lt
www.betula.lt
Ukmergė

Teresė Morkūnienė



Įmonė užsiima spaudos leidinių platinimu, knygų prekyba ir užsienio leidinių prenumerata.

Pradėti savo verslą paskatino tai, jog dirbdama valstybinėse struktūrose neturėjau galimybės panaudoti savo žinių ir turimos kvalifikacijos. Verslą pradėjau būdama 35 metų. Iki to laiko dirbau valstybės tarnautoja.

Prieš imdamasi savo verslo, patirties turėjau tik tiek, kiek buvau įgijusi dirbdama užsienio prekybos srityje. Būtent tokia veikla man pasiūlė užsiimti užsienyje gyvenantis lietuvis.

Verslą pradėjau iš savų ir skolintų lėšų. Steigiant įmonę problemų neiškilo. Iš pradžių kartu su manimi dirbo dar 2 žmonės. Sėkmingą įmonės veiklą lėmė mano užsispyrimas, tikslo siekimas, sąžiningumas ir lankstumas.

Turiu daug konkurentų. Už savo konkurentus pranašesnė esu profesionalumu. Mano verslui trukdo įstatymų

netobulumas fizinių asmenų mokesčių srityje, tokiame specifiniame versle kaip spaudos platinimas. Be to, kol kas dar labai skirtingas įmonių partnerių išsivystymo lygis informacinių technologijų srityje.

Mano tikslas – būti šio verslo profesionaliausia įmone ir lydere Lietuvoje, o gal ir Baltijos šalyse. Savo partneriams – leidėjams ir mažmenininkams teikti kuo daugiau ir profesionaliausių paslaugų.

Svarbiausios moters verslininkės savybės yra: ištvėrmė, atsidavimas verslui, noras tobulėti. Esu išsiskyrusi, dukra gyvena savarankiškai, turi šeimą, todėl verslas mano šeimai netrukdo.

Moterims, ketinančioms imtis savo verslo, patariu nebijoti pradėti, jei yra tikros, kad to nori ir joms to reikia. O jei nėra tikros, kad turės tiek jėgų ir laiko skirti verslui arba abejoja, būtinai siūlau pasitarti su verslo konsultantais ir šeima.

UAB „Impress Teva“
(5) 230 44 02
info @impressteva.lt
www.impressteva.lt
Vilnius

Moterų užimtumo ir informacijos centrai

Lietuvoje veikia įvairios nevyriausybines ir visuomenines moterų organizacijos, kurios savo iniciatyva ir dalyvavimu įvairiuose projektuose kelia moterų verslumą ir skatina užimtumą, didina jų vaidmenį šalies socialinėje ir ekonominėje srityse. Pateikiame informaciją apie aktyviausias organizacijas ir jų vykdomus projektus.

Kauno moters užimtumo informacijos centras

Kauno moters užimtumo informacijos centras

Savanorių pr. 1

LT-44255 Kaunas

Tel. (37) 32 16 62, faks. 20 03 92

El. paštas info@muic.lt

<http://www.muic.lt>

Direktorė – Jūratė Puidienė

Kauno moters užimtumo informacijos centras (KMUIC) yra visuomeninė organizacija, dirbanti moterų labui. KMUIC buvo atidarytas 1994 m. gruodžio mėnesį Kauno miesto savivaldybės ir Jungtinių Tautų tarptautinės darbo organizacijos iniciatyva. KMUIC siekia pagerinti moterų padėtį Lietuvoje: sprendžia užimtumo, verslo steigimo bei plėtros, moterų lyderių ugdymo, moterų lygiateisiškumo bei kitas problemas.

KMUIC veiklos tikslai:

- formuoti strategines kryptis moterų įdarbinimo politikoje pagal vietines reikmes bei galimybes;
- skatinti moteris imtis verslo;
- konsultuoti pradedančias verslininkes verslo steigimo klausimais, o pirmaisiais veiklos metais ieškoti joms verslo partnerių;
- informuoti moteris apie įdarbinimo galimybes Kauno regione;
- tarpininkauti įdarbinant moteris.

Įgyvendindamas šiuos tikslus, KMUIC vykdo šią veiklą:

- užimtumo ir suaugusiųjų švietimo srityje – darbo vietų paieška ir tarpininkavimas įdarbinant, konsul-

tacijos ir patarimai bedarbėms, psichologinės reabilitacijos seminarai, konsultacijos ir seminarai buhalterinės apskaitos klausimais, kompiuterių kursai, anglų kalbos, elektroninės komercijos, parengiamieji auklių kursai, moterų užimtumo, diskriminacijos problemų tyrimas, kaimo moterų konsultavimas, informavimas bei švietimas;

- socialinės ekonomikos srityje – moterų verslo skatinimas bei palankesnės jam terpės kūrimas, kaimo verslų skatinimas, mugių ir parodų organizavimas;
- lygių teisių bei galimybių srityje – moterų lyderių ugdymo programa, visuomenės švietimas lygių teisių klausimais, prekybos moterimis prevencijos programa.

2005 m. Kauno moters užimtumo informacijos centras vykdo šiuos projektus:

- Moterų versle (rėmėjas – Jungtinių Tautų plėtros programa);
- Moterų iniciatyva Lietuvoje demokratijai augti „Milda“ (rėmėjas – Swedish International Development Cooperation Agency SIDA);
- Pasitikėjimo savimi programa jaunoms moterims ir merginoms (rėmėjai – Atviros Lietuvos fondas ir Valskybinė jaunimo reikalų taryba);
- Moterų galių ir įgūdžių stiprinimas per informacines technologijas bei ryšių tinklo plėtimą (rėmėjas – Jungtinių Tautų plėtros programa).

Prie KMUIC nuo 1998 m. sėkmingai veikia Moterų verslininkų klubas „XXI amžius“. Klubo misija – sukurti palankią aplinką moterims verslininkėms Lietuvoje: gerinti moters verslininkės įvaizdį, siekti palankesnių įstatymų moterų verslo skatinimo srityje. Moterų verslininkų klubas vienija 56 verslininkes.

KMUIC yra Kauno apskrities socialinių nevyriausybinių organizacijų sąjungos, Lietuvos moterų asociacijos ir Lietuvos moterų tarybos narys.

Moterų informacijos centras

Moterų informacijos centras

Jakšto g. 9-303

LT-01105 Vilnius

Tel. (5) 262 90 03, faks. 262 90 50

El. paštas mic@lygus.lt

<http://www.lygus.lt/mic>

Direktorė – Jurgita Pečiūrienė

Moterų informacijos centras (MIC) yra nepriklausoma nevyriausybinių organizacijų sąjunga, įsteigta 1996 m.

MIC veiklos tikslai:

- siekti vyrų ir moterų lygių teisių, pareigų ir galimybių;
- keisti patriarchalinį visuomenės požiūrį į moters vietą ir vaidmenį visuomenėje;
- stiprinti moterų pasitikėjimą savimi;
- siekti, kad moterims būtų atstovaujama vietinėse ir valstybinėse valdymo institucijose.

MIC, siekdamas užtikrinti, kad moteriai būtų skiriamas reikiamas dėmesys visose politinėse, teisinėse bei socialinėse reformose ir plėtros programose, glaudžiai bendradarbiauja su kitomis moterų nevyriausybinių organizacijomis bei Lietuvos Respublikos Vyriausybe. MIC yra sukūręs platų ryšių tinklą su užsienio šalių moterų organizacijomis, inicijuoja mokslinius tyrimus lyčių lygybės bei moterų problemų klausimais, rengia statistines apžvalgas.

Pagrindinės MIC veiklos kryptys yra:

- švietimas, konferencijų ir seminarų rengimas moterims aktualiais klausimais, informacijos rinkimas bei sklaidimas per publikuojamus leidinius;
- mokslinių tyrimų vykdymas, statistinių apžvalgų ruošimas;
- ryšių tinklo kūrimas, bendradarbiavimas su Lietuvos bei tarptautinėmis moterų organizacijomis, Lietuvos moterų organizacijų duomenų bazės kūrimas.

2005 m. Moterų informacijos centras vykdo šiuos projektus:

- Moterų galių ir įgūdžių stiprinimas per informacines technologijas bei ryšių tinklo plėtimas (rėmėjas – Jungtinių Tautų plėtros programa);
- Naujoji Europa ir perspektyvos moterims Baltijos šalyse;
- Europos Bendrijų iniciatyvos EQUAL – FORWARD projektas;
- Europos Bendrijų iniciatyvos EQUAL projektas “Išeitis tau”;
- Gyvoji anglų kalba – Live English, Improving English Teaching for Adult Women, Socrates Grundtvig 2;
- Institucijų, dirbančių šeimyninio smurto mažinimo srityje, koalicija.

MIC turi savo internetinį tinklalapį (<http://www.lygus.lt/mic>), kuriame pateikiama informacija apie visus MIC vykdomus projektus, organizuojamus seminarus bei konferencijas. Internetiniame tinklalapyje patalpinta Lietuvos moterų organizacijų duomenų bazė, apimanti daugiau nei 70 moterų organizacijų.

Jurbarko moterų užimtumo ir informacijos centras

Jurbarko moterų užimtumo ir informacijos centras

Mokyklos g. 20

LT-74135 Jurbarkas

Tel./faks. (447) 52 650

El. paštas jmuic@omni.lt

Direktorė – Nijolė Adomaitienė

Jurbarko moterų užimtumo ir informacijos centras (JMUIC) – tai visuomeninė organizacija, įsteigta 2002 m. JMUIC misija – remiantis lyčių lygiateisiškumo principu skatinti moterų integraciją į darbo rinką bei socialinį bendruomenės gyvenimą.

JMUIC veiklos tikslai:

- padėti moterims integruotis į darbo rinką ir socialinį gyvenimą;
- skatinti moteris imtis savo verslo;
- mažinti socialinę moterų atskirtį;

- skatinti moterų motyvaciją mokytis visą gyvenimą. Jurbarko moterų užimtumo ir informacijos centras, siekdamas įgyvendinti savo misiją, teikia informaciją, organizuoja mokymus ir konsultacijas, seminarus moterims aktualiais klausimais.

2005 m. JMUIIC vykdo šiuos projektus:

- Moterų galių ir įgūdžių stiprinimas per informacines technologijas bei ryšių tinklo plėtimą (rėmėjas – Jungtinių Tautų plėtros programa);
- Lngas į ateitį;
- „Nedelsk“ – prevencija nuo krūtis vėžio.

Kretingos moterų informacijos ir mokymo centras

Kretingos moterų informacijos ir mokymo centras

Vilniaus g. 18

LT-97108 Kretinga

Tel. (445) 78 024, faks. 78 980

El. paštas kmimc@kretvb.lt

<http://www.kretvb.lt/womaninf>

Direktorė – Jurgita Šopagaitė

Kretingos moterų informacijos ir mokymo centras (KMIMC) – tai visuomeninė organizacija, įsteigta 1999 m. KMIMC misija – pagerinti Kretingos rajono moterų ekonominę ir socialinę padėtį: integruoti jas į darbo rinką, įgyvendinti lygiateisiškumo principą darbinėje aplinkoje, organizuoti švietėjišką veiklą, skatinti moterų lyderystę ir verslumą.

Pagrindiniai KMIMC veiklos tikslai:

- organizuoti švietimo, konsultavimo bei mokymo projektus ir programas moterims, kurioms reikalinga socialinė, moralinė, teisinė bei kitokia pagalba;
- stiprinti moterų pasitikėjimą savimi.

Šių tikslų KMIMC siekia įgyvendindama šias veiklas:

- konsultavimas ir informavimas – darbo ir užimtumo, socialiniais, psichologiniais, teisiniais bei kitais klausimais;
- mokymai – bendravimo su klientais mokymo programa, darbo paieškos ABC, kompiuterių raštingumo

kursai, psichologiniai kursai „Pažink save“, tėvų švietimo programa „Dialogas“, anglų kalbos kursai ir kt;

- švietimas – paskaitų ir seminarų aktualiomis temomis, susitikimų rengimas;
- klubai – moterų verslininkų klubas, šeimos klubas „Židiny“.

2005 m. KMIMC vykdo šiuos projektus:

- (Re-)integracija į darbo rinką Kretingos rajone (remiamas Europos Bendrijų iniciatyvos EQUAL);
- Jaunųjų lyderių mokykla „Tau, mergaite“ (remiamas Global Fund for Women);
- Kaimo moterų įdarbinimas mažinant skurdą (remiamas Bendradarbiaujančių Nyderlandų fondų);
- Gerumas gerumu sugrįžta (remiamas Baltijos ir Amerikos partnerystės programos);
- Mes esame (remiamas Mama Cash fondo).

Marijampolės apskrities moters veiklos centras

Marijampolės apskrities moters veiklos centras

Kęstučio g. 3

LT-68308 Marijampolė

Tel./faks. (343) 5 95 25

El. paštas mmvc@centras.lt

<http://www.is.lt/mamvc>

Vadovė – Adolfina Blauzdžiūnienė

Marijampolės apskrities moters veiklos centras (MMVC) – tai visuomeninė organizacija, įsteigta 1996 m. MMVC įsteigė Marijampolės bendruomenės moterys. Šiuo metu centre dirba 6 moterys savanorės.

MMVC veiklos tikslai:

- gerinti moterų gyvenimo kokybę;
- ugdyti moterų savimonę, saviraišką, solidarumą ir pilietiškumą;
- bendradarbiauti, keistis patirtimi, dalyvauti bendruose projektuose su kitomis moterų organizacijomis Lietuvoje ir užsienyje;
- sukurti skėtinę moterų organizacijų struktūrą Marijampolės apskrityje.

MMVC savo tikslų siekia įgyvendindamas šias veiklas:

- informuoja moteris;
- atstovauja moterų interesams;
- bendradarbiauja su valdžios institucijomis bei tarptautinėmis organizacijomis, stengiasi daryti įtaką teisinei bazei, kad ši būtų palankesnė moterims ir kt.

MMVC priklauso Nevyriausybinų organizacijų koalicijai moterų teisėms ginti bei Lietuvos moterų draugijai.

2005 m. MMVC vykdo šiuos projektus:

- Moterų galių ir įgūdžių stiprinimas per informacines technologijas bei ryšių tinklo plėtimas (rėmėjas – Jungtinių Tautų plėtros programa);
- „Maisto bankas“ veikloje pagal Skurdo mažinimo programą;
- „Nedelsk“ – prevencija nuo krūties vėžio;
- „Menas išgyventi“ – smurtą patyrusioms moterims;
- Anglų k. klubas OK;
- Vaikų popchoras „Malūnėlis“.

Tauragės moters užimtumo ir informacijos centras

Tauragės moters užimtumo ir informacijos centras

Bažnyčių g. 10

LT-72253 Tauragė

Tel./faks. (446) 6 15 65

El. paštas tmuic@is.lt

Direktorė – Nijolė Meilutienė

Tauragės moters užimtumo ir informacijos centras (TMUIC) – tai visuomeninė organizacija, įsteigta 1998 m. pradžioje.

Pagrindiniai TMUIC veiklos tikslai:

- formuoti moterų užimtumo strategiją regione;
- skatinti moterų verslininkystę ir lyderystę;
- kovoti su moterų diskriminacija.

TMUIC šių tikslų siekia įgyvendindamas šias veiklas:

- moterų švietimas ir mokymai;
- teisinės ir psichologinės informacijos teikimas moterims, patyrusioms smurtą;

- moterų konsultavimas;
- moterų klubų organizavimas.

TMUIC rengia seminarus, susitikimus, konferencijas moterų verslo skatinimo bei nedarbo mažinimo klausimais.

Anykščių moterų klubas

Anykščių moterų klubas

A. Baranausko a. 14

LT-29132 Anykščiai

Tel. (381) 58 102, faks. 51 460

El. paštas anyksciumoterys@email.lt

Pirmininkė – Elvyra Lasskaja

Anykščių moterų klubas (AMK) – tai visuomeninė organizacija, pradėjusi veiklą 1997 m. Iš viso AMK vienija 10 moterų, mokačią nario mokestį ir dirbančių visuomeniniais pagrindais. Klubas turi šiuos skyrius: Anykščių, Ažuožerių, Kavarsko, Leliūnų, Mačionių, Debeikių, Raguvėlės, Skiemonių, Kurklių, Staškūniškio.

AMK pagrindiniai veiklos tikslai:

- formuoti moterų užimtumo strategiją rajone;
- vykdyti švietimo, konsultavimo ir mokymo projektus bei programas moterims, kurioms reikalinga socialinė, teisinė, psichologinė, medicininė, pedagoginė ir kitokia parama;
- siekti moterų ir vyrų lygių teisių, pareigų ir galimybių;
- mažinti moterų socialinę atskirtį, didinti moterų kompetenciją ir gebėjimus prisitaikyti prie darbo rinkos poreikių;
- skatinti moteris imtis savo verslo;
- siekti, kad moterims būtų atstovaujama vietinėse ir valstybinėse valdymo institucijose.

AMK veiklos kryptys:

- švietimas, konferencijų ir seminarų moterims aktualiais klausimais rengimas;
- konsultavimas ir informacijos teikimas darbo, užimtumo, socialiniais, psichologiniais, finansiniais ir kitais klausimais;
- moterų persikvalifikavimo, kvalifikacijos kėlimo ir mokymo organizavimas;

- savanoriško darbo skatinimas, savitarpio pagalbos grupių kūrimas;
- bedarbių ir išpėtų apie atleidimą moterų profesinis konsultavimas, mokymas;
- vietinių užimtumo iniciatyvų skatinimas;
- bendradarbiavimas su Lietuvos ir tarptautinėmis organizacijomis, dirbančiomis moterų padėties darbo rinkoje gerinimo srityje.

2005 m. AMK vykdo šiuos projektus:

- nuo 2002 m. rudens vykdomas bendras AMK ir Alandų salų Taikos draugijos Emmaus projektas „Siuvinimas namuose“, skirtas moterų iš kaimiškųjų vietovių užimtumui didinti;
- nuo 2002 m. vykdomas projektas „Moterų galių ir įgūdžių stiprinimas per informacines technologijas bei ryšių tinklo plėtimas“ (rėmėjas – Jungtinių Tautų plėtros programa);
- nuo 2004 m. vykdomas Informacinės visuomenės plėtros komiteto projektas Phare PRF „Viešųjų interneto prieigų steigimas kaimiškiose vietovėse“;
- nuo 2004 m. dalyvauja Dingusių žmonių šeimų paramos centro projekte „Merginų gebėjimų stiprinimas Lietuvoje“;
- dalyvauja INTERREG IIIB projekte „Moterų verslo skatinimas Baltijos jūros regione“ (FEM);
- nuo 2005 m. vasario iki balandžio mėn. organizuoti batikos ir šilkografijos kursai moterims;
- nuo 2001 m. vykdomas bendras MK ir Alandų salų Taikos draugijos Emmaus projektas, skirtas AMK skyrių veiklai plėsti.

Moterų verslininkų organizacijos

Lietuvoje moterų verslininkės yra susibūrusios į įvairias organizacijas, kurios gina jų interesus ir teises, įgyvendina moterų verslo plėtros iniciatyvas, užmezga ir plėtoja tarpusavio ryšius bei ryšius su užsienio partneriais. Moterų verslininkų organizacijos veikia įvairiuose Lietuvos regionuose. Kiekviena iš jų turi savo veiklos tikslus ir uždavinius, vykdomus projektus, savus narius. Pateikiame informaciją apie aktyviausias moterų verslininkų organizacijas.

Lietuvos verslininkų ir vadybininkų draugija

Lietuvos verslininkų ir vadybininkų draugija
p/d 2538, LT-03004 Vilnius
Tel./faks. (5) 261 31 69
El. paštas dvidic@takas.lt
Valdybos pirmininkė – Vitalija Sipavičienė

Lietuvos verslininkų ir vadybininkų draugija (LVVD) – tai visuomeninė organizacija, įsteigta 1997 m.

Pagrindiniai LVVD veiklos tikslai:

- skatinti moteris aktyviau siekti profesinės karjeros ir imtis savo verslo;
- atstovauti moterų verslininkų ir vadybininkų interesams bei ginti jų teises;
- plėtoti Lietuvos ir užsienio šalių verslininkų bei vadybininkų ryšius.

Įgyvendindama šiuos tikslus, LVVD:

- rengia mokymus, seminarus ir konferencijas;
- padeda savo narėms užmegzti ryšius su Lietuvos bei užsienio verslininkėmis ir vadybininkėmis;
- padeda surasti kompetentingus verslo, vadybos bei teisės konsultantus;
- inicijuoja įvairių ekonominių projektų ir programų, teisės aktų ir kitų panašaus pobūdžio darbų ekspertizes bei analizę.

LVVD narės – tai daugelio Lietuvos miestų ir rajonų verslininkės bei vadybininkės. LVVD turi klubus įvairiose Lietuvos vietose – Alytuje, Pakruojuje, Raseiniuose, Tauragėje, Vilniuje ir kitur. Kai kurių miestų verslininkės LVVD veikloje dalyvauja individualiai.

LVVD yra užmezgusi ryšius su panašiomis Švedijos, Suomijos, Latvijos, Rusijos moterų organizacijomis. Be to, LVVD yra Tarptautinės verslininkų ir specialisčių federacijos narė. Narystė šioje organizacijoje atvėrė daug naujų galimybių užmegzti kontaktus su užsienio verslininkėmis bei vadybininkėmis.

Moterys ir verslas Lietuvoje

Visuomeninė organizacija „Moterys ir verslas Lietuvoje“
Zauerveino g. 23 – 8
LT-92122 Klaipėda
Tel. (46) 31 10 98, (37) 32 38 42
Mob. tel. (685) 18 308
Faks. (46) 40 18 51
El. paštas sirijus1@mail.lt
Prezidentė – Žiedūna Bielinienė
El. paštas zieduna.bieliniene@sanitas.lt

„Moterys ir verslas Lietuvoje“ filialai:

Šilutės filialas
Knygnešių g. 6-31
LT-99174 Šilutė
Tel. (441) 76 221
El. paštas btutliene@delfi.lt
Valdybos pirmininkė – Birutė Tutlienė

Šiaulių filialas

Dvaro g. 50 – 16

LT-76348 Šiauliai

Mob. tel. (686) 41 287

Tel./faks. (41) 52 31 68

El. paštas a.javtokiene@splus.lt

Valdybos pirmininkė – Alma Javtokienė

Panevėžio filialas

Danutės g. 15 – 17

LT-36235 Panevėžys

Mob. tel. (698) 88 802

Faks. (45) 46 58 37

El. paštas inovacijos@panrs.lt

Valdybos pirmininkė – Aldona Mažylienė

Visuomeninė organizacija „Moterys ir verslas Lietuvoje“ (MVL) įsteigta 2002 m. rugsėjo mėnesį. Tuo metu organizacija vienijo 13 narių, o dabar jai priklauso 89 verslininkės iš Klaipėdos, Kauno, Panevėžio, Šiaulių, Šilutės, Palangos, Gargždų, Kretingos, Vilniaus.

Tai organizacija, kurios narėmis gali būti moterys, turinčios savo verslą (individualių įmonių savininkės), arba moterys, turinčios ne mažiau kaip 20 % įmonės kapitalo (akcijų ar dalių) ir užimančios vadovaujančias pareigas. Šioje organizacijoje gali būti ne daugiau kaip 10 % samdytų įmonių vadovių.

Organizacijos veiklos tikslai yra:

- vienyti Lietuvos moteris siekiant sudaryti palankias sąlygas moterų verslui;
- skatinti moterų verslo plėtros iniciatyvas;
- atstovauti MVL narių interesams visuomeninėse, valstybinėse Lietuvos, ES ir kitų šalių institucijose bei organizacijose;
- rengti projektus ir dalyvauti Lietuvos bei tarptautiniuose projektuose, susijusiuose su moterų verslo plėtra Lietuvos ir užsienio rinkose;
- rengti mokymus, konferencijas, parodas, seminarus, susitikimus, skatinančius moterų verslo plėtrą Lietuvoje;
- raštu, žodžiu ar kitais būdais skleisti informaciją apie savo veiklą, formuoti ir propaguoti MVL tikslus ir taip sudaryti palankią visuomenės nuomonę apie MVL bei jos nares;
- sudaryti sąlygas glaudesniai MVL narių tarpusavio bendradarbiavimui, taip pat bendradarbiavimui su

Lietuvos ir užsienio verslo partneriais, visuomeninių, valstybės valdymo institucijų bei organizacijų atstovais;

- sujungti finansinius išteklius ir investicijas vykdant MVL tikslines programas ir projektus.

MVL yra kandidatė į Pasaulio moterų verslininkių asociacijos (Les Femmes Chefs d'Entreprises Mondiales – FCEM) nares. Tai viena iš didžiausių ir reikšmingiausių pasaulinių organizacijų, vienijančių moteris verslininkes. Šiuo metu jos narės yra 43 šalių moterų verslininkių organizacijos.

FCEM globoja Jungtinių Tautų organizacija ir Europos Sąjunga. Savo ruožtu FCEM šiose organizacijose bei Tarptautinėje darbo organizacijoje, Europos Taryboje ir Europos Parlamente atlieka konsultantės vaidmenį.

2005 m. MVL vykdomi projektai

Šiuo metu MVL dalyvauja ES INTERREG III B projekte „Moterų verslo skatinimas Baltijos jūros regione“ kartu su Kaliningrado, Baltarusijos, Lietuvos, Latvijos, Estijos, Švedijos, Lenkijos, Suomijos, Norvegijos moterų organizacijomis. Lietuvai šiame projekte atstovauja MVL, Kauno moters užimtumo informacijos centras, Lietuvos ūkininkų draugija. Projekto tikslas – moterų užimtumo centrų steigimas ir stiprinimas, moterų verslo patarėjų ir konsultantų duomenų bazės sukūrimas, stebėsenos metodo diegimas versle, moterų verslo kreditavimo problemų sprendimas, moterų verslo internacionalizavimas.

Moterų veiklos inovacijų centras**Moterų veiklos inovacijų centras**

Aušros al. 64, II aukštas

LT-76235 Šiauliai

Tel./faks (41) 52 02 39

El. paštas mvic@splus.lt

Vadovė – Salomėja Jasudienė

Moterų veiklos inovacijų centro (MVIC) misija – kintant aplinkai ir vertybėms skatinti kiekvienos moters saviraišką ir integraciją į visuomenę.

MVIC yra visuomeninė organizacija, kuri savo veiklą pradėjo prieš 3 metus. Organizaciją įkūrė grupė aktyvių šiauliečių moterų, siekiančių populiarinti ir vykdyti moterų gyvenimo bei veiklos programas.

MVIC veiklos kryptys:

- moterų ekonominės aplinkos gerinimas;
- moterų psichologinės aplinkos gerinimas;
- bendruomenių plėtra;
- nevyriausybinių organizacijų plėtojimas.

Igyvendindamas šiuos tikslus, MVIC:

- skatina moterų aktyvų dalyvavimą ekonomikos plėtroje;
- organizuoja švietimą moterų profesinio ir asmenybės ugdymo klausimais;
- inicijuoja ir vykdo projektus, kurie padeda įvairių socialinių grupių moterims integruotis į Lietuvos gyvenimą tapus ES nare;
- tarpininkauja visais klausimais sprendžiant nesutarimus šeimoje, darbinėje veikloje, visuomenėje, padeda rasti tinkamus sprendimus, leidžiančius pagerinti psichologinę aplinką;
- skatina moterų ir vyrų bendradarbiavimą;
- propaguoja aktyvius ir novatoriškus mokymo ir darbo metodus tiek individualiai, tiek ir grupėse;
- skatina demokratijos plėtrą, stiprina nevyriausybines organizacijas taikant jų veiklos vertinimo ir kitas nevyriausybinių organizacijų vadybos metodikas.

MVIC kita veikla

Tarpininkavimo centras

Prie MVIC veikia Tarpininkavimo centras, įsteigtas bendradarbiaujant su VĮ Baltic Partners for Change Management. Darbo konfliktai, turto dalybos, kaimynų nesutarimai, šeimyniniai ginčai bei skyrybos dažnai priverčia abi puses kreiptis į teismus, tačiau yra ir kitas kelias spręsti ginčus – tarpininkavimas.

Merginų užimtumo konsultacinė tarnyba

Tai nauja veikla Šiauliuose. Grupė merginų konsultuoja bendraamžes užimtumo ir alternatyvios veiklos klausimais. Šiuo metu konsultacinė tarnyba rengia vaikų globos namuose gyvenančių merginų socializacijos ir integracijos į visuomenę programą.

Šiaulių verslininkų ir vadybininkų draugija

Šiaulių verslininkų ir vadybininkų draugija

Rūdės g. 19

LT-76353 Šiauliai

Tel. (698) 01 281

El. paštas gdaiva@hotmail.lt, vidapo@splius.lt

Direktorė – Daiva Grigaliūnienė

Šiaulių verslininkų ir vadybininkų draugija (ŠVVD) yra visuomeninė organizacija, įsteigta 2000 m. ŠVVD yra Šiaulių moterų asociacijos, Šiaulių nevyriausybinių visuomeninių organizacijų konfederacijos ir Šiaulių pramonininkų asociacijos narė.

ŠVVD veiklos tikslas – skatinti moteris aktyviau siekti profesinės karjeros. ŠVVD dalyvauja seminaruose, konsultuojasi verslo, vadybos klausimais, ieško kontaktų su panašiomis organizacijomis, dalyvauja labdaros renginiuose.

MOTERYS VERSLE

Dailininkas
Algimantas Dapšys

2005 06 14

Tiražas 500 egz.

Išleido leidykla EUGRIMAS, Kalvarijų g. 98-36, LT-08211 Vilnius
Spausdino Standartų spaustuvė, Dariaus ir Girėno g. 39, LT-02189 Vilnius

