





VERSLAS > VERSLUMAS

Publikuota: 2020 gruodžio 1d. 18:36  

„Perduoti negalima parduoti“ – kur dėti kablelį šeimos verslų savininkams?



123RF.com nuotr. / Asociatyvi nuotr.

Autorius: Aistė Litvinaitė-Jablonskienė, Vilniaus prekybos, pramonės ir amatų rūmų investicijų plėtros vadovė

Šaltinis: Partnerio turinys 

Ar kada susimąstėte, kad Lietuvoje, kaip ir kitose keletą dešimtmečių nepriklausomybės skaičiuojančiose šalyse daugybė verslų buvo įsteigta laisvės aušros pradžioje, todėl jie veikia jau apie 30 metų! Galime didžiuotis, kad daugeliui iniciatyvių verslų žmonių pavyko išpuoselėti solidžius bei stabilius verslus, užtikrinančius nuolatinės pajamas savo šeimai, sukūrusius stabilias darbo vietas Lietuvos piliečiams.

Nemažai Lietuvos verslų sėkmingai išsiplėtė Europoje ir kitų šalių rinkose, išaugo iki didelių įmonių, buvo sėkmingai parduotos arba pradėta jų akcijomis prekiauti akcijų biržoje, tačiau nemaža dalis jų toliau tęsia veiklą tų pačių savininkų rankose. Dėl savo amžiaus daugelis tokių verslų iniciatorių, jei dar nesucidūrė, tai artimiausiu metu susidurs su verslo perdavimo bei tęstinumo dilema.



VU Verslo mokyklos nuotr./Aistė Litvinaitė-Jablonskienė

Ypač ši tema taps aktuali šeimos verslams, kuriems dėl vienokių ar kitokių priežasčių nepavyko išugdyti verslo perėmėjo šeimos viduje. O tų priežasčių šiuo metu yra daugybė – juk ne visi vaikai nori sekti tėvų pėdomis. Neatsiradus tinkamam įpėdiniui, teks galvoti apie specialistų pritraukimą iš išorės ir gal net verslo pardavimą.

Vilniaus prekybos pramonės ir amatų rūmų ekspertas Audrius Zobotka pasakoja: „Pažvelgus į sėkmingai besivystančių verslų virtuvę, matome, kad nėra vieningo scenarijaus – vieni šeimos verslo iniciatoriai sėkmingai perdavė verslo vairą savo atžaloms, kurie verslui suteikė dar daugiau pagreičio, kiti gi – tolesnį šeimos verslo vystymą patikėjo samdomiems specialistams iš išorės. Bet kokiu atveju kiekvienas šeimos verslo steigėjas turėjo spręsti klausimą, kaip užtikrinti verslo tęstinumą, patikėti jo valdymą šeimos nariams, kurie galėtų bei norėtų toliau jį plėsti, o gal visgi verslą parduoti?“



Ir tokį klausimą artimiausiais metais turės spręsti daugelis nepriklausomybės atgavimo pradžioje sukurtų šeimos verslų. Vieno teisingo atsakymo ką daryti čia nėra, nes kiekvieno verslo situacija yra individuali. Tačiau pirmiausiai norint sėkmingai išlaikyti veikiantį verslą, reikia identifikuoti verslo perdavimo klausimą kaip reikšmingą ir spręstiną, kitaip tariant, tai turi būti verslo savininko suvokta kaip reikšminga ir dėmesio reikalaujanti užduotis.“

Vis tik plėtojant šią temą šeimos verslų kontekste, svarbiausias išlieka verslo perdavimas šeimos ribose, dažniausiai jaunesnei kartai. Ir nors ilgiausiai veikiantis šeimos verslas pasaulyje tęsiasi jau ilgiau kaip 1300 metų, tačiau dažnai girdime, kad tik mažiau nei trečdalis naujai įsteigtų šeimos verslų perima antroji karta, ir tik dešimtadalis pereina trečiajai kartai. Žinoma ir šeimos verslai paklūsta bendrai verslų išgyvenimo statistikai. Bet ar jos negalima būtų pagerinti, jei verslo perdavimą kitai kartai šeimos verslų savininkai pradėtų planuoti iš anksto ir tam kryptingai ruošytisi?



VU Verslo mokyklos nuotr./Audrius Zabolka

„Toks pasiruošimas nėra „savaitgalio darbas“ – tinkamai suplanuotas ir įgyvendintas verslo perdavimo procesas gali trukti ir 3-5 metus. Juk norint paruošti verslą pardavimui reikia tinkamai sutvarkyti ir paruošti ne tik dokumentus, bet ir verslo procesus. O jei galimas verslo perėmėjas stinga reikalingų kompetencijų, tikslinga sudaryti mokymų bei ugdymo planą, surasti formą, tinkamą abiem pusėms, kaip perduoti sukauptą patirtį, *know-how*, kontaktus“, – pažymi A.Zabolka.

Net jei ir yra motyvuotas ir tinkamas šeimos verslo perėmėjas, galintis toliau plėtoti veiklą, verslą perduodantiems savininkams reikia iš anksto įvertinti verslo perdavimo formą, procesą, terminus, su verslo perleidimu susijusias galimas rizikas bei mokestines prievoles.

““

Toks pasiruošimas nėra „savaitgalio darbas“ – tinkamai suplanuotas ir įgyvendintas verslo perdavimo procesas gali trukti ir 3-5 metus, – pažymi A.Zabolka.



Pandemijos sąlygotos ekonominės krizės metu, verslų savininkai bei vadovai visų pirma turi spręsti verslo likvidumo, tęstinumo bei išgyvenimo klausimus. Tačiau verslo perdavimo strategijos parengimo nevertėtų atidėti tolimai ateičiai, nes gyvenimas pilnas netikėtumų, ir kartais, deja, nemalonių. Įsivaizduokite, kad vienintelis verslo savininkas (akcininkas), taip pat einantis ir įmonės vadovo pareigas, netikėtai miršta.

Jei jis buvo vienintelis įmonės įgaliotas asmuo valstybės institucijose, taip pat vienintelis parašo teisę bankuose turintis asmuo, tai tokiu atveju verslas susidurs su paprasčiausiu „išgyvenimo“ klausimu, nes teisinės paveldėjimo procedūros gali užtrukti 3-6 mėn., tad kyla klausimas, ar verslas galės išgyventi tiek laiko be įmonės vadovo, be galimybės sudaryti ar koreguoti sutartis, atlikti pavedimus bankuose, vykdyti savo įsipareigojimus teikėjams bei kreditoriams, sumokėti algas darbuotojams.

Per artimiausią dešimtmetį Europos Sąjungoje su verslo perdavimu susidurs 500'000 verslų kasmet, o šie verslai sukuria darbo vietas daugiau kaip 2 milijonams europiečių. Neįvykęs ar nesėkmingas verslo perdavimas kainuoja ne tik verslų savininkams, jų šeimų nariams, bet ir valstybėms – nes prarastos darbo vietos didina bedarbių gretas, didina socialinių išmokų poreikį, ir mažina mokestines pajamas.



123RF.com nuotr./Planavimas

Europos Komisijos 2011 m. atliktame „Verslo dinamikos“ tyrime buvo įvertinta, kad Europoje kasmet vien dėl nesėkmingo verslo perdavimo parandama 150 000 įmonių, kuriose dirba 600 000 darbuotojų. Taigi verslo perdavimas Europos Sąjungoje jau yra tapęs dėmesio vertu iššūkiu, kuriam skiriamas ir tikslinis finansavimas.

Europos Sąjungos Baltijos jūros regiono Interreg programos finansuojamas projektas INBETS BSR – Inovatyvūs verslo perdavimo būdai mažam ir vidutiniam verslui Baltijos jūros regione (angl. Innovative Business Transfer Models for Small and Medium Sized Enterprises) yra vienas iš tokio finansavimo pavyzdžių ir viena pirmųjų kregždžių Lietuvos padangėje. Projektas yra įgyvendinamas su visomis Baltijos regiono šalimis, o Lietuvos partneriai projekte yra Vilniaus prekybos pramonės ir amatų rūmai ir Vytauto Didžiojo universitetas.

„Vilniaus prekybos pramonės ir amatų rūmai vienija daugiau nei 500 verslų, tarp kurių – ir šeimos įmonės. Matydami verslų tęstinumo problemą Lietuvoje ir deramo dėmesio jai trūkumą, Rūmai aktyviai įsitraukė į INBETS BSR projekto įgyvendinimą, nes šiuo projektu siekiama ne tik sukurti efektyviausius pagalbos metodus verslo perdavimui, bet ir praktiškai prisidėti prie pagalbos verslams sistemos sukūrimo, kad ši problema būtų geriau identifikuojama, įsisaugoninama, o jos sprendimo būdai – tikslingai finansuojami“, – pažymi Rūmų gen. direktorius dr. Almantas Danilevičius.

Daugiau apie INBETS BSR projektą ir jo siūlomas paslaugas galima rasti [čia](#).

Partnerio turinys

Visos teisės saugomos. © 2008 UAB „15min“. Kopijuoti, dauginti bei platinti galima tik gavus raštišką UAB „15min“ sutikimą.