



GREENOVATE

Praktinių užduočių knyga

Žaliojo verslo priemonių rinkinio priedas

GREENOVATE

Atliekų pavertimas žaliojo verslo galimybėmis jaunimui
Erasmūs+ KA210-YOU mažos apimties partnerystė jaunimo srityje
Projekto numeris: 2025-2-LT02-KA210-YOU-000374772



Co-funded by
the European Union

Apie šią praktinių užduočių knygą



GREENOVATE

Šioje užduočių knygoje surinktos praktinės GREENOVATE žaliajo verslo priemonių rinkinio dalys: užduotis lavinti pastabumą, tušti planavimo šablonai ir galutinis pasitikrinimas. Viskas čia skirta rašyti – atsispausdink ir pildyk ranka arba pildyk tiesiai į dokumentą.

Šis leidinys pritaikytas naudoti mokymų metu, didinant vietos bendruomenės informuotumą bei įgyvendinant bandomuosius projektus. Naudokite jį kartu su priemonių rinkiniu: rinkinys paaiškina teoriją ir principus, o ši užduočių knyga skatina imtis realių veiksmų.

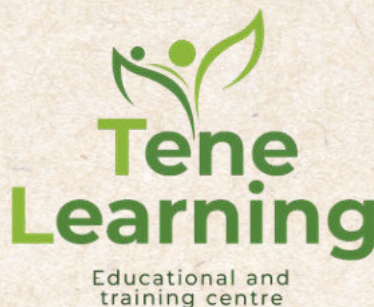
Turinys

1. Pastebėk galimybę: „Atliekų detektyvo“ užduotis

2. Verslo planavimo šablonai

3. Pasirengimo sąrašas

Atsakymai: ką jie iš tikrųjų padarė



Finansuoja Europos Sąjunga. Tačiau išreikštos mintys ir nuomonės yra tik autoriaus (-ių) ir nebūtinai atspindi Europos Sąjungos ar Švietimo mainų paramos fondo (Nacionalinės agentūros) požiūrį. Nei Europos Sąjunga, nei dotaciją teikianti institucija negali būti laikomos už jas atsakingomis.



Co-funded by
the European Union

Kaip dirbti su šiuo priedu

Individualiai ar grupėse?	Tinka abu būdai. „Atliekų detektyvo“ užduotį efektyviausia atlikti nedidelėmis (3–4 žmonių) grupėmis – čia gimstančios diskusijos bei ginčai ir yra esmė. Pačius šablonus rekomenduojama pildyti individualiai, o vėliau pasidalyti įžvalgomis.
Kiek laiko užtruks kiekviena dalis	„Atliekų detektyvo“ užduotis – 40 min. Verslo modelio šablonai – 30 min. Atliekų šaltinių žemėlapis – 20 min. Finansų planavimas – 30 min. Trumpasis pristatymas – 15 min. Prototipo testavimas – 20 min. (kai jau ką nors išbandei) Poveikio patikros sąrašas – 20 min. Pasirengimo patikros sąrašas – 20 min.
Ko prireiks darbui	Atspausdintų užduočių lapų arba nešiojamojo kompiuterio, rašiklių ir po ranka turimo priemonių rinkinio. Grupinėms užduotims – papildomo popieriaus atsakymams užfiksuoti. Daugiau nieko papildomo nereikia.
Ką turėsi pabaigoje	Realiai prieinamą atliekų srautą. Preliminarų verslo modelį popieriuje. Sąžiningai įvertintą sąnaudų struktūrą. Aiškiai suformuluotą pristatymo kalbą bei tikslų sąrašą klausimų, į kuriuos dar reikės atsakyti.

Pastaba mokymų vadovams: teisingi atsakymai sąmoningai pateikti leidinio pabaigoje. Leiskite kiekvienai grupei pačiai priimti sprendimą bei garsiai pagrįsti savo pasirinkimą – tik tuomet po vieną atskleiskite pateiktus atvejus.

1. Pastebėk galimybę: „Atliekų detektyvo“ užduotis

Svarbiausias šio priedo ugdomas gebėjimas – išmokti pažvelgti į tai, ką kiti laiko bevertėmis atliekomis, ir pamatyti vertingą žaliavą. Šį įgūdį galima lavinti. Žemiau pateikiame penkias realias situacijas, su kuriomis mūsų partneriai susidūrė praktinių apsilankymų metu. Kiekvienu atveju pažymėkite, kaip pasielgtumėte jūs, o vėliau atsisiųskite arba pabaigoje patikrinkite, kaip šiuos iššūkius išsprendė pačios įmonės.

Ši užduotis puikiai tinka tiek individualiam darbui, tiek grupinei veiklai mokymų metu: leiskite komandoms pasiginčyti ir paieškoti argumentų prieš atskleidžiant teisingą atsakymą.

1 byla – Perpildyti salos konteineriai

Mažoje Karibų saloje viešieji atliekų konteineriai prisipildo vos per kelias valandas po jų ištuštinimo. Stambiosios atliekos – ypač senų baldų dalys – verčiamos atvirose erdvėse bei pakelėse, o po kiekvieno praūžusio uragano ši problema tiesiog sprogsa. Tuo pačiu metu nemaža dalis vietos gyventojų neišgali įsigyti naujų baldų.

A – Reikalauti, kad vietos valdžia nupirktų didesnės talpos konteinerius.

B – Sukurti paslaugą, kuri surinktų išmestus baldus, juos suremontuotų ir už prieinamą kainą perparduotų sunkiau besiverčiantiems gyventojams.

C – Išvežti visas atliekas perdirbti bei apdoroti už salos ribų.

D – Nieko neįmanoma padaryti, kol saloje nebus pastatyta tinkama atliekų tvarkymo infrastruktūra.

2 byla – Paplūdimys, pilnas „nieko”

Jaunas žmogus nori pradėti savo verslą, tačiau neturi visiškai jokio pradinio kapitalo – nei santaupų, nei banko paskolos, nei dirbtuvių ar įrangos, išskyrus paprastą išmanųjį telefoną. Jis gyvena netoli jūrų pakrantės, kuri nuolat nuklota jūros nušlifotu stiklu, jūrų išplautomis šakomis bei plastiko šukėmis.

A – Palaukti dvejus metus ir taupyti pradiniam kapitalui prieš imantis bet kokios veiklos.

B – Pasiimti nedidelę verslo paskolą kokybiškoms žaliavoms ir profesionaliam fotoaparatu įsigyti.

C – Surinkti nemokamas pakrantės gėrybes, savo rankomis paversti jas papuošalais bei interjero detalėmis, nufotografuoti telefonu natūralioje šviesoje ir parduoti per vietos bendruomenės grupes.

D – Atsisakyti minties apie verslą; sėkmingam startui būtinai reikalingos pradinės investicijos.

3 byla – Kompostas, kurio niekas nenori

Kompostavimo įmonė gamina aukštos kokybės kompostą, kuris ilgalaikėje perspektyvoje gerina dirvožemį žymiai efektyviau nei mineralinės trąšos. Tačiau vietos ūkininkai jo neperka – jie tiesiog nepasitiki šia produkcija, todėl bendrovė priversta jį pardavinėti vos po ~10 Eur už toną.

A – Mažinti kainą dar labiau, kol atsiras bent koks pirkėjas.

B – Atsisakyti idėjos dirbti su ūkininkais ir iš esmės keisti veiklos profilį.

C – Toliau nuosekliai gaminti produkciją, kasmet įrodinėti jos kokybę ir susitaikyti, kad pasitikėjimui užsitarnauti prireiks laiko, o pagrindinį dėmesį sutelkti į smulkesnius ūkius, o ne stambias žemės ūkio bendroves.

D – Investuoti dideles lėšas į masinę reklamos kampaniją.

4 byla – Vestuvės su jokio plastiko taisykle

Svečių namuose įsikūrusios kavinės ir maitinimo paslaugų teikėjo prašoma suorganizuoti vestuvių vaišes gamtą puoselėjančiai porai – vegetarams, iškėlusiems griežtą „nulinio plastiko“ sąlygą. Pigiausias ir paprasčiausias kelias būtų užsisakyti vienkartinę plastikinę pakuotę iš užsienio internetinės parduotuvės, o akivaizdaus vietinio alternatyvų tiekėjo iškart matyti nėra.

A – Užsisakyti pigias plastikines pakuotes iš užsienio – klientas vis tiek nepastebės skirtumo.

B – Atsisakyti užsakymo – per daug papildomo vargo.

C – Atlikti namų darbus: ieškoti vietinio biologiškai skaidžių pakuočių tiekėjo ir užmegzti su juo partnerystę, net jei tai pareikalaus nemažų pastangų.

D – Nenaudoti jokios pakuotės ir tikėtis, kad viskas praeis sklandžiai.

5 byla – Šiltnamis be biudžeto

Bendruomeninis žemės ūkio projektas siekia įsirengti šiltnamį, lauko virtuvę bei lauko baldus, tačiau statybų biudžetas yra itin minimalus. Visgi kaimynystėje veikia stiklo dirbtuvės, vyksta statybos, dirba miško ruošos įmonės, o netoliese esantys viešbučiai atsisako nereikalingų medinių palečių bei autoservisai keičia senas padangas.

A – Pasiimti didelę banko paskolą ir visas reikalingas medžiagas pirkti naujas.

B – Apkarpyti sumanyto projekto apimtis ir statyti tik tai, ką leidžia turimos santaupos.

C – Apvažiuoti visus kaimynystėje esančius verslus, išsiaiškinti, kokias atliekas jie išmeta, ir įsirengti šiltnamį bei baldus iš medienos atraižų, palečių ir senų padangų beveik be papildomų medžiagų sąnaudų.

D – Atidėti statybas neapibrėžtam laikui.

Atsakymai: teisingi atsakymai pateikti šio priedo pabaigoje. Pirmiausia priimkite sprendimą patys ir tik tada tikrinkitės. Jei dirbate grupėje, būtinai padiskutuokite ir paieškokite argumentų prieš atsiverčiant paskutinius puslapius.

2. Verslo planavimo šablonai

Tolesniuose puslapiuose pateikti šeši šablonai yra skirti atsispausdinti arba persipiešti į savo užrašų sąsiuvinį praktinių dirbtuvių, bendruomenės švietimo renginių bei bandomųjų projektų metu. Lentelės sąmoningai paliktos tuščios – pildykite jas ranka arba įrašykite duomenis tiesiai į skaitmeninį dokumentą.



2.1 Žaliojo verslo modelio šablonas (supaprastintas)

Block	Guiding question	Your notes
Atliekų šaltinis / Žaliavos	Kokią medžiagą gali gauti nemokamai ar pigiai ir iš kur?	
Vertės kūrimas / Apdorojimas	Ką su ta medžiaga darysi – taisysi, restauruosi, kompostuosi, perdirbsi?	
Produktas / paslauga	Ką tiksliai parduosi ir kam?	
Poveikio istorija (Storytelling)	Kodėl ši medžiaga perdirbimui svarbi ir kodėl būtent dirbi su ja?	
Rinkodaros ir pardavimo kanalai	Kaip klientai tave ras? (bendruomenių grupės, socialiniai tinklai, prekyvietės, informacija iš lūpų į lūpas)	
Sąnaudos	Darbo užmokestis, įrankiai, transportas, sandėliavimas, leidimai – kiek iš tiesų kainuos ši veikla?	
Pajamos	Pardavimo kaina, prognozuojami kiekiai ir per kiek laiko pasieksite lūžio tašką (nenuostolingumą)?	
Reguliavimas	Kokių leidimų, licencijų, higienos normų ar veiklos registracijų reikės šiam verslui?	
Partneriai	Kas gali užtikrinti žaliavų tiekimą, suteikti reikalingų žinių ar pasitikėjimo? (žaliavų tiekėjai, mentoriai, vietos verslo įmonės)	

2.2 Atliekų šaltinių žemėlapis

Instrukcija: išvardykite visus jūsų vietovėje prieinamus atliekų bei šalutinių produktų srautus ir surikiuokite juos pagal gavimo lengvumą bei komercinį potencialą. Pildydami atsižvelkite į savo regiono geografines ypatybes (pvz., pajūris, sala, kaimiška vietovė ar pramoninis žemyno miestas).

[illegible]

2.3 Finansų planavimo darbalapis

Žingsnis	Vienkartinės sąnaudos (€)	Mėnesinės sąnaudos (€)	Pastabos
Medžiagos / prekės			
Įrankiai / įranga			
Leidimai / registracija			
Transportas / sandėliavimas			
Rinkodara (dažnai 0 € — žr. rinkinio 13 skyrių)			
Tavo laikas (valandos × realus įkainis)			
IŠ VISO			

2.4 Trumpasis pristatymas (Lifto kalba)

- Žaliava / Medžiaga: kokias atliekas ar antrines žaliavas išgelbėjote nuo išmetimo ir iš kur jos gautos?
- Procesas / Pokytis: kokių veiksmų ėmėtės, kad suteiktumėte joms antrąjį gyvenimą?
- Asmeninis motyvas: kodėl ši veikla jums asmeniškai svarbi ir prasminga?
- Vertės pasiūlymas: ką tiksliai klientas įsigys ir kodėl verta rinktis būtent jūsų sprendimą?
- Kvietimas veikti (Call to Action): kaip pirkėjai gali jus surasti arba įsigyti produktą jau šiandien?

2.5 Prototipo testavimo lapas

Instrukcija: pildykite šią formą tik po to, kai savo prototipą pristatysite tikslinei auditorijai – ne mandagumo dėlei pagirti linkusiems draugams, o realiems potencialiems pirkėjams. Vienas lapas skiriamas vienam testavimo etape gautam grįžtamajam ryšiui fiksavimui.

Kas testavo ir kada

Klausimas	Tavo atsakymas
Ką testavai?	
Kas išbandė? (kiek žmonių ir kas jie)	
Data	

Ką jie pasakė

Paklausk jų	Ką išgirdai
Kam tai naudotum?	
Kas tave sustabdytų perkant?	
Ką pakeistum pirmiausia?	
Ar mokėtum už tai? (kainos kol kas nesiūlyk)	

Saugos ir kokybės patikra

Patikrinimas	Tinka / taisyti	Notes
Ar saugu imti į rankas ir naudoti?		
Ar švaru ir be užterštumo?		
Ar atlaikys įprastą naudojimą?		
Ar tinkamai užbaigta — kraštai, sujungimai, paviršiai?		
Ar reikia sertifikato ar testų, kad būtų galima parduoti?		

Kainos patikra

Klausimas	Tavo atsakymas
Kiek tau kainavo pagaminti? (medžiagos + tavo valandos)	
Kokios kainos tikėjosi žmonės?	
Kokios kainos tau reikėtų, kad būtų verta tai daryti?	
Ar čia esama spragų ir ar įmanoma jas pašalinti?	

Tvarumo patikra

Klausimas	Tavo atsakymas
Kokių atliekų sukūrė šis prototipas?	
Ar kurias nors iš jų kitą kartą galima išprojektuoti lauk, kad jų nebūtų?	
Ar patį gaminį galima vėl pataisyti ar perdirbti pasibaigus jo tarnavimui?	

Ką pakeitei po testavimo

Pakeitimas	Kodėl

2.6 Poveikio patikros sąrašas

Apytiksliai įvertinkite, ko iš tiesų pasiekė jūsų veikla. Nereikalaujame nepriekaištingos statistikos – pagrįsta ir sąžininga prielaida yra vertingesnė už popieriuje išsigalvotus skaičius. Prie šios lentelės grįžkite tada, kai jūsų projektas jau veikia realybėje.

Vertinimo kriterijus	Tavo rodiklis	Kaip jį gavi
Kiek atliekų nukreipai nuo išmetimo? (kg arba vienetais per mėnesį)		
Kur šios medžiagos būtų atsidūrusios be jūsų įsikišimo? (sąvartyne, deginime, išverstos)		
Kaip šios medžiagos panaudojamos dabar? (pakartotinai naudojamos, taisomos, perdirbamos, kompostuojamos)		
Kiek kilometrų medžiagos / žaliavos keliauja iki jūsų?		
Kokias pakuotes naudojate savo produktams ir kas su jomis nutinka po panaudojimo?		
Kiek energijos bei vandens sunaudoja jūsų gamybos ar apdorojimo procesas?		
Kokių naujų atliekų ar šalutinių produktų sukuria pati jūsų veikla?		
Kokių veiksmų imatės su šiomis naujai susidariusiomis atliekomis?		

Ar į jūsų verslą nukreipiamas atliekų kiekis yra didesnis nei tas, kurį patys sukuriate vykdydami veiklą? Jeigu atsakėte „ne“ arba nesate tikri, verta tai išsiaiškinti dabar – dar prieš tai, kai šį klausimą užduos pirkėjai, investuotojai ar partneriai. Metodinio rinkinio 10 skyriuje išsamiai nagrinėjama, kaip uždaryti savo verslo žaliąjį ciklą.

Kodėl tai svarbu? Investuotojai, partneriai ir pirkėjai šiandien ieško konkrečių įrodymų. Jei gebate sąžiningai pagrįsti savo poveikį skaičiais, iškart šaunate aukščiau konkurentų. Tikrasis žaliasis verslas nuo tuščių reklamos šūkių skiriasi vienu esminiu dalyku: jis geba savo idėją pagrįsti realiais faktais.

3. Pasirengimo patikros sąrašas

Paskutinė stotelė prieš pristatymą: ši lentelė – tai ir viso praktinio gido santrauka, ir galutinis testas prieš žengiant pas investuotojus ar partnerius. Peržvelkite ją be išsisukinėjimų. Jei kažkurio punkto dar neįveikėte, nenusiminkite – tai ne nesėkmė, o tiksli gairė, ką turite padaryti toliau.

3.1 Idėja

- ☐ Galiu aiškiai įvardyti tikrą, paties pastebėtą problemą, o ne tik abstrakčią teorinę idėją.
- ☐ Žinau, kuriam iš keturių žaliojo verslo modelių priklauso manasis: pakartotinis naudojimas, perdirbimas į vertingesnį daiktą, perdirbimas ar atliekų išvengimas projektuojant.
- ☐ Aplankiau arba kalbėjausi bent su vienu verslu, kuris jau daro kažką panašaus.
- ☐ Suprantu, kaip mano vieta – sala ar žemynas, kaimas ar miestas – lemia, kas man realu.

3.2 The material

- ☐ Tiksliai žinau, kokią atliekų medžiagą naudosiu ir iš kur ji atsiranda.
- ☐ Kalbėjausi bent su vienu tikru tiekėju, žmonėmis, kurie gali paaukoti ar atliekų šaltiniu – ne tik naršiau internete.
- ☐ Įvertinau žaliavų prieinamumo sezoniškumą ir turiu planą, kaip suvaldyti tiekimo svyravimus.
- ☐ Jei veikloje naudojamos dovanotos ar nemokamos medžiagos, esu aiškiai apsibrėžęs jų kokybės ir priėmimo standartus (ko atsisakyti ir ką priimti).

3.3 Klientas

- ☐ Apsibrėžiau, kas bus mano pirmasis realus klientas (suprantu, kad pradžioje tai gali būti ne idealus, o tiesiog lengviausiai pasiekiamas pirkėjas)
- ☐ Pasirinkau konkretų kelią į rinką (pardavimo kanalą) ir jį jau patikrinau bendraudamas su tikrais pirkėjais.
- ☐ Rinkos analizei ir pirkėjų paieškai skyriau ne mažiau dėmesio nei žaliavų ir atliekų paieškai.
- ☐ Jei mano verslui reikia, kad žmonės pakeistų savo įpročius, susitaikiau, kad to mokymas yra ir mano darbo dalis.

3.4 Taisyklės

- ☐ Žinau, kokių tikslų leidimų, licencijų ar registracijų reikalaujama mano veiklai – informaciją patikrinau tiesiogiai atsakingose institucijose, o ne rėmiausi prielaidomis.
- ☐ Gebu aprašyti savo planuojamą tvarią veiklą tiksliais teisiniais ir klasifikaciniais terminais
- ☐ Žinau, kas bus tikrinama ir ar patikrinimas vyksta prieš, ar po įsikūrimo.
- ☐ Žinau, kiek kainuos patys leidimai (jeigu jie yra reikalingi).

3.5 Pinigai

- ☐ Turiu realistišką vienkartinių ir mėnesinių sąnaudų įvertinimą – įskaitant savo laiką kaip realią sąnaudą.
- ☐ Paslėptosios išlaidos: Jeigu yra, įtraukiau administravimo, šalutinių atliekų tvarkymo, galimų veiklos trikdžių kaštus ir laikotarpį, kol verslas dar negeneruoja teigiamo pinigų srauto.
- ☐ Realistiškai įvertinau, kiek užtruks pasiekti veiklą be nuostolių, ir suvokiu, kad tai gali užtrukti metus ar ilgiau.
- ☐ Įsivertinau tvariam verslui skirtas dotacijas bei lengvatines paskolas, o ne aklai darau prielaidą, kad visą riziką turiu prisiimti pats.
- ☐ Pagalvojau, iš kur galėtų atsirasti antras pajamų šaltinis.

3.6 Eko ratas

- ☐ Žinau, kokias atliekas sukurs mano paties procesas.
- ☐ Žinau, ką su jomis darysiu – išprojektuosiu lauk, panaudosiu pakartotinai, parduosiu ar sumokėsiu už tinkamą pašalinimą.
- ☐ Nepriimu medžiagos, kurios neturiu kaip tinkamai pašalinti.

3.7 Tu

- ☐ Radau bent vieną žmogų ar organizaciją, kuri gali mane konsultuoti ar mentoriauti.
- ☐ Esu pasiruošęs, kad mano planas per pirmuosius metus gerokai pasikeis.
- ☐ Suprantu, kad man nereikia tik atitinkamos kvalifikacijos – bet reikia turėti ir smalsumo bei noro mokytis dirbant.
- ☐ Atvirai apsvarsčiau laukiančius iššūkius ir esu pasiruošęs priimti atsakomybę – nuosekliai, be skubotų žingsnių.

Jei kol kas negalite pažymėti daugumos punktų

Viskas tvarkoje! Tai ne trūkumas, o šiame etape numatytas procesas. Net ir patys sėkmingiausi tvarios ekonomikos pavyzdžiai startavo neturėdami visų atsakymų. Skirtumas tik tas, kad jie rizikas suvaldė ir atsakymus rado dar prieš atverdami piniginę. Peržvelk nepažymėtas sritis, įsigilinkite į atitinkamus skyrius ir sugrįžk pasitikrinti iš naujo.

Atsakymai: ką jie iš tikrųjų padarė

Praktikoje retai egzistuoja vienintelis „teisingas“ sprendimas – tačiau štai kokius pasirinkimus priėmė tyrime dalyvavusios organizacijos ir kuo remdamasi jos tai padarė.

Byla	Atsakymas	Kas nutiko iš tikrųjų
1	B	Organizacija „Freegan Food Foundation“ taiko būtent šį modelį: ji surenka nenaudojamus baldus bei namų apyvokos daiktus ir siūlo juos bendruomenei už simbolinę kainą arba nemokamai. Taip vienu metu sprendžiama dviguba problema – atliekų susidarymas ir daiktų prieinamumas.
2	C	Būtent tai ir yra visos „TeneLearning“ metodikos esmė: įveiklinti tai, kas atmetama pakrantėse bei kaimynystėje, ir nedaryti tam jokių finansinių įsipareigojimų.
3	C	„BrandaLT“ maždaug dešimtmetį laukė, kol susiformuos ūkininkų pasitikėjimas – ir pirkėjų rado tarp smulkesnių ūkininkų, o ne stambių bendrovių. Atsakymas buvo kantrybė, o ne kainos mažinimas.
4	C	„Perro y Osito“ sąmoningai atsisakė pigaus importinio plastiko ir įdėjo realių pastangų, kad užmegztų ryšį su vietiniu bioskaidžios pakuotės tiekėju. Būtent tas vienas sprendimas tapo viso maitinimo verslo pagrindu.
5	C	„Finca Encuentro“ stiklą gavo iš stiklo dirbtuvių, medieną – iš statybiečių ir miško kirtimų, paletes – iš viešbučių ir pramonės rajonų, o padangas – iš padangų keitimo servisų, ir visa tai nemokamai. Jos bendruomenės virtuvė 95 % iš perdirbtos palečių medienos.



GREENOVATE



GREENOVATE

Atlieky pavertimas žaliojo verslo galimybėmis jaunimui
Erasmus+ KA210-YOU mažos apimties partnerystė jaunimo srityje
Projekto numeris: 2025-2-LT02-KA210-YOU-000374772
Balandis 2026 - Rugsėjis 2027

Finansuoja Europos Sąjunga. Tačiau išreikštos mintys ir nuomonės yra tik autoriaus (-ių) ir nebūtinai atspindi Europos Sąjungos ar Švietimo mainų paramos fondo (Nacionalinės agentūros) požiūrį. Nei Europos Sąjunga, nei dotaciją teikianti institucija negali būti laikomos už jas atsakingomis.



**Co-funded by
the European Union**