

**Iespēju realizācija un
biežāk pieļautās kļūdas uzsākot biznesu.**



Biznesa uzsācēju kreditēšanas vadītājs Dainis Dembovskis

26.09.2013.

Atbalstām jaunu uzņēmumu veidošanos!

- ❖ Vēlme uzsākt savu uzņēmējdarbību ir izaicinājums un iespēja cilvēkam.
- ❖ Tāds pats izaicinājums un iespēja ir arī mūsu valstij, kurā šis cilvēks dzīvo, kuras resursus tērē.
- ❖ Šīm abu iespējām un interesēm ir jābūt sabalansētām, abpusēji pieņemamām.

Atbalstām jaunu uzņēmumu veidošanos!

- ✓ Cilvēkam – interese un iespēja piepildīt kādas savas ambīcijas, sapņus, uzlabot savu materiālo un sociālo stāvokli.
- ✓ Valstij– interese un iespēja kļūt bagātākai: tie ir nodokļu ieņēmumi ar plašākām to tērēšanas iespējām, tai skaitā sociālo problēmu risināšanai, infrastruktūras attīstībai u.t.t.
- ✓ **Abiem kopā būtu jābūt ieinteresētiem veiksmīgi sadzīvot un izdzīvot šodien un ilgtermiņā.**

Atbalstām jaunu uzņēmumu veidošanos

- Hipotēku banka – minēto interešu sasaistes punkts.
- Atbalsta programmas MVU, t.sk., biznesa uzsācējiem.

Cilvēka faktors uzņēmējdarbībā

- ❖ Cik % no biznesa veiksmes ir cilvēka faktors?
- ❖ Viedokļi dažādi. No savas pieredzes: 80% veiksmīga biznesa ir atkarīgs no cilvēka kompetencēm, 20% - no pārējo faktoru ietekmes (darbības joma, nozare, konkurence u.c.). Šī proporcija izteikti raksturīga tieši mazajam biznesam.
- ❖ Hipotēku bankas atbalsta programmas: **konsultējam, mācām, izvērtējam, sekojam, novērtējam.**

4 svarīgas iespējas, kur šobrīd var sameklēt atbalstu uzsākot biznesu.

- Pirmā. **Zināšanas.** Ja trūkst, vai ir nepilnīgas – iespēja apgūt (bez maksas). „Robi” var sāpīgi „atspēlēties”!
- Otrā. **Finansējums.** Ir pieejams dažādos valsts, pašvaldību atbalsta instrumentos, kas var būt papildināts ar atbalsta dāvinājumu, piem., grantu shēmu, kas nodrošina finanšu rezervi pirmajos biznesa uzsākšanas gados.
- Trešā. **Pieredze.** Atbalstu var nodrošināt mentorings. Jābūt pieejamam mentoram, kas palīdz sākumā pareizo darbību izvēlē un nepieļauj kļūdainu lēmumu pieņemšanu. Tehniskā un finanšu kontrole.
- Ceturtā. **Risku izvērtēšana.** Konsultācijas. Parasti 90 % uzsācēju ir pašpārliecināti par sava biznesa veiksmi un ne no kā nebaidās, pārsvarā „strādā” intuīcijas faktors. Konsultāciju posmā (biznesa plāna gatavošanas laikā) svarīgi saņemt palīdzību, lai identificētu iespējamus tiešos riskus (piem., konkurentu pretdarbību, prognozēto ieņēmumu neiegūšanu, neparedzētu tehnisko un tehnoloģisko problēmu rašanos, darbaspēka problēmas un tml.) un izanalizētu to iestāšanās varbūtību, kā arī nodrošināties ar alternatīviem risinājumiem.

Par riskiem

Biznesa uzsācēju ideju realizācijas sākumposmā parasti vērojamas dažas izteiktas tendences.

Praktiski visi jaunie uzņēmēji pārliecināti, ka paredzētās iestrādes (sadarbība ar izejvielu piegādātājiem, sarunas ar telpu iznomātājiem, potenciālajiem klientiem utml.) tiks realizētas un nebūs nekādu "forsmažoru". Taču realitātē ļoti bieži notiek tā, ka sadarbības partneri pēkšņi pārdomā, pieprasa papildus nosacījumu izpildi, kurus uzsācējs vēl nav gatavs uzņemties, kā rezultātā pašā sākumā sadarbība izjūk. Apkalpojošā sfērā tā var būt problēma ar personāla atlasī. Uzsācējiem nav sagatavoti alternatīvi rīcības plāni vai atkāpšanās ceļi, un dēļ šādiem notikumu pavērsieniem vēl nepieredzējušiem uzņēmējiem iestājas šoka stāvoklis un neziņa, kā rīkoties tālāk. Tāpēc pamatā galvenais atbalsts risku izvērtēšanā, manuprāt, būtu virzīt pretendentu ne tikai uz A plāna izstrādi, bet arī sagatavot B, C plānus neparedzētu notikumu iestāšanās gadījumos. Parasti pretendenti savos biznesa plānos analizē riskus, kas varētu iestāties uzņēmuma ilgstošas un patstāvīgas darbības laikā, taču piemirst to, ka arī pašā sākumā var notikt kas tāds, kas viņus var pilnībā "izsist no sliedēm".

Par riskiem

Pamatā uzsācēji pieļauj 2 pārdrošus pieņēmumus:

- 1) viņu produktam vai pakalpojumam ir neierobežotas tirgus iekarošanas iespējas un ir milzīgs pieprasījums.
- 2) viņu produkta cena būs zemāka kā konkurentiem, saglabājot augstu preces/pakalpojuma kvalitāti, kā arī uzņēmuma darbība noteikti būs rentabla.

Pirmā pieņēmuma gadījumā vislielāko vilšanos sagādā tas, ka pieņēmums kļūst aplams tādēļ, ka produktam vai pakalpojumam vispār nav perspektīvas vai arī netiek ieguldītas pietiekamas pūles šī produkta/pakalpojuma virzīšanai tirgū un reklamēšanai. Citos gadījumos uzsācēji vispār aizmirst par marketingu.

Otrs pieņēmums kļūst aplams brīdī, kad klients ir aizmirsis veikt savu izmaksu analīzi (nav veicis pašizmaksas aprēķinus, cenu veidošanas stratēģiju un cenu izmaiņu ietekmi uz pieprasījumu) vai arī, dedzīgi cenšoties radīt pieprasījumu pēc produkta/pakalpojuma, diezgan bezmērķīgi izšķērdē fināšu līdzekļus mārketinga aktivitātēs, priekšlaicīgi nemēģinot analizēt šo pasākumu atdevi.

Biznesa uzsācēju kļūdas biznesa plānošanas un vadīšanas jomā

Ir pieredzēts daudz dažādu kļūdu biznesa plānos, bet raksturīgākās šodien apspriežamajai tēmai, un, kas secīgi izriet viena no otras vai savstarpēji saistītas, ir:

- *Nepietiekoši izvērtēta izvēlētās mērķauditorijas ietilpība;*
- *Nepietiekoši izvērtēta piedāvātā produkta kvalitatīvo īpašību atbilstība pircēja vēlmei maksāt par to pieprasīto cenu, un izvēlētās mērķauditorijas maksātspēja;*
- *Pārāk optimistiska ieņēmumu prognoze, ignorējot tādu gudrību – “izdevumi vienmēr skrien pa priekšu ieņēmumiem” un līdz ar to kļūdaini saplānota naudas plūsma, neparedzot pietiekošu apgrozāmo līdzekļu apjomu;*
- *Nav izvērtēta pircēju vēlme (un spiediens) iegūt maksimāli garāku apmaksas termiņu (piemērs – lielveikali);*

Biznesa uzsācēju kļūdas biznesa plānošanas un vadīšanas jomā

- *Konkrētu Pircēju finansiālā situācija, kas noved pie maksājumu kavējumiem;*
- *Noslēgti nevienlīdzīgu noteikumu līgumi vai nav paredzēti līgumsodi, par līguma nepildīšanu (pamatā- par nesavlaicīgu maksājumu veikšanu);*
- *Ignorēts brāķa risks, eksporta risks, nepārbaudīta Pircēja un viņa maksātspējas risks, viena pircēja risks*
- *Finanšu plānošanas un vadīšanas ignorēšana (neizmanto grāmatvedības uzskaites iespējas);*
- *Nodokļu maksājumu savlaicīga vadība*
- *Darbaspēka izmaksu pavirša plānošana (lieli nodokļi)*
- *Neparedzēti izdevumi (visu nekad nevar saplānot), citu biznesa risku neizvērtēšana (nav rezerves plānu)*

Kā sekas tam visam – nonākšana.....



Nodokļu “skavās”

- Kādos nodokļos “iekrīt”? Tie ir:
 - **Darbspēka nodokļi** (lai izmaksātu 200 Ls uz rokas, uzņēmuma izmaksas ir 365Ls)
 - **PVN** (sākumā labi – no investīcijām sākumā atgūst priekšnodokli, maldīgi liekas, ka naudas pārpalikums ir lielāks, kā faktiski). **PVN** tiek apmaksāts pēc rēķinu izrakstīšanas, nevis faktiskas naudas saņemšanas, rodas likviditātes problēmas un nodokļu kavējumi.
 - **Uzņēmumu vieglo transportlīdzekļu nodoklis** (visi pārrakstīja auto uz privātpersonām, konsultanti-padomdevēji ir atraduši caurumus, kā vienalga nemaksāt, bet izdevumus (PVN atgūšanai)novirzīt uz uzņēmuma izmaksām)
 - **Mikronodoklis** (iespēja, bet reizēm mājīgs vilinājums, maza rezultāta atšķirība, ja tā rūpīgi parēķina, iespēja lielajiem optimizēt nodokļus uz mazo rēķina)

Grāmatvedības uzskaites “svarīgā” loma

Grāmatvedības uzskaites organizēšana uzņēmumā ir obligāta prasība.

Kā tas izskatās jaunajiem uzņēmējiem? Pieeja formāla: “Man prasa nodrošināt grāmatvedības uzskaiti, OK ! Sameklēju grāmatvedi, to lētāko, jo dārgāku nevaru atļauties! Reizi mēnesī vai ceturksnī aiznesu kaudzi dokumentu (pavadzīmes, rēķinus, čekus un tml dz.), lai sagrāmato! Reizi gadā parakstu pārskatu!”.

- Šāds *grāmatvedis* ir bilances salicējs, ne padomdevējs vai palīgs.
- Šāda *grāmatvedība nenodrošina* operatīvu izmaksu kontroli un saprātīgu plānošanu, par nodokļu lielumu uzņēmējs uzzina dažas dienas pirms to maksāšanas datuma, bet vai nauda tam vienmēr ir rezervēta?!

Paldies par uzmanību!