

Organizators:



Informācija plašsaziņas līdzekļiem
2011.gada 18.janvārī

Biznesa konsultanti: ledzīvotājiem ir uzņēmējdarbības potenciāls, jāveicina radošums

Lai arī sabiedrības interese par uzņēmējdarbību ir ļoti augsta, Latvijas topošajiem uzņēmējiem dažkārt trūkst radošuma unikālu un dzīvotspējīgu biznesa ideju radīšanai, ar to arī skaidrojamas grūtības sākotnējā finansējuma piesaistīšanai. Tā atzinuši pieredzējuši mentori un biznesa konsultanti, izvērtējot gandrīz 800 Nordea biznesa skolā iesniegtās biznesa idejas.

„Iesniegto biznesa ideju skaits Nordea biznesa skolā ir iespaidīgs, ņemot vērā, ka skola piedāvā mācības, nevis tūlītēju finansējumu. Pēc tām arī varam izvērtēt Latvijas topošo uzņēmēju biznesa ideju kvalitāti. Pieredzējušie mentori norāda uz četrām galvenajām uzņēmējdarbības vides problēmām, kas skar gan uzņēmēju, gan valsts institūcijas, kas atbildīgas par uzņēmējdarbības veicināšanu: biznesa ideju unikalitātes trūkums, uzņēmēju pieredzes trūkums izvēlētajā darbības jomā, neadekvātas gaidas no investoriem un informācijas trūkums par uzņēmējdarbības atbalsta programmām,” stāsta Nordea Mazo uzņēmumu piesaistes nodaļas vadītāja **Kristīne Lomanovska**.

Atziņa nr.1: Jākļūst radošiem

„Bijām pārsteigti, cik līdzīgas ir daudzas no pieteiktajām biznesa idejām. Lai arī kopumā pieteikto ideju spektrs bija ļoti plašs, tomēr daudz un turpat vai vienādu ideju bija saistītas ar eko produktu, bērnu aprūpes preču ražošanu un pakalpojumu ieviešanu, IT produktu izstrādi. Tās ir jomas, par kurām sabiedrībā radies priekšstats, ka tajās trūkst piedāvājuma un iespējams gūt ātru un lielu peļņu. Lai arī Latvijas uzņēmējdarbības vidē vēl ir daudz vietas jauniem uzņēmumiem, jārēķinās – jo vienkāršāka ideja, jo vairāk konkurentu. Jaunie uzņēmēji bieži mēdz būt pārāk nekritiski, izvērtējot savu ideju, un nepietiekami analizē jau esošo konkurences vidi,” uzsver inovācijas un zināšanu biedrības „ZINIS” valdes locekle **Vita Brakovska**.

Atziņa nr.2: Labāk nodarboties ar to, ko proti

„Topošie uzņēmēji bieži vien mēdz uztver uzņēmējdarbību kā iespēju krasi mainīt savu līdzšinējo dzīvi un nodarbošanos, tāpēc par savu biznesa ideju izvēlas jaunas un sev nezināmas darbības jomas. Tomēr attiecīgās nozares nepārzināšana komplektā ar pieredzes trūkumu uzņēmējdarbībā var izrādīties nepārvarams šķērslis. Jāapzinās arī, ka bieži vadītāja vai komandas kompetences trūkums plānotajā biznesa jomā ir iemesls, kādēļ investors var atteikties ieguldīt naudu. Diemžēl Latvijā vēl joprojām ļoti pietrūkst biznesa komandu veidošanas prakses, un uzņēmēji lielākoties veido jaunus uzņēmumus individuāli,” norāda Rīgas Ekonomikas augstskolas Mentoru kluba valdes loceklis **Juris Grišins**.

Atziņa nr.3: Iesācējiem uzņēmējdarbībā pieejamas vidēji 5000 latu lielas investīcijas

„Topošajiem uzņēmējiem bieži ir pārāk rožainas ieceres par potenciālo investoru līdzekļu piesaisti. Jārēķinās, ka investors sagaida līdzfinansējumu un riska uzņemšanos arī no paša uzņēmēja, tāpat sākotnējais finansējums ir jāmeklē pie ģimenes locekļiem vai draugiem. Jaunie uzņēmēji bieži domā, ka investora ieguldītā nauda ir dāvinājums vai labdarība. Patiesībā ieguldītie līdzekļi noteikti būs jāatdod, turklāt atbilstoši tam, kāda ir bijusi sākotnējā vienošanās ar investoru. Tāpat nav vērts kalt plānus par tūlītēju un vērienīgu ražotņu atvēršanu – bez pieredzes uzņēmējdarbībā sākotnēji būs iespējams piesaistīt ne vairāk kā 5000 latu,” stāsta mentore, biedrības „Līdere” vadītāja **Aiva Viksna**.

Organizators:



Atziņa nr.4: Sabiedrībai nepieciešamība pēc uzņēmējdarbības atbalsta programmām

„Lielais pieteikumu skaits liecina arī par nepieciešamību pēc līdzīgām uzņēmējdarbības atbalsta programmām. Atbalsta instrumentu šķietami ir samērā daudz - pieejams turpat divdesmit biznesa inkubatoru atbalsts, kā arī dažādas programmas sākotnējā finansējuma piešķiršanai, tomēr, kā liecina pieteikumi Nordea biznesa skolā, informācijas topošajiem uzņēmējiem trūkst,” uzsver K. Lomanovska.

Nordea biznesa skolas 2. līmenī tika saņemti 793 pieteikumi. Potenciālo dalībnieku vecums ir ļoti dažāds, saņemti pieteikumi gan no 17 gadīgiem jauniešiem, gan arī 64 un 68 gadu vecām personām. Visvairāk pieteikumu saņemts no dalībniekiem vecuma grupā no 27 līdz 31 (21%). Tam seko pieteikumi vecumā – 22-26 gadi (20%) un 32-36 gadi (17%). Starp topošajiem uzņēmējiem 52% ir sievietes, bet 48% vīrieši. Interesanti, ka 61% no potenciālajiem investoriem ir rīdzinieki, bet 39% pārstāv citus Latvijas reģionus.

Par Nordea biznesa skolu „No idejas līdz investoram”

Nordea biznesa skolas mērķis ir piedāvāt praktiskas zināšanas un konsultāciju atbalstu topošajiem uzņēmējiem uzņēmuma veidošanas sākumposmā. Tas palīdzēs pareizi attīstīt uzņēmējdarbības plānus, lai piesaistītu nepieciešamo finansējumu un nodrošinātu pārdomātu finansējuma izmantošanu.

Vairāk par Nordea biznesa skolu: www.nordea.lv/biznesaskola.

Papildu informācijai: Dagnija Stukšēna, Sabiedrisko attiecību vadītāja-preses sekretāre, Nordea Latvija, tel.: 67 077 610, mob.: 29 470 708, dagnija.stukena@nordea.com.