

GALA ZIŅOJUMS

LATVIJAS MENTORU UN PIEREDZES PĀRŅĒMĒJU APTAUJA PAR MENTORINGA ATTĪSTĪBU LATVIJĀ

Kvantitatīvais un kvalitatīvais pētījums

*Aptauju veic biedrība „Līdere” pēc LR Ekonomikas ministrijas
pasūtījuma, iepirkuma līgums Nr. EM2006/88.*

*Aptaujas mērķis: aktivizēt uzņēmēju aktīvu līdzdalību Latvijas
ekonomiskajos un sociālajos procesos, nodrošinot brīvi pieejamu,
kvalitatīvu un praktiski noderīgu informatīvo bāzi.*

Pētījums tika veikts 2006. gada oktobrī - decembrī

iesniegšanai LR Ekonomikas ministrijā
iepirkuma līgums Nr. EM2006/88
iesniegts 2006. gada 8. decembrī

SATURS

TEHNISKĀ INFORMĀCIJA.....	3
RESPONDENTU SOCIĀLI DEMOGRĀFISKIE RAKSTUROJUMI	4
DATI PAR RESPONDENTIEM.....	5
LATVIJAS UZŅĒMĒJDARBĪBAS VIDE.....	6
MENTORINGA LOMA.....	47
LATVIJAS UZŅĒMĒJDARBĪBAS TENDENCES UN SECINĀJUMI.....	66
PRIEKŠLIKUMI UZŅĒMĒJDARBĪBAS VIDES ATTĪSTĪBAI	68
SOCIĀLI DEMOGRĀFISKIE RAKSTURLIELUMI	71
DATI PAR UZŅĒMUMU.....	72

TEHNISKĀ INFORMĀCIJA

IZLASE:

Tika aptaujāti 25 Latvijas mentori un 27 pieredzes pārņēmēji. Visi respondenti ir piedalījušies vai piedalās kādā no bijušajām un esošajām mentoringa programmām uzņēmējiem (Latvijas I mentoringa programma (1MPU), kas norisinājās no 2005. gada 19. marta līdz 2006. 3. februārim, Latvijas II mentoringa programma (2MPU), kas norisinās no 2006. gada 24. marta līdz 2007. gada februārim, Latvijas III mentoringa programma (3MPU), kas norisinās no 2006. gada 11. augusta līdz 2007. gada jūlijam, EQUAL mentoringa programma uzņēmējiem, kas notiek no 2006. gada 21. aprīļa līdz 2007. gada martam.

METODE:

Aptauja tika veikta, izmantojot personīgās intervijas klātienē, telefonintervijas, kā arī tiešo anketēšanu. Konkrētās metodes izvēle tika pakārota iespējamībai sasniegt mērķauditoriju.

Aptaujas jautājumi tika izvēlēti, lai izpildītu LR Ekonomikas ministrijas pasūtījumu, iepirkuma līgums Nr. EM2006/88. Anketas paraugu skatīt pielikumā.

Intervēšanu veica 2 biedrības "Līdere" intervētāji.

Intervijas notika latviešu valodā.

INTERVĒŠANAS LAIKS:

2006. gada novembris, decembris

DATU ATSPUGUĻOŠANA

Dati ir analizēti atsevišķi pieredzes pārņēmējiem un mentoriem, ir jautājumi, kas ir aplūkoti kopā visiem uzņēmējiem.

Brīvās atbildes ir apkopotas grupās ar vienu nosaukumu. Zem atsevišķām grupām izlases kārtā ir minētas spontānās respondentu atbildes.

RESPONDENTU SOCIĀLI DEMOGRĀFISKIE RAKSTUROJUMI

Sievietes: 92%

Vīrieši: 8 %

Vecums

22 - 35 gadi: 54%

36 - 45 gadi: 24%

46 - 55 gadi: 20 %

56 - 65 gadi: 2%

Tautība

Latviete/is: 96%

Krieviete: 4%

Izglītība:

Augstākā: 98%

Vidējā speciālā: 2%

Reģions:

Rīga/ Rīgas rajons 62%

Vidzeme: 10%

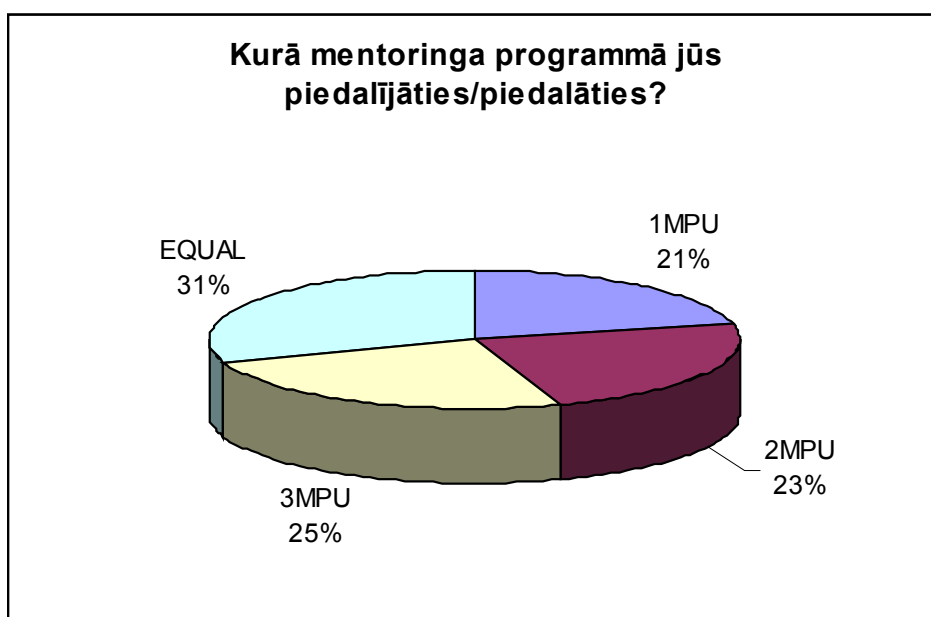
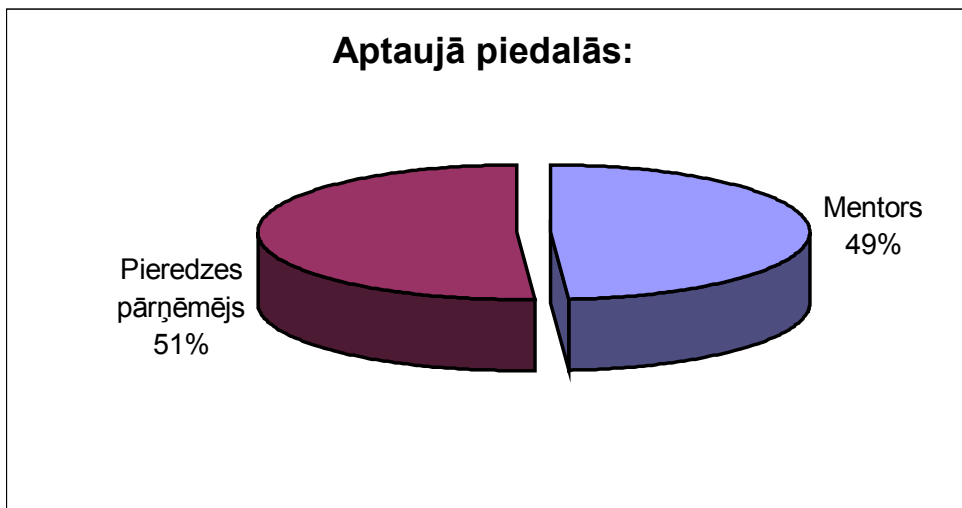
Kurzeme: 8%

Zemgale: 12%

Latgale: 8%

DATI PAR RESPONDENTIEM

Aptaujā piedalījās 51% pieredzes pārņēmēji jeb uzņēmējdarbības uzsācēji un 49% mentori jeb pieredzējuši uzņēmēji no četrām mentoringa programmām.



LATVIJAS UZŅĒMĒJDARBĪBAS VIDE

Šajā aptaujas nodaļā aplūkots:

- Latvijas biznesa vides attīstība no uzņēmēju perspektīvas;
- Latvijas uzņēmējdarbības vides attīstība no valsts un privātā sektora mijiedarbības un sadarbības viedokļa;
- Problēmas un situācijas, ar kurām saskaras pieredzējuši uzņēmēji un uzņēmējdarbības uzsācēji Latvijā.

Aptaujas jautājums:

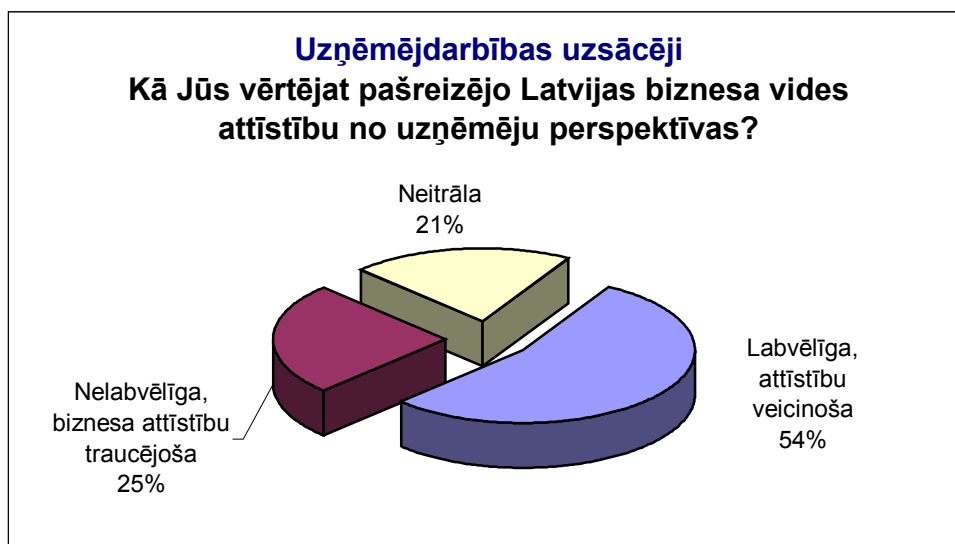
Kā Jūs vērtējat pašreizējo Latvijas biznesa vides attīstību no uzņēmēju perspektīvas?

Vairāk kā puse aptaujāto respondentu – pieredzes pārņēmēju jeb uzņēmējdarbības uzsācēju uzskata, ka **biznesa vide Latvijā ir labvēlīga**, biznesa attīstību veicinoša. Galvenie argumenti no pieredzes pārņēmēju puses tiek minēti – iestāšanās Eiropas savienībā un pieeja Eiropas savienības struktūrfondiem.

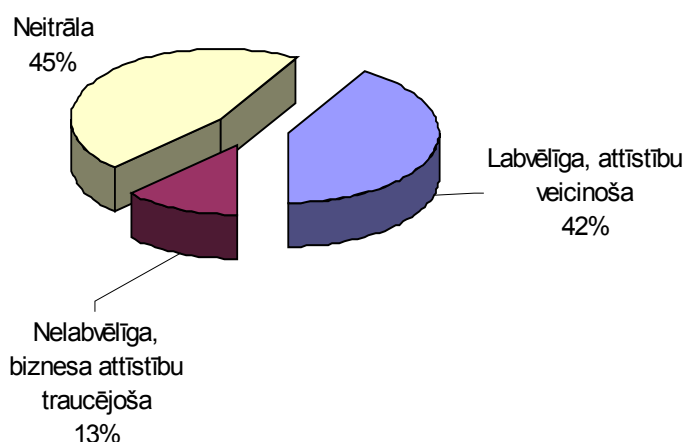
Savukārt mentori jeb pieredzējuši uzņēmēji, par labvēlīgu biznesa vidi uzskata 42% respondentu. Kā komentārus visvairāk mentori min, ka veiksmē atkarīga no paša iniciatīvas un darba, nevis no ārējiem apstākļiem.

25% pieredzes pārņēmēju uzskata, ka **biznesa vide Latvijā ir nelabvēlīga**, biznesa attīstību traucējoša. Mazāka daļa, 13% mentori arī piekrīt šim apgalvojumam. Galvenais traucējošais faktors tiek minēts - augstie nodokļi.

21% pieredzes pārņēmēji un 45% mentoru vērtējuši, ka biznesa vide Latvijā ir neitrāla. Uzņēmēji uzskata, ka biznesa vidē nav būtisku ne traucējošo, ne veicinošo faktoru.



Kā Jūs vērtējat pašreizējo Latvijas biznesa vides attīstību no uzņēmēju perspektīvas?



PIEREDZES PĀRNĒMĒJU ATBILDES

Lūdzu pamatojiet savu viedokli..

Labvēlīga:

Iestāšanās Eiropas savienībā, iespēja izmantot Eiropas Savienības struktūrfondus, atbalsta programmas. (Atbildi min 33% respondentu).

- Daudz veicinoši pasākumi, konkursi, granti, programmas;
- Pastāv dažāda veida atbalsta programmas;
- Atvērts tirgus Eiropas Savienībā.

Lielāka iespēja iegūt kredītus. (Atbildi min 27% respondentu).

- Tiek piedāvātas lielākas iespējas kā agrāk, piemēram, kredīti;
- Veicinoša banku politika.
-

Citi. (Atbildi min 40% respondentu).

- Viss atkarīgs no paša uzņēmēja;
- Viss notiek;
- Varēja būt vēl labvēlīgāka, nav labvēlīga nodokļu politika;
- Ir apvienības un asociācijas, kas palīdz attīstīties;
- Ir vēl nepilnības, bet tajā pat laikā tās nepilnības ir tās iespējas, kuras jāprot izmantot;
- Manuprāt, tendence ir pozitīva, jo Latvijas ekonomika attīstās un daudzi jautājumi pamazām tiek sakārtoti. Arī iestāšanās Eiropas Savienībā, ar to saistītā likumdošanas sakārtošana, ekonomisko robežu nojaukšana un iespēja uzņēmējiem saņemt papildus līdzekļus manā uztverē pozitīvi ietekmē biznesa vidi mūsu valstī.

Nelabvēlīga:

Nodokļu politika. (Atbildi min 40% respondentu).

- Sarežģīta nodokļu politika;
- Lieli nodokļi;
- Izdevīgāk strādāt mazā apjomā un nemaksājot nodokļus;
- Situācija, protams, ir uzlabojusies salīdzinājumā ar 1996. gadu, bet tomēr, birokrātija un nodokļu politika lielā mērā bremzē mazā biznesa attīstību, ņemot vērā, ka ne visiem ir pietiekoši daudz līdzekļu lai sastopoties ar birokrātiju, procesu varētu paātrināt.

Cits. (Atbildi min 60% respondentu).

- Pastāv milzīga birokrātija;
- Korupcijas ietekme;
- Kredītu piesaistes grūtības, jo vajag ķīlu, grūti uzsākt ar ieju;
- Grūti uzsākt uzņēmējdarbību;
- Ļoti sarežģītas prasības, daudz noteikumi, grūti vadīties;
- Tirgū liels haoss, nav sakārtota likumdošana, līdz ar to mazajiem uzņēmumiem problēmas.

Neitrāla:

- Varētu būt labvēlīgāka, mazāki nodokļi;
- Ienākuma un peļņas nodoklis sola 15%, bet joprojām ir 25%;
- Nelabvēlīga ir nodokļu politika, valsts iestāžu birokrātija, mainīgā un nepamatoti sarežģītā likumdošana; Labvēlīgs ir laiks cilvēkiem, kas nebaidās uzņemties risku un grib strādāt – ir daudz iespēju;
- Nav bezmaksas konsultācijas;
- Ir labāk, kā bija;
- Uzņēmējiem iespēju zeme, bet tai pašā laikā valdība pielietoto drakoniskus paņēmienus pret uzņēmējiem kā citās valstīs; bet ir vieglāk iekļūt biznesā;
- Nav nekādu lielu pretestību mazajiem uzņēmējiem, kas startē ar ko diferencētu, varētu būt perspektīvas. Ja startē ar to, ko piedāvā lielie, tad ir grūti;
- Pozitīvi - iestāšanās Eiropas Savienībā;
- Negatīvi - darba spēka aizplūdums no Latvijas;
- Latvija vēl "neuzarta zeme".

MENTORU ATBILDES

Lūdzu pamatojiet savu viedokli...

Labvēlīga

Iespēja izmantot Eiropas Savienības struktūrfondus, atbalsta programmas. (Atbildi min 21% respondentu).

Tiek sakārtota likumdošana, nodokļi. (Atbildi min 14% respondentu).

Ierosinājumi. (Atbildi min 14% respondentu).

- Būtu jāsamazina ienākumu nodoklis, cilvēki nebrauktu prom, varētu maksāt lielākas algas;
- Jāmaina nodokļu politika.

Viss atkarīgs, no paša uzņēmēja. (Atbildi min 36% respondentu).

- Ja ir vēlēšanās un idejas, var tās īstenot, nav šķēršļu;
- Viss atkarīgs no paša iniciatīvas, idejām, finansēm;
- Ļoti daudz iespējas, kuras var izmantot uzņēmēji.

Citi. (Atbildi min 14% respondentu).

- Nav redzami kavējumi;
- Ar mentoringa programmu vai izglītojošiem semināriem ir iespējas izglītoties par biznesa vidi, bet kavē valsts nodokļu politika, nesakārtota likumdošana.

Nelabvēlīga:

- Jebkuru likumu var interpretēt; var neievērot likumus un nekas par to nav;
- Neadekvāti sodi;
- Diezgan daudz kavēkļu – lieli nodokļi;
- Ir jomas, kur traucē, ir, kur labvēlīga. Sociālajā jomā uzsākt biznesu ir neiespējami, bet cenšamies.

Neitrāla:

Likumdošana un nodokļi mazajiem uzņēmumiem. (Atbildi min 56% respondentu).

- Reāli jāapskatās uz likumdošanu. Reklāma liek domāt, ka ir daudz vieglāk, kā patiesībā ir (par uzņēmējdarbības uzsākšanu);
- Pozitīvais ir iestāšanās Eiropas Savienībā;
- Nesakārtota uzņēmējdarbības vide mazajiem un vidējiem uzņēmējiem, tomēr vide, kurā uzņēmumi var attīstīties;
- No vienas puses ir iespējas daudzās sfērās, savukārt no procedūrām un likumdošanas ir traucējoši;
- Nodokļi ir viens no šķēršļiem maziem uzņēmējiem.

Viss atkarīgs, no paša uzņēmēja. (Atbildi min 33 % respondentu).

- Nav īsta atbalsta un nav arī šķēršļu. Viss atkarīgs no paša spējām;
- Nejūtu, ka kāds veicinātu vai traucētu;

- Pats pie visa vainīgs, jādarbojas.

Ne atbalsts, ne traucēkļi. (Atbildi min 11 % respondentu).

Aptaujas jautājums:

Lūdzu nosauciet galvenos Jūsu uzņēmējdarbību kavējošos faktoros

Jūsu nozarē:

Gan pieredzes pārņēmēji, gan mentori kā galveno kavējošo faktoru uzņēmējdarbībāmin cilvēkresursus. Trūkst kvalificēti darbinieki, darbinieki pieprasa lielu atalgojumu.

Otru traucējošo faktoru pieredzes pārņēmēji min trūkstošo finansējumu. Grūti iegūt kredītus. Kā trešo traucējošo faktoru pieredzes pārņēmēji ir minējuši birokrātiju. Mentoriem tas ir otrais traucējošais faktors uzņēmējdarbībā.

PIEREDZES PĀRŅĒMĒJU ATBILDES

Cilvēkresursi un darbinieku atalgojums (kvalificēta darba spēka trūkums, speciālistu trūkums, neadekvāta samaksa darbiniekiem, uzņēmēji nespēj maksāt darbinieku pieprasīto algu, personāla problēmas). (Atbildi min 37 % respondentu).

- Nesamērīgas algas, speciālisti prasa augstu samaksu, klienti negrib maksāt tik augstu samaksu, lai varētu segt izdevumus par algām;
- Uzņēmēji vēl nav gatavi investēt darbiniekos tālākizglītībai;
- Kvalificēta darba spēka trūkums;
- Neadekvāti konkurē citas nozares, kurās ir lielāks atalgojums;
- Darba spēks un atalgojums (nevaru piedāvāt tik lielu atalgojumu, kā grib darbinieks);
- Darba spēks – nekvalitatīvs (nav meistars, bet prasa lielu samaksu).

Finanses (trūkst, grūti iegūt). (Atbildi min 24 % respondentu).

- Finanšu resursi – lai paplašinātu, attīstītos tālāk, nav brīvu resursu;
- Apgrozāmo līdzekļu nepietiekamība;
- Kredīti un investīcijas ir grūti pieejamas;
- Lielu ieguldījumi, kas uzreiz neatmaksājas, ir riskanti, vai vispār atmaksāsies.

Nodokļi. (Atbildi min 11 % respondentu).

- MVU nodokļu likmes, tas arī traucē uzsākt uzņēmējdarbību;
- Nodokļu politika, lieli nodokļi.

Nekustāmais īpašums. (Atbildi min 8 % respondentu).

- Augstas nekustāmā īpašuma cenas īrei un telpu pielāgošanai;
- Augstas cenas būvniecības materiāliem;
- Neadekvāti lielā telpu īres cenas, īres līguma nosacījumi, lielās drošības naudas 1 gadu pirms tirdzniecības uzsākšanas.

Birokrātija. (Atbildi min 8 % respondentu).

- Valsts iestādes, kas liek šķēršļus, iegūstot atļaujas, sarežģīti;
- Valsts iestāžu birokrātija;
- Mainīgā un nepamatoti sarežģītā likumdošana;
- Birokrātija, dažādu dokumentu ilgstoša saskaņošana;
- Nav skaidrības, ar struktūrfondiem, daudzi uzņēmēji izmantoja fondus, bet tagad apturēta darbība, vairs uzņēmumi nesūta darbiniekus mācīties.

Pieredze un zināšanas. (Atbildi min 8 % respondentu).**Citi:**

- Konkurence;
- Sabiedrībā vēl ir stereotipi. Nozare Psihologija domā, ka nav vajadzīga. Arī uzņēmumos. Pašu nedrošība sadarbībai, pakalpojumu sfēra, kas nenes ātru peļņu.
- Vāji attīstīta IT infrastruktūra perifērijā;
- Sabiedrības informētības trūkums par produktu, nezin, ko klients vēlas;
- Noteikumus diktē lielie būvnieki;
- Potenciālo pasūtītāju nevēlēšanās mainīt domāšanu;
- Vispār lielākās daļas sabiedrības domas maiņa;
- Kontakti;
- Laika apstākļi (jo lauksaimniecība);
- Iedzīvotāju zemā pirktspēja;
- Iespēja iegādāties lētus importētos produktus;
- Materiālu iegāde (ilgi jāgaida rindā);
- Arvien pieaug tirdzniecības centru loma Latvijas iedzīvotāju iepirkšanās un brīvā laika pavadīšanas paradumos, tāpēc maziem veikaliņiem nav viegli. Lai arī mūsu veikals ir specializēts (apgērbi topošajām māmiņām un mazuļiem līdz 2 gadu vecumam), tomēr daudzas topošās māmiņas izvēlas meklēt grūtniecības laikam atbilstošu apģērbu tirdzniecības centru veikalos, jo tas ir veids, kā pavadīt brīvdienas kopā ar ģimeni.
- Mūsu nozarē un mūsu speciālajā gadījumā problēmas ir ar nekustamo īpašumu politiku.

MENTORU ATBILDES

Cilvēkresursi. (Atbildi min 24 % respondentu).

- Kvalificēta darbasēka trūkums;
- Zinošu un kvalificētu speciālistu un strādnieku trūkums;
- Nav atlaides no valsts puses uzņēmumiem, kuri investē darbinieku apmācībā;
- Komandas veidošana, personāls;
- Darba spēka trūkums.

Birokrātija. (Atbildi min 24 % respondentu).

- Atskaišu sistēma;
- Birokrātija;
- Birokrātija, ja ir vēlme akreditēt un licencēt mācību programmas;
- Valsts iepirkumos būtu jāņem vērā korporatīvā – sociālā atbildība;
- Finanšu policijas bezdarbība cīņā pret nelegālajām organizācijām;
- Ierēdņu nezināšana likumdošanu;
- Nesavlaicīga, nepietiekama informācija konsultāciju jomā uzņēmumiem;
- Nav PPP (*Public Private Partnership*) privātā un valsts sektora sadarbība;
- VID procedūras.

Nodokļi. (Atbildi min 22 % respondentu).

- Augsti nodokļi;
- PVN atmaksas termiņš – par īsu, varētu divas reizes garāku;
- Lielie nodokļi.

Likumdošana. (Atbildi min 8 % respondentu).

- Nesakārtots autortiesību jautājums, radot jaunas programmas, grūti aizsargāt;
- Normatīvie akti;
- Nesakārtotie likumi.

Finanses. (Atbildi min 5 % respondentu).

- Bankas kredīti, kas nav veicinoši, esam mazs uzņēmums, nedod lielu kredītu, jo nav liela peļņa, vajadzētu vairāk uzticēties;
- Investīciju piesaistes trūkums.

Citi (16%):

- Izglītības sistēmā pieļautas kļūdas, arodskolās. Izmācās, bet aizbrauc strādāt uz ārzemēm;
- Pašvaldības namu apsaimniekošana – īres naudas neatbilstība faktiskajam, par mazu, lai izpildītu īrnieku vēlmes;

- Klients lielākoties ir maksātspējīgs, nav valsts atbalsta, lielākoties mecenātisms ne business;
- Cenšos patstāvīgi vadīt, necenšos ne no viena neko prasīt;
- Mazs vienā valodā runājošo cilvēku skaits;
- Vārds “konsultants” sevi ir diskriminējis.

Aptaujas jautājums:

Vai Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā ir veicinājusi Jūsu biznesa attīstību?

Gan pieredzes pārņēmēji (75%), gan mentori (65%) visvairāk ir minējuši, ka Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā ir veicinājusi biznesa attīstību.

7% pieredzes pārņēmēji un 28% mentori uzskata, ka Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā nav veicinājusi biznesa attīstību. 18% pieredzes pārņēmēji un 7% mentori minējuši atbildi – nemāku teikt.

Par galveno veicinošo iemeslu tiek minēta pieeja Eiropas Savienības struktūrfondiem, iespēja piedalīties dažādos projektos, ir atvieglotas muitas procedūras.

PIEREDZES PĀRŅĒMĒJU ATBILDES

Lūdzu pamatojiet savu viedokli

Jā:

Iespēja izmantot Eiropas Savienības struktūrfondus, atbalsta programmas, papildus finansējuma piesaiste, investīcijas, iespēja piedalīties starptautiskos projektos. (Atbildi min 36 % respondentu).

- Iespēja piedalīties Eiropas Kopienas iniciatīvas EQUAL projektā “Profesijas segregācijas cēloņu mazināšana”;
- Ja nebūtu Eiropas Savienības, nebūtu atbalsta programma, kuras ietvaros tika dibināts uzņēmums;
- Fondu pieejamība;
- Publiskā finansējuma iespējas;
- Finanšu līdzekļi no Eiropas Savienības, ir iespēja;
- Iespēja piedalīties Eiropas un starptautiskos projektos.

Vieglāk sadarboties ar ārzemju uzņēmumiem, sadarbība notiek ātrāk, uzņēmumi vairāk uzticas, izrāda interesi par Latviju. (Atbildi min 20 % respondentu).

- Iepērkam precī no Eiropas Savienības, brīvi varam ievest;
- Sadarbība;
- Iespēja sniegt pakalpojumus klientiem no ārzemēm;

- Informācija un pieredzes apmaiņa, kas notiek citās valstīs, gan klientu, gan sadarbības partneru ziņā;
- Vieglāk sadarboties ar ārzemju partneriem.

Brīva preču un pakalpojumu kustība, atvieglotas muitas procedūras, paātrināta/nav nepieciešama dokumentu noformēšana. (Atbildi min 12 % respondentu).

- Brīvāka preču un pakalpojumu kustība;
- Brīvākas robežas;
- Sadarbojamies ar Eiropas Savienības valstīm, izdevīgāk.

Klienti ieguvuši finansējumu no Eiropas Savienības struktūrfondiem, uzņēmums izpilda pasūtījumu. (Atbildi min 8 % respondentu).

- Fondi palīdz izpausties uzņēmumiem, kādam uzņēmumam piešķir līdzekļus, mēs izpildām;
- Ar Eiropas Savienības līdzekļiem tālākizglītības klienti izmanto pakalpojumus.

Citi. (Atbildi min 24 % respondentu).

- Jā, daļēji, jo Eiropas Savienības iespējas paplašina biznesa attīstību kopumā;
- Lai gan mūsu uzņēmums tika dibināts jau pēc iestāšanās Eiropas Savienībā, tāpēc ir grūti salīdzināt, tomēr ļoti novērtēju priekšrocības, kas saistītas ar vieglu preču piegādi no citām Eiropas Savienības valstīm un minimālo formalitāšu daudzumu;
- Pieaugušas prasības pēc komforta;
- Iespēju paplašināšanās;
- Vieglāka nodokļu aprēķināšana, mazāku laiku prasa;
- Sadarbojoties ar ES valstīm vieglāk transportēt preci.

Nē:

- Ārzemnieki nevar iegādāties nekustāmos īpašumus
- Nemāku teikt
- Mūsu bizness, mantu glabātava privātpersonām, ir ļoti specifisks un pagaidām tikai sāk attīstīties. Iespējams, ka mēs varētu gūt palīdzību no Eiropas Savienības fondiem, bet pagaidām mēs vēl neesam atradušas pieeju šiem līdzekļiem.

MENTORU ATBILDES

Lūdzu pamatojiet savu viedokli

Jā:

Vieglāk šķērsot robežu. (Atbildi min 19 % respondentu).

- Atvērtas robežas;
- Biežāk var atbraukt konsultanti;
- Iespējas piedalīties starptautiskās konferencēs, kustībās, bez robežām.

Finanses, investīcijas, atbalsta programmas. (Atbildi min 19 % respondentu).

- Kredīti;
- Paši tieši nē, bet caur sadarbības partneriem, kuri uzvarējuši projektu konkursos;
- Arī valsts iestādēm ir iespējas izmantot ES fondu līdzekļus konsultācijās;
- Uzņēmumā ienāk investīcijas, kas sekmē biznesu;
- Eiropas Savienības atbalsta programmas veicina biznesa attīstību.

Atvieglotas muitas procedūras. (Atbildi min 15 % respondentu).

- Vieglāk strādāt, nav muitu procedūru;
- Nav jāmaksā ievadnodokļi.

Vieglāk sadarboties ar ārzemju sadarbības partneriem, veidot jaunus kontaktus. (Atbildi min 11 % respondentu).

Informācija. (Atbildi min 7 % respondentu).

- Daudz nozīmīgāka informācijas apmaiņa;
- Par maz publiskas informācijas, lai sekotu ES informācijai, jābūt lielākai publicitātei.

Likumdošana. (Atbildi min 11 % respondentu).

- Likumdošana sāk kļūt caurspīdīgāka;
- Vienota tirdzniecība, prasības, noteikumi.

Citi. (Atbildi min 22 % respondentu).

- Atvieglotas tirdzniecības iespējas;
- Vienkāršojas viss;
- Palielinājusies pirkspēja;
- Vairāk klienti sāk pievērsties grāmatvedības pakalpojumiem;
- Cilvēki brauc prom, trūkst strādnieki, pieprasījums no uzņēmējiem;
- Papildus veicina klientus maksāt vairāk.

Nē:

- Jo klienti ir vietējais tirgus;
- Problēmas ar sertificētām noliktavām;
- Latvija vēl neseko Eiropas Savienības pieredzei biznesa jautājumos sociālajā jomā;
- Daudzas robežas ir aizvērtas, piemēram, ar Ķīnu;
- Veicināta cilvēku aizbraukšana no Latvijas;
- Šobrīd ne, varbūt nākotnē būs projekti.

Nemāku teikt.

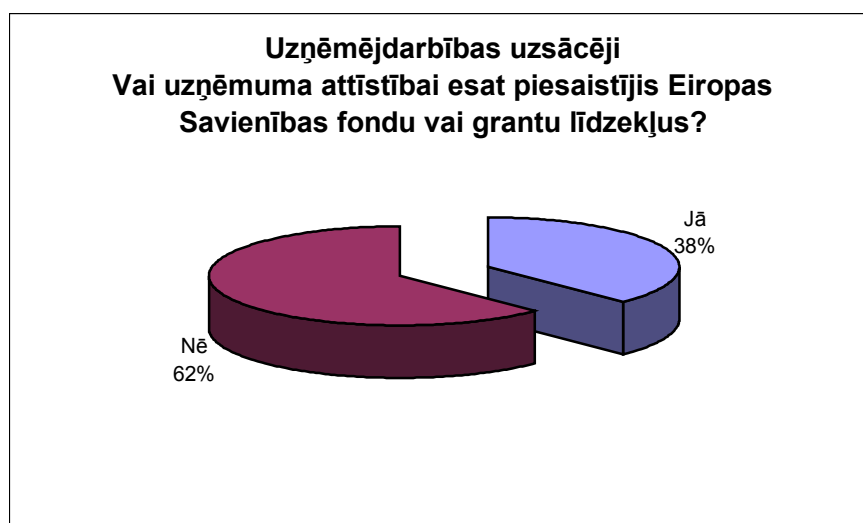
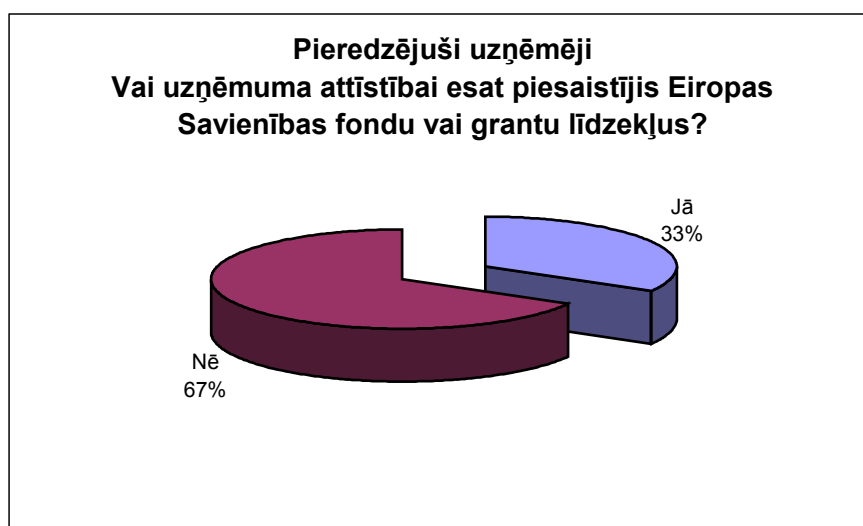
Nekas nav mainījies, jo iekšējais tirgus

Aptaujas jautājums:

Vai uzņēmuma attīstībai esat piesaistījis Eiropas Savienības fondu vai grantu līdzekļus?

Lielākā daļa mentoru (67%) un pieredzes pārņēmēju (64%) nav izmantojuši Eiropas Savienības fondu vai grantu līdzekļus. Kā neizmantošanas iemesls tiek mentoriem tiek minēts tas, ka līdzekļi nav bijuši nepieciešami, bet pieredzes pārņēmējiem vēl nav bijis laika, jo uzņēmējdarbības uzsākšanas periodā ir citas prioritātes.

Pieredzes pārņēmēji, kuri ir izmantojuši ES fondus, lielākā daļa līdzekļus ir ieguldījuši uzņēmuma dibināšanā. Savukārt mentori minējuši dažādas atbildes.



PIEREDZES PĀRNĒMĒJU ATBILDES

Jā, kādam mērķiem:

Uzņēmuma dibināšanai. (Atbildi min 67 % respondentu).

Citiem. (Atbildi min 33 % respondentu).

- Līdzfinansējums laboratorijas iekārtošanai
- Mārketinga stratēģijai un inovatīvu ideju attīstībai
- Lauku attīstības plāna pasākums "Atbalsts daļēji naturālo saimniecību pārstrukturizācijai"

Nē, kāpēc:

Nav bijis laika. (Atbildi min 26 % respondentu).

Sarežģītas formalitātes. (Atbildi min 11 % respondentu).

- Daudz papīru;
- Vēl nē, bet tas tiek plānots. Pagaidām piesaistīt ES līdzekļus kavē ar to saistītā nepamatoti sarežģītā birokrātija.

Nav iespējas nozarē. (Atbildi min 5 % respondentu).

- Nebija iespējas nozarē.

Nav bijusi vajadzība. (Atbildi min 11 % respondentu).

Nav informācijas, nezina, kā to darīt. (Atbildi min 11 % respondentu).

- Jo nav informācijas;
- Nav saprašanas, kā nozarei varētu piesaistīt fondu līdzekļus.

Citi iemesli. (Atbildi min 37 % respondentu).

- Vēl nav nodibināts uzņēmums;
- Esam pieteikušās uz ALTUM projektu un liekam uz to lielas cerības;
- Ir iesniegti, bet nav saņemts finansējums;
- Uzņēmējdarbība neatbilda prasībām;
- Mēģinājām EQUAL programmā, bet nepaņēma;
- Nav izpētītas iespējas;
- Jo "Līdere" nepiedāvā.

MENTORU ATBILDES

Jā, kādam mērķiem

- Eiropas Savienības prasību ieviešanai pārtikas pārstrādē;
- Izstādei;
- Mācību programmām;
- Apmācībai;
- Pilsētas attīstībai (pašvaldības uzņēmums);
- Pētījumiem, izziņāt klientu vēlmes;
- Lai spētu palīdzēt īpašo vajadzību klientiem, kuriem nav līdzekļu;
- Viesnīcas uzbūvei lauku tūrisma objektā.

Nē, kāpēc:

Nav bijusi vajadzība. (Atbildi min 32 % respondentu).

Ir bijusi/ir vēlme pieteikties. (Atbildi min 16% respondentu).

- Bija doma par izstādēm; par jaunajām tehnoloģijām, bet vēl nav sniegts;
- Rakstījām sabiedrības integrācijas fondam, bija liels konkurss;
- Nepaspējām.

Sarežģītas formalitātes. (Atbildi min 11% respondentu).

- Sarežģīti, vajadzīga štata vienība, kas to prot, pašai nav zināšanu;
- Stereotipsiks priekšstats – tam jāvelta milzīgs administratīvais darbs, dokumentu sagatavošana, detalizēta atskaišu sagatavošana

Citi. (Atbildi min 42% respondentu).

- Nav atrasti fondi, kas noderētu;
- Neesam atvēlējuši uzmanību un izpētījuši iespējas;
- Grūti atrast savus līdzekļus, ko ieguldīt sākumā;
- Nemāku;
- Domāju, pārāk birokrātiski, nekonkrēti, sarežģīti;
- Var iztikt ar nopelnīto;
- Paši nē, no mums iepērk;
- Noslinkojām.

Aptaujas jautājums:

Kādas pozitīvas izmaiņas esat sajutis Jūsu uzņēmējdarbības nozarē pēc Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā?

PIEREDZES PĀRNĒMĒJU ATBILDES

Vieglāka sadarbība ar Eiropas Savienības valstīm, mazāk jākārto formalitātes, dokumentus. (Atbildi min 25% respondentu).

- Brīva preču aprīte starp Eiropas Savienības valstīm, brīvs tirgus;
- Atvērts tirgus, varam eksportēt;
- Vieglāka nodokļu aprēķināšana, mazāku laiku prasā;
- Vienota ekonomiskā telpa.

Uzņēmuma attīstība. (Atbildi min 18% respondentu).

- Iespējas paplašināt biznesa attīstību;
- Straujāka attīstība;
- Ir uzplaukuma laiks un vēl attīstās;
- Latvijā ienāk jaunas tehnoloģijas;
- Attīstās tirdzniecība starp Eiropas Savienības valstīm.

Nekādas. (Atbildi min 11% respondentu).

- Pagaidām nekādas Pagaidām nekādas;
- Nav sajutusi, pagaidām;
- Nekādas.

Iespēja izmantot Eiropas Savienības struktūrfondus, atbalsta programmas, papildus finansējuma piesaiste, investīcijas, iespēja piedalīties starptautiskos projektos. (Atbildi min 11% respondentu).

- Eiropas Savienības struktūrfondi;
- Platību maksājumi par sakoptām Latvijas ainavām;
- Vienīgi atbalsta programmas grantu (finansu līdzekļi, apmācības kursi, speciālistu pakalpojumi).

Vairāk pieejama noderīga informācija, informatīvi pasākumi. (Atbildi min 11% respondentu).

- Tiek piedāvāta vairāk informācija, pieejami dažādi noderīgi bukleti, informatīvi pasākumi Likumdošana. (Atbildi min 7% respondentu);
- Direktīva, kas regulē energoefektivitāti, kas ir rekomendējoša;
- Ir ieviesti kopīgi standarti, atstrādātas metodes;

Citas atbildes. (Atbildi min 18% respondentu).

- Laikam jā;
- Grūti atbildēt, jo līdz tam laikam nebija par to domas dibināt biznesu;
- Šobrīd valstī ir pozitīvāka attieksme pret uzņēmējiem, vairāk uzmanības pievērš uzņēmumu problēmām;
- Plašākas iespējas;
- Energoresursu samazināšanās un kopējā patēriņa pieaugums Eiropas Savienības.

MENTORU ATBILDES

Atvieglotas dažādas procedūras. (Atbildi min 19% respondentu).

- Atvieglotas tirdzniecības iespējas;
- Brīvāka dokumentu formēšana;
- Atvieglotas muitas procedūras;
- Atvērtas robežas;
- 2x ātrāk notiek piegādes no piegādātājiem; varam nogādāt produkciju 2 nedēļu vietā 2 dienās;
- Vienkāršāk ieviest un izvest precī.

Veicināta uzņēmējdarbība. (Atbildi min 19% respondentu).

- Uzņēmēji sāk domāt par personālu, izmanto konsultācijas;
- Uzņēmumā ienāk investīcijas, kas sekmē biznesu;
- Iespēju ieviest jaunus produkta veidus, izveidot uzņēmumā ar jaunu darbības veidu;
- Vairāk sāka attīstīties nozare;
- Ir nodibināti vairāk uzņēmumi;
- Ir pozitīva attieksme veidot uzņēmumus.

Finanses. (Atbildi min 15% respondentu).

- Palielinājusies pirktspēja;
- Iespēja piesaistīt Eiropas Savienības finansējumu;
- Investīcijas no ārvalstīm.

Ārzemju kompānijām lielāka interese un uzticība Latvijas kompānijām. (Atbildi min 12% respondentu).

- Esam lielākā apmērā, mūs ievēro, vairāk atpazīst, notic pakalpojumu kvalitātei;
- Vieglāk strādāt ar partneriem ārzemēs;
- Eiropas dalībvalstu līdzīga profila uzņēmējiem rodas interese sadarboties.

Jauna pieredze, zināšanas. (Atbildi min 12% respondentu).

- Vairāk uzzināt, gūt pieredzi no ārzemēm, no Eiropas Savienības valstīm;
- Ir bijusi iespēja darbiniekiem mācīties ārzemēs, jauna pieredze;
- Iespējas piedalīties starptautiskās konferencēs, kustībās - bez robežām.

Paplašinājušies kontakti. (Atbildi min 8% respondentu).

- Kontakti;
- Kontaktu paplašināšana.

Ir daudz vairāk informācijas. (Atbildi min 8% respondentu).

- Ir vairāk informācijas;
- Daudz nozīmīgāka informācijas apmaiņa.

Citas. (Atbildi min 8% respondentu).

- Esam mācību iestāde, varam izmantot iespējas, kas ir saistītas ar Eiropas likumdošanu, bet ir disbalans, piemēram, ar sertifikātiem, ne visur LV sakārtoti standarti;
- Palielinājies tūristu skaits Latvijā.

Aptaujas jautājums:

Lūdzu novērtējiet 4 balļu skalā, kur (4 – labi, 1- slikti) vai izvēlaties atbildi „Nemāku teikt”, kā Jūs vērtējat savu sadarbību ar sekojošām valsts institūcijām un sabiedriskajām organizācijām:

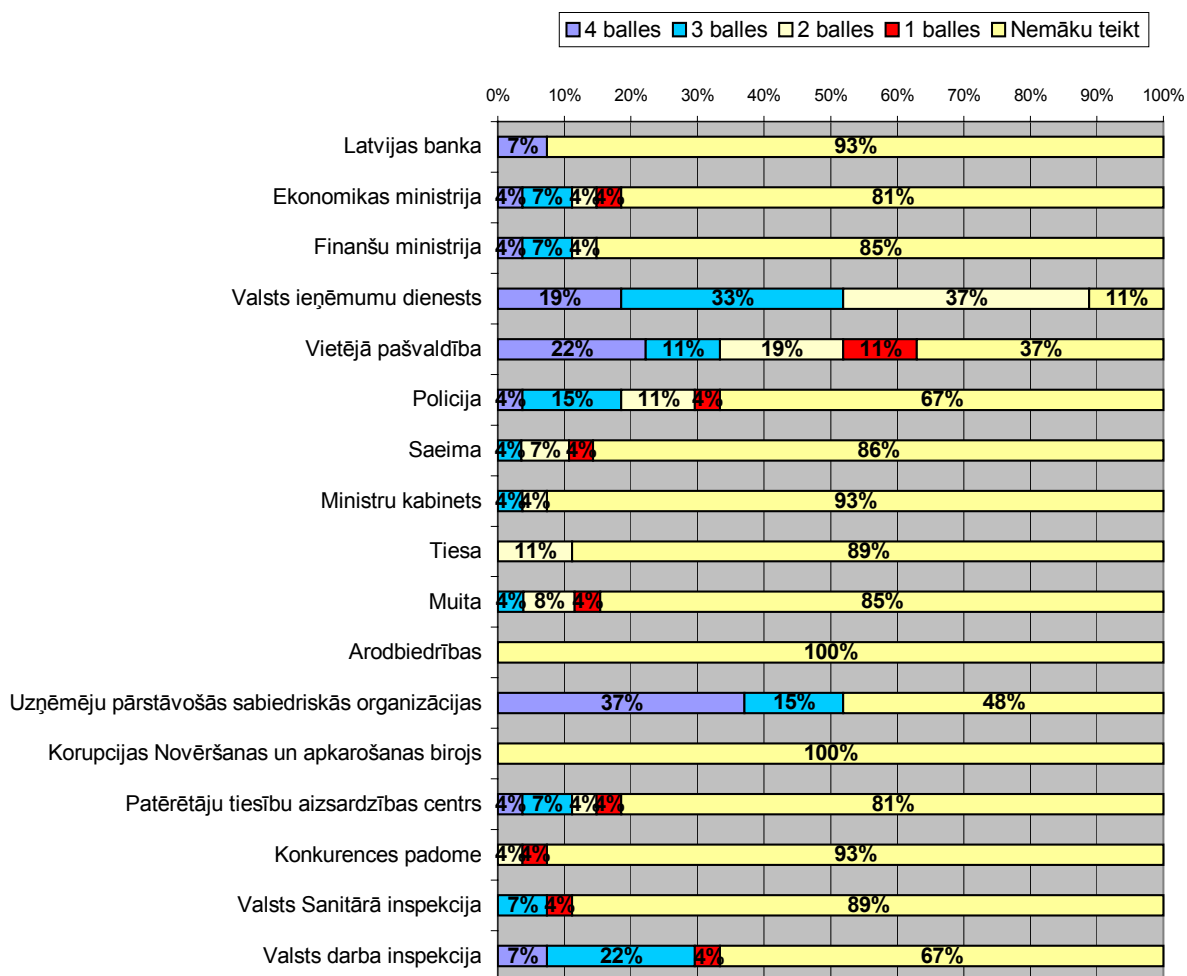
Lielākā daļa pieredzes pārņēmēju jeb uzņēmējdarbības uzsācēju nav sadarbojušos ar minētājām valsts institūcijām un sabiedriskajām organizācijām. Tāpēc lielākā daļa atbildes ir izvēlēta „Nemāku teikt”.

Visaugstāko novērtējumu 4 balles pieredzes pārņēmēji ir devuši Uzņēmēju pārstāvošajām organizācijām.

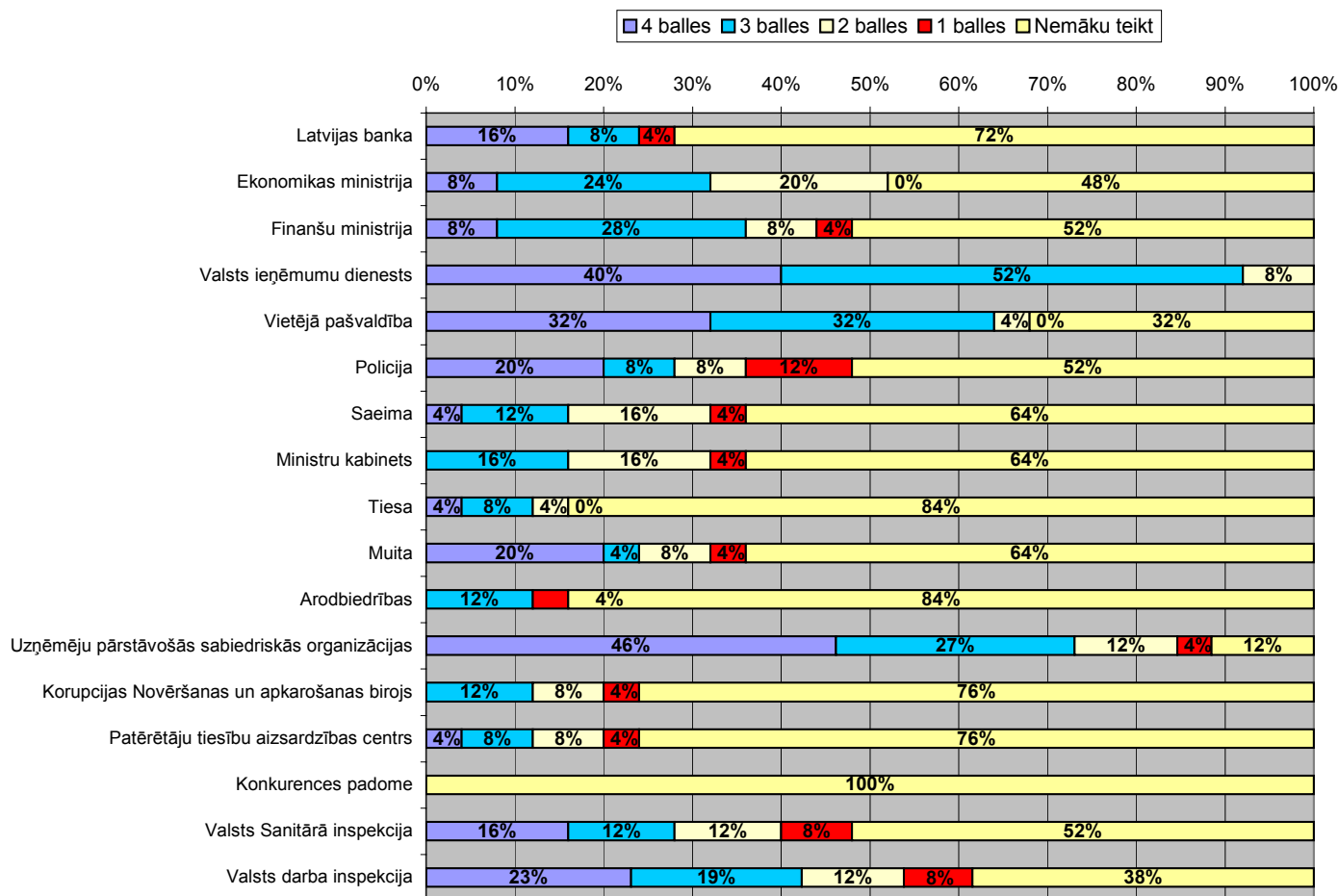
Arī mentori augstāko vērtējumu 4 balles ir devuši Uzņēmēju pārstāvošajām organizācijām. Tad seko Valsts ieņēmumu dienests.

Atšķirīgais vērtējums Valsts ieņēmumu dienestam un vietējām pašvaldībām ir tāpēc, ka dažādos reģionos sadarbība ir bijusi dažāda un kopumā to nevar novērtēt.

UZŅĒMĒJDARBĪBAS UZSĀCĒJI



PIEREDZĒJUŠI UZŅĒMĒJI



Aptaujas jautājums:

Jūsu ieteikumi, kas būtu jāveic valsts institūcijām, lai uzlabotu uzņēmējdarbības vidi?

PIEREDZES PĀRNĒMĒJU ATBILDES

Atbalsts jauniem uzņēmējiem. (Atbildi min 24% respondentu).

- Somijas pieredze – 1 gadu uzņēmēja alga, vadoties no tā, kā iepriekš maksāti nodokļi;
- Vairāk valsts subsidētu inkobatoru, kuros varētu notikt apmācība;
- Vairāk jāatbalsta jaunie uzņēmēji – ar iespējām saņemt finansējumu, ar nodokļu atlaidēm, ar informāciju. Tieši atbalsts jauniem uzņēmējiem, manuprāt, mūsu valstī ir ļoti vājš. Piemēram, ja cilvēkam pieder kapitāldaļas kādā uzņēmumā (pat ja uzņēmums ir tikko nodibināts un vēl pat nav uzsācis aktīvu darbību, līdz ar to nav arī nekādu ienākumu), viņš nav tiesīgs saņemt bezdarbnieka pabalstu. Līdz ar to cilvēkam, kam nav personīgo

iekrājumu, nav iespējas uzsākt tādu biznesu, kura izveidošanu nav iespējams apvienot ar algotu darbu citā uzņēmumā;

- Jāveicina kredītu pieejamība jauniešiem uzņēmējiem;
- Izstrādāt labvēlīgu kredītu dzēšanas mehānismu jauniešiem uzņēmējiem;
- Jārada sistēma, kur jaunus uzņēmumus var pierēģistrēt bez maksas, kā arī jānodrošina atsevišķos gadījumos šāda veida atbalsta programmas, kādas tika nodrošinātas Equal projektā, kā, piemēram, jurista pakalpojumi, kas sekmēja veiksmīgu uzņēmuma nodibināšanu;
- Palīdzēt uzņēmējiem ar apmācību un finansēm;
- Vajadzētu vairāk apmācību programmas;
- Lai vairāk programmu kā "Īderes" piedāvātais mentoringi;
- Ieviest attīstības un atbalsta programmas.

No valsts iestāžu darbiniekiem laipnāku attieksmi, lielāku palīdzību, spēju uzklaut, konsultēt. (Atbildi min 18% respondentu).

- Galvenās izmaiņas jau nepieciešamas valsts iestādēs strādājošo cilvēku galvās – ja iestāžu darbinieki pārstātu uztvert uzņēmējus kā neliešus un krāpniekus, sadarbība būtu atvieglota daudzkārtīgi;
- Vairāk kontrolēt darbiniekus, kas strādā šajās iestādēs, sevišķi Latgales reģionā;
- No darbiniekiem laipni attieksmi, lai neuzskata par traucēkli savā darbā;
- Ļaut labot kļūdas, tikai tad likt sodus, vajadzētu būt pakāpeniskai aiziešanai līdz sodam, piemēram, ja kaut kas nav pareizi sarakstīts Valsts leņēmumu dienesta dokumentos;
- Valsts ieņēmumu dienestam jāveic uzlabojumi, šobrīd *šausmīga* sadarbība, izmanto savas priekšrocības, veicina to, kas, viņuprāt, izdevīgi, liek pieņemt *falšus* darbiniekus, jo nevar būt uzņēmums, kurā neviens nestrādā;
- Ierēdņiem jāsaprot, ka katrs ir cilvēks, ne tikai viņu, lai nesēž ar uzpūstu seju, netēlo gudros;
- Lai pret uzņēmējiem neizturas kā pret potenciālajiem nodokļu nemaksātājiem, lai netēlo, ka ir tik svarīgi, sevišķi VID, lai izvērtē darbiniekus, nelabvēlīga attieksme;
- Dažām valsts institūcijām vajadzētu pārdomāt personāla politiku, lai būtu laipna apkalpošana.

Jāsakārto nodokļu atvieglojumi mazajiem uzņēmumiem. (Atbildi min 16% respondentu).

- Atvieglota nodokļu politika jauniešiem un MVU;
- Vienkāršot nodokļu administrēšanu, piemēram, nodokļu un atskaišu iesniegšana 1x ceturksnī;
- Jāsamazina nodokļu slogs jauniešiem uzņēmējiem.

Samazināt birokrātiju. (Atbildi min 13% respondentu).

- Jāsamazina birokrātija;
- Vienkāršot noteikumus un prasības, lai vieni noteikumi neatšķirtos no citiem;
- Vairāk pretī nākt, mazāk birokrātijas, ar vēlmi atrisināt problēmu/jautājumu, nevis kavēt to;
- Samazināt birokrātiju, noteikt konkrētākus termiņus, samazināt laika izpildes termiņus;
- Lai nevajadzētu par katrām 2 Ls iet uz banku, ja jāmaksā kāda valsts nodeva.

Konsultācijas un informācija. (Atbildi min 11% respondentu).

- Vajadzētu būt atvērtākiem pret MVU;
- Vairāk uzmanības pievērst uzņēmēju problēmām, rīkot tikšanās, seminārus, lai uzzinātu problēmas un viņu vajadzības;
- Rīkot konsultācijas, informatīvus seminārus par sadarbības iespējām valsts institūcijām ar uzņēmējiem;
- Veidot biznesa attīstības centrus, konsultatīvos dienestus;
- Informācijas ieviešana valsts institūciju mājas lapās.

Diferencētas prasības pret mazajiem un vidējiem uzņēmumiem. (Atbildi min 4% respondentu).

- Minimālie neapliekamie ienākumi atbilstoši kategorijām, piemēram, jaunajām māmiņām, rehabilitētiem, jaunajiem uzņēmējiem;
- Diferencēt prasības pret grāmatvedības uzskaiti un darba vidi, atkarībā no uzņēmuma apjomiem.

Citi. (Atbildi min 13% respondentu).

- Psiholoģiskā palīdzība vairāk vērsta uz vardarbībā cietušajiem, zemajiem slāņiem. Vajadzētu domāt par maznodrošinātajiem. Netiek pievērsta uzmanība pārējām sociālajām grupām.
- Korupcijas apkarošana;
- Jāmainās izglītības sistēmai, lai sagatavotu kvalitatīvus darbiniekus;
- Eiropas Savienības struktūrfondu apsaimniekotājiem jāpaātrina procedūru gaita vismaz par 3x;
- Aģitēt par iešanu biznesā un sniegt informāciju par atbalsta iespējām;
- Jāsakārto likumdošana, lai nav haoss.

MENTORU ATBILDES

Jāsakārto nodokļu atvieglojumi mazajiem uzņēmumiem. (Atbildi min 27% respondentu).

- Mazajiem uzņēmumiem mazākus nodokļus;
- Nodokļu samazināšana pirmajos darbības gados;

- Jāsamazina nodokļu slogs ne tikai iedzīvotāju, bet arī uzņēmuma;
- Neadekvāts sociālais nodoklis un slimības lapu apmaksā (sakārtot);
- Jāizskata nodokļu politika, jādifrencē pēc uzņēmuma apgrozījuma;
- Paskatīties, kā viens uzņēmums, maksājot visus nodokļus, algas, var eksistēt, jāizvērtē mazie uzņēmumi, cik reāli ir izdzīvot, valstij jāpalīdz;
- Neievieš progresīvo nodokli, Latvija nav gatava;
- Samazināt iedzīvotāju ienākumu nodokli, sevišķi individuālajiem komersantiem;
- Samazināt valsts sociālās apdrošināšanas iemaksas;
- Jāievieš „nodokļu brīvdienas” jaunajiem uzņēmējiem, kuri tikko uzsākuši biznesu un jāievieš citi instrumenti.

Operatīva informācijas nodošana, kvalitatīvas konsultācijas, pieklājīgu un profesionālu attieksmi no ierēdņu puses pret uzņēmējiem. (Atbildi min 15% respondentu).

- Savlaicīga informācijas sniegšana prasību izmaiņu gadījumā. Bezmaksas semināri, kas skaidro uzņēmējam izmaiņu nepieciešamību un pareizu to pielietošanu darbībā.
- Precīza un aktuāla informācija uzņēmējiem par izpildāmajām prasībām, lai nekavētu laiku;
- Attīstīt konsultatīvās funkcijas, vairāk konsultatīvu sadarbību, ne tikai kontroli, sodus un sankcijas;
- Atbildēt kompetenti, nevis sist pa pirkstiem, ja nav kas izdarīts;
- Ieviest valsts iepirkumos konfidencialas saistības, lai intelektuālais īpašums netiek zagts (ir pieredze, kur ierēdņiem arī ir uzņēmums, nozog ideju);
- Vairāk informācijas no institūciju puses, ko piedāvā;
- Lai domā par klientu apkalpošanu.

Likumdošana. (Atbildi min 13% respondentu).

- Jāsakārto likumi un procesi, jo nav noteikta procesu secība;
- Jābūt elastīgākiem likumos, likumi jāattiecinā uz konkrētu uzņēmējdarbības nozari, ne visām kopumā;
- Jāsaīsina likumu grozījumu izskatīšanas termiņi, lai tie vēl būtu aktuāli;
- Jāsakārto Darba Likuma normas, kas skar darba ņēmēja pienākumus, sevišķi slimību lapas;
- Jāsakārto aplokšņu algas, nelegālais darbs;
- Jāievieš izmaiņas bezdarbnieku pabalstā;

Veicināt sadarbību starp privāto un valsts sektoru. (Atbildi min 8% respondentu).

- Jāpilda solījumi;

- Uzlabot mehānismu, kā valsts un pašvaldība iedalīto budžeta līdzekļu izlietojumu varētu veidot kopā ar mazajiem privātajiem uzņēmumiem, t.i., slēdzot līgumus, palīdzot klientiem ar īpašām vajadzībām, maksāt nespējīgajiem;
- Jāizvērtē līdzīgi Eiropas vai citu valsts pieredzi valsts un pašvaldības budžeta līdzdalība privātajā biznesā izglītojošā un sociālajā jomā;
- Lai mēs būtu kā sadarbības partneri, institūcijas varētu vairāk vērsties pie praktiskā darba darītāja, pirms pieņem lēmumus, likumus.

Birokrātija. (Atbildi min 8% respondentu).

- Attīstīt un uzlabot dokumentu apriti starp valsts institūcijām, tas samazina laiku;
- Mazināt birokrātijas šķēršļus, īpaši sadarbībā ar VID, lai vienkāršākas atskaites, lai godīgajiem būtu iespēja maksāt;
- Samazināt dokumentu gūzmu;
- Samazināt procedūras un atskaites.

Atbalsts uzņēmējdarbības uzsākšanā. (Atbildi min 8% respondentu).

- Lai turpina mentoringa programmu Latvijā, lai nekavē;
- Būtu vēlams lielāks atbalsts biznesa uzsākšanas programmām;
- Jāatbalsta jaunie uzņēmēji;
- Jāizstrādā stratēģija MVU attīstībai, programma.

Lēmumu pieņemšana. (Atbildi min 6% respondentu).

- Pirms pieņemt lēmumus, izanalizēt situāciju, lai godīgajiem nav jācieš;
- Nopietnāk pārdomāt sekas pirms lēmumu pieņemšanas;
- Paklausīties nozares profesionāļus, ekspertus. Ņemt vērā reālas lietas. Juristi sagroza likumus tā, ka tos var apiet ar līkumu.

Diferencēt noteikumus. (Atbildi min 4% respondentu).

- Ja ņem Eiropas Savienības direktīvas par sanitārajām normām, vajag diferencēt noteikumus maziem un lieliem uzņēmumiem, lai nav viena vērtēšanas skala
- Diferencēt uzņēmumus pēc attīstības perioda, lojāliem pret iesācējiem un pēc lieluma.

Izglītība. (Atbildi min 4% respondentu).

- Jāpastiprina izglītība, lai pēc beigšanas nebrauktu prom
- Jāveido valsts pasūtījums izglītībā nepieciešamajiem kadriem, kurus jāpasagatavo vai jāpār kvalificē.

Citi. (Atbildi min 6% respondentu).

- Pašiem jāsakārto sava vide, jādefinē, ko paši dara
- Sadrukāt naudu, lai izlīdzinātos ar Eiropas Savienību, lai darbinieki neskraida pa pasauli

- Pirms diviem gadiem izveidotās programmas reanimēšana.

Aptaujas jautājums:

Kādi atbalsta veidi no valsts puses būtu nepieciešami jaunajiem uzņēmējiem?

PIEREDZES PĀRNĒMĒJA ATBILDES

Uzņēmēja alga, finansiāls atbalsts. (Atbildi min 37% respondentu).

- Atlaides uz pamatlīdzekļiem;
- 1 gadu uzņēmēja alga;
- Materiālais atbalsts;
- Atvieglojumi telpu īrei;
- Lai biznesa inkubatoros būtu reālas telpas;
- Granti labākajiem;
- Iespēja dabūt līdzfinansējuma daļu struktūrfondu programmās;
- Lai labāk strādā "Latvijas garantiju aģentūra", lai jaunie uzņēmēji vairāk zina par viņu iespējām;
- Iespēja piesaistīt finanšu līdzekļus, pozitīvu attieksmi no valdības puses, konsultācijas;
- Kredītu politika uz atvieglotiem noteikumiem.

Nodokļu atlaides. (Atbildi min 30% respondentu).

- Vismaz pirmos 2 gadus nodokļu atlaides;
- Elastīgāka nodokļu politika uzņēmējdarbības uzsākšanas periodā, kas palīdzētu nostiprināties pirmajos gados, kā arī neveicinātu "aplokšņu" algas;
- Nodokļu atvieglojumi pirmajos darbības gados;
- Samazināt ienākuma nodokli;
- Atvieglota nodokļu politika, sevišķi darbinieku izmaksām, vismaz pirmo gadu;
- Nodokļi ar zemāku likmi (peļņas nodoklis);
- Samazināt nodokļus, novērst nevienlīdzīgu slāņu veidošanos, radīt vidusslāni.

Konsultācijas, noderīga informācija uzņēmējiem. (Atbildi min 11% respondentu).

- Būtu vajadzīga kāda organizācija (iespējams sabiedriska), kas cilvēku valodā paskaidrotu dažādas niansas, valsts iestādes to dara reti. Biedrības "Līdere" uzsāktā mentoringa programma ir laba alternatīva tam.
- Konsultācijas;
- Informācijas pakete, kurā būtu prasības jaunajam uzņēmējam, kurās iestādēs jāgriežas, lai ir vienā vietā visa informācija, lai zinātu, kas ko kontrolē;

- Informatīvais atbalsts, informācijas bukleti, kur iet, ko darīt, kad jau nodibināts uzņēmums, obligātās prasības uzņēmējiem;
- Informācijas sniegšana saistībā ar uzņēmējdarbību Eiropas Kopienā, kādas iespējas ir uzņēmējiem.

Mentoringa programma. (Atbildi min 9% respondentu).

- Mentori;
- Mentoringa programma;
- Lai vairāk programmu kā "Līderes" mentorings;
- Jādod zināšanas un pieredzi, līdzīgi kā mentoringā.

Atbalsta un apmācības programmas. (Atbildi min 9% respondentu).

- Apmācību organizēšana;
- Atbalsta programmas;
- Palīdzēt uzņēmējiem ar apmācību;
- Vajadzētu vairāk apmācību programmas.

Citi. (Atbildi min 37% respondentu).

- Izglītības iestādēm (tieši augstskolās) veicināt jauniešos interesi par inženierzinātnēm;
- Cilvēciska sapratne! – piemēram mūsu gadījumā par telpām – esam sagatavojušas vēstuli Rīgas domei par atļauju mums pārslēgt līgumu uz telpām nemainot nosacījumus un nerīkojot jaunu konkursu, bet izredzes uz pozitīvu atbildi ir ļoti minimālas, jo kuru gan interesē cita grūtības.

MENTORU ATBILDES

Informācijas pieejamība, konsultācijas, semināri. (Atbildi min 34% respondentu).

- Jāturpina skaidrot, ko nozīmē būt par uzņēmēju, kas sagaida, kad nodibināts uzņēmums;
- Konsultācijas ar psihologa palīdzību, kas iedrošina;
- Nodrošināt ar informāciju internetā, arī laukos, atjaunot kvalitatīvus un pamācošus materiālus;
- Bezmaksas semināri;
- Vairāk stāstīt par godīga biznesa iespējām;
- Sniegt redzamas prioritātes Eiropas struktūrfondu apgūvē;
- Atbalsts juridiskajās un nodokļu konsultācijās;
- Kompleksa programma, kas ietver apmācību, biznesa plāna sastādīšanu, mentoru, speciālistu konsultācijas, biznesa eņģelus, u.c. finansu veidus.
- Būtu labi, ja atbalstītu jau esošas programmas, piemēram mentoringu, apmācības.

Finansiālais atbalsts. (Atbildi min 32% respondentu).

- Finansiāli;
- Labi saprotami kredīt, granti;
- Jādod pirmais kapitāls, kas nav jāatdod;
- Vairāk attīstīt iespēju iesācējiem. Pēc projekta izvērtēšanas dot starta kapitālu vai vienreizēju stipendiju;
- Valsts garantus kredītiem valsts vajadzīgajai darbībai;
- Uzņēmēja alga no valsts puses 1 gadu, lai nav jāuztruucas, kamēr startē uzņēmums;
- Valsts varētu sadarboties ar bankām kredītu jautājumos;
- Uzņēmēja alga;
- Bankās pieejamāki kredīti;
- Perspektīvās nozarēs kredīti, finansējums, atbalsts;
- Paplašināt vai pagarināt ALTUM programmu, iesaistīt vairāk uzņēmumus;
- Starta kapitāls, pusgada uzņēmēja alga;

Nodokļu atlaides. (Atbildi min 20% respondentu).

- Atvieglot noteikumus PVN maksājumu sakarā, izvērtējot arī pārējo nodokļu sistēmu par labu jaunajiem uzņēmējiem;
- Nodokļu atvieglojumus, kamēr nav atdevuši kredītus;
- Nodokļu samazināšana pirmajos darbības gados.

Citi. (Atbildi min 14% respondentu).

- Likumdošana;
- Fondu pieejamība konkrēti uz uzņēmējdarbības uzsākšanu, jābūt lielai kontrolei par to;
- Sekmēt uzņēmumu veidošanos;
- Pašiem vajag strādāt, tad būs labi;
- Diferencēt uzņēmumus pēc attīstības perioda, lojāliem pret iesācējiem un pēc lieluma;
- Biznesa inkubatoru uz diviem gadiem

Aptaujas jautājums:

Kādi faktori ir veicinājuši Jūsu uzņēmuma attīstību?

PIEREDZES PĀRŅĒMĒJU ATBILDES

Personīgās īpašības, ambīcijas, entuziasms. (Atbildi min 29% respondentu).

- Pašu vēlēšanās strādāt pozitīvā vidē;
- Personīgais entuziasms;
- Pašapliecināšanās;

- Personīgā uzņēmība darbiniekiem un īpašniekiem;
- Pašu iniciatīva.

Mentoringa programma, mentora padoms. (Atbildi min 18% respondentu).

Iespēja piesaistīt Eiropas Savienības līdzekļus. (Atbildi min 13% respondentu).

- Iespēja piedalīties Eiropas Kopienas iniciatīvas EQUAL projektā “Profesijas segregācijas cēloņu mazināšana”;
- Eiropas Savienības fondu piesaistīšanas iespējas;
- Iestāšanās Eiropas Savienībā, atvērtās robežas, palielinās klientu un partneru loks.

Citi. (Atbildi min 39% respondentu).

- Biedrība “Līdere”;
- “Līders” biedres;
- Stabili klienti, kas novērtējuši un sadarbojušies, kas ieguvuši līdzekļus Eiropas Savienības struktūrfondos;
- Aug pieprasījums;
- Grūti pateikt;
- Līdzcilvēku atbalsts;
- Labvēlīgi apstākļi, pratām izmantot situāciju;
- IT jomas bezjēdzīgā attīstība valsts un pašvaldības līmenī;
- Veiksmes faktors – biju pareizajā laikā, īstajā vietā, bija iespēja sadarboties ar īstiem cilvēkiem un izveidot komandu;
- Atvieglājumi kredītam;
- Bezmaksas izglītojoši kursi;
- IT jomas perspektīvas (nomas pakalpojuma sfēras zemā konkurence);
- Idejas, tirgus izpēte, saredzēšana, kā piedāvāt cilvēkiem
- Gudri kolēģi;
- Laba ideja.

MENTORU ATBILDES

Neatmaidīgs, smags darbs, personīgās īpašības, vajadzības. (Atbildi min 24% respondentu).

- Valodas zināšanas;
- Personīgā izglītība;
- Tikai personīga un radu iniciatīva;
- Smags darbs;
- Neatmaidīgs darbs;
- Kompetence;

- Sākumā ārzemju investīcijas, tad peļņa un darbs.

Stratēģiskie lēmumi, profesionalitāte. (Atbildi min 18% respondentu).

- Iesaistīšanās dažādās grupās, piemēram, AIBE;
- Tas, ka uzņēmējdarbība sāka pirms 18 gadiem, bijām vienīgie tirgū;
- Pārdomāts risks;
- Augsta kvalitāte, solīto termiņu izpilde;
- Darba kvalitātes paaugstināšanās;
- Pareizi izvēlēta stratēģija un taktika;
- Dinamiska rīcība, ātra lēmumu pieņemšana;
- Profesionāla pieredze.

Ekonomiskie faktori valstī. (Atbildi min 16% respondentu).

- Kravu plūsmas palielināšanās;
- Jaunu uzņēmumu veidošanās Latvijā;
- Vispāreconomiskā attīstība;
- Darbinieku aizplūšana uz ārzemēm (līdz ar to, uzņēmumi vairāk sāk domāt par darbiniekiem, veido apmācības);
- Nepieciešamība tirgū, brīva sfēra, tirgus stāvoklis;
- Konsultāciju nepieciešamība Eiropas Savienības fondu jautājumā.

Pareiza komandas izveidošana, darbinieku izvēle. (Atbildi min 11% respondentu).

- Skaidri darbības virzieni, pareiza kadru izvēle, nozaru speciālisti;
- Darbinieku izvēle, darbs komandā;
- Komandas darbs.

Sadarbība. (Atbildi min 7% respondentu).

- Laba sadarbība ar piegādātājiem;
- Būtiska sadarbība ar pašvaldību;
- Pašvaldības atbalsts.

Kontakti. (Atbildi min 7% respondentu).

- Starptautiskie kontakti;
- Personīgie kontakti;
- Personīgie kontakti, kapacitāte.

Citi. (Atbildi min 18% respondentu).

- "Valsts netraucēja ar likumdošanu";
- Apstākļu sakritība;

- Nelabvēlīgā situācija darba tirgū, kas radījusi uzņēmumiem vajadzību pēc konsultācijas;
- Eiropas Savienības struktūrfondu piesaistes iespējas;
- Biznesa inkubatori;
- Konsultatīvie centri;
- Mācību grāmatas;
- Liela uzņēmuma atbalsts izveidot savu uzņēmumu.

Aptaujas jautājums:

Kādi bija galvenie traucējošie šķēršļi Jūsu biznesa uzsākšanā:

PIEREDZES PĀRŅĒMĒJU ATBILDES

Finansējums. (Atbildi min 31% respondentu).

- Finanšu trūkums;
- Grūti pieejami bankas kredīti, jo bankas skatās skeptiski uz jaunajiem projektiem;
- Finanšu līdzekļu piesaiste;
- Vajadzīgajā apmērā, bija jānosaka prioritātes un jāatsakās no mazāk nepieciešamajām iecerēm. Turklāt, tā kā uzņēmumam nav nekustamo īpašumu vai kāda cita stabila uzņēmuma, kas būtu ar mieru dot garantiju, kredītu ņēmām kā privātpersonas un tālāk naudiņu ieguldījām uzņēmumā.
- Sākuma kapitāls;
- Nauda un telpas.

Zināšanas, pieredze un nepietiekama informācija. (Atbildi min 20% respondentu).

- Zināšanu trūkums par uzņēmējdarbību, juridiskiem jautājumiem, grāmatvedības jautājumiem;
- Informācijas trūkums, kur iet, ko darīt, kas jāreģistrē.

Citi. (Atbildi min 20% respondentu).

- Birokrātija, nevēlēšanās sadarboties no valsts iestāžu puses;
- Personāla trūkums;
- Inženieru (BMS) trūkums;
- Sadarbība ar klientu – spēt profesionāli izskaidrot un saprast, ko klients vēlas;
- Laika trūkums, jo business nav vienīgā nodarbe;
- Manas personīgās īpašības;
- Bailes, ka neizdosies;
- Sarežģīti noteikumi;
- Nav uzticības jaunajiem uzņēmējiem.

Nebija. (Atbildi min 9% respondentu).

MENTORU ATBILDES

Nebija. (Atbildi min 32% respondentu).

- Nekas pirms 18 gadiem netraucēja;
- 1992. gadā nebija šķēršļu.

Finanses. (Atbildi min 25% respondentu).

- Finanšu līdzekļu trūkums, bankas kredītu dārdzība. 1995. gadā bankas kredītu procentu likmes likme bija 60%.
- Iestājās Krievijas banku krīze, līdz ar to zuda arī savstarpējie kontakti;
- Ierobežoti finanšu resursi;
- Sākumā apgrozāmo līdzekļu trūkumi.

Citi. (Atbildi min 43% respondentu).

- Neizpratne, kā to darīt;
- Zināšanu trūkums;
- Paša kompleksi;
- Ostu vadības politika;
- 1993. gadā, visas preces bija pašiem jāpiegādā, nepieveda klāt;
- Valsts likumdošanas un ierēdniecības inertums;
- Nav komandas atbalsta;
- Iedzīvotāju domāšana un attieksme pret apsaimniekotāju;
- Tobrīd pašvaldības attieksme;
- Līdzekļu un telpu trūkums;
- Grāmatvedības pakalpojumi vēl nebija populāri, bija jāpierāda, ka tie nepieciešami uzņēmējam;
- Vēl joprojām ir grūti un dārgi ar kvalificētu speciālistu sagatavošanu, kompetentu resursu trūkums (Latvijā nevar sagatavot, jāsūta uz ārzemēm).

Aptaujas jautājums:

Cik viegli Jums bija nokārtot uzņēmuma reģistrācijas formalitātes?

100% mentori un 92% pieredzes pārņēmēji min, ka nebija grūti nokārtot uzņēmuma reģistrācijas formalitātes. Kā komentārs tiek minēts, ka grūti sazvanīt „Uzņēmuma reģistra” konsultatīvo tālruni. 8% pieredzes pārņēmēji ir minējuši, ka ir bijis grūti nokārtot uzņēmuma

reģistrācija formalitātes. Mentori kā komentāru min, ka senāk bija par daudz formalitāšu, vajadzētu būt vienviet, bija sarežģīta procedūra, bet tagad ir vienkāršāk.

Aptaujas Jautājums:

Kur Jūs ieguvāt informāciju par uzņēmuma dibināšanas kārtību Latvijā?

PIEREDZES PĀRŅĒMĒJU ATBILDES

No "Uzņēmuma reģistra". (Atbildi min 48% respondentu).

- No mājas lapas;
- "Uzņēmumu reģistrā" konsultācijās;
- "Kā uzsākt savu biznesu" –grāmatiņa un CD;
- UR telefona konsultācijās.

No pieredzējušiem cilvēkiem, uzņēmējiem. (Atbildi min 13% respondentu).

- No pieredzējušiem cilvēkiem;
- No sava grāmatveža;
- izmantojot savus paziņas ar līdzīgu pieredzi.

Juridiskie biroji, konsultācijas. (Atbildi min 13% respondentu).

Internetā. (Atbildi min 13% respondentu).

- No mājas lapas www.biznesam.lv;
- Internetā;
- www.likumi.lv– visu meklēju un aizpildīju pati. Jā, šis laikam būtu pozitīvais faktors no valsts puses – interneta resursu pieejamība (kaut arī nepietiekama, bet labi, ka vispār ir).

EQUAL projektā pie konsultantiem. (Atbildi min 6 % respondentu).

Citur. (Atbildi min 8% respondentu).

- Kursos;
- Rēzeknes biznesa centrā;
- Mentors.

MENTORU ATBILDES

No "Uzņēmumu reģistra". (Atbildi min 45% respondentu).

- Uzņēmuma reģistrā konsultācijās;
- UR mājas lapā;

- Tieši tajā laikā, kad dibinājām uzņēmumu, iznāca CD un grāmat par UR, bija ļoti noderīgi;
- No bukletiem.

Juridiskajos birojos, citās iestādēs, konsultācijās. (Atbildi min 29% respondentu).

- 1992. Gadā pie notāra;
- Toreiz 1997. Gadā bija firmas, kas ar to nodarbojās;
- juridiskajā birojā;
- Rīgas Domē.

No pieredzējušiem cilvēkiem, uzņēmējiem, radiem, kolēģiem. (Atbildi min 16% respondentu).

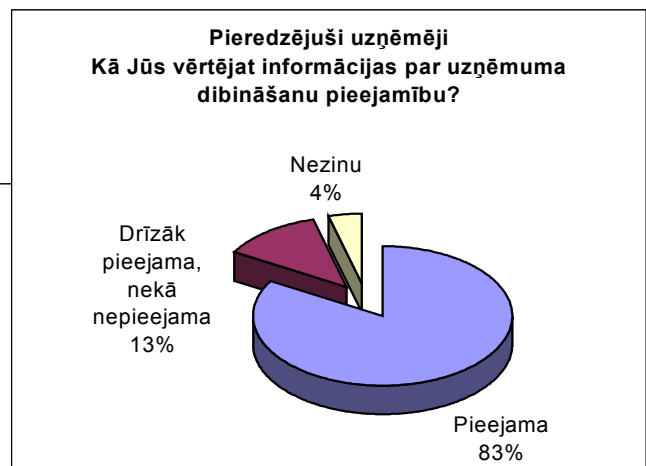
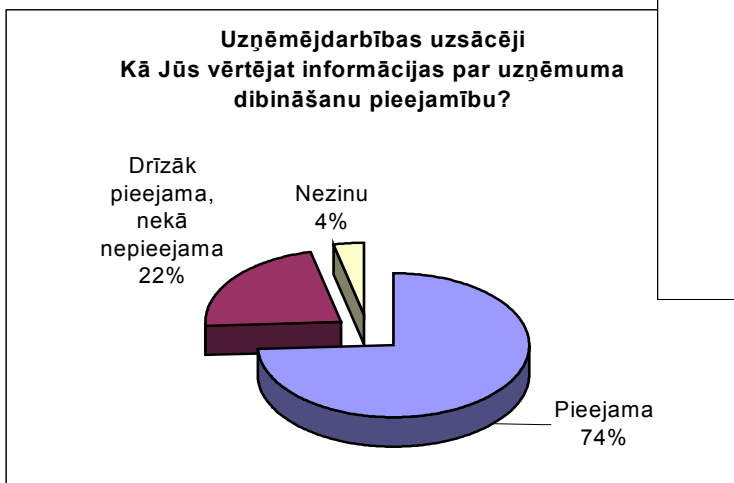
Citur. (Atbildi min 10% respondentu).

- Reorganizējoties;
- Tad nebija sistēmas, viegli, sen, šobrīd nav nozīme;
- Augstskolā.

Aptaujas Jautājums:

Kā Jūs vērtējat informācijas par uzņēmuma dibināšanu pieejamību?

Lielākā daļa aptaujāto respondentu uzskata, ka informācija par uzņēmuma dibināšanu ir pieejama (74% pieredzes pārņēmēji un 83% mentori). Respondenti savu viedokli pamato ar to, ka informācija ir pieejama internetā un konsultācijās „Uzņēmuma reģistrā” vai pie juristiem.



PIEREDZES PĀRNĒMĒJA ATBILDES

Lūdzu pamatojiet savu viedokli

Pieejama:

- Internetā ļoti detalizēti ir aprakstīts, kā nodibināt uzņēmumu, visi nepieciešamie dokumenti un formalitāšu kārtības secība;
- Var konsultēties pie “Uzņēmuma reģistra” konsultātiem, izlasīt komerclikumā, ir arī juridiskie konsultanti;
- Nebija nekādu problēmu iegūt informāciju – skaidru un konkrētu;
- Ir pieejama, bet trūkst shematiska un vienkāršota interpretācija;
- Bet UR nepateica visus dokumentus, kas nepieciešami, bija jātaisnojas par to, ka neviens nebija teicis;
- Palīdzēja jurists ar pieredzi;
- Informācija portālā www.mazaisbusiness.lv;
- Nebija nekas sarežģīts;
- Ja grib, visu var atrast vai uzzināt;
- Gan internetā, gan citur;
- “Uzņēmumu reģistrā” pa telefonu labi izstāsta, uz vietas konsultācijas, parāda dokumentus;
- Ir informatīvi bukleti;
- Pati nemeklēju informāciju, nav skaidrības, kur meklēt.

Drīzāk pieejama, nekā nepieejama:

- “Uzņēmumu reģistra” mājas lapā ir pieejama liela daļa informācijas par reģistrācijas formalitātēm, neskaidros jautājumus iespējams noskaidrot pa telefonu (tiesa gan, visi trīs Uzņēmumu reģistra informācijas tālruni lielākoties ir aizņemti, tāpēc sazvānīt viņus nav viegli);
- “Uzņēmumu reģistrā” dotajiem paraugiem ir kļūdas, vajag jurista konsultācijas;
- Ja pameklē internetā, var vēl atrast www.mazaisbiznes.lv, kur arī daudz informācijas;
- Sarežģīta un nepietiekama, bet tomēr ir! Taču es uzskatu, ka pašam internetā meklējot un apgūstot informāciju, tiek patērēts daudz mazāk laika un nervu, salīdzinot ar cilvēcisko faktoru iestādēs.

MENTORA ATBILDES

Lūdzu pamatojiet savu viedokli

Pieejama:

Informācija pieejama “Uzņēmumu reģistra” mājas lapā, konsultācijās, informatīvajos materiālos:

- Viegli orientēties UR mājas lapā;
- Internetā ir ideāla mājas lapa, dokumentu paraugi.

Konsultatīvie uzņēmumi, juristi.

- Liepājā arī labprāt konsultē;
- Daudz konsultatīvo firmu;
- labas konsultācijas pie juristiem.

Citur:

- Informācijas katalogos atrodamas firmas, kas sniedz pakalpojumus uzņēmējdarbības reģistrēšanai.
- Dienas laikā var nodibināt uzņēmumu;
- Nepieciešama cilvēka erudīcija;
- Internets, reklāma drukātajos un nedrukātajos medijos, uzņēmēju organizācijas, kas norāda, kur doties. Atliek tik pašam jautāt.
- Jebkurš var iegūt jebkurā vietā, daudz literatūras, kursi;
- Pēdējos 4 gadus viss kārtībā.

Drīzāk pieejama:

Lai tie, kuri uzsāk, tieši zina, kur var atrast visu informāciju, lai netērē lieku laiku, lai ir pieeja informācijai internetā

Aptaujas jautājums:

Kas Jums palīdzēja un atbalstīja, kad Jūs uzsācāt savu biznesu?

PIEREDZES PĀRŅĒMĒJU ATBILDES

Ģimene, atsevišķi ģimenes locekļi, tuvie cilvēki. (Atbildi min 25% respondentu).

Radi, draugi, paziņas, kolēģi. (Atbildi min 23% respondentu).

Mentora programma, mentori. (Atbildi min 11% respondentu).

EQUAL projekts, sniegtās apmācības. (Atbildi min 11% respondentu).

Citi uzņēmēji, biznesa partneri. (Atbildi min 9% respondentu).

Personīgās īpašības. (Atbildi min 5% respondentu).

Neviens (Atbildi min 5% respondentu).

Cits. (Atbildi min 11% respondentu).

- Nestabila situācija darba vietā, kur strādāju;
- Iespēja saņemt grantu un atbalstu;
- Iespēja apmeklēt bezmaksas kursus;
- Privātie kontakti;
- Biedrība "Līdere";
- Pieredzējuši cilvēki.

MENTORU ATBILDES

Ģimene, atsevišķi ģimenes locekļi (piem., māte, tēvs, vīrs), tuvie cilvēki, radi.

(Atbildi min 39% respondentu).

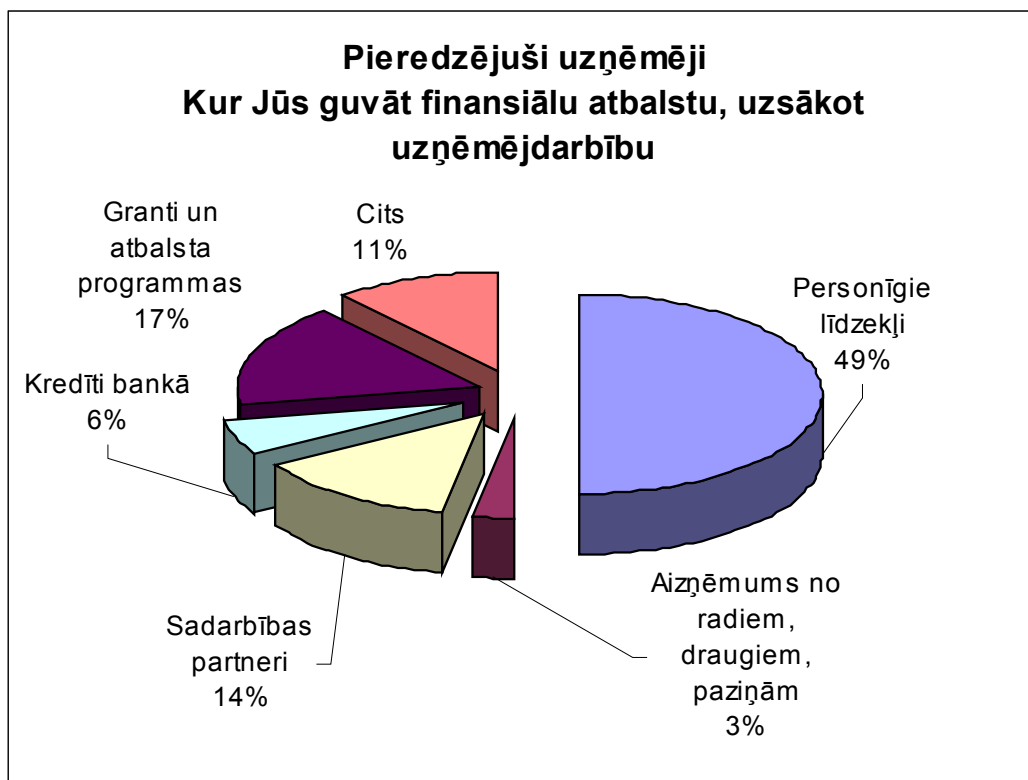
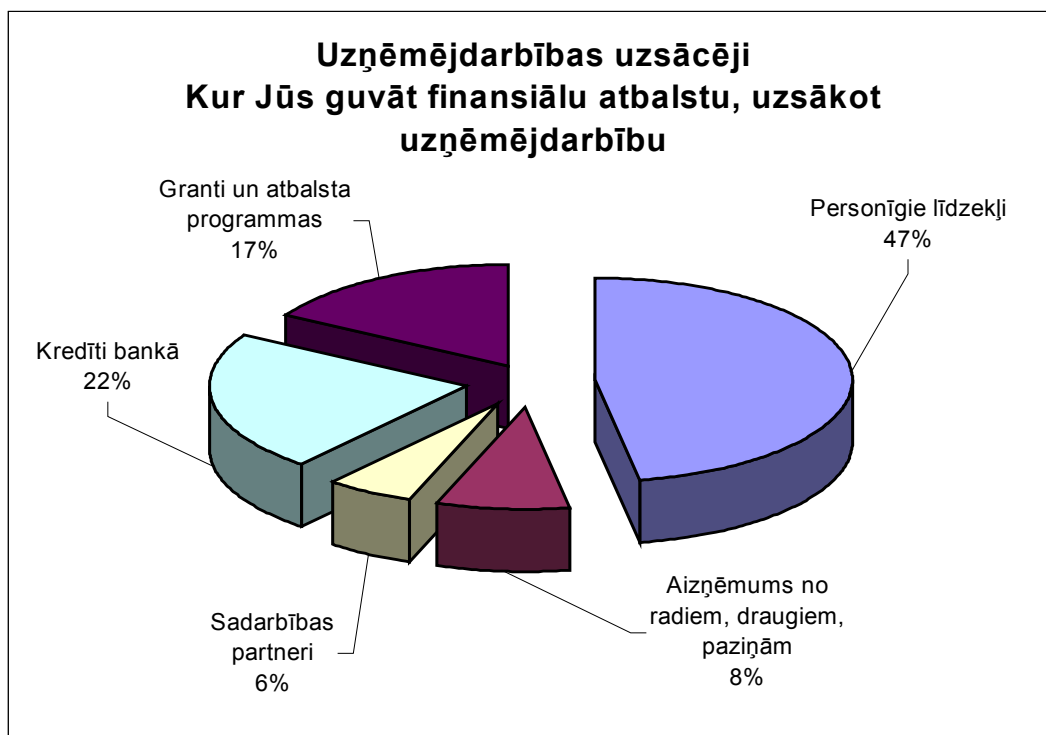
Neviens. (Atbildi min 26% respondentu).

Citi. (Atbildi min 35% respondentu).

- Dažādas starptautiskas organizācijas;
- Bijušās darba organizācijas;
- Partneris;
- MK ar pasūtījumiem;
- Pašvaldība;
- Lielais uzņēmums, kura darbinieki bijām iepriekš (nedeva naudu, bet deva iespēju);
- Speciālisti juridiskos jautājumos;
- Iepriekšējā darbā.

Aptaujas jautājums:

Kur Jūs gūvat finansiālu atbalstu, uzsākot uzņēmējdarbību?



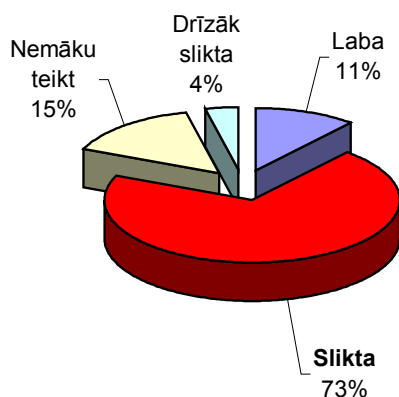
Lielākā daļa jauno un pieredzējušo uzņēmēju finansējumu uzņēmējdarbības uzsākšanai ieguva no saviem personīgajiem līdzekļiem (47% pieredzes pārņēmēji un 49% mentori). 22% pieredzes pārņēmēji finansiālu atbalstu uzņēmējdarbības uzsākšanai ieguva, izmantojot kredītus. Savukārt tikai 6% mentori ir izmantojuši kredītus uzņēmējdarbības uzsākšanai. To varētu skaidrot ar to, ka lielākā daļa mentoru savus uzņēmumus dibināja pirms 10 gadiem, kad kredītu pieejamība nebija ar tik labiem nosacījumiem, kā tā ir šobrīd.

Pieredzes pārņēmēji (17%) un tieši tik pat daudz mentori (17%) min, ka finansiālu atbalstu guvuši no grantu un atbalstu programmām. Pieredzes pārņēmēji ir ieguvuši finansējumu no EQUAL projekta un kāda konkursa. Kā citas atbildes mentori arī piemin, sākumā vispār nebija līdzekļi, strādājot sāka pelnīt, sākām ar 0 līdzekļiem, arī pašiem nebija, pašvaldības statūtkapitāls, izdevīgi pasūtījumi, līgumi, avansi, līdzekļi no starptautiskām organizācijām.

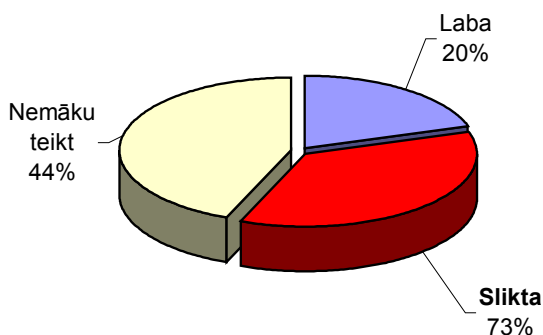
Aptaujas jautājums:

Kā Jūs vērtējat kredītu pieejamību Latvijā jaunajiem uzņēmējiem?

Uzņēmējdarbības uzsācēji
Kā Jūs vērtējat kredītu pieejamību Latvijā jaunajiem uzņēmējiem?



Pieredzējuši uzņēmēji
Kā Jūs vērtējat kredītu pieejamību Latvijā jaunajiem uzņēmējiem?



Par šo jautājumu 44% mentoriem bija grūti atbildēt, jo nezināja, cik šobrīd jaunajiem uzņēmējiem ir viegli iegūstami kredīti. Bet mentori, kuri savā pieredzē ir saskārušies ar šo jautājumu, situāciju vērtē kā slikta (73% respondentu). Tieši šo pašu vērtējumu arī dod pieredzes pārņēmēji (73% respondentu), ka kredīti ir grūti pieejami, jo jaunajiem uzņēmējiem, kas vēl nepelna, tos nedod vai arī tiek piedāvāti neizdevīgi kredītu procenti.

Aptaujas jautājums:

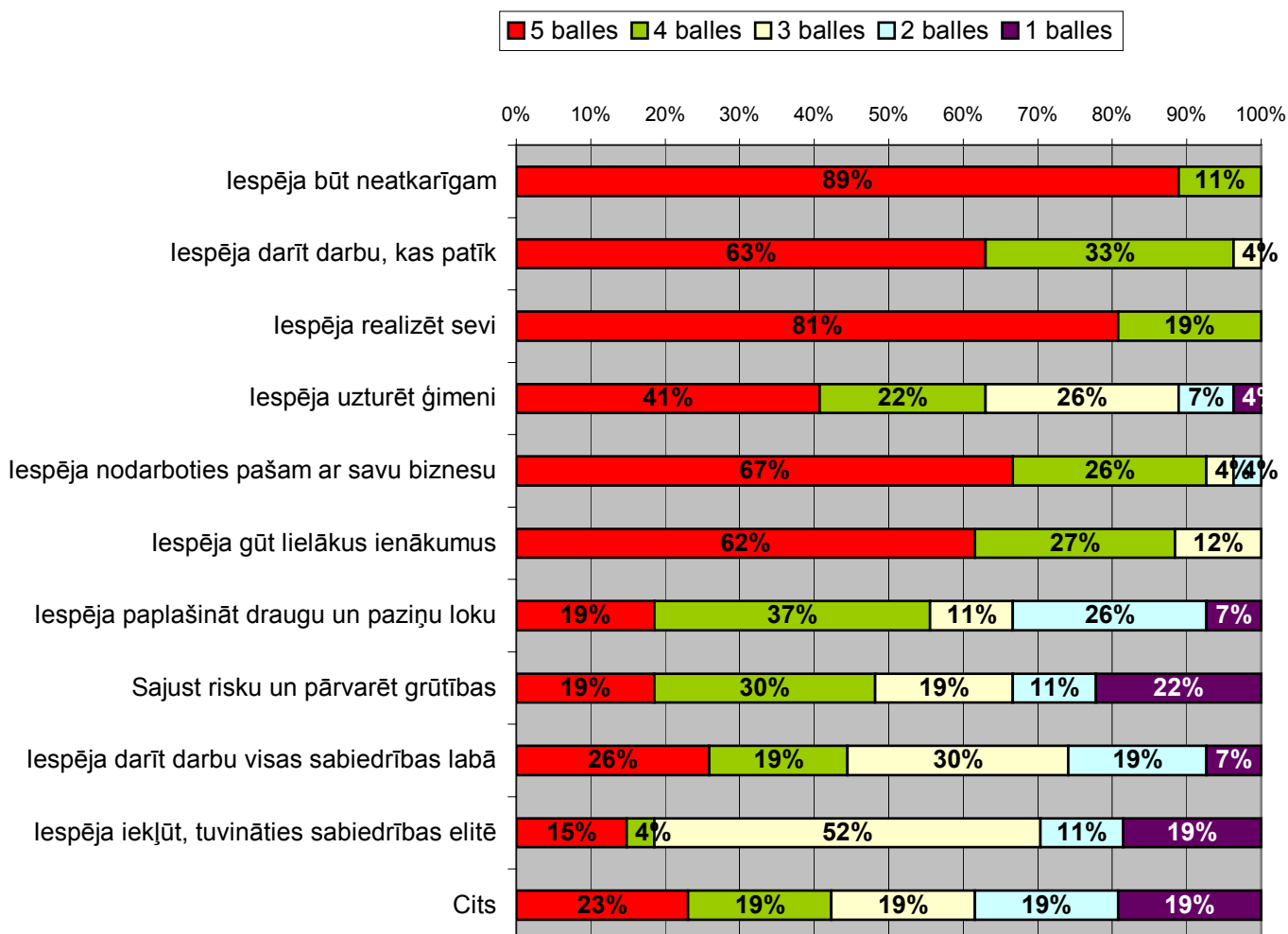
Galvenie noteicošie faktori, kas Jūs pamudināja uzsākt savu biznesu

Pieredzes pārņēmēji kā galveno faktoru, kas pamudināja uzsākt uzņēmējdarbību min iespēju būt neatkarīgam un iespēju realizēt sevi. Mentori kā svarīgāko min iespēju realizēt sevi un iespēju darīt darbu, kas patīk.

Kā mazāk svarīgu faktoru pieredzes pārņēmēji min sajūst risku un pārvarēt grūtības, bet mentori – iespēju iekļūt, tuvināties sabiedrības elitē.

PIEREDZES PĀRŅĒMĒJA ATBILDES

Galvenie noteicošie faktori, kas Jūs pamudināja uzsākt savu biznesu? Lūdzu novērtējiet 5 balļu skalā, kur 5 – svarīgi, 1- mazāk svarīgi



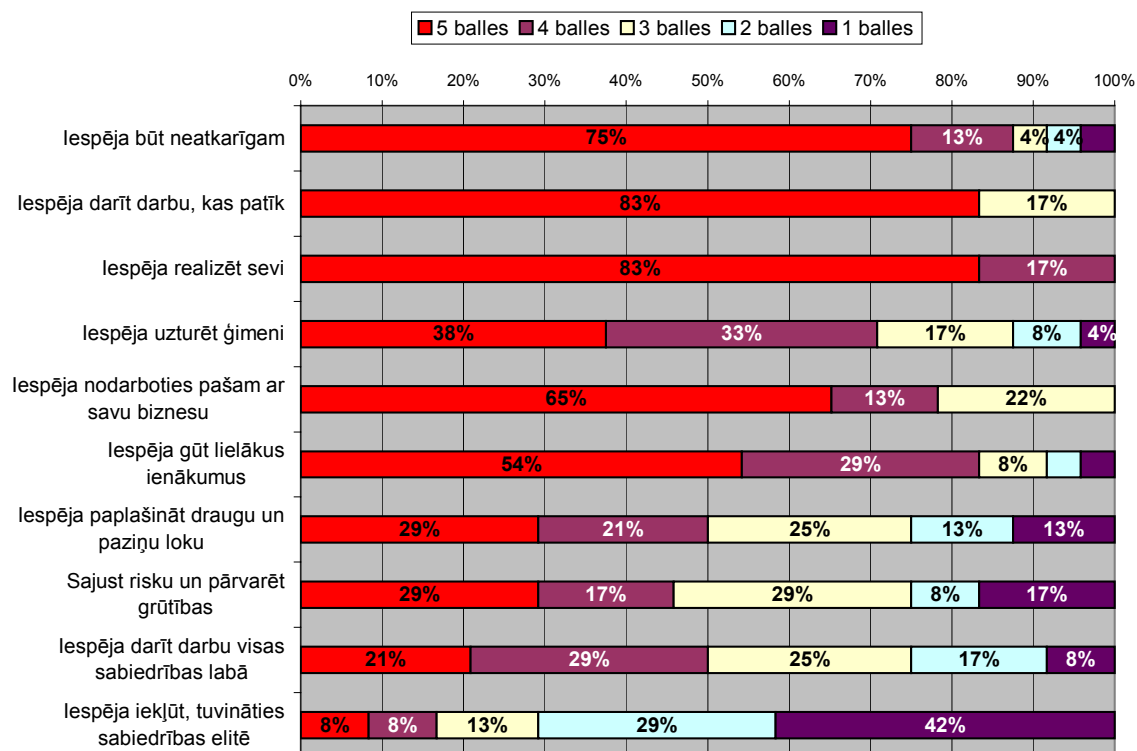
Citi faktori tiek minēti:

- Pašrealizācija, niša, kur pielieot pieredzi, zināšanas
- Iespēja būt sev noteicējs

- iespēja plānot savu laiku
- iespēja vieniem no pirmajiem uzsākt kaut ko jaunu

MENTORA ATBILDES

Galvenie noteicošie faktori, kas Jūs pamudināja uzsākt savu biznesu? Lūdzu novērtējiet 5 balļu skalā, kur 5 – svarīgi, 1- mazāk svarīgi.

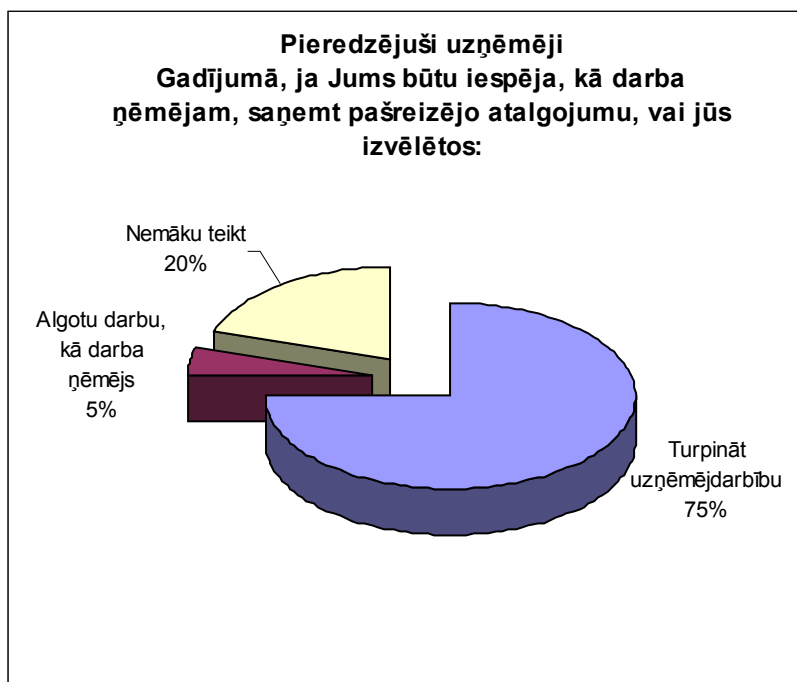
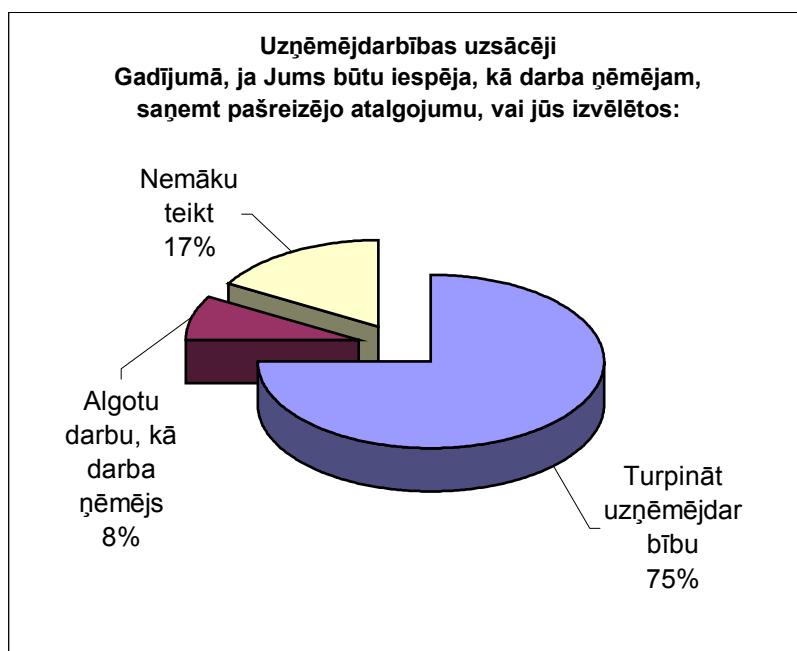


Aptaujas jautājums:

Gadījumā, ja Jums būtu iespēja, kā darba ņēmējam, saņemt pašreizējo atalgojumu, vai jūs izvēlētos:

Gan mentori (75%), gan pieredzes pārņēmēji (75%) domā līdzīgi un izvēlētos turpināt uzņēmējdarbību pie iespējas saņemt pašreizējo atalgojumu kā darba ņēmējam.

Vairāk pieredzes pārņēmēju (8%) kā mentori (5%) ir devuši atbildi, ka labāk izvēlētos algotu darbu kā darba ņēmējs.



Aptaujas jautājums:

Cik lielā mērā Jums ir aktuālas šīs problēmas?

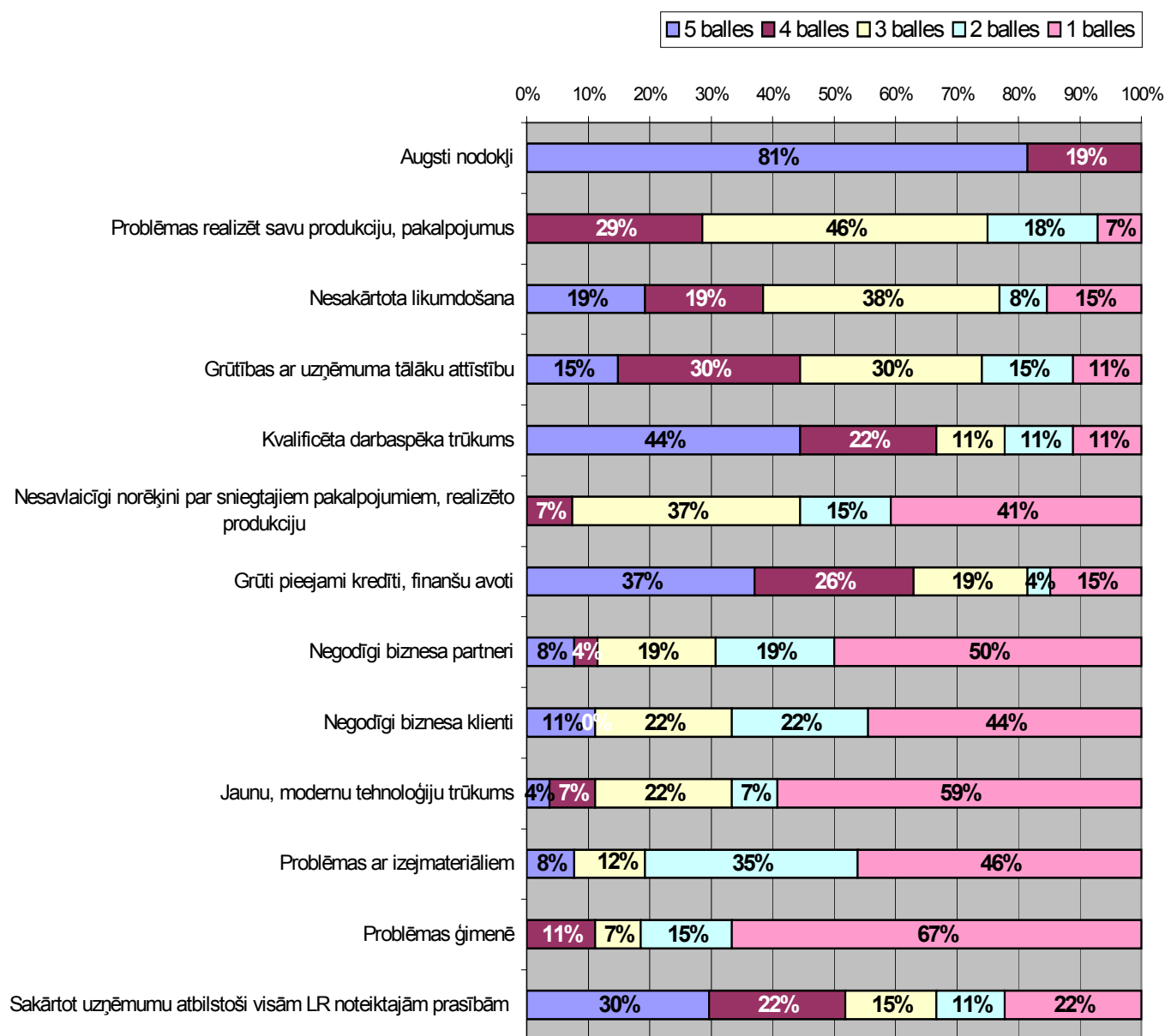
Lūdzu novērtējiet 5 ballu skalā, kur 5 – aktuāli, 1 – nav aktuāli.

Gan mentori, gan pieredzes pārņēmēji kā aktuālāko problēmu min augstos nodokļus. Kā nākamā aktuālākā problēma tiek minēta kvalificēta darba spēka trūkums. Kā nākamo aktuālo problēmu pieredzes pārņēmēji min grūti pieejamos kredītus un finanšu avotus.

Uzņēmējdarbības uzsācēji

Cik lielā mērā Jums ir aktuālas šīs problēmas?

Lūdzu novērtējiet 5 ballu skalā, kur 5 – aktuāli, 1 – nav aktuāli



Pieredzējuši uzņēmēji

Cik lielā mērā Jums ir aktuālas šīs problēmas? Lūdzu novērtējiet 5 balļu skalā, kur 5 – aktuāli, 1 – nav aktuāli.



MENTORINGA LOMA

Šajā aptaujas nodaļā aplūkots:

- Mentoringa loma un ieguldījums uzņēmējdarbības attīstībā;
- Mentoringa attīstības veidi un virzieni, atbilstoši uzņēmēju vajadzībām un prasībām.

Aptaujas jautājums:

Kā Jūs ieguvāt informāciju par mentoringa programmu uzņēmējiem?

Visvairāk respondenti kā informācijas avotu par mentoringa programmu min biedrību „Līdere”, kas ir arī šīs programmas ieviesēja Latvijā.

PIEREDZES PĀRŅĒMĒJU ATBILDES

Sabiedriskas organizācijas, centri, biedrības.. (Atbildi min 48% respondentu).

- No Rēzeknes biznesa centra;
- No semināra Liepājā;
- No biedrības “Līdere” (ceļvedī, mājas lapā www.lidere.lv , Mentoringa grāmatā).

No EQUAL projekta. (Atbildi min 21% respondentu).

Plašsaziņas līdzekļi. (Atbildi min 15% respondentu).

- No reklāma žurnālā;
- No žurnāla “Ieva”;
- No informācijas TV vai presē;
- Publikācijām “Ievā” par 1. Mentoringa programmu uzņēmējiem;
- Izlasīju presē.

Citi informācijas avoti. (Atbildi min 15% respondentu).

- No sievas;
- No saviem vecākiem un citiem uzņēmējiem;
- No draugiem, paziņām 3x.

MENTORU ATBILDES

No biedrības „Līdere”, biedrības organizētām konferencēm. (Atbildi min 81% respondentu).

Starptautiska pieredze, semināri, konferences. (Atbildi min 15% respondentu).

- Starptautiskajās konferencēs uzņēmējiem;
- Semināros, biznesa klubos;
- Biju seminārā Liepājā, kur sievietes vēlās uzsākt uzņēmējdarbību;
- No Somijas biznesa sieviešu apvienības.

No kolēģes. (Atbildi min 4% respondentu).

Aptaujas jautājums:

Kas Jūs pamudināja piedalīties mentoringa programmā uzņēmējiem?

PIEREDZES PĀRŅĒMĒJU ATBILDES

Personas/organizācijas

- EQUAL projekts;
- Rēzeknes biznesa centrā;
- Vecāki;
- Sieva.

Motīvi

- Iespēja iegūt bezmaksas palīdzību, nevarēju atļauties ieguldīt līdzekļus konsultantā;
- Jo bez maksas var iegūt atbalstu un padomu savai iecerei;
- Vēlme radās pēc biedrības „Līdere” organizētās konferences “Dalīsimies pieredzē”;
- Izlasot informāciju, kas bija publicēta “Līderes” ceļvedī;
- Vēlēšanās uzsākt uzņēmējdarbību, sapratu, ka vajag palīgu;
- Vēlēšanās uzsākt savu biznesu;
- Vēlme mācīties no pieredzējušiem;
- Pati izlēmu;
- Cerība, ka kāds kas tam visam jau ir gājis cauri palīdzēs attīstīt uzņēmumu;
- Par brīvu konsultācijas, atbalsts;
- Pieredzes trūkums konkrētajā biznesa nozarē;
- Vēlme iegūt zināšanas par mārketingu;
- Iespēja gūt jaunu pieredzi;
- Iegūt jaunas zināšanas, kontaktus, pieredzi;
- Ir interesanti un aizraujoši;
- Likās priekš manis;
- Nesaprašana, neziņa, kā izveidot uzņēmumu, ne tikai formalitātes, ar reālām idejām, informāciju, kas jādara, kā jāveic;
- Gribu sakārtot un attīstīt savu uzņēmumu;
- Mentoringa Programmas iespējas, Gūt Palīdzību No Pieredzējuša Speciālista.

MENTORU ATBILDES

Personas/organizācijas

- Biedrība "Līdere";
- Kolēģe.

Motīvi

Vēlme dalīties pieredzē un zināšanās, iespēja palīdzēt. (Atbildi min 68% respondentu).

- Vēlme palīdzēt tiem, kuri vēlas uzsākt uzņēmējdarbību;
- Nodot savas zināšanas un pieredzi, dzirdēt jaunas idejas biznesam;
- Iespēja un izaicinājums, ka varu palīdzēt cilvēkam tikt galā;
- Iespēja atbalstīt topošos uzņēmējus reģionā.

Atbildības sajūta. (Atbildi min 16% respondentu).

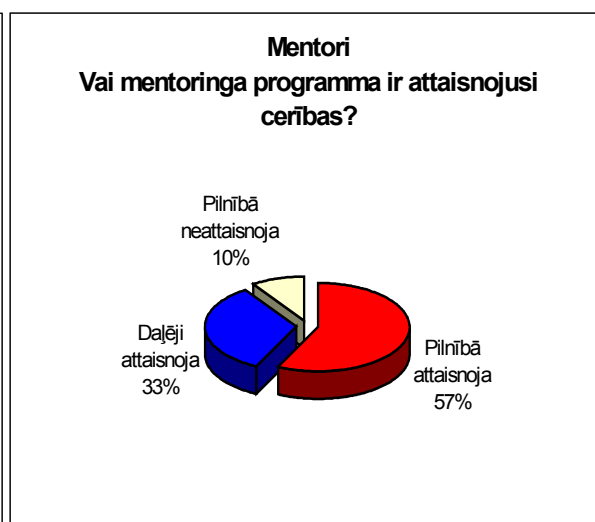
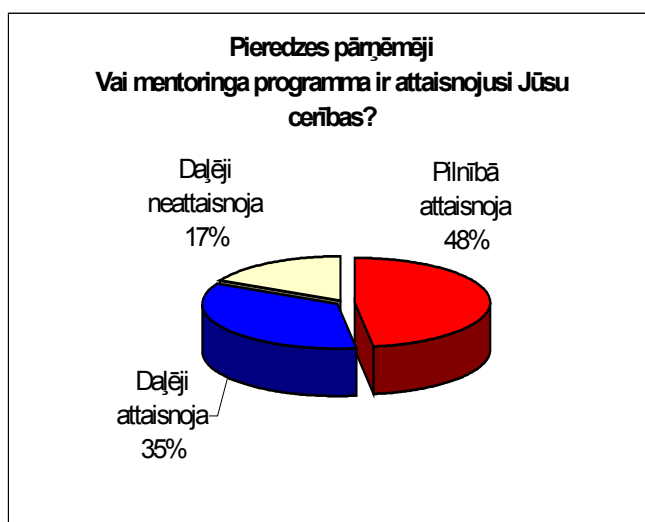
- Atbildības sajūta;
- Atbildība pret sabiedrību;
- Sociālā atbildība.

Citi. (Atbildi min 16% respondentu).

- Jaunas idejas, pašrealizācija;
- Interese;
- Gadiem to esmu darījusi, bet nav bijis uz papīra.

Aptaujas jautājums:

Vai mentoringa programma ir attaisnojusi Jūsu cerības?



Gandrīz pusei pieredzes pārņēmēju un mentoru mentoringa programma ir pilnībā attaisnojusi cerības. 35% pieredzes pārņēmējiem un ??% mentoriem programma daļēji attaisnoja cerības.

Komentāri no pieredzes pārņēmējiem:

- Programma vēl nav beigusies, pārāgrī runāt par rezultātiem.
- Tā noteikti ir mūsu pašu vaina, jo esam iepinušās (pirms programmas uzsākšanas) neparedzētās problēmās, no kurām arī mūsu mentore mūs nevar izpestīt, un tagad mums ir atkal dziļš morāls pagrimums.

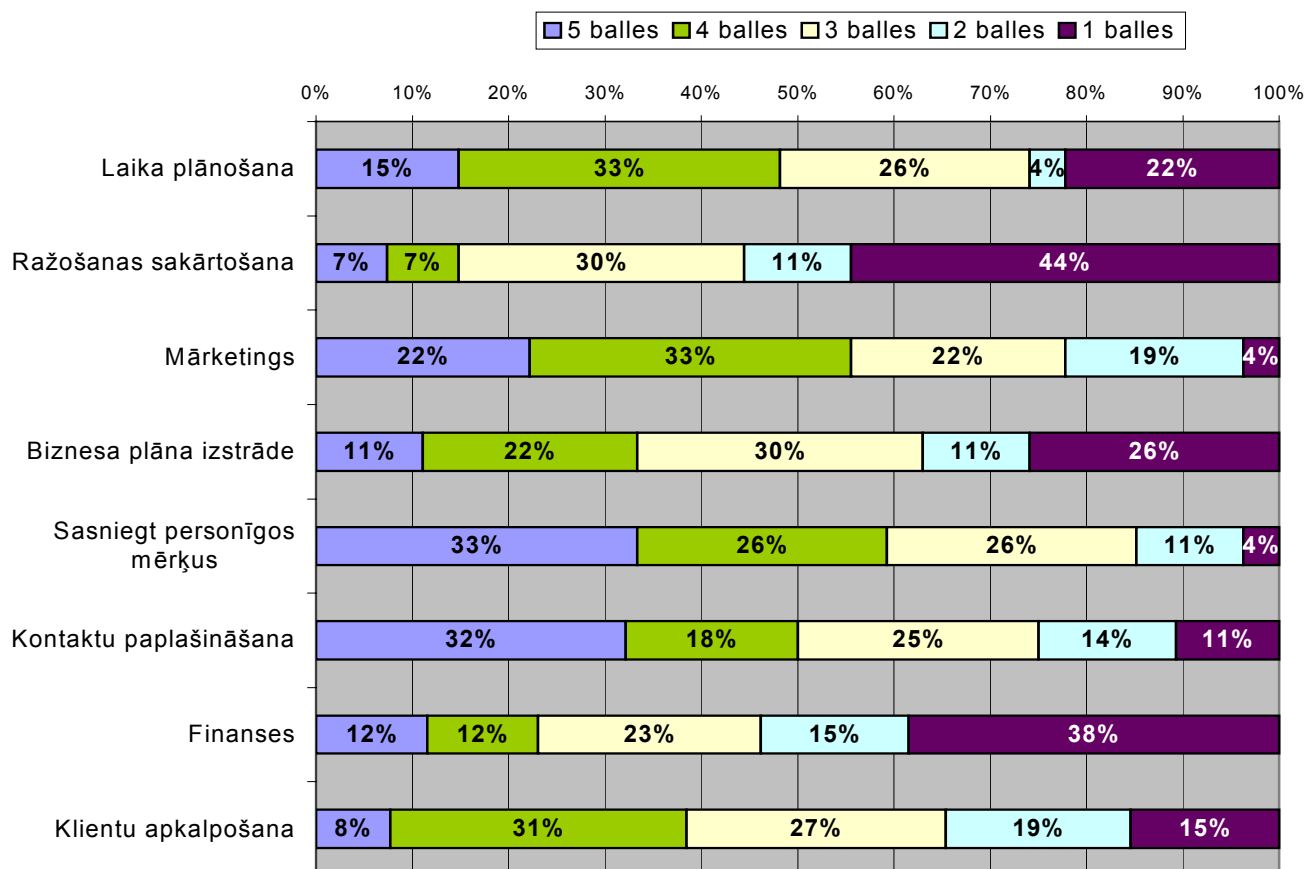
Aptaujas jautājums:

Cik lielā mērā mentoringa programmas laikā ir sniegts atbalsts sekojošās jomās/sfērās?

Pieredzes pārņēmēji un mentori uzskata, ka vislielākais atbalsts sniegts personīgo mērķu sasniegšanā, kontaktu paplašināšanā un mārketinga jomā.

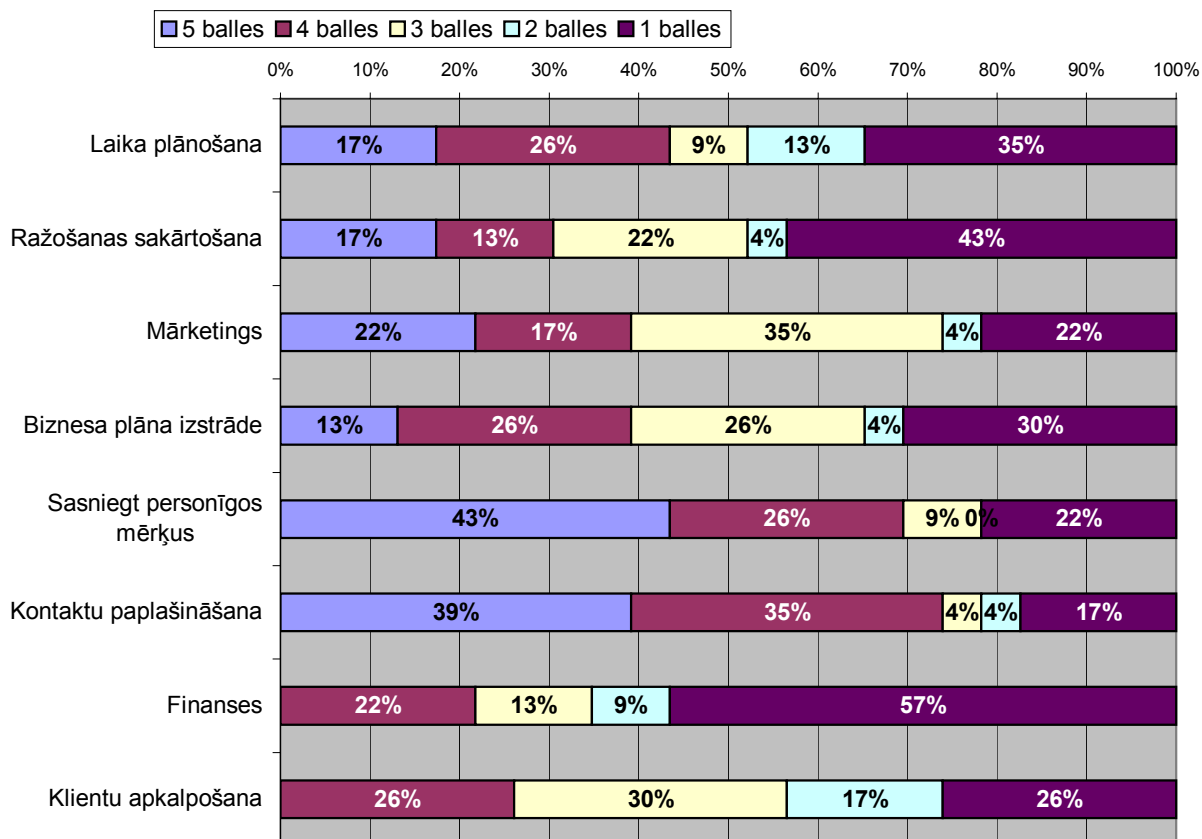
Pieredzes pārņēmēji

Cik lielā mērā mentoringa programmas laikā ir sniegts atbalsts sekojošās jomās/sfērās?
Lūdzu novērtēt 5 ballu skalā, kur 5 – ir sniegts būtisks atbalsts, 1 – nav sniegts atbalsts.



Mentori

Cik lielā mērā mentoringa programmas laikā ir sniegts atbalsts sekojošās jomās/sfērās? Lūdzu novērtēt 5 baļļu skalā, kur 5 – ir sniegts būtisks atbalsts, 1 – nav sniegts atbalsts.



Citi atbalsta veidi:

- Jauni tirgi;
- Morālais, psiholoģiskais atbalsts;
- Produkta modeļa izstrāde;
- Uzņēmuma tēls;
- Uzņēmuma reģistrācija;
- Dokumentu sakārtošana;
- Personāla daļas jautājumi
- Grāmatvedības uzskaitē;
- Biznesa cilvēka personība.

Aptaujas jautājums:

Vai mentoringa programma ir vienīgais atbalsta veids, ko Jūs, kā jaunais uzņēmējs esat izmantojis?

PIEREDZES PĀRŅĒMĒJU ATBILDES



Kādas vēl atbalsta programmas vai veidi ir izmantoti:

- Strādāju ar saviem mērķiem terapijas ietvaros;
- EQUAL projekts;
- Kursi Vidzemes attīstības aģentūras projekta „Atbalsts Vidzemē ģimenēm ar bērniem komercdarbības un pašnodarbinātības uzsākšanai” ietvaros;
- Mārketinga un inovatīvas idejas;
- Konkursa kārtībā piedalījās akcijā, kur konsultāciju firma deva konsultācijas; sadarbībā ar pašvaldību mācījos projektu izstrādi;
- Altum programma.

Aptaujas jautājums:

Cik bieži notika Jūsu sadarbība ar pieredzes pārņēmēju/mentorū?

Visbiežāk tiek minēta sadarbība satiekoties. Tā visbiežāk notikusi vienu reizi mēnesī. Sarakste ar e-pastu biežāk tiek minēta reizi nedēļā. Telefona sarunām nav izteikta viena regularitāte, tās notikušas atšķirīgi.

PIEREDZES PĀRŅĒMĒJU ATBILDES

	1 x 2 mēnešos	1 reizi mēnesī	2 reizes mēnesī	3 reizes mēnesī	4 reizes mēnesī/1x nedēļā	bieži	Citas atbildes
Ar e-pastu starpniecību	1x	5 x	2x	1x	5x	3	3x
Izmantojot telefona sarunas	1x	4x	5x	-	2x	3x	4x
Satiekoties	2x	14x	6x	-	1x	-	3x

MENTORU ATBILDES

	1 x 2 mēnešos	1 reizi mēnesī	2 reizes mēnesī	3 reizes mēnesī	4 reizes mēnesī/1x nedēļā	Retāk kā mēnesī 1x	Biežāk kā 4 x mēnesī
Ar e-pastu starpniecību	-	4	5	-	5	4	2
Izmantojot telefona sarunas	-	2	4	1	4	4	-
Satiekoties	-	9	2	-	1	--	8

Aptaujas jautājums:

Kādi ir galvenie pieredzes nodošanas un pārņemšanas trūkumi?

Kā lielāko trūkumu gan mentori, gan pieredzes pārņēmēji min laika trūkumu, lai varētu satikties un apspriest interesējošos jautājumus.

Gan mentori, gan pieredzes pārņēmēji kā trūkumu respondenti min attālumu starp mentora un pieredzes pārņēmēja dzīves vietām.

PIEREDZES PĀRŅĒMĒJU ATBILDES

Laika trūkums (atrast kopīgu laiku, lai sadarbotos). (Atbildi min 30% respondentu).

Nav trūkumu. (Atbildi min 23% respondentu).

Atšķirīgas darbības sfēras. (Atbildi min 10% respondentu).

- Manā gadījumā tās ir tomēr atšķirīgās darbības sfēras - mans uzņēmums darbojas apģērbu tirdzniecībā, mentorei ir pārtikas tirdzniecības uzņēmums, un abas šīs sfēras, lai gan pārstāv tirdzniecību, ir ļoti atšķirīgas.

- Pieredzes devējs nav tajā pašā sfērā;
- Nav tik daudz mentori, kas varētu palīdzēt pieredzes pārņēmēja sfērā.

Bailes uzticēties. (Atbildi min 7% respondentu).

- Nejautāju uzņēmuma konfidenciālo informāciju, jo mentors nav īpašnieks;
- Mentoram bail no konkurences.

Pieredzes pārņēmēja un mentora dzīves vietu lielais attālums. (Atbildi min 7% respondentu).

- Mentors Rīgā, pieredzes pārņēmējs – Jelgavā;
- Attālums. Pieredzes pārņēmējs Ventspilī, mentors – Rīgā.

Citi trūkumi. (Atbildi min 23% respondentu).

- Pati mentore ir diezgan jauka, varbūt ar pieredzējušaku būtu vairāk kontakts;
- Neizpratne par to, kāda ir pieredze, ko var sniegt mentors;
- Programmai ir viss kārtībā, bet ir ārējie apstākļi, kas rada krenķus;
- Nav, ja mentors saprot, uz ko iet, kāpēc tiekas. Ja PP sāk gaidīt no mentora, ko mentoram nav jādod;
- Manas vājās zināšanas;
- Sākumā bija grūti runāt ar mentoru “vienā valodā”;
- Zināšanu atšķirīgs līmenis.

MENTORU ATBILDES

Laika trūkums (atrast kopīgu laiku, lai sadarbotos). (Atbildi min 32% respondentu).

Bailes uzticēties. (Atbildi min 9% respondentu).

- Pieredzes pārņēmējs un mentors līdz galam nespēj uzticēties;
- Neatklātība no pieredzes pārņēmēja puses, noslēdzies, baidās.

Pieredzes pārņēmēja un mentora dzīves vietu lielais attālums. (Atbildi min 14% respondentu).

- Lielais attālums starp Liepāju un Rīgu (tā ir realitāte, ne trūkums);
- Attālums, jo pieredzes pārņēmējs ir Lubānā, mentors – Rīgā;
- Ja ģeogrāfiski ir tālu, vajag personīgo kontaktu, nesanāk tik bieži satiktie. Pieredzes pārņēmējam nav naudas ceļam, lai biežāk satiktos.

Atšķirīgas darbības sfēras. (Atbildi min 9% respondentu).

- Grūtības zināšanas pārnest no vienas nozares uz citu, atšķirīgas nozares;
- Uzņēmējdarbības nozare;

Neskaidri pieredzes pārņēmēja plāni par uzņēmumu. (Atbildi min 18% respondentu).

- Pieredzes pārņēmēji paši nezina, ko prasīt mentoram;
- Pieredzes pārņēmējam viss nav skaidrs par savu darbību;
- Ja ir adekvāti pieredzes pārņēmēja mērķi, ir OK. Mērķu formulēšana atbilstoši iespējām;
- Nepārdomāts un nemotivēts pieredzes pārņēmējs, nav ieinteresēts attīstīt savu biznesu.

Citi trūkumi. (Atbildi min 18% respondentu).

- Pieredzes pārņēmējs gan mācās, gan strādā, biznesam laiks brīvdienās, naktīs (personīgā laika trūkums);
- Vajadzētu biežāk tikties;
- Gribas iedot vairāk, kā vajadzētu. Grūti nobremzēt (no devēja puses);
- Nevar iedot gatavu recepti! Kas der man, neder citam!

Aptaujas jautājums:

Kas mentoringa pieredzes nodošanas un pārņemšanas procesā ir vispozitīvākais (ko ieguvāt no sadarbības)?

PIEREDZES PĀRŅĒMĒJA ATBILDES

Iespēja piedalīties bezmaksas semināros, iespēja iegūt jaunas zināšanas, pieredzi, kontaktus. (Atbildi min 41% respondentu).

- Pieredze, parunāt ar cilvēkiem, kuri reāli darbojas biznesa vidē;
- Mācīties no citu kļūdām;
- Mentora bagātīgā pieredze;
- Semināros zināšanas;
- Iespēja piedalīties bezmaksas semināros;
- Specifiskās zināšanas nozarē; zināšanas biznesa uzsākšanā, kam jāpievērš uzmanība;
- Pieredzi, zināšanas, prasmi sarunāties biznesa valodā;
- Jaunas zināšanas, kontakti;

Psiholoģiskais atbalsts. (Atbildi min 24% respondentu).

- Psiholoģiskais atbalsts;
- Pārliecība par to, ka visu daru pareizi. Iespēja aizpildīt baltos plankumus konkrētajā nozarē, kas radušies pieredzes trūkuma dēļ;
- Drošības sajūta.

Jaukas attiecības, draudzība. (Atbildi min 19% respondentu).

- Jaukas, cilvēcīgas attiecības, vērtīgi padomi;
- Jauni ģimenes draugi, padomdevēji;

- Vēl viens jauks cilvēks kā jau padomdevējs;
- Iespēja kontaktēties, uzzināt cita viedokli;
- Jauni draugi;
- Draudzība;
- Kontakti ar mentoru, cilvēcīgais faktors.

Cits. (Atbildi min 5% respondentu).

- Mentors darbojas uz savu iniciatīvu, ka neprasa atalgojumu;
- Izaugsmes iespējas.

MENTORA ATBILDES

Prieks palīdzēt, dalīties ar savu iegūto pieredzi un zināšanām, abpusēja sadarbība.

(Atbildi min 17% respondentu).

- Iespēja palīdzēt;
- Prieks, ka var palīdzēt, arī pašai bija padomi mani interesējošos jautājumos, tas ir abpusēji;
- Sniedzot informāciju citam, analizēju savas kļūdas, mēģinu ieteikt, kādas kļūdas nepieļaut;
- Prieks, ka var palīdzēt, arī pašai bija padomi mani interesējošos jautājumos, tas ir abpusēji.

Iepazīnu jaunus cilvēkus, attiecības, pozitīvas emocijas. (Atbildi min 40% respondentu).

- Iepazīnu foršu cilvēku;
- Labas attiecības ar cilvēkiem;
- Kontakti ar jauniešiem cilvēkiem, jaunām biznesa idejām;
- Ieguvu jaunas pazīšanas tālā Latvijas stūrī;
- Jaunu draugu iegūšana;
- Pieredzes pārņēmēja dzīves spēks un entuziasms;
- Patīkami, ka gados jauns cilvēks ir gatavs uzņemties risku, pierādīt sevi.

Atklāt sevī, savā uzņēmumā jaunas, noderīgas idejas, atziņas. (Atbildi min 33% respondentu).

- Pieredzes nodošanas procesā var iepazīties ar jaunā biznesa ideju, ar uzņēmēja domāšanas un finansu rēķināšanas veidu, savādāku pieeju marketingam;
- Arī es kaut ko iemācos;
- Iegūt pieredzi arī no tā, ko māci, sajūta, kā labāk nedarīt, nepieļautu manas kļūdas;

- Ilgstoši strādājot savā nozarē, izeja no ikdienas darba, pašdiscipenētība, atbildības sajūta, arī pats iegūst;
- Sadarbība, abpusēja info un pieredzes apmaiņa;
- Iespēja uz savu nozari paskatīties no citas perspektīvas;
- Blakus kreatīvi, jauni cilvēki, kuri spēj radoši pieiet pie jautājumu risināšanas, pašam skatīties uz lietām savādāk;
- Dodot otram, sakārtoju savas prioritātes;
- Abpusēju ideju risinājumi;
- Iespēja pašiem piedalīties, paplašināt pieredzi citā biznesa jomā, savstarpēja bagātināšanās.

Jaunā uzņēmēja gūtie rezultāti, sasniegumi, gandarījums par to. (Atbildi min 10% respondentu).

- Esmu klāt pie jauna tapšanas, ka redzu, ka sanāk – laba sajūta;
- Prieks, ka tiek realizētas idejas, ieteikumi, ka nav pa tukšo, gandarījums, ka iet uz priekšu;
- Prieks, ka uzņēmumi aug acu priekšā nevis ciparos, ka noder pieredze, ka gatavi uz klausīt.

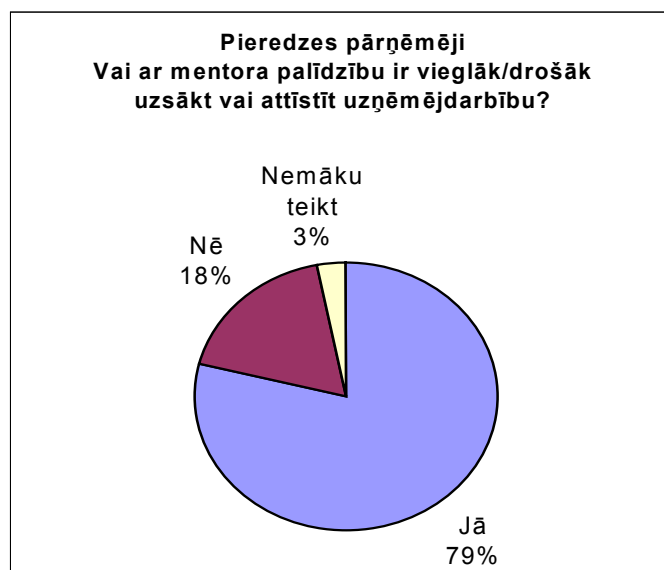
Aptaujas jautājums:

Vai ar mentora palīdzību ir vieglāk/drošāk uzsākt vai attīstīt uzņēmējdarbību?

Lielākā daļa (79%) pieredzes pārņēmēju atzīst, ka ar mentora palīdzību ir vieglāk/drošāk uzsākt uzņēmējdarbību.

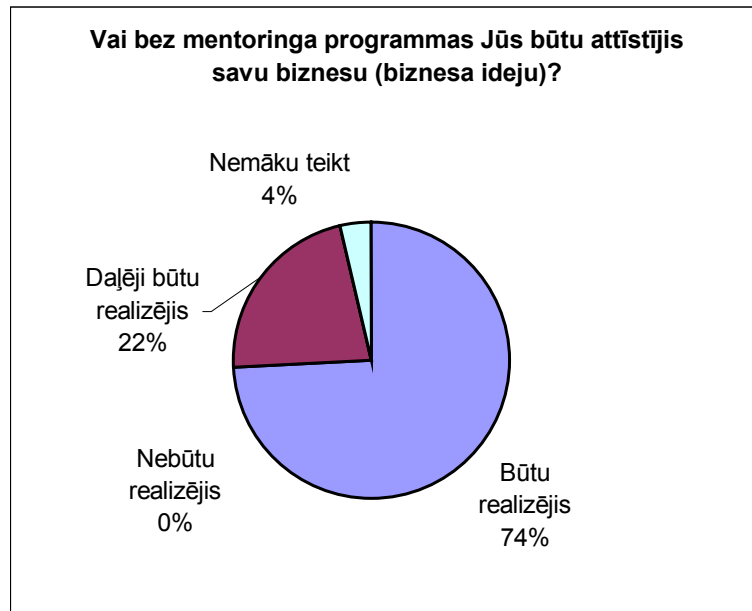
18% no respondentiem noliedz šo apgalvojumu.

3% no pieredzes pārņēmējiem nemāk atbildēt uz šo jautājumu.



Aptaujas jautājums:

Vai bez mentoringa programmas Jūs būtu attīstījis savu biznesu (biznesa ideju)?



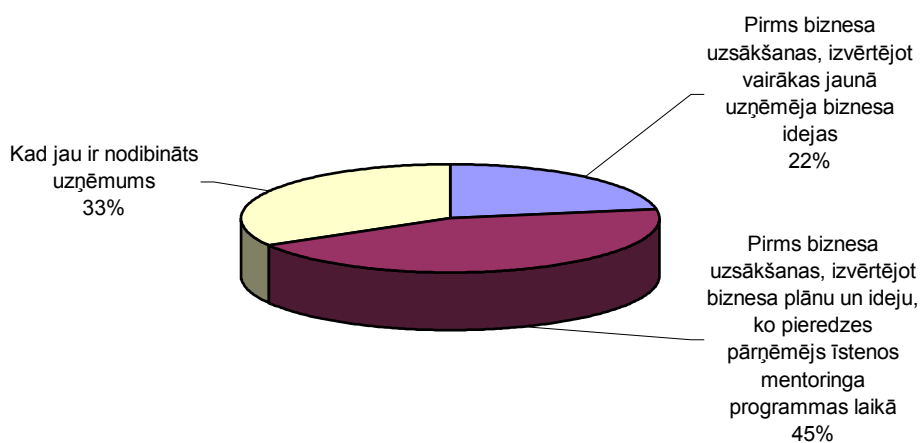
74% pieredzes pārņēmēji min, ka būtu realizējuši biznesu bez mentora palīdzības, bet tas notiktu sarežģītāk vai lēnāk. 22% biznesu bez mentora palīdzības būtu daļēji realizējuši. Neviens no pieredzes pārņēmējiem nedomā, ka bez mentora palīdzības nebūtu realizējuši savu biznesa ideju.

Aptaujas jautājums

Kad, Jūsaprāt, visvairāk nepieciešams mentora padoms:

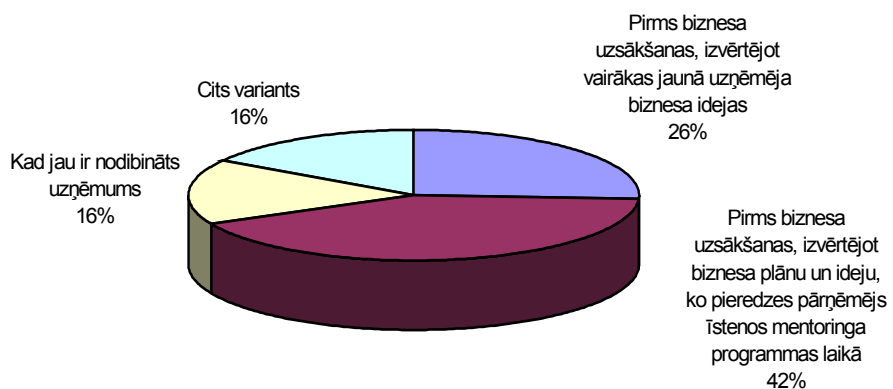
Pieredzes pārņēmēji

Kad, Jūsaprāt, visvairāk nepieciešams mentora padoms:



Mentori

Kad, Jūsaprāt, visvairāk nepieciešams mentora padoms:



Citi varianti:

- Kad ir konkrēti jautājumi, ko jautāt mentoram;
- Kad jau esi sākšanas procesā;

- Atkarīgs no uzņēmēja, kā kuram vajag;
- Mentora padoms nepieciešamas pārliecināt, ka tu to vari! Uzdrošināšana! Tad arī var izvērtēt idejas;
- Kad jau ir uzsācis biznesu vai ir tuvu uzsākšanai;
- Vienā gadījumā būtu vajadzīgs speciālists, kurš palīdz finansu aprēķinos, citā gadījumā cilvēks ar projektu vadības spējām, vēlāk interesētu konsultācijas par cilvēku resursiem, nodokļiem, juridiskajiem jautājumiem;
- Krīzes situācijās, kad ir sajūta, ka kaut kas neiet, kad ir vajadzīgs stimulants – atšķirīgiem cilvēkiem jākonsultē;
- No mentora viedokļa – kad nodibināts uzņēmums, bet no pieredzes pārņēmēja – kad ir konkrēta ideja pirms uzņēmuma dibināšanas.

Aptaujas jautājums:

Vai pieredzes pārņēmējiem būtu noderīga mentoru atbalsta grupa, kas palīdzētu pēc mentoringa programmas beigām (Atbildes pieredzes pārņēmējiem tiks sniegtas interneta portālā)?

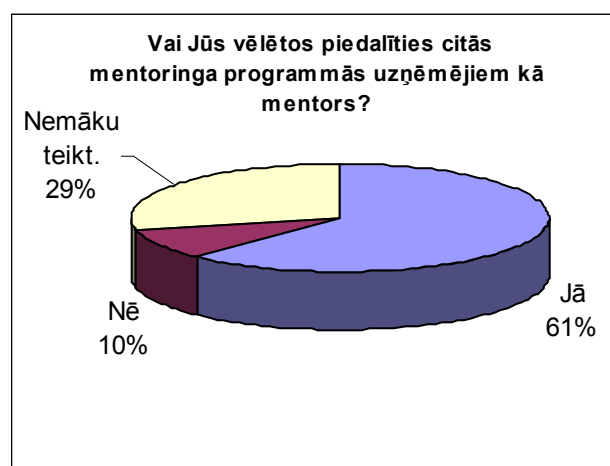
100 % pieredzes pārņēmēju atbildēja ar apstiprinošu atbildi, ka būtu noderīga atbalsta grupa.

Aptaujas jautājums

Vai Jūs vēlētos piedalīties citās mentoringa programmās uzņēmējiem kā mentors?

61% jeb lielākā daļa mentoru vēlētos piedalīties citās mentoringa programmās kā mentori.

29% vēl nemācēja atbildēt uz šo jautājumu. 10% nevēlētos piedalīties programmā.



Jā, jo

- Patīk
- Interesanti, patīkami lietderīgu darīt
- Labot iepriekšējā sadarbībā pieļautās kļūdas
- Jaunas zināšanas sev

Nē

- Jo ir jau viens pieredzes pārņēmējs
- Šobrīd nav laika

Aptaujas jautājums:

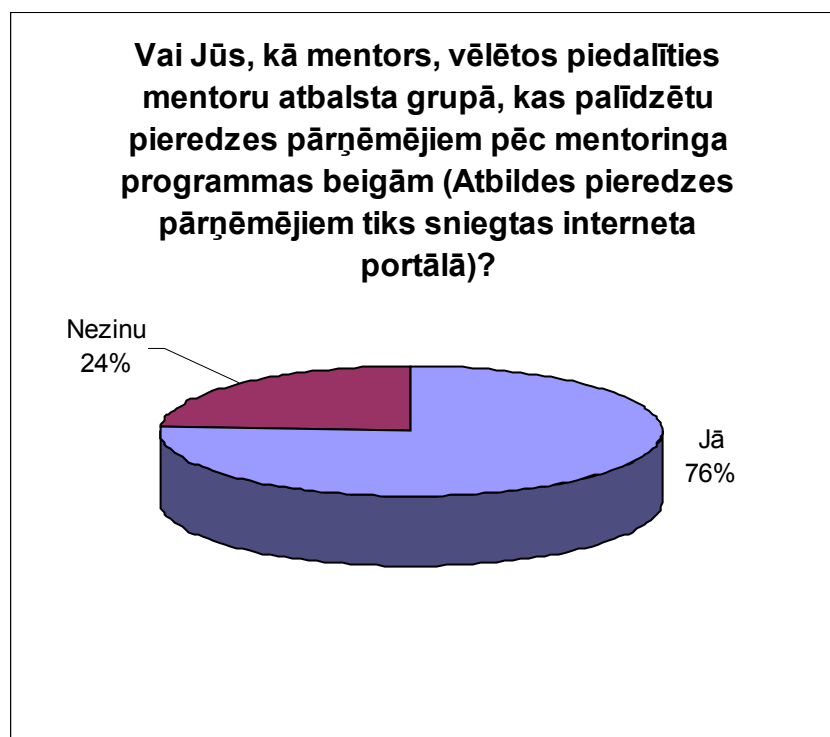
Vai Jūs vēlētos piedalīties apmācības seminārā mentoriem pirms mentoringa programmas uzsākšanas?

Lielākā daļa, 87% mentoru, labprāt piedalītos apmācības seminārā mentoriem pirms programmas uzsākšanas.



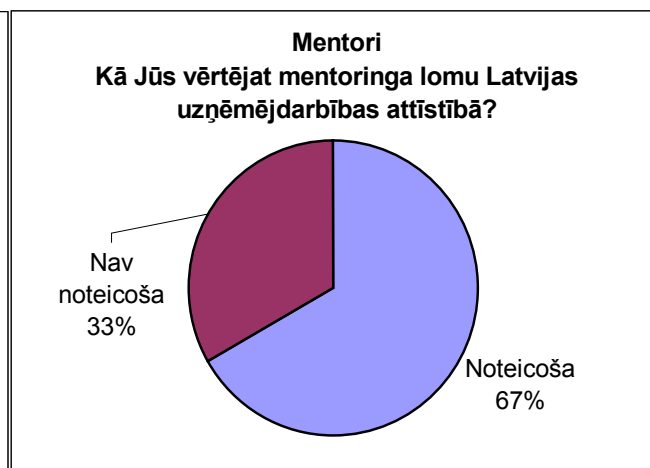
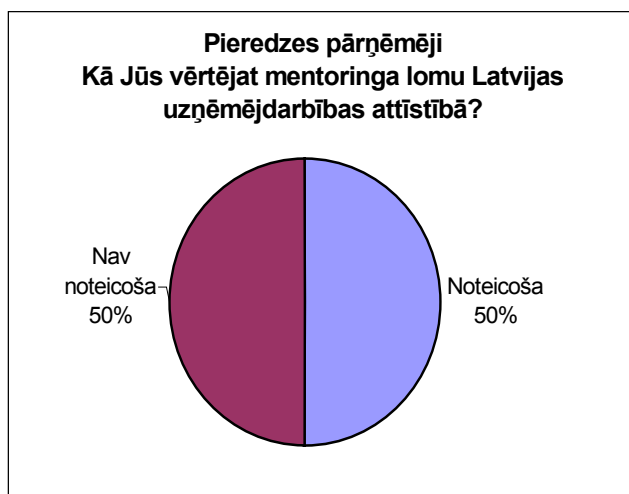
Aptaujas jautājums

Vai Jūs, kā mentors, vēlētos piedalīties mentoru atbalsta grupā, kas palīdzētu pieredzes pārņēmējiem pēc mentoringa programmas beigām (Atbildes pieredzes pārņēmējiem tiks sniegtas interneta portālā)?



Aptaujas jautājums:

Kā Jūs vērtējat mentoringa lomu Latvijas uzņēmējdarbības attīstībā?



Gan pieredzes pārņēmēji, gan mentori piebilst, ka mentoringa loma vēl nav noteicoša, jo nav atpazīstama, bet tā ir ļoti nozīmīga un svarīga.

Aptaujas jautājums:

Kādi būtu Jūsu ieteikumi un papildinājumi nākamajām mentoringa programmām?

PIEREDZES PĀRŅĒMĒJU ATBILDES

Grūti teikt. (Atbildi min 6% respondentu).

- Grūti teikt;
- Man ir grūti atbildēt uz šo jautājumu pagaidām, jo mūsu gadījumā nekas vēl nav mainījies.

Rīkot seminārus. (Atbildi min 21% respondentu).

- Vairāk izglītojošus seminārus;
- Rīkot vairāk noderīgus seminārus un lekcijas pieredzes pārņēmējiem;
- Varētu varbūt piedāvāt uzstāties – novadīt semināru brīvprātīgajiem (pieredzes pārņēmēji un mentors) par tēmu ko labi pārzina, kas būtu svarīga uzņēmējdarbības tālākai attīstībai.

Rūpīgāk atlasīt kandidātus mentoringa programmai. (Atbildi min 21% respondentu).

- Svarīgi piemeklēt atbilstošu cilvēku, lai mentoram patiktu pieredzes pārņēmēja ideja, lai priecājas palīdzēt;
- Detalizētāk izvērtēt jauno uzņēmēju gan profesionālā ziņā, gan personību. Veidot intervijas. Apzināt vajadzības;
- Vajadzēja vēl pārrunāt un izrunāt variantus, no kā izvēlēties, lai būtu uzņēmējas, savādāks skatījums;
- Rūpīga mentora izvēle;
- Izvēlēties pareizos mentorus un pieredzes pārņēmējus, lai atbilstu programmai, lai mentori arī apzinātos, kam ir vēlme atbalstīt, ne tikai 1x mēnesī atrastu laiku, jo ir pierunāts;
- Mentoram jābūt plašam profilam, zinošam pieredzes pārņēmēja jomā, tuvāk iepazīsties ar pieredzes pārņēmēju, cik tālu ir ticis biznesā, kas ir vājie punkti;
- Mentors pārstāv sfēru, kurā būt pieredzes pārņēmēja klienti, tad vieglāk saprast tirgu, vajadzības, varētu palīdzēt ar klientiem.

Vairāk kontrolēt pāru darbību. (Atbildi min 9% respondentu).

- Izslēgt pārus, kas neattaisno cerības, atskaites veidot 1 x ceturksnī, ne pusgadā;

- Uzreiz izslēgt pēc 3 mēnešiem;
- Vajag noslēgt līgumu un paredzēt atbildību starp abām pusēm, lai notiktu sadarbība.

Rīkot tikšanās dalībnieku starpā. (Atbildi min 9% respondentu).

- Vēlētos kopīgas sanāksšanas;
- Tikšanās ar visu grupu (pat reizi mēnesī), tas palīdzētu paplašināt kontaktus;
- Interesanti būtu paklausīties, kā citām meitenēm iet, rīkot tikšanās.

Citi ieteikumi. (Atbildi min 33% respondentu).

- Vairāk popularizēt mentoringa programmu citiem uzņēmējiem;
- Mentoram grūti, ja pieredzes pārņēmējs nezina, ko grib;
- Lai tādas [mentoringa] programmas turpinās!
- Detalizētāk izstāstīt noteikumus un pārliecināties vai abas puses ir sapratušas;
- Mentoru piedāvāt tikai pēc laika;
- Noderētu mentori vairākās sfērās;
- Apmierina viss;
- Biežākas tikšanās;
- Īss laiks 1 gads, ilgāk un intensīvāk;
- Noteikti turpināt mentoringu, lai arī visi pieredzes pārņēmēji veiksmīgi nepabeidz programmu, mentoriem neuztvert personīgi, tāda ir dzīve;
- Finansiāls atbalsts.

MENTORU ATBILDES

Finansējums. (Atbildi min 5% respondentu).

- Iegūt valsts finansējumu mentoringa programmai.

Organizatoriskie ieteikumi. (Atbildi min 45% respondentu).

- Neievieš noteiktu periodu programmai, bet turpināt līdz rezultātam, nevis beidzas programma un viss;
- Mentoram un pieredzes pārņēmējam vispirms vajag iepazīties un tad slēgt līgumu par sadarbību;
- Veidot konsultācijas pa nozarēm;
- Nepieciešama iepriekšēja sagatavošanās abām pusēm;
- Pieredzes pārņēmējam izstāstīt, kas ir mentoringa programma, ka nav gatavi risinājumi, ka tie jāmeklē pašam, ka netiek dots finansējums, bet tas ir vairāk morāls atbalsts
- Lai mentori tiktu vairāk sagatavoti, nepietiek tikai ar vēlmi būt mentoram. Mentori neapzinās, ka nesniedz, ko vajag.
- Sagatavošanas kursu, lai skaidrāki "spēles noteikumi" abām pusēm;
- Pieredzes pārņēmējiem vajadzētu vairāk piestrādāt pie mērķiem, to noformulēšanas

- Par EQUAL – jādod finansējums, kad jau ir klienti, bet ne tad, kad tiek dibināts uzņēmums. Naudu dot konkrētam projektam, piemēram, mārketinga izdevumiem. Pašam jāieliek nauda biznesā, lai sajustu, ka ir jāstrādā;
- Lai pieredzes pārņēmējs neiedomājas, ka mentors izdarīs viņa vietā.

Lai mentoram un pieredzes pārņēmējam būtu psiholoģiskā saderība, kopīgas intereses, līdzīgas darbības sfēras. (Atbildi min 9% respondentu).

- Jādomā psiholoģiskā saderība, jo tā ir liela daļa no panākumu atslēgas. Psiholoģisks izvērtējums sākumā. Liela loma mentoram.
- Ar līdzīgām interesēm jāizvēlas mentors un pieredzes pārņēmējs, līdzīgām sfērām.
- Būtu labi, ja pieredzes pārņēmējs un mentors būtu radniecīgās nozarēs, savā nozarē.

Rūpīgāk izvēlēties kandidātus mentoringa programmai. (Atbildi min 23% respondentu).

- Pie pieredzes pārņēmēju atlases izvērtēt vajadzības efektivitāti, cik pieredzes pārņēmējiem ir vajadzīga programma;
- Kad intervē nākamajām programmām, nepaļauties, ka sola izdarīt, jāpārbauda kāds bijis iepriekšējā biznesā;
- Kļūda ņemt to, kurš taisās dibināt, bet jāņem, kurš ir nodibinājis;
- Pārbaudīt, cik godīgi pieredzes pārņēmējs maksājis nodokļus, rēķinus, to var intervijā pārbaudīt, konkrēti jautājot;
- Vajadzētu izskatīt motivētākus pieredzes pārņēmējus.

Rīkot seminārus, tikšanās reizes. (Atbildi min 9% respondentu).

- Pietrūka semināri 1MPU, teorija par mentoriem, kas tu esi kā mentors, ievadlekcija, kas jādara, nebija vienota mentoru grupa;
- Ļaut pieredzes pārņēmējiem savā starpā tikties, lai apmainās ar pieredzi.

Citi. (Atbildi min 9% respondentu).

- Lai būtu produktīva sadarbība, lai no sadarbības vairāk uzsāktu reālu biznesu.
- Jāturpina mentoringa programma, tā ir iespēja dot atbalstu.

LATVIJAS UZŅĒMĒJDARBĪBAS TENDENCES UN SECINĀJUMI

1. Mentoru atbildes atšķiras no pieredzes pārņēmeju atbildēm tajos jautājumos, kas saistīti ar to, ka uzņēmumi dibināti dažādos laika periodos. Piemēram, šobrīd, lai uzsāktu uzņēmējdarbību, jaunažiem uzņēmējiem ir daudz lielāka iespēja iegūt kredītu, kā uzņēmējiem, kuri uzņēmumu dibinājuši pirms desmit gadiem.
2. Ļoti būtisks atbalsts uzņēmējdarbības uzsācējiem būtu nodokļu atvieglojumi pirmajos uzņēmējdarbības gados.
3. Uzņēmējdarbības uzsācējiem ir nepieciešama informācija, kur vienkopus būtu apkopotas valsts prasības, kur nepieciešams griezties, kad jau ir nodibināts uzņēmums, kādas ir turpmākās formalitātes pēc uzņēmuma reģistrēšanas.
4. Kā pozitīvs, uzņēmējdarbību veicinošs faktors tiek minēta iespēja izmantot Eiropas Savienības struktūrfondu līdzekļus. No iegūtajiem līdzekļiem ieguvums ir ne tikai projekta iesniedzējiem, bet arī tiem uzņēmumiem, kuri izpilda pakalpojumus. Piemēram, kāds uzņēmums saņēmis finansējumu darbinieku apmācībai, bet savukārt cits uzņēmums nopelna, jo piedāvā apmācību.
5. Uzņēmēji vēlētos daudz koleģiālāku attieksmi no valsts iestāžu darbinieku puses, lai notiktu sadarbība, ne tikai varas izrādīšana.
6. Šobrīd lielākais kavējošais faktors uzņēmējdarbības attīstībā ir kvalificēta darba spēka trūkums. Grūti ir atrast darbinieku, kurš būtu ar mieru uzņēmumā strādāt par uzņēmēja piedāvāto darba samaksu. Uzņēmēji min, ka lielākas darbinieku algas nevar maksāt, jo tad būtu dārgāki pakalpojumi vai preces, līdz ar to, būtu grūti konkurēt ar citiem uzņēmumiem.
7. Lai gan plaši tiek reklamētas kredītu iespējas jaunažiem uzņēmējiem, tomēr reālā situācija pierāda, ka grūti iegūt kredītu uzņēmumam, kurš ir tikko nodibināts, vēl nav bijusi peļņa. Kredītus var iegūt kā privātpersona, bet ne kā uzņēmējs. Līdz ar to, uzņēmējdarbības uzsācēji sastopas ar finanšu trūkumu, ko ir jāmēģina risināt citos veidos, piemēram, iztiekot tikai ar pašu līdzekļiem, aizņēmumiem no radiem un draugiem vai atsakoties no kādas biznesa idejas realizēšanas.
8. Uzņēmējdarbības uzsācējiem būtu noderīga uzņēmēja alga vai vienreizējs pabalsts, kas nebūtu jāatdod, lai varētu izdzīvot, kad tikko ir nodibināts uzņēmums, bet uzņēmumam ir tikai izdevumi, nav peļņas.
9. Kā pozitīvu rādītāju šajā aptaujā var minēt jautājumu par uzņēmuma dibināšanas kārtību. Lielākā daļa respondentu min, ka ir bijis viegli nodibināt uzņēmumu un informācijas pieejamība ir bijusi pietiekama.
10. Joprojām nav samazināta dokumentu aprīte starp valsts institūcijām, līdz ar to tiek kavēts uzņēmumu darbinieku laiks, lai iesniegtu atskaites valsts institūcijām.
11. Jāturpina attīstīt jau esošās atbalsta programmas uzņēmējdarbības uzsācējiem, to atbalsts jāpiedāvā lielākam skaitam uzņēmējdarbības uzsācējiem, kā tas ir bijis līdz šim.

12. Lielākā daļa respondentu atzīst, ka jaunajiem uzņēmējiem pieredzējuša uzņēmēja padoms un morālais atbalsts ļauj ātrāk sasniegt nosprausto mērķi un attīstīt uzņēmumu.
13. Kāpēc uzņēmējdarbības uzsācēji piedalās mentoringa programmā, tiek minēti iemesli: tā ir iespēja bez maksas iegūt noderīgas konsultācijas, atbalstu, pieredzi un zināšanas. Jaunajiem uzņēmējiem ir grūti atļauties apmaksāt profesionālās konsultācijas, kas būtu noderīgas uzņēmējdarbības uzsākšanā.
14. Vislielākais atbalsts mentoringa programmā ir sniegts, lai uzņēmējdarbības uzsācēji jeb pieredzes pārņēmēji sasniegtu savus personīgos mērķus un iegūtu jaunus kontaktus. Būtisks atbalsts tiek sniegts arī mārketinga un citos jautājumos.
15. Kā lielāko trūkumu mentora un pieredzes pārņēmēja sadarbībā respondenti min laika trūkumu, lai varētu satikties un apmainīties ar pieredzi. Kā viens no trūkumiem tiek minēts arī attālums starp pieredzes pārņēmēja un mentora dzīves vietām, jo abi dzīvo dažādos Latvijas rajonos.
16. Nav viennozīmīgas vienas atbildes, kad visvairāk būtu nepieciešams mentora padoms. Gan pieredzes pārņēmēji, gan mentori min dažādus variantus. Padoms noder pirms biznesa uzsākšanas, kad pieredzes pārņēmējam ir vairākas biznesa idejas. Padoms noder arī tad, kad jau ir izkristalizējusies viena ideja un to ir jāsāk realizēt. Ir respondenti, kas uzskata, ka mentora padoms nepieciešams tikai pēc uzņēmuma nodibināšanas.
17. 100% pieredzes pārņēmēji ir apstiprinājuši, ka arī pēc mentoringa programmas beigām būtu noderīgs mentora padoms.
18. Lielākā daļa mentoru labprāt apmeklētu semināru mentoriem pirms programmas uzsākšanas, lai varētu pilnvērtīgāk konsultēt pieredzes pārņēmēju.
19. Par ieteikumiem turpmākām mentoringa programmām respondenti min, ka būtu rūpīgāk jāatlasa kandidāti, kuri piedalīsies programmā. Noteikti vajadzētu vairāk izglītojošu semināru, jo to laikā tiek iegūtas noderīgas zināšanas tālākajai uzņēmējdarbībai.

PRIEKŠLIKUMI UZŅĒMĒJDARBĪBAS VIDES ATTĪSTĪBAI

1. Uzņēmējdarbībai labvēlīgāka nodokļu politika un finanšu atskaites sistēmas.

- 1.1. Samazināt iedzīvotāju ienākuma nodokli individuālajiem komersantiem līdz 15%, līdzšinējo 25% vietā;
- 1.2. Noteikt diferencētas grāmatvedības uzskaites prasības mikro uzņēmumiem, MVU un lielajiem uzņēmumiem;
- 1.3. Noteikt garāku PVN atmaksas termiņu;
- 1.4. Izstrādāt Latvijā vienotu, plānotu, sistemātisku, integrētu, rīcībspējīgu MVU (īpaši uzsācējiem) atbalsta programmu;
- 1.5. Neapliekamā minimuma arī turpmāka palielinašana līdz minimālās algas apjomam;
- 1.6. Pārdalīt sociālās apdrošināšanas iemaksu likmes, samazinot darba devēja likmi;
- 1.7. Gada pārskatu iesniegšana vienā institūcijā, pēc piekritības Komercreģistrā;
- 1.8. Latvijas rādītāji attiecībā uz laiku, ko uzņēmums patērē, lai izpildītu visas nodokļu aprēķināšanas un atskaitīšanās prasības ir pārāk augsts, respektīvi 320 stundas gadā jeb 40 darba dienas, kurās galvenokārt nodarbojas ar dažādu veidlapu aizpildīšanu. Kurā laika uzņēmuma grāmatvedis veiks funkcijas, kas nepieciešamas uzņēmuma darbības analīzei un plānošanai, ja pašlaik ir kā VID filiāle katrā uzņēmumā?

2. Efektīvāka sadarbība ar valsts un pašvaldības institūcijām.

- 2.1. Valsts institūciju īstenotos kontroles mehānismus, kā prioritāti iestrādāt konsultācijas, nevis represijas, palielinot to gadījumu skaitu, kad, konstatējot pārkāpumu, tiek dots laiks kļūdas labošanai, nevis uzņēmējs tiek tūlītēji sodīts;
- 2.2. Turpināt bezmaksas semināru, informatīvo bukletu regulāru atjaunošanu un nodrošināšanu visos Latvijas reģionos;
- 2.3. Nodrošināt visaptverošu un vienuviet pieejamu informāciju par atbalsta iespējām uzņēmējdarbības uzsākšanai;
- 2.4. Attīstīt un uzlabot dokumentu apriti starp valsts institūcijām, samazinot dokumentu izskatīšanas laiku;
- 2.5. Attīstīt atbalsta mehānismus valsts un privātā sektora sadarbībai (*public-private partnership*), definējot skaidrus sadarbības principus un kritērijus, kā arī nozares, kurās šāda sadarbība ir veidojama;

- 2.6. Veicināt Eiropas Savienības fondu pieejamību uzņēmējiem tehnisko un cilvēkresursu attīstībai, savlaicīgi izstrādājot uzņēmējiem pretimnākošus kritērijus, sadarbībā ar pašiem uzņēmējiem.

3. Uzņēmējdarbības videi būtisku tautsaimniecības jomu problēmu risināšana.

- 3.1. Uzlabot informācijas un komunikāciju tehnoloģiju infrastruktūru, attīstot tehnoloģiju pieejamību reģionos;
- 3.2. Veikt darba tirgum adekvātas izmaiņas izglītības sistēmā:
 - 3.2.1. uzlabot profesionālās izglītības kvalitāti, padarot to par prestižu un populāru izglītības izvēli;
 - 3.2.2. turpināt valsts pasūtījumu augstākās izglītības specialitātēm, vadoties pēc prognozēm tuvākajiem 10-15, nevis tikai 5 gadiem;
 - 3.2.3. nodrošināt valsts atbalstu uzņēmējiem, kas piedāvā prakses vietu profesionālo skolu, koledžu un augstskolu studentiem;
 - 3.2.4. Attīstīt tālākizglītības iespējas, īpaši informācijas tehnoloģiju jomā un reģionos;
 - 3.2.5. Uzņēmējgara veicināšanas programmas, sākot ar pamatskolu:
 - 3.2.5.1. organizējot vasaras nometnes "Uzņēmējs", kurās jaunieši veido savus virtuālos uzņēmumus (apmācība no idejas līdz uzņēmumam)
 - 3.2.5.2. profesionālās orientācijas stundas, kur tiek stāstīts arī par profesiju – uzņēmējs. Tiek nodrošināta prakse arī šai profesijai.
 - 3.2.5.3. Jāceļ uzņēmēja tēls sabiedrībā kā cienījama profesija.
- 3.3. Risināt nekustamā īpašuma krīzi, kas būtiski apgrūtina uzņēmējdarbībai nepieciešamo telpu pirkšanu, īri,

4. Tiešie atbalsta pasākumu uzņēmējdarbībai.

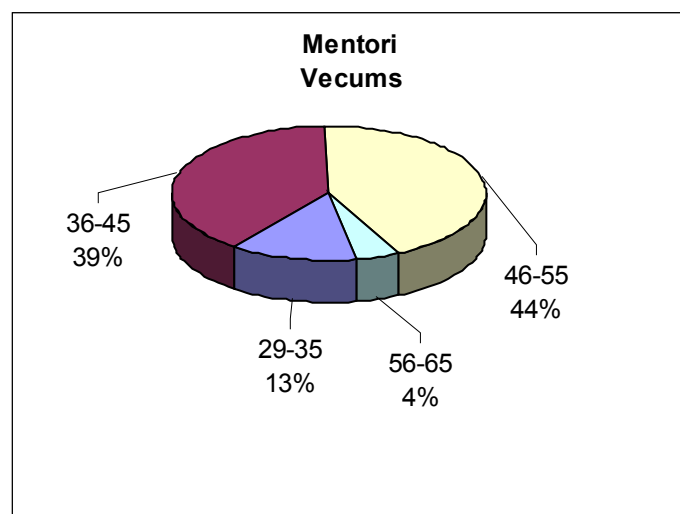
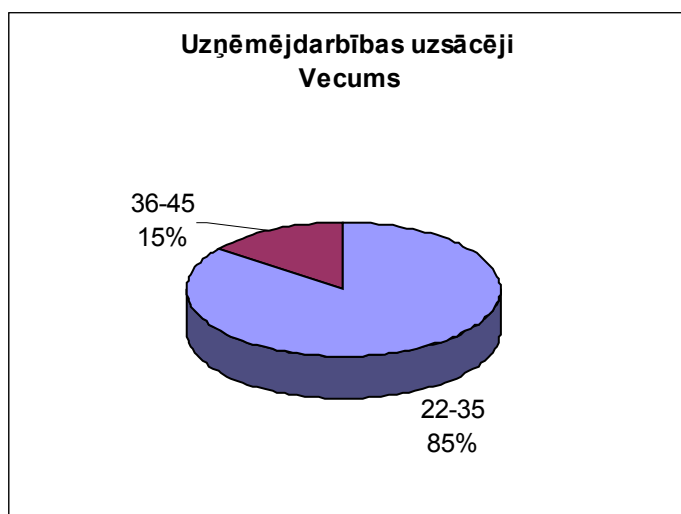
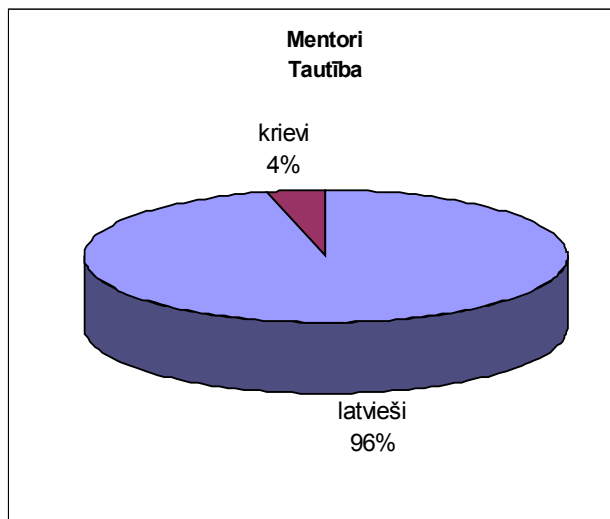
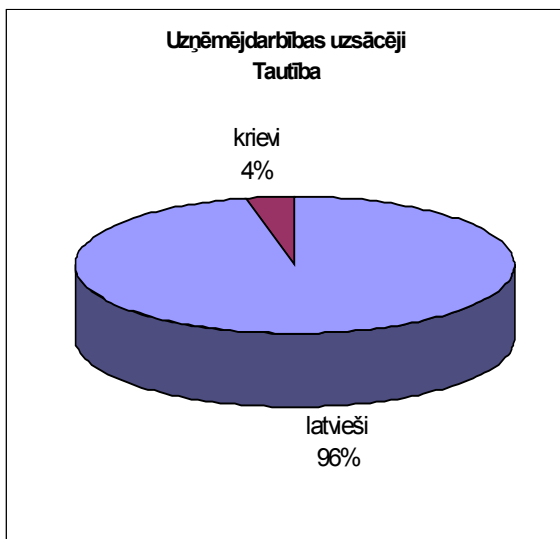
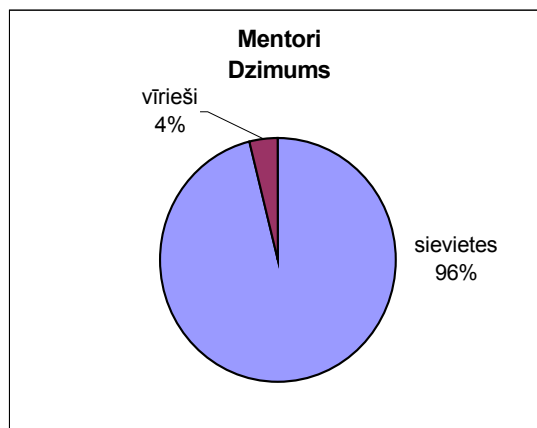
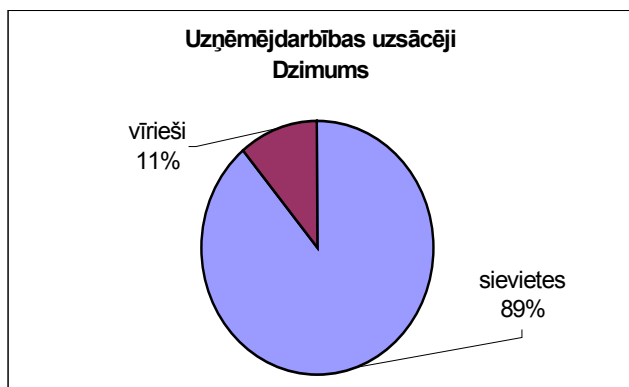
- 4.1. Izstrādāt atbalsta programmas tiem, kas izturējuši konkursu Eiropas Savienības līdzekļu apguvei, jo bieži vien grūtības sagādā līdzfinansējuma apjoma nodrošināšana;
- 4.2. Izstrādājot finansiālo atbalsta programmu vadlīnijas, lielākā mērā ņemt vērā uzņēmēju intereses un vajadzības;
- 4.3. Nodrošināt valsts atbalstu uzņēmumiem, kuri investē darbinieku apmācībā, vienlaikus definējot skaidrus kritērijus, kas nepieļauj manipulācijas.

5. Atbalsta mehānismi uzņēmējdarbības uzsākšanai.

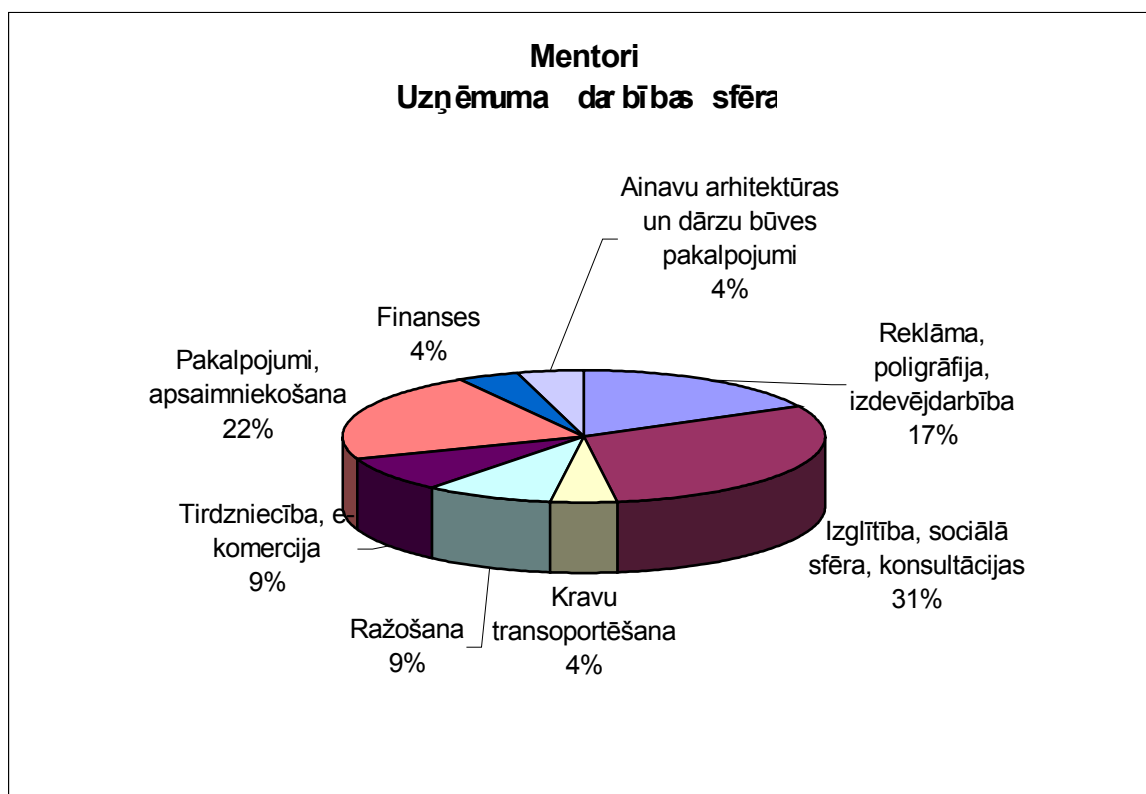
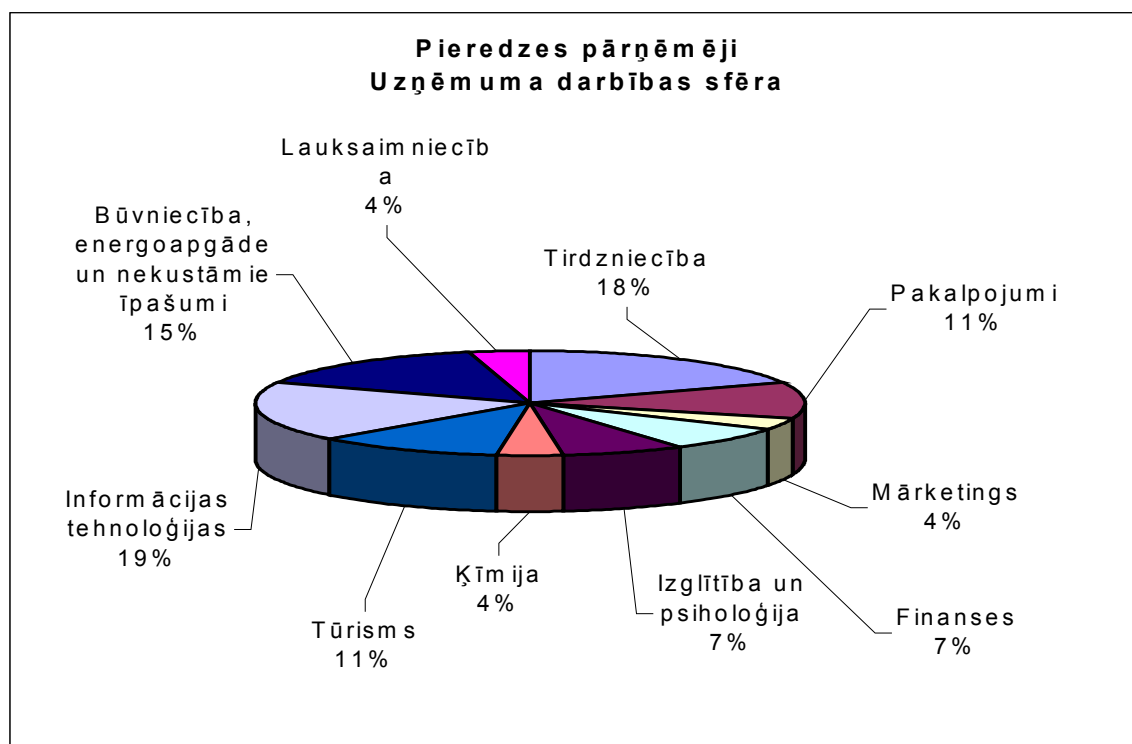
- 5.1. Pārņemt Somijas pieredzi, ieviest uzņēmēju algu sistēmu pirmajam uzņēmējdarbības uzsākšanas gadam;
- 5.2. Attīstīt biznesa inkubatoru darbību, nodrošinot telpas, infrastruktūru un nepieciešamās konsultācijas uzņēmējdarbības uzsākšanas posmā:
 - 5.2.1. Attīstot šo darbību, primāri nodrošināt jauno uzņēmēju intereses un zemas izmaksas, nevis iesaistīto konsultantu darbību;
 - 5.2.2. Sadarboties ar nevalstisko sektoru šādas darbības attīstībai.
- 5.3. Veicināt mentoringa programmu īstenošanu, atbalstot arī mentoringa pieejamību 1-3 gadus pēc uzņēmējdarbības uzsākšanas:
 - 5.3.1. Veicināt dažādām mērķgrupām piemērotu un dažādas pieejamības programmu izveidošanu, īpaši Latvijas reģionos;
- 5.4. Veicināt biznesa eņģeļu tīkla attīstību Latvijā:
 - 5.4.1. Attīstot šo darbību, primāri nodrošināt jauno uzņēmēju intereses un zemas izmaksas, nevis iesaistīto konsultantu darbību.
 - 5.4.2. Sadarboties ar nevalstisko sektoru šādas darbības attīstībai.
- 5.5. Veicināt riska kapitāla fondu darbību Latvijā;
- 5.6. Noteikt nodokļu atvieglojumus („nodokļu brīvdienas”) uzņēmējiem, kas tikko uzsākuši biznesu.

Pielikums

SOCIĀLI DEMOGRĀFISKIE RAKSTURLIELUMI



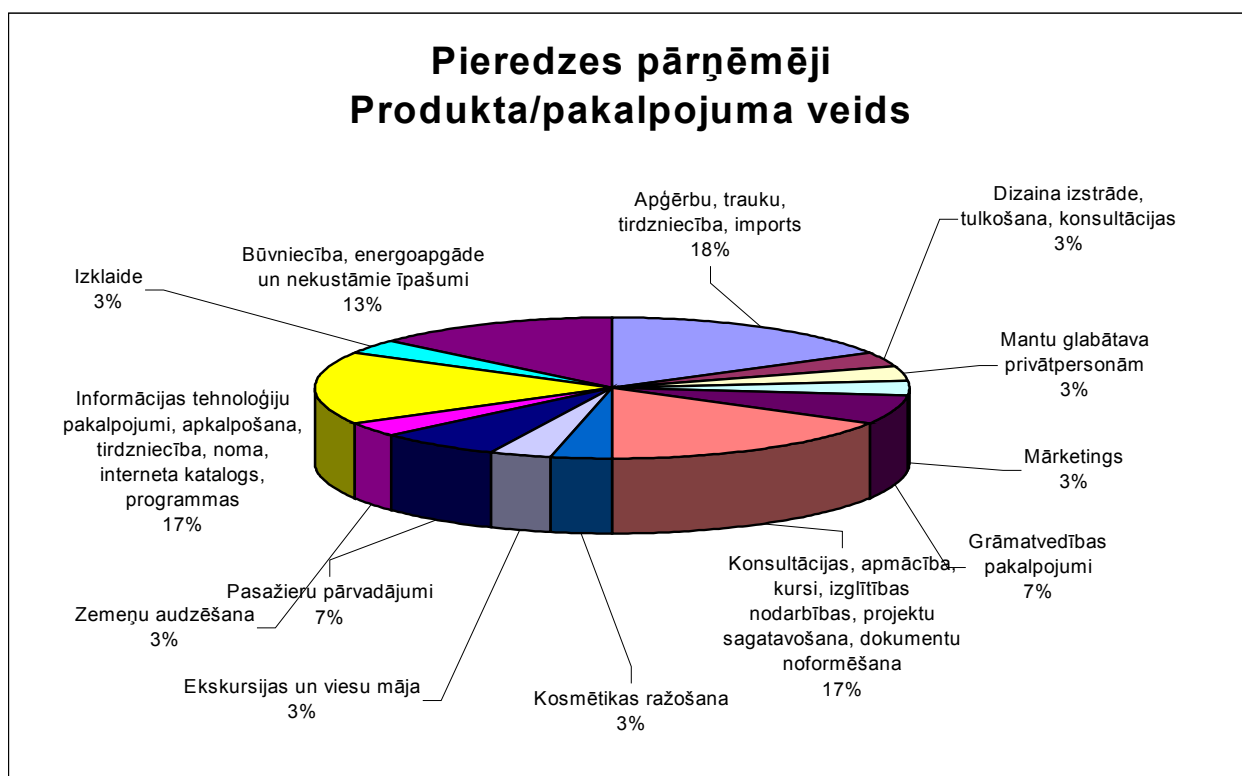
DATI PAR UZŅĒMUMU



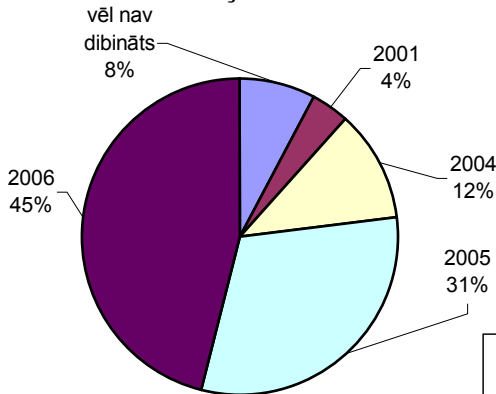
Produkta/pakalpojuma veids

Mentoru atbildes

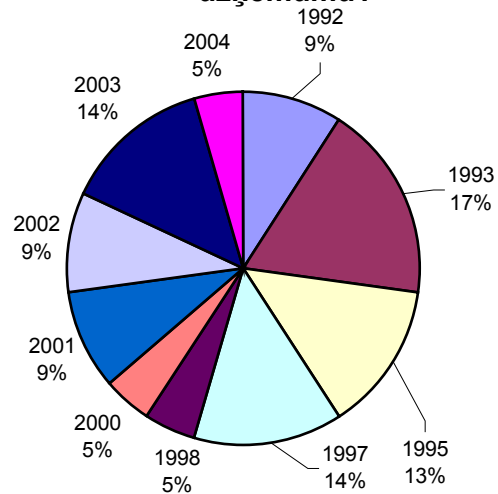
- Abonamentizdevumi, semināri, grāmatas, interneta likumu datu bāze, žurnāls;
- Žurnāli;
- Rajona avīze, grāmatas, kalendāri;
- Ainavu arhitektūras un dārzu būves pakalpojumi;
- Apģērb ražošana;
- Izglītība;
- Kravu pārvadājumi pa dzelzceļu;
- Transporta pakalpojumi;
- Šūšanas pakalpojumi;
- Pakalpojumu sfēra;
- Ēdināšana;
- Sietspiede;
- Interneta veikals;
- Biznesa konsultācijas, tūrisma pakalpojumi;
- Grāmatvedības pakalpojumi;
- Mācības, izglītība;
- Konsultācijas un apmācība;
- Personāla atlase, apmācība, konsultācijas;
- Konsultācijas, mācības, organizācijas iekšējie pētījumi;
- Tiešais darbs ar klientu, kursi;
- Konsultācijas, kursi, izglītojošas programmas.



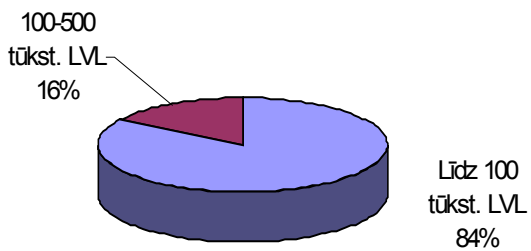
**Pieredzes pārņēmēji
Kurā gadā Jūs dibinājāt (sākat vadīt)
uzņēmumu?**



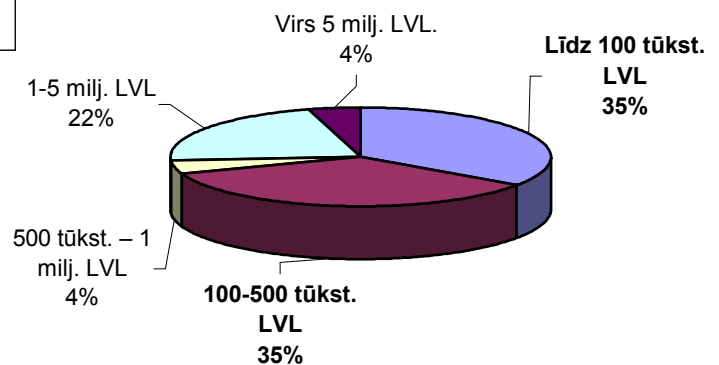
**Pieredzējuši uzņēmēji
Kurā gadā Jūs dibinājāt (sākat vadīt)
uzņēmumu?**



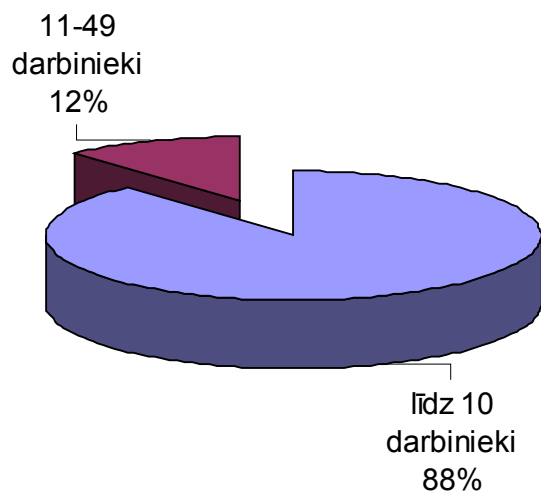
**Uzņēmējdarbības uzsācēji
Uzņēmuma apgrozījums gadā**



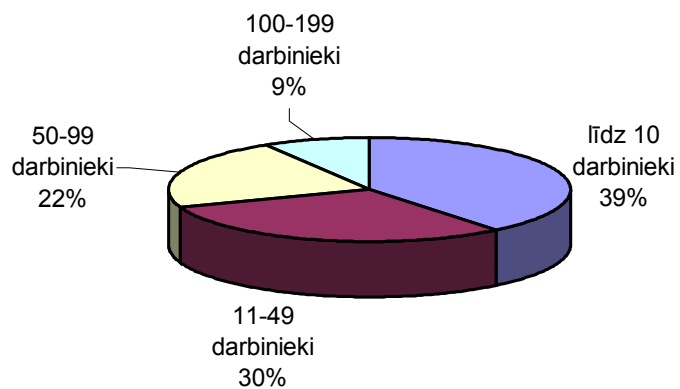
**Pieredzējuši uzņēmēji
Uzņēmuma apgrozījums gadā**



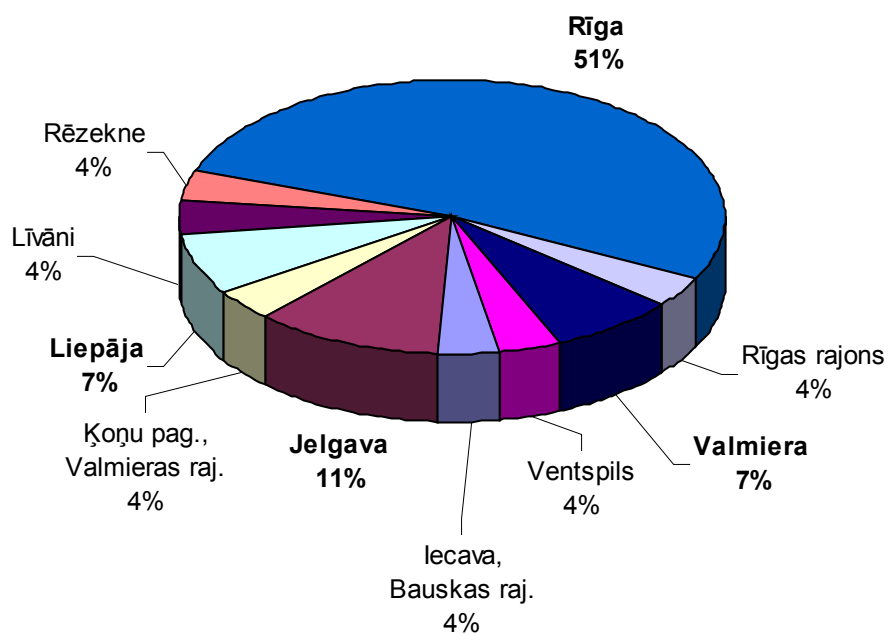
**Uzņēmējdarbības uzsācēji
Darbinieku skaits**



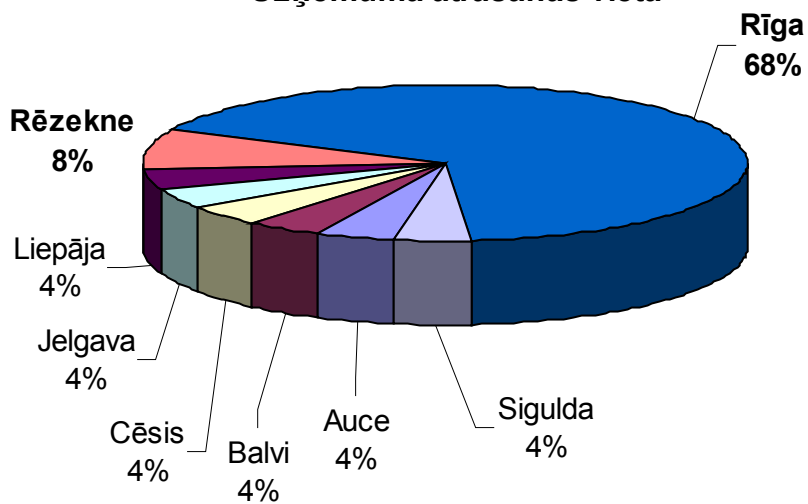
**Pieredzējuši uzņēmēji
Darbinieku skaits**



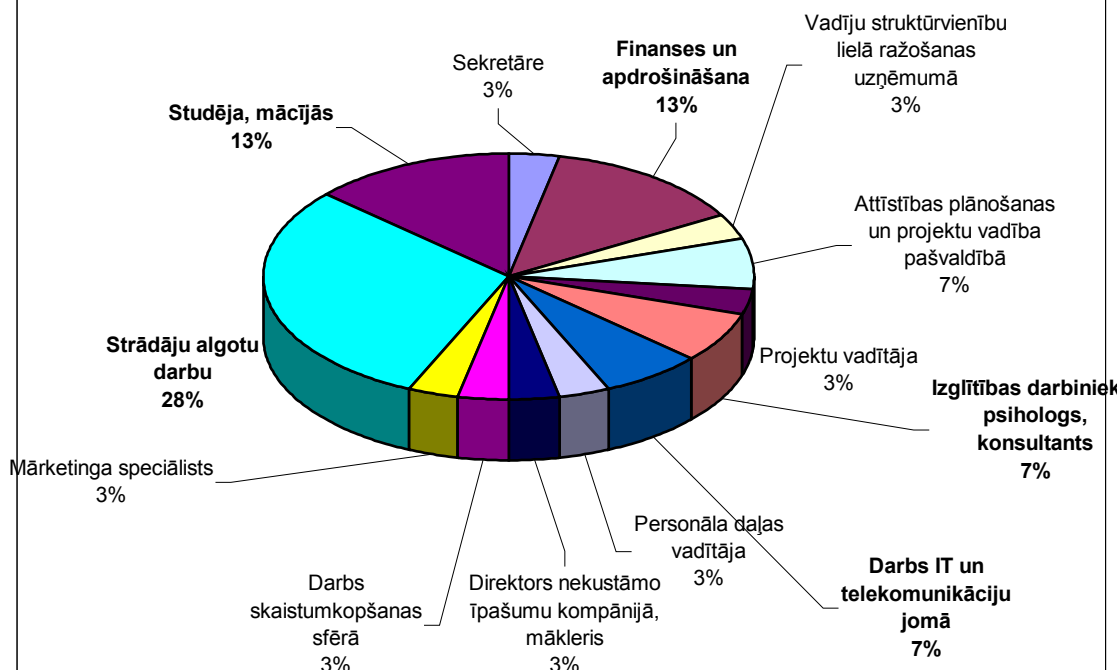
Uzņēmuma atrašanās vieta



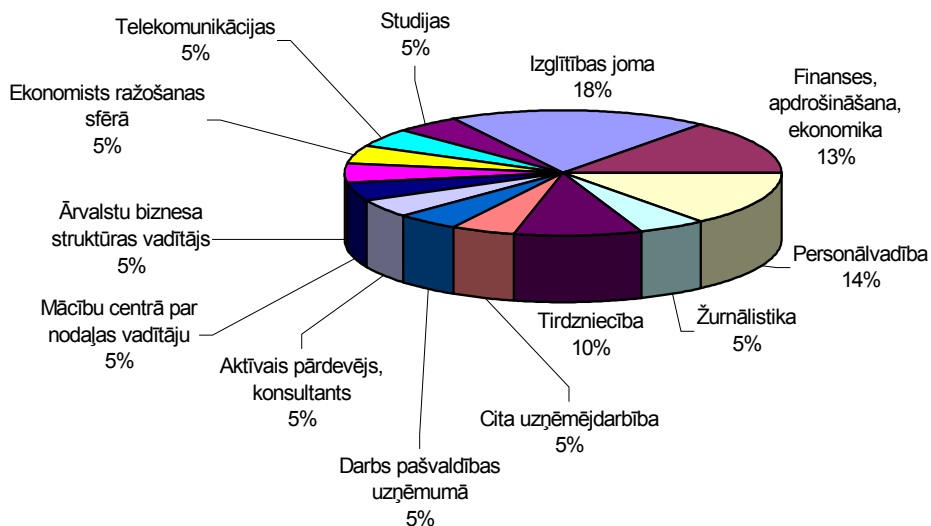
Pieredzējuši uzņēmēji Uzņēmuma atrašanās vieta



Uzņēmējdarbības uzsācēji Ar ko nodarbojāties, pirms sākāt savu biznesu



Pieredzējuši uzņēmēji Ar ko Jūs nodarbojāties, pirms sākāt savu biznesu?

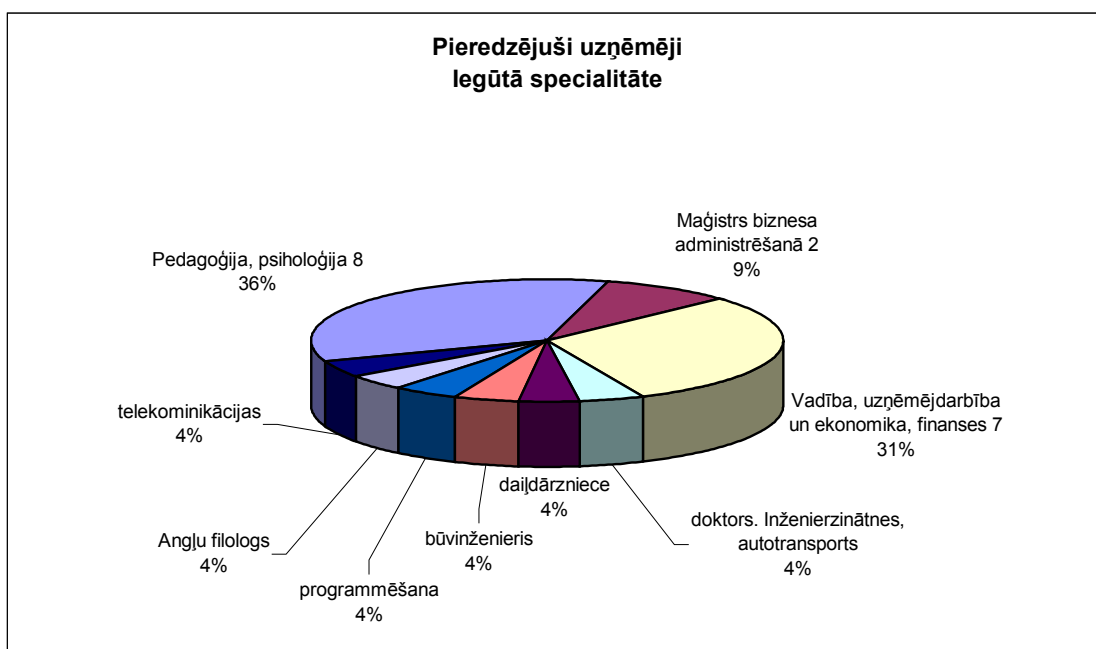
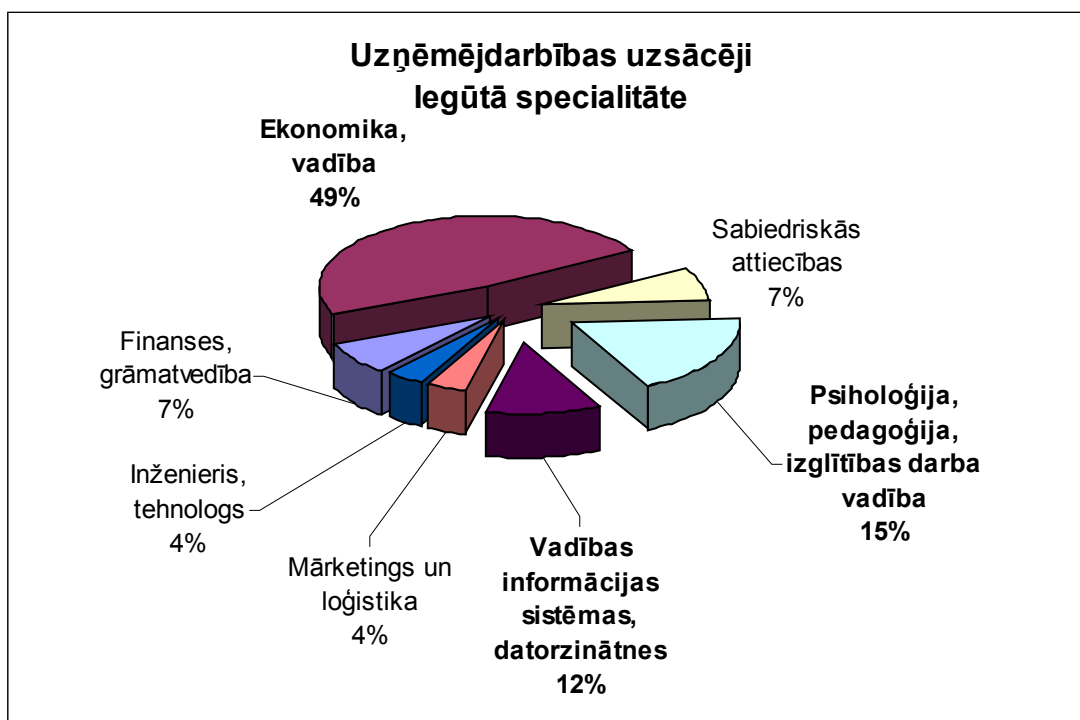


Pieredzes pārņēmēji

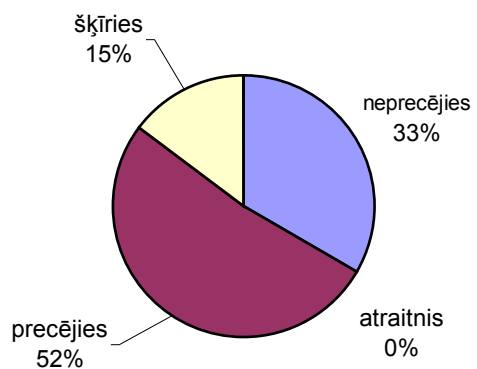
100% augstākā

Mentori

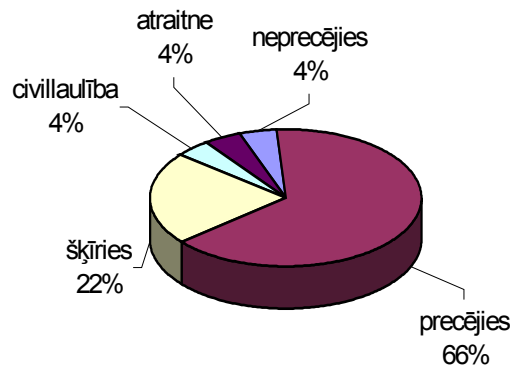
96 % augstākā, 4% vidējā, speciālā



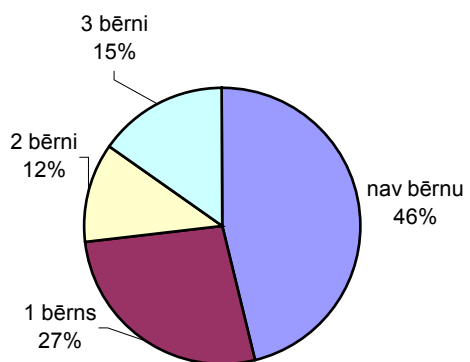
**Uzņēmējdarbības uzsācēji
Ģimenes stāvoklis**



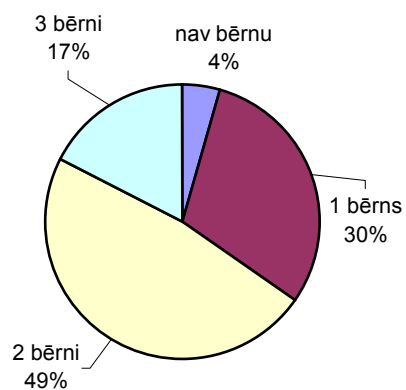
**Pieredzējuši uzņēmēji
Ģimenes stāvoklis**



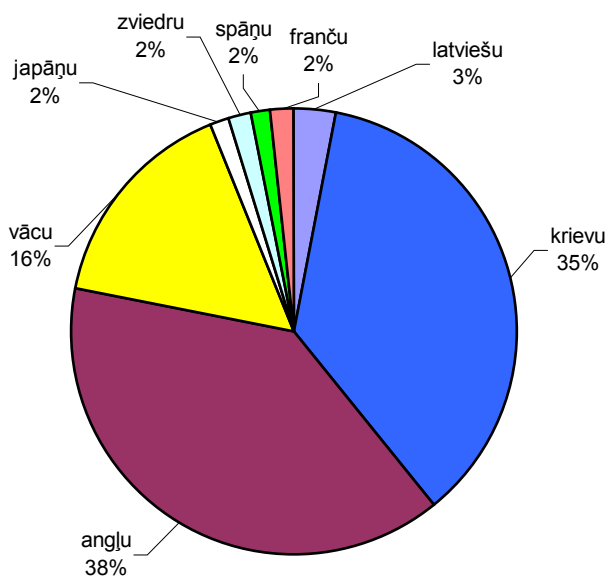
**Uzņēmējdarbības uzsācēji
Bērnu skaits ģimenē**



**Pieredzējuši uzņēmēji
Bērnu skaits ģimenē**



Uzņēmējdarbības uzsācēji Svešvalodu zināšanas



Pieredzējuši uzņēmēji Svešvalodu zināšanas

