

Aizvien biežāk informatīvajā telpā lasāmi stāsti par uzņēmējiem, kas savu biznesa ideju vai vienkārši vaļasprieku pārvērtuši iztikas avotā. Daudzi no viņiem atzīst – palīdzības meklēšana valsts iestādē ir bijis lielisks atspēriena punkts, kas ļāvis droši uzsākt uzņēmējdarbību.

Diniņa Jemeljanova

Daugavpils novadā šādi piemēri ir slēpošanas bāzes "Eglukalns" īpašnieks Jevgeņijs Kartašovs un darbnīcas "ViarCanvas" saimnieks Vladislavs Rodionovs, par ko "Latgales Laiks" jau rakstīja iepriekš. Rēzeknes pusē ar līdzīgu pieredzi var padalīties dekoratīvo sienas paneļu izgatavotājs Andris Filipenoks.

ATSPĒRIENA PUNKTS

Uzņēmējs SIA "Gravtex" nodibināja 2012. gadā. Jāatzīmē, ka viņam jau bija pieredze uzņēmējdarbībā, tiesa, pakalpojumu sniegšanas, nevis ražošanas jomā. Piedāvājot izstrādāt klienta pieprasīto interjera dizaina vai reklāmas produktu, viņš ar komandu Rēzeknē vada studiju "Zeize".

"Tad radās ideja pievērsties ražošanas jomai, un mēs meklējām veidus, kā un ko darīt," stāsta A. Filipenoks. Bija izveidojušies iekrājumi, bet ne tik lieli, lai tos novirzītu jauna uzņēmuma dibināšanas finansēšanai. Nekas cits neatlika, kā raudzīties banku un aizņēmumu virzienā, taču tad uzņēmējs uzgāja informāciju par Lauku atbalsta dienesta programmu, kas paredzēta tiem, kas vēlas attīstīt uzņēmējdarbību laukos. Tapa projekta pieteikums un drīz vien to apstiprināja. "Finansējums ļāva iegādāties gan iekārtas, gan rekonstruēt ēkas. Bija nepieciešami arī papildu līdzekļi, un mēs izmantojām iespēju," dalās pieredzē uzņēmējs.

Taču ar to vien nepietika. Tā kā pirmā pieredze, meklējot palīdzību

Jaunie ražotāji meklē palīdzību valsts iestādēs



Andris Filipenoks

valsts institūcijās, izrādījās veiksmīga, uzņēmējs devās pie "Altum" (tolaik vēl Hipotēku un zemes banka). Valsts atspēriena finansu institūcija tad izstrādāja individuālo finansēšanas shēmu un abas puses noslēdza līgumu.

A. Filipenoks atzīst, ka agrāk uz šādiem piedāvājumiem raudzījās skeptiski, jo uzņēmēji nereti dzīvo informācijas vakuumā, īpaši tas raksturīgs ražotājiem reģionos. "Ja neko nedarīsi, neviens pie tevis nenāks. Gājām uz "Altum", vēlāk – uz Latvijas Investīciju un attīstības aģentūru, lauzām savus stereotipus. Tieša komunikācija ar darbiniekiem mainīja uzskatus," stāsta A. Filipenoks.

SIA "Gravtex" attīstība turpinās, un turpinās arī sadarbība, tagad jau biežāk ar Latvijas Investīciju un attīstības aģentūru. Uzņēmums vairākas reizes piedalījies starptautis-

kās izstādēs. Vērtīga pieredze tika gūta Dubaijā (Apvienotie Arābu Emirāti). Lai gan jau iepriekš par uzņēmumu tika rūpīgi gatavots informatīvais stends, ierodoties tur, nāca atklāsme, ka jāmaina viss paredzētais koncepts. "Domājām, ka augstceltnēm var izmantot koku, taču tur sapratām, ka Dubaijā, kur valda mainīgs klimats, šādu materiālu ēku ārīenām nevar izmantot. Tāpēc tur visu ceļu no dzelzīs," uzņēmējs atzīst kļūdas. Tas gan nav atturējis raudzīties ārpus Latvijas robežām. Veiksme uzsmaidīja starptautiskā izstādē Helsinkos, kur iegūti vērtīgi kontakti, kas tagad jau pārtapuši uzticamos klientos. "Dažkārt ražotāji aizmirst, ka, tāpat kā pakalpojumu sniedzējiem, daudz laika un līdzekļu jātērē jaunu klientu piesaistei. Tas ir ļoti smags darbs un process," rezumē A. Filipenoks.

APDROŠINĀT EKSPORTU

Meklēt klientus ārpus Latvijas robežām – tas nozīmē uzņemties risku. Ne vienmēr mazais vai vidējais ražotājs var atļauties doties komandējumā un tikties ar potenciālo klientu, lai pārbaudītu klātienē, ka tas ir uzticams. Šādos gadījumos palīdzību sniedz "Altum", kas piedāvā apdrošināt eksporta darījumu. "Altum" Latgales reģiona vadītāja Vita Pučka gan atzīst, ka vietējie ražotāji to dara reti. "Mazajiem uzņēmējiem tik tiešām bieži nav līdzekļu, lai noskaidrotu, kāda tad ir potenciālā sadarbības partnera finansiālā situācija. Arī "māte Google" daudz ko nezina." Turklāt jāņem vērā, ka Latgalei ģeogrāfiski tuvie kaimiņi – Baltkrievija, Krievija, nav Eiropas Savienībā, un uzzināt informāciju par šo valstu uzņēmējiem ir vēl grūtāk. V. Pučka stāsta, ka visbiežāk apdrošinās

tie, kas jau reizi "uzkāpuši uz grābekļa" un piedzīvojuši zaudējumus.

Reizē ar "Altum", kas jau gadiem ilgi piedāvā izdevīgākus nosacījumus, nekā komercbankas, palīdzības sniegšanā biznesa ideju īstenošanai aizvien aktīvāk iesaistās arī pašvaldības. V. Pučka atzīnīgi vērtē pašvaldību iniciatīvas, rīkojot dažādus grantu konkursus, bet bieži vien ar to nepietiek. Dažādām pašvaldībām ir dažādas iespējas, kādas summas atvēlēt šādiem konkursiem. Citur tie ir vairāki tūkstoši, citur – daži simti eiro. Tāpēc attapīgākie jaunie uzņēmēji cenšas meklēt un izmantot visdažādākās līdzfinansējuma gūšanas iespējas.

"Galvenais, ka uzņēmēji mēģina un gūst pieredzi. Ir nemitīgi jāpārdod pārdot savu ideju," vērtē "Altum" pārstāve. Ja sākumā uzņēmējs to dara, meklējot investorus, tad vēlāk tas noder, piesaistot klientus.



Vita Pučka



Autores foto

Aitkopji atrodas izvēles priekšā, nozare – krustcelēs

Eglaines pagasta lauksaimnieks Sergejs Ščedrovs viens no pirmajiem pievērsās aitkopībai vēl toreizējā Daugavpils rajonā pagājušā gadsimta 90. gados, taču šodien teic, ka aitkopji katastrofāli zemo iepirkuma cenu dēļ atrodas izvēles priekšā.

Egita Terēze Jonāne

Aitkopim pieder 35 hektāri zemes un meža, un gandrīz tikpat daudz zemes viņš nomā. "Kad dibināju saimniecību, bija piecas aitu mātes, bet šodien es turu aptuveni 100 aitu mātes un izaudzēju ap 200 jēru gadā. Saņemu Eiropas Savienības subsīdijas, taču zemi izpērķ lielie zemnieki, tāpēc mazie lauksaimnieki, tādi kā es, nejutas stabili," atzīst Sergejs.

Aitu mātes ir ganāmpulka pamats saimniecībās, kas pārdod tikai jērus. Tādās saimniecībās jābūt vismaz 140 aitu mātēm. Viņš pats audzē jērus un pārdod tos Lauksaimniecības pakalpojumu kooperatīvajai sabiedrībai "Latvijas aita", savukārt tā dzīvniekus eksportē uz ārzemēm. Saimniecībā ir arī gaļas aitas, un to svars pieaug strauji.

Sergejs atbalsta vilku izsaušanu, jo, kad vilki apmāca mazos vilcēnus, tie Sergeja ganāmpulkā nokož 3–4 un pat vairāk jēru. Tāpēc viņš iegādājies divus Pireneju kalnu suņus, kuri pilda ganu un sargu pienākumus.

Sergejs ir piedalījies arī k/s "Latvijas aita" dibināšanā, jo uzskata, ka, apvienojoties, lauksaimnieki var izdarīt vairāk. Atrast noieta tirgu, uzlabot aitu ganāmpulku kvalitāti,



Sergejs Ščedrovs pieļauj, ka viņš ģimenē ir pēdējais, kas nodarbojas ar aitkopību

mācīties – ar to k/s "Latvijas aita" nodarbojies no pašiem pirmsākumiem (tā dibināta 2004. gadā, saņēmusi Latvijas labākā kooperatīva balvu, iestarpina Sergejs). Tās vadītāja Vanda Krastiņa un biedri atraduši noieta tirgu Vācijā un Beļģijā, iepirkuši ārzemju teķus, izveidojušās vidējas un lielas aitkopības saimniecības. Šobrīd kooperatīvs apvieno gandrīz 20 aitkopjus.

Sergejs pieļauj, ka arī turpmāk zemi varēs iegādāties "lielie" zemes īpašnieki, tāpēc mazie cīnīsies par izdzīvošanu vai arī viņiem nāksies likvidēt saimniecību.

"Pazīstama lauksaimniece ir spiesta likvidēt piena govus, jo viņai vairs nav ganību. Zemi, kuru viņa nomāja, saimniece pārdeva lielākam zemniekam," stāsta aitkopis. Aiz netālā meža atrodas zeme, kuru nopirka un apmežoja zviedri. Sergejs neslēpj sašutumu, ka Latvijā iepriekšējos gados Eiropas Savienības atbalsta maksājumu lauvas tiesu – 80% – saņēmuši lielie zemnieki, bet mazie un vidējie – tikai 20%.

Vaicāts, vai Latgales un Sēlijas tirgos aitas gaļa ir retums eksporta dēļ, Sergejs piekriņ, ka lielākā daļa jēru tiek eksportēta, bet, ja kāda saimniecība pārdod jēra gaļu, tad

tikai pastāvīgajiem klientiem. "Tāpēc vietējam tirgum paliek maz produkcijas. Latgalē nav daudz tādu cilvēku, kuri var atļauties jēra gaļu, jo tā ir dārga. Un, tajā pašā laikā, jēru un aitas gaļas iepirkuma cenas ir katastrofāli zemas, lai gan citas cenas kāpj uz augšu. Turklāt tagad kļuvusi dārgāka arī degviela," saka Sergejs.

Viņu neapmierina arī politiku vienaldzīgā attieksme pret tīru vidi, bioloģisko saimniekošanu. Kopš pagājušajā gadā viņam vairs nepiešķir subsīdijas gandrīz 1000 eiro apmērā par bioloģisko bišu turēšanu, jo nepilnus trīs kilometrus

tālāk atrodas citu saimnieku lauki, kuri tiek apstrādāti konvencionāli, izmantojot ķīmiskos augu aizsardzības līdzekļus.

Tāpat Sergejs skumīgi bilst, ka aitkopības nozarē nestrādā jaunieši. Turklāt arī pašu māc neziņa, vai kāds no viņa pieciem bērniem paliks saimniekot laukos. "Ja vēl pirms desmit gadiem kalu plānus, tad šodien man ir izdzīvošanas stratēģija. Es nevaru atļauties algot darbiniekus, palielināt platības un ganāmpulku. Vienīgais mans papildu ienākumu avots ir bišu drava ar 20 saimēm. Bet vai ar to pietiks, lai izskolotu bērnus? Nezinu."



"Latvijas tumšgalves šķimē aitas mūsu apstākļiem ir vispiemērotākās," uzsver S. Ščedrovs

UZZIŅAI

Jēra gaļas patēriņš uz vienu iedzīvotāju gadā

- ES dalībvalstīs – vidēji **2,5 kg**
- Vislielākais ir Grieķijā – **4,5 kg**
- Pēdējos **3–5** gados sarucis **5–6** reizes.

(Avots – ES lauksaimnieku organizācija "Copa-Cogeca")