

2.solis – PARTNERI



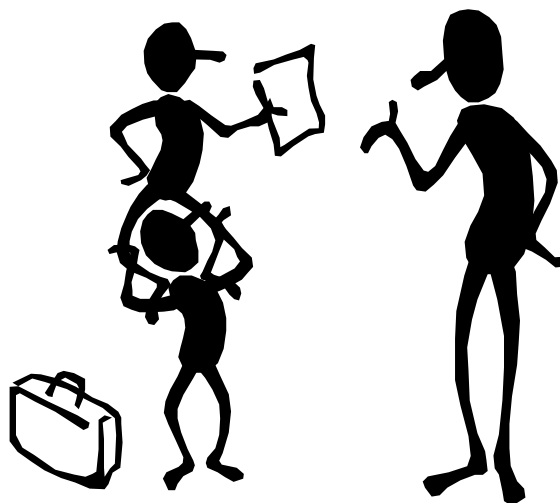
Viena pati vai biznesa partneris?

Kamēr galvā rosās biznesa ideja, vienlaikus padomā: vai man to darīt vienai vai ar kādu kopā. Abām iespējām ir savi plusi un savas ēnas puses.

Veidošu biznesu viena. Piemēram, tu esi nolēmusi atvērt jauku kafejnīcu ar nosaukumu Pasmaidi. Tā ir tava ideja, tu nolem pati būt uzņēmuma īpašnice. Tam ir vairāki emocionālie plusi :tu esi viena, pati sev saimniece un kalpone, domā dienu un nakti, cik izdarīsi, tik arī tev būs, tevi neietekmēs nesaskaņas ar līdzīpašniekiem, tā tu izvairīsies negācijām. Tomēr ir arī savi trūkumi: tu esi ideju pārpilna un darbīga, jo darba ir daudz. Iesākumā tu pati dari pilnīgi visu, vēlāk sāk uzticēt darbus arī citiem. Kad uzņēmums ir nostrādājis gadu un vairāk, rodas jautājumi, kā attīstīties, ko vajadzētu uzlabot, pārkārtot, kā nav neviena, ar ko par to parunāt. Jā ģimenē nav atbalsta, vari lasīt noderīgas grāmatas, bet ir zināms, ka tajā brīdī, skaļi runājām, mūsu domas izkristalizējas un pieņemam lēmumu. Ja nav citas iespējas – nostājies spoguļa priekšā un runā. Sievietēm ir ļoti svarīgi sociāli kontakti tāpēc viņas meklē sieviešu klubīņus un dažāda veida līdzīgas organizācijas, lai uzzinātu arī citus viedokļus. Bieži vien gadās, nezināšanas dēļ neesam ņēmušas vērā vairākus apstākļus un varam kļūdīties. Ja esi viena, pati riskē un par to arī uzņemies pilnu atbildību.



Kopā ar kādu. Idejas tapšanas posmā var parādīties viens vai vairāki cilvēki, kas arī domā par jauku kafejnīcu. Tad var apvienot spēkus un veidot kopīgu biznesa plānu. Plusi: ir, ar ko parunāt, jo viedokļus un prāta vētrās rodas jaunas idejas. Ir vismaz divi cilvēki, piemēram, saslīmsti, bet kafejnīcu jāver ciet, jo vienmēr ir otrs, kas var strādāt. Ieguldījumi un atbildība dalās uz pusēm. Trūkums: dažkārt viens gaida uz otru cerība, ka tas izdarīs vairāk vai atradīs izeju no situācijas. Pirms dodaties reģistrēt savu uzņēmumu, jāņem vērā dažas ēnas puses. Var gadīties, ka sakas domstarpības, atšķiras viedokļi un tas paldzina lēmumu pieņemšanu. Ja ir vairāki īpašnieki, pirms kafejnīcas dibināšanas ir ļoti svarīgi sadalīt pienākumus: kas atbildēs par piegādi, kas par gatavošanu, kas par klientu piesaisti, kas par grāmatvedību, arī to, kā dalīs peļņu un tamlīdzīgi. Tā, ka mutiskas vienošanās var aizmirsties, nenoslīnko, bet uzraksti visu uz papīra ko visi apstiprina ar saviem parakstiem. Bieži problēmas rodas, kad jāsāk dalīt peļņu. Piemēram, viens ir ieguldījis savu naudu, bet otrs apņēmis strādāt, jo viņam naudas nav, bet ir prasmes strādāt un vēlmē darboties. Piepeši tam, kas neieguldīja naudu, viss šķiet nepareizi, jo viņš iet uz darbu astoņos visu dara, bet otrs kas it kā nedara neko, grib pusi. Uzņēmējs ir aizmirsis



parakstīto nosacījumu uzņēmumā dibināšanas brīdī: viens iegulda kapitālu, otrs – darbu. Svarīga ir šī vienošanās, lai tā būtu uzrakstīta uz papīra un abu pušu parakstīta, lai pēc daudziem gadiem nebūtu konflikta. Arī tad, ja uzņēmumam neiet veiksmīgi un sākas pārmetumi: tu nedariji neko, bet es te strādāju katru dienu līdz pat vēlai naktij. Rakstiska vienošanos palīdz rast skaidrību un izvairīties no liekam emocijām. Tās kaitē arī uzņēmumam, jo īpaši, ja ir darbinieki, kas nesaprot, kā rīkoties, kad sākas īpašnieku kari. Arī klienti, jūtot nesaskaņas, var aiziet.

Stratēģiskie partneri. Partnerim nav jābūt līdzīpašniekiem ar kapitāldaļām. Dažkārt par stratēģisko partneri kļūst, piemēram, piegādātājs, kas kafējnīcai ved produktus ar atlikto maksājumu pēc 60 vai 90 dienām. Tas dod rezervi veikt maksājumus pēc realizācijas. Par stratēģisko partneri var kļūt arī klienti, kas maksā par avansā par pakalpojumiem gadu vai pusgadu uz priekšu.

Dalīties ar darbiniekiem. Jā sākuma esi viena, bet tavs uzņēmums strauji aug, par līdzīpašniekiem vari ņemt arī darbiniekus, kas strādā ar sirdi un dvēseli, nāk talka ar idejām par uzņēmuma attīstību. Redzot, ka jūsu vērtību skala saskan, tu vari piešķirt viņiem kapitāldaļas un kopīgi turpināt uzsākto biznesu.

Uzņēmējdarbības formas izvēle.

Iespējas, kā kļūt par uzņēmēju, ir vairākas. Ko izvēlēties, tas rūpīgi un jāizlemj tev pašai.

Pašnodarbinātā. Reģistrējas nevis Komercreģistrā, kā tas notiek citās biznesa formās, bet tikai VID, uzradot pasi iesniedzot pieteikumu. Plusi: viegli reģistrēties, vienkāršota grāmatvedības uzskaitē. Mīnuss: par savām neveiksmēm un risku tu atbild ar visu savu personisko īpašumu. Tu vari strādāt par konsultanti, autori – rakstīt, zīmēt, veikt ar dažādus pasūtījumu darbus u. tml.

Individuālā komersante. Piemērota forma, ja vēlies uzņēmumu dibināt viena, bet pēc tam pieņemt darbā algotus darbiniekus. Iesniedz Komercreģistra pieteikumu, samaksā Ls 20 valsts nodevu un Ls 16 par reģistra izsludināšanu. Plusi: pamatkapitāls nav nepieciešams, vienkāršota grāmatvedības uzskaitē. Mīnuss: par saimniecisko darbību tu atbildi ar visu savu mantu, tāpat kā pašnodarbinātais. Tās nozīme, ja kaut kas neaiziet, kā plānots, prasības vēršas pret visu tavas ģimenes mantu.

SIA – Sabiedrība ar ierobežotu atbildību. Labi piemērota, ja kopīgi vēlas darboties vairāki uzņēmēji, bet īpašnieks var būt arī viens. Šī ir visvairāk izplatīta biznesa forma. Pluss: tu atbildi tikai ar to kas pieder uzņēmumam, netiek skarts tavs privātas īpašums. Mīnuss: darbietilpīga dibināšana, pēc tam arī likvidācija, nopietna grāmatvedība. No 1. maija grozījumi Komerclikumā paredz – uzņēmumu var dibināt arī ar vienu latu pamatkapitālu, bet ar nosacījumu, ka tas jāpalielina līdā 2000 latiem, ieskaitot katru gadu 25 procentus no peļņas. Tas atvieglo to uzņēmumu dibināšanu, kur iesākuma nav vajadzīgi lieli ieguldījumi.

Patentmaksa. Jauna forma no 1. janvāra. Piemēram, tu vēlies strādāt par frizieri. Gada samaksā noteiktu patenta maksu, tā svārstās no 30-70, var maksāt arī pa daļām, un



strādā. Tev nav jādomā par sarežģīto grāmatvedības uzskaišu kārtošanu.

Kuru izvēlēties? Biznesa formas izvēlē ir atkarīga no tavām iespējām. Saskaņā ar likumu, uzsākot saimniecisko darbību, tavš pienākums ir visu reģistrēt, lai varētu izsekot naudas plūsmai. Ja tu vēlies strādāt, piemēram, par manikīri, veic aptuvenus aprēķinus, cik daudz tev klientu, cik maksā pakalpojums, kādi ir izdevumi, cik daudz tu varēsi nopelnīt mēneša laikā. Iespējams, labākā izvēle ir patentmaksā, jo nebūs jāveic grāmatvedība un būs vieglāk strādāt. Kafējnīcai Pasmaidi būs liels gada apgrozījums, tāpēc labāk dibināt SIA, reģistrēties PVN maksātājam un sākt grāmatvedību. Pašlaik Latvijā, ja uzņēmuma grozījums ir līdz 10 000 latiem gadā, PVN maksātājiem ir atvieglota grāmatvedības uzskaitē, bet, ja tas ir lielāks, jāiesniedz PVN deklarācija. Tas viss izklausās sarežģīti, bet vajag konsultēties ar grāmatvedi, vēl labāk – uzticēt šo darbu viņai. Jā pati centīsies sekot līdzī straujajam likumu maiņām nebūs laika darbam.

