

FAKTI



47%

uzņēmēju izjūt, ka naudas atmazgāšanas un terorisma finansēšanas novēršanas prasību dēļ bankām ir jāsniedz plašāka informācija par uzņēmuma darbību.



53%

uzņēmēju pamanijuši, ka banku pakalpojumi ir kļuvuši dārgāki.



35%

uzņēmēju novērojuši, ka klientu ikdienas apkalpošana ir kļuvusi laiktietilpīgāka.



38%

uzņēmēju novērojuši, ka konta atvēršana ir palēninājusies.

torings vai cits finanšu instruments,” novērojis A. Kostins. LTRK veiktā uzņēmēju aptauja par sadarbību ar bankām atklāj, ka 47% uzņēmēju izjūt, ka naudas atmazgāšanas un terorisma finansēšanas novēršanas prasību dēļ bankām ir jāsniedz plašāka informācija par uzņēmuma darbību. 53% pamanijuši, ka banku pakalpojumi ir kļuvuši dārgāki, 35% – ka klientu ikdienas apkalpošana ir kļuvusi laiktietilpīgāka, un 38% uzņēmēju novērojuši, ka konta atvēršana ir palēninājusies.

Kur doties pēc starta finansējuma?

Uzņēmumu īpašniekiem bieži vien nav skaidras finansējuma saņemšanas iespējas dažādos to attīstības posmos. Jāņem vērā, ka bankas finansēs mazāk riskantus projektus, taču piedāvās lētāku cenu. Pie nebanku aizdevējiem aizņēmumu varēs dabūt riskantāki projekti, taču par aizdevumu nāksies maksāt vairāk.

“Latvijā bankas ilgu laiku ir uzskatītas kā vienīgais finanšu avots, kas finansē uzņēmumu izveidi un attīstību, kaut arī pasaulē ir daudz citu finansējuma veidu,” piebilst *Swedbank* Uzņēmumu apkalpošanas daļas vadītājs Jevgenijs Ivanovs. Pēc viņa teiktā, sākotnējais finansējums nav banku lauciņš, tam radīti citi instrumenti, un banku kredīts ir nākamais posms, kad ideja jau kļūst par ko taustāmāku. *Capitalia* vadītājs Juris Grišins skaidro, ka katrā uzņēmuma stadijā ir piemērots cits finansējuma avots – sākumā tā var būt grantu, *Altum* nauda vai pašu kapitāls, ja uzņēmumam nav paredzamas naudas plūsmas. Pēc viņa teiktā, ir pozitīvi, ka pieaug to finansējuma avotu skaits, kas pieejami sākumposmā. Tomēr uzņēmējiem varbūt ir grūti orientēties šajos instrumentos, tādēļ ir noderīgi dažādi izglītošanas pasākumi. Bez tradicionālajiem investoriem un aizdevējiem pastāv iespēja naudu saņemt arī no biznesa eņģeļiem. “Biznesa eņģeļi investē interesantos projektos, kur redzama komandas degsme gūt panākumus,” skaidro *LatBAN* valdes priekšsēdētājs Jānis Rancāns. “Ja redzam, ka komandai ir enerģija, tad no tās komandas vienmēr kaut kas sanāks. Turklāt dažreiz sanāk tā, ka viņi atnāk ar vienu ideju, bet beidz ar citu, un aplikācija sanāk ļoti veiksmīga. Biznesa eņģelis ir tas



mentors, kas ļauj paskatīties uz savu ideju mazliet citādāk. Skatāmie arī uz komandu un vai no tās var izveidoties vienradzis. Ja cilvēks, atnākot uz investīciju sesiju, trīs minūšu laikā var aizraut 50 cilvēku komandu, tad viņš ir degsme,” uzsvēra J. Rancāns.

“Uzņēmējiem šodien naudas ir vairāk nekā vakar, taču tas atbilstoši neveicina vēlmi aizņemties,” atzīst J. Ivanovs. To ietekmējuši ģeopolitiskie jautājumi, banku nozares notikumi, prasības. “Tirgū ir mazāk banku, un esošie spēlētāji prasa vairāk informācijas. Spēles noteikumi ir mainījušies. Pirms tam kreditēšanā orientējāmies uz biznesa ideju, bet tagad man jāpārzina klienta klients, un tas nav viegli. Tā ir jaunā realitāte. Tomēr daudzi uzņēmēji uzskata, ka tā nav viņu ikdienas pienākumu vidū. Ja precīzi tirgo vietējā tirgū, tad situācija nav tik riskanta, bet klienti no ārvalstīm jāpārbauda vairāk. Nākotnē šī tendence nepazudīs,” viņš piebilst.

Runājot par nākotni, *Monify* dibinātājs Artūrs Geisari prognozē, ka turpmāko piecu gadu laikā banku piedāvājums kļūs labāks, tirgus spēlētāji atrisinās AML jautājumus un pielāgosies prasībām, tehnoloģijas attīstīsies. Tomēr bankas tirgū paliks, tās, visdrīzāk, vairāk sadarbosies ar finanšu tehnoloģiju uzņēmumiem, kas spēj analizēt datus. “Uzņēmējam jādomā par attīstību, nevis par to, kur dabūt naudu, viņam nav laika braukt un klanīties bankām,” uzsver *Monify* eksperts. ■