

LATVIJAS UNIVERSITĀTE
EKONOMIKAS UN VADĪBAS FAKULTĀTE
FINANŠU KATEDRA

**PROJEKTS: BĒRNU UN JAUNIEŠU CENTRA “SAMSON”
IZVEIDE**

Project: Children and youth center`s “SAMSON” creation

MAGISTRA DARBS

Autors: Profesionālās maģistra programmas

Finanšu ekonomika

Pilna laika klātienē students(e)

Jeļena Fjodorova

Stud. apl. Nr. jf15011

Darba vadītājs: Dr. ekon., asociētā profesore Irina Solovjova

RĪGA 2016

Saturs

ANOTĀCIJA	4
1 PROJEKTA IDEJA,AKTUALITĀTE	16
2 UZŅĒMUMS.....	22
2.1 Uzņēmuma juridiskā forma, nosaukums, atrašanās vieta	22
2.2 Pamatkapitāls,īpašnieki,to līdzdalība pamatkapitālā	28
2.3 Zeme,ēkas,pamatlīdzekļi (īpašumā vai nomāti)	28
2.4 Uzņēmuma organizatoriskā struktūra un vadība, nodarbināto skaits	31
2.5 Ārējā finansējuma piesaistes problēmas (privātie investori,aizņemtais kapitāls,biznesa eņģeli,riska kapitāla fondi,ES fondu finansējums u.c.).....	36
3 NOZARES IZPĒTĒ	40
3.1 Nozares attīstības tendences pēdējos 3-5 gados	40
3.2 Nozares attīstības perspektīvas turpmākajos 3-5 gados.....	45
3.3 Nozares tiesiskais regulējums	47
4 UZŅĒMUMA DARBĪBAS RAKSTUROJUMS, PRODUKTI, PAKALPOJUMI	50
4.1 Uzņēmuma pakalpojumu raksturojums	50
4.2 Izejvielu un materiālu īss raksturojums, piegādātāji.....	56
5 MĀRKETINGS	59
5.1 Uzņēmuma ražojamo produktu (pakalpojumu) būtiskāko noieta tirgus izpēte	59
5.2 Uzņēmuma klientu analīze.....	60
5.3 Uzņēmuma svarīgākie konkurenti,to tirgus daļas un attīstības prognozes	63
5.4 Uzņēmuma konkurētspējas analīze.....	68
5.5 Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums	71
6 PROJEKTA FINANŠU PLĀNS	76
6.1 Pieņēmumi, uz kuriem balstīta finanšu prognoze	76
6.2 Uzņēmuma ieņēmumu plāns.....	78

6.3	Peļņas vai zaudējuma aprēķins	79
6.4	Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats.....	83
6.5	Uzņēmuma bilance	86
6.6	Projekta atmaksāšanas laiki	90
6.7	Kredīta dzēšanas grafiks	91
7	RISKI UN TO SAMAZINĀŠANAS PASĀKUMI	93
	IZMANTOTĀS LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS	104
	Pielikumi	108
	1.pielikums Aptaujas anketa	108

ANOTĀCIJA

Maģistra darba mērķis ir SIA „SAMSON” - bērnu un jauniešu centra - dibināšana. Bērnu centrs sniegs tādus sporta pakalpojumus kā karatē un vispārattīstoša vingrošana.

Latvijā ir daudz sporta uzņēmumu, kas darbojas šajā jomā, tomēr autore nolēma dibināt sporta klubu Imantas rajonā, kur šobrīd jau eksistē vairāki sporta klubi, bet tie piedāvā tikai vienu sporta pakalpojuma veidu. Līdz ar to jaunam, topošam uzņēmumam SIA „SAMSON” - bērnu un jauniešu centram- būs mazāka konkurence un vairāk iespēju popularizēt un attīstīt sporta jomu noteiktā rajonā.

Mūsdienās sabiedrība sāk vairāk pievērst uzmanību savam fiziskajam stāvoklim, rūpējas par veselības uzlabošanu. Vecāki arī domā par bērnu veselību un ved bērnus uz sporta nodarbībām. Līdz ar to autorei radās ideja izveidot bērnu un jauniešu sporta centru.

Autore dzīvo Imantas rajonā, un autores bērni izmanto sporta kluba pakalpojumus, taču viņa nav apmierināta ar sporta kluba piedāvāto pakalpojumu klāstu. Imantas rajonā ir bērnu sporta centri, bet tie piedāvā tikai viena veida sporta nodarbības. Ja, piemēram, ģimenē ir gan meita, gan dēls, un katram ir savas intereses, tad vecākiem jāved bērni uz dažādiem sporta centriem, lai apmierinātu abu bērnu vajadzības. Un tas, protams, nav ērti. Līdz ar to autorei radās ideja dibināt bērnu sporta centru, kur tiks piedāvātas dažādu veidu sporta nodarbības gan meitenēm, gan zēniem.

Ļoti daudziem cilvēkiem fiziskās aktivitātes ir natūramā dzīves satāvdaļa, iemesli varbūt dažādi – figūras korekcija un atlētiskas muskulatūras veidošana, veselības uzlabošana, svara samazināšana un citi, kas stimulē veselīgu dzīves veidu, uzlabo pašsajūtu. Vecāki rūpējas par bērnu veselību, tāpēc pieradina viņus regulāri apmeklēt sporta nodarbības, nostiprinot bērnu fizisko formu, izturību, imunitāti, ieadzinot disciplīnu un prasmi veidot sabalansētu dienas režīmu. Izpildot trenera norādījumus, audzēknis redz, kā trenējas vecākie bērni vai viņu vienaudži, mācās sniegt palīdzību biedram vai grupai nodarbības laikā. Audzēknis iemācās kontrolēt savas emocionālo un fizisko stāvokli nodarbības laikā saskarsmē ar citiem bērniem, adekvāti reaģēt dažādās situācijās. Darba autore vēlas panākt tādu nodarbību piedāvājuma līmeni, kas pārliecinās gan bērnus, gan viņu vecākus par to lietderību, kas rosinās veltīt laiku sportam nevis datorspēlēm vai mobilajam telefonam. Vecāki vēlas, lai bērns būtu vesels, laimīgs, stiprs, aktīvs, komunikabls. Sporta nodarbības nodrošinās bērna pilnvērtīgu attīstību.

Autore ir izvēlējusies dibināt jaunu uzņēmumu Bērnu un jauniešu sporta centru „SAMSON” kurš piedāvās dažādas sporta programmas. Sporta centru bērniem Rīgas pilsētā ir daudz, taču vest vakaros bērnus uz citiem rajoniem daudziem vecākiem ir sarežģīti darba vai

ģimenes apstākļu dēļ. Vecākiem būtu ērtāk, braucot no darba, paņemt bērnu no bērnu dārza vai skolas un aizvest uz treniņu savas ģimenes dzīvesvietas tuvumā. Bērnu un jauniešu sporta centrs „SAMSON” piedāvās vingrošanas un karatē nodarbības, kas uzlabos bērna kustību koordināciju un nostiprinās viņa fizisko stāvokli. Viņš kļūs sportiskāks, stiprāks un veiklāks, pārliecinātāks par savām spējām, kas piesaista sportam kā fiziskā un estētiskā skaistuma avotam. Veselīgs dzīvesveids, saskarsme ar vienaudžiem un interesantas nodarbības piepildīs bērna dzīvi ar pozitīvām emocijām. Daudzas nodarbības tiks organizētas rotaļu formā, kas ļoti patiks jaunākā vecuma audzēkņiem. Ar bērniem nodarbosies pieredzējuši pasniedzēji, kuri ir izveidojuši mērķtiecīgu un pārdomātu nodarbību programmu.

Bērnu un jauniešu sporta centrs „SAMSON” mērķis ir kļūt par labāko, izdevīgāko un efektīvāko šīs nozares pārstāvi, piedāvāt bērniem un jauniešiem augstākās kvalitātes pakalpojumus par pieņemamām cenām. Autore secina, ka projekta ideja ir ļoti aktuāla, jo fiziskā aktivitāte labvēlīgi ietekmē cilvēka veselību neatkarīgi no vecuma.

Kā katra jaundibināta iestāde SIA „SAMSON” piedāvās darba vietas, veicinot ekonomisko situāciju Latvijā, tāpat samazinās iedzīvotāju vēlēšanos aizbraukt no dzimtās pilsētas, lai atrastu ērtāku un izdevīgāku dzīvesvidi citā pilsētā vai laukos, kas apmierinās visas viņu vajadzības. Bērnu un jauniešu sporta centrs „SAMSON” tiks reģistrēts Uzņēmumu reģistrā kā PVN maksātājs, savu darbību uzsāks 2017.gada 1.janvārī, Kurzemes prospektā 3, Rīgā, LV- 1069. SIA Bērnu un jauniešu sporta centrs „SAMSON” dibināšanas pamatkapitālu sastāda 20000 EUR. Pamatkapitāls tiks iemaksāts uzņēmuma norēķinu kontā bankā. Uzņēmuma dibinātājs un valdes loceklis ir autore ar līdzdalību uzņēmuma pamatkapitālā 100% un pārstāvēs Bērnu un jauniešu sporta centrs SIA „SAMSON”.

Veiksmīgas bērnu sporta kluba darbības uzsākšanai tiks iegādāti visi nepieciešamie pamatlīdzekļi. Pamatlīdzekļu summa ir 1400 EUR. Vēl nepieciešams mazvērtīgais inventārs, lai varētu sniegt sporta nodarbību pakalpojumus. Autore plāno izīrēt 2 telpas ar platību 100 m² katra. Pēc autores domām, tā ir pietiekama un atbilstoša telpa, lai sniegtu ar tādām sporta aktivitātēm saistītus pakalpojumus kā vingrošana un karatē treniņu nodarbības. Uzņēmuma telpas tiks nomātas, jo tā īpašumā nav ne zemes, ne ēkas. Telpas pēc remonta ir ļoti labā stāvoklī.

Lai uzņēmums varētu kvalitatīvi un profesionāli apkalpot bērnu sporta kluba apmeklētājus, tiks nodarbināti sekojoši speciālisti:

- uzņēmuma valdes priekšsēdētāja;
- karatē treneris;
- vingrošanas trenere;

- ārējo pakalpojumu veicēja – apkopēja;
- ārējo pakalpojumu veicēja – grāmatvede;
- ārējo pakalpojumu veicējs – drošības speciālists.

Bērnu un jauniešu centra SIA „SAMSON” personāls būs profesionāls un pieredzējis, jo darbinieku atlasē tiks stingri ņemtas vērā visas prasības, kas ir nepieciešamas konkrētās darbības jomā, lai sniegtu kvalitatīvus pakalpojumus. Katram sporta centra apmeklētājam būs iespēja vienoties ar treneri par individuālo nodarbību grafiku. Bērnu sporta centra nodarbību abonementa iegādes brīdī apmeklētāji tiks iepazīstināti ar sporta centra iekšējās kārtības noteikumiem, kas nepieciešams uzņēmuma darba pilnveidei, apmeklētāju drošībai, kārtības un atbildības līmeņa paaugstināšanai. Bērnu un jauniešu sporta centrs „SAMSON” sporta centra vadītājas personā plāno reizi mēnesī organizēt sapulci, kas nepieciešams bērnu centra attīstībai un darbības pilnveidei, kur tiks apspriestas iespējamās problēmas, klientu un personāla sūdzības un ierosinājumi centra darbības uzlabošanai, kā arī tiks apspriesti tādi organizatoriskie jautājumi kā nodarbību saraksta iespējamās izmaiņas un tā papildināšana.

Pēc autores domām, viens no galvenajiem sporta pakalpojumu izmantošanas kritērijiem ir cenu politika. Bērnu un jauniešu sporta centrs „SAMSON” dibināšanas brīdī izmantos stimulējošu cenu politiku. Lai popularizētu sporta centra piedāvātos pakalpojumus un piesaistītu apmeklētājus SIA „SAMSON” dibināšanas brīdī izmantos aktīvu mārketinga politiku, plaši reklamēs uzņēmuma sporta pakalpojumus.

Plānots izplatīt informāciju:

- skolās;
- bērnu dārzos;
- tiks izveidota mājas lapa internetā;
- tiks izvietota informācija *Facebook* vietnē;
- tiks izvietota informācija *ss.lv* vietnē;
- tiks izplatīti bukleti un plakāti Imantas un tam tuvākajos kaimiņu rajonos;
- tiks izsniegtas vizītkartes klientiem.

Sporta centra mērķauditorija būs Rīgas pilsētas un Imantas rajona iedzīvotāji, bet potenciālie pakalpojumu patērētāji būs:

- bērni;
- jaunieši.

Autore plāno paplašināt bērnu un jauniešu sporta centra „SAMSON” pakalpojumu klāstu, kā arī regulāri izmantos mārketinga aktivitātes, kas vēl vairāk piesaistīs potenciālos klientus. Līdz ar to bērnu un jauniešu sporta centrs „SAMSON” ieņems dominējošu pozīciju

sporta nozarē strādājošo uzņēmumu vidū Imatas rajonā.

Lai uzsāktu bērnu un jauniešu sporta centra SIA „SAMSON” veiksmīgu darbību, ir jārealizē tā projekts. Uzņēmuma finanšu aprēķini tiks veikti turpmākajiem 3 gadiem, par uzņēmuma darbības sākuma datumu tiks uzskatīts 2017.gada 1.janvāris, bet par uzņēmuma darbības pārtraukšanas datumu 2019.gada 31.decembris.

Ir noteikti pieņēmumi:

- aprēķinu periods no 2017. gada janvāra līdz 2019.gada decembrim;
- izmantota informācija par bērnu un jauniešu sporta centra SIA „SAMSON” plānotajiem ieņēmumiem un izdevumiem par periodu no 2017.gada janvāra līdz 2019.gada decembrim;
- aprēķini veikti eiro;
- pievienotās vērtības nodokļa likme -21%;
- VSAOI darba devēja likme -23.59%;
- uzņēmējdarbības riska valsts nodeva 0.36 eiro;

Īres maksa par telpu nomu apkures sezonā no novembra līdz aprīlim 500,- eiro (pieci simti eiro), bet no maija līdz oktobrim 400,- eiro (četri simti eiro). Izdevumi sakaru nodrošināšanai paliks nemainīgi visus trīs gadus. Katram darbiniekam tiks izmaksāta darba līgumā noteiktā alga par katru nostrādāto mēnesi. Grāmatvedības, apkopējas un drošības speciālista pakalpojumi tiks apmaksāti saskaņā ar līgumu kā ārpalpojumi. Bērnu un jauniešu sporta centra SIA „SAMSON” darba alga tiks izmaksāta katra kalendārā mēneša 4.datumā. Ja algas dienas datums sakrītīs ar brīvdienu, tad alga tiks izmaksāta pirms brīvdienas. Plānotais pamatlīdzekļu izmantošanas laiks būs 5 gadi ar sākotnējo vērtību 1400,- eiro (viens tūkstotis četri simti eiro) un nolietojums 280,- eiro (divi simti astoņdesmit eiro) gadā.

Tā kā bērnu un jauniešu sporta centrs SIA „SAMSON” uzsāks savu darbību 2017.gada sākumā, nepieciešams laiks sporta kluba apzināšanai, tāpēc klientu skaits gada sākumā būs mazāks nekā gada beigās. Bērnu un jauniešu sporta centra SIA „SAMSON” pirmajā darbības gadā apmeklētāju iespējamais skaits sasniegs 40, otrajā darbības gadā apmeklētāju skaits pieaugs līdz 57, savukārt, trešajā darbības gadā apmeklētāju skaits varētu būt 64. Līdz ar to darba autore secina, ka bērnu sporta centra apmeklētāju skaita palielināšanās nozīmēs to, ka Imantas iedzīvotājiem bērnu sporta centrs ir nepieciešams.

2017.gadā neto apgrozījums sastādīs 18060,- eiro (astoņpadsmit tūkstoši sešdesmit eiro), 2018.gadā – 27580,- eiro (divdesmit septiņi tūkstoši pieci simti astoņdesmit eiro) un 2019.gadā – 30810 eiro (trīsdesmit tūkstoši astoņi simti desmit eiro). Tā kā autore prognozē

ikgadēju potenciālo klientu skaita palielināšanos, līdz ar to palielināsies neto apgrozījums. Līdz ar to darba autore secina, ka bērnu un jauniešu sporta centra SIA „SAMSON” dibināšanai ir liela perspektīva nākotnē, kas paredz ienākumu ikgadēju pieaugumu. Pieņemot, ka pirmo darbības gadu bērnu un jauniešu sporta centrs SIA „SAMSON” noslēgs ar summu 14469,- eiro (četrpadsmit tūkstoši četri simti sešdesmit deviņi eiro) zaudējumu. Darba autore secina, ka tik lieli zaudējumi iespējami, ja netiks izveidots vēl papildus savs pastāvīgo klientu loks. Otro darbības gadu bērnu un jauniešu sporta centrs SIA „SAMSON” iespējams noslēdz ar 4664,- eiro (četri tūkstoši seši simti sešdesmit četri eiro) zaudējumu. Tā kā potenciālo klientu skaits palielinājies, atbilstoši situācijai palielinājies arī neto apgrozījums, izdevumi samazinājušies, līdz ar to arī zaudējumi samazinājušies.

Bērnu un jauniešu sporta centrs SIA „SAMSON” otrajā darbības gadā arī cieš zaudējumus, jo jebkurš jaundibināts uzņēmums pēc lieliem zaudējumiem iepriekšējā gadā nespētu strauji palielināt savus ienākumus. Autore uzskata, ka otrajā darbības gadā bērnu un jauniešu sporta centrs SIA „SAMSON” varētu būt nostrādājis ļoti labi, jo tekošā pārskata gada zaudējumi ir būtiski samazinājušies, salīdzinot ar iepriekšējā perioda zaudējumiem. Trešo darbības gadu bērnu un jauniešu centrs „SAMSON”, iespējams, noslēdz ar 1455,- eiro (viens tūkstotis četri simti piecdesmit pieci eiro) zaudējumu. Paredzama klientu skaita palielināšanās, bet izdevumu apjoma saglabāšanās iepriekšējā gada līmenī, līdz ar to, zaudējumu samazināšanās.

Darba autore secina, ka SIA „SAMSON” paredzamas izaugsmes un attīstības iespējas, neskatoties uz to, ka trešo uzņēmuma darbības gadu bērnu sporta centrs noslēdzis ar zaudējumiem. Autore prognozē, ka nākamajā gadā potenciālo klientu skaits palielināsies vēl vairāk, un uzņēmums noslēgs gadu ar peļņu.

Pēc veiktajiem finanšu aprēķiniem var secināt, ka projekts ir veiksmīgs un uzņēmums nākotnē spēs gūt stabilus ienākumus. Novērota tendence, ka ar katru gadu klientu loks pieaug, arī šis fakts veicina peļņas palielināšanos. Autore secina, ka bērnu un jauniešu sporta centrs SIA „SAMSON” spēs darboties nākotnē un attīstīties, spēs nodarbināt Imantas un tuvāko kaimiņu rajonu iedzīvotāju bērnus, nodrošināt un apmierināt klientus ar centra sniegtajiem pakalpojumiem.

Īstenojot projektu, ir svarīgi analizēt iespējamus riskus. Jāņem vērā biznesa risks, kredītrisks, konkurences risks, ekonomiskās situācijas izmaiņu risks. Lai mazinātu šo risku iespējamību, uzņēmumam jāanalizē konkurentu darbība, jāuzrauga esošie debitori, jāpēta reklāmas tirgus, jauni segmenti. Zems risks faktors var būt *Forse Majore* risks, operacionālais risks (personāla risks) un likviditātes risks (bilances), tomēr jāpievērš uzmanība rūpīgai uzņēmuma kredītpolitikas izstrādei, darbinieku drošības apmācībai, drošības sistēmu

uzstādīšanai ēkā, nepārtrauktai debitoru parādu monitoringam, kontrolēt nokavētos maksājumus.

Bērnu sporta centrs izstrādās pasākumu plānu, lai maksimāli novērstu nelabvēlīgu faktoru ietekmi.

Maģistra darbs sastāv no 106 lapām un 1 pielikuma. Tas ir sadalīts 7 nodaļās.

Maģistra darbā ir ievietoti 21 attēli un 57 tabulas.

ANNOTATION

The aim goal of the project is Ltd. Children and Youth Centre „SAMSON” foundation. The children center will give such sport services, as karate and gymnastics.

Latvia has many sports companies operating in this field, however, the author has decided to establish a sports club in Imanta district, where there are sports clubs, but they offer only one type of sports service. Consequently, Ltd. Children and Youth Centre „SAMSON” will have less competition and more opportunities to promote and develop the sport in a given area.

Today, people pay more attention to their physical condition, taking care of health. Parents also think about children's health and brought children to sports activities.

Thus, the author have children and youth sports center creation idea.

An author lives in the Imanta district and her children use sport club services, she can safely say unsatisfied demand sports club services. There are sport centers in the Imanta district, but the centers offer one kind of sport only. If for example the family have both a girl and fellow, it needs to conduct children parents on various sport centers and this certainly are not comfortable. So the author's idea is to found sport center, where both girls and fellows can take a sports and parents can choose befitted sport employments for its child.

Physical activity is an integral part of life for very many people, the reasons may different, for example - figures and athletic muscle building, health, weight reduction, stimulate the healthy way of life, allows you to remove excess weight and others.

Sport train child to discipline. The child runs the trainer commands, learn to help someone during the sports activities. Lern to control himself and situation. Visiting sports activities, a child can't much use a computer or mobile telephone, there will be another healthy interest to him. Parents want a child to be healthy, happy, strong, active, sociable. Sport activities help to promote healthy child development.

An author has chosen to found new Ltd. Children and Youth Centre „SAMSON” that will offer various sport programs. There are much sport centers in Riga, but to drive from the district to the center in evening for many parents is not possible, especially for those who work in the center. Parents are comfortable driving from work, pick up the children from the children's garden, and immediately take the child to sport club in area where they live. Ltd. Children and Youth Centre „SAMSON” will offer a variety of sports programs, which will fill a child's life with bright events.

Ltd. Children and Youth Centre „SAMSON” offers gymnastics and karate lessons,

which improves a child's coordination and strengthen his physical condition. He will become more athletic, stronger and more agile. The sport center gives to children love prior for sports and beauty. Healthy lifestyle, interacting with peers and interesting sessions will fill your child's life with positive emotions!

Many activities will be organized in the form of play, which is a very pleasant for little friends. Children deal with experienced teachers with a clear and thought-lesson program. Ltd. Children and Youth Centre „SAMSON” is to become the best, most profitable and most efficient of the sector nominee, to offer children and youth the highest quality services at reasonable prices.

The author concludes that the idea of the project is very timely, because it affects people's health. Physical activity affect human health regardless of age.

Each of newly established institutions offer a job, gradually improving the economic situation in Latvian. Each newly established institutions offer not only jobs, but also reduce the outflow of population from their native town. People will be able to work in his native city.

Ltd. Children and Youth Centre „SAMSON” will be registered in the register of Enterprises as the PVN payer, its action will be begun by 2017.in a year 01.in January, Kurzemes boulevard outside 3, in Riga, LV- 1069.

Center of Ltd. Children and Youth Centre „SAMSON” found capital asset implants 20000 EUR.

The share capital shall be paid to the company's current account with the bank. Company founder and member of the board is the author of, participation in the company's share capital of 100% and represent Ltd. Children and Youth Centre „SAMSON”

Successful children's Sports Club's start-up, will purchase all the necessary assets. In General, the amount of EUR is 1400. Still need the invertar tack, to provide sports activities

The author plans to rent 2 rooms each with an area of 100m². After the author's opinion, is adequate to cover the area of services, as gymnastics and karate. Business premises will be leased because it owned no land, no buildings. The rooms are in very good condition after repair.

- The company will have a high-quality and professional service for sports club visitors, will employ three workers and employees of external services, they are:
- Chairman of the Board;
- Coach karate employs;
- The trainer Ģimnastikas activities;

- External services - cleaning lady;
- External services - Accountant;
- External services - security experts.

Ltd. Children and Youth Centre „SAMSON” the company's staff will be professional, experienced, since recruitment will be strictly taken into account all the necessary requirements that are needed in a field, to provide quality services.

Each Sports Center visitor will be able to talk to the coaches to the individual sport activities.

When the children of Sports Center buy sports subscription, they will be immediately introduced with the sports centre internal rules of procedure. This is necessary in order to improve the company's work to the center of visitors are aware of their responsibility, while the sports center premises.

Children and Youth Center "SAMSON" plans to make a monthly meeting. This is necessary in the child's development and development of the Centre. The meeting, organized by the Sports Centre Manager, who will discuss the possible problems, customer complaints, the staff Council, the Centre will be discussed, as well as organizational matters, the practice of such potential changes of the list and its development.

According to the author, one of the main sports service use criteria is price policy. Children and Youth Center "SAMSON" at the time of establishing the incentive pricing policy will be used

To reklame sport center offered services and attract visitors, children's and youth center "SAMSON" at the time of establishing the use active marketing policy, widely promoted the company's sports services.

It was planned to distribute information:

- at Schools;
- at children gardens;
- to create a sait in the internet;
- at Facebook;
- in the SS.LV- announcement portal;
- distribution of Booklets and placards in Imanta distrikt and in the nearest districts;
- Visiting-cards.

Territorial - Ltd. Children and Youth Centre „SAMSON” will be find in Riga, in the Imanta district and children's center target auditorium will be the city of Riga and Imanta district residents.

The sport center's potentials consumers will be:

- Children;
- Youths.

An author plans, that the Ltd. Children and Youth Centre „SAMSON” will extend choice of its services, as also regular will use marketing activities, that yet anymore will attract the clients. So with it the Ltd. Children and Youth Centre „SAMSON” will occupy the prevailing position in the Imata district between in sport industry working enterprises.

To start a Sports Club successful operation, of the project is to be implemented.

Ltd. Children and Youth Centre's „SAMSON” financial calculations will be executed to the further 3 years.

A beginning date will be 2017.year 1.January and end date will be 2019.year 31.December.

There are certain suppositions:

- Calculating the period from January 2017 to December 2019;
- Used information about Ltd. Children and Youth Centre „SAMSON” planned revenues and expenditures for the period from January 2017 to December 2019;
- Calculations made in euro;
- The value added tax rate of 21%;
- MSSIC employer rate of -23.59%;
- Business risk tax rate of - 0.36 Euro;

Renting pay for the lease of apartments in a heating season from November to April will be 500 Euro, but from May to October 400 Euro.

The charges of connections will remain unchanging all three years.

Accounting, cleaners and security specialist services will be outsourced and the payments under the contract.

Ltd. Children and Youth Centre's 'SAMSON' salary will be paid every month 4.datumā. If pay day coincides with a holiday, it will be paid before the holidays.

It is planned that the use of fixed time will be 5 years. Historical cost 1,400 euros. Financial depreciation year will be 280 Euro

So as the center of Ltd. Children and Youth Centre „SAMSON” will begin 2017 of its actions. At the beginning of the year, it will take time until the customers get acquainted with sports clubs, so the number of customers at the beginning will be lower than at the end.

Ltd. Children and Youth Centre 'Samson' in the first year of operation, the number of visitors - 40 children in the second year of operation, the number of visitors is higher and they

are 57 visitors, while, in the third year of operation, the number of visitors is the 64th.

Consequently, author concludes that with each year the number of visitors of the Centre increases, it means that the children sport Centre is need. In 2017. net turnover is 18,060 euro, in 2018 - 27 580 euro and in 2019 - 30,810 euros. Where as the author predicts an annual increase in the number of potential customers, hence the increase in net sales.

Consequently, the author concludes that the Ltd. Children and Youth Centre „SAMSON” formation has great prospects for the future, because the income is increasing every year.

For the first year of operation Ltd. Children and Youth Centre 'SAMSON' concludes with a 14,469 euro loss. The author concludes that the children's center in the first year of operation is so big loss because is not created own potential customer base yet.

Second year of activity Ltd. Children and Youth Centre „SAMSON” concludes a 4664 euro loss. As the number of potential customers increased, also it increased net sales, expenses decreased, so that the loss fell.

The second year is a loss because any start-up company so quickly after the previous year's big losses could increase their income. The author believes that the second year of operation of Ltd. Children and Youth Centre „SAMSON” has worked very well because the loss for the financial year is the substantial reduction in losses against previous period.

The third year of activity of Ltd. Children and Youth Centre „SAMSON” concluded with a loss of € 1455. The number of customers increased even more, but expenses remained approximately the same, consequently, losses more reduced.

The author concludes, Ltd. Children and Youth Centre 'SAMSON' foundation will be a high growth potential, because the children's center is developing very fast in spite of the fact that in the third year of the children's center at a loss.

The author predicts that next year the number of potential customers will increase even more and the company will conclude the year with profit.

After conducting of financial calculation, it can be concluded that the project is successful and in the future will be able to earn a stable income. The observed trend, that every year the customer base is growing, this fact also contribute to profits.

The author concludes that the Ltd. Children and Youth Centre „SAMSON” will be able to operate with the development prospects for the future. Be able to satisfy and keep city district Imanta and surrounding areas population with the Centre's services.

It is important to analyze the possible risks in implementing the project. Should pay attention to business risk, credit risk, competition risk, economic risk.

To reduce this probability of risk, the company need to analyze competitors, monitor existing debtors, advertising market research, a new segment.

Low risk maybe Forse Majore risk, operational risk (personnel risk) and liquidity risk (the balance sheet), but also pay attention to more accurately the company's credit policy development, employee security training, security system installation in the building, more accurately the company's credit policy development, continuous monitoring of receivables , controlling the overdue.

Children's Center will develop an action plan in order to maximize avoid adverse influences.

The project consists of 106 pages and 1 document attachment. It is divided into 7 chapters.

In tre project are placed in 21 pictures and 57 tables.

1.PROJEKTA IDEJA, AKTUALITĀTE

Uzņēmēdarbība mūsu valstī ir ne tikai ienākumu avots un cilvēku nodarbošanās, bet tas ir arī dzīvesveids. Lai gūtu sekmes uzņēmēdarbībā, ir daudz jāmācās, kā arī jābūt nepārtrauktā kustībā līdz ar tirgus izmaiņām. Uzņēmēdarbībā ir jāpārzina visas saimnieciskās darbības principi, uzņēmēdarbības vide, savas uzņēmēdarbības tiesiskā bāze, atbildības apjoms un pienākumi. Labi jāapgūst uzņēmēdarbības sfēras specifika.¹

Mūsdienās sabiedrība sāk vairāk pievērst uzmanību savam fiziskajam stāvoklim, rūpējas par veselības uzlabošanu. Vecāki arī domā par bērnu veselību un ved bērnus uz sporta nodarbībām. Līdz ar to autorei radās ideja izveidot bērnu un jauniešu sporta centru.

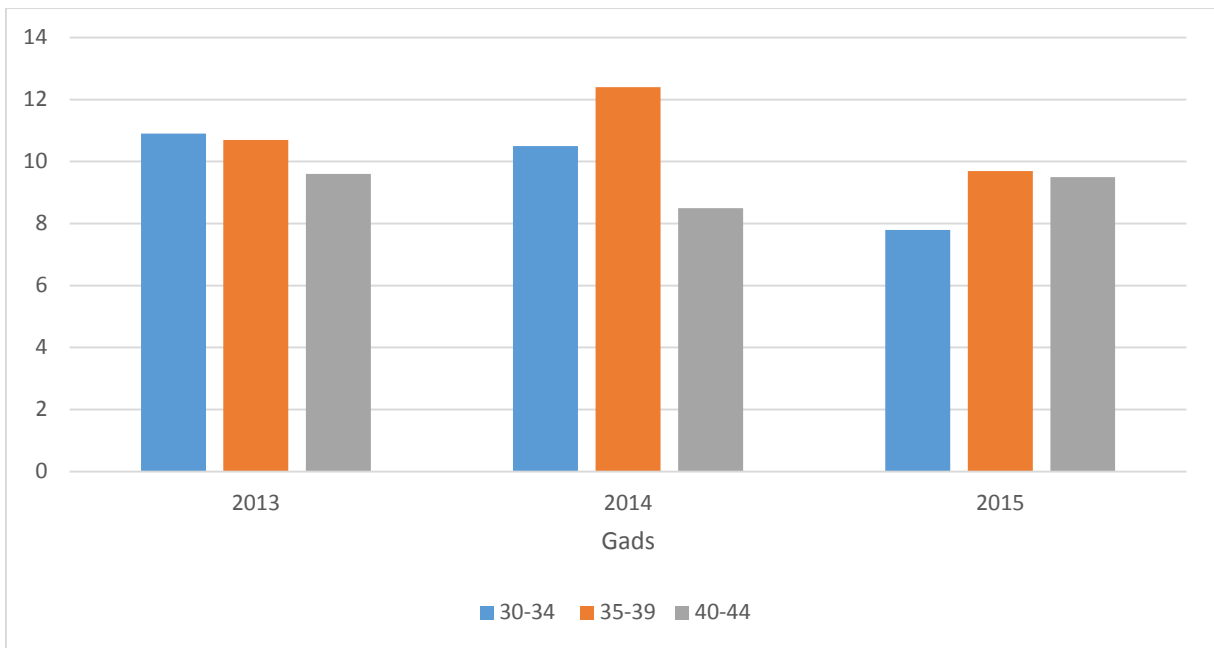
Autore dzīvo Imantas rajonā, un autores bērni izmanto sporta kluba pakalpojumus, un droši var teikt, ka nav apmierināta ar sporta kluba pakalpojumiem. Imantas rajonā ir bērnu sporta centri, bet tie piedāvā tikai vienu sporta veidu. Ja, piemēram, ģimenē ir gan meita, gan dēls, un katram ir savas intereses, tad vecākiem jāved bērni uz dažādiem sporta centriem, lai apmierinātu abu bērnu vajadzības. Un tas, protams, nav ērti. Līdz ar to autorei radās ideja dibināt bērnu sporta centru, kur tiks piedāvātas dažādu veidu sporta nodarbības gan meitenēm, gan zēniem. Bija izvēlēta vieta Imantas dzīvojamā rajona centrā. Izdevīgais izvietojums ļaus klientiem atrast bērnu sporta centru ļoti ātri, pateicoties blakus esošajam transporta tīklam.

Ļoti daudziem cilvēkiem fiziskās aktivitātes ir natūram dzīves sastāvdaļa, un iemesli tam var būt dažādi, piemēram, figūras un atlētisku muskuļu veidošana, veselības uzlabošana, svara samazināšana un citi, kas stimulē veselīgu dzīves veidu. Vecāki rūpējas par bērna veselību, tāpēc pieradina bērnus nodarboties ar sportu kopš mazotnes, lai bērni būtu stipri un veseli.

Katra jaundibināta iestāde piedāvā darba vietas, pamazām veicinot ekonomisko situāciju Latvijā.

Autore analizēja un atspoguļoja grafiski nodarbinātības un bezdarba līmeni trīs vecuma kategorijās (30-34 gadi, 35-39 gadi, 40-44 gadi).

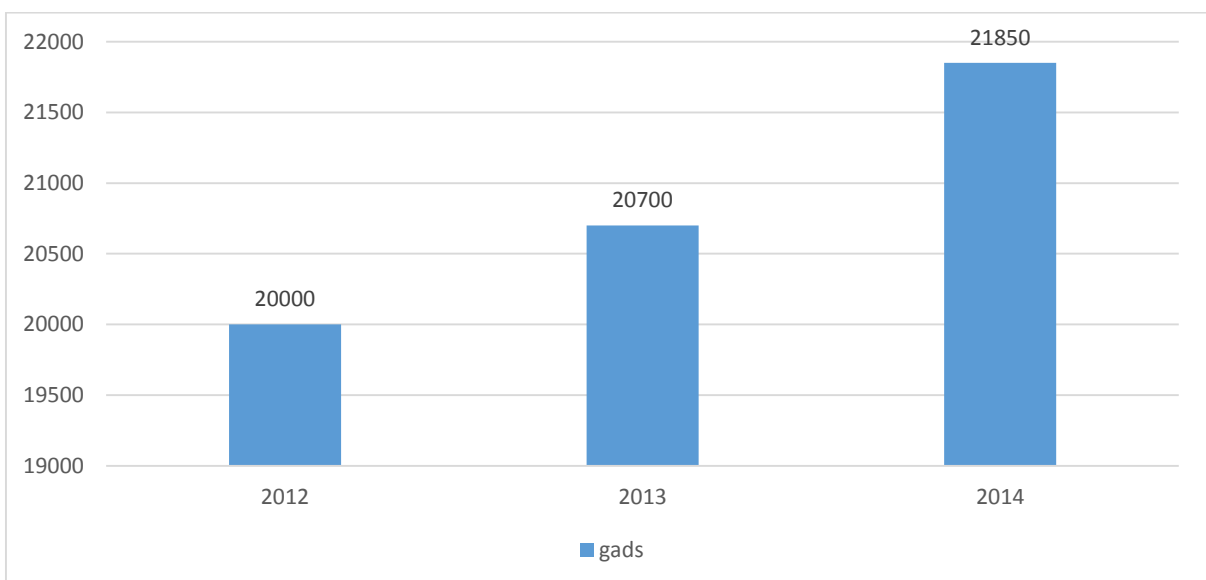
¹<http://www.macies.celotajs.lv/publ/learn/howtostart-lv/html/ch01.html>;



1.1. att. Nodarbinātības un bezdarba līmenis Latvijā no 2013.gada līdz 2015.gadam (%)¹

Attēlā ir redzams, ka vecuma kategorijām 30-34 gadi un 35-39 gadi samazinājies, bet vecuma kateorijai 40-44 gadi ir palielinājies bezdarba līmenis. Sporta centra dibināšana radīs jaunas darba vietas, kas samazinās bezdarba līmeni. Līdz ar to palielināsies ģimeņu skaits un pieaugs dzimstība.

Analizējot statistikas datus, var teikt, ka kopš 2012.gada dzemdību un jaundzimušo skaits strauji palielinājies ,to var redzēt attēlā 1.2.



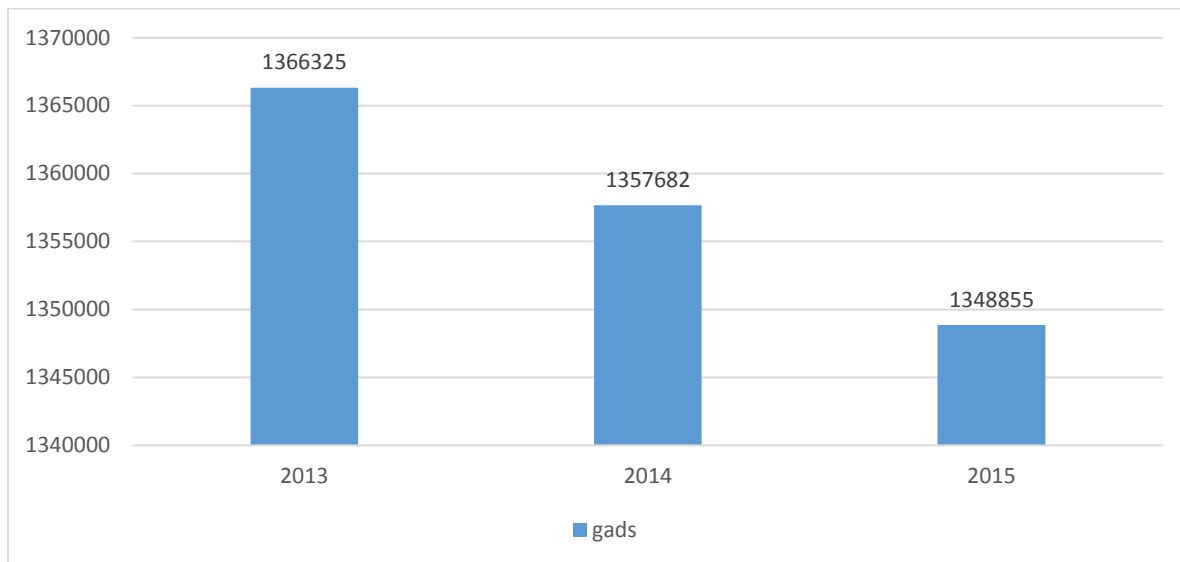
1.2. att. Dzemdību un jaundzimušo skaits Latvijā no 2012.gada līdz 2014.gadam (%)²

¹ <http://www.csb.gov.lv/dati/statistikas-datubazes-28270.html>

² <http://www.csb.gov.lv/dati/statistikas-datubazes-28270.html>

Pēc autore domām, jaundzimušo skaita palielināšanās nozīmē, ka bērnu sporta centra dibināšana būs aktuāla, jo bērnu sporta centrs ir domāts tieši bērniem un jauniešiem.

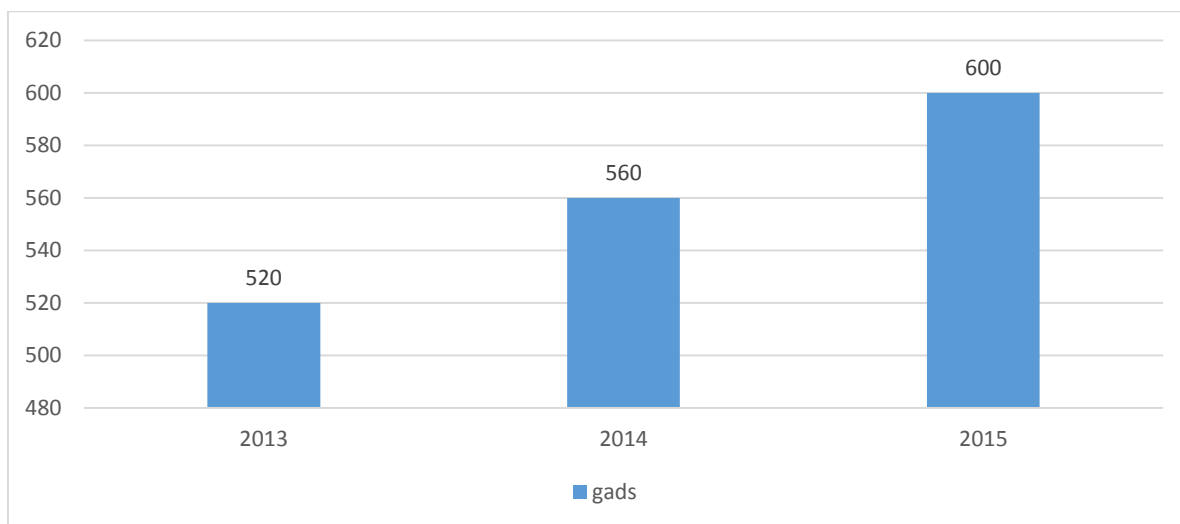
Viena no lielākajām problēmām ir uzņēmīgu jauniešu aizplūšana, iedzīvotāju skaita samazināšanās. Diemžēl saskaņā ar statistikas datiem, iedzīvotāju skaits valstī samazinās katru gadu. Tas ir redzams attēlā 1.3.



1.3.att. Iedzīvotāju skaits Latvijas pilsētās no 2013.gada līdz 2015.gadam (tūkstošos)¹

Katra jaundibināta iestāde piedāvās ne tikai darba vietas, bet arī samazinās iedzīvotāju vēlmi aizbraukt no dzimtajās pilsētās. Cilvēki varēs atrast darbu savā dzimtajā pilsētā.

Autore analizēja vidējo darba samaksu pēdējos trīs gados. Attēlā 1.4. ir redzams, ka vidējā darba samaksa attiecībā pret iepriekšējo periodu palielinās.



1.4.att. Mēneša vidējā darba samaksa Latvijā no 2013.gada līdz 2015.gadam (EUR)²

Mēneša vidējās darba samaksas palielināšanās var nozīmēt, ka vecākiem būs iespējas

¹ <http://www.csb.gov.lv/dati/statistikas-datubazes-28270.html>

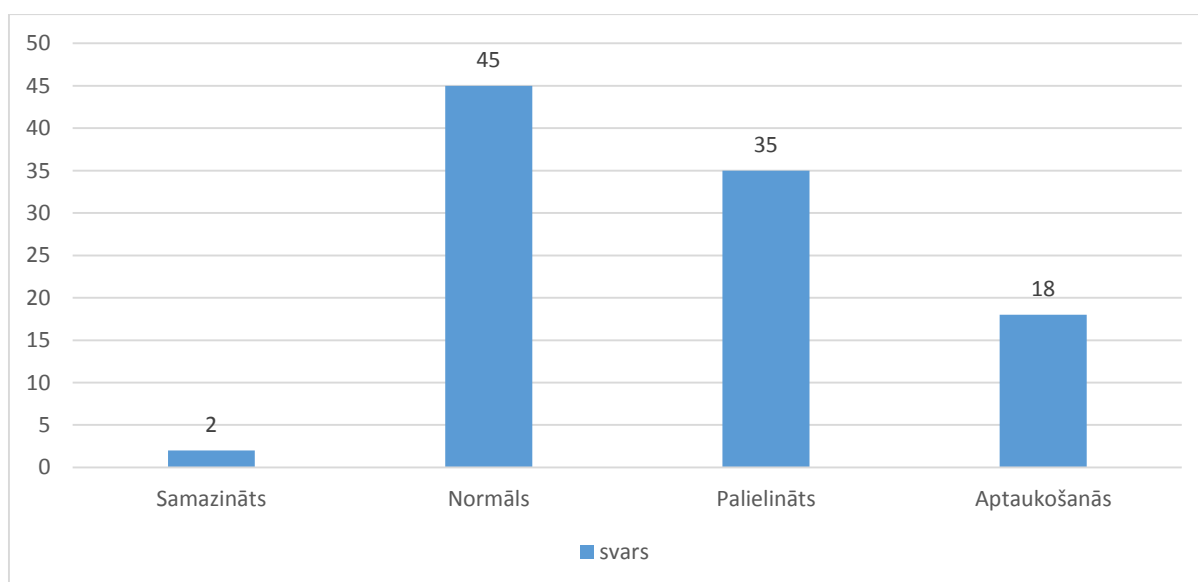
² <http://data.csb.gov.lv>

maksāt par bērnu sporta nodarbībām.

Kā zināms - fiziskā aktivitāte ir katra cilvēka neatņemama sastāvdaļa. Tā ir veselīga dzīvesveida pamats. Nodarbošanās ar sportu nodrošina pilnvērtīgu organisma attīstību, uzlabo garastāvokli, pasargā no daudzām slimībām, sniedz organismam možumu, kā arī paaugstina cilvēka darba spējas. Pēdējos gados Rīgā atvērti ļoti daudz sporta centru, kuri piedāvā sporta nodarbības gan pieaugušajiem, gan bērniem. Daudzi cilvēki pēc darba apmeklē sporta nodarbības vai arī ved savus bērnus uz sporta nodarbībām, jo sports samazina stresa un noguruma sajūtu, uzlabo pašsajūtu.

Ārstniecības iestādē Premiummedical tika veikts pētījums, kur tika pieteikti 450 dažāda vecuma dalībnieki, lai izvērtētu darbinieku vispārējo veselības stāvokli un veselību ietekmējošos paradumus korporatīvajā vidē.

Saskaņā ar ārstniecības iestādes pētījumu, attēlā 1.5. ir atspoguļots dalībnieku ķermeņa masas indekss.

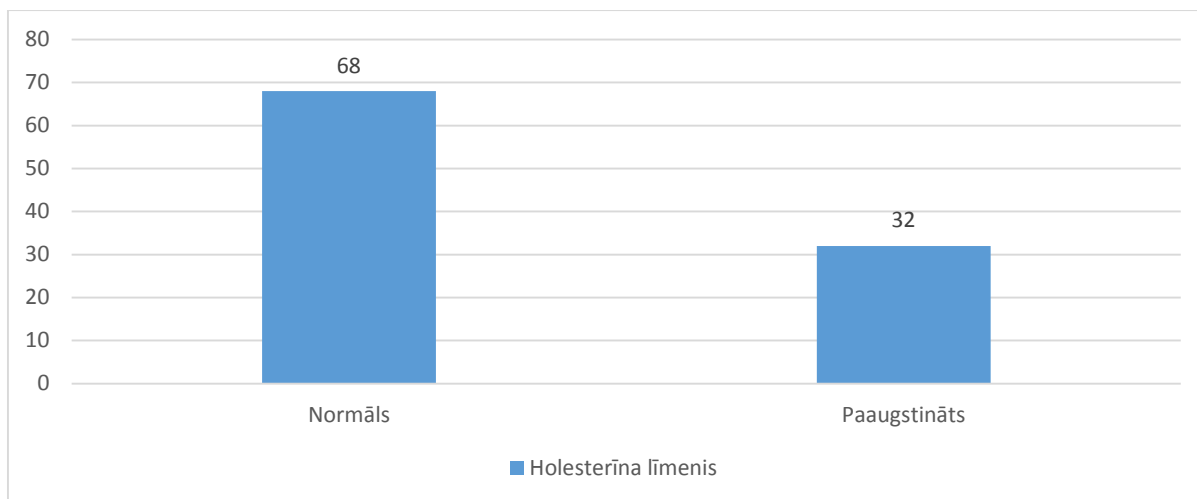


1.5. att. Svāra sadalījums pēc ķermeņa masas indeksa pētījumā (%) ¹

Attēlā ir redzams, ka tikai 45% pētījuma dalībnieku ir normāls ķermeņa masas indekss. Vairāk nekā trešdaļai pētījuma dalībnieku (35%) ir palielināts svars, bet 18% pētījuma dalībnieku ir konstatētas dažādas pakāpes aptaukošanās.

Vēl tika veikts pētījums ārstniecības iestādē par kopējā holesterīna līmeni organismā attēlā 1.6.

¹ http://www.premiummedical.lv/petijuma_ataskaite.pdf



1.6.att. Kopējā holesterīna līmenis organismā pētījumā(%)¹

Attēlā ir redzams, ka 68% pētījuma dalībnieku ir paaugstināts kopējā holesterīna līmenis organismā, bet tikai 32 % ir normāls.

Lielākā daļa pētījuma dalībnieku uzskata sevi par veselākiem, nekā tas patiesībā ir. Respondenti ir pārliecināti, ka viņu dzīves veids ir veselīgāks, nekā tas ir patiesībā. Vispārinot varētu sacīt, ka lielākajai daļai cilvēku ir ilūzijas par to, ka viņiem ir veselīgs dzīvesveids, un viņu veselība ir lieliskā stāvoklī. Ir zināms, ka palielināts svars un paaugstināts holesterīns ietekmē normālu sirds darbību, kas palielina nāves draudus.

Izpētot ķermeņa masas indeksa kritērijus un holesterīna līmeni organismā, autore secina, ka projekta ideja ir ļoti aktuāla, jo sporta nodarbības nav regulāras, vai arī daudzi vispār nesportē. Nodarbošanās ar sportu mazinās liekā svara problēmas, kā arī pagarinās cilvēka dzīves ilgumu. Nodarbošanās ar sportu ir nepieciešama visiem cilvēkiem neatkarīgi no vecuma un veselības stāvokļa. Jo aktīvāks ir cilvēka dzīvesveids, jo mazāk problēmu ar lieko svaru.

Bērni dara visu to, ko dara viņa vecāki, viņi kopē vecāku uzvedību un dzīves stilu - gan labāko, gan sliktāko. Mūsdienās bērni, īpaši jaunieši, ļoti daudz lieto mobilos telefonus un datorus. Ar to palīdzību viņi spēlē visādas spēles, sazinās ar draugiem, lieto internetu, daudziem rodas datoratkarība. Nodarbības ar sportu varētu palīdzēt bērniem un jauniešiem atteikties no atkarības no telefona un datora. Vislabākais, kas attīsta jauniešu organismu, ir nodarbošanās ar sportu. Sports bērnu disciplinē. Izpildot trenera norādījumus, audzēknis redz, kā trenējas vecākie bērni vai viņu vienaudži, mācās sniegt palīdzību biedram vai grupai nodarbības laikā. Audzēknis iemācās kontrolēt savas emocionālo un fizisko stāvokli nodarbības laikā saskarsmē ar citiem bērniem, adekvāti reaģēt dažādās situācijās. Darba

¹ http://www.premiummedical.lv/petijuma_ataskaite.pdf

autore vēlas panākt tādu nodarbību piedāvājuma līmeni, kas pārliecinās gan bērnus, gan viņu vecākus par to lietderību, kas rosinās veltīt laiku sportam nevis datorspēlēm vai mobilajam telefonam. Vecāki vēlas, lai bērns būtu vesels, laimīgs, stiprs, aktīvs, komunikabls. Sporta nodarbības nodrošinās bērna pilnvērtīgu attīstību.

Autore ir nolēmusi dibināt jaunu uzņēmumu - bērnu un jauniešu sporta centru „SAMSON“, kurš piedāvās dažādas sporta programmas.

Sporta centru bērniem Rīgās centrā ir daudz, bet braukt no rajona uz centru vakaros daudziem vecākiem nav iespējami, īpaši tiem, kuri strādā centrā. Vecākiem ir ērti braucot no darba, paņemt bērnu no bērnu dārza un uzreiz aizvest bērnu uz treniņu savā rajonā. Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ piedāvās dažādas sporta programmas, kuras papildīs bērna dzīvi ar spilgtiem notikumiem.

Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ piedāvā vingrošanas un karatē nodarbības, kuras uzlabo bērna kustību koordināciju un nostiprina viņa fizisko stāvokli. Viņš kļūs sportiskāks, stiprāks un veiklāks. Centra nodarbības pieradina bērnus pie mīlestības pret sportu un skaistumu. Veselīgs dzīvesveids, saskarsme ar vienaudžiem un interesantas nodarbības papildīs bērna dzīvi ar pozitīvām emocijām! Daudzas nodarbības tiks organizēti rotaļu formā, kas ļoti patīks mazajiem draugiem. Ar bērniem nodarbosies pieredzējuši pasniedzēji, kuriem ir skaidra un pārdomāta nodarbību programma.

Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ mērķis ir kļūt par labāko, izdevīgāko un efektīvāko šīs nozares pārstāvi, piedāvāt bērniem un jauniešiem augstākās kvalitātes pakalpojumus par pieņemamām cenām.

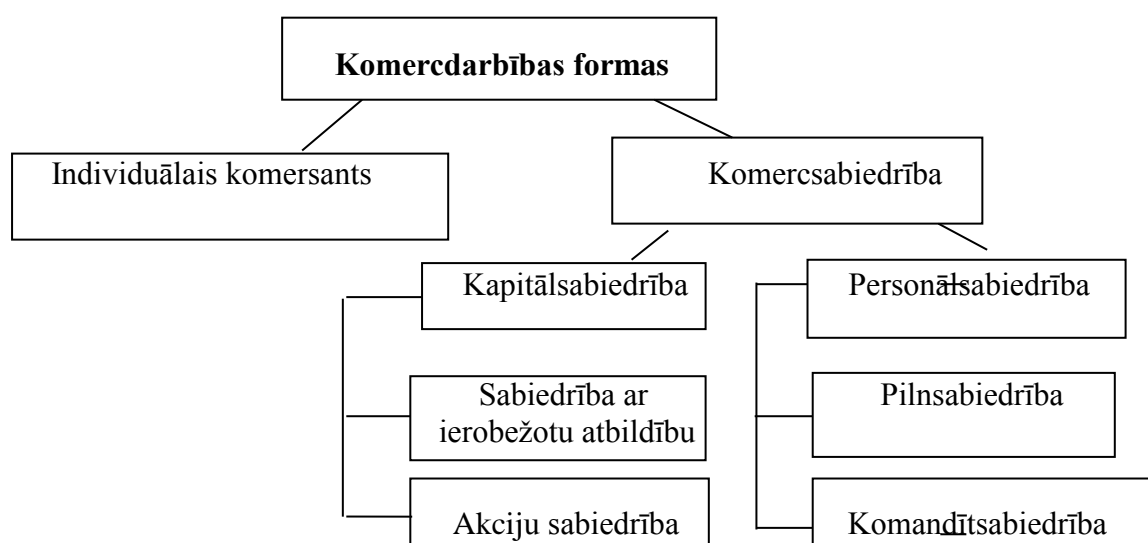
Autore secina, ka projekta ideja ir ļoti aktuāla, jo tā skar cilvēka veselību. Fiziskā aktivitāte labvēlīgi ietekmē cilvēku veselību neatkarīgi no vecuma.

2.UZŅĒMUMS

2.1. Uzņēmuma juridiskā forma, nosaukums, atrašanas vieta

Pirms uzņēmējdarbības uzsākšanas uzņēmējam ir jāizlemj, kāda tipa uzņēmums viņam būtu vispiemērotākais. Šī izvēle ir atkarīga no vairākiem faktoriem: pieejamiem resursiem, uzņēmējdarbības veida, dibinātāju skaita, esošās likumdošanas u.c. Uzņēmumu tipoloģija ir zinātniska metode, pēc kuras uzņēmumi tiek sadalīti pēc noteiktām kopīgām pazīmēm un apkopoti salīdzināmās grupās. Uzņēmumus var apvienot noteiktās grupās pēc šādām pazīmēm:¹

- pēc lieluma (lieli, vidēji un mazi uzņēmumi).
- pēc īpašuma formas (privātie, valsts, jauktā īpašuma uzņēmumi).
- pēc atbildības (pilnas un ierobežotas mantiskās atbildības uzņēmumi). Pilna mantiska atbildība nozīmē, ka par uzņēmuma saistībām tā bankrota gadījumā atbild īpašnieks — sākumā ar to īpašuma daļu, ko viņš ieguldījis uzņēmumā, bet, ja šī īpašuma parādu dzēšanai nepietiek, tad arī ar savu personīgo, tai skaitā sadzīves īpašumu. Ierobežota atbildība nozīmē, ka par uzņēmuma saistībām tā īpašnieks atbild tikai ar uzņēmumā ieguldītā īpašuma daļu, bet neatbild ar savu personīgo īpašumu;
- pēc nozaru specializācijas (ražošanas, pakalpojumu sniegšanas, komerciālie, konsultatīvie, finanšu uzņēmumi u. c.);
- pēc organizatoriski tiesiskās formas (individuālie komersanti, sabiedrības ar ierobežotu atbildību, akciju sabiedrības, personālsabiedrības u. c.).

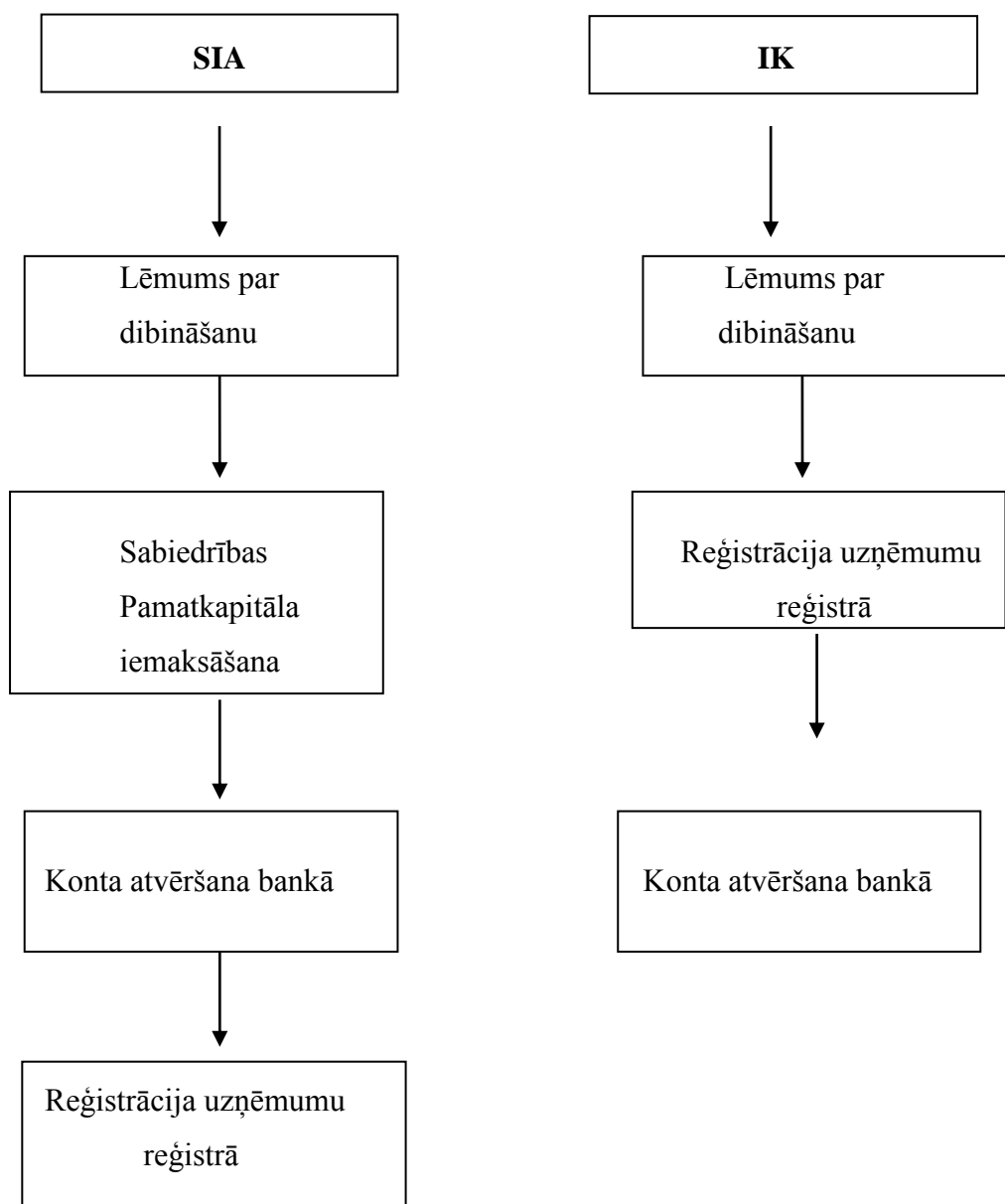


¹ Abizāre V., Komercdarbības pamati, Jēkabpils Agrobiznesa koledža, 2006 -10.lpp

2.1.att. Uzņēmējdarbības formas atbilstoši Komerclikumam Latvijā¹

Veicot pirmsanalīzi, autore nonāca pie secinājuma, ka vispiemērotākās uzņēmējdarbības formas projekta īstenošanai būs sabiedrība ar ierobežotu atbildību (SIA) un individuālais komersants (IK).

Lai risinātu, kādu juridisko formu izvēlēt savam projektam, autore salīdzinās SIA un IK reģistrācijas procesu, priekšrocības un trūkumus. Attēlā 2.2. ir atspoguļota SIA un IK reģistrācijas procesa kārtība.



2.2.att. SIA un IK reģistrācijas process ²

¹ Reņģe V., Menedžments, Rīga: SIA Latvijas Uzņēmējdarbības un menedžmenta akadēmija, 2008

² <http://www.ur.gov.lv/registri.html>

Salīdzinot SIA un IK var redzēt, ka SIA ir nepieciešama pamatkapitāla iemaksāšana, bet IK nav nepieciešama, tāpēc individuālais komersants par savām saistībām atbild ar savu mantu, tai skaitā ar savu personisko īpašumu.

Tabulā 2.1. autore salīdzināja SIA un IK reģistrācijas procesu uzņēmumu reģistrā.

2.1. tabula

SIA un IK reģistrācija Latvijas uzņēmumu reģistrā¹

SIA	IK
<ul style="list-style-type: none"> • Iesniegt nepieciešamos dokumentus reģistrācijai (aizpildīt pieteikumu); • Kvīts, (tās kopija, internetbankas maksājuma izdruka) par valsts nodevas apmaksu; • Kvīts, (tās kopija, maksājuma uzdevuma izdruka no internetbankas) par publikāciju Latvijas Vēstnesī; • Nekustamā īpašuma īpašnieka piekrišana komersanta juridiskās adreses reģistrācijai. <p style="text-align: center;">Izdevumi SIA reģistrācijai:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valsts nodeva par SIA reģistrāciju -142.29 EUR; • Maksa par publikāciju laikrakstā „Latvijas vēstnesis“ – 24.00 EUR; • Maksa par paraksta apliecināšanu pie notāra – sākot ar 18.00 EUR; • Bankas pakalpojuma cena- atkarībā no bankas izcenojuma; • Maksa par dokumentu sagatavošanu un iesniegšana reģistrā – 45.00 EUR. 	<ul style="list-style-type: none"> • Iesniegt nepieciešamos dokumentus reģistrācijai (aizpildīt pieteikumu); • Kvīts, (tās kopija, internetbankas maksājuma izdruka) par valsts nodevas apmaksu; • Kvīts, (tās kopija, maksājuma uzdevuma izdruka no internetbankas) par publikāciju Latvijas Vēstnesī; • Nekustamā īpašuma īpašnieka piekrišana komersanta juridiskās adreses reģistrācijai. <p style="text-align: center;">Izdevumi SIA reģistrācijai:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Valsts nodeva par SIA reģistrāciju -28.46 EUR; • Maksa par publikāciju laikrakstā „Latvijas vēstnesis“ – 18.50 EUR;

¹ <http://www.ur.gov.lv/registri.html>

Tabulā 2.2.ir salīdzinājums SIA un IK, priekšrocības un trūkumi.

2.2. tabula

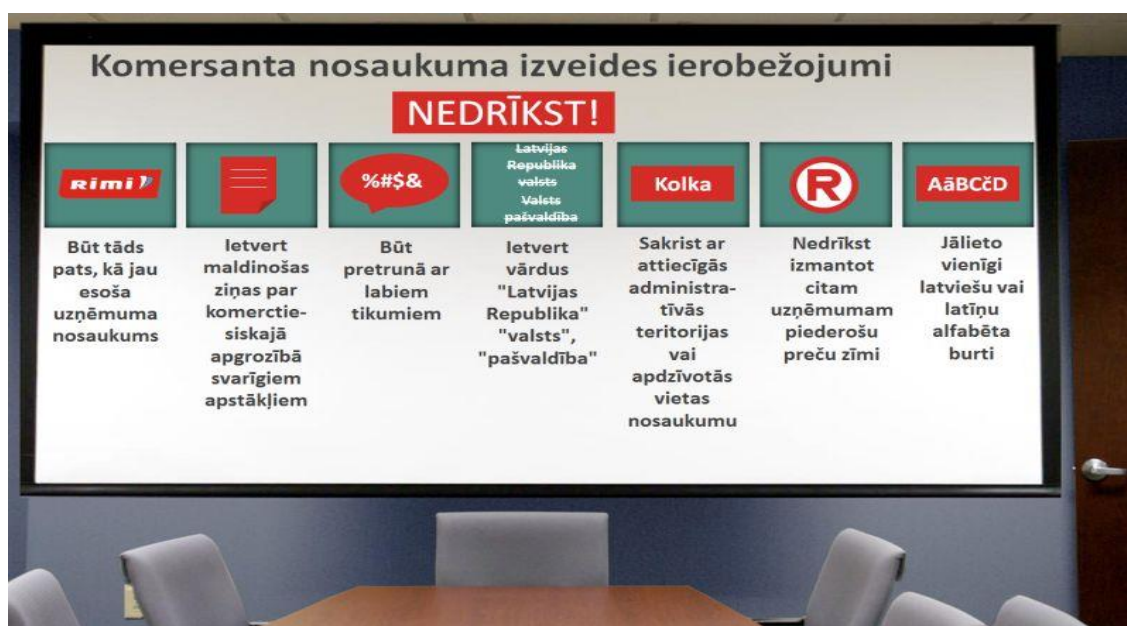
SIA un IK priekšrocības un trūkumi¹

Process	SIA	IK
Reģistrācija	Uzņēmumu reģistrā, kā arī Valsts ieņēmumu dienestā	Uzņēmumu reģistrā, kā arī Valsts ieņēmumu dienestā
Pamatkapitāls	Nepieciešams	Nav nepieciešams
Atbildība	Ar SIA pamatkapitālu	Ar savu personīgo mantu
Dibinātāju skaits	Viens un varbūt vairāki	Tikai viens dibinātājs

Salīdzinot SIA un IK priekšrocības un trūkumus, var secināt, ka SIA ir nepieciešams pamatkapitāls, bet IK nav nepieciešams pamatkapitāls, bet atbildība ir personīgā manta. SIA dibinātāju skaits varbūt vairāki dibinātāji, bet IK var būt tikai viens dibinātājs. Izanalizējot SIA un IK reģistrācijas procesu kārtību, reģistrācijas procesu, priekšrocības un trūkumus, autore nolēmusi izvēlēties juridisko formu SIA ar vienu dibinātāju.

Autore ilgi domāja par nosaukumu, jo nosaukumam ir liela nozīme.

Uzņēmuma nosaukuma veidošanā jāņem vērā ierobežojumi. Attēlā 2.3. ir redzami komersanta nosaukuma izveides ierobežojumi



2.3.att. Komersanta nosaukuma izveides ierobežojumi Latvijā²

¹ Autores izveidots

² <http://www.lvportals.lv>

Komersanta nosaukuma izveides ierobežojumi. Nedrīkst:

- būt tāds pats, kā jau esoša uzņēmuma nosaukums;
- ietvert maldinošas ziņas par komercietiskajā apgrozībā svarīgiem apstākļiem;
- būt pretrunā ar labiem tikumiem;
- ietvert vārdus "Latvijas Republika" "valsts", "pašvaldība";
- sakrist ar attiecīgās administratīvās teritorijas vai apdzīvotās vietas nosaukumu;
- nedrīkst izmantot citam uzņēmumam piederošu preču zīmi;
- jālieto vienīgi latviešu vai latīņu alfabēta burti.

Komersants var uzzināt, vai viņa izvēlēto nosaukumu jau nav izvēlējis kāds cits uzņēmējs, piezvanot uz UR Informācijas tālruni vai pārbaudīt UR mājas lapā, ierakstot vēlamo nosaukumu meklēšanas logā un izvēlnē "meklēt" izvēloties kritēriju "uzņēmums".¹

Uzņēmuma nosaukumam ir jāatbilst kritērijiem:

- Jāatspoguļo uzņēmuma raksturs;
- Jābūt atšķirīgam no citiem līdzīgiem uzņēmumu nosaukumiem;
- Nevajag būt pārāk garam.

Izvērtējot iepriekš minētos kritērijus, autore izvēlējās nosaukumu Bērnu sporta centrs "SAMSON".

Samson- Bībeles mitoloģijā ir varonis ar pārdabisku fizisko spēku un drosmi.

Šāds nosaukums tika izvēlēts ņemot vērā, ka plānotais sporta centrs popularizēs veselību, spēku un drosmi, ko šis nosaukums arī atspoguļo.

Lai sporta centram būtu daudz apmeklētāju ir nepieciešams izvērtēt tā atrašanās vietu. Atrašanās vieta ir noteikta Imantas rajona centrā, Kurzemes prospektā 3, kas nav nejauši izvēlēta. Attēlā 2.4. ir karte kurā ir redzama plānotā sporta centra atrašanās vieta.

¹ <http://www.ur.gov.lv/registri.html>



2.4.att. Paredzama uzņēmuma Bērnu sporta centra “SAMSON” atrašanās vieta¹

Uzņēmuma atrašanās vietas izvēlei ir svarīga nozīme, atrašanās vieta ietekmē uzņēmējdarbības panākumus. Autore izanalizēja atrašanās vietas priekšrocības un trūkumus.

2.3.tabula

Atrašanās vietas priekšrocības un trūkumi²

Priekšrocības	Trūkumi
Bezmaksas autostāvvietā	Daži konkurenti atrodas netālu
Atrodas blīvi apdzīvotā rajonā	Grūtības atrast kvalificētus darbiniekus
Sporta centrs atrodas Imantas rajona centrā	Telpas nav piemērotas cilvēkiem invalīdiem
Telpas ir labā stāvoklī, pēc remonta	

Šīs telpas Imantas rajona centrā atbilst ne tikai visiem iepriekš minētajiem kritērijiem, bet arī ir ērti sasniedzamas gan kājām ejošajiem, gan auto transportam, un ēka atrodas blakus

¹ https://www.google.lv/?gws_rd=ssl#q=google+maps

² Autore izveidots

Jūrmalas gatves ielas krustojumam, tātad ir labi pamanāma. Divstāvu ēkas pirmajā stāvā ir lielveikals „PRISMA“, kas ir papildus labums, koncentrē vienā vietā potenciālos klientus, vecākiem rodas iespēja iepirkties kamēr bērni nodarbojas ar sportu. Laiks bieži vien maksā naudu, un šāds piedāvājums ir ērts un praktisks, jo potenciālais klients var iekonomēt ne tikai laiku, bet arī naudu, degvielu. Pēc autores izpētes blakus bērnu centram „SAMSON“ atrodas bērnudārzi un skolas. Arī netālu no centra atrodas bērnudārzi un skolas. Līdz centram var tikt ar jebkuru transportu.

2.2.Pamatkapitāls, īpašnieki, to līdzdalība pamatkapitālā

Dibinot uzņēmumu, nepieciešams izveidot kapitālu. Pamatkapitāls ir līdzekļu summa, kuru iemaksā īpašnieki uzņēmējdarbības veikšanai. Dibinot sabiedrību ar ierobežotu atbildību, pamatkapitālu var veidot, dalībniekiem ieguldot naudu, materiālas vērtības, nemateriālas vērtības.

SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ dibināšanas pamatkapitāls sastāda 20000 EUR.

2.4. tabula

Uzņēmējdarbībai nepieciešamo līdzekļu finansējuma avots¹

Finansējuma avots	EUR
Pašu līdzekļi	20000

Pamatkapitāls tiks iemaksāts uzņēmuma norēķinu kontā bankā. Uzņēmuma dibinātājs un valdes loceklis ir autore, līdzdalība uzņēmuma pamatkapitālā 100% un pārstāvēs SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“.

Autore nolēma dibināt uzņēmumu ar vienu dibinātāju. Dibināt uzņēmumu ar diviem dibinātājiem būtu diezgan grūti, jo katram cilvēkam ir sava domāšana, sava iztēle, tas var rast domstarpības dibinātāju starpā. Diviem dibinātājiem jābūt līdzīgai domāšanai, labai sadarbībai vienam ar otru uzņēmējdarbības jomā.

Sporta centra atvēršanai nepieciešams iegādāties pamatlīdzekļus, maksāt īres maksu, darba algu personālam, līdz ar to īpašniece pārdeva savu zemes gabalu par 20000 EUR.

2.3.Zeme, ēkas, pamatlīdzekļi (īpašumā vai nomāti)

Lai uzņēmums uzsāktu uzņēmējdarbību ir nepieciešami pamatlīdzekļi. Pamatlīdzekļi - materiāli aktīvi, kurus uzņēmums tur, lai izmantotu pakalpojumu sniegšanai, iznomāšanai vai

¹ Autores izveidots

administratīvām vajadzībām, un kurus tas plāno izmantot ilgāk nekā vienu gadu, un kuri nav iegādāti pārdošanai. Pamatlīdzekļus uzskaita kategorijās, kurās ir apvienoti līdzīgu veidu aktīvi, piemēram, zemesgabali, ēkas un būves, transportlīdzekļi, ražošanas iekārtas, datortehnika, mēbeles. Saimnieciskajā darbībā izmantojamo pamatlīdzekļus sadala piecās kategorijās, kas ir attēlots tabulā 2.5.

2.5.tabula

Pamatlīdzekļu veidi¹

Kategorija	Nolietojuma likme	Nolietojuma likme divkāršā apmērā	Pamatlīdzekļu veids
1	5 %	10 %	Ēkas, būves, ilggadīgie stādījumi
2	10 %	20%	Dzelzeļa ritošais sastāvs un tehnoloģiskās iekārtas, jūras un upju flotes transportlīdzekļi, flotes un ostu tehnoloģiskās iekārtas, enerģētiskās iekārtas
3	35 %	70 %	Skaitļošanas iekārtas un to aprīkojums, tai skaitā drukas ierīces, informāciju sistēmas, datoru programmprodukti un datu uzkrāšanas iekārtas, sakaru līdzekļi, kopētāji un to aprīkojums
4	20 %	40 %	Pārējie pamatlīdzekļi, izņemot 5.kategorijā minētos pamatlīdzekļus
5	7,5 %	15 %	Naftas izpētes un ieguves platformas kopā ar to funkcionēšanai nepieciešamajām iekārtām, kuras atrodas uz šīm platformām, naftas izpētes un ieguves kuģi

Autore uzskata, ka uzņēmuma pamatlīdzekļi pieder pie 4. kategorijas, kā pārējie pamatlīdzekļi.

Pamatlīdzekļi un sporta inventārs būs iegādāti ar skaidras naudas palīdzību (ar pamatkapitālu). Inventārs un pamatlīdzekļi tiks iegādāti uzsākot uzņēmējdarbību.

¹ <http://www.vid.gov.lv>

Pamatlīdzekļu sarakstu autore izveidos tabulas veidā. Tabulā tiks atspoguļots pamatlīdzekļu nosaukums, daudzums, iegādes cena, kopējās izmaksas ar PVN. Kopumā pamtlīdzekļu summa ir 1400 EUR.

2.6. tabula

Bērnu un jauniešu centram „SAMSON“ nepieciešamie pamatlīdzekļi¹

Nr.p.k.	Pamtlīdzekļa nosaukums	Daudzums (gab.)	Iegādes cena, EUR	Kopējās izmaksas ar PVN (EUR)
1.	Vingrošanas siena	1	150	150
2.	Vingrošanas paklājs	1	500	500
3.	Komplekts līdzsvara un koordinācijas trēniņiem	1	250	250
4.	Tatami, karatē nodarbībām	1	500	500
Kopā:				1400

Lai sporta nodarbības varētu notikt, vēl nepieciešams mazvērtīgais inventārs. Nepieciešamais mazvērtīgais inventārs atspoguļots 2.3.3.tabulā, kur ir mazvērtīgā inventāra nosaukums, daudzums, iegādes cena, kopējās izmaksas ar PVN. Kopumā mazvērtīgā inventāra summa ir 850 EUR.

2.7. tabula

Mazvērtīgais inventārs Bērnu un jauniešu centram „SAMSON“²

Nr.p.k.	Mazvērtīga inventāra nosaukums	Daudzums (gab.)	Iegādes cena, EUR	Kopējās izmaksas ar PVN
1.	Spoguļi	40	10	400
2.	Bumbas	20	10	200
3.	Vingrošanas sols	5	50	250
Kopā:				850

Autore plāno izīrēt 2 telpas ar platību 100m² katra. Pēc autores domām ir pietiekama platība, lai sniegtu tādus pakalpojumus, kā vingrošanas un karate nodarbības. Uzņēmuma

¹ Autores izveidots

² Autores izveidots

telpas tiks nomātas, jo tā īpašumā nav ne zeme, ne ēkas. Telpas ir ļoti labā stāvoklī, pēc remonta.

Autore uzskata, ka sporta centra atrašanās vieta ir ļoti izdevīga, blakus centram ir sabiedriskā transporta pietura, kas liecina par to, ka apmeklētājiem būs viegli nokļūt līdz centram ar sabiedrisko transportu, kā arī ir bezmaksas autostāvvietas.

2.4. Uzņēmuma organizatoriskā struktūra un vadība, nodarbināto skaits

Vadības sistēmas veiksmīga attīstība un funkcionēšana ir atkarīga no tās organizatoriskās struktūras. Uzņēmuma struktūra ir nepieciešama, lai noteiktu un konkretizētu vadības līmeņu savstarpējās attiecības, pilnvaru, tiesību un atbildības sadalījumu. Uzņēmuma vadības organizatoriskā struktūra ir atkarīga no uzņēmuma lieluma, formas, darbības veida un citiem faktoriem. Uzņēmums sastāv no vadības sistēmas, kas aptver vadīšanas aparāta darbiniekus un vadāmās sistēmas, kas izpilda noteiktas funkcijas – komerciālas, drošības, grāmatvedības, tehnoloģiskās u.c.¹

Galvenie aspekti, veidojot uzņēmuma vadības struktūru:

- Uzdevuma vai darba pienākumu sadale;
- Kam ir tiesības pieņemt lēmumus;
- Kāds ir vadības līmeņu skaits;
- Amatu nosaukumu izveidošana;
- Savstarpējo darba attiecību forma, pakļautība un atbildība.²

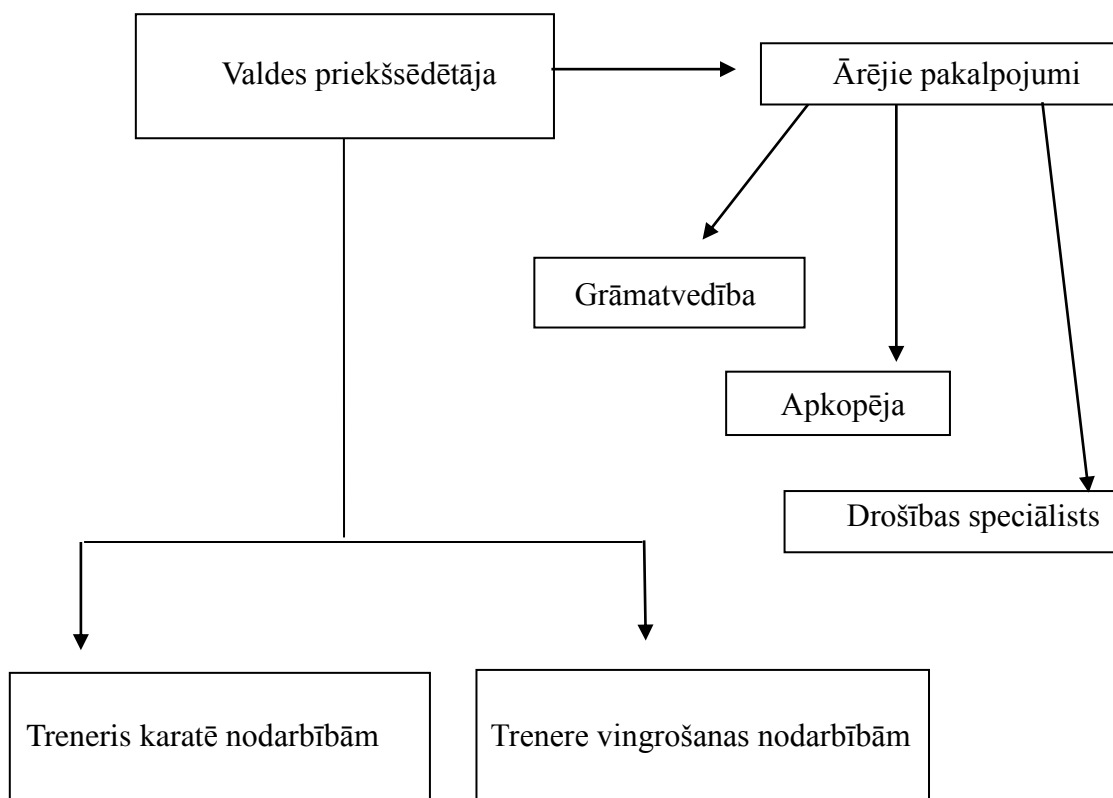
Attēlā 2.5. autore izveidojusi SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” organizatorisko struktūru.

Uzņēmuma organizatoriska struktūra sastāv no 3 darbiniekiem un no ārējiem pakalpojumiem.

- Valdes priekšsēdētāja;
- Treneris karate nodarbībām;
- Trenere vingrošanas nodarbībām;
- Ārējie pakalpojumi – apkopēja;
- Ārējie pakalpojumi – grāmatvede;
- Ārējie pakalpojumi – drošības speciālists

¹ http://www.pvg.edu.lv/datori/konkursi/2007_web/vsk/ienac_biznesa_pasaulee_volonte/4las.htm

² http://www.pvg.edu.lv/datori/konkursi/2007_web/vsk/ienac_biznesa_pasaulee_volonte/4las.htm



2.5.att. Organizatoriskā struktūra uzņēmuma SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“¹

Visiem uzņēmuma darbiniekiem ir nepieciešams pildīt savus pienākumus, kuri tiek noteikti atkarībā no viņu ieņemtajiem amatiem uzņēmumā. Viens no uzņēmuma iespējamo panākumu iemesliem ir piemērotāko darbinieku atlase. Pieņemot darbā jaunu darbinieku un izvērtējot viņa atbilstību amatam, šis process sastāda:

- 60% - kandidāta prasmes, pieredze un izglītība.
- 40% - domāšanas stils, uzvedības iezīmes un profesionālās intereses.

Autore izveidoja tabulas, kurās ir redzams kādi ir pienākumi, uzdevumi un prasības katram darbiniekam. SIA Bērnu un jauniešu centrā „SAMSON“ būs valdes priekšsēdētāja. Viņai būs šādi darba pienākumi, uzdevumi un prasības.

¹ Autores izveidots

**Uzņēmuma valdes priekšsēdētājas pienākumi, uzdevumi un prasības SIA Bērnu un
jauniešu centra „SAMSON“ darbības laikā¹**

Pienākumi	Uzdevumi	Prasības
<ul style="list-style-type: none"> • Noteikt un formulēt uzņēmuma darbības stratēģiju, misiju un mērķus; • Plānot un prognozēt uzņēmuma racionālu darbību dinamiskā ekonomiskā vidē atbilstoši noteiktajiem mērķiem, ekonomiskajai videi un tirgus situācijai; • Organizēt uzņēmuma racionālu darbību dinamiskā ekonomiskā vidē atbilstoši noteiktajiem mērķiem un plānam īpašnieku, darbinieku un sabiedrības interesēs; • Pārstāvēt uzņēmumu darījumos ar citiem uzņēmumiem, organizācijām, iestādēm, ieskaitot pašvaldības un valsts institūcijas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Analizēt un novērtēt vietējo un starptautisko ekonomisko vidi, tirgus attīstības tendences un perspektīvas, konkurences situāciju un konkurentu iespējamās aktivitātes; • Noteikt uzņēmuma ekonomiskās darbības rādītājus; • Pieņemt darbā jaunus darbiniekus; • Identificēt ekonomiskās vides un tirgus situācijas izmaiņas un novērtēt mērķu un plānu maiņas nepieciešamību; • Vadīt ikdienas darba procesus; • Informēt uzņēmuma darbiniekus par sasniedzamajiem mērķiem un uzdevumiem; • plānot, vadīt un koordinēt uzņēmuma funkcionēšanu kopumā. Motivēt un kontrolēt sev pakļautā 	<ul style="list-style-type: none"> • Augstākā izglītība finanšu vai ekonomikas jomā; • Teicamas latviešu valodas zināšanas; • Labas krievu un angļu valodas zināšanas; • Labas komunikācijas spējas; • Vēlme pastāvīgi pilnveidot savas zināšanas; • Vēlme apgūt visu jauno; • Spēja strādāt stresā situācijās; • Pieredze sporta jomā; • Atbildības sajūta

¹ Autores izveidots

	personāla pienākumu izpildi; • Pārstāvēt uzņēmumu darījumos ar valsts institūcijām, pašvaldību un sabiedrību;	
--	--	--

Plānota darba akorda alga valdes priekšsēdētājam 600 Eur mēnesī.

Labu profesionālo organizatorisko struktūru veido ne tikai uzņēmuma valdes priekšsēdētāja, bet arī sporta centra treneri. Trenerim sporta nodarbības laikā ir nepieciešams pielietot visas savas motivācijas prasmes, lai klientiem patiktu apmeklēt nodarbības, veidot dzīvi aktīvāku un veselīgāku.

Karatē Trenera pienākumi un prasības ir apskatāmi tabulā 2.9.

2.9.tabula

**Uzņēmuma karate trenera pienākumi un prasības SIA Bērnu un jauniešu centrs
„SAMSON“ darbības laikā¹**

Pienākumi	Prasības
<ul style="list-style-type: none"> • Plānot nodarbību saturu un gaitu; • Nodarbības individuāli; • Demonstrēt vingrinājumus; • Sekot līdzi pareizam izpildījumam un labot kļūdas; • Konsultēt par veselīgu dzīvesveidu, uzturu; • Sniegt neatliekamo medicīnisko palīdzību; • Ievērot sporta centra iekšējās kartības noteikumus; • Organizēt sporta sacensības, pasākumus. 	<ul style="list-style-type: none"> • Augstāka izglītība sportā; • Teicamas latviešu valodas zināšanas; • Labas krievu un angļu valodas zināšanas; • Labas komunikācijas spējas; • Darba pieredze sporta nodarbību vadīšanā; • Pedagoģiskā pieredze ar bērniem; • Labas organizatoriskās spējas;

Plānota darba akorda alga karatē trenerim 500 EUR mēnesī.

Vingrošanas Trenera pienākumi un prasības ir apskatāmi tabulā 2.10.

¹ Autores izveidots

**Uzņēmuma vingrošanas trenera pienākumi un prasības SIA Bērnu un jauniešu centrs
„SAMSON“ darbības laikā¹**

Pienākumi	Prasības
<ul style="list-style-type: none"> • Plānot nodarbību saturu un gaitu; • Nodarbības individuāli; • Demonstrēt vingrinājumus; • Sekot līdz pareizam izpildījumam un labot kļūdas; • Konsultēt par veselīgu dzīvesveidu, uzturu; • Sniegt neatliekamo medicīnisko palīdzību; • Ievērot sporta centra iekšējās kārtības noteikumus; • Organizēt sporta sacensības, pasākumus. 	<ul style="list-style-type: none"> • Augstāka izglītība sportā; • Teicamas latviešu valodas zināšanas; • Labas krievu un angļu valodas zināšanas; • Labas komunikācijas spējas; • Darba pieredze sporta nodarbību vadīšanā; • Pedagoģiskā pieredze ar bērniem; • Labas organizatoriskās spējas;

Plānota darba akorda alga vingrošanas treneri 500 EUR mēnesī.

Uzņēmums plāno izmantot ārpalpojumus:

- Grāmatvedības;
- Apkopējas;
- Drošības speciālists.

Grāmatvedības pakalpojumi ir nepieciešami katru mēnesi, lai veiktu uzņēmuma finanšu dokumentu apstrādi, uzskaiti, kontroli un analīzi. Nepieciešama atskaišu sagatavošana valsts institūcijām. Izpētot dažādu grāmatvedības firmu piedāvājumus, autore konstatē, ka vidējais izcenojums satāda 50.00 EUR. mēnesī. Apmaksa pēc līguma.

Lai uzturētu sporta centra telpas kārtībā, katru dienu ir nepieciešami apkopējas pakalpojumi. Apkopējai ir jāuzkopj sporta centra telpas – jāizmazgā grīdas, jānoslauka putekļi, lai sporta centra apmeklētājiem būtu patīkami ienākt tīrās telpās. Tika izpētītas dažādas uzkopšanas kompānijas, un secināts, ka vidējais izcenojums satādā 30.00 EUR. mēnesī. Apmaksa pēc līguma.

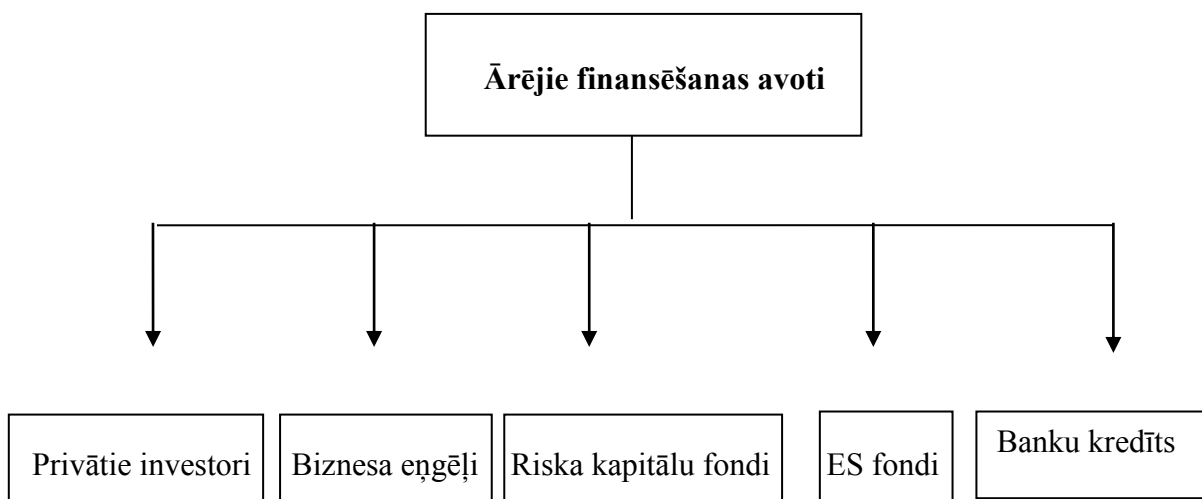
¹ Autores izveidots

Drošības speciālists ir nepieciešams pēc pieprasījuma, lai parbaudītu telpu tehnisko stāvokli. Tika izpētītas dažādas drošības kompānijas, vidējais izcenojums satādā 30.00 EUR. Par vienu izsaukumu. Apmaksa pēc līguma.

SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ nebūs liels, tādēļ darbinieku skaits ir atbilstošs uzņēmuma saimnieciskajai darbībai. Uzņēmums plāno sporta centra paplašināšanu, līdz ar to pieaugs darbinieku skaits.

2.5. Ārējā finansējuma piesaistes problēmas (privātie investori, aizņemtais kapitāls, biznesa eņģeļi, riska kapitāla fondi, ES fondu finansējums u.c.)

Uzsākot uzņēmējdarbību, nepieciešami kapitālieguldījumi. Finansēšana ir kapitāla nodrošinājums uzņēmumā - naudas un materiālu sagāde ar mērķi veikt uzņēmējdarbību. Tiek izskatīti dažāda veida ārējie finansēšanas avoti, kas pēc autores domām varētu būt piemērotākie projekta īstenošanai.



2.6.att. Ārējās finansēšanas avoti¹

- **Privātie investori** – privātpersonas, kas uzņemas augstu risku, investējot kapitālu uzņēmumā.² Privātie investori ir populārākais finanšu avots jaunajiem uzņēmējiem.
- **Biznesa eņģeļi** – cilvēki ar investora pieredzi. Biznesa eņģeļi aktīvi iesaistās sava kapitāla ieguldīšanā kādās privātās kompānijās, īpaši tās uzsākšanas posmā.³
- **Riska kapitāla fondi** – ir viens no plašāk izmantotākajiem finansējuma veidiem. Riska kapitāla fondi īpaši paredzēti jauniem uzņēmumiem.

¹ Autores izveidots

² Auziņa-Melnalksne, Dubrovskis J. u.c. No idejas līdz panakumiem, alternatīvie finansējuma avoti.2009

³ <http://www.biznesaengeli.lv>

- **ES fondi** – 2.darbības programma „Uzņēmējdarbība un inovācijas“. Mērķis ir panākt inovāciju un uzņēmējdarbības progresu, kas pēc tam palīdzēs valstij gūt labus izaugsmes un nodarbinātības rezultātus.¹
- **Banku kredīts** - ir naudas summa (vai aktīvs), ko aizdevējs (banka) aizdod kredītaņēmējam (uzņēmumam). Par parādu sauc summu, kas kredītaņēmējam ir jāatdod. Aizdevējus sauc par kreditoriem un kredītaņēmējus sauc par debitoriem.²

Autore novērtēja katra finansējuma veida priekšrocības un trūkumus, kas ir redzami tabulā 2.11.

2.11. tabula

Ārēja finansējuma veidu priekšrocības un trūkumi³

Ārēja finansējuma veids	Priekšrocības	Trūkumi
Privātie investori	<ul style="list-style-type: none"> • Ilgtermiņa finansējums; • Finansējumu var saņemt jebkurā uzņēmuma darbības stadijā; • Nesamazina uzņēmuma likviditāti; • Iegulda iegūto pieredzi biznesā, noderīgus sakarus un kontaktus. • Smazina finanšu risku. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ierobežots finansējuma avots; • Kļūst par uzņēmuma līdzīpašniekiem.
Biznesa eņģeļi	<ul style="list-style-type: none"> • iegulda savus brīvos līdzekļus, pieredzi uzņēmējdarbībā; • nav nepieciešams nodrošinājums; • finansējumu var saņemt projekta uzsākšanas periodā; • nav procentu maksājumu; • saņemto finansējumu nav jāatmaksā. 	<ul style="list-style-type: none"> • var iesaistīties lēmuma pieņemšanā un uzņēmuma attīstībā; • Investē vidēji lielas summas (Eiropā 50-700 tūkst. EUR, Latvijā 5-80 tūkst. EUR); • Kļūst par uzņēmuma līdzīpašniekiem; • Nekļūst par ilgtermiņa partneri, pēc 3-7 gadiem pārdod savu daļu;

¹ <http://www.esfondi.lv>

² <https://compeuro.lv/kreditori-un-debitori/>

³ Autores izveidota

		<ul style="list-style-type: none"> • Finansē tikai uzsākšanas posmā; • Finansējuma projektam jābūt inovatīvam.
Riska kapitāla fondi	<ul style="list-style-type: none"> • Riska kapitāls ir investora ilgtermiņa ieguldījums uzņēmuma pašu kapitālā; • veicina uzņēmuma straujāku izaugsmi un vērtības pieaugumu; • ilgtermiņa finansējums; • iespējams liels finansējuma lielums; • nav nepieciešams nodrošinājums; • nav procentu maksājumu; • saņemto finansējumu nav jāatmaksā. • finansējumu var saņemt projekta uzsākšanas periodā; 	<ul style="list-style-type: none"> • investors kļūst par biznesa partneri ar kuru tiek dalīti riski un peļņa; • Finansējuma projektam jābūt inovatīvam. • Garš finansēšanas lēmuma pieņemšanas periods; • Pārdod savu daļu, kad uzņēmuma tirgus cena sasniegs noteiktu līmeni.
ES fondu finansējums	<ul style="list-style-type: none"> • Iespēja saņemt lielu finansējuma apmēru. 	<ul style="list-style-type: none"> • Jāatbilst noteiktai ES struktūrfondu programmai; • Finansējumu ir jāatmaksā; • Nepieciešams nodrošinājums ja tiks prasīta liela apjoma finansēšana; • Programma neatbalsta: lauksaimniecības produktu ražošanu un pirmapstrādi; vairumtirdzniecību; finanšu starpniecību un banku pakalpojumus; zivju audzēšanu, zvejniecību; kravas transporta pakalpojumus; apdrošināšanu; transporta līdzekļu, mašīnu, iekārtu

		u.c. iznomāšanu; azartspēles un derības; ieroču ražošanu, piegādi vai tirdzniecību; tabakas, alus un alkoholisko dzērienu ražošanu un tirdzniecību.
Banku kredīts	<ul style="list-style-type: none"> • Piešķir finansējumu stabiliem uzņēmumiem, kuriem ir stabila naudas plūsma; • Dažādu termiņu finansēšana; • Īss finansēšanas lēmuma pieņemšanas laika periods. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ir nepieciešama ķīla vai nodrošinājums; • Atmaksāšanas grafiks; • Procentu maksājumi.

Izskatot ārējās finansēšanas veidus, autore uzskata, ka ir iespēja piesaistīt ārējo finansējumu uzņēmuma attīstībai. Bet tagad tas nebūs nepieciešams, jo projekts SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” tiks finansēts ar uzņēmuma īpašnieces līdzekļiem. Bet ir jāzina ārējā finansējuma piesaistes iespējas, jo plānojot uzņēmuma darbības paplašināšanos sporta nozarē, tiek plānots izmantot ārējo finansējumu.

3.NOZARES IZPĒTE

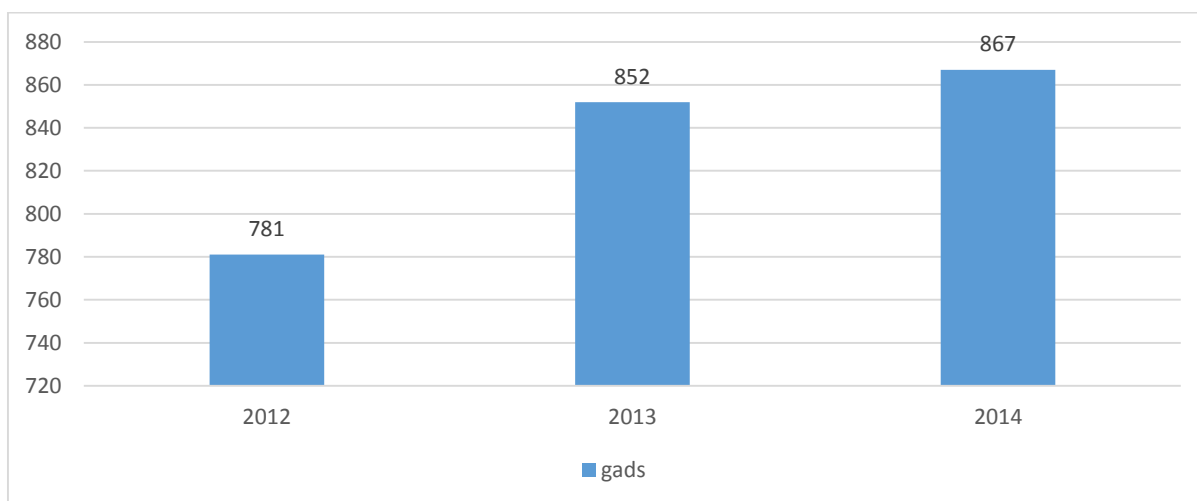
3.1.Nozares attīstības tendences pēdējos 3-5 gados

Projekta SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” perspektīvas novērtēšanai ir jānoteic nozares attīstības tendences pēdējos gados. Pēc NACE Saimniecisko darbību statistikās klasifikācijas uzņēmums Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” ietilpst kategorijā – Māksla, izklaide un atpūta. (t.i. Sporta nodarbības, izklaides un atpūtas darbība). Sporta nodarbību, izklaides un atpūtas darbību nodaļā ietilpst atpūtas, izklaides un sporta pasākumu nodrošināšana (izņemot muzeju darbība, vēsturisku vietu saglabāšana, botānisko un zooloģisko dārzu un dabas rezervātu darbība, azartspēles un derības). Neietver arī teātra, mūzikas un citu mākslu un izklaidi.¹

Sportam ir liela nozīme katra cilvēka dzīvē, jo tas lielā mērā ietekmē iedzīvotāju veselību, mazina cilvēkos problēmas, negatīvās domas. Tas nodrošina interesantu brīva laika pavadīšanu, gan sportojot pašam, gan sekojot līdzī daudziem sporta pasākumiem.

Latvijā sporta nozarē strādājošo uzņēmumu skaits ir samēra liels. Ar katru gadu uzņēmumu skaits palielinās un piedāvājuma klāsts, līdz ar to arī palielinās.

Sporta nodarbības, izklaides un atpūtas nozares ekonomiski aktīvas komercdarbības Rīgas reģionā. atspoguļoti 3.1.attēlā.



3.1.att. Sporta nodarbības, izklaides un atpūtas nozares ekonomiski aktīvas komercdarbības Rīgas reģionā. (skaits)²

¹ <http://nace.lursoft.lv>

² <http://www.csb.gov.lv/dati/statistikas-datubazes-28270.html>

Kā redzams 3.1.tabulā, sporta nodarbības, izklaides un atpūtas darbība Latvijā strauji paaugstinājās 2013.gadā, kad to skaits sasniedza 852 ekonomiski aktīvās vienības. Uz 2014.gadu tirgus sektorā ekonomiski aktīvās vienības palielinājās vēl par 15 vienībām. Līdz ar to darba autore secina, ka sporta nozare Latvijā aug un attīstās, jo pēc 3.1.tabulas datiem ar katru gadu uzņēmumu skaits, kas piedāvā sporta pakalpojumus, pieaug.

Lai novērtētu šīs nozares nozīmi tautsaimniecībā ir izveidota 3.1 tabula ar Latvijas komercsabiedrību neto apgrozījumu pa darbības veidiem no 2012 gada līdz 2014 gadam.

3.1. tabula

Latvijas komercdarbību neto apgrozījums pa darbības veidiem,

tūkst. EUR (2012-2014.g.)¹

	2012	2013	2014
PAVISAM	51 079.2	53 809.4	53 902.4
(A) Lauksaimniecība, mežsaimniecība un zivsaimniecība	1 326.3	1 399.9	1 451.2
(B) Ieguves rūpniecība un karjeru izstrāde	181.3	204.4	222.3
(C) Apstrādes rūpniecība	7 825.5	7 729.5	7 503.6
(D) Elektroenerģija, gāzes apgāde, siltumapgāde un gaisa kondicionēšana	2 753.4	2 809.6	2 366.2
(E) Ūdens apgāde; notekūdeņu, atkritumu apsaimniekošana un sanācija	324.1	281.7	285.4
(F) Būvniecība	3 636.2	4 062.7	4 059.0
(G) Vairumtirdzniecība un mazumtirdzniecība; automobiļu un motociklu remonts	22 790.9	24 395.9	24 678.0
(H) Transports un uzglabāšana	5 400.8	5 349.3	5 455.4
(I) Izmitināšana un ēdināšanas pakalpojumi	530.6	616.4	662.1
(J) Informācijas un komunikācijas pakalpojumi	1 476.9	1 548.6	1 613.7
(K) Finanšu un apdrošināšanas darbības	306.3	349.5	375.3
(L) Operācijas ar nekustamo īpašumu	1 191.0	1 473.2	1 453.4
(M) Profesionālie, zinātniskie un tehniskie pakalpojumi	1 173.0	1 234.4	1 241.4
(N) Administratīvo un apkalpojošo dienestu darbība	938.0	1 019.8	1 119.5
(O) Valsts pārvalde un aizsardzība; obligātā sociālā apdrošināšana	61.1	64.1	68.9
(P) Izglītība	105.0	115.6	119.9
(Q) Veselība un sociālā aprūpe	625.2	674.9	731.6
(R) Māksla, izklaide un atpūta (sporta nodarbības)	323.4	350.0	379.2
....(93) <i>Sporta nodarbības, izklaides un atpūtas darbība</i>	<i>105</i>	<i>130</i>	<i>151</i>
(S) Citi pakalpojumi	110.2	129.8	116.3

Kopumā var teikt ka komercdarbību neto apgrozījumam ir pozitīva tendence sākot ar 2012 gadu. Tas labvēlīgi raksturo ekonomikas attīstību. 2013 gadā neto apgrozījuma

¹ <http://www.csb.gov.lv/dati/statistikas-datubazes-28270.html>

pieaugums satādīja 5,4% salīdzinot ar 2012.gadu. 2014.gadā kopējais neto apgrozījums sastādīja 53902.40, kas ir par 0,2% vairāk nekā 2013.gadā.

Vislielāko īpatsvaru kopējā neto apgrozījumā veido vairumtirdzniecība un mazumtirdzniecība, apstrādes rūpniecība, transporta un uzglabāšanas nozare, kā arī būvniecības nozare. Izmantojot 3.1. tabulas datus, autore izveidojusi tabulu 3.2. sporta nodarbību, izklaides un atpūtas darbības nozares īpatsvara un nozīmes noteikšanai.

3.2.tabula

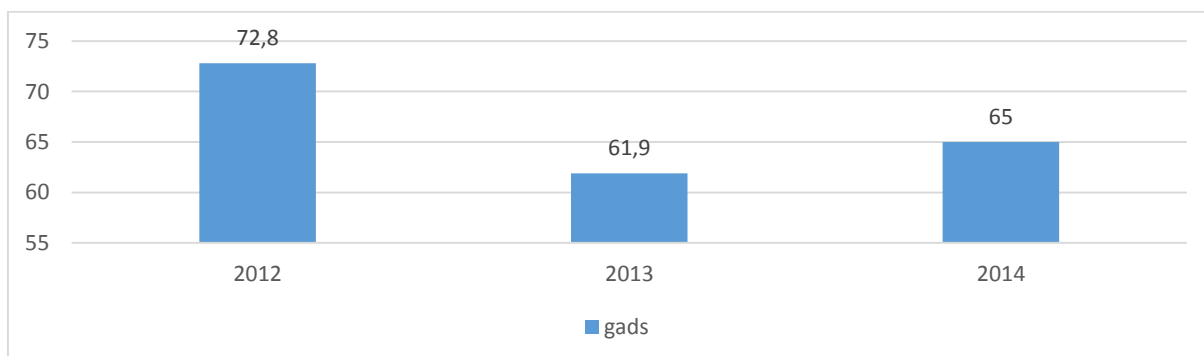
Latvijas sporta nodarbības, izklaides un atpūtas darbības nozares neto apgrozījums un tā īpatsvars (2012-2014.g.)¹

	2012	2013	2014
Sporta nodarbības, izklaides un atpūtas darbība, (tūkst. EUR)	105	130	151
Sporta nodarbības, izklaides un atpūtas darbība, (% no Mākslas, izklaides un atpūtas nozares neto apgrozījuma)	32.46	37.14	39.82
Sporta nodarbības, izklaides un atpūtas darbība, (% no IKP)	0.21	0.24	0.28

No tabulas 3.2. ir redzams, ka nozarei pēdējos trīs gadu laikā ir stabili pozitīva tendence. Sporta nodarbības, izklaides un atpūtas nozarei neto apgrozījuma pieaugums 2013. gadā sastādīja 23.80 % salīdzinot ar iepriekšēja gada rādītāju. 2014. gadā ir novērots pozitīvas neto apgrozījuma tendences un tā pieaugums par 16.15 %.

Balstoties uz analīzi, neto apgrozījuma palielināšanos, autore cer, ka jaunā uzņēmuma izveide būs peļņu nesoša.

Pēs statistikas datiem, attēlā 3.2. ir redzams, cik ir aktuāls sports Latvijas iedzīvotāju dzīvē.



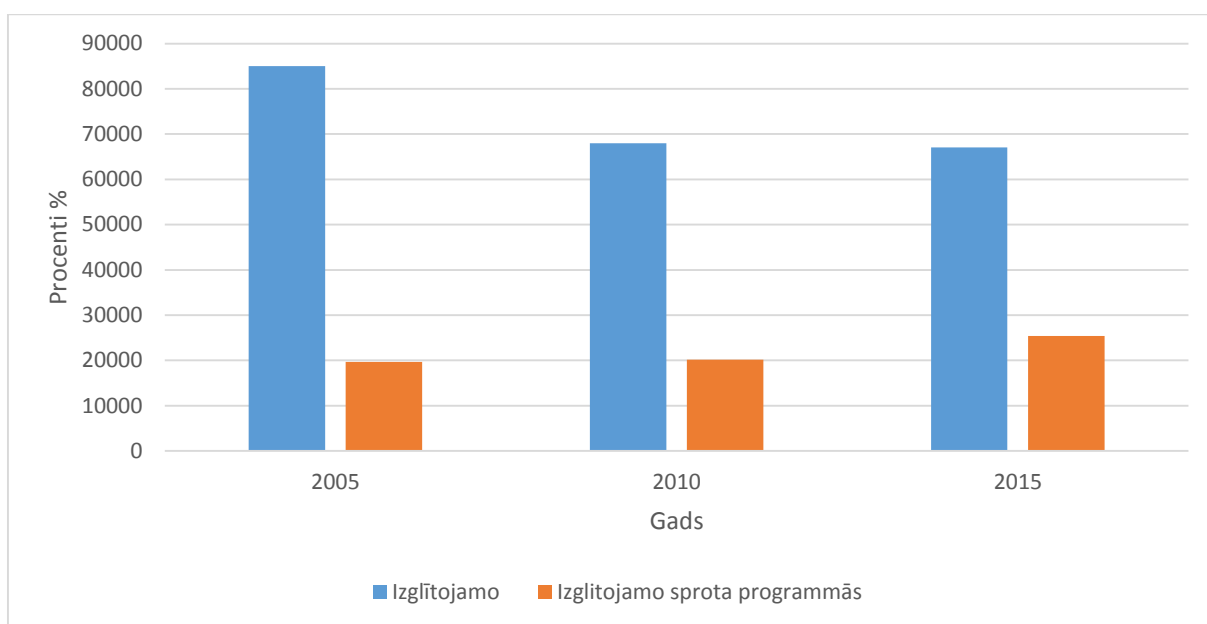
3.2.att. Latvijā kopējas ar sportu nodarbojošos skaits no 2012.gada līdz 2014.gadam(tūkst.)²

¹ <http://data.csb.gov.lv>

² <http://data.csb.gov.lv>

Attēla dati rāda, ka 2013.gadā salīdzinot ar 2012.gadu ar sportu nodarbojošos skaits samazinājās. To varēja ietekmēt dažādi faktori, piemēram, cilvēku došanās strādāt uz ārzemēm, vai ekonomiskās situācijas pasliktināšanās rezultātā pārskatītas mājsaimniecības budžeta prioritātes, kur sports acīmredzot nebija pirmajā vietā. Bet ir redzams, ka situācija izmainījās, un 2014.gadā ar sportu nodarbojošos skaits palielinājās. Tas var nozīmēt, ka cilvēki aizdomājas par savu veselību un nodarbojas ar sportu, lai būtu veselīgi.

Autore izpētīja kopējo izglītojamo un sporta izglītības programmās iesaistīto audzēkņu skaitu pēdējos 10 gadus. Tas ir attēlots attēlā 3.3.



3.3.att. Latvijā kopējā izglītojamo un sporta izglītības programmās iesaistīto audzēkņu skaita dinamika no 2005.gada līdz 2015.gadam (%)

Pēc izglītības, kultūras un sporta departamenta datiem, neskatoties uz būtisko skolēnu skaita samazināšanos, pēdējo 10 gadu laikā audzēkņu skaits sporta programmās ir būtiski pieaudzis:

- basketbolā +338 audzēkņi
- vieglatlētikā + 214 audzēkņi
- hokejā + 133 audzēkņi
- peldēšanā + 100 audzēkņi u.c.¹

Pēc izglītības, kultūras un sporta departamenta datiem, Rīgas pilsētas attīstības virzienā sporta jomā ir noteikta rīdzinieku sportošanas iespēju plaša pieejamība. Tas ir neatkarīgi no

¹ <http://www.iksd.riga.lv>

finansiālām iespējām un vecuma. Šie mērķi tiek realizēti sadarbībā ar sporta jomā iesaistītām juridiskām un fiziskām personām. Tika izsludināti konkursi dažādu nozīmīgu pasākumu īstenošanai. Tas ir redzams tabulā 3.3.¹

3.3. tabula

Rīgas pilsētas attīstība sporta jomā 2015.gadā²

	Konkursu nosaukums	Pasākumu skaits	Kopējais atbalsts EUR
1	Konkurss par finansiālu atbalstu tautas, bērnu un jauniešu sporta sacensību organizēšanai Rīgā	24	56000
2	Konkurss par finansiālu atbalstu Pasaules un Eiropas līmeņa sporta sacensību organizēšanai Rīgā	3	34000
3	Konkurss par finansiālu atbalstu nozīmīgu un starptautisku sacensību organizēšanai Rīgā	31	64500
4	Konkurss par finansiālu atbalstu sporta sacensībām organizācijām, kas apvieno fiziskas personas ar īpašām vajadzībām	3	650
5	Konkurss par finansiālu atbalstu Rīgas sporta veterānu organizācijām	14	6150

Pēc autores domām ir svarīgi un nozīmīgi, ka sporta jomu atbalsta ne tikai juridiskas personas, bet arī fiziskas. Tas nozīmē, ka sporta jomai ir nozīme cilvēka dzīvē un tas nodrošina interesantu brīvā laika pavadīšanu, gan sportojot pašam, gan sekojot līdzi dažādiem sporta pasākumiem.

Pēc izglītības, kultūras un sporta departamenta datiem, Danijā notika XI bērnu un jauniešu sporta spēles, Rīgu pārstāvēja sportisti galda tenisā, vieglatlētikā un basketbolā. Ieguva 6 zelta, 9 sudraba un 3 bronzas medaļas.³ 2015. gadā turpinājās sadarbība ar Latvijas Olimpisko vienību, Latvijas sporta Federācijām. Nodrošinot labākajiem Rīgas sportistiem

¹ <http://www.iksd.riga.lv>

² <http://www.iksd.riga.lv>

³ <http://www.iksd.riga.lv>

līdzfinansējumu dalībai pasaules un Eiropas čempionātos.¹

Nozares attīstības tendences pēdējos 3-5 gados konstatētas:

Jaunas iniciatīvas, tādas kā:

- bezmaksas sporta nodarbības pilsētas apkārtnē;
- peldēšanas sacensības «Daugavas kauss» atklātā ūdenstilpnē;
- „Staro Rīga skrējieni”.

Pēdējo gadu populārākās tautas sporta aktivitātes, tādas kā:

- skriešanas seriāls „Izskrien Rīgu!”
- sacensības „Rīgas svētki” laikā.

Tika organizēti 36 Rīgas čempionāti un jaunatnes meistarsacīkstes 28 sporta veidos. Kopā ar sporta organizācijām nodrošinātas 20 dažāda līmeņa starptautiskas sacensības un sporta projekti. Tika atklāti 2 jauni stadioni – pie Rīgas 31. vidusskolas un Rīgas Klasiskās ģimnāzijas.² Nozare, kurā darbosies uzņēmums ir svarīga Latvijas tautsaimniecībai, sporta virzība kļūst katru gadu arvien populārākā. Veselīgam dzīvesveidam šobrīd ir liels pircēju pieprasījums. Apkopojot iepriekš minēto var secināt, ka sporta nozare pēdējos gados attīstās labi.

3.2.Nozares attīstības perspektīvas turpmākajos 3-5 gados

Nozares attīstība turpmākajos gados ir atkarīga no vairākiem faktoriem, tāpēc ka Latvijas pakalpojumu tirgu var ietekmēt septiņi netiešas ietekmes ārējās vides faktori, tādi kā: demogrāfiskā vide, sociālkultūras vide, tehnoloģija un tehnika, politiskā vide, dabas vide, ekonomiskā vide, zinātne, starptautiskā vide.³ Sports ietekmē cilvēku veselību. Sports nodrošina aizraujošu, interesantu brīvā laika pavadīšanu. Mazina negatīvas problēmas. Nozares attīstības perspektīvas turpmākajos gados izskatās ļoti pozitīvi, jo tiek popularizēts veselīgs dzīves veids. Daudzi cilvēki atsakās no kaitīgiem ieradumiem, uzsāks nodarboties ar sportu, pieradinot bērnus pie nodarbībām ar sportu. Ir noteikts pašvaldības atbalsts mākslas, izklaides un atpūtas nozarei, kā arī sporta nodarbībām. Rīgas pilsētas sporta attīstības pamatnostādņēs 2012. – 2017.gadam ir noteikti principi, attīstības virzienus ietekmējošie faktori, mērķgrupas, kā attīstīt sporta jomu.⁴

¹ <http://www.iksd.riga.lv>

² <http://www.iksd.riga.lv>

³ Praude V.:Mārketings: teorija un prakse 1, R.: Burtene, 2011.

⁴ <http://www.iksd.riga.lv>

Principi:

- Sportošanas iespēju pieejamības princips – radīt iespējas rīdziniekiem un pilsētas viesiem, nodarboties ar sportu un fiziskajām aktivitātēm;
- Sporta izglītības nodrošināšanas princips bērniem un jauniešiem – līdztekus obligātajai izglītībai nodrošināt iespējas iesaistīties interešu un profesionālās ievirzes sporta izglītības programmās;
- Informācijas pieejamības princips - nodrošināt informatīvas un izglītojošas ziņas par sportošanas iespējām un sporta norisēm dažādai mērķauditorijai;
- Sadarbības princips – veicināt visu sporta jomas attīstībā iesaistīto un ieinteresēto juridisko un fizisko personu sadarbību un savstarpēju atbalstu;
- Pēctecības princips – saglabāt un pilnveidot labākās Rīgas sporta tradīcijas, apzināt un veidot Rīgas sporta vēsturi.

Attīstības virzienus ietekmējošie faktori:

- Valsts politika (t.sk. noteiktās prioritātes, izglītības programmas skolēniem, mērķdotācijas sporta pedagogu darba samaksai);
- Kopējā pilsētas attīstības stratēģija (t.sk. apkaimju attīstības veicināšana);
- Tradīcijas (t.sk. sportiskie sasniegumi, tradicionālās sacensības, esošie sporta infrastruktūras objekti, starpskolu sacensību sistēma);
- Sabiedrības intereses, jaunu sportošanas paradumu, sporta veidu un aktīvās atpūtas iespēju attīstība (skeitbords, velobraukšana, nūjošana);
- Finanšu iespējas (publiskās un privātās).

Mērķgrupas:

- Bērni un jaunieši;
- Pensionāri;
- Ģimenes;
- Cilvēki ar invaliditāti;
- Sociālā riska grupas;
- Sporta veterāni;
- Sporta speciālisti un sporta darbinieki;

- Rīgas viesi.¹

Šī nozare ir perspektīva, jo ļoti labvēlīgi ietekmē tūrisma nozari, tas nozīme, ka stimulē ekonomikas attīstības tempu. Ir redzams, ka nozares uzņēmumu skaits palielinās katru gadu, tas nozīmē, ka ir pieprasījums. Var prognozēt šīs nozares neto apgrozījuma pieaugumu un īpatsvara pieaugumu.

Turpmākajos 3-5 gados SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” plāno izīrēt vēl divas sporta telpas, lai paplašinātu savus sporta pakalpojumus. Plāno piedāvāt boksa un dejas nodarbības. Nākotnē uzņēmums plāno izstrādāt jaunu atlaižu programmu. Rīkot bērnu dzimšanas dienas svinības sportiskā stilā. SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” plāno kļūt par labāko, pazīstamāko centru Imantas rajonā, tā kā atrodas izdevīgā darbības vietā.

3.3.Nozares tiesiskais regulējums

Uzņēmējam savā darbībā ir jāsakaras ar daudziem likumiem un noteikumiem, kas viņam ir jāpārzina un jāievēro. Likumu un noteikumu nezināšana neatbrīvo no atbildības.

Normatīvajiem aktiem ir stingri noteikta hierarhija, un hierarhijā augstāk esošajiem normatīvajiem aktiem ir lielāks spēks.

Satversme	
↓	Konstitucionālie likumi
	↓
	Likumi par starptautiskajiem līgumiem
↓	
	Latvijas Republikas likumi
	↓
	Ministru Kabineta noteikumi
↓	
	Pašvaldību noteikumi
	↓
	Citu valsts institūciju normatīvie akti

3.4.att. Latvijas tiesiski normatīvo aktu hierarhija ²

Uzņēmēju praksē visbiežāk tiek lietoti likumi, Ministru Kabineta noteikumi, Valsts ieņēmumu dienesta un citu valsts institūciju skaidrojumi un norādījumi. Lielākajai daļai uzņēmēju nākas saskarties ar nodokļu, darba tiesību un komercdarbību regulējošiem normatīvajiem aktiem, valsts un pašvaldību institūciju lēmumiem, noteikumiem un instrukcijām.

¹ <http://www.iksd.riga.lv>

² Abizāre V., Ievads uzņēmējdarbībā, Rīga:Raka, 2004 - 10.lpp

Uzņēmuma SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” darbību, pirmkārt, reglamentē vispārējais uzņēmumu tiesiskais regulējums:

- LR Komerclikums

Latvijas Republikas Komerclikums reglamentē uzņēmuma juridiskās formas izvēli vai tās izmaiņas. Nosaka uzņēmumu dibināšanas, pievienošanas, likvidācijas, saplūšanas kārtību. Nosaka kārtību visiem uzņēmuma organizatoriskiem procesiem.¹

- Darba aizsardzības likums

Darba aizsardzības likums nosaka darba devēju, nodarbināto un viņu pārstāvju, kā arī valsts institūciju pienākumus, tiesības un savstarpējās attiecības darba aizsardzībā. Mērķis ir garantēt nodarbināto drošību un veselības aizsardzību darbā.²

- Darba likums

Darba likums nosaka darba devēja un darbinieka tiesības un pienākumus darba tiesisko attiecību ietvaros.³

- Likums „Par iedzīvotāju ienākumu nodokli”

Likums „Par iedzīvotāju ienākumu nodokli” nosaka iedzīvotāju ienākuma nodokļa struktūru, likmi, maksātājus, apliekamo objektu.⁴

- Likums „Par pievienotas vērtības nodokli”

Likums „Par pievienotas vērtības nodokli” nosaka ar pievienotas vērtības nodokli apliekamās personas, nosaka pievienotas vērtības nodokļa likmes, aprakstīts kurā gadījumā un kurai preču grupai tiek piemērota nodokļa likme.⁵

- Likums „Par uzņēmuma ienākuma nodokli”

Likums „Par uzņēmuma ienākuma nodokli” nosaka uzņēmuma ienākuma nodokļa maksātājus, ar nodokli apliekamo objektu, nodokļa likmi un taksācijas periodu.⁶

- Likums „Par valsts sociālo apdrošināšanu”

Likums „Par valsts sociālo apdrošināšanu” nosaka valsts sociālās apdrošināšanas vispārīgos principus, regulē tās finansiālo un organizatorisko struktūru. Reglamentē obligātās apdrošināšanas iemaksas.⁷

Sporta nozari reglamentējošie tiesību akti:

¹ Komerclikums. <http://likumi.lv/doc.php?id=5490>

² Darba aizsardzības likums, <http://likumi.lv/doc.php?id=26020>

³ Darba likums. <http://likumi.lv/doc.php?id=26019>

⁴ Likums „Par iedzīvotāju ienākumu nodokli”. <http://likumi.lv/doc.php?id=56880>

⁵ Likums „Par pievienotas vērtības nodokli”. <http://likumi.lv/doc.php?id=253451>

⁶ Likums „Par uzņēmuma ienākuma nodokli”. <http://likumi.lv/doc.php?id=34094>

⁷ Likums „Par valsts sociālo apdrošināšanu”. <http://likumi.lv/doc.php?id=45466>

- 24.10.2002. likums „Sporta likums”, grozījumi 30.10.2003., 29.01.2004., 09.06.2005., 26.10.2006., 29.01.2009., 14.05.2009.¹
- 26.01.2010. MK noteikumi Nr.77 "Noteikumi par sporta speciālistu sertifikācijas kārtību un sporta speciālistam noteiktajām prasībām" ("LV", 16 (4207), 29.01.2010.) , stājas spēkā 30.01.2010.²
- 08.12.2009. MK noteikumi Nr.1396 „Sporta federāciju atzīšana un atzīto sporta federāciju kontroles kārtība”- noteikumi nosaka sporta federāciju atzīšanas kārtību, kārtību, kādā kontrolē atzīto sporta federāciju darbību sporta jomā, atzīto sporta federāciju reģistrā iekļaujamās informācijas saturu un aktualizēšanas kārtību.³
- 09.12.1999. likums "Valsts valodas likums" ("LV", 428/433 (1888/1893), 21.12.1999., Ziņotājs, 1, 13.01.2000.) ,stājas spēkā 01.09.2000.⁴
- 18.01.2005. MK noteikumi Nr.47 „Sporta medicīnas valsts aģentūras nolikums”, ar grozījumiem 25.10.2005. MK noteikumi Nr. 795, 26.02.2008. MK noteikumi Nr. 118 – noteikumi nosaka aģentūras funkcijas, uzdevumus un tiesības.⁵
- 14.03.2006. MK noteikumi Nr. 195 „Sportistu un bērnu ar paaugstinātu fizisko slodzi veselības aprūpes un medicīniskās uzraudzības kārtība”, ar grozījumiem 21.04.2008 MK noteikumi Nr. 295 - noteikumi nosaka sportistu bērnu ar paaugstinātu fizisko slodzi veselības aprūpes medicīniskās uzraudzības kārtību.⁶

Augstāk tika minēti galvenie sporta nozari reglamentējošie normatīvie akti. Normatīvie akti regulāri tiek pilnveidoti, lai nodrošinātu sporta nozares attīstību un organizāciju.

¹ Likums „Sporta likums”. <http://likumi.lv/doc.php?id=68294>

² <http://likumi.lv/doc.php?id=130585&from=off>

³ <http://www.likumi.lv/doc.php?id=201871&from=off>

⁴ Likums „Valsts valodas likums”. <http://www.likumi.lv/doc.php?id=14740>

⁵ <http://www.likumi.lv/doc.php?id=99939>

⁶ <http://www.likumi.lv/doc.php?id=130585&from=off>

4.UZŅĒMUMA DARBĪBAS RAKSTUROJUMS, PRODUKTI,

PAKALPOJUMI

4.1.Uzņēmuma pakalpojumu raksturojums

Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ sporta centrs domāts bērniem un jauniešiem. Centrā tiks piedāvāti daudzveidīgas karatē un vingrošanas nodarbības. Centrs savu darbību uzsāks 2017.gada sākumā. Galvenais mērķis ir sporta pakalpojumu sniegšana bērniem un jauniešiem Imantas rajonā. Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ piedāvās dažādas sporta programmas, kuras papildīs bērna dzīvi ar spilgtiem notikumiem. Autore uzskata, ka bērnu centrā vairāk ir nepieciešams piedāvāt dažādas grupu nodarbības, lai katrs varētu sev izvēlēties piemērotāko pēc nodarbības laika un sava vecuma. Arī ir iespējas trenēties individuālā kārtībā. Tadā veidā Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ piedāvās divu veidu treniņus:

- Grupu nodarbības;
- Individuālos treniņus ar treneri.

Nodarbības pieradinās bērnus pie mīlestības pret sportu un skaistumu. Rezultātā bērns kļūs sportiskāks, stiprāks un veiklāks. Veselīgs dzīvesveids, saskarsme ar vienaudžiem un interesantas nodarbības papildīs bērna dzīvi ar pozitīvām emocijām. Daudzas nodarbības tiks organizētas rotaļu formā, kas ļoti patīk bērniem. Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ būs reģistrēts Latvijas Uzņēmuma reģistrā, tas dos uzņēmumam tiesības strādāt un sniegt sporta pakalpojumus. Plānots piedāvāt vispārattīstošu vingrošanu un karatē nodarbības, kuras uzlabo bērna kustību koordināciju un nostiprina viņa fizisko stāvokli.

Karatē- tā ir paš aizsardzības māksla, kurā tiek izmantots tikai un vienīgi cilvēka ķermenis visefektīvākajā veidā. Tajā, galvenokārt tiek izmantoti bloki, sitiieni, triecieni un spērienu tehniskie paņēmieni. Tradicionālajā karate indivīds gūst resursus, lai izkoptu savas garīgās un fiziskās spējas. Karate nodarbības plānotas bērniem no 4 gadiem. Karate treniņi centrā notiks 4 dažādās grupās- no iesācēju (bērni no 4 gadiem) līdz sporta izlases grupai (pieredzējuši sportisti). Katra grupa trenēsies pēc speciālas programmas, ņemot vērā grupas vecuma, interešu un spēju īpašības. Uzņēmuma dibināšanas brīdī tiks piedāvātās četras grupas. Nākotnē tiek plānota uzņēmuma attīstība, tādēļ karate nodarbību skaits palielināsies.

Karate nodarbības tiks sadalītas pēc kritērijiem:

- Jaunākā grupa (iesācēji);
- Jaunākā grupa 2;

- Vidējā grupa -3;
- Vecākā grupa.

Jaunākā grupa – mazie bērni no 4-6. Grupa trenējas pēc speciālas programmas, kas ir domāta maziem bērniem vecumā no 4- 6 gadiem. Praktiski visi treniņi balstās uz spēļu uzdevumiem, ar kuru palīdzību bērni tiek disciplinēti, iemācās cienīt un kontaktēties ar vienaudžiem, vecākiem un treneri. Treniņu pamatsastāvdaļas – disciplīna, vispārējā fiziskā sagatavošana, stiepšanās, koordinācijas attīstīšana, sporta spēles, atsevišķi karatē elementi. Īpaša uzmanība tiek veltīta bērnu uzmanības koncentrēšanai un kontaktam starp treneri un sportistiem.

Jaunākā grupa 2 - sportistiem vecumā no 6-8 gadiem, kuri nodarbojas ar karate 1-2 gadus. Grupa trenējas pēc speciālas programmas, kurā ietilpst gan sporta spēles, gan arī karatē elementi, sagatavošanās sacensībām un atestācijas eksāmeniem. Treniņu pamatelementi - disciplīna, vispārēja fiziskā sagatavošana, speciāla fiziskā sagatavošana, lokanība, koordinācija, sporta spēles, karatē elementi. Īpaša uzmanība tiek pievērsta bērnu koncentrācijai, saskarsmei savā starpā.

Vidējā grupā -3 trenējas sportisti ar 2-3 gadu lielu treniņu pieredzi. Treniņos uzmanība tiek pievērsta vispārējai fiziskai sagatavotībai, lokanībai, koordinācijai, veiklībai, karatē tehnikai. Sportisti gatavojas atestācijas eksāmeniem, piedalās dažāda līmeņa sacensībās. Treniņu procesā pastāvīgi tiek izmantoti spēļu elementi un sacensību vingrinājumi, kas ļauj katram bērnam parādīt savu individualitāti.

Vecākajā grupā trenējas sportisti ar vismaz 4 gadu ilgu treniņu pieredzi. Sportisti apgūst karatē tehniku, gatavojas atestācijas eksāmeniem, piedalās centra sacensībās. Treniņi uzmanība tiek pievērsta dažādiem aspektiem- vispārējā un speciālā fiziskajai sagatavotībai, ātruma, izturības attīstīšanai, koordinācijai, lokanībai, pamata karatē tehnika(kihon, kata), sporta kumite tehnika (cīņa).

Tabulā 4.1. ir atspoguļots SIA Bērnu un jauniešu centra „SAMSON” karate nodarbību saraksts pēc vecuma un laika.

Karate nodarbību bērniem darba grafiks Bērnu un jauniešu centrā „SAMSON”¹

Diena	Laiks	Grupa
Pirmdiena	15.45-16.45	Jaunākā grupa (2)
	16.45-18.00	Vidējā grupa (3)
	18.00-19.30	Vecākā grupa (4)
Otrdiena	16.00-17.00	Vecākā grupa (4)
	17.00-18.00	Jaunākā grupa (1)
	18.00-19.00	Jaunākā grupa (2)
	19.00-21.30	Vidējā grupa (3)
Trešdiena	15.45-17.00	Jaunākā grupa (1)
	16.45-18.00	Vidējā grupa (3)
	18.00-19.30	Vecākā grupa (4)
Ceturtdiena	15.45-17.00	Jaunākā grupa (1)
	17.00-18.00	Jaunākā grupa (2)
	18.00-19.00	Vidējā grupa (3)
	19.00-21.30	Vecākā grupa (4)
Piektdiena	16.45-18.00	Jaunākā grupa (2)
	18.00-19.30	Vidējā grupa (3)
	19.30-21.00	Vecākā grupa (4)
Sesdiena	11.00-12.00	Vidējā grupa (3) Vecākā grupa (4)
Svētdiena	Pelnīta atpūta	

Kā ir redzams no tabulas 4.1.tiek piedāvāti dažādi nodarbību laiki, lai klientiem būtu ērti apmeklēt treniņus un izvēlēties pašus piemērotākos. Arī SIA Bērnu un jauniešu centrā „SAMSON” tiks piedāvātas ne tikai karate nodarbības, bet arī vingrošanas nodarbības. Plānots strādāt vispārattīstošās vingrošanas formātā. Vispārattīstošā vingrošana – bāzes

¹ Autores izveidots

sagatavošana vairākiem sporta veidiem. Vingrošana harmoniski attīsta visas muskuļu grupas, kustību koordināciju, spēku, lokanību, veiklību un stāju. Vispārattīstošā vingrošana iekļauj sporta vingrošanas un mākslas vingrošanas elementus, lēcienus uz batutiem, kā arī akrobātiku un papildus spēka vingrojumus. Vispārattīstošā vingrošana attīsta un stiprina izturību, plastiku un spēku. Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” piedāvās vingrošanu bērniem jau no 1.5 līdz 10 gada vecumam. 1.5 – 3g. grupās mazuļiem vingrot palīdz kāds no vecākiem, kas ir lietderīgi, jo arī vecāki iemāca bērnus vingrot pareizi, izvairoties no iespējamām traumām. Vecāku līdzdalība – būtisks un nepieciešams bērna pozitīvas un veselīgas attīstības faktors. Svarīgākais- izvēlēties bērnam piemērotu grupu, ko palīdzēs treneri. Vispārattīstošās vingrošanas nodarbības tiks sadalītas pēc kritērijiem:

- Jaunākā grupa (iesācēji);
- Jaunākā grupa 2;
- Vidējā grupa -3;
- Vecākā grupa.

Jaunākā grupa – domāta maziem bērniem vecumā no 1.5- 3 gadiem. Grupa trenējas pēc speciālas programmas, kas ir praktiski visi treniņi balstās uz spēļu uzdevumiem, ar kuru palīdzību bērni tiek disciplinēti, iemācās cienīt un kontaktēties ar vienaudžiem, vecākiem un treneri. Īpaša uzmanība tiek veltīta bērnu uzmanības koncentrēšanai un kontaktam starp treneri un sportistiem.

Jaunākā grupa 2 - sportistiem vecumā no 4-6 gadiem. Grupa trenējas pēc speciālas programmas, kurā ietilpst gan sporta spēles, gan ģimnastikas elementi. Treniņu pamatelementi - disciplīna, vispārēja fiziskā sagatavošana, speciāla fiziskā sagatavošana, lokanība, koordinācija, sporta spēles. Īpaša uzmanība tiek pievērsta bērnu koncentrācijai, saskarsmei savā starpā.

Vidējā grupā 3 - trenējas sportisti ar 2-3 gadu lielu treniņu pieredzi. Treniņos uzmanība tiek pievērsta vispārējai fiziskai sagatavotībai, lokanībai, koordinācijai, veiklībai. Treniņu procesā pastāvīgi tiek izmantoti spēļu elementi un dažādi vingrinājumi, kas ļauj katram bērnam parādīt savu individualitāti.

Vecākajā grupā 4- trenējas sportisti ar vismaz 4 gadu ilgu treniņu pieredzi. Sportisti apgūst ģimnastikas tehniku. Treniņi notiek 3 reizes nedēļā un uzmanība tiek pievērsta dažādiem aspektiem- vispārējā un speciālā fiziskajai sagatavotībai, ātruma, izturības attīstīšanai, koordinācijai, lokanībai. Tabulā 4.2. ir atspoguļotas vispārattīstošās vingrošanas nodarbību laiks. Apmēklētāji varēs izvēlēties sev piemērotāko laiku un vecuma grupu.

Vingrošana bērniem darba grafiks Bērnu un jauniešu centrā „SAMSON“¹

Diena	Laiks	Grupa
Pirmdiena	10.00-10.50	Jaunākā grupa (1)
	15.45-16.45	Jaunākā grupa (2)
	16.45-18.00	Vidējā grupa (3)
	18.00-19.30	Vecākā grupa (4)
Otrdiena	10.00-10.50	Jaunākā grupa (1)
	16.00-17.00	Vecākā grupa (4)
	17.00-18.00	Jaunākā grupa (1)
	18.00-19.00	Jaunākā grupa (2)
	19.00-21.30	Vidējā grupa (3)
Trešdiena	10.00-10.50	Jaunākā grupa (1)
	15.45.16.45	Jaunākā grupa (2)
	16.45-18.00	Vidējā grupa (3)
	18.00-19.30	Vecākā grupa (4)
Ceturtdiena	15.45.17.00	Jaunākā grupa (1)
	17.00-18.00	Jaunākā grupa (2)
	18.00-19.00	Vidējā grupa (3)
	19.00-21.30	Vecākā grupa (4)
Piektdiena	15.45.16.45	Jaunākā grupa (1)
	16.45-18.00	Jaunākā grupa (2)
	18.00-19.30	Vidējā grupa (3)
	19.30-21.00	Vecākā grupa (4)
Sesdiena	11.00-12.00	Vidējā grupa (3)
		Vecākā grupa(4)
Svētdiena	Pelnīta atpūta	

Kā ir redzams no tabulas 4.2. tiek piedāvāti dažādi nodarbības laiki, lai klientiem būtu ērti apmēklēt treniņus un izvēlēties pašus piemērotākos.

Katram sporta centra apmēklētājam būs iespēja ar treneri vienoties par individuālu

¹ Autores izveidots

nodarbību. Kad bērnu sporta centra apmēklētāji iegādāsies sporta nodarbību abonementu, viņi uzreiz tiks iepazīstināti ar sporta centra iekšējiem kartības noteikumiem. Tas ir nepieciešams, lai pilnveidotu uzņēmuma darbu, lai centra apmēklētāji apzinātos savu atbildību, atrodoties sporta centra telpās. Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” plāno reizi mēnesī organizēt sapulci. Tas ir nepieciešams bērnu centra attīstībai un pilnveidošanai. Sapulci organizēs sporta centra vadītāja un tajā tiks apspriestas iespējamās problēmas, klientu sūdzības, personāla padomi centra uzlabošanai, kā arī citi organizatoriskie jautājumi, tādi kā nodarbību saraksta iespējamās izmaiņas un tā pilnveidošana.

Pēc autores domām, viens no galvenajiem sporta pakalpojuma izmantošanas kritērijiem ir cenu politika. Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” dibināšanas brīdī izmantos stimulējošo cenu politiku. Autore izpētīja 4 sporta centru abonementu cenas.

4.3.tabula

Imantas rajona sporta centru cenas ¹

Bērnu centra nosaukums	Brīvais mēnesim (EUR)	Ģimenes (nodarbojas bērni) (EUR)	Vienas reizes apmeklējums (EUR)	Individuāli treniņi (EUR)
„Studija Sunrise”	45	75	12	18
„Volvo sporta centrs”	50	80	15	20
„Bosko”	50	75	10	16
„Ippon”	50	75		16
„SAMSON”	40	70	7	15

Tabulā 4.3. ir atspoguļotas abonementu cenas 4 sporta centros. Cenas un piedāvātie pakalpojumi ir izveidoti pēc sporta klubu analīzes Imantas un Ilūciema rajonos. Lai popularizētu sporta centra piedāvātos pakalpojumus un piesaistītu apmēklētājus, Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” dibināšanas brīdī izmantos aktīvu mārketinga politiku, plaši reklamēs uzņēmuma sporta pakalpojumus.

Plānots izplatīt informāciju:

- Skolās;

¹ Autores izveidots

- Bērnu dārzos;
- Izveidot mājas lapu internetā;
- Facebookā;
- SS.LV- sludinājuma portālā;
- Bukletu un plakātu izplatīšana Imantas rajona centrā un tuvākajos rajonos;
- Vizītkaršu izsniegšana klientiem.

Pēc autores domām viens no galvenajiem klientu apmierinātības nodrošināšanas un piesaistīšanas veidiem ir izcila klientu apkalpošana.

Svarīgākie apkalpošanas kritēriji:

- Zāle būs aprīkota ar labākajiem vingrošanas rīkiem un aprīkojumu - batutiem, akrobātiskajiem celiņiem, tatami, porolonu bedri;
- Tiks izmantoti tikai labs un kvalitatīvs inventārs;
- Telpās, kur notiks nodarbības ir jauna ventilācija un jauni kondicionieri;
- Nodarbības vadīs treneri, kuri pareizi, skaisti un precīzi parādīs vingrojumus. Treneri arī sekos pareizai vingrojumu izpildei lai bērna veselībai nenodarītu pāri, bet gūtu pienākošos labumus;
- Karatē treniņu kvalitāti varēs garantēt augsts treneru kvalifikācijas līmenis. Treneri nodrošinās bērniem labu garastāvokli un līdz ar to augstu apkalpošanas līmeni. Visi sporta centra treneri būs ar darba pieredzi, līdz ar to nodrošinot darbinieku kompetenci nestandarta jautājumos. Bērnu un jauniešu centrā „SAMSON“ strādās profesionāli treneri, kuri ir beiguši Latvijas Sporta Pedagoģijas akadēmiju.

Klientu apkalpošanā ir svarīga individualitāte, spēja uzzināt un saprast katra klienta vēlēmes, izprast problēmas un jautājumus, atrast atbilstošu pieeju un apkalpošanu katram kluba apmeklētājam.

4.2. Izejvielu un materiālu īss raksturojums, piegādātāji

SIA Bērnu un jauniešu centram „SAMSON“ būs piegādātāji, kuri nodrošinās sporta centru ar sporta inventāru. Izvēloties no dažādiem piegādātājiem, autore pievērta uzmanību piegādātāju cenām, produkcijas kvalitātei, piegādes termiņiem u.t.t. SIA Bērnu un jauniešu centram „SAMSON“ galvenais piegādātājs būs sporta preču un iekārtu uzņēmums „Sporta inventārs“¹

¹ <http://www.sportainventars.lv/product/barjera-ar-fiksetu-augstumu-12-18/>

Sporta Inventārs

„Sporta inventārs“ ir uzņēmums, kas piedāvā šādas sporta preces:

- sporta inventāru;
- sporta aksesuārus.

Šajā veikalā var atrast sporta preces - sporta inventāru gan no sporta veidiem: basketbols, futbols, florbols, volejbols, teniss, cīņas sports, gan no: fitness un ūdens aerobika, svarcelšana, vieglatlētika un vingrošana.

Piedāvā:

- bezmaksas piegādi Rīgā;
- augstus sporta preču – sporta inventāra kvalitātes standartus;
- individuālu inventāra pasūtījumu (specifisku sporta konstrukciju, krāsu, daudzumu) noformēšanu;
- pieredzējušu speciālistu konsultāciju.

Atrašanas vieta : Ūdens iela 11/23, Rīga.

Ar piegādātāju tiks noslēgts piegādes līgums. Pasūtījums tiks piegādāts 1 nedēļu laikā. Apmaksu jāveic pēc pasūtījuma saņemšanas 30 dienu laikā. Ja prece neatbilst prasībām, tad ir tiesības atgriezt preci 14 dienu laikā un saņemt naudu atpakaļ.

Šeit autore plāno nopirkt:

- Vingrošanas sienu;
- Vingrošanas paklāju;
- Komplekts līdzsvara un koordinācijas treniņiem;
- Tatami, karate nodarbībām.

Vēl bija izvēlēts piegādātājs „Baltmedika“.¹



SIA BALTMEDIKA dibināta 1999.gadā un nodarbojas ar medicīniskās rehabilitācijas, veselības profilakses, fitnesa un sporta aprīkojuma tirdzniecību pieaugušajiem un bērniem. Piedāvā profesionālu, kvalitatīvu un daudzveidīgu preču sortimentu. Atrašanas vieta ir VC “Baltezers”, Senču prospekts 51, Baltezers, Garkalnes pag., LV-2164

Baltmedikā autore nolēma nopirkt:

¹ <http://www.baltmedika.lv/>

- bumbas vingrošanai.

Ar piegādātāju netiks noslēgts piegādes līgums. Preces var iegādāties uzreiz, uz vietas. Apmaksu jāveic uzreiz. Ja prece neatbilst prasībām, tad ir tiesības atgriezt precī 14 dienu laikā un saņemt atpakaļ iemaksāto naudu.

Vēl ir nepieciešams pasūtīt un nopirkt spoguļus zāles aprīkojumam. To autore nolēmusi pasūtīt SIA „Todanoliglass.”¹



Piedāvā:

- Spoguļu izgatavosanu pēc individuāla pasūtījuma;
- Iespējamās dažādas specifiskas formas, izmēri, apgaismojums, apdare;
- Spoguļu apstrāde;
- Piegāde.

Atrašanas vieta: Mazā Nometņu iela 57 (Ieeja no Pārslas ielas)

Ar piegādātāju tiks noslēgts piegādes līgums. Pasūtījums tiks piegādāts 3 nedēļu laikā. Apmaksu jāveic pēc pasūtījuma saņemšanas 14 dienu laikā.

¹ <http://www.todanolistikli.lv/>

5.MĀRKETINGS

5.1.Uzņēmuma ražojamo produktu (pakalpojumu) būtiskāko noieta tirgus izpēte

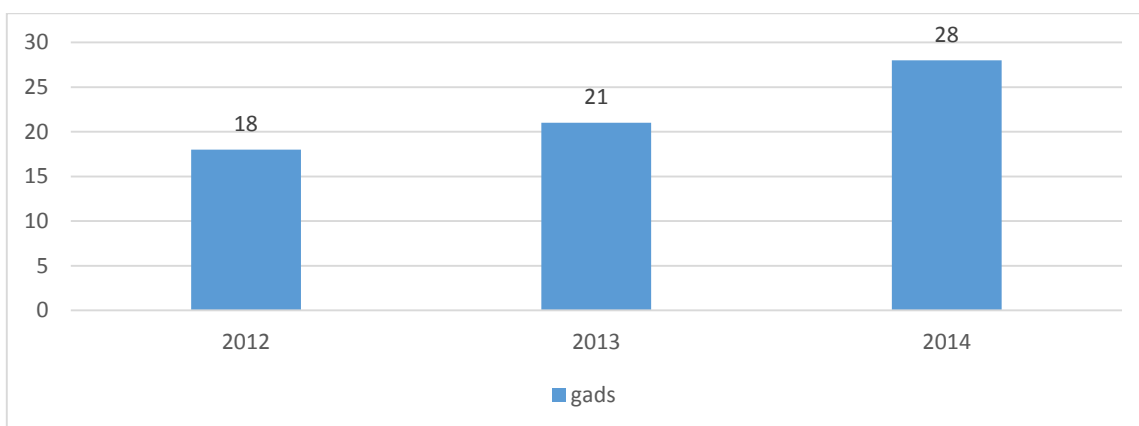
Uzņēmums Bērnu un jauniešu centra „SAMSON” tiks dibināts Latvijas republikas teritorijā, pakalpojumus izmantos Latvijas iedzīvotāji, kuri vēlas nodarboties ar sportu, uzlabot veselības stāvokli.

Teritoriāli – SIA Bērnu un jauniešu centra „SAMSON” atradīsies Rīgā, Imantas rajonā un bērnu centra mērķauditorija būs Rīgas pilsētas un Imantas rajona iedzīvotāji.

Bērnu centra potenciālie pakalpojumu patērētāji būs:

- Bērni;
- Jaunieši.

Pēdējos gados Latvijas iedzīvotāji vairāk un vairāk apmeklē uzņēmumus, kuri nodarbojas ar sporta pakalpojumiem. Attēlā 5.1. ir redzams cik daudz Latvijas iedzīvotāji gatavi maksāt par sporta un atpūtas pakalpojumiem.



5.1.att. Latvijā mājsaimniecības patēriņa izdevumi sporta un atpūtas pakalpojumiem vidēji uz vienu mājsaimniecības locekli gadā (EUR)¹

Kā redzam 5.1. attēlā, mājsaimniecības patēriņa izdevumi sporta un atpūtas pakalpojumiem vidēji uz vienu iedzīvotāju katru gadu palielinās, tas nozīmē, ka cilvēki domā par savu veselību un veselīgu dzīves veidu. Tajā pašā laikā cilvēki nav gatavi dārgi maksāt par sporta un atpūtas pakalpojumiem, viņi meklē iespējamās lētākas vietas, kur nodarboties ar sportu. Bērnu sporta centru „SAMSON” tas pagaidām neietekmē, tādēļ, ka pakalpojumu cenas ir samēra lētas, salīdzinot ar citiem līdzīgiem bērnu sporta klubiem. Savukārt, ja

¹ <http://www.csb.gov.lv/>

mājsaimniecības patēriņa izdevumi uz vienu mājsaimniecības locekli samazināsies, tas varētu ietekmēt bērnu sporta centra „SAMSON” darbību nākotnē. Tad Bērnu sporta centram „SAMSON” būs jāizdomā iespējas, kā piesaistīt potenciālos klientus, izstrādājot pasākumus, veidojot akcijas.

Sporta nozares tirgus perspektīvā 3-5 gadu laikā būs ar lielām izaugsmes iespējām, jo Latvijas iedzīvotāju bruto alga kopš 2013.gada līdz 2016.gadam katru gadu palielinājās. Tas ir attēlots tabulā 5.1.

5.1. tabula

Latvijā noteiktā minimālā mēneša darba alga no 01.01.2013.gada līdz 01.01.2016. gadam (EUR)¹

Gadi	Minimālā mēnešalga
01.01.2013	284 EUR
01.01.2014	320EUR
01.01.2015	360EUR
01.01.2016	370EUR

No tabulas 5.1. ir redzams, ka pēdējos čertus gadus minimālā mēneša alga katru gadu aug. Var secināt, ja Latvijas iedzīvotājiem ir palielinājusies mēnešalga, tad potenciālie klienti būs gatavi maksāt nedaudz vairāk par sporta pakalpojumiem.

Vēl viens iemesls, kādēļ iedzīvotāji būs gatavi maksāt vairāk par sporta nodarbībām ir tas, ka uzņēmums plāno piedāvāt vēl citus sporta pakalpojuma veidus. Tas veicinās lielāku interesi apmeklēt Bērnu sporta centru „SAMSON”.

5.2.Uzņēmuma klientu analīze

Marketinga galvenais mērķis- apmierināt klientu vēlmes un vajadzības. Lai sporta centra „SAMSON“ būtu vieglāk apmierināt potenciālo klientu vajadzības un vēlmes ir jānoskaidro mērķauditoriju, kuriem piedāvāt savus pakalpojumus.

Mērķa auditorija ir cilvēku grupa, uz kuriem ir vērsta komunikācija tirgus ietvaros.² Piedāvājot precī vai pakalpojumu jebkurā tirgū, uzņēmumam ir jāsaprot, ka tas nevar apkalpot visus šā tirgus pircējus, tāpēc ka katram cilvēkam ir savas finansiālās iespējas un vēlmes. Pircējs ir persona, kas pērk precī vai pakalpojumu sev pašam vai kādam citam. Patērētājs ir persona, kas ir pakalpojuma galarezultāta lietotājs. Uzņēmumam ir jāapmierina gan pircējs,

¹ <http://www.vid.gov.lv>

² Brassington F, Pettitt S. Principles of marketing – Great Britian, 1997

gan patērētājs, taču primārās ir pircēja vajadzības. Lai noteikt bērnu sporta centra „SAMSON” mērķauditoriju ir jāizpēta apkārtēja vide, cik daudz iedzīvotāju dzīvo Imantas rajonā un tuvākajos rajonos, iedzīvotāju vidējie ienākumi, lai varētu noteikt optimālu cenu, kas apmierinās gan klientus, gan uzņēmumu. Bērnu sporta centrs „SAMSON” savu darbību veiks Imantas rajonā, līdz ar to autore apskatīs cik lielā attālumā no Imantas rajona atrodas tuvākie rajoni, kuros arī varētu būt mērķauditorija, ir attēlots tabulā 5.2.

5.2. tabula

SIA Bērnu un jauniešu centram „SAMSON” tuvākie rajoni¹

Rajons	Attālums,km
Iļģuciems	4
Zolitūde	5
Āgenskalns	7

No tabulas ir redzams, ka vistuvākāis rajons ir Iļģuciems. Protams, lielākais skaits klientu, kuri izmantos centra pakalpojumus plānoti no Imantas rajona, bet tiks plānoti arī no Iļģuciema, jo tas atrodas vistuvāk, līdz ar to mārketinga pasākumi būs orientēti uz šī rajona iedzīvotājiem. Analizējot potenciālos patērētājus lielāko uzmanību ir jāpievērš sekojošiem kritērijiem:

Ienākumu līmenis. Sporta kluba apmeklēšana nav pirmās nepieciešamības pakalpojums un to var atļauties iedzīvotāji sākot no vidējā ienākuma līmeņa. Bet daudzi vecāki var atteikt sev, bet bērnam nevar. Vienalga svarīgi ir sadalīt klientus pēc ienākumu līmeņa, lai noteiktu kādam slānim ir nepieciešams orientēties.

Pēc vecuma. Ir svarīgs, lai noteiktu kādas vecuma grupas pārstāvji apmeklē treniņus un pievērst uzmanību noteiktiem pakalpojuma veidiem, kuriem dod vairāk priekšrocības klienti.

Teritoriālais princips. Nodarboties ar sportu šodien ir ļoti populāri, tirgū parādījās daudz sporta centru bērniem, kuri piedāvā gandrīz līdzīgus pakalpojumus. Tādi centri atrodas gandrīz katrā mikrorajonā un globāli iedzīvotāji apmeklē centrus savos mikrorajonos, tādēļ uzņēmumam ir jāorientējas uz tā rajona iedzīvotājiem.

Pēc dzimuma. Klienti tiek sadalīti pēc dzimuma - meitenes un zēni. Ir svarīgi, lai noteiktu, kādu attīstības virzienu ir jāizvēlas uzņēmumam, kāda veida pakalpojumus ir izdevīgāk piedāvāt klientiem.

Autore organizēja iedzīvotāju aptauju par bērniem (sk.1.pilikumu), lai noskaidrotu, kāda

¹ Autores izveidots

patērētāju grupa apmeklēs sporta centra treniņus. Aptauja izveidota slēgto jautājumu formā. Aptauja tika veikta Kurzemes prospektā, Imantā pie Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“. Aptaujājot 100. cilvēku, kas no kopēja skaita sastādīja 100%. Aptaujā piedalījās cilvēki, kuriem ir bērni.

5.3. tabula

Pircēju sadalījums Imantas rajonā (uz 100 klientiem, %)¹

Produkti	Ienākumu līmenis			Pēc teritorālā principa			Pēc vecuma			Pēc dzimuma	
	-...360	360-500	500-.....	Imanta	Iļģuciems	Cits	1.5-5	6-10	11-18	Meitenes	Zēni
Karate	10	20	70	61	34	5	20	50	30	40	60
Vingrošana	20	45	35	63	32	5	25	55	20	85	15

Saskaņā ar aptaujas rezultātiem 2015.gadā aprīlī Rīgā ir redzams, ka potenciālie apmeklētāji pārsvarā ir klienti ar augstu (virs 500 EUR) un vidējo (360-500) ienākumu līmeni. Bērnu vecums no 6-10 gadiem. Karate vairak apmeklētu puīši, vispārattīstošu ģimnastiku-meitenes. Aptauja palīdzēja secināt, ka, ja meitenes ir potenciālo klientu lielums, nākotnē būs nepieciešams palielināt paklpojumu klāstu - izveidot jaunas treniņu grupas/veidus, piemēram, dejošanu. Lai paaugstinātu pieprasījumu zēnu iedzīvotāju grupā, jāizmanto reklāmas pasākumus, piemēram, pirmā apmeklējuma atlade u.c.

Uzņēmuma paklpojumu cenas būs orientētas uz vidēju un augstu iedzīvotāju ienākumu līmeni. Lai centru varētu apmeklēt arī klienti ar zemāku ienākuma līmeni, ir nepieciešams paredzēt dažādus finansiālos atvieglojumus pastāvīgajiem klientiem, lai uzņēmuma paklpojumus varētu izmantot visu sociālo slāņu iedzīvotāji. Nodarboties ar sportu var jebkurā vecumā un nekad arī nav par vēlu sākt to darīt, tādēļ paklpojumiem jābūt orientētiem uz dažāda vecuma, dzimuma un fiziskās sagatavotības klientiem. Bet pircēju analīze liecina, ka visbiežāk šādus un līdzīgus paklpojumus izmanto 6-10 gadus bērni. No rezultātiem ir redzams, ka lielāko daļu no klientiem ieņem meitenes, taču zēni arī apmeklēs centru, tādēļ viņiem var piedāvāt speciālas nodarbības (piemēram, spēka nodarbības). Pēc teritoriāla principa uzmanību ir jāpievērš arī Iļģuciemam, kur ir diezgan daudz potenciālo klientu. Šis rajons atrodas netālu no uzņēmuma, līdz ar to klienti var viegli tikt uz nodarbībām.

¹ Autores izveidots

Uzņēmuma pakalpojumus izmantos klienti neatkarīgi no tautības, reliģiskās pārliecības, izglītības un zināšanu līmeņa. Pakalpojumi ir orientēti uz fiziskas labsajūtas sniegšanu, kura stimulē arī psiholoģisku komfortu. Autore uzskata, ka katrai patērētāju grupai ir nepieciešama sava pieeja, jo katram ir dažādas vērtības, pārliecības, interese, attieksme.

Reklāmas veidotajiem par to jādomā, veidojot reklāmas ziņojumu un plānojot reklāmas ziņojumu stratēģiju. Piemēram, Bērnu sporta centrs „SAMSON” izstrādā reklāmas kampaņu par ģimenes atļaidēm- ja ar sportu nodarbojas viens bērns, tad otram bērnam ir atļaide sporta nodarbībām, vēl- akcija jauniešiem- ņemot draugu līdzī. Jāmaksā tikai par vienu cilvēku. Piedāvājot šādus pakalpojumus, akcijas, uzņēmuma mērķis ir pozīciju noturēšana esošajā tirgū. Bērnu sporta centrs „SAMSON” ir svarīgi visi klienti. Katram klientam tiek sniegta individuālā apkalpošana, neatkarīgi no tautības, vecuma, ienākumu līmeņa. Patērētāji būs iedzīvotāji, kuriem ir svarīgs veselīgs dzīves veids, kuri vēlas uzlabot savu veselības stāvokli, vēlas atpūsties brīvajā laikā.

5.3. Uzņēmuma svarīgākie konkurenti, to tirgus daļas un attīstības prognozes

Novērtējot pašreizējo stāvokli, nekad nedrīkst ignorēt konkurentus. Pircēji parasti iegādājas tās preces un pakalpojumus, kuru cena un kvalitāte visvairāk atbilst viņu vēlmēm. Lai spētu noturēties konkurences cīņā, uzņēmumam jāzina, kas ir uzņēmuma tiešie un arī netiešie konkurenti, kā konkurenti darbojas tirgū, kādas ir konkurentu priekšrocības un trūkumi.¹

Konkurence – tas ir viens no galvenajiem iemesliem, kādēļ uzņēmēji pilnveido un attīsta uzņēmumu, uzlabo pakalpojuma kvalitāti un pilnveido uzņēmuma piedāvātos pakalpojumus.

Dibinot jaunu uzņēmumu ir jāpādomā kādi konkurenti darbojas tajā pašā nozarē, lai varētu atrast labāku veidu kā būt labākiem kā konkurenti, piemēram piedāvāt līdzīgus pakalpojumus, bet ar izdevīgāku cenu un labāku kvalitāti, vai piedāvāt atļaižu programmas, piedāvāt tādu pakalpojumu klāstu, kāds nav konkurentiem, kas piesaistīs vairāk klientus. Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” plāno piesaistīt klientus ar konkurētspējīgām cenām, ar augstu aprīkojumu, efektīvu reklāmu, pakalpojumu kvalitāti, modernām telpām. Tā kā SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” tiks dibināts Imantas rajonā, konkurentu izpēte tiek veikta Imantas rajonā un tuvākajos rajonos, un tie ir: „Studija Sunrise”, „Volvo sporta centrs”,

¹ Rasma Alsina „Mācies plānot” Biznesa plāna pamati, 2005; 32. Lpp.

„Bosko” un „Ippon”. Autore salīdzināja galveno konkurentu atrašanās vietu, piedāvātos pakalpojumus, telpas un darba laiku.

- „Studija Sunrise”

Atrodas netālu no SIA Bērnu un jauniešu centra „SAMSON”, bet atrašanās vieta ir pagalmā, Slokas ielā 117, studija nav redzama no galvenās ielas. Atrašanās vieta nav izdevīga. Piedāvā galvenokārt dejas: Show-Mix Dance, Break dance, Klasiskās dejas, Estrādes dejas, Hip-Hop, Akrobātika. Bērnu vecums ir no 3- 15 gadiem. Dejas patīk vairāk meitenēm. Nav nodarbības pušiem. Darba laiks ir vakaros no 16.00 līdz 20.30, tikai sestdienās ir rīta nodarbības. Telpas nav lielas un parastas. Kondicionieru nav. Cenas ir salīdzinoši augstas.



5.2.att. „Studija Sunrise” telpa sporta nodarbībām

- „Volvo sporta centrs”

Atrodas tālu no SIA Bērnu un jauniešu centra „SAMSON”, bet tajā pašā mikrorajonā, Jūrmalas gatvē 78d. Ļoti pazīstams, jo piedāvā publisko slidošanu. Tur atrodas sporta skola „Daugava”, kas piedāvā nodarboties ar Hokeju. Tur arī atrodas Džudo klubs. Nodarbības piedāvā bērniem no 4 līdz 16 gadiem. Galvenokārt nodarbības pušiem. Treniņi notiek tikai vakaros no 15.00 līdz 19.00. Telpas ir lielas, labs aprīkojums. Cenas ir diezgan augstas.



5.3.att. „Volvo sporta centrs” telpa sporta nodarbībām

- „Bosko”

Bosko, Džudo sporta klubs- piedāvā džudo nodarbības. Atrodas blakus rajonā Ilģuciemā, Baltā ielā 27. Piedāvā nodarbības bērniem no 3 līdz 18 gadiem. Nodarbību laiks ir no 15.30 līdz 21.00. Cenas nav augstas. Telpas ir lielas, parastais aprīkojums.



5.4.att. „Bosko” telpa sporta nodarbībām

- „Ippon”

„Ippon” piedāvā karate treniņus. Atrodas arī Imantā, Mellužu iela 1, laba atrašanās vieta. Ir redzama no ielas. Piedāvā nodarbības bērniem no 4 līdz 18 gadiem. Telpas ir lielas, parasts aprīkojums, bez ventilācijas. Nodarbību laiks ir no 17 līdz 20.00. Cenas nav augstas.



5.5.att. „Ippon“ telpa sporta nodarbībām

Apkopojot informāciju par galvenajiem konkurentiem, autore izveidojusi tabulu par to piedāvātajām cenām.

5.4.tabula

Konkurentu cena politika ¹

Bērnu centra nosukums	Brīvais 1 mēnesim (EUR)	Ģimenes (nodarbojas 2 bērni) (EUR)	Vienas reizes apmeklējums (EUR)	Individuālie treniņi (EUR)
„Studija Sunrise”	45	75	12	18
„Volvo sporta centrs”	50	80	15	20
„Bosko”	40	75	10	16
„Ippon”	40	75		15
„SAMSON”	40	70	7	15

No tabulas var redzēt, ka cenas ir ļoti dažādas. Katram bērnu centram ir izveidojusies sava publika un savs apmeklētāju loks. No tabulas izriet, ka galvenais konkurents ir „Ippon”. Viņu piedāvātas cenas ir līdzvērtīgas Bērnu un jauniešu centra „SAMSON” plānotajām cenām, bet sporta centram „Ippon” nav vienas reizes apmeklējuma. Arī ir ļoti svarīgi analizēt tiešo konkurentu darbību. Noteikt, kādos kritērijos kam ir priekšrocības.

Tika izveidota tabula, kurā 5 baļļu sistēmā tika izvērtēti paši galvenie konkurenti.

¹ Autore izveidots

Vērtējums:

1-ļoti slikti;

2-slikti;

3-viduvēji;

4-labi;

5-ļoti labi.

5.5. tabula

Konkurentu darbības analīze¹

Kritērijs	SAMSON	Studija Sunrise	Volvo sporta centrs	Bosko	Ippon
Cena	5	3	3	4	5
Kvalitāte	5	3	4	4	5
Piedāvātie pakalpojumi	4	4	4	4	5
Apkalpošanas laiks	5	3	4	4	4
Atlaižu sistēma	5	4	3	5	5
Telpas aprīkojums	5	4	5	4	4
Centra ģeogrāfiskais izvietojums	5	3	5	4	5
Kopā	34	24	28	29	33

No tabulas datiem ir redzams, kuriem no šiem minētiem uzņēmumiem ir priekšrocības attiecībā pret konkurentiem. Bērnu un jauniešu centram „SAMSON” pēc visiem tabula minētiem atlases kritērijiem no 35 maksimālo punktu skaita, kopā sastāda 34 punkti, kas norāda uz visaugstāko rezultātu starp konkurentiem, vizmāzākais punktu skaits „Studija Sunrise”, sastāda 24 punktus.

Pēc autores domām, konkurenti neizmanto mārketinga pasākumus, jo Imantas rajons nav liels un līdz iedzīvotājiem informācija atnāk ļoti ātri, strādā bez reklāmas palīdzības.

¹ Autores izveidots

Autore plāno, ka Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” paplašinās savu pakalpojumu klāstu, kā arī regulāri izmantos mārketinga aktivitātes, kas vēl vairāk piesaistīs potenciālos klientus. Līdz ar to Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” aizņems dominējošu pozīciju Imantas rajonā starp sporta nozarē strādājošiem uzņēmumiem.

5.4. Uzņēmuma konkurētspējas analīze

Lai noteiktu Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” pareizo vietu tirgū, ir jāizvērtē cik daudz un kādi konkurenti darbojās šajā tirgū, vai pakalpojumu kvalitāte un cena būs konkurentspējīga, vai atrašanas vieta būs izdevīga potenciāliem klientiem. Ir jāizpēta apkārtēja vide, kurā Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” uzsāks uzņēmējdarbību. Konkurētspējas paaugstināšana ir viens no galvenajiem uzņēmuma attīstības mērķiem. Jo lielākā ir konkurētspēja, jo lielāku tirgus daļu iespējams iegūt.¹

Dibinot Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” būs nepieciešams laika patēriņš un resursi, lai bērnu centrs varētu atrast savu vietu tirgū, kā arī piedāvātu potenciāliem klientiem konkurētspējīgu cenu, apkalpošanu un pakalpojumus. Lai Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” spētu savus pakalpojumus virzīt pie potenciāliem klientiem, tiks izmantota reklāma. Ar reklāmas starpniecību, Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” spēs iepazīstināt savu mērķauditoriju ar piedāvāto pakalpojumu klāstu. Neskatoties uz veiksmīgas uzņēmuma attīstības prognozēm nākotnē, vienmēr ir iespējams risks no ārējas vides. Uzņēmuma uzdevums ir cītīgi sekot līdz likumdošanas izmaiņām, veidot mārketinga aktivitātes, sekot līdz konkurentu darbībām. Liela uzmanība ir jāpievērš uzņēmuma pakalpojuma cenai, jo no pakalpojuma cenām ir atkarīga uzņēmuma attīstība nākotnē. Uzņēmums Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” nosaka samēra zemas cenas saviem pakalpojumiem, lai ieinteresētu un palielinātu klientu loku. Lai vairāk piesaistītu potenciālos klientus, Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” izveido dažādas akcijas, ģimenes piedāvājumus.

Vēl viens no svāriņģākiem procesiem ir uzņēmuma pakalpojuma kvalitāte, bieži klienti vēlas saņemt labu pakalpojumu kvalitāti, bet nevēlās maksāt dārgāku cenu. Faktors kvalitātes konkurētspējas nodrošināšanā ir tas, ka pircējiem ir jābūt priekšrocības, labumi, kurus viņš saņem, nopērkot produktu.²

Bērnu un jauniešu centra „SAMSON” viens no galvenajiem uzdevumiem ir klientiem sniegt augstu apkalpošanas kvalitāti, lai iekārtas būtu labā tehniskā stāvoklī, telpas būtu tīras, lai klientiem būtu komfortabli atrasties bērnu sporta centra telpās. Bērnu un jauniešu centra

¹ <http://www.sseriga.edu/download.php?file=/files>

² Niedrītis J.Ē. Kā labāk saprasties ar pircējiem un gūt peļņu – Rīga: Turība – Biznesa Austskola, 2005 -247.lpp.

„SAMSON“ cenas ir samēra zemas, bet vadītāja nodrošina to, lai telpas būtu tīras un kārtīgas, tad līdz ar to potenciāliem klientiem ienākot bērnu centra telpās radīsies iespaids, ka arī pakalpojumi ir kvalitatīvi.

Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ piedāvā sporta nodarbības gan meitenēm, gan zēniem, atnākot uz centru var izvēlēties piemērotāko pakalpojumu bērnam, salīdzinājumā ar centriem, kur piedāvā tikai vienu sporta pakalpojuma veidu. Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ izveidos savu kvalitātes uzraudzības programmu. Kur personālam būs iespējams fiksēt visas nepilnības, būs iespējas sniegt priekšlikumus, ko vajadzētu darīt, lai uzlabotu pakalpojumu kvalitāti. Kvalitātes uzraudzība spēs nodrošināt pakalpojumu kvalitāti augstā līmenī. Lai bērnu centrs sniegtu vēl labākus rezultātus ir vajadzīga kvalitatīvā apkalpošana. Uzņēmumi, kuri labi saprot savu potenciālo klientu prioritātes un piedāvā labu apkalpošanu, ir veiksmīgāki konkurences cīņā. Tas palīdz uzņēmumiem uzlabot savas pozīcijas tirgū.¹

Imantas rajons ir samērā neliels, un, ja bērnu centra klientu neapmierinās apkalpošana, tad uzņēmums diezgan ātri varēs pazaudēt savu pozitīvo reputāciju. Informācija ārti izplatīsies un potenciāliem klientiem radīsies negatīvs iespaids par uzņēmumu. Tādēļ bērnu centram jau no dibināšanas sākumā ir jārada pozitīvs iespaids par sevi. Lielu uzmanību jāpievērš personālam. No uzņēmuma personāla ir atkarīga tā apkalpošana.

Uzņēmuma uzdevums ir ne tikai piesaistīt jaunus klientus, bet arī personālam ir jāveido sadarbības attiecības ar potenciāliem klientiem, lai noturētu savus klientus. Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ ir izveidojis savus principus ilgstošu attiecību uzturēšanai ar klientiem, tie ir:

- Smaids, cilvēcīgums komunikācijā;
- Pozitīva un laipna apkalpošana;
- Regulāra komunikācija – tas ir ļoti efektīvs veids klientu lojalitātes stiprināšanai.

Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ atrašanās vietai arī ir liela nozīme, lai uzņēmums varētu konkurēt starp līdzīgiem uzņēmumiem, lai klientiem šī uzņēmuma atrašanās vieta būtu izdevīga. Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ atrašanās vieta būs Imantas rajona centrā. Autore nolēma dibināt tieši tajā vietā, jo tā ir pamanāma, tur ikdienā apgrozās daudz cilvēku, blakus atrodas tirdzniecības centrs „PRISMA“, skolas, bērnu dārzi. Autore secina, ka konkurentu ziņā, Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ atrašanās vieta ir vislabākā, jo šajā vietā ir labi attīstīta pilsētas infrastruktūra, tuvumā skolas un bērnu dārzi. Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ piedāvās Imantas un blakus rajona iedzīvotājiem karate un vingrošanas

¹http://news.lv/Neatkariga_Rita_Avize_Latvijai/2005/05/19/klientu-apkalposanas-likumi

sporta pakalpojumu vienā centrā, bet citos bērnu sporta centros nav iespējas izvēlēties no diviem sporta nodarbības veidiem. Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” galvenokārt piedāvā profesionāli nodarboties ar sporta aktivitātēm un tā mērķauditorija ir jau no 1.5 gadiem līdz 18. Kā jau iepriekš autore minēja, ka Imantas rajona uzņēmumi, kas piedāvā līdzīgus pakalpojumus neizmanto mārketinga aktivitātes. Bet Bērnu un jauniešu centra „SAMSON”, lai piesaistītu lielāku iedzīvotāju loku, izmantos mārketinga pasākumus, vienmēr piedāvājot dažādus piedāvājumus, ģimenes atlaides. Pakalpojumu cenas, neskatoties uz tā labo kvalitāti būs piemērotas. Bērnu centra pakalpojumus varēs izmantot iedzīvotāji ar jebkura ienākuma līmeni, ja nepārtraukti tiks piedāvātas akcijas.

Lai Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” varētu īstenot uzņēmuma attīstības plānu mērķu sasniegšanai ir jāizveido SWOT analīze. SWOT analīze jāveic katram uzņēmumam, lai noskaidrotu tā stiprās un vājās puses, iespējas un iespējamus draudus.

SWOT analīze ir stratēģijas plānošanas instruments, kas ļauj noteikt uzņēmuma stiprās puses, vājības, iespējas un draudus.¹ Stiprās un vājās puses attiecas uz uzņēmumu un tā produkciju, savukārt par iespējām un apdraudējumiem parasti tiek pieņemti ārējie faktori, pār kuriem uzņēmumam nav kontroles. SWOT analīze ietver stipro un vājo pušu apzināšanu un analīzi, kā arī apdraudējumu un iespēju noteikšanu uzņēmējdarbībai tirgū.²

Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” priekšrocības, trūkumi, iespējas un draudi atspoguļoti 5.4. tabulā.

Tabula 5.6.

SWOT analīze Bērnu un jauniešu centram „SAMSON”

Stiprās puses	Vājās puses
<ul style="list-style-type: none"> • izdevīga atrašanās vieta mikrorajonā Imantā, klientiem pieejama; • laba reklāma; • blakus atrodas tirdzniecības centrs; • augstas kvalitātes, jauns aprīkojums; • personāla labvēlīga attieksme; • efektīva atlaižu sistēma; • klientiem ir pieejama autostāvvietā; • gaišas, komfortablas telpas; 	<ul style="list-style-type: none"> • dibinot bērnu centru nepieciešamas lielas investīcijas; • sākotnēja neuzticība piedāvātiem pakalpojumiem; • cenas paaugstināšanas tendences; • neatbilstošas kvalifikācijas darbinieki; • iedzīvotāju zemā maksātspēja; • nestabils finanšu stāvoklis;

¹ SWOT analīzes pielietojums (tiešsaiste), Latvija: - (atsauce 03.04.2012)

² D. Vestvuds” Kā rakstīt mārketinga plānu”, Rīga, Zvaigzne ABC, 2008, 331pp.

<ul style="list-style-type: none"> • kvalificēti darbinieki. • Darbinieku vēlme attīstīties; • Jaunu darba vietu radīšana; • pieņemamas cenas 	<ul style="list-style-type: none"> • augsta īres maksa.
<p>Iespējas</p> <ul style="list-style-type: none"> • vispārēja ekonomiskas situācijas uzlabošanas valstī; • sporta centra darbinieku izglītošana; • sabiedrības aktivitāšu un pakalpojumu reklamēšana; • atlaižu sistēmas uzlabošana; • iespēja uzzināt bērnu centra mērķauditoriju vēlmes un vajadzības; • tirgus apgūšana un sporta darbības paplašināšana; • sporta pasākumu organizēšana un popularizēšana; • bērnu centra pozitīva tēla veidošana. 	<p>Draudi</p> <ul style="list-style-type: none"> • konkurences pieaugums; • Izmaiņas LR likumdošanā; • klientu skaita samazināšana; • mazā atpazīstamība; • uzņēmuma peļņas samazināšana; • nav pieejami brīvie naudas līdzekļi.

Kā redzams 5.4. tabulā tiek izanalizētas Bērnu un jauniešu centra „SAMSON” stiprās un vājās puses, kā arī nākotnes iespējas un draudi. Bērnu centra vislielākais īpatsvars pieder stiprām pusēm, bet ir jāpievērš uzmanība vājām pusēm un tā draudiem, lai varētu laicīgi reaģēt konkrētā situācijā.

Autore secinā, ka Bērnu un jauniešu centram „SAMSON” ir lielas attīstības perspektīvas nākotnē, jo piedāvā iedzīvotājiem kvalitatīvus pakalpojumus par saprātīgām cenām.

5.5. Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums

Mārketinga stratēģija ir līdzeklis, ar kuru iespējams sasniegt mārketinga mērķus. Ir svarīgi saprast, kas ir stratēģija un ar ko tā atšķiras no taktikas. Stratēģija ir plašs metožu klāsts, kāds izvēlēts konkrētu mērķu sasniegšanai. Tā apraksta līdzekļus, kā sasniegt mērķus vajadzīgajā laika periodā. Tās neietver detaļas par atsevišķām darbībām, kādas jāveic ikdienā,- tā ir taktika.¹ Lai patērētāji saņemtu informāciju par jauno uzņēmumu, kā informējošais līdzeklis tiks izmantota reklāma. Reklāmai jābūt pārdomātai un efektīvai,

¹ D.Vestvuds” Kā rakstīt mārketinga plānu”, Rīga, Zvaigzne ABC,2008

reklāma ne tikai piesaista klientus, bet arī veido uzņēmuma tēlu, kas nākotnē darbosies uzņēmuma labā, piesaistot jaunus klientus. Lai piesaistītu vairāk klientus un iepazīstinātu iedzīvotājus ar piedāvātajiem pakalpojumiem, uzņēmums Bērnu un jauniešu centras „SAMSON” izmantos dažādus reklāmas veidus:

- Bukletu un plakātu izplatīšana Imantas rajonā un tuvākajos rajonos;
- Mājas lapas izveidošana internetā;
- Vizītkaršu izsniegšana klientiem;
- Reklāmas plakāti izvietot skolās, bērnudarzos, veikalos;
- Bannera uzlikšana dažādu uzņēmumu mājas lapās.

Pēc autora viedokļa nepārtrauktas reklāmas kampaņas realizācija ļaus uzņēmumam Bērnu un jauniešu centram „SAMSON” piesaistīt plašu klientu loku. Reklāmas kampaņas ir paredzētas visā uzņēmuma darbības laikā.

5.7. tabula

Izmaksas bukletu, plakātu un vizītkaršu izgatavošanai¹

Veids	Izmaksu summa, EUR
1000 bukletu	75.00
10 plakātu	30.00
Kopā:	155.00

Kā ir redzams no tabulas 5.7., izmaksas bukletu un plakātu izgatavošanai sastāda 105 Euro.

5.8. tabula

Mājas lapas izveidošanas izmaksas²

Veids	Izmaksu summa, EUR
Web-lappuses izgatavošana	100.00
Kopā:	100.00

Kā ir redzams no tabulas 5.8., izmaksas Web- lappuses izgatavošanai sastāda 100 Euro.

¹ Autores izveidots

² Autores izveidots

Bannera izgatavošanas izmaksas¹

Veids	Izmaksu summa, EUR
Animēta bannera izgatavošana	20.00
Izvietošana portāla reklama.lv	125.00
Kopā:	145.00

Kā ir redzams no tabulas 5.9., izmaksas animēta bannera izgatavošanai un portāla reklama.lv izvietošana sastāda 145 Euro.

Reklāmas izveidošanas izmaksas²

Nr.	Reklāmas veids	Reklāmas mērķis	Kopējās izmaksas gadā, EUR
1	Bukletu, plakātu izdruka	Informēt patērētājus par sporta kluba atvēršanu un pakalpojumiem.	105.00
2	Uzņēmuma mājas lapa	Informēt par uzņēmuma piedāvātajiem pakalpojumiem, cenām, darba laikiem un jaunumiem.	100.00
3	Vizītkaršu izgatavošana	Informēt par sporta kluba pakalpojumiem.	50.00
4	Bannera Izgatavošana	Informēt par jauno atvērtu uzņēmumu un tā pakalpojumiem.	145.00
Kopā:			400.00

No Sabiedrības pakalpojumu noieta veicināšanas pasākumiem lielā mērā būs atkarīgs arī pieprasījums pēc tiem. No tā cik piesaistoša un veiksmīga būs reklāma, atkarīga arī publikas atsaucība. Ja reklāma būs neveiksmīga, atsaucība var būt arī negatīva. Reklāmai jābūt efektīgai un pārdomātai, tāpēc ka tā ne tikai piesaista klientus, bet arī veido sabiedrības tēlu. Uzņēmums Bērnu un jauniešu centra „SAMSON” pēc savas pamatdarbības raksturojumiem pieder komercdarbības klasifikācijas nozarei „Pārējie

¹ Autores izveidots

² Autores izveidots

sociālie, komunālie un individuālie pakalpojumi” tās apakšnozarei „Sports”. Uzņēmums arī nodarbojas ar sporta pakalpojumu sniegšanu. Šai nozarei mūsdienās ir liels izaugsmes potenciāls, tāpēc uzņēmumam jāreķinās ne tikai ar pastāvošajiem, bet arī ar nākotnē paredzamajiem konkurentiem. Uzņēmumā nepārtraukti notiek tirgus un konkurences izpēte un analīze, lai nodrošinātu stabilu vietu šajā tirgū. Uzņēmums Bērnu un jauniešu centra „SAMSON” sniegs pakalpojumus Rīga, rajons- Imanta.

Uzņēmuma klienti būs bērni un jaunieši no 1,5 līdz 18 gadiem ar vecākiem. Klientu vecākiem ienākumu līmenis ir vidējs vai salīdzinoši augsts. Ar zemākiem ienākumiem klientiem arī būs pieejami uzņēmuma pakalpojumi, tāpēc ka uzņēmums piedāvās atlaides saviem pakalpojumiem.

Lai piesaistītu vairāk klientus un iepazīstinātu iedzīvotājus ar piedāvātajiem pakalpojumiem uzņēmums jāreklamē. Uzņēmums Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” izmantos reklāmas veidus. Reklāma ir īpašs komunikācijas veids, ko personas vai firmas izmanto informācijas izplatīšanai ar maksas līdzekļu starpniecību. Reklāma ir informācijas līdzeklis, lai piesaistītu uzmanību, izraisītu interesi, padarītu kaut ko (preci, uzņēmumu, pakalpojumu) populāru. Reklāmai tiek izmantota prese, televīzija, radio, vitrīnas, plakāti, preču iesaiņojums, firmas zīmes utt. Potenciālie klienti saņem informāciju par precēm un pakalpojumiem vairākos veidos:

- no personīgajiem kontaktiem (paziņas, biznesa partneri, kolēģi, draugi, kaimiņi utt.);
- no iesaiņojuma informācijas — pati prece sevi reklamē;
- no profesionāļu komentāriem (informācija no neitrāliem avotiem, — ekspertu komentāri žurnālos, patērētāju avīzes, žurnāli, speciālistu konsultācijas);
- no reklāmām.¹

Reklāmas uzdevums ir:

- Radīt pieprasījumu pēc kāda produkta, tāpēc reklāmām raksturīga produkta vai pakalpojuma pozitīvo īpašību izcelšana vai pārspīlēšana un negatīvo īpašību noklusēšana;
- Popularizēt preci vai pakalpojumu;
- Iepazīstināt ar preci vai pakalpojumu īpašībām, preces vai pakalpojumu iespējamo izmantošanu;
- Informēt pircējus par priekšrocībām un atlaidēm;

¹ Abizāre V., Komercedarbības pamati, Jēkabpils Agrobiznesa koledža, 2006

- Nostiprināt uzticību precei vai pakalpojumam;
- Pārspēt konkurentu preces vai pakalpojumus.

Reklāmai jābūt:

- Oriģinālai;
- Pievilcīgai;
- Realizētai piemērotā vietā un laikā;
- Atkārtotai.

Uzņēmums Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ izmantos reklāmas veidus:

- Mājas lapas izveidošana internetā;
- Reklāma avīzē;
- Bukletu un plakātu izplatīšana Imantas rajonā un tuvākajos rajonos;
- Vizītkaršu izsniegšana klientiem.

6.PROJEKTA FINANŠU PLĀNS

6.1.Pieņēmumi, uz kuriem balstīta finanšu prognoze

Tiks dibināts SIA Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“, kas piedāvās Imantas rajona iedzīvotājiem sporta pakalpojumus. SIA Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“, finanšu aprēķini tiks veikti turpmākajiem 3 gadiem. Sākuma datums būs 2017.gads 1.janvāris un beigu datums būs 2019.gads 31.decembris. SIA Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ pamatkapitāls ir 20000 Euro.

Finanšu plāns ir viena no uzņēmējdarbības plāna galvenajām sastāvdaļām. Finanšu plāna izstrādāšanas mērķis ir sniegt finanšu sistēmu prognozi plānotajam periodam, kā arī noteikt uzņēmuma darbības programmas izpildei nepieciešamos finanšu resursu veidus un daudzumu. Finanšu resursu plānošana sākas ar finanšu līdzekļu parēķinu.¹

Pirms aprēķinu veikšanas ir noteikti pieņēmumi:

- Aprēķinu periods ar no 2017. gada janvārī līdz 2019. gadam decembrī; Izmantota informācija par SIA Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ plānotajiem ieņēmumiem un izdevumiem par periodu no 2017.gada janvāra līdz 2019 gada decembrim;
- Aprēķini veikti EIRO;
- Pievienotās vērtības nodokļa likme -21%;
- VSAOI darba devēja likme -23.59%;
- Uzņēmējdarbības riska valsts nodeva ir 0.36 Euro;
- Īres maksa par telpu nomu apkures sezonā no novembra līdz aprīlim būs jāmaksā 500 Euro, bet no maija līdz oktobrim 400 Euro.
- Sakaru izdevumi paliks nemainīgi visus trīs gadus.
- Katram darbiniekam būs maksāta darba līgumā noteiktā mēnešalga.

Grāmatvedības, apkopējas un drošības specialista pakalpojumi būs kā ārpalpojumi un apmaksā saskaņā ar līgumu.

Darbinieku atalgojums pa mēnesiem katru gadu var redzēt 6.1. tabulā, 6.2. tabulā, 6.3. tabulā.

¹ Saksonova „Uzņēmuma darbības plānošanas paņēmieni”, Rīga, 2004 104.lpp.

SIA Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ darba algas izmaksas 2017.gadā pa mēnešiem¹

<i>Darba algas un ar tām saistītās izmaksas</i>	2017											
	Janv.	Febr.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.
Valdes priekšsēdētājs	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Karate treneris	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Vingrošanas trenere	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Kopā	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600
VSAOI darba devējs	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44
Riska nodeva	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08

Nākamajā gadā, darba alga visiem darbiniekiem nemainīsies, tiks aprēķināta pa mēnešiem par 2018. gadu.

SIA Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ darba algas izmaksas 2018.gadā pa mēnešiem²

<i>Darba algas un ar tām saistītās izmaksas</i>	2018											
	Janv.	Febr.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.
Valdes priekšsēdētājs	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Karate treneris	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Vingrošanas trenere	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Kopā	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600
VSAOI darba devējs	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44
Riska nodeva	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08

Nākamajā gadā, darba alga visiem darbiniekiem nemainīsies, tiks aprēķināta pa mēnešiem par 2019. gadu.

SIA Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ darba algas izmaksas 2019.gadā pa mēnešiem³

<i>Darba algas un ar tām saistītās izmaksas</i>	2019											
	Janv.	Febr.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.
Valdes priekšsēdētājs	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Karate treneris	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Vingrošanas trenere	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Kopā	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600
VSAOI darba devējs	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44	377,44
Riska nodeva	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08	1,08

¹ Autores izveidots

² Autores izveidots

³ Autores izveidots

SIA Bērnu un jauniešu centra „SAMSON” darba alga tiks izmaksāta katru mēnesī 4.datumā. Ja algas diena sakrīt ar brīvdienu, tad tiks izmaksāta pirms brīvdienas.

Tabulā 6.4. var redzēt SIA Bērnu un jauniešu centra „SAMSON” finanšu nolietojumu. Plānots, ka pamatlīdzekļu izmantošanas laiks būs 5 gadi. Sākotnēja vērtība 1400 Euro. Finanšu nolietojums gādā būs 280 Euro.

6.4. tabula

SIA Bērnu un jauniešu centra „SAMSON” finanšu nolietojums¹

<i>Nolietojuma aprēķins</i>												
Iegāde	Janv.	Febr.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.
Ēka	0											
Pārējie pamatlīdzekļi	1400											
Instrumentu komplekti	0											
Datori un printeris	0											
Datorprogramma	0											
Kopā	1400											
Nolietojums finanšu vajadzībām	Janv.	Febr.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.
Ēka		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pārējie pamatlīdzekļi		23,33	23,33	23,33	23,33	23,33	23,33	23,33	23,33	23,33	23,33	23,33
Instrumentu komplekti		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Datori un printeris		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Datorprogramma		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kopā		23,33	23,33	23,33	23,33	23,33	23,33	23,33	23,33	23,33	23,33	23,33

Būs iegādāts mazvērtīgais inventārs. Kopēja summa sastādīs 850 Euro un katru mēnesi pēc vajadzības būs kancelejas izmaksas.

6.2. Uzņēmuma ieņēmumu plāns

Tā kā SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” sāks savu darbību 2017.gada sākumā, paies laiks kamēr klienti iepazīs sporta klubu, tāpēc klientu skaits gada sākumā būs mazāks, nekā gada beigās. Uzņēmuma ieņēmumu plāns par 2017.-2019. gadiem tiek rēķināts pa mēnešiem un summas tabulā 6.6. ir uzradītas bez PVN. PVN tiek rēķināts atsevišķi.

Tabulā 6.5. ir atspoguļots vidējo potenciālo klientu skaits no 2017.gada līdz 2019 gadam.

Autore prognozē, ka katru gadu klientu skaits pieaugs aptuveni par 10-15 %.

¹ Autore izveidots

SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ vidējo potenciālo klientu skaits no 2017.gada līdz 2019.gadam¹

	2017.gads	2018.gads	2019.gads
Potenciālo klientu skaits	40	57	64

No tabulas ir redzams, ka klientu skaits pieaug katru gadu. SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ pirmajā darbības gadā apmeklētāju skaits sasniedz 40 bērnu, otrajā darbības gadā apmeklētāju skaits ir lielāks un tie ir 57 apmeklētāji, savukārt, trešajā darbības gadā apmeklētāju skaits ir 64. Līdz ar to darba autore secina, ka ar katru gadu bērnu centra apmeklētāju skaits palielinās, tas nozīmē to, ka Imantas iedzīvotājiem bērnu centrs ir nepieciešams.

Tabulā 6.6. var redzēt plānoto ieņēmumu plānu no 2017.gada līdz 2019. gadam. 2017. Gadā neto apgrozījums sastādā 18060 eiro, 2018.gadā -27580 eiro un 2019.gadā – 30810 eiro.

6.6. tabula

SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ ieņēmumu plāns no 2017.gada līdz 2019.gadam(Eiro)²

	2017.gads	2018.gads	2019.gads
Neto apgrozījums	18060	27580	30810

Tā kā autore prognozā katru gadu potenciālo klientu skaita palielinājumu, līdz ar to palielināsies neto apgrozījums.

Līdz ar to darba autore secina, ka SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ dibināšana ir lielām perspektīvam nākotnē, jo ienākumi ar katru gadu pieaug.

6.3.Peļņas vai zaudējuma aprēķins

Peļņas un zaudēju aprēķinu veikšanas mērķis ir biznesa dzīvotspējas noteikšana. Peļņas un zaudējumu aprēķins ļaus saprast, cik ir jāiegulda, lai paplašinātu savu biznesu, aprēķini ļaus izvairīties no negaidītām situācijām un noderēs plānošanai tālākiem attīstības periodiem.³Līdz ar to pēc peļņas un zaudējuma aprēķina bērnu centra valdes priekšsēdētāja varēs redzēt, kurā darbības gadā bērnu centram ir prognozējami zaudējumi un kurā

¹ Autores izveidots

² Autores izveidots

³ [http:// www.liaa.gov.lv](http://www.liaa.gov.lv)

darbības gadā bērnu centram ir prognozējama peļņa un cik liela peļņa ir prognozējama. Peļņas vai zaudējumu aprēķins par 2017-2019.gadiem tiek rēķināts pa mēnešiem. Peļņas un zaudējumu aprēķins, galvenokārt, tiks balstīts uz ieņēmumu un izdevumu prognozes.

Pirmā gadā uzņēmums nesaņem tīro peļņu, otrā un trešā gadā peļņas nav plānota, bet var prognozēt ka no ceturtā gada būs peļņa. Tāpēc, ka katru gadu summa ar mīnus zīmi samazinās. Pirmajos gados nebūs peļņas, jo uzņēmums nebūs plaši pazīstams un ieņēmumi mazi, bet darba alga un izmaksas lielas.

Pirmo darbības gadu SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” noslēdz ar 14469 Euro zaudējumu. To var redzēt 6.7. tabulā.

6.7.tabula

SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” peļņas vai zaudējuma aprēķins 2017.gadā pa mēnešiem¹

<i>Peļņas vai zaudējumu plāns</i>													2017
	Janv.	Febr.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Neto apgrozījums	1000	1200	1200	1440	1440	1560	1560	1600	1600	1710	1800	1950	18060
Ires maksa	500	500	500	500	400	400	400	400	400	400	500	500	5400
Sakaru izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Grāmatvedības pakalpojumi	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Apkopības pakalpojumi	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Drošības specialista pakalpojumi	30												30
Valsts nodeva un publikācija	230						0						230
Pamatīdzekļu un nemater.		23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	256
Darba algas	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	19200
VSAOI	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	4529
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
Reklāmas izmaksas	400												400
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	850	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	1065
Procentu maksājumi	8	8	8	8	7	7	7	7	7	6	6	6	85
Peļņa pirms UIN	-3107	-1435	-1440	-1200	-1099	-979	-978	-939	-938	-828	-838	-688	-14469
Uzņēmumu ienākuma nodoklis													0
Tirā peļņa	-3107	-1435	-1440	-1200	-1099	-979	-978	-939	-938	-828	-838	-688	-14469

No tabulas var redzēt, ka neto apgrozījums pirmajos mēnešos sastādīja mazāk nekā izdevumi, līdz ar to gada beigās sanāca zaudējumi. Darba autore secina, ka bērnu centra pirmajā darbības gadā ir tik lieli zaudējumi, jo netiks izveidots vēl savs patstāvīgs potenciālo klientu loks.

Otro darbības gadu SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” noslēdz ar 4664 Euro zaudējumu. To var redzēt 6.8. tabulā.

¹ Autores izveidots

SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ peļņas vai zaudējuma aprēķins 2018.gadā pa mēnešiem¹

<i>Peļņas vai zaudējumu plāns</i>	Janv.	Febr.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	2018
													KOPĀ
Neto apgrozījums	2000	2000	2200	2250	2300	2300	2400	2400	2400	2430	2450	2450	27580
Īres maksa	550	550	550	550	550	450	450	450	450	450	550	550	6100
Sakaru izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Grāmatvedības pakalpojumi	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Apkopējas pakalpojumi	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Drošības specialista pakalpojumi	30												30
Valsts nodeva un publikācija													
Pamatlīdzekļu un nemater. ieg. nolietojums	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	280
Darba algas	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	19200
VSAOI	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	4524
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
Reklāmas izmaksas	400												400
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	20	20	30	30	35	35	20	25	20	30	30	30	325
Procentu maksājumi	6	5	5	5	5	4	4	4	4	4	3	3	52
Peļņa pirms UIN	-1117	-687	-497	-446	-401	-301	-186	-190	-185	-165	-245	-244	-4664
Uzņēmumu ienākuma nodoklis													0
Tīrā peļņa	-1117	-687	-497	-446	-401	-301	-186	-190	-185	-165	-245	-244	-4664

Tā kā potenciālo klientu skaits palielinās, palielinās arī neto apgrozījums, izdevumi samazinās, līdz ar to arī zaudējumi samazinās.

SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ otrajā darbības gadā ir zaudējumi, jo jebkurš jaundibināts uzņēmums tik strauji pēc iepriekšēja gada lieliem zaudējumiem nevarētu palielināt savus ienākumus. Autore uzskata, ka otrajā darbības gadā SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ ir nostrādājis ļoti labi, jo pārskata gada zaudējumi ir būtiski samazinājušies pret iepriekšēja perioda zaudējumiem.

¹ Autore izveidots

Trešo darbības gadu SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” noslēdz ar 1455 Euro zaudējumu. To var redzēt 6.9. tabulā.

6.9.tabula

SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” peļņas vai zaudējuma aprēķins 2019.gadā pa mēnešiem¹

<i>Peļņas vai zaudējumu plāns</i>													2019
	Janv.	Febr.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Neto apgrozījums	2500	2500	2550	2500	2570	2570	2600	2600	2600	2620	2600	2600	30810
Īres maksa	550	550	550	550	550	450	450	450	450	450	550	550	6100
Sakaru izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Grāmatvedības pakalpojumi	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Apkopējas pakalpojumi	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Drošības specialista pakalpojumi	30												30
Valsts nodeva un publikācija	0												0
Pamatlīdzekļu un nemater.	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	280
Darba algas	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	19200
VSAOI	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	4524
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
Reklāmas izmaksas	400					0		0		0		0	400
Kancelejas izdevumi un	20	25	20	30	30	35	35	40	50	25	40	30	380
Procentu maksājumi	3	3	2	2	2	2	1	1	1	1	0	0	18
Peļņa pirms UIN	-614	-189	-134	-194	-123	-28	2	-3	-12	33	-102	-91	-1455
Uzņēmumu ienākuma nodoklis													0
Tīrā peļņa	-614	-189	-134	-194	-123	-28	2	-3	-12	33	-102	-91	-1455

Klienti skaits palielinās vēl vairāk, bet izdevumi paliek apmēram tādi paši, ka pagājušajā gadā, līdz ar to, zaudējumi vairāk samazinās.

Darba autore secina, SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” dibināšana būs ar lielām izaugsmes iespējām, jo bērnu centrs attīstās ļoti strauji neskatoties uz to, ka trešajā darbības gadā bērnu centrs strādāja ar zaudējumiem. Autore prognozē, ka nākamajā gadā potenciālo klientu skaits palielināsies vēl vairāk un uzņēmums noslēgs gadu ar peļņu.

Tā kā SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” ir PVN maksātājs, tika aprēķināti Pievienotās vērtības nodokļa aprēķins par katru gadu pa mēnešiem. PVN aprēķini var redzēt 6.10.,6.11.,6.12. tabulās.

¹ Autores izveidots

**SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ pievienotās vērtības nodokļa aprēķins
2017.gadā¹**

<i>Pievienotās vērtības nodokļa aprēķins</i>	2017											
	Janv.	Febr.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.
Nodoklis	210	252	252	302	302	328	328	336	336	359	378	410
Priekšnodoklis	668	114	116	116	95	95	95	95	95	95	116	116
Nodoklis budžetā	-458	138	137	187	208	233	233	242	242	265	263	294
Uzkrātais nodoklis	-458	-320	-184	3								

No tabulas ir redzams, ka uzņēmums sākot ar maija mēnesi jāmaksā PVN nodokli budžetā.

**SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ pievienotās vērtības nodokļa aprēķins
2018.gadā²**

<i>Pievienotās vērtības nodokļa aprēķins</i>	2018											
	Janv.	Febr.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.
Nodoklis	420	420	462	473	483	483	504	504	504	510	515	515
Priekšnodoklis	212	130	132	132	131	110	107	106	109	109	128	128
Nodoklis budžetā	208	290	330	340	352	373	397	398	395	401	386	386
Uzkrātais nodoklis												

No tabulas var redzēt, ka 2018 gadā uzņēmumam nebija uzkrāta nodokļa un uzņēmums visu gadu maksā PVN budžetā. PVN maksā vairāk, sakarā ar neto apgrozījuma palielināšanu.

**SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ pievienotās vērtības nodokļa aprēķins
2019.gadā³**

<i>Pievienotās vērtības nodokļa aprēķins</i>	2019											
	Janv.	Febr.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.
Nodoklis	525	525	536	525	540	540	546	546	546	550	546	546
Priekšnodoklis	210	127	126	128	128	108	108	109	111	106	130	128
Nodoklis budžetā	315	398	410	397	412	432	438	437	435	444	416	418
Uzkrātais nodoklis												

No tabulas var redzēt, ka salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu nodoklis vēl palielinājās, tā kā apliecinājās neto apgrozījums, bet izdevumi samazinājās.

6.4.Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats

Naudas plūsmas pārskats ir svarīga finanšu pārskata sastāvdaļa. Tas kalpo kā

¹ Autores izveidots

² Autores izveidots

³ Autores izveidots

būtisks sabiedrības darbības rezultātu raksturotājs. Naudas plūsmas pārskats sniedz priekšstatu par sabiedrības spēju ģenerēt naudu.¹Naudas plūsmas prognoze par 2017-2019. gadiem tiek rēķināta pa mēnešiem. Naudas plūsmas pārskats atspoguļo naudas plūsmu pārskata periodā, pārskats klasificē kā naudas plūsmu no pamatdarbības, ieguldījumu darbības un finanšu darbības. Pirmā gadā naudas plūsmas beigu atlikums sastādīs 10143 EUR, otrā un trešā gadā 4185 EUR un 1341 EUR. Tabulās 6.13.,6.14.,6.15. ir atspoguļoti SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ naudas plūsmas pārskati par 2017-2019.gadiem.

6.13.tabula

SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ naudas plūsmas pārskats par 2017.gadu²

Naudas plūsmas plāns													2017
Periods	Janv.	Febr.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Sākuma atlikums	20000	22025	20586	19171	18046	17039	15973	14881	13837	12786	11867	10913	20000
Naudas ieņēmumi													
Ieņēmumi no pārdošanas (tūlītēja)	1000	1200	1200	1440	1440	1560	1560	1600	1600	1710	1800	1950	18060
PVN	210	252	252	302	302	328	328	336	336	359	378	410	3793
Aizņēmums	5000												5000
Naudas ieņēmumi kopā	6210	1452	1452	1742	1742	1888	1888	1936	1936	2069	2178	2360	26853
Naudas izdevumi													
Valsts nodevas un publikācija LV	230												230
Darba algas		1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	17600
VSAOI		377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	4152
Riska nodeva		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Aizņēmuma pamatsumma	135	135	135	136	136	136	136	136	137	137	137	137	1633
Aizņēmuma procenti	8	8	8	8	7	7	7	7	7	6	6	6	85
Pārējo ilgt. ieguld. iegāde	1400												1400
Īres maksa	500	500	500	500	400	400	400	400	400	400	500	500	5400
Sakaru izmaksas		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	330
Grāmatvedības pakalpojumi		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	550
Apkopējas pakalpojumi		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	330
Drošības specialista pakalpojumi		30											30
Reklāmas izmaksas	400					0		0		0		0	400
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	850	15	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	1065
PVN valsts budžetā					3	208	233	233	242	242	265	263	211
Samaksātais PVN	662	114	116	116	95	95	95	95	95	95	116	116	1805
Naudas izdevumi kopā	4185	2891	2867	2867	2749	2954	2979	2979	2988	2988	3132	3130	36710
Neto naudas plūsma	2025	-1439	-1415	-1125	-1007	-1067	-1092	-1043	-1052	-919	-954	-770	-9857
Beigu atlikums	22025	20586	19171	18046	17039	15973	14881	13837	12786	11867	10913	10143	10143

No tabulas ir redzams, ka sākuma kapitāls sastāda 20000 un aizņēmums 5000. Pirmā gada ieņēmumi netiek plānoti lieli, jo uzņēmums ir jauns un nav pazīstams. Ir redzams, ka lielāki izdevumi pirmajā gadā sastāda pamatlīdzekļu un mērvērtīgu inventāra iegāde, darba alga, īres maksa, reklāmas izmaksas, aizņēmuma pamatsummas atmaksa

¹ <http://www.leinonen.lv/?s=33>;

² Autore izveidots

SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ naudas plūsmas pārskats par 2018.gadu¹

Naudas plūsmas plāns												2018	
Periods	Janv.	Febr.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Sākuma atlikums	10143	8826	8106	7535	6984	6479	6084	5807	5502	5197	4922	4546	10143
Naudas ieņēmumi													
Ieņēmumi no pārdošanas (tūlītēja samaksa)	2000	2000	2200	2250	2300	2300	2400	2400	2400	2430	2450	2450	27580
PVN	420	420	462	473	483	483	504	504	504	510	515	515	5792
Aizņēmums	0												0
Naudas ieņēmumi kopā	2420	2420	2662	2723	2783	2783	2904	2904	2904	2940	2965	2965	33372
Naudas izdevumi													
Valsts nodevas un publikācija LV	0												0
Darba algas	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	19200
VSAOI	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	4524
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
Aizņēmuma pamatsumma	138	138	138	138	139	139	139	139	139	140	140	140	1666
Aizņēmuma procenti	6	5	5	5	5	4	4	4	4	4	3	3	52
Pārējo ilgt. ieguld. iegāde	0												0
Īres maksa	550	550	550	550	550	450	450	450	450	450	550	550	6100
Sakaru izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Grāmatvedības pakalpojumi	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Apkopējas pakalpojumi	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Drošības specialista pakalpojumi	30												30
Reklāmas izmaksas	400					0		0		0		0	400
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	20	20	30	30	35	35	20	25	20	30	30	30	325
PVN valsts budžetā	294	208	290	330	340	352	373	397	398	395	401	386	4163
Samaksātais PVN	212	130	132	132	131	110	107	106	109	109	128	128	1536
Naudas izdevumi kopā	3737	3139	3233	3273	3288	3178	3181	3209	3208	3215	3340	3326	39330
Neto naudas plūsma	-1317	-719	-571	-551	-505	-395	-277	-305	-304	-275	-376	-361	-5958
Beigu atlikums	8826	8106	7535	6984	6479	6084	5807	5502	5197	4922	4546	4185	4185

No tabulas ir redzams ka, ieņēmumi palielinās, jo bērnu centrs kļūst pazīstams un potenciālo klientu skaits palielinās. Ir redzams, ka izdevumi otrajā gadā samazinās, jo nebija pamatlīdzekļu un mazvertīgā inventāra iegādes, bet darba alga, īres maksa, reklāmas izmaksas, aizņēmuma pamatsummas atmaksa palika kā pirmajā darbības gadā.

¹ Autores izveidots

SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ naudas plūsmas pārskats par 2019.gadu¹

Naudas plūsmas plāns												2019	
Periods	Janv.	Febr.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Sākuma atlikums	4185	3383	3159	2920	2596	2369	2243	2133	2010	1877	1800	1551	4185
Naudas ieņēmumi													
Ieņēmumi no pārdošanas (tūlītēja samaksa)	2500	2500	2550	2500	2570	2570	2600	2600	2600	2620	2600	2600	30810
PVN	525	525	536	525	540	540	546	546	546	550	546	546	6470
Aizņēmums	0												0
Naudas ieņēmumi kopā	3025	3025	3086	3025	3110	3110	3146	3146	3146	3170	3146	3146	37280
Naudas izdevumi													
Valsts nodevas un publikācija LV	0												0
Darba algas	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	19200
VSAOI	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	377	4524
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
Aizņēmuma pamatsumma	140	141	141	141	141	142	142	142	142	142	143	143	1700
Aizņēmuma procenti	3	3	2	2	2	2	1	1	1	1	0	0	18
Pārējo ilgt. ieguld. iegāde	0												0
"Ires maksa	550	550	550	550	550	450	450	450	450	450	550	550	6100
Sakaru izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Grāmatvedības pakalpojumi	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Apkopējas pakalpojumi	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Drošības specialista pakalpojumi	30												30
Reklāmas izmaksas	400					0		0		0		0	400
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	20	25	20	30	30	35	35	40	50	25	40	30	380
PVN valsts budžetā	386	315	398	410	397	412	432	438	437	435	444	416	4918
Samaksātais PVN	210	127	126	128	128	108	108	109	111	106	130	128	1520
Naudas izdevumi kopā	3827	3248	3325	3349	3336	3236	3256	3268	3279	3247	3396	3355	40124
Neto naudas plūsma	-802	-223	-240	-324	-227	-126	-110	-122	-133	-77	-250	-209	-2844
Beigu atlikums	3383	3159	2920	2596	2369	2243	2133	2010	1877	1800	1551	1341	1341

No tabulas ir redzams, ka potenciālo klientu skaits palielinājās vēl vairāk, aizņēmums tika atdots gada beigās, parējie izdevumi palika, ka iepriekšējos gados.

Visus trīs darbības gadus naudas plūsmas pārskats tiek aprēķināts pamatojoties uz ieņēmumu un izdevumu prognozes, ko izveidoja darba autore. Naudas līdzekļu atlikums uz perioda beigām ir pozitīvs, tas liecina, ka ja gadījumā radīsies kādi papildus izdevumi, SIA Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ varēs tos segt.

Izanalizējot naudas plūsmas pārskatu par trim gadiem, darba autore secina, ka SIA Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ ļoti strauji attīstīsies, neskatoties uz to, ka trīs gadus strādās ar zaudējumiem.

6.5.Uzņēmuma bilance

Grāmatvedības bilance ir divdaļīga tabula, kur vienu daļu sauca par aktīvu, kur ir parādīti visi uzņēmuma īpašumā esošie līdzekļi, bet otro daļu sauca par pasīvu – šo līdzekļu

¹ Autore izveidots

izveidošanās avoti. Līdzekļus un to avotus bilancē rāda tikai naudas izteiksmē. ¹Bilance atspoguļo uzņēmuma finansiālo stāvokli pārskata perioda beigās. Projektam ir aprēķināta bilance periodā no 2017. līdz 2019. gadam. Pasīva ilgtermiņa kreditori – aizņemta nauda no radniekiem, īstermiņa kreditori būs veidoti, no komunālo pakalpojumu maksas, nodokļiem un algām par decembrī iepriekšēja gada. Tabulās 6.16.,6.17.,6.18., ir atspoguļoti bilance.

6.16.tabula

SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ bilance par 2017.gadu²

<i>Plānotā bilance</i>		
	01.01.2017	31.12.2017
<i>Aktīvi</i>		
Ilgtermiņa ieguldījumi	0	1143
Nemateriālie ieguldījumi		0
Pamatlīdzekļi		1143
Apgrozāmie līdzekļi	25000	10143
Krājumi		0
Debitori		0
Naudas līdzekļi	25000	10143
Bilance	25000	11286
	01.01.2017	31.12.2017
<i>Pasīvi</i>		
Pašu kapitāls	20000	5531
Pamatkapitāls	20000	20000
Iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa		0
Pārskata gada nesadalītā peļņa		-14469
Aizņemtais kapitāls	5000	5755
īstermiņa saistības kopā		4055
Kredīta daļa ko dzeš 18 gadā		1666
Parādi darba ņemejiem		1600
VSAOI		377
Riska nodeva		1
Parādi piegādātājiem		116
Parādi par pvn		294
Ilgtermiņa saistības	5000	1700
Bilance	25000	11286

Kā redzam 6.16.tabulā, tiek parādīta SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ bilance pirmajā darbības gadā. SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ pirmā darbības gadā noslēguma bilance sastāda 11286 Euro.

¹ <http://www.bilance.lv>

² Autores izveidots

SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ bilance par 2018.gadu¹

<i>Plānotā bilance</i>		
	31.12.2017	31.12.2018
<i>Aktīvi</i>		
Ilgtermiņa ieguldījumi	1143	863
Nemateriālie ieguldījumi		0
Pamatlīdzekļi	1143	863
Apgrozāmie līdzekļi	10143	4185
Krājumi		0
Debitori		
Naudas līdzekļi	10143	4185
Bilance	11286	5048
	31.12.2017	31.12.2018
<i>Pasīvi</i>		
Pašu kapitāls	5531	867
Pamatkapitāls	20000	20000
Iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa		-14469
Pārskata gada nesadalītā peļņa	-14469	-4664
Aizņemtais kapitāls	5755	4180
īstermiņa saistības kopā	4055	4180
Kredīta daļa ko dzeš 19 gadā	1666	1700
Parādi darba ņemejiem	1600	1600
VSAOI	377	377
Riska nodeva	1	1
Parādi piegādātājiem	116	116
paradi par pvn	294	386
Ilgtermiņa saistības	1700	0
Bilance	11286	5048

Kā redzam 6.17.tabulā, tiek parādīta SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ bilance otrajā darbības gadā. SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ otrā darbības gadā noslēguma bilance sastāda 5048 Euro.

¹ Autores izveidots

SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ bilance par 2019.gadu¹

<i>Plānotā bilance</i>		
	31.12.2018	31.12.2019
<i>Aktīvi</i>		
Ilgtermiņa ieguldījumi	863	583
Nemateriālie ieguldījumi		0
Pamatlīdzekļi	863	583
Apgrozāmie līdzekļi	4185	1341
Krājumi		0
Debitori		
Naudas līdzekļi	4185	1341
Bilance	5048	1925
	31.12.2018	31.12.2019
<i>Pasīvi</i>		
Pašu kapitāls	867	-588
Pamatkapitāls	20000	20000
Iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa	-14469	-19133
Pārskata gada nesadalītā peļņa	-4664	-1455
Aizņemtais kapitāls	4180	2513
Istermiņa saistības kopā	4180	2513
Kredīta daļa ko dzeš 18 gadā	1700	
Parādi darba ņemejiem	1600	1600
VSAOI	377	377
Riska nodeva	1	1
Parādi piegādātājiem	116	117
parādi par pvn	386	418
Ilgtermiņa saistības	0	0
Bilance	5048	1925

Kā redzam 6.18.tabulā, tiek parādīta SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ bilance trešajā darbības gadā. SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ trešā darbības gadā noslēguma bilance sastāda 1925 Euro.

Bilance rāda uzņēmuma līdzekļu kopējo daudzumu, to savstarpējas proporcijas un šo līdzekļu finansēšanas avotus. Darba autore secina, ka SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ attīstīsies ļoti strauji ar lielām izaugsmes iespējām.

¹ Autore izveidots

6.6. Projekta atmaksāšanas laiki

Projekta atmaksāšanās periods tiek noteikts kā paredzamais gadu skaits, kas nepieciešams pilnīgai investīciju izmaksu kompensācijai. Tas ir laika posms līdz tam brīdim, kad kapitāla ieguldījuma izmaksas ir pilnībā segtas ar peļņu (neto naudas ieņēmumiem), kas gūta ar šiem ieguldījumiem. ¹Trīs gadu laikā, pēc autores domām, aizņēmums būs atmaksāts un paliks nemainīgi izdevumi. Sakaru izmaksas, darba alga, ārējie pakalpojumi un īres maksa paliks nemainīgi.

Autore plāno, ka katru gadu potenciālo klientu skaits palielināsies uz apmērām uz 10 % un vidējā maksa par nodarbībām mēnesī būs 40 Euro. Tabulā 7.5. ir attēloti plānotie ieņēmumi nakamājiem pieciem gadiem.

6.19. tabula

SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ plānotie ieņēmumi²

	2020	2021	2022	2023	2024
Potenciālie klienti	80	96	115	135	145
Plānotie ieņēmumi	38400	46080	55200	64800	69600

No tabulas ir redzams, ka apgrozījums aug katru gadu, jo potenciālo klientu skaits plānots palielināt. Lai noteiktu paredzamo gadu skaitu, kas nepieciešams pilnīgai investīciju izmaksu kompensācijai ir jāaprēķinā investīciju atmaksāšanas periodu. Tabulā 6.20. ir aprēķināts SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ investīciju atmaksāšanas periods

6.20. tabula

SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ investīciju atmaksāšanas periods³

Periods	0	1	2	3	4	5	6	7	8
Gadi	2017	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Neto naudas plūsma	-20000	-9857	-5958,1	-2843,6	5	7675	16795	26395	31195
Uzkrājoša naudas plūsma	-20000	-29857	-35815	-38659	-38654	-30979	-14184	12211,3	43406,3

Pēc veiktiem aprēķiniem, var secināt, ka ieguldījumi uzņēmumā Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ atmaksāsies 2024.gadā, tas ir pēc 7,39 gadiem, kad tīrā naudas plūsmas

¹ Niedrītis J.Ē. Kā labāk saprasties ar pircējiem un gūt peļņu – Rīga, 2005 247.lpp

² Autores izveidots

³ Autores izveidots

summa sasniegs 43406,30 Euro un īpašnieku ieguldījums 20000 Euro atmaksāsies pilnā apmērā.

6.7.Kredīta dzēšanas grafiks

Lai SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” varētu veiksmīgi uzsākt savu darbību, būs nepieciešams aizņēmums, kura mērķis būs ilgtermiņa pamatlīdzekļu iegāde. SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” aizņēmums tiks ņemts no radniekiem. Aizņēmuma procentu likme ir 2% . Darba autore prognozē, ka aizņēmuma procentu likme visus šos 36 mēnešus paliks nemainīga un tā būs 2% gadā. Tabulās 6.21.,6.22.,6.23., ir atspoguļotas kredīta atmaksāšanas grafiks pa mēnešiem uz trīm gadiem.

6.21.tabula

SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” kredīta atmaksāšanas grafiks par 2017.gadu¹

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Kredīta atmaksas grafiks	2017											
	Janv.	Febr.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.
Pamatsummas atlikums perioda sākumā	5000	4865	4730	4595	4459	4323	4187	4051	3915	3778	3641	3504
Procenti	8	8	8	8	7	7	7	7	7	6	6	6
Pamatsummas atmaksa	135	135	135	136	136	136	136	136	137	137	137	137
Kopējais maksājums	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143
Pamatsummas atlikums perioda beigās	4865	4730	4595	4459	4323	4187	4051	3915	3778	3641	3504	3367

No tabulas 6.21 var redzēt, ka par 2017 gadu procentu maksa sastāda 85 Euro, pamatsummas atmaksa sastāda 1633 Euro. Kopā par gadu ir izmaksāts 1719 Euro.

6.22.tabula

SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON” kredīta atmaksāšanas grafiks par 2018.gadu²

	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Kredīta atmaksas grafiks	2018											
	Janv.	Febr.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.
Pamatsummas atlikums perioda sākumā	3367	3229	3091	2953	2815	2676	2537	2398	2259	2120	1980	1840
Procenti	6	5	5	5	5	4	4	4	4	4	3	3
Pamatsummas atmaksa	138	138	138	138	139	139	139	139	139	140	140	140
Kopējais maksājums	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143
Pamatsummas atlikums perioda beigās	3229	3091	2953	2815	2676	2537	2398	2259	2120	1980	1840	1700

No tabulas 6.22 var redzēt, ka par 2018 gadu procentu maksa sastāda 53 Euro, pamatsummas atmaksa sastāda 1666 Euro. Kopā par gadu ir izmaksāts 1719 Euro.

¹ Autores izveidots

² Autores izveidots

SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ kredīta atmaksāšanas grafiks par 2019.gadu¹

	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Kredīta atmaksas grafiks	2019											
	Janv.	Febr.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.
Pamatsummas atlikums perioda sākumā	1700	1560	1419	1278	1137	996	854	712	570	428	286	143
Procenti	3	3	2	2	2	2	1	1	1	1	0	0
Pamatsummas atmaksa	140	141	141	141	141	142	142	142	142	142	143	143
Kopējais maksājums	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143
Pamatsummas atlikums perioda beigās	1560	1419	1278	1137	996	854	712	570	428	286	143	0

No tabulas 6.23. var redzēt, ka par 2019 gadu procentu maksa sastāda 19 Euro, pamatsummas atmaksa sastāda 1700 Euro. Kopā par gadu ir izmaksāts 1719 Euro. Kopā par visiem trīs gadiem procentu maksa sastāda 157 Euro. Ir redzams no grafika par 2019.gadu, ka kredīts ir pilnīgi atmaksāts gada beigās. Pēc nostrādātiem trīs gadiem, kad tiks atmaksāts aizņēmums, SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ sāks gūt vēl lielāku peļņu, jo samazināsies naudas izdevumi kredītatmaksai.

Pamatojoties uz iepriekšminētiem finanšu aprēķiniem, autore secina, ka SIA Bērnu un jauniešu centrs „SAMSON“ spēs ar attīstības perspektīvām darboties nākotnē. Spēs apmierināt un nodarbināt Imantas rajona un tuvākos rajonos iedzīvotājus ar bērnu centra sniegtajiem pakalpojumiem.

¹ Autores izveidots

7. RISKI UN TO SAMAZINĀŠANAS PASĀKUMI

Latvijā ir vairāki uzskatāmi piemēri, kas liecina, ka savlaicīgi nenovērtēti riska faktori radījuši uzņēmumam ne tikai nopietnus materiālos zaudējumus vai pat noveduši to līdz bankrotam, bet arī iedragājuši klientu uzticību nozarei. Viens no spilgtiem piemēriem ir „Bankas Baltija” krahs, kas ieies vēsturē ne tikai ar materiālajiem zaudējumiem procentuāli lielam skaitam Latvijas iedzīvotāju, bet arī ilgstošākā laika periodā izveidojušos cilvēku neuzticību banku sistēmai Latvijā kopumā. Līdzās šiem varētu minēt vēl citus piemērus gadījumiem, kad savlaicīgi nenovērtēti riski ir iznīcinājuši biznesu. Ir uzņēmējdarbības sfēras, kur riskus var paredzēt, tos var aprēķināt, var novērtēt. Tajā pašā laikā ir arī tādi risku veidi, kuru varbūtību paredzēt ir grūti vai tas pat nav iespējams.¹ Katrai biznesa nozarei ir raksturīgi savi riska faktori, un atkarībā no to avotiem iedalāmi vairākās grupās:

- dabas apstākļu radītie riski - negaidītas dabas stihijas, plūdi, katastrofas;
- finansu riski – konkurence, inflācija, parādu saistības, jauni konkurenti, straujas valūtas kursa maiņas, negaidītas izmaiņas valdības vai pašvaldības likumdošanā u.c.;
- riski, kas saistīti ar produktu kvalitāti un jaunu produktu ienākšanu tirgū;
- riski, kas saistīti ar darba vides drošību un darbinieku veselību;
- apkārtējās vides piesārņošanas riski;
- riski, kas saistīti ar ķīmiskām un ugunsnedrošām vielām;
- ar uzņēmuma personālu saistītie riski u.c.

Uzņēmumā vienmēr pastāvēs arī tāda iespējamība, ka labākie personāla darbinieki var tikt pārvilināti uz konkurējošo kompāniju. Tas var apdraudēt uzņēmumus, kuru business balstās uz intelektuālo potenciālu. Starptautiskajā praksē tiek pielietotas dažādas riska novērtējuma tehnikas. Lai paredzētu augstas varbūtības riskus, tiek izmantotas galvenokārt divas metodes- FMEA (failure mode, and effect analysis) – iespējamā kļūdu seku analīze un FTA (fault tree analysis) – sazarotā kļūdu analīze. Šīs mērījumu metodes ir diezgan līdzīgas, un var ietvert sevī prāta vētras, salīdzinošās diagrammas u.c. tehnikas. Menedžmenta un finansiālo risku gadījumā tiek izmantotas FMEA metodes adaptācijas. Risku analīze iespējama, balstoties arī uz testēšanas metodi, un tā galvenokārt piemērojama produkta testēšanai vai apkārtējās vides stāvokļa novērtēšanai. Atkarībā no testu rezultātiem attīsta turpmākās riska aizsardzības un reducēšanas stratēģijas. Dažādas

¹ <http://www.macies.celotajs.lv>

pārbaudes, iekšējā un ārējā audita rezultāti ir informācijas avots, kas nodrošina turpmāko riska menedžmenta procesu. Pastāv arī citas iespējas veikt dažādus testus ar mērķi pārbaudīt, vai konkrētā sistēma kopumā darbojas efektīvi. Parasti šādas drošības sistēmu pārbaudes regulāri tiek veiktas lidostās. Efektīvam riska menedžmentam M. Debenheims un D. Hatčinsss iesaka vairākus variantus:

Ignorēt riska faktoros un paļauties, ka nekas kritisks nenotiks. Ja risks tomēr materializējas un uzņēmuma spēkos nav krīzi novērst, kā viens no variantiem ir ļauties notikumam attīstībai. Pateicoties tam, ka ASV atsevišķos štatos apdrošināšanas izmaksas ir pietiekami augstas, ir ne mazums organizāciju, kas adaptē arī šādu stratēģiju virknei atsevišķu risku. Galvenokārt tas attiecas uz riskiem, kas saistīti ar atsevišķiem produktiem.

Dalīt risku ar citiem. Parasti kompānijas dala risku faktoros ar piegādātājiem. Obligāta ir partneru vienošanās par risku sadalījumu un soda sankcijām saistību neizpildes gadījumā.

Transformēt risku nosacītai trešajai pusei – proti, apdrošināt riskus. Apdrošināšanas izmaksu lielums izriet no riska novērtējuma. Taču šeit jāpārdomā, ka, piemēram, nelaiemes gadījumā, pieprasītā kompensācijas summa no cietušo puses var būt krietni vien augstāka nekā reālā apdrošināšanas prēmija. Ja prēmijas limits ir izsmelts, jāvienojas par jaunu apdrošināšanas summu, kas jaunajos apstākļos būs krietni vien augstāka, jo tiek piemērota augstāka riska kategorija.

Reducēt riskus, izmantojot pastiprinātu riska menedžmentu. Tas ietver kvalitātes garantijas, riska analīzi, FMEA un citas metodes. Priekšrocība ir tā, ka iepriekš izdarītie mērījumu rezultāti var tikt pielietoti arī praksē gadījumā, ja risks materializējas.

Pārtraukt visas aktivitātes, kas rada reālus riskus draudus. Piemēram, apstādināt kāda produkta ražošanu, ja ir apzināts augsts tā riska līmenis. Šāda prakse raksturīga farmaceitiskām kompānijām, kad tiek izņemtas no ražošanas un apgrozījuma atsevišķas medikamentu produktu līnijas.¹

Uzņēmējs nekad nevar būt drošs par savu plānu realizēšanos, jo uzņēmējdarbība vienmēr ir pakļauta riskam. Risks ir tāda apstākļu rašanās iespēja, kuri rada uzņēmumam materiālus zaudējumus.

Risks ir neveiksmju un materiālu zaudējumu iespējamība, kas uzņēmumam izveidojas nelabvēlīgu apstākļu rezultātā. Uzņēmējdarbība bez riska nepastāv, tomēr arī riskēt un ciest zaudējumus ir jābūt. Izvairīties no riska nav iespējams, bet to var paredzēt, novērtēt un censties pret to nodrošināt, samazināt riska pakāpi. Gan uzsākot uzņēmējdarbību, gan

¹ Valērijs Praude „Kā izstrādāt biznesa plānu, praktiskie padomi un piemēri”, Rīga 2003; 33 – 34. lpp.

darbojoties biznesā, uzņēmējam vienmēr jāanalizē riska faktori — cēloņi, kas var izraisīt zaudējumus. Uzņēmējdarbību pastāvīgi pavada nākotnes nenoteiktība, ko bieži izraisa informācijas nepietiekamība par reālo situāciju tirgū, klientu finansiālo stāvokli, godīgumu, tāpēc uzņēmējdarbībā svarīga ir informācijas iegūšana.¹ Lai riska apstākļos varētu pieņemt saprātīgus lēmumus, labāk izstrādāt pasākumu plānu. Plāns palīdzēs samazināt riska iespējamību un mazinās zaudējumus riska faktoru iestāšanās gadījumā.

7.1. tabula

Uzņēmuma Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ riska profils dibināšanas brīdī²

Riska numurs	Riska veids	Riska izpausme	Riska ietekmes rezultāts
1.	Biznesa risks	<ul style="list-style-type: none"> • klientu uzticības zaudēšana; • nepietiekams pieprasījums; • konkurentu cenu izmaiņas; 	<ul style="list-style-type: none"> • samazinās apgrozījums; • samazinās klientu skaits; • uzņēmuma reputācijas pasliktināšanās.
2.	Forse Majore riski	<ul style="list-style-type: none"> • ugunsgrēks; • spēcīgas lietavas, plūdi; • ūdens, elektrības, apkures traucējumi; • zagšana. 	<ul style="list-style-type: none"> • telpu daļēji vai pilnīgi bojājumi, izmaksas remontam; • papildus izdevumi (remontam); • iespējama klientu zaudēšana darbības pauzes gadījumā (nenotika treniņi tehnisku apstākļu dēļ); • darbības pārtraukšana zu ilgu laiku remonta dēļ.
3.	Kredītrisks	<ul style="list-style-type: none"> • vecāki savlaicīgi neveiks apmaksu par treniņiem 	<ul style="list-style-type: none"> • norēķinu kavējumi saviem kreditoriem (telpu īre); • problēmas ar brīvam resursiem (par telpu nomu

¹ Abizāre V., Komercdarbības pamati, Jēkabpils Agrobiznesa koledža, 2006

² Autore izveidots

			<p>jāmaksā no pašu līdzekļiem);</p> <ul style="list-style-type: none"> • samazinās kredīspēja; • pasliktinās darbības rezultāti; • ieņēmumu samazināšanas;
4.	Reputācijas risks	<ul style="list-style-type: none"> • nepatiesu ziņu izplatīšana; • nekvalitatīvi pakalpojumi (treneri ar sliktu kvalifikāciju un reputāciju); 	<ul style="list-style-type: none"> • klientu skaita samazināšana; • nenotiek uzņēmuma attīstība; • tiesas procesu ierosināšana; • reputācijas pazaudēšana;
5.	Operacionālais risks (personāla risks)	<ul style="list-style-type: none"> • darba pienākumu veikšana neatbilstoši drošībai, prasībām, noteikumiem; • neatbilstoša personāla kvalifikācija; • Iekšējās kārtības noteikumu neievērošana; • konfidencialitātes neievērošana; • Zādzības un citas pretlikumīgas darbības 	<ul style="list-style-type: none"> • uzņēmuma reputācijas zaudēšana (trenera kvalifikācijas dēļ); • samazinās klientu skaits (sliktas reputācijas dēļ, sliktas atsauksmes); • izmaksu palielināšanās (reklamas izmaksas); • samazinās apgrozījums;
6.	Inovācijas risks	<ul style="list-style-type: none"> • Ieguldījumi jaunajā sporta virziena attīstībā; 	<ul style="list-style-type: none"> • Pieaug izmaksas (iznomāt vēl telpas, inventārs); • Zaudējumi (attīstība neatpelnīsies); • Ieņēmumu samazināšana
7.	Likviditātes risks (bilances)	<ul style="list-style-type: none"> • nespēja pildīt saistības pret kreditoriem. 	<ul style="list-style-type: none"> • reputācijas zaudēšana sadarbības partneru un kredītiestāžu starpā; • soda naudas; • tiesas process; • likvidācijas process.
8.	Konkurences risks	<ul style="list-style-type: none"> • Neprecīzi novērtēti konkurenti; • Vāja mārketinga darbība. 	<ul style="list-style-type: none"> • samazinās apgrozījums;. • Konkurentu skaita palielināšana.

9.	Ekonomiskas vides risks	<ul style="list-style-type: none"> • nodokļu palielināšana (izmaiņas likumā); • stingrāku prasību ieviešana; (licences, sertifikāti) 	<ul style="list-style-type: none"> • palielinās izmaksas (nodokļu maksājumi, īres maksa); • palielinās pakalpojuma cena (jo jāmaksā vairāk par īri, nodokļiem); • samazinās klientu loks; • samazinās apgrozījums; • pasliktinās finanšu rezultāti;
----	-------------------------	--	--

Pēc iespējamo risku identifikācijas un to profila sastādīšanas ir jāizstrādā uzņēmuma risku samazināšanas pasākumus. Ir izstrādāta 7.2. tabula, kas satur Bērnu un jauniešu centra „SAMSON” riska profila vadību.

7.2. tabula

Uzņēmuma Bērnu un jauniešu centra „SAMSON” risku profila novertēšana¹

Riska numurs	Riska veids	Atbildīga struktūrvienība/persona	Riska samazināšanas metodes/pasākumi
1.	Biznesa risks	<ul style="list-style-type: none"> • Valde; 	<ul style="list-style-type: none"> • Analizēt konkurentus; • Komerccnostlēpuma aizsardzība; • Jaunu segmentu un tirgu meklēšana; • Nepārtraukta uzņēmumu darbību raksturojošo finanšu radītāju analīze;
2.	Forse Majore riski	<ul style="list-style-type: none"> • Vadība; 	<ul style="list-style-type: none"> • Darbinieku drošības apmācība; • Drošības sistēmu uzstādīšana ēkā- ugunsgrēku signalizācija, dūmu detektori.
3.	Kredītrisks	<ul style="list-style-type: none"> • Vadība; 	<ul style="list-style-type: none"> • Kredītpolitikas ievērošana; • Debitoru parādu monitorings un kontrole;
4.	Reputācijas risks	<ul style="list-style-type: none"> • Vadība; 	<ul style="list-style-type: none"> • Efektīvas reklāmas izstrādāšana;

¹ Autores izveidots

			<ul style="list-style-type: none"> • Kvalitatīva pakalpojumu sniegšana (elastīgas cenu politikas ievēšana)
5.	Operacionālais risks (personāla risks)	<ul style="list-style-type: none"> • Vadība; 	<ul style="list-style-type: none"> • Motivācijas sistēmas izstrāde (bonusi par labām klientu atsaucēm); • Stingras darbinieku atbilstības pārbaudes; • Celt darbinieku kvalifikāciju (apmacības, semenāri); • Uzņēmuma iekšējās kontroles sistēmas izveidne, lai nodrošinātu efektīvu personāla vadību; • Iekšējā kārtības noteikumu un procedūru dokumentārais noformējums.
6.	Inovācijas risks	<ul style="list-style-type: none"> • Vadība; • Treneri; 	<ul style="list-style-type: none"> • Veikt nepārtrauktu tirgus izpēti; • Kontrolēt konkurentu piedāvājumus.
7.	Likviditātes risks (bilances)	<ul style="list-style-type: none"> • Vadība; 	<ul style="list-style-type: none"> • Rūpīga uzņēmuma kredītpolitikas izstrāde; • Nepārtraukta debitoru parādu monitorings, kontrolējot nokavētos parādus;
8.	Konkurences risks	<ul style="list-style-type: none"> • Vadība; 	<ul style="list-style-type: none"> • Konkurentu novērtēšana; • Aktīva mārketinga politika; • Cenu politikas izstrāde; • Reklāmas tirgus izpēte; • Jaunu segmentu un tirgu meklēšana.
9.	Ekonomiskās vides risks	<ul style="list-style-type: none"> • Vadība; 	<ul style="list-style-type: none"> • nodokļu plānošana; • veidot rezerves fondu; • sekot līdzi visam jaunājam, kas notiek valsts ekonomikā,

			politikā un finanšu sfērā; <ul style="list-style-type: none"> • finanšu tirgus nepārtraukts monitorings; • atliktā maksājuma piedāvāšana uzņēmuma klientiem.
--	--	--	---

Uzņēmuma Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ riska vadībā tiks izmantota riska matricas veidošanas metode. Uzņēmuma risku novērtēšanai ir nepieciešams noteikt risku ranžēšanu pēc sekas un varbūtības kritērijiem.

7.3. tabula

Uzņēmuma Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ risku ranžēšana pēc sekas kritērija¹

Kritērijs	Kritērija nosaukums	Iespējamie zaudējumi
4	Katastrofālas sekas	Lielāki no 100% no tekošas naudas plūsmas
3	Kritiskas sekas	50-100% no tekošas naudas plūsmas
2	Minimālas sekas	No 15-50% no tekošas naudas plūsmas
1	Nenožīmīgas sekas	Zemāki par 15% no tekošas naudas plūsmas

Uzņēmuma Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ risku ranžēšana pēc varbūtības kritērija ir atspoguļota 7.1.3. tabulā.

¹ Autores izveidots

Uzņēmuma Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ risku ranžēšana pēc varbūtības kritērija¹

Kritērijs	Kritērija nosaukums	Biežums	Apraksts
6	Augsta varbūtība	Vairākas reizes gadā	Notiek ļoti bieži, risks ir ļoti iespējams
5	Ļoti iespējama varbūtība	Reizi 1-2 gados	Notiek bieži, risks ir iespējams
4	Iespējama varbūtība	Reizi 3-4 gados	Iespējamība, ka risks iestāsies 60/70
3	Ļoti zema varbūtība	Reizi 5-6 gados	Iespējamība, ka risks iestāsies 30/40
2	Reta varbūtība	Reizi 7-8 gados	Sagaidāms, ka nekas nenotiks, bet tomēr risks nav izslēgts
1	Praktiski nav iespējama vai reta varbūtība	Reizi 9 gados un retāk	Ļoti rets notikums, praktiski nav iespējams

Riskus ir nepieciešams gan apzināt, gan novērtēt. Tas ir vajadzīgs tāpēc, lai varētu salīdzināt pēc lieluma dažādus riskus. Pēc risku novērtējuma izveides, uzņēmums noteiks riska koeficientu un riska līmeņus, kura lielums būs seku kritērija un varbūtības kritērija reizinājums.

Uzņēmuma Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ riska līmeņa noteikšana ir atspoguļota 7.5. tabulā.

¹ Autores izveidots

Uzņēmuma Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ riska līmeņa noteikšana¹

Riska NR.	Seku kritērijs	Varbūtības kritērijs	Riska koeficients
	1-4	1-6	
1. Biznesa risks	3	4	12
2. Forse Majore riski	3	2	6
3. Kredītrisks	3	5	15
4. Reputācijas risks	2	4	8
5. Operacionālais risks (personāla risks)	1	2	3
6. Inovācijas risks	2	3	6
7. Likviditātes risks (bilances)	3	5	16
8. Konkurences risks	3	5	15
9. Ekonomiskās vides risks	2	3	6

Veicot risku identifikāciju, nosakot riska varbūtību un izveidojot risku profilu, uzņēmumam tiks izveidota riska karte. Riska karte ļaus vieglāk pieņemt lēmumus par riskiem, kuram riskam ir jāpievērš lielāka uzmanība, kuru risku var atstāt mazāk pamanītu. Risku nozīmība tiks noteikta balsoties uz riska karti, kas atspoguļota 7.6.tabulā.

¹ Autores izveidots

Uzņēmuma Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ riska karte ¹

Varbūtī ba					
6					
5			3;9;8		
4		5	1.		
3		7			
2	6	4	2		
1					
	1	2	3	4	Sekas

Risku koeficienti sagrupēti sekojošās kategorijās, kas ir atspoguļots 7.7.tabulā

7.7. tabula

Uzņēmuma Bērnu un jauniešu centra „SAMSON“ risku koeficienti²

	Minimālais risks	$0 < R < 5$
	Zems risks	$5 < R < 10$
	Vidējais risks	$10 < R < 15$
	Augsts risks	$15 < R < 20$
	Maksimālais risks	$20 < R < 30$

Pamatoties uz iegūtiem rezultātiem ir redzams ka uzņēmumam Bērnu un jauniešu centram „SAMSON“ maksimālo risku nav.

Minimālais risks varbūt inovācijas riskam, kā arī reputācijas riskam.

¹ Autores izveidots

² Autores izveidots

Zems risks varbūt Forse Majore riskam, operacionālajam riskam (personāla risks) un likviditātes riskam (bilances).

Vidējais risks ir iespējams kategorijam, kā: Biznesa risks, kredītrisks, konkurences risks, ekonomiskas risks.

Kopumā var teikt, ka uzņēmuma riska rādītāji nav slikti.

Pēc tabulā apkopotiem datiem var redzēt, ka uzņēmuma vadībai būtu jāpievērš uzmanība 4 riskiem, lai mazinātu tā iestāšanās varbūtību. Šie riski ir biznesa risks, kredītrisks, konkurences risks, ekonomiskas risks. Lai mazinātu šo risku varbūtību uzņēmumam nepieciešams analizēt konkurentus, uzraudzīt esošos debitorus, reklāmas tirgus izpēti, jaunu segmentu un tirgu meklēšana, analizēt finanšu rādītājus un kontrolēt naudas plūsmu.

Zems risks varbūt Forse Majore riskam, operacionālajam riskam (personāla risks) un likviditātes riskam (bilances), bet tomēr arī jāpievērš uzmanība rūpīgākai uzņēmuma kredītpolitikas izstrādei, darbinieku drošības apmācībai, drošības sistēmu uzstādīšanas ēkā, rūpīgākai uzņēmuma kredītpolitikas izstrādei, nepārtraukta debitoru parādu monitoringam, kontrolējot nokavētos parādus.

Minimālais risks izrādas operacionālajam riskam un reputācijas riskam, bet ieteicams izmantot personāla atlases sistēmu, pieņemt darbiniekus ar labām atsauksmēm no iepriekšējās darba vietas, veikt efektīvas reklāmas izstrādāšanu, kvalitatīvu pakalpojumu sniegšanu (elastīgas cenu politikas ieviešanu).

IZMANTOTĀS LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

1. LR likums „Komerclikums” Latvijas Republikas Saeima pieņemtais likums, 01.01.2002.
2. LR likums „Darba aizsardzības likums” Latvijas Republikas Saeima pieņemtais likums, 01.01.2002.
3. LR likums „Darba likums “ Latvijas Republikas Saeima pieņemtais likums, 01.06.2002
4. LR likums „Darba likums “ Latvijas Republikas Saeima pieņemtais likums, 01.06.2002
5. LR likums „Par iedzīvotāju ienākuma nodokli“ LR AP un Valdības Ziņotājs, Nr 22/23, 10.06.1993
6. LR likums „Pievienotās vērtības nodokļa likums” Latvijas Republikas Saeima pieņemtais likums, 01.01.2013
7. LR likums „Par uzņēmumu ienākuma nodokli“ Latvijas Republikas Saeima pieņemtais likums, 01.04.1995
8. LR likums “Par valsts sociālo apdrošināšanu“ Latvijas Republikas Saeima pieņemtais likums, 01.01.1998
9. LR likums „Valsts valodas likums” Latvijas Republikas Saeima pieņemtais likums, 01.09.2000.
10. LR likums „Sporta likums” Latvijas Republikas Saeima pieņemtais likums, 27.11.2002.
11. LR MK noteikumi Nr. 1396 Sporta federāciju atzīšana un atzīto sporta federāciju kontroles kārtība.
Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=201871&from=off>. (sdkatīts 11.03.2016.)
12. LR MK noteikumi Nr. 77 Noteikumi par sporta speciālistu sertifikācijas kārtību un sporta speciālista noteiktajām prasībām.
Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=204329>. (skatīts 16.02.2016.)
13. LR MK noteikumi Nr. 195 Sportistu un bērnu ar paaugstinātu fizisko slodzi veselības aprūpes un medicīniskās uzraudzības kārtība.
Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=130585&from=off>. (skatīts 31.03.2016.)
14. LR MK noteikumi Nr. 795 Sporta medicīnas valsts aģentūras nolikums.
Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=99939>
15. Saksonova S. Uzņēmuma darbības plānošanas paņēmieni. Rīga: Izglītības soli, 2004. 175.lpp.

16. Alsina R. „Mācies plānot”. Biznesa plāna pamati. Kamene, 2005. 215.lpp.
17. Praude V. Mārketings: Burtene SIA, 2011. 348 lpp.
18. Praude V. „Kā izstrādāt biznesa plānu” , praktiskie padomi un piemēri”, Rīga 2003 264.lpp
19. Abizāre V., Ievads uzņēmējdarbībā, Rīga:Raka, 2004 -140.lpp.
20. Niedrītis J.Ē. Kā labāk saprasties ar pircējiem un gūt peļņu. Rīga: Turība – Biznesa Austskola, 2005. 298.lpp.;
21. Brassington F, Pettitt S. Principles of marketing – Great Britian, 1997, 637.lpp;
22. Daiga Auziņa-Melalksne, Jānis Dubrovskis, Juris Grišins, Mikus Janvars, Mārtiņš Krūtainis, Jānis Skutelis, Ģirts Tihomirovs, Aiva Vīksna. No idejas līdz panākumiem. Izdevniecība Lietiskās informācijas dienests, 2009, 192 lpp.
23. Barovs P., „Biznesa plāni“. Lietišķās informācijas dienests, 2008, 213 lpp;
24. Vestvuds D. „Kā rakstīt maārketinga plānu“. Zvaigzne ABC, 2008, 127 lpp;
25. Reņģe V., Menedžments, Rīga: SIA Latvijas Uzņēmējdarbības un menedžmenta akadēmija, 2008 -105.lpp
26. Abizāre V., Komercedarbības pamati, Jēkabpils Agrobiznesa koledža, 2006 -241.lpp
27. Latvijas Privāto investoru asociācijas dati.
Pieejams: <http://www.biznesaengeli.lv> (skatīts 03.02.2016.)
28. ES fondu informatīvais portāls
Pieejams: <http://www.esfondi.lv> (skatīts 05.02.2016.)
29. Balode.I.Klientu apkalpošanas likumi.
Pieejams:http://news.lv/Neatkariga_Rita_Avize_Latvijai/2005/05/19/klientu-apkalposanas-likumi
30. Lauku ceļotāja e-mācības
Pieejams:<http://www.macies.celotajs.lv/publ/learn/howtostart-lv/html/ch01.html>.
(skatīts 20.04.2016.
31. Latvijas investīciju un attīstības aģentūra
Pieejams: [http:// www.liaa.gov.lv](http://www.liaa.gov.lv). (skatīts 15.04.2016.)
32. Naudas plūsmas pārskata sastādīšana
Pieejams: <http://www.leinonen.lv/?s=33>. (skatīts 12.04.2016.)
33. Bilance
Pieejams: <http://www.bilance.lv>. (skatīts 17.04.2016.)
34. Centrālās statistikas pārvaldes dati
Pieejams:<http://www.csb.gov.lv/dati/statistikas-datubazes-28270.html>(skatīts

- 18.04.2016.)
35. Centrālās statistikas pārvaldes datubāzes
Pieejams: <http://data.csb.gov.lv> (skatīts 18.04.2016.)
 36. Compeuro
Pieejams: <https://compeuro.lv/kreditori-un-debitori/> (skatīts 30.04.2016.)
 37. Baiba Soika.Eksporta konsultācijas un tirgus izpēte
Pieejams: [http:// www.sseriga.edu/download.php?file=/files](http://www.sseriga.edu/download.php?file=/files) (skatīts 05.05.2016.)
 38. Lursoft - uzņēmumu datu bāzes
Pieejams: <http://nace.lursoft.lv>. (skatīts 14.04.2016.)
 39. Valsts ieņēmumu dienests
Pieejams: [http:// www.vid.gov.lv](http://www.vid.gov.lv). (skatīts 19.04.2016)
 40. Premium Medical Klīnika
Pieejams: http://www.premiummedical.lv/petijuma_ataskaite.pdf.(skatīts 25.04.2016.)
 41. Rīgas Domes izglītības, kultūras un sporta departaments
Pieejams: <http://www.iksd.riga.lv> (skatīts 20.04.2016.)
 42. Medicīniskās rehabilitācijas, veselības profilakses, fitnesa un sporta aprīkojums
Pieejams: <http://www.baltmedika.lv>. (skatīts 30.04.2016.)
 43. Stiklu un spoguļu tirdzniecība un izgatavošana pēc pasūtījuma
Pieejams: <http://www.todanolistikli.lv>. (skatīts 28.04.2016.)
 44. Sporta inventārs
Pieejams: <http://www.sportainventars.lv/product/barjera-ar-fiksetu-augstumu-12-18/>
(skatīts 18.02.2016.)
 45. Latvija Republikas Uzņēmumu Reģistrs
Pieejams: <http://www.ur.gov.lv/registri.html>.(skatīts 20.04.2016.)
 46. Uzņēmuma vadība
Pieejams:http://www.pvg.edu.lv/datori/konkursi/2007_web/vsk/ienac_biznesa_pasaule_e_volonte/4las.htm. (skatīts 11.04.2016.)
 47. Latvijas vēstneša portāls par likumu un valsti
Pieejams: <http://www.lvportals.lv>. (skatīts 01.04.2016.)
 48. Google karte
Pieejams:https://www.google.lv/?gws_rd=ssl#q=google+maps. (skatīts 05.02.2016.)

PIELIKUMI

Pielikumi

1.pielikums Aptaujas anketa

1.Kur Jūs dzīvojat?

- a) Imantā;
- b) Ilģuciemā;
- c) Cits rajons.

2.Kāds ir Jūsu ienākumu līmenis:

- a) līdz 360 EUR;
- b) no 360 EUR līdz 500 EUR;
- c) virs 500 EUR.

3. Jūsu bērna vecums ir:

- a) līdz 5 gadiem;
- b) no 6 līdz 10 gadiem;
- c) no 11 līdz 18 gadiem.

4.Jūsu bērna dzimums ir:

- a) meitene;
- b) zēns.

5.Vai Jūsu bērns apmeklē sporta nodarbības?

- a) Jā.
- b) Nē.

6.Kurā rajonā atrodas sporta klubs, kuru jūsu bērns apmeklē?

- a) Imantā;
- b) Ilģuciemā;
- c) Cits rajons.

Maģistra darbs „Projekts: Bērnu un jauniešu sporta centrs ”SAMSON”, izstrādāts LU Ekonomikas un vadības fakultātē.

Ar savu parakstu apliecinu, ka pētījums veikts patstāvīgi, izmantoti tikai tajā norādītie informācijas avoti un iesniegtā darba elektroniskā kopija atbilst izdrukai.

Autors: Jeļena Fjodorova _____
(paraksts) (datums)

Rekomendēju/ nerekomendēju darbu aizstāvēšanai

Vadītāja(s) Dr.ekon., asociētā profesore Irina Solovjova _____
(paraksts) (datums)

Recenzents: Dr.ekon., docents L. Leitāne _____
(paraksts) (datums)

Darbs iesniegts Finanšu katedrā _____

Dekāna pilnvarotā studiju metodiķe: Zoja Rjabeca _____

Darbs aizstāvēts Valsts pārbaudījumu komisijas sēdē

_____ prot. Nr. _____ vērtējums _____

Komisijas sekretāre: _____
(vārds, uzvārds) (paraksts)