

**LATVIJAS UNIVERSITĀTE
BIZNESĀ VADĪBAS UN EKONOMIKAS FAKULTĀTE
FINANŠU UN GRĀMATVEDĪBAS NODAĻA**

**PROJEKTS: SIA "ITELL" PILNVEIDOŠANA
PROJECT: IMPROVEMENT OF SIA "ITELL"**

MAĢISTRA DARBS

Finanšu ekonomika Profesionālās augstākās izglītības maģistra programma

Autors: **Daniels Stašūns**

Studenta apliecības Nr.: ds14034

Darba vadītāja: asoc.prof. **Irina Solovjova**

Rīga

Saturs

ABSTRACT	4
ANOTĀCIJA.....	8
1. Projekta ideja, aktualitāte	12
2. Uzņēmums.....	16
2.1. Uzņēmuma juridiskā forma, nosaukums, atrašanās vieta	16
2.2. Pamatkapitāls, īpašnieki, to līdzdalība pamatkapitālā	16
2.3. Zeme, ēkas, pamatlīdzekļi (īpašumā vai nomāti)	16
2.4. Uzņēmuma organizatoriskā struktūra un vadība, nodarbināto skaits	19
2.5. Ārējā finansējuma piesaistes iespējas	20
3. Nozares izpēte	22
3.3. Nozares attīstības tendences pēdējos 3 – 5 gados	22
3.4. Nozares tiesiskais regulējums	45
4. Uzņēmuma darbības raksturojums, produkti, pakalpojumi	48
4.1. Uzņēmuma vieta nozarē.....	48
4.2. Uzņēmuma produktu (pakalpojumu) raksturojums	49
4.3. Izejvielu un materiālu īss raksturojums, piegādātāji.....	50
5. Mārketingš.....	51
5.1. Uzņēmuma ražojamo produktu (pakalpojumu) būtiskāko noieta tirgu izpēte.....	51
5.2. Uzņēmuma klientu analīze.....	52
5.3. Uzņēmuma svarīgākie konkurenti, to tirgus daļas un attīstības prognozes	53
5.4. Uzņēmumam konkurētspējas analīze.....	61
5.5. Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums	65
6. Projekta finanšu plāns	67
6.1. Pieņēmumi, uz kuriem balstīta finanšu prognoze	67
6.2. Uzņēmuma ieņēmumu plāns.....	68
6.3. Peļņas un zaudējumu aprēķins	69
6.4. Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats.....	71
6.5. Uzņēmuma bilance	73
6.6. Kredīta/līzings atmaksas grafiks.....	74
6.7. Projekta novērtēšana	75

7. Uzņēmuma risku novērtēšana un analīze	77
7.1. Uzņēmuma risku identifikācija	77
7.2. Uzņēmuma risku novērtēšana	80
7.3. Risku matricas izveidošana.....	82
7.4. Risku vadības politikas pamatnostādnes.....	83
Izmantotās literatūras un avotu saraksts	86

ABSTRACT

The Master's thesis focuses on the operational project of the company SIA iTell, which is related to the development of the company in the next three years. The goal of the research is to study the perspectives of the industry and the return on project implementation. The company works in the communications repair industry, which is comparable with the NACE 95.12 code.

The development of modern technologies has grown rapidly in the last ten years, especially in the IT industry. The operation of the company is closely associated to the provision of the IT industry, and it can be concluded that, on the basis of such positions, the sector in which the company works is very relevant. The development of technology requires service providers to progress as well. Based on the progressiveness of the product complexity, which is expressed in more powerful, finer, and more fragile products, the company must adapt and constantly evolve. The positioning of such an internal policy is valid when it is necessary to offer a high-class service with work of increased complexity. In order to ensure a competitive market supply, great attention must be devoted to the technical support and labour resources or employees. Special training of staff is required, which affects the nuances of the technical specification of the specific industry. Development is continuous, so it is necessary to carry out the processes of exploring the latest technologies of innovation, which take the form of competence development. The company conducts research on new equipment and solutions, which takes the form of familiarization with the new specifications, as well as the research of technical parameter equipment, materials and workload.

Unfortunately, the sector is characterized by the shortage of employees, because the educational institutions do not focus on training such type of specialists, and they offer comprehensively extensive, but not in-depth knowledge to workers. From the company's point of view, the labour supply in the market includes employees with comprehensive knowledge, as evidenced by the statistical hourly wages published in the State Revenue Service, which are much lower than the hourly rates in the IT field.

The demand for such a service is formed by a very wide range of audiences, because the electrical equipment, such as the computers, tablets, mobile phones, servers, cloud storage, data carriers, and others are the basic equipment found in our daily lives. Such work equipment is integral and ensures the operation of companies and state institutions, and the situation is not only limited within the borders of Latvia. On the basis of raising such assumptions, the service audience outside Latvia is also identified. Consequently, export

prospects may also strive, if a high-quality competitive service is ensured and the logistics issue outside the borders of Latvia is settled.

In order to offer the manufacturer's warranty repairs in this industry, it is necessary to meet the requirements set by a particular manufacturer. These requirements are based on the purchase of equipment, and these types of fixed assets are of high value, but the basis, unfortunately, remains in the knowledge of humans. On the basis of this aspect, an investment in expensive equipment does not contribute to a sufficient level of reducing the need for labour or a technician being replaced by an equipment operator. Questions may arise about the return on investment, when reviewing the financial indicators for authorized services.

The compiled data of the specific industry are not available. The data of the large aggregation of the industry with NACE 95 are available in the State Revenue Service and the central statistical databases, which, unfortunately, do not show the real situation of the specific sub-sector, because the total weight of the companies is too small against the overall background. In order to assess the competitiveness of the competitors working in the sector, which manifests itself as the competitiveness of the service and the financial stability of the company, 18 companies were selected from the 62 companies registered in the commercial register. The criteria for the selected competitors include the location, the annual financial statement factor of truth, the period of work starting from three years. A selection summary was created by analysing the twenty financial indicators of each company, and using the horizontal analysis of the reports, which shows the true financial situation of the competitors and the economic situation of the industry.

Following the application of this method, the main competitors and their prospects are identified. For the competitiveness of the services, a comparison matrix was created, which depicts the service and service evaluation points, and the solution was accepted on the basis of a more optimal assessment. The financial stability of a company and the competitiveness of a product or service are very interrelated; additionally, one of the most important factors is the existence of these above-mentioned conditions at a specifically related time.

The value of the total net turnover of the selected competing companies shows a decrease, which can possibly be related to the range of products and prices offered by the manufacturers. The study found that among the consumers in 2019, the imports and sales of equipment goods have increased, while the position of imports in monetary terms has fallen, indicating a change in the market demand. The changes in demand are the refusal of the expensive equipment segment, which are replaced by the budget-class equipment. This information helps the company prepare for the equipment repair after the warranty period.

The financial position of the competitors generally indicates major liquidity problems. Also, the companies with short-term commitments and negative equity finance in the working capital. This type of situation greatly increases financial instability and the probability level of bankruptcy, which is confirmed by the tests used to predict bankruptcy.

The internal form of the company indicates that it is a limited liability company, which has been operating in the market since December 2017, its paid-up share capital is 2800 EUR. On its own basis, currently, the company does not consider it necessary to purchase a building or a car, as it will only reduce its financial performance. The average number of employees in the year 2020 is 2 people, the number of employees towards the end of the year is 3 people, and it belongs to 87.6% group cases of similar companies, according to the State Revenue Service. For the implementation of the project, the company does not plan to attract the external capital, but it plans to arrange the internal financing and use the retained earnings of the previous years.

For the implementation of the project, the company plans to purchase two pieces of equipment, which will increase the quality of the company's service and reduce the costs. In order to cover the required demand, it is also necessary to increase the number of employees. One of the complexity factors in attracting the employees is their lack of knowledge, and on this basis, the company must devote its resources to raising the employees' competence. To ensure the required turnover, it is necessary to develop a well-thought-out marketing policy. The customer attraction source must definitely be diversified; thus, reducing the dependence on one channel. To ensure the long-term operation and stability, service agreements will be offered to legal persons. Public tenders could be used as one of the tools to ensure long-term stability; thus, ensuring a budget of guaranteed income.

Market share for 2019 proved that the company held 2% of the group of analysed companies, despite the total decrease of net turnover in the market, in the 2021 reports the company's net turnover has increased by 49%, in 2020 the company should cover a larger market share.

During the planned project, the company must definitely look at the improvement of the marketing part; the SWOT analysis revealed the marketing activity, and it is marked as a weakness of internal factors.

For the financial analysis of the project, the cash flow, profit and loss statement, and balance sheet for the next three years was developed. In the financial plan from 2021 to 2023, it was planned to hire two additional electricians - the mechanics and a salesman would be

provided with a gradual salary increase that would correspond to the above-average salary of the profession. The purchase of fixed assets and amortization were also taken into account.

In the first year of the project implementation, the moderate type of revenue forecast is planned, considering the difficult economic situation in the country. At the end of 2021, the net turnover could be 120000 EUR. In the first year, it is planned to invest in the purchase of new equipment and resources for the training of employees. Periods of turnover decline are planned in the cash flow, which are related to the trend of seasonality. A decrease of 65% from the largest planned net turnover is expected. In case of project implementation, the annual profit is expected in the value of 16407 EUR, which is by 39% less than the actual profit for 2020. Over the next two years until 2023, the trend of net turnover growth is expected on average by 22%, compared to the previous year. Such an optimistic forecast is planned on the basis of the Bank of Latvia, Latvia Gross Domestic Product (GDP), and the recovery of the inflation forecast. Theoretically, a slow economic recovery is planned.

On the basis of improving the orderliness of internal operations and processing quality, the company plans to provide a full cycle of treatment; thus, drastically reducing the cost of raw materials and consumables. It is planned that the net turnover will increase faster than the expenditure. Based on this trend, in 2023 the company would be able to strengthen its position in the market and offer high quality services.

For the implementation of the planned project, the company does not plan to attract external financing, but it plans to use the internal amount of 15000 EUR.

The payback period of the project is estimated at 1.75 years, based on the forecasted financial flow.

In order to optimize, assess and fully manage the risks, a risk matrix was created, which depicts the predictable risks, their impact and their management. In the risk matrix, the risk of competition is positioned as one of the risks with the highest weight. It is presented as a high-class risk with great consequences and a medium probability of occurrence.

The volume of the Master's thesis is 89 pages, it contains 17 tables, 60 figures, 360 appendices, and 56 references.

Keywords: SIA "iTell"; NACE95.12.; Legal entities; Repair of communication equipment; Financial forecast.

ANOTĀCIJA

Maģistra darba **tēma** ir uzņēmuma SIA iTell darbības projekts, kurš saistīts ar uzņēmuma attīstību turpmākajos trijos gados. Darba **mērķis** ir izpētīt nozares perspektīvas un projekta realizācijas atdevi, koncentrējoties un apkalpojot juridiskās personas. Uzņēmums strādā sakaru līdzekļu remonta nozarē, kurš reģistrēts VID ar NACE 95.12 kodu.

Kā vērojams pēdējo desmit gadu laikā, mūsdienu tehnoloģiju attīstība notiek ļoti strauji, īpaši, IT nozarē. Uzņēmuma darbība ir ļoti cieši saistīta ar IT nozares nodrošinājumu. Pamatojoties uz iepriekšminēto, secināms, ka nozare, kurā strādā uzņēmums, ir pieprasīta un aktuāla. Līdz ar tehnoloģiju attīstību, ir jāattīstās arī pakalpojumu sniedzējiem. Pamatojoties uz izstrādājumu sarežģītības progresivitāti, kura ietver jaudīgākus, smalkākus, tātad arī trauslākus izstrādājumus, uzņēmumam jāpielāgojas un nepārtraukti jāattīstās. Uzņēmumam jābūt inovatīvam, lai piedāvātu augstas klases pakalpojumu ar paaugstinātas sarežģītības veicamajiem darbiem. Lai nodrošinātu konkurētspējīgu tirgus piedāvājumu, liela uzmanība jāpievērš tehniskajam nodrošinājumam un darbaspēka resursiem jeb darba ņēmējiem. Nepieciešama speciāla personāla apmācība, kura skar konkrētās nozares tehniskās specifikācijas nianšes. Apmācība nav iekļauta finanšu plānā, bet tiek paredzēta kā valdes locekļa laika ieguldījums. Attīstība notiek nepārtraukti, tāpēc jāveic inovāciju un jaunāko tehnoloģiju izziņāšanas procesi, kuri realizējas kā kompetences paaugstināšana. Uzņēmuma darbinieki veic jauno iekārtu un risinājumu pētnieciskos darbus, kuri realizējas gan kā iepazīšanās ar jauno specifikāciju, gan kā iekārtu tehnisko parametru, materiālu un noslodzes veiktie pētījumi.

Nozarei raksturīga problēma ir darbinieku trūkums. Diemžēl izglītības iestādes nesagatavo šāda veida speciālistus. Ņemot vērā iepriekšminēto, apskatītās nozares uzņēmumiem individuāli jāapmāca darbinieki.

Pieprasījumu pēc sakaru līdzekļu remonta veido ļoti plaša auditorija, jo elektroiekārtas, tādas kā datori, planšetdatori, mobilie telefoni, serveri, datu mākoņu glabātuves, datu nesēji u.c., sastopami mūsu ikdienas dzīvē kā pamatierīces. Paralēli neatņemamam darba aprīkojumam, šādas iekārtas nodrošina darbību uzņēmumiem un valsts iestādēm, un šāda situācija nav tikai Latvijā. Ņemot vērā pieprasījumu, pastāv iespējas piedāvāt savu pakalpojumu arī ārpus Latvijas robežām.

Lai šajā nozarē piedāvātu ražotāju garantijas remontu, nepieciešams izpildīt konkrētā ražotāja noteiktās prasības. Šo prasību pamatā ir iekārtu iegāde. Šāda tipa pamatlīdzekļi ir ar augstu pievienoto vērtību, kuri atvieglo darbu. Jebkura palīgiekārtā neaizvieto cilvēku, jo

galveno analīzi remonta laikā veic cilvēks, izmantojot savas zināšanas un pieredzi. Ņemot vērā iepriekšminēto aspektu, ieguldījums dārgā aprīkojumā, kurš nedod pienesumu pietiekamā līmenī, lai samazinātu darbaspēka nepieciešamību vai tehniķa aizvietošanu ar iekārtu operatoru, nav uzskatāms par saprātīgu, jo pienesums nebūs lielāks par ieguldījumu. Pārskatot finanšu rādītājus autorizētiem servisiem, kuri investē pamatlīdzekļos un ilgtermiņa ieguldījumos, lai izpildītu ražotāja prasības, rādītāji nav normas robežās.

Valsts ieņēmumu dienestā un centrālās statistikas datu bāzēs pieejami tikai nozares lielās apkopjošās grupas dati ar NACE 95. kodu, kuri diemžēl neparāda konkrētās apakšnozares patieso situāciju, jo kopējais uzņēmumu skaits ir pārāk mazs uz kopējā fona. Lai izvērtētu nozarē strādājošo konkurētspēju, kura realizējas kā pakalpojuma konkurētspēja un finansiālā stabilitāte uzņēmumam, tika atlasīti 18 uzņēmumi no 62 komercregistrā reģistrētajiem. Atlasīto konkurentu kritēriji ir: atrašanās vieta, gada finanšu atskaišu patiesuma faktors, darbības laiks, sākot ar trim gadiem. Izanalizējot katra uzņēmuma divdesmit finanšu rādītājus un izmantojot atskaišu horizontālo analīzi, kā arī balstoties uz detalizētu un padziļinātu situācijas izpēti, tika izveidots atlases apkopojums, kurš uzrāda patieso konkurentu finanšu stāvokli un nozares ekonomisko tendences situāciju.

Pēc atlases finanšu analīzes veikšanas tiek izvirzīti galvenie konkurenti un to perspektīvas. Pakalpojumu konkurētspējai tika izveidotas salīdzināšanas matricas, kurās tiek attēloti apkalpošanas un sniegto pakalpojumu novērtējuma punkti. Šāds risinājums tika pieņemts uz pārskatāmāka izvērtēšanas pamata. Autors uzskata, ka uzņēmuma finansiālā stabilitāte un produkta vai pakalpojuma konkurētspēja savstarpēji ir izteikti saistītas, turklāt viens no svarīgiem faktoriem ir iepriekšminēto apstākļu esamība noteiktā saistītā laikā.

Atlasīto konkurējošo uzņēmumu kopējā neto apgrozījuma vērtībā vērojams kritums. Iespējams tas ir saistīts ar ražotāju piedāvāto produktu klāstu un cenu. Veiktajā pētījumā tika konstatēts, ka patērētāju vidū 2019. gadā pieprasījums pēc jauniem mobilajiem telefoniem (pēc vienību skaita) ir pieaudzis, savukārt pārdošanas apgrozījums ir krities. Tas liecina par tirgus pieprasījuma maiņu. Pieprasījuma izmaiņās vērojama atteikšanās no dārgā iekārtu segmenta, aizvietojot tos ar budžeta klases iekārtām. Šāda informācija palīdz sakaru iekārtu remontuzņēmumiem sagatavoties iekārtu remonta nodrošinājumam pēc garantijas laika. Kopumā konkurentu finansiālais stāvoklis liecina par lielām likviditātes problēmām, tostarp, uzņēmumi ar īstermiņa saistībām un negatīvu individuālo kapitālu finansē apgrozāmos līdzekļus. Šāda situācija palielina finanšu nestabilitāti un bankrota iespējamības līmeni, kuru apliecina bankrota prognozēšanai pielietotie testi, kas liecina par konkurentu vājumu.

Uzņēmums ir sabiedrība ar ierobežoto atbildību, kura tirgū strādā no 2017. gada decembra, apmaksātais pamatkapitāls 2800 EUR. Šobrīd uzņēmums neuzskata par nepieciešamību iegādāties ēkas vai auto, tādēļ ka tas tikai samazinās finanšu rādītājus. Nodarbināto skaita sadaļā vidējais rādītājs par 2020. gadu ir 2 personas, nodarbināto skaits gada beigās veido 3 personas. Pēc Valsts ieņēmumu dienesta datiem tas ietilpst 87.6% gadījumos līdzīgo uzņēmumu grupā. Projekta realizācijai uzņēmums plāno nepiesaistīt ārējo kapitālu, bet gan sakārtot iekšējo finansējumu un izmantot iepriekšējo gadu nesadalīto peļņu.

Projekta realizācijai uzņēmums plāno iegādāties divas iekārtas 6000 EUR vērtībā, kuras palielinās uzņēmuma pakalpojumu kvalitāti un samazinās izmaksas. Lai spētu nodrošināt nepieciešamā pieprasījuma segšanu, nepieciešams arī palielināt nodarbināto personu skaitu. Nodarbināto personu piesaistē viens no sarežģītības faktoriem ir darba ņēmēju zināšanu trūkums, tādēļ uzņēmumam jāvelta savi resursi darbinieka kompetences paaugstināšanā. Plānotā apgrozījuma nodrošināšanai nepieciešams izstrādāt pārdomātu mārketinga politiku. Klientu piesaiste plānota, piedaloties valsts un pašvaldību izsludinātajos iepirkumos. Uzņēmuma ilgtermiņa darbības un stabilitātes nodrošināšanai tiks piedāvāti apkalpošanas līgumi juridiskām personām.

2019. gadā uzņēmums ieņēma 2% no analizējamo uzņēmumu kopējās tirgus daļas, savukārt, neņemot vērā kopējo neto apgrozījuma sarukumu tirgū, 2020. gada atskaitēs uzņēmuma neto apgrozījums audzis par 49%. Secināms, ka 2020. gadā uzņēmumam vajadzētu nosegt lielāku tirgus daļu.

Plānotā projekta laikā uzņēmumam noteikti jāfokusējas uz mārketinga daļas uzlabojumu. Veiktajā SVID analīzē atklājas mārketinga darbība, tā tiek atzīmēta kā iekšējo faktoru vājā puse. Jāpārdomā neatpazīstamības problēma un jāpiesaista darbinieki.

Projekta finansiālajai analīzei tika izstrādāta naudas plūsma, peļņas un zaudējuma aprēķins, bilance par turpmākajiem trim gadiem. Finanšu plānā no 2021. gada līdz 2023. gadam tika plānots papildus pieņemt darbā divus elektrotehniķus – mehāniķus un pārdevēju –, nodrošinot pakāpenisku algas pieaugumu, kas būs virs profesijas vidējā atalgojuma.

Pirmajā projekta realizācijas gadā plānots mērēns ieņēmumu prognozes veids, ņemot vērā valstī apgrūtināto ekonomisko situāciju. 2021. gada beigās neto apgrozījums varētu veidot 120 000 EUR. Pirmajā gadā tiek plānots ieguldīt finansējumu jaunu iekārtu iegādē un darbinieku apmācībā. Naudas plūsmā tiek plānoti apgrozījuma krituma periodi, kuri saistīti ar sezonālātes tendenci. Kritums no lielākā plānojamā neto apgrozījuma iespējams 65% apmērā. Realizējot projektu, gada peļņa plānojama 16407 EUR vērtībā, kas ir par 39% mazāk, nekā faktiskā peļņa 2020. gadā. Turpmākajos divos gados, līdz 2023. gadam, sagaidāma neto

apgrozījuma pieauguma tendence -vidēji par 22%, salīdzinot ar iepriekšējo gadu. Šāda optimistiska prognoze plānojama, vadoties pēc Latvijas Bankas Latvijas iekšzemes kopprodukta (IKP) un inflācijas prognozes atvēršanās. Teorētiski, kā arī uz izvirzītajiem ieņēmuma plāna pieņēmumiem, prognozēta lēna ekonomiskā atvēršanās.

Uzņēmums plāno nodrošināt pilna cikla apstrādes, atsakoties no importa detaļām un nodrošinot detaļu sagatavošanu individuāli, šādā veidā krasi samazinot izejvielu un materiāla izlietojuma izmaksas. Plānots straujāks neto apgrozījuma pieaugums, nekā izdevumu pieaugums. Veicot apstrādes izmaiņas, tiks mainīts krājumu sastāvs un aprites rādītāji. 2023. gadā uzņēmums spētu nostiprināt savas pozīcijas tirgū un piedāvāt augstas kvalitātes pakalpojumus.

Plānotā projekta realizācijai uzņēmums neplāno piesaistīt ārējo finansējumu, bet gan izmantot iepriekšējo gadu reinvestēto peļņu 15 000EUR apmērā.

Projekta atmaksāšanās laiks, balstoties uz iespējamo finanšu plūsmu, tiek prognozēts 1.75 gadi.

Lai novērtētu un pilnvērtīgi vadītu riskus, tika izveidota riska matrica, kurā tika attēloti prognozējamie riski, to ietekme un vadība. Risku matricā, kā viens no būtiskākajiem, tiek pozicionēts konkurences risks. Tas tiek uzrādīts kā augstas klases risks ar nozīmīgām sekām un vidēju iestāšanās varbūtību. Šāda riska mazināšanai tiks veikts tirgus monitorings.

Maģistra darba **apjoms** ir 89 lapaspuses, tas ietver 17 tabulas, 60 attēlus, 360 pielikumus un 56 izmantoto literatūras avotu.

Atslēgvārdi: SIA iTell; NACE 95.12.; Juridiskās personas; Sakaru iekārtu remonts; Finanšu prognoze.

1. Projekta ideja, aktualitāte

Projekta ideja vērsta uz juridisko personu apkalpošanu gan kapitālsabiedrībām, gan valsts struktūrām. Valsts struktūru kā klientu piesaiste tiks īstenota ar valsts un pašvaldību izsludinātiem iepirkumiem. Izvērtējamais sektors veido: mobilo ierīču remontu, tirdzniecību, apkalpošanu, risku mazināšanas pasākumus. Uzņēmuma darbība aprakstīta aktualitātes sadaļā. Projekta ideja ir nodrošināt uzņēmumu pilnvērtīgu mobilo ierīču parku darbību un apkalpošanu. Pilna cikla pakalpojuma sniegšana ietver savlaicīgu ierīču un tām nepieciešamo komponentu sagādi pietiekamā apjomā, izvērtējot darbības specifiku, piemeklējot piemērotāko izstrādājumu konkrētā uzņēmuma vajadzībām. Šādā veidā tiek ietaupīti pakalpojuma ņēmēja resursi gan laikā, gan finansēs. Lai piedāvātā pakalpojuma izpildes laikā pakalpojuma ņēmējam neierobežotu ikdienas darbības, pastāv iespēja veiktā remonta laikā izsniegt aizvietotājierīci.

Viedierīču apkalpošanas nodrošināšanai pēc individuālām prasībām, līgumā atrunājot izpildes termiņus, nodrošināt aprītē esošo ierīču pilnvērtīgu remontu un apkopi, uzturot iekārtu klāstu darba kārtībā, lai izpildītu nepieciešamās prasības augstā kvalitātē un iespējami īsākos izpildes termiņos. Šādu nepieciešamību apliecina ilggadējs fizisko personu tirgus pieprasījums. Tāda servisa nodrošināšanai nepieciešams uzturēt tehnoloģisko un tehnisko parku konkurētspējas līmenī, kas atspoguļojas uzņēmuma reputācijā un inovācijā, uzturēt pilnvērtīgu un efektīvu noliktavas pārvaldi un sagādes pozīciju. Apkalpojot kapitālsabiedrības, pastāv veicamo darbu savstarpēji fiksētas un atrunātas cenu iespējas. Valsts izsludināto iepirkumu gadījumā jānodrošina lētākais piedāvājums cenu aptaujā, saglabājot izvirzītās prasības.

Uzņēmumā kā papildu pakalpojums piedāvāta individuālo risinājumu izstrāde un realizācija. Piemēram, bezvadu uzlādes staciju integrācija mēbelēs vai paaugstinātas veiktspējas ierīču uzlabošana, iekārtu konstrukciju projektēšana un izstrāde. Lai mazinātu remontu nepieciešamību tuvākajā laikā (pēc veiktajiem maksas remontiem), uzņēmums piedāvā aizsargmakus un aizsargstiklus viedierīcēm, lai novērstu ārējo fizisko darbību defektu rašanos, valsts struktūrām nepieciešamu dokumentu nodrošināšanu, piemēram, defektācijas aktu sastādīšanu par iekārtu nerentablu remontu un utilizācijas pakalpojumiem.

Aktualitāte

Jaunāko mobilo tehnoloģiju un ierīču izmantošana ir unikāla iespēja mūsdienās uzlabot mācību un saziņas procesu. Aplūkojot šo tehnoloģiju izmantošanas perspektīvas un iespējas, tiek doti nosacījumi veiksmīgai mobilo lietojumprogrammu un platformu integrēšanai. Lai mobilās iekārtas strādātu un sniegtu lietošanas funkcijas to īpašniekiem, uzņēmums piedāvā viedierīču apkopi, remontu. Uzņēmums nodarbojas ar mobilo viedierīču remontu un to detaļu pārdošanu. Tiek veikts jebkādas sarežģītības viediekārtu remonts, turklāt iespējami īsākā laikā, katru klientu apkalpojot individuāli un piedāvājot konkurētspējīgas cenas. Uzņēmumā var iegādāties nepieciešamos viedierīču aksesuārus un veikt mobilo telefonu, planšetdatoru, datoru un viedpulksteņu remontu.

Pakalpojumā ietilpst viedierīču remonts, kuras patērētāji izmanto kā **mobilās iekārtas, planšetdatorus, viedpalīgus, viedpulksteņus**, kā arī citas iekārtas, kas pirktas gan Latvijā, gan citās Eiropas Savienības vai Eiropas Ekonomikas zonas valstīs.

Uzņēmums izveidots, lai ne tikai salabotu ierīces, bet arī izskaidrotu bojājuma iemeslus un to, kā no tiem izvairīties nākotnē. Darbnīcā ir plašs piederumu klāsts mobilo telefonu aizsardzībai un ērtību paaugstināšanai. To veido: vadi, lādētāji, auto turētāji, telefonu maciņi, aizsargstikli un hidrogēla plēves.

Galvenie iemesli, kāpēc klienti vēršas pie uzņēmuma:

- klienta viedierīce ir bijusi pakļauta triecienam, ir redzami mehāniski bojājumi vai korpusa deformācija, kas var norādīt uz ražotāja noteikumiem neatbilstošu lietošanu;
- viedierīce ir pakļauta mitruma iedarbībai, piem., aplieta ar kafiju vai iekritusi peļķē;
- remonts ir veikts pašrocīgi vai neautorizētā servisa centrā;
- viedierīcē tiek lietota neautorizēta vai nelegāla programmatūra;
- ir dzēsts vai bojāts tālruņa ražotāja norādītais sērijas numurs vai IMEI kods;
- viedierīce nav lietota saskaņā ar ražotāja lietošanas noteikumiem vai ir bijusi nepareizi iestatīta.

Uzņēmums nepiedāvā bezmaksas garantijas apkalpošanu, programmatūras nomaiņu un remontu vadošo ražotāju telefoniem, planšetēm, viedpulksteņiem, elektroskrejriteņiem un citām viedierīcēm, bet var salabot iekārtu par samaksu vai atdot to kopā ar slēdzienu par

konstatētajiem bojājumiem, kuru var izmantot apdrošināšanas gadījumā, lai saņemtu zaudējumu atlīdzību.¹

Piedāvāto pakalpojumu veidi

Mobilās iekārtas ir pakļautas dažādiem negadījumiem, īpaši, viedtālruni, ko intensīvi lietojam ikdienā, tādēļ mobilo telefonu remonts ir pakalpojums, ar ko ikviens būs sastapies kaut reizi – garantijas laikā vai ārpus tā. Mobilo telefonu remontu var iedalīt vairākās kategorijās.

Ar programmatūru saistīts mobilo telefonu remonts

Darbības traucējumi, piemēram, vīrusi vai uzbāzīgu reklāmu parādīšanās, problēmas ar zvanu saņemšanu vai uztveršanas zonu – šīs ir tikai dažas no problēmām, kas var piemeklēt telefonu. Problēmas var radīt arī konkrētas lietotnes, kas palēnina iekārtas darbību vai rada traucējumus. Šādu defektu rezultātā pastāv datu pazaudēšanas risks.²

Ar ārējiem bojājumiem saistīts mobilo telefonu remonts

Saskrāpēts vai sasists ekrāns, sabojāta uzlādes ligzda, salauzta pogas – šīs ir tikai dažas no problēmām, ar kurām varētu saskarties viedtālruna lietotājs. Ekrāna nomaiņa nereti tiek saistīta ar lietošanas noteikumu neievērošanu, tādēļ ne vienmēr ir iespējams nomainīt ekrānu garantijas remonta ietvaros. Uzņēmums kā preventīvu pasākumu piedāvā aizsargstiklu vai maku lietošanu.³

Ar mitruma bojājumiem saistīts mobilo telefonu remonts

Šīs ir aktuālas problēmas, it īpaši, vasaras sezonā. Ja ierīcē iekļūst mitrums, izraisītie bojājumi var būt neatgriezeniski, respektīvi, bez iespējām atgūt svarīgo informāciju, kura atrodas mobilajā telefonā. Tāpēc iespējami ātrāk ierīce jānogādā servisā, kurš ir spējīgs veikt remontu ārpus rindas.⁴

Ar datu saglabāšanu un atjaunošanu saistīts mobilo telefonu remonts

¹ TSC, pakalpojuma apraksts, pieejams: <https://www.tsc.lv/lv/footer-menu/pakalpojumi/garantijas-un-pecgarantijas-remonts> [skatīts 12.04.2021.]

² Turpat

³ Turpat

⁴ Turpat

Saskaroties ar problēmām, primārais, kas uztrauc lietotājus – vai būs iespējams atgūt telefonā saglabātos datus, fotogrāfijas, dokumentus, kontaktus u. tml. Lielākoties speciālisti var veikt datu saglabāšanu, tos ievietojot atsevišķā datu nesējā.⁵

Ar citām problēmām saistīts mobilo telefonu remonts

Reizēm bojājumi var būt saistīti ar dabīgo nolietojumu. Šādu bojājumu novēršana notiek, veicot nepieciešamo detaļu un mezglu nomaiņu.

Lai mazinātu iekārtu nolietojuma intensitāti un saglabātu to veiktspēju (tas attiecināms uz datoriem, planšetdatoriem un mobilajiem telefoniem), ir svarīgi sekot līdzi iekārtai nepieciešamajiem atjauninājumiem, to lietot, ievērojot ražotāja izstrādātās vadlīnijas, kā arī lietot iekārtu tai paredzētajiem mērķiem, ievērojot tās noslodzi. Būtiski ir veikt savlaicīgas ikgadējās apkopes, lietot licencētas operētājsistēmas, izmantot preventīvus pasākumus, kā piemēram, telefonu aizsargstiklus ārējas fiziskās iedarbības rezultātu mazināšanai.

Kā tika minēts iepriekš, uzņēmuma preču un pakalpojumu piedāvājums projekta ietvaros tiek orientēts juridiskām personām gan kapitālsabiedrībām, gan valsts struktūrām.

⁵ Turpat

2. Uzņēmums

2.1. Uzņēmuma juridiskā forma, nosaukums, atrašanās vieta

Sabiedrība ar ierobežotu atbildību „ITELL” ir reģistrēta 2017. gada 7. decembrī ar reģistrācijas numuru 40203110381. Uzņēmuma juridiskā adrese ir "Kadaga 7" - 12, Kadaga, Ādažu nov., LV-2103. Sabiedrība ar ierobežotu atbildību „ITELL” ir ierakstīta arī pievienotās vērtības nodokļu maksātāja reģistrā, kas nozīmē, ka uzņēmums ir PVN maksātājs.⁶

Pēc Lursoft datiem sabiedrība ar ierobežotu atbildību „ITELL” no 07.12.2017. līdz 01.01.2021. gadam bija reģistrētas struktūrvienības, kuru adreses bija Dzirnau iela 98, Rīga un doto brīdī, spēkā esoša ir Bruņinieku iela 19, Rīga un struktūrvienības nosaukums bija „DARBNĪCA - VEIKALS”.⁷

2.2. Pamatkapitāls, īpašnieki, to līdzdalība pamatkapitālā

Izskatot pamatkapitālu uzņēmums ir pilna kapitāla SIA, kas nosaka, ka tā īpašnieki ir juridiska persona, kura neatbild ar savu personīgo mantu. Parakstītais pamatkapitāls 2800EUR. Apmaksātais pamatkapitāls tika apmaksāts 07.12.2017. gadā, kura vērtībā sastāda 2800 EUR. Sabiedrība ar ierobežotu atbildību „ITELL” darbības veids kurš ir reģistrēts ir sakaru iekārtu remonts ar NACE 2 kodu 95.12.

Aktuālie dati par pārstāvību un paraksta tiesībām liecina, ka valdes sastāvā ir fiziskā persona Daniels Stašūns ar tiesībām pārstāvēt kapitālsabiedrību atsevišķi, un kapitāla daļu turētājs 100% apmērā. Detalizēts pārskats skatāms komercreģistrā un publikācijā “Latvijas Vēstnesis”⁸

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

Uzņēmuma pamatlīdzekļu sastāvā, uz iesniegto gada pārskatu pamata, bilancē tiek uzrādīti 2909 EUR apmērā, Projekta realizēšanai plānots novirzīt 15000EUR no iekšējiem resursiem. Šajā pozīcijā ietilps iekārtu un instrumentu pozīcijas, kuras nodrošina saimnieciskās darbības veikšanu. Detalizēts saraksts skatāms 2.2. tabulā. Nolietojuma norma skatāma tabulā 2.1.

⁶ ES PVN reģistrs, pieejams https://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/vieshome.do [skatīts 05.01.2021].

⁷ Lursoft, SIA iTell dati, pieejams <https://company.lursoft.lv/lv/itell/40203110381> [skatīts 05.01.2021].

⁸ Publikācija Latvijas Vēstnesī, pieejama <https://www.vestnesis.lv/op/2017/246.KRJ13> [skatīts 05.01.2021].

**Uzņēmuma „SIA iTell” pamatlīdzekļu kategorijas, grupas un apakšgrupas nolietojuma
normu noteikšana⁹**

Kategorijas, grupas un apakšgrupas numurs	Kategorijas, grupas un apakšgrupas nosaukums	Lietderīgās lietošanas laiks (gadi)	Nolietojuma norma (% gadā)	Apraksts
2.1.	Tehnoloģiskās iekārtas un mašīnas	10	10	Grupā uzskaita tehnoloģiskās iekārtas, mēraparatūru, regulēšanas ierīces, laboratoriju un medicīnas iekārtas, kā arī citas iekārtas un mašīnas
2.2.	Instrumenti, iekārtu un mašīnu piederumi un aprīkojums	5	20	Grupā uzskaita instrumentus, tehnoloģisko iekārtu un mašīnu piederumus un aprīkojumu
3.2.	Datortehnika, sakaru un biroja tehnika	5	20	Grupā uzskaita datorus un to aprīkojumu, sakaru tehniku, iekšējos sakaru tīklus un pārējo biroja tehniku
3.3.	Mēbeles, biroja aprīkojums un pārējie pamatlīdzekļi	10	10	Grupā uzskaita mēbeles un citu biroja aprīkojumu, izņemot ēku ventilācijas, apkures un elektroapgādes iekārtas, un pārējos iepriekš neklasificētos pamatlīdzekļus

⁹ Darba autora veidota tabula, izmantojot: “Grāmatvedības uzskaites kārtība budžeta iestādēs”; [skatīts 21.05.2021.]; pieejams: <http://m.likumi.lv/doc.php?id=297134>. Otrais pielikums

Lai optimāli noteiktu nolietojuma normu, kuri iespaido esošos un plānotos finanšu rezultātus, tiek izmantoti grāmatvedības un uzskaites kārtības budžeta iestāšu likuma otrais pielikums.

2.2. tabula

Uzņēmuma SIA „iTell” pamatlīdzekļu saraksts¹⁰

Iegādātie pamatlīdzekļi	Skaits	Pamatlīdzekļa vērtība (EUR)	Lietošanas ilgums gados
Lāzeriekārta	1	1500	10
Elektro mikroskops	1	600	10
Skruvgriežņi	10	15	5
Dators	1	300	5
Krēsli	4	50	10
Galdi	2	100	10
Kompresors	1	200	10

Projekta laikā iegādāto pamatlīdzekļu saraksts minēts 2.3. tabulā, iekļaujot to vērtību un lietošanas ilgumu.

2.3. tabula

Uzņēmuma SIA „iTell” projekta pamatlīdzekļu saraksts¹¹

Iegādātie pamatlīdzekļi	Skaits	Pamatlīdzekļa vērtība (EUR)	Lietošanas ilgums gados
Infasrkanā starojuma CPU lodstacija	1	3000	10
Pusautomatizētā “LCD flex” lodēšanas iekārta	1	3000	10
Iekārtu palīg instrumenti	1	400	10

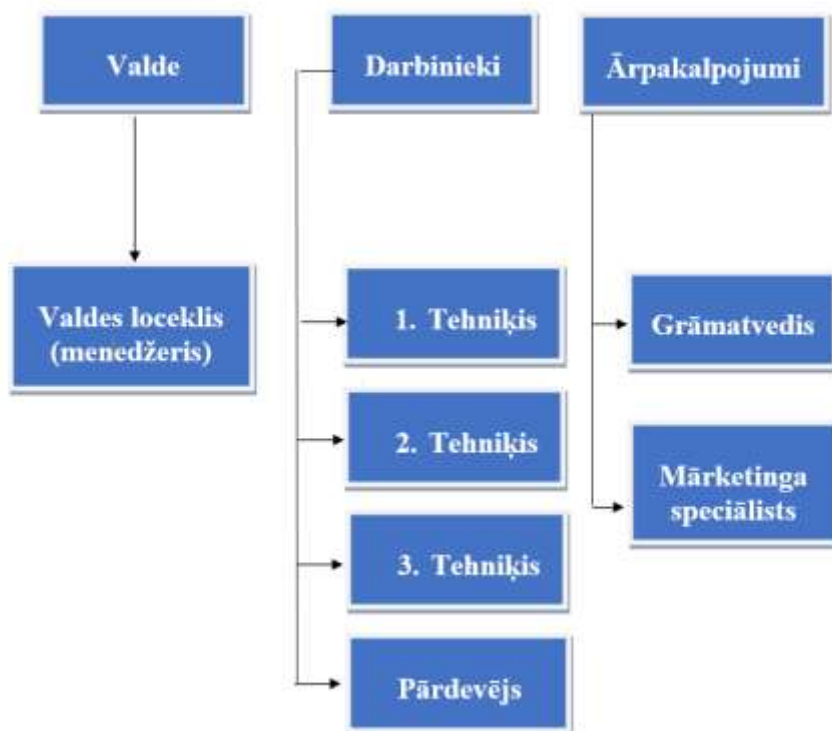
Zemes, ēkas, transportlīdzekļi uzņēmuma bilancē nav uzskaitē, jo šai saimnieciskajai darbībai pie esošiem apjomiem un noslodzes šādi ieguldījumi nav nepieciešami. Ir noslēgts nomas līgums par komercitelpām struktūrvienības nodrošināšanai un reģistrēšanai.

¹⁰ Darba autora veidota tabula

¹¹ Turpat

2.4. Uzņēmuma organizatoriskā struktūra un vadība, nodarbināto skaits

Uzņēmuma darbības nodrošināšanai nodarbināto sastāvā uz 01.02.2021. reģistrētas trīs personas. Viens valdes loceklis un divi elektrotehniķi. Uzņēmums izmanto ārpalpojumu grāmatvedības, mārketinga un pakalpojumu jomās. Projekta laikā organizatoriskā struktūra skatāma attēlā 2.1.



2.1. att. Projekta organizatoriskā struktūra¹²

Organizācija ir cilvēku grupa, kas apzinīgi sadarbojas kopīgu mērķu sasniegšanai. Organizācijā esošos cilvēkus vieno kopīga darbības programma, kopīgs mērķis vai uzdevums, resursi un informācija. Organizācijai ir raksturīgs:

- kopīgs darbības mērķis;
- vienota struktūra (uzbūve),
- struktūrvienību iekšējās saites;
- vadāmība;
- viengabalainība — īpašības, kas piemīt organizācijai kopumā;
- dinamiskums.¹³

¹² Turpat

SIA "iTell" darbinieku veicamie darbi un atalgojumi¹⁴

Amats	Veicamie darbi	Neto atalgojums
Valdes loceklis	Vadīt ikdienas darbu; Meklēt uzņēmuma attīstības iespējas; Veikt finanšu kontroli un uzraudzību; Kvalitātes kontrole; Detaļu sagāde. Klientu piesaiste.	No 1000 EUR līdz 1300EUR
Tehniķis	Veikt laikā iekārtu remontu; Atzīmēt veikto darbu atskaiti; Sastādīt nepieciešamo detaļu sarakstu; Darba vietas uzturēšana darba kārtībā,	No 800 EUR līdz 1300EUR
Pārdevējs	Klientu apkalpošana; Rēķinu izrakstīšana; Klientu piesaiste; Darba zonas un produktu uzturēšana.	No 500 EUR līdz 1000EUR

Darbinieku atalgojums variējās uz nostrādātā stāža un kompetences pamata un attēlots 2.4. tabulā.

2.5. Ārējā finansējuma piesaistes iespējas

Ārējā finansējuma piesaiste ir atkarīga no uzņēmuma finansiālā stāvokļa un projekta aktualitātes. Banku aizdevumu kontekstā ārējo finansējumu iespējams piesaistīt gan bez ķīlas, gan ar nodrošinājumu. Bankas aizdevumu piešķiršanai noteikti skatīsies uz uzņēmuma finansiālo stāvokli, tā paša kapitāla īpatsvaru, rentabilitāti un likviditāti. No riska pakāpes var variēties aizdevuma procentu likme, risku var koriģēt ar nodrošinājumu.

¹³ Uzņēmējdarbības pamati, pieejams: http://pt.edu.lv/pt/inf/uznemejdarbibas_pamati.pdf [skatīts: 21.05.2021.]

¹⁴ Darba autora veidota tabula.

Kā ārējā finansējuma iespēja pastāv privāto investoru iemaksa pamatkapitālā, tad šajā gadījumā varētu tikt mainīts īpašnieku sastāvs.

Pūļa finansējuma kontekstā, jābūt labam un interesantam projektam, lai piesaistītu cilvēkus finansēt šādu projektu.

Valsts atbalsta programmas jauno ideju autoriem ir pieejamas virkne Valsts atbalsta programmas, kas palīdz veiksmīgāk startēt biznesu un saņemt finansējumu. Turpretim finansējumu ir iespēja saņemt grantu veidā, kas nozīmē, ka saņemto naudu nav jāatmaksā.¹⁵

Veicot uzņēmuma finanšu analīzi var izvirzīt pieņēmumu, ka uzņēmuma finanšu rādītāji ir pievilcīgi gan investoriem, gan aizdevuma devējiem, uz šī pamata nepieciešamības gadījumā uzņēmums būtu spējīgs piesaistīt kapitālu. Projekta realizācijas gadījumā uzņēmums izmantos reinvestēto peļņu. Aprēķinātie finanšu rādītāji skatāmi attēlā 2.2.

	iTell		
	2018.g.	2019.g.	2020.g.
Absolūtās likviditātes koeficients	0.22	0.78	1.90
Starpseguma likviditātes koeficients	0.24	0.79	2.31
Kopējās likviditātes koeficients	1.54	1.75	4.50
Brīvie apgrozāmie līdzekļi	5015	10570	34642
Kopējo aktīvu apgrozījums	2.80	3.20	2.57
Apgrozāmo līdzekļu kustība	2.80	3.20	2.68
Krājumu apgrozījuma periods (dienas)	117	90	114
Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)	1	1	8
Vidējais iekasēšanas periods (dienas)	57	68	65
Finanšu cikls	61	23	58
Pašu kapitāla koeficients	0.35	0.43	0.79
Saistību koeficients	0.65	0.57	0.21
Finanšu līdzsvara koeficients (finanšu svira)	1.86	1.33	0.26
Ilgtermiņa aktīvi pret Pašu kapitālu	0.00	0.00	0.08
ROS	7%	9%	29%
ROA	18%	29%	75%
ROE	57%	71%	112%
Bilances zelta likuma koeficients	x	x	12.91
Fulmer H	182.80	43.98	11.44
Altmaņa Z' tests	3.31	3.94	5.97
Ļoti augsta bankrota vabūtība	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt
pastāv bankrota iespējamība			
maza iespēja bankrotēt			

2.2.att. SIA iTell Finanšu rādītāji par darbības laiku¹⁶

¹⁵ Valsts atbalsta programmas, pieejams: <https://www.naudabiznesam.lv/finansejums/naudabiznesa-uzsaksanai/valsts-atbalsta-programmas/> [skatīts: 21.05.2021.]

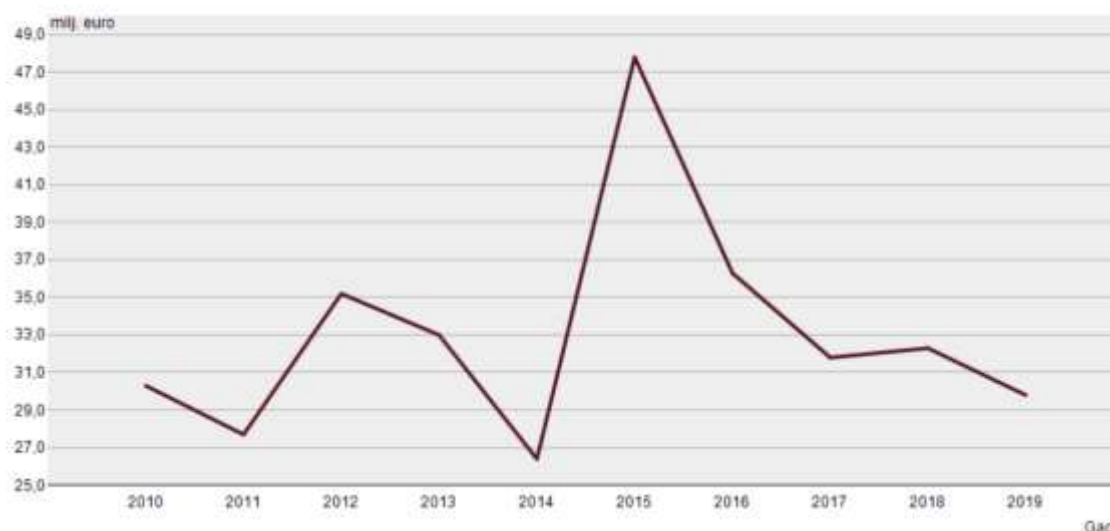
¹⁶ Darba autora veidots attēls izmantojot paša aprēķinus

3. Nozares izpēte

3.3. Nozares attīstības tendences pēdējos 3 – 5 gados

Datos no centrālās statistikas pārvaldes datu bāzes par kopējo nozares NACE: 95, kurš ietver ļoti plašu sektoru, nozarē vērojams kritums. Datoru, individuālās lietošanas priekšmetu un mājsaimniecības piederumu remontsnozares neto apgrozījuma tendence attēlota attēlā Nr: 3.1. “Komersantu neto apgrozījums pa darbības veidiem”.¹⁷

UFG030. Komersantu neto apgrozījums pa darbības veidiem (NACE 2.red.), (milj. euro)



3.1. att. NACE 95. komersantu neto apgrozījums periodā no 2010.g līdz 2019.g.¹⁸

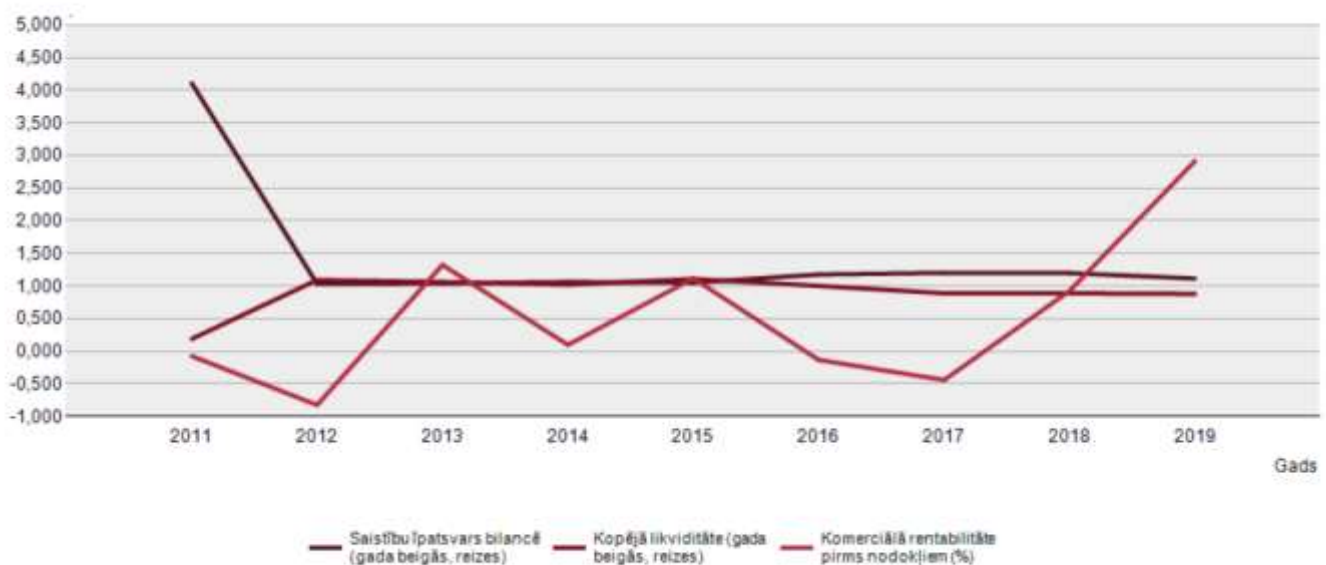
Izvērtējot centrālās statistikas datubāzes sniegtos datus par Nace2 95.11. kurš ir pietuvināts esošai nozarei Nace2 95.12. tiek secināts, ka kopējā likviditāte ir zem normas robežas koeficienta 1, kas liecina par iespējamām grūtībām segt īstermiņa saistības. Saistību īpatsvars daudzu gadu garumā paliek nemainīgi augstā līmenī, savukārt komerciālā rentabilitāte pirms nodokļiem 2019. g. vērojama ar augšup vērstu līkni līdz 3%, kas savukārt ir salīdzinoši zems rādītājs. Pētāmās tendences skatāmas attēlā Nr: 3.2. “Komersantu finanšu analīzes rādītāji”.¹⁹

¹⁷ CSB, komersantu neto apgrozījums pa darbības veidiem, pieejams https://data.stat.gov.lv/pxweb/lv/OSP_PUB/START_ENT_UF_UFF/UFF030 [skatīts 08.03.2021].

¹⁸ Turpat

¹⁹ CSB, komersantu finanšu analīzes rādītāji, pieejams https://data.stat.gov.lv/pxweb/lv/OSP_PUB/START_ENT_UF_UFF/UFF050 [skatīts 08.03.2021].

UFG070. Komersantu finanšu analīzes rādītāji (NACE 2.red.)



3.2. att. NACE 95. komersantu finanšu analīzes rādītāji no 2011.g. līdz 2019.g.²⁰

Izskatot konkrēti pētāmās nozares Nace:95.12.²¹ datus, kuri tika izskatīti dati līdz 2019.g, tiek spriests, ka tirgū dominē 3 sakaru ierīču remont uzņēmumi LMT apakšuzņēmums TSC un Lietuvas meitas uzņēmums SIA MTTC, trešo tirgus pozīciju ieņem SIA MEK. Uz LMT finanšu atskaišu pamata var secināt, ka atskaitē tiek attēlots plašs pakalpojumu klāsts, sekojoši veikt datu izlasi par konkrēto apakšuzņēmumu nav iespējams. Izvērtējot atlasīto uzņēmumu tirgus sadali un attīstības tendenci tiek secināts, ka tirgū strādājošiem maziem un vidējiem uzņēmumiem pastāv problēmas ar likviditātes rādītāju. 12 pētāmajiem uzņēmumiem no 17 kopējās likviditātes koeficients uz 2019. gadu ir zem normas robežas. Rentabilitātes rādītāji ir zemi lielākai daļai uzņēmumu 10% robežu pārsniedz tikai divi uzņēmumi, uz šo datu pamata iespējamas arī paaugstināts maksātspējas risks.

Aprakstošās tendences un koeficienti attēloti attēlos:

Attēls Nr:3.3. “Kopējo analizējamo uzņēmumu neto apgrozījuma tendence”;

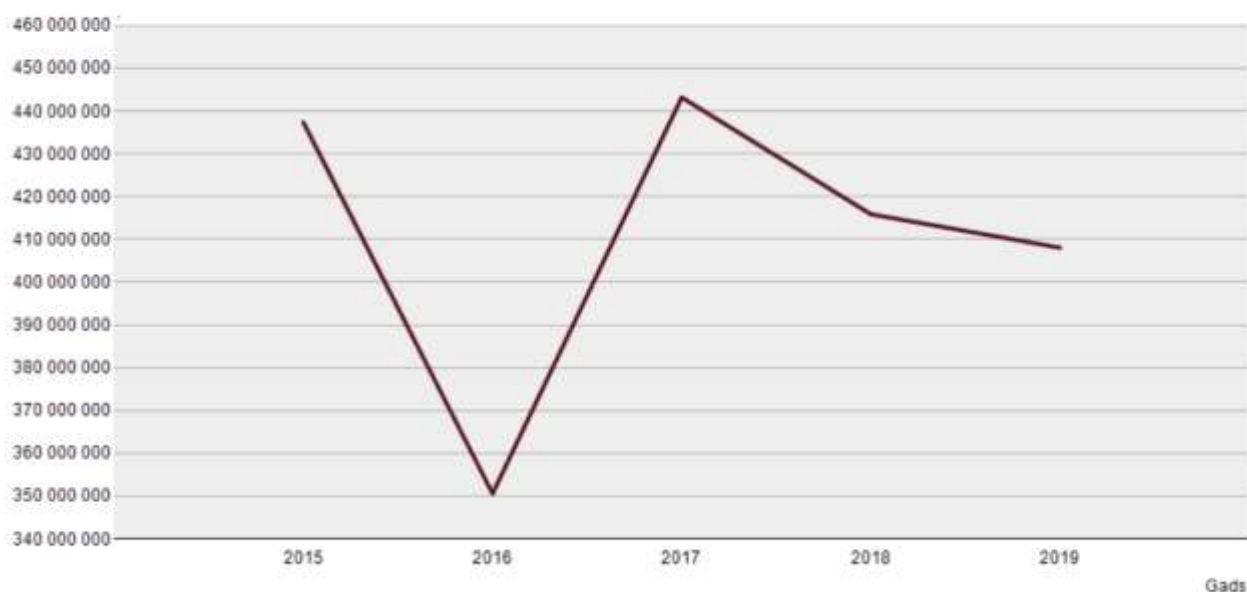
Attēls Nr:3.4. “Analizējamo uzņēmumu kopējās likviditātes koeficientu tendence”;

Attēls Nr:3.11. “Analizējamo uzņēmumu ROS rādītāji”.

²⁰ Turpat

²¹ Lursoft, uzņēmumu skaits pēc NACE koda, pieejams <https://nace.lursoft.lv/95.12/companies?vr=3> [skatīts 05.01.2021].

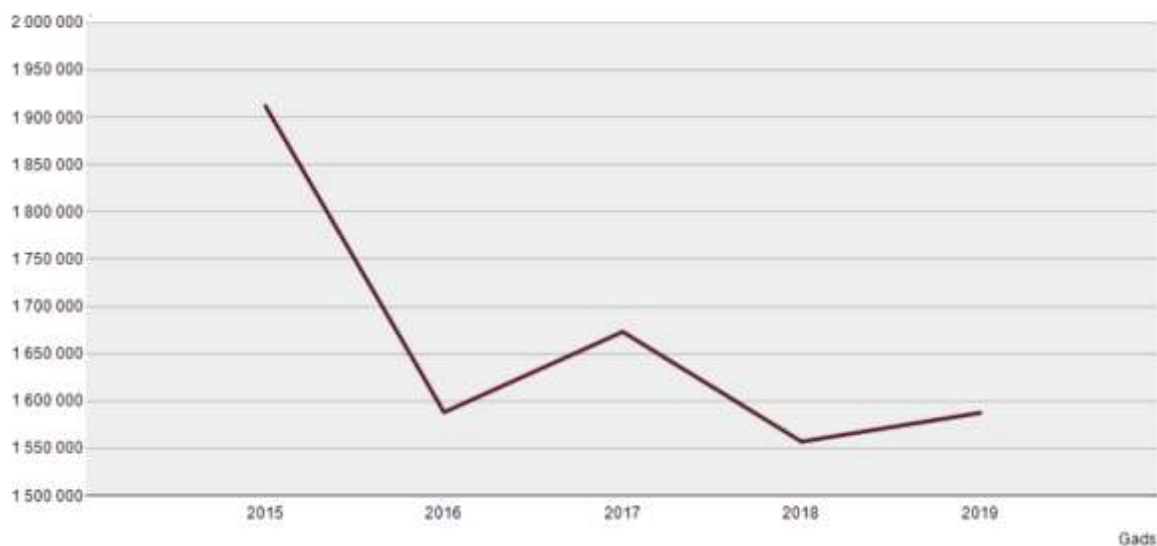
ATG070. Svarīgākās preces Latvijas importa



3.3. att. Mobilo telefonu imports EUR²²

Savukārt nākošajā attēlā redzams ievesto un pārdoto mobilo telefonu pārdošanas pieaugumu skaitliskā vērtībā.

ATG070. Svarīgākās preces Latvijas importa



3.4. att. Mobilo telefonu imports gab.²³

²² CSB, svarīgāko preču imports, pieejams <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/areja-tirdznieciba/nace-bec/tabulas/atg070/svarigakas-preces-latvijas-importa> [skatīts 07.02.2021].

²³ Turpat

Balstoties uz Centrālās statistikas pārvaldes datu bāzes datiem par svarīgāko preču importu, pārskatot mobilās ierīces tiek secināts, ka posmā no 2017.g. gada līdz 2019.g. tautsaimniecībā ir mainījusies preču segmenta iegāde, spriežot pēc daudzuma pieauguma un vērtības samazinājuma tiek secināts, ka iedzīvotāji mazāk iegādājas dārgā segmenta ierīces un sniedz priekšroku vidēja vai budžeta klases ierīcēm. Šī tendence tiek attēlota attēlā nr. 3.3. “Mobilo telefonu imports EUR” un Nr:3.4. “Mobilo telefonu imports gab.”²⁴ .

Pēc publiski pieejamajiem datiem Latvijas uzņēmumu reģistrā uz 2021. gadu reģistrēti 62 uzņēmumi, kuri strādā NACE 95.12. koda ietvaros, kurš atšifrējas kā „ Sakaru iekārtu remonts”. Autors atlasīja uzņēmumus kuriem finanšu pārskati ir ticami. Un finanšu analīzei optimāls gadu skaits. Analizējamo uzņēmumu saraksts attēlots tabulā 3.1. atlase tika veikta uz NACE 95.12. analīzes trūkuma pamata, jo publiski pieejamā informācija ir par NACE 95 kodu, kurā ietilps NACE 95.11 un NACE 95.12 un daudzi citi. NACE 95 kodā reģistrēti uz 2019.g. 986²⁵ komersantu skaits.

3.1. tabula

Analizējamo uzņēmumu saraksts²⁶

Reģistrācijas numurs:	Uzņēmuma nosaukums
40103464910	SIA AboluServiss
40003728850	SIA Bīstamie sakari
40103231265	SIA Easy Solution
40103994591	SIA EK Commerce
40103945755	SIA Fixpoint
41503068608	SIA Gmt serviss
40203110381	SIA Itell
40103974985	SIA Kog
40003912014	SIA Max datori
40003832537	SIA Mek
40003893480	SIA Mttc
40103998451	SIA Phone repair technologies
50103436321	SIA Prosadiga
40103866417	SIA Replacēit
40103567462	SIA Texmobile
50103545931	SIA Vkpro
40003635993	SIA Zimols
50103764811	SIA "Daktel"

²⁴ Turpat

²⁵ VID, komersantu skaits pēc nozares, pieejama <https://www.vid.gov.lv/lv/nodoklu-maksataju-iznemot-pvn-grupas-aprekinato-pamatnodoklu-attieciba-pret-apgrozījumu-vai-3> [skatīts 20.04.2021].

²⁶ Tabula autora veidota izmantojot Lursoft datus, pieejams: <https://www.lursoft.lv/> [skatīts 20.04.2021].

Lai pilnvērtīgi izvērtētu uzņēmumu un interesējošās nozares finansiālo stāvokli autors savā darbā veica katra atlasītā uzņēmuma finanšu analīzi, iekļaujot gan likviditāti, gan rentabilitāti, gan aktīvu aprites rādītājus, kapitāla struktūru un bankrota varbūtības iespēju. Analizējamo rādītāju saraksts attēlots tabulā 3.2.

3.2. tabula

Darbā izmantotie analīzes rādītāji²⁷

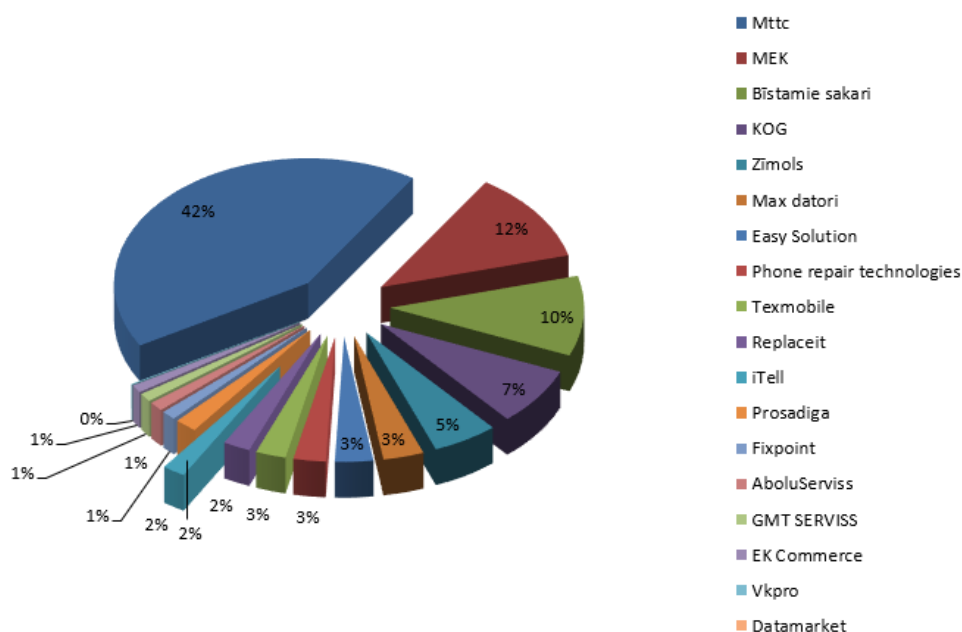
Likviditāte	Absolūtās likviditātes koeficients
Likviditāte	Starp seguma likviditātes koeficients
Likviditāte	Kopējās likviditātes koeficients
Likviditāte	Brīvie apgrozāmie līdzekļi
Aktīvu aprite	Kopējo aktīvu apgrozījums
Aktīvu aprite	Apgrozāmo līdzekļu kustība
Aktīvu aprite	Krājumu apgrozījuma koeficients
Aktīvu aprite	Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums
Aktīvu aprite	Kredītu parādu aprite koeficients
Aktīvu aprite	Finanšu cikls
Kapitāla struktūra	Pašu kapitāla koeficients
Kapitāla struktūra	Saistību koeficients
Kapitāla struktūra	Finanšu līdzsvara koeficients (finanšu svira)
Kapitāla struktūra	Ilgtermiņa aktīvi pret Pašu kapitālu
Rentabilitāte	ROS (apgrozījuma rentabilitāte)
Rentabilitāte	ROA (aktīvu rentabilitāte)
Rentabilitāte	ROE (finansiālā jeb pašu kapitāla rentabilitāte)

²⁷ Daniels Stašuns, Bakalura darbs, Rīgā esošo sakaru līdzekļu remontuzņēmumu finanšu analīze un perspektīvas, Rīga 2020

Kopējais analizējamo uzņēmumu neto apgrozījums

Veicot neto apgrozījuma pārskatu atlasītiem uzņēmumiem. Tika secināts, ka dominējošais uzņēmums ir SIA „Mttc” kurš aizņem 42% no kopējās atlasē, kam seko SIA „MEK” ar 12%, SIA “Bīstamie sakari” 10%, SIA “Kog” 7%, SIA “Zīmols” 5%. Pilnais saraksts attēlotā 3.5. attēlā un tabulā 3.3.

2019. g. Neto apgrozījuma sadalījums Kopējiem analizējamiem uzņēmumiem



3.5. att. 2019.g. Neto apgrozījuma sadalījums kopējiem analizējamiem uzņēmumiem²⁸

Dominējošais uzņēmums SIA „MTTC” ir meitas uzņēmums, kurš pieder Lietuvas uzņēmumam UAB „MTTC”. Pārējie atlasē ir Latvijas uzņēmumi. Izvērtējot situāciju tika novērots ka SIA „MTTC” un SIA ”MEK” saglabā nemainīgas savas pozīcijas jau no 2014.gada. Uzņēmums ar struktūrvienības nosaukumu „Datamarket” aprēķinos par 2018. gadu netiek ņemts vērā, jo valsts ieņēmumu dienestam netika iesniegti finanšu atskaites dokumenti, un ar 2020. uzņēmums pasludināts kā likvidēts, bet iepriekš esošās struktūrvienības darbība ir spēkā esoša.²⁹

²⁸ Darba autora veidots attēls balstoties uz paša aprēķiniem

²⁹ Daniels Stašūns, Bakalura darbs, Rīgā esošo sakaru līdzekļu remontuzņēmumu finanšu analīze un perspektīvas, Rīga 2020

2019.g. analizējamo uzņēmumu neto apgrozījuma sadalījums EUR³⁰

Tirgus daļa	Neto apgrozījums	Uzņēmuma nosaukums
42%	1 381 978 EUR	SIA Mttc
12%	383 556 EUR	SIA Mek
10%	337 450 EUR	SIA Bīstamie sakari
7%	243 678 EUR	SIA Kog
5%	177 694 EUR	SIA Zīmols
3%	110 696 EUR	SIA Max datori
3%	103 775 EUR	SIA Easy Solution
3%	87 601 EUR	SIA Phone repair technologies
3%	82 282 EUR	SIA Texmobile
2%	73 999 EUR	SIA Replaceit
2%	62 200 EUR	SIA Itell
2%	60 578 EUR	SIA Prosadiga
1%	39 393 EUR	SIA Fixpoint
1%	39 374 EUR	SIA Abolu Serviss
1%	36 343 EUR	SIA Gmt serviss
1%	32 611 EUR	SIA EK Commerce
0%	3 438 EUR	SIA Vkpro
KOPĀ	3 256 646 EUR	

Neto apgrozījuma kontekstā par vairākiem gadiem, secināts ka no 2013.gada līdz 2017.gada kopējais neto apgrozījumā vērojam pieaugums. Savukārt 2019.gadā kopējais neto apgrozījums sasniedza 34% kritumu salīdzinot ar 2017.gadu. Vērojam nozares pasliktināšanās. Kopējās analizējamo uzņēmumu neto apgrozījums skatāms attēlā 3.6.

³⁰ Darba autora veidota tabula balstoties uz paša aprēķiniem



3.6.att. Analizējamo uzņēmumu neto apgrozījums no 2013.g līdz 2019.g.³¹

Kritums iespējams saistīts ar jaunu iekārtu pieejamību. Un patērētāja morālo uzskatu ieguldīt līdzekļus jaunas iekārtas iegāde, nevis vecās iekārtas remontā.

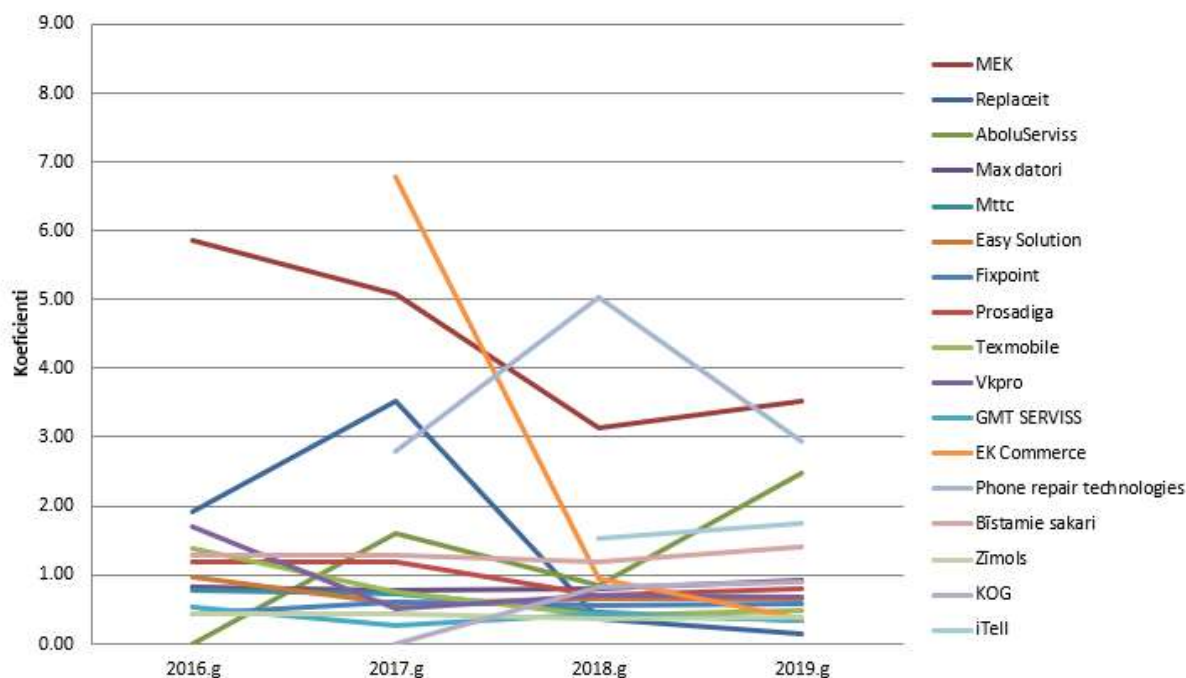
Analizējamo uzņēmumu kopējās likviditāte koeficienti

Kopējās likviditātes normas robežas koeficients ir no 1 līdz 2. Visiem 18 uzņēmumiem tika aprēķināti kopējās likviditātes koeficienti. Katra uzņēmuma aprēķini skatāmi pielikumā. Likviditātes kontekstā 2019.gada rezultātos tika secināts, ka kopējās likviditātes normā ietilpst SIA Bīstamie sakari un SIA Itell. Trīs uzņēmumu SIA Mek, SIA AboluServiss un SIA Phone repair technologies kopējās likviditāte koeficients pārsniedz atzīmi 2. Tas liecina, ka vadība ļoti neefektīvi izmanto savus apgrozāmos līdzekļus un iespējams ir aktīvu problēmas. Tiem uzņēmumiem kuriem rādītājs ir zem kritiskās normas robežas 1 -aktivitāte ir ierobežota. Pastāv risks, ka kreditori un investori atsaka savu kapitālu, jo būs kredīta atmaksas kavējuma dienas, tā rezultātā arī kavējuma nauda un augstāki aizņemtā kapitāla procentu maksājumi, un stingrāki nosacījumi.³²

³¹ Turpat

³² Daniels Stašūns, Bakalura darbs, Rīgā esošo sakaru līdzekļu remontuzņēmumu finanšu analīze un perspektīvas, Rīga 2020

Analizējamo uzņēmumu kopējās likviditātes koeficienti



3.7. att. Analizējamo uzņēmumu kopējās likviditātes koeficienti no 2016.g. līdz 2019.g.³³

Veicot kopējo likviditātes analīzi kurā skatāma 3.7. attēlā un 3.4. tabulā, ir tika secināts ka sekojošai nozarei raksturīga likviditātes problēma, jo 70% no izlases ir zem pieļaujamās normas. Attēlā 3.1.10 šī situācija ir ilgtermiņā.³⁴

3.4. tabula

Izlases kopējās likviditātes koeficienti uz 2019.g.³⁵

2019.gads	Mek	Phone repair	Aboluserviss	Itell	Bīstamie sakari	Maxdatori	Kog	Vkpro	Easy Solution	Fixpoint	Texmobile	Zīmols	EK Commerce	Mttc	Gmt serviss	Replaceit
Kopējās likviditātes koeficients	3.51	2.93	2.49	1.75	1.41	0.91	0.89	0.79	0.68	0.65	0.58	0.49	0.38	0.34	0.33	0.14

Kopējās likviditātes aprēķini katram uzņēmumam atsevišķi ir aprēķini skatāmi pielikumos.

³³ Darba autora veidots attēls balstoties uz paša aprēķiniem

³⁴ Daniels Stašūns, Bakalura darbs, Rīgā esošo sakaru līdzekļu remontuzņēmumu finanšu analīze un perspektīvas, Rīga 2020

³⁵ Darba autora veidota tabula balstoties uz paša aprēķiniem



3.8.att. 2019.g. analizējamo uzņēmumu kopējās likviditātes koeficienti³⁶

Kopējās likviditātes pārskats uz 2019.g. katram uzņēmumam sakārtots dilstošā secībā un uzskatāmi attēlots attēlā 3.8.

Analizējot uzņēmumu starpseguma koeficientus par 2019.g. izslēdzot krājumu iespaidu, tiek novērots nemainīgi raksturīgi rādītāju koeficienti zem normas robežas.

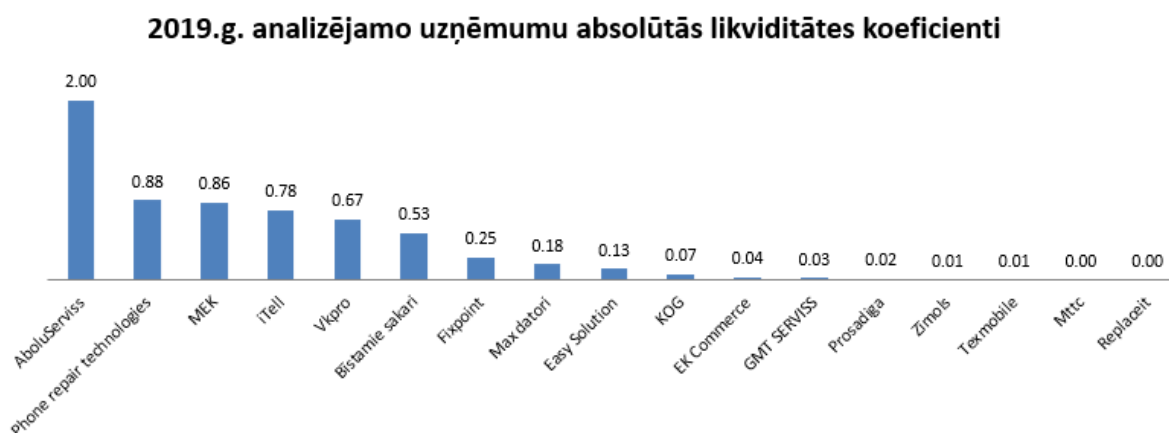


3.9. att. 2019.g. analizējamo uzņēmumu starpseguma likviditāte³⁷

³⁶ Turpat

³⁷ Turpat

Absolūtās likviditātes normas robežas ir no 0.1 līdz 0.7. Šī normas robežās ietilps tikai 29% no atlasītajiem uzņēmumiem, skatīt attēlā 3.10.



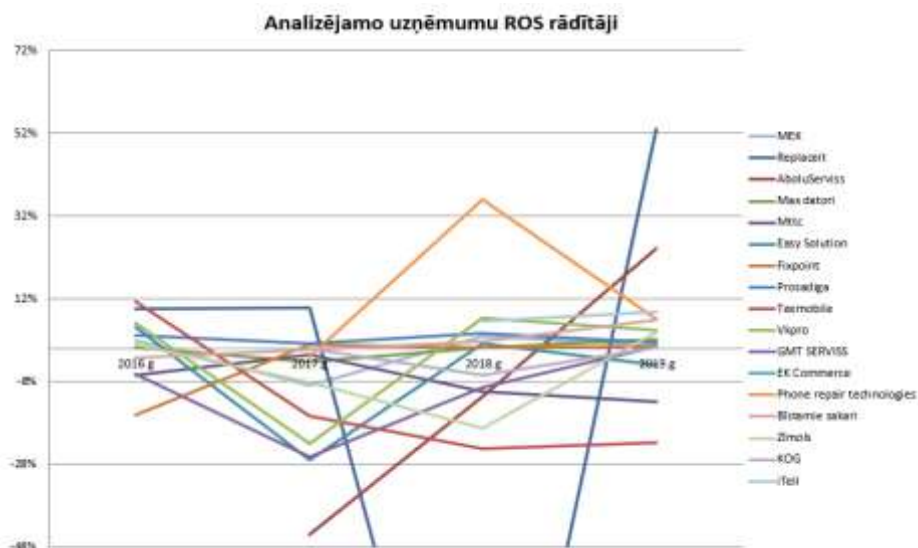
3.10.att. 2019.g. analizējamo uzņēmumu absolūtā likviditāte³⁸

Turpretī 47% no atlasītajiem uzņēmumiem absolūtās likviditātes koeficients ir zem normas robežām. Šāda situācija padara ļoti nedrošu finansiālu situāciju. Īpaši ja bilances sastāvā esošie īstermiņa kreditori pieprasīs aizdevumu atpakaļ pilnā apmērā.

Analizējamo uzņēmumu rentabilitātes rādītāji

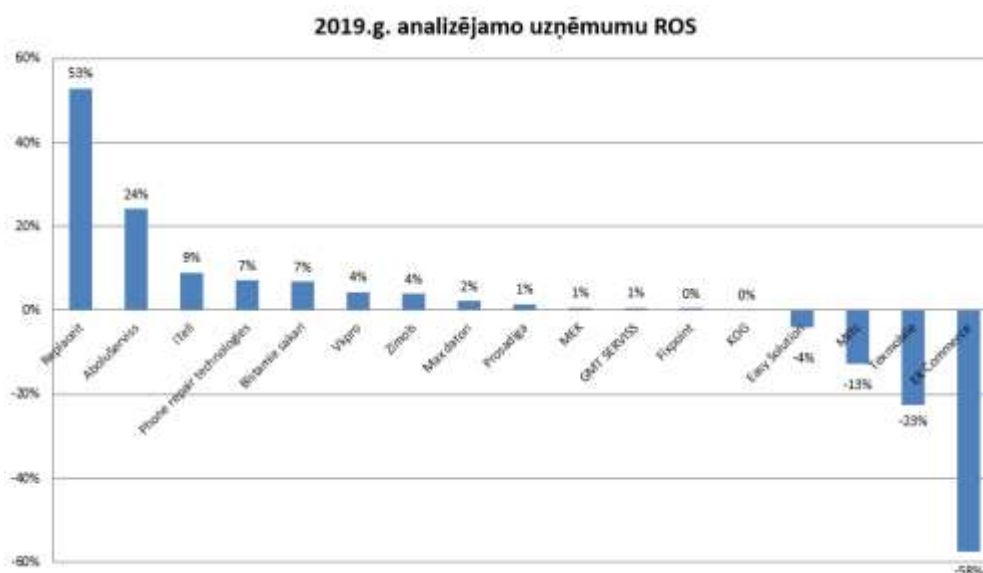
Realizācijas rentabilitāte ROS analizē tiek parādīts kādu peļņu uzņēmums gūst attiecībā pret apgrozījumu, cik pakalpojums tirgū ir rentabls un vai vadība optimāli pārvalda uzņēmuma fiksētās un mainīgās izmaksas. Vērtējot analizējamo uzņēmumu ROS rādītāju trīs gadu periodā, kas attēlots 3.11. attēlā, var konstatēt, ka šiem uzņēmumiem pēdējo trīs gadu periodā rādītāju tendence ir negatīva vai arī tuvu 4% sliekšnim.

³⁸ Turpat



3.11. att. Analizējamo uzņēmumu ROS rādītāji no 2016.g. līdz 2019.g.³⁹

Aprēķinu kopsavilkums par 2019.g. skatāms 3.12. attēlā. Uz šo aprēķinu pamata tiek secināts, ka 2019.g. 70% pētāmo uzņēmumu ROS rādītājs nepārsniedz 4% sliekšni. Arējiem investoriem šāds zems rādītājs nešķiet pievilcīgs, arī attīstības projektam saņemt finansējumu no bankas, varētu būt grūtāk.



3.12.att. 2019.g. analizējamo uzņēmumu ROS⁴⁰

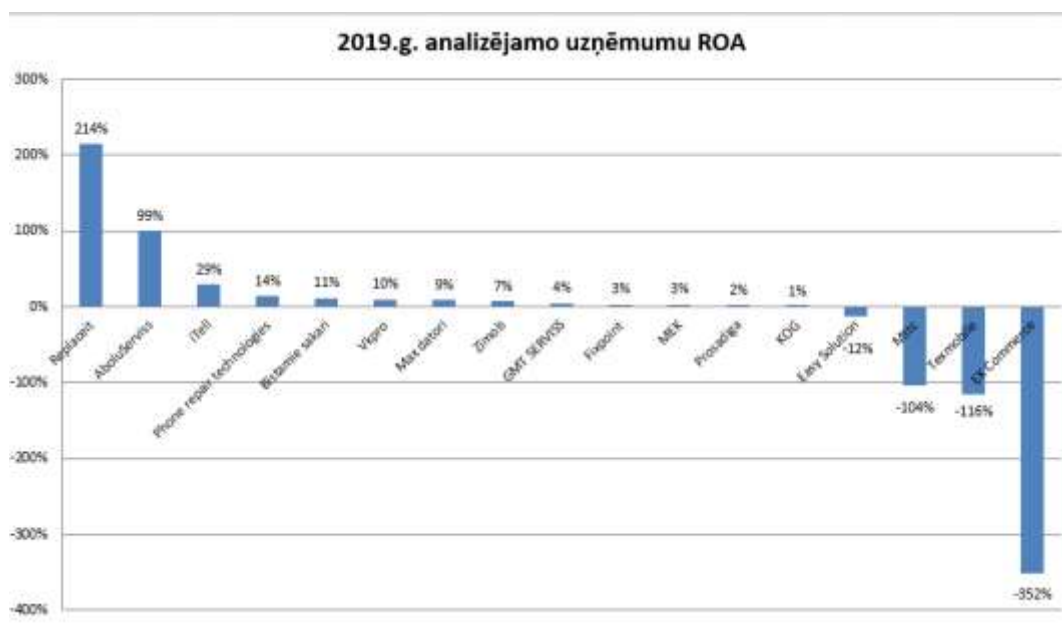
³⁹ Turpat

⁴⁰ Turpat

Analizējamo uzņēmumu ROA rādītāji

ROA rādītājs uzrāda investoru vai īpašnieku ieguldīto finanšu līdzekļu atdevi. Uz šī rādītāja pamata investors spēj izvērtēt investīcija projekta pievilcību, rādītājs saistīts ar iespējami izmaksātajām dividendēm.

ROA rādītājs par 2019. gadā 41% atlasīto uzņēmumu sastāda ap 10%, pētījums attēlots 3.13.attēlā un tabulā 3.5.



3.13.att. 2019.g. analizējamo uzņēmumu ROA⁴¹

3.5. tabula

2019.g. analizējamo uzņēmumu ROA rādītāju rezultāti⁴²

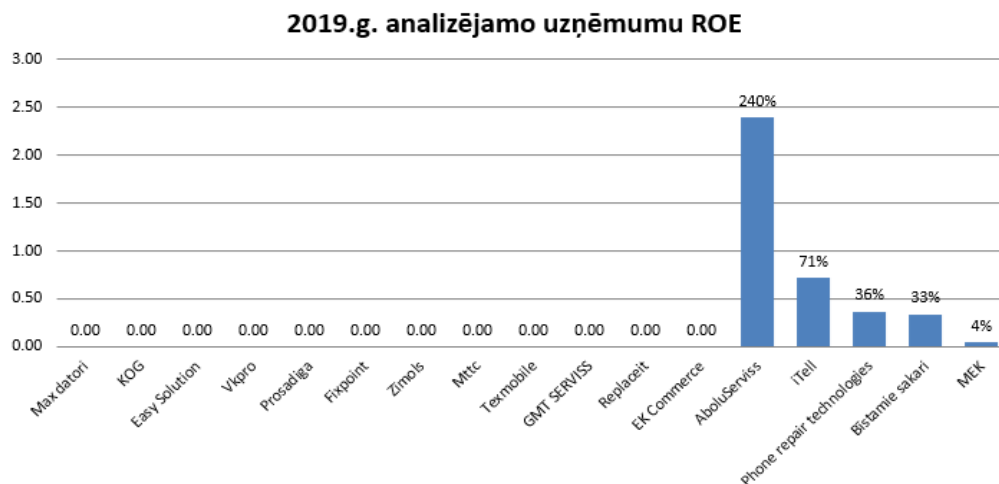
2019.gads	Replaceit	Aboluserviss	Itell	Phone repair tech.	Bistamie sakari	Vkpro	Maxdatori	Zīmols	Gmt serviss	Fixpoint	Mek	Prosadiga	Kog	Easy Solution	Mttc	Texmobile	EK Commerce
ROA	214%	99%	29%	14%	11%	10%	9%	7%	4%	3%	3%	2%	1%	-12%	-104%	-116%	-352%

Analizējamo uzņēmumu ROE rādītāji

⁴¹ Turpat

⁴² Darba autora veidota tabula balstoties uz paša aprēķiniem

2019.g. analizējamo uzņēmumu ROE koeficientu kopsavilkumā skatāms 3.14.attēlā, tiek secināts ka 71% no uzņēmumu izlases, pēc bilances datiem pašu kapitāls ir negatīvs, tāpēc rādītājs nav spēkā esošs.



3.14.att. 2019.g. analizējamo uzņēmumu ROE⁴³

Analizējamo uzņēmumu kopējo aktīvu apgrozījums

Veicot kopējo aktīvu apgrozījumu par 2019.g. tiek secināts ka piecus uzņēmumiem rādītājs ir pārāk augsts, lai rādītāju samazinātu būtu jāveic krājumu vērtības samazināšanu bilancē. Atlases kontekstā tie ir 29%, ja par teorētisko minimālo robežu uzskata koeficientu 2.5. Skatāms 3.15.attēlā.

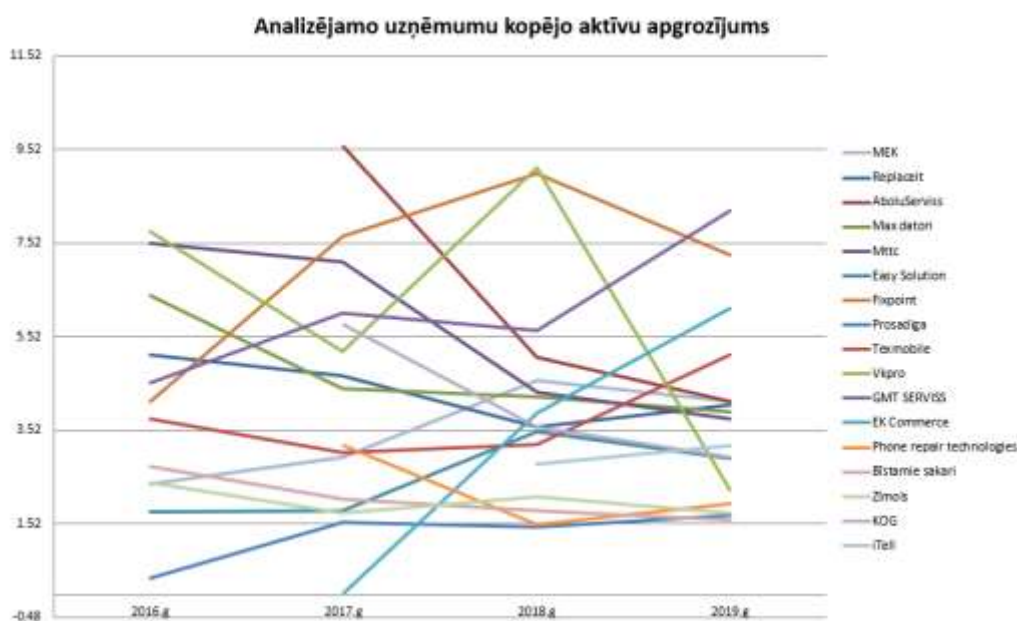


3.15.att. 2019.g. analizējamo uzņēmumu kopējo aktīvu apgrozījums⁴⁴

⁴³ Darba autora veidots attēls balstoties uz paša aprēķiniem

⁴⁴ Turpat

Pārāk augsts aktīvu apgrozījumu koeficients liecina par līdzekļu trūkumu uzņēmumā šāda situācija vērojama 24% no atlasītajiem uzņēmumiem. Skatāms attēlā 3.16.



3.16.att. Analizējamo uzņēmumu kopējo aktīvu apgrozījums no 2016.g. līdz 2019.g.⁴⁵

Analizējamo uzņēmumu apgrozāmo līdzekļu koeficienti

Veicot analīzi apgrozāmiem līdzekļiem par 2019.g. iegūtie rezultāti, kuri skatāmi 3.17. attēlā. Parāda ka situācija ir identiska tiem pašiem uzņēmumiem, kā kopējo aktīvu apgrozījumu kontekstā. Sekojoši traktējums paliek līdzīgs, kā tika minēts iepriekš.



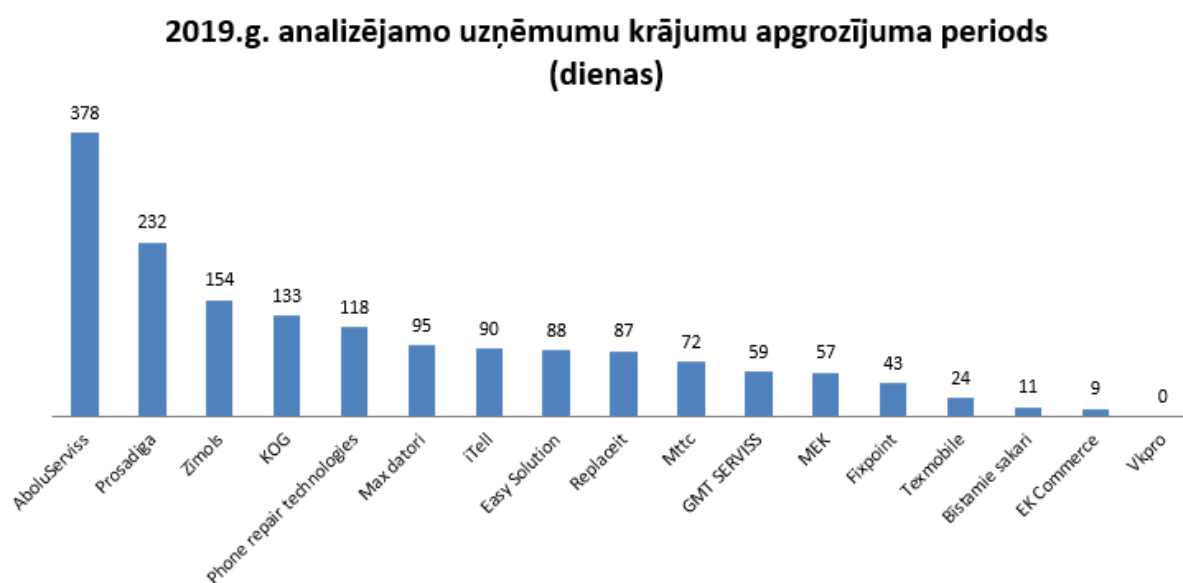
3.17.att. 2019.g. analizējamo uzņēmumu apgrozāmo līdzekļu kustība⁴⁶

⁴⁵ Turpat

⁴⁶ Turpat

Analizējamo uzņēmumu krājumu apgrozījums

Veiktās analīzes iegūto rezultātu par krājumu apgrozījumu 2019.g. , kurš skatāms attēlā 3.18., tiek secināts, ka nozarei raksturīgs krājumu aprites dienas variējās no 60 līdz 90 dienām. Pārāk augsts rādītājs negatīvi atspoguļosies uz finanšu cikla rādītāja. Katra pētāmā uzņēmuma krājumu aprites rādītājs par 2019.g. skatāms pielikumos.



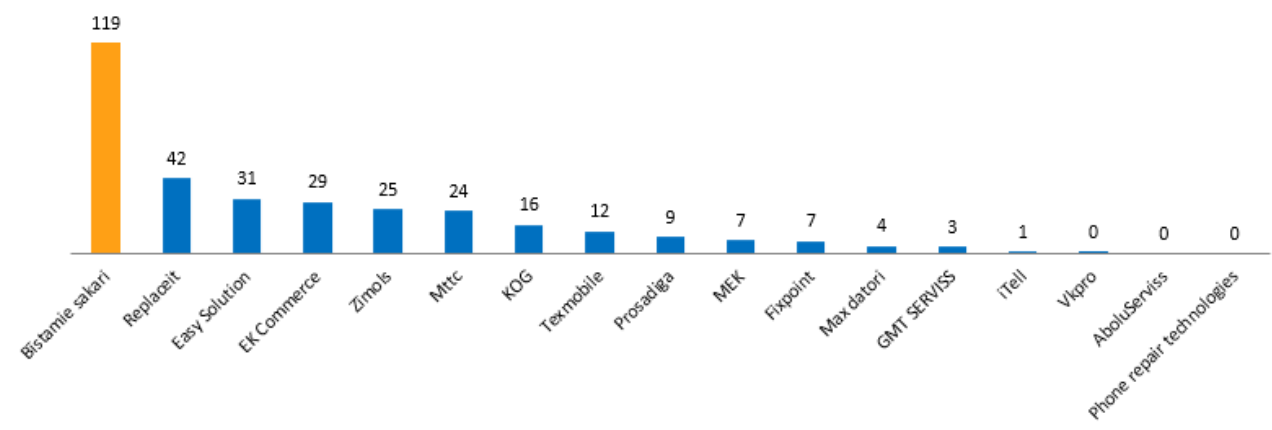
3.18.att. 2019.g. analizējamo uzņēmumu krājumu apgrozījuma periods (dienas)⁴⁷

Analizējamo uzņēmumu debitoru parādu vidējais iekasēšanas periods

Debitoru parādu aprites koeficientam nav atrunātu normu, uz nozaru dažādības manata, katrai nozarei ir savs vidējais rādītājs. Bet jo tas ir mazāks, jo labāk priekš finanšu cikla. Attēlā 3.19. redzams, no atlasītajiem uzņēmumiem vienam uzņēmumam ir problēmas.

⁴⁷ Turpat

2019.g. analizējamo uzņēmumu vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)



3.19. att. 2019.g. analizējamo uzņēmumu vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)⁴⁸

Uzņēmumam SIA Bīstamie sakari bilancē par 2019.g. postenis debitoru parādi sastāda 57% no uzņēmuma aktīviem. Uz šādas situācijas pamata, konkrētā uzņēmumam kontekstā iespējams likviditātes rādītājs varētu būt krietni zemāks. Katra uzņēmuma analizētie debitoru parādu koeficienti par visu darbības laiku ir skatāmi pielikumos.⁴⁹

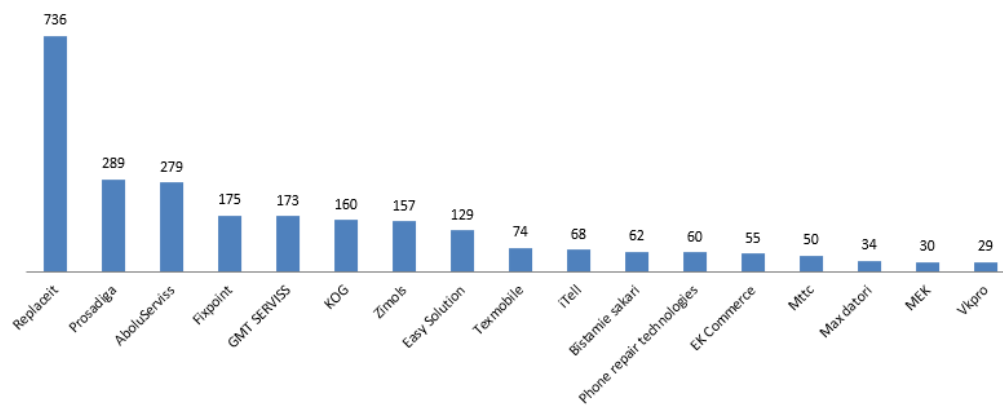
Analizējamo uzņēmumu kredītu vidējais iekasēšanas periods

Kredītu atmaksāšanas periods parāda uzņēmumu dienu skaitu savu saistību segšanai. Jo šis rādītājs ir lielāks, jo labāk tiks uzrādīts finanšu cikls. 3.20. attēlā ir attēlots analizējamo uzņēmumu kredītu vidējais iekasēšanas periods par 2019.g. Pētāmā uzņēmuma individuālā analīze pievienota pielikumos.

⁴⁸ Turpat

⁴⁹ Daniels Stašūns, Bakalura darbs, Rīgā esošo sakaru līdzekļu remontuzņēmumu finanšu analīze un perspektīvas, Rīga 2020

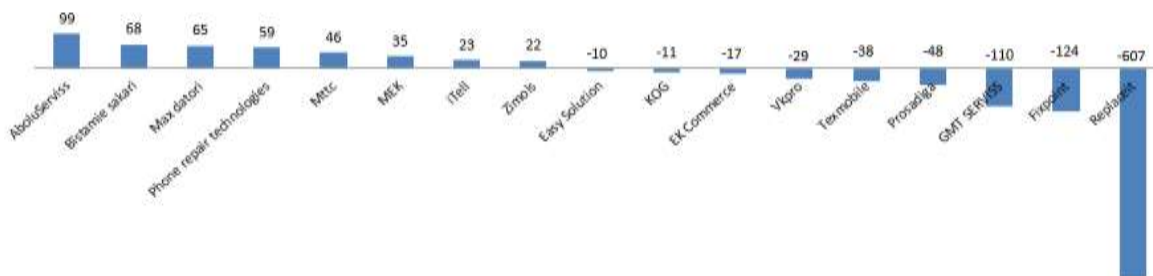
2019.g. analizējamo uzņēmumu kredītu vidējais iekasēšanas periods (dienas)



3.20. att. 2019.g. analizējamo uzņēmumu kredītu vidējais iekasēšanas periods (dienas)⁵⁰

Analizējamo uzņēmumu finanšu cikls

2019.g. analizējamo uzņēmumu finanšu cikls (dienas)



3.21. att. 2019.g. analizējamo uzņēmumu finanšu cikls (dienas)⁵¹

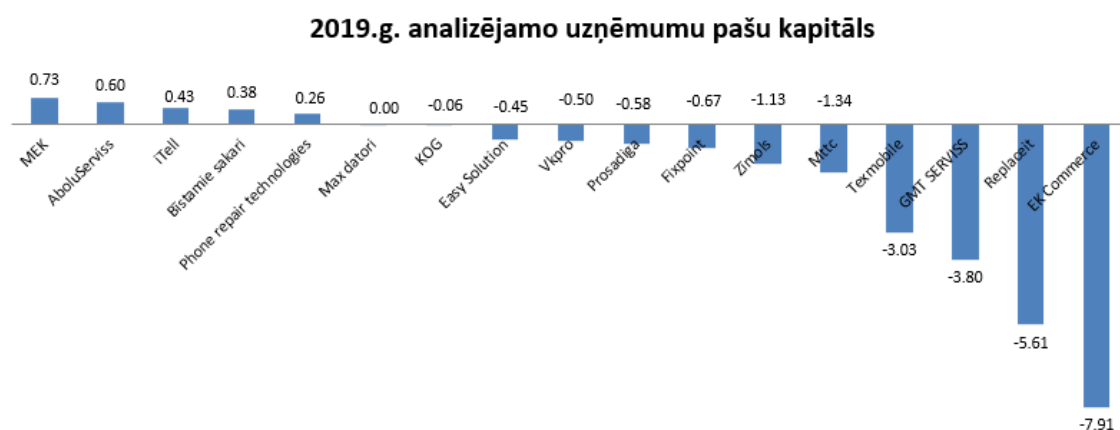
Analizējamo uzņēmumu 2019.g. finanšu cikls, skatām 3.21. attēlā. Negatīvs finanšu cikls vērojams 53% atlasē uzņēmumiem. Šāda situācija vērtējama pozitīvi.

⁵⁰ Darba autora veidots attēls balstoties uz paša aprēķiniem

⁵¹ Turpat

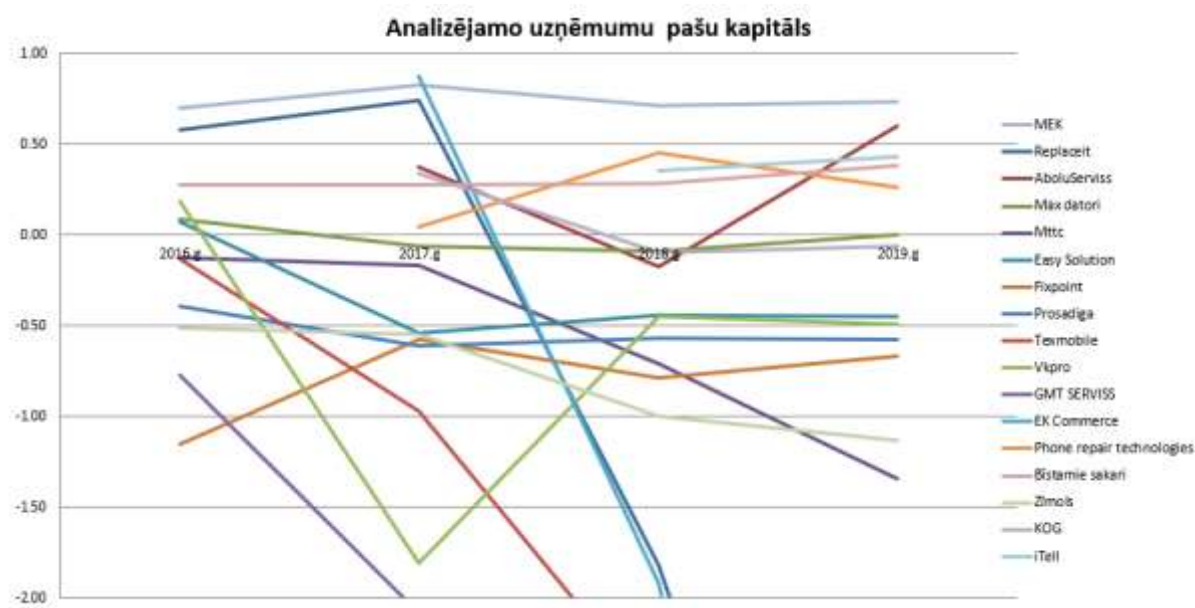
Analizējamo uzņēmumu pašu kapitāla

Paša kapitāla analīzes rezultātā tika konstatēts, ka finansiāli neatkarīgi uzņēmumi ir tikai divi, kuri attēloti 3.22. attēlā.



3.22. att. 2019.g. analizējamo uzņēmumu pašu kapitāls⁵²

Lielākā daļa jeb 70% no izlases ir finansiāli atkarīga no aizņemtā kapitāla. Investoriem un bankām aizdevuma izvērtēšanā šādi rādītāji nav pievilcīgi. Tiks uzskatīts kā paaugstināta riska uzņēmums.



3.23. att. Analizējamo uzņēmumu pašu kapitāls no 2016.g. līdz 2019.g.⁵³

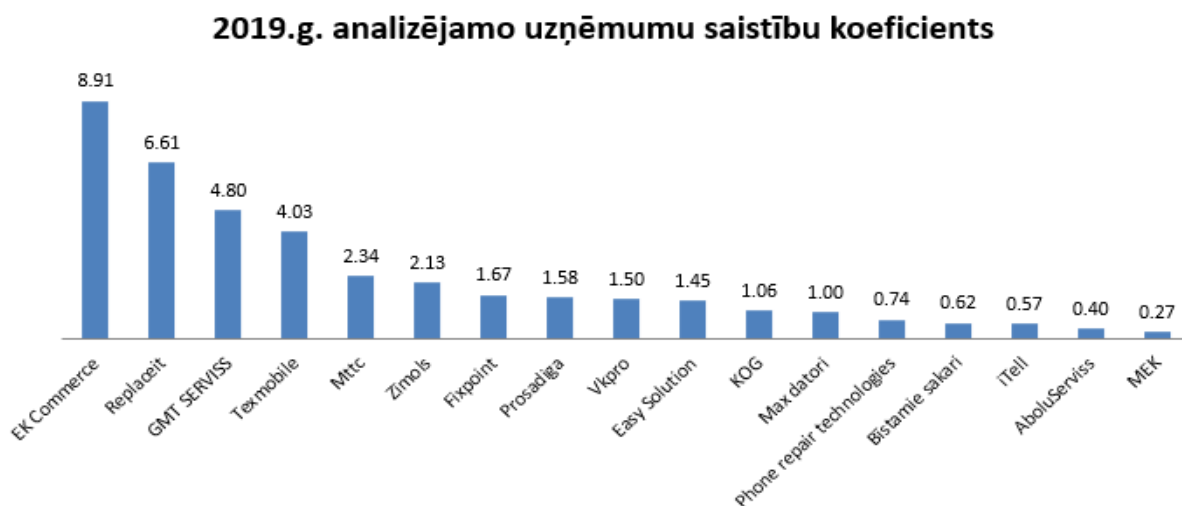
⁵² Turpat

⁵³ Turpat

Secinājumu izvirzīšanā balstoties uz attēlu 3.23., tiek konstatēts ka 2019.g. 94% no atlasītajiem uzņēmumiem ir finansiāli atkarīgi no aizņemtā kapitāla.

Analizējamo uzņēmumu saistību koeficients

Saistību koeficienta rādītājs apgriezti proporcionāls analizējamo uzņēmumu pašu kapitālam. Attēlots 3.24.

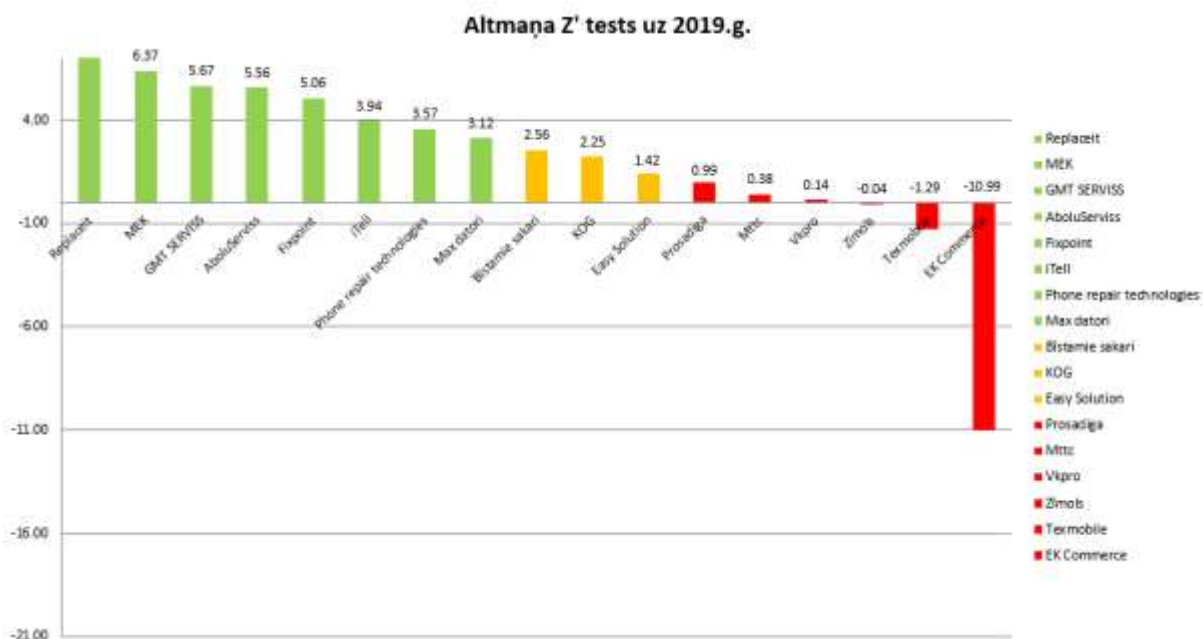


3.24.att. 2019.g. analizējamo uzņēmumu saistību koeficients⁵⁴

Analizējamo uzņēmumu Altman Z' un Fulmer H bankrota prognozēšanas testi 2019.g.

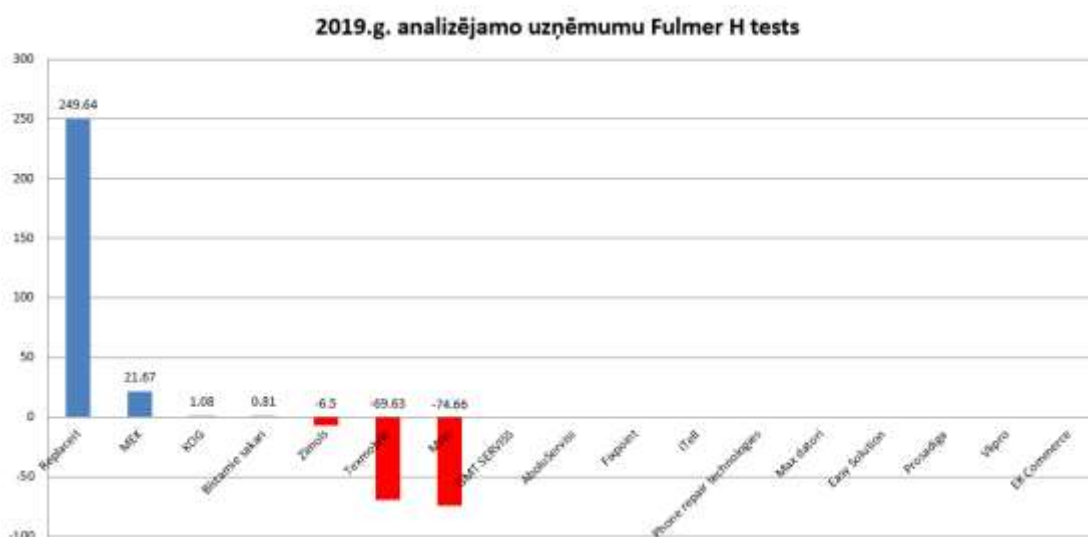
Aprēķinot katram atlasē uzņēmumam bankrota iespējamību tika konstatēts, ka 47% uzņēmumiem ir maza bankrota iespējamība, šādu rezultātu uzrādīja Altman Z' tests. Pārējiem 53% bankrota iespējamība varētu būt, vai arī ir ļoti augsta. Aprēķinu kopsavilkums skatāms 3.25. attēlā.

⁵⁴ Turpat



3.25. att. 2019.g. analizējamo uzņēmumu Altmaņa Z' tests⁵⁵

Autors saskārās ar formulas niansēm, kuras saistītas ar pēdējā koeficienta aprēķiniem, kas saistīts ar EBIT un procentu maksājumu dalījumu. No matemātiskā viedokļa, ja procentu maksājuma vērtība ir pietuvināta nulles vērtībai, tad veidojas pārāk liels koeficients. Koeficientam ir salīdzinoši liels svars uz kopējo koeficientu pamata - ļoti stipri ietekmē testa analīzes rezultātu. Autors uzsver, ka šāda tipa testi tiek uzskatāmi par teorētiskiem.



3.26. att. 2019.g. analizējamo uzņēmumu Fulmer H tests⁵⁶

⁵⁵ Turpat

⁵⁶ Turpat

Fulmer H apkopotie rezultāti attēloti 3.26. attēlā, bet pēc teorijas ja, bilancē procentu maksājumu sadaļā vērtība ir nulle, tad testu pielietot nevar. Rezultāts pieejamajiem uzņēmumiem Fulmer H testam ir līdzīgs, kā Altman Z' .

Nozares attīstības perspektīvas turpmākajos 3 – 5 gados

Uzņēmuma attīstības prognozes un tirgus attīstības perspektīvas 3 – 5 turpmāko gadu laikā, ir ļoti atkarīgas no ekonomiskās situācijas valstī un uzņēmuma produktu un pakalpojumu piedāvājuma, kā arī projektu realizācijas tempiem un izstrādēm.

Nozares specifiskā ietilpst patērētāju un ražotāju tendences. Mūsdienās sakaru iekārtu, precīzāk mobilo telefonu ražotāji ir orientēti uz tirgus piesātinātību ar inovatīvu un daudzveidīgu produkciju. Šī daudzveidība tiek izteikta gan budžeta ziņā, lai varētu tirgu aizpildīt pēc iespējas vairāk, gan funkcionalitātes ziņā, izmantojot pēdējās tehnoloģijas, gan krāsu un dizaina daudzveidībā, cenšoties apmierināt plašāku patērētāju loku. Pēc noiet tirgus pieprasījuma un konkurences ietvaros, ražotāji pārspīlētā daudzumā piesātina tirgu ar jaunajiem modeļiem, kuros tehnoloģiskais inovāciju progress ne vienmēr ir ieguldīts iekšā, bet gan par pamatu tiek izmantotas bāzes tehnoloģijas un lielāks uzsvars tiek likts uz dizainu.

⁵⁷ Mūsdienās sakaru iekārtas ir ļoti stipri integrētas ikdienas dzīvē. Tie pilda daudz plašākas funkcijas par zvanu veikšanu. Ikdienā tiek izmantoti arī kā maksāšanas palīgierīce. Mūsu valsts un bankas ir orientētas uz bezskaidras naudas darījumiem, jo šādā veidā ir iespējams vieglāk apkarot ēnu ekonomiku, ja skatāmies no valsts interesēm, turpretī bankas interesēs ietilpst samazināt skaidras naudas apstrādi, jo tā palielina liekus izdevumus. Uz šī pamata bankas provocē un ievirza lietotājus izmantot vairāk internetbankas pakalpojumus, samazinot filiāļu skaitu, samazinot darbinieku skaitu, palielinot sistēmas automatizāciju, samazinot ATM skaitu.⁵⁸

Uz šī pamata klienti ir spiesti lietot internetbankas pakalpojumus, bet atrodoties ikdienas kustībā, ērtākais veids izmantot šo pakalpojumu ir savā viedierīcē jeb sakaru iekārtā. Drošības politikas un ērtuma nolūkos bankas izstrādājušas un ļoti cieši integrējušas internetbankas autorizāciju ar Smart ID kodu, kurš ir piesiets konkrētam viedtālrunim. Vēl viens no bankas produktiem ir apmaksāt rēķinu lietojot nevis bez kontaktu debed/kredītkarti, bet gan nopīkstinot pie bez kontaktu POS termināla savu viedtālruni.

⁵⁷ Daniels Stašūns, Bakalura darbs, Rīgā esošo sakaru līdzekļu remontuzņēmumu finanšu analīze un perspektīvas, Rīga 2020

⁵⁸ Turpat

Trešā tendence sabiedrībā ir ka sakaru ierīce jeb viedtālrunis ir kā trenda prece, kuras vērtība strauji krīt, kā tiklīdz tirgū ienāk jauns modelis.

Uz šādas specifikas pamata sakaru līdzekļu remont uzņēmumi ir spiesti uzturēt lielu krājumu pozīciju, lai nodrošinātu pakalpojuma izpildes ātrumu, jo klients ir piesiets pie savas viedierīces maksājumu dēļ, un tirgū plašā modeļu un krāsu piedāvājuma dēļ. Šādi faktori iespējams varētu likviditātes rādītāju samazināt.⁵⁹

Lai palielinātu rentabilitāti, šādā gadījumā ir jāinvestē krājumos, tas savukārt samazinās likviditāti, kā arī no likviditātes rādītāja kvalitātes aspekta, ir jāņem vērā krājumu aprites rādītājs, kurš noteikti būs liels, jo patērētāji labāk izvēlēsies iegādāties jaunu iekārtu, nevis veikt ieguldījumus vecas iekārtas remontā. Uz tirgū esošā modes trenda pamata, krājumu realizācijas grūtību risks ir diezgan augsts.⁶⁰

Uz inovāciju un attīstības pamata, visas komponentes un mezgli kļūst aizvien mazāki, sarežģītāki un jaudīgi. Šādu komponentu apstrādē ir nepieciešams regulāri atjaunot iekārtu parku, veicot ilgtermiņa ieguldījumus, kā arī kvalificētu darbaspēku. Vidēji metodes noveco ik pēc 2 – 3 gadiem. Šajā gadījumā ir nepieciešama pilnveidošana, kuru veic ar izpētes metodi, vai pilnīga iekārtu un palīgierīču nomaiņa.

Pieprasījums pēc šāda pakalpojuma, varētu samazināties, uz jaunu produktu pieejamības pamata, kuru progresē arī piedāvātie līzings un nomaksas piedāvājumi. Tāpēc nozarē vidējais neto apgrozījums varētu kristies.

Patērētāju vidū vērojama digitalizācijas tendences, bet “Latvijas uzņēmumi ir tikai digitalizācijas ceļa sākumposmā, secināts Latvijas Informācijas un komunikācijas tehnoloģijas asociācijas (LIKTA) veiktajā Latvijas nozaru asociāciju aptaujā. Aptaujā interneta vidē piedalījās >50 Latvijas dažādu nozaru (nekustamie īpašumi, sports, būvniecība, izglītība, finanses, apdrošināšana, loģistika, tūrisms, tirdzniecības nozares, u.c.) asociāciju vadītāji. Aptauja veikta 2019. gada martā” 61, “Ikdienas pirkumi tiešsaistē un norēķini ar maksājumu kartēm un citiem maksājumu rīkiem sniedz ērtību, drošību un tēriņu kontroli. Jaunākie pētījuma dati liecina, ka iedzīvotāji biežāk iepērkas internetā, vienlaikus e-komercijai Latvijā vēl ir liels izaugsmes potenciāls.

Vairāk nekā trešdaļa respondentu (39 %) internetā iepērkas vismaz reizi mēnesī, un teju 70 % Latvijas iedzīvotāju ir kļūvis svarīgi, ka uzņēmumu preces un pakalpojumus var iegādāties tiešsaistē, liecina Mastercard un Finanšu nozares asociācijas maijā veiktais Latvijas

⁵⁹ Turpat

⁶⁰ Turpat

⁶¹ LIKTA, aptauja, pieejama <https://likta.lv/gudra-latvija/> [skatīts 17.04.2021.]

iedzīvotāju pētījums. Aptauja veikta informatīvās kampaņas #viedpircējs ietvaros, kas Latvijā tiek īstenota līdz augustam.”⁶². Balstoties uz veiktajām aptaujām digitalizācijas tendence pieaug, uz šī pamata digitalizācijas nodrošināšanai nepieciešams atbilstošs tehniskais aprīkojums un to uzturēšana, uz šī pamata balstoties nozarei ir ekonomiskās perspektīvas.

3.4. Nozares tiesiskais regulējums

Pievienotās vērtības nodokļa likuma (turpmāk – likums) 143.1 pantā noteikts, ka īpašo pievienotās vērtības nodokļa (turpmāk – PVN) piemērošanas režīmu (tā saukto PVN apgriezto maksāšanas kārtību) piemēro sākot ar: 1. Ar 2016.gada 1.aprīli mobilajiem telefoniem, planšetdatoriem un klēpj datoriem, integrālās shēmas ierīcēm (tai skaitā mikroprocesoriem un centrālo procesoru blokiem).⁶³ Konkrētais pievienotās vērtības nodokļa likuma pants skatāms attēlā 3.27.

143.¹ pants. Īpašs nodokļa piemērošanas režīms mobilu telefonu, planšetdatoru, klēpj datoru, integrālās shēmas ierīču un spēļu konsoļu piegādēm

(1) Nodokli par šā panta otrajā daļā minēto preču piegādi, kas veikta iekšzēmē, valsts budžetā maksā preču saņēmējs, ja preču piegādātājs un preču saņēmējs ir reģistrēti nodokļa maksātāji.

(2) Šā panta pirmajā daļā minēto kārtību piemēro šādu preču piegādei:

- 1) mobilajiem telefoniem;
- 2) planšetdatoriem un klēpj datoriem;
- 3) integrālās shēmas ierīcēm (tai skaitā mikroprocesoriem un centrālo procesoru blokiem);
- 4) spēļu konsolēm.

(3) Šā panta otrajā daļā minēto preču piegādātājs izraksta šo preču saņēmējam nodokļa rēķinu, kurā piegādāto preču vērtību norāda bez nodokļa.

(4) Šā panta otrajā daļā minēto preču saņēmējs samaksā šo preču piegādātājam nodokļa rēķinā norādīto preču vērtību.

(5) Šā panta otrajā daļā minēto preču saņēmējs par saņemtajām precēm maksā, izmantojot bezskaidras naudas norēķinus.

(30.11.2015. likuma redakcijā ar grozījumiem, kas izdarīti ar 27.07.2017. likumu, kas stājas spēkā 01.01.2018.)

3.27. att. Pievienotās vērtības nodokļa likuma 143.1 pants⁶⁴

Likums Par nodokļiem un nodevām - Likums nosaka nodokļu un nodevu sistēmas principus, valsts nodokļu veidus, nodevu veidus, pašvaldības nodevu objektus, nodokļu un

⁶² Finanšu nozares asociācija, pieejama <https://www.financelatvia.eu/news/70-latvijas-iedzivotaju-ir-svarigi-ka-precis-pieejamas-interneta/> [skatīts 17.04.2021.]

⁶³ VID, metodikas materiāls, pieejams https://www.vid.gov.lv/sites/default/files/mm_par_pvn_elektronikai_no_2016.gada_1.aprila.pdf [skatīts 17.04.2021.]

⁶⁴ Pievienotās vērtības nodokļa likuma, pieejams https://www.vid.gov.lv/sites/default/files/mm_par_pvn_elektronikai_no_2016.gada_1.aprila.pdf [skatīts 17.04.2021.]

nodevu noteikšanas, aprēķināšanas, iekasēšanas un atmaksāšanas kārtību, nodokļu un nodevu maksātāju (turpmāk — nodokļu maksātāji) un nodokļu administrācijas, kā arī valsts nodevas administrācijas un pašvaldības nodevu administrācijas (turpmāk — nodevu administrācija) tiesības un pienākumus, nodokļu maksātāju klasifikāciju un reģistrācijas kārtību, nodokļu un nodevu jautājumos pieņemto lēmumu apstrīdēšanas un pārsūdzēšanas kārtību.⁶⁵

Komerclikums – Saeimas pieņemts un Valsts prezidenta izsludināts likums kurš attiecās uz komercdarbību un tās regulējumu.⁶⁶

Fizisko personu datu apstrādes likums - Likuma mērķis ir radīt tiesiskus priekšnoteikumus fiziskās personas datu (turpmāk — dati) aizsardzības sistēmas izveidošanai nacionālajā līmenī, paredzot šim nolūkam nepieciešamās institūcijas, nosakot to kompetenci un darbības pamatprincipus, kā arī reglamentējot datu aizsardzības speciālistu darbību un datu apstrādes un brīvas aprites noteikumus.⁶⁷

Darba aizsardzības likums - Likuma mērķis ir garantēt un uzlabot nodarbināto un pašnodarbināto drošību un veselības aizsardzību darbā, nosakot darba devēju, nodarbināto un viņu pārstāvju, pašnodarbināto, kā arī valsts institūciju pienākumus, tiesības un savstarpējās attiecības darba aizsardzībā.⁶⁸

Elektronisko sakaru likums- nodrošināt ierobežoto resursu racionālu un efektīvu izmantošanu elektronisko sakaru nozarē.⁶⁹

Informācijas tehnoloģiju drošības likums - Likuma mērķis ir uzlabot informācijas tehnoloģiju drošību, nosakot svarīgākās prasības, lai garantētu tādu būtisku pakalpojumu saņemšanu, kuru sniegšanai tiek izmantotas šīs tehnoloģijas.⁷⁰

Maksājumu pakalpojumu un elektroniskās naudas likums - pakalpojums, kura rezultātā ir iespējams ieskaitīt skaidru naudu maksājumu kontā, kā arī visas nepieciešamās operācijas, ko veic maksājumu pakalpojumu sniedzējs, lai nodrošinātu maksājuma pakalpojuma izmantotājam iespēju izmantot maksājumu kontu.⁷¹

⁶⁵ LR likums par nodokļiem un nodevām, pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/33946-panodokliem-un-nodevam> [skatīts: 11.04.2021]

⁶⁶ LR Komerclikums, pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/5490-komerclikums> [skatīts: 11.04.2021].

⁶⁷ LR Fizisko personu datu apstrādes likums, pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/300099-fizisko-personu-datu-apstrades-likums> [skatīts: 11.04.2021]

⁶⁸ LR Darba aizsardzības likums, pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/26020-darba-aizsardzibas-likums> [skatīts: 11.04.2021].

⁶⁹ LR Elektronisko sakaru likums, pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/96611-elektronisko-sakaru-likums> [skatīts: 11.04.2021].

⁷⁰ LR likums Informācijas tehnoloģiju drošības likums pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/220962-informācijas-tehnoloģiju-drosibas-likums> [skatīts 19.04.2021].

⁷¹ LR likums Maksājumu pakalpojumu un elektroniskās naudas likums pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/206634-maksajumu-pakalpojumu-un-elektroniskas-naudas-likums> [skatīts 19.04.2021].

Covid-19 infekcijas izplatības seku pārvarēšanas likums - Likuma mērķis ir noteikt tiesisko kārtību Covid-19 infekcijas (turpmāk — Covid-19) izplatības laikā, paredzot atbilstošu pasākumu kopumu Covid-19 izplatības seku (turpmāk arī — Covid-19 izraisītā krīze) pārvarēšanai un īpašos atbalsta mehānismus un izdevumus, kas tieši saistīti ar Covid-19 izplatības ierobežošanu, lai nodrošinātu sabiedrības ekonomiskās situācijas uzlabošanu un veicinātu valsts tautsaimniecības stabilitāti.⁷²

Darba aizsardzības likums- Likuma mērķis ir garantēt un uzlabot nodarbināto un pašnodarbināto drošību un veselības aizsardzību darbā, nosakot darba devēju, nodarbināto un viņu pārstāvju, pašnodarbināto, kā arī valsts institūciju pienākumus, tiesības un savstarpējās attiecības darba aizsardzībā.⁷³

Konkurences likums- Šā likuma mērķis ir aizsargāt, saglabāt un attīstīt brīvu, godīgu un vienlīdzīgu konkurenci visās tautsaimniecības nozarēs sabiedrības interesēs, ierobežojot tirgus koncentrāciju, uzliedot par pienākumu izbeigt konkurenci regulējošajos normatīvajos aktos aizliegtas darbības un normatīvajos aktos noteiktajā kārtībā saucot pie atbildības vainīgās personas.⁷⁴

Patērētāju tiesību aizsardzības likums - Likuma mērķis ir nodrošināt patērētājiem iespēju īstenot un aizsargāt savas likumīgās tiesības, kā arī aizsargāt patērētāju kolektīvās intereses.⁷⁵

Stratēģiskas nozīmes preču aprites likums- Likuma mērķis ir nodrošināt kontrolētu stratēģiskas nozīmes preču apriti atbilstoši Latvijas Republikas nacionālajām un starptautiskajām interesēm, starptautisko eksporta kontroles režīmu prasībām un novērst kodolieroču, ķīmisko, bioloģisko un citu masveida iznīcināšanas ieroču izplatīšanu, kā arī novērst starptautiskā terorisma draudus.⁷⁶

⁷² LR likums Covid-19 infekcijas izplatības seku pārvarēšanas likums pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/315287-covid-19-infekcijas-izplatibas-seku-parvaresanas-likums> [skatīts 19.04.2021].

⁷³ LR likums Darba aizsardzības likums, pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/26020-darba-aizsardzibas-likums> [skatīts 18.04.2021].

⁷⁴ LR Konkurences likums, pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/54890-konkurences-likums> [skatīts 18.04.2021].

⁷⁵ LR likums Patērētāju tiesību aizsardzības likums pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/23309-pateretaju-tiesibu-aizsardzibas-likums> [skatīts 19.04.2021].

⁷⁶ LR likums Stratēģiskas nozīmes preču aprites likums pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/159963-strategiskas-nozimes-precu-aprites-likums> [skatīts 19.04.2021].

4. Uzņēmuma darbības raksturojums, produkti, pakalpojumi

4.1. Uzņēmuma vieta nozarē

Analizējot uzņēmuma vietu nozarē, tika izmantots nozares neto apgrozījums. CSB un VID datubāzēs pieejamā informācija ir par NACE 95. Pieejamajā kodā ietilpst vēl desmit apakš nozares, kuru kopējais skaits uz 2019.g. sastāda 986 komersanti. Pētāmajā apakš nozare uz 2021.g. tika reģistrēti 62 uzņēmumi. Atlasīto uzņēmumu kopskaits ir 18 uzņēmumi, no kuriem viens tika paziņots par likvidētu. Nozares analīzē, turpmāk tika izmantoti 17 uzņēmumi. Kopējais neto apgrozījums atlasītajiem uzņēmumiem uz 2019.g. sastādīja 3 256 646 EUR. Uzņēmuma SIA Itell neto apgrozījums uz 2019.g. pēc peļņas zaudējuma atskaites bija 62 200 EUR, kas sastāda 2% no kopējās nozares atlasītajiem uzņēmumiem. Ņemot vērā 2020.g. pandēmijas izraisītos ekonomiskos apstākļus un nozares neto apgrozījuma kritumu, uzņēmuma neto apgrozījums uz 2020.g. audzis par 49% uz iekšējas politikas un darba pārstrukturizācijas pamata. Var izvirzīt hipotēzi, ka uzņēmuma vieta nozarē uz 2020.g ir pakāpusies par dažām pozīcijām. Neto apgrozījuma sadalījuma vizualizācija skatāma 3.1.8. attēlā “2019.g. Neto apgrozījuma sadalījums kopējiem analizējamiem uzņēmumiem”.

Izvērtējot uzņēmumā nodarbināto skaitu, uz 2019.g. sastādīja 2 nodarbinātos, kuri atbilst 87.6% gadījumiem NACE 95 kodā pēc VID datiem. Skatāms attēlā 4.1.



Informācija par VISPĀRĒJĀ nodokļu maksāšanas režīmā strādājošiem darba devējiem un to darba ņēmējiem [1]

IZVĒLNE

95 Darbu, individuālas lietošanas priekšmetu un mājasdarb...

Darba ņēmēju sadalījums pēc vidējiem aprēķinātajiem darba ienākumiem [2]

Gads	0 EUR	Mazāk par vidēji noteikto minimālo darba algu	Vidēji noteiktais minimālais darba alga aprēķinā	Ne vairāk noteiktas minimālās darba algas līdz 700 EUR	No 700 EUR līdz 1400 EUR	Virs 1400 EUR
2017.gads	10.4%	27.0%	8.9%	26.0%	13.1%	3.8%
2018.gads	8.9%	22.7%	8.0%	22.6%	17.3%	4.3%
2019.gads	9.1%	26.2%	7.7%	23.6%	18.2%	5.3%

Darba devēju sadalījums pēc vidējā darbinieku skaita

Gads	Nav darba devēji	No 0-10 darba devējiem	No 10-50 darba devējiem	No 51-100 darba devējiem	No 101-500 darba devējiem	Virs 500 darba devējiem
2017.gads	1.2%	88.1%	6.4%	4.2%		
2018.gads	1.2%	88.0%	7.4%	4.2%		
2019.gads	0.9%	87.6%	7.0%	4.5%	0.2%	

Darba devēju sadalījums pēc vidējiem aprēķinātajiem darba ienākumiem

Gads	Darba devēju skaits nozārē	0 EUR	Mazāk par vidēji noteikto minimālo darba algu	Vidēji ar vidēji noteikto minimālo darba algu līdz 700 EUR	No 700 EUR līdz 1400 EUR	Virs 1400 EUR
2017.gads	1.2%	13.6%	80.9%	7.2%	12.6%	1.0%
2018.gads	1.2%	13.7%	80.3%	5.0%	13.7%	5.8%
2019.gads	0.9%	11.6%	80.7%	4.6%	13.1%	5.7%

4.1. att. Darba devēju un darba ņēmēju sadalījums uz 2019.g. NACE 95⁷⁷

⁷⁷ VID, Informācija par vispārējā nodokļu maksāšanas režīmā strādājošiem darba devējiem un to darba ņēmējiem, pieejams <https://www.vid.gov.lv/lv/statistika/nozaru-vizualizacija> [skatīts 17.04.2021.]

4.2. Uzņēmuma produktu (pakalpojumu) raksturojums

Uzņēmuma līdzšinējā darbības mērķauditorija bija fiziskās personas. Uz fizisko personu orientēta darbība nozarē vērojama praktiski visiem konkurentiem. Uzņēmuma projekta pakalpojuma mērķis ir piedāvāt esošo pakalpojumu juridiskām personām. Juridisko personu sastāvā ietilpst gan kapitālsabiedrības, gan valsts iestādes. Uz nepārtrauktas inovācijas un attīstības pamata, lietotājiem bieži rodas jautājumi, par jaunāko tehnoloģiju iespējām un to lietošanu. Ierīču nepareiza ekspluatācija parasti noved pie tehniskiem vai programmatūras veida defektiem. Uzņēmuma pieeja pēc iekārtu remonta veikšanas ir nevis vienkārši atgriezt precī patērētājam, bet gan paskaidrot defekta rašanās cēloņus un to novēršanai preventīvos pasākumus.

Uzņēmumus sniedz līdzīga veida pakalpojumus savas nozares ietvaros. Kas balstīts uz sakaru iekārtu remontu. No atšķirību pozīcijas izriet tehniskās un tehnoloģiskās pieejas, lielākā daļa šīs nozares uzņēmumu veic iekārtu remontu tā saucamajā moduļu mezglu maiņas ietvaros. Savukārt uzņēmums pēdējo gadu laikā ir mainījis darba ciklu, pārorientējoties uz maksimāli pietuvinātu pilna cikla remontu. Krasi samazinājies moduļu mezglu nepieciešamību krājumu veidā, krājumus sastāvā vairāk ietilpst izejmateriālu. Pār šādas tehnoloģiskās politikas maiņas pareizumu apliecina finanšu rādītāji par 2020. gadu, kuri skatāmi pielikumos. Kopumā uzņēmuma neto apgrozījums audzis par 49% salīdzinot ar 2019. gada datiem, turpretim pārdotās produkcijas ražošanas pašizmaksa, pārdoto preču vai sniegto pakalpojumu iegādes izmaksu pieaugums vērojams 8% robežās.

Balstoties uz šādiem apstākļiem, uzņēmums ir tehnoloģiski konkurētspējīgs, uz kā pamata var piedāvāt gan fiziskām personām, gan juridiskām personām pilna cikla remontdarbus, augstā kvalitātē ar labāka cenu piedāvājuma iespējām.

Kā papildus produkts tiks piedāvāts arī mobilo iekārtu aizsarg hidroplēves, uz konkurentu fona pamata, šāds piedāvājums atšķirsies ar tehnisko nodrošinājumu. Uzņēmumam nav nepieciešams uzturēt lielu noliktavu ar plašu produktu klāstu, lai spētu segt tirgus pieprasījuma dažādību, uzturēt noliktavu sedzot izmaksas, pārvaldīt preces likviditāti. Kā konkurētspējīgs risinājums ir iekārta, kura nepieciešamības rezultātā izgriezīs pēc rasējuma nepieciešamā tipa aizsarg hidroplēvi. Kā rezultāta pamatlīdzekļos tiks uzskaitīta papildus iekārta un krājumos papildus izejmateriālu uzskaitē.

Sniegto pakalpojumu un preču kvalitātes kontroles nodrošināšana tiks veicināta ar iekšējās kontroles palīdzību. Kvalitātes kontrole tiek nodrošināta, katrā apstrādes posmā. Pirmais posms ietver importēto preču vai izejmateriālu kontroles procesu, pirms nogādāt

noliktavā. Tiek analizētas brāķu un neapmierinošas kvalitātes pozīcijas sastādot brāķu vai kvalitātes pazemināšanas kartes, pieņemot lēmumus to samazināšanai un izvairīšanās ar tiem saistītajiem riskiem. Elektrotehniķu pārziņā ir ierīču tehniskā stāvokļa iegrāmatošana un pārbaudes pieļaujamo normu robežās. Klientu apkalpošanas posmā pastāv ierīču bojājuma notikumu pilnais apraksts, kā arī izsniedzamo iekārtu kvalitātes kontrole. Ražīguma un kvalitātes nodrošināšanai tiek izmantotas inovatīvas iekārtas, piemēram, automatizētā lāzer apstrāde. Augstas kvalitātes nodrošināšanai tiek testēti arī jauni apstrādes mēģinājumi un virzība integrēt ikdienas apstrādes procesos.

Riska pārvaldībā tiks izstrādāti integrēti papildus brīdinājuma opcijas, kuras saistītas ienākošās informācijas analīzi, tās atbilstību normas robežām, iekļaujot iespējamos vēsturiskos datus. Šādā veidā samazinātu ar riska vadības saistītajiem izdevumiem. Pie esošā nelielā apgrozījuma ISO standartu ieviešana netiek plānota.

Cena ir ļoti jūtīgs faktors. Uzņēmuma cenu politika ir uzturēt pakalpojumu un produktu cenu tirgus vērtībā. Izņēmumu kārtā ir savstarpēji noslēgti apkalpošanas līgumi par individuālām cenām, bet uz apjoma pamata. Standarta cenas tiek izveidotas pēc tirgus pakalpojuma un produktu cenu aptaujas, kuras tiek veiktas no konkurentu piedāvātajām tirgus cenām. Kā arī vērā tiek ņemti materiālu un izejvielu iegādes izmaksas. Tiek pētīts un analizēts pieprasījums konkrētās cenas laikā un pieprasījums pēc savstarpēji saistītām precēm.

Izplatīšanas veidi ir uz mārketinga pamata. Neto apgrozījuma nodrošināšanai tiks izmantoti vairāki piesaistes kanāli. Lielāks uzsvars tiks virzīts uz sociālajiem tīkliem un noslēgts mārketinga ārpalpojuma līgums. Viens no galvenajiem neto apgrozījuma saglabāšanas un palielināšanas iespējām, kas neprasa papildus izdevumus ir saglabāt jaunpiesaistītos klientus, nodrošinot viņiem nepieciešamo prasību viena servisa ietvaros. Nodrošinot nepieciešam kvalitāti, cenu, izpildes termiņus un citas prasības.

4.3. Izejvielu un materiālu īss raksturojums, piegādātāji

Izejvielu un materiālu pozīcijā ietilps darbības nodrošināšanai mobilo telefonu, planšetdatoru un datoru detaļas. Šie materiāli tiek turēti krājumus un krājumu aprites apgrozījums dienās sastāda 114 dienas uz 2020.g. finanšu aprēķinu pamata. Starpība starp ieguvumu uz iegādāto materiālu lielo krājumu aprites rādītāju un aizņemtā kapitāla uzturēšanas izdevumiem ir lielāka par labu krājumu uzturēšanai. Izejvielu un materiālu sadarbības partneri atrodas gan ES ietvaros gan trešajās valstīs.

5. Mārketings

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

Uzņēmuma ražojamo produktu un sniegto pakalpojumu noieta tirgus lokalizējas Rīgas reģionā. Šāda lokalizācija saistīta ar labo infrastruktūru un iedzīvotāju piesātinātību, kas sekojoši nodrošina labāku iedzīvotāju apriti un vieglāku klientu apkalpošanas metodi. Šādā situācija bez šaubām paaugstina konkurenci ar citiem šīs nozares esošajiem uzņēmumiem, kas noved pie cenu samazinājuma, kvalitātes celšanas produktiem un pakalpojumiem, efektīvāku uzņēmuma līdzekļu pārvaldību.

Pēdējā gada laikā uzņēmums ir pilnveidojis klientu piesaistes metodes, uz kuru pamata, pakalpojums ir pieejams arī ārpus Rīgas reģiona robežām esošajiem klientiem. Pateicoties uzlabotai loģistikai, uzņēmums spēj nodrošināt ātras piegādes dažu stundu laikā Rīgas apkārtnē, un diennakts laikā Latvijas teritoriālajā robežā.

Tika veikti nelieli eksporta darījumi uz Lietuvas valsti, bet pilnīgākai darbībai nepieciešams sakārtot iekšējo struktūru pilnvērtīgai darbībai šajā jomā. Kā arī pirms nopietnas sadarbības nepieciešams veikt Lietuvas tirgus izpēti. Eksporta pilnvērtīgai nodrošināšanai būtu jāpalielina produktu apstrādes un uzskaites metodes, šādu būtisku izmaiņu ieviešanā, būtu nopietni jāizvērtē iekšējā veiktspēja, neapgrūtinot uzņēmuma pamatdarbības resursu noslodzi.

Pakalpojumu un preču pārdošanas teritoriālo struktūru ir mainījusi arī 2020. gada ekonomiskā situācija, kura ir saistīta ar ierobežojumiem. Pārdošanas metožu un pasniegšanas veida maiņa apliecina uzņēmumu un klientu ātru darījumu veidu pārorientēšanu. Ierobežojumu pārmaiņas ir mazinājušas teritoriālo ideoloģiskos aizspriedumus un lielāku uzticamības devumu piešķirot neklātienas darījumiem. Bet to pilnvērtīgai darbībai uzņēmumam ātri ir jāintegrē juridiskie aspekti, risku mazināšanai.

Vietējā tirgus izzināšana un monitorings vienmēr ir pilnveidojami un to iegūtie rezultāti ir atkarīgi no pielietotām metodēm un nopietnuma pieejas, uz šī pamata veidojas subjektīvi teorētisks viedoklis un analīze. Pilnvērtīgākiem resursiem būtu jāintegrē ekonomiskie rādītāji un tendences, kuru ticamības un kritiskuma pakāpe būtu tuvāk pielīdzināma faktiskajai situācijai. Mūsdienu globalizācija un brīvā tirgus pieeja veido ļoti straujus tirgus pieprasījuma un piedāvājuma izmaiņas vietējā tirgū. Uz tā pamata, ka izejmateriālu piegādē, produktu un gatavo ražojumu importā Latvijas bilancē šādu pozīciju īpatsvars ir nozīmīgs, sekojoši bez šaubām tas ietekmē arī iekšējā tirgus aprities rādītājus.

5.2. Uzņēmuma klientu analīze

Produktu un pakalpojumu patērētāju grupā ietilpst gan fizisko gan juridisko personu apkalpošana. Nepieciešamo tirgus pieprasījuma segt spēja ir iespējama abos iedalījumus. Fizisko personu patērētāju grupā ietilpst jebkuras personas neatkarīgi no vecuma grupas, tautības, reliģijas, dzimuma un citiem iedalījuma faktoriem. Sniegto pakalpojumu un preču grupa ietilps ikdienas patēriņu un luksusa preču grupā. Juridisko personu pilnvērtīgai ikdienas darbībai arī nepieciešami pilnvērtīgi un kvalitatīvi pakalpojumi. Juridisko personu apkalpošanā viens no nepieciešamajiem faktoriem ir pievienotās vērtības nodokļa maksātāja statuss, kurš bez šaubām ir saistīts ar izmaksu un nodokļu aprēķinu faktoriem. Produktu un pakalpojumu fizisko personu patērētāju vidū ir vērojami arī personas zemākiem vai nepatstāvīgiem ienākuma avotiem un apjomiem, šāda pieprasījuma segšanai nepieciešams veikt kredītēšanas iespējas, ieviešot iekšējo politiku no ekonomiskās un juridiskās puses, ieviešot risku pārvaldības metodes un limitu ieviešanu. Patstāvīgas uzskaites un kontroles pasākumu ieviešana palielina izdevumus šāda segmenta apkalpošanai un kontrolei.

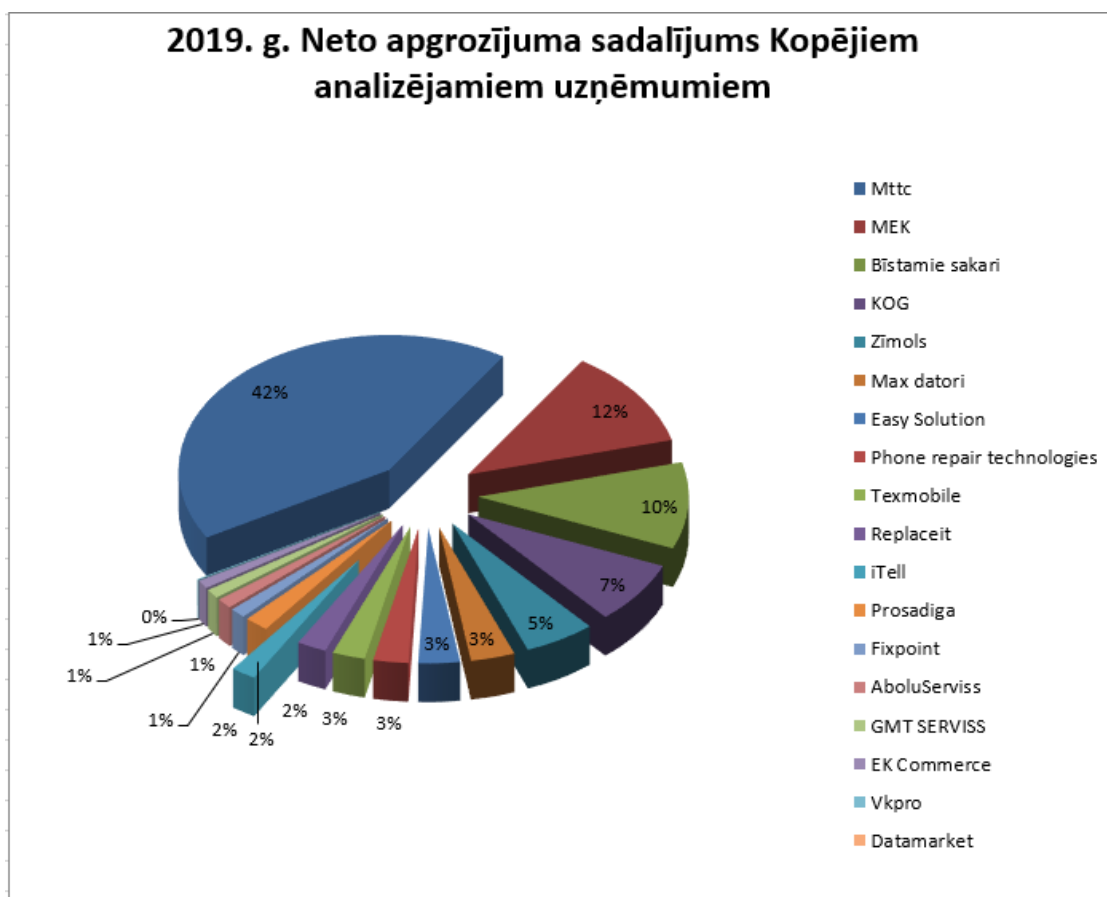
Patstāvīgo juridisko personu kontekstā ir iespēja slēgt atlikto maksājumu iespējas, kas juridisko personu patērētājiem izpaužas kā īstermiņa saistības. Juridisko personu tirgus pieprasījumu veido piegādes ātrums, atvērta komunikācija, uzņēmuma vajadzībām produktu piemeklēšana. Piemēram loģistikas uzņēmuma apkalpošanas gadījumā, tiek sniegti nestandarta ierīču izstrāde un ražošana, kā arī esošo ierīču ātra apkalpošana uz noliktavas un krājumu pilnvērtīgas pārvaldes pamata.

Produktu un pakalpojumu patērētāju sarakstā ietilps arī radniecīgi NACE 95.12. uzņēmumi. Kuru apkalpošana un cenu politika tiek stingri analizēta un pielietota ar redzējumu neietekmēt savu tirgus pozīciju un attīstības tendenci. Šādu tipa uzņēmumu lokalizācija vairāk tiek novērota Rīgas apkaimē.

Uzņēmums ir salīdzinoši jauns un tā tirgus patēriņš pēdējo divu gadu laikā ir strauji pieaudzis. Tas ir saistīts ar vairākiem faktoriem un iekšējo politiku. Kā viens no stimulējošajiem faktoriem ir izejmateriālu imports no ES un trešajām valstīm, kā arī tehnoloģisko procesu pilnveidošana un optimizēšana.

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

Izvērtējot uzņēmuma svarīgākos konkurentus, tika izmantoti dati no analizējamajiem uzņēmumiem. Ņemot vērā atlases neto apgrozījumu par 2019. gadu var izvirzīt trīs lielākos konkurentus. SIA “Mttc” kurš ieņem 42% no analizētās tirgus izlases, SIA “Mek” 12% un SIA “Bīstamie sakari” 10%. Šo izvirzīto konkurentu pozīcijas tirgū uzskatāmi pārskatāmas attēlā 5.1. “2019. g. Neto apgrozījuma sadalījums Kopējiem analizējamiem uzņēmumiem”.

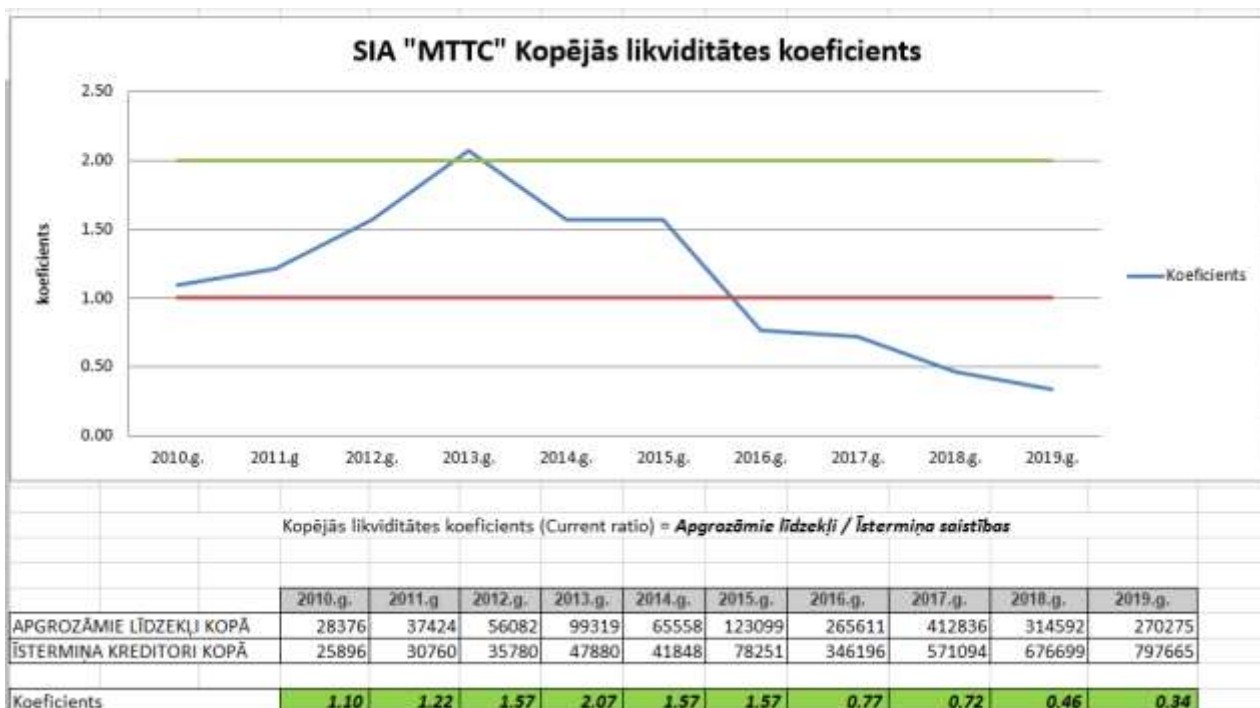


5.1. att. 2019. g. Neto apgrozījuma sadalījums Kopējiem analizējamiem uzņēmumiem⁷⁸

Katra uzņēmuma attīstības prognožu pilnvērtīgai veikšanai, tika veikta finanšu analīze, lai noteiktu konkurējošā uzņēmuma ne tikai ieņemamo vietu tirgū, bet arī tā konkurētspēju un ilgtermiņa stabilitāti. Aprēķinos tika iekļauta likviditāte, kapitāla aprites rādītāji, kapitāla struktūras analīze, rentabilitāte, bilances zelta likuma koeficients un bankrotēšanas prognozēšanas varbūtību testi.

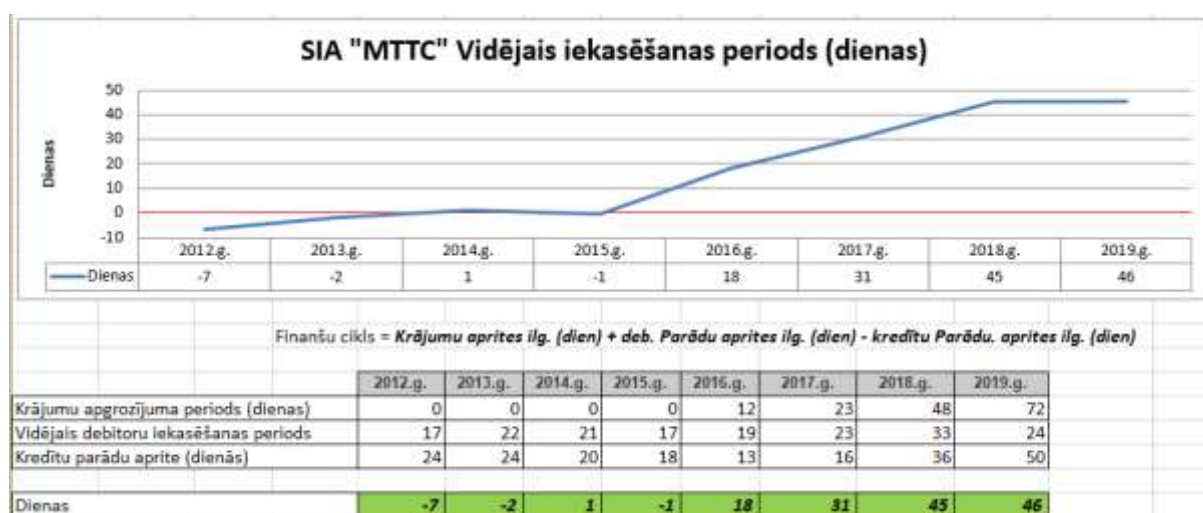
⁷⁸ Darba autora veidots attēls balstoties uz paša aprēķiniem

Izskatot SIA “Mttc” kopējo likviditāti, kura skatāma attēlā 5.2., tiek novērota uzņēmuma likviditātes grūtības. Pēdējo četru gadu laikā kopējās likviditātes trends vērojams ar strauju kritumu.



5.2. att. SIA “Mttc” Kopējās likviditātes koeficients⁷⁹

Finanšu cikls SIA “Mttc” ir pozitīvs, kas liecina, ka saistību segšanas laiks ir īsāks salīdzinot ar krājumu un debitoru apriti. Zemas kopējās un absolūtās likviditātes kontekstā, šāds rādītājs palielina finansiālo risku. Finanšu cikls attēlots attēlā 5.3.⁸⁰

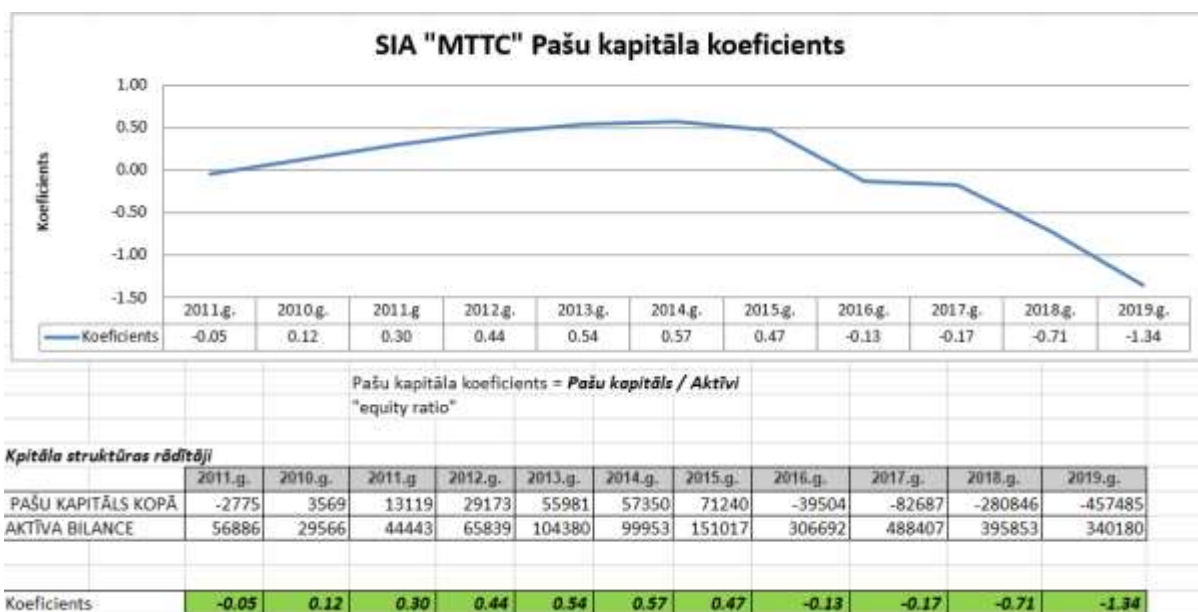


5.3. att. SIA “Mttc” Vidējais iekasēšanas periods (dienas)

⁷⁹ Turpat

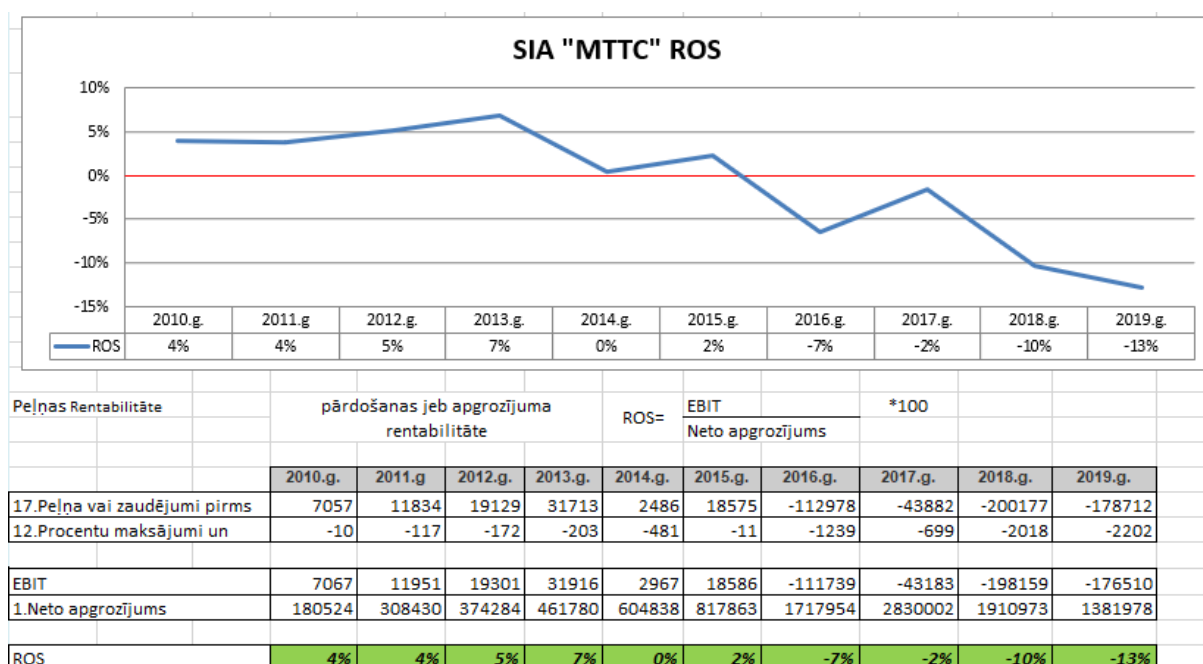
⁸⁰ Turpat

Pašu kapitāls uzņēmumam ir negatīvs vairāku gadu garumā. Spriežot pēc bilances, uzņēmuma aktīvus uzņēmums finansē ar īstermiņa saistībām.



5.4. att. SIA "Mtcc" Pašu kapitāla koeficients⁸¹

Rentabilitātes ROS rādītājs ir negatīvs, kā arī vērojama negatīva tendence attēlā 5.5.

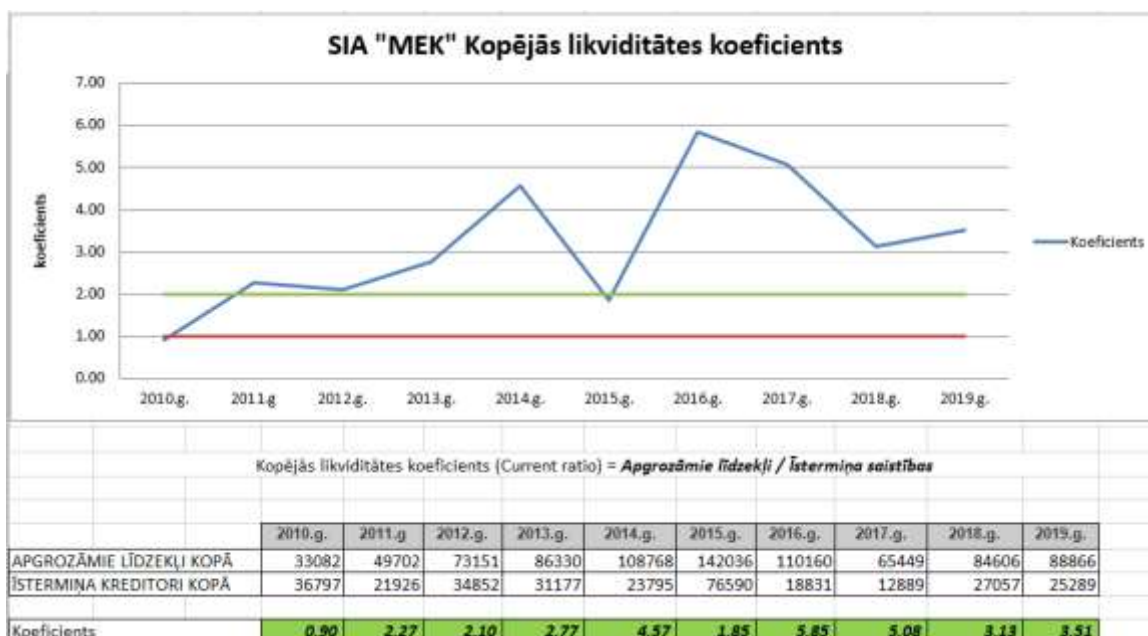


5.5. att. SIA "Mtcc" ROS⁸²

⁸¹ Turpat

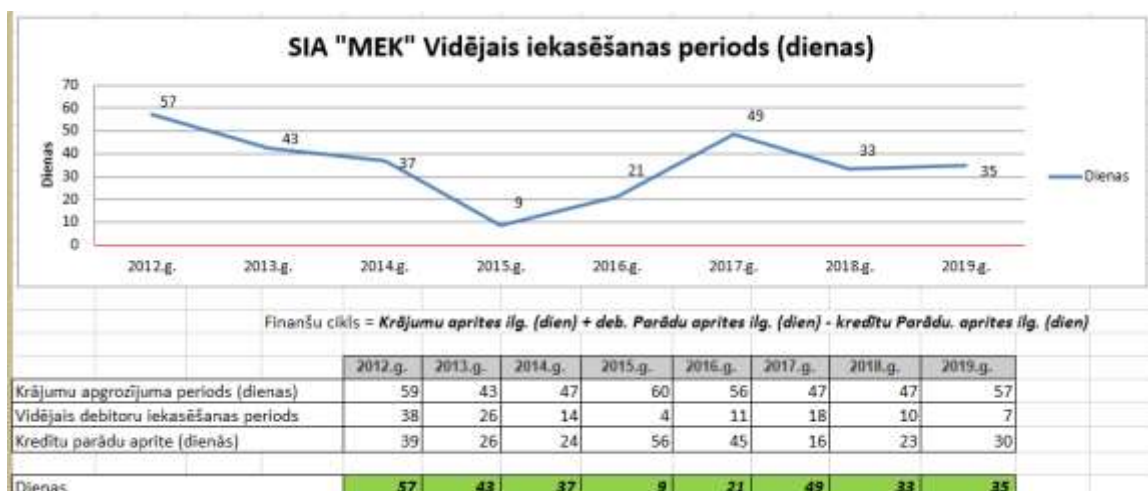
⁸² Turpat

Izvērtējot SIA "Mek" bilanci un finanšu analīzē iegūtos rezultātus, var secināt, ka uzņēmums ir finansiāli stabils un konkurētspējīgs arī ilgtermiņa perspektīvā. Kopējās likviditātes ir virs normas robežām, tas liecina par neefektīvu finanšu resursu pielietojumu, kas samazina uzņēmuma rentabilitātes iespējas. Turpretī strauji samazinās uzņēmuma maksātnespējas risks. Kopējās likviditātes pārskats skatāms attēlā 5.6.



5.6. att. SIA "Mek" Kopējās likviditātes koeficients⁸³

Uzņēmuma finanšu cikls ir ar pozitīvu vērtību, kas nav vērtējams pozitīvi, bet uz augstās kopējās un absolūtās likviditātes rādītāju pamata, šāds finanšu cikls nerada finansiālus draudus. Finanšu cikla rādītāji SIA "Mek" attēloti attēlā 5.7.

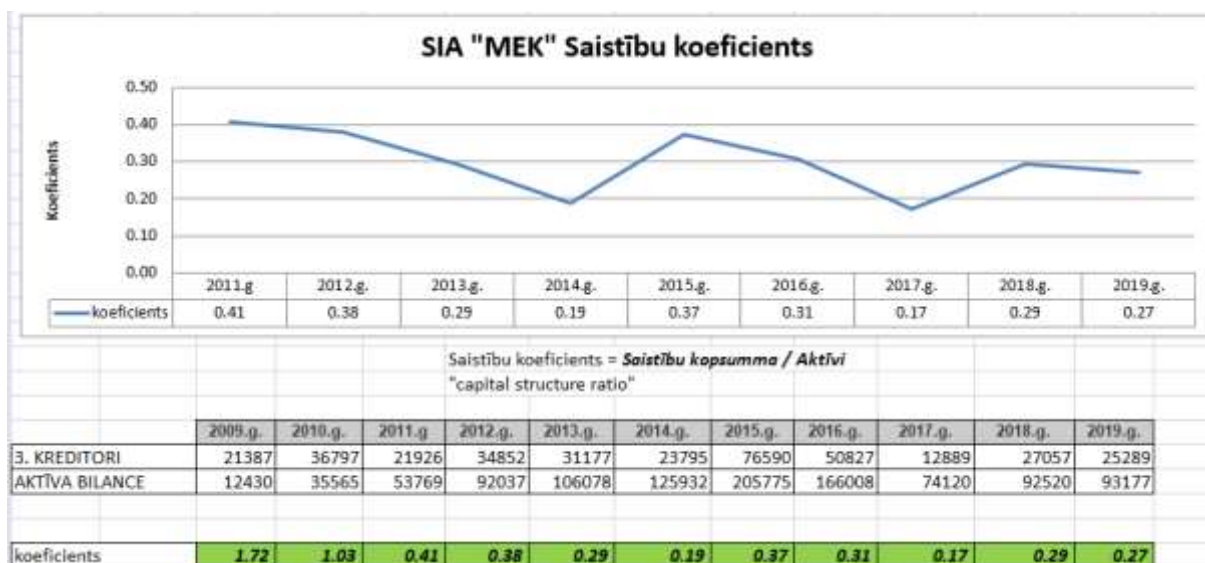


5.7. att. SIA "Mek" Vidējais iekasēšanas periods (dienas)⁸⁴

⁸³ Turpat

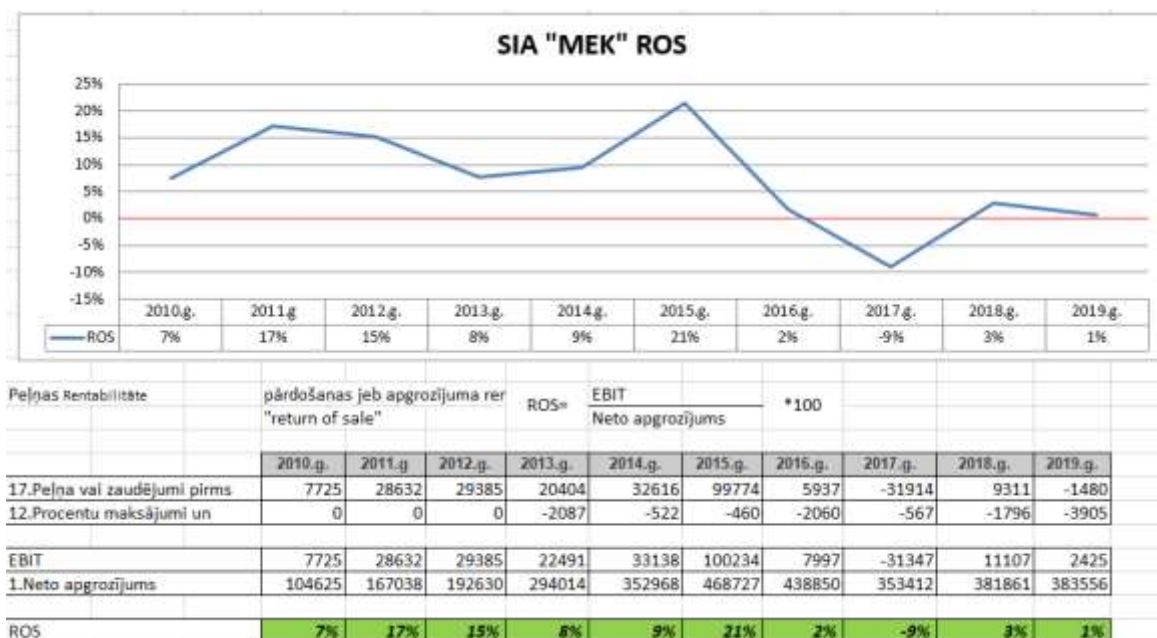
⁸⁴ Turpat

Saistību koeficienta pārskatā vērojama sabalansētība, saistības pret kopējiem aktīviem variē pieļaujamās normas robežās. Šāda situācija uzlabo rentabilitātes rādītāju, uzņēmums neizmanto dārgu aizņemto kapitālu. Saistību koeficientu pārskats attēlots attēlā 5.8.



5.8. att. SIA "Mek" Saistību koeficients⁸⁵

Rentabilitātes rādītājs ir ļoti zems, uz pārāk augstas likviditātes pamata uzņēmumam ir iespējas lietderīgi novirzīt un pārvaldīt līdzekļus, šādā veidā palielinot esošās rentabilitātes rādītājus. Rentabilitātes rādītāji attēloti attēlā 5.9.

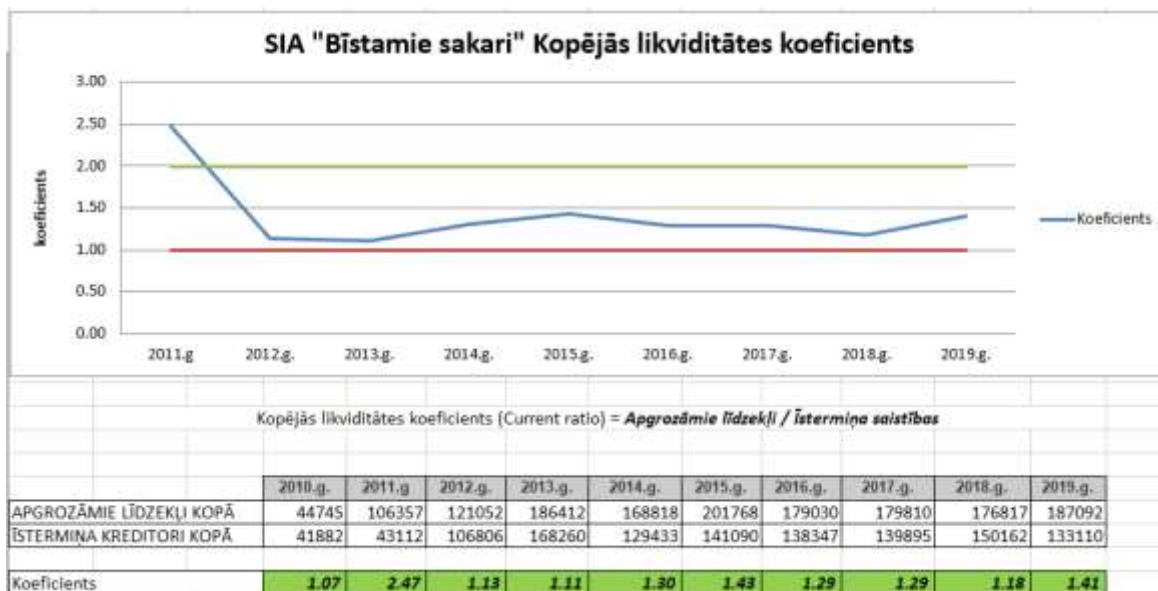


5.9. att. SIA "Mek" ROS⁸⁶

⁸⁵ Turpat

⁸⁶ Turpat

Veicot finanšu analīzi SIA “Bīstamie sakari” tika secināts, ka uzņēmums no finansiālā viedokļa ir konkurētspējīgs. Bankrota varbūtības testi Fulmer H un Altman Z’ norāda uz bankrota iespējamību. Uzņēmuma kopējās likviditātes koeficients 7 gadu garumā ir normas robežās. Kopējās likviditātes pārskats attēlots attēlā 5.10.



5.10. att. SIA “Bīstamie sakari” Kopējās likviditātes koeficients⁸⁷

Uzņēmuma vidējās iekasēšanas perioda tendence ir ar augošu virzienu, kas nav vērtējams pozitīvi, īpaši ja aizņemtais kapitāls sastāda lielu daļu īstermiņa saistību. Vidējās iekasēšanas pārskats attēlots attēlā 5.11.

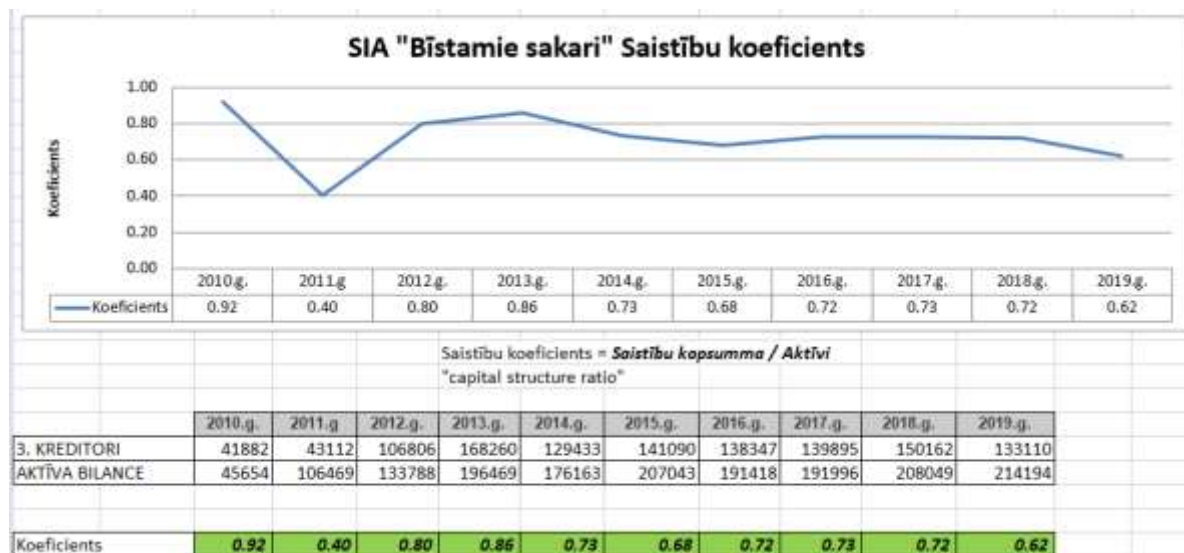


5.11. att. SIA “Bīstamie sakari” Vidējais iekasēšanas periods (dienas)⁸⁸

⁸⁷ Turpat

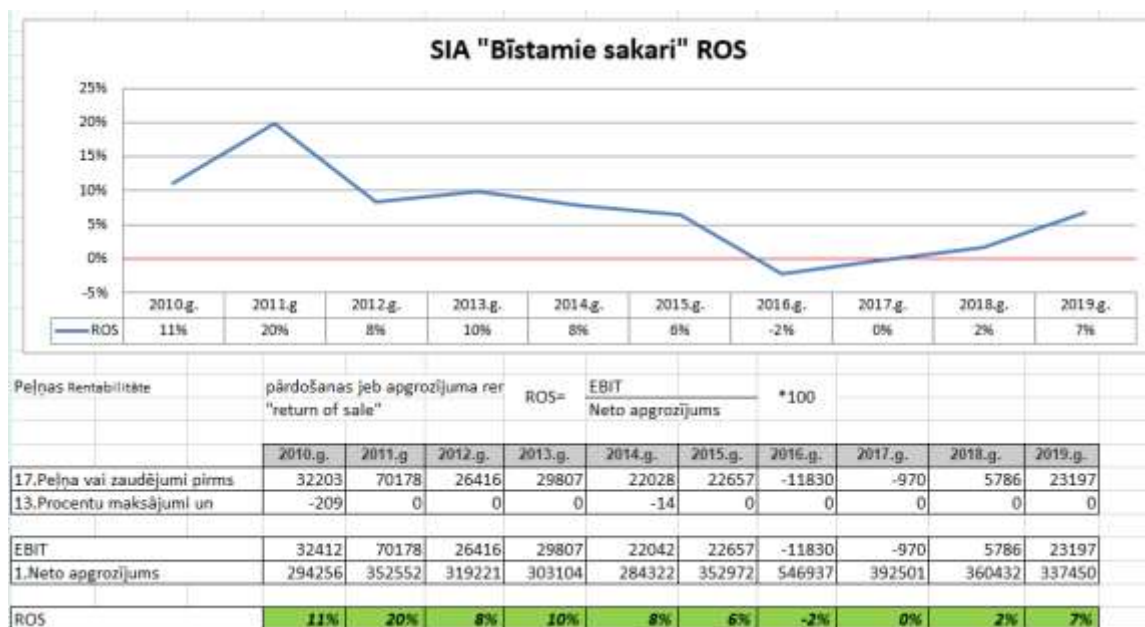
⁸⁸ Turpat

Kā negatīvs aspekts vērojams aizņemtā kapitāla īpatsvars. Tas liecina, ka uzņēmums ir pārāk atkarīgs no aizņemtā kapitāla un jābūt ļoti labai rentabilitātei un aprites rādītājiem, lai laicīgi varētu segt pamatsummas un procentu maksājumus. Saistību koeficientu pārskats attēlots attēlā 5.12.



5.12. att. SIA "Bīstamie sakari" saistību koeficients⁸⁹

Rentabilitātes koeficients uz kopējās nozares rādītāja pietuvināts normai. Autora viedoklis, ka uzņēmuma ROS rādītājs ir par zemu, jo tirgū pastāv alternatīvas kapitāla ieguldījuma iespējas ar labāku rentabilitātes un mazāk riskantākām iespējām. Rentabilitātes rādītājs apskatām attēlā 5.13.



5.13. att. SIA "Bīstamie sakari" ROS⁹⁰

⁸⁹ Turpat

⁹⁰ Turpat

Kopsavilkuma kontekstā pārskatāms rādītāju attēlojums skatāms attēlā 5.14.

	Mek				Mttc				Bīstamie sakari			
	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
Absolūtais likviditātes koeficients	1.76	1.11	1.32	0.86	0.05	0.03	0.01	0.00	0.47	0.42	0.35	0.53
Starppaguma likviditātes koeficients	2.91	2.07	1.80	1.17	0.45	0.43	0.18	0.09	1.22	1.20	1.11	1.32
Kopējais likviditātes koeficients	5.85	5.08	3.13	3.51	0.77	0.72	0.46	0.34	1.29	1.29	1.18	1.41
Sīvie apgrozāmie līdzekļi	91329	52560	37549	63577	-80585	-158258	-362107	-527390	40683	39915	26655	53982
Kopējo aktīvu apgrozījums	236	2.94	4.58	4.13	7.51	7.12	4.32	3.76	2.75	2.05	1.80	1.60
Apgrozāmo līdzekļu kustība	3.48	4.02	5.09	4.41	-8.84	8.34	5.25	4.73	2.87	2.19	2.02	1.85
Krājumu apgrozījuma periods (dienas)	56	47	47	57	12	23	48	72	6	10	12	11
Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)	11	18	10	7	19	23	33	24	70	100	113	119
Vidējais iekasēšanas periods (dienas)	45	16	23	30	13	16	36	50	37	53	66	62
Finanšu cikls	21	49	33	35	18	31	45	46	39	57	60	68
Pašu kapitāla koeficients	0.69	0.83	0.71	0.73	-0.13	-0.17	-0.71	-1.34	0.28	0.27	0.28	0.38
Saistību koeficients	0.31	0.17	0.29	0.27	1.13	1.17	1.71	2.34	0.72	0.73	0.72	0.62
Finanšu līdzvara koeficients (finansu avira)	0.44	0.21	0.41	0.37	1.12	-8.76	-6.91	-1.74	2.61	2.69	2.59	1.64
Ilgtermiņa aktīvi pret Pašu kapitālu	0.48	0.14	0.12	0.06	-1.04	-0.91	-0.29	-0.15	0.23	0.23	0.54	0.33
ROS	2%	-9%	3%	1%	-7%	-2%	-10%	-13%	-3%	0%	2%	7%
ROA	4%	-26%	13%	3%	-28%	-10%	-54%	-104%	-6%	-1%	3%	11%
ROE	7%	-37%	18%	4%	x	x	x	x	-20%	-2%	11%	33%
Bilances celts: likuma koeficients	1.64	7.06	8.27	15.75	-0.96	-1.09	-3.46	-6.54	4.28	4.28	1.85	2.99
Fulmer H	14.76	-8.05	24.35	21.67	-75.45	-51.84	-87.07	-74.66	3.28	1.32	0.55	0.81
Altmana Z' tests	4.67	6.99	6.43	8.37	4.41	5.14	2.25	0.38	8.25	2.55	2.27	2.56
ļoti augsta bankrota varbūtība												
pastāv bankrota iespējamība												
maza iespēja bankrotēt												

5.14. att. Analizējamo trīs konkurent uzņēmumu finanšu rādītāji⁹¹

Veicot pārskatu trim uzņēmumiem, kuriem ir lielākais neto apgrozījums salīdzinot ar septiņpadsmit uzņēmumu izlasi, finansiālajā pārskatā tiek secināts, ka galvenais finansiāli stabils uzņēmums ir SIA “Mek”. SIA “Mek” ir vismazāk atkarīgs uzņēmums no aizņemtā kapitāla ar augstu likviditātes rādītājiem, pašu mazāko finanšu cikla rādītāju. Bankrotēšanas Fulmer H un Altman Z’ tests norāda uz mazu bankrotēšanas varbūtību.

SIA “Mttc” pētāmais uzņēmums sastāda 42% no kopējās pētāmās izlases neto apgrozījuma. Uzņēmumam ir lielas finansiālas grūtības. Pēdējo gadu laikā tika samazinātas struktūrvienību skaits un nodarbināto personu skaits. Neto apgrozījums pēc peļņas zaudējuma aprēķina turpina sarukt. Uzņēmuma likviditāte rādītāji ir stipri zem normas robežām. Apgrozāmo līdzekļu un kopējo aktīvu apgrozījums samazinās, krājumu aprites periods strauji palielinās. Rentabilitātes rādītāji ir negatīvi un bilances pasīvos dominē īstermiņa saistības. Abos bankrota prognozēšanas tests tiek uzrādīta augsta bankrota varbūtība. Ja uzņēmums nepārdomās savas darbības efektivitāti un principus, pastāv ļoti lieli draudi maksātnespējas lietas uzsākšanā. SIA “Bīstamie sakari” maksātnespējas testi uzrāda bankrotēšos iespējamības varbūtību. Finanšu analīze uzrādīja zemu apgrozāmo līdzekļu kustību, augstu saistību koeficientu un augstu debitoru apri.

⁹¹ Turpat

5.4. Uzņēmumam konkurētspējas analīze

Uzņēmuma konkurētspēja ir plašs jēdziens. Uzņēmuma konkurētspējā ietilpst vairāku faktoru, apstākļu, viedokļu un situāciju kopums. Konkurētspēju var izvērtēt uz dotā brīža situācijas datu aktualitātes pamata, ilgtermiņā šādu prognozi nebūtu lietderīgi izvirzīt, jo pieprasījums ir mainīgs un attīstības progress ietekmē nozares un to konkurētspēju. Lai spētu izturēt savstarpējo konkurenci, uzņēmumam nemitīgi jāveic tirgus monitorings, jāspēj ātri reaģēt un pielāgoties tirgus izmaiņām, kā arī nemitīgi jāattīstās.

Konkurētspējas analīzē tiek izskatītas:

- uzņēmuma produkta un pakalpojuma vieta tirgū;
- cena;
- kvalitāte;
- apkalpošana;
- atrašanās vieta;
- specifiska tirgus niša;
- salīdzinājuma matricas;
- SVID analīze.

Uzņēmuma produkta un pakalpojuma vieta tirgū

Šādā definējumā tiek ietvertas divas savstarpēji cieši saistītas konkurētspējas gan produkta vai pakalpojuma konkurētspēja, gan uzņēmumam konkurētspēja. Pakalpojumu un produktu sadaļā ietilpst patērētāju apmierinājuma pakāpes segšana. Uzņēmuma konkurētspējas aspektā ir spēja ģenerēt tirgus piedāvājumu pietiekošā daudzumā, kvalitātē un cenā nosedzot maksimāli tirgus pieprasījumu. Uz šo izvirzīto pieņēmumu pamata uzņēmuma pakalpojumu klāsts, kurš tika atrunāts iepriekš, tirgus piedāvājumā ir spēkā esošs. Par šīs hipotēzes izvirzīšanas pamatu apliecina uzņēmuma finanšu analīzes rādītāju kopums, kurš skatāms pielikumos.

Cena

Pakalpojuma vai produkta cena ir viena no mikroekonomikas svarīgākajiem faktoriem. Brīvā tirgū cena veidojas tirgus pieprasījuma un piedāvājuma krustpunktā, savukārt vieni no galvenajiem korekcijas faktoriem ir konkurence. Uz teorijas pamata stipra konkurences rezultātā ieguvējs būs gala patērētājs, kurš saņems labu kvalitāti par zemāku cenu. Šāda savstarpēja konkurentu cīņas rezultātā diemžēl zūd arī produkta vai pakalpojuma kvalitāte. Uz

šīs situācijas pamata uzņēmums izvērtē tirgus cenu aptaujas rezultātā, un necenšas statistiski mākslīgi samazināt to. Kā par risinājumu auditorijas ar dažādu pirktspējas spēju segšanai, uzņēmums izmanto trīs līmeņu kvalitātes pakalpojumus.

Kvalitāte

Uzņēmumam par pamatu ir izvirzīta kvalitāte, uz šī faktora pamata notiek uzņēmuma darbības ciklu pilnveidošana, inovatīvu iekārtu iegāde, tehnisko procesu uzlabojumu pētniecības darbi. Spējā nodrošināt augstu kvalitāti uzņēmums uzskata, ka tā ir viena no galvenajām ilgtermiņa konkurētspējas pozīcijām un attīstības perspektīvām ar augstāku pievienoto vērtību. Uz augstas kvalitātes pamata veidojas pozitīvā reputācija, un iespēja izsniegt veicamajiem darbiem garākus garantijas termiņus.

Apkalpošana

Apkalpošanā uzņēmums cenšas nodrošināt individuālu pieeju katram patērētāju pieprasījumam. Laba servisa nodrošināšana prasa labu iekšēju organizāciju un sakārtotu struktūru. Diemžēl pārāk lielais kontaktstundu laiks, kas nodrošina klientu uzticību veicina izmaksu celšanos. Uz šī pamata uzņēmums plāno nākotnē ieviest pusautomatizētus IT risinājumus, kuri samazinātu ikdienas darbu apkalpošanas nodaļā, novirzot resursu klientu apkalpošanai un optimizēt to.

Atrašanās vieta

Atrašanās vietas konkurence ir ļoti augsta analizējamās nozares NACE 95.12. viens atlases faktoriem ir tuvumā esošās struktūrvienības. Ka daļējs risinājums ir kurjeru pakalpojumu izmantošana. Lai segtu pieprasījumu Latvijas robežās tiek izmantoti kurjeru un pakomātu pakalpojumi.

Specifiskā tirgus niša

Uz specifiskās tirgus nišas konkurences pamata var izvirzīt produktu un pakalpojumu kreditēšanu. Pastāv iespējas noslēgt līgumu ar līzings kompānijām vai ātro kredītu uzņēmumiem, bet uzņēmums uz brīvo naudas līdzekļu pamata piedāvā atlikto maksājuma iespējas. Šāds piedāvājums palielina neto apgrozījumu, bet arī palielina nedrošo debitoru portfeli, kura pārvaldība un līdzekļu atgūšana prasa papildus izdevumus. Tāpēc ļoti rūpīgi jāizvērtē kreditēšanas apjomi un saistību ņēmēji.

Salīdzinājuma matricas

Konkurētspējas uzskatāmai analīzei tika izstrādāta salīdzinājuma matrica. Tika izvērtēti SIA Itell un divi konkurējošie uzņēmumi, kuri atlasīto uzņēmumu grupā neto apgrozījuma pārskatā ieņem pirmo un otro vietu tirgus sadalē. Konkurējošie uzņēmumi ir SIA Mttc⁹² un SIA Mek⁹³.

	SIA "Mttc"				
	0 punktu	1 punkts	2 punkti	3 punkti	Punkti
Cenu politika		Augstāka par tirgus vērtību	Tirgus vērtībā	Zemāka par tirgus vērtību	1
Kvalitātes variācijas		Orīģināls	Orīģināls, analogs	Orīģināls, labas klases analogs, vidējas klases analogs	1
Izpildes ātrums		14 dienas	5 dienas	1 diena	1
Modeļu klāsts	0 modeļu	1-15 modeļi	16-25 modeļi	26-35 modeļi	1
Aksesuāri	0	1-5 variācijas	6-25 variācijas	25 - 100 variācijas	1
Struktūrvienības			1	2	3
Pieteikumu noformēšana mājaslapā	Nē	Jā			1
Servisa maiņas ierīces	Nē	Jā			1
Līzings	Nē	Jā			1
Garantijas remonts	Nē	Jā			1
Detaju tirdzniecība	Nē	Jā			0
Finansiālā stabilitāte	Ļoti vāja	Vāja	Stabila	Augsta	1
				Kopā	12

5.15. att. SIA "Mttc" salīdzinājuma matrica⁹⁴

	SIA "Mek"				
	0 punktu	1 punkts	2 punkti	3 punkti	Punkti
Cenu politika		Augstāka par tirgus vērtību	Tirgus vērtībā	Zemāka par tirgus vērtību	1
Kvalitātes variācijas		Orīģināls	Orīģināls, analogs	Orīģināls, labas klases analogs, vidējas klases analogs	2
Izpildes ātrums		14 dienas	5 dienas	1 diena	2
Modeļu klāsts	0 modeļu	1-15 modeļi	16-25 modeļi	26-35 modeļi	2
Aksesuāri	0	1-5 variācijas	6-25 variācijas	25 - 100 variācijas	0
Struktūrvienības			1	2	3
Pieteikumu noformēšana mājaslapā	Nē	Jā			0
Servisa maiņas ierīces	Nē	Jā			0
Līzings	Nē	Jā			0
Garantijas remonts	Nē	Jā			0
Detaju tirdzniecība	Nē	Jā			1
Finansiālā stabilitāte	Ļoti vāja	Vāja	Stabila	Augsta	2
				Kopā	11

5.16. att. SIA "Mek" salīdzinājuma matrica⁹⁵

⁹² SIA Mttc, mājas lapa, pieejama www.mttc.lv [skatīts 18.04.2021.]

⁹³ SIA Mek, mājas lapa, pieejama www.mobilemonsters.lv [skatīts 18.04.2021.]

⁹⁴ Darba autora veidots attēls balstoties uz izpēti pamata

⁹⁵ Turpat

	SIA "iTell"				
	0 punktu	1 punkts	2 punkti	3 punkti	Punkti
Cenu politika		Augstāka par tirgus vērtību	Tirgus vērtībā	Zemāka par tirgus vērtību	2
Kvalitātes variācijas		Orīģināls	Orīģināls, analogs	Orīģināls, labas klases analogs, vidējas klases analogs	3
Izpildes ātrums		14 dienas	5 dienas	1 diena	2
Modeļu klāsts	0 modeļu	1-15 modeļi	16-25 modeļi	26-35 modeļi	2
Aksesuāri	0	1-5 variācijas	6-25 variācijas	25 - 100 variācijas	2
Struktūrvienības		1	2	3	1
Pieteikumu noformēšana mājaslapā	Nē	Jā			1
Servisa maiņas ierīces	Nē	Jā			1
Līzings	Nē	Jā			1
Garantijas remonts	Nē	Jā			0
Daļu tirdzniecība	Nē	Jā			0
Finansiālā stabilitāte	Ļoti vāja	Vāja	Stabila	Augsta	2
				Kopā	17

5.17. att. SIA "iTell" salīdzinājuma matrica⁹⁶

Autors izvirzīja konkurētspējas faktorus un izanalizēja to patieso situāciju. Katrai situācijai tika piešķirts punktu diapazons. Izvērtējot uzņēmumu konkurētspēju no patērētāju viedokļa SIA Itell ir pietiekoši konkurētspējīgs. Kopējo punktu analīze skatāma attēlā 5.15. , 5.16. un 5.17.

SVID analīze

SVID analīzes mērķis ir pārskatāmi uzņēmuma vai produkta izvērtēšanai. Iekļaujot stiprā un vājās puses, kā arī iekļaujot iekšējo un ārējo faktoru ietekmi. Iegūtā informācija palīdz izvērtēt vājās puses un kopēju struktūru.

⁹⁶ Turpat

SIA Itell SVID analīze

	Iekšējie faktori		
Priekšrocības	Stiprās puses:	Vājās puses:	Trūkumi
	• Kvalitāte;	• Mārketings;	
	• Zināšanas;	• Darba spēka trūkums;	
	• Finanšu rezerves;	• Maza atpazīstamība;	
	• Pārvaldīšana, pētniecība;		
	• Sabalansēti finanšu rādītāji.		
	Iespējas:	Draudi:	
	• Jaunu tirgu iespējas;	• Tirgus pieprasījums;	
• Eksports;	• Jaunu tehnoloģiju maiņa;		
• Tehnoloģiju attīstība;	• Jaunu konkurentu ienākšana tirgu ar		
• Darbības optimizācija.	lielu kapitālu;		
	Ārējie faktori		

5.18. att. SIA “Itell” salīdzinājuma matrica⁹⁷

SVID analīzes kopējais pārskats skatāms attēlā 5.18.

5.5. Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums

Ja patērētāju vajadzības un cerības netiek apmierinātas ar esošajiem zīmoliem un produkti tirgū sāk zaudēt skaidri saskatāmas atšķirības, tas ir signāls, ka publika ir izslāpusi pēc kaut kā jauna. Lai ieņemtu šo vietu patērētāja pasaulē ar savu produktu, jaunam uzņēmējam ir svarīgi izstrādāt un īstenot atbilstošu mārketinga stratēģiju.⁹⁸

Klasiskais 4P modelis (produkts, vieta, cena, īpašais piedāvājums (*Product, Place, Price, Promotion*)) tika izstrādāts pirms vairāk nekā 50 gadiem, taču tas nav zaudējis nozīmi arī mūsdienās un joprojām ir viens no galvenajiem instrumentiem mārketinga stratēģijas veidošanā. Mārketings speciālisti izmanto šo modeli, jo tas dod iespēju sasniegt labākus rezultātus ar mazākiem resursiem, piemēram, apmierinot mērķa grupas vajadzības un gūstot

⁹⁷ Turpat

⁹⁸ SEB, mārketinga apraksts, pieejams: <https://www.seb.lv/info/biznesa-uzsacejiem/ne-soli-bez-marketinga-strategijas> [skatīts: 12.05.2021.]

peļņu. Turklāt 4P modeļa mainīgos iespējams regulēt. Tas nozīmē, ka uzņēmums var pielāgoties mainīgajiem tirgus apstākļiem un padarīt produktu pieejamāku cilvēkiem.⁹⁹

P4 stratēģija:

- produkts (product): tirgus piedāvājums, īpaši taustāms produkts, iepakojums un pakalpojumu kopums, ko pircējs var iegūt;
- cena (price) – produkta cena līdz ar citām izmaksām, piemēram, par piegādi, garantijām, utt.;
- vieta un izplatīšana (place and distribution) – pasākumi, kas nepieciešami, lai gatavs produkts būtu pieejams vai sasniedzams mērķa tirgum;
- virzīšana tirgū (promotion) – komunikāciju aktivitātes, pārliecināšana vai atgādinājumu mērķa tirgum par produkta pieejamību un priekšrocībām.¹⁰⁰

Uz tā pamata, ka uzņēmums orientējās uz jaunu kapitālsabiedrību Juridisko personu apkalpošanu, mārketinga pasākumi tiek uzturēti visa projekta realizācijas laikā. To izmaksas ir salīdzinoši konstantas un tiek attēlotas naudas plūsmā. Valsts struktūru kontekstā, mārketingis ir mazāk efektīvs, jo šāda veida klientu piesaiste kā valsts iestādes, notiek uz izsludināto iepirkumu pamata. Valsts iepirkumos par daļēju māketingu var attiecināt izdevīgākās cenas piedāvājumu, saglabājot noteiktās kvalitātes prasības.

⁹⁹ Turpat

¹⁰⁰ Biruta Sloka. Preču virzīšanas tirgū elementi un to ietekme uz pircēju vērtēšana; pieejams: <https://profizgl.lu.lv/mod/book/view.php?id=22292&chapterid=6842> [skatīts: 12.05.2021.].

6. Projekta finanšu plāns

6.1. Pieņēmumi, uz kuriem balstīta finanšu prognoze

Uzņēmuma darbība plānota ievērojot to, ka Latvijas IKP varētu augt, kas nodrošinātu uzņēmuma attīstību. Uzņēmuma attīstības priekšnoteikums ir potenciālo klientu- uzņēmumu pieprasījums pēc remonta pakalpojumiem. Finanšu plāns izstrādāts balstoties uz šādiem pieņēmumiem:

1. uzņēmums plāno uzsākt jauna klientu segmenta- juridisko personu apkalpošanu;
2. uzņēmuma apgrozījuma pieaugums balstās uz iepriekšējo gadu, t.sk. Covid laikā esošo neto apgrozījuma izmaiņu tempu;
3. Uzņēmuma gada apgrozījuma pieaugums plānots 22-25 % apmērā, tas ir 2022.gadā pret 2021. gadu neto apgrozījuma pieaugums plānots 22 % apmērā, bet 2023 .gadā pret 2022 gadu plānots 25 % neto apgrozījuma pieaugums.
4. Uzņēmuma nozares un arī konkurentu analīzes rezultāts parāda konkurentu remontdarbu jomā strādājošo uzņēmumu finansiālo vājumu, kas liedz uzņēmumiem piedalīties valsts , pašvaldību iepirkumos. Tādējādi uzņēmuma virziens apkalpot juridiskās personas ir perspektīvas.
5. Neskatoties uz visai būtisku neto apgrozījuma pieaugumu , plāns veidots ievērojot piesardzību, jo apgrozījuma pieaugums juridisko personu apkalpošanas virzienā varētu sasniegt pat 50 %.
6. Plāns veidots pie nosacījuma, ka uzņēmums ir PVN maksātājs;
7. Sniedzot pakalpojumus klienti veic tūlītēju pakalpojuma apmaksu, kas ļauj nodrošināt ātru apriti.
- 8.2021. gadā plānots, ka strādās valdes loceklis, tehniķis , kā arī pārdevējs.
9. 2022.gada otrajā pusē uzņēmums pieņemtu darbā vēl vienu tehniķi, tādējādi sasniegto 4 darbiniekus.
10. Uzņēmums grāmatvedības, konsultācijas pakalpojumus saņems ārpuskalpojumā.
11. Juridisko personu apkalpošanas nodrošināšanai paredzēts ieguldīt 15000 EUR.
12. Uzņēmuma pakalpojums ir ar augstu pievienoto vērtību, kas neprasa būtiskus kapitālieguldījumus iekārtās , bet gan ir zināšanās, prasmēs balstīts, tāpēc algas tehniķim plānotas virs nozares vidējā līmeņa.

13. Uzņēmums detaļu , materiālu iegādē novirza apmēram 24-32 % no apgrozījuma. Līdz ar tehnoloģiju izmaiņām izmaksas samazinās.

14. Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas veiktas balstoties uz aplēsēm , kur paredzēts izmaksu pieaugums ,ņemot vērā esošo materiālu un detaļu piegāžu cenu izmaiņas.

15. Komunālās, sakaru, reklāmas un citas izmaksas aprēķinātas ievērojot iespējamo cenu kāpumu, kā arī noslēgtos līgumus par pakalpojumu saņemšanas cenām plānotajā periodā.

16. Uzņēmums nav plānojis izmantot aizņēmumus, darbība tiks īstenota ar savu kapitālu.

17. Uzņēmums nav plānojis izņemt dividendes, bet līdzekļi tiek akumulēti reinvestēšanai un jaunu darbības virzienu uzsākšanai.

6.2. Uzņēmuma ieņēmumu plāns

Uzņēmums plāno ieņēmumus gūt no iekārtu remonta pakalpojuma sniegšanas. Finanšu plāns izveidots ņemot vērā pakalpojumu sniegšanu juridiskām personām. Valsts un pašvaldību iestādes ,lai saņemtu remonta pakalpojumus veic cenu aptauju. Atbilstoši Iepirkuma likuma nosacījumiem, cenu aptauja ir veicama, ja kopējā summa ir līdz 10000 EUR. Uzņēmums plāno, gada laikā iegūt līdz 10 valsts vai pašvaldību klientiem.

Plānotais ieņēmumu apjoms plānots vadoties uz uzņēmuma iepriekšējās pieredzes.

6.1. tabula

Plānotais piesaistīto klientu skaits projekta laikā¹⁰¹

Plānotais klientu skaits			
	2021.gads	2022.gads	2023.gads
Kklientu skaits	10	14	16

Katra mēneša plānoto apgrozījumu var redzēt peļņas zaudējumu aprēķinā. Savukārt naudas plūsma parāda, ka paredzēta tūlītēja samaksa par saņemtajiem pakalpojumiem.

Juridisko personu apkalpošana iedalās divās daļās:

1. Valsts un pašvaldību iestādes;
2. Privātuzņēmumi.

Daļējas sezonālātes iezīmes vērojamas mēnešu griezumā:

2021.gada neto apgrozījumu detalizēti mēnešu detalizācijā var redzēt 6.2. tabulā.

¹⁰¹ Darba autora veidota tabula

2021. gada plānotais neto apgrozījumu¹⁰²

	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	2021.gads
0													KOPĀ
Neto apgrozījums	6000	5000	4500	7000	9000	11000	11000	12000	13000	14000	14500	13000	120000

2022.gada neto apgrozījumu detalizēti mēnešu detalizācijā var redzēt 6.3. tabulā

2022. gada plānotais neto apgrozījumu¹⁰³

	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	2022.gads
													KOPĀ
Neto apgrozījums	7320	6100	5490	8540	10980	13420	13420	14640	15860	17080	17690	15860	146400

2023.gada neto apgrozījumu detalizēti mēnešu detalizācijā var redzēt 6.4. tabulā

2023. gada plānotais neto apgrozījumu¹⁰⁴

	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	2023.gads
													KOPĀ
Neto apgrozījums	9150	7625	6863	10675	13725	16775	16775	18300	19825	21350	22113	19825	183000

Uzskatāma apgrozījuma pieaugums redzams tabulās 6.2. , 6.3., 6.4.

6.3. Peļņas un zaudējumu aprēķins

Projekts, kura laikā tiks apkalpotas juridiskās personas tajā skaitā tiks iegūti valsts un pašvaldību pasūtījumi tika veikts peļņas zaudējuma aprēķins. 2021. gadā plānotais neto apgrozījums sasnies 120000 EUR. Minētais apgrozījums ir veidots ievērojot piesardzības principu, tomēr pilnībā reāls, jo remonta pakalpojumu cena vienā reizē ir līdz 500 EUR apmēram. Tas ļauj plānot minētos rezultātus.

Jāņem vērā, ka remontdarbi ir saistīti ar augstu pievienoto vērtību, kas ļauj sasniegt augstu peļņas līmeni.

¹⁰² Turpat

¹⁰³ Turpat

¹⁰⁴ Turpat

SIA "itell"													
Peļņas vai zaudējumu plāns													
	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
Neto apgrozījums	6000	5000	4500	7000	9000	11000	11000	12000	13000	14000	14500	13000	120000
Izejvielu un materiālu izlietojums	1958	1632	1469	2285	2937	3590	3590	3917	4243	4569	4732	4243	39165
Apkures izmaksas	50	50	50	20						20	50	50	290
Elektroenerģijas izmaksas	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Sakaru izmaksas	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300
Zīmoga izgatavošana													0
Pamatlīdzekļu un nemater. ieg. nolietojums	16	16	41	124	208	208	208	208	208	208	208	208	1859
Ilg. ieg. apkalpošanas izmaksas	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Darba algas	2300	2300	2800	2950	2950	2980	2980	2980	2980	2980	2980	2980	34160
VSAOI	554	554	675	711	711	718	718	718	718	718	718	718	8229
Riska nodeva	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
Grāmatvedības pakalpojumi	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
Komunālie maksājumi	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Bankas pakalpojumi	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Reklāmas izmaksas	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
Transporta izmaksas	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Procentu maksājumi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nekustamā īpašuma noma	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	8400
Peļņa pirms UIN	-536	-1209	-2192	-747	537	1847	1847	2520	3194	3848	4154	3144	16407
Uzņēmumu ienākuma nodoklis	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tīrā peļņa	-536	-1209	-2192	-747	537	1847	1847	2520	3194	3848	4154	3144	16407

6.1. att. Peļņas un zaudējumu plāns 2021.g.¹⁰⁵

Visi plānotie izdevumi aprēķināti balstoties uz detalizētu cenu analīzi un noteiktu izdevumu nepieciešamību.

SIA "itell"													
Peļņas vai zaudējumu plāns													
	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
Neto apgrozījums	7320	6100	5490	8540	10980	13420	13420	14640	15860	17080	17690	15860	146400
Izejvielu un materiālu izlietojums	2376	1980	1782	2773	3565	4357	4357	4753	5149	5545	5743	5149	47529
Apkures izmaksas	55	55	55	22	0	0	0	0	0	22	55	55	319
Elektroenerģijas izmaksas	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	660
Sakaru izmaksas	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	330
Zīmoga izgatavošana													0
Pamatlīdzekļu un nemater. ieg. nolietojums	208	208	208	208	208	208	208	208	208	208	208	208	2492
Ilg. ieg. apkalpošanas izmaksas	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	660
Darba algas	3000	2900	3000	3000	3000	3100	3100	3900	3900	3900	3900	3900	40600
VSAOI	723	699	723	723	723	747	747	940	940	940	940	940	9781
Riska nodeva	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	34
Grāmatvedības pakalpojumi	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
Komunālie maksājumi	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Bankas pakalpojumi	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Reklāmas izmaksas	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9600
Transporta izmaksas	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	528
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	132
Procentu maksājumi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nekustamā īpašuma noma	770	770	770	770	770	770	770	770	770	770	770	770	9240
Peļņa pirms UIN	-1087	-1787	-2323	-230	1440	2963	2963	2795	3618	4420	4799	3563	21135
Uzņēmumu ienākuma nodoklis	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tīrā peļņa	-1087	-1787	-2323	-230	1440	2963	2963	2795	3618	4420	4799	3563	21135

6.2. att. Peļņas un zaudējumu plāns 2022.g.¹⁰⁶

Peļņas zaudējumu aprēķinā par 2022.gadu paredzēts neto apgrozījuma pieaugums, līdzvērtīgi mainīgo izmaksu pieaugums, ņemot vērā cenu izmaiņas, kas ir izejvielu, detaļu tirgū.

¹⁰⁵ Turpat

¹⁰⁶ Turpat

SIA "itell"													
Peļņas vai zaudējumu plāns													
	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Mājs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
Neto apgrozījums	9150	7625	6863	10675	13725	16775	16775	18500	19825	21350	22113	19825	183000
Izejvielu un materiālu izlietojums	2260	1883	1695	2637	3390	4143	4143	4520	4897	5273	5462	4897	45201
Aplūres izmaksas	61	61	61	24	0	0	0	0	0	24	61	61	351
Elektroenerģijas izmaksas	61	61	61	61	61	61	61	61	61	61	61	61	726
Sakaru izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	363
Zīmoga izgatavošana													0
Pamatlīdzekļu un nemater. ieg. nolietojums	208	208	167	167	167	167	167	167	167	167	167	167	2082
Ilg. ieg. apkalpošanas izmaksas	61	61	61	61	61	61	61	61	61	61	61	61	726
Darba algas	5400	5200	5400	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5600	5300	66100
VSAOI	1301	1253	1301	1349	1349	1349	1349	1349	1349	1349	1349	1277	15923
Riska nodeva	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	34
Grāmatvedības pakalpojumi	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
Komunālie maksājumi	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Bankas pakalpojumi	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Reklāmas izmaksas	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	10560
Transporta izmaksas	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	581
Kancelejas izdevumi un marķēti inventāra iegāde	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	145
Procentu maksājumi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nekustamā īpašuma noma	847	847	847	847	847	847	847	847	847	847	847	847	10164
Peļņa pirms UIN	-2300	-3201	-3982	-1323	998	3294	3294	4443	5591	6715	7253	5903	26683
Uzņēmumu ienākuma nodoklis	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ītā peļņa	-2300	-3201	-3982	-1323	998	3294	3294	4443	5591	6715	7253	5903	26683

6.4.att. Peļņas un zaudējumu plāns 2023.g.¹⁰⁷

Peļņas un zaudējumu aprēķina plāns balstīts uz naudas plūsmas prognozes. Pirmajā gadā tiek plānota ieguldījuma un attīstības politika. Ieguldot 6400 EUR divās iekārtās un papildus aprīkojumos. Pārējo divu gadu laikā tiek plānots neto apgrozījuma pieaugums uz mārketinga ieguldījumu un klientu loka pamata. Peļņas un zaudējumu plāns skatāms attēlā 6.1. , 6.2. un 6.3.

6.4. Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats

Naudas plūsma veikta balstoties uz plānoto darbību. Juridisko personu apkalpošanai tiek novirzīti 15000 EUR, gan ieguldījumu veikšanai gan apgrozāmo līdzekļu nodrošināšanai. 2021. gadā paredzēts veikt pamatlīdzekļu iegādi 6600 EUR apmērā . 2021. gada naudas plūsma parāda uzņēmuma spēju norēķināties par tekošajām saistībām, kā arī uzņēmums spēs norēķināties, ja radīsies neparedzēti izdevumi.

¹⁰⁷ Turpat

SIA "itel"													2021
Naudas plūsmas plāns													
Periods	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
Sākuma atlikums	15000	14731	11969	5646	1725	2440	3583	4278	5747	7766	10310	12986	15000
Naudas ieņēmumi													0
Ieņēmumi no pārdošanas (tūlītēja samaksa)	6000	5000	4500	7000	9000	11000	11000	12000	13000	14000	14500	13000	120000
Ieņēmumi no pārdošanas (samaksa pēc 1 mēn.)													0
Ieņēmumi no pārdošanas (samaksa pēc 2 mēn.)													0
PVN	1260	1050	945	1470	1890	2310	2310	2520	2730	2940	3045	2730	25200
Aizņēmumi no A	0												0
Kopā naudas ieņēmumi	7260	6050	5445	8470	10890	13310	13310	14520	15730	16940	17545	15730	145200
Naudas izdevumi													0
Zīmoga izgatavošana													0
Darba algas	2300	2300	2800	2950	2950	2980	2980	2980	2980	2980	2980	2980	34160
VSAOI	554	554	675	711	711	718	718	718	718	718	718	718	8229
Riska nodeva	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
Aizņēmuma pamatsumma	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aizņēmuma procenti	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Grāmatvedības pakalpojumi	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
Komunālie maksājumi	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Bankas pakalpojumi	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Dividendes													0
Ēkas iegāde													0
Pārējo ilg. iegād. un darījprogrammas iegāde	0	600	3000	3000	0	0	0	0	0	0	0	0	6600
Ilg. ieg. apkalpošanas izmaksas	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Izdevu un materiālu iegāde (tūlītēja samaksa)	2160	1800	1620	2520	3240	3960	3960	4320	4680	5040	5220	6240	44760
Izdev. un mater. iegāde (samaksa pēc 1 mēn.)		340	450	405	630	810	990	990	1080	1170	1260	1305	9630
Nekustamā īpašuma noma	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	8400
Apkures izmaksas	50	50	50	20	0	0	0	0	0	20	50	50	290
Elektroenerģijas izmaksas	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Sakarņu izmaksas	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300
Reklāmas izmaksas	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
Transporta izmaksas	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480
Kancelārijas izdevumi un maršrēt. invent. iegāde	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
PVN valsts budžētā	539	98	-484	-169	496	927	927	1043	1158	1269	1321	1513	7143
Samaksātais PVN	807	971	1419	1592	1136	1343	1383	1458	1553	1652	1715	1938	16989
Naudas izdevumi kopā	7529	8812	11768	12391	10175	12167	12615	13051	13711	14395	14870	16210	147694
Neto naudas plūsma	-269	-2782	-6323	-3921	715	1143	695	1469	2019	2543	2675	-480	-2494
Beigu atlikums	14731	11969	5646	1725	2440	3583	4278	5747	7766	10310	12986	12506	12506

6.5. att. Naudas plūsmas plāns 2021.g.¹⁰⁸

2022. gada naudas plūsma parāda stabilu un pietiekamu naudas plūsmu, stabilu naudas atlikumu, kas ļaus segt visus nepieciešamos izdevumus, gan plānotos, kā arī neparedzētos.

SIA "itel"													2022
Naudas plūsmas plāns													
Periods	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
Sākuma atlikums	12506	10353	8656	6542	7407	9865	13903	17405	21036	25521	30833	36403	12506
Naudas ieņēmumi													0
Ieņēmumi no pārdošanas (tūlītēja samaksa)	7320	6100	5490	8340	10980	13420	13420	14640	15860	17080	17690	15860	146400
Ieņēmumi no pārdošanas (samaksa pēc 1 mēn.)													0
Ieņēmumi no pārdošanas (samaksa pēc 2 mēn.)													0
PVN	1537	1281	1153	1793	2306	2818	2818	3074	3331	3587	3715	3331	30744
Aizņēmumi no A	0												0
Kopā naudas ieņēmumi	8857	7381	6643	10133	13286	16238	16238	17714	19191	20667	21405	19191	177144
Naudas izdevumi													0
Zīmoga izgatavošana													0
Darba algas	3000	2900	3000	3000	3000	3100	3100	3900	3900	3900	3900	3900	40600
VSAOI	723	699	723	723	723	747	747	940	940	940	940	940	9781
Riska nodeva	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	34
Aizņēmuma pamatsumma	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aizņēmuma procenti	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Grāmatvedības pakalpojumi	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
Komunālie maksājumi	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Bankas pakalpojumi	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Dividendes													0
Ēkas iegāde													0
Pārējo ilg. iegād. un darījprogrammas iegāde	0				0			0					0
Ilg. ieg. apkalpošanas izmaksas	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	660
Izdevu un materiālu iegāde (tūlītēja samaksa)	1757	1464	1318	2050	2655	3221	3221	3514	3806	4099	4246	3806	35136
Izdev. un mater. iegāde (samaksa pēc 1 mēn.)	1560	439	366	329	512	639	805	805	878	952	1025	1061	9392
Nekustamā īpašuma noma	770	770	770	770	770	770	770	770	770	770	770	770	9240
Apkures izmaksas	55	55	55	22	0	0	0	0	0	22	55	55	319
Elektroenerģijas izmaksas	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	660
Sakarņu izmaksas	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	330
Reklāmas izmaksas	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9600
Transporta izmaksas	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	528
Kancelārijas izdevumi un maršrēt. invent. iegāde	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	132
PVN valsts budžētā	758	640	460	371	826	1189	1548	1548	1727	1907	2081	2164	15200
Samaksātais PVN	1133	836	790	929	1086	1201	1270	1332	1409	1490	1543	1459	14315
Naudas izdevumi kopā	11010	9078	8757	9469	10827	12201	12736	14083	14706	15354	15835	15430	149487
Neto naudas plūsma	-2153	-1697	-2114	865	2478	4038	3502	3631	4487	5317	5570	3760	27657
Beigu atlikums	10353	8656	6542	7407	9865	13903	17405	21036	25521	30833	36403	40163	40163

6.4. att. Naudas plūsmas plāns 2022.g.¹⁰⁹

¹⁰⁸ Turpat

¹⁰⁹ Turpat

SIA "itell"													2023
Naudas plūsmas plāns													
Periods	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
Sākuma atlikumi	40163	36517	33168	29166	28816	30609	34685	38095	42982	49013	56158	63670	40163
Naudas ieņēmumi													
Ieņēmumi no pārdošanas (tūlītēja samaksa)	9130	7625	6862	10675	13725	16775	16775	18300	19825	21350	22113	19825	185000
Ieņēmumi no pārdošanas (samaksa pēc 1 mēn.)													0
Ieņēmumi no pārdošanas (samaksa pēc 2 mēn.)													0
PVN	1922	1601	1441	2242	2882	3523	3523	3843	4165	4484	4644	4163	38430
Aizņēmumi no A													0
Kopji naudas ieņēmumi	11072	9226	8304	12917	16607	20298	20298	22143	23988	25834	26756	23988	221430
Naudas izdevumi													
Zinātna izstrāde													0
Darba algas	3400	3200	3400	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3300	66100
VSAOI	1301	1253	1301	1349	1349	1349	1349	1349	1349	1349	1349	1277	13923
Riska nodeva	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	34
Aizņēmuma pamatsumma	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aizņēmuma procenti	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Orģanizācijas pakalpojumi	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
Komunālie maksājumi	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Bankas pakalpojumi	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Dividendes													0
Ēkas iegāde													0
Pārējo ilg. ieguld. un darījumu izdevumi		0			0		0						0
Ilg. ieg. apkalpošanas izmaksas	61	61	61	61	61	61	61	61	61	61	61	61	726
Izejvielu un materiālu iegāde (tūlītēja samaksa)	1830	1323	1373	2135	2745	3353	3353	3660	3965	4270	4423	3965	36600
Izejv. un mater. iegāde (samaksa pēc 1 mēn.)	952	458	381	343	334	686	839	839	915	991	1068	1106	9110
Nokautamā īpašuma noņemšana	847	847	847	847	847	847	847	847	847	847	847	847	10164
Apkāres izmaksas	61	61	61	24	0	0	0	0	0	24	61	61	351
Elektronenerģijas izmaksas	61	61	61	61	61	61	61	61	61	61	61	61	726
Sakarņu izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	363
Reklāmas izmaksas	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	10560
Transporta izmaksas	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	581
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	145
PVN valsts budžetā	1895	967	726	606	1214	1700	2180	2180	2421	2661	2896	3008	22453
Samaksātā PVN	1059	891	843	987	1150	1310	1342	1406	1487	1572	1627	1539	15214
Naudas izdevumi kopā	14718	12878	12306	13267	14814	16222	16887	17286	17958	18689	19244	18477	192413
Neto naudas plūsma	-3646	-3349	-4002	-330	1793	4073	3411	4887	6031	7143	7512	5511	29017
Beigu atlikumi	36517	33168	29166	28816	30609	34685	38095	42982	49013	56158	63670	69181	69181

6.5. att. Naudas plūsmas plāns 2023.g.¹¹⁰

2023. gadā tiek prognozēts arī pakāpenisks darba algas pieaugums. Mārketinga izmaksas paliek fiksētas uz gadu, uz noslēgtā līguma pamata. Izejvielu apmaksā 80% apmērā notiek tūlītējā laika izteiksmē un 20% ar atlikto maksājumu līdz vienam mēnesim. Arī 2023. gads rāda pietiekamu naudas līdzekļu daudzumu, kas ļaus uzņēmumam attīstīt jaunus darbības virzienus.

6.5. Uzņēmuma bilance

Kā jau tika minēts uzņēmums novirza 15000 EUR meitas uzņēmuma izveidei, kas strādās ar juridisko personu apkalpošanu. Uzņēmuma bilance veidota balstoties uz naudas plūsmas un peļņas zaudējuma aprēķiniem. Plānotā uzņēmuma darbība tiks īstenota pamatā ar pašu kapitālu. Būs tikai tekošās saistības norēķini ar piegādātājiem, nodokļu un algas tekošās saistības.

¹¹⁰ Turpat

SIA "itell"				
<i>Plānotā bilance</i>				
		31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023
	<i>Aktīvs</i>			
	Ilgtermiņa ieguldījumi	4741	2249	167
	Nemateriālie ieguldījumi	117	17	0
	Pamatlīdzekļi	4625	2233	167
	Apgrozāmie līdzekļi	29291	53339	82906
	Krājumi	16785	13176	13725
	Debitori	0	0	0
	Naudas līdzekļi	12506	40163	69181
	Bilance	34033	55589	83073
	<i>Pasīvs</i>	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023
	Pašu kapitāls	31407	52542	79226
	Pamatkapitāls	15000	15000	15000
	Iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa	0	16407	37542
	Pārskata gada nesadalītā peļņa	16407	21135	26683
	Aizņemtais kapitāls	2626	3047	3847
	Ilgtermiņa saistības	0	0	0
	Īstermiņa saistības	2626	3047	3847
	Bilance	34033	55589	83073

6.6. att. Plānotā bilance līdz 2023.g.¹¹¹

Pārskatot bilances prognozēs pēdējā gadā tiek uzrādīta pārāk liela naudas līdzekļu apjoms, šāda situācija novedīs līdz likviditātes rādītāju koeficientu paaugstinājumu virs normu robežām, kas tiks interpretēts kā neracionāla līdzekļu pārvaldība. Uz šīs situācijas pamata uzņēmums iespējams varētu brīvos līdzekļus ieguldīt citos projektos, izmaksāt dividendēs pēc projekta realizācijas 2023.gadā, ieguldīt vērtspapīru tirgū vai izmantot komplicēto pieeju, daļēji investējot un izmaksājot visos iepriekš minētajos virzienos.

6.6. Kredīta/līzinga atmaksas grafiks

Projekta realizācijai uzņēmums neuzskata par nepieciešamību pēc aizņemtā kapitāla, uz tā pamata, ka iekšējie resursi ir pietiekošā daudzumā. Uzņēmuma darbības sekmīgu veikspēju nodrošina iekšējais menedžments, sakārtotība un labvēlīgi nosacījumi piegādātāju jomā. Ienākumi balstīti uz nodarbinātā personāla zināšanām un kompetences līmeņa. Autors

¹¹¹ Turpat

uzskata, ka nepieciešamības gadījumā, uz labo finanšu rādītāju pamata uzņēmumam neradīsies problēmas piesaistīt aizņemto kapitālu uz labiem nosacījumiem.

6.7. Projekta novērtēšana

Projekts tika detalizēti novērtēts. Projekts ir dzīvotssepējīgs, Projektam ir lielas peļņas iespējas, jo projekts saistīts ar augstu pievienoto vērtību. Plānotā projekta novērtēšanas rādītāji attēloti attēlā 6.7.

		2021.g.	2022.g.	2023.g.		
Periods	0	1	2	3		
Neto naudas plūsma	-15000	-2494	27657	29017		
Diskonta likme	9.87%					
Diskontētā naudas plūsma	-15000	-2270	22911	21879		
Uzkrātā naudas plūsma	0	-17270	5642	27520		
	Faktiskais - vēsturiskais			Projekta prognoze		
	2018.g.	2019.g.	2020.g.	2021.g.	2022.g.	2023.g.
EBITDA (peļņa pirms procentiem, nodokļiem un nolietojuma)	2225	5555	26982	14548	18643	24601
ROE (pašu kapitāla rentabilitāte)	57%	71%	112%	48%	50%	41%
ROIC (investīciju kapitāla atdeve)	12%	18%	88%	39%	30%	26%
Projekta atmaksāšanās laiks (gados)				1.75		
IRR (iekšējā ienesīguma likme)				65.46%		
NPV projekta fūrā tagadnes (diskontētā) vērtība				25048		
ROI (investīciju atdeve)				361%		

6.6. att. Projekta novērtēšanas rādītāji¹¹²

Izmantotā diskonta likme attēlota attēlā 6.8.

Diskonta likmes

Ieviestots : 10.01.2019.

Diskonta likmes izmanto MK 33.02.2018. noteikumos Nr.87 paredzētos gadījumu skaitļu vai saistību palīdzīgās vērtības aprēķināšanai. Likmes ir pieejamas sākot ar 2019.gadu, tās aktualizē visu reizi ceturksni (pirmi mēneša 15.datumā) un ņemto divjumeņu attiecīgā ceturksni, piemēram, aktīvu vai saistību uzskaiti, vērtības samazinājuma aprēķināšanai.

Likme ir 9.87%.

Darījuma veids* Uzdevības dāvas

Saimnieciskās darbības veids* Elektronika (vispārīg)

Naudas plūsmas aprēķina metode* Brīvā naudas plūsma fūrā (FCFF)

Ceturksnis* 2021 (I)

Valūta* EUR USD GBP CHF

* -- obligāte uzpildāma lauki

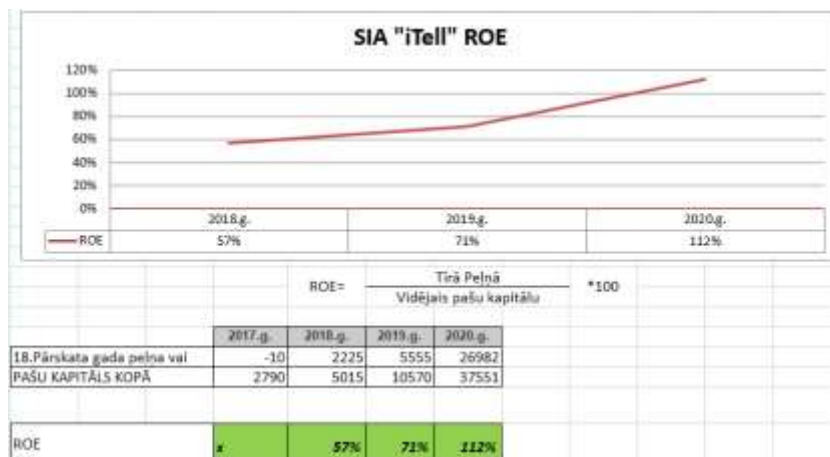
Atbrīvi likmi

6.8. att. Diskonta likme¹¹³

¹¹² Turpat

¹¹³ Valsts kase, metodika, pieejama: <https://www.kase.gov.lv/metodika/diskonta-likmes> [skatīts 05.05.2021].

Diskonta likmes noteikšani izmantots Valsts kases rīks diskonta likmes noteikšanai. Projekta novērtēšanai izmantota diskonta likme 9,87%, kas atbilst līdzdalības daļas izmantošanai.



6.9. att. SIA iTell ROE¹¹⁴

Projekta realizācijai tiek plānots novirzīt 15 000 EUR iekšējos naudas līdzekļus. Diskonta likme 9.87% apmērā par pamatu tika ņemta no Valsts kases metodikas datiem, kura ir pietuvināta pētāmajai nozarei. Spriežot pēc prognozētās naudas plūsmas, projektam investēto naudas līdzekļu apjoms ir pietiekošā daudzumā, jo neveidojas negatīvs naudas atlikums, sekojoši uzņēmums spēs segt īstermiņa saistības.

Projekta atmaksāšanas laiks ir paredzēts 1.75 gadu laikā. Iespējams prognozējamie projekta realizācijas finanšu rādītāji šķitīs pārāk optimistiski, uz šo pieņēmumu pamata autors papildus aprēķināja iepriekšējo darbības gadu faktiskos rādītājus, un prognozējis projektu ar daudz zemāku attīstības tendences rādītāju nekā tas ir faktiskais un vēsturiskais. Attēls 6.9.

¹¹⁴ Darba autora veidota tabula

7. Uzņēmuma risku novērtēšana un analīze

7.1. Uzņēmuma risku identifikācija

Uzņēmuma ilgtermiņa darbības vērstajā politikā, zaudējumu mazināšanai un efektīvas darbības nodrošināšanai, izmanto riska pārvaldību kā vienu no darbības pamat komponentēm. Risku pārvaldības nodrošināšanai jāidentificē iespējamie riska veidi un to ietekme uz konkrētā uzņēmuma darbību, noteiktā periodā. Izvērtējot kā konkrētais riska veids attēlo notikumus un sekas. Strukturizētā tabulas pārskatā esošajiem riska veidiem piešķirot teorētiskos riska mazināšanas metodes un pasākumus.

Pielietojot ranžēšanu iekļaujot seku un varbūtību vērtības, iegūstot riska līmeņa vērtību un svaru riska portfelī, izstrādājot riska karti. Balstoties uz riska kartes datiem un finanšu gada pārskatiem izvirzīt primāros riskus un to kontroles un mazināšanas pasākumus.

7.1. tabula

Uzņēmuma riska profila noteikšana (identifikācija)¹¹⁵

Riska numurs	Riska veids	Riska izpausme (notikums)	Riska ietekmes rezultāts (sekas)
1.	Ģeogrāfiskās konkurences risks	1)Pieaug konkurence	1) Ietekme uz naudas plūsmu; 2) Samazinās peļņa; 3)Samazinās konkurētspēja (tirgus daļa); 4) Samazinās uzņēmuma tirgus vērtība;
2.	Likumdošanas risks	1)Uzņēmuma ienākuma nodokļa maiņa (2017.g. pastāvēja UIN nodoklis; 2018.g. mainīja UIN nodokļa principu; 2020.g. tiek apspriest par izmaiņām attiecībā par reinvestēto peļņu. 2)Valsts noteiktā minimālā alga	1)Nenoteiktība un grūtības plānot finanšu prognozes.
3.	Valūtas risks	1)Valūtas kursa svārstība (USD/EUR)	1)Zaudējumi no valūtas kursa svārstībām

¹¹⁵ Turpat

4.	Likviditātes risks	<ul style="list-style-type: none"> 1)Īstermiņa saistību pieaugums; 2)Debitoru parādu pieaugums; 3)Krājumu pieaugums; 4)Aktīvu aprites samazinājums 5)Nesabalansētība starp ienākošo un izejošo naudas plūsmu; 6)Konkurentu aktivizēšanās 	<ul style="list-style-type: none"> 1) Tiek zaudēta tirgus daļa; 2) Samazinās naudas plūsma; 3) Palielinās maksātnespējas risks; 4) Sliktāki kreditēšanas un kredītliņu apjomu nosacījumi; 5) Var pieaugt finanšu cikls;
5.	Konkurences risks	<ul style="list-style-type: none"> 1)Konkurentu aktivizēšanās; 2)Jauna konkurenta ienākšana tirgū. 	<ul style="list-style-type: none"> 1)Pārdošanas cenas samazinājums; 2)Kvalitātes kritums; 3)Apkalpošanas kvalitātes samazinājums; 4)Neto apgrozījuma kritums; 5)Tirgus daļas zaudēšana; 6)Likviditātes samazinājums; 7) ROA, ROE kritums; 8) Iespējama bilances zelta likuma destrukurizācija.
6.	Notikumu (biznesa risks)	<ul style="list-style-type: none"> 1)Juridiskie kļūdu notikumi 2)Grāmatvedības risks; 3)Darījuma partnera/u izstāšanās 4) Akcionāru struktūras maiņa 	<ul style="list-style-type: none"> 1)Reputācijas risks 2)Naudas līdzekļu apgrozījuma samazinājums; 3)Izejmateriālu cenu svārstība 4)Noiet tirgus samazināšanās (iespējams īslaicīgi) 5)Kompānijas stratēģijas, politikas maiņa.
7.	Kredītrisks	Debitori nesedz savlaicīgi savas saistības	<ul style="list-style-type: none"> 1)Debitoru parādu pieaugums; 2)likviditātes samazinājums; 3)Pieaug finanšu cikls 4)Pieaug nedrošo parādu apjoms; 5)Pieaug debitoru parādu apkalpošanas izmaksas; 6)Grūtāk, dārgāk piesaistīt jaunu aizdevumu.

8.	Operacionālais risks	1)personāla uzticamības problēmas 2)Darba spēka pieejamības grūtības un kvalifikācija trūkums	1)Krāpniecība 2)tehnoloģiskie riski 3)Izdevumu pieaugums 4)Augstāki darba algas izdevumi; 5)Nestabilitāte darba tirgū;
9.	Tehniskie un tehnoloģiskie riski	1)Novecotas iekārta 2) Maza iekārtu noslodze	1)Samazināts ražīgums 2)Samazināta konkurētspēja 3)Produkta pašizmaksas cenas pieaugums; 4)Peļņas samazinājums 5)Pieaug iekārtu apkalpošanas izmaksas
10.	Ekoloģiskā faktora risks	1)Ķīmisko vielu noplūdes risks.	1)Uzglabāšanas prasību nodrošināšanai (papildus izmaksas) 2)Ekoloģiskas nelaimes risks – Reputācija;
11.	Stratēģiskais risks	1)Nepareizi izvēlētā stratēģija: 1.1 Darbības virziens; 1.2.Politika; 1.3.Mērķis	1)Samazinās neto apgrozījums; 2) Samazinās likviditāte, rentabilitāte; 3)Pieaug kredītrisks, maksātnespējas risks, pieaug peļņas samazināšanas trends; 4) Zaudē tirgus daļu; 5) Zaudē kvalificētu darba spēku
12.	Ražošanas risks	1)Nekvalitatīva ražošana;	1)Samazinās neto apgrozījums; 2)Krīt ražošanas jauda; 3)Pieaug apkalpošanas izmaksas; 4)Pieaug izdevumi samazinot ar tiem saistīto finanšu rādītāju kvalitāti.
13.	Maksātnespējas risks	1)Strauji samazinās naudas plūsma pieaugot debitoru parādiem un saistību kontam.	1) Augsta bankrota iespējamība.

7.2. Uzņēmuma risku novērtēšana

7.2. tabula

Uzņēmuma riska profila vadība¹¹⁶

Riska numurs	Riska veids	Atbildīga struktūrvienība/persona	Riska samazināšanas, pārvaldības metodes un pasākumi
1.	Ģeogrāfiskās konkurences risks	Vadītājs	1)Jaunu tirgus daļu apgūšana; 2)Produktu diversificēšana; 3)Investēšana tehnoloģijās; 4)Ražošanas pārvietošana lētākā darba tirgū (ar kvalitātes kontroles uzturēšanu); 5)Automatizācija.
2.	Likumdošanas risks	Vadītājs	1)Iestāšanās uzņēmēju biedrībā.
3.	Valūtas risks	Vadītājs	1)Slēgt līgumus eiro valūtā; 2)Forward; 3)Aizņemties savā valūtā.
4.	Likviditātes risks	Vadītājs	1) Kredītpolitikas vadība; 2)Debitoru parādu pārvaldība (efektīvāka, limitēta); 3)Faktorings; 4)Nelikvīdu krājumu samazinājums; 5)Garāks kredītu atmaksāšanas periods.
5.	Konkurences risks	Vadītājs; Mārketinga speciālists	1)Veikt tirgus daļas analīzi un monitoringu; 2)Pārskatīt kredītpolitiku; 3)Izvērtēt jauna produkta izstrādi; 4)Integrēt automatizāciju – palielinot kvalitāti, samazinot cenu, palielinot produktivitāti; 5)Pārdomāt esošā produkta dizainu un pasniegšanas veidu; 6)Uzlabot mārketingu.

¹¹⁶ Turpat

6.	Notikumu (biznesa risks)	Vadība	1)Akcionāru izpēte; 2)Standartu un vadlīniju ieviešana; 3)Līgumu noslēgšana ar sadarbības partneriem; 4)Sadarbības partneru maksātspējas kontrole.
7.	Kredītrisks	Vadība	1)Kredītpolitikas veidošana; 2)Riska novirzīšana (Apdrošināšana, Faktoring, Forfaitings)(jāiekļauj izmaksu ietekmi); 3)Limitu ieviešana.
8.	Operacionālais risks	Personāla daļa; Vadība	1)Kritēriju noteikšana; 2)Stingrāka uzskaitē un bonusu ieviešana darbiniekiem; 3)Papildus tehniskais nodrošinājums; 4)Kvalifikācijas celšana; 5)Automatizācijas ieviešana (saglabājot augstu kvalitāti un izmantojot mazāk kvalificētu darba spēku tā apkalpošanai).
9.	Tehniskie un tehnoloģiskie riski	Vadība; Galvenais tehniķis	1)Jaunu iekārtu iegāde; 2)Daļu no ražošanas cikla izmantot ārpalpojumu veidā; 3)Savlaicīga iekārtu apkope un tehniskais nodrošinājums.
10.	Ekoloģiskā faktora risks	Vadība; Galvenais tehniķis	1)Ķīmisko atkritumu utilizēšana un uzglabāšanas; 2)Darba drošības standartu ieviešana.
11.	Stratēģiskais risks	Vadība	1)Lēmumu pieņemšana kritiski izvērtējot notiekošo situāciju, uzņēmuma iespējas un nozares tendenci.
12.	Ražošanas risks	Vadība; Galvenais tehniķis	1)Ieviest kontroles un kvalitātes pārbaudes; 2)Veikt statistiku brāķu uzskaiti un novērst cēloņus.
13.	Maksātspējas risks	Vadība	1)Finanšu cikla kontrole;

			2)Likviditātes kontrole; 3)Kapitāla struktūras risku pārvaldība; 4)Balances zelta likuma ievērošana; 5)Nelikvidu krājumu, produktu pārdošana; 6)Debitoru menedžēšana.
--	--	--	---

7.3. Risku matricas izveidošana

Risku matricas izveidošanai tiek izmantoti sekojoši svāri. Iespējamība – vērtība tiek izteikta pēc subjektīva vērtējuma skalā no 1 līdz 5. Sekas – izvērtējot sekojošā riska veida iestāšanās rezultātā atstātos zaudējumus uz uzņēmuma naudas plūsmu. R – riska līmeņa noteikšana ($R = P (\text{varbūtība}) * S (\text{sekas})$). Svārs – konkrētā riska līmeņa daļa kopējā riska portfēlī.

7.3. tabula

SIA "ITELL" risku līmeņa noteikšana ¹¹⁷

Riska numurs	Riska veids	Iespējamība (1-5)	Sekas (1-4)	R	Svārs
1.	Ģeogrāfiskās konkurences risks	2	4	8	10%
2.	Likumdošanas risks	3	2	6	8%
3.	Valūtas risks	4	2	8	10%
4.	Likviditātes risks	1	4	4	5%
5.	Konkurences risks	3	3	9	11%
6.	Notikumu (biznesa risks)	2	2	4	5%
7.	Kredītrisks	3	3	9	11%
8.	Operacionālais risks	3	3	9	11%
9.	Tehniskie un tehnoloģiskie riski	2	3	6	8%
10.	Ekoloģiskā faktora risks	1	3	3	4%
11.	Stratēģiskais risks	2	2	4	5%
12.	Ražošanas risks	2	2	4	5%
13.	Maksātspējas risks	1	5	5	6%
<i>Riska līmeņa summa</i>				79	

¹¹⁷ Turpat

SIA "ITELL" risku matrica ¹¹⁸

Varbūtība ↓		Nenožīmīgs risks	Nožīmīgs risks	Vidējs risks	Augsts risks	Ļoti augsts risks
<i>Ļoti augsta</i>	$5 \leq R \leq 20$					
<i>Augsta</i>	$12 \leq R \leq 16$					
<i>Vidēja</i>	$9 \leq R \leq 12$		7; 8;		5;	
<i>Zema</i>	$5 \leq R \leq 8$	3;	2; 9	1;		13;
<i>Ļoti zema</i>	$1 \leq R \leq 4$		6; 10;	11; 12;	4;	
Sekas →		< 5% CF	5%-25% CF	25%-50% CF	50%- 100%CF	>100% CF
		<i>Maznozīmīgas</i>	<i>Nožīmīgas</i>	<i>Vidējas</i>	<i>Smagas</i>	<i>Katastrofālas</i>

7.4. Risku vadības politikas pamatnostādnes

Bilances un peļņas zaudējuma pamata tika veikta uzņēmuma finanšu analīze, kā rezultātā objektīvi varēja izvirzīt risku iestāšanās varbūtību un to ietekmi.

Riska vadības politikas pamatvirzienu noteikšana, pie esošas situācijas, tiek primāri virzīta uz konkurences risku, no kura izriet sekojoši cieši saistīti riski, kā kredītrisks, kurš saistīts ar debitoriem, likviditātes risks un maksātnespējas risks. Šī riska svars no kopējās risku kartes sastāda 11%, un riska matricā ieņem augsta riska pozīciju ar zema līmeņa varbūtību. Riska kontrolei jāizmanto tirgus monitoring, produktu pilnveidošana, uzlabot mārketingu un ieviest automatizāciju.

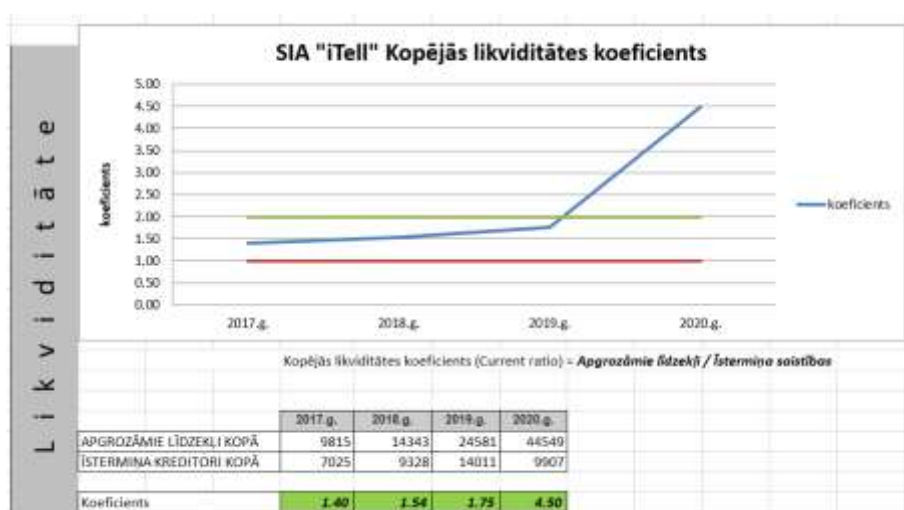
Uzmanība jāpievērš arī kredītriskam un personāla operacionālajam riskam. Šo risku kontrolei un ierobežošanai jāizmanto kredītpolitikas un limitu ieviešanas procesi, kā arī personāla kvalifikācijas pilnveidošana un cilvēciskā faktora ietekmējošo faktoru mazināšanas pasākumi.

¹¹⁸ Turpat

Risku kontroles politikā būtu jāpievērš arī uzmanība ģeogrāfiskās konkurences riskam, likumdošanas, tehniskiem un tehnoloģiskiem riskiem, kuru ietekmes svars riska portfeli sastāda tuvu 10%, bet uz zemas varbūtības pamata šie riski ir mazāk ietekmējoši. Likviditātes un maksātnespējas riski ir ļoti savstarpēji cieši saistīti, lai mazinātu šī riska iestāšanos, būtu jāveic integrēts likviditātes monitorings darbības nodrošināšanas laikā. Kā arī efektīvi pārvaldīt debitoru portfeli un nodrošināt negatīvu finanšu ciklu. Par zemo maksātnespējas varbūtību apliecina Altman Z' testa aprēķins un likviditātes aprēķini, kuri skatāmi attēlos 7.1. un 7.2.

	2018.g.	2019.g.	2020.g.	SIA iTell Altman Z' tests				
				Koeficients	2018.g.	2019.g.	2020.g.	
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	5015	10570	37551	X_1	0.717	0.251	0.523	
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	0	0	0	X_2	0.847	-0.001	0.139	
3. KREDITORI (KOPSUMMA)	9328	14011	9907	X_3	3.107	0.484	1.766	
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	14343	24581	44549	X_4	0.42	0.226	1.592	
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	9328	14011	9907	X_5	0.998	2.353	1.947	
TAK	5015	10570	34642	Z		3.31	3.94	5.97
	2018.g.	2019.g.	2020.g.	Interpretācija	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	
AKTĪVA BILANCE	14343	24581	47458					
6. Iepriekšējo gadu nesadalītā	-10	2215	7770					
1. Neto apgrozījums	33817	62200	92570					
17. Peļņa vai zaudējumi pirms	2225	5555	26981					
12. Procentu maksājumi un	-11	-123	0					
EBIT	2236	5678	26981					

7.1.att. SIA iTell Altman Z' bankrota iespējamības varbūtība¹¹⁹

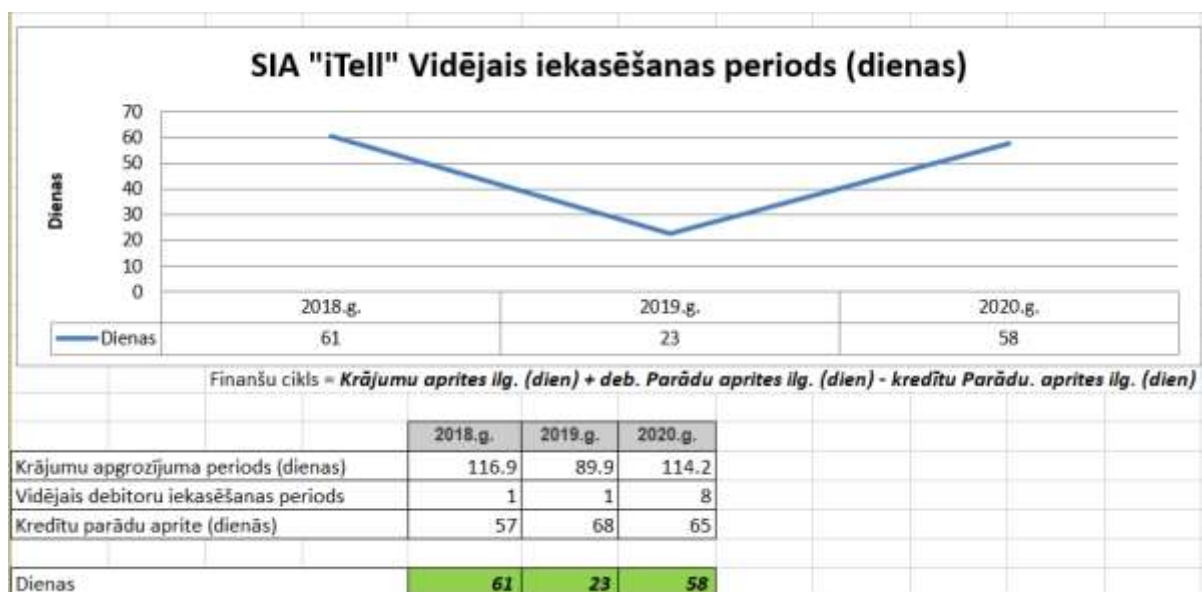


7.2.att. SIA iTell kopējās likviditātes koeficients¹²⁰

¹¹⁹ Turpat

¹²⁰ Turpat

Uzņēmumam būtu nopietni jāpievērš uzmanību krājumu un kredītu parādu aprītei, dotajā brīdī uz paaugstinātas likviditātes rādītāju pamata uzņēmumam finansiālais riska faktors ir minimizēts, bet šis ir viens no vērā ņemamiem faktoriem, kuri būtu jāsakārto un jātiecas uz negatīvo finanšu ciklu vai pietuvinātu tam. Skatīt attēlu 7.3.



7.3. att. SIA iTell Vidējais iekasēšanas periods¹²¹

Pārējo risku uzskaitē uz doto brīdi pielīdzināma pie vērā ņemamiem faktoriem.

Katra riska mazināšanas pasākumi, monitorings un uzskaitē, prasa resursus, uz šī pamata ieteikums būtu kontrolēt riskus, kuri ir ar vidēju un augstu iestāšanās varbūtību, kuru zaudējumi var būt lielāki par ieguldītiem resursiem to kontrolē.

¹²¹ Turpat

Izmantotās literatūras un avotu saraksts

1. Altman Edward I. Corporate financial distress and bankruptcy.// John Willey & Sons, Inc., New York, USA, 1993.pp.202-206.
2. Biruta Sloka. Preču virzīšanas tirgū elementi un to ietekme uz pircēju vērtēšana; pieejams: <https://profizgl.lu.lv/mod/book/view.php?id=22292&chapterid=6842> [skatīts: 12.05.2021.].
3. CSB, komersantu finanšu analīzes rādītāji, pieejams: https://data.stat.gov.lv/pxweb/lv/OSP_PUB/START__ENT__UF__UFF/UFF050 [skatīts 08.03.2021].
4. CSB, komersantu neto apgrozījums pa darbības veidiem, pieejams: https://data.stat.gov.lv/pxweb/lv/OSP_PUB/START__ENT__UF__UFF/UFF030 [skatīts 08.03.2021].
5. CSB, svarīgāko preču imports, pieejams: <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/areja-tirdznieciba/nace-bec/tabulas/atg070/svarigakas-preces-latvijas-importa> [skatīts 07.02.2021].
6. Daniels Stašūns, Bakalura darbs, Rīgā esošo sakaru līdzekļu remontuzņēmumu finanšu analīze un perspektīvas, Rīga 2020
7. Ekonomikas ministrija, Latvijas ekonomikas attīstības pārskats 2020.g., pieejams: <https://www.em.gov.lv/lv/media/4061/download> [skatīts 08.02.2021].
8. ES PVN reģistrs, pieejams: https://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/vieshome.do [skatīts 05.01.2021].
9. Finanšu ministrija, ēnu ekonomikas pārskats, pieejams: https://www.fm.gov.lv/lv/sadalas/nodoklu_politika/enu_ekonomika#3 [skatīts 01.12.2020].
10. Finanšu nozares asociācija, pieejama: <https://www.financelatvia.eu/news/70-latvijas-iedzivotaju-ir-svarigi-ka-preces-pieejamas-interneta/> [skatīts 17.04.2021.]
11. Lāvijas Banka, prognoze, pieejama: <https://www.bank.lv/lb-publikacijas/zinas-un-raksti/latvijas-bankas-informacija-presei/12456-latvijas-banka-parskata-latvijas-ikp-un-inflacijas-prognozes> [skatīts 02.01.2021.]
12. LIKTA, aptauja, pieejama: <https://likta.lv/gudra-latvija/> [skatīts 17.04.2021.]
13. LR likums Atkritumu apsaimniekošanas likums pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/221378-atkritumu-apsaimniekosanas-likums> [skatīts 19.04.2021].

14. LR likums Civillikums pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/225418-civillikums> [skatīts 19.04.2021].
15. LR likums Covid-19 infekcijas izplatības seku pārvarēšanas likums pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/315287-covid-19-infekcijas-izplatibas-seku-parvaresanas-likums> [skatīts 19.04.2021].
16. LR likums Darba aizsardzības likums, pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/26020-darba-aizsardzibas-likums> [skatīts 18.04.2021].
17. LR likums Darba likums, pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/26019-darba-likums> [skatīts 18.04.2021].
18. LR likums Elektronisko sakaru likums pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/96611-elektronisko-sakaru-likums> [skatīts 19.04.2021].
19. LR likums Fizisko personu datu apstrādes likums pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/300099-fizisko-personu-datu-apstrades-likums> [skatīts 19.04.2021].
20. LR likums Gada pārskatu un konsolidēto gada pārskatu likums pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/277779-gada-parskatu-un-konsolideto-gada-parskatu-likums> [skatīts 19.04.2021].
21. LR likums Informācijas tehnoloģiju drošības likums pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/220962-informacijas-tehnologiju-drosibas-likums> [skatīts 19.04.2021].
22. LR likums Komerclikums, pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/5490-komerclikums> [skatīts 18.04.2021].
23. LR likums Konkurences likums, pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/54890-konkurences-likums> [skatīts 18.04.2021].
24. LR likums Maksājumu pakalpojumu un elektroniskās naudas likums pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/206634-maksajumu-pakalpojumu-un-elektroniskas-naudas-likums> [skatīts 19.04.2021].
25. LR likums Maksātspējas likums, pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/214590-maksatnespejas-likums> [skatīts 18.04.2021].
26. LR likums par grāmatvedību pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/66460-par-gramatvedibu> [skatīts 18.04.2021].
27. LR likums Par nodokļiem un nodevām pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/33946-par-nodokliem-un-nodevam> [skatīts 19.04.2021].

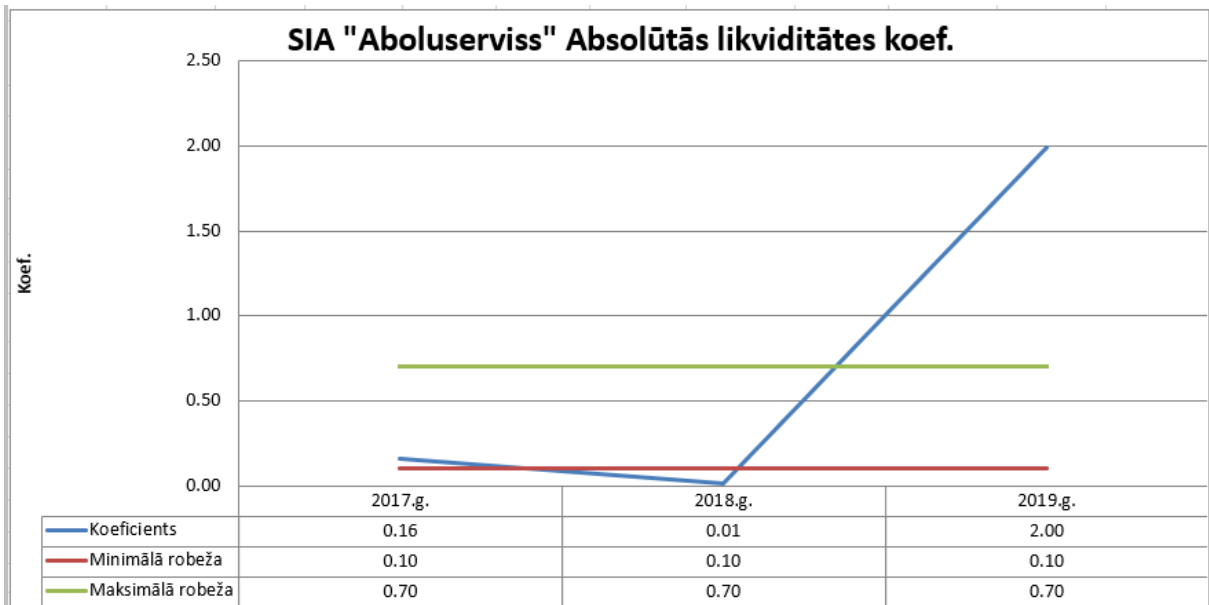
28. LR likums Parādu ārpustiesas atgūšanas likums pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/252964-paradu-arpustiesas-atgusanas-likums> [skatīts 19.04.2021].
29. LR likums Patērētāju tiesību aizsardzības likums pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/23309-pateretaju-tiesibu-aizsardzibas-likums> [skatīts 19.04.2021].
30. LR likums Pievienotās vērtības nodokļa likums pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/253451-pievienotas-vertibas-nodokla-likums> [skatīts 19.04.2021].
31. LR likums Reklāmas likums pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/163-reklamas-likums> [skatīts 19.04.2021].
32. LR likums Stratēģiskas nozīmes preču aprites likums pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/159963-strategiskas-nozimes-precu-aprites-likums> [skatīts 19.04.2021].
33. Lursoft, koeficienta skaidrojums – tiešsaistē, pieejams: <https://www.lursoft.lv/> [skatīts 01.01.2021.].
34. Lursoft, SIA iTell dati, pieejams: <https://company.lursoft.lv/lv/itell/40203110381> [skatīts 05.01.2021].
35. Lursoft, uzņēmumu bilances, peļņas un zaudējumu pārskati tiešsaistē pieejami: <https://www.lursoft.lv/> [skatīts 01.12.2020].
36. Lursoft, uzņēmumu skaits pēc NACE koda, pieejams: <https://nace.lursoft.lv/95.12/companies?vr=3> [skatīts 05.01.2021].
37. Makroekonomika, prognoze, pieejama: <https://www.makroekonomika.lv/par-latvijas-bankas-makroekonomiskajam-prognozēm-2020-gada-decembri> [skatīts 02.01.2021.]
38. Marin S. Fridson, Alvarez, F., Financial Statement Analysis: A Practitioner's Guide 2011..
39. Marita Rurāne “Uzņēmuma finanses”, Biroja sērija, Jumava, 2007. g. 196.lpp., ISBN 978-9984-38-321-7;
40. Publikācija Latvijas Vēstnesī, pieejama: <https://www.vestnesis.lv/op/2017/246.KRJ13> [skatīts 05.01.2021].
41. Rūta Šneidere, Finanšu analīzes metodes uzņēmuma maksātspējas prognozēšanai, Lietišķās informācijas dienests, Rīga, 2009. 178lpp
42. Rūta Šneidere, Finanšu analīzes metodes uzņēmuma maksātspējas prognozēšanai, Lietišķās informācijas dienests, Rīga, 2009. 180lpp

43. SEB, mārketinga apraksts, pieejams: <https://www.seb.lv/info/biznesa-uzsacejiem/ne-soli-bez-marketinga-strategijas> [skatīts: 12.05.2021.]
44. Shemetev, A., Complex Financial analysis and bankruptcy prognosis and also Financial Management Marketing manual, Saint – Petersburg, 2012
45. SIA LMT, mājas lapa, pieejama: www.tsc.lv [skatīts 18.04.2021.]
46. SIA Mek, mājas lapa, pieejama: www.mobilemonsters.lv [skatīts 18.04.2021.]
47. SIA Mtcc, mājas lapa, pieejama: www.mttc.lv [skatīts 18.04.2021.]
48. TSC, pakalpojuma apraksts, pieejams: <https://www.tsc.lv/lv/footer-menu/pakalpojumi/garantijas-un-pecgarantijas-remonts> [skatīts 12.04.2021.]
49. Uzņēmējdarbības pamati, pieejams: http://pt.edu.lv/pt/inf/uznemejdarbibas_pamati.pdf [skatīts: 21.05.2021.]
50. Valsts atbalsta programmas, pieejams: <https://www.naudabiznesam.lv/finansejums/naudabiznesa-uzsaksanai/valsts-atbalsta-programmas/> [skatīts: 21.05.2021.]
51. Valsts kase, metodika, pieejama: <https://www.kase.gov.lv/metodika/diskonta-likmes> [skatīts 05.05.2021].
52. VID, informācija par darba vietām 2021.gadā atbilstoši profesiju klasifikatoram pieejama: <https://www.vid.gov.lv/lv/informacija-par-darba-vietam-2021gada-atbilstosi-profesiju-klasifikatoram> [skatīts 01.03.2021].
53. VID, Informācija par vispārējā nodokļu maksāšanas režīmā strādājošiem darba devējiem un to darba ņēmējiem, pieejams: <https://www.vid.gov.lv/lv/statistika/nozaru-vizualizacija> [skatīts 17.04.2021.]
54. VID, komersantu skaits pēc nozares, pieejama: <https://www.vid.gov.lv/lv/nodoklu-maksataju-iznemot-pvn-grupas-aprekinato-pamatnodoklu-attieciba-pret-apgrozījumu-vai-3> [skatīts 20.04.2021].
55. VID, metodikas materiāls, pieejams: https://www.vid.gov.lv/sites/default/files/mm_par_pvn_elektronikai_no_2016.gada_1.aprila.pdf [skatīts 17.04.2021.]
56. VID, nodokļu parādnieki, pieejams: <https://www6.vid.gov.lv/NPAR> [skatīts 01.12.2020].

1. Absolūtās likviditātes koeficienti

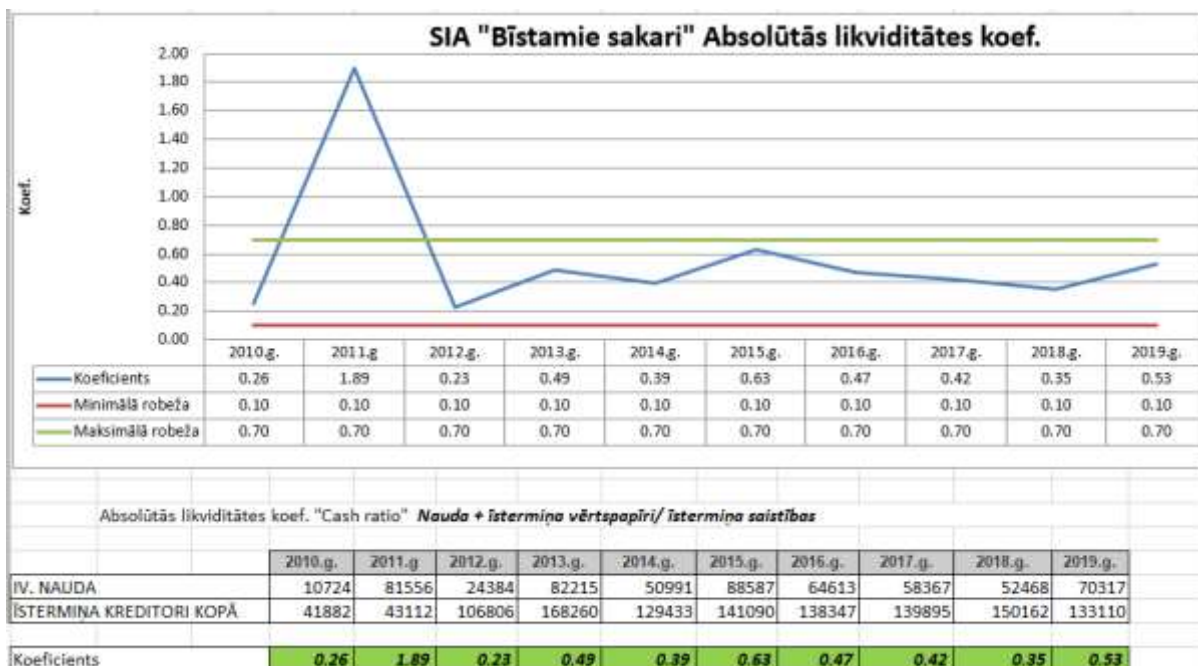
1. Pielikums

SIA "Aboluserviss" Absolūtās likviditātes koeficienti

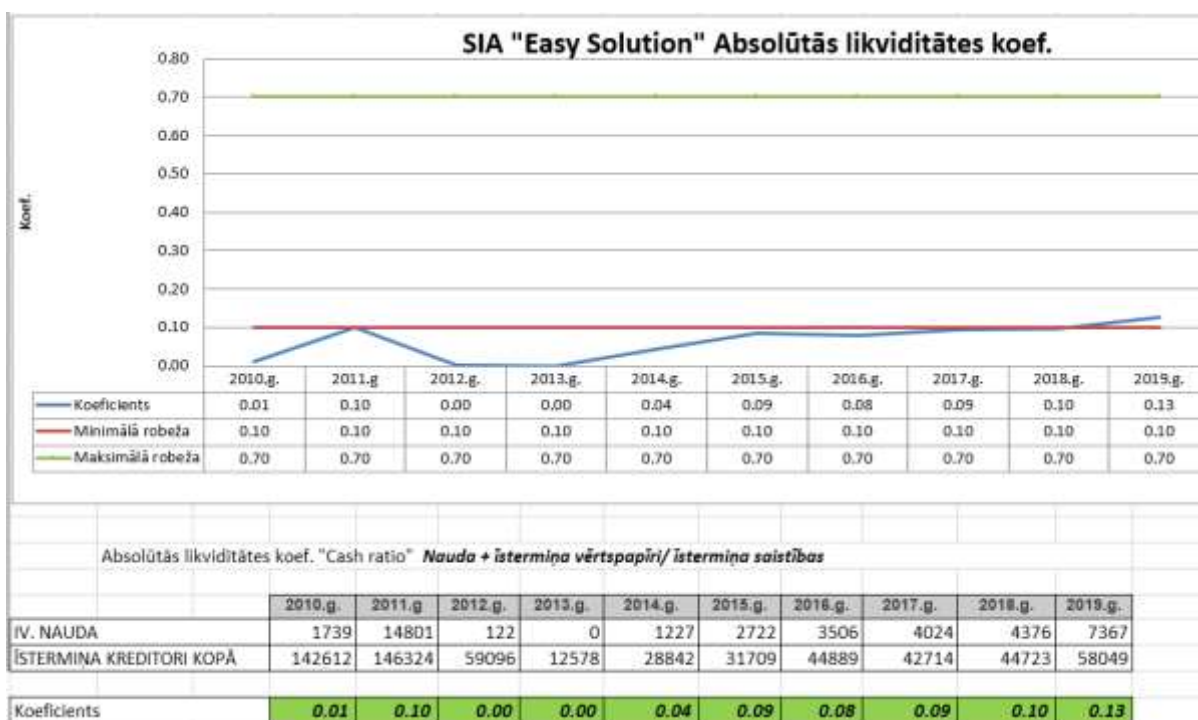


Absolūtās likviditātes koef. "Cash ratio" <i>Nauda + īstermiņa vērtspapīri/ īstermiņa saistības</i>			
	2017.g.	2018.g.	2019.g.
IV. NAUDA	787	67	11689
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	4828.00	5308.00	5858.00
Koeficients	0.16	0.01	2.00

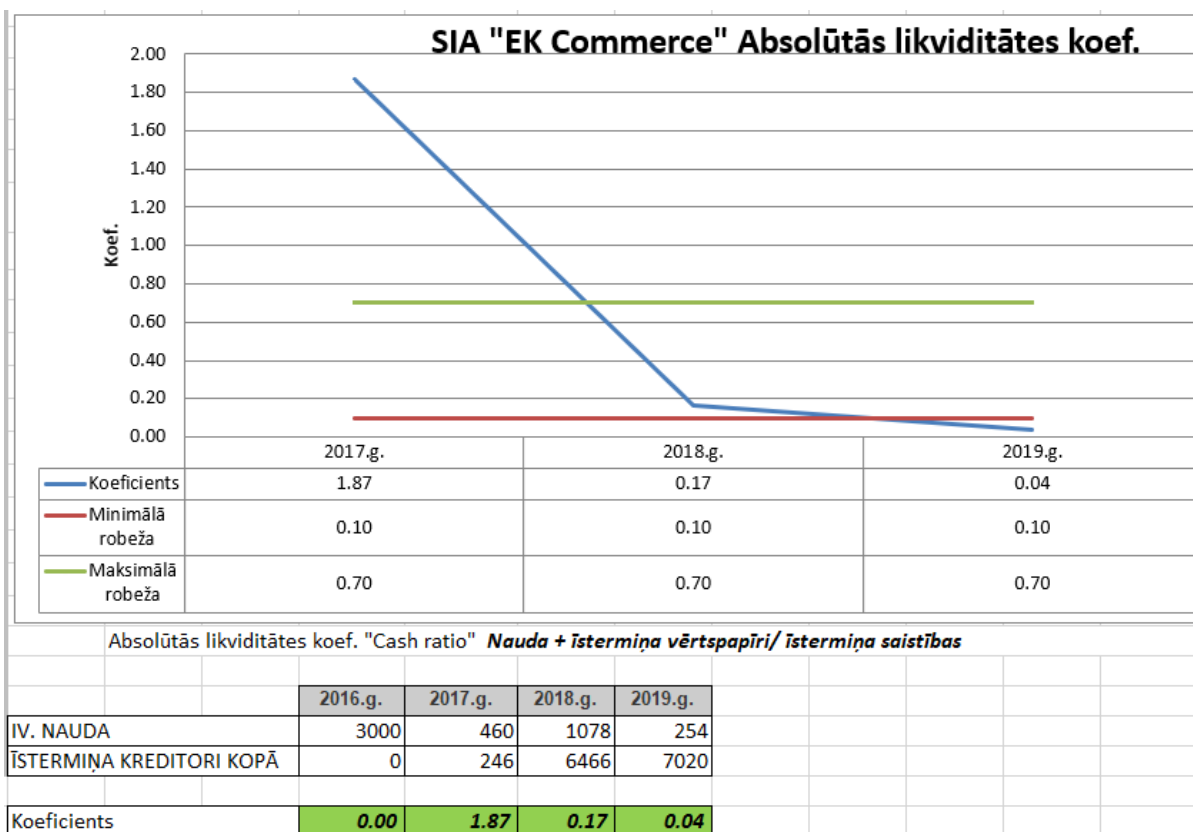
SIA "Bīstamie sakari" Absolūtās likviditātes koeficienti



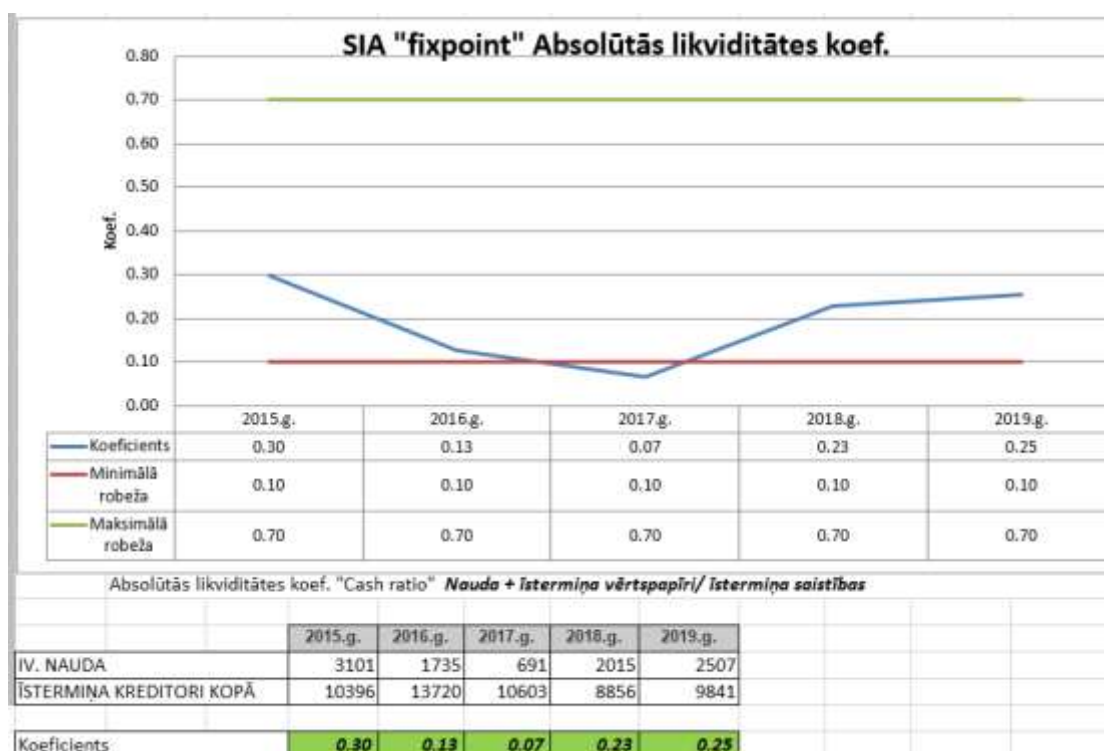
SIA "Easy Solution" Absolūtās likviditātes koeficienti



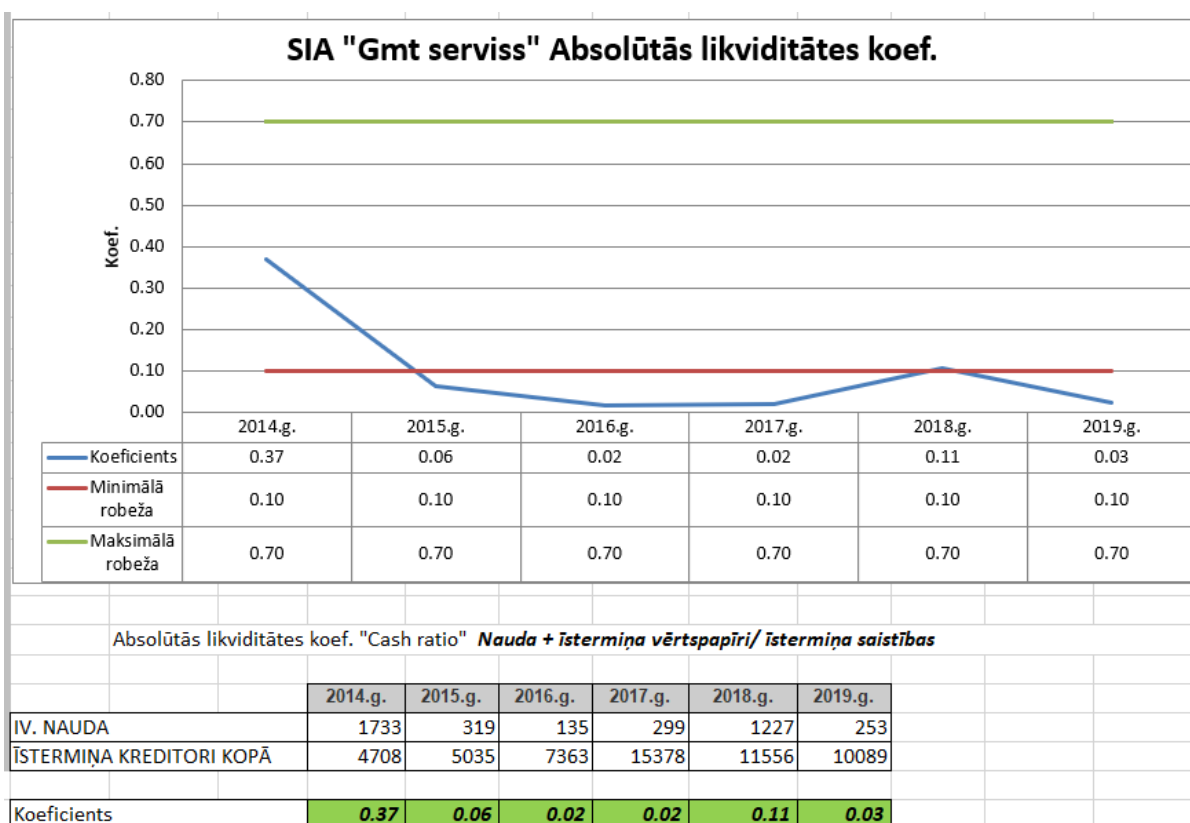
SIA "EK Commerce" Absolūtās likviditātes koeficienti



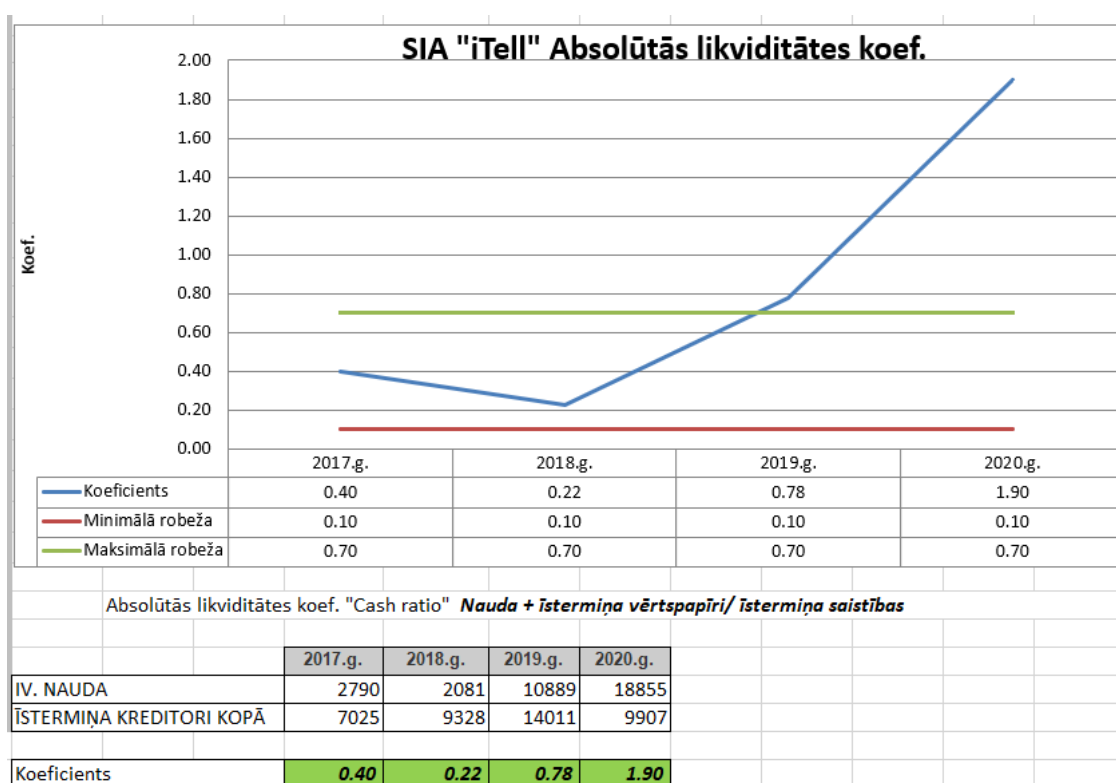
SIA "Fixpoint" Absolūtās likviditātes koeficienti



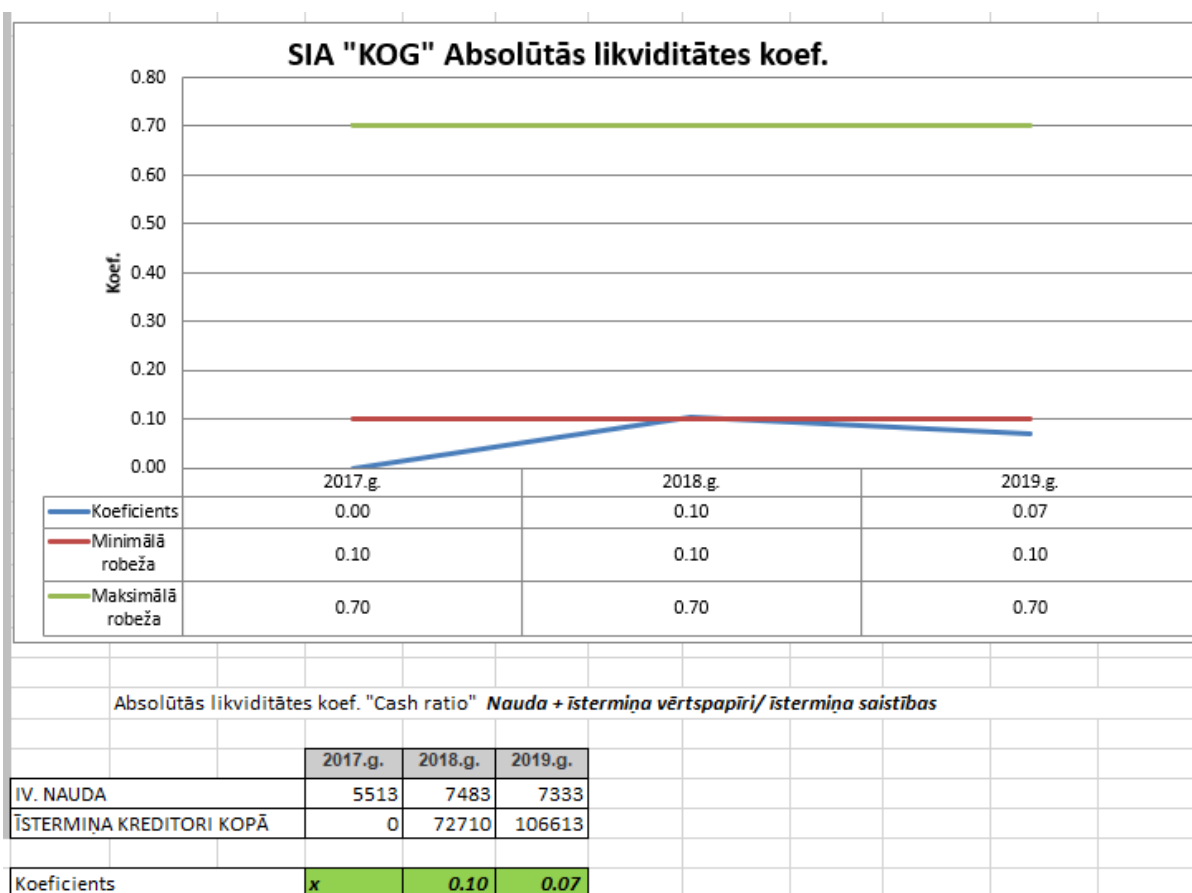
SIA "Gmt serviss" Absolūtās likviditātes koeficienti



SIA "Itell" Absolūtās likviditātes koeficienti

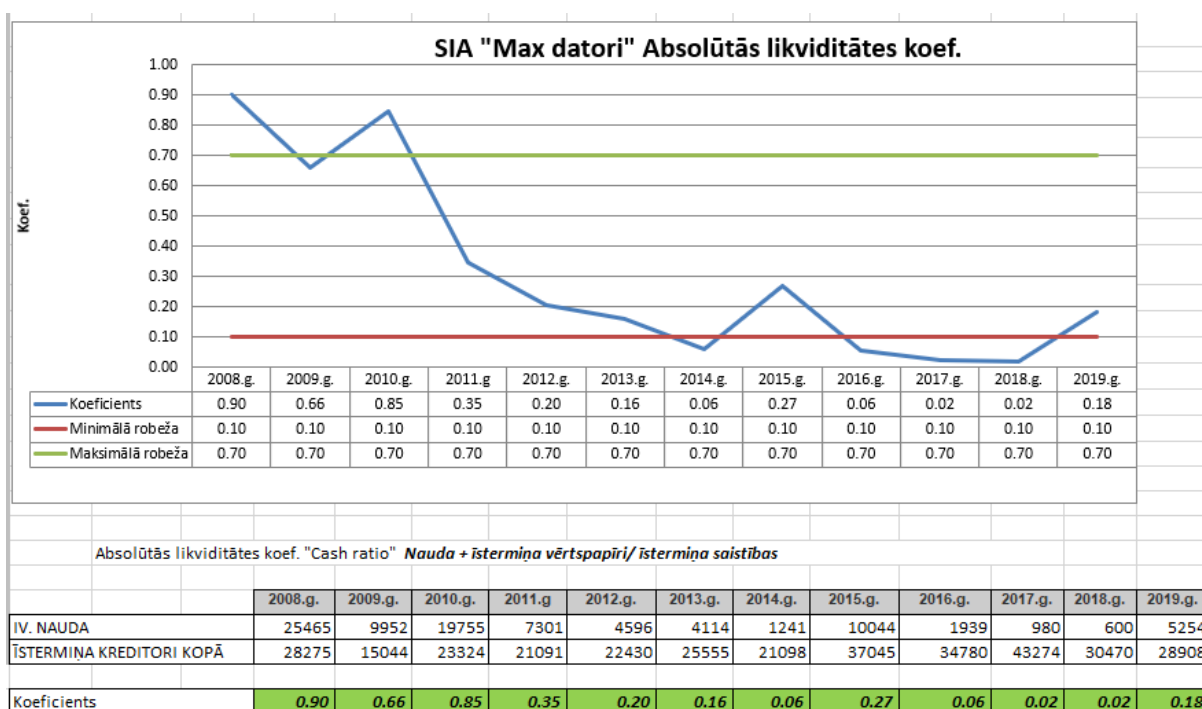


SIA "Kog" Absolūtās likviditātes koeficienti

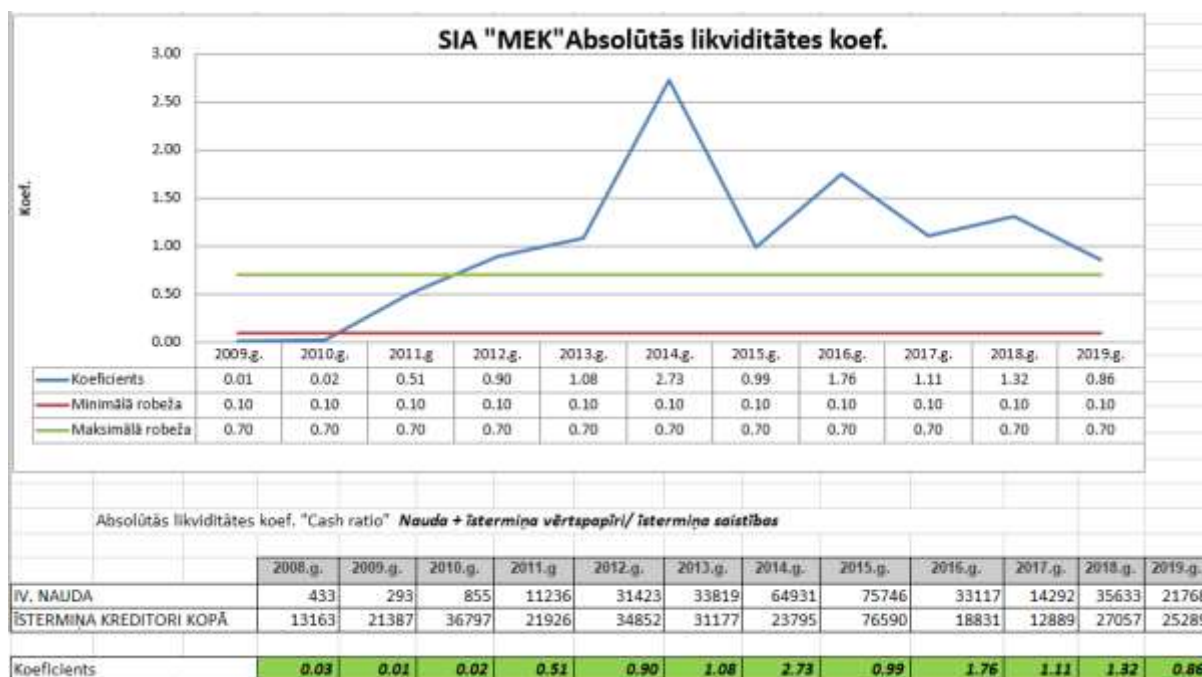


9. Pielikums

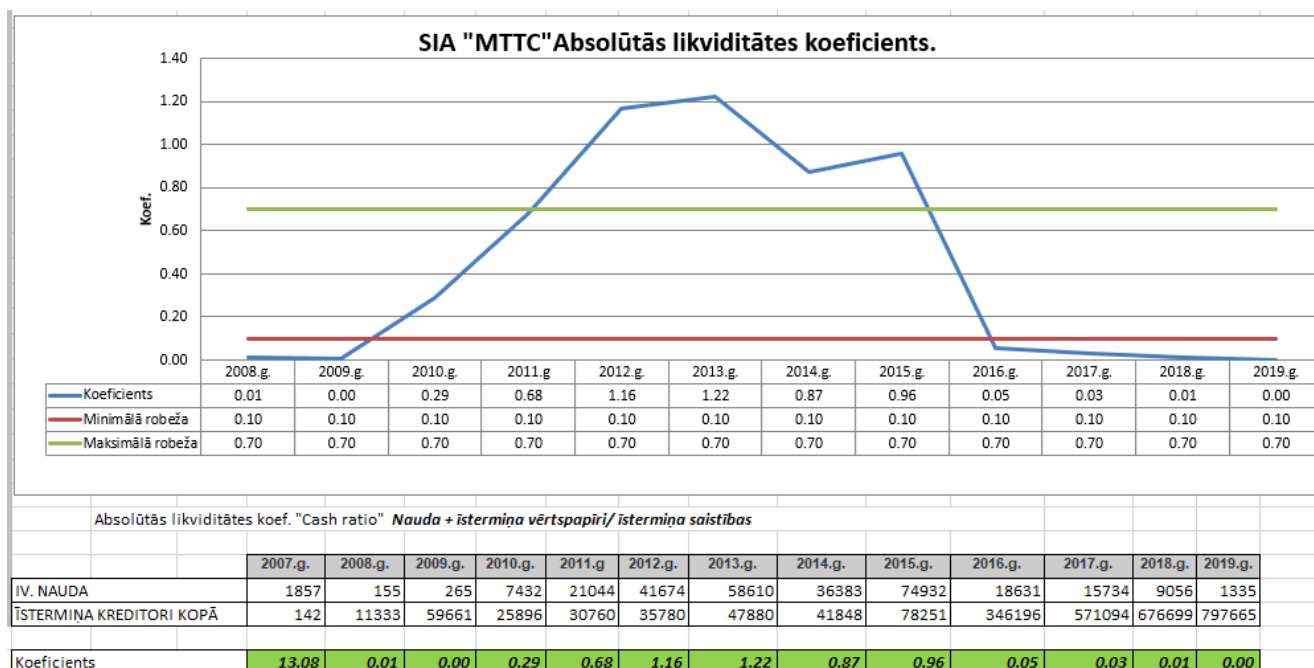
SIA "Max datori" Absolūtās likviditātes koeficienti



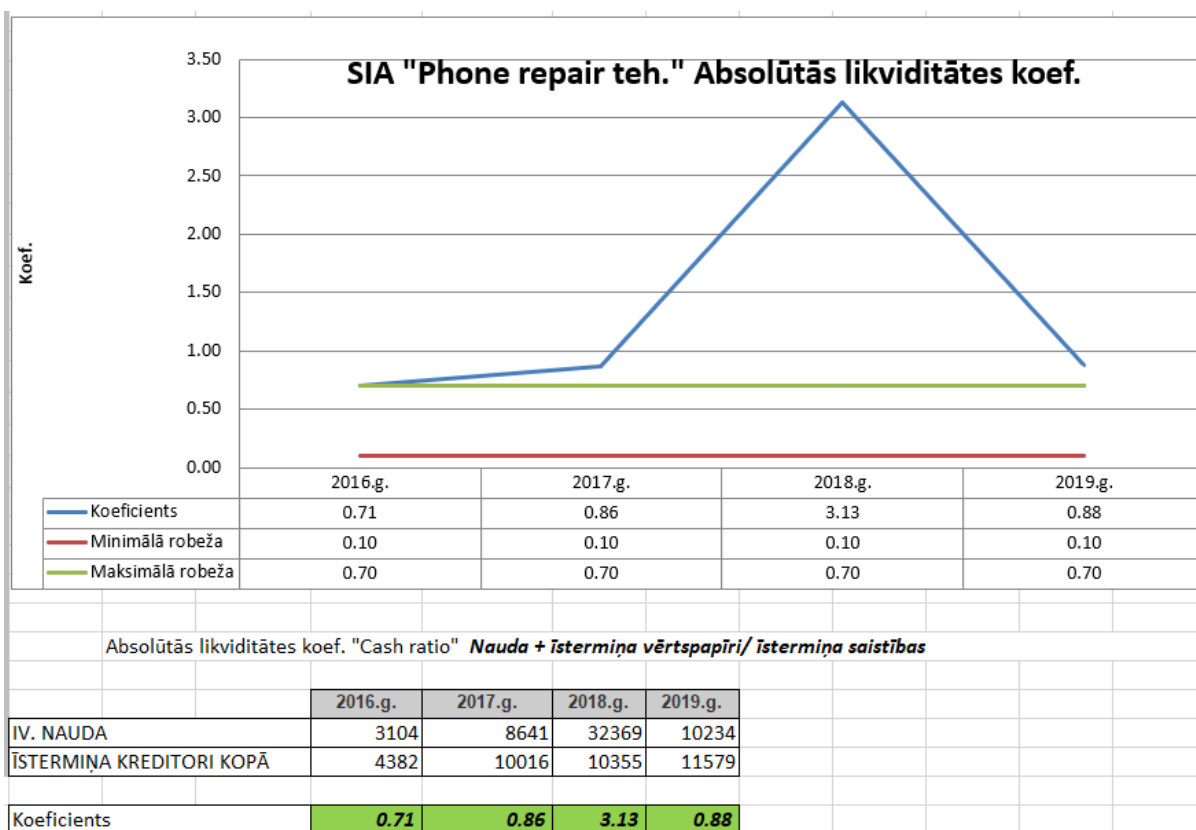
SIA "Mek" Absolūtās likviditātes koeficienti



SIA "Mttc" Absolūtās likviditātes koeficienti

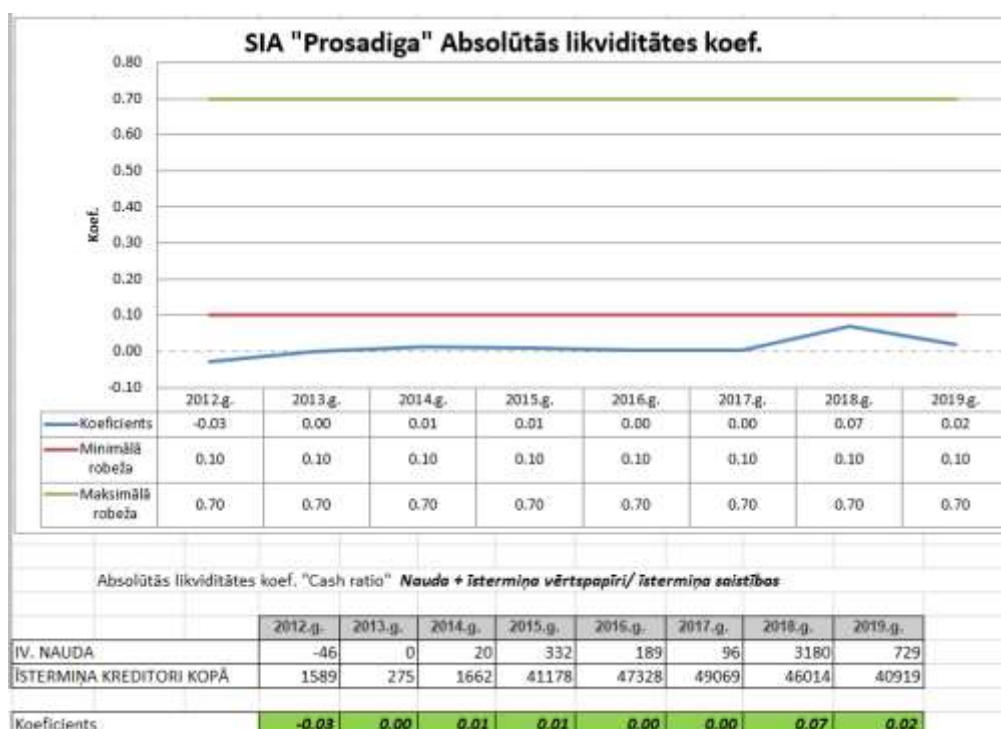


SIA "Phone repair tech." Absolūtās likviditātes koeficienti

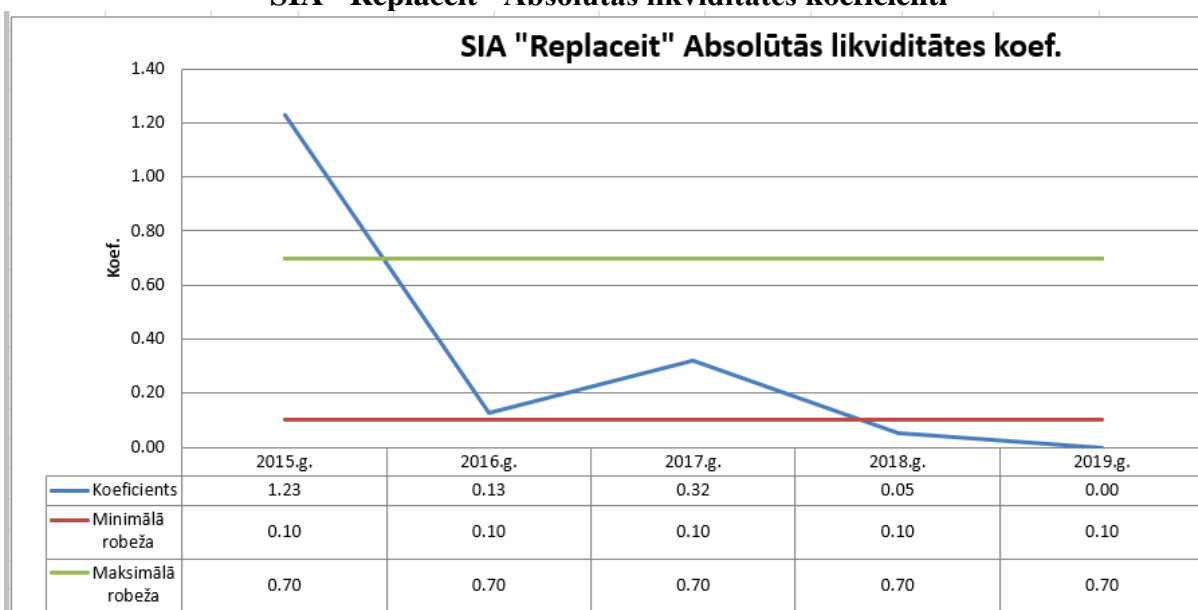


SIA "Prosadiga" Absolūtās likviditātes koeficienti

14.



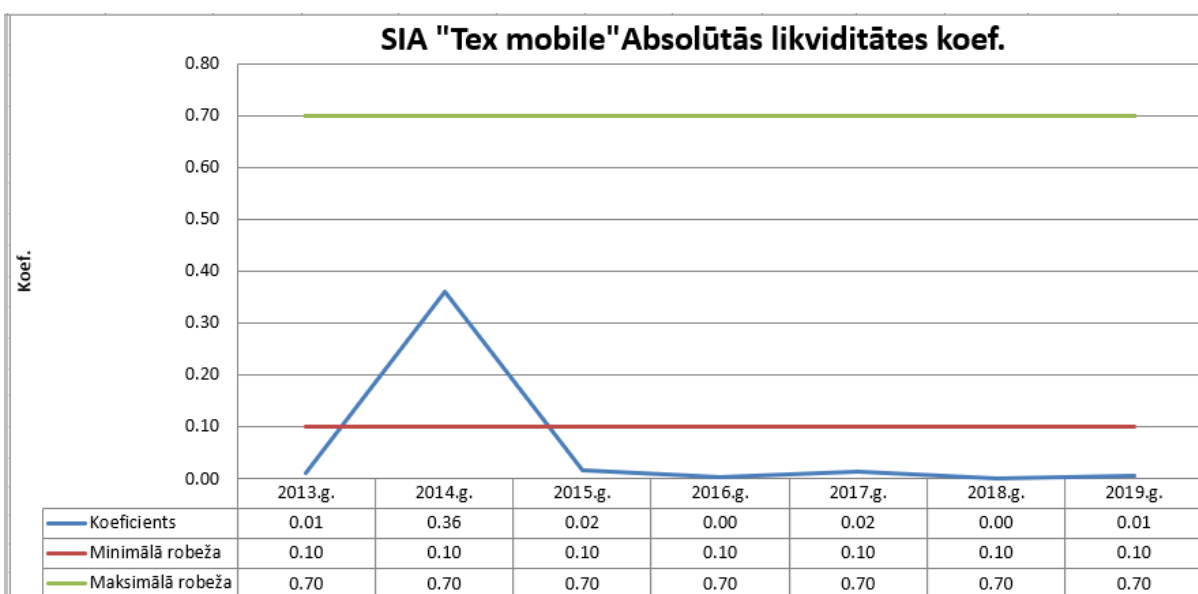
SIA "Replacit" Absolūtās likviditātes koeficienti



Absolūtās likviditātes koef. "Cash ratio" $\text{Nauda} + \text{Īstermiņa vērtspapīri} / \text{Īstermiņa saistības}$

	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
IV. NAUDA	10440	1709	3852	4980	0
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	8487	13641	12041	93320	23044
Koefficients	1.23	0.13	0.32	0.05	0.00

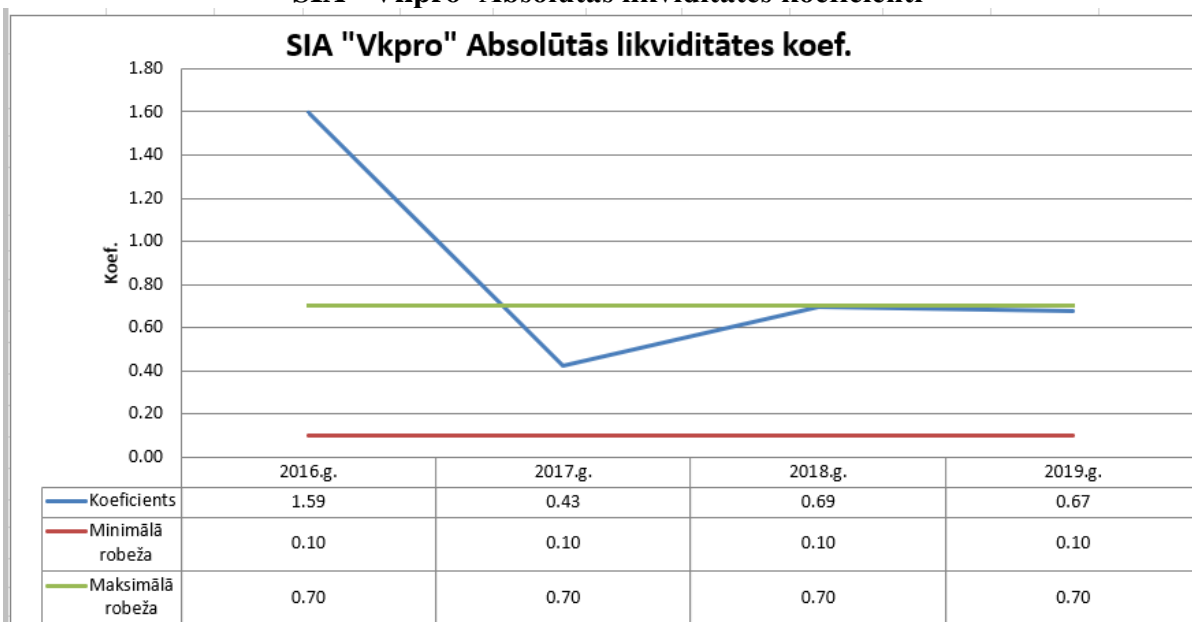
SIA "Tex mobile" Absolūtās likviditātes koeficienti



Absolūtās likviditātes koef. "Cash ratio" $\text{Nauda} + \text{Īstermiņa vērtspapīri} / \text{Īstermiņa saistības}$

	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
IV. NAUDA	47	1165	121	88	214	24	188
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	4129	3238	7281	19214	14200	13983	24304
Koefficients	0.01	0.36	0.02	0.00	0.02	0.00	0.01

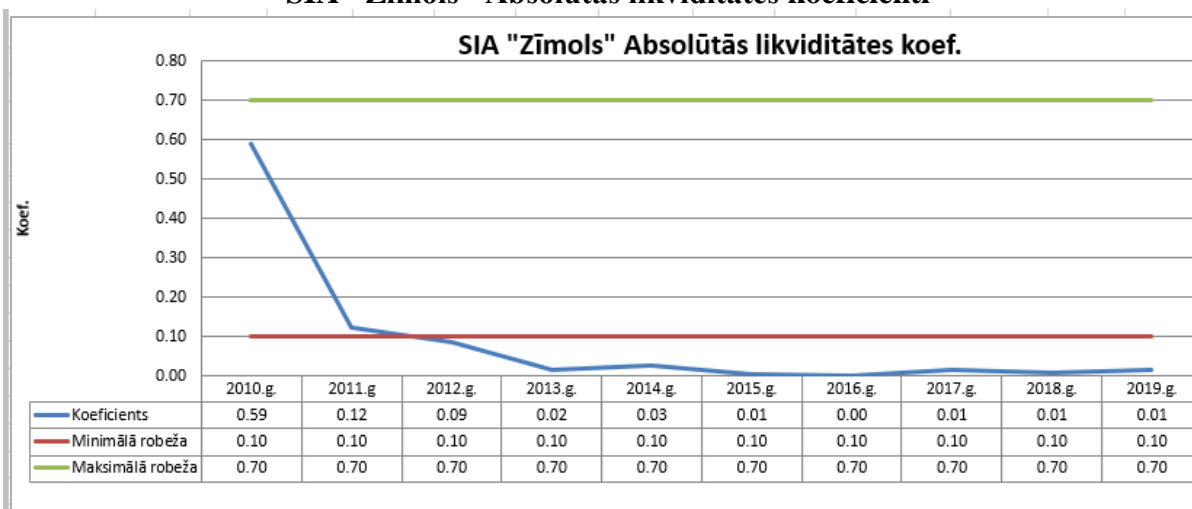
SIA "Vkpro" Absolūtās likviditātes koeficienti



Absolūtās likviditātes koef. "Cash ratio" *Nauda + īstermiņa vērtspapīri/ īstermiņa saistības*

	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
IV. NAUDA	2917	3184	345	529	2601	783	1765	1299
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	245	67	134	238	1631	1839	2543	1926
Koeficients	11.91	47.52	2.57	2.22	1.59	0.43	0.69	0.67

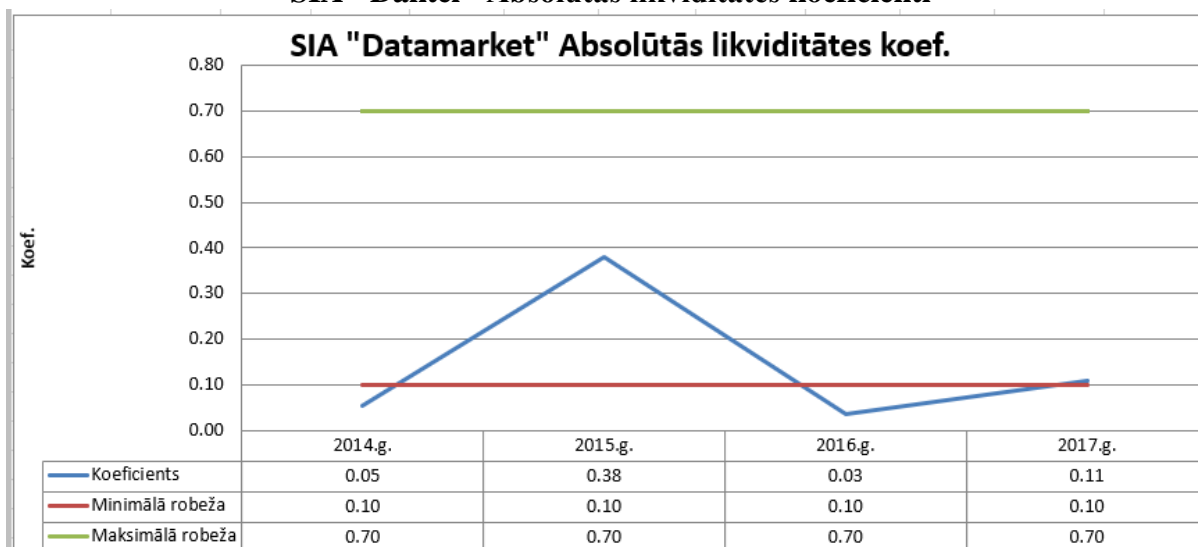
SIA "Zīmols" Absolūtās likviditātes koeficienti



Absolūtās likviditātes koef. "Cash ratio" *Nauda + īstermiņa vērtspapīri/ īstermiņa saistības*

	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
IV. NAUDA	11954	2362	2150	451	781	581	334	2333	1647	2787
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	20304	19269	25025	28687	30992	92656	121486	166096	212971	195339
Koeficients	0.59	0.12	0.09	0.02	0.03	0.01	0.00	0.01	0.01	0.01

SIA "Daktel" Absolūtās likviditātes koeficienti

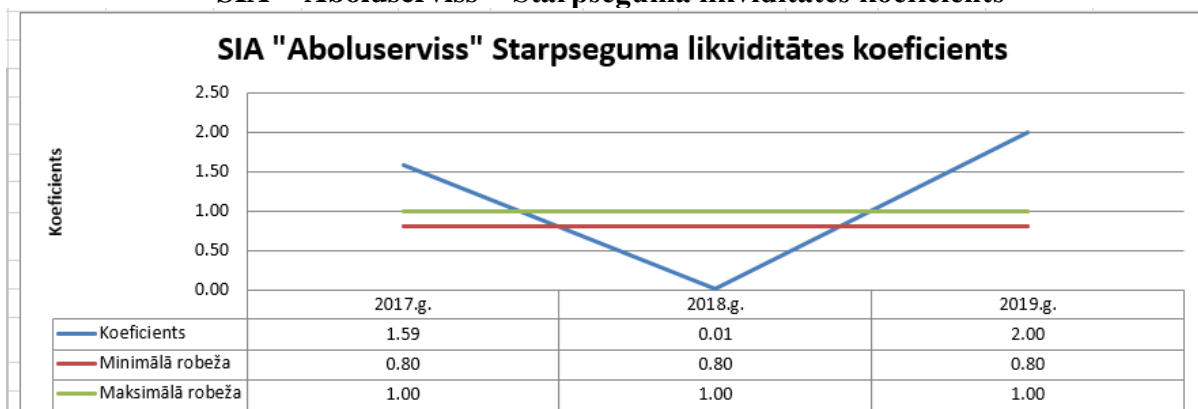


Absolūtās likviditātes koef. "Cash ratio" *Nauda + īstermiņa vērtspapīri / īstermiņa saistības*

	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.
IV. NAUDA	472	3884	654	4407
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	8995	10193	19033	40418
Koeficients	0.05	0.38	0.03	0.11

2. Starpsēguma likviditātes koeficienti

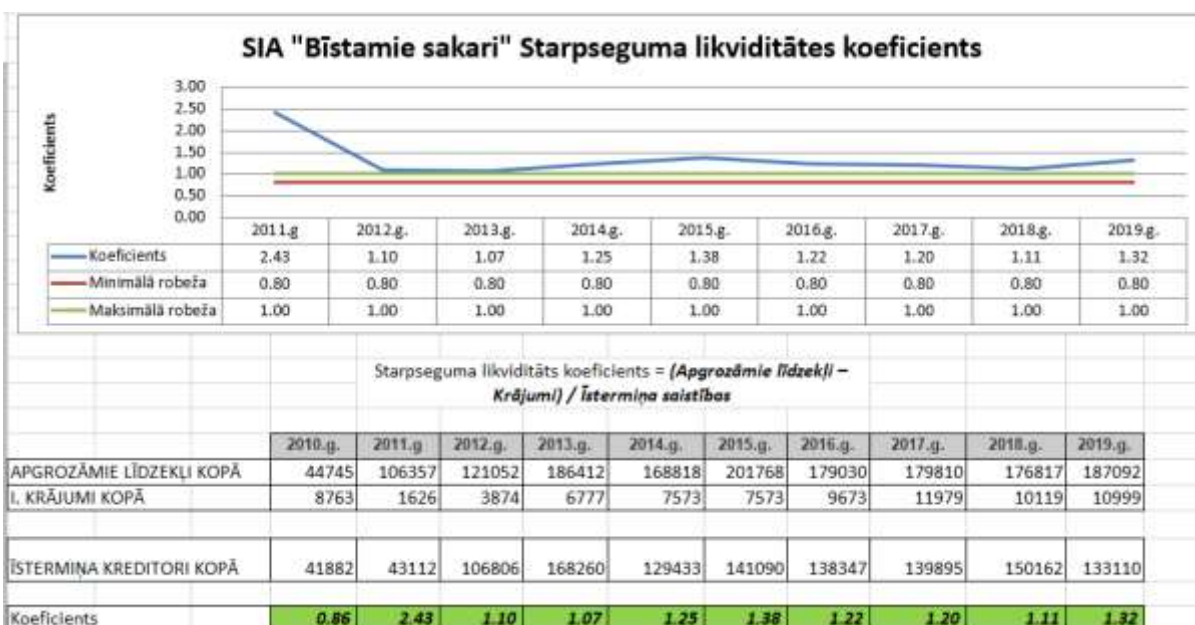
SIA "Aboluserviss" Starpsēguma likviditātes koeficients



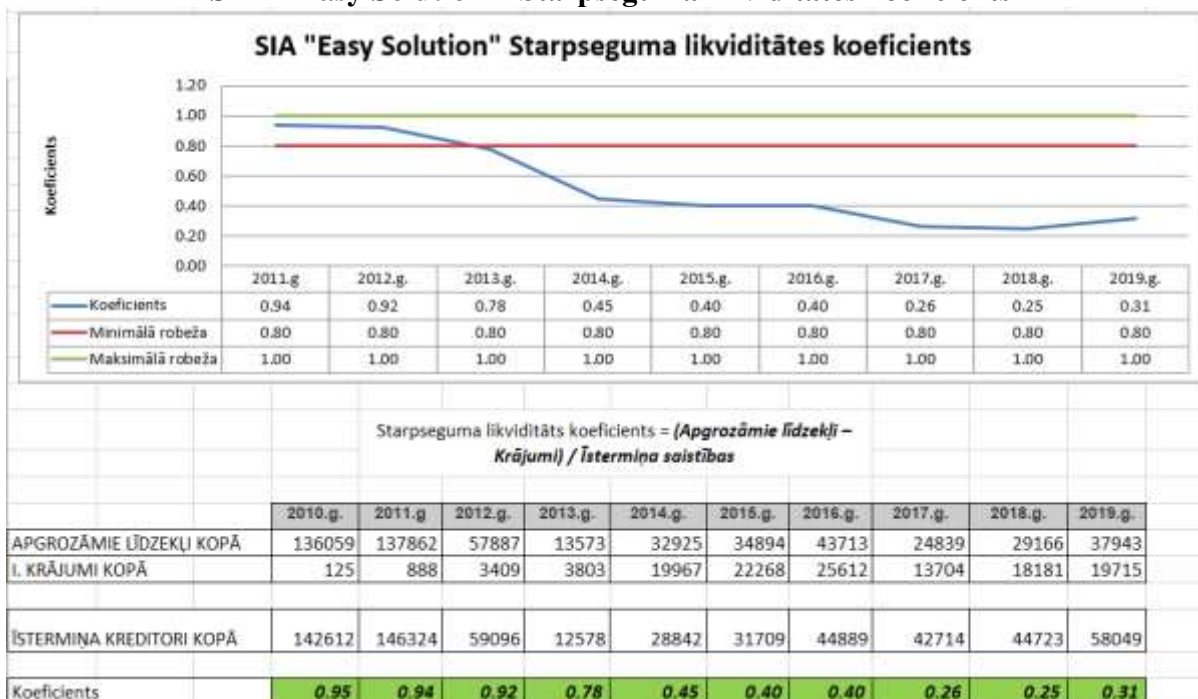
Starpsēguma likviditātes koeficients = $(\text{Apgrozāmie līdzekļi} - \text{Krājumi}) / \text{Īstermiņa saistības}$

	2017.g.	2018.g.	2019.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	7685	4525	14561
I. KRĀJUMI KOPĀ	0	4458	2872
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	4828	5308	5858
Koeficients	1.59	0.01	2.00

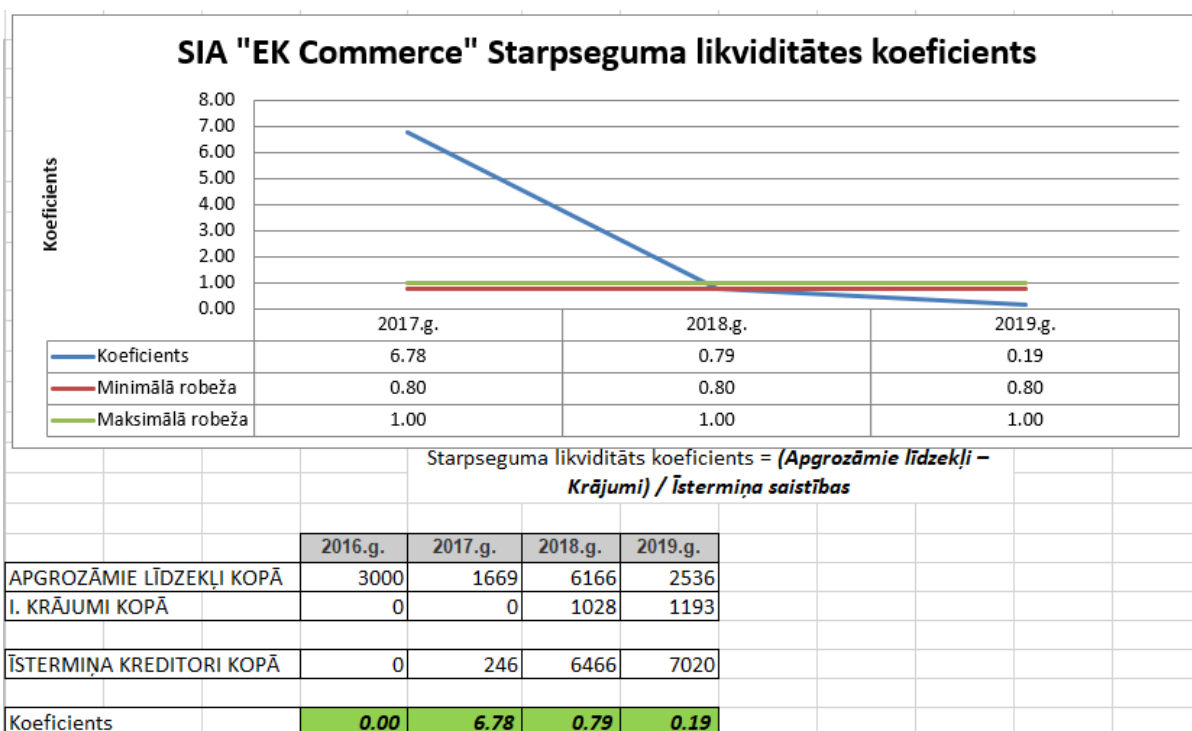
SIA " Bīstamie sakari " Starpseguma likviditātes koeficients



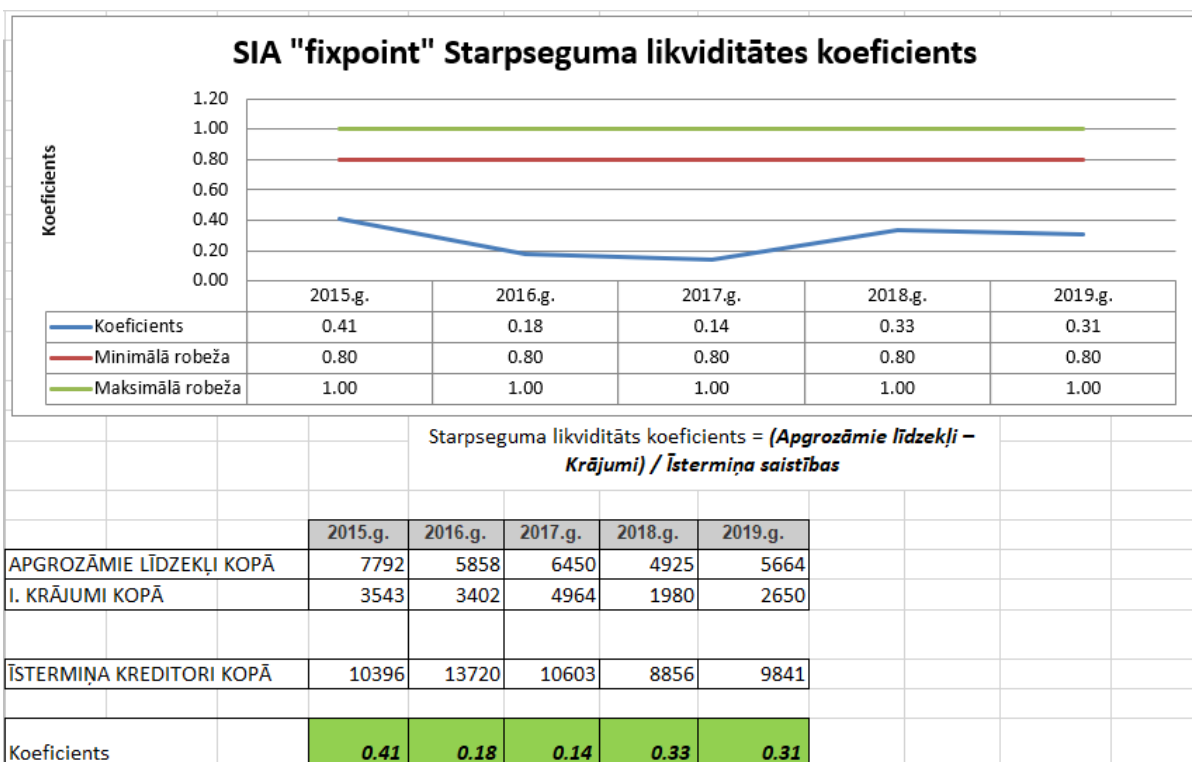
SIA " Easy Solution " Starpseguma likviditātes koeficients



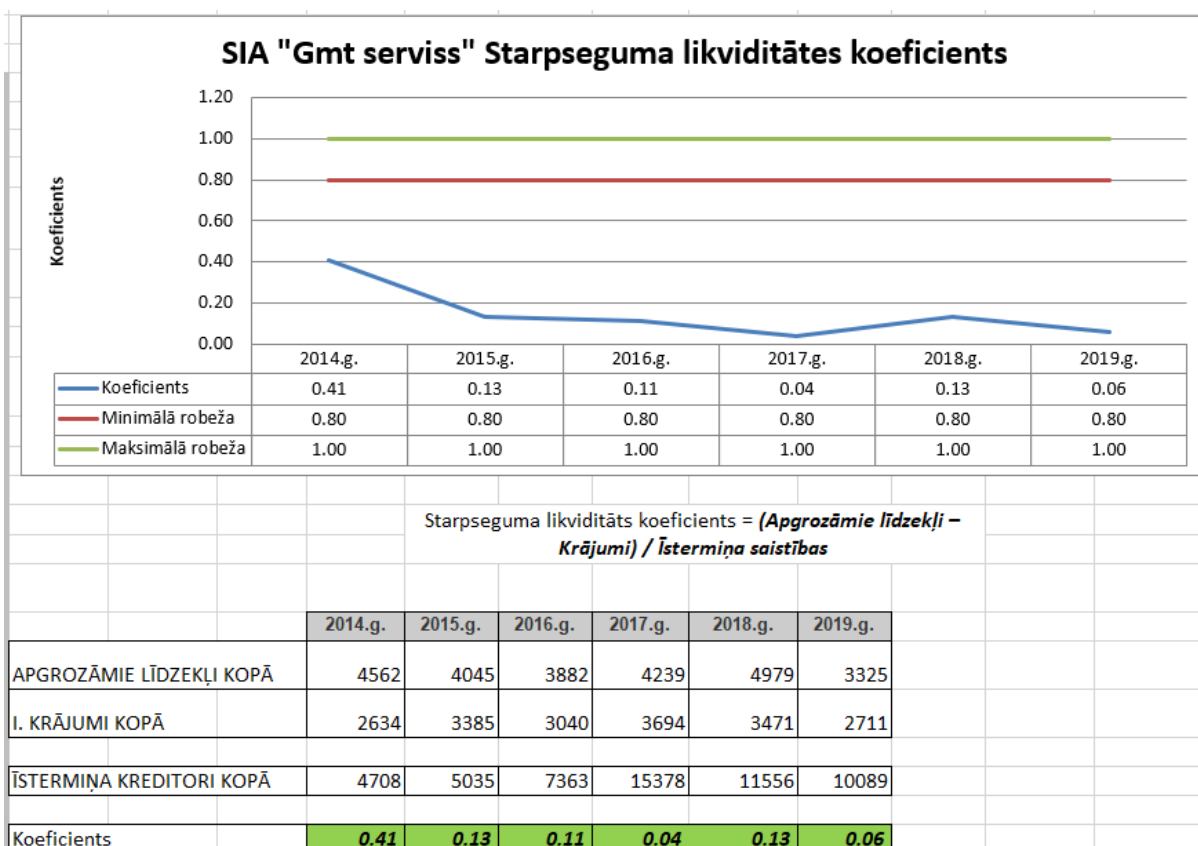
SIA "EK Commerce" Starpseguma likviditātes koeficients



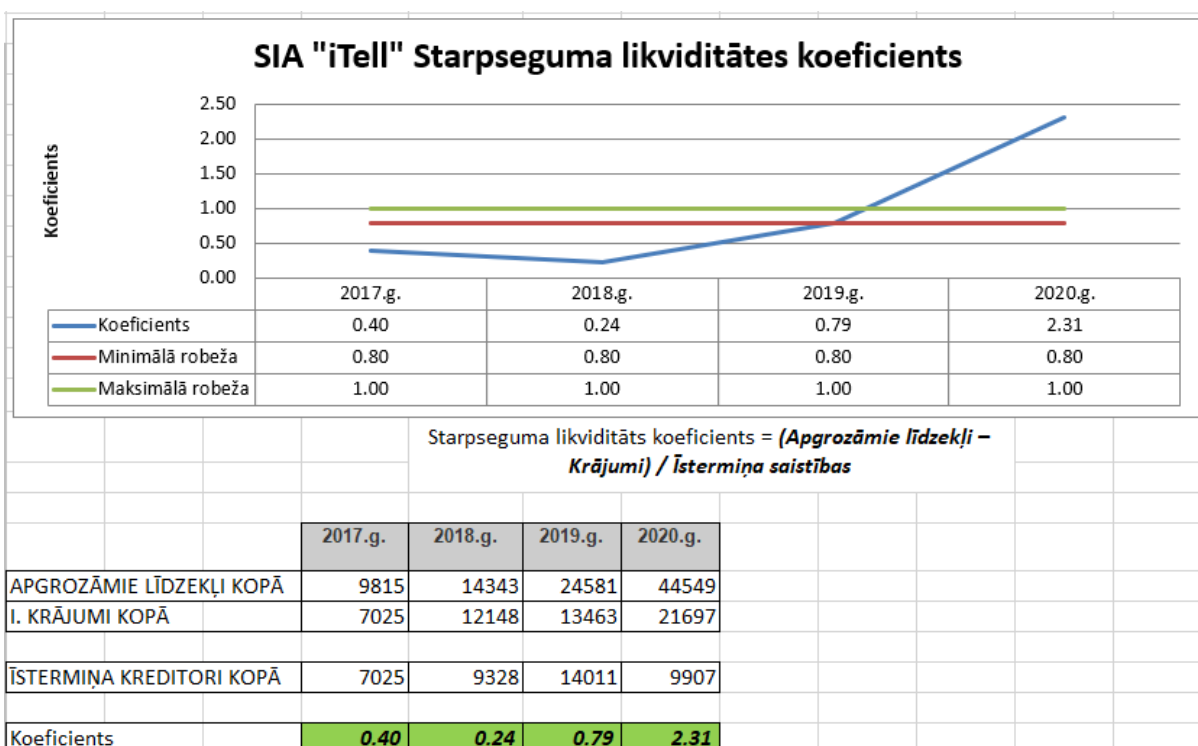
SIA "Fixpoint" Starpseguma likviditātes koeficients



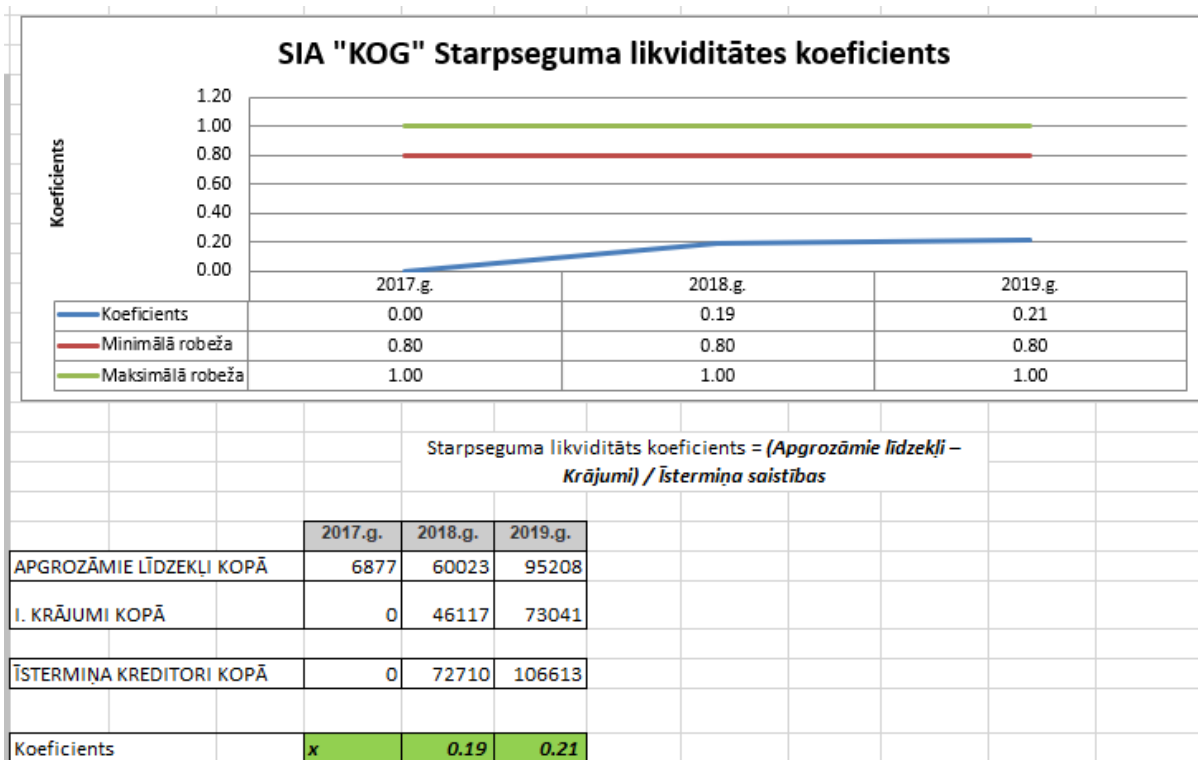
SIA " Gmt serviss " Starpseguma likviditātes koeficients



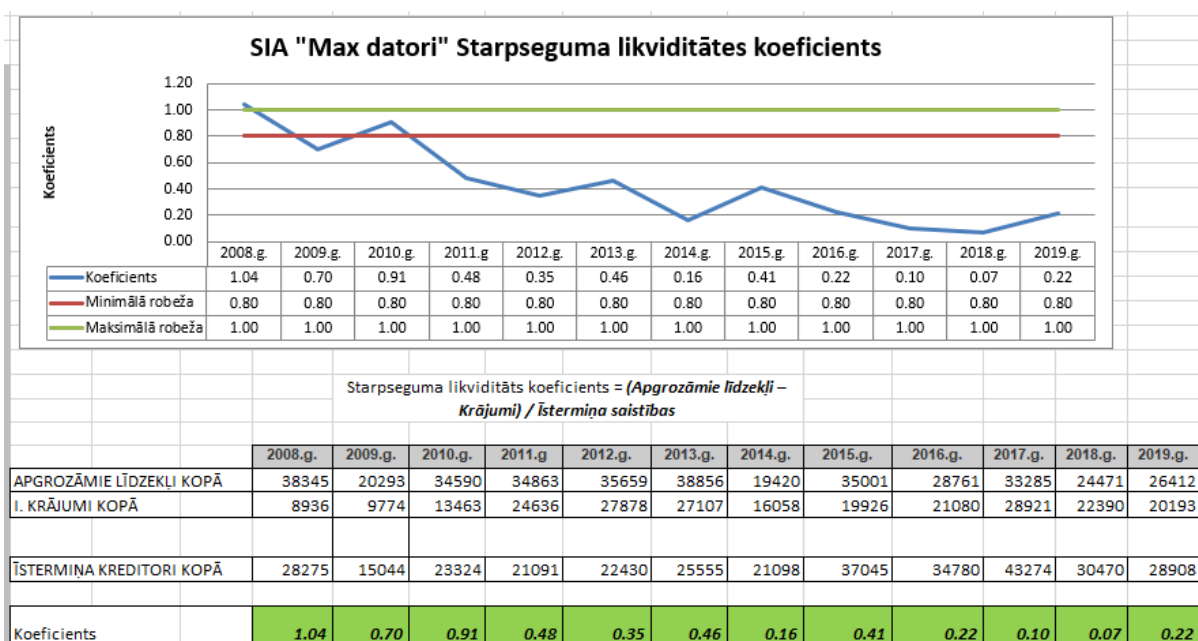
SIA " Itell " Starpseguma likviditātes koeficients



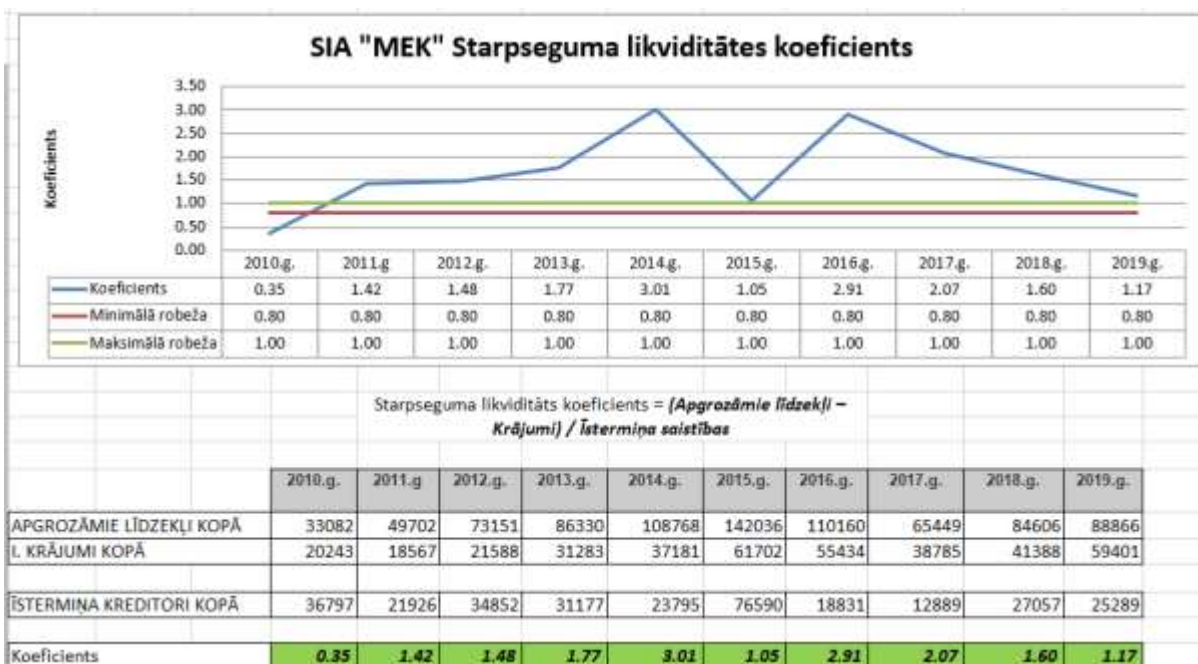
SIA "Kog" Starpseguma likviditātes koeficients



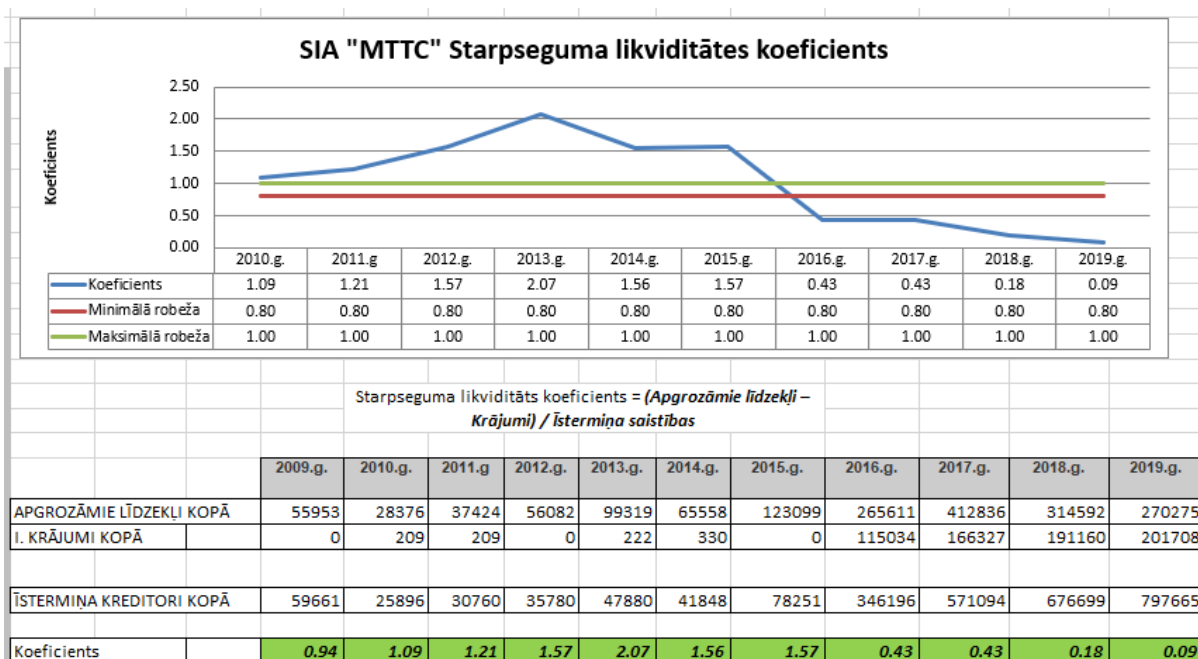
SIA "Max datori" Starpseguma likviditātes koeficients



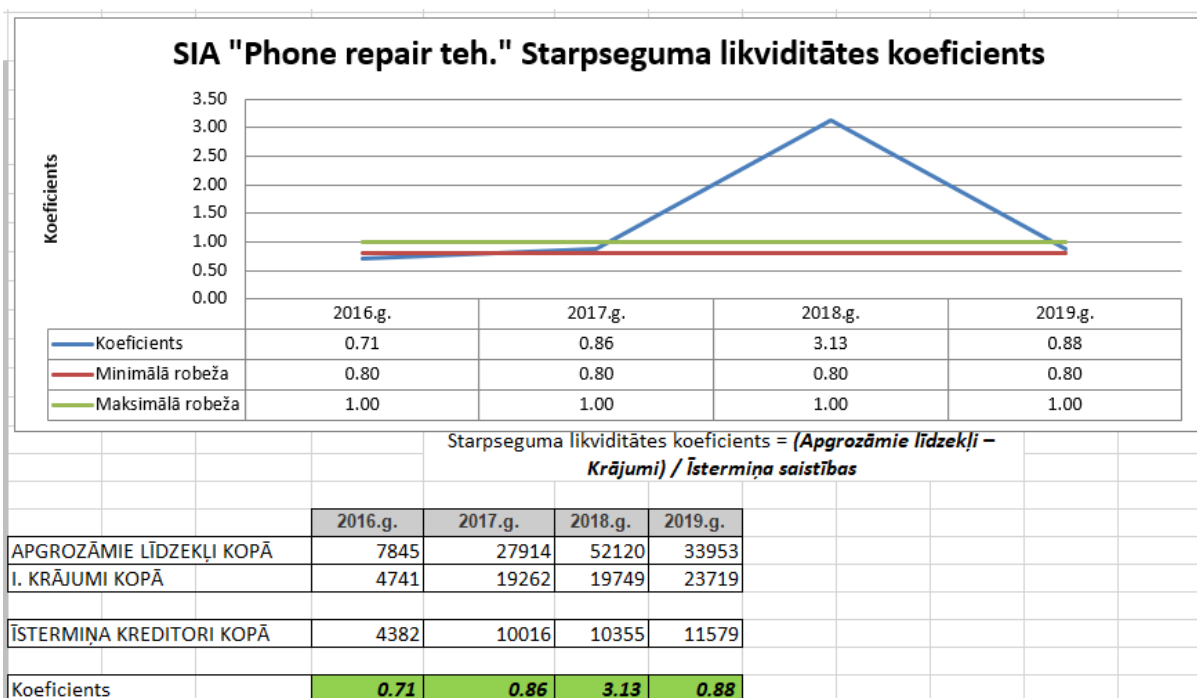
SIA "Mek" Starpseguma likviditātes koeficients



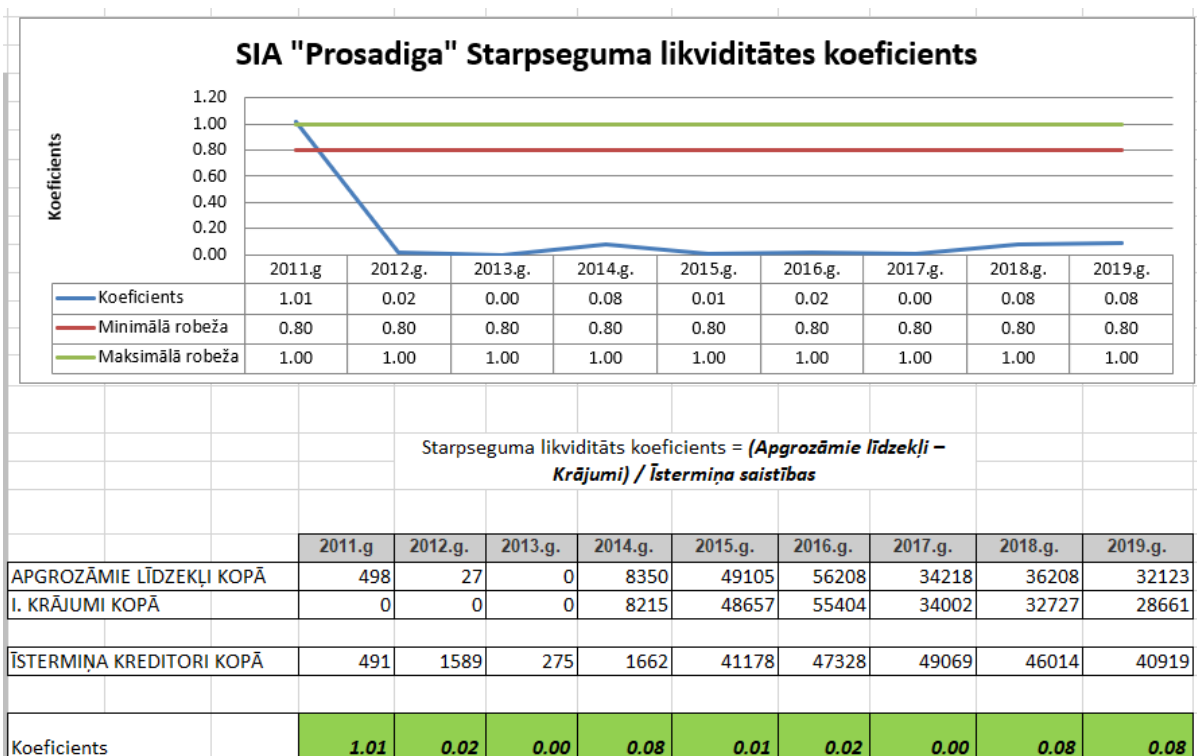
SIA "Mttc" Starpseguma likviditātes koeficients



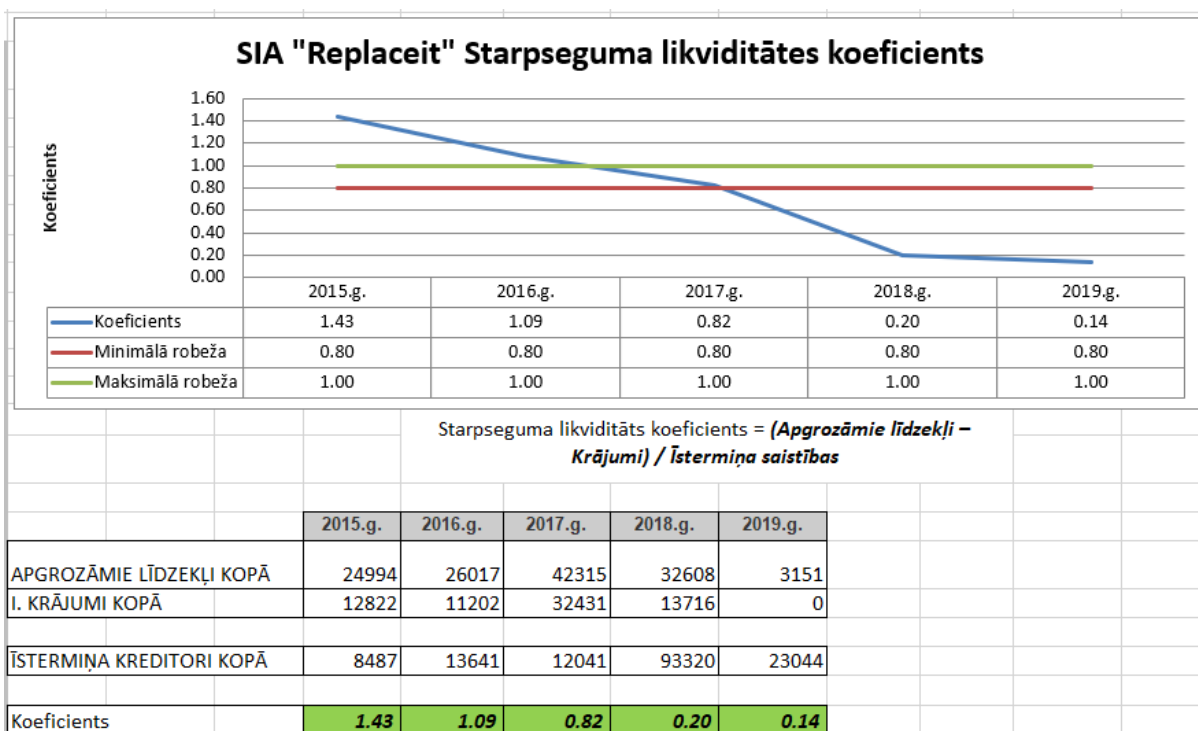
SIA "Phone repair tech." Starpseguma likviditātes koeficients



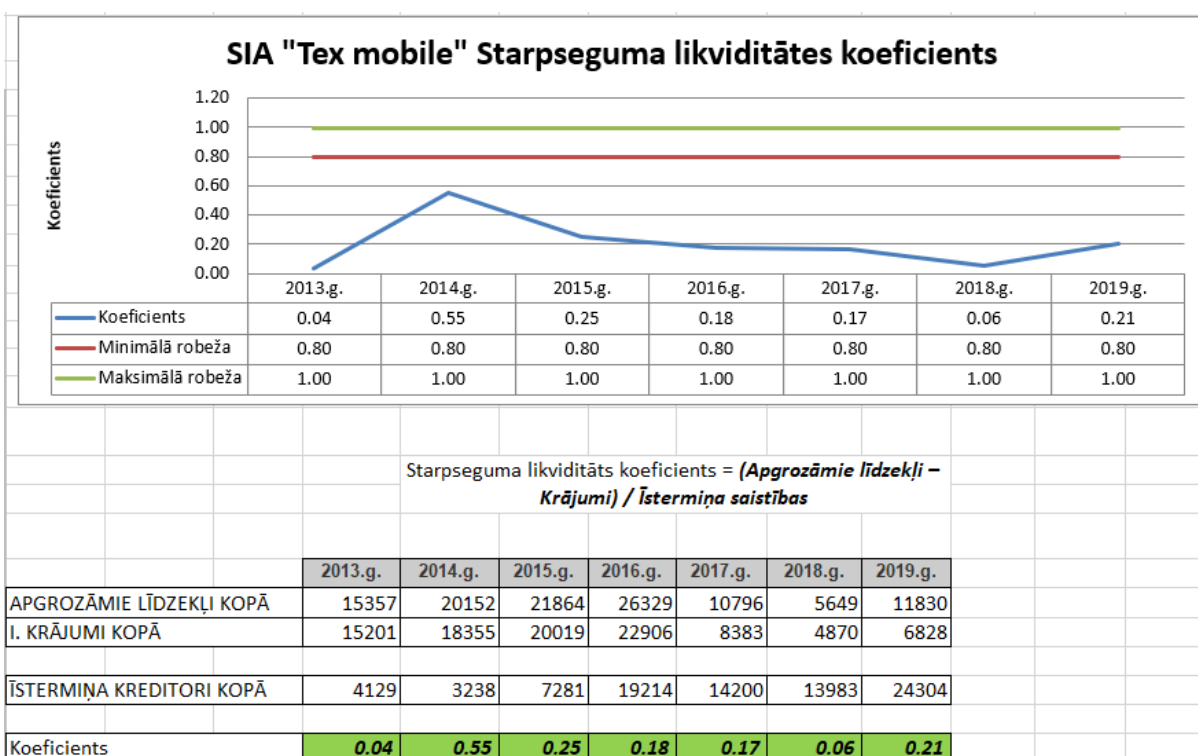
SIA "Prosadiga" Starpseguma likviditātes koeficients



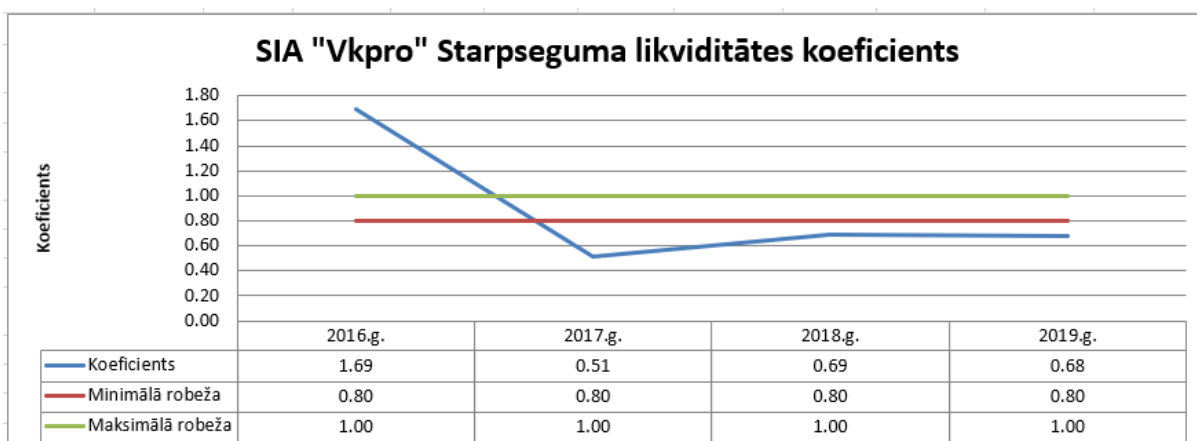
SIA " Replaceit " Starpseguma likviditātes koeficients



SIA " Tex mobile " Starpseguma likviditātes koeficients



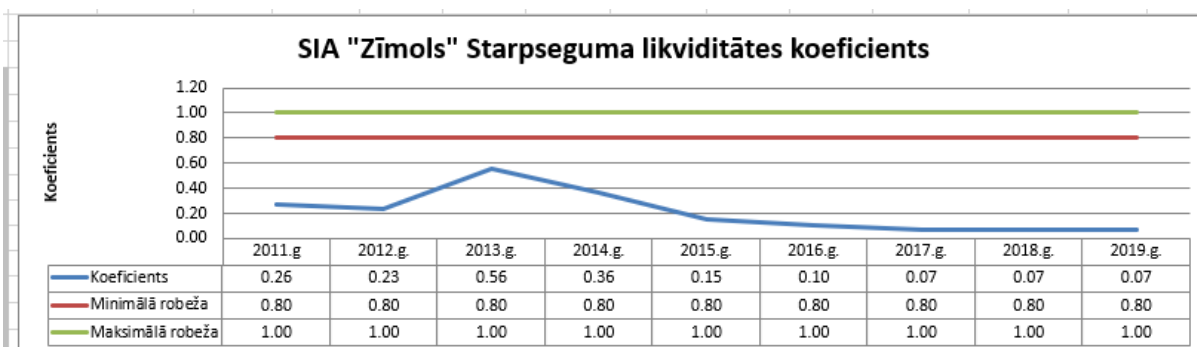
SIA "Vkprou" Starpseguma likviditātes koeficients



Starpsēguma likviditātes koeficients = $(\text{Apgrozāmie līdzekļi} - \text{Krājumi}) / \text{Īstermiņa saistības}$

	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	3166	3917	550	688	2758	940	1765	1303
. KRĀJUMI KOPĀ	92	0	0	0	0	0	0	0
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	245	67	134	238	1631	1839	2543	1926
Koeficients	12.55	58.46	4.10	2.89	1.69	0.51	0.69	0.68

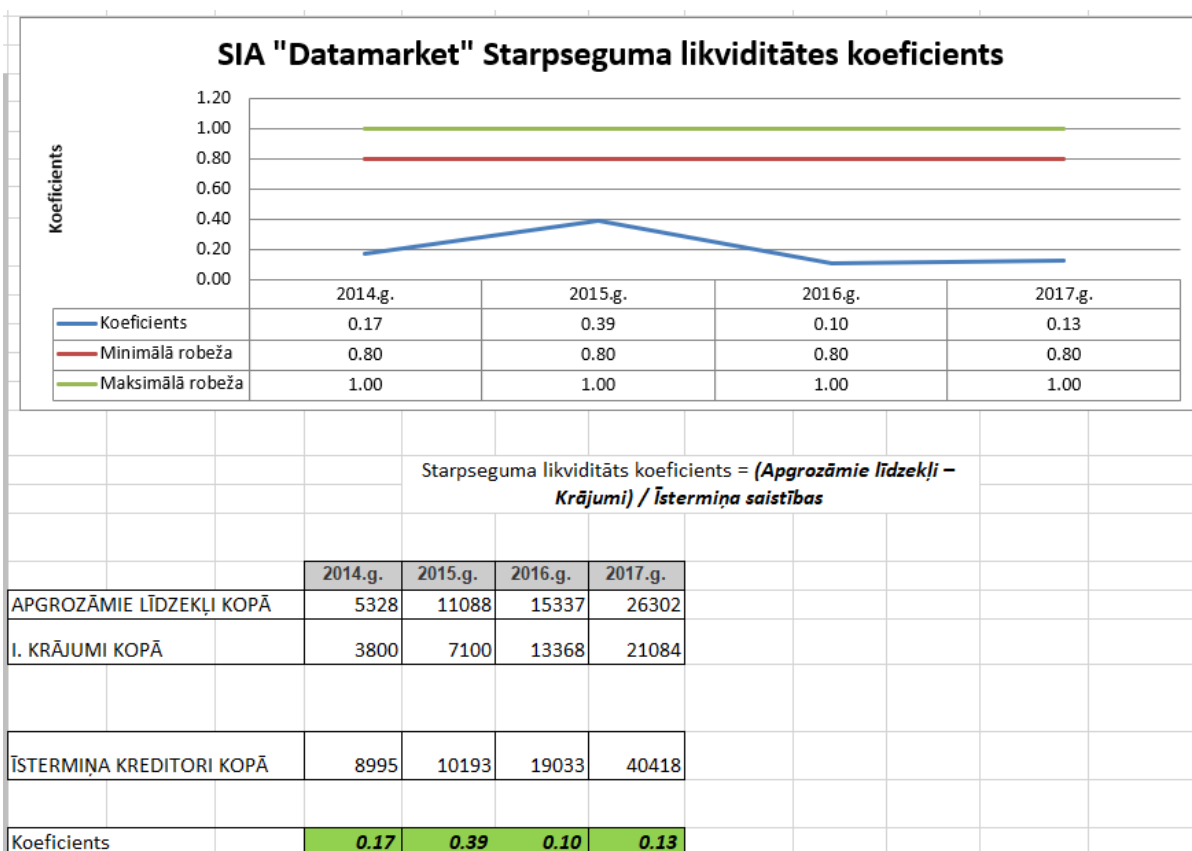
SIA "Zīmols" Starpseguma likviditātes koeficients



Starpsēguma likviditātes koeficients = $(\text{Apgrozāmie līdzekļi} - \text{Krājumi}) / \text{Īstermiņa saistības}$

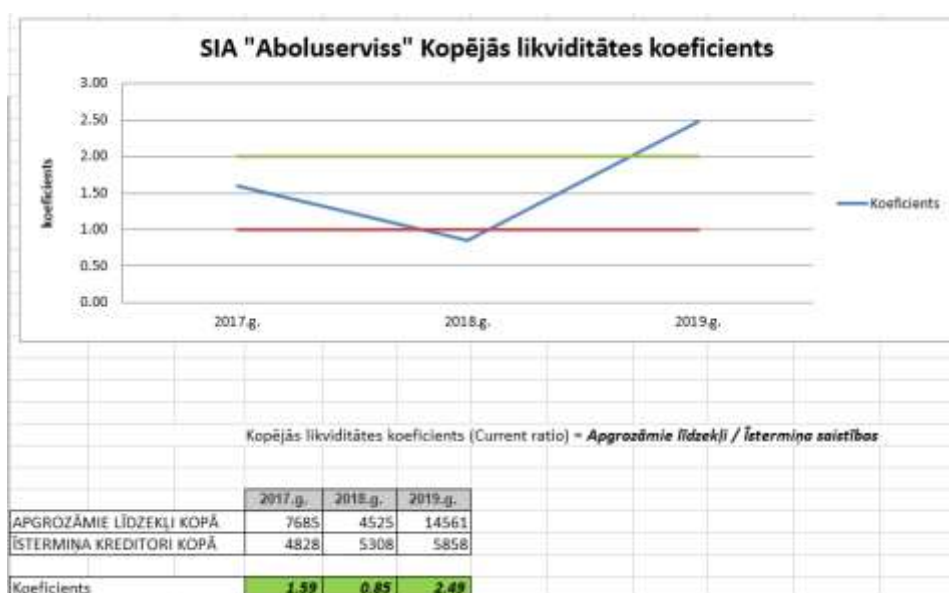
	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	15489	5492	7913	18648	13495	34591	52376	72065	78831	74508
I. KRĀJUMI KOPĀ	47	386	2046	2676	2349	21130	40111	61175	63611	61338
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	20304	19269	25025	28687	30992	92656	121486	166096	212971	195339
Koeficients	0.76	0.26	0.23	0.56	0.36	0.15	0.10	0.07	0.07	0.07

SIA "Daktel" Starpseguma likviditātes koeficients

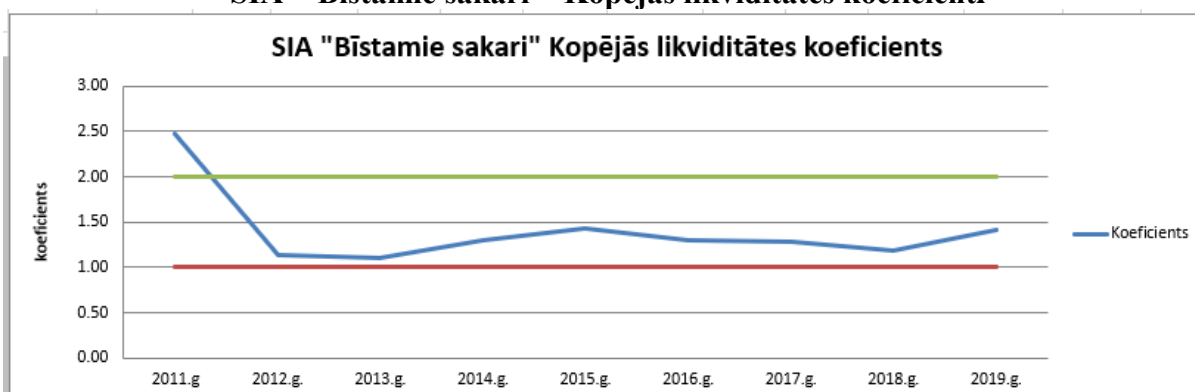


3. Kopējās likviditātes koeficienti

SIA "Aboluservis" Kopējās likviditātes koeficienti



SIA " Bīstamie sakari " Kopējās likviditātes koeficienti



Kopējās likviditātes koeficients (Current ratio) = *Apgrozāmie līdzekļi / Īstermiņa saistības*

	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	44745	106357	121052	186412	168818	201768	179030	179810	176817	187092
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	41882	43112	106806	168260	129433	141090	138347	139895	150162	133110
Koeficients	1.07	2.47	1.13	1.11	1.30	1.43	1.29	1.29	1.18	1.41

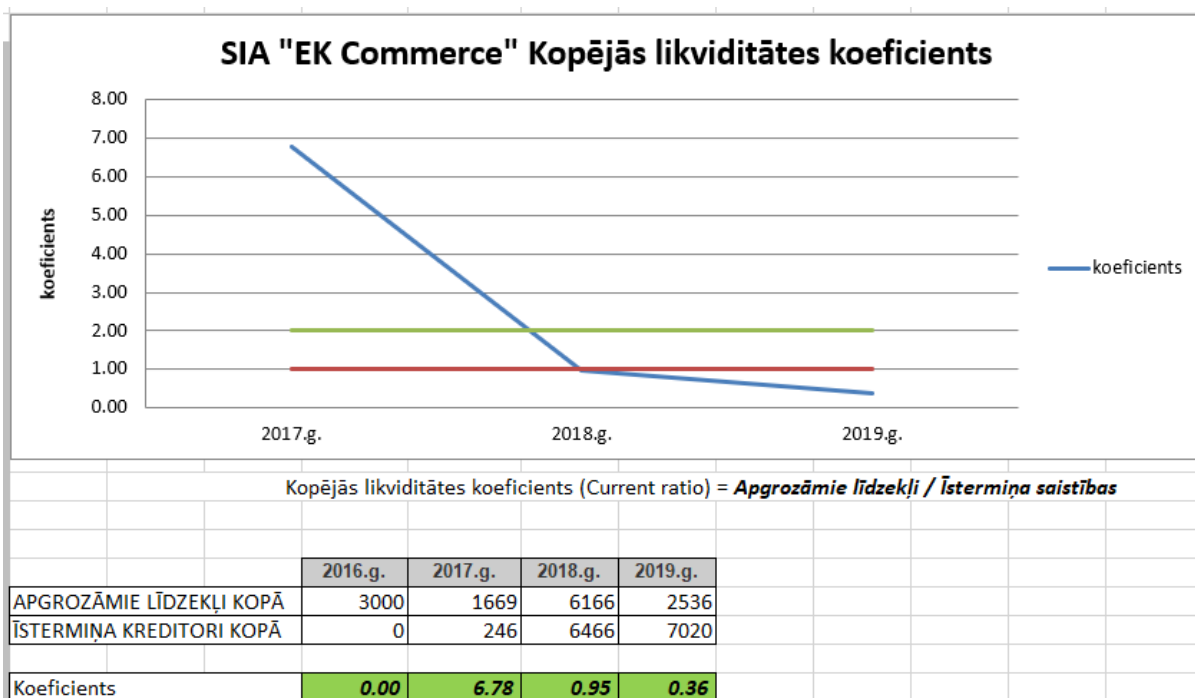
SIA " Easy Solution " Kopējās likviditātes koeficienti



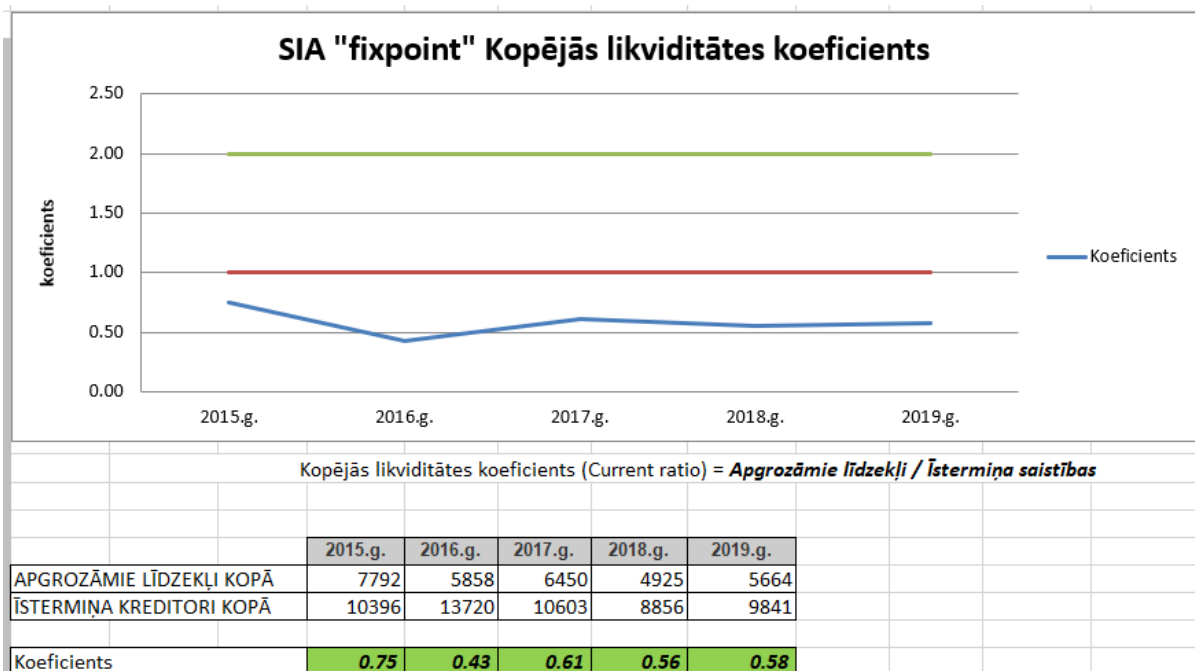
Kopējās likviditātes koeficients (Current ratio) = *Apgrozāmie līdzekļi / Īstermiņa saistības*

	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	136059	137862	57887	13573	32925	34894	43713	24839	29166	37943
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	142612	146324	59096	12578	28842	31709	44889	42714	44723	58049
Koeficients	0.95	0.94	0.98	1.08	1.14	1.10	0.97	0.58	0.65	0.65

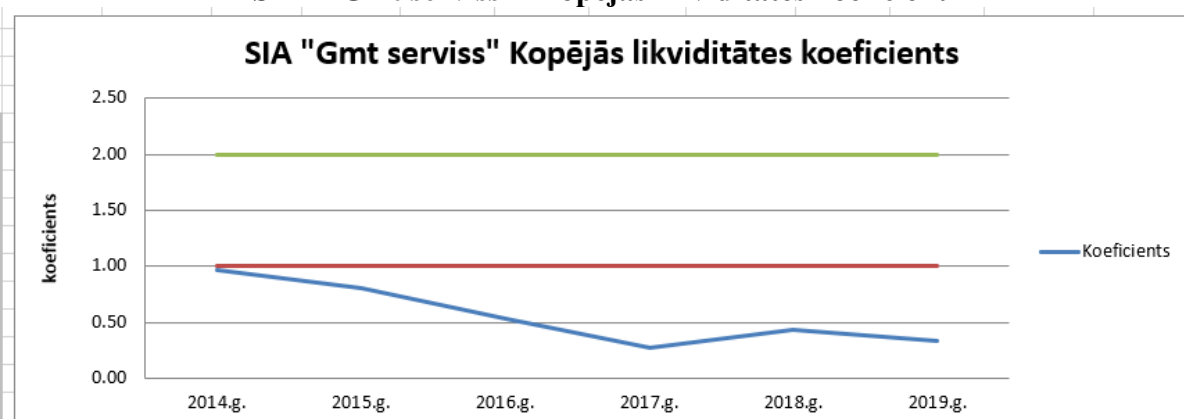
SIA "EK Commerce" Kopējās likviditātes koeficienti



SIA "Fixpoint" Kopējās likviditātes koeficienti



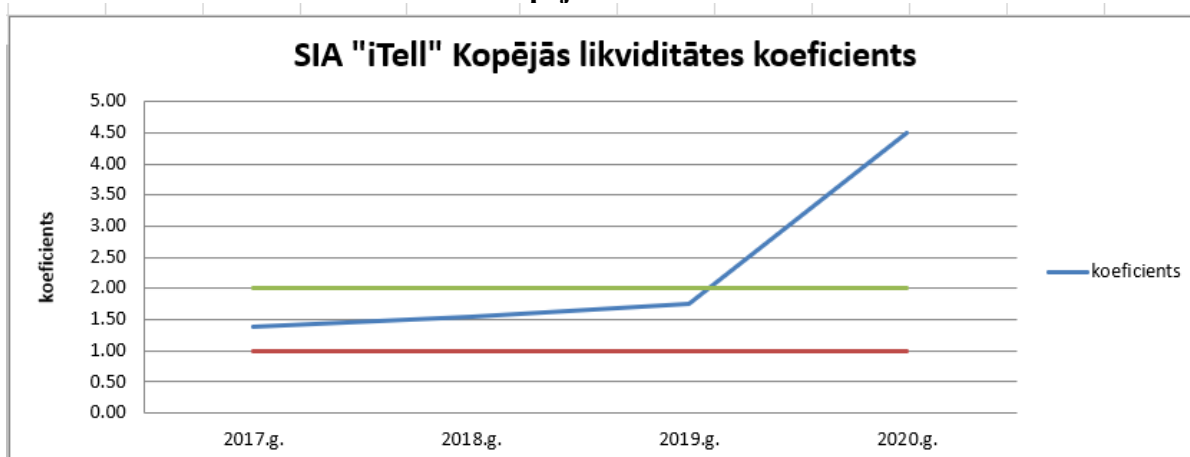
SIA " Gmt serviss " Kopējās likviditātes koeficienti



Kopējās likviditātes koeficients (Current ratio) = *Apgrozāmie līdzekļi / Īstermiņa saistības*

	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	4562	4045	3882	4239	4979	3325
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	4708	5035	7363	15378	11556	10089
Koefficients	0.97	0.80	0.53	0.28	0.43	0.33

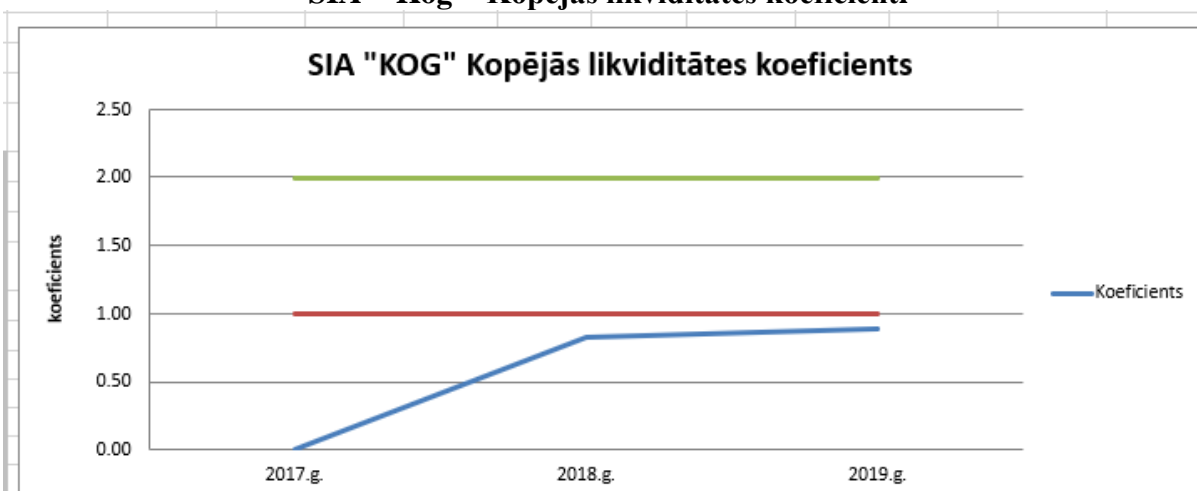
SIA " Itell " Kopējās likviditātes koeficienti



Kopējās likviditātes koeficients (Current ratio) = *Apgrozāmie līdzekļi / Īstermiņa saistības*

	2017.g.	2018.g.	2019.g.	2020.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	9815	14343	24581	44549
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	7025	9328	14011	9907
Koefficients	1.40	1.54	1.75	4.50

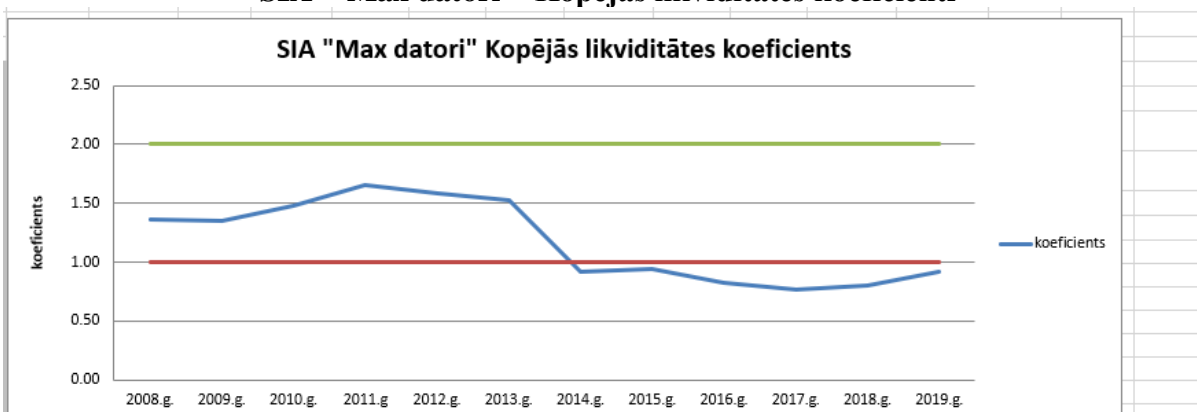
SIA "Kog" Kopējās likviditātes koeficienti



Kopējās likviditātes koeficients (Current ratio) = *Apgrozāmie līdzekļi / Īstermiņa saistības*

	2017.g.	2018.g.	2019.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	6877	60023	95208
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	0	72710	106613
Koeficients	x	0.83	0.89

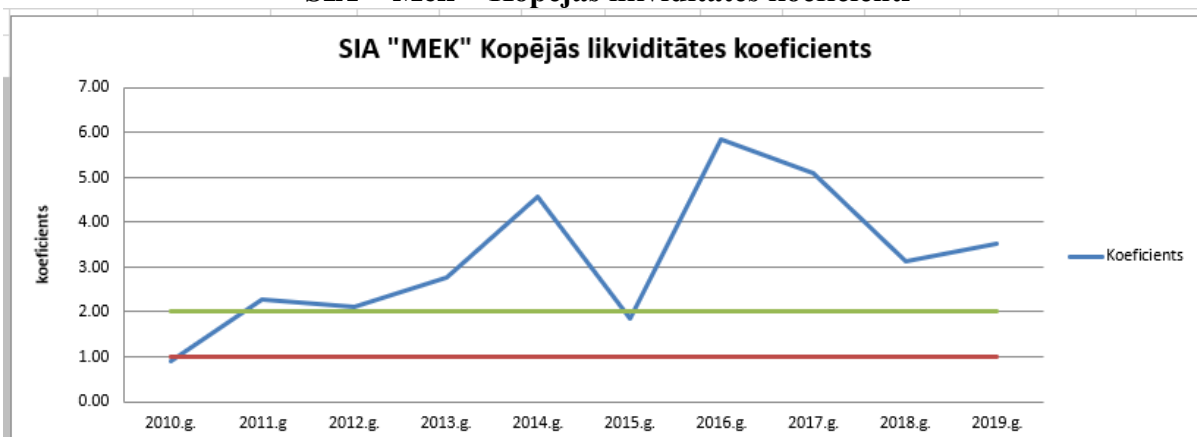
SIA "Max datori" Kopējās likviditātes koeficienti



Kopējās likviditātes koeficients (Current ratio) = *Apgrozāmie līdzekļi / Īstermiņa saistības*

	2008.g.	2009.g.	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	38345	20293	34590	34863	35659	38856	19420	35001	28761	33285	24471	26412
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	28275	15044	23324	21091	22430	25555	21098	37045	34780	43274	30470	28908
Koeficients	1.36	1.35	1.48	1.65	1.59	1.52	0.92	0.94	0.83	0.77	0.80	0.91

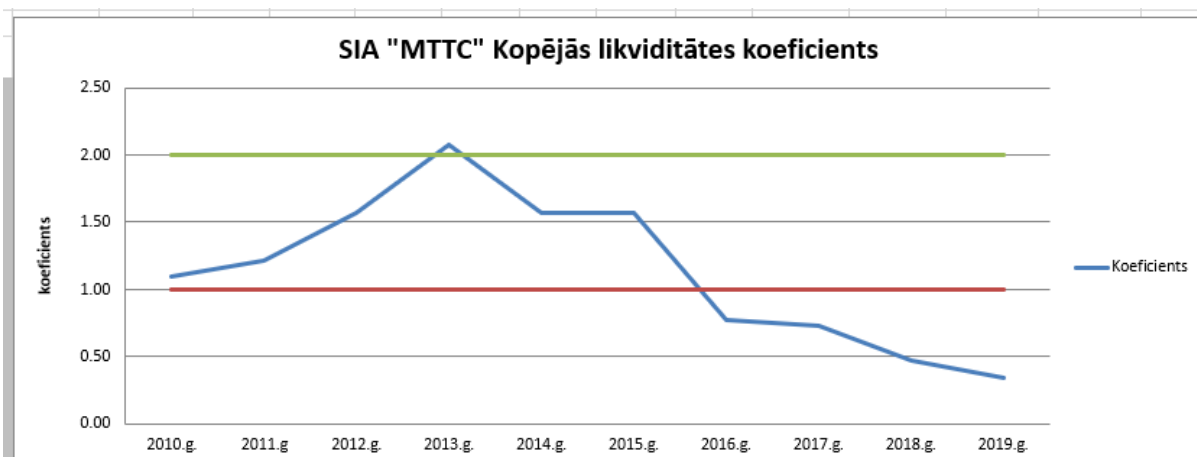
SIA "Mek" Kopējās likviditātes koeficienti



Kopējās likviditātes koeficients (Current ratio) = *Apgrnozāmie līdzekļi / Īstermiņa saistības*

	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	33082	49702	73151	86330	108768	142036	110160	65449	84606	88866
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	36797	21926	34852	31177	23795	76590	18831	12889	27057	25289
Koeficients	0.90	2.27	2.10	2.77	4.57	1.85	5.85	5.08	3.13	3.51

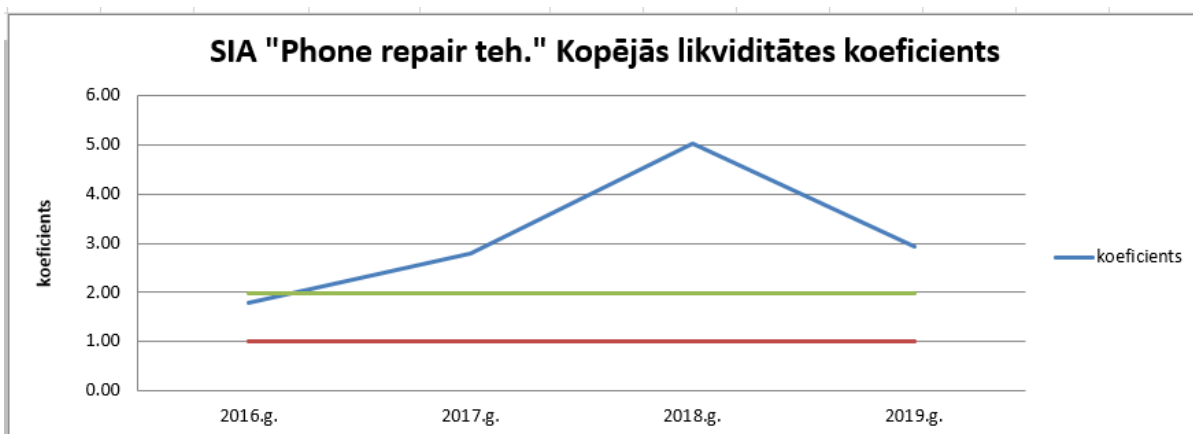
SIA "Mtcc" Kopējās likviditātes koeficienti



Kopējās likviditātes koeficients (Current ratio) = *Apgrnozāmie līdzekļi / Īstermiņa saistības*

	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	28376	37424	56082	99319	65558	123099	265611	412836	314592	270275
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	25896	30760	35780	47880	41848	78251	346196	571094	676699	797665
Koeficients	1.10	1.22	1.57	2.07	1.57	1.57	0.77	0.72	0.46	0.34

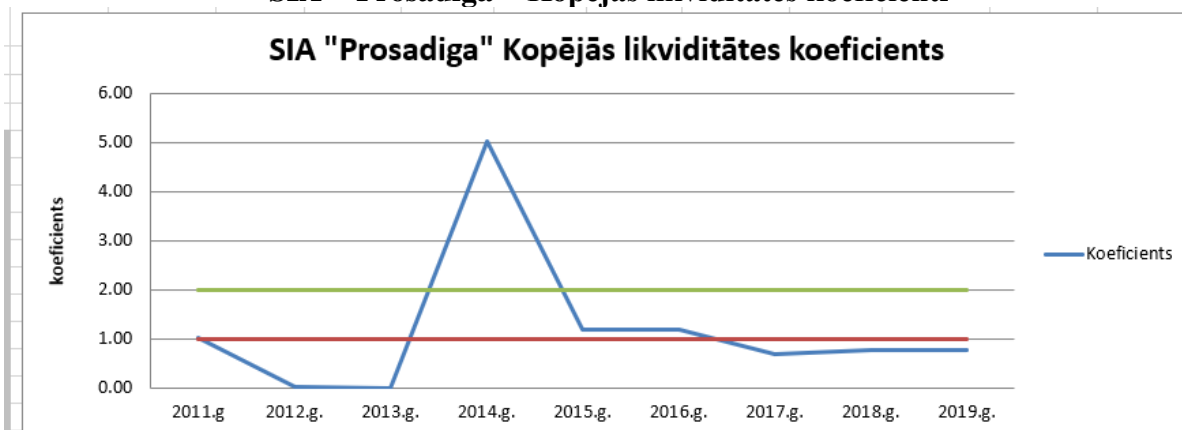
SIA " Phone repair tech." Kopējās likviditātes koeficienti



Kopējās likviditātes koeficients (Current ratio) = *Apgrozāmie līdzekļi / Īstermiņa saistības*

	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	7845	27914	52120	33953
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	4382	10016	10355	11579
Koeficients	1.79	2.79	5.03	2.93

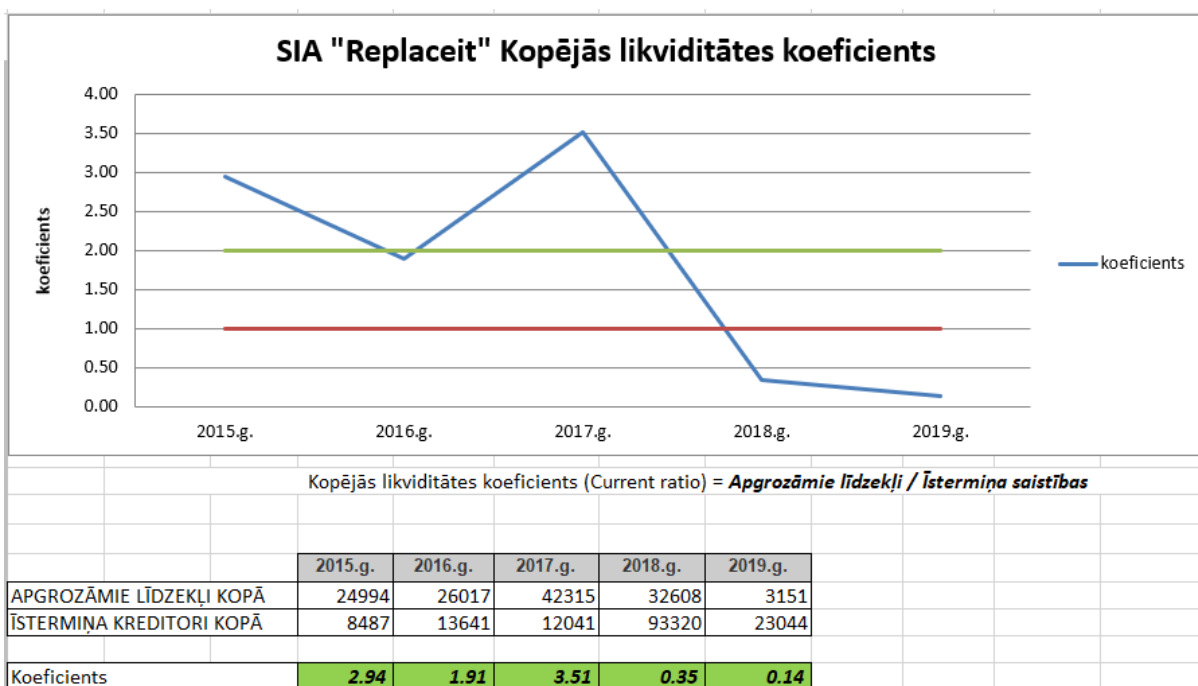
SIA " Prosadiga " Kopējās likviditātes koeficienti



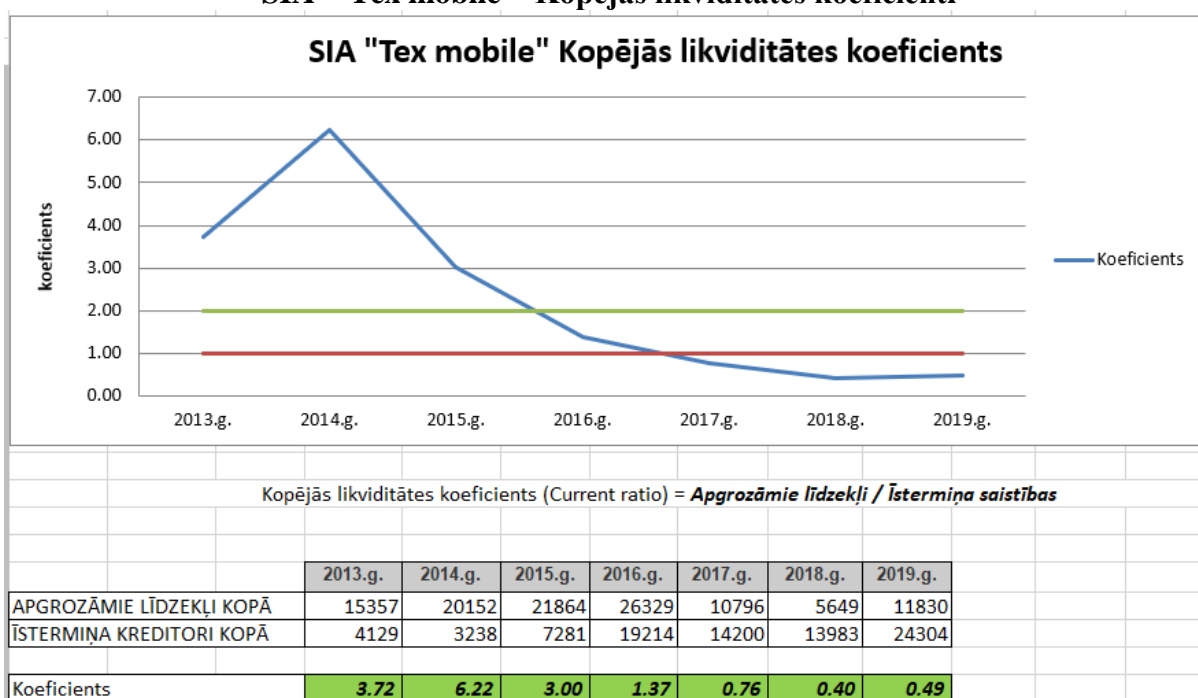
Kopējās likviditātes koeficients (Current ratio) = *Apgrozāmie līdzekļi / Īstermiņa saistības*

	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	498	27	0	8350	49105	56208	34218	36208	32123
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	491	1589	275	1662	41178	47328	49069	46014	40919
Koeficients	1.01	0.02	0.00	5.02	1.19	1.19	0.70	0.79	0.79

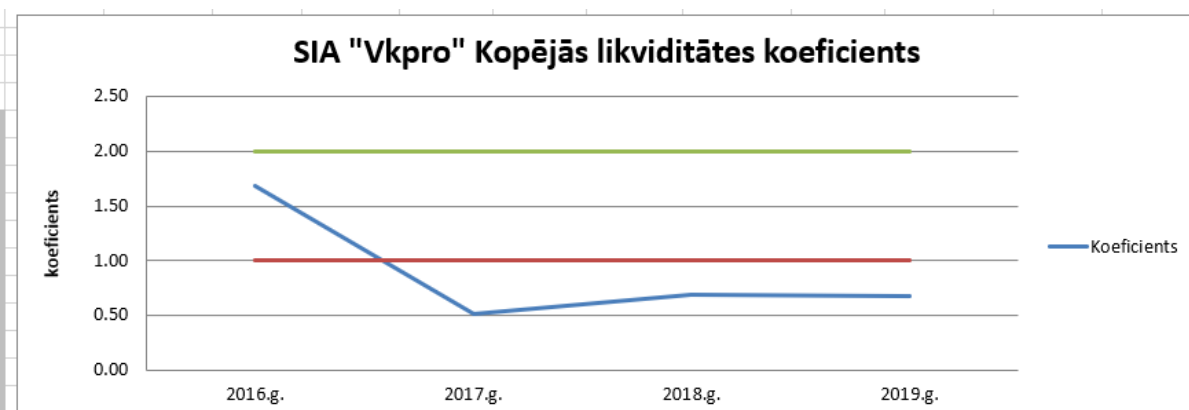
SIA "Replacit" Kopējās likviditātes koeficienti



SIA "Tex mobile" Kopējās likviditātes koeficienti



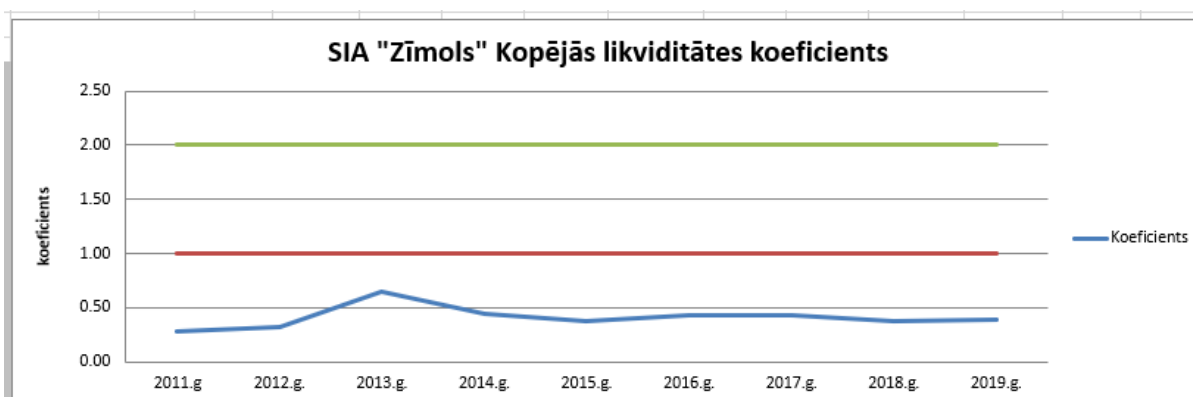
SIA "Vkpro" Kopējās likviditātes koeficienti



Kopējās likviditātes koeficients (Current ratio) = *Apgrozāmie līdzekļi / Īstermiņa saistības*

	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	3166	3917	550	688	2758	940	1765	1303
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	245	67	134	238	1631	1839	2543	1926
Koeficients	12.92	58.46	4.10	2.89	1.69	0.51	0.69	0.68

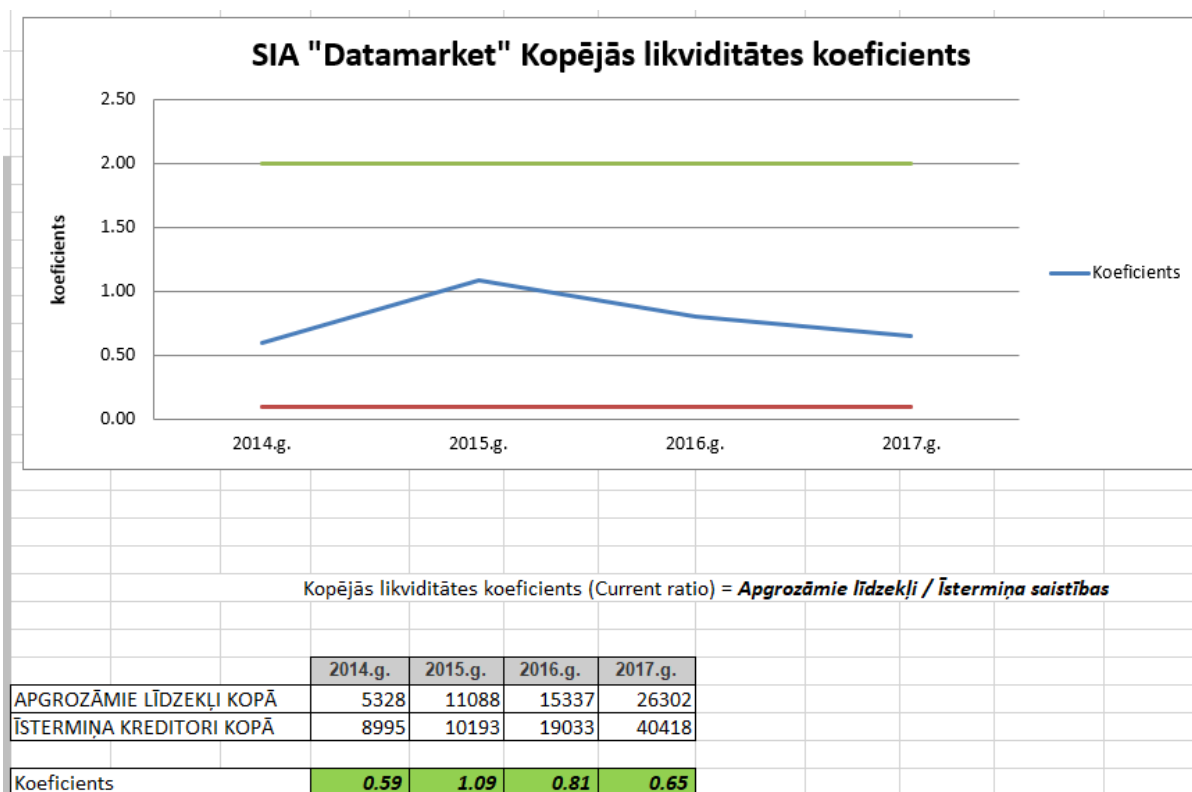
SIA "Zīmols" Kopējās likviditātes koeficienti



Kopējās likviditātes koeficients (Current ratio) = *Apgrozāmie līdzekļi / Īstermiņa saistības*

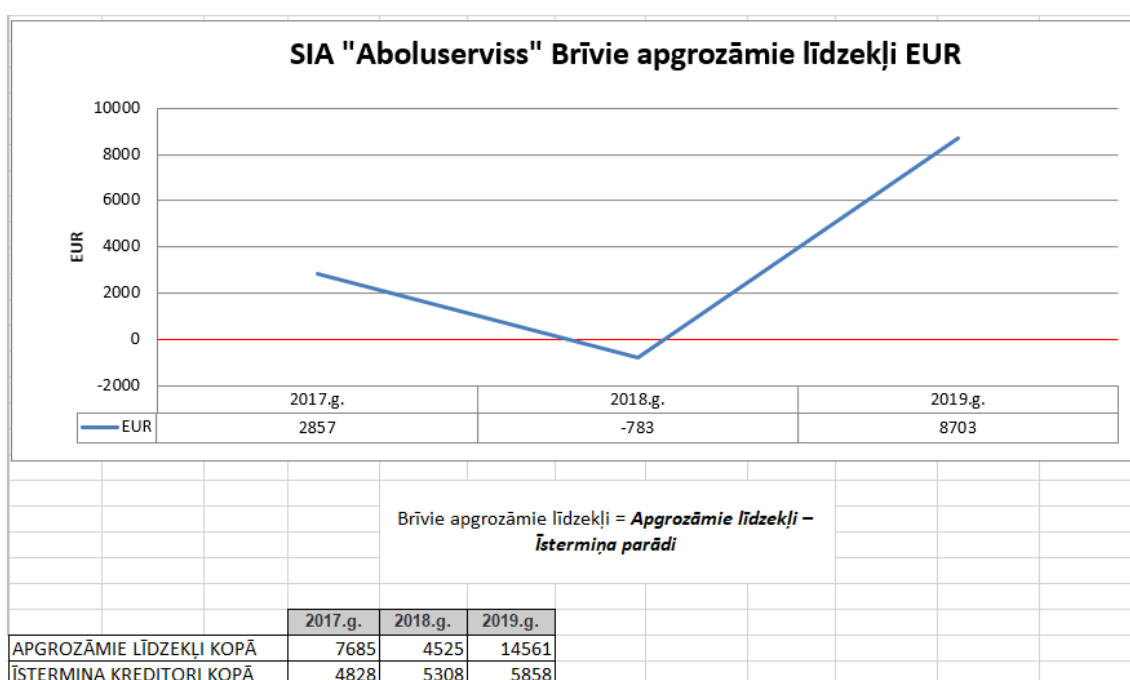
	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	15489	5492	7913	18648	13495	34591	52376	72065	78831	74508
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	20304	19269	25025	28687	30992	92656	121486	166096	212971	195339
Koeficients	0.76	0.29	0.32	0.65	0.44	0.37	0.43	0.43	0.37	0.38

SIA "Daktel" Kopējās likviditātes koeficienti

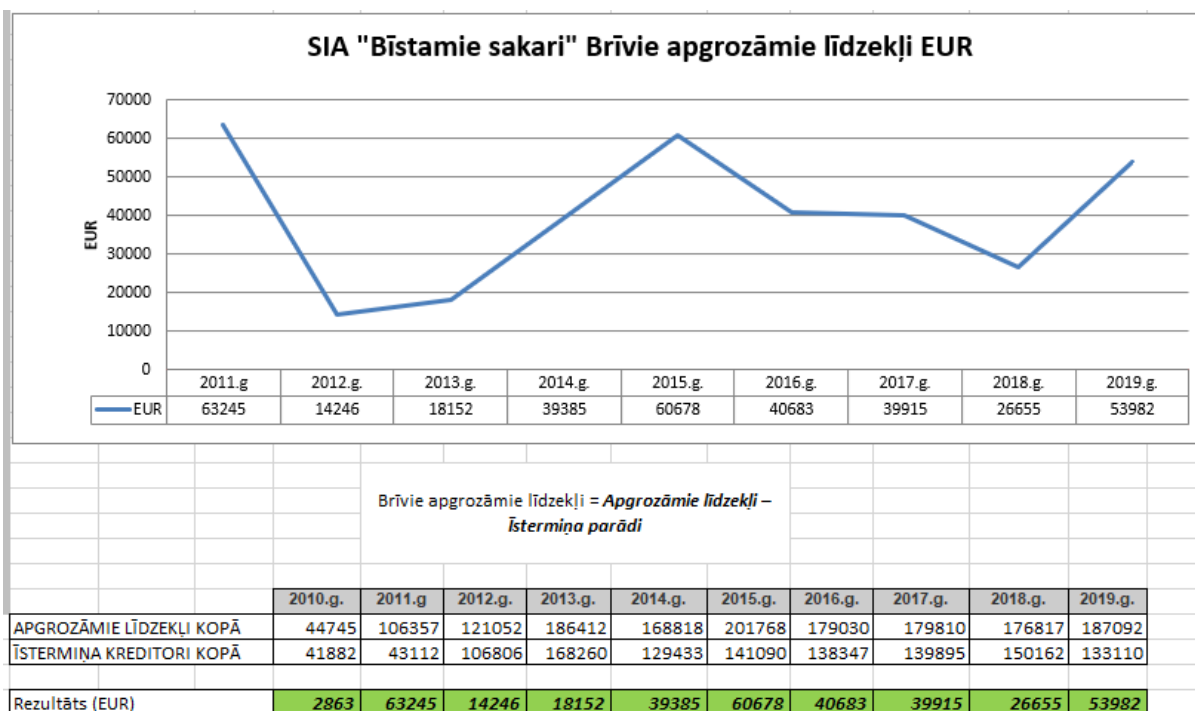


4. Brīvie apgrozāmie līdzekļi EUR

SIA "Aboluserviss" Brīvie apgrozāmie līdzekļi EUR



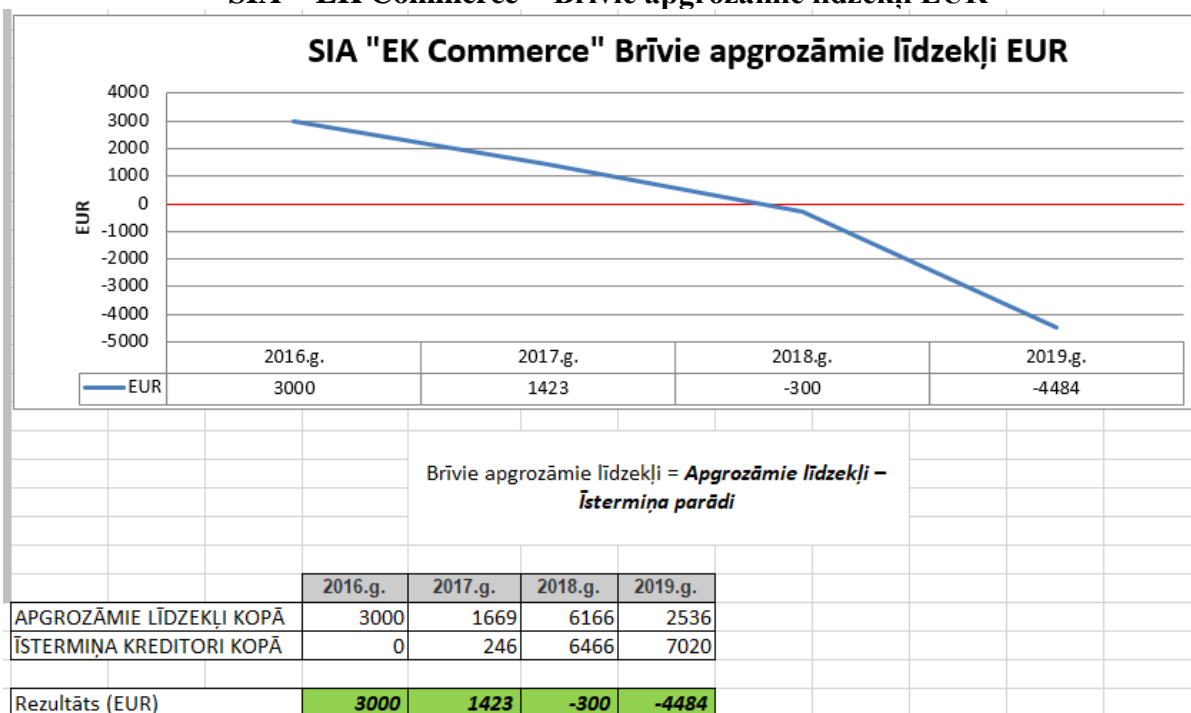
SIA " Bīstamie sakari " Brīvie apgrozāmie līdzekļi EUR



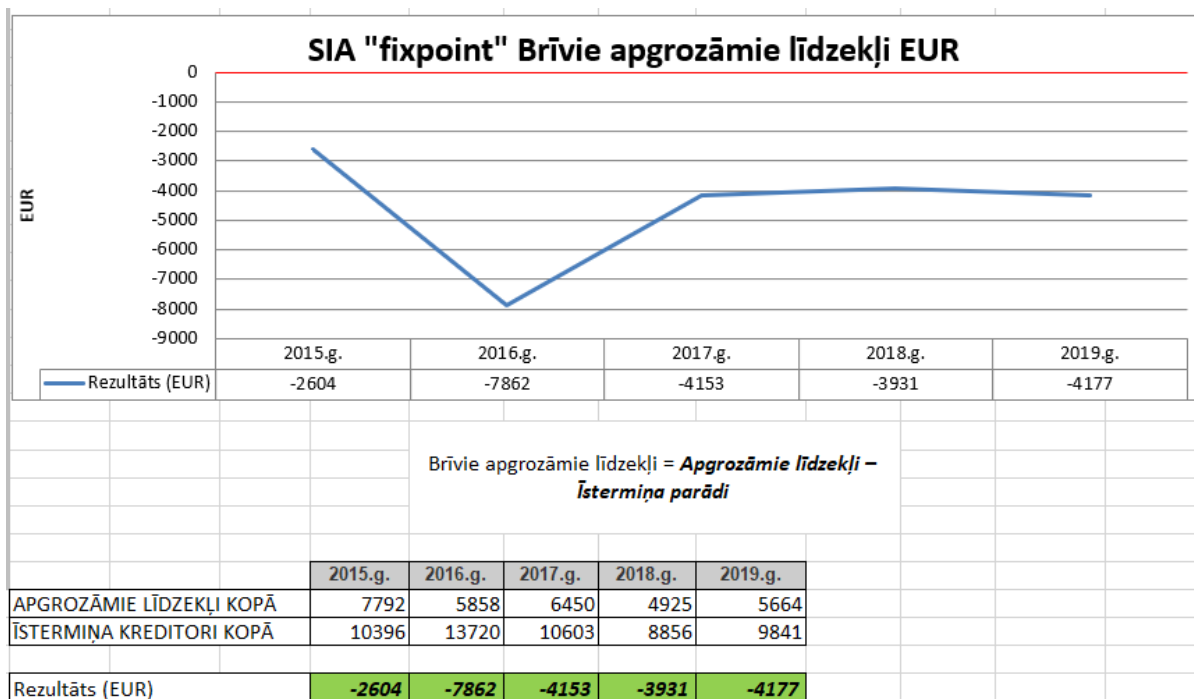
SIA " Easy Solution " Brīvie apgrozāmie līdzekļi EUR



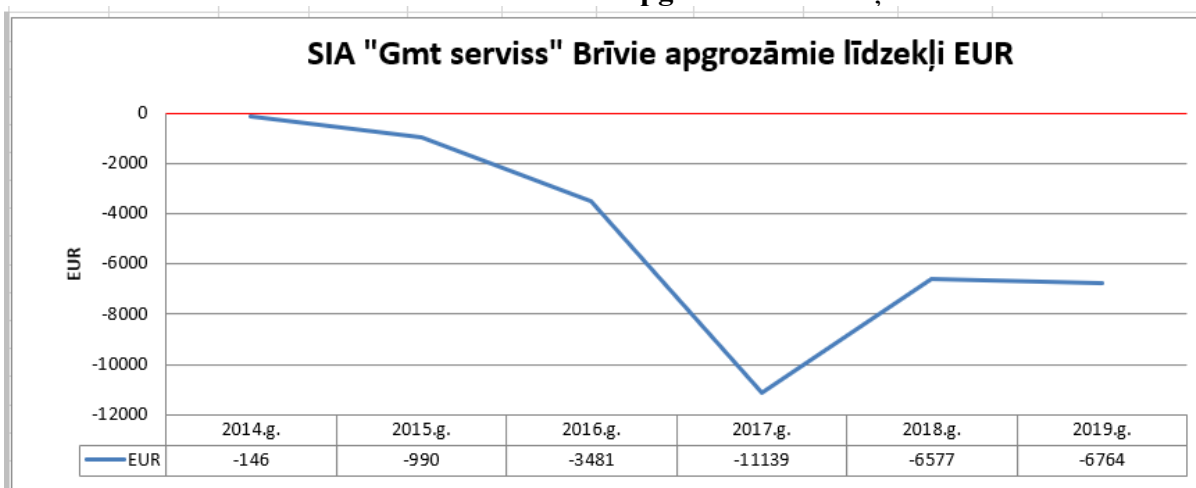
SIA "EK Commerce" Brīvie apgrozāmie līdzekļi EUR



SIA "Fixpoint" Brīvie apgrozāmie līdzekļi EUR



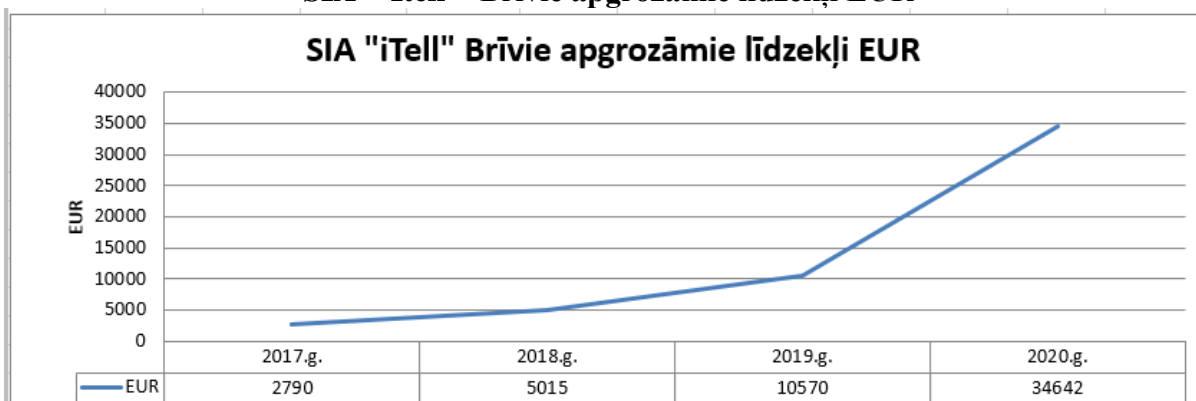
SIA " Gmt serviss " Brīvie apgrozāmie līdzekļi EUR



Brīvie apgrozāmie līdzekļi = *Apgrozāmie līdzekļi – Īstermiņa parādi*

	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	4562	4045	3882	4239	4979	3325
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	4708	5035	7363	15378	11556	10089
Rezultāts (EUR)	-146	-990	-3481	-11139	-6577	-6764

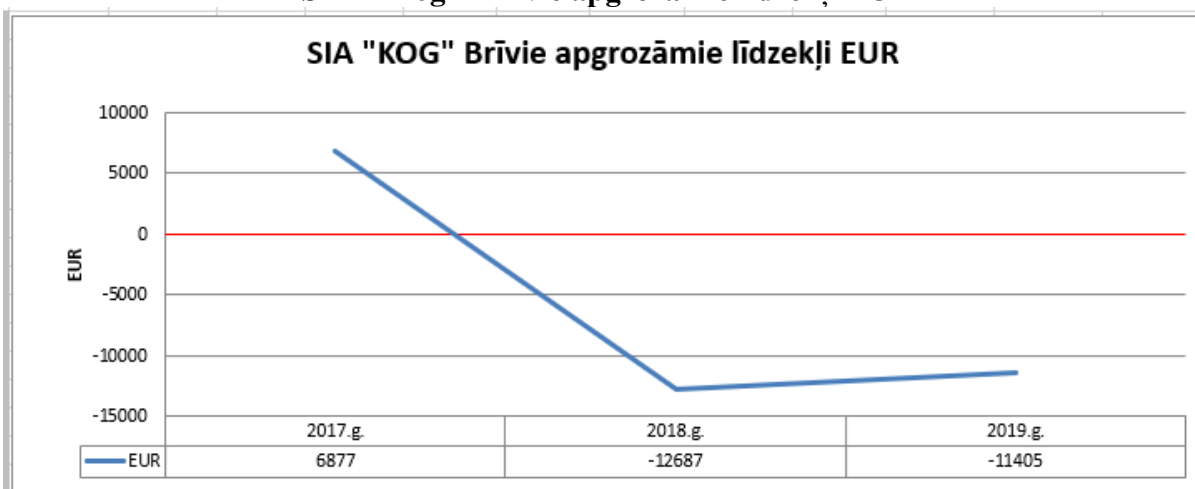
SIA " Itell " Brīvie apgrozāmie līdzekļi EUR



Brīvie apgrozāmie līdzekļi = *Apgrozāmie līdzekļi – Īstermiņa parādi*

	2017.g.	2018.g.	2019.g.	2020.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	9815	14343	24581	44549
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	7025	9328	14011	9907
Rezultāts (EUR)	2790	5015	10570	34642

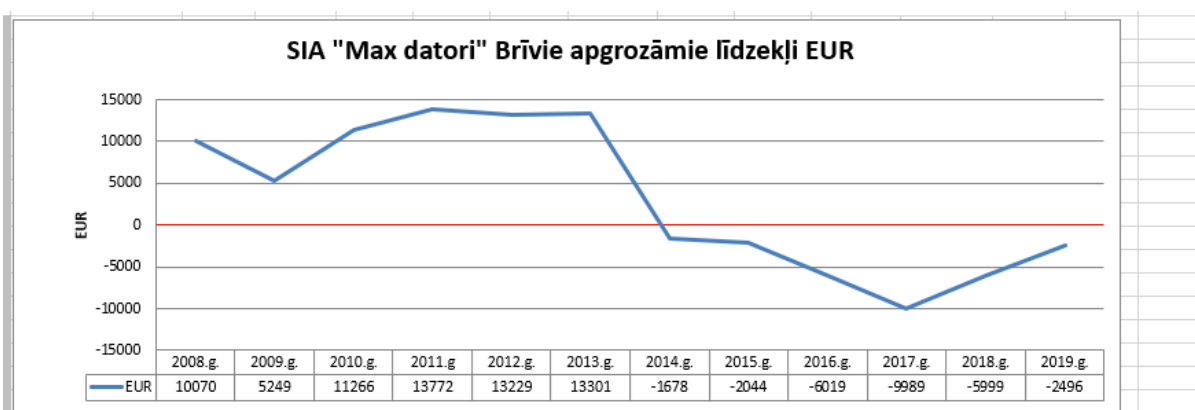
SIA "Kog" Brīvie apgrozāmie līdzekļi EUR



Brīvie apgrozāmie līdzekļi = *Apgrozāmie līdzekļi* – *Īstermiņa parādi*

	2017.g.	2018.g.	2019.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	6877	60023	95208
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	0	72710	106613
EUR	6877	-12687	-11405

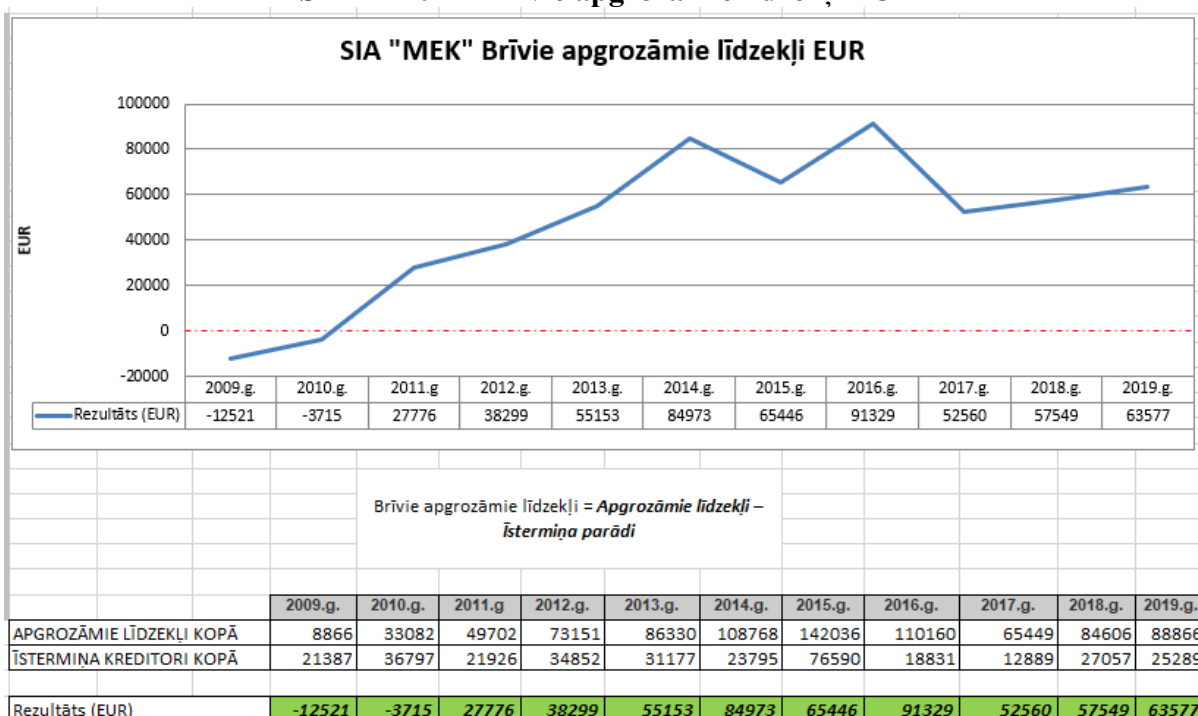
SIA "Max datori" Brīvie apgrozāmie līdzekļi EUR



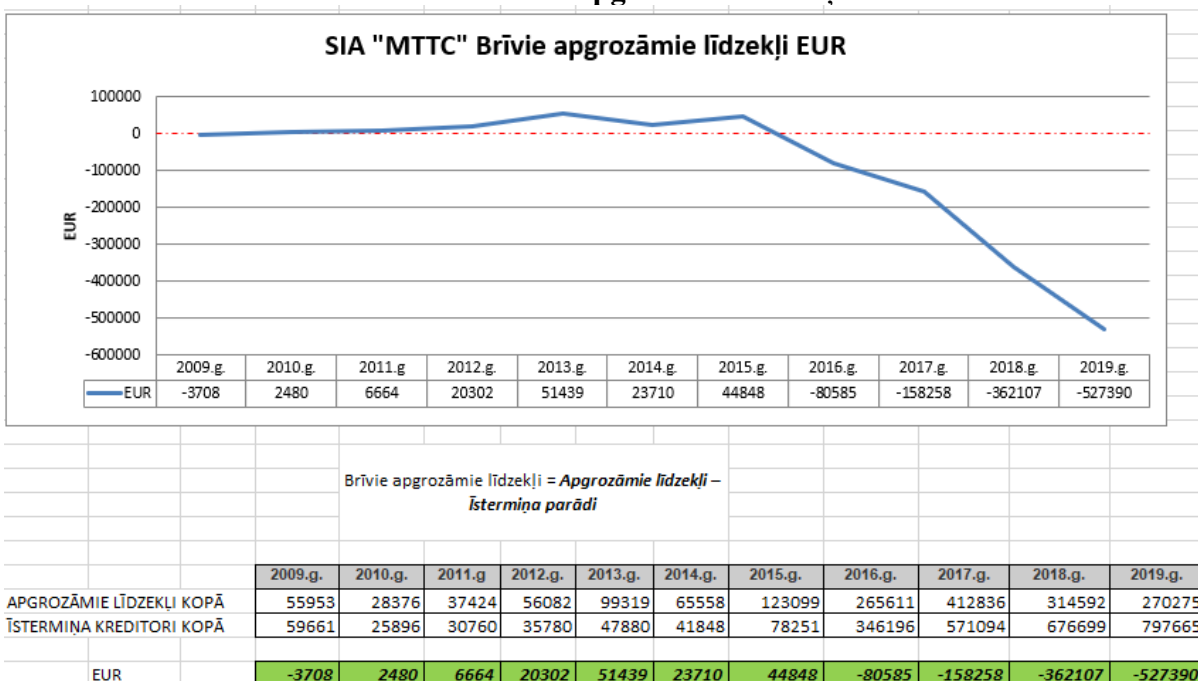
Brīvie apgrozāmie līdzekļi = *Apgrozāmie līdzekļi* – *Īstermiņa parādi*

	2008.g.	2009.g.	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	38345	20293	34590	34863	35659	38856	19420	35001	28761	33285	24471	26412
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	28275	15044	23324	21091	22430	25555	21098	37045	34780	43274	30470	28908
Rezultāts (EUR)	10070	5249	11266	13772	13229	13301	-1678	-2044	-6019	-9989	-5999	-2496

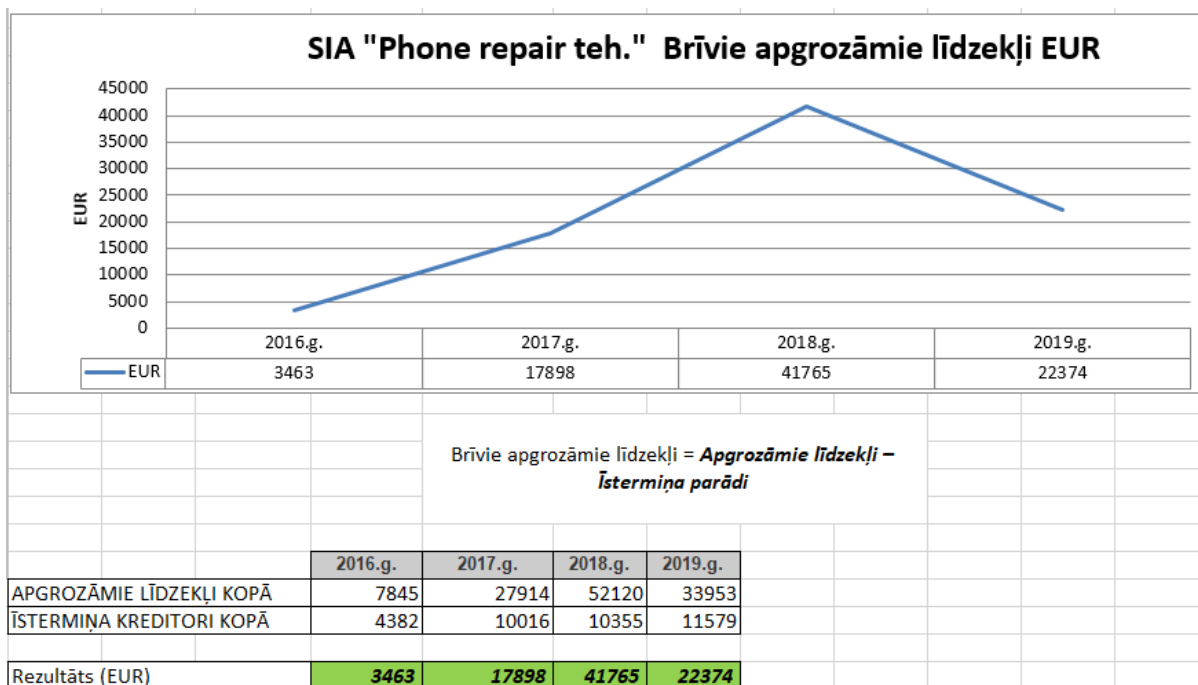
SIA "Mek" Brīvie apgrozāmie līdzekļi EUR



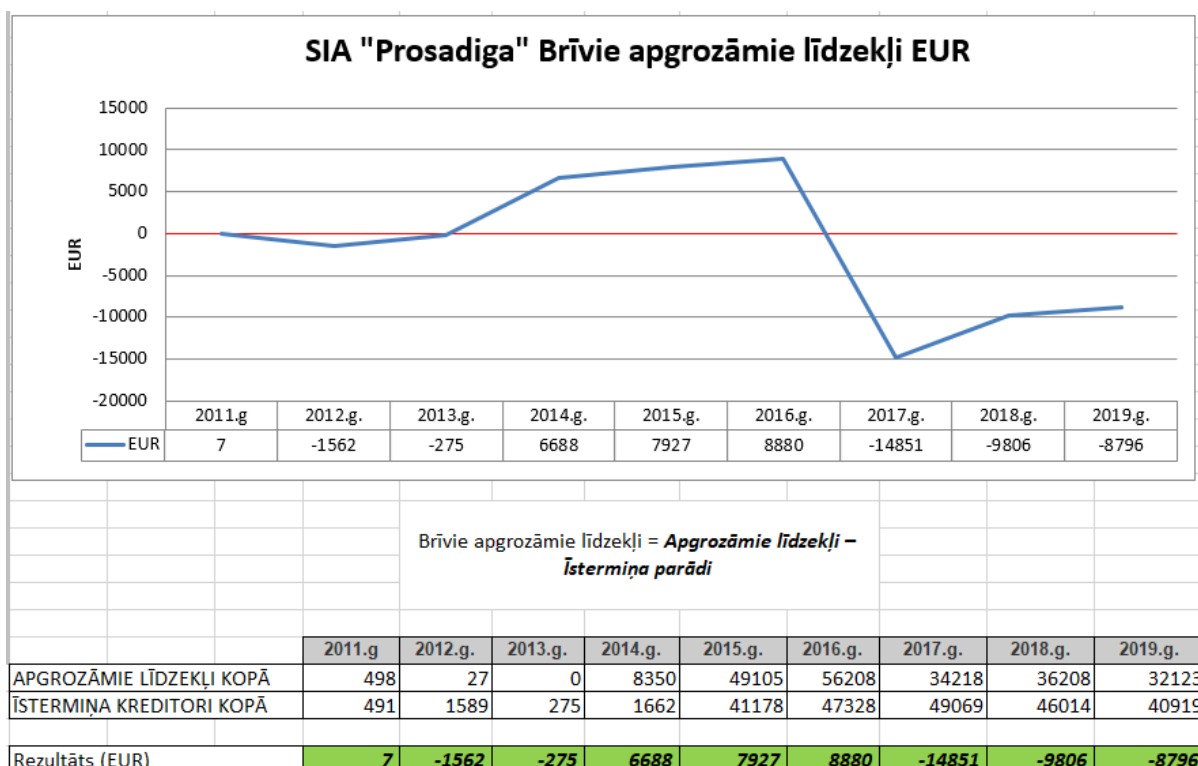
SIA "Mttc" Brīvie apgrozāmie līdzekļi EUR



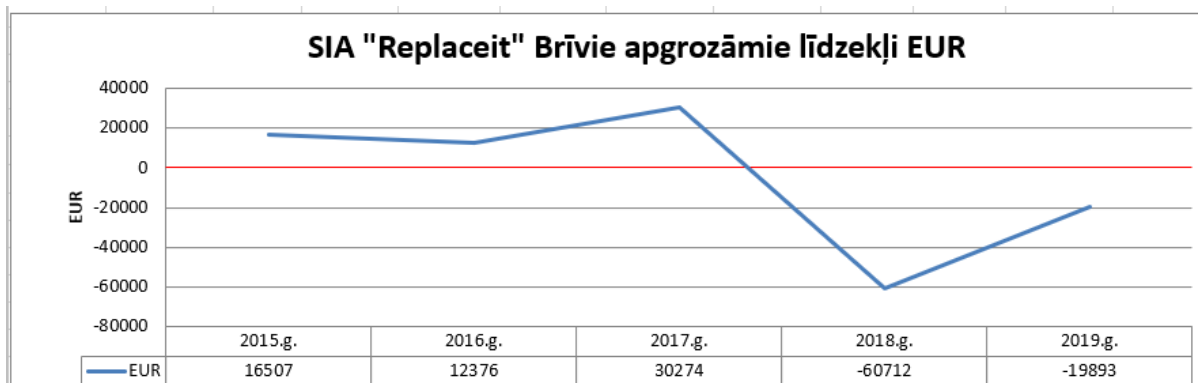
SIA " Phone repair tech." Brīvie apgrozāmie līdzekļi EUR



SIA " Prosadiga " Brīvie apgrozāmie līdzekļi EUR



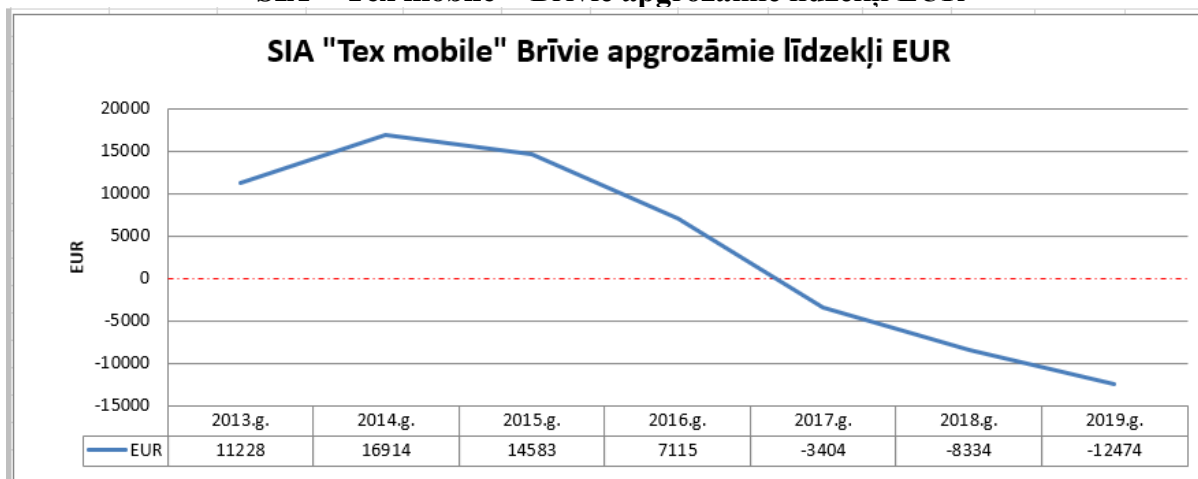
SIA "Replacit" Brīvie apgrozāmie līdzekļi EUR



Brīvie apgrozāmie līdzekļi = *Apgrozāmie līdzekļi* –
Īstermiņa parādi

	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	24994	26017	42315	32608	3151
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	8487	13641	12041	93320	23044
Rezultāts (EUR)	16507	12376	30274	-60712	-19893

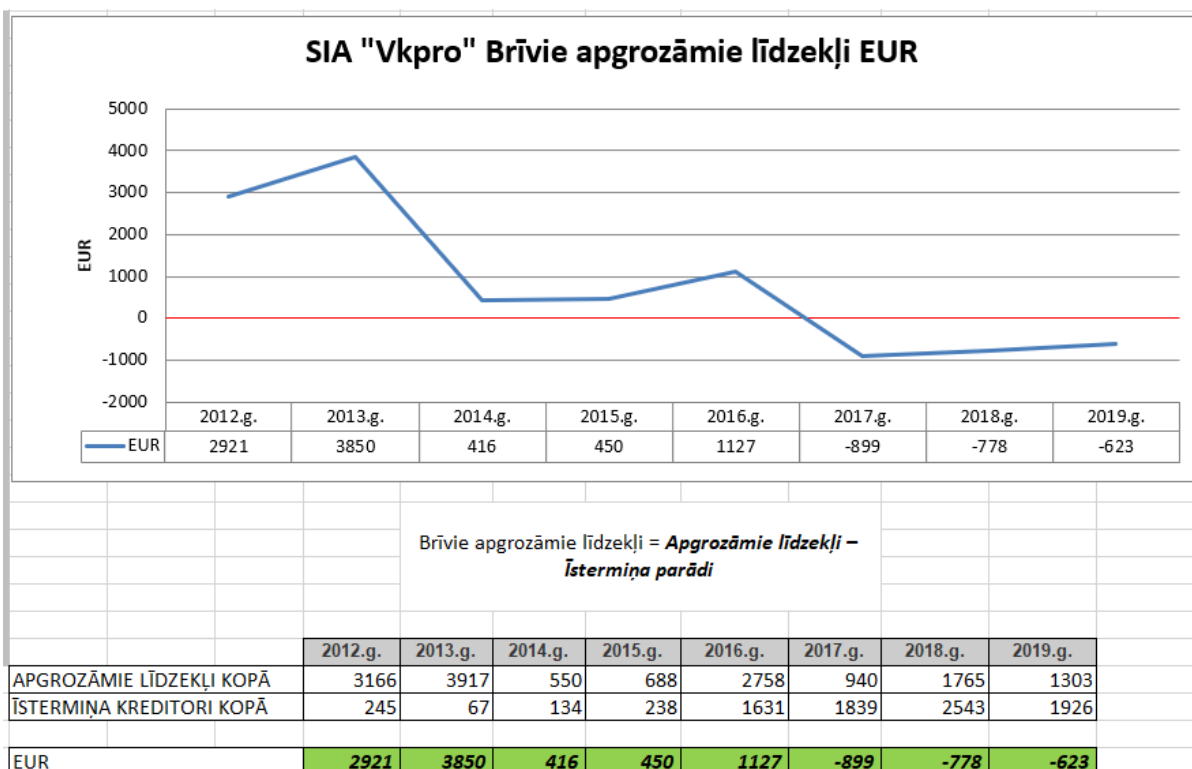
SIA "Tex mobile" Brīvie apgrozāmie līdzekļi EUR



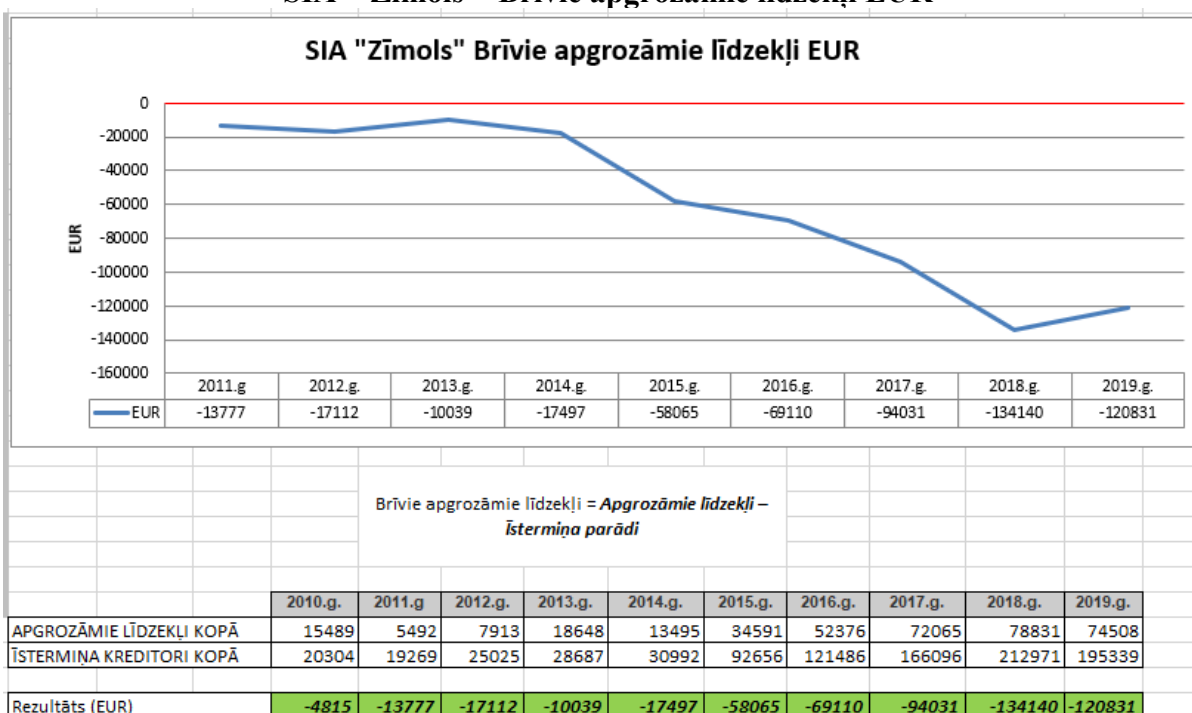
Brīvie apgrozāmie līdzekļi = *Apgrozāmie līdzekļi* –
Īstermiņa parādi

	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	15357	20152	21864	26329	10796	5649	11830
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	4129	3238	7281	19214	14200	13983	24304
EUR	11228	16914	14583	7115	-3404	-8334	-12474

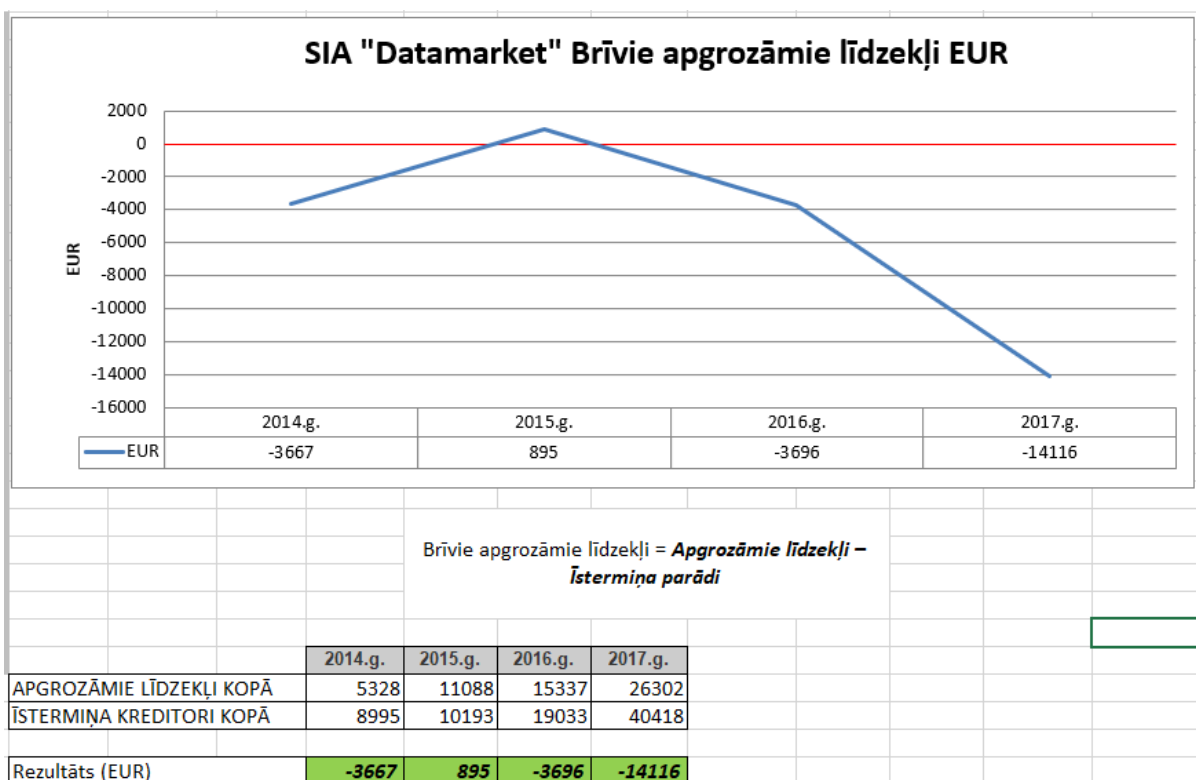
SIA "Vkpro" Brīvie apgrozāmie līdzekļi EUR



SIA "Zīmols" Brīvie apgrozāmie līdzekļi EUR



SIA "Daktel" Brīvie apgrozāmie līdzekļi EUR

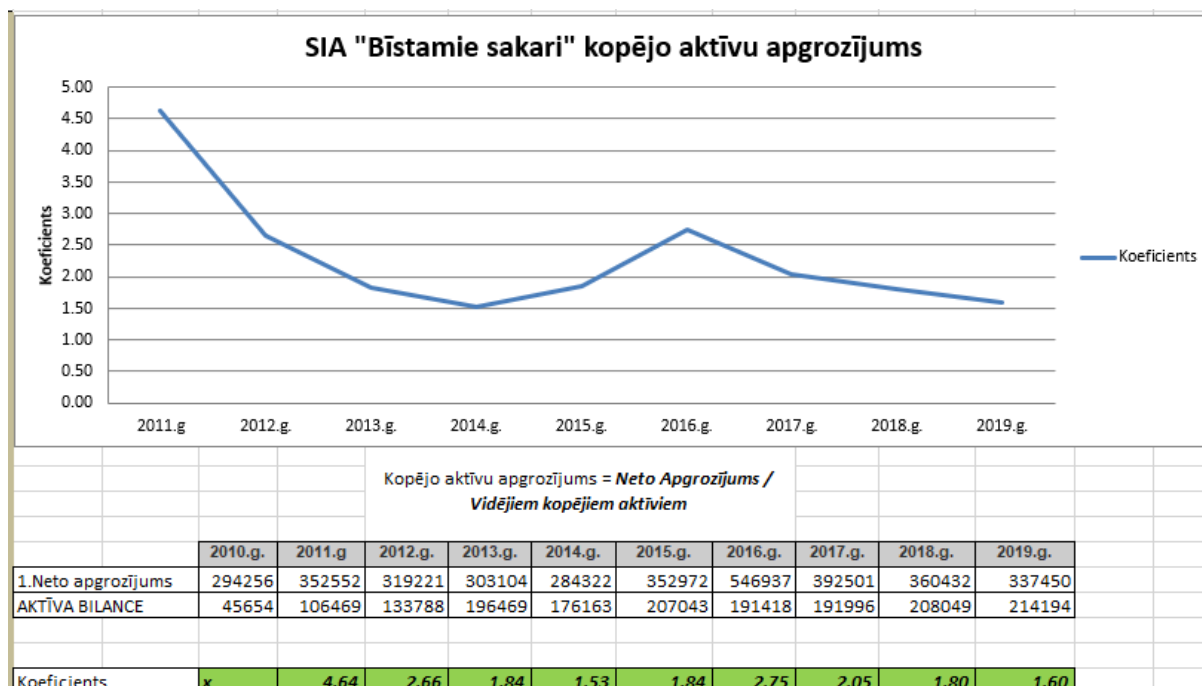


5. Kopējo aktīvu apgrozījums

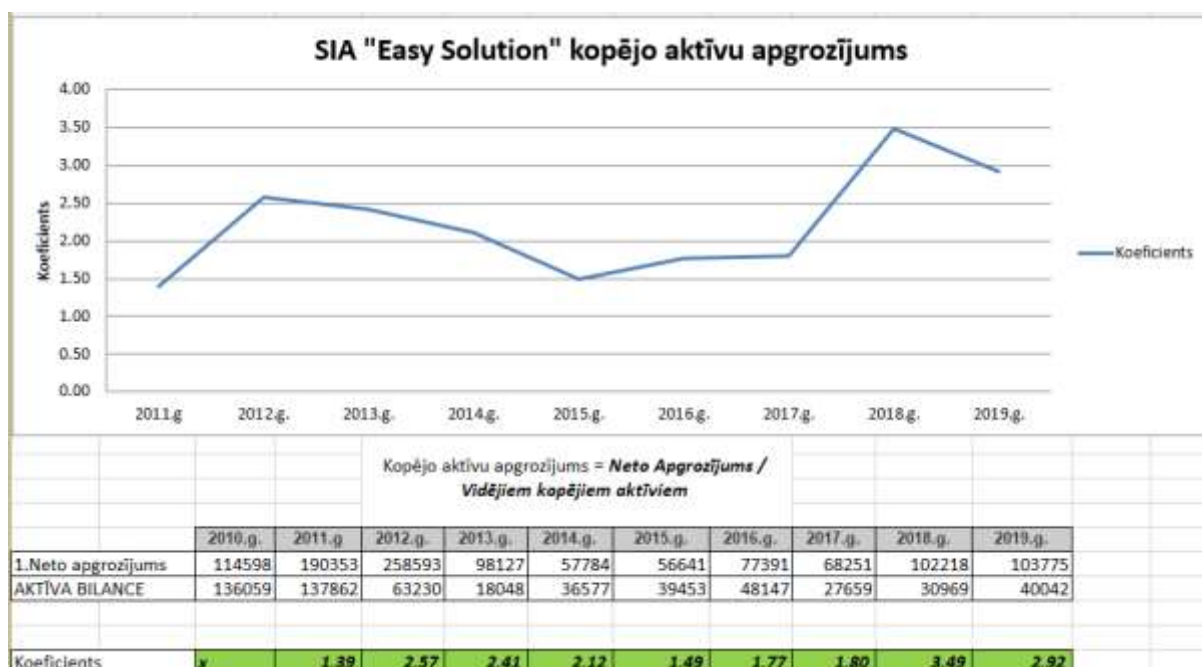
SIA "Aboluserviss" kopējo aktīvu apgrozījums



SIA " Bīstamie sakari " kopējo aktīvu apgrozījums



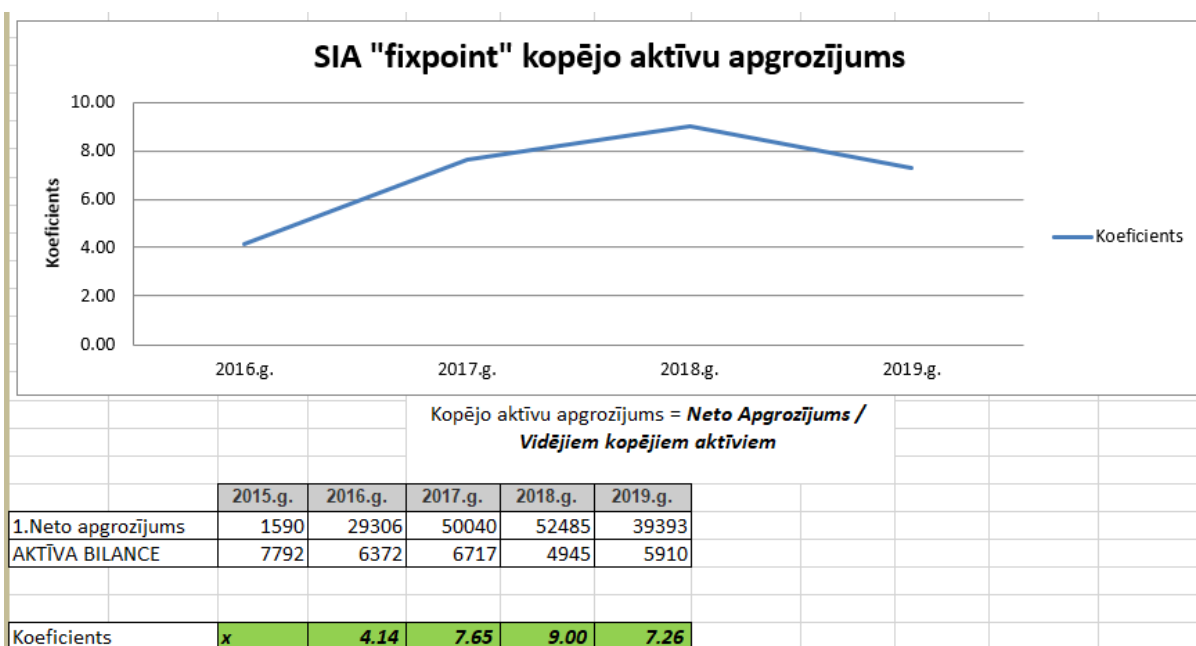
SIA " Easy Solution " kopējo aktīvu apgrozījums



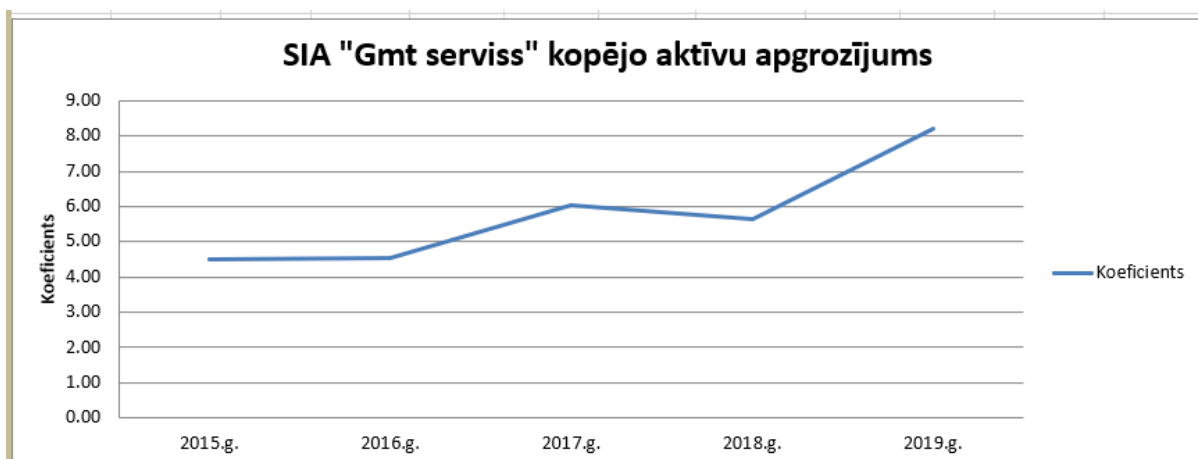
SIA "EK Commerce" kopējo aktīvu apgrozījums



SIA "Fixpoint" kopējo aktīvu apgrozījums



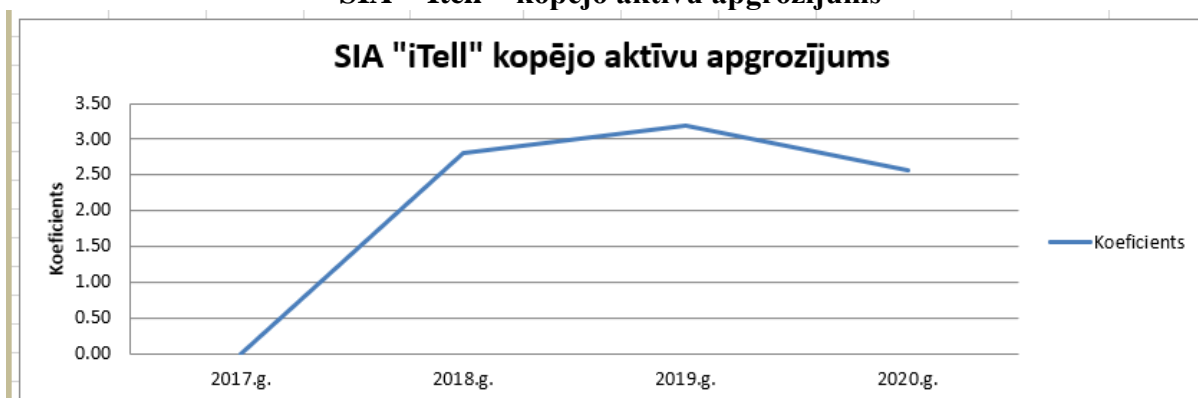
SIA " Gmt serviss " kopējo aktīvu apgrozījums



Kopējo aktīvu apgrozījums = *Neto Apgrozījums / Vidējiem kopējiem aktīviem*

	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
1. Neto apgrozījums	3225	19371	18529	27485	29399	36343
AKTĪVA BILANCE	4562	4045	4144	4985	5416	3454
Koeficients	x	4.50	4.53	6.02	5.65	8.19

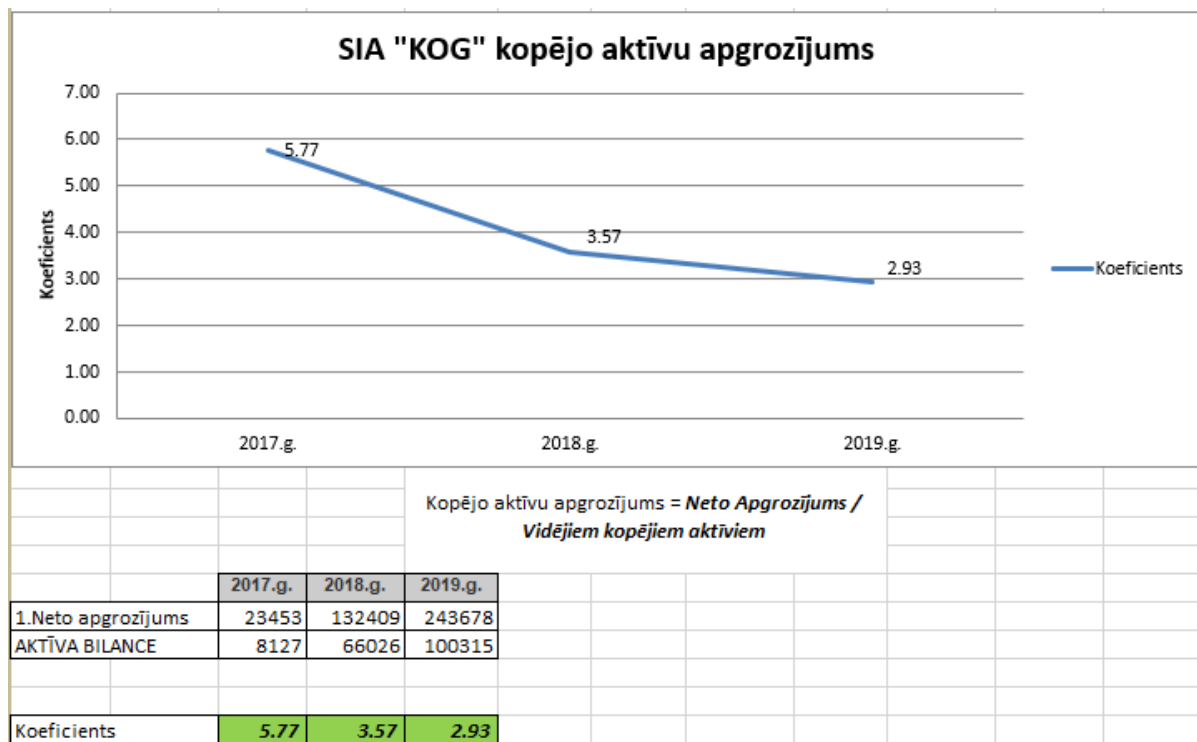
SIA " Itell " kopējo aktīvu apgrozījums



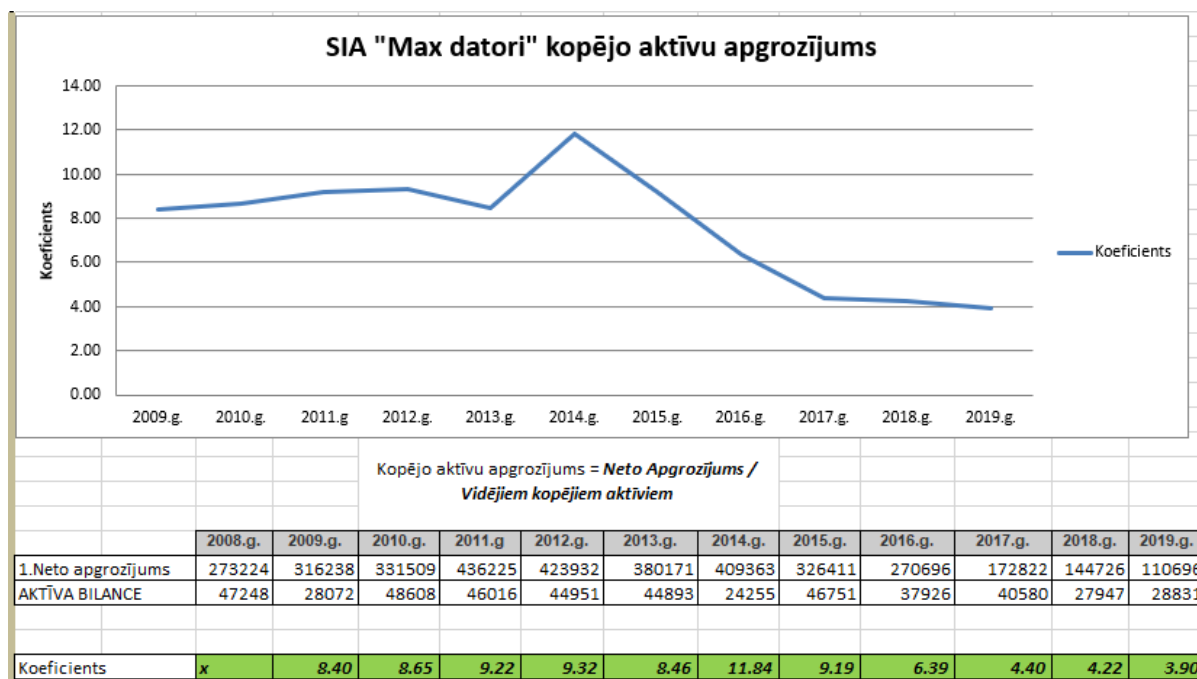
Kopējo aktīvu apgrozījums = *Neto Apgrozījums / Vidējiem kopējiem aktīviem*

	2017.g.	2018.g.	2019.g.	2020.g.
1. Neto apgrozījums	0	33817	62200	92570
AKTĪVA BILANCE	9815	14343	24581	47458
Koeficients	0.00	2.80	3.20	2.57

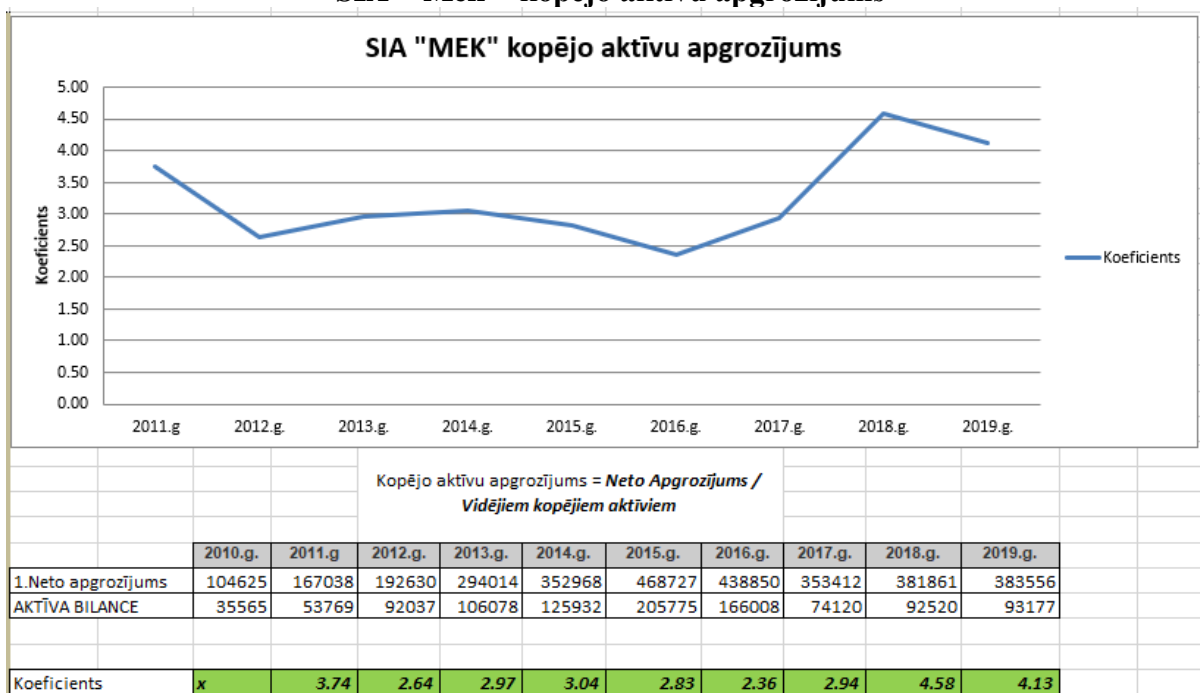
SIA "Kog" kopējo aktīvu apgrozījums



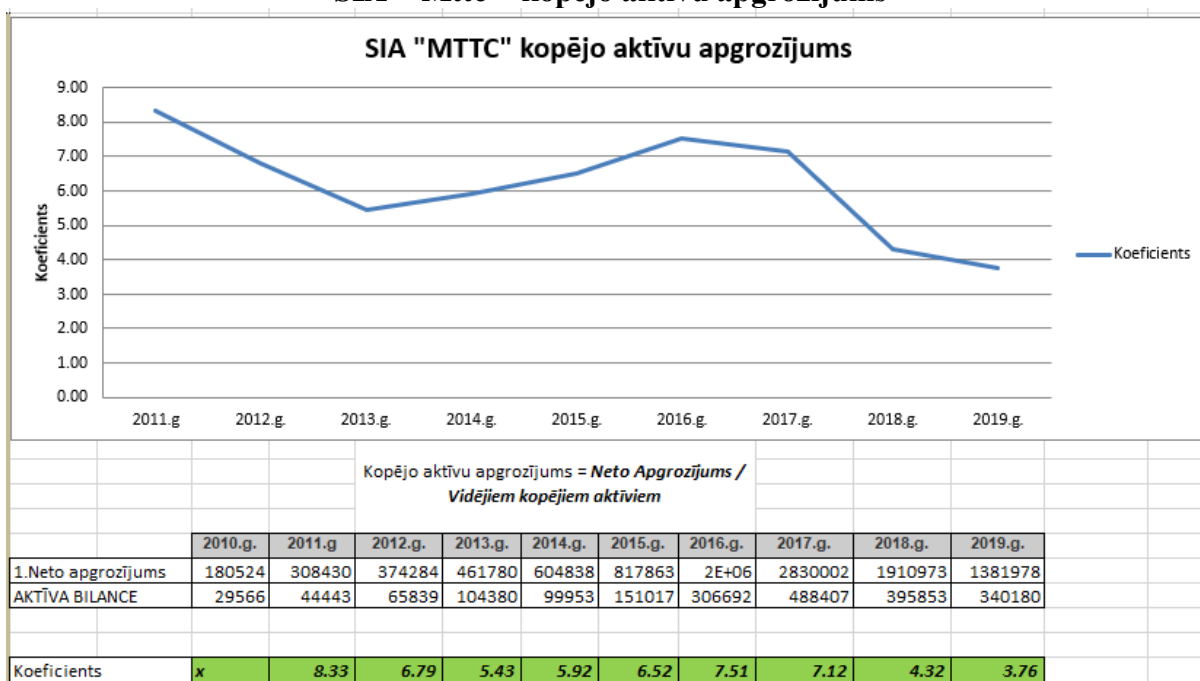
SIA "Max datori" kopējo aktīvu apgrozījums



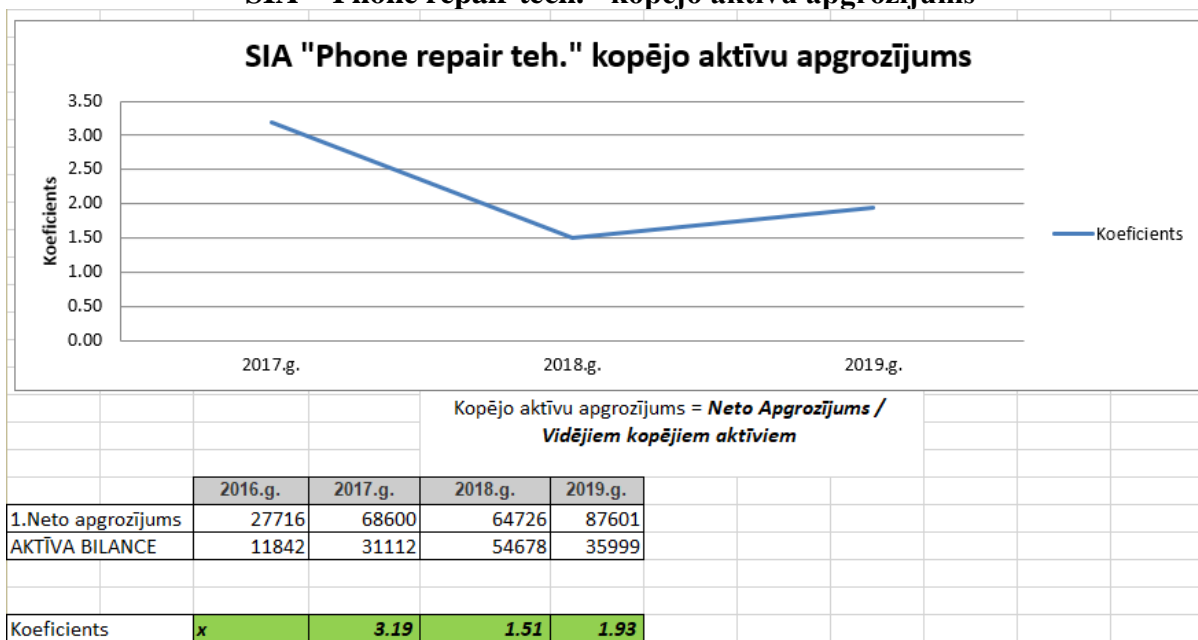
SIA "Mek" kopējo aktīvu apgrozījums



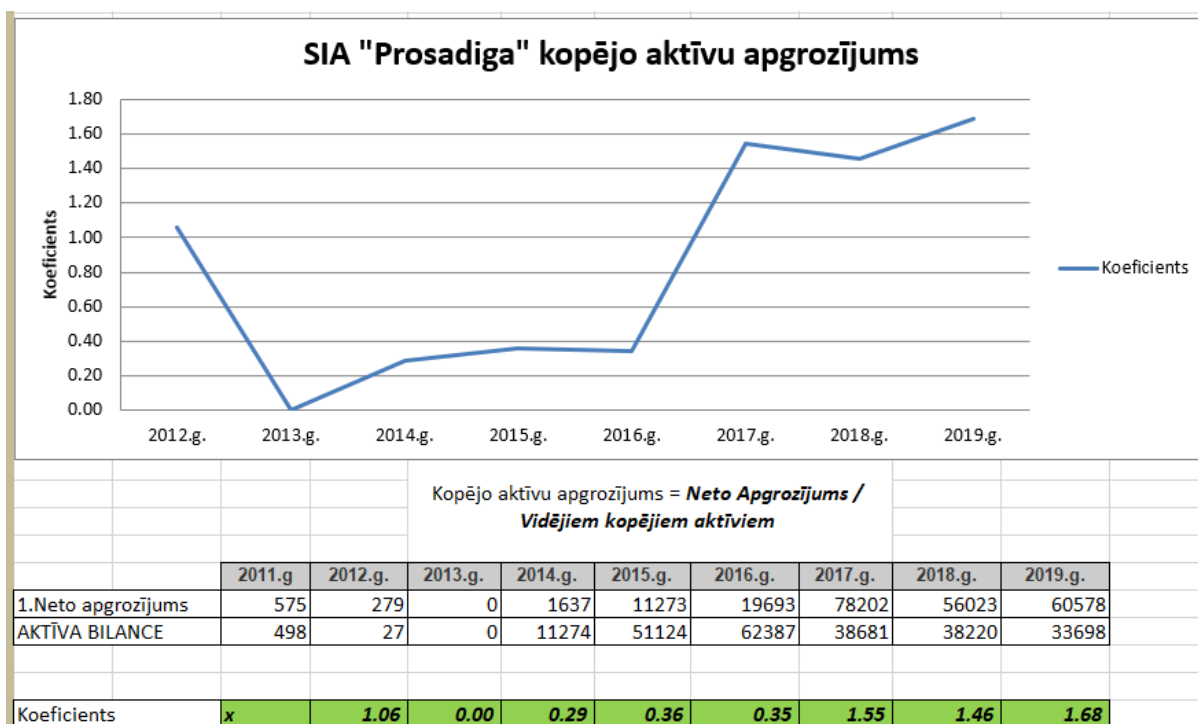
SIA "Mttc" kopējo aktīvu apgrozījums



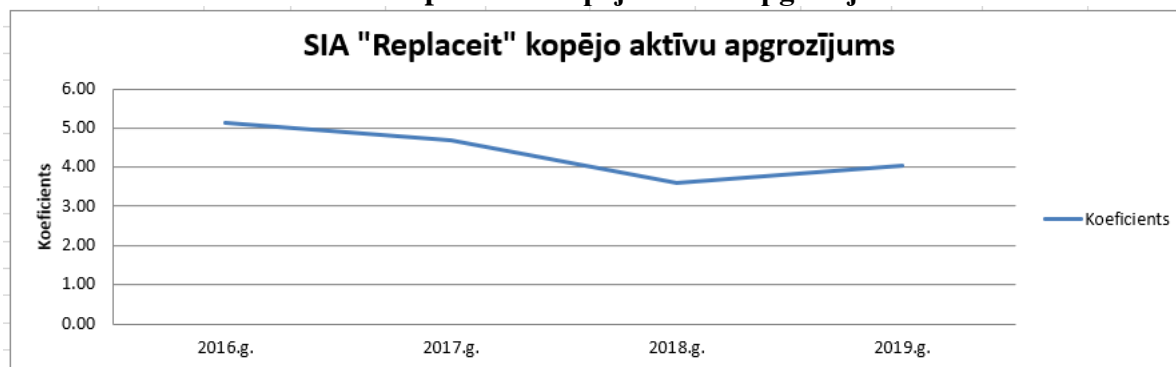
SIA " Phone repair tech." kopējo aktīvu apgrozījums



SIA " Prosadiga " kopējo aktīvu apgrozījums



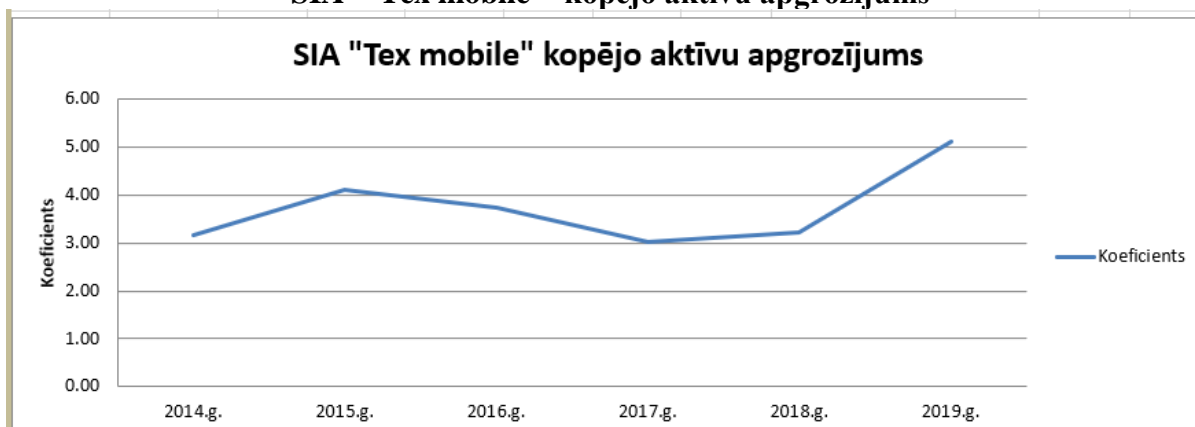
SIA "Replacit" kopējo aktīvu apgrozījums



Kopējo aktīvu apgrozījums = *Neto Apgrozījums / Vidējiem kopējiem aktīviem*

	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
1.Neto apgrozījums	76884	153691	184531	142787	73999
AKTĪVA BILANCE	27739	32294	46495	33086	3486
Koeficients	x	5.12	4.68	3.59	4.05

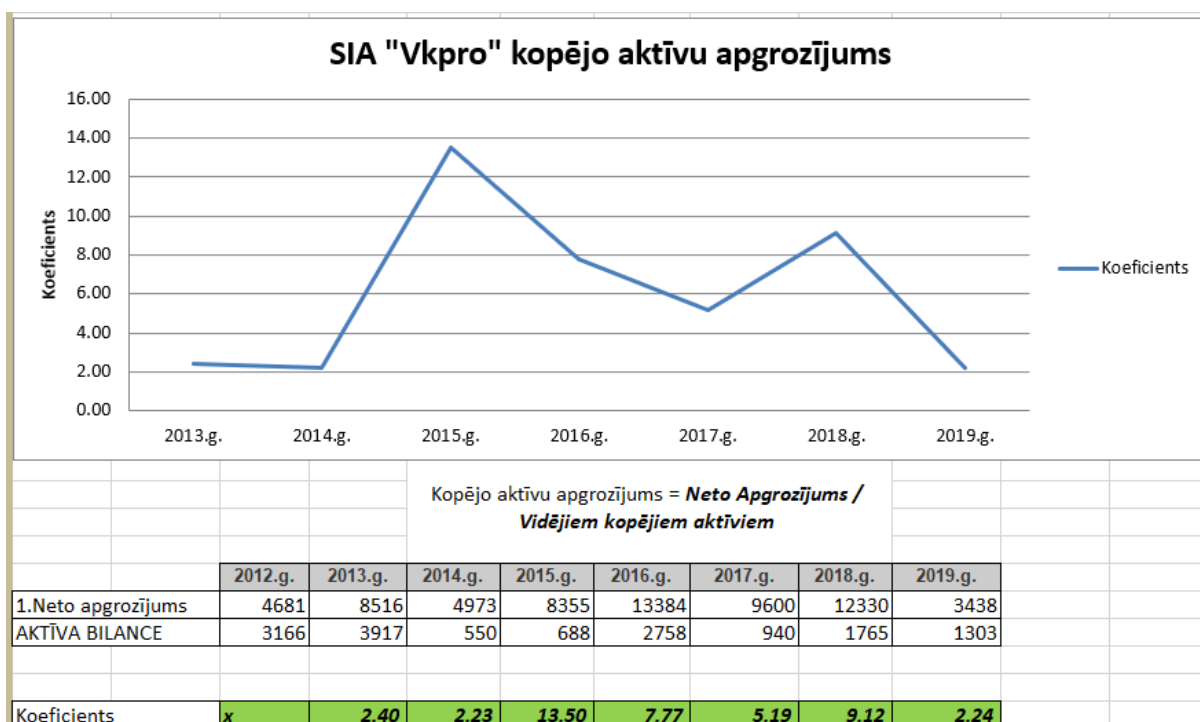
SIA "Tex mobile" kopējo aktīvu apgrozījums



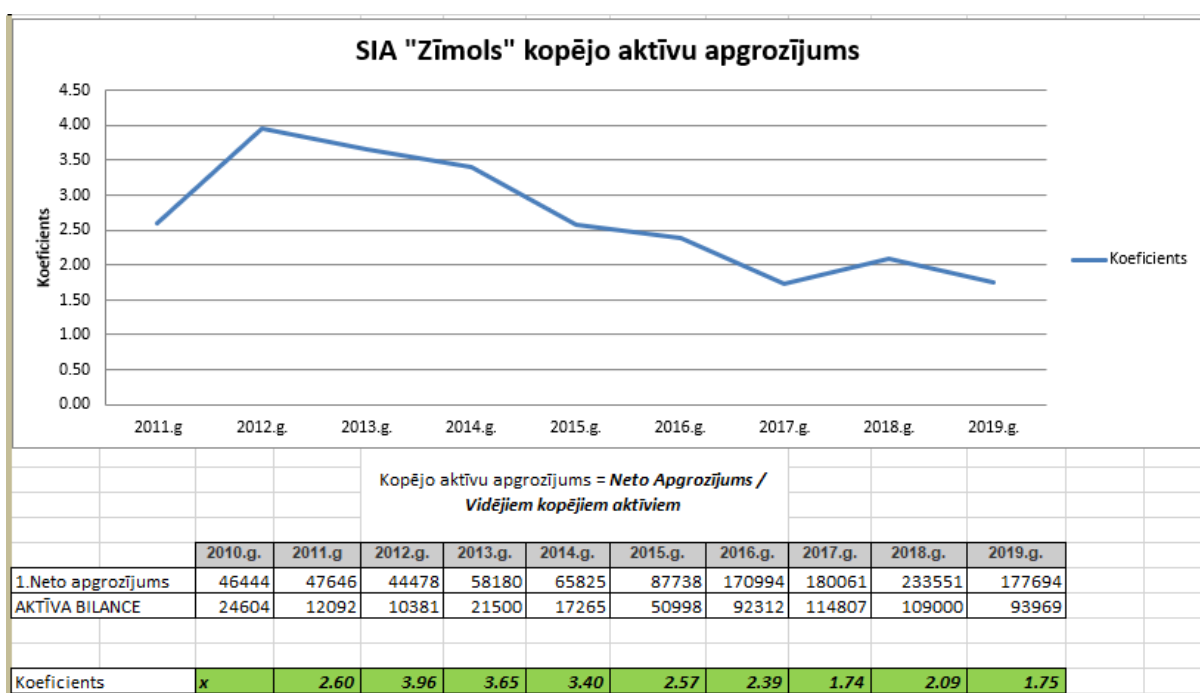
Kopējo aktīvu apgrozījums = *Neto Apgrozījums / Vidējiem kopējiem aktīviem*

	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
1.Neto apgrozījums	70001	57200	93380	122535	94980	58220	82282
AKTĪVA BILANCE	15700	20459	24998	40401	22277	13989	18139
Koeficients	x	3.16	4.11	3.75	3.03	3.21	5.12

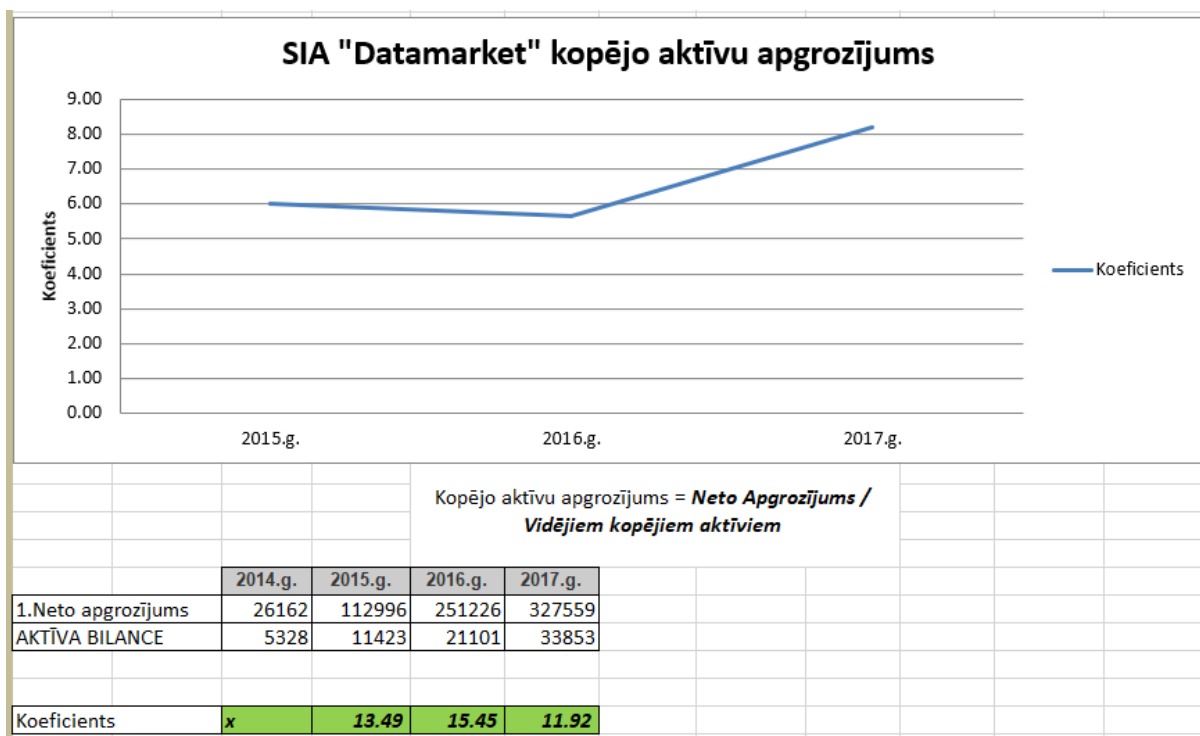
SIA "Vkpro" kopējo aktīvu apgrozījums



SIA "Zīmols" kopējo aktīvu apgrozījums

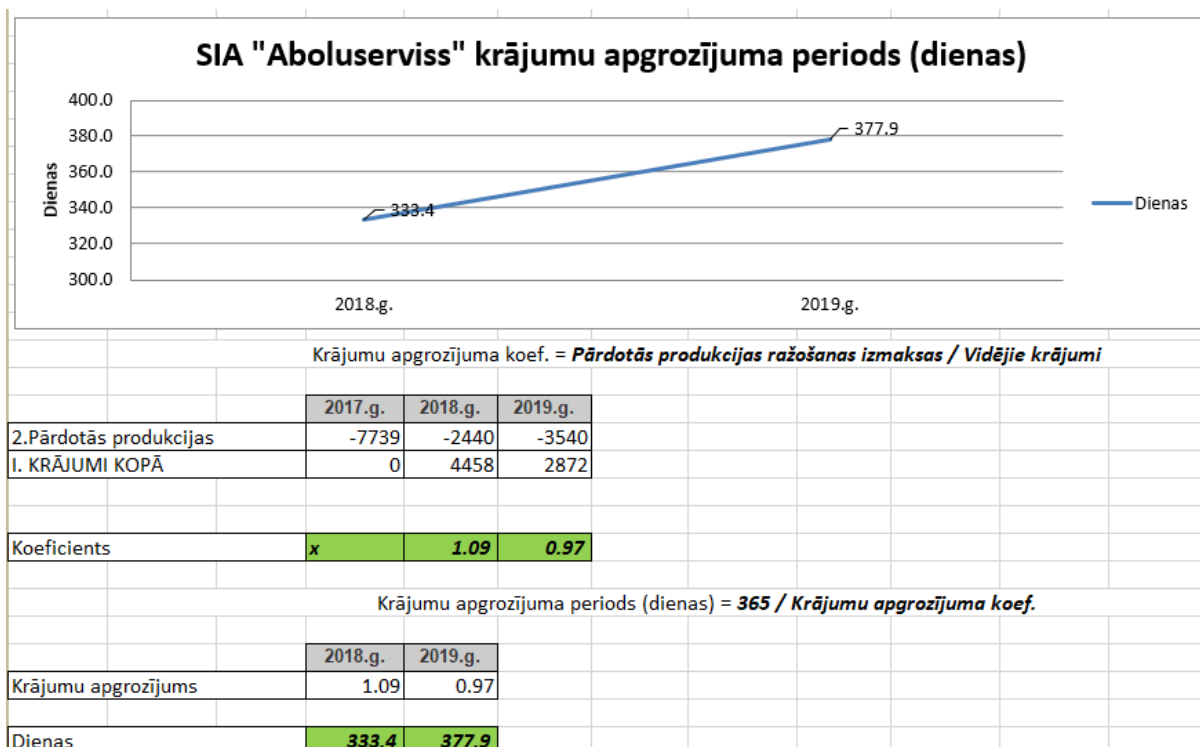


SIA "Daktel" kopējo aktīvu apgrozījums

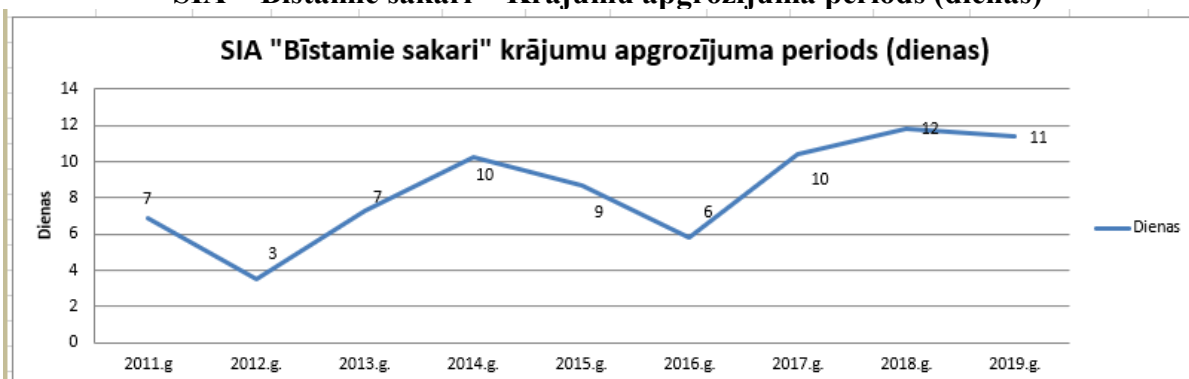


6. Krājumu apgrozījuma periods (dienas)

SIA "Aboluserviss" Krājumu apgrozījuma periods (dienas)



SIA " Bīstamie sakari " Krājumu apgrozījuma periods (dienas)



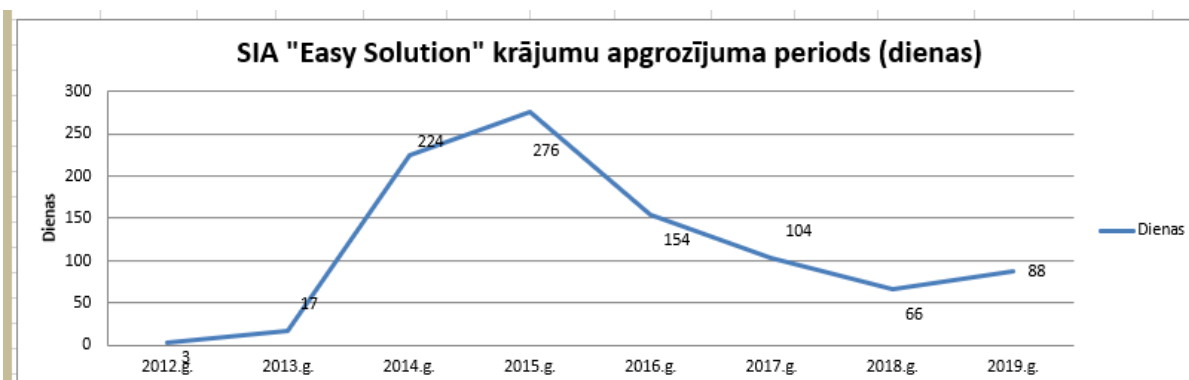
Krājumu apgrozījuma koef. = *Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas / Vidējie krājumi*

	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	-241231	-276939	-288531	-268264	-255407	-320030	-545299	-378628	-341430	-338800
I. KRĀJUMI KOPĀ	8763	1626	3874	6777	7573	7573	9673	11979	10119	10999
Koeficients	x	53.31	104.92	50.37	35.60	42.26	63.24	34.97	30.90	32.09

Krājumu apgrozījuma periods (dienas) = $365 / \text{Krājumu apgrozījuma koef.}$

	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
Krājumu apgrozījums	53.31	104.92	50.37	35.60	42.26	63.24	34.97	30.90	32.09
Dienas	7	3	7	10	9	6	10	12	11

SIA " Easy Solution " Krājumu apgrozījuma periods (dienas)



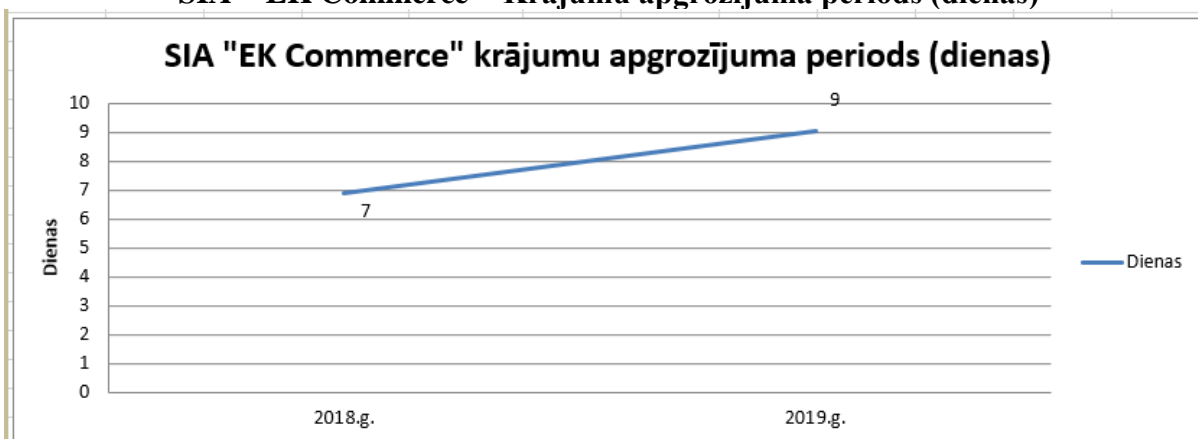
Krājumu apgrozījuma koef. = *Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas / Vidējie krājumi*

	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas ražošanas pašizmaksa, pārdoto preču vai sniegto	-114008	-182637	-242230	-75803	-19351	-27877	-56618	-69309	-88538	-78506
I. KRĀJUMI KOPĀ	125	888	3409	3803	19967	22268	25612	13704	18181	19715
Koeficients	x	360.59	112.74	21.02	1.63	1.32	2.36	3.53	5.55	4.14

Krājumu apgrozījuma periods (dienas) = $365 / \text{Krājumu apgrozījuma koef.}$

	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
Krājumu apgrozījums	360.59	112.74	21.02	1.63	1.32	2.36	3.53	5.55	4.14
Dienas	1	3	17	224	276	154	104	66	88

SIA "EK Commerce" Krājumu apgrozījuma periods (dienas)



Krājumu apgrozījuma koef. = $\frac{\text{Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas}}{\text{Vidējie krājumi}}$

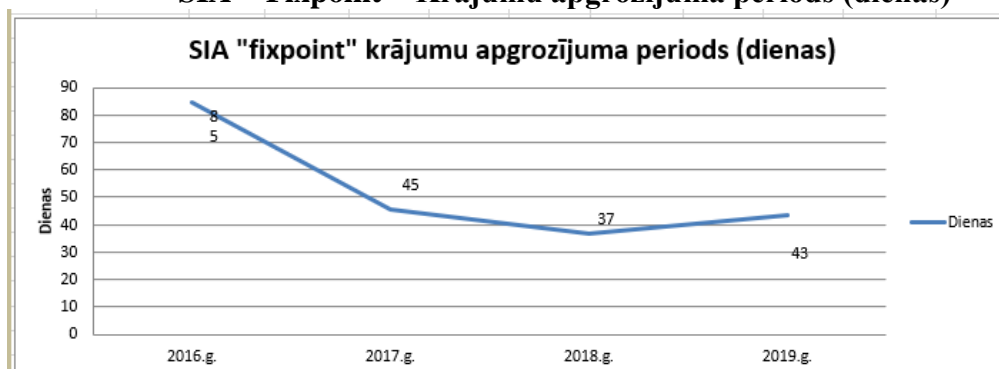
	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas	0	-1120	-27296	-44802
I. KRĀJUMI KOPĀ	0	0	1028	1193

Koeficients	x	x	53.11	40.34
-------------	---	---	-------	-------

Krājumu apgrozījuma periods (dienas) = $\frac{365}{\text{Krājumu apgrozījuma koef.}}$

	2018.g.	2019.g.
Krājumu apgrozījums	53.11	40.34
Dienas	7	9

SIA "Fixpoint" Krājumu apgrozījuma periods (dienas)



Krājumu apgrozījuma koef. = $\frac{\text{Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas}}{\text{Vidējie krājumi}}$

	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas	-1759	-14959	-33569	-34299	-19446
I. KRĀJUMI KOPĀ	3543	3402	4964	1980	2650

Koeficients	x	4.31	8.03	9.88	8.40
-------------	---	------	------	------	------

Krājumu apgrozījuma periods (dienas) = $\frac{365}{\text{Krājumu apgrozījuma koef.}}$

	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
Krājumu apgrozījums	4.31	8.03	9.88	8.40
Dienas	85	45	37	43

SIA " Gmt serviss " Krājumu apgrozījuma periods (dienas)



Krājumu apgrozījuma koef. = *Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas / Vidējie krājumi*

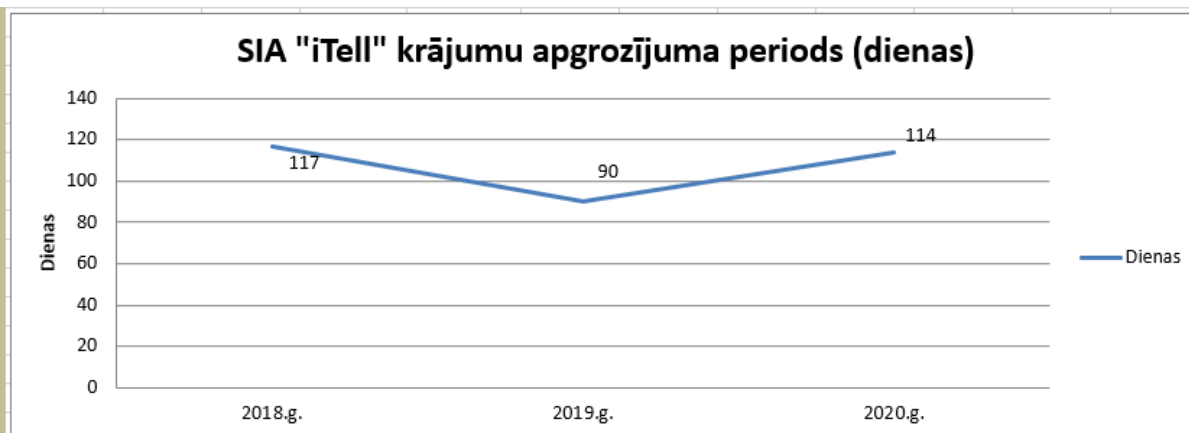
	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas	-2450	-14913	-12397	-12019	-11959	-19029
I. KRĀJUMI KOPĀ	2634	3385	3040	3694	3471	2711
Koeficients	x	4.96	3.86	3.57	3.34	6.16

Krājumu apgrozījuma periods (dienas) = $365 / \text{Krājumu apgrozījuma koef.}$

	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
Krājumu apgrozījums	4.96	3.86	3.57	3.34	6.16
Dienas	74	95	102	109	59

97. Pielikums

SIA " Itell " Krājumu apgrozījuma periods (dienas)



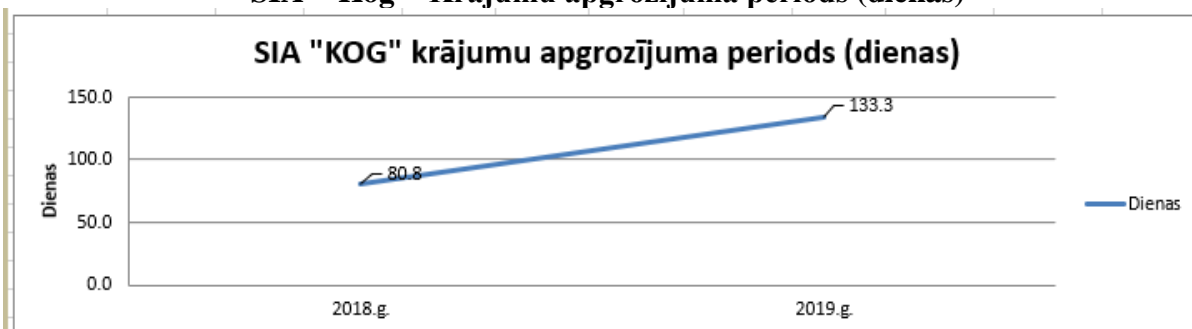
Krājumu apgrozījuma koef. = *Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas / Vidējie krājumi*

	2017.g.	2018.g.	2019.g.	2020.g.
2.Pārdotās produkcijas	0	-29938	-51992	-56172
I. KRĀJUMI KOPĀ	7025	12148	13463	21697
Koeficients	x	3.12	4.06	3.20

Krājumu apgrozījuma periods (dienas) = $365 / \text{Krājumu apgrozījuma koef.}$

	2018.g.	2019.g.	2020.g.
Krājumu apgrozījums	3.12	4.06	3.20
Dienas	117	90	114

SIA "Kog" Krājumu apgrozījuma periods (dienas)



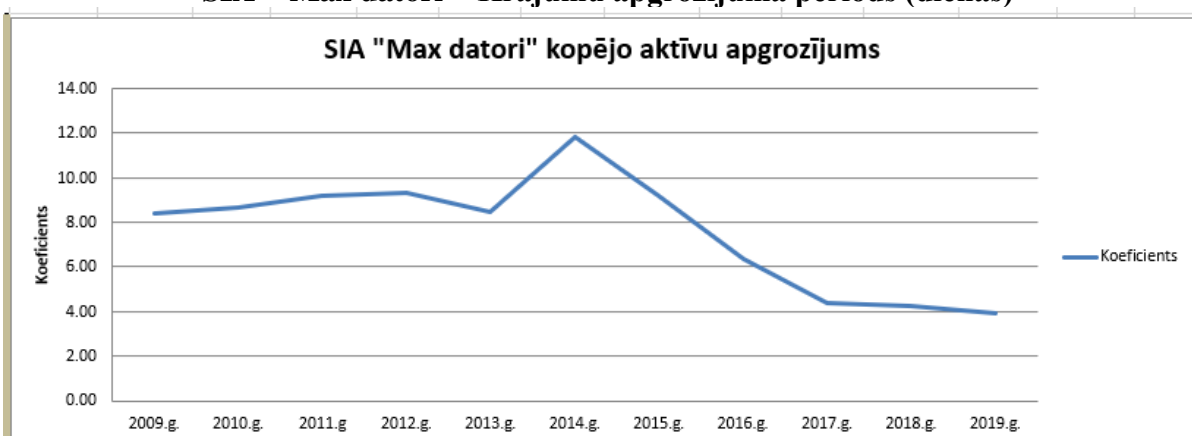
Krājumu apgrozījuma koef. = *Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas / Vidējie krājumi*

	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas	-22110	-104219	-163095
I. KRĀJUMI KOPĀ	0	46117	73041
Koeficients	x	4.52	2.74

Krājumu apgrozījuma periods (dienas) = $365 / \text{Krājumu apgrozījuma koef.}$

	2018.g.	2019.g.
Krājumu apgrozījums	4.52	2.74
Dienas	80.8	133.3

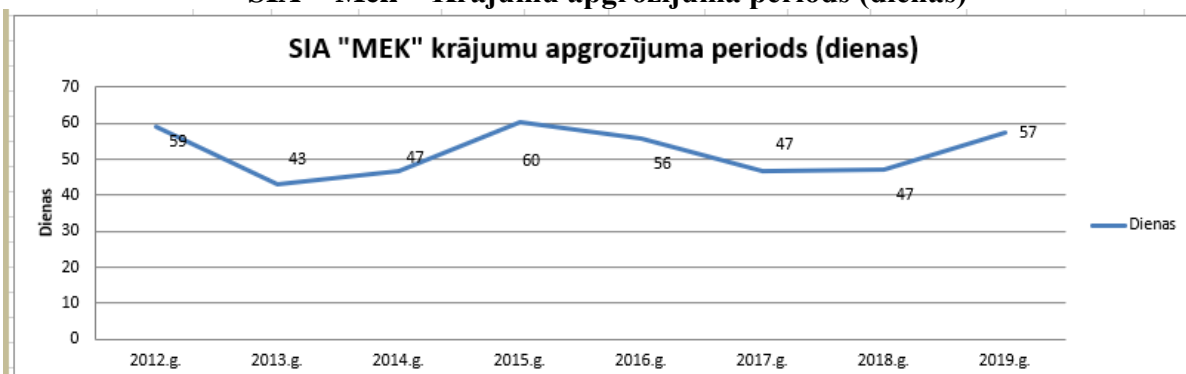
SIA "Max datori" Krājumu apgrozījuma periods (dienas)



Kopējo aktīvu apgrozījums = *Neto Apgrozījums / Vidējiem kopējiem aktīviem*

	2008.g.	2009.g.	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
1.Neto apgrozījums	273224	316238	331509	436225	423932	380171	409363	326411	270696	172822	144726	110696
AKTĪVA BILANCE	47248	28072	48608	46016	44951	44893	24255	46751	37926	40580	27947	28831
Koeficients	x	8.40	8.65	9.22	9.32	8.46	11.84	9.19	6.39	4.40	4.22	3.90

SIA "Mek" Krājumu apgrozījuma periods (dienas)



Krājumu apgrozījuma koef. = *Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas / Vidējie krājumi*

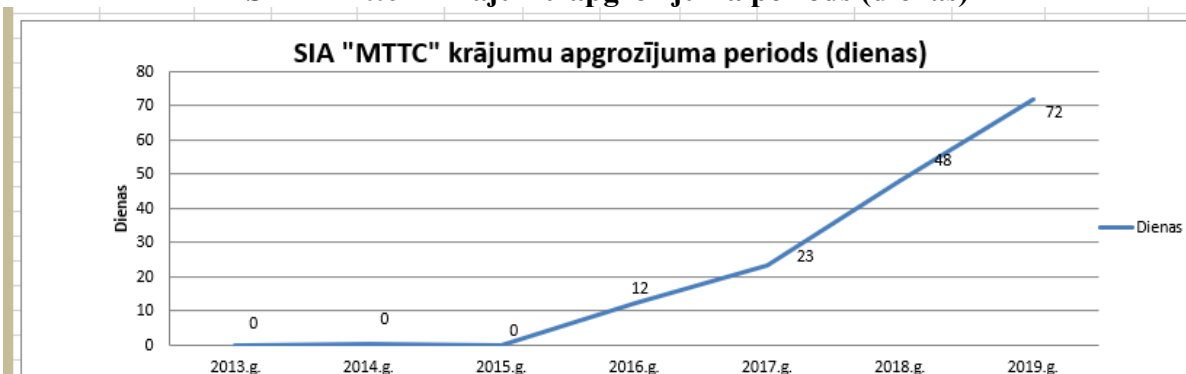
	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas ražošanas	-113130	-124466	-224430	-267703	-298683	-383278	-367464	-310675	-320385
I. KRĀJUMI KOPĀ	18567	21588	31283	37181	61702	55434	38785	41388	59401

Koeficients	x	6.20	8.49	7.82	6.04	6.54	7.80	7.75	6.36
-------------	---	------	------	------	------	------	------	------	------

Krājumu apgrozījuma periods (dienas) = $365 / \text{Krājumu apgrozījuma koef.}$

	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
Krājumu apgrozījums	6.20	8.49	7.82	6.04	6.54	7.80	7.75	6.36
Dienas	59	43	47	60	56	47	47	57

SIA "Mttc" Krājumu apgrozījuma periods (dienas)



Krājumu apgrozījuma koef. = *Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas / Vidējie krājumi*

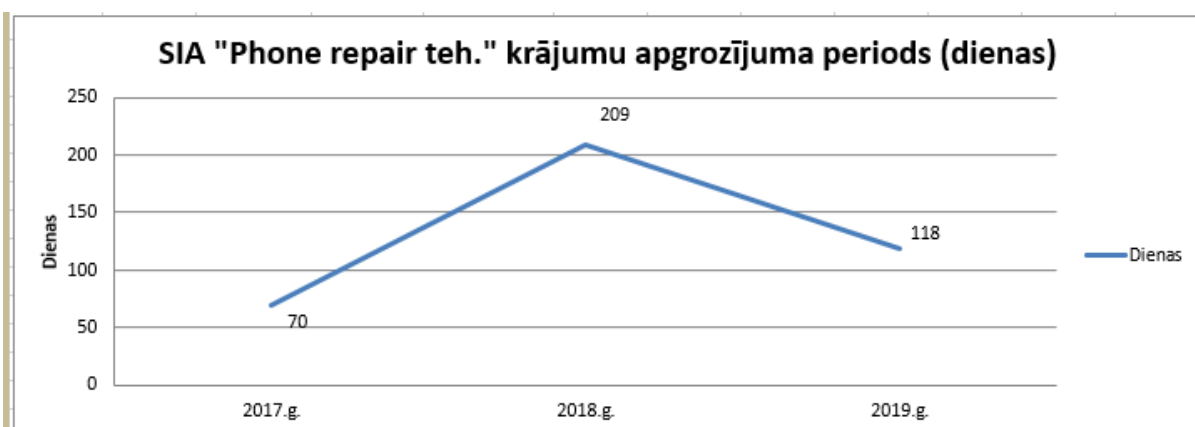
	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas ražošanas	-245951	-294157	-366606	-486559	-686712	-1699534	-2200150	-1356418	-997545
I. KRĀJUMI KOPĀ	209	0	222	330	0	115034	166327	191160	201708

Koeficients	x	2814.90	3302.76	1762.89	4161.89	29.55	15.6	7.59	5.08
-------------	---	---------	---------	---------	---------	-------	------	------	------

Krājumu apgrozījuma periods (dienas) = $365 / \text{Krājumu apgrozījuma koef.}$

	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
Krājumu apgrozījums	2814.90	3302.76	1762.89	4161.89	29.55	15.64	7.59	5.08
Dienas	0	0	0	0	12	23	48	72

SIA " Phone repair tech." Krājumu apgrozījuma periods (dienas)



Krājumu apgrozījuma koef. = $\frac{\text{Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas}}{\text{Vidējie krājumi}}$

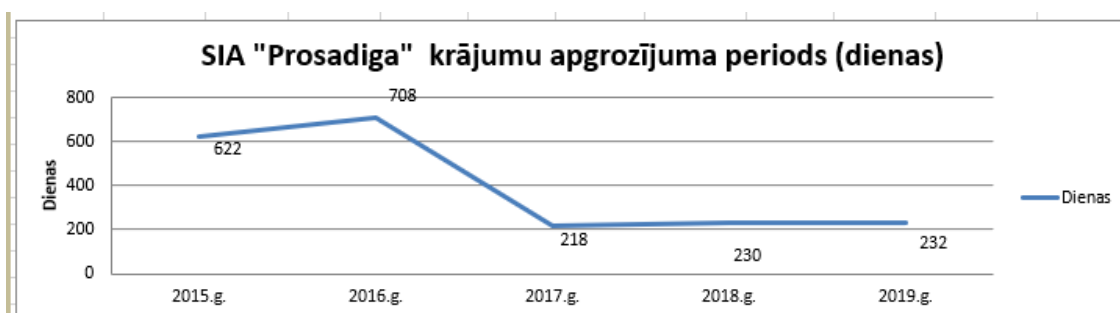
	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas	-26433	-62724	-34036	-67128
I. KRĀJUMI KOPĀ	4741	19262	19749	23719

Koeficients	x	5.23	1.74	3.09
-------------	---	------	------	------

Krājumu apgrozījuma periods (dienas) = $\frac{365}{\text{Krājumu apgrozījuma koef.}}$

	2017.g.	2018.g.	2019.g.
Krājumu apgrozījums	5.23	1.74	3.09
Dienas	70	209	118

SIA " Prosadiga " Krājumu apgrozījuma periods (dienas)



Krājumu apgrozījuma koef. = $\frac{\text{Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas}}{\text{Vidējie krājumi}}$

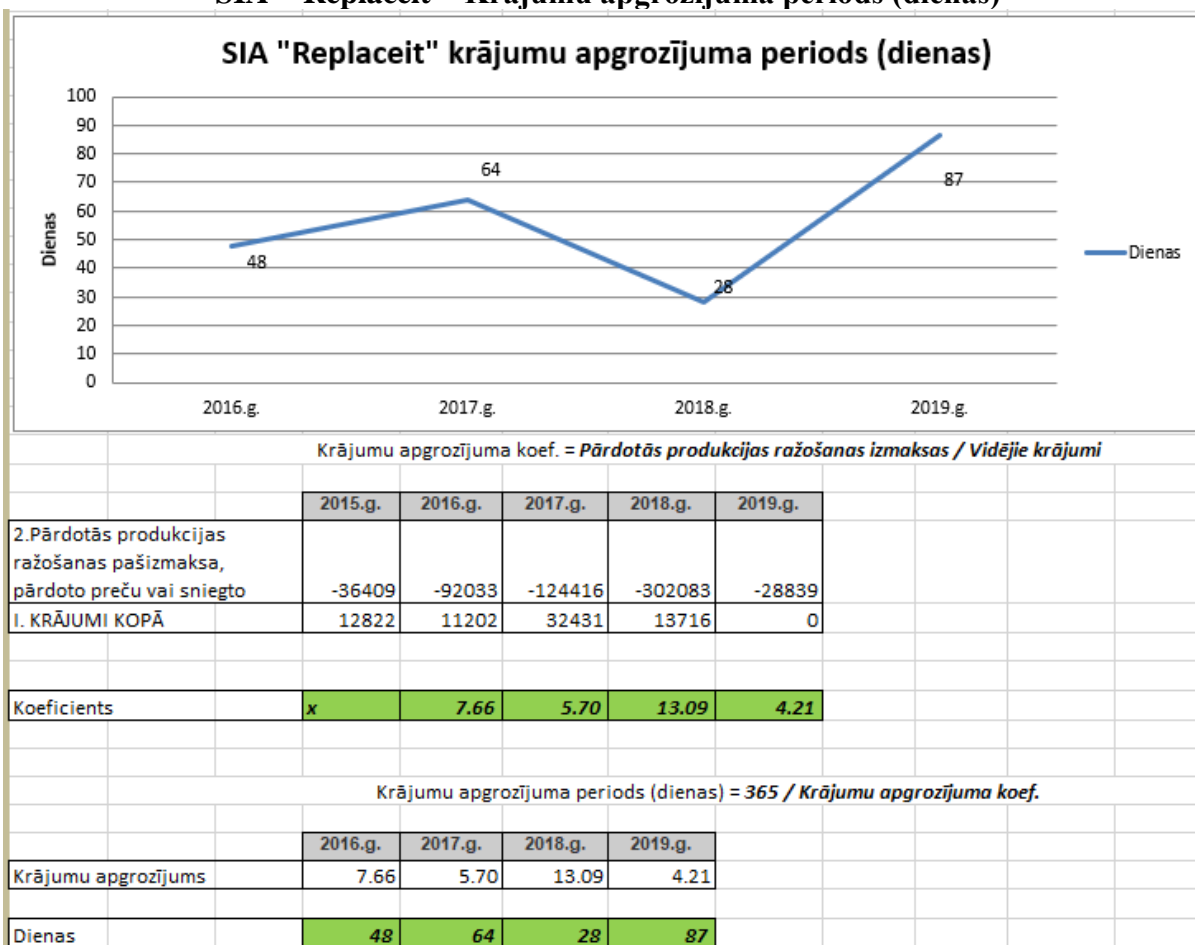
	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas	-73	-114	0	-1147	-16696	-26842	-74918	-53052	-48261
I. KRĀJUMI KOPĀ	0	0	0	8215	48657	55404	34002	32727	28661

Koeficients	0.00	0.00	0.00	0.00	0.59	0.52	1.68	1.59	1.57
-------------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

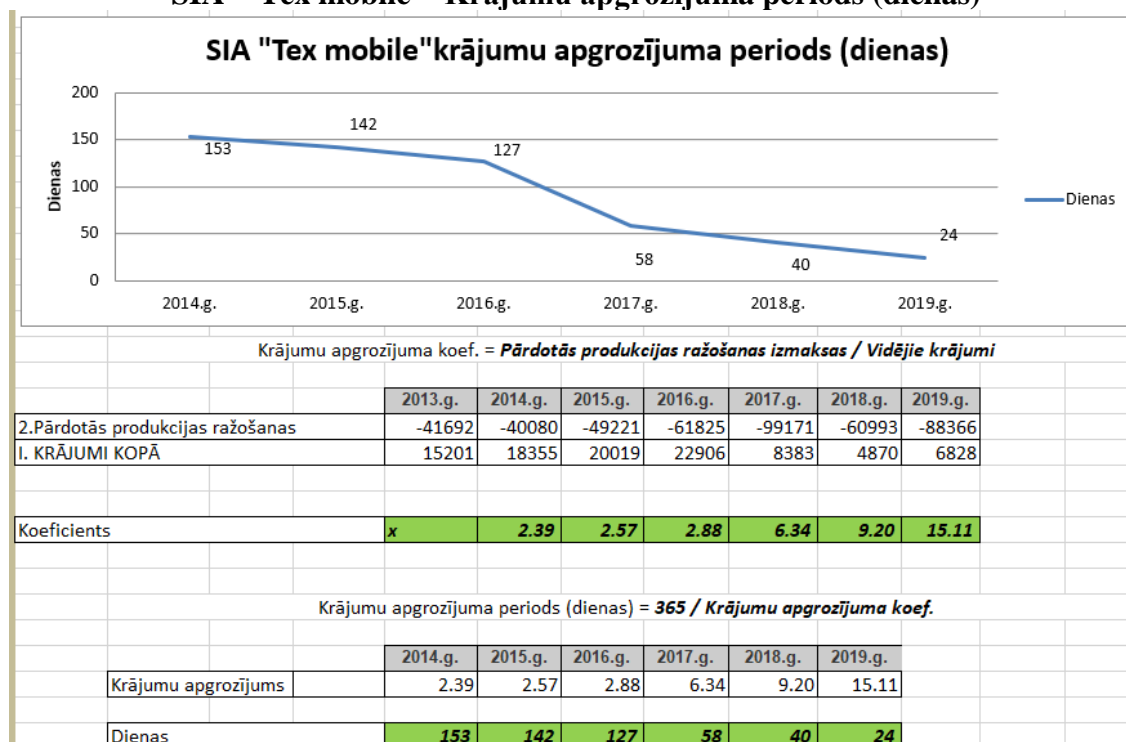
Krājumu apgrozījuma periods (dienas) = $\frac{365}{\text{Krājumu apgrozījuma koef.}}$

	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
Krājumu apgrozījums	0.59	0.52	1.68	1.59	1.57
Dienas	622	708	218	230	232

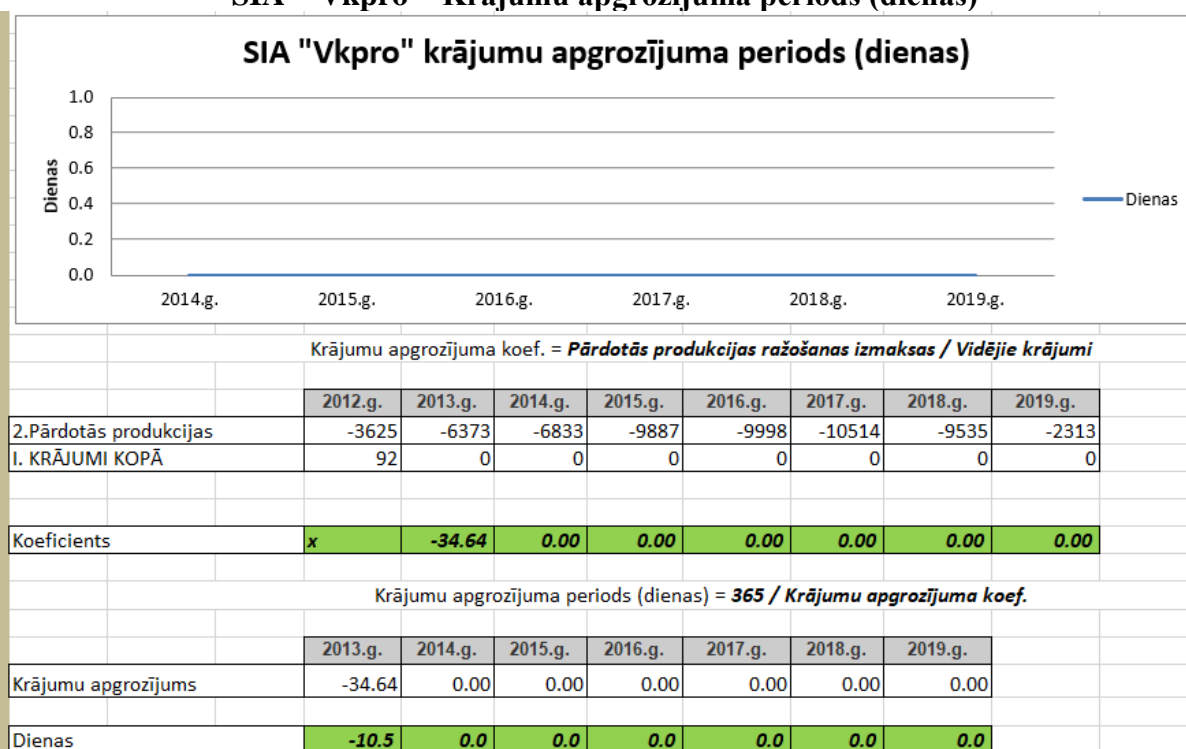
SIA " Replaceit " Krājumu apgrozījuma periods (dienas)



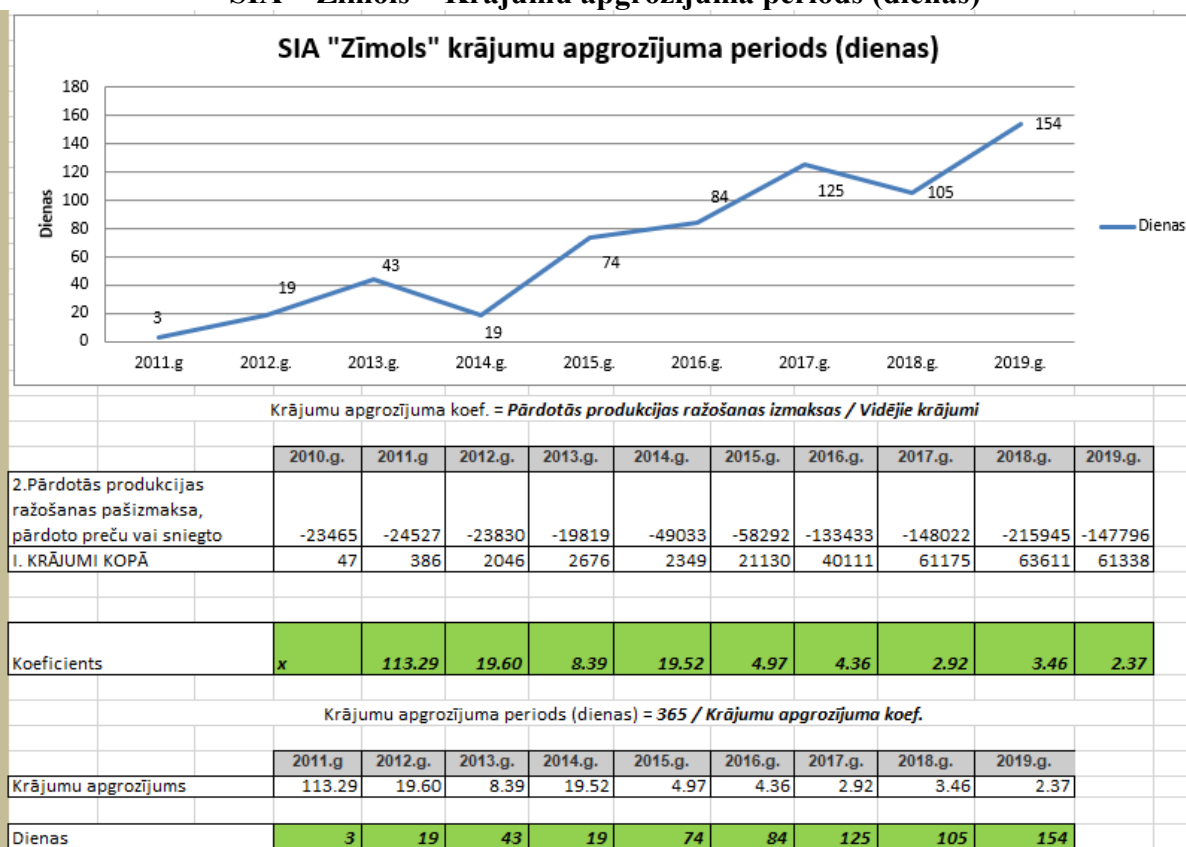
SIA " Tex mobile " Krājumu apgrozījuma periods (dienas)



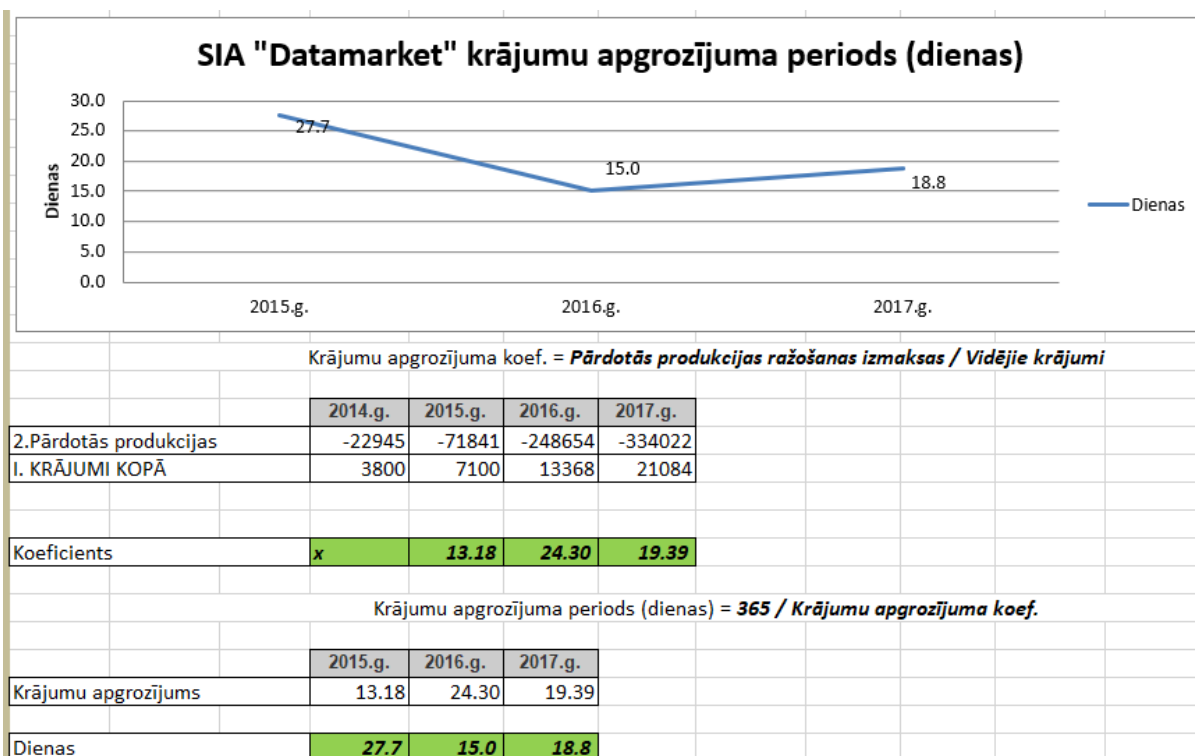
SIA "Vkpro" Krājumu apgrozījuma periods (dienas)



SIA "Zīmols" Krājumu apgrozījuma periods (dienas)

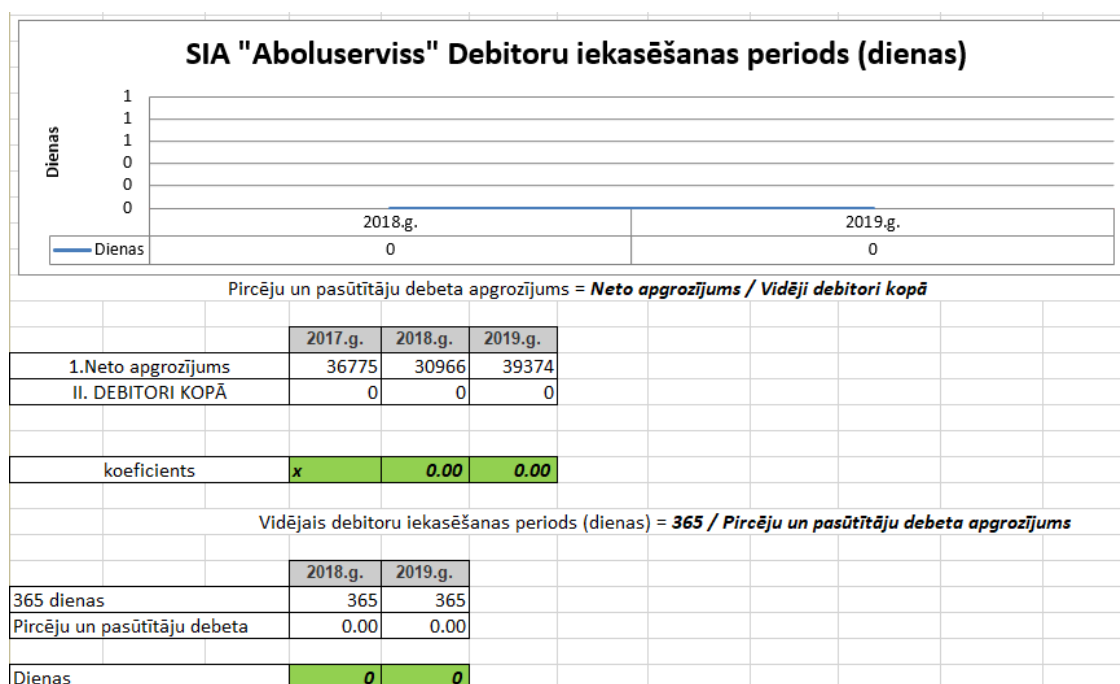


SIA "Daktel" Krājumu apgrozījuma periods (dienas)

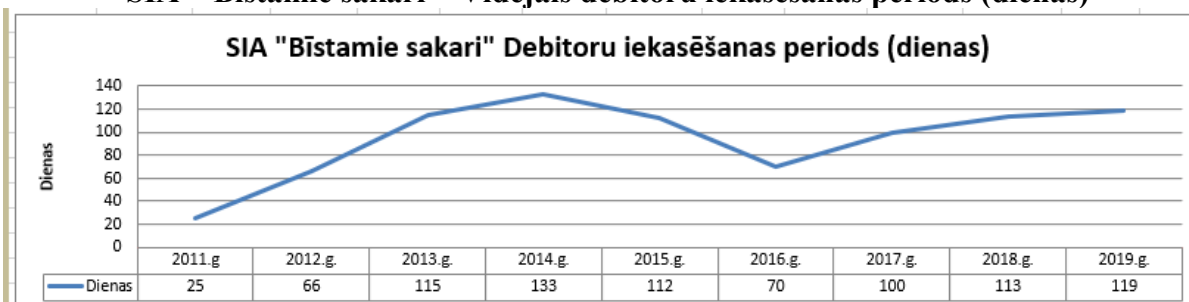


7. Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)

SIA "Aboluserviss" Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)



SIA " Bīstamie sakari " Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)



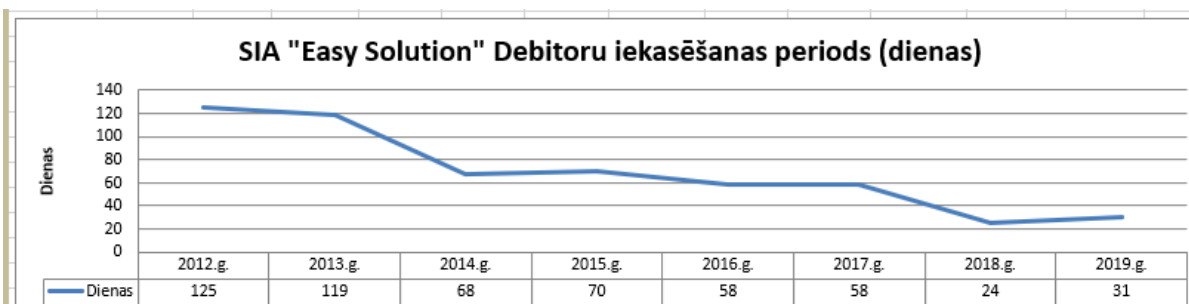
Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums = *Neto apgrozījums / Vidēji debitori kopā*

	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
I. Neto apgrozījums	294256	352552	319221	303104	284322	352972	546937	392501	360432	337450
II. DEBITORI KOPĀ	25257	23174	92794	97420	110254	105608	104744	109464	114230	105776
koeficients	x	14.56	5.51	3.19	2.74	3.27	5.20	3.66	3.22	3.07

Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums}$

	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365	365	365	365	365	365	365	365
Pircēju un pasūtītāju debeta	14.56	5.51	3.19	2.74	3.27	5.20	3.66	3.22	3.07
Dienas	25	66	115	133	112	70	100	113	119

SIA " Easy Solution " Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)



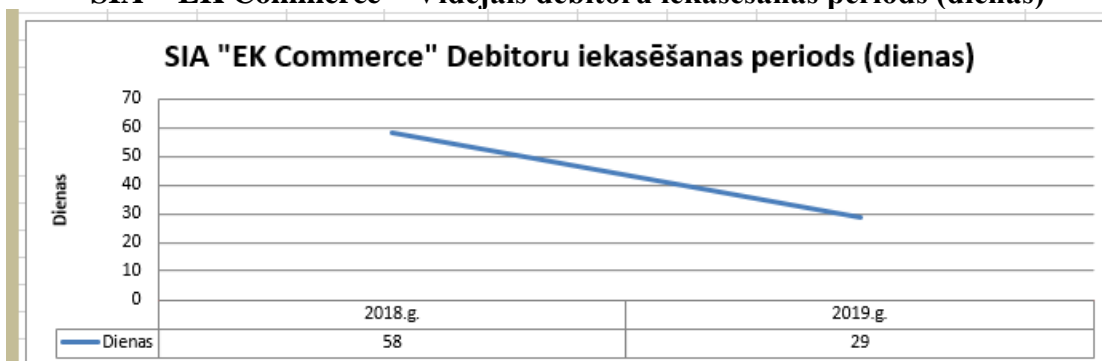
Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums = *Neto apgrozījums / Vidēji debitori kopā*

	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
I. Neto apgrozījums	114598	190353	258593	98127	57784	56641	77391	68251	102218	103775
II. DEBITORI KOPĀ	134195	122173	54355	9769	11731	9904	14595	7111	6609	10861
koeficients	x	1.48	2.93	3.06	5.38	5.24	6.32	6.29	14.90	11.88

Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums}$

	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365	365	365	365	365	365	365	365
Pircēju un pasūtītāju debeta	1.48	2.93	3.06	5.38	5.24	6.32	6.29	14.90	11.88
Dienas	246	125	119	68	70	58	58	24	31

SIA "EK Commerce" Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)



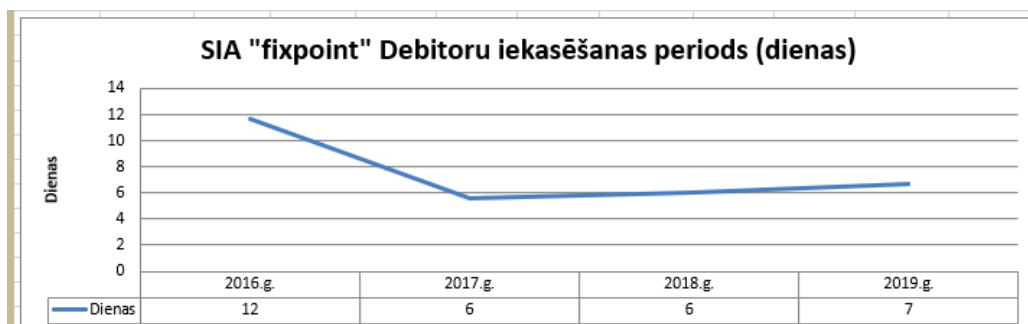
Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums = *Neto apgrozījums / Vidēji debitori kopā*

	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
I. Neto apgrozījums	0	103	16570	32611
II. DEBITORI KOPĀ	0	1209	4060	1089
koeficients	x	x	6.29	12.67

Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums}$

	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365
Pircēju un pasūtītāju debeta	6.29	12.67
Dienas	58	29

SIA "Fixpoint" Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)



Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums = *Neto apgrozījums / Vidēji debitori kopā*

	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
I. Neto apgrozījums	1590	29306	50040	52485	39393
II. DEBITORI KOPĀ	1148	721	795	930	507
koeficients	x	31.36	66.02	60.85	54.83

Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums}$

	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365	365	365
Pircēju un pasūtītāju debeta	31.36	66.02	60.85	54.83
Dienas	12	6	6	7

SIA " Gmt serviss " Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)



Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums = *Neto apgrozījums / Vidēji debitori kopā*

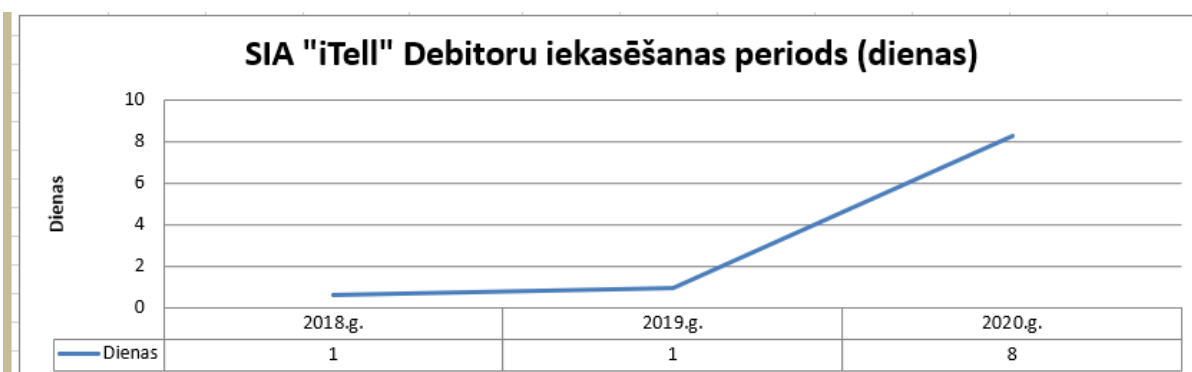
	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
1. Neto apgrozījums	3225	19371	18529	27485	29399	36343
II. DEBITORI KOPĀ	195	341	707	246	281	361
koeficients	x	72.28	35.36	57.68	111.57	113.22

Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums}$

	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365	365	365	365
Pircēju un pasūtītāju debeta	72.28	35.36	57.68	111.57	113.22
Dienas	5	10	6	3	3

115. Pielikums

SIA " Itell " Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)



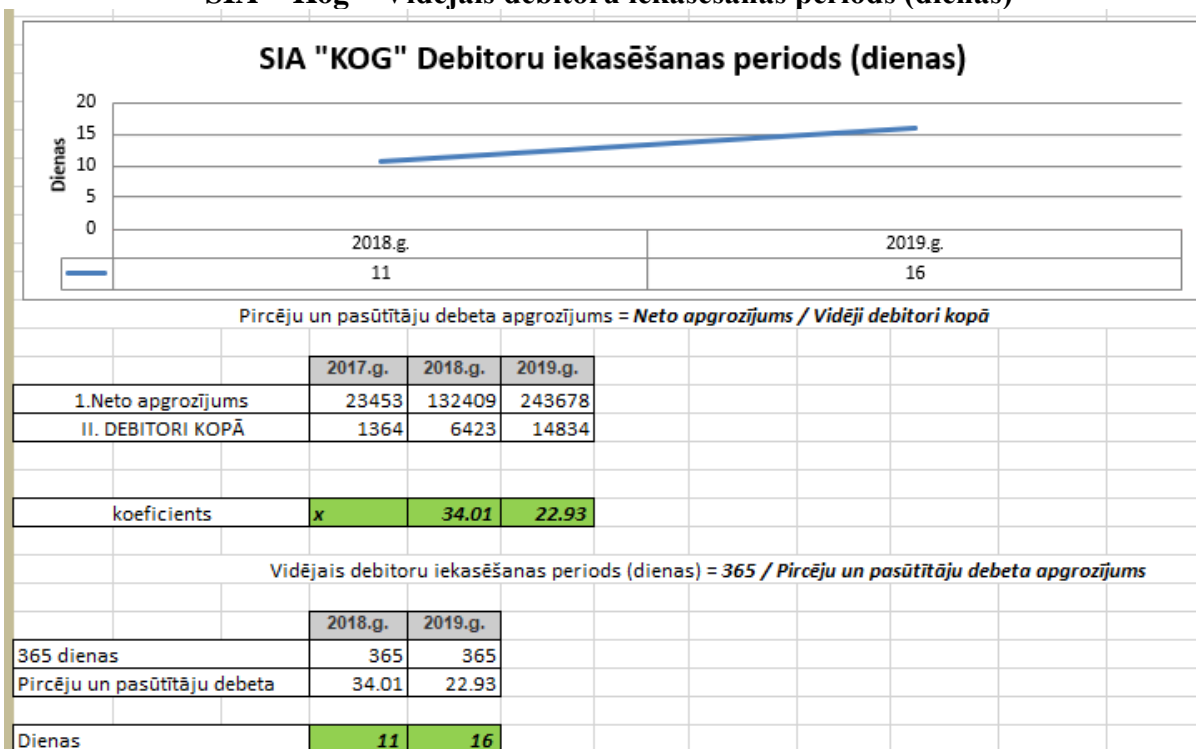
Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums = *Neto apgrozījums / Vidēji debitori kopā*

	2017.g.	2018.g.	2019.g.	2020.g.
1. Neto apgrozījums	0	33817	62200	92570
II. DEBITORI KOPĀ	0	114	219	3997
koeficients	x	593.28	373.57	43.91

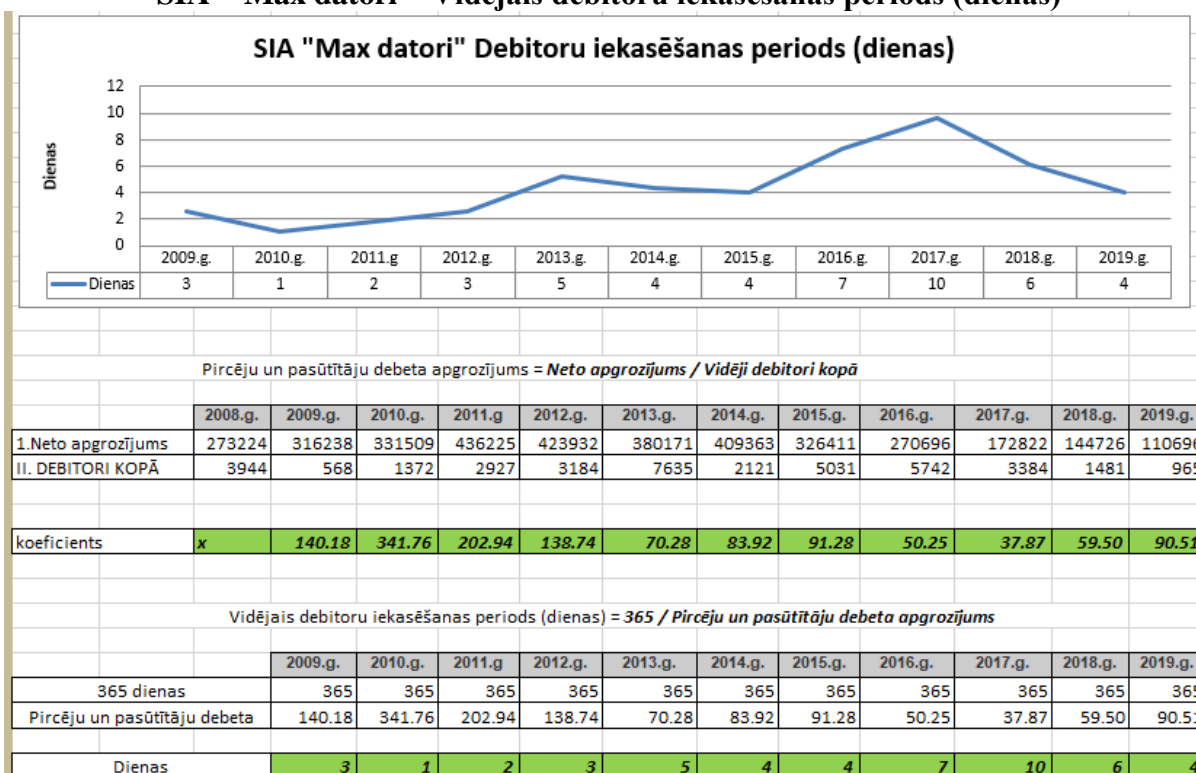
Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums}$

	2018.g.	2019.g.	2020.g.
365 dienas	365	365	365
Pircēju un pasūtītāju debeta	593.28	373.57	43.91
Dienas	1	1	8

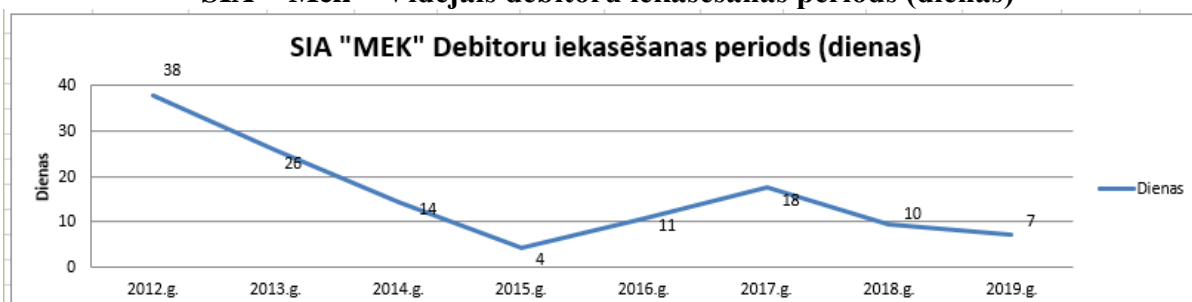
SIA "Kog" Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)



SIA "Max datori" Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)



SIA "Mek" Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)



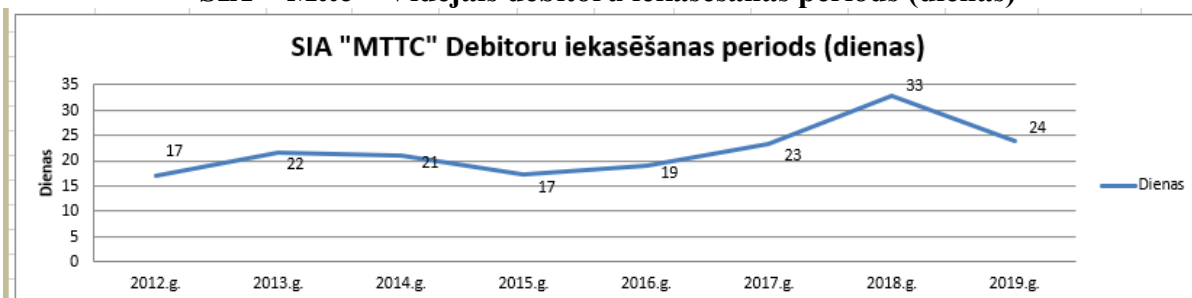
Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums = *Neto apgrozījums / Vidēji debitori kopā*

	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
I. Neto apgrozījums	167038	192630	294014	352968	468727	438850	353412	381861	383556
II. DEBITORI KOPĀ	19899	20141	21228	6656	4588	21609	12372	7585	7697
koeficients	x	9.62	14.21	25.32	83.37	33.50	20.80	38.27	50.20

Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums}$

	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365	365	365	365	365	365	365
Pircēju un pasūtītāju debeta	9.62	14.21	25.32	83.37	33.50	20.80	38.27	50.20
Dienas	38	26	14	4	11	18	10	7

SIA "Mttc" Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)



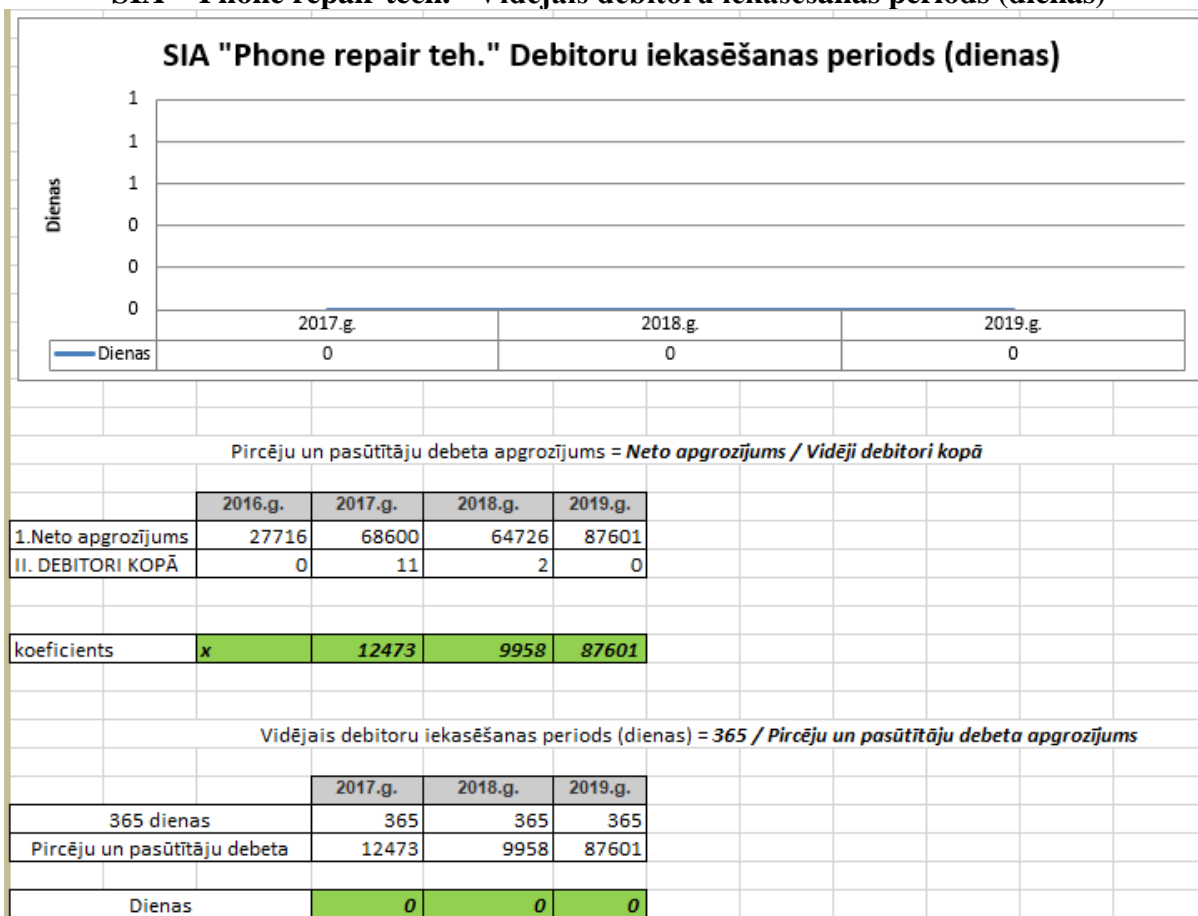
Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums = *Neto apgrozījums / Vidēji debitori kopā*

	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
I. Neto apgrozījums	374284	308430	461780	604838	817863	2E+06	2830002	1910973	1381978
II. DEBITORI KOPĀ	14408	14408	40488	28845	48167	131946	230775	114376	67232
koeficients	x	21.41	16.82	17.45	21.24	19.08	15.60	11.07	15.22

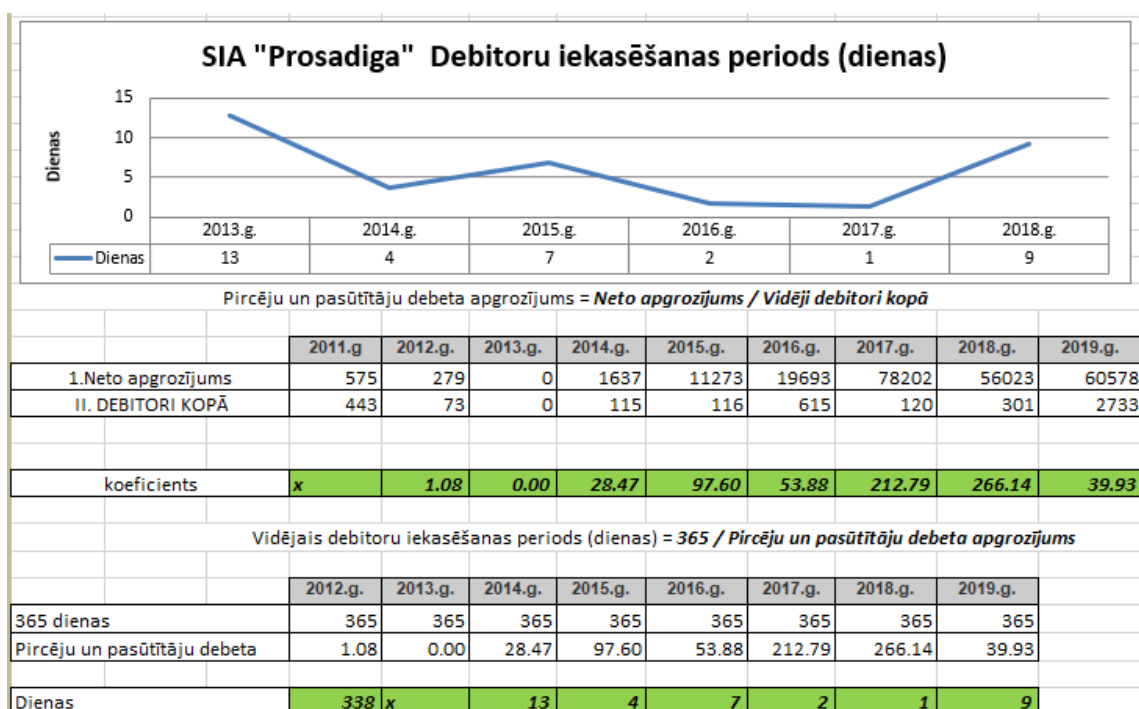
Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums}$

	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365	365	365	365	365	365	365
Pircēju un pasūtītāju debeta	21.41	16.82	17.45	21.24	19.08	15.60	11.07	15.22
Dienas	17	22	21	17	19	23	33	24

SIA " Phone repair tech." Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)



SIA " Prosadiga " Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)



SIA " Replaceit " Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)



Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums = *Neto apgrozījums / Vidēji debitori kopā*

	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
I. Neto apgrozījums	76884	153691	184531	142787	73999
II. DEBITORI KOPĀ	1732	13106	6032	13912	3151

koeficients	x	20.72	19.28	14.32	8.67
-------------	---	-------	-------	-------	------

Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums}$

	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365	365	365
Pircēju un pasūtītāju debeta	20.72	19.28	14.32	8.67
Dienas	18	19	25	42

SIA " Tex mobile " Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)



Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums = *Neto apgrozījums / Vidēji debitori kopā*

	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
I. Neto apgrozījums	70001	57200	93380	122535	94980	58220	82282
II. DEBITORI KOPĀ	110	632	1724	3335	2199	755	4814

koeficients	x	154.18	79.27	48.44	34.33	39.42	29.55
-------------	---	--------	-------	-------	-------	-------	-------

Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums}$

	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	364	365	365	365	365	365
Pircēju un pasūtītāju debeta	154.18	79.27	48.44	34.33	39.42	29.55
Dienas	2	5	8	11	9	12

SIA "Vkpro" Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)



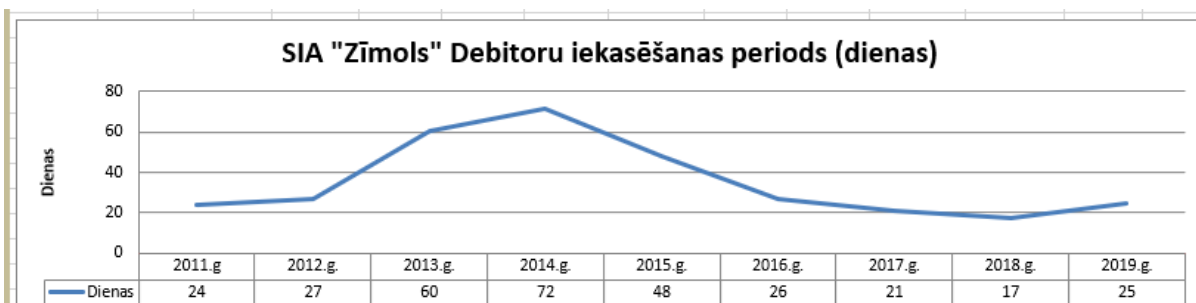
Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums = *Neto apgrozījums / Vidēji debitori kopā*

	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
1. Neto apgrozījums	4681	8516	4973	8355	13384	9600	12330	3438
II. DEBITORI KOPĀ	157	733	205	159	157	157	0	4
koeficients	x	19.14	10.60	45.91	84.71	61.15	157.07	1719.00

Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums}$

	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365	365	365	365	365	365
Pircēju un pasūtītāju debeta	19.14	10.60	45.91	84.71	61.15	157.07	1719.00
Dienas	19	34	8	4	6	2	0

SIA "Zīmols" Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)



Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums = *Neto apgrozījums / Vidēji debitori kopā*

	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
1. Neto apgrozījums	46444	47646	44478	58180	65825	87738	170994	180061	233551	177694
II. DEBITORI KOPĀ	3489	2745	3717	15521	10365	12880	11931	8557	13573	10383
koeficients	x	15.29	13.77	6.05	5.09	7.55	13.78	17.58	21.11	14.84

Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums}$

	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365	365	365	365	365	365	365	365
Pircēju un pasūtītāju debeta	15.29	13.77	6.05	5.09	7.55	13.78	17.58	21.11	14.84
Dienas	24	27	60	72	48	26	21	17	25

SIA "Daktel" Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas)



Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums = *Neto apgrozījums / Vidēji debitori kopā*

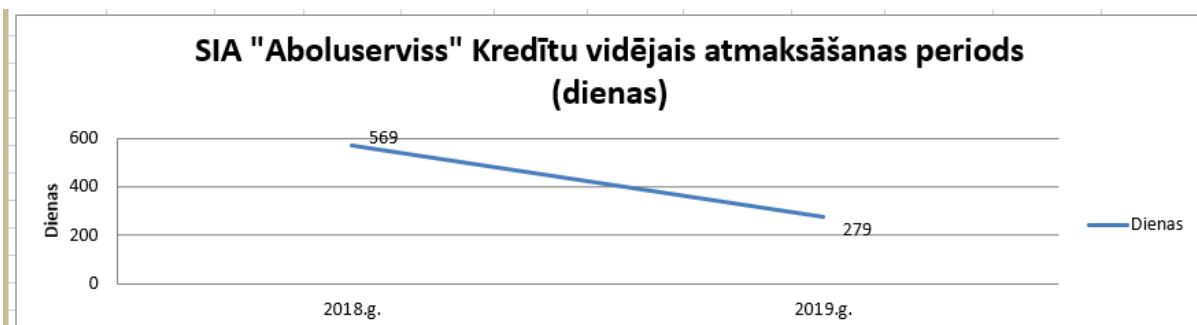
	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.
1. Neto apgrozījums	26162	112996	251226	327559
II. DEBITORI KOPĀ	1056	104	1315	811
koeficients	x	194.82	354.09	308.15

Vidējais debitoru iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums}$

	2015.g.	2016.g.	2017.g.
365 dienas	365	365	365
Pircēju un pasūtītāju debeta	194.82	354.09	308.15
Dienas	2	1	1

8. Kredītu vidējais atmaksāšanas periods (dienas)

SIA "Aboluserviss" Kredītu vidējais atmaksāšanas periods (dienas)



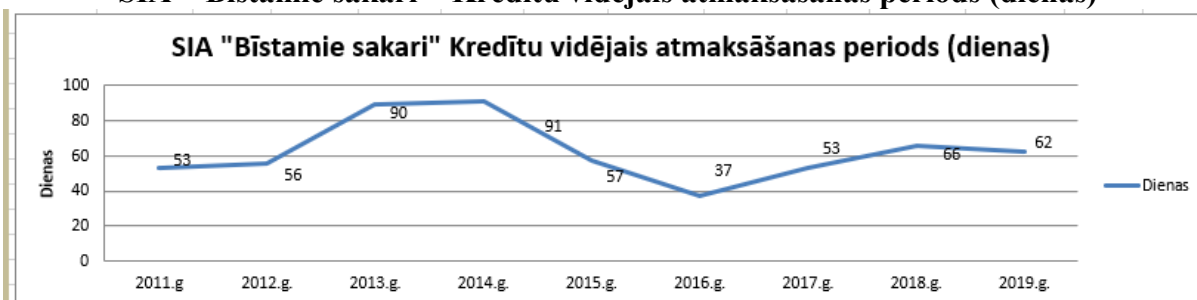
Kredītu parādu aprite koef. = *Pārdotās produkcijas ražošanas izm. / Vidējā pamatdarbības kredītu parādu summa*

	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2. Pārdotās produkcijas	-7739	-2440	-3540
6. Parādi piegādātājiem un	152	133	97
10. Nodokļi un valsts sociālās	1426	917	1331
11. Pārējie kreditori	3250	1723	1210
Koeficients	x	0.64	1.31

Vidējais iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Kredītu parādu aprite koef.}$

	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365
Kredītu parādu aprite (dienās)	0.64	1.31
Dienas	569	279

SIA " Bīstamie sakari " Kredītu vidējais atmaksāšanas periods (dienas)



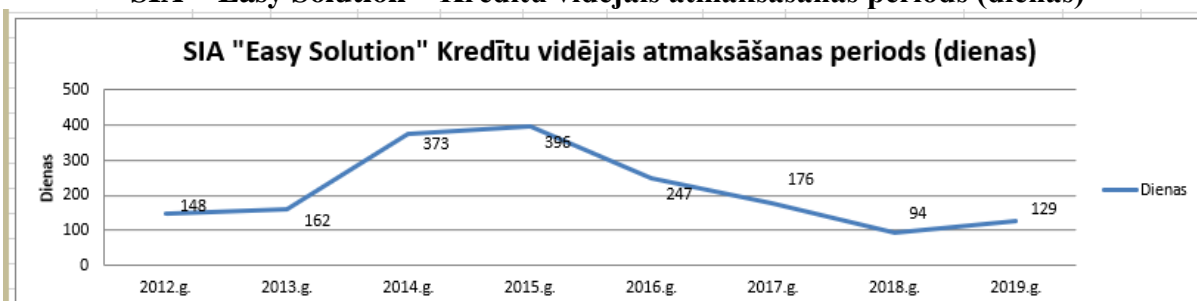
Kredītu parādu aprīte koef. = Pārdotās produkcijas ražošanas izm. / Vidējā pamatdarbības kredītu parādu summa

	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas	-241231	-276939	-288531	-268264	-255407	-320030	-545299	-378628	-341430	-338800
6.Parādi piegādātājiem un	26093	24099	41359	79854	40151	51578	49743	49599	61330	47712
10.Nodokļi un valsts sociālās	10021	13668	3620	2240	1585	4046	3138	4970	3611	177
11.Pārējie kreditori	2627	3657	2237	2439	1494	1494	1494	1599	1494	1494
Koeficients	x	6.91	6.51	4.07	4.00	6.38	9.78	6.85	5.57	5.85

Vidējais iekasēšanas periods (dienas) = 365 / Kredītu parādu aprīte koef.

	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365	365	365	365	365	365	365	365
Kredītu parādu aprīte (dienās)	6.91	6.51	4.07	4.00	6.38	9.78	6.85	5.57	5.85
Dienas	53	56	90	91	57	37	53	66	62

SIA " Easy Solution " Kredītu vidējais atmaksāšanas periods (dienas)



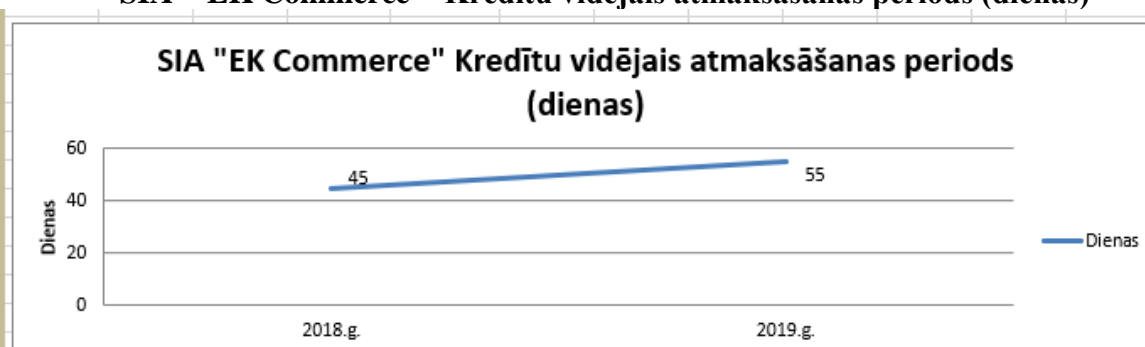
Kredītu parādu aprīte koef. = Pārdotās produkcijas ražošanas izm. / Vidējā pamatdarbības kredītu parādu summa

	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas	-114008	-182637	-242230	-75803	-19351	-27877	-56618	-69309	-88538	-78506
6.Parādi piegādātājiem un	131135	139468	55693	9522	13875	14757	16983	17962	18719	28239
10.Nodokļi un valsts sociālās	0	1	425	474	451	197	202	165	1816	1464
11.Pārējie kreditori	4720	3	502	700	14516	16755	27704	3746	3347	1713
Koeficients	x	1.33	2.47	2.25	0.98	0.92	1.48	2.08	3.87	2.84

Vidējais iekasēšanas periods (dienas) = 365 / Kredītu parādu aprīte koef.

	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365	365	365	365	365	365	365	365
Kredītu parādu aprīte (dienās)	1.33	2.47	2.25	0.98	0.92	1.48	2.08	3.87	2.84
Dienas	275	148	162	373	396	247	176	94	129

SIA "EK Commerce" Kredītu vidējais atmaksāšanas periods (dienas)



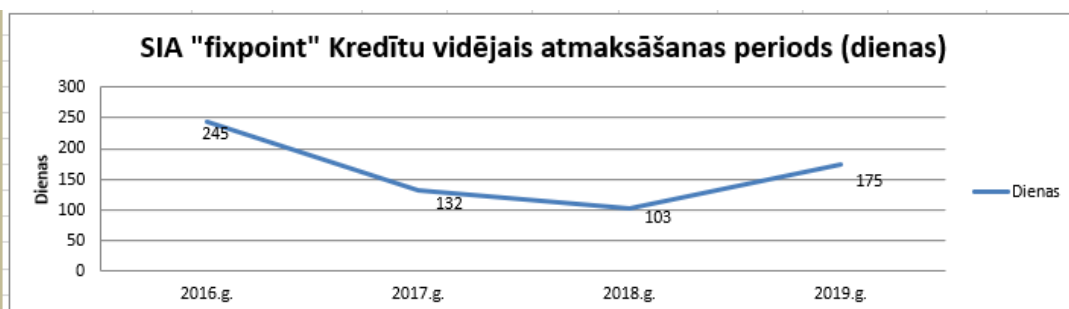
Kredītu parādu aprīte koef. = *Pārdotās produkcijas ražošanas izm. / Vidējā pamatdarbības kredītu parādu summa*

	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas	0	-1120	-27296	-44802
6.Parādi piegādātājiem un	0	60	3940	3466
10.Nodokļi un valsts sociālās	0	50	542	986
11.Pārējie kreditori	0	136	1978	2568
Koeficients	x	x	8.14	6.65

Vidējais iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Kredītu parādu aprīte koef.}$

	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365
Kredītu parādu aprīte	8.14	6.65
Dienas	45	55

SIA "Fixpoint" Kredītu vidējais atmaksāšanas periods (dienas)



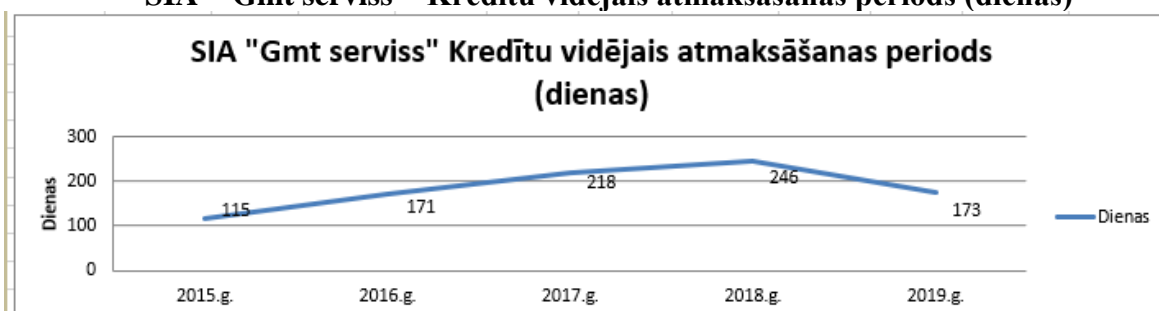
Kredītu parādu aprīte koef. = *Pārdotās produkcijas ražošanas izm. / Vidējā pamatdarbības kredītu parādu summa*

	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas	-1759	-14959	-33569	-34299	-19446
6.Parādi piegādātājiem un	5314	5332	5159	4962	5618
10.Nodokļi un valsts sociālās	143	2251	2985	1952	997
11.Pārējie kreditori	950	6087	2409	1892	3176
Koeficients	x	1.49	2.77	3.54	2.09

Vidējais iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Kredītu parādu aprīte koef.}$

	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365	365	365
Kredītu parādu aprīte (dienās)	1.49	2.77	3.54	2.09
Dienas	245	132	103	175

SIA " Gmt serviss " Kredītu vidējais atmaksāšanas periods (dienas)



Kredītu parādu aprīte koef. = *Pārdotās produkcijas ražošanas izm. / Vidējā pamatdarbības kredītu parādu summa*

	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas	-2450	-14913	-12397	-12019	-11959	-19029
6.Parādi piegādātājiem un	3512	3340	4434	4103	4100	6943
10.Nodokļi un valsts sociālās	236	512	430	573	1952	951
11.Pārējie kreditori	680	1080	1797	3042	2366	1709
Koeficients	x	3.19	2.14	1.67	1.48	2.11

Vidējais iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Kredītu parādu aprīte koef.}$

	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365	365	365	365
Kredītu parādu aprīte (dienās)	3.19	2.14	1.67	1.48	2.11
Dienas	115	171	218	246	173

SIA " Itell " Kredītu vidējais atmaksāšanas periods (dienas)



Kredītu parādu aprīte koef. = *Pārdotās produkcijas ražošanas izm. / Vidējā pamatdarbības kredītu parādu summa*

	2017.g.	2018.g.	2019.g.	2020.g.
2.Pārdotās produkcijas	0	-29938	-51992	-56172
6.Parādi piegādātājiem un	0	7172	7263	4498
10.Nodokļi un valsts sociālās	0	1272	1707	3478
11.Pārējie kreditori	0	884	1141	1931
Koeficients	x	6.42	5.35	5.61

Vidējais iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Kredītu parādu aprīte koef.}$

	2018.g.	2019.g.	2020.g.
365 dienas	365	365	365
Kredītu parādu aprīte (dienās)	6.42	5.35	5.61
Dienas	57	68	65

SIA "Kog" Kredītu vidējais atmaksāšanas periods (dienas)



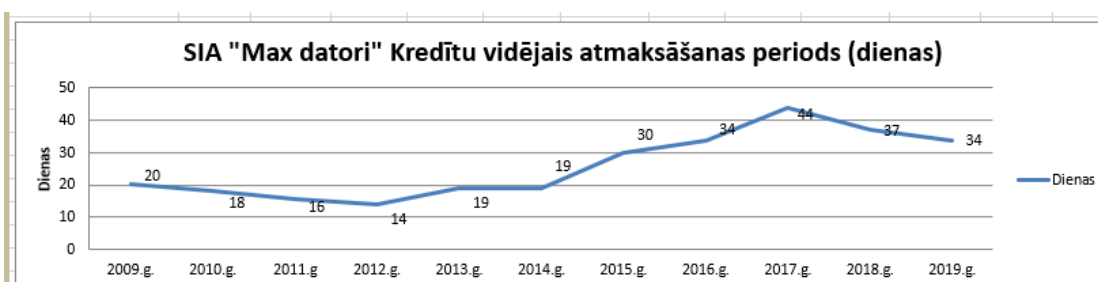
Kredītu parādu aprite koef. = *Pārdotās produkcijas ražošanas izm. / Vidējā pamatdarbības kredītu parādu summa*

	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas	-22110	-104219	-163095
6.Parādi piegādātājiem un	0	46048	80595
10.Nodokļi un valsts sociālās	0	2115	6328
11.Pārējie kreditori	0	2416	5931
Koeficients	x	4.12	2.27

Vidējais iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Kredītu parādu aprite koef.}$

	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365
Kredītu parādu aprite (dienās)	4.12	2.27
Dienas	89	160

SIA "Max datori" Kredītu vidējais atmaksāšanas periods (dienas)



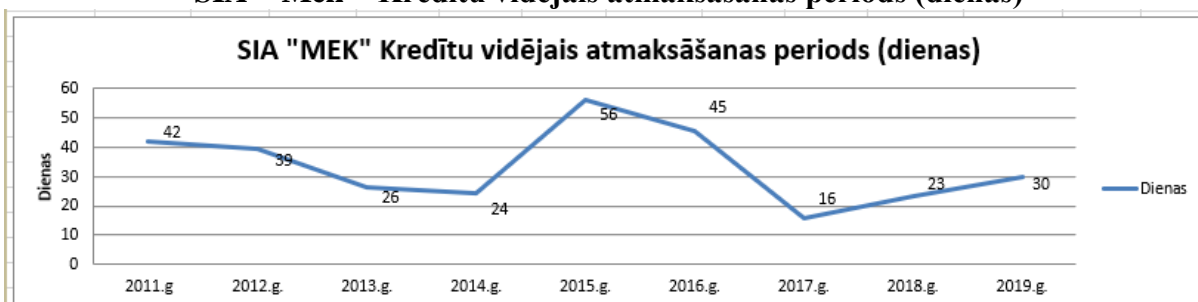
Kredītu parādu aprite koef. = *Pārdotās produkcijas ražošanas izm. / Vidējā pamatdarbības kredītu parādu summa*

	2008.g.	2009.g.	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas	-247265	-295549	-296693	-402832	-393228	-345587	-382582	-274100	-222372	-135692	-117757	-81997
6.Parādi piegādātājiem un	23826	5950	17514	11686	13213	13923	17435	18370	12811	11329	6412	4420
10.Nodokļi un valsts sociālās	565	1231	3502	578	1958	2279	1473	2730	2367	1678	841	612
11.Pārējie kreditori	838	692	592	901	1648	2600	2003	2796	2095	2359	1233	1633
Koeficients	x	17.86	20.13	23.17	26.23	19.40	19.27	12.23	10.80	8.31	9.87	10.82

Vidējais iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Kredītu parādu aprite koef.}$

	2009.g.	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365
Kredītu parādu aprite (dienās)	17.86	20.13	23.17	26.23	19.40	19.27	12.23	10.80	8.31	9.87	10.82
Dienas	20	18	16	14	19	19	30	34	44	37	34

SIA " Mek " Kredītu vidējais atmaksāšanas periods (dienas)



Kredītu parādu aprīte koef. = $\frac{\text{Pārdotās produkcijas ražošanas izm.}}{\text{Vidējā pamatdarbības kredītu parādu summa}}$

	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas	-79349	-113130	-124466	-224430	-267703	-298683	-383278	-367464	-310675	-320385
6.Parādi piegādātājiem un	9556	7982	10425	16403	3292	57707	7836	1669	8623	11424
10.Nodokļi un valsts sociālās	1578	1875	1182	1690	8881	15654	6680	6694	14544	8026
11.Pārējie kreditori	470	4684	764	1720	3338	3229	4315	4525	3890	5839
Koeficients	x	8.65	9.25	13.95	15.16	6.49	8.03	23.17	15.56	12.24

Vidējais iekasēšanas periods (dienas) = $\frac{365}{\text{Kredītu parādu aprīte koef.}}$

	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365	365	365	365	365	365	365	365
Kredītu parādu aprīte (dienās)	8.65	9.25	13.95	15.16	6.49	8.03	23.17	15.56	12.24
Dienas	42	39	26	24	56	45	16	23	30

SIA " Mtcc " Kredītu vidējais atmaksāšanas periods (dienas)



Kredītu parādu aprīte koef. = $\frac{\text{Pārdotās produkcijas ražošanas izm.}}{\text{Vidējā pamatdarbības kredītu parādu summa}}$

	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas	-137481	-245951	-294157	-366606	-486559	-686712	-1699534	-2200150	-1356418	-997545
6.Parādi piegādātājiem un	6619	6275	5605	6870	2700	10750	32179	66782	109220	70754
10.Nodokļi un valsts sociālās	4688	8517	7550	16922	11974	20040	30219	22539	24757	40666
11.Pārējie kreditori	4382	5679	4741	5684	9476	12275	16862	23231	18359	10614
Koeficients	x	13.60	15.33	15.48	18.15	20.43	27.79	22.94	10.24	7.27

Vidējais iekasēšanas periods (dienas) = $\frac{365}{\text{Kredītu parādu aprīte koef.}}$

	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365	365	365	365	365	365	365	365
Kredītu parādu aprīte (dienās)	13.60	15.33	15.48	18.15	20.43	27.79	22.94	10.24	7.27
Dienas	27	24	24	20	18	13	16	36	50

SIA "Phone repair tech." Kredītu vidējais atmaksāšanas periods (dienas)



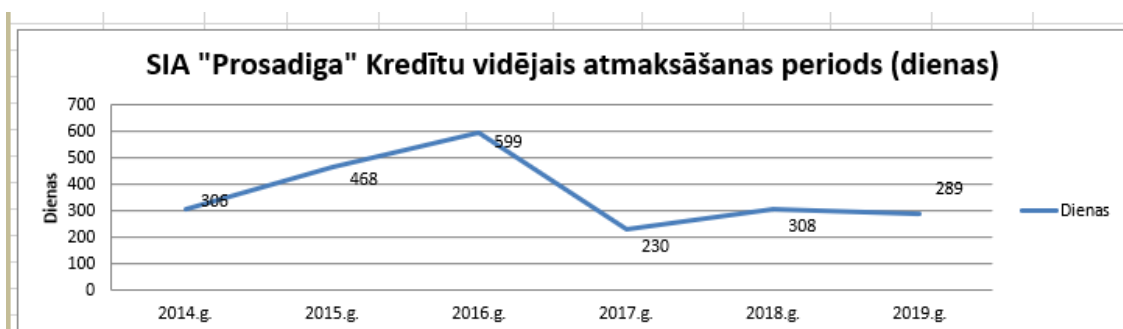
Kredītu parādu aprite koef. = $\frac{\text{Pārdotās produkcijas ražošanas izm.}}{\text{Vidējā pamatdarbības kredītu parādu summa}}$

	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas	-26433	-62724	-34036	-67128
6.Parādi piegādātājiem un	3776	1041	1554	483
10.Nodokļi un valsts sociālās	306	8007	7733	9739
11.Pārējie kreditori	300	968	1068	1357
Koeficients	x	8.71	3.34	6.12

Vidējais iekasēšanas periods (dienas) = $\frac{365}{\text{Kredītu parādu aprite koef.}}$

	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365	365
Kredītu parādu aprite (dienās)	8.71	3.34	6.12
Dienas	42	109	60

SIA "Prosadiga" Kredītu vidējais atmaksāšanas periods (dienas)



Kredītu parādu aprite koef. = $\frac{\text{Pārdotās produkcijas ražošanas izm.}}{\text{Vidējā pamatdarbības kredītu parādu summa}}$

	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas	-73	-114	0	-1147	-16696	-26842	-74918	-53052	-48261
6.Parādi piegādātājiem un	0	0	0	144	26707	43989	44609	39259	30540
10.Nodokļi un valsts sociālās	0	1	0	49	769	1911	1987	1493	2429
11.Pārējie kreditori	418	1402	259	1469	13702	972	858	1223	1447
Koeficients	x	0.13	0.00	1.19	0.78	0.61	1.59	1.19	1.26

Vidējais iekasēšanas periods (dienas) = $\frac{365}{\text{Kredītu parādu aprite koef.}}$

	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365	365	365	365	365	365	365
Kredītu parādu aprite (dienās)	0.13	0.00	1.19	0.78	0.61	1.59	1.19	1.26
Dienas	2915	x	306	468	599	230	308	289

SIA " Replacit " Kredītu vidējais atmaksāšanas periods (dienas)



Kredītu parādu aprīte koef. = *Pārdotās produkcijas ražošanas izm. / Vidējā pamatdarbības kredītu parādu summa*

	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas	-36409	-92033	-124416	-302083	-28839
6.Parādi piegādātājiem un	2125	7291	6936	34532	7750
10.Nodokļi un valsts sociālās	553	2827	1273	170	325
11.Pārējie kreditori	0	3523	3832	58618	14969
Koeficients	27.19	11.28	9.69	5.73	0.50

Vidējais iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Kredītu parādu aprīte koef.}$

	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	365	365	365	365
Kredītu parādu aprīte (dienās)	11.28	9.69	5.73	0.50
Dienas	32	38	64	736

SIA " Tex mobile " Kredītu vidējais atmaksāšanas periods (dienas)



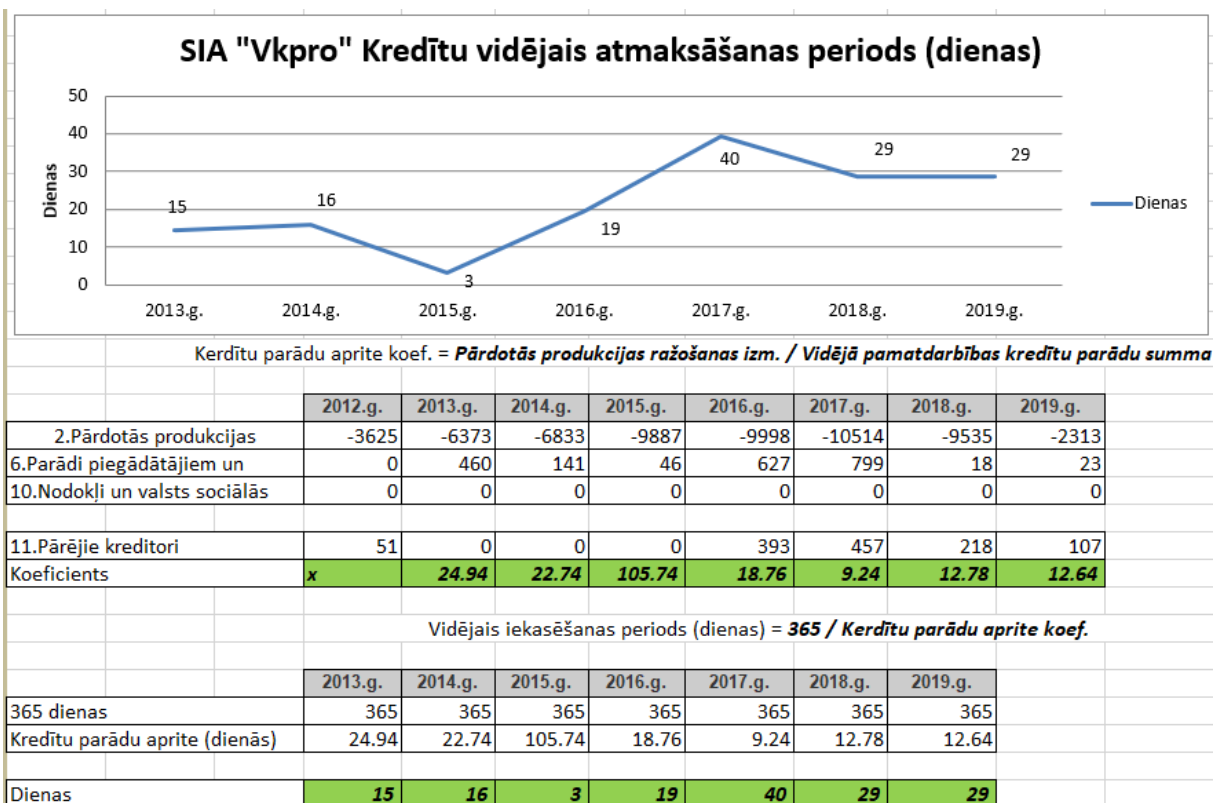
Kredītu parādu aprīte koef. = *Pārdotās produkcijas ražošanas izm. / Vidējā pamatdarbības kredītu parādu summa*

	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
2.Pārdotās produkcijas	-41692	-40080	-49221	-61825	-99171	-60993	-88366
6.Parādi piegādātājiem un	1517	1503	4071	10371	4182	4180	11103
10.Nodokļi un valsts sociālās	1789	1735	1976	3355	5598	5478	5507
11.Pārējie kreditori	824	0	1207	5463	2897	3322	6328
Koeficients	x	10.88	9.38	4.68	6.22	4.75	4.92

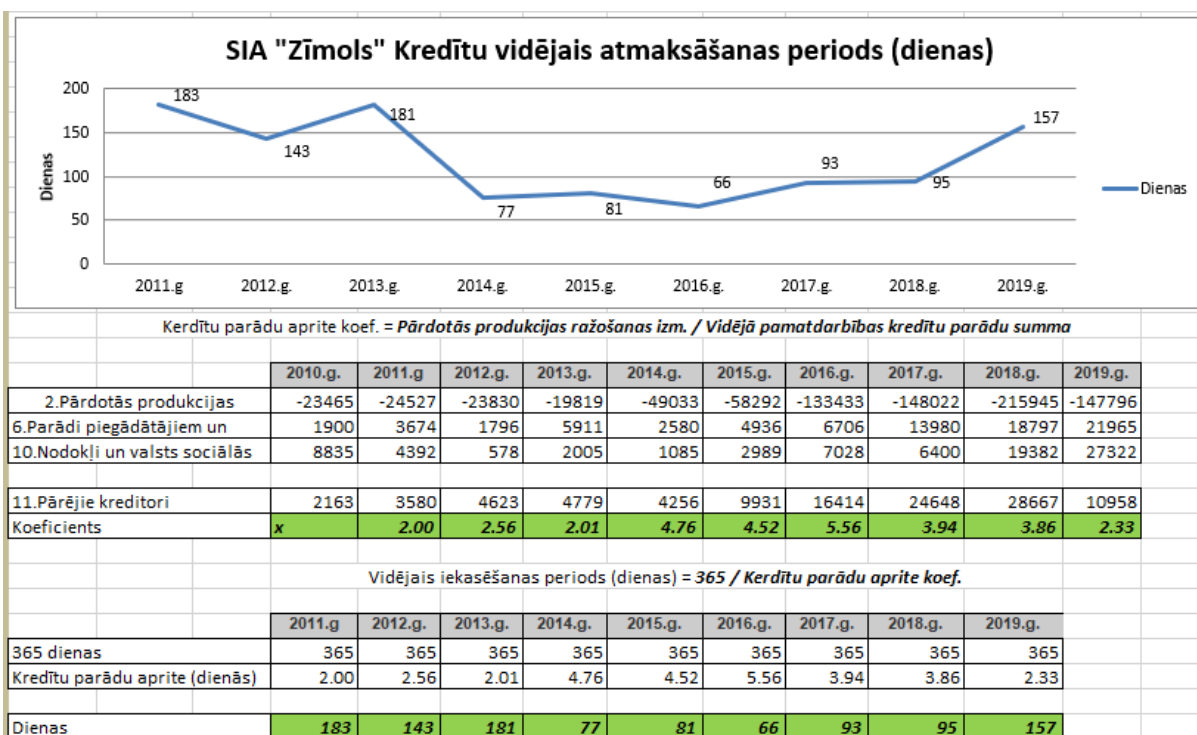
Vidējais iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Kredītu parādu aprīte koef.}$

	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
365 dienas	364	365	365	365	365	365
Kredītu parādu aprīte (dienās)	10.88	9.38	4.68	6.22	4.75	4.92
Dienas	34	39	78	59	77	74

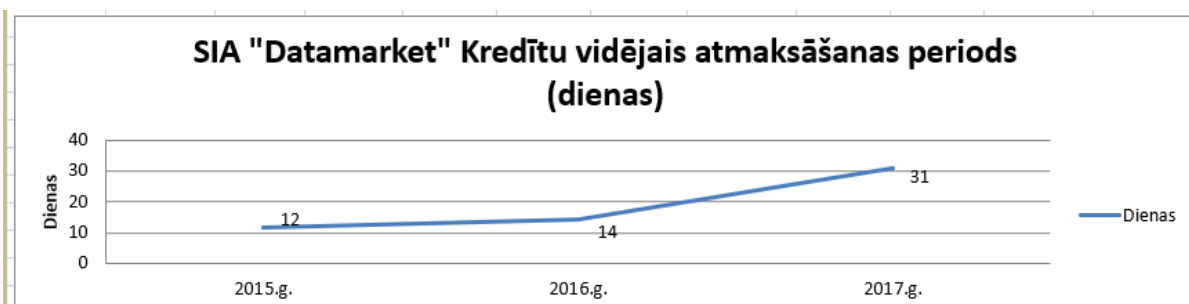
SIA "Vkpro" Kredītu vidējais atmaksāšanas periods (dienas)



SIA "Zīmols" Kredītu vidējais atmaksāšanas periods (dienas)



SIA "Daktel" Kredītu vidējais atmaksāšanas periods (dienas)



Kredītu parādu aprite koef. = *Pārdotās produkcijas ražošanas izm. / Vidējā pamatdarbības kredītu parādu summa*

	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.
2.Pārdotās produkcijas	-22945	-71841	-248654	-334022
6.Parādi piegādātājiem un	1400	2483	10044	14963
10.Nodokļi un valsts sociālās	0	676	6375	25033
11.Pārējie kreditori	0	0	0	422
Koeficients	x	31.52	25.40	11.75

Vidējais iekasēšanas periods (dienas) = $365 / \text{Kredītu parādu aprite koef.}$

	2015.g.	2016.g.	2017.g.
365 dienas	365	365	365
Kredītu parādu aprite (dienās)	31.52	25.40	11.75
Dienas	12	14	31

9. Vidējais iekasēšanas periods (dienas)

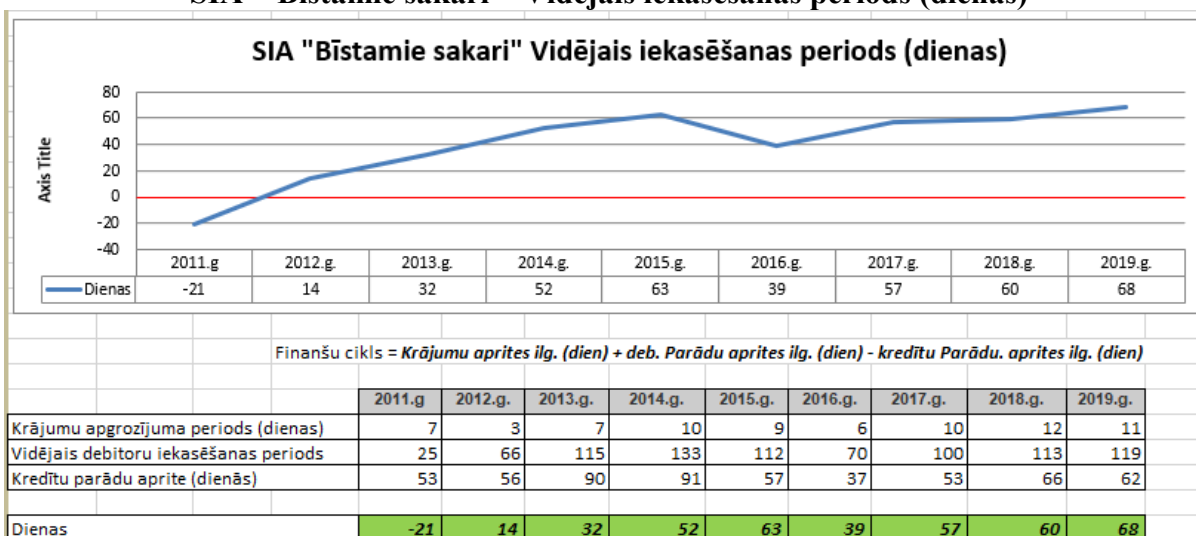
SIA "Aboluserviss" Vidējais iekasēšanas periods (dienas)



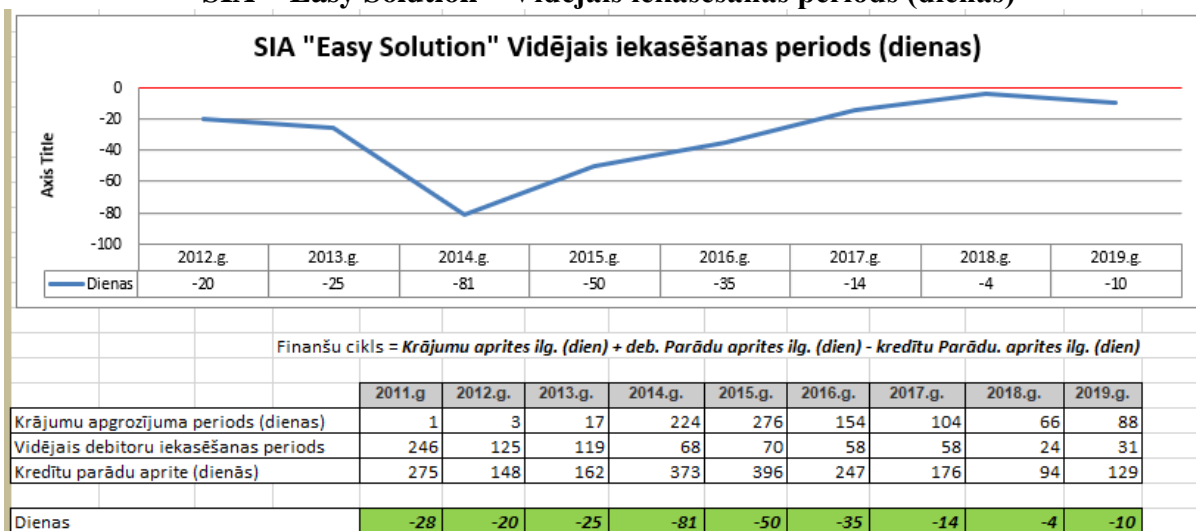
Finanšu cikls = *Krājumu aprites ilg. (dien) + deb. Parādu aprites ilg. (dien) - kredītu Parādu. aprites ilg. (dien)*

	2018.g.	2019.g.
Krājumu apgrozījuma periods (dienas)	333.4	377.9
Vidējais debitoru iekasēšanas periods	0	0
Kredītu parādu aprite (dienās)	569	279
Dienas	-235	99

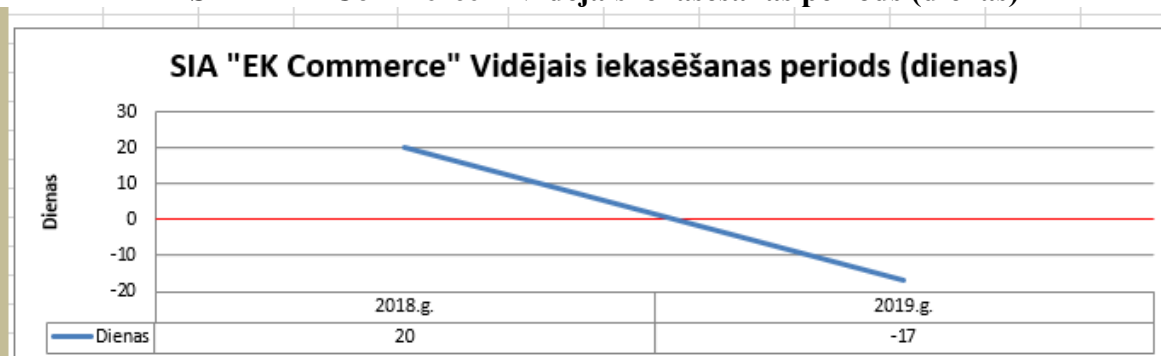
SIA " Bīstamie sakari " Vidējais iekasēšanas periods (dienas)



SIA " Easy Solution " Vidējais iekasēšanas periods (dienas)



SIA "EK Commerce" Vidējais iekasēšanas periods (dienas)



Finanšu cikls = Krājumu aprites ilg. (dien) + deb. Parādu aprites ilg. (dien) - kredītu Parādu. aprites ilg. (dien)

	2018.g.	2019.g.
Krājumu apgrozījuma periods (dienas)	6.9	9.0
Vidējais debitoru iekasēšanas periods	58	29
Kredītu parādu aprite (dienās)	45	55
Dienas	20	-17

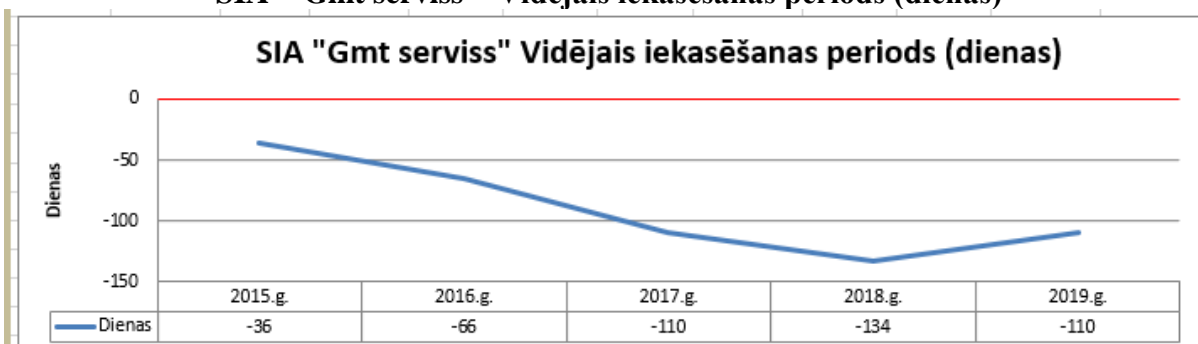
SIA "Fixpoint" Vidējais iekasēšanas periods (dienas)



Finanšu cikls = Krājumu aprites ilg. (dien) + deb. Parādu aprites ilg. (dien) - kredītu Parādu. aprites ilg. (dien)

	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
Krājumu apgrozījuma periods (dienas)	84.7	45.5	36.9	43.5
Vidējais debitoru iekasēšanas periods	12	6	6	7
Kredītu parādu aprite (dienās)	245	132	103	175
Dienas	-149	-81	-60	-124

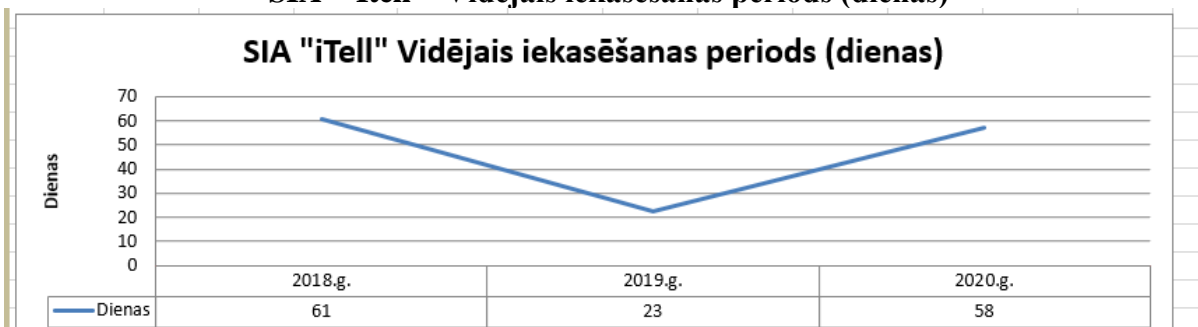
SIA " Gmt serviss " Vidējais iekasēšanas periods (dienas)



Finanšu cikls = Krājumu aprites ilg. (dien) + deb. Parādu aprites ilg. (dien) - kredītu Parādu. aprites ilg. (dien)

	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
Krājumu apgrozījuma periods (dienas)	74	95	102	109	59
Vidējais debitoru iekasēšanas periods	5	10	6	3	3
Kredītu parādu aprite (dienās)	115	171	218	246	173
Dienas	-36	-66	-110	-134	-110

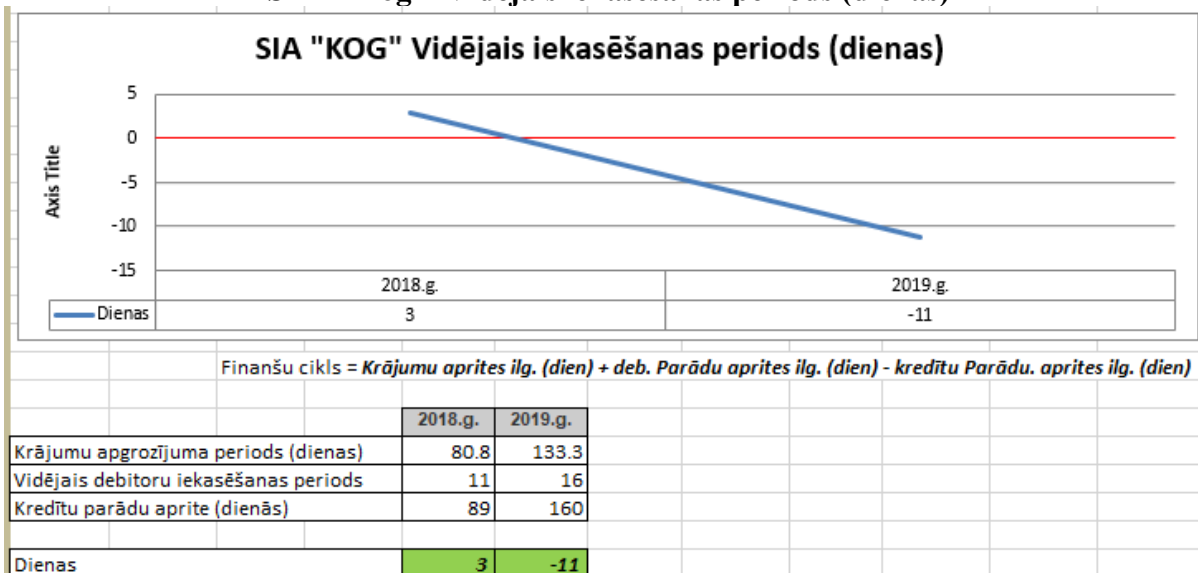
SIA " Itell " Vidējais iekasēšanas periods (dienas)



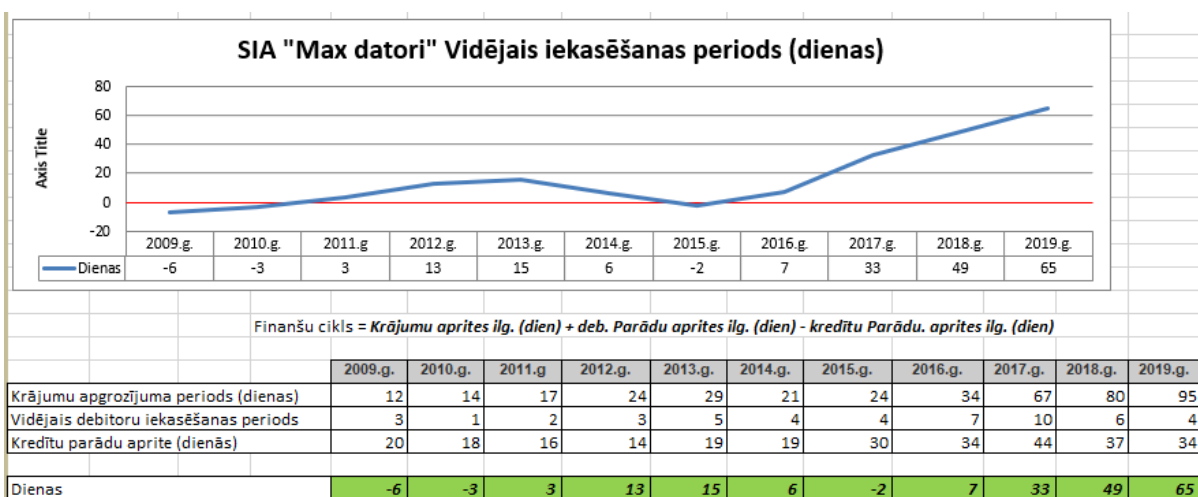
Finanšu cikls = Krājumu aprites ilg. (dien) + deb. Parādu aprites ilg. (dien) - kredītu Parādu. aprites ilg. (dien)

	2018.g.	2019.g.	2020.g.
Krājumu apgrozījuma periods (dienas)	116.9	89.9	114.2
Vidējais debitoru iekasēšanas periods	1	1	8
Kredītu parādu aprite (dienās)	57	68	65
Dienas	61	23	58

SIA "Kog" Vidējais iekasēšanas periods (dienas)



SIA "Max datori" Vidējais iekasēšanas periods (dienas)



SIA "Mek" Vidējais iekasēšanas periods (dienas)



Finanšu cikls = Krājumu aprites ilg. (dien) + deb. Parādu aprites ilg. (dien) - kredītu Parādu. aprites ilg. (dien)

	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
Krājumu apgrozījuma periods (dienas)	59	43	47	60	56	47	47	57
Vidējais debitoru iekasēšanas periods	38	26	14	4	11	18	10	7
Kredītu parādu aprīte (dienās)	39	26	24	56	45	16	23	30
Dienas	57	43	37	9	21	49	33	35

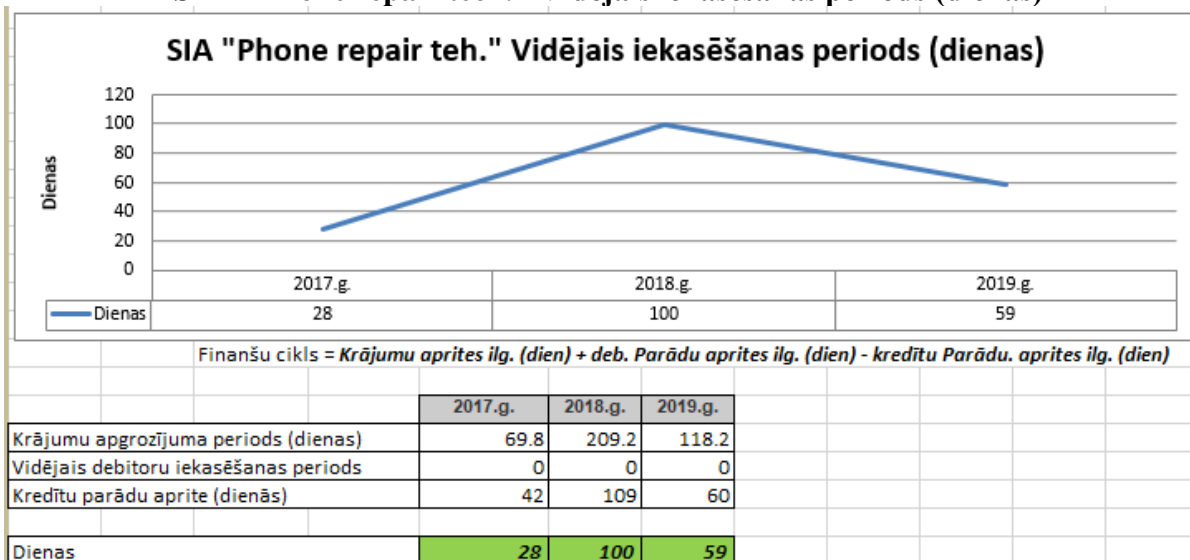
SIA "Mttc" Vidējais iekasēšanas periods (dienas)



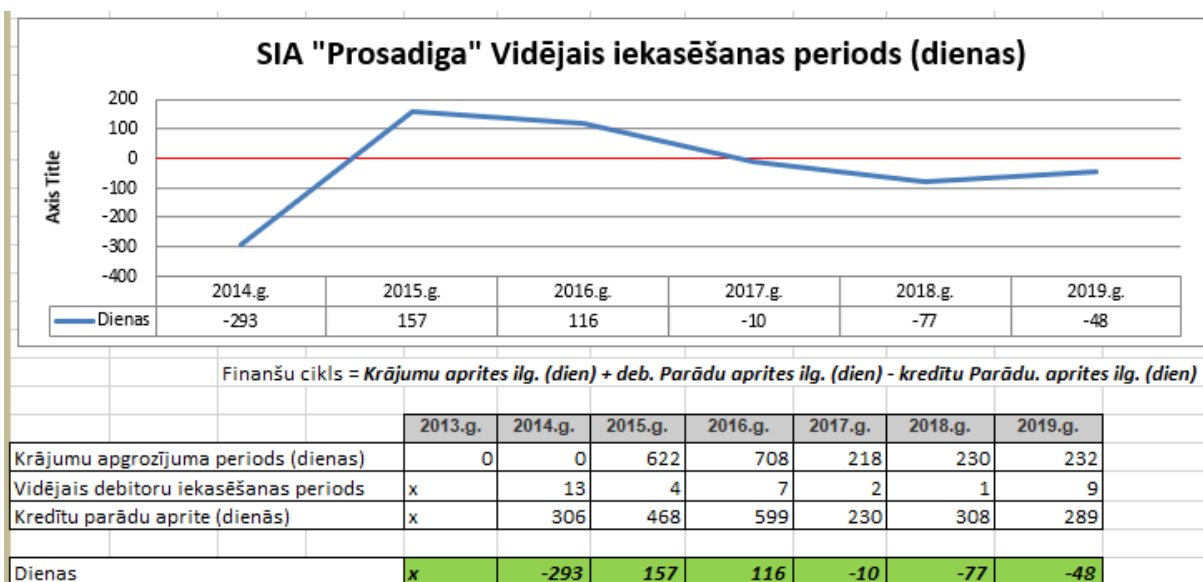
Finanšu cikls = Krājumu aprites ilg. (dien) + deb. Parādu aprites ilg. (dien) - kredītu Parādu. aprites ilg. (dien)

	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
Krājumu apgrozījuma periods (dienas)	0	0	0	0	12	23	48	72
Vidējais debitoru iekasēšanas periods	17	22	21	17	19	23	33	24
Kredītu parādu aprīte (dienās)	24	24	20	18	13	16	36	50
Dienas	-7	-2	1	-1	18	31	45	46

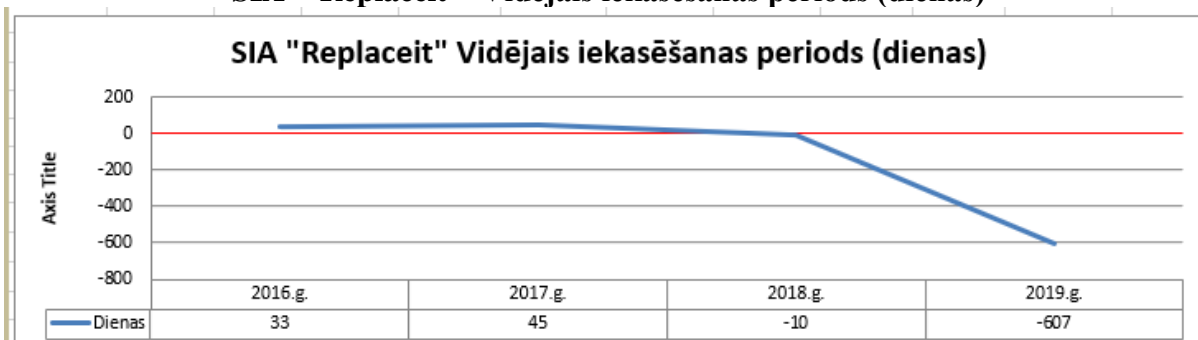
SIA "Phone repair tech." Vidējais iekasēšanas periods (dienas)



SIA "Prosadiga " Vidējais iekasēšanas periods (dienas)



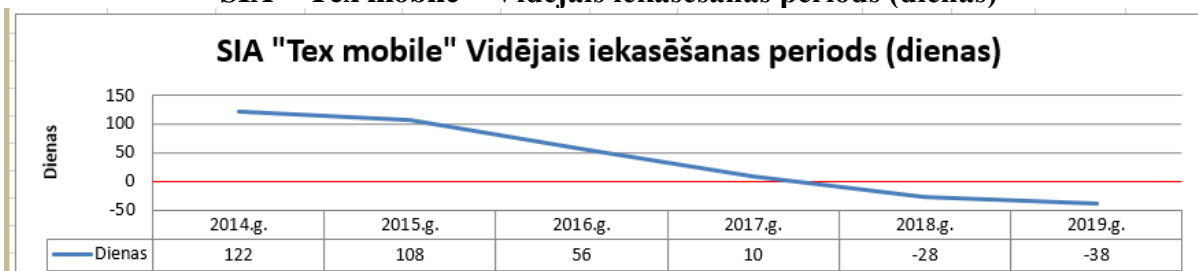
SIA " Replaceit " Vidējais iekasēšanas periods (dienas)



Finanšu cikls = *Krājumu aprites ilg. (dien)* + *deb. Parādu aprites ilg. (dien)* - *kredītu Parādu. aprites ilg. (dien)*

	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
Krājumu apgrozījuma periods (dienas)	48	64	27.9	86.8
Vidējais debitoru iekasēšanas periods	18	19	25	42
Kredītu parādu aprite (dienās)	32	38	64	736
Dienas	33	45	-10	-607

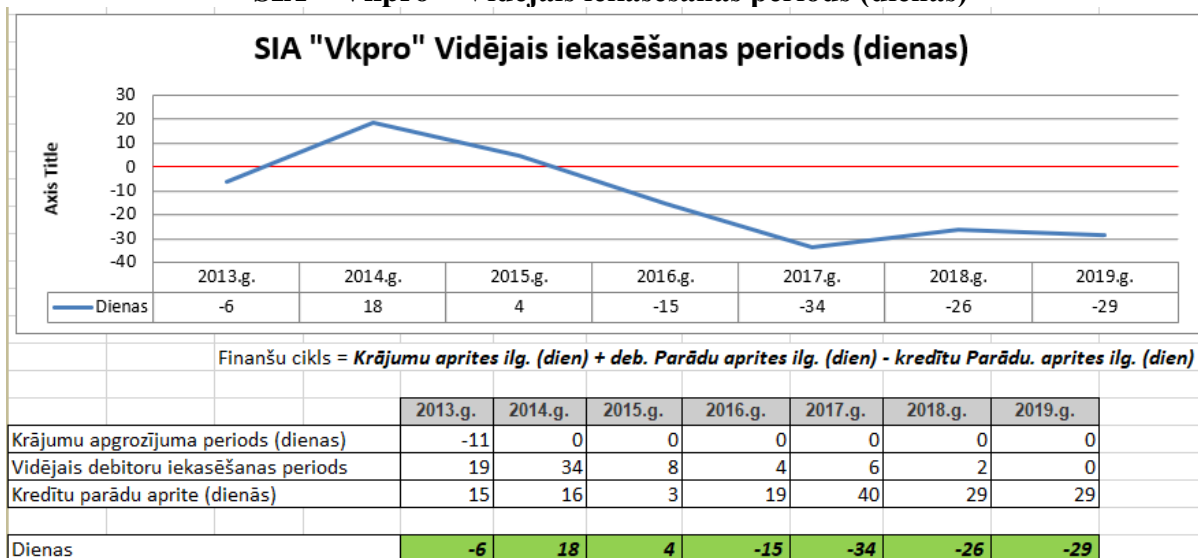
SIA " Tex mobile " Vidējais iekasēšanas periods (dienas)



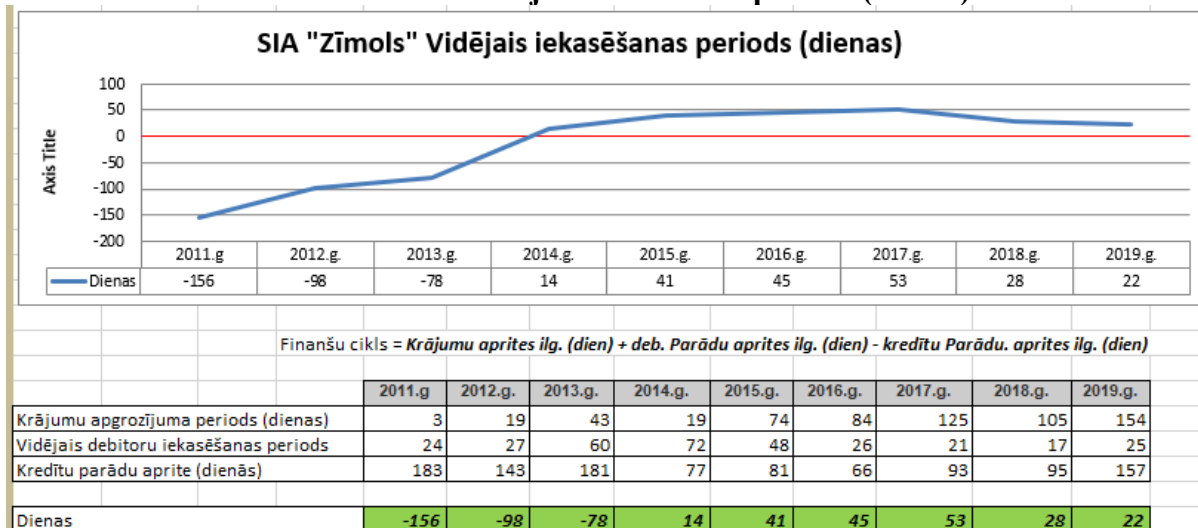
Finanšu cikls = *Krājumu aprites ilg. (dien)* + *deb. Parādu aprites ilg. (dien)* - *kredītu Parādu. aprites ilg. (dien)*

	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
Krājumu apgrozījuma periods (dienas)	153	142	127	58	40	24
Vidējais debitoru iekasēšanas periods	2	5	8	11	9	12
Kredītu parādu aprite (dienās)	34	39	78	59	77	74
Dienas	122	108	56	10	-28	-38

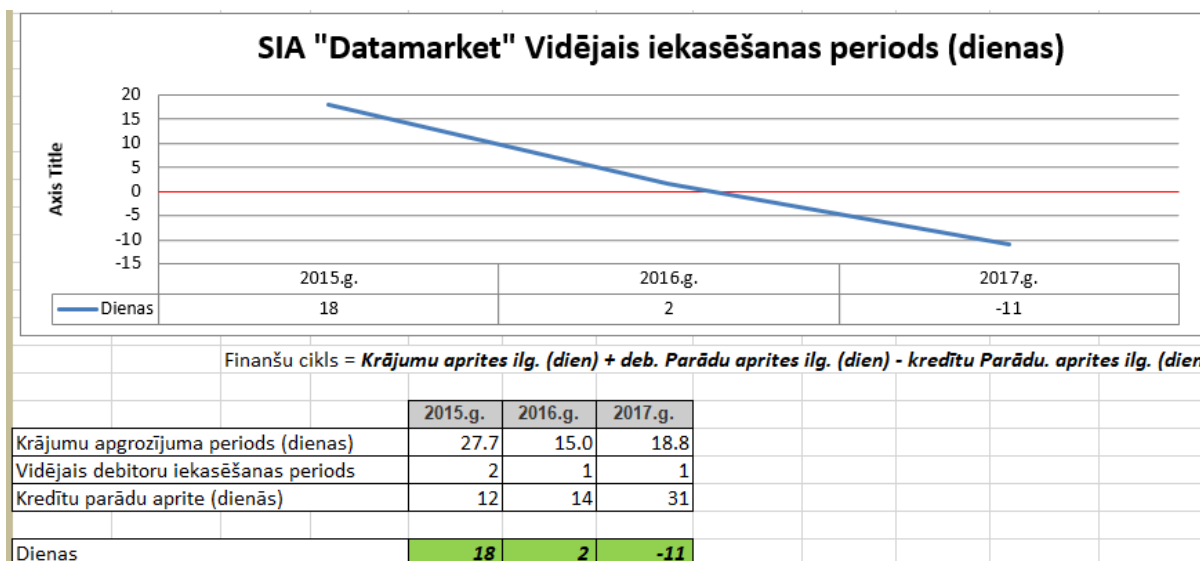
SIA "Vkpro" Vidējais iekasēšanas periods (dienas)



SIA "Zīmols" Vidējais iekasēšanas periods (dienas)

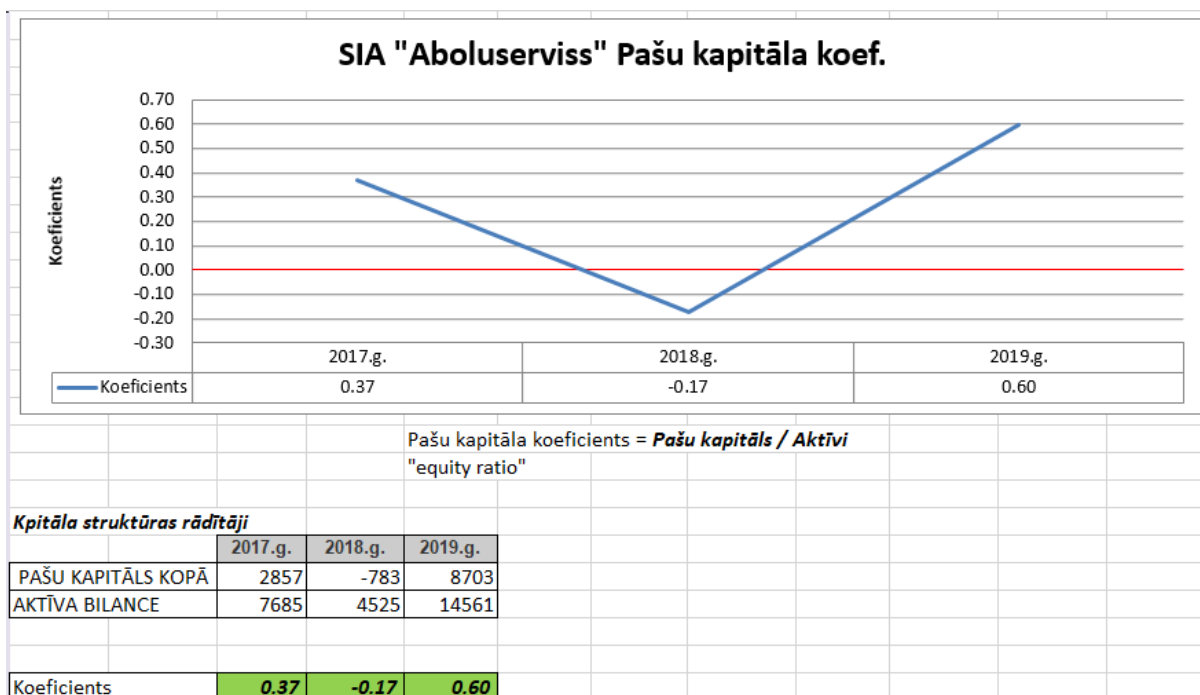


SIA "Daktel" Vidējais iekasēšanas periods (dienas)

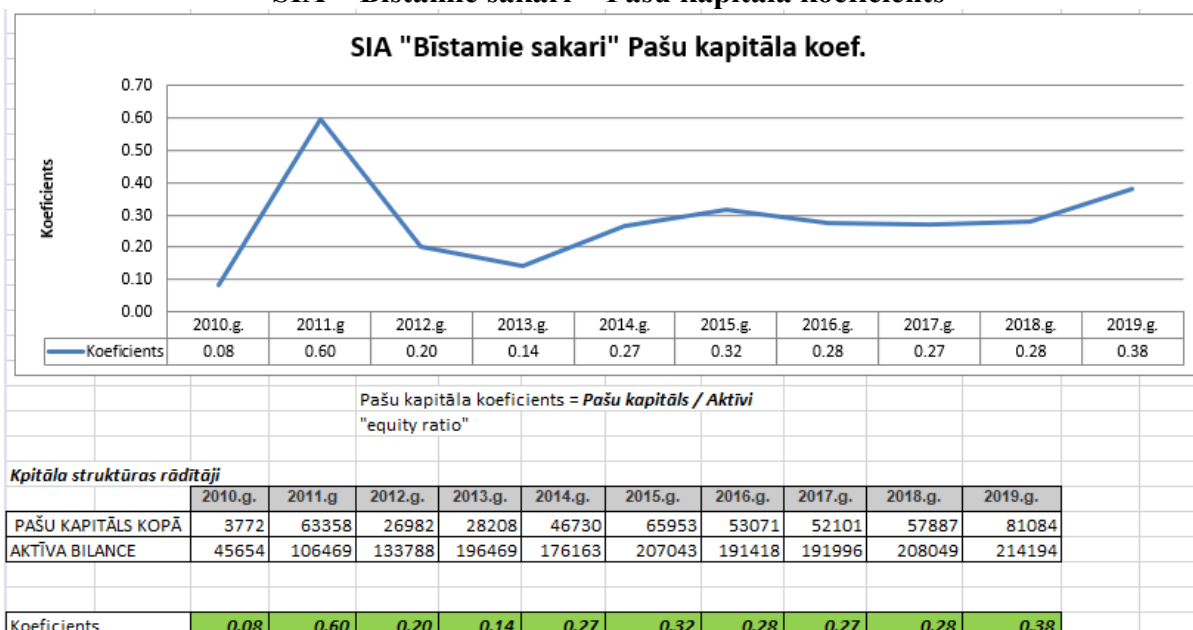


10. Pašu kapitāla koeficients

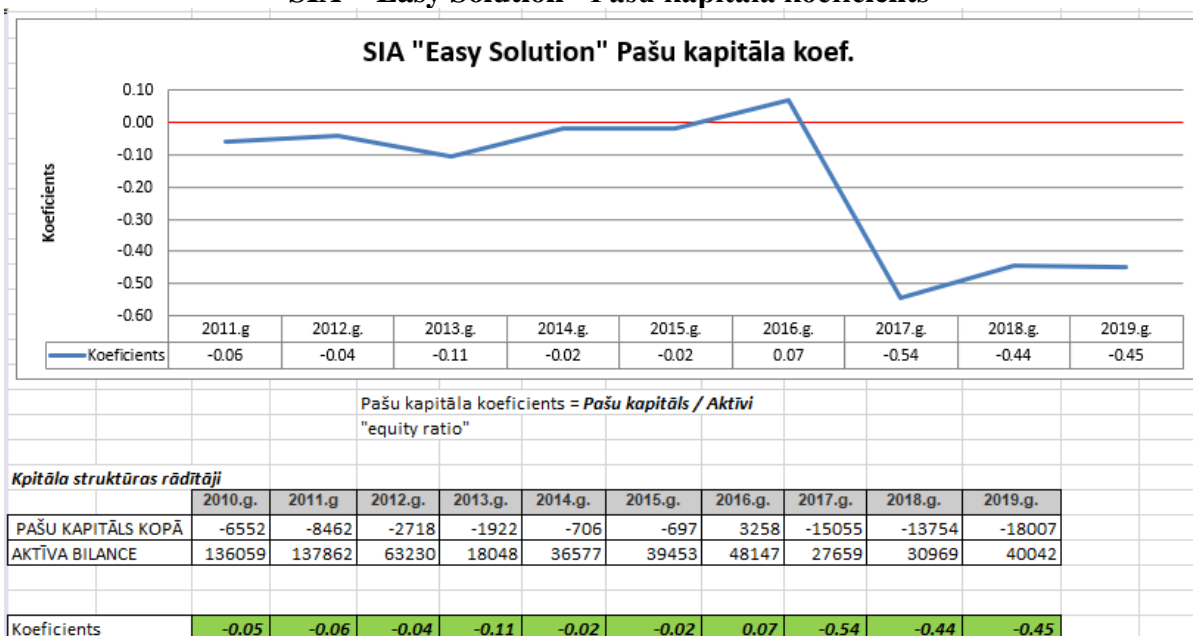
SIA "Aboluserviss" Pašu kapitāla koeficients



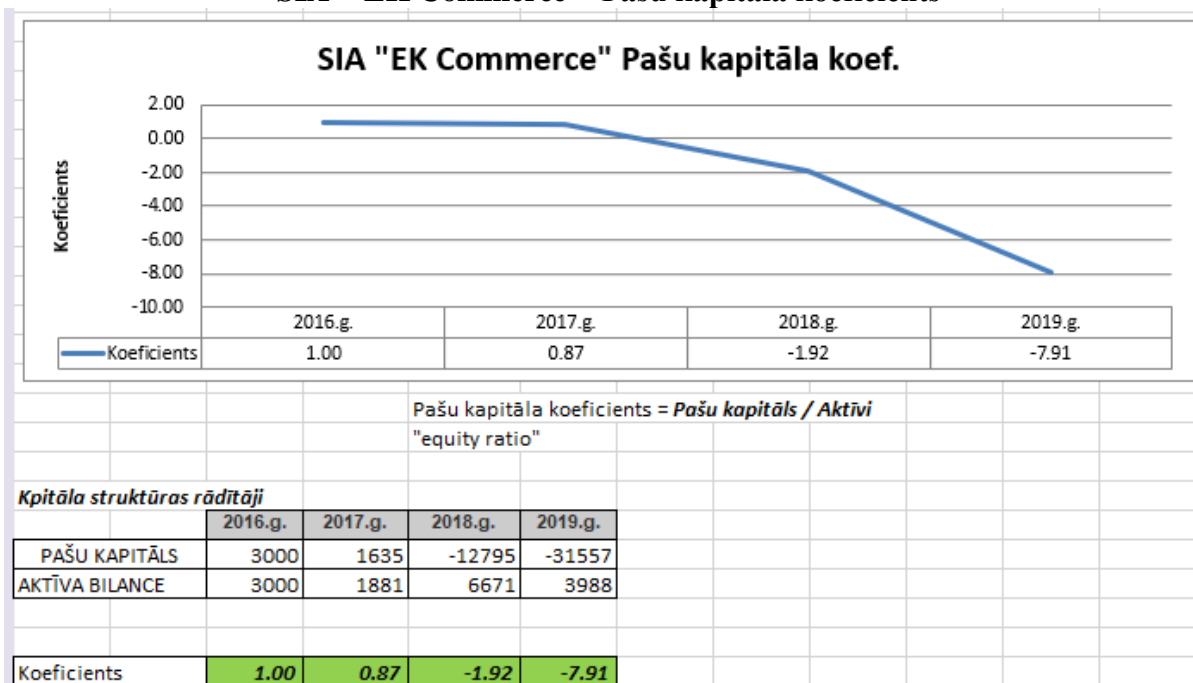
SIA " Bīstamie sakari " Pašu kapitāla koeficients



SIA " Easy Solution "Pašu kapitāla koeficients



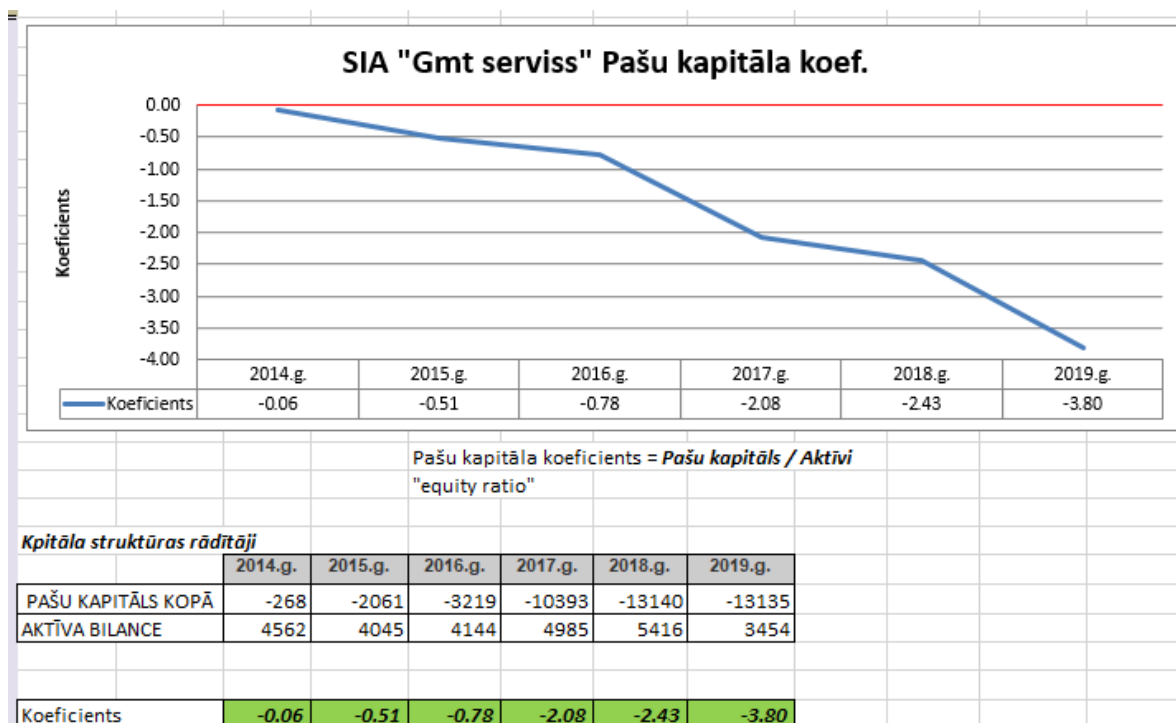
SIA "EK Commerce" Pašu kapitāla koeficients



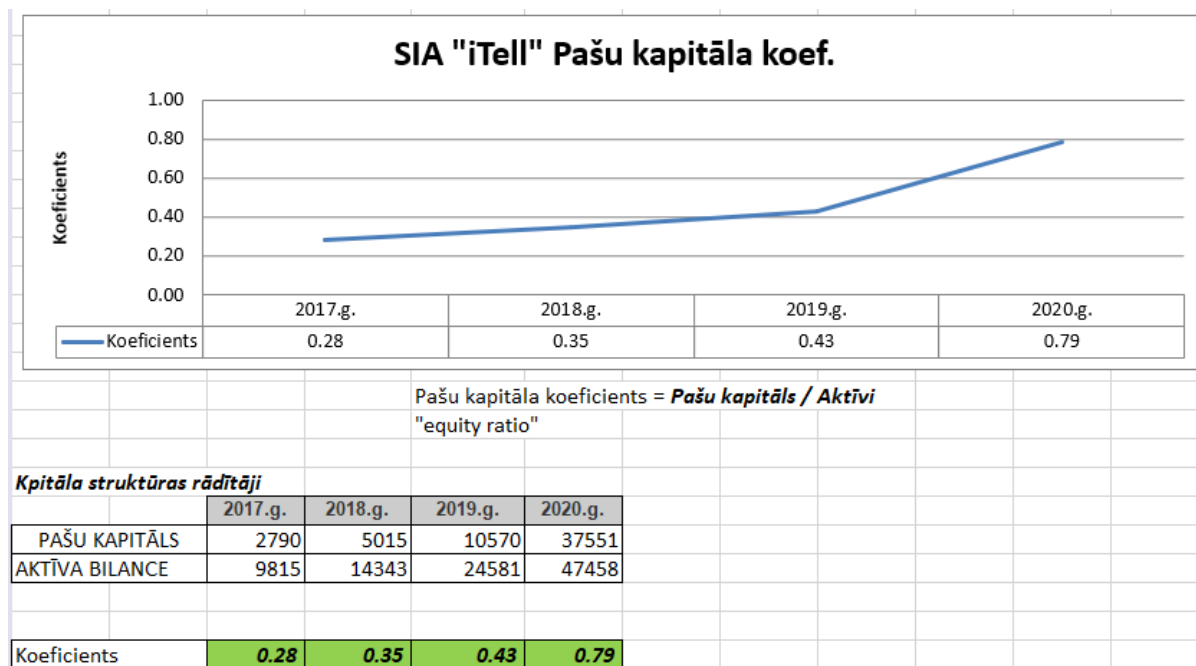
SIA "Fixpoint" Pašu kapitāla koeficients



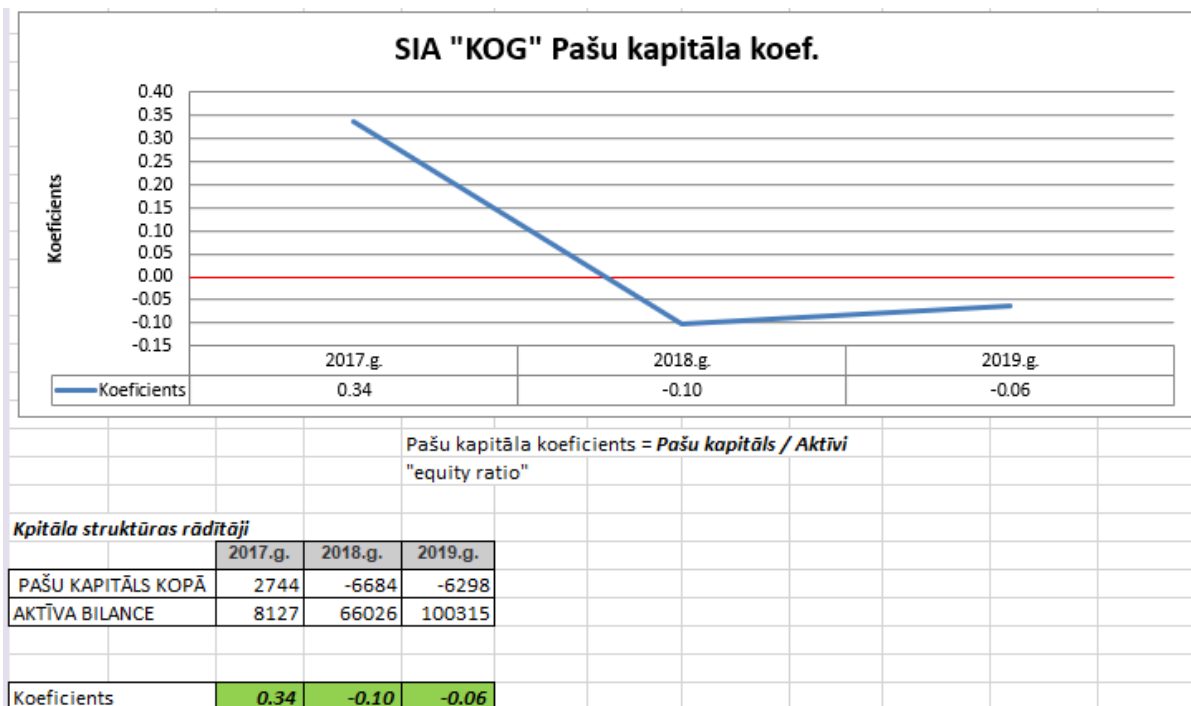
SIA " Gmt serviss " Pašu kapitāla koeficients



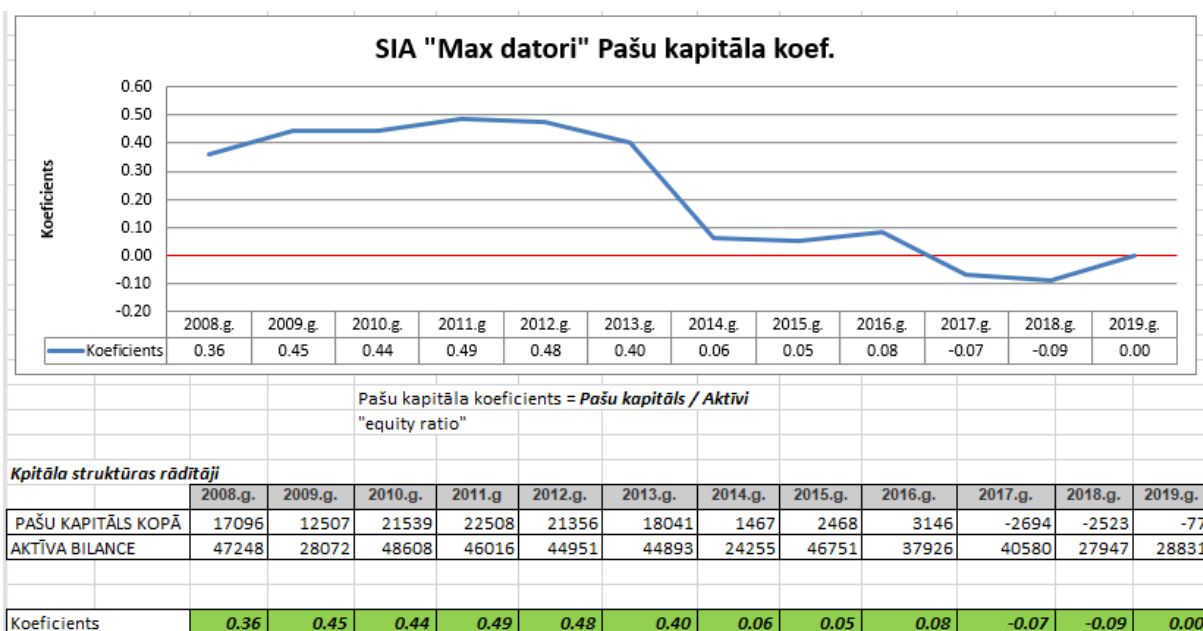
SIA " Itell " Pašu kapitāla koeficients



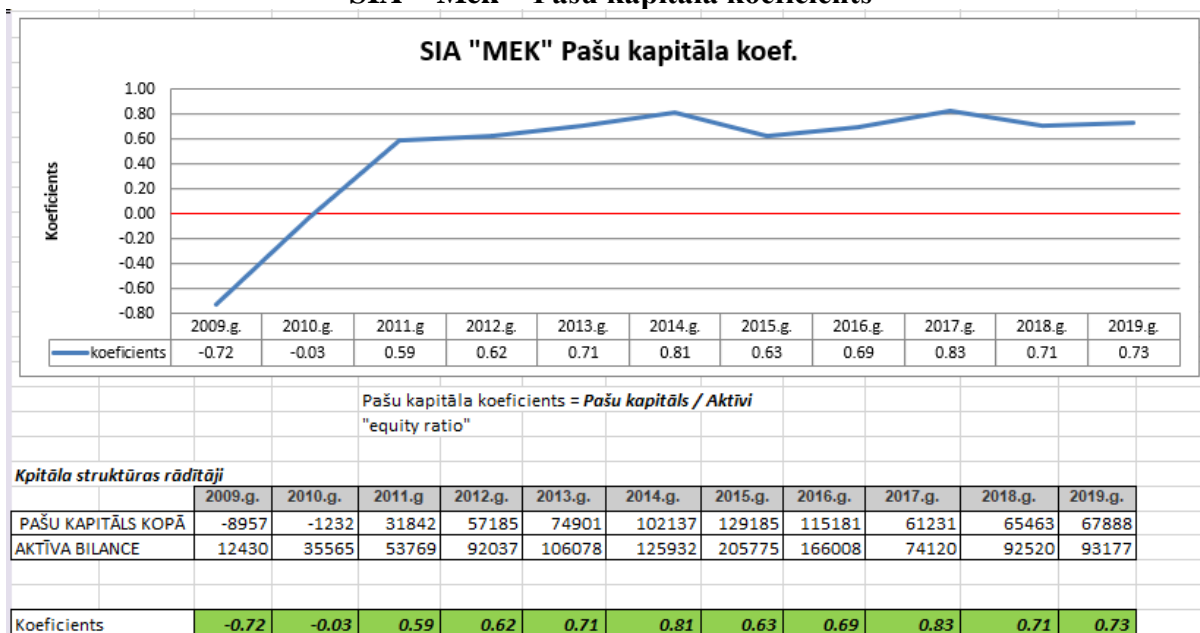
SIA "Kog" Pašu kapitāla koeficients



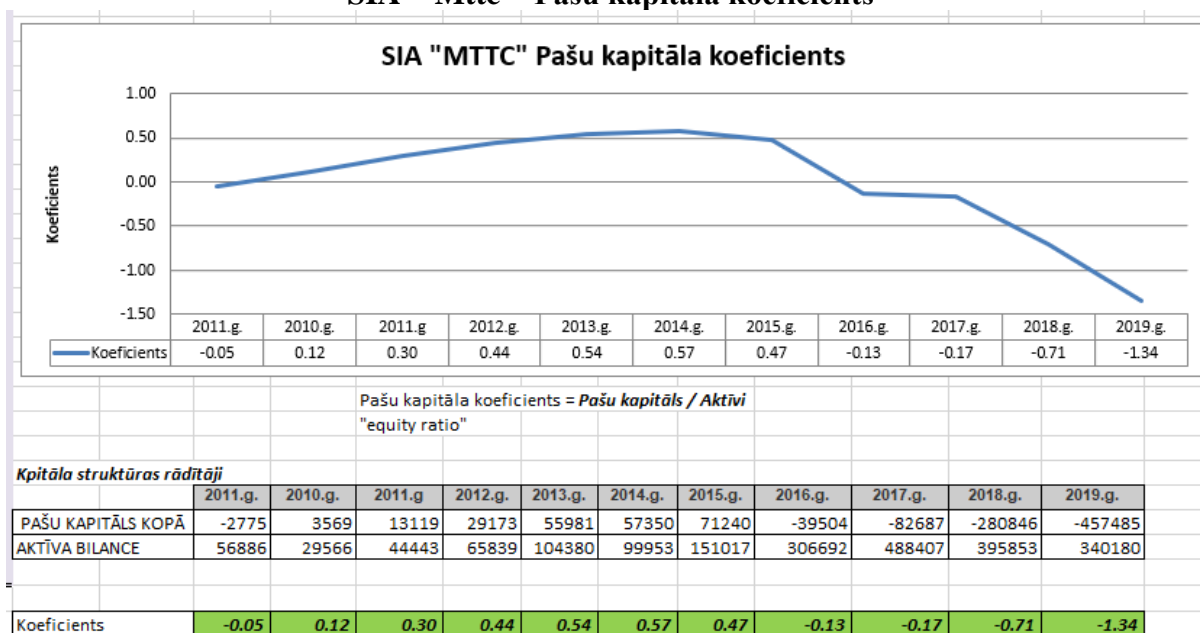
SIA "Max datori" Pašu kapitāla koeficients



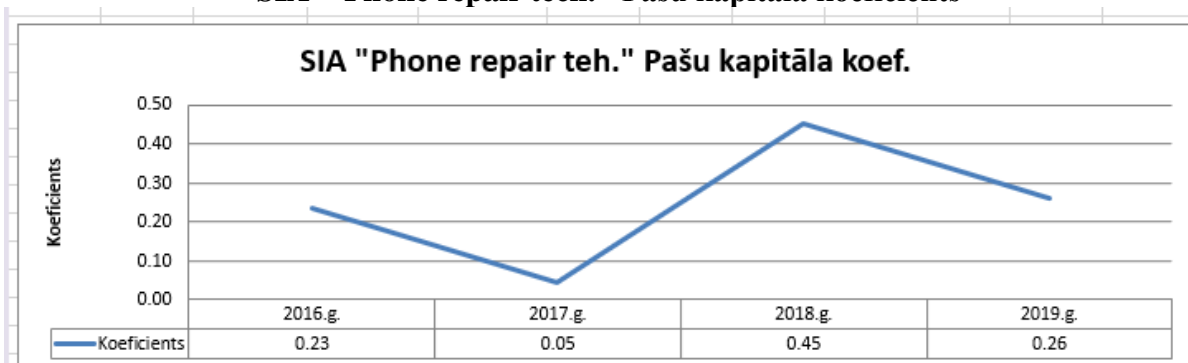
SIA "Mek" Pašu kapitāla koeficients



SIA "Mttc" Pašu kapitāla koeficients



SIA " Phone repair tech." Pašu kapitāla koeficients

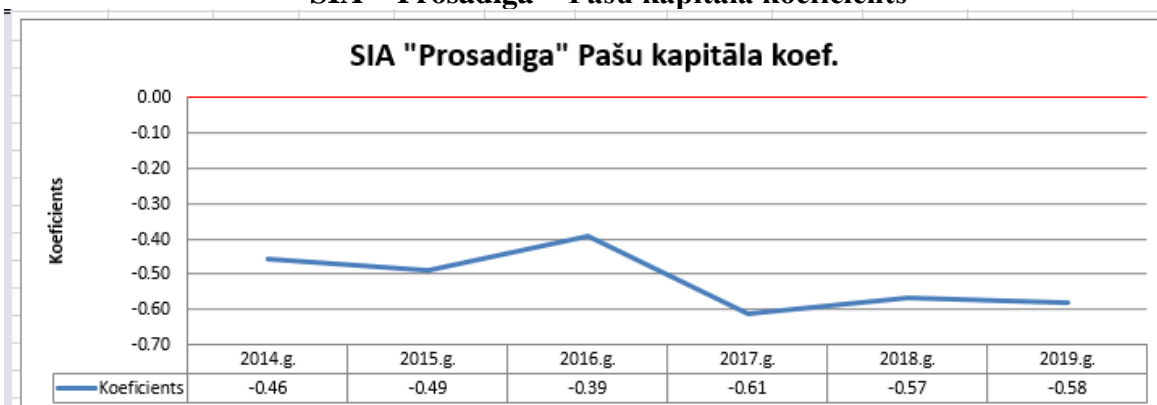


Pašu kapitāla koeficients = *Pašu kapitāls / Aktīvi*
"equity ratio"

Kapitāla struktūras rādītāji

	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
PAŠU KAPITĀLS	2771	1407	24634	9420
AKTĪVA BILANCE	11842	31112	54678	35999
Koeficients	0.23	0.05	0.45	0.26

SIA " Prosadīga " Pašu kapitāla koeficients

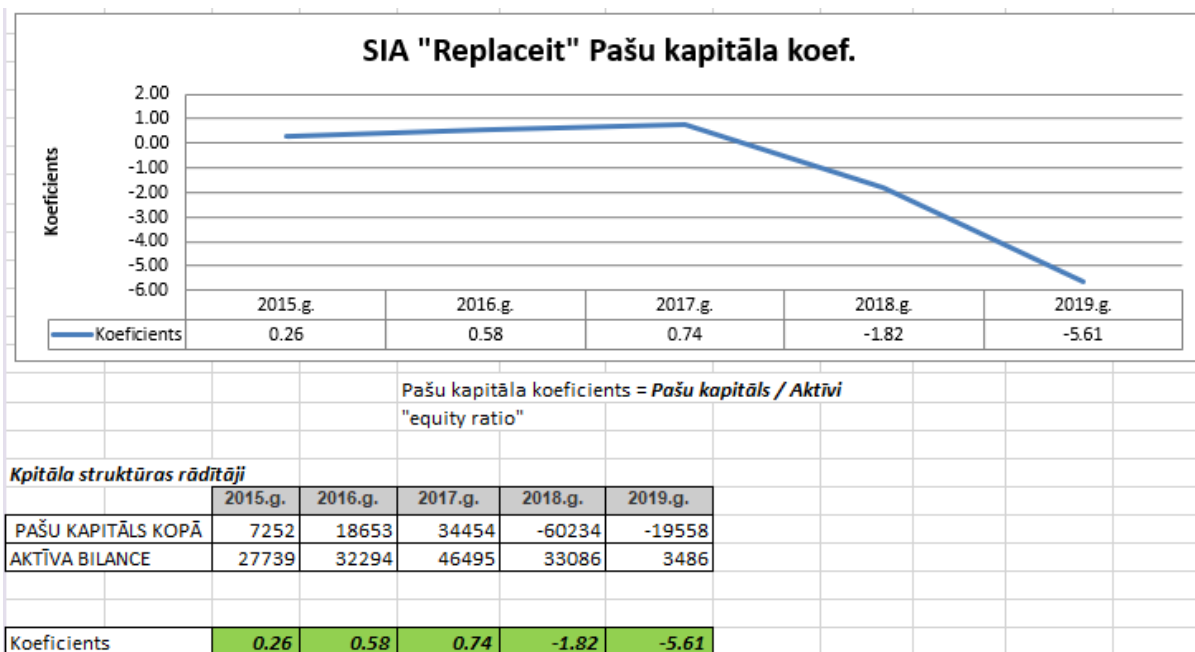


Pašu kapitāla koeficients = *Pašu kapitāls / Aktīvi*
"equity ratio"

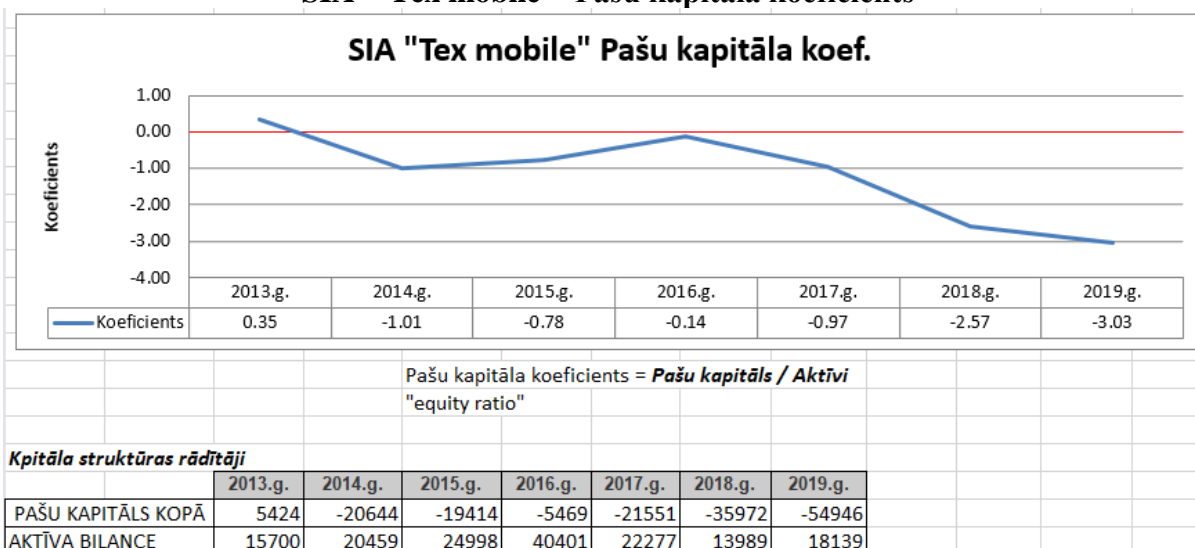
Kapitāla struktūras rādītāji

	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	7	-1562	-1625	-5136	-25036	-24424	-23610	-21733	-19490
AKTĪVA BILANCE	498	27	0	11274	51124	62387	38681	38220	33698
Koeficients	0.01	-57.85	x	-0.46	-0.49	-0.39	-0.61	-0.57	-0.58

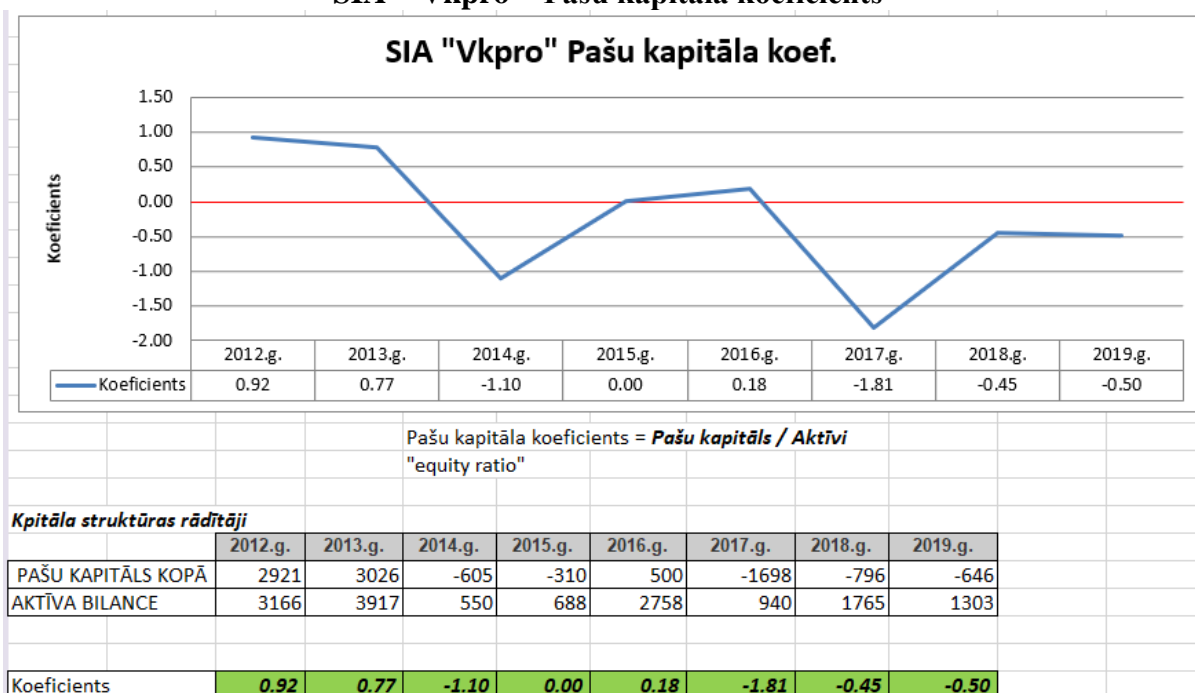
SIA "Replacit" Pašu kapitāla koeficients



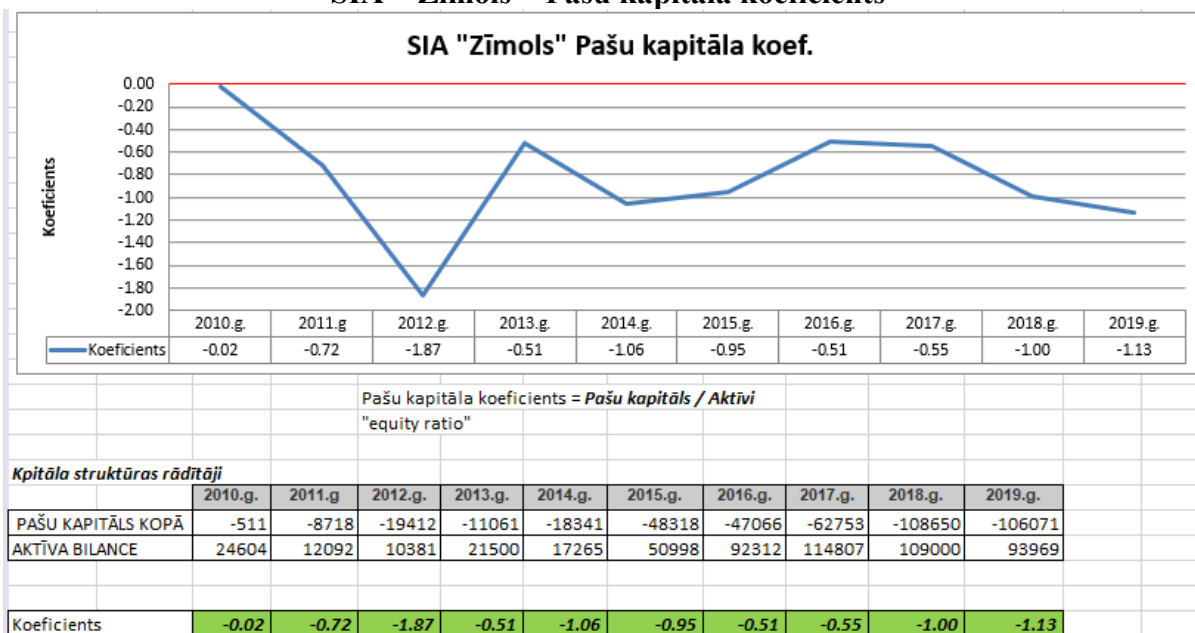
SIA "Tex mobile" Pašu kapitāla koeficients



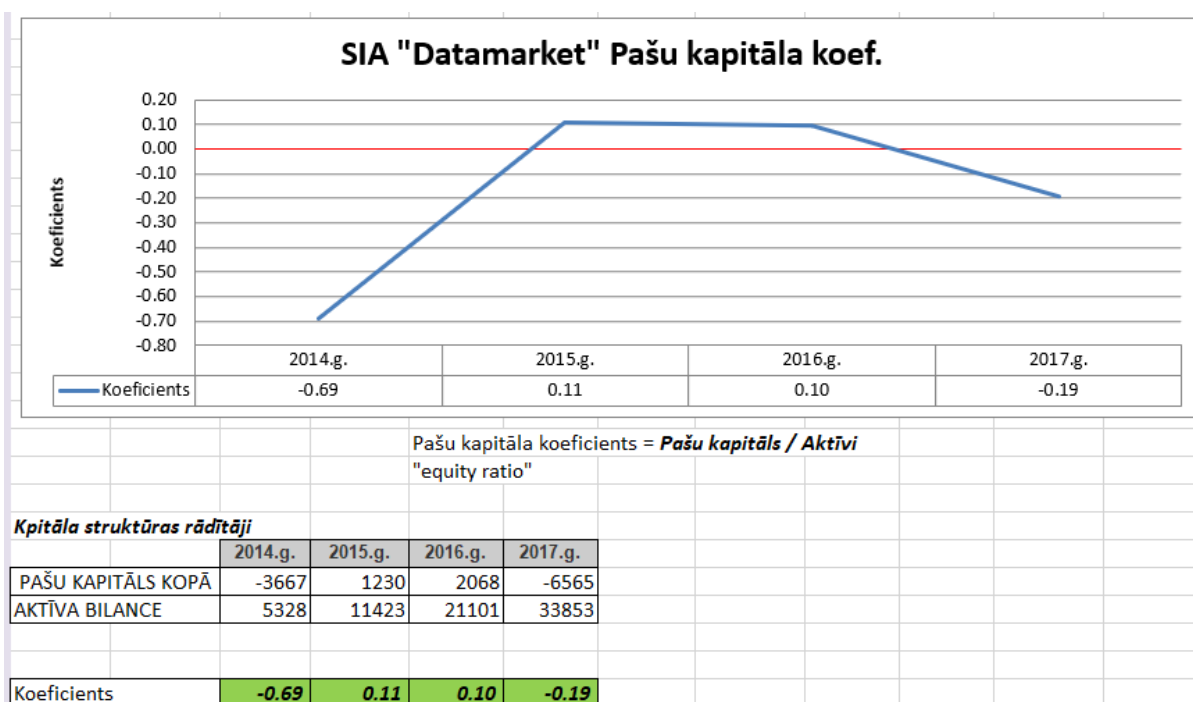
SIA "Vkpro" Pašu kapitāla koeficients



SIA "Zīmols" Pašu kapitāla koeficients

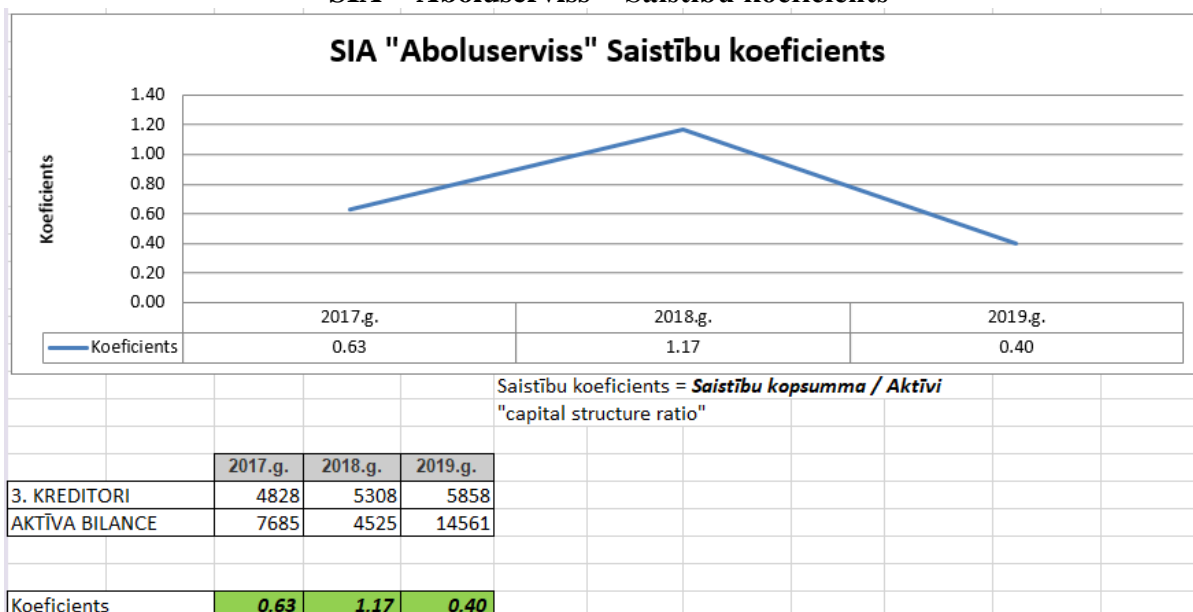


SIA "Daktel" Pašu kapitāla koeficients

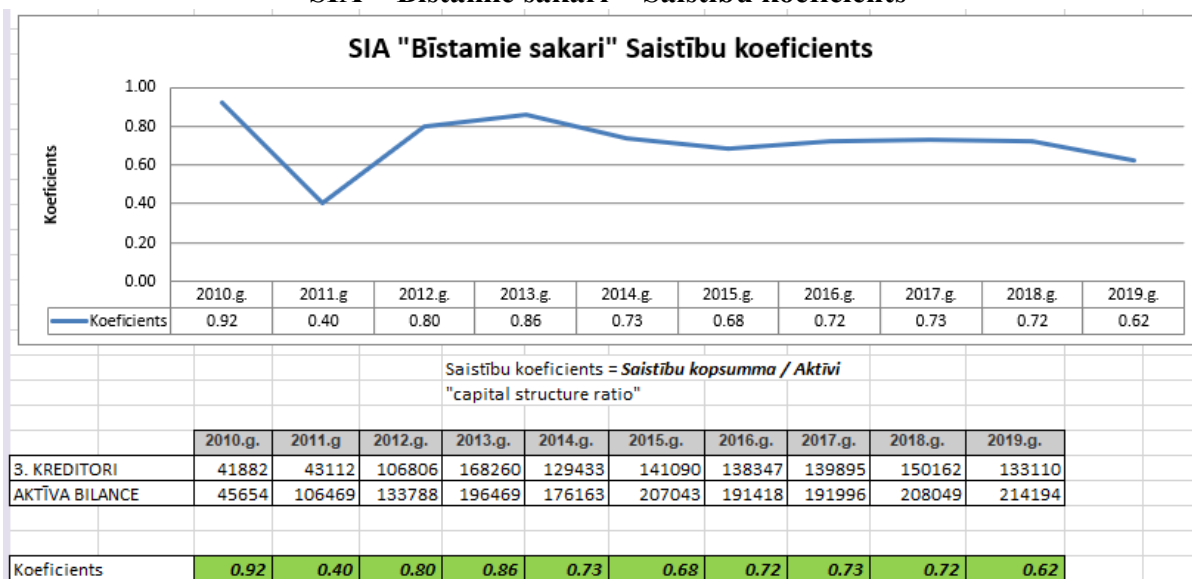


11. Saistību koeficients

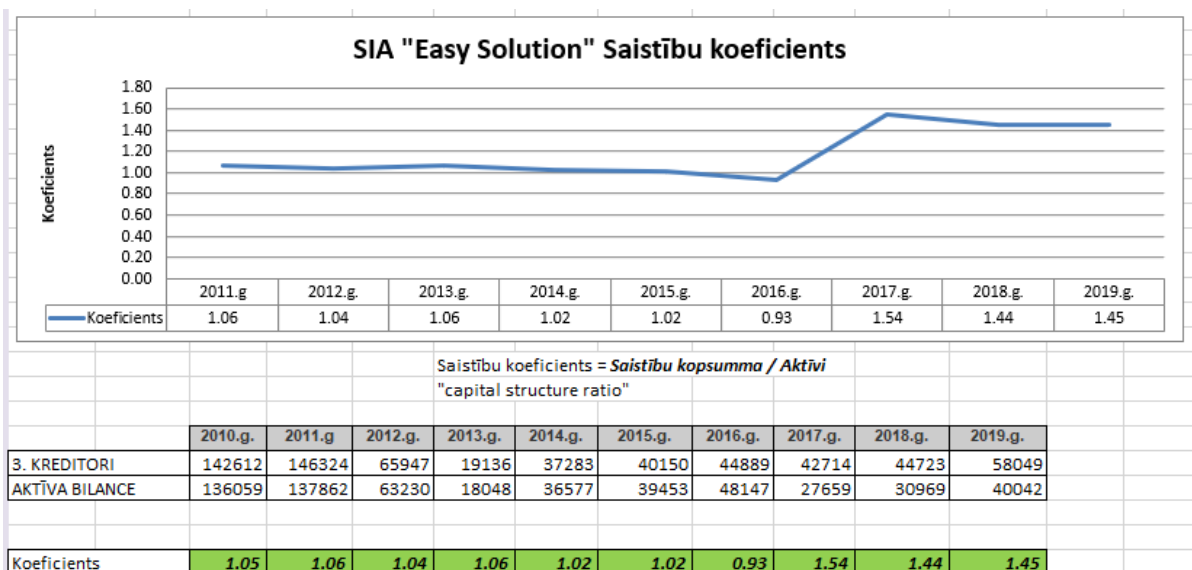
SIA "Aboluserviss" Saistību koeficients



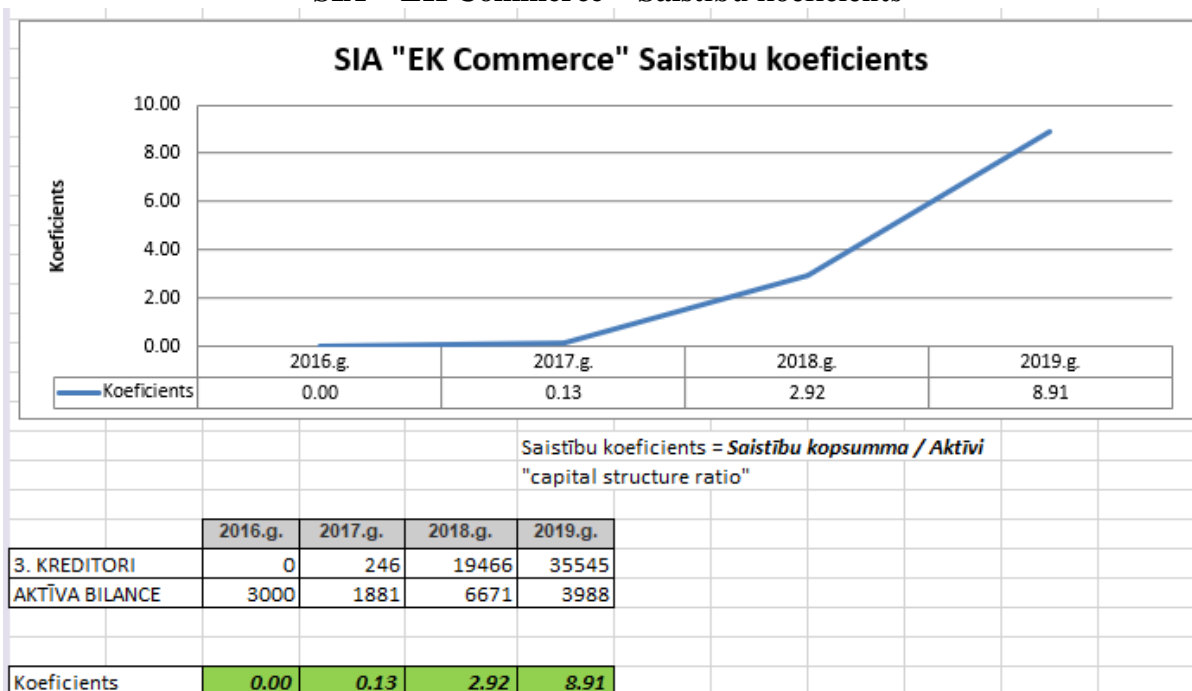
SIA " Bīstamie sakari " Saistību koeficients



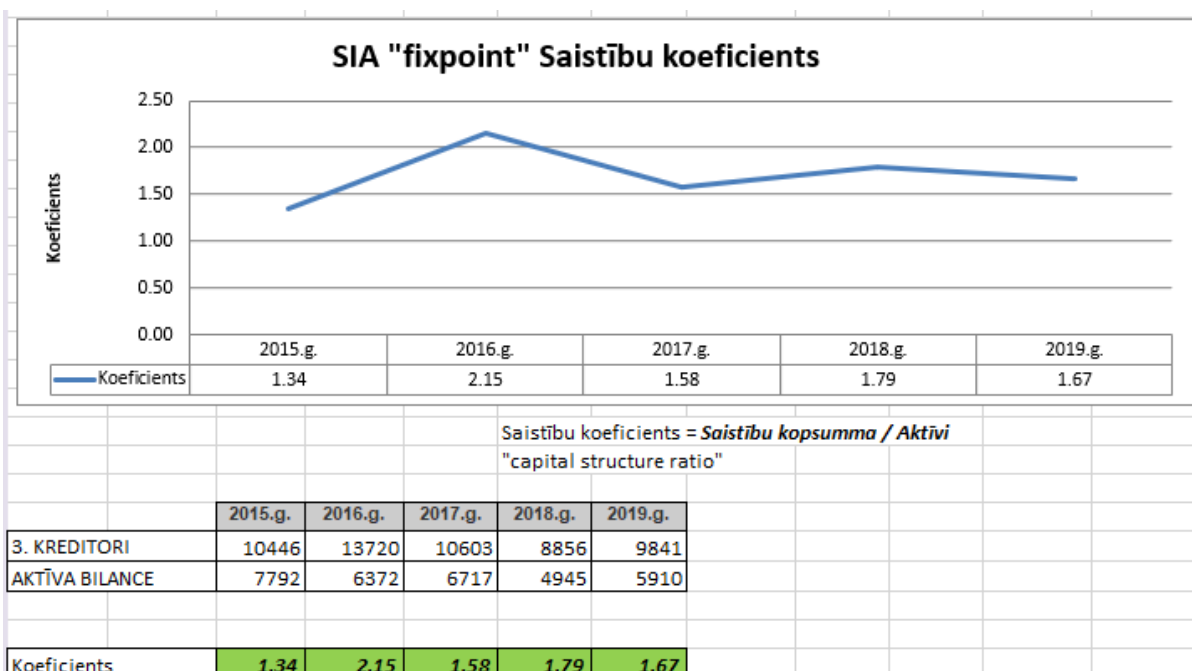
SIA " Easy Solution " Saistību koeficients



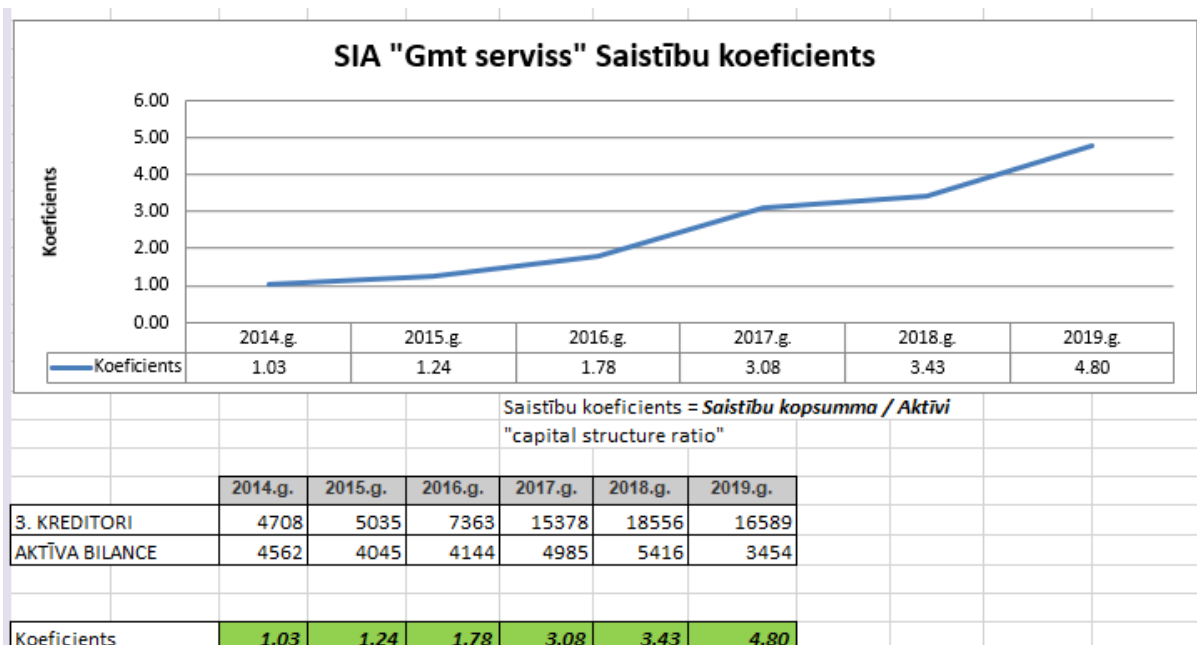
SIA "EK Commerce" Saistību koeficients



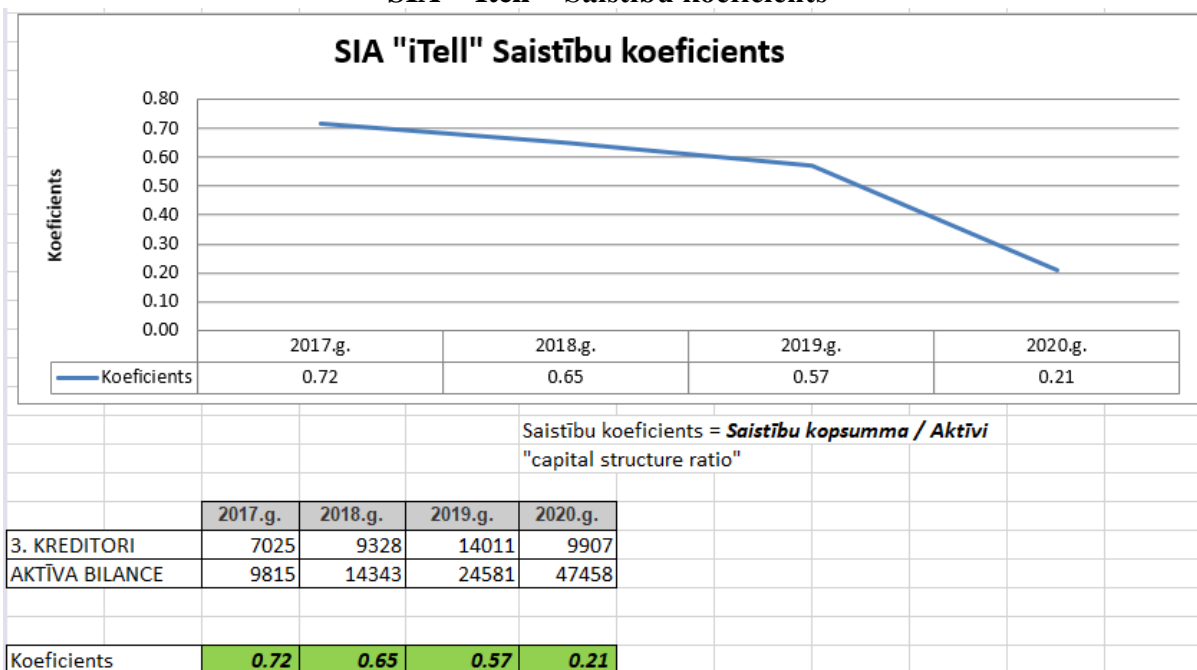
SIA "Fixpoint" Saistību koeficients



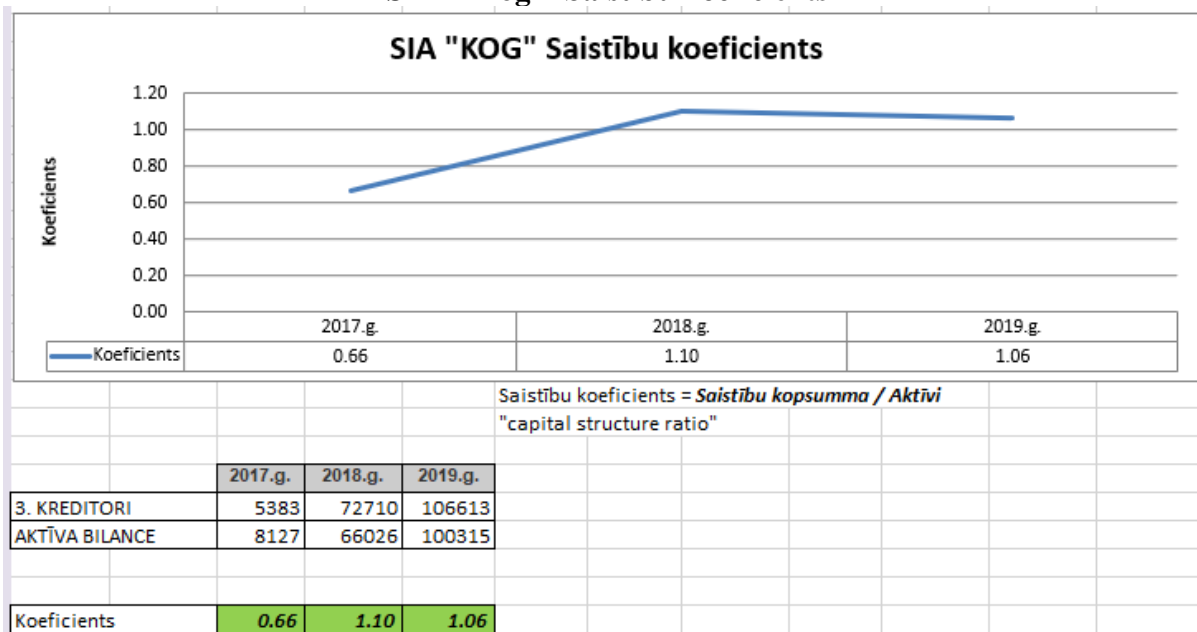
SIA " Gmt serviss " Saistību koeficients



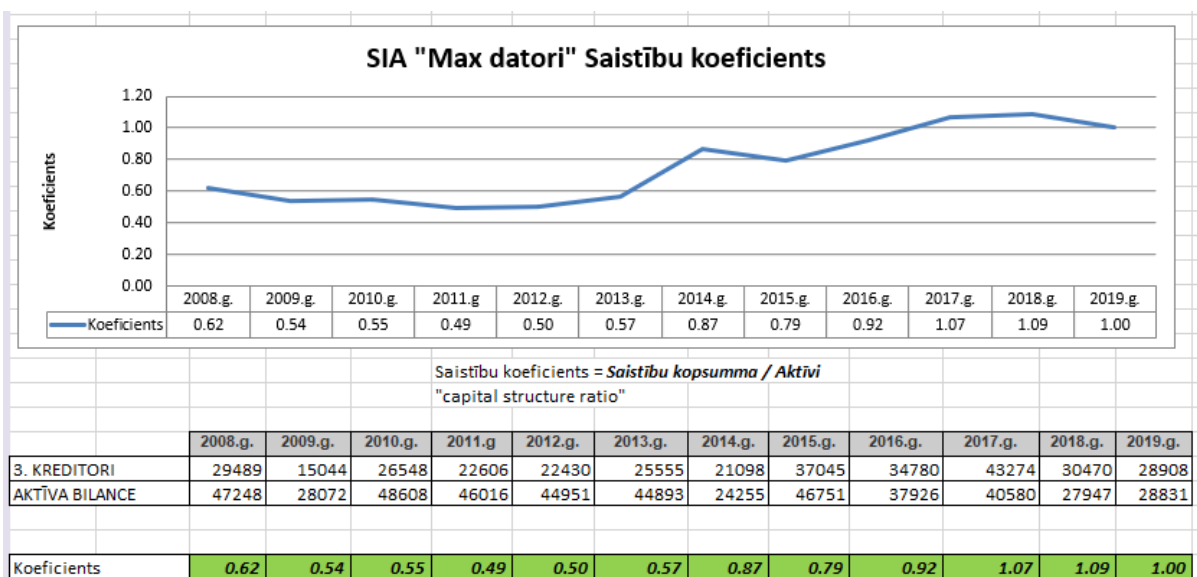
SIA " Itell " Saistību koeficients



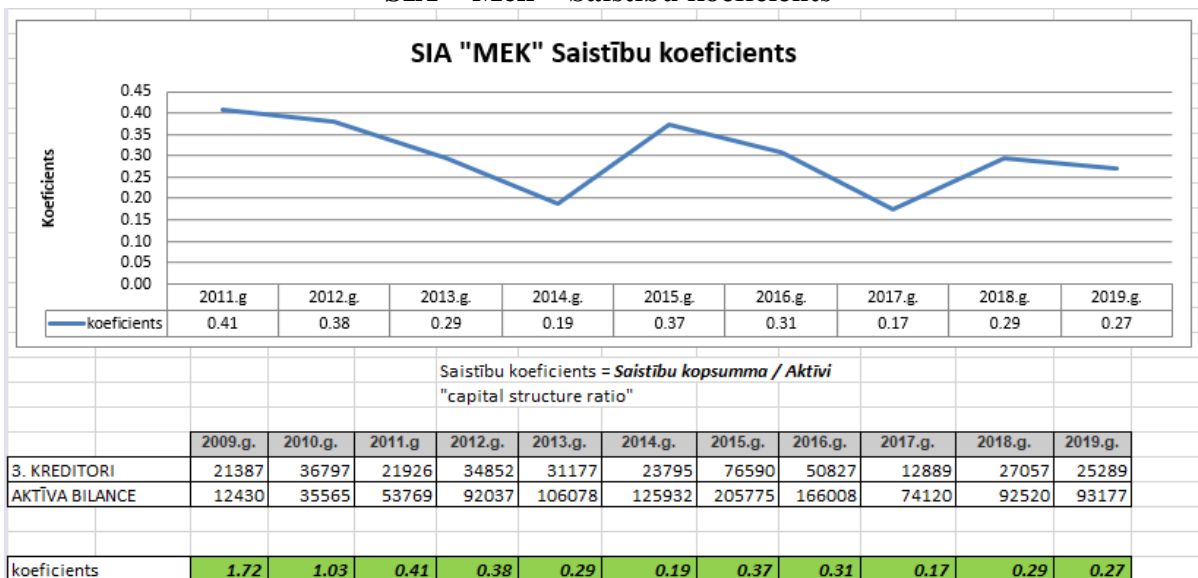
SIA "Kog" Saistību koeficients



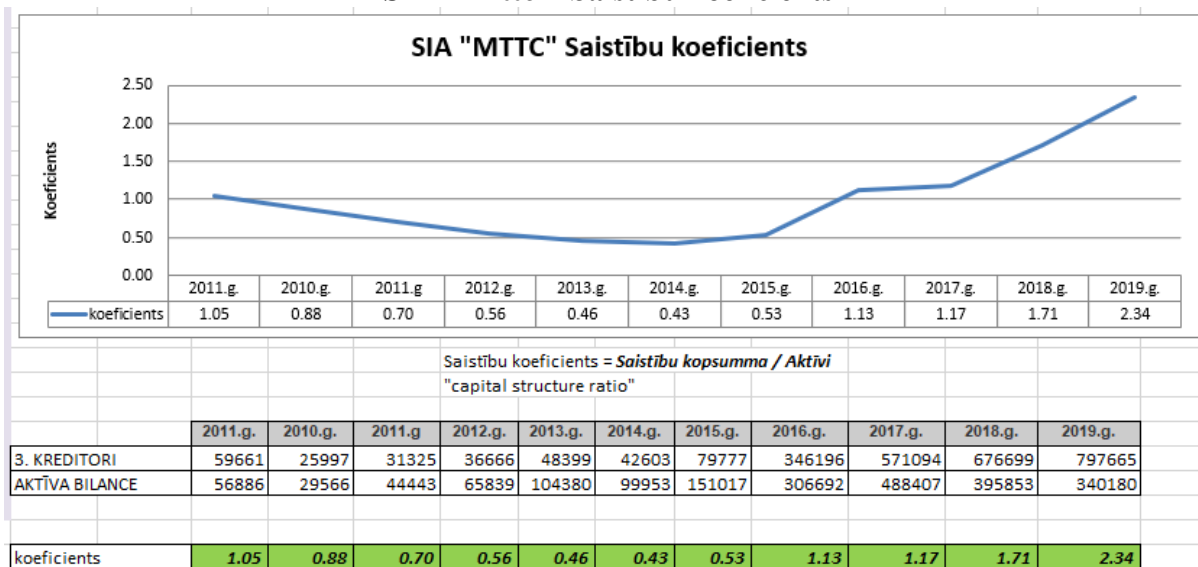
SIA "Max datori" Saistību koeficients



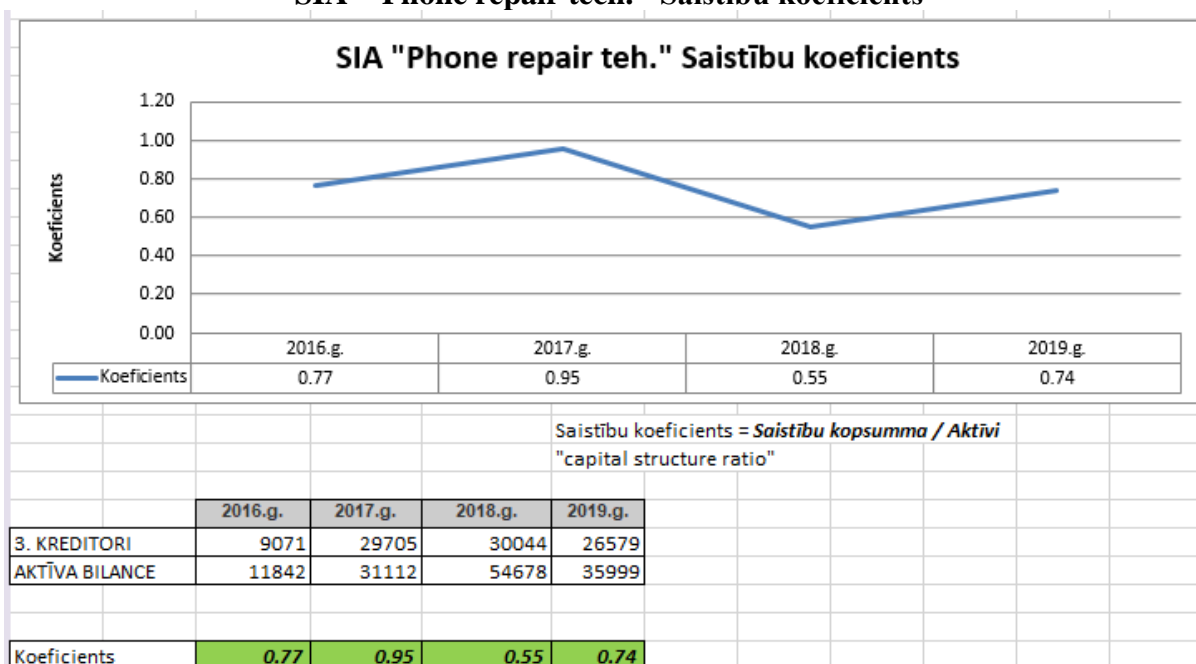
SIA " Mek " Saistību koeficients



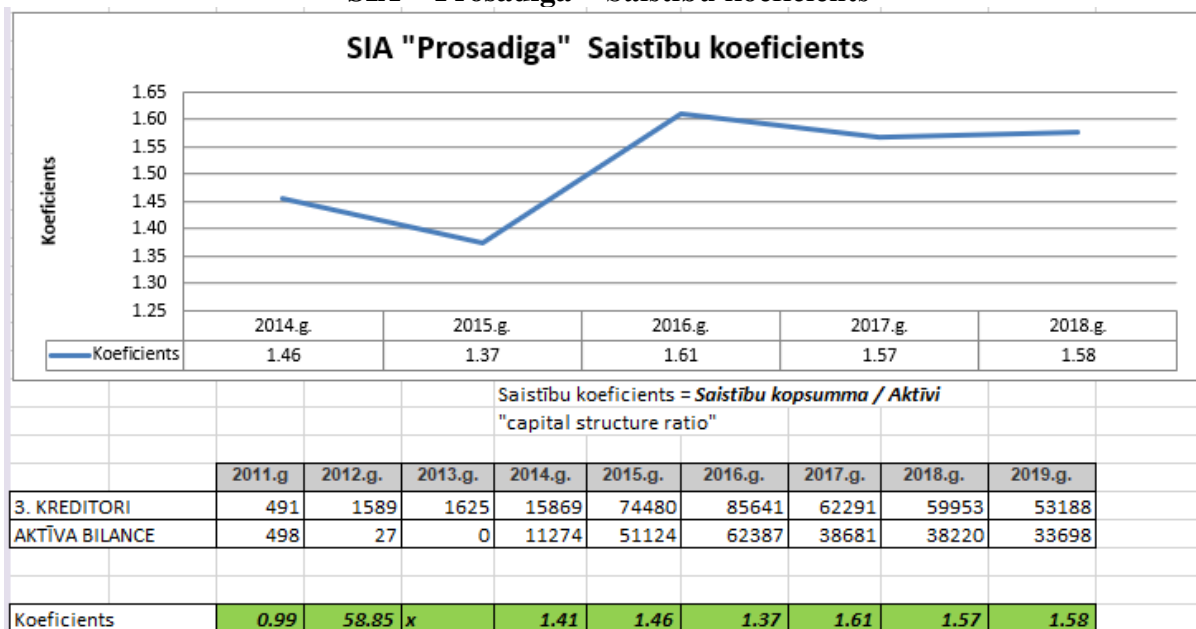
SIA " Mtte " Saistību koeficients



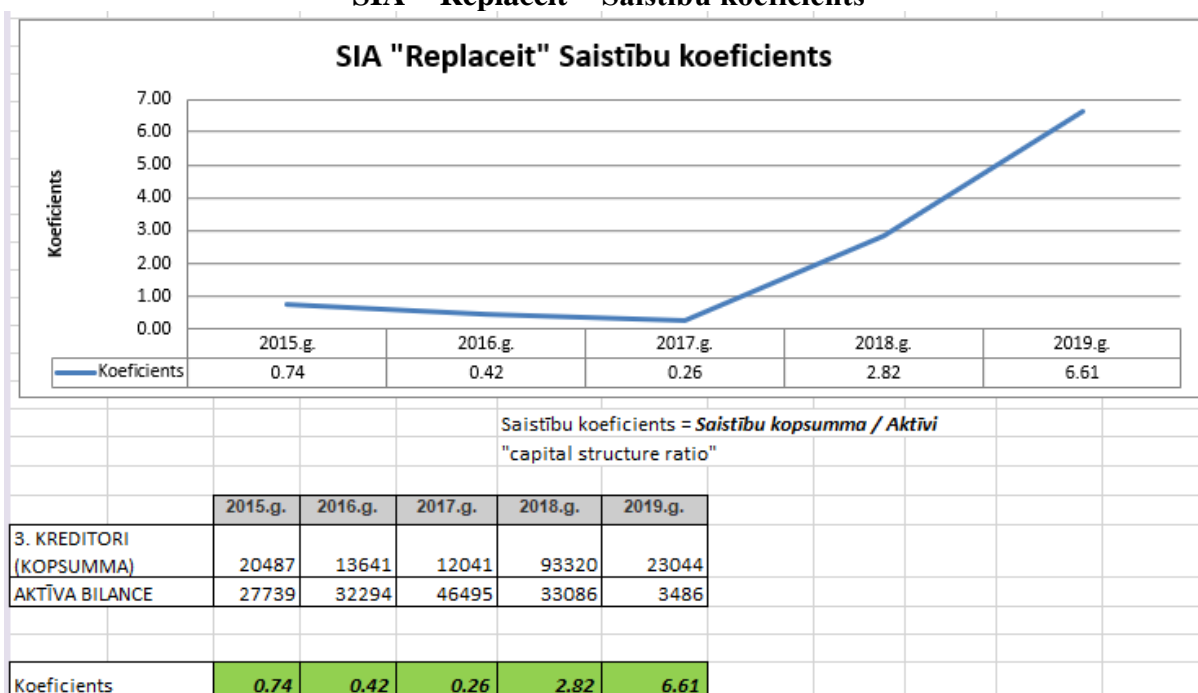
SIA " Phone repair tech." Saistību koeficients



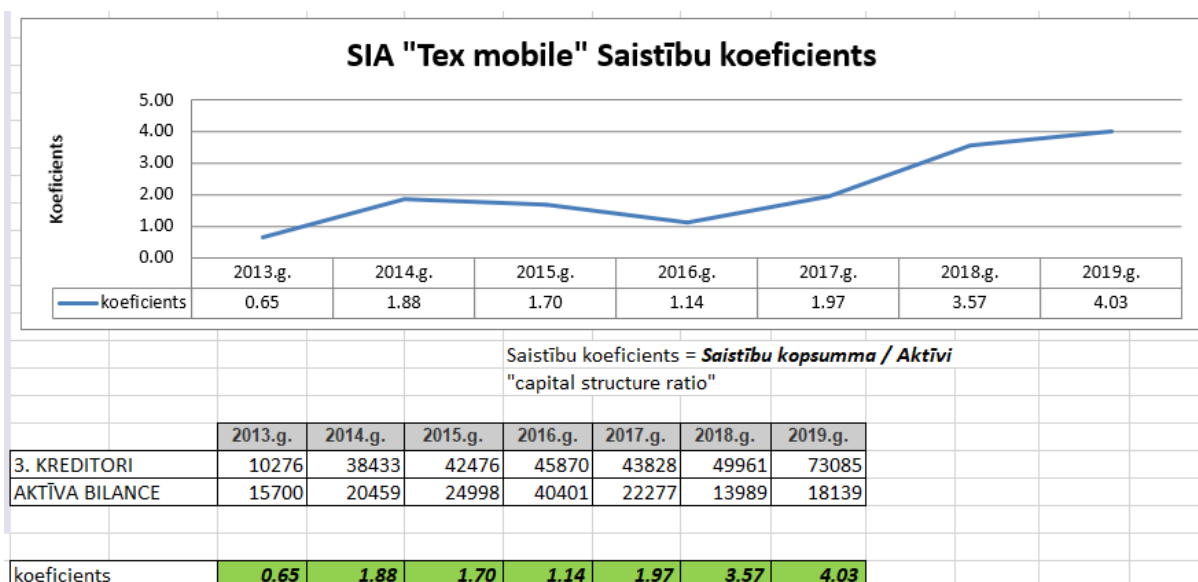
SIA " Prosadiga " Saistību koeficients



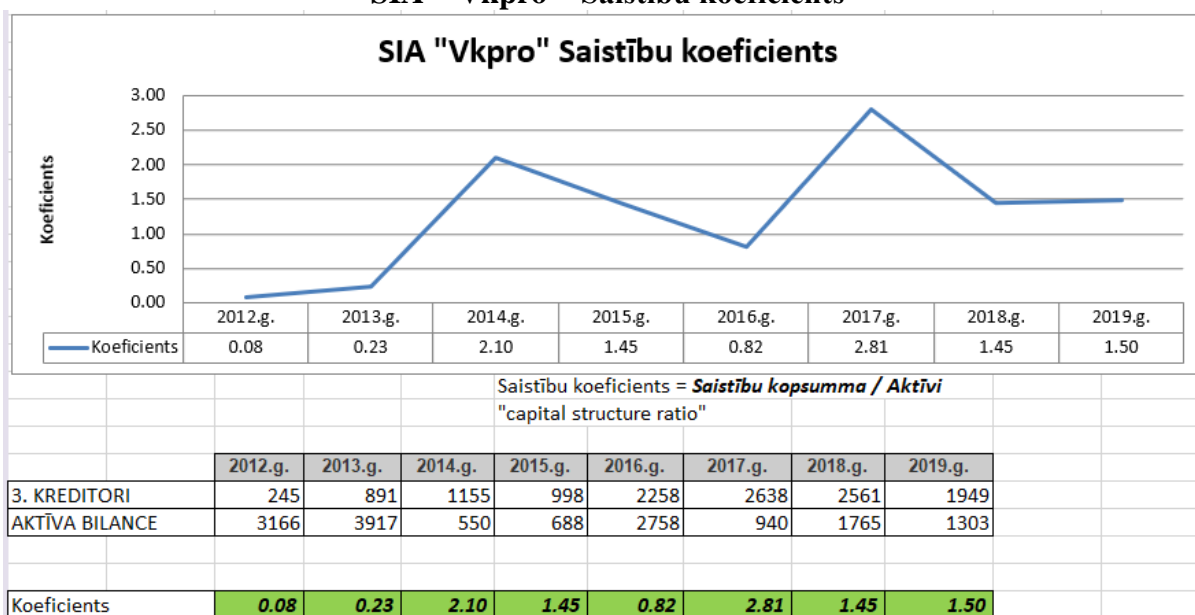
SIA "Replacēit" Saistību koeficients



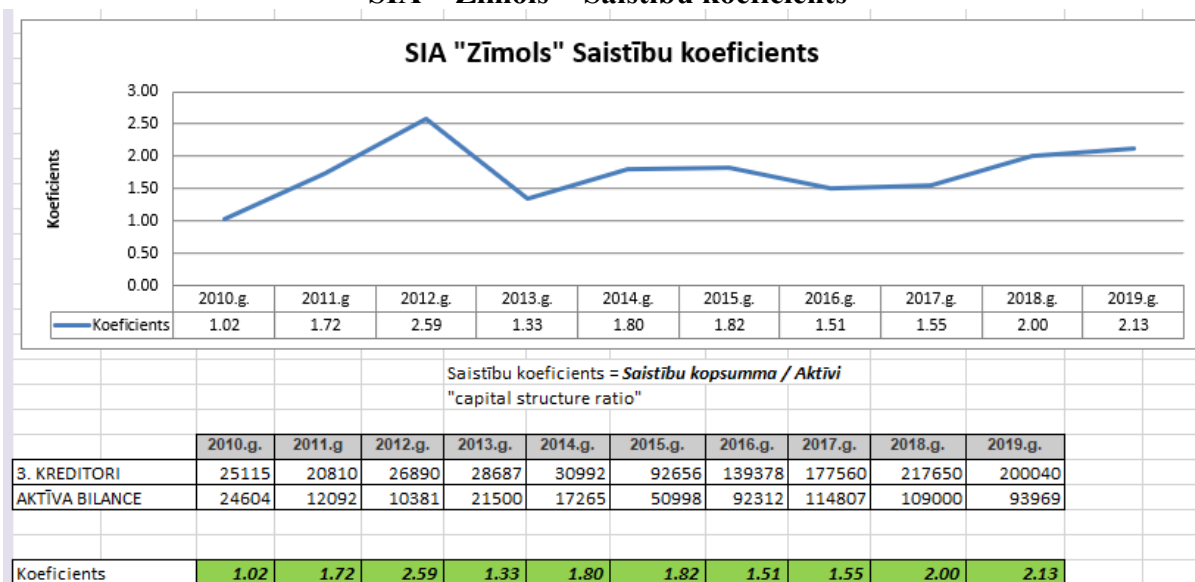
SIA "Tex mobile" Saistību koeficients



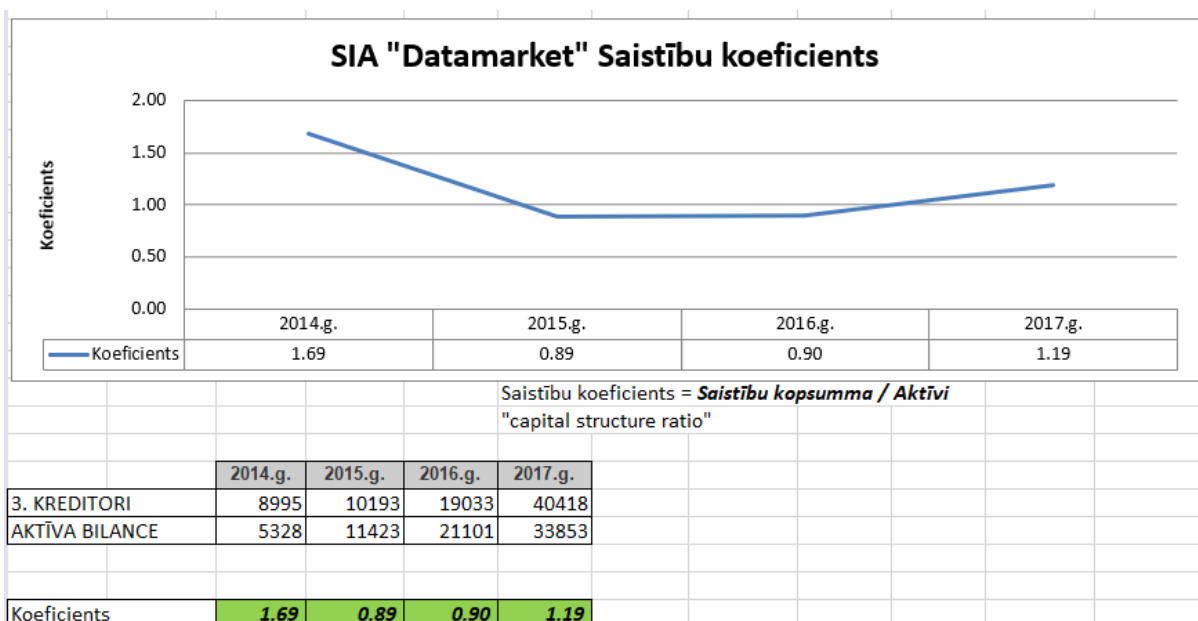
SIA "Vkprou" Saistību koeficients



SIA "Zīmols" Saistību koeficients

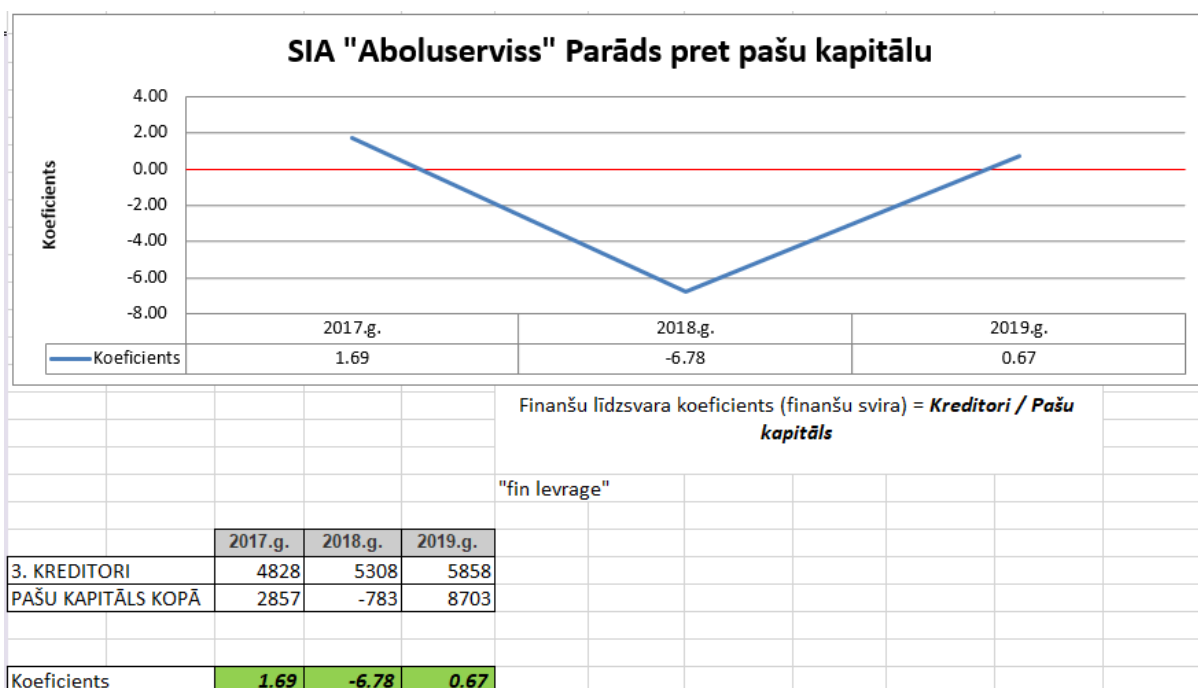


SIA "Daktel" Saistību koeficients

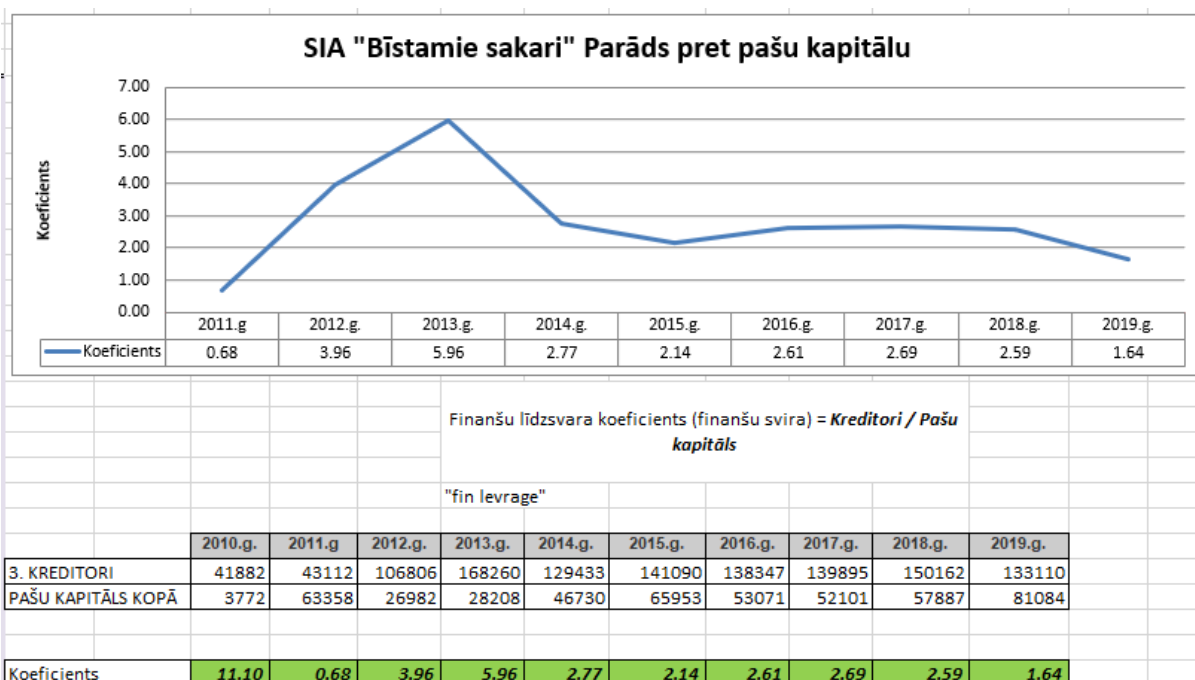


12. Finanšu svira

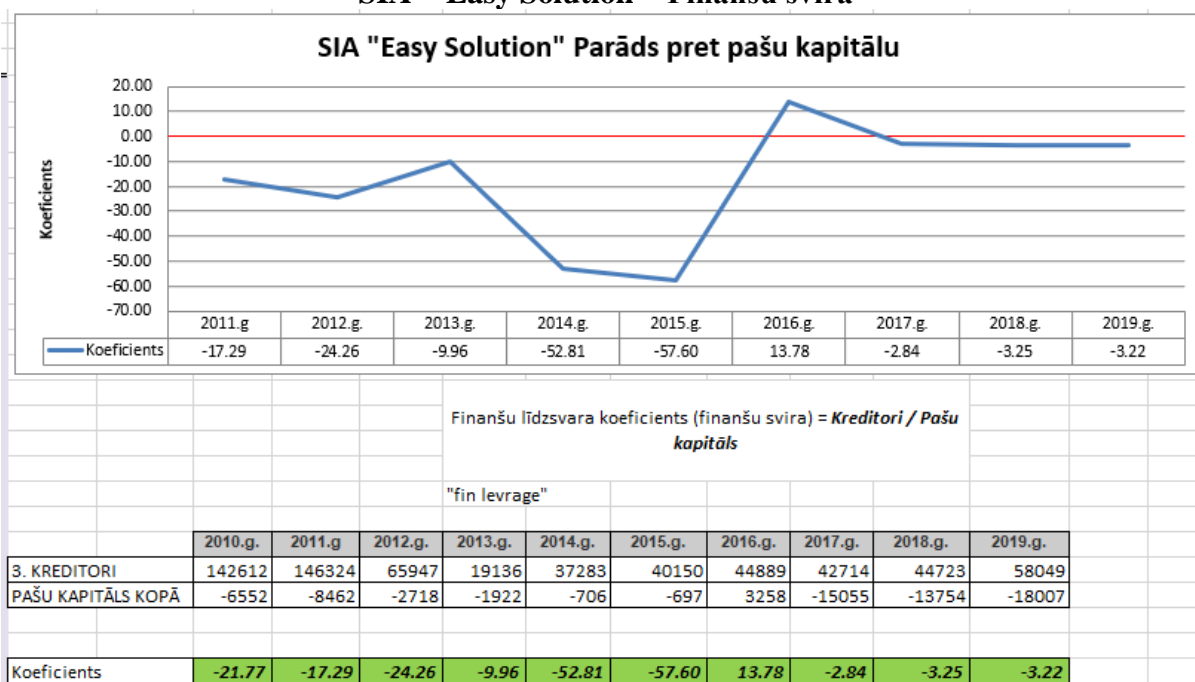
SIA "Aboluserviss" Finanšu svira



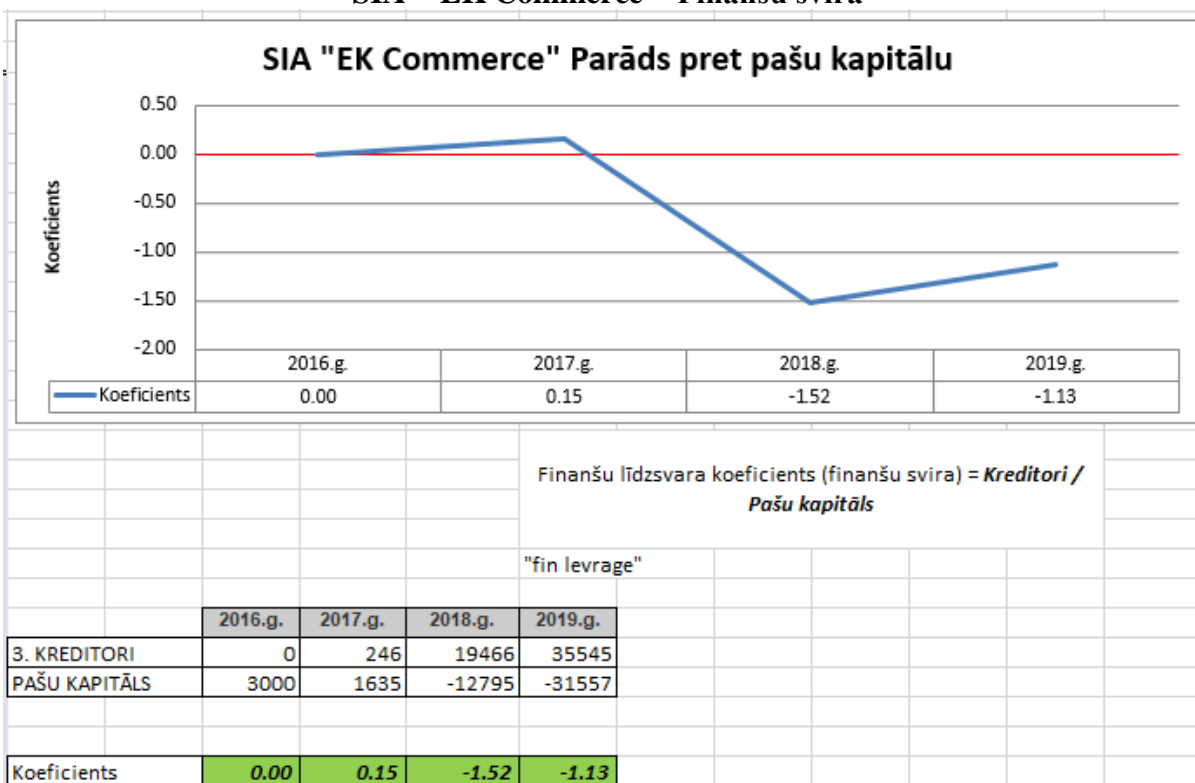
SIA " Bīstamie sakari " Finanšu svira



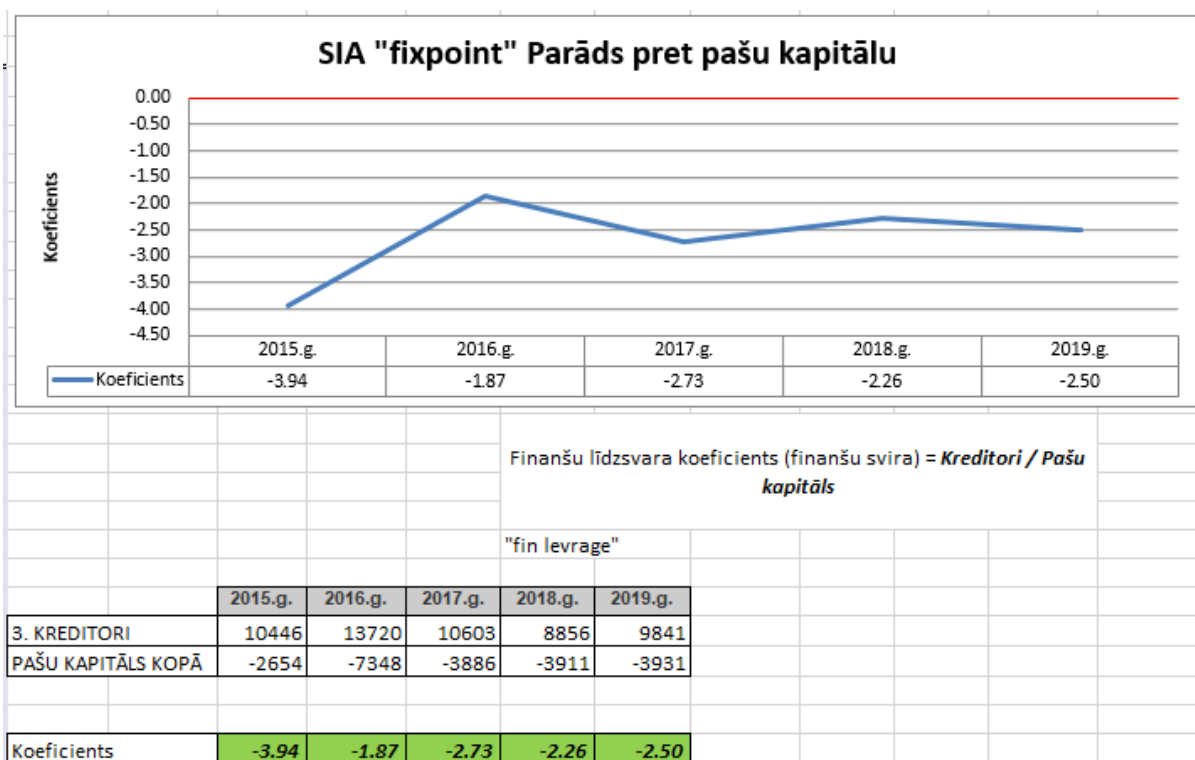
SIA " Easy Solution " Finanšu svira



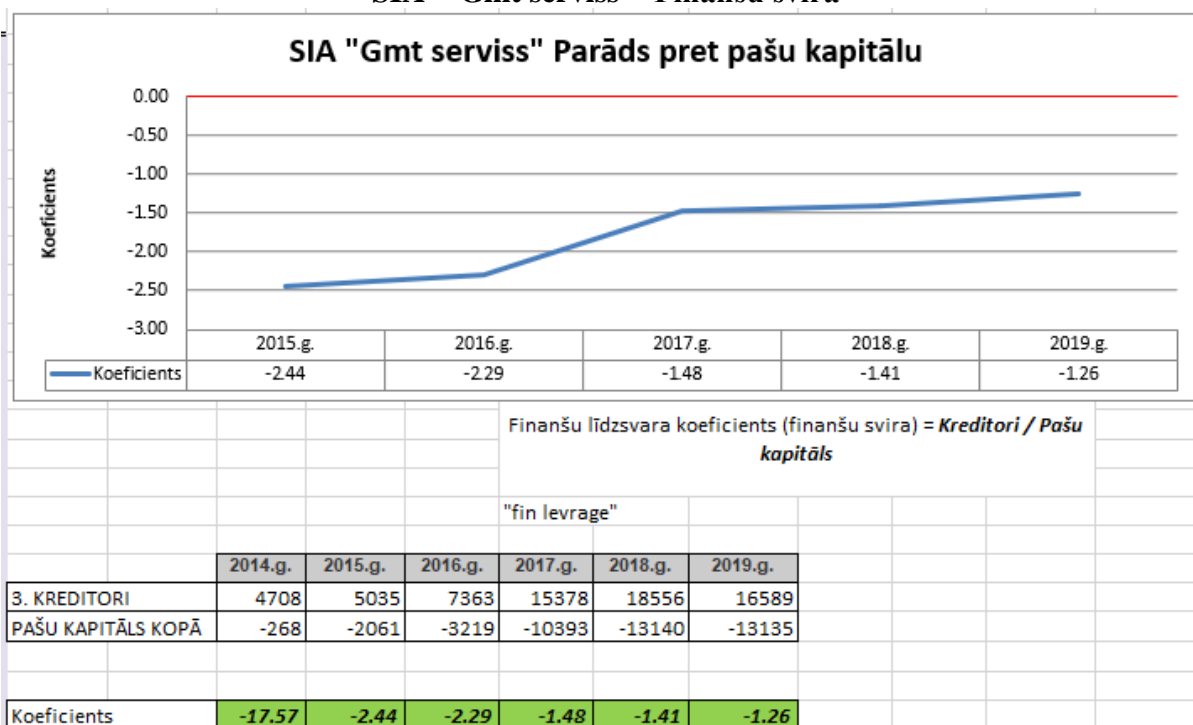
SIA "EK Commerce" Finanšu svira



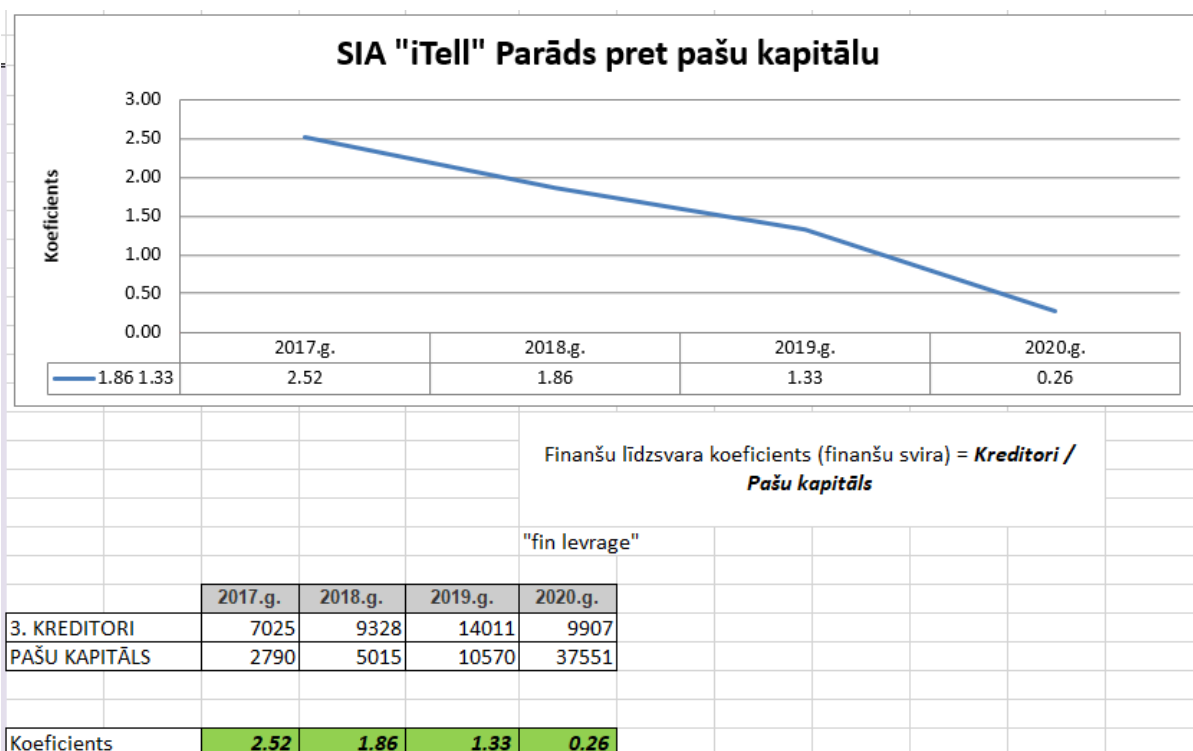
SIA "Fixpoint" Finanšu svira



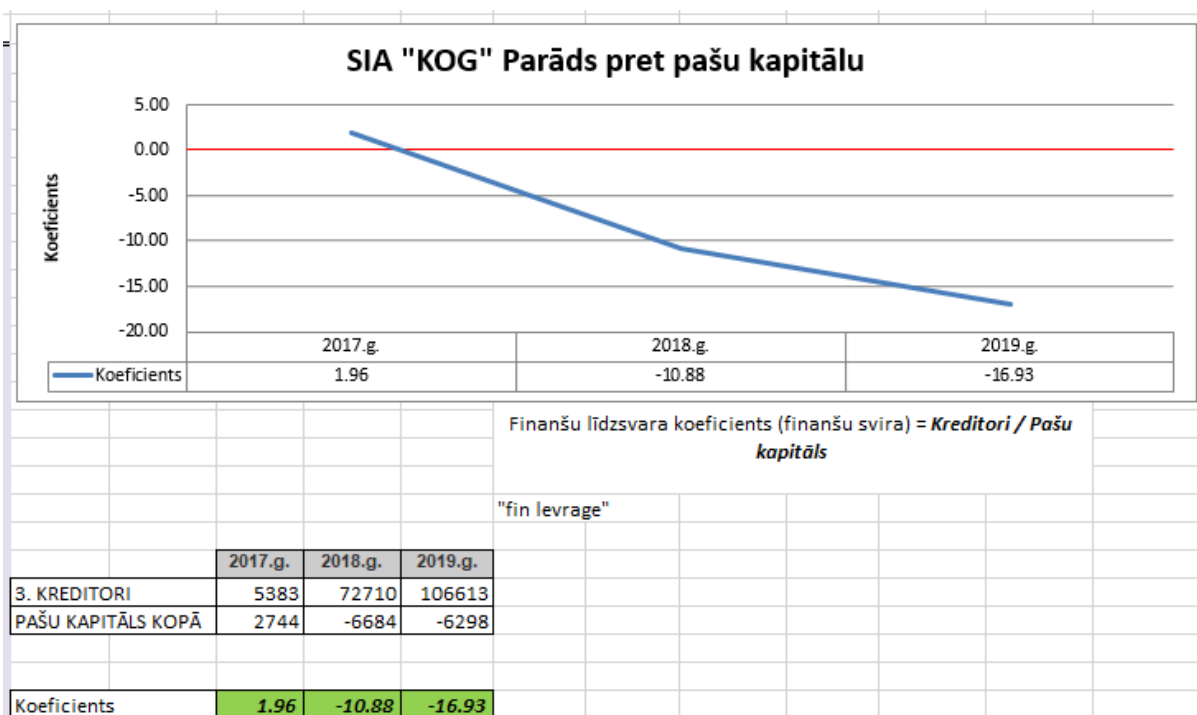
SIA " Gmt serviss " Finanšu svira



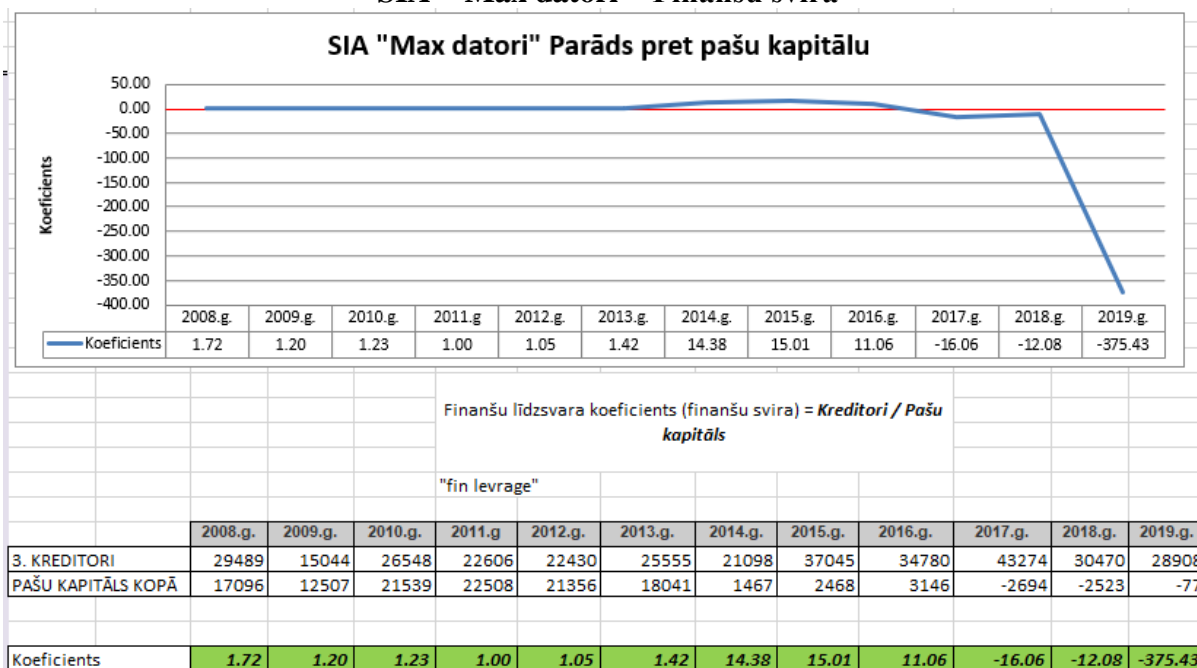
SIA " Itell " Finanšu svira



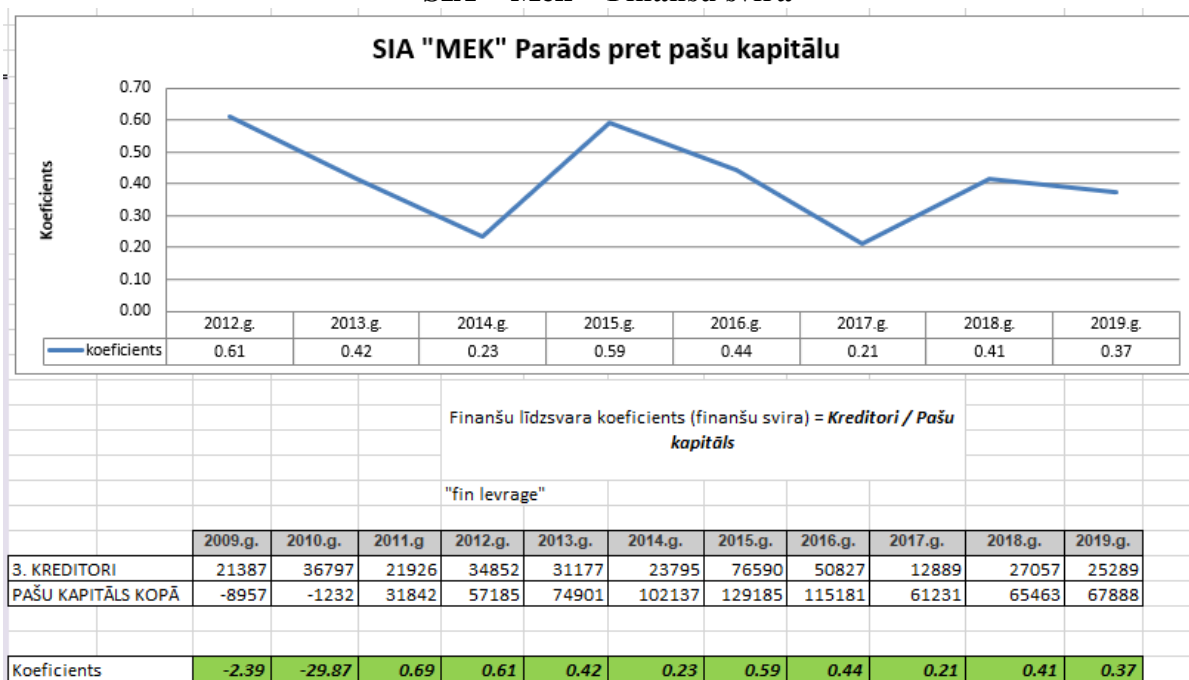
SIA "Kog" Finanšu svira



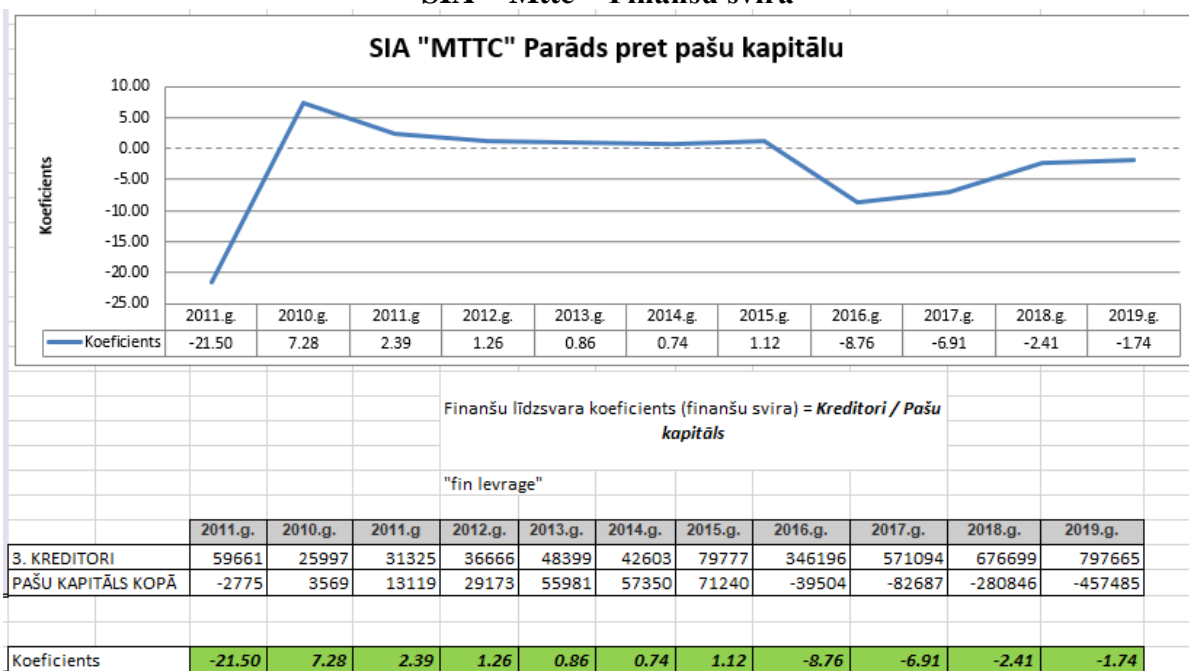
SIA "Max datori" Finanšu svira



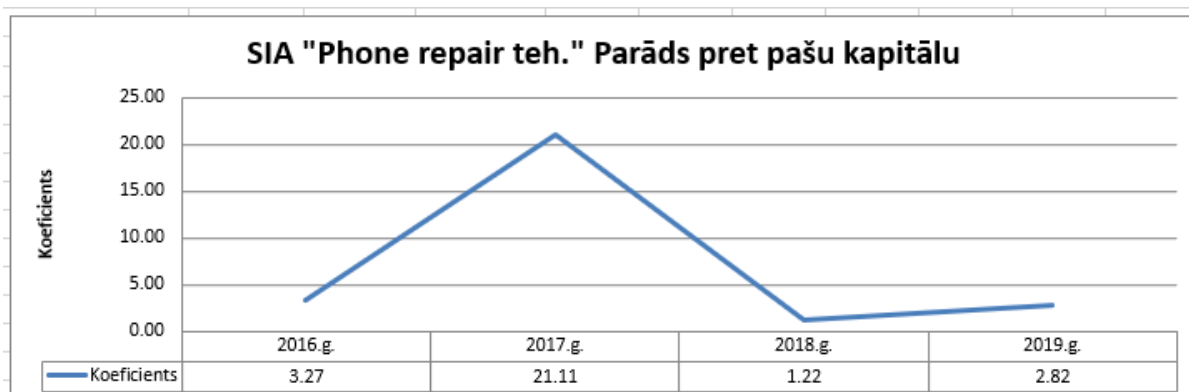
SIA "Mek" Finanšu svira



SIA "Mttc" Finanšu svira

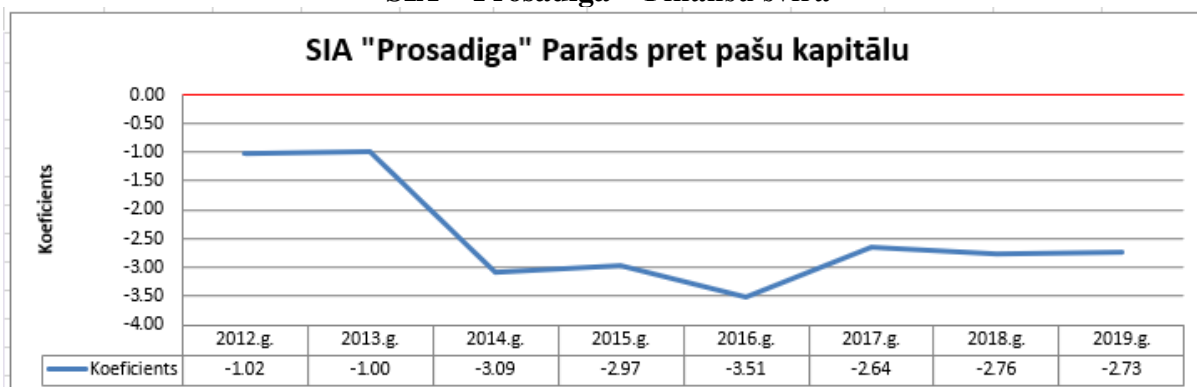


SIA " Phone repair tech." Finanšu svira



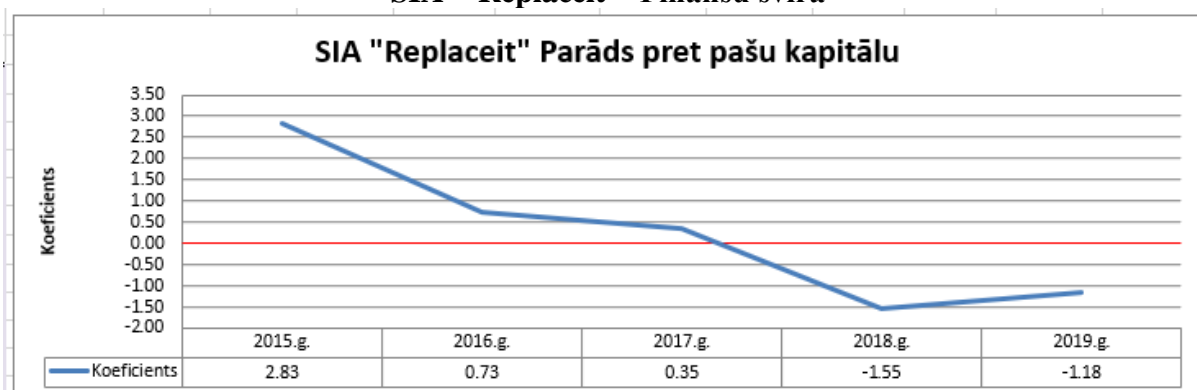
Finanšu līdzsvara koeficients (finanšu svira) = <i>Kreditori / Pašu kapitāls</i>				
"fin leverage"				
	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
3. KREDITORI	9071	29705	30044	26579
PAŠU KAPITĀLS	2771	1407	24634	9420
Koeficients	3.27	21.11	1.22	2.82

SIA " Prosadiga " Finanšu svira



Finanšu līdzsvara koeficients (finanšu svira) = <i>Kreditori / Pašu kapitāls</i>									
"fin leverage"									
	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
3. KREDITORI	491	1589	1625	15869	74480	85641	62291	59953	53188
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	7	-1562	-1625	-5136	-25036	-24424	-23610	-21733	-19490
Koeficients	70.14	-1.02	-1.00	-3.09	-2.97	-3.51	-2.64	-2.76	-2.73

SIA " Replaceit " Finanšu svira

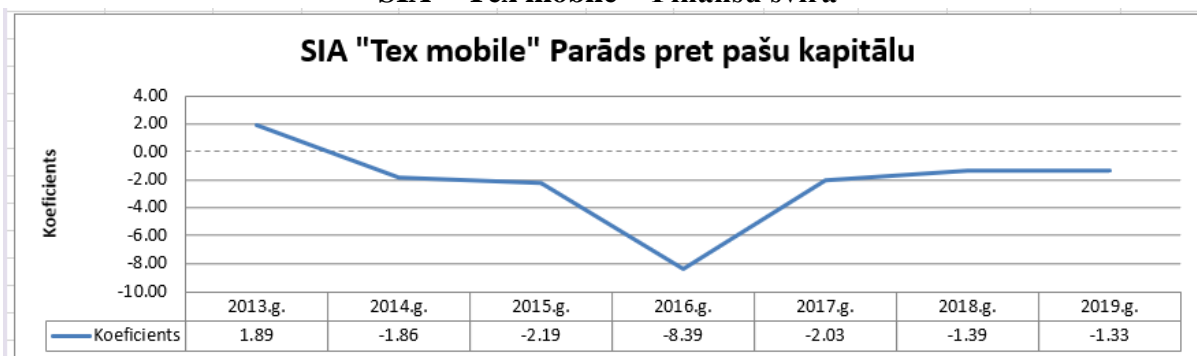


Finanšu līdzsvara koeficients (finanšu svira) = *Kreditori / Pašu kapitāls*

"fin leverage"

	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
3. KREDITORI	20487	13641	12041	93320	23044
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	7252	18653	34454	-60234	-19558
Koeficients	2.83	0.73	0.35	-1.55	-1.18

SIA " Tex mobile " Finanšu svira

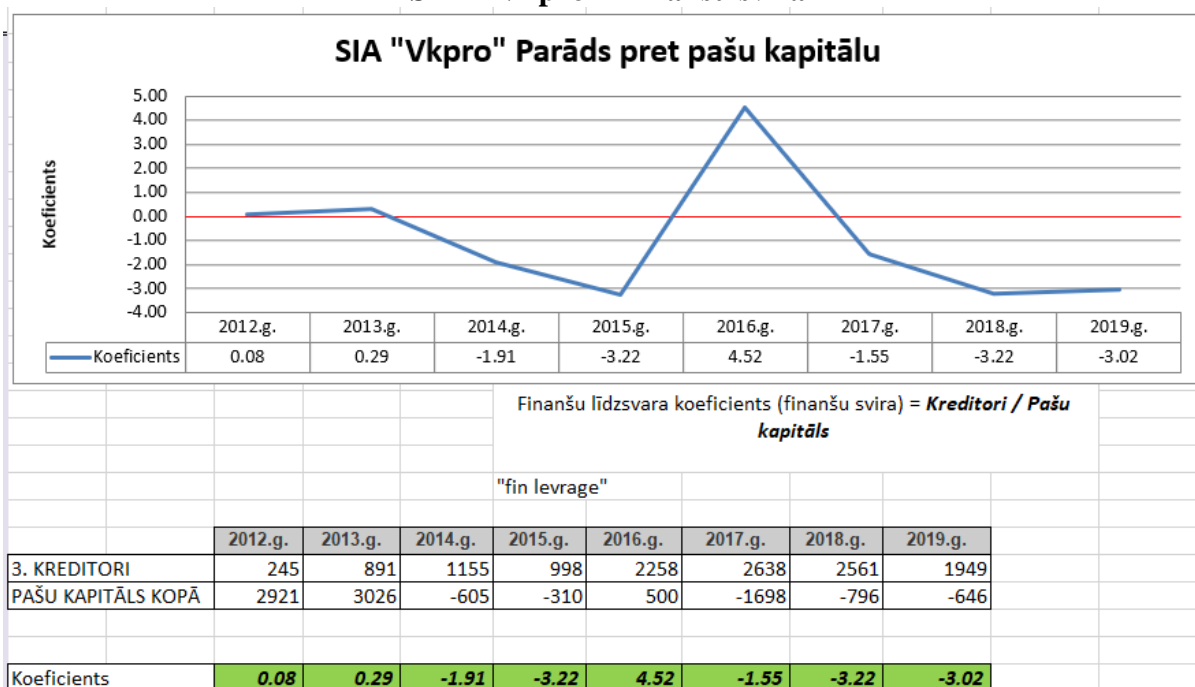


Finanšu līdzsvara koeficients (finanšu svira) = *Kreditori / Pašu kapitāls*

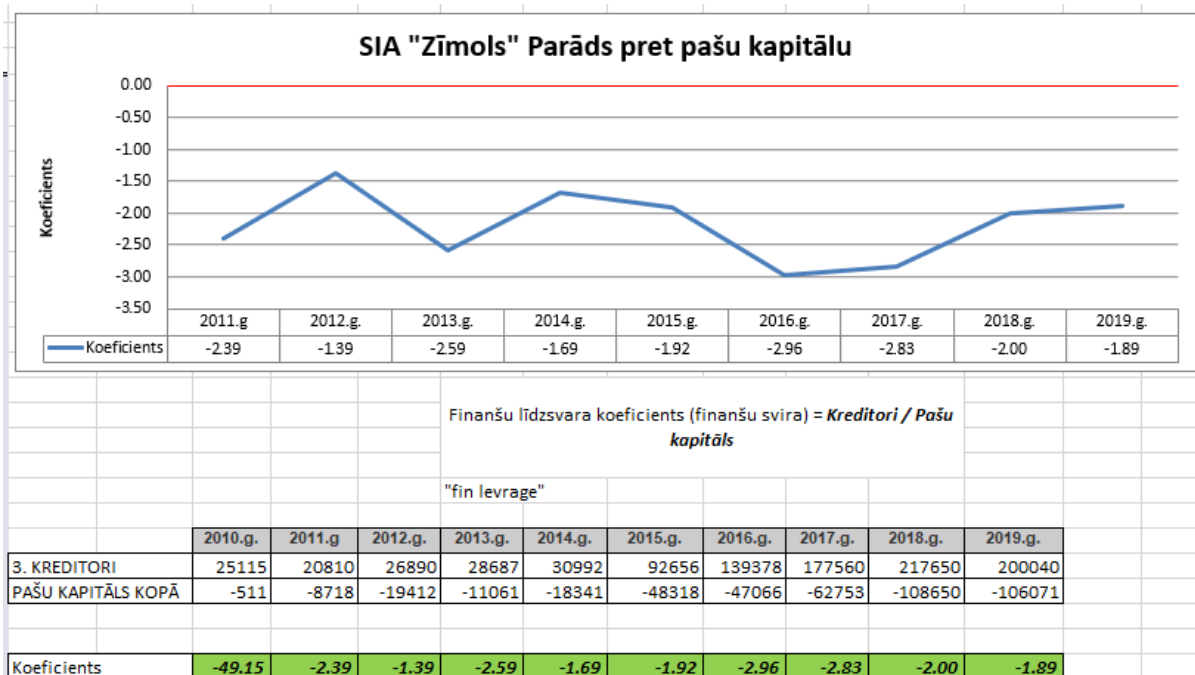
"fin leverage"

	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
3. KREDITORI	10276	38433	42476	45870	43828	49961	73085
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	5424	-20644	-19414	-5469	-21551	-35972	-54946
Koeficients	1.89	-1.86	-2.19	-8.39	-2.03	-1.39	-1.33

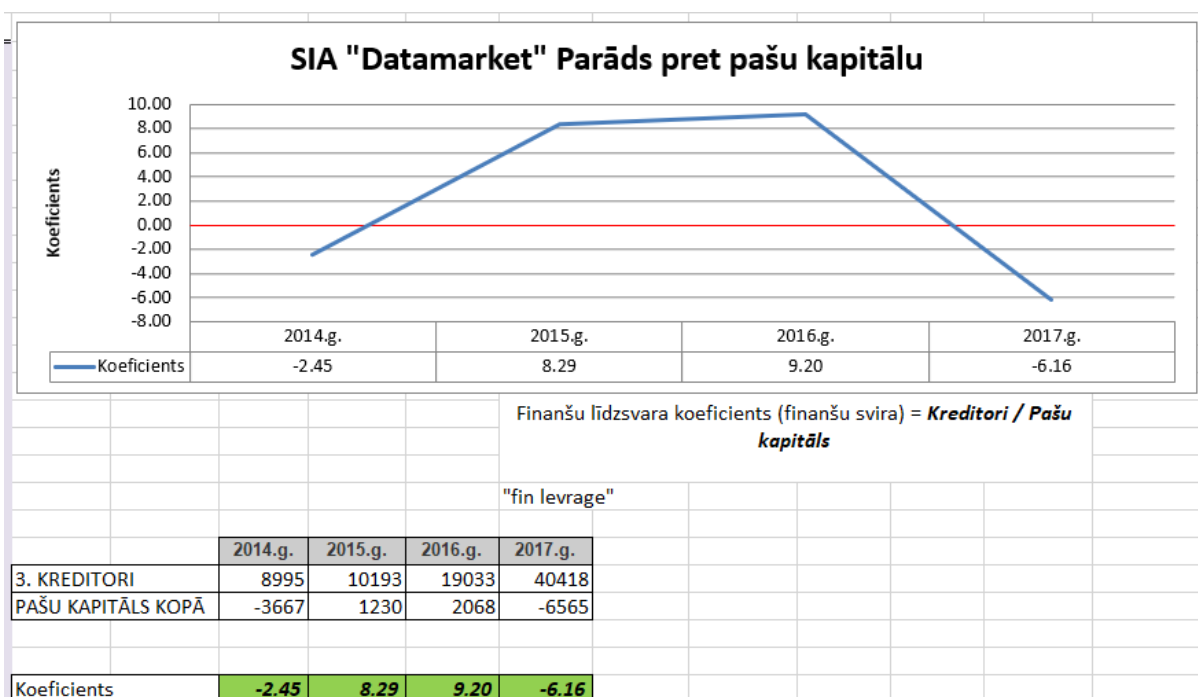
SIA "Vkpro" Finanšu svira



SIA "Zīmols" Finanšu svira

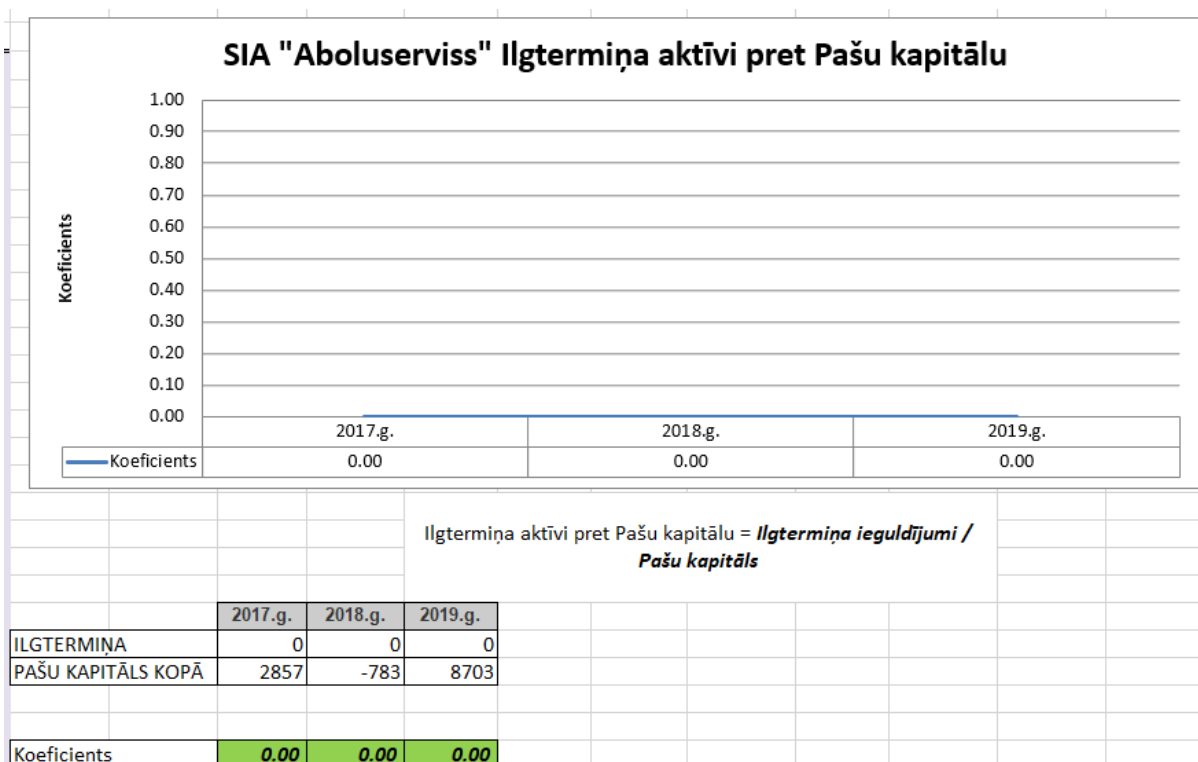


SIA "Daktel" Finanšu svira

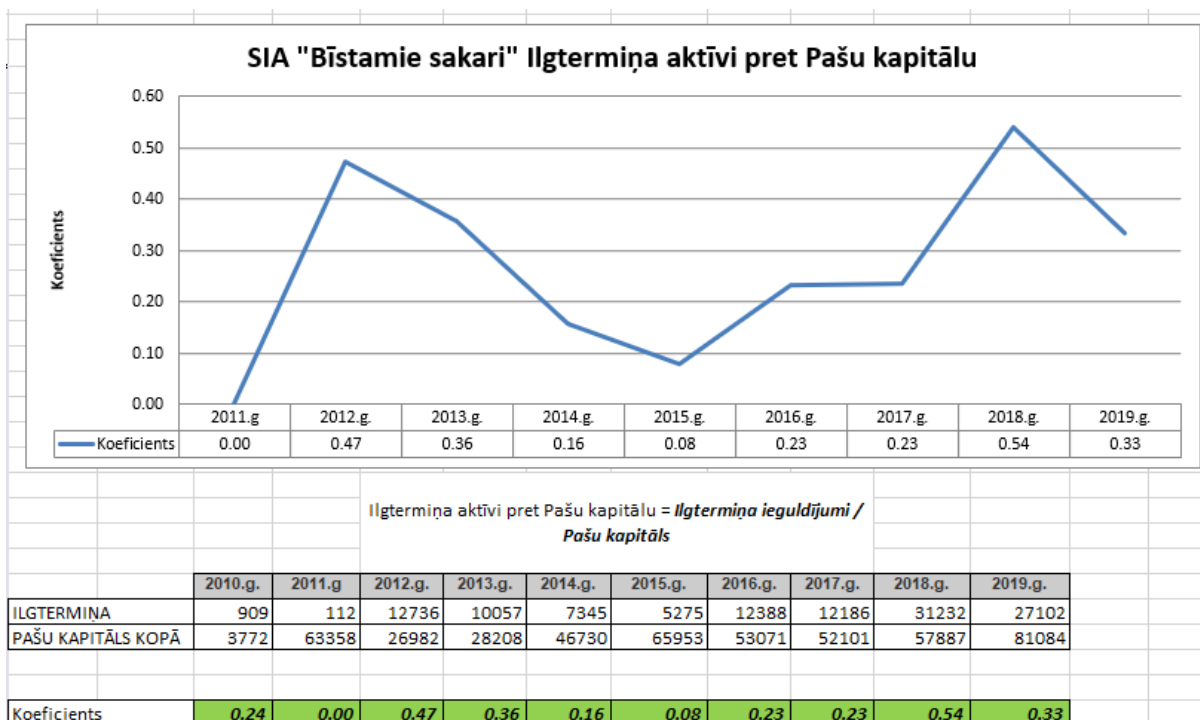


13. Ilgtermiņa aktīvi pret pašu kapitālu

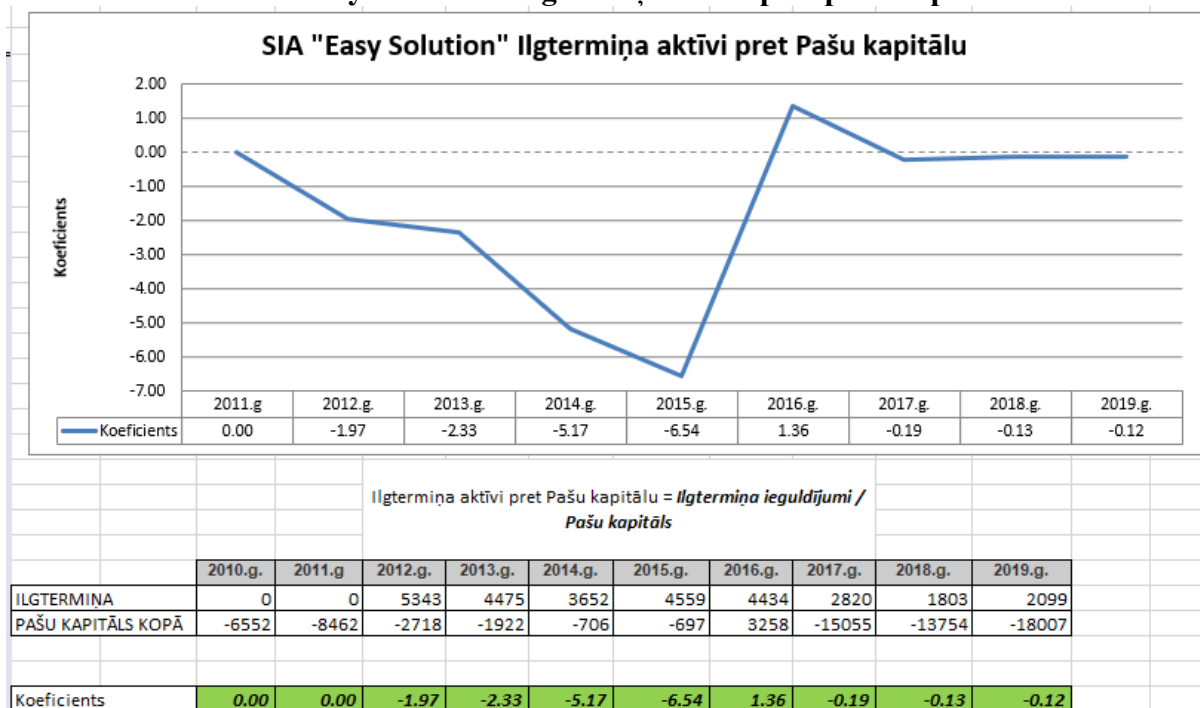
SIA "Aboluserviss" Ilgtermiņa aktīvi pret pašu kapitālu



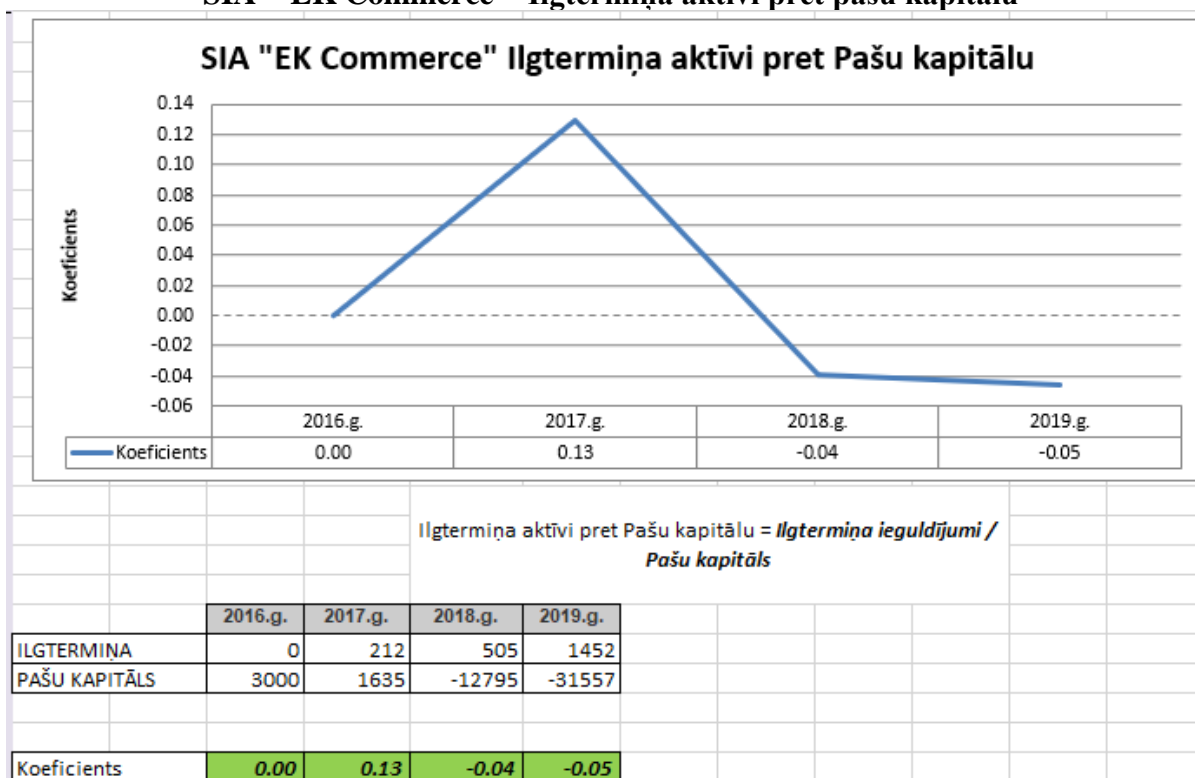
SIA " Bīstamie sakari " Ilgtermiņa aktīvi pret pašu kapitālu



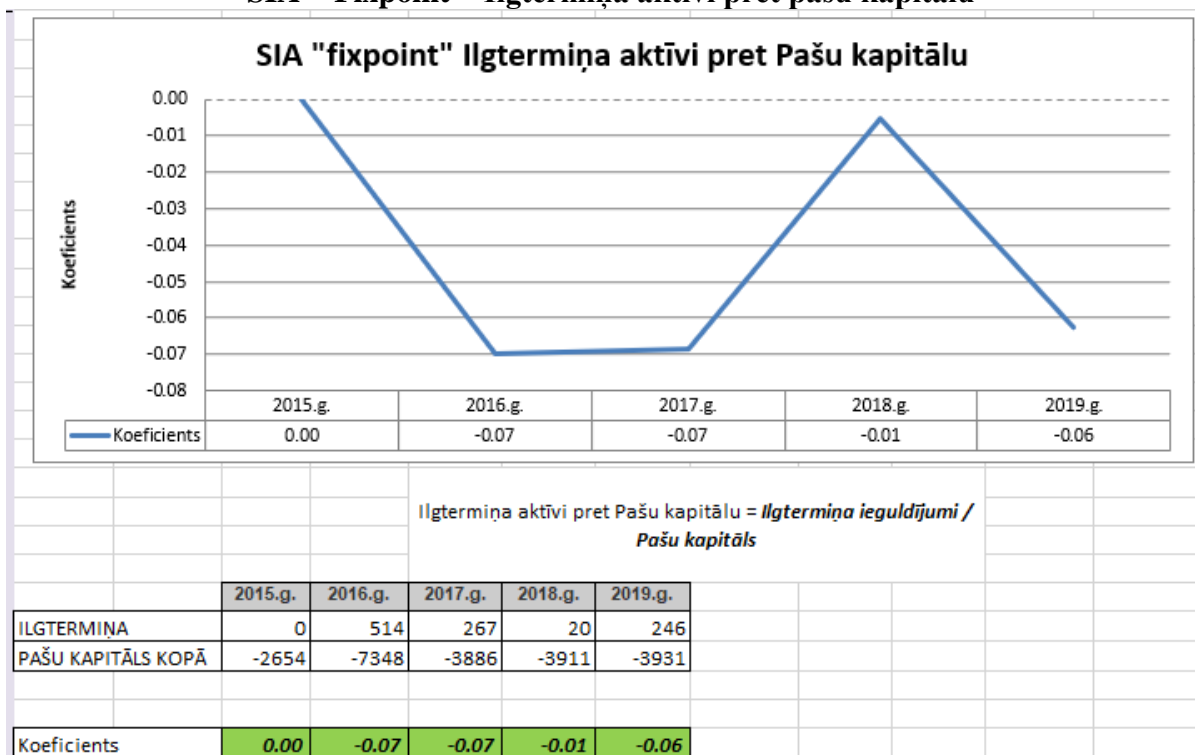
SIA " Easy Solution " Ilgtermiņa aktīvi pret pašu kapitālu



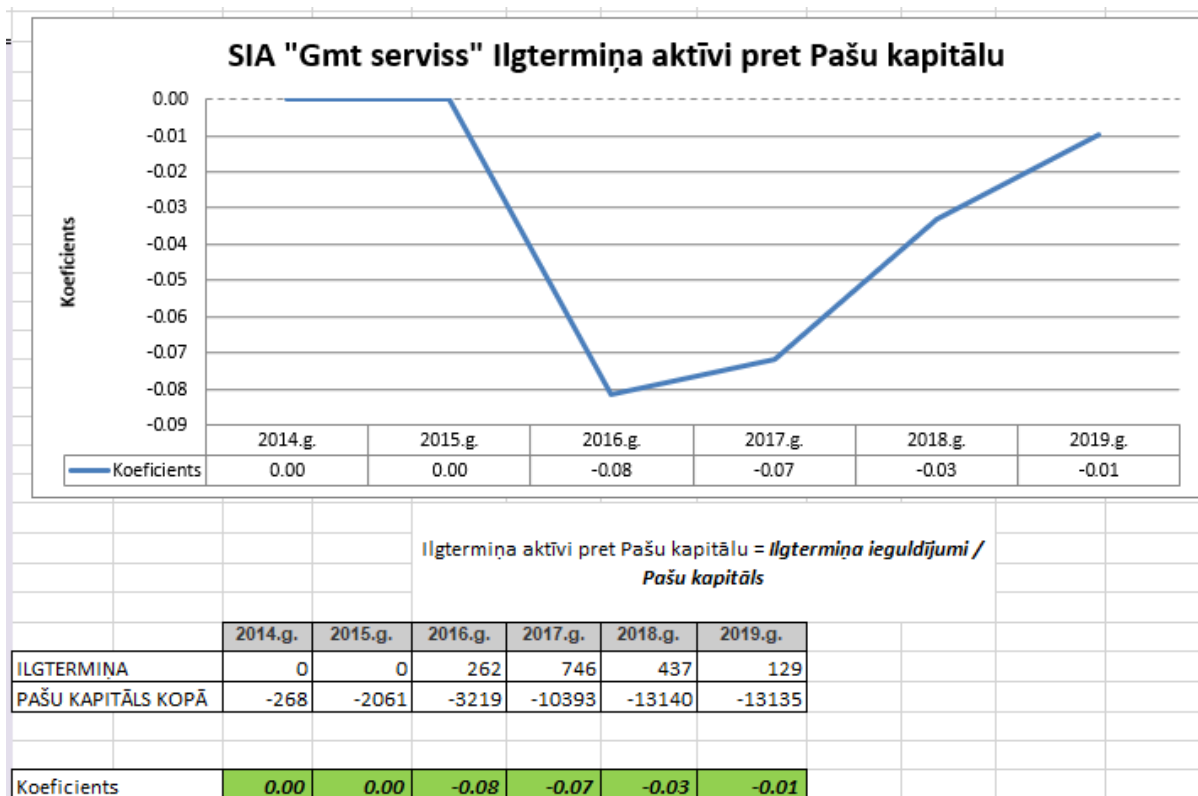
SIA "EK Commerce" Ilgtermiņa aktīvi pret pašu kapitālu



SIA "Fixpoint" Ilgtermiņa aktīvi pret pašu kapitālu



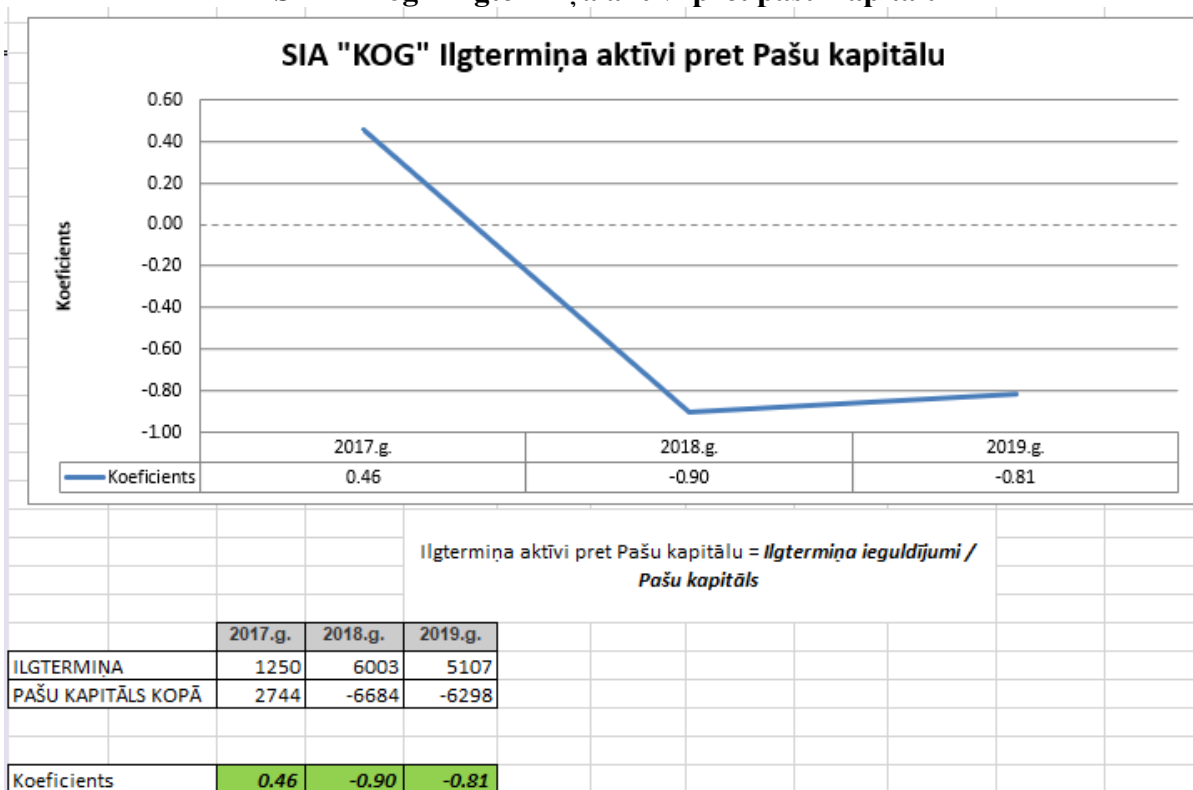
SIA " Gmt serviss " Ilgtermiņa aktīvi pret pašu kapitālu



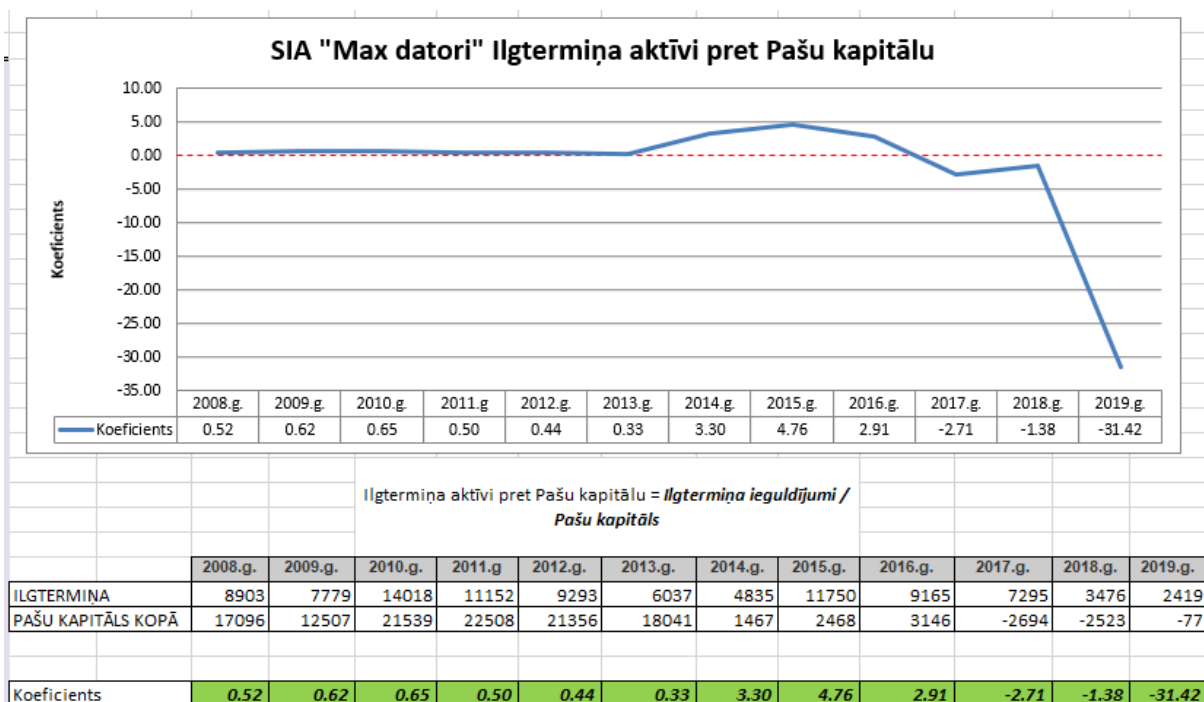
SIA " Itell " Ilgtermiņa aktīvi pret pašu kapitālu



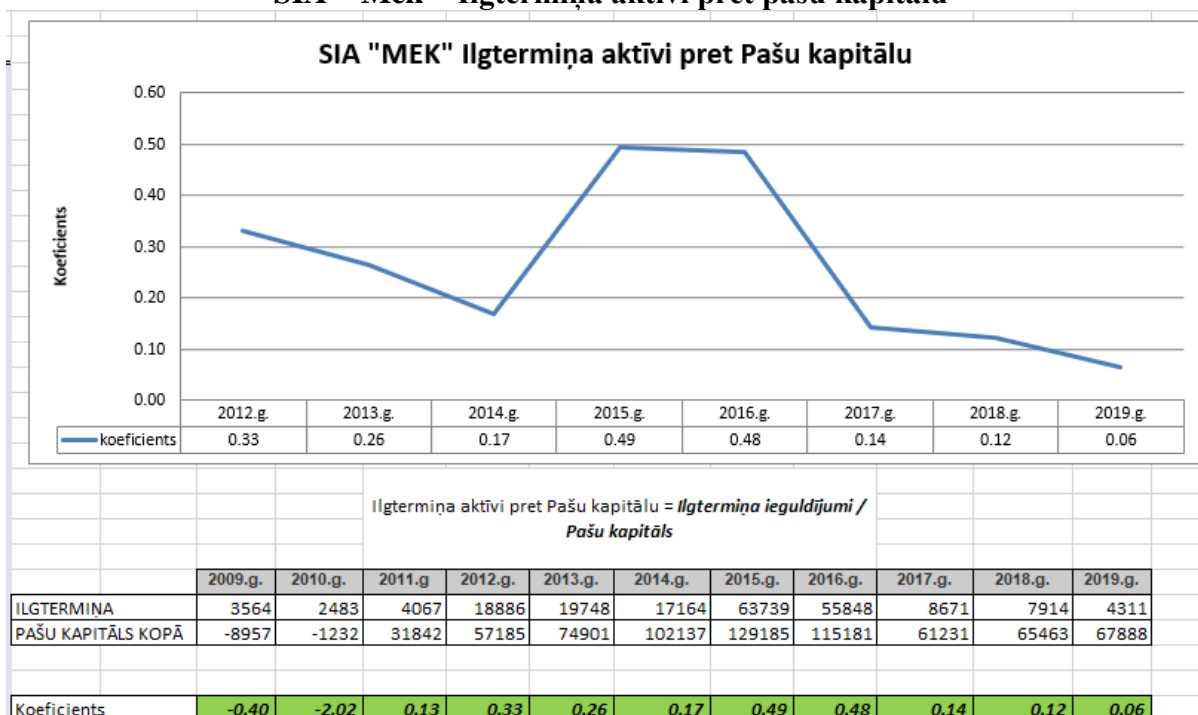
SIA "Kog" Ilgtermiņa aktīvi pret pašu kapitālu



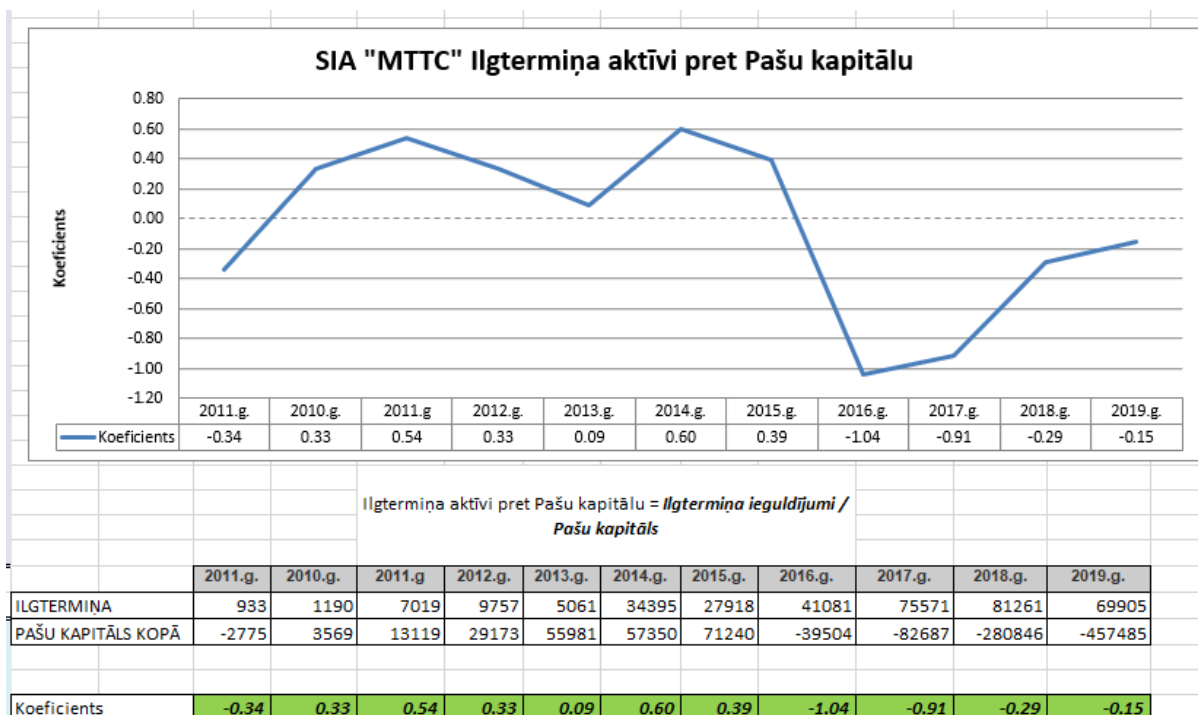
SIA "Max datori" Ilgtermiņa aktīvi pret pašu kapitālu



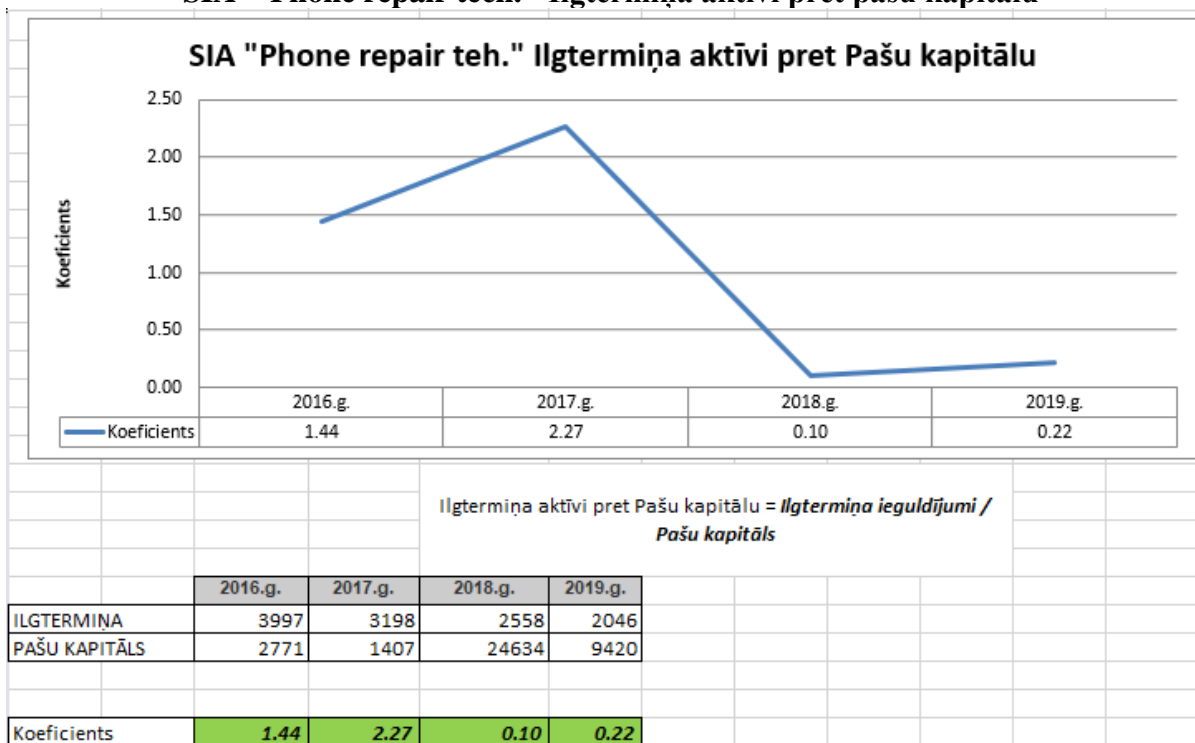
SIA "Mek" Ilgtermiņa aktīvi pret pašu kapitālu



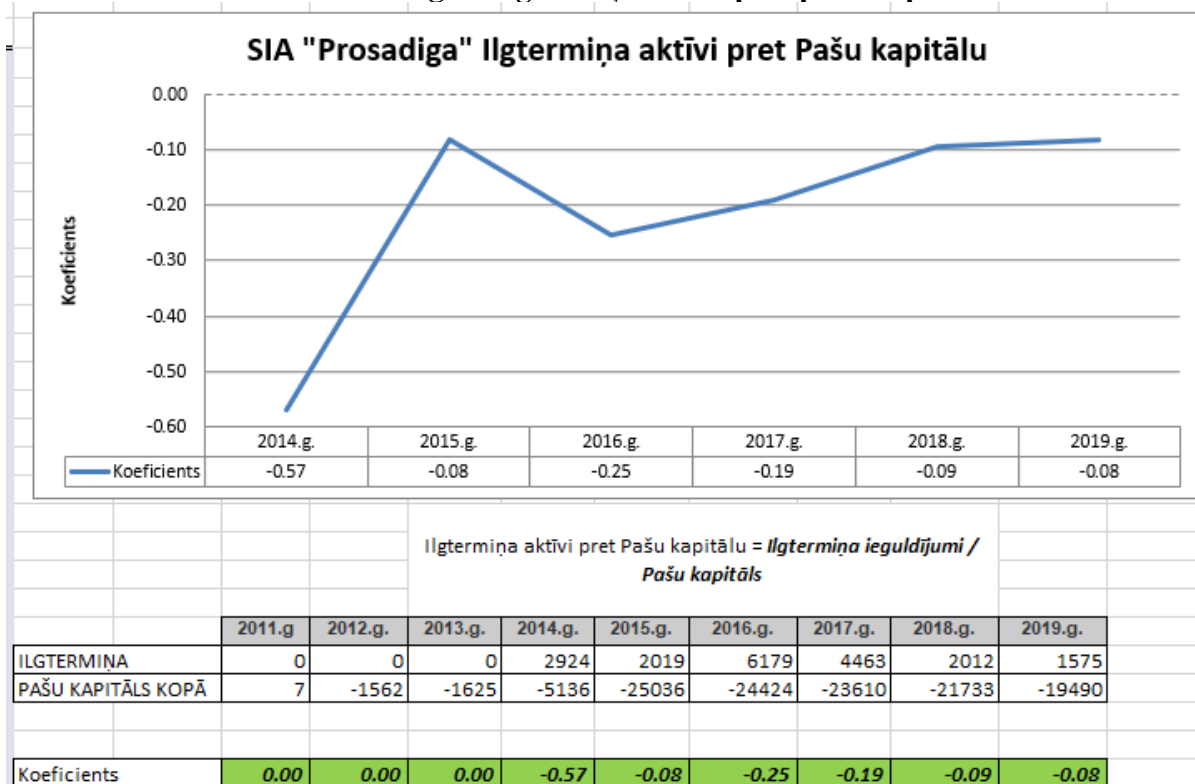
SIA "Mtcc" Ilgtermiņa aktīvi pret pašu kapitālu



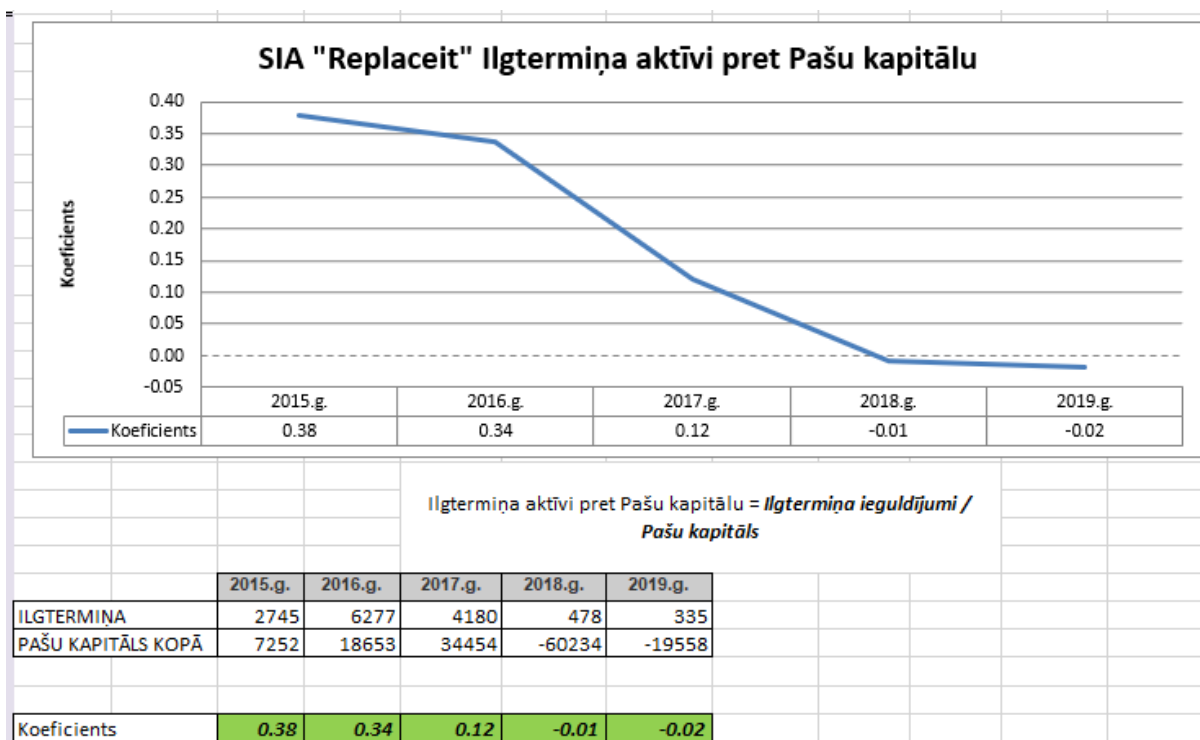
SIA " Phone repair tech." Ilgtermiņa aktīvi pret pašu kapitālu



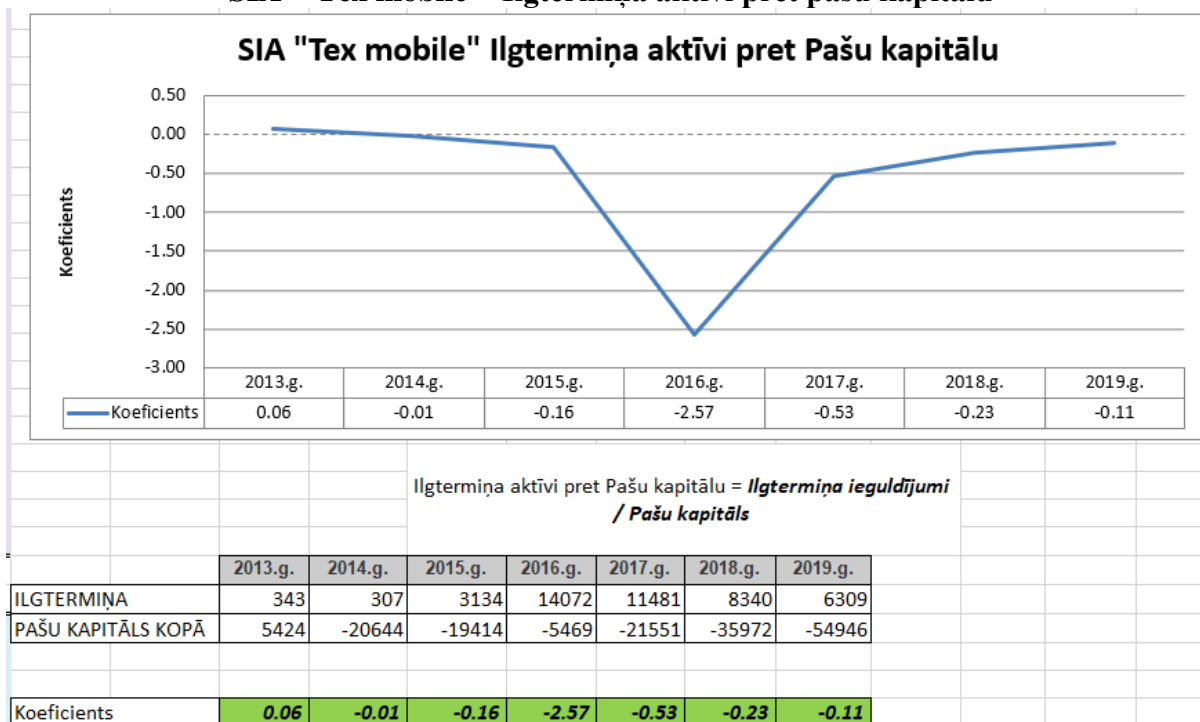
SIA " Prosadiga " Ilgtermiņa aktīvi pret pašu kapitālu



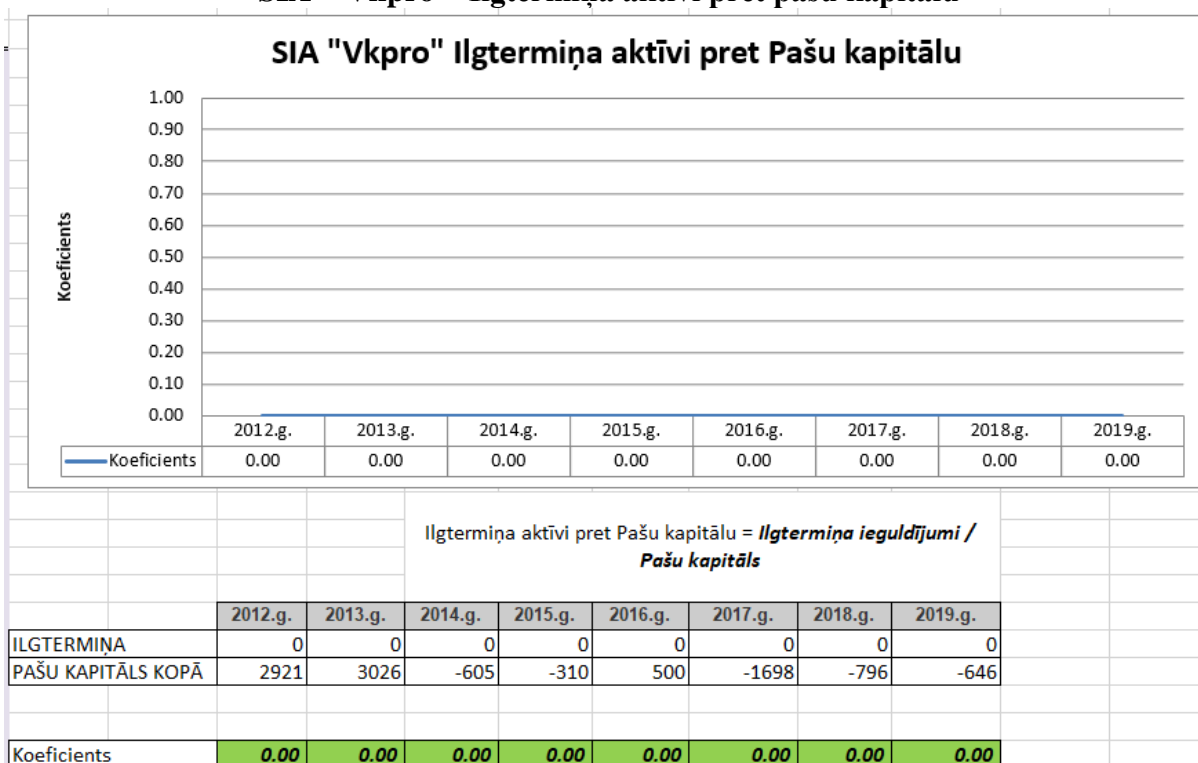
SIA "Replaceit" Ilgtermiņa aktīvi pret pašu kapitālu



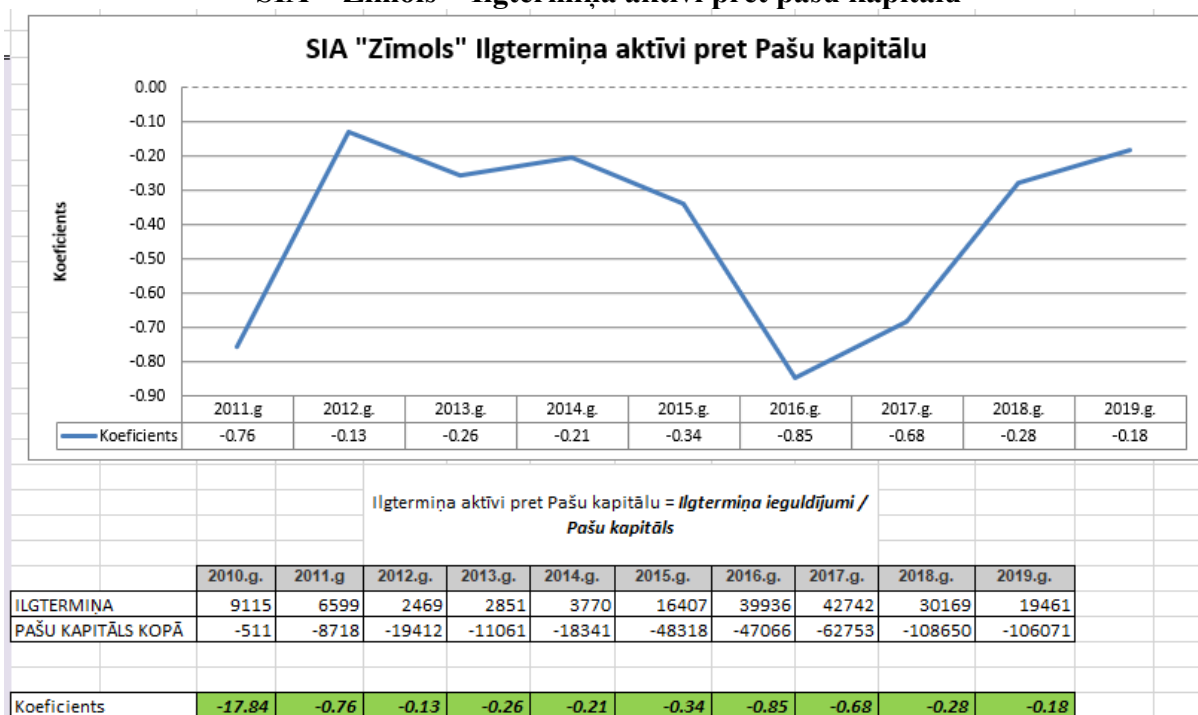
SIA "Tex mobile" Ilgtermiņa aktīvi pret pašu kapitālu



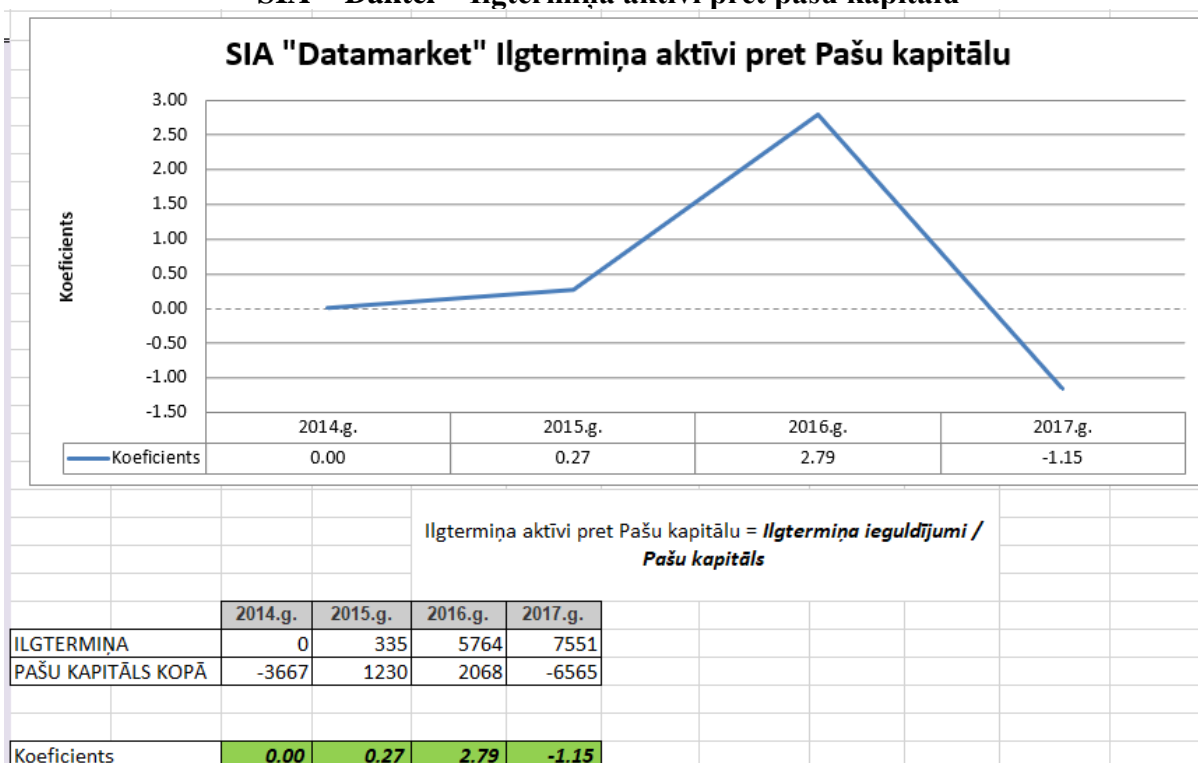
SIA "Vkpro" Ilgtermiņa aktīvi pret pašu kapitālu



SIA "Zīmols" Ilgtermiņa aktīvi pret pašu kapitālu

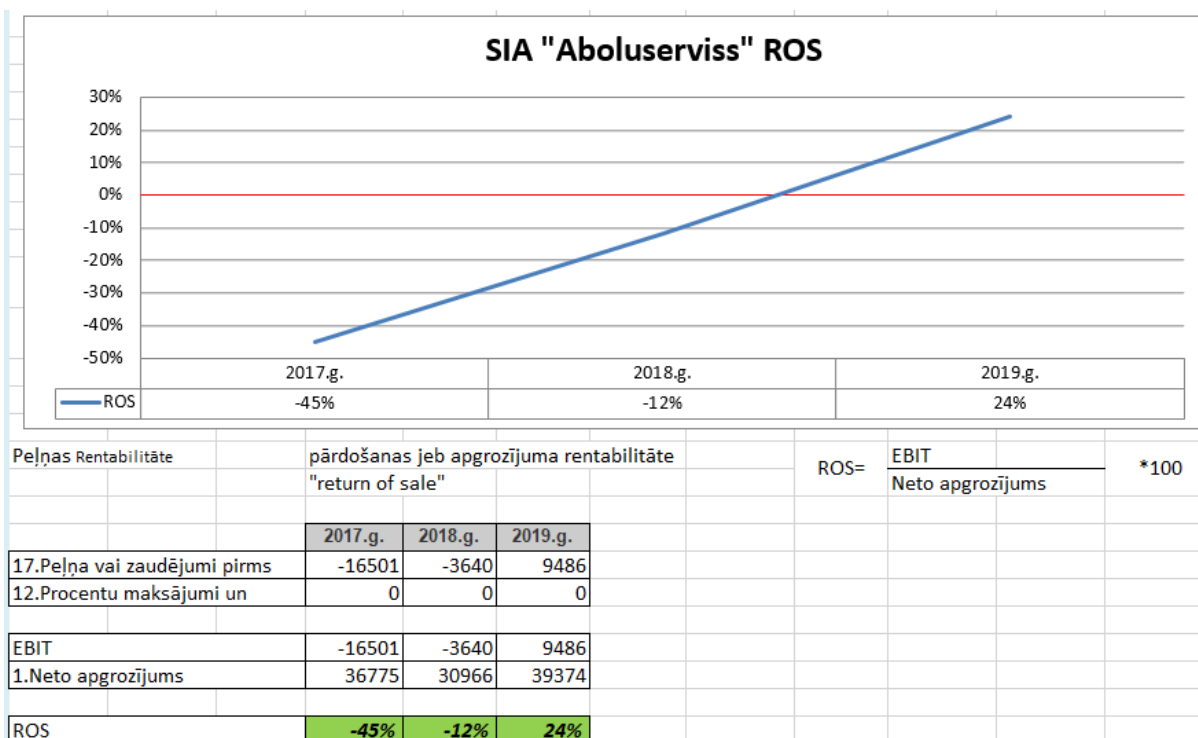


SIA "Daktel" Ilgtermiņa aktīvi pret pašu kapitālu

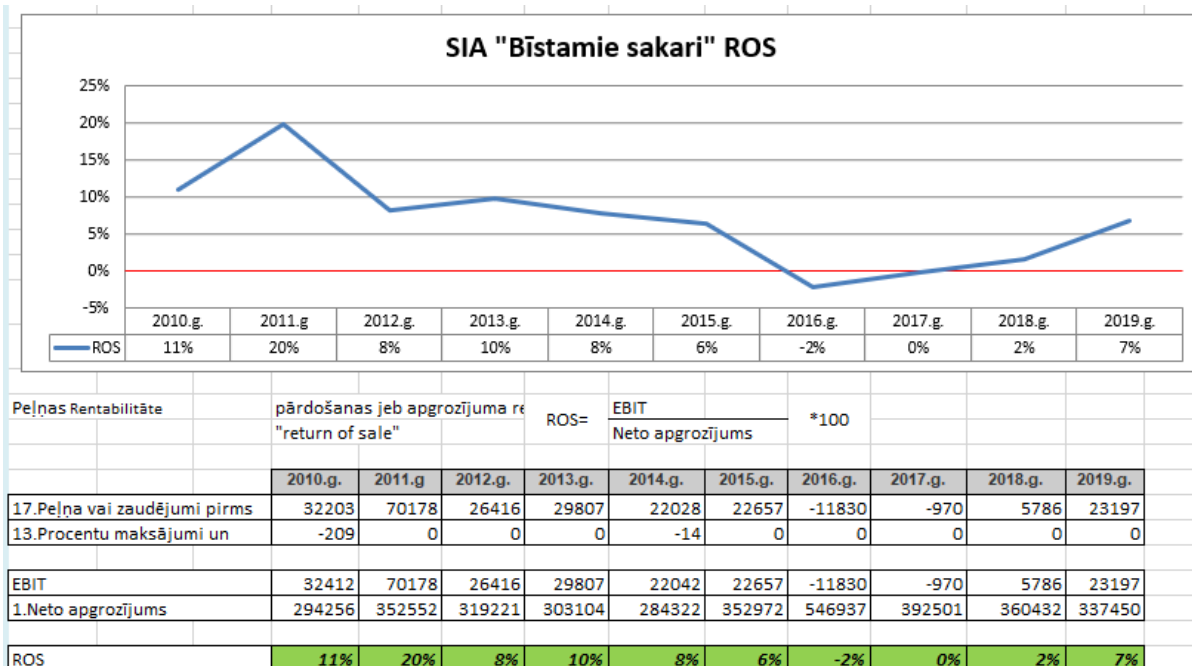


14. ROS

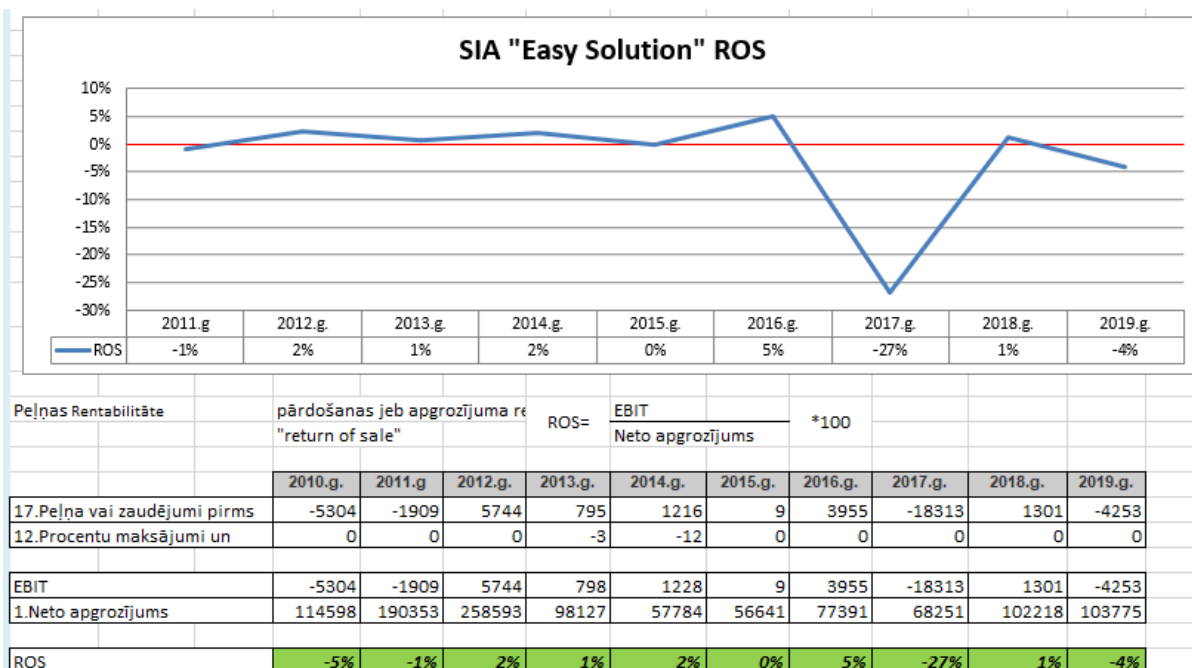
SIA "Aboluserviss" ROS



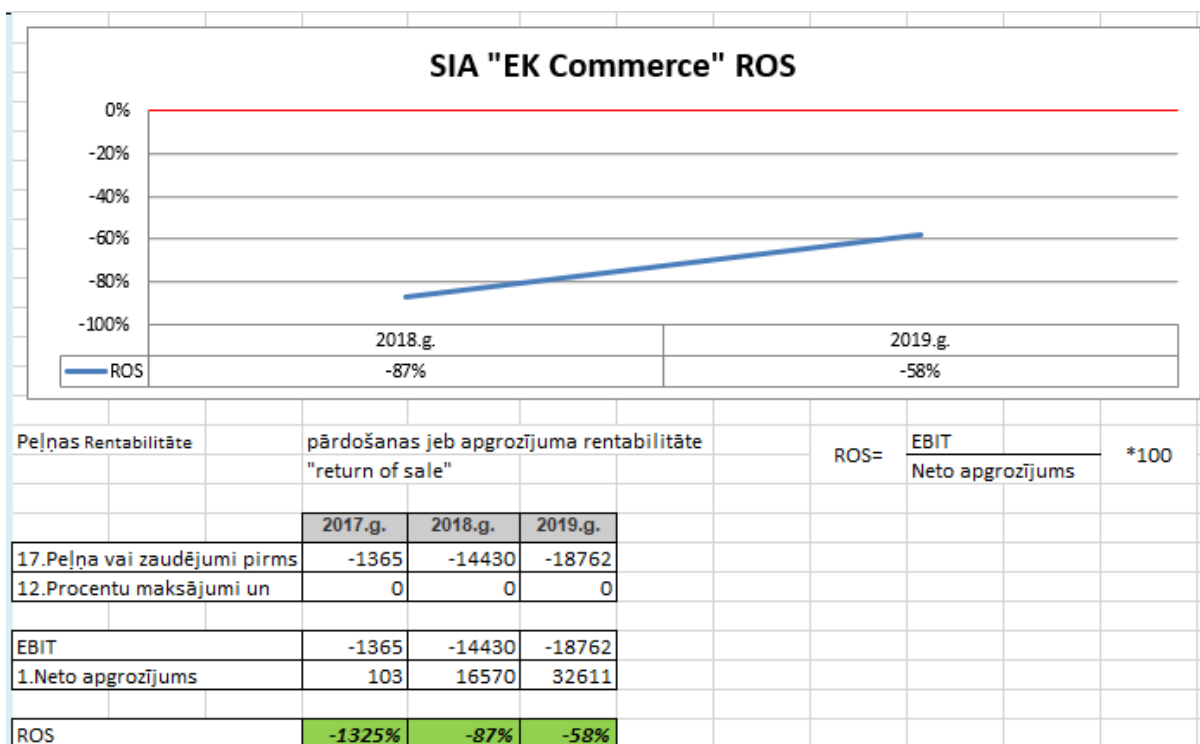
SIA " Bīstamie sakari " ROS



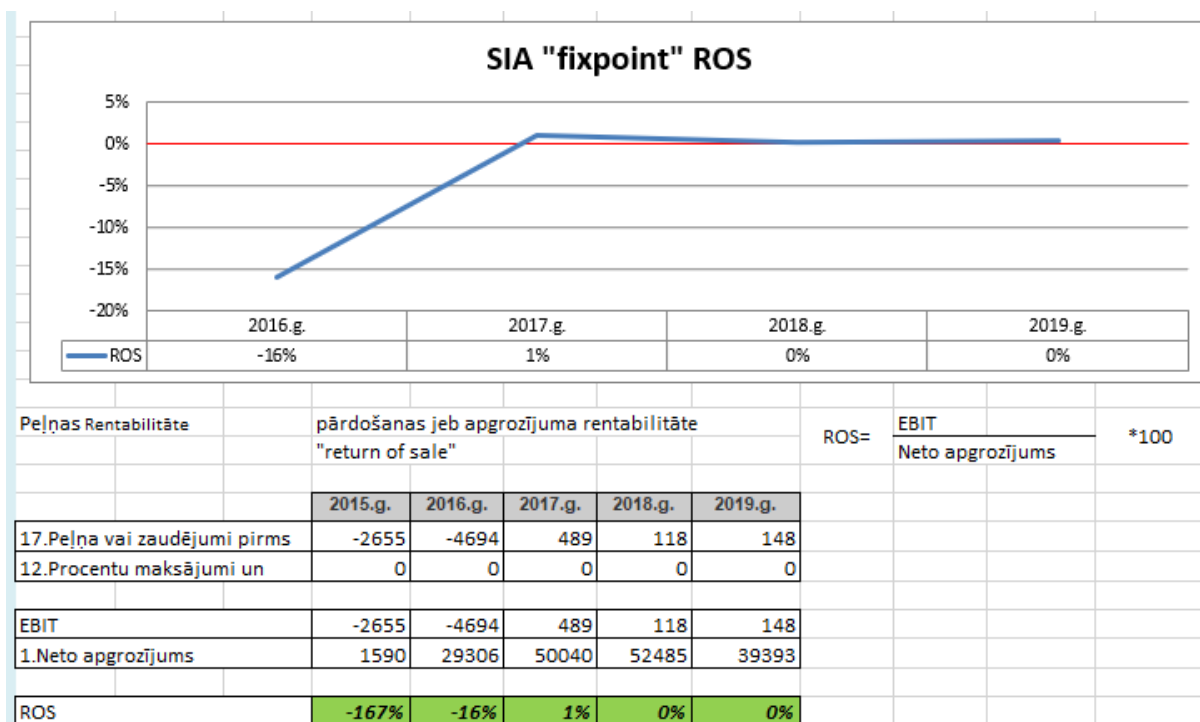
SIA " Easy Solution " ROS



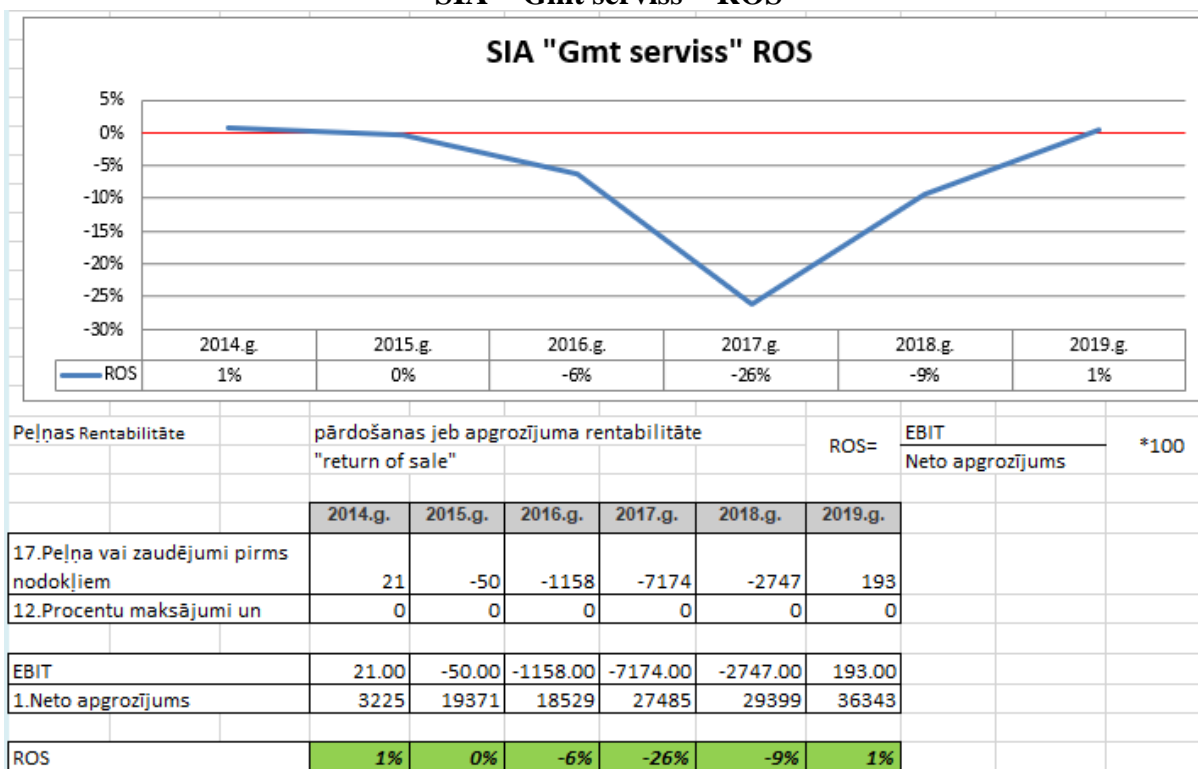
SIA "EK Commerce" ROS



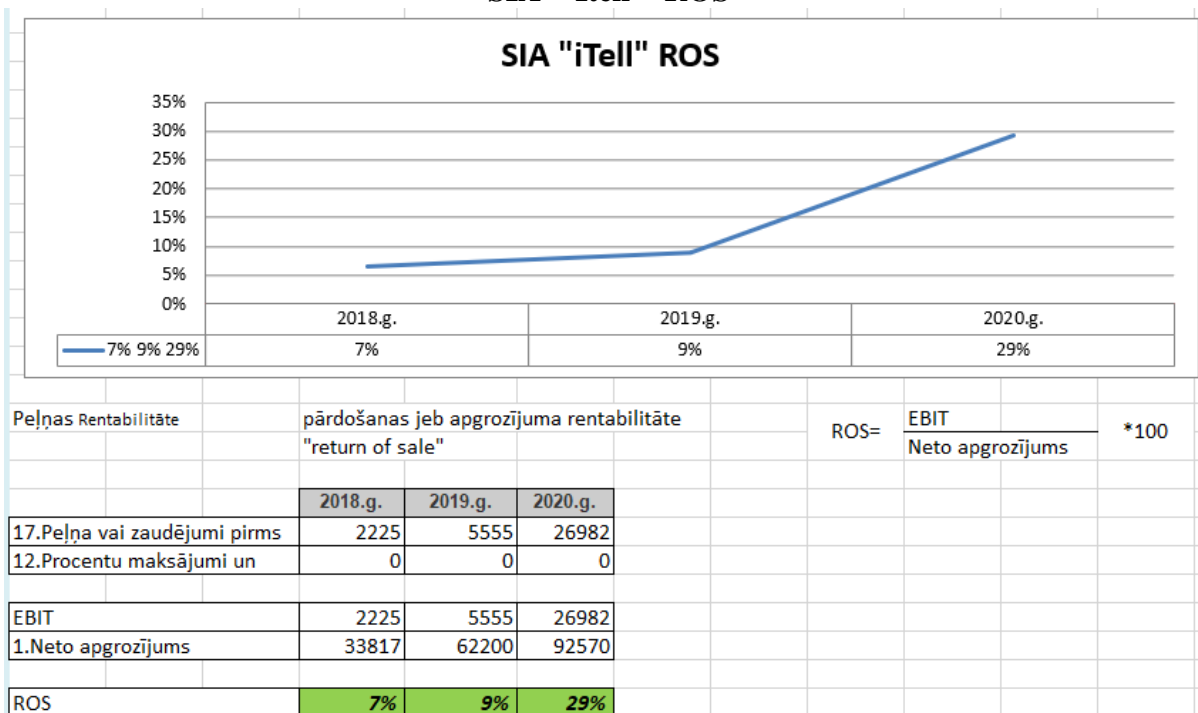
SIA "Fixpoint" ROS



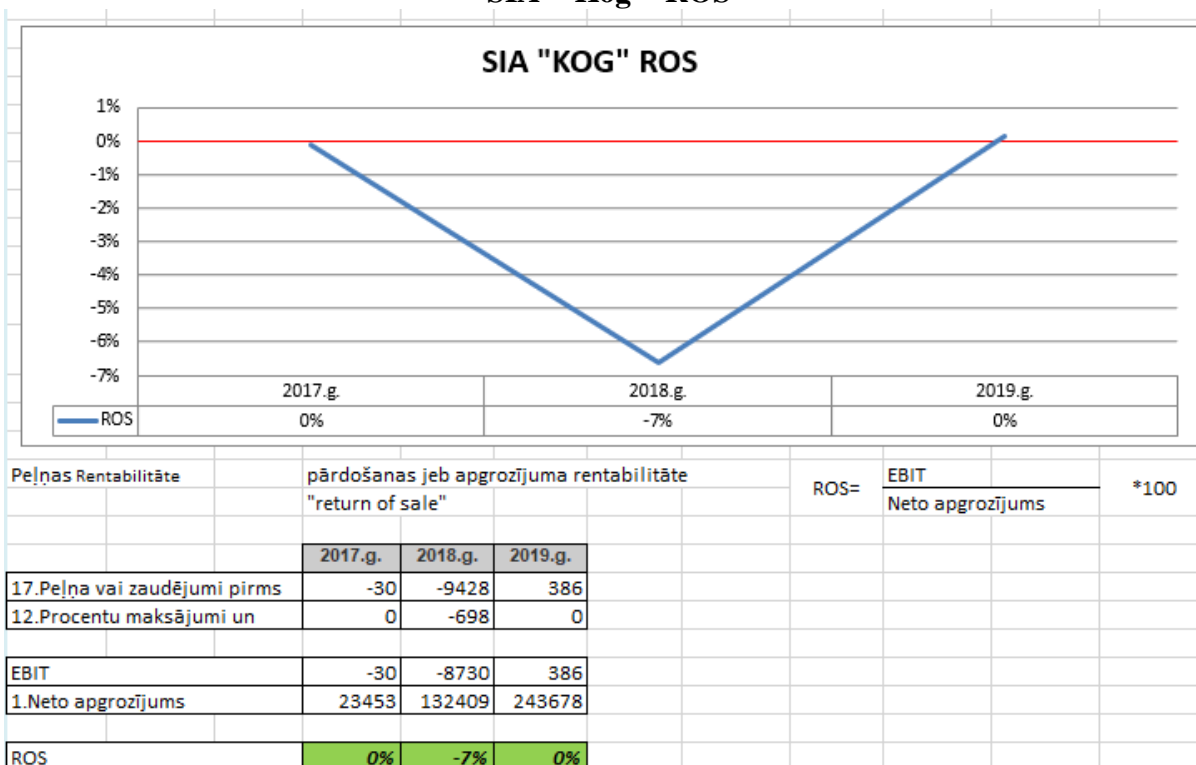
SIA " Gmt serviss " ROS



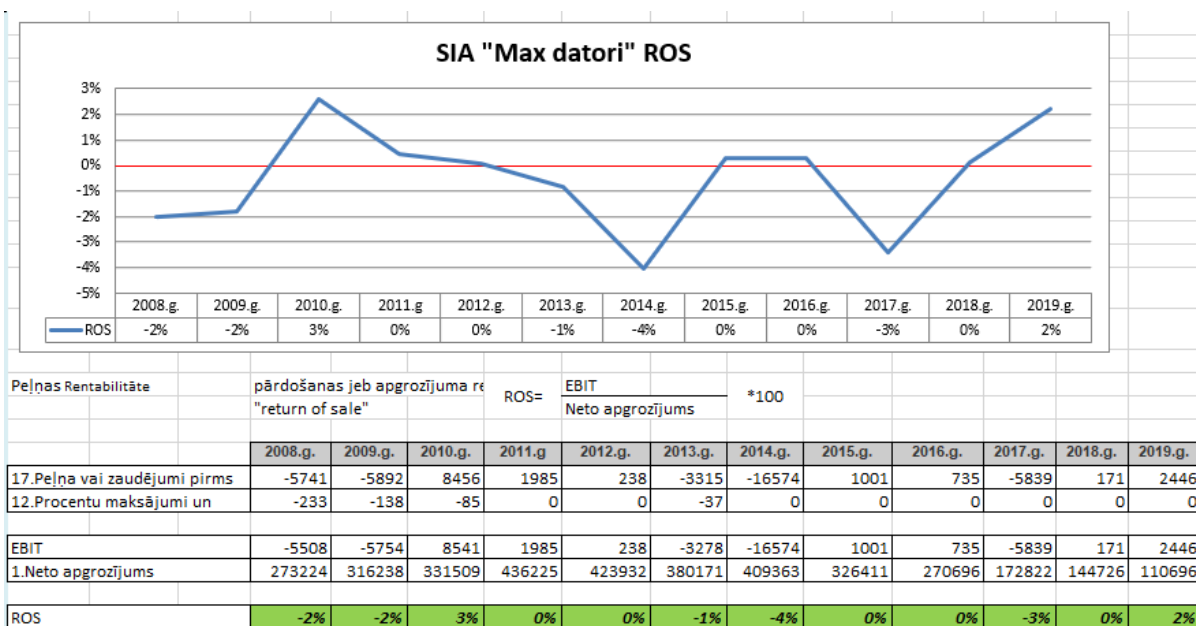
SIA " Itell " ROS



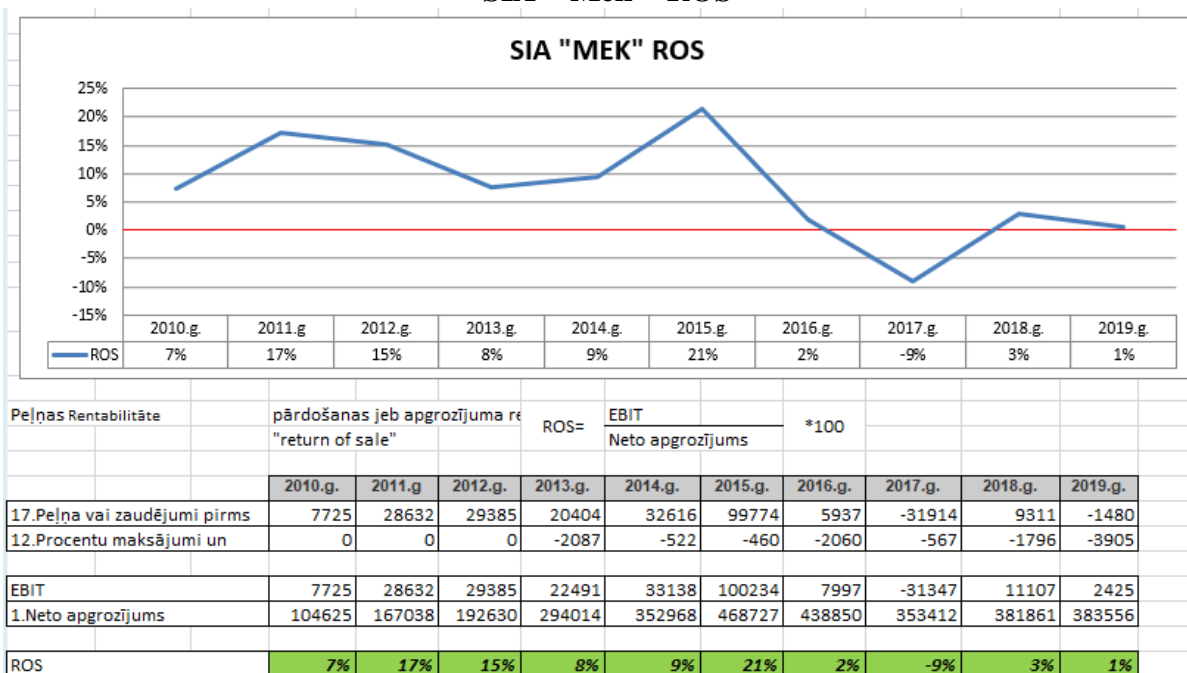
SIA "Kog" ROS



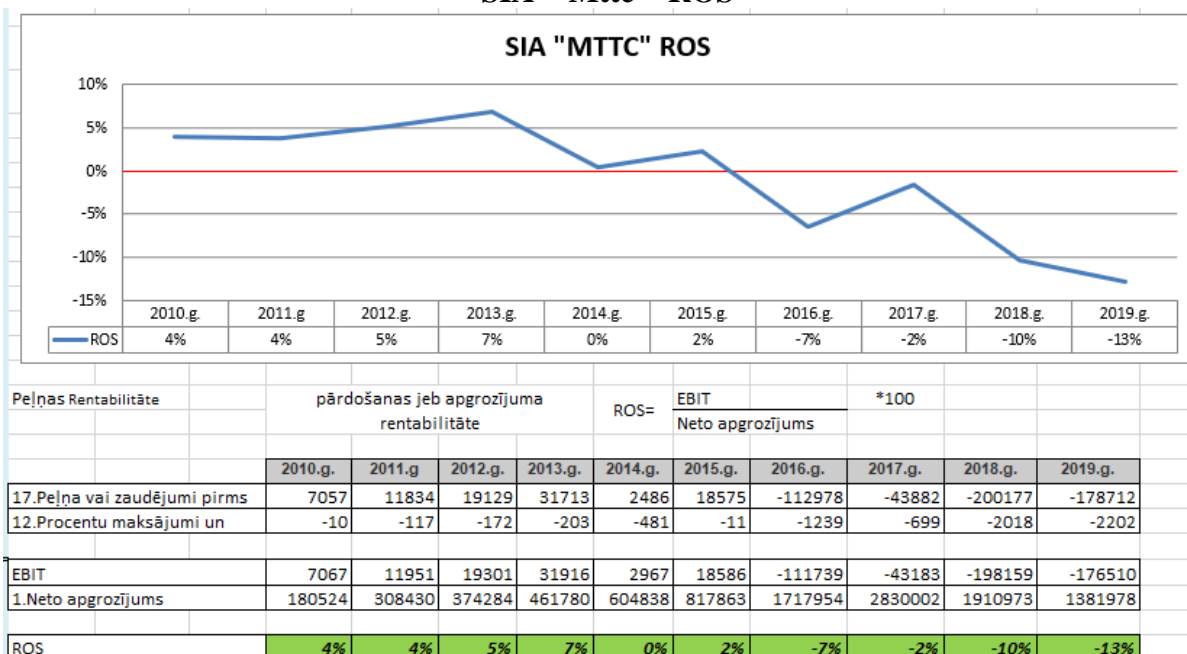
SIA "Max datori" ROS



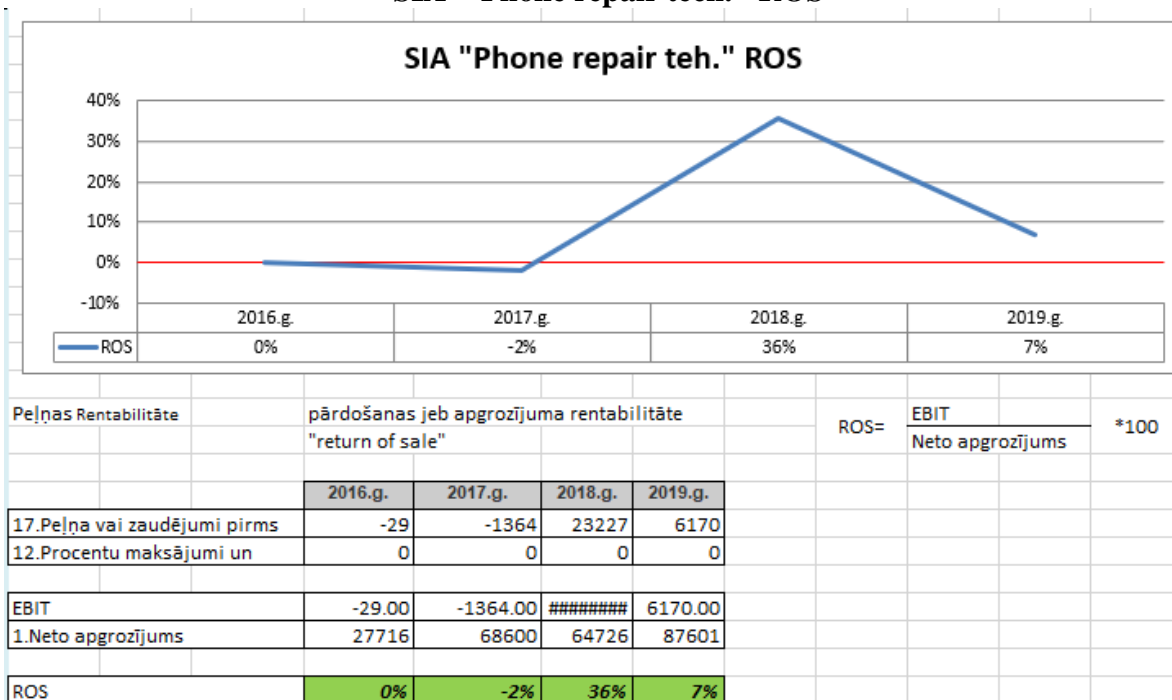
SIA "Mek" ROS



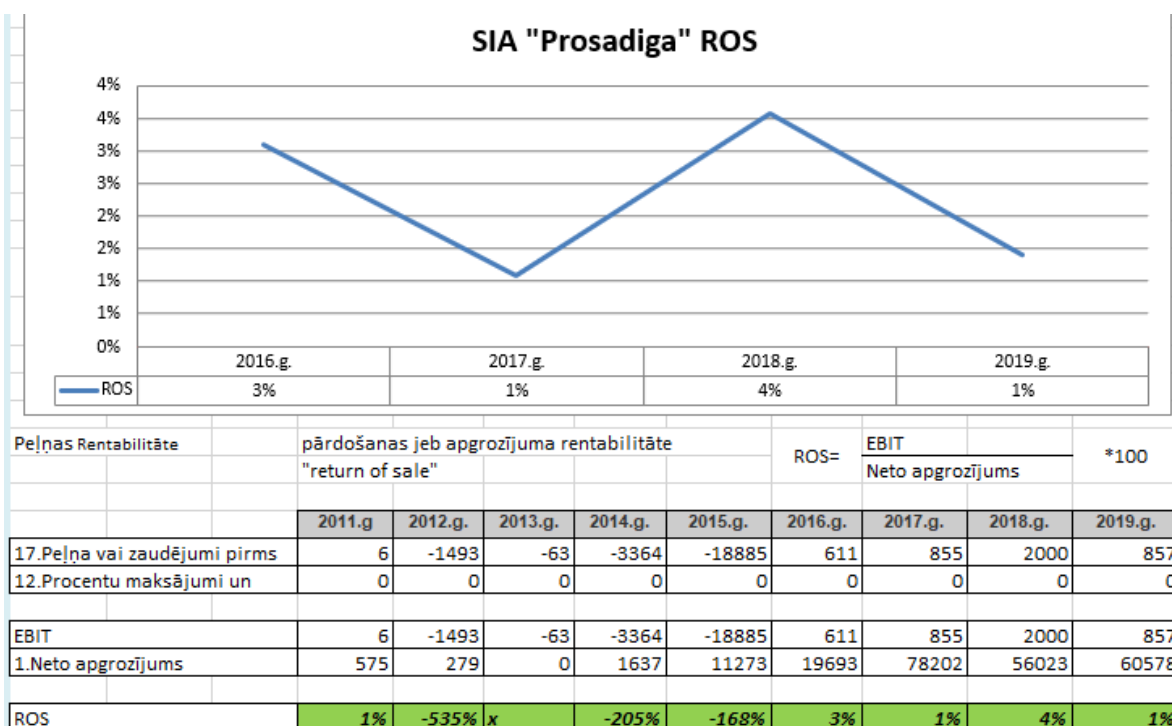
SIA "Mttc" ROS



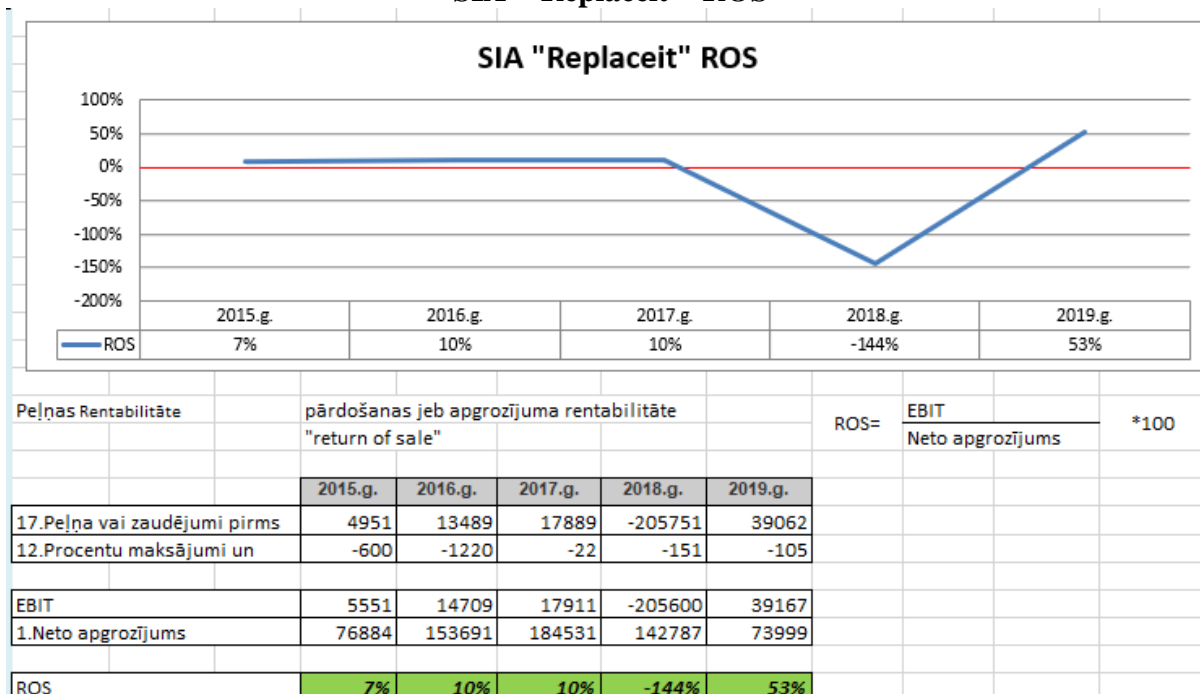
SIA " Phone repair tech." ROS



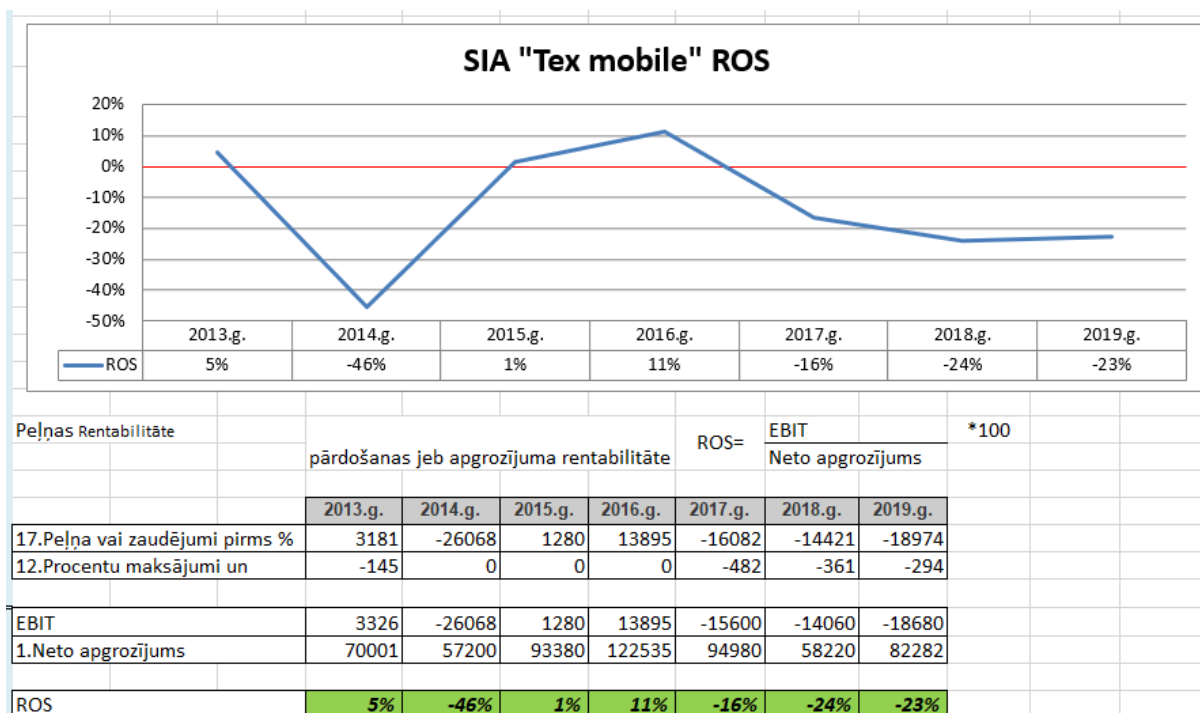
SIA " Prosadiga " ROS



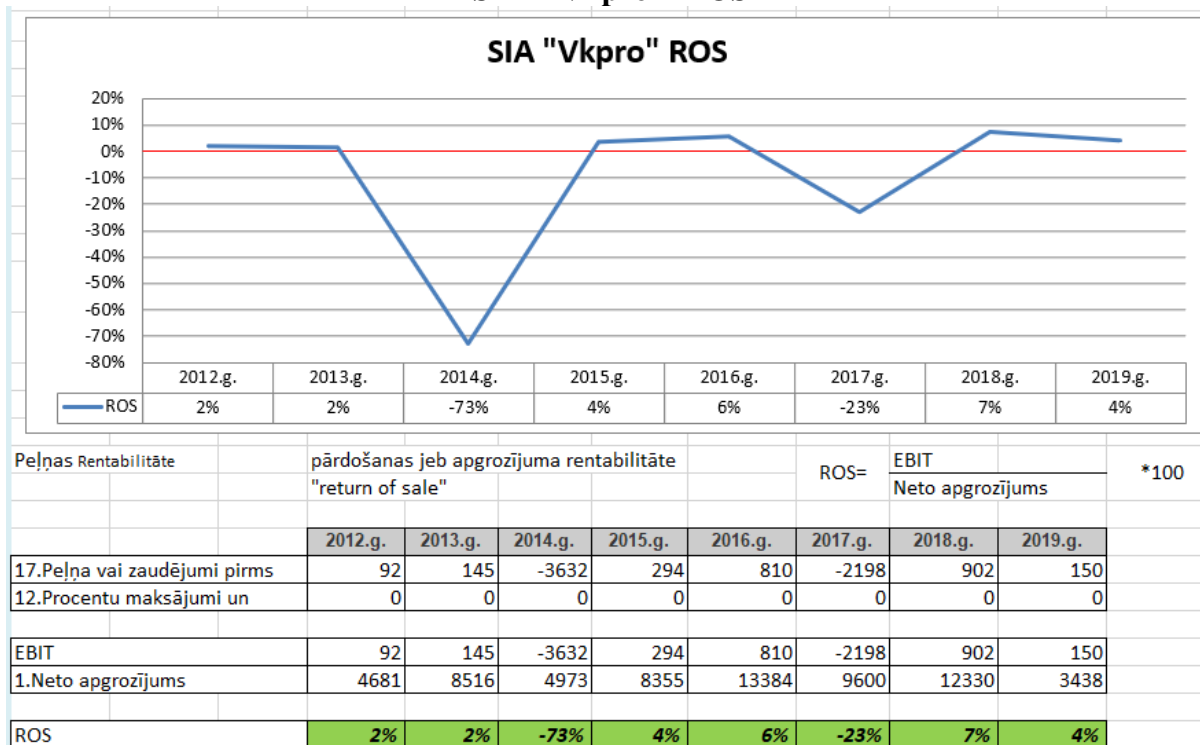
SIA " Replaceit " ROS



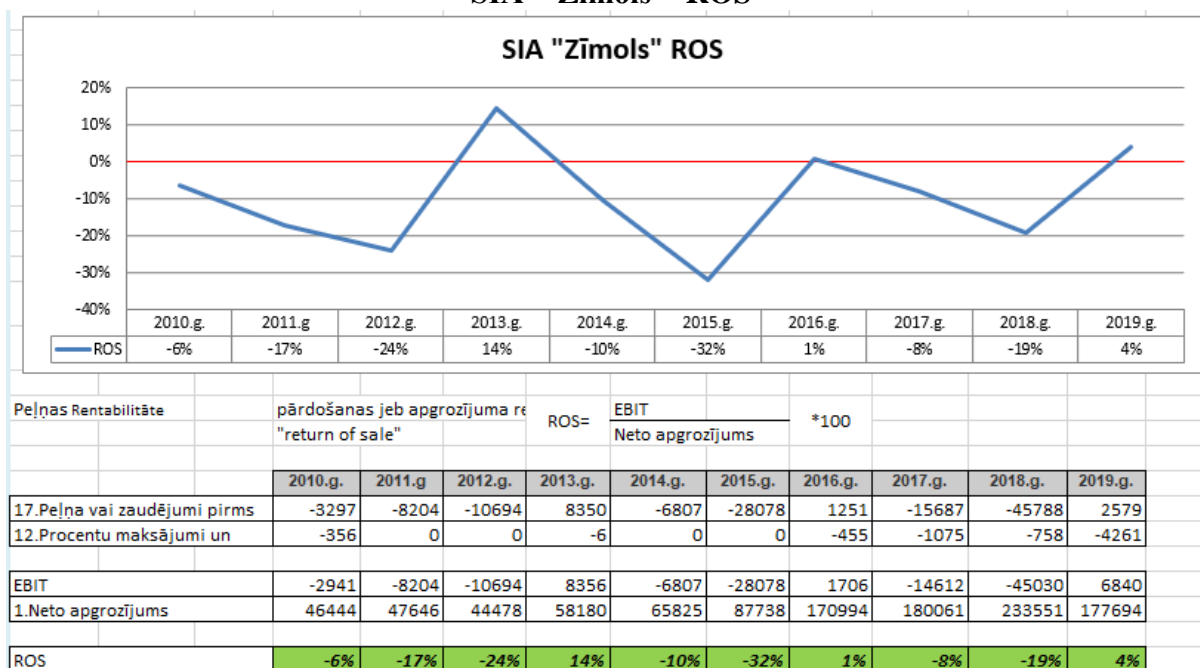
SIA " Tex mobile " ROS



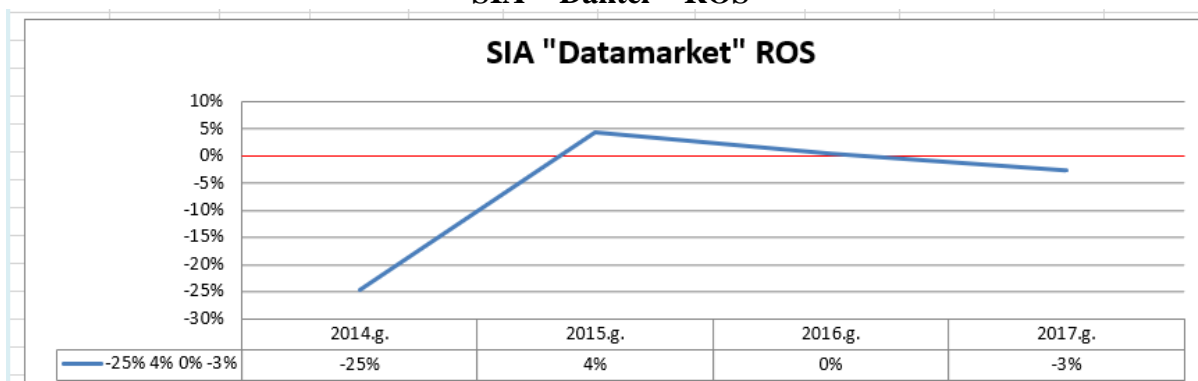
SIA "Vkprou" ROS



SIA "Zīmols" ROS



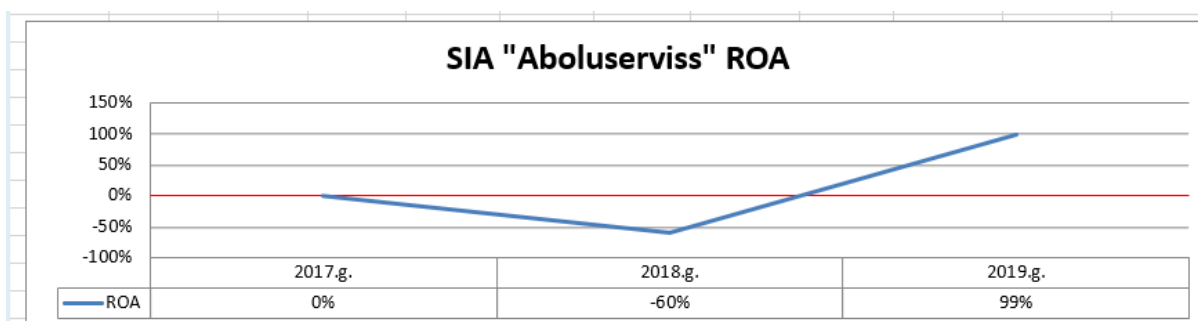
SIA "Daktel" ROS



Peļņas Rentabilitāte	pārdošanas jeb apgrozījuma rentabilitāte "return of sale"				ROS=	EBIT	*100
						Neto apgrozījums	
	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.			
17. Peļņa vai zaudējumi pirms	-6467	4897	838	-8633			
12. Procentu maksājumi un	0	0	0	0			
EBIT	-6467.00	4897.00	838.00	-8633.00			
1. Neto apgrozījums	26162	112996	251226	327559			
ROS	-25%	4%	0%	-3%			

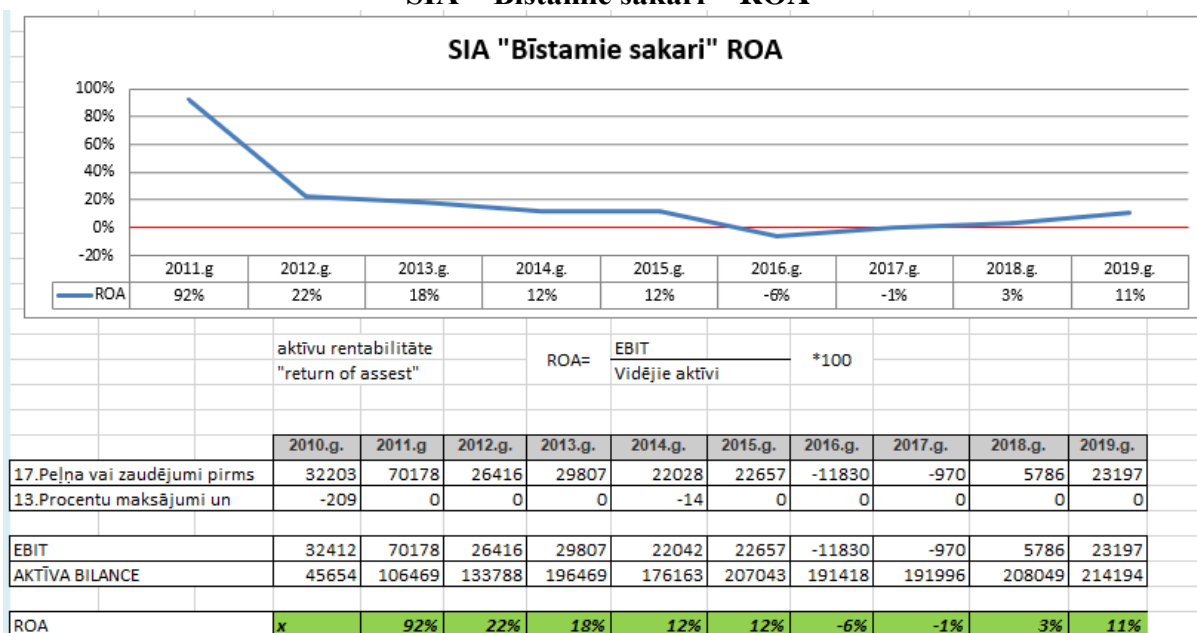
15. ROA

SIA "Aboluserviss" ROA

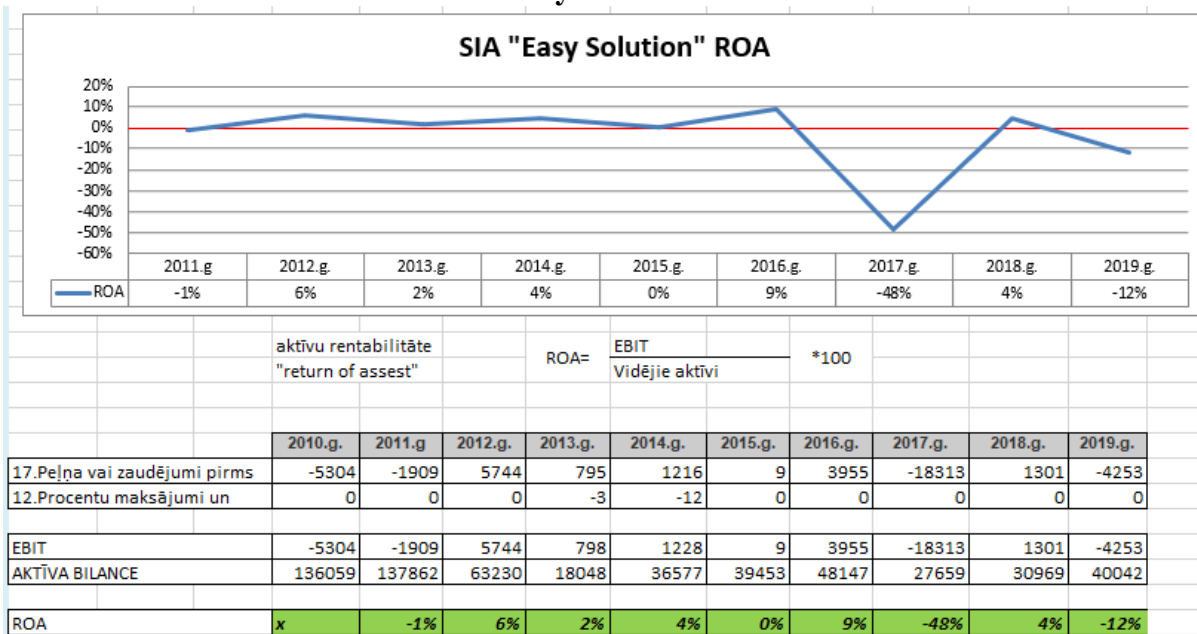


	aktīvu rentabilitāte "return of assest"			ROA=	EBIT	*100
					Vidējie aktīvi	
	2017.g.	2018.g.	2019.g.			
17. Peļņa vai zaudējumi pirms	-16501	-3640	9486			
12. Procentu maksājumi un	0	0	0			
EBIT	-16501	-3640	9486			
AKTĪVA BILANCE	7685	4525	14561			
ROA	x	-60%	99%			

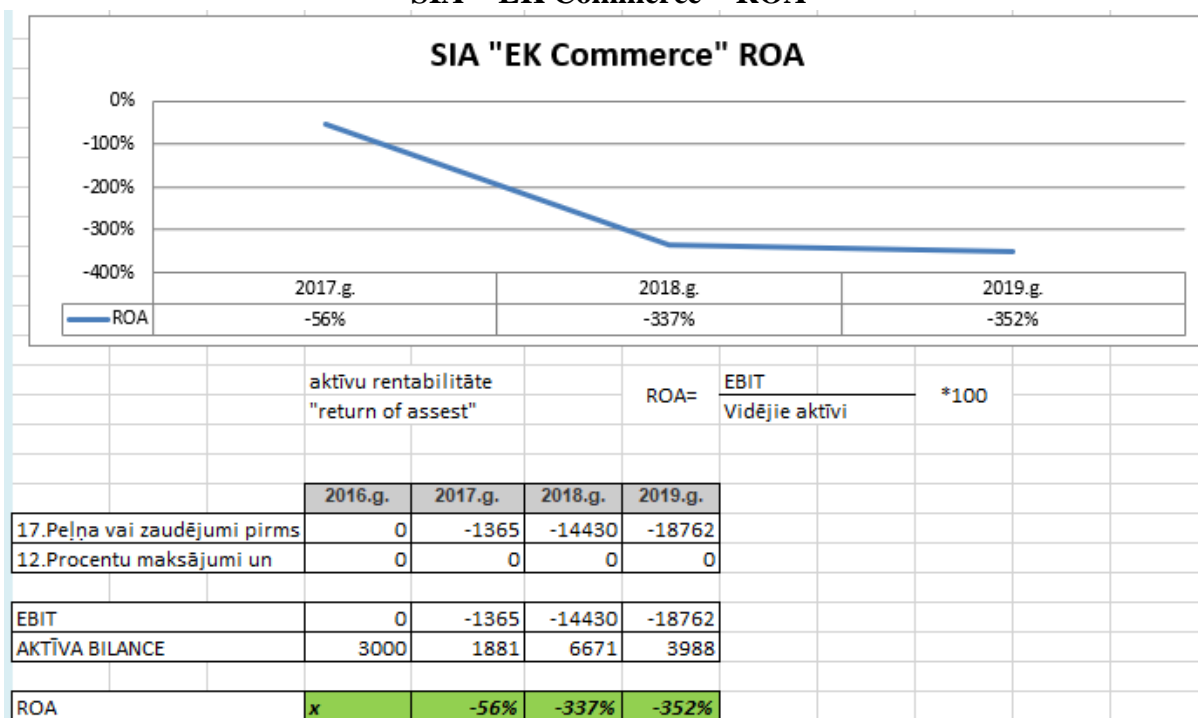
SIA " Bīstamie sakari " ROA



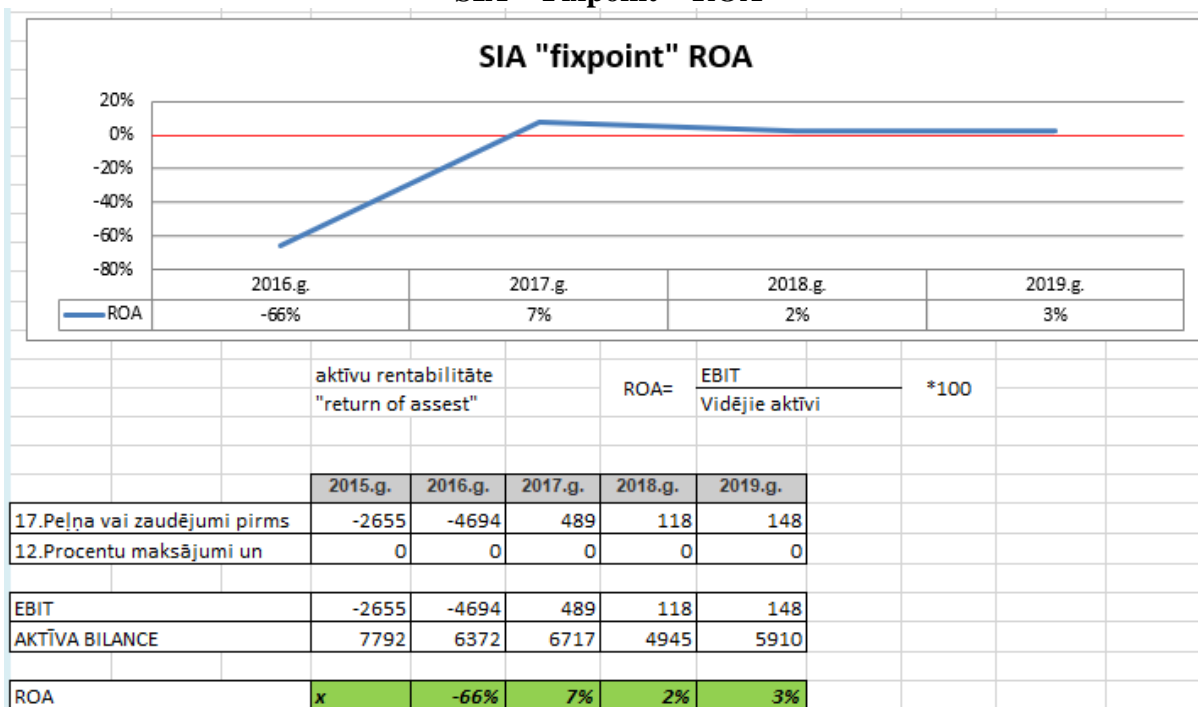
SIA " Easy Solution " ROA



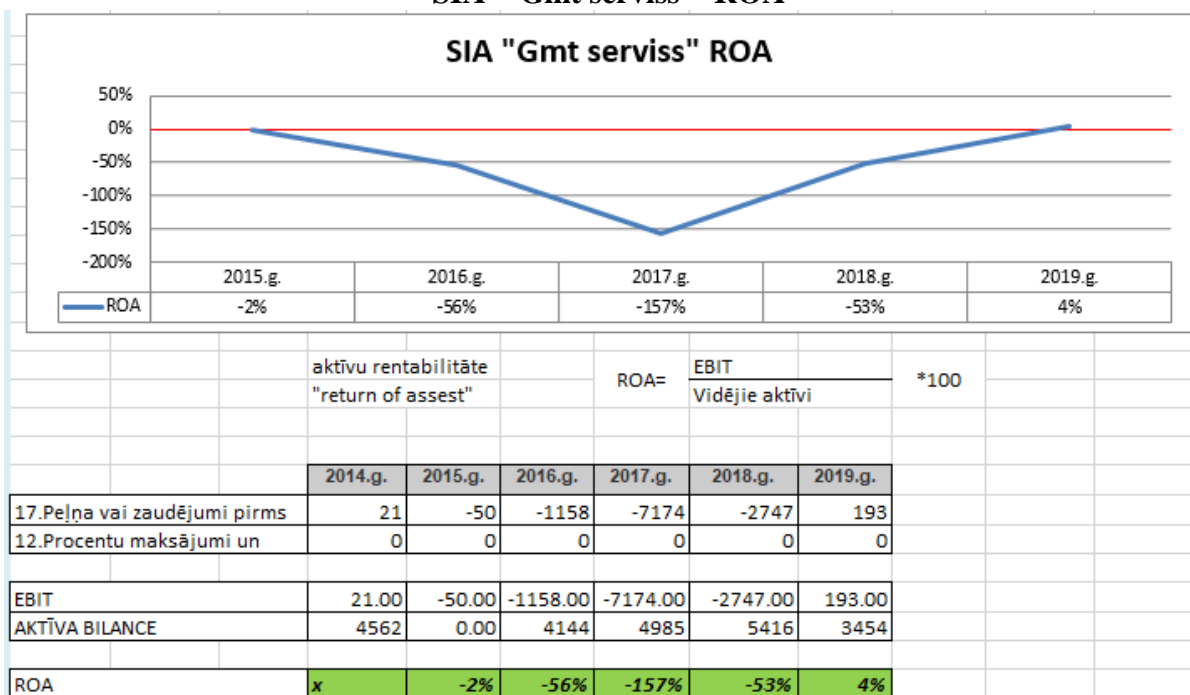
SIA "EK Commerce" ROA



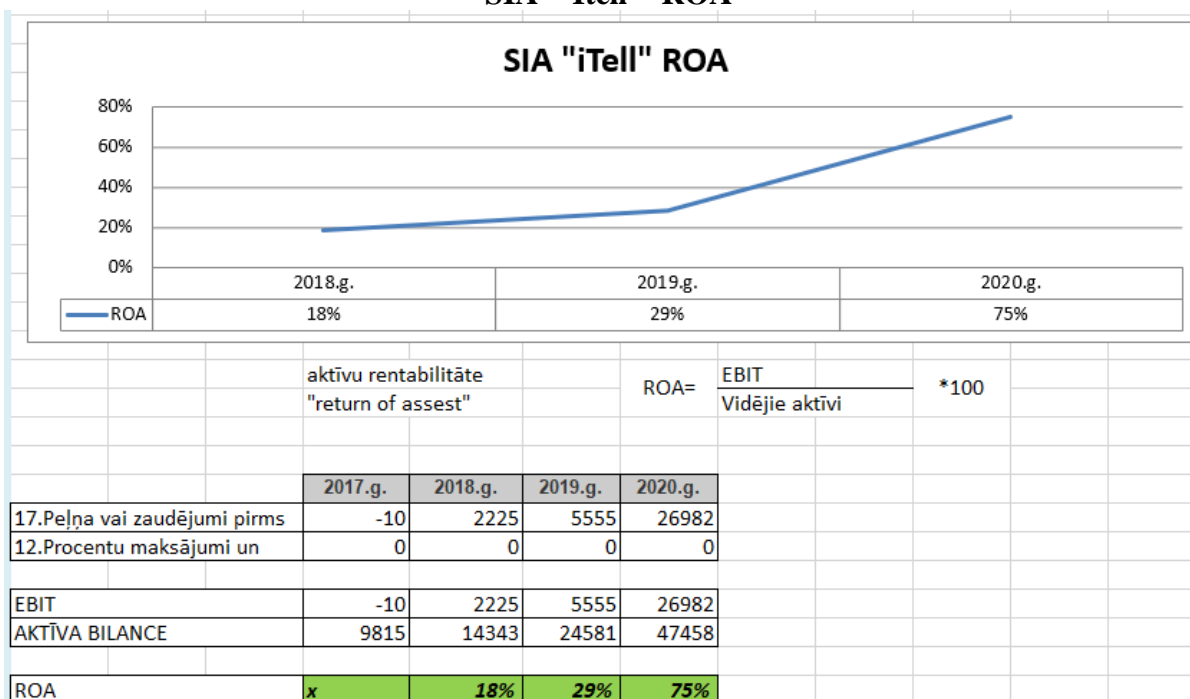
SIA "Fixpoint" ROA



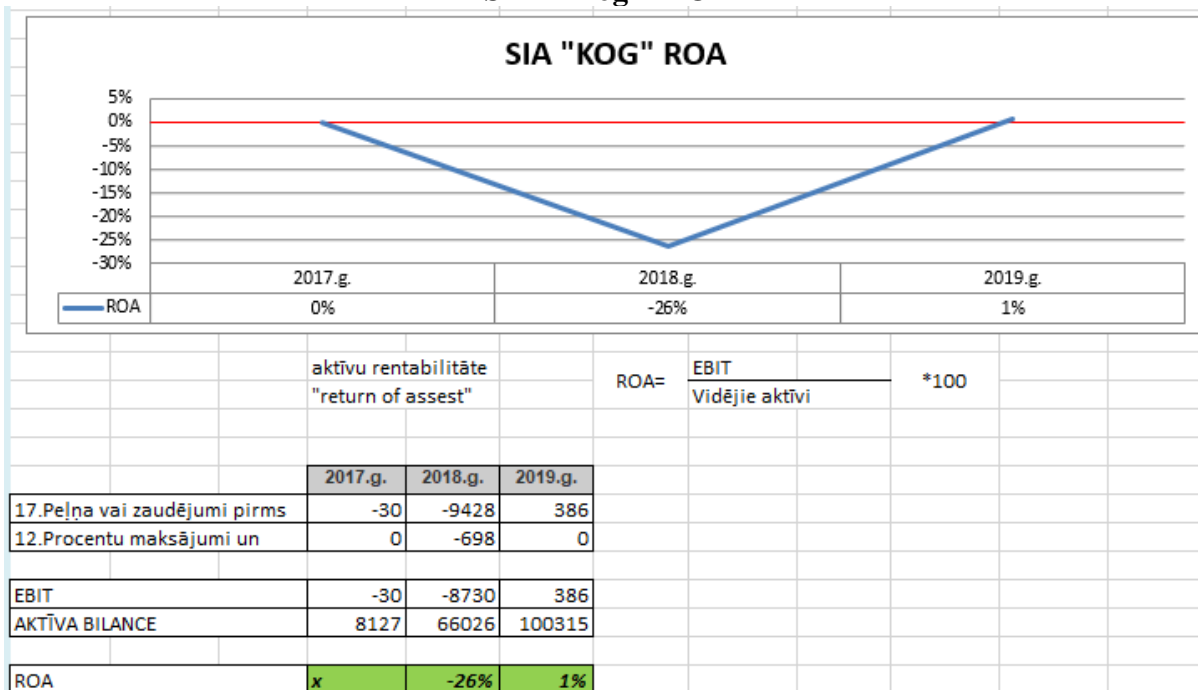
SIA " Gmt serviss " ROA



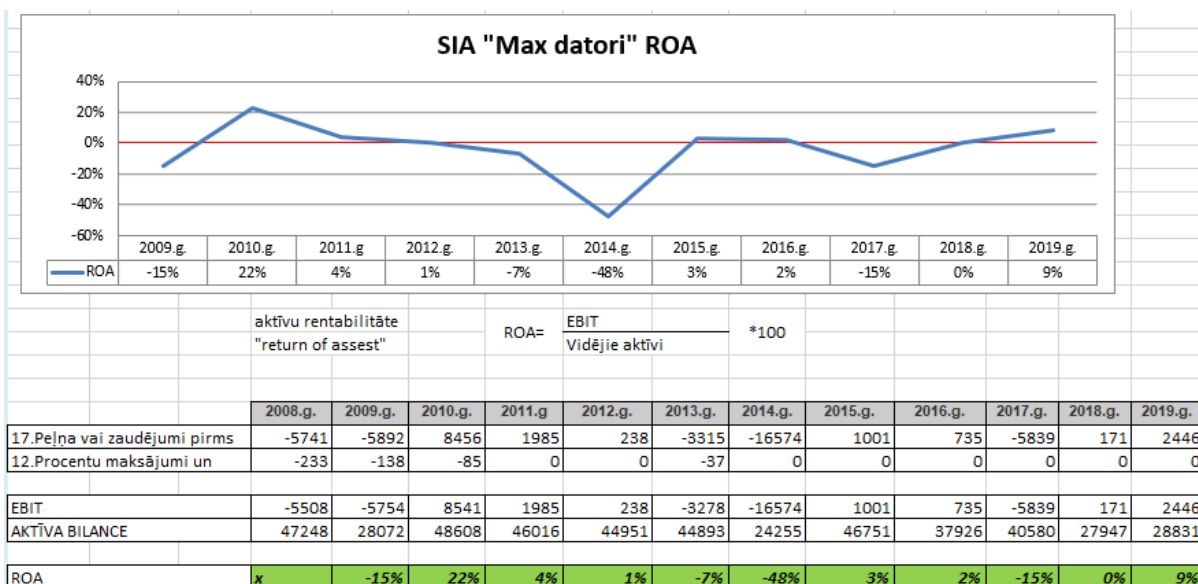
SIA " Itell " ROA



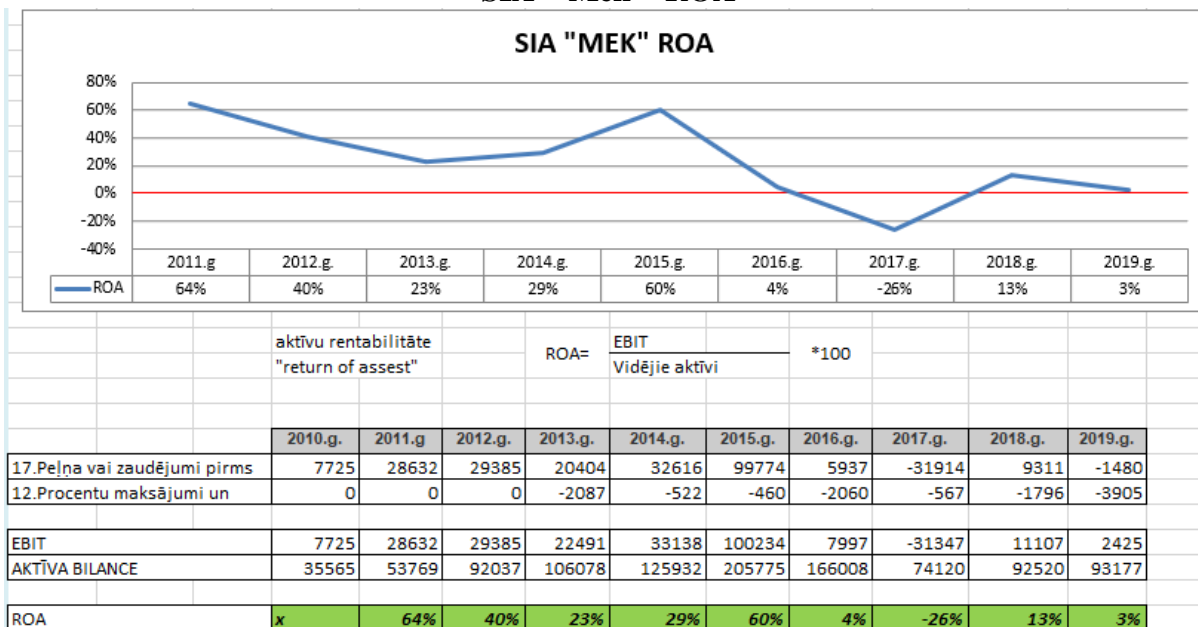
SIA "Kog" ROA



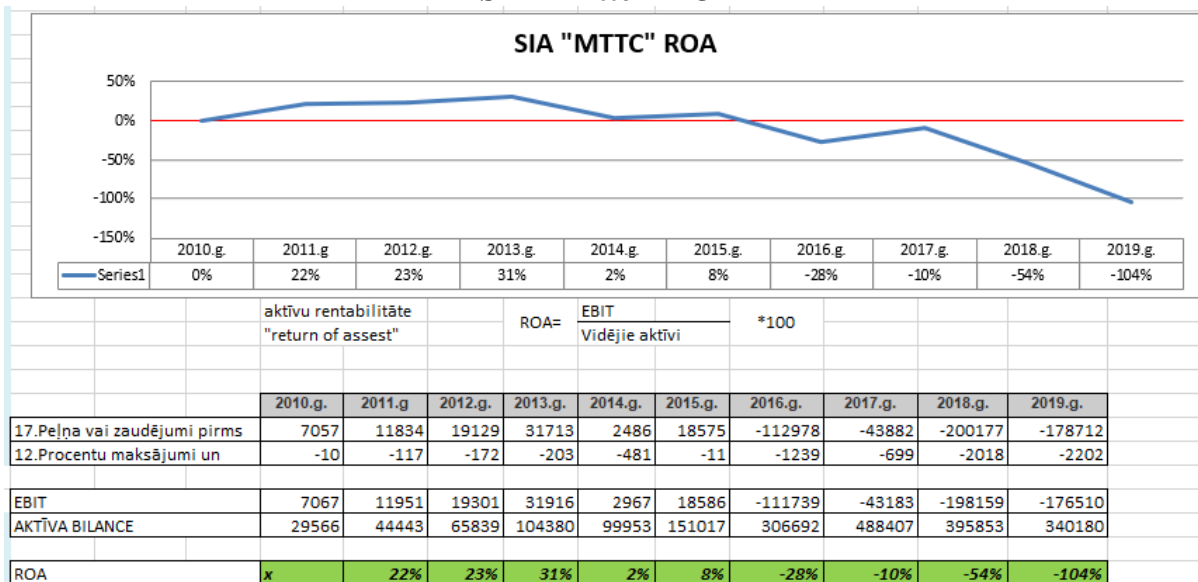
SIA "Max datori" ROA



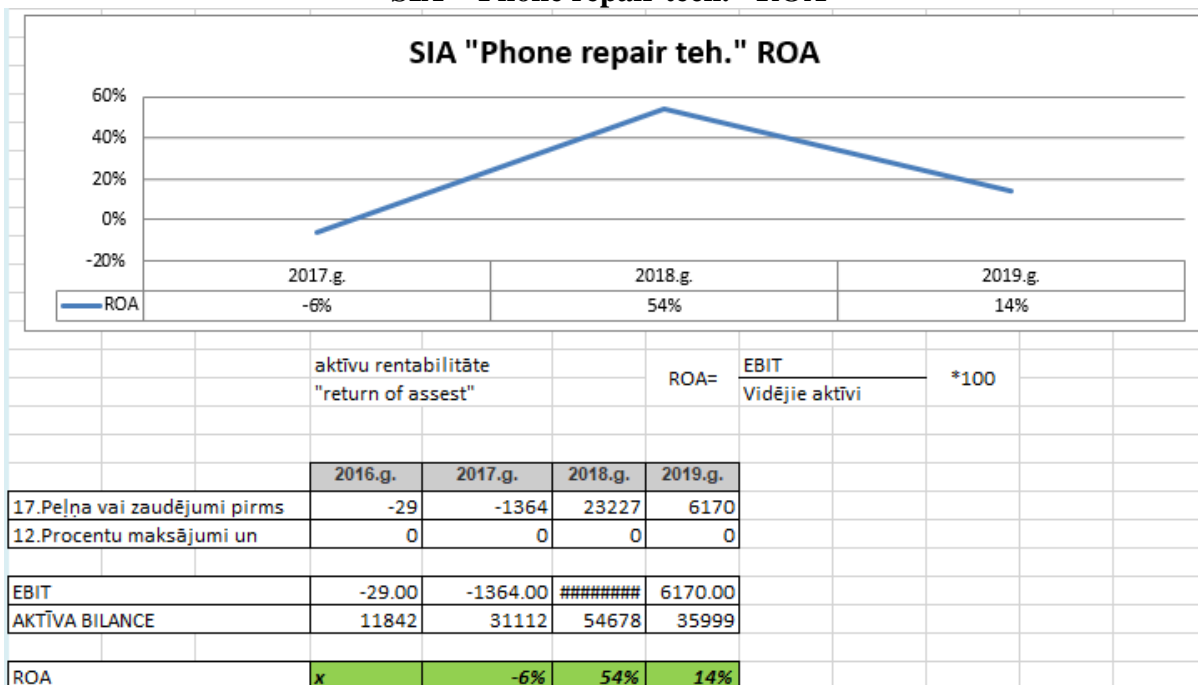
SIA " Mek " ROA



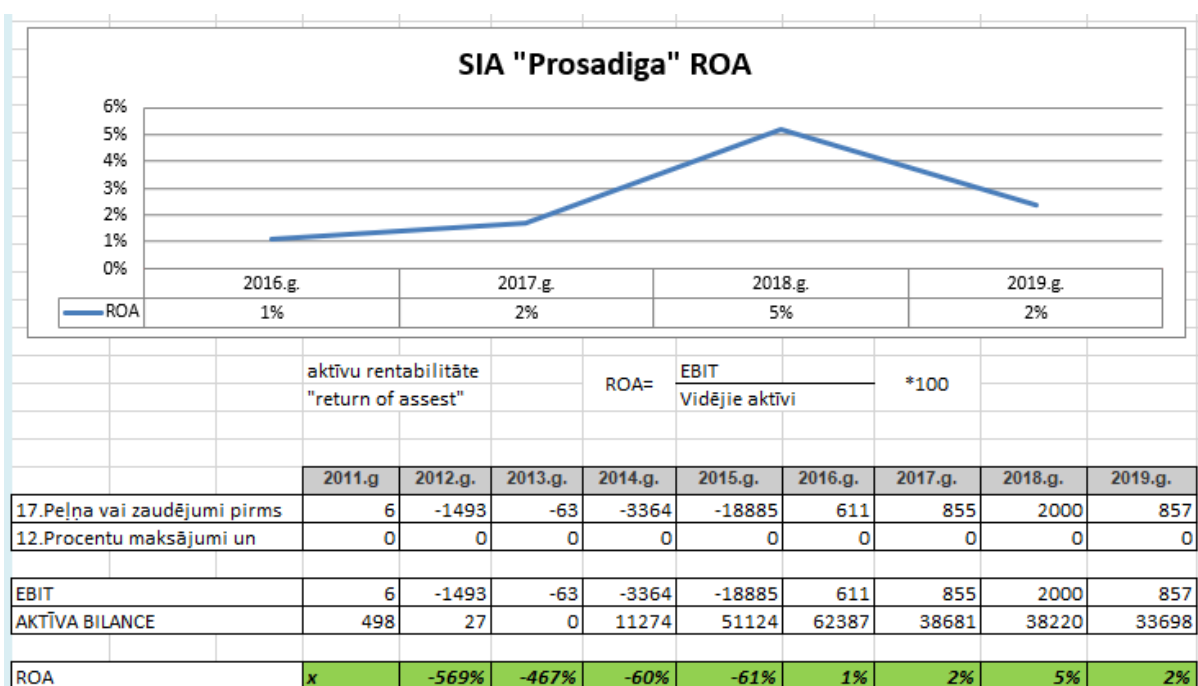
SIA " Mtte " ROA



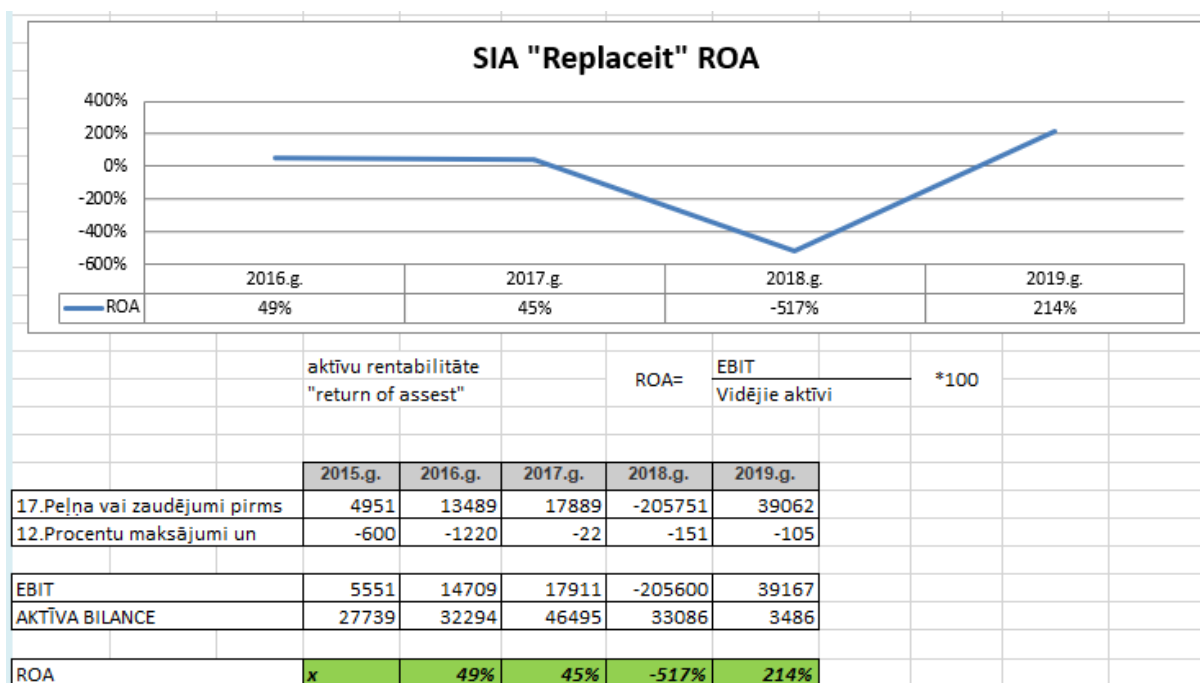
SIA " Phone repair tech." ROA



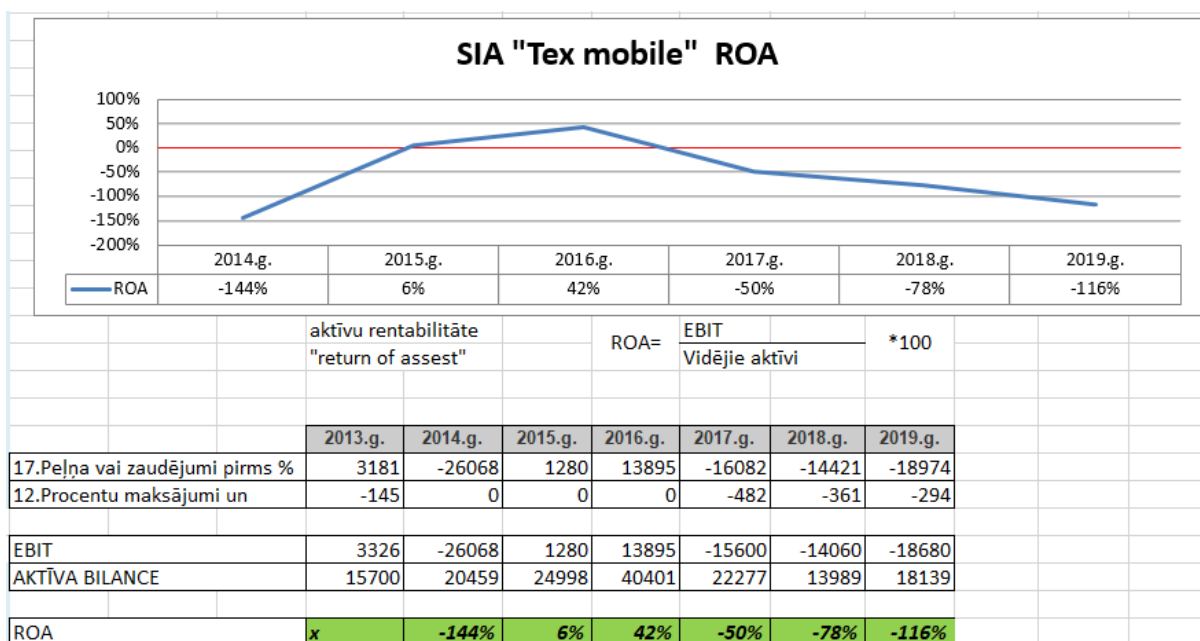
SIA " Prosadiga " ROA



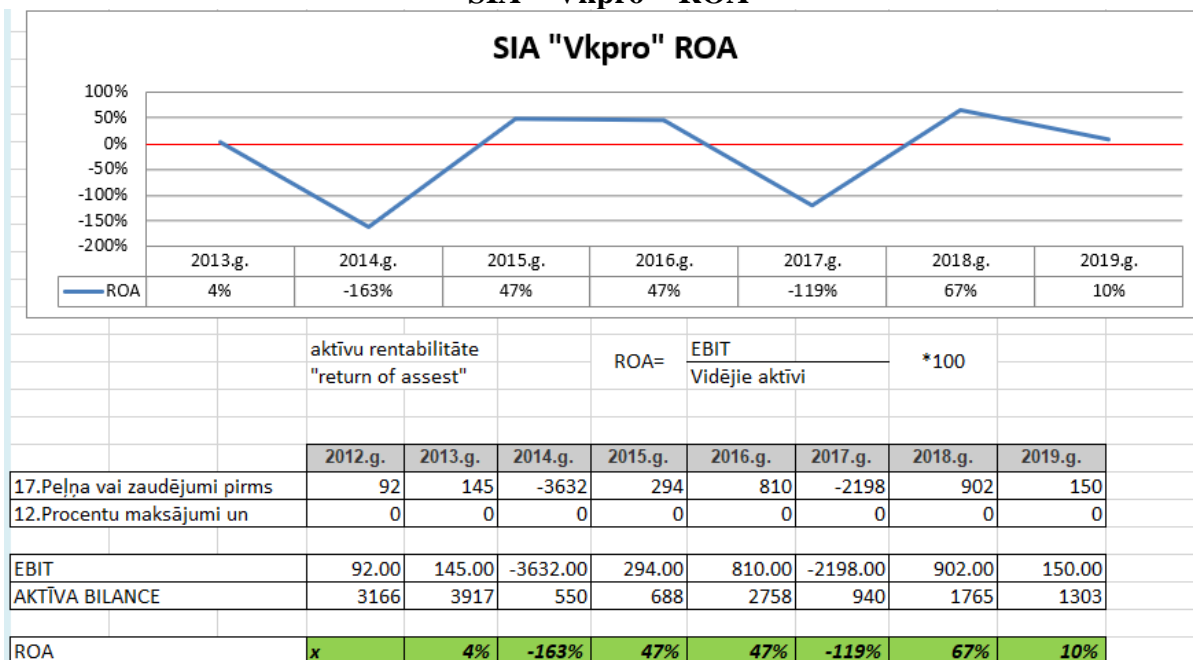
SIA "Replacit" ROA



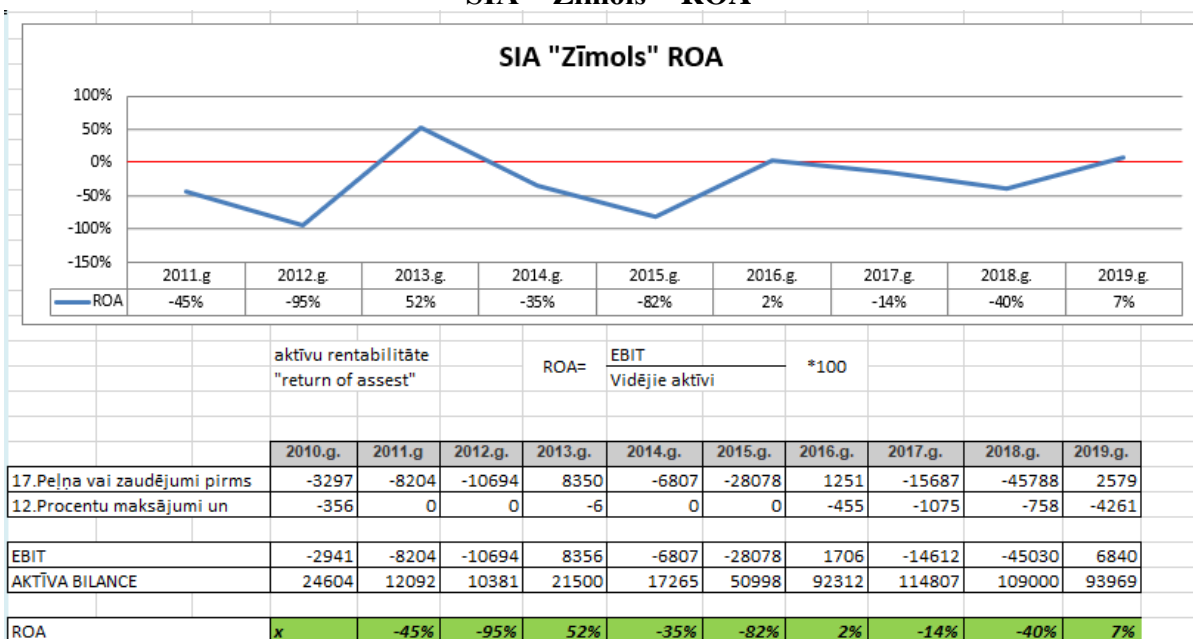
SIA "Tex mobile" ROA



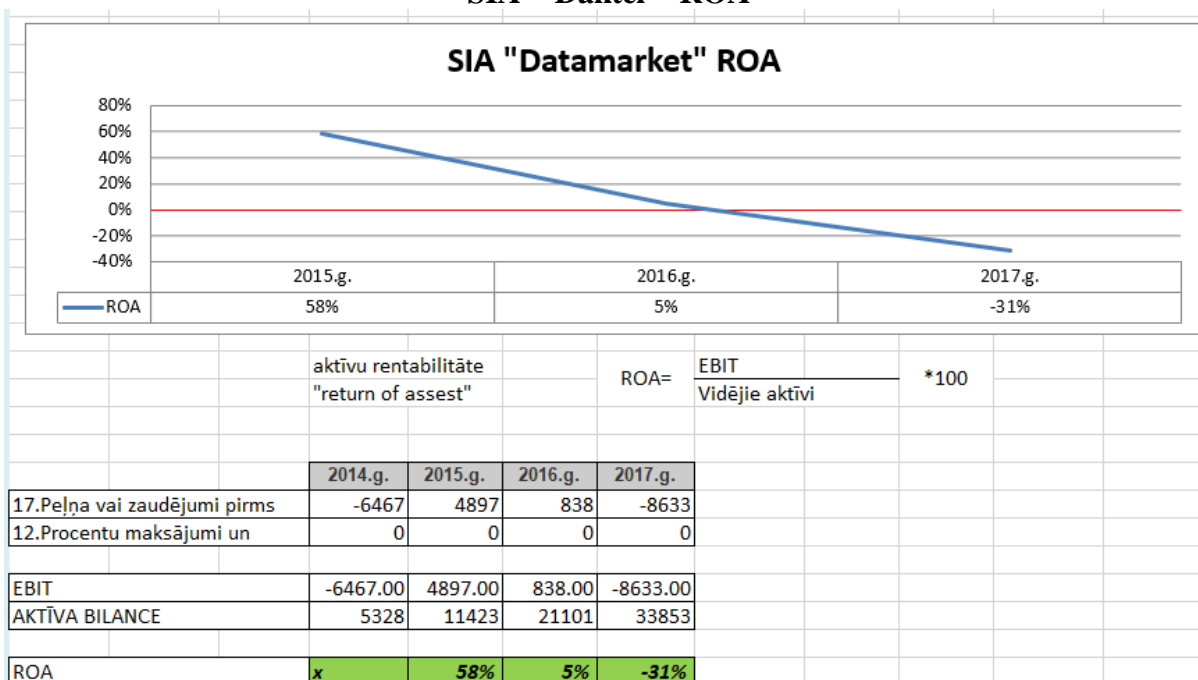
SIA "Vkpro" ROA



SIA "Zīmols" ROA

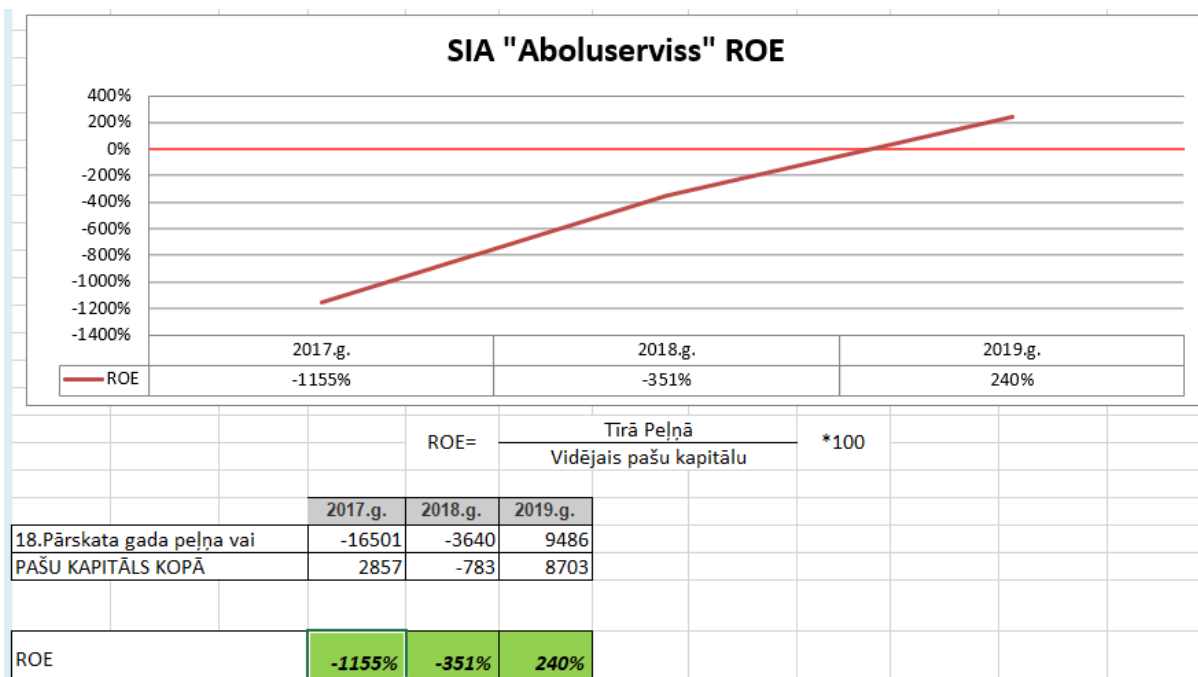


SIA "Daktel" ROA

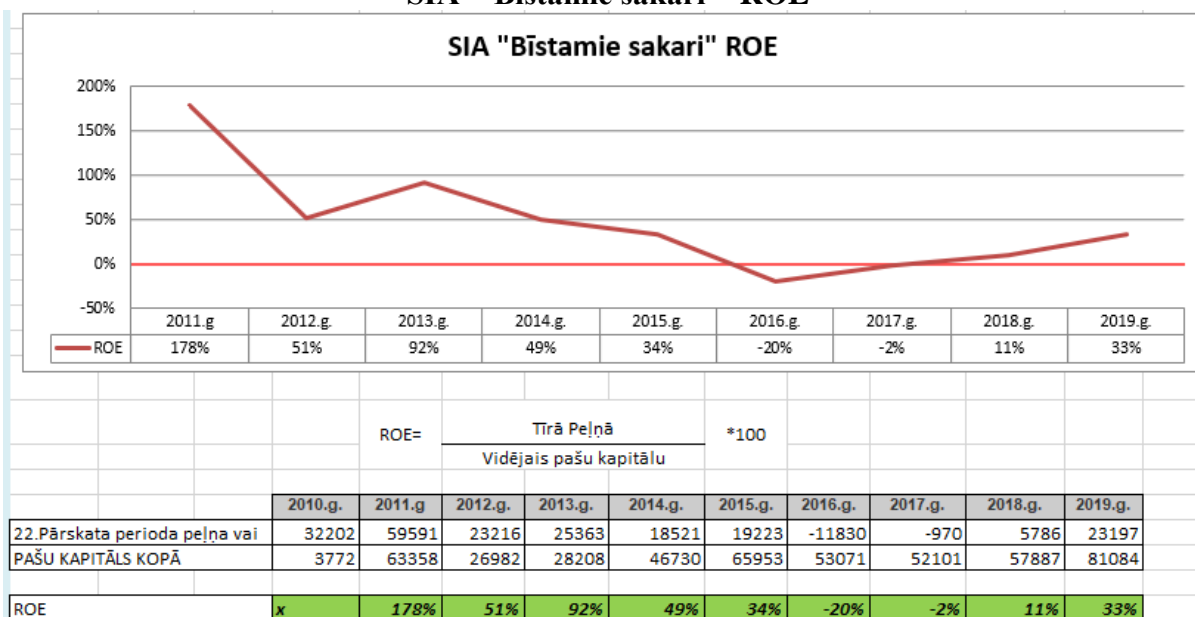


16. ROE

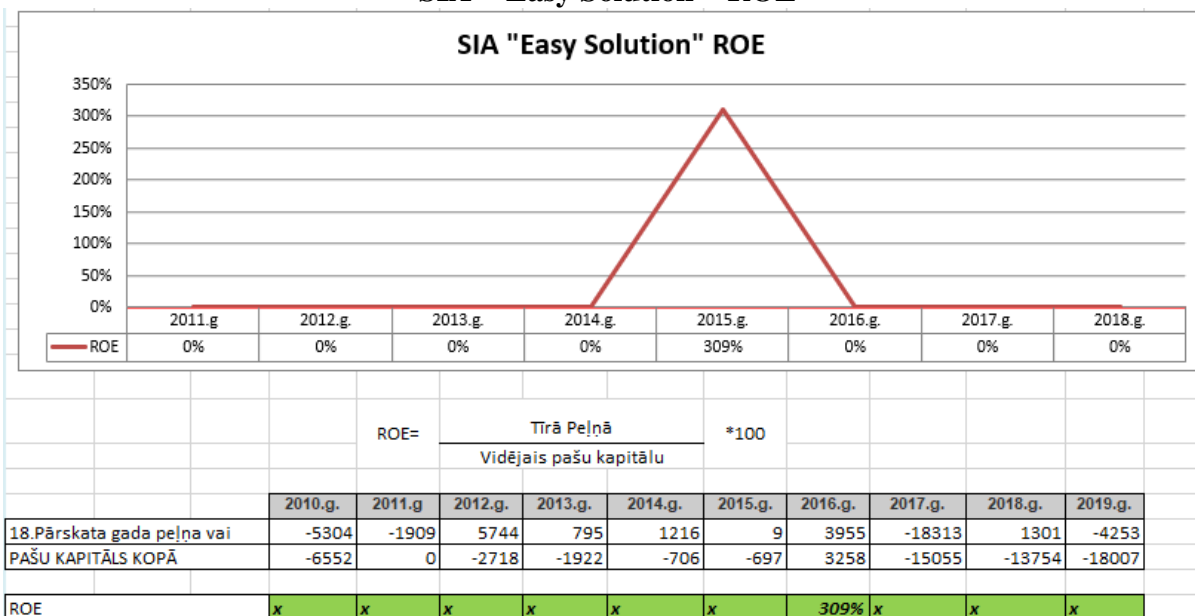
SIA "Aboluserviss" ROE



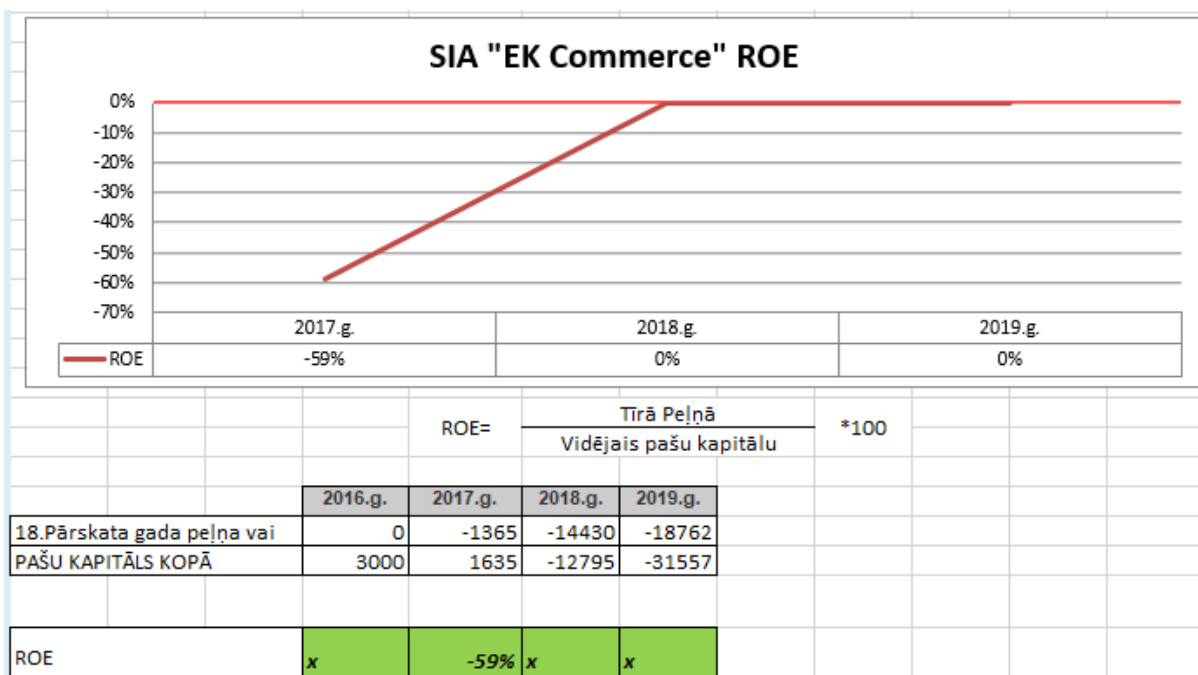
SIA " Bīstamie sakari " ROE



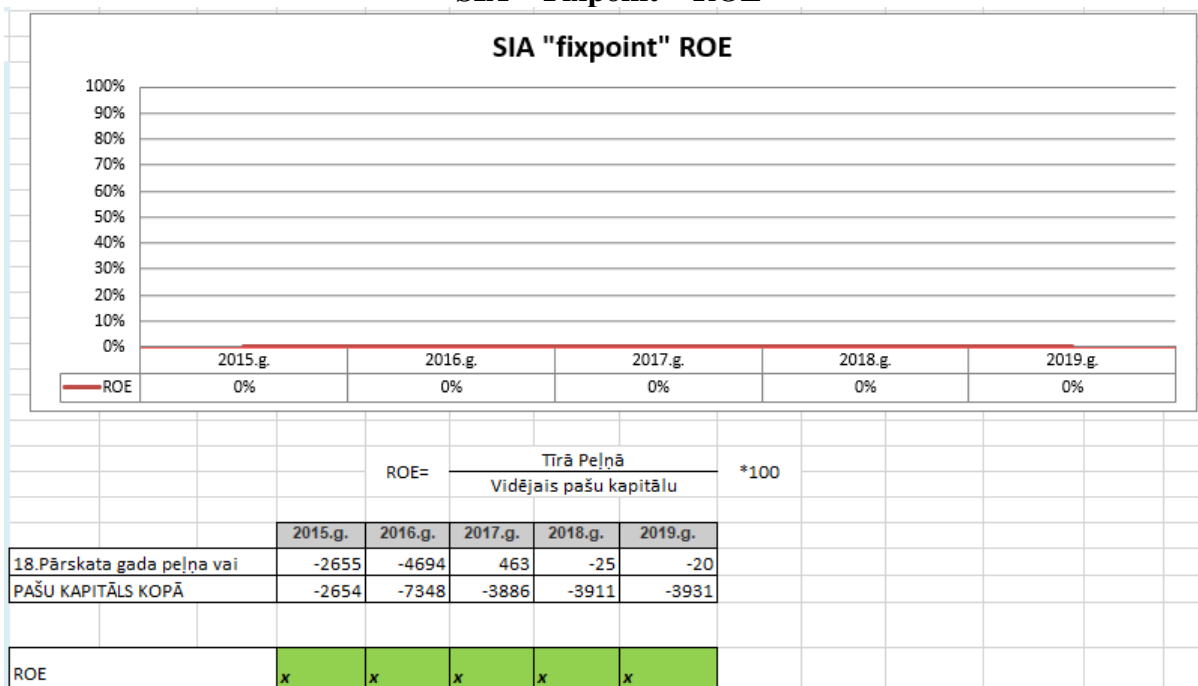
SIA " Easy Solution " ROE



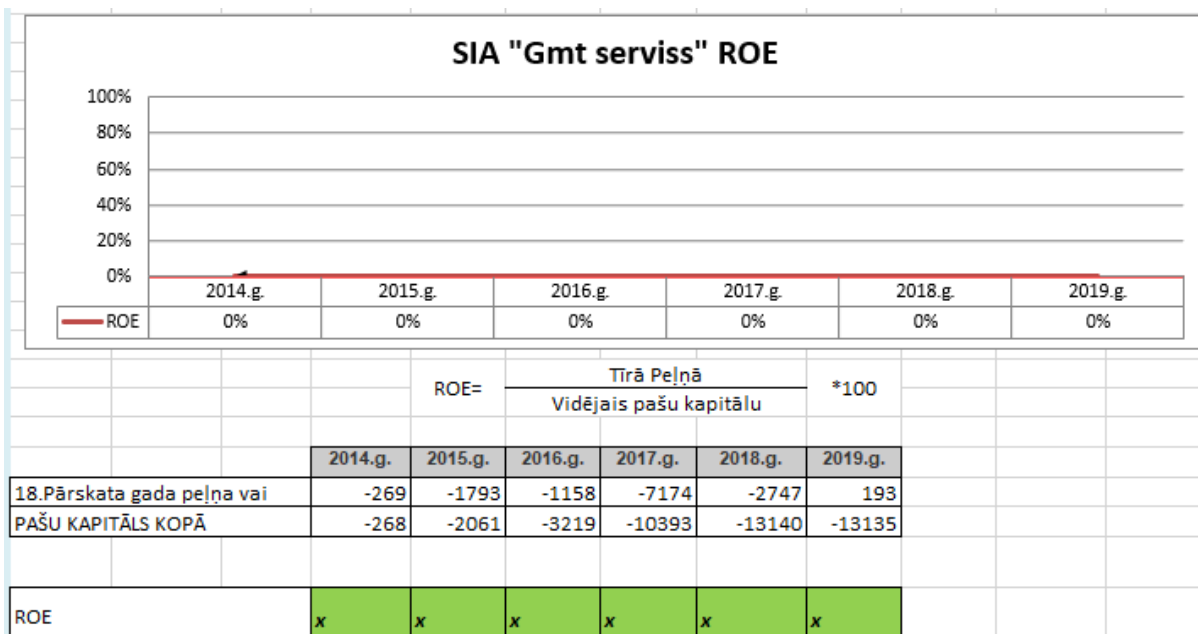
SIA "EK Commerce" ROE



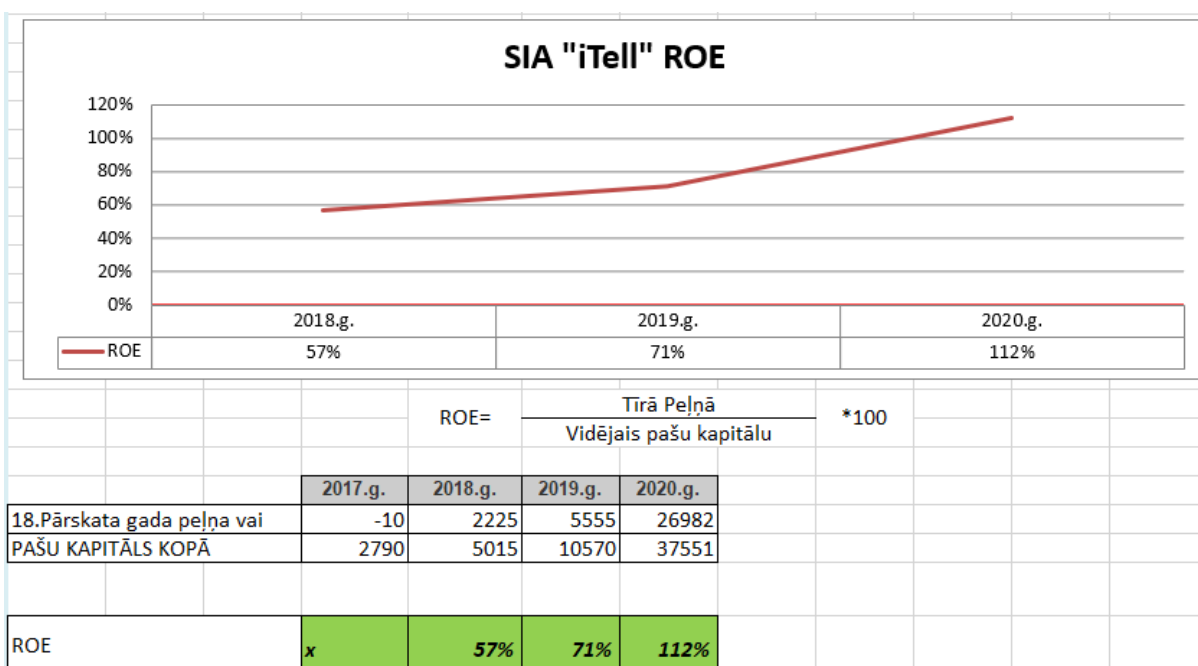
SIA "Fixpoint" ROE



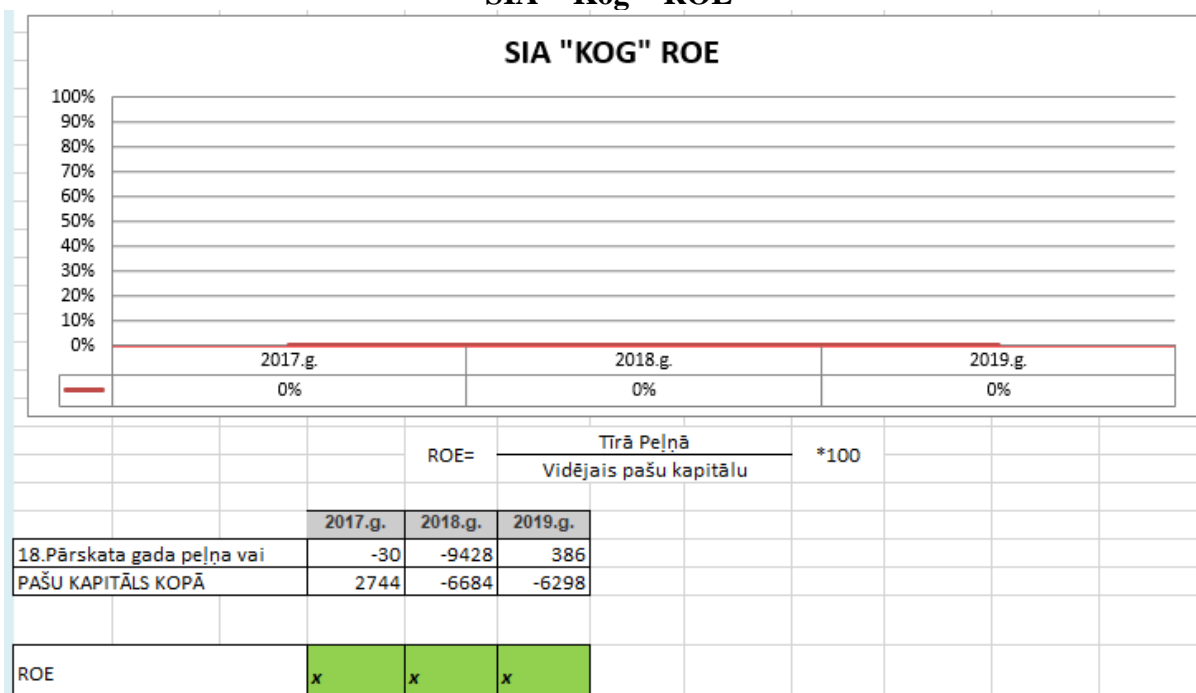
SIA " Gmt serviss " ROE



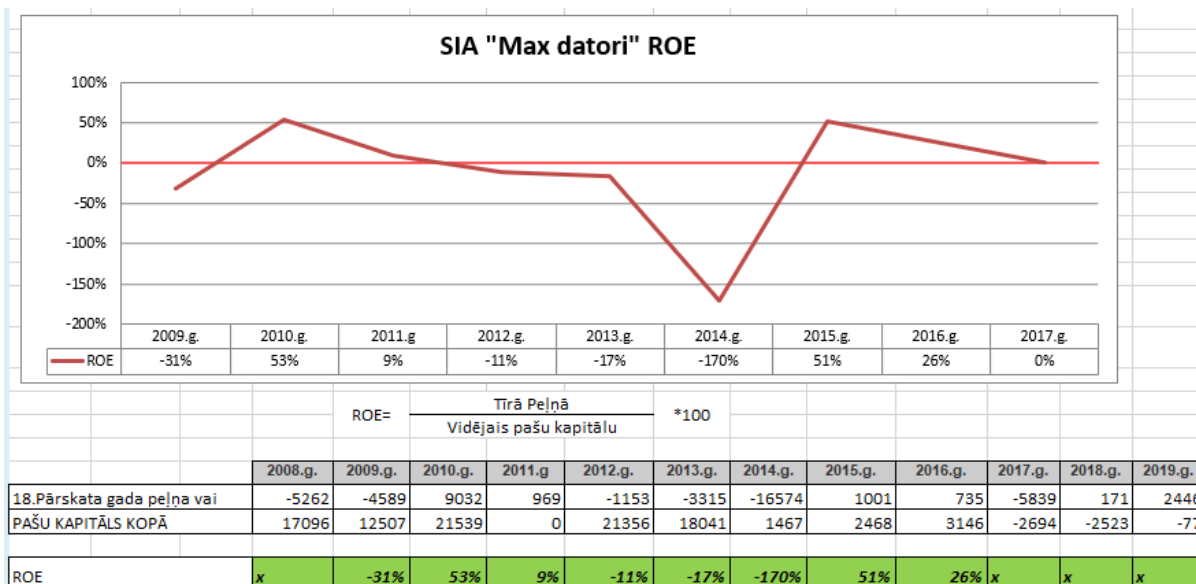
SIA " Itell " ROE



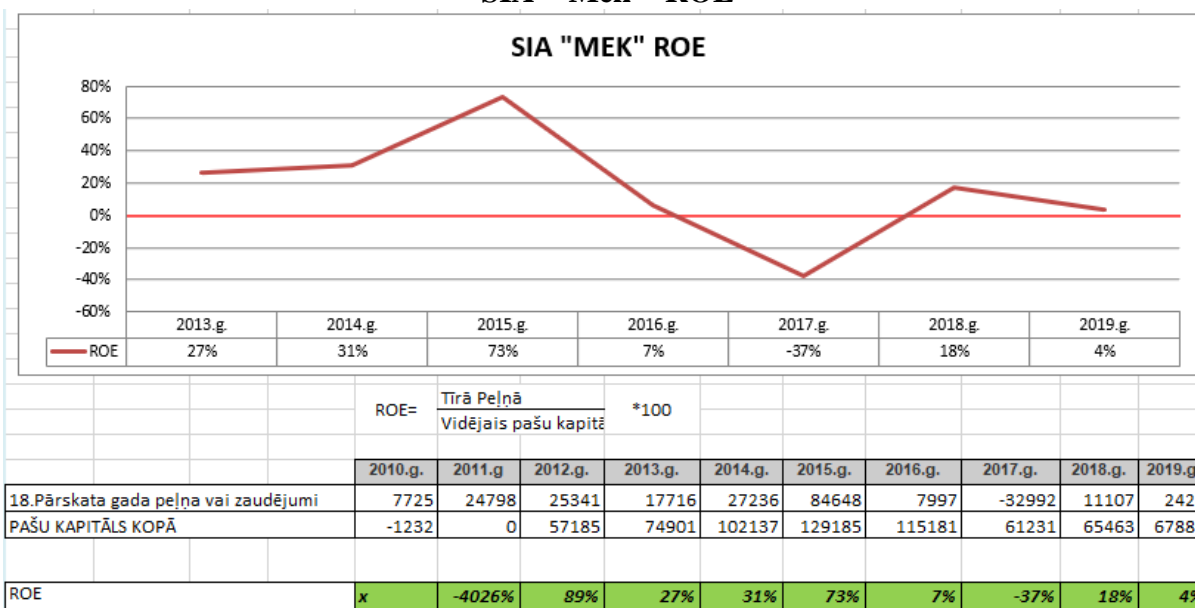
SIA "Kog" ROE



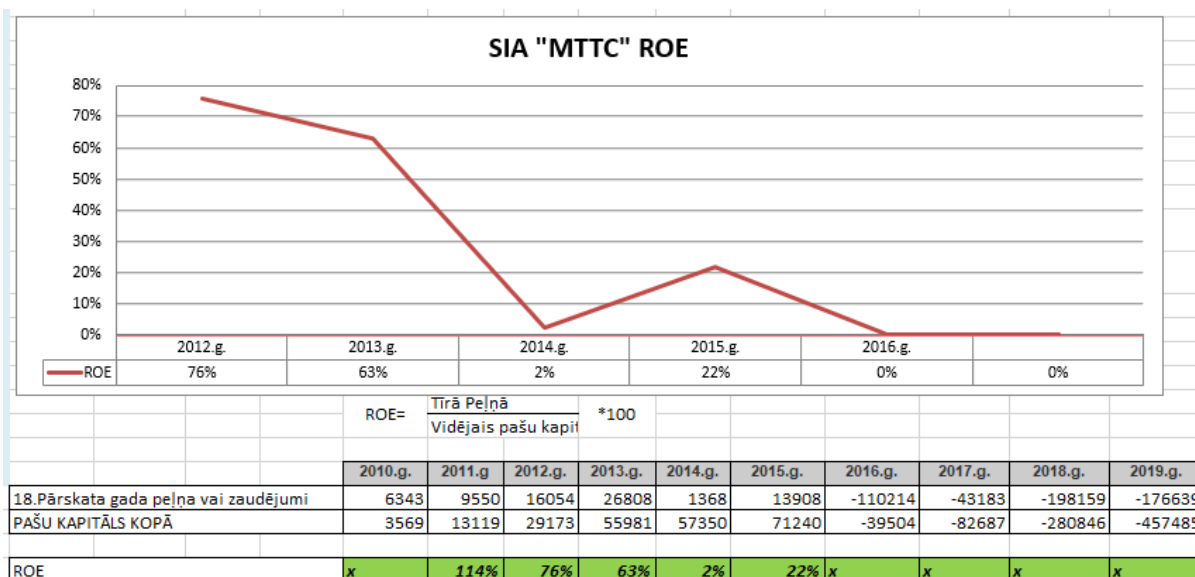
SIA "Max datori" ROE



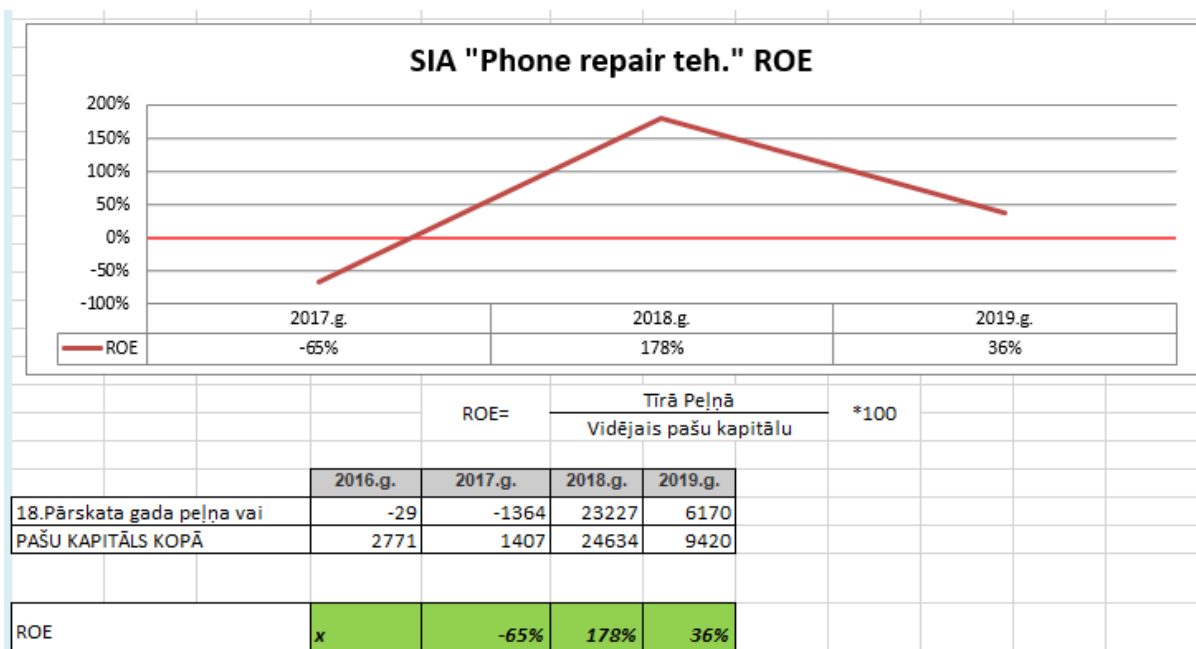
SIA " Mek " ROE



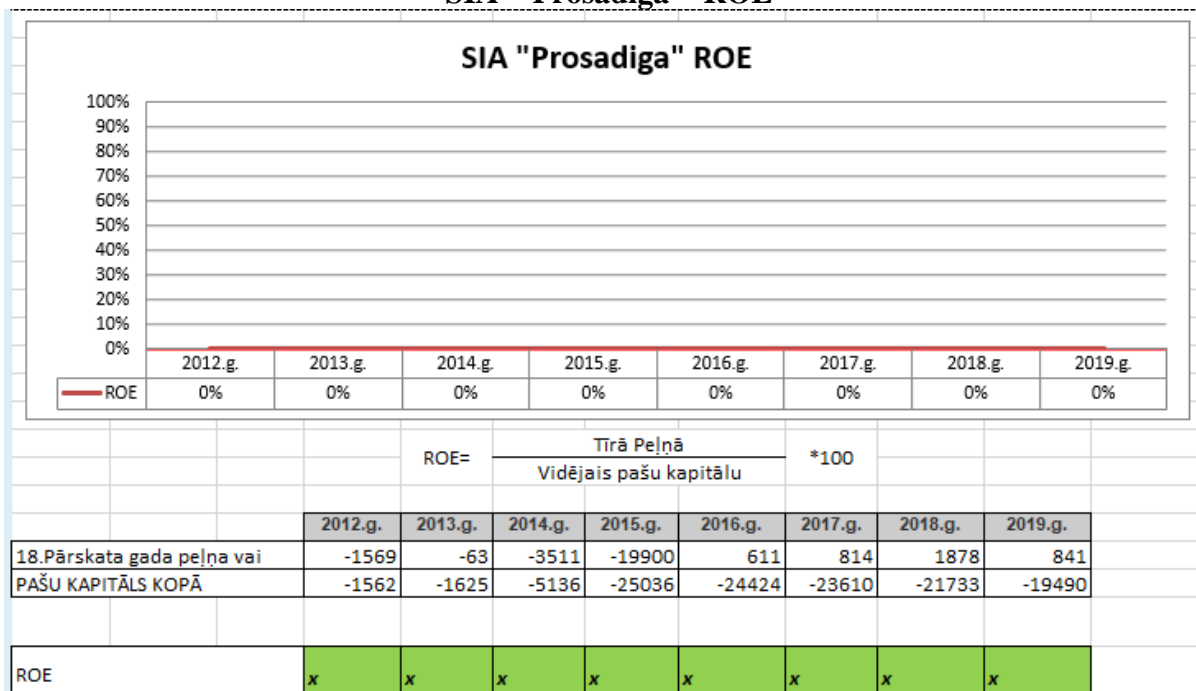
SIA " Mttc " ROE



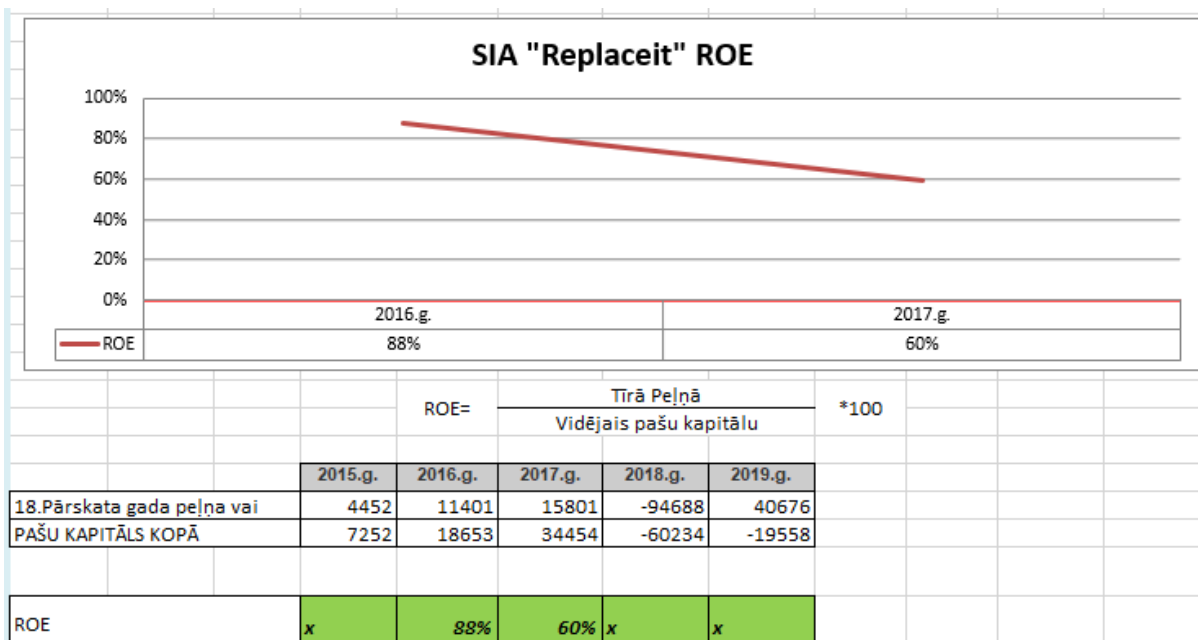
SIA " Phone repair tech." ROE



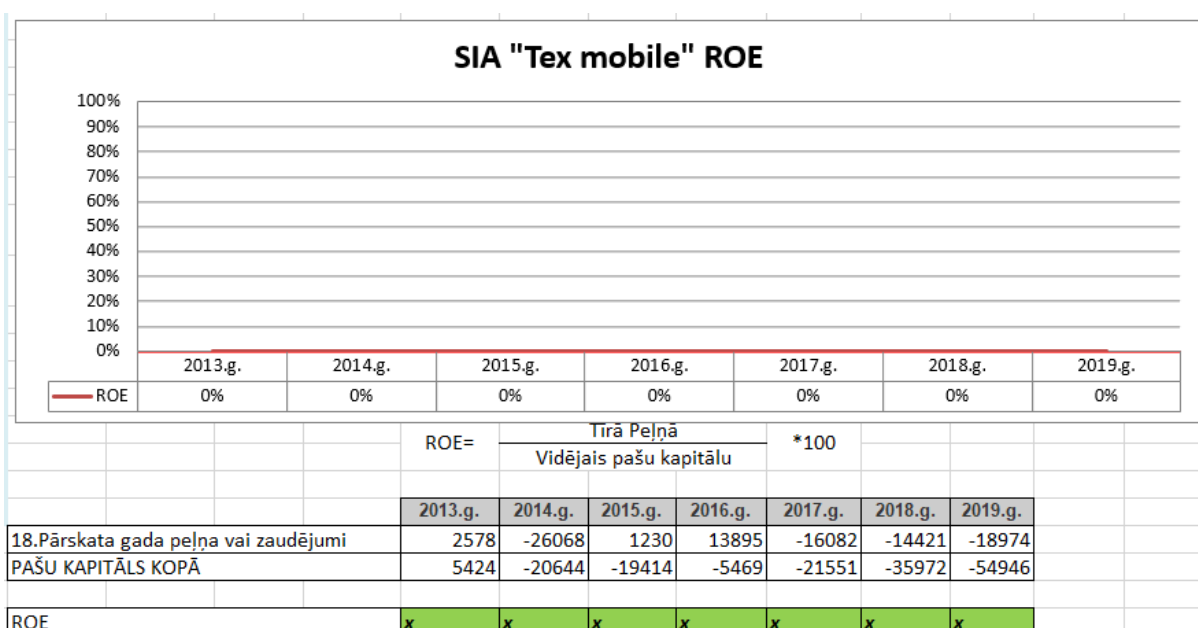
SIA " Prosadiga " ROE



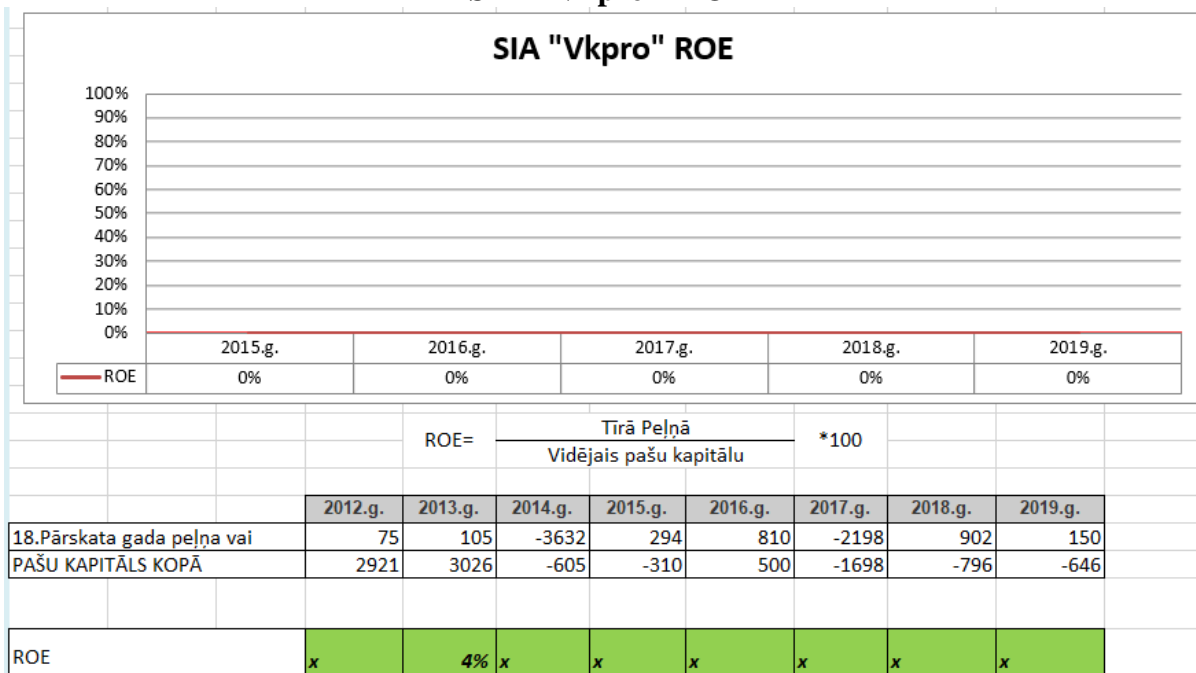
SIA "Replacit" ROE



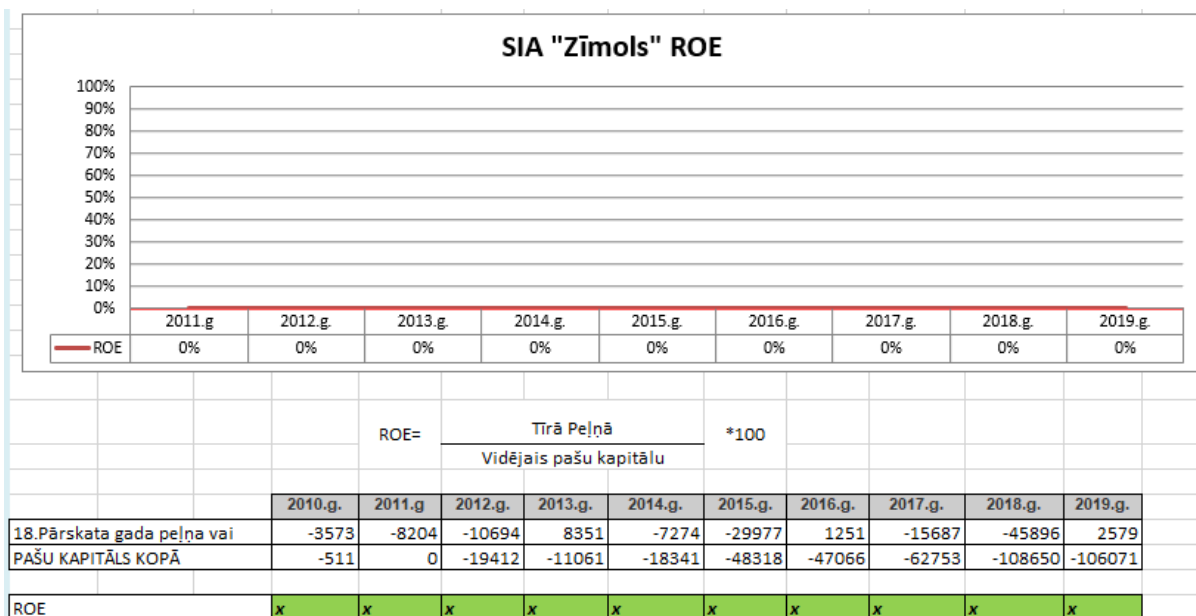
SIA "Tex mobile" ROE



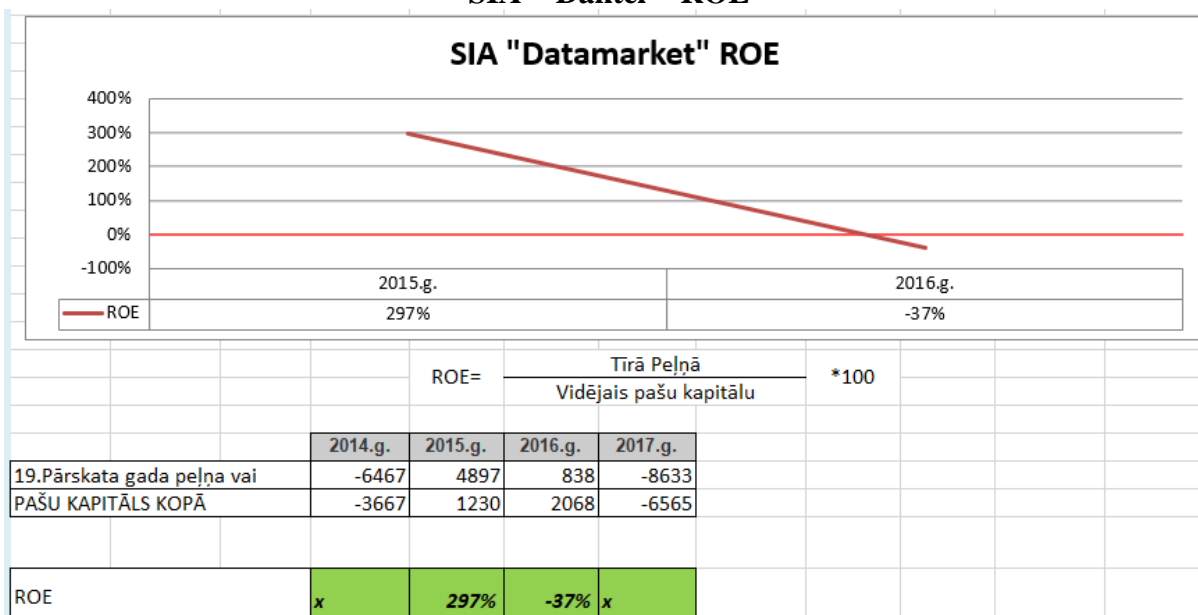
SIA "Vkpro" ROE



SIA "Zīmols" ROE

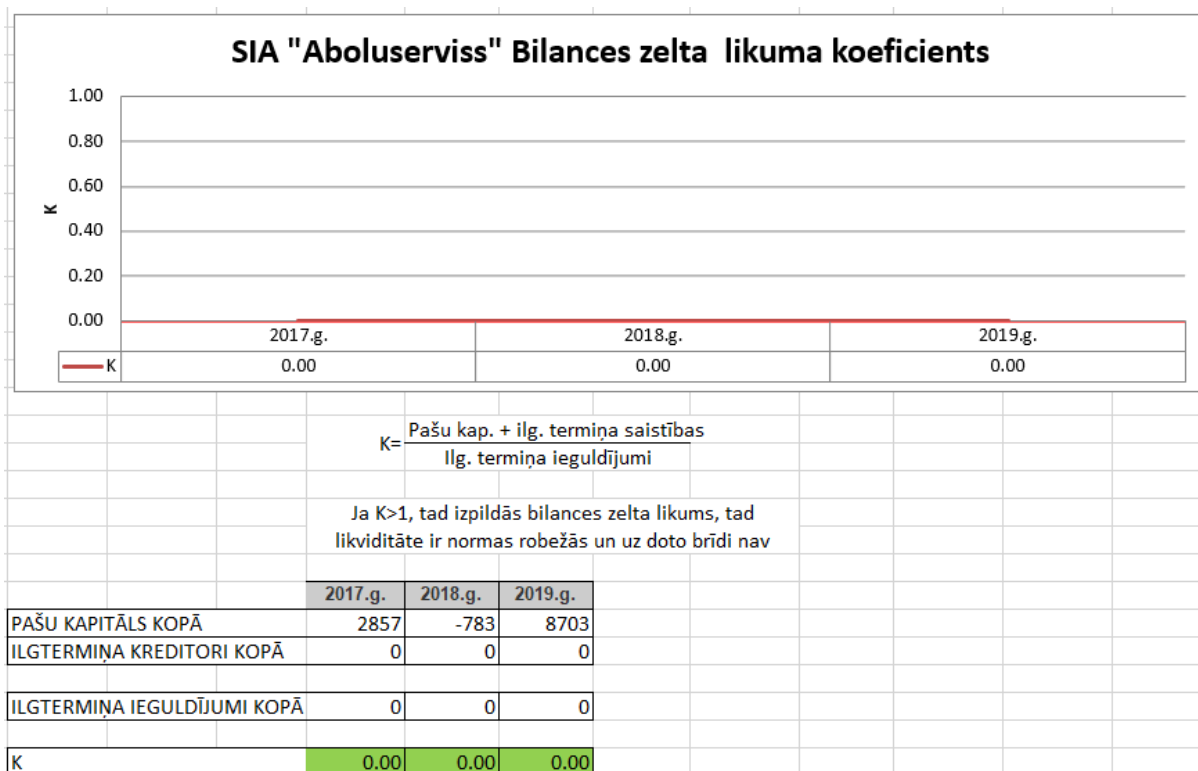


SIA "Daktel" ROE

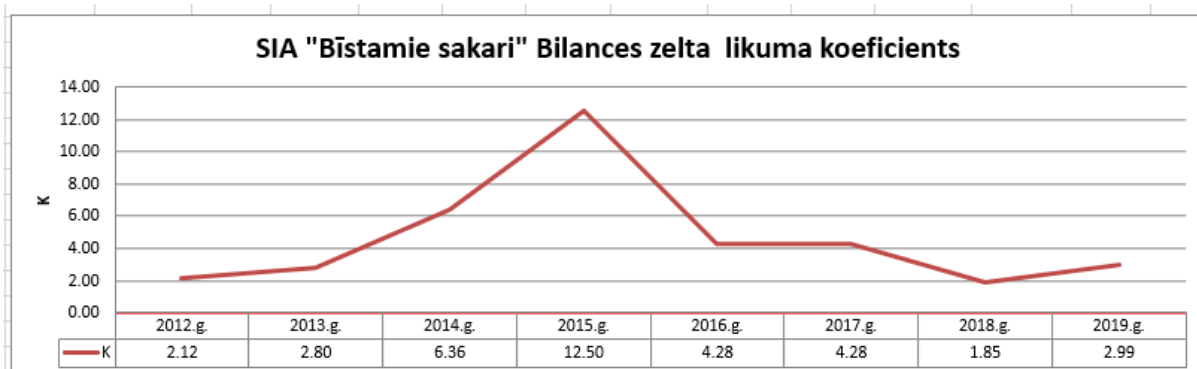


17. Bilances zelta likuma koeficients

SIA "Aboluserviss" Bilances zelta likuma koeficients



SIA " Bīstamie sakari " Bilances zelta likuma koeficients

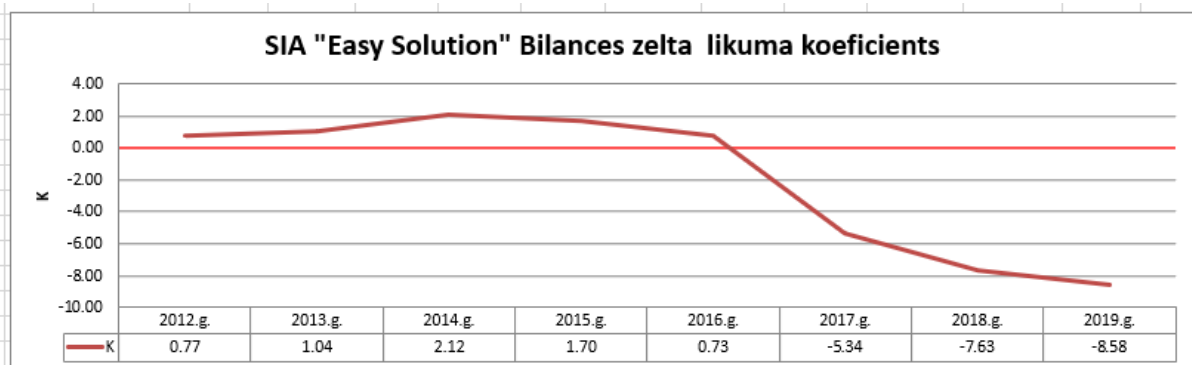


$$K = \frac{\text{Pašu kap. + ilg. termiņa saistības}}{\text{Ilg. termiņa ieguldījumi}}$$

Ja $K > 1$, tad izpildās bilances zelta likums, tad likviditāte ir normas robežās un uz doto brīdi nav

	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	3772	63358	26982	28208	46730	65953	53071	52101	57887	81084
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	909	112	12736	10057	7345	5275	12388	12186	31232	27102
K	4.15	565.70	2.12	2.80	6.36	12.50	4.28	4.28	1.85	2.99

SIA " Easy Solution " Bilances zelta likuma koeficients

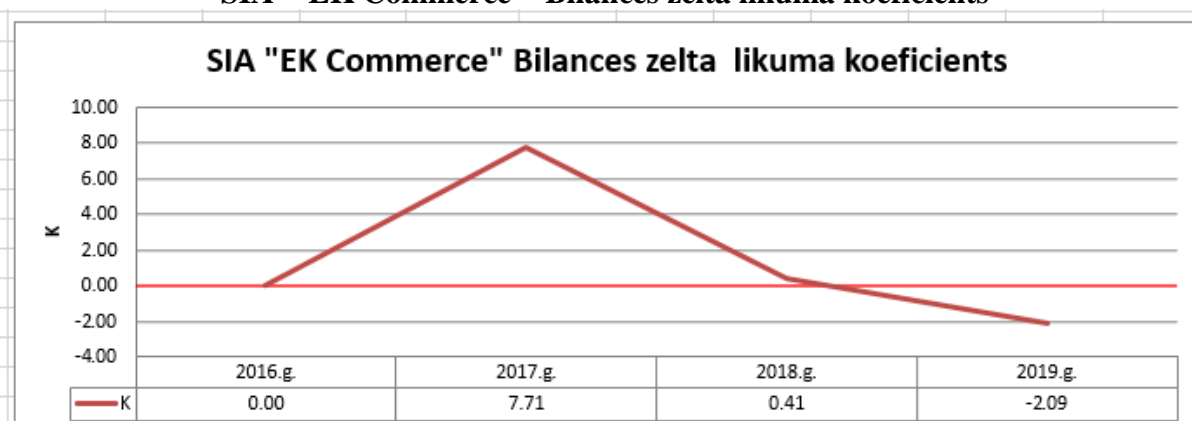


$$K = \frac{\text{Pašu kap. + ilg. termiņa saistības}}{\text{Ilg. termiņa ieguldījumi}}$$

Ja $K > 1$, tad izpildās bilances zelta likums, tad likviditāte ir normas robežās un uz doto brīdi nav

	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	-1248	-6552	-2718	-1922	-706	-697	3258	-15055	-13754	-18007
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	0	0	6851	6558	8441	8441	0	0	0	0
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	0	0	5343	4475	3652	4559	4434	2820	1803	2099
K	x	x	0.77	1.04	2.12	1.70	0.73	-5.34	-7.63	-8.58

SIA "EK Commerce" Bilances zelta likuma koeficients

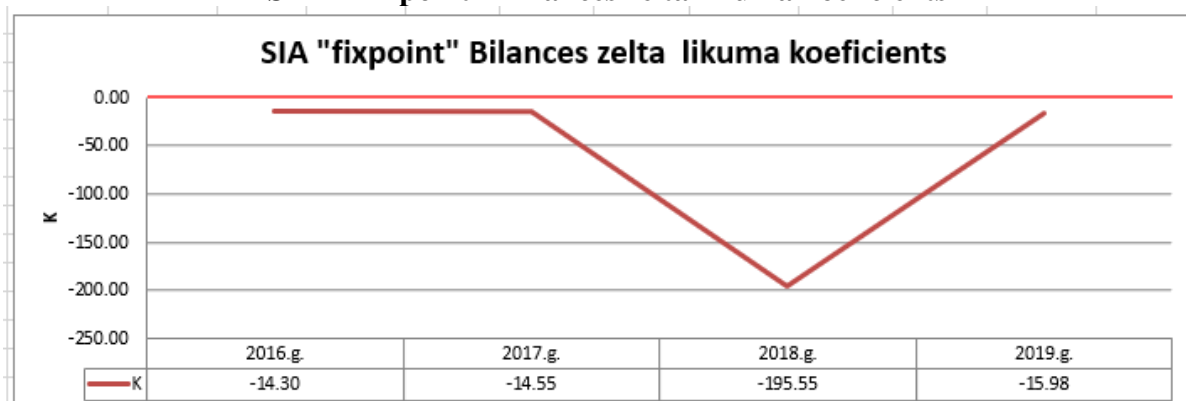


$$K = \frac{\text{Pašu kap. + ilg. termiņa saistības}}{\text{Ilg. termiņa ieguldījumi}}$$

Ja $K > 1$, tad izpildās bilances zelta likums, tad likviditāte ir normas robežās un uz doto brīdi nav

	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	3000	1635	-12795	-31557
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	0	0	13000	28525
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI	0	212	505	1452
K	x	7.71	0.41	-2.09

SIA "Fixpoint" Bilances zelta likuma koeficients

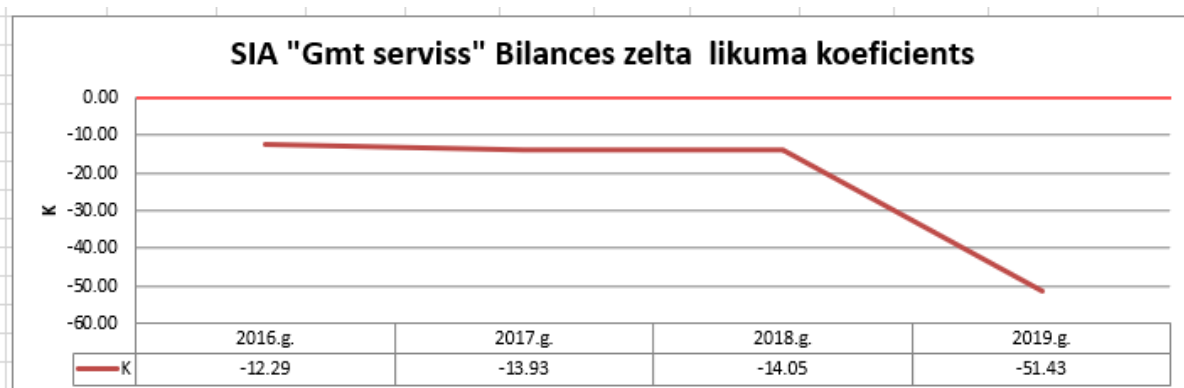


$$K = \frac{\text{Pašu kap. + ilg. termiņa saistības}}{\text{Ilg. termiņa ieguldījumi}}$$

Ja $K > 1$, tad izpildās bilances zelta likums, tad likviditāte ir normas robežās un uz doto brīdi nav

	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	-2654	-7348	-3886	-3911	-3931
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	50	0	0	0	0
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	0	514	267	20	246
K	x	-14.30	-14.55	-195.55	-15.98

SIA " Gmt serviss " Bilances zelta likuma koeficients

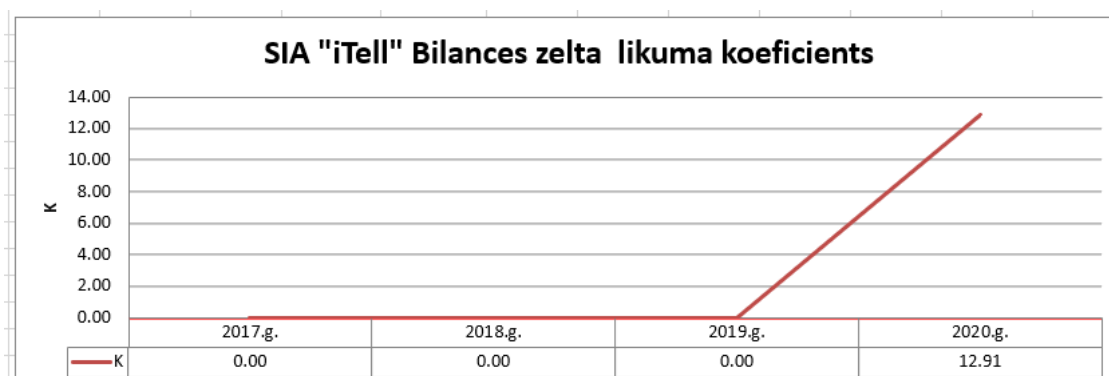


$$K = \frac{\text{Pašu kap. + ilg. termiņa saistības}}{\text{Ilg. termiņa ieguldījumi}}$$

Ja $K > 1$, tad izpildās bilances zelta likums, tad likviditāte ir normas robežās un uz doto brīdi nav

	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	-2061	-3219	-10393	-13140	-13135
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	0	0	0	7000	6500
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	0	262	746	437	129
K	x	-12.29	-13.93	-14.05	-51.43

SIA " Itell " Bilances zelta likuma koeficients

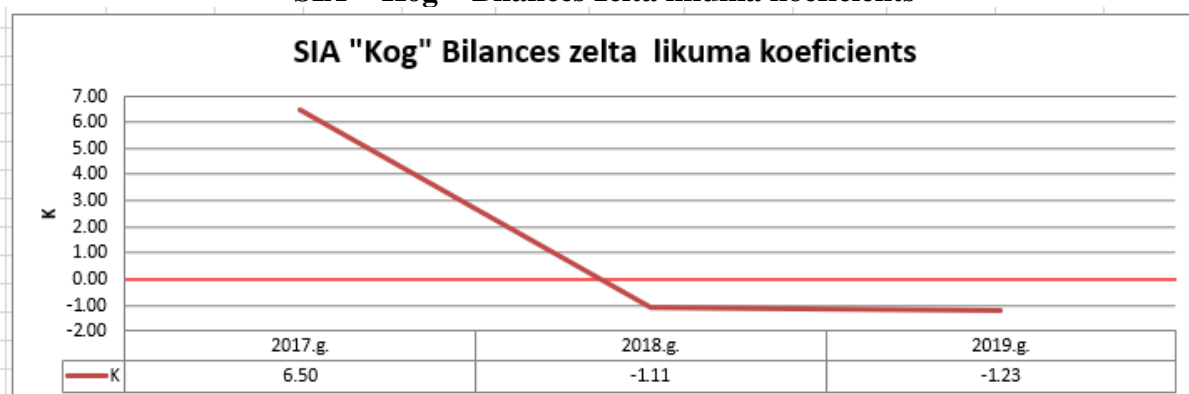


$$K = \frac{\text{Pašu kap. + ilg. termiņa saistības}}{\text{Ilg. termiņa ieguldījumi}}$$

Ja $K > 1$, tad izpildās bilances zelta likums, tad likviditāte ir normas robežās un uz doto brīdi nav

	2017.g.	2018.g.	2019.g.	2020.g.
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	2790	5015	10570	37551
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	0	0	0	0
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI	0	0	0	2909
K	x	x	x	12.91

SIA "Kog" Bilances zelta likuma koeficients

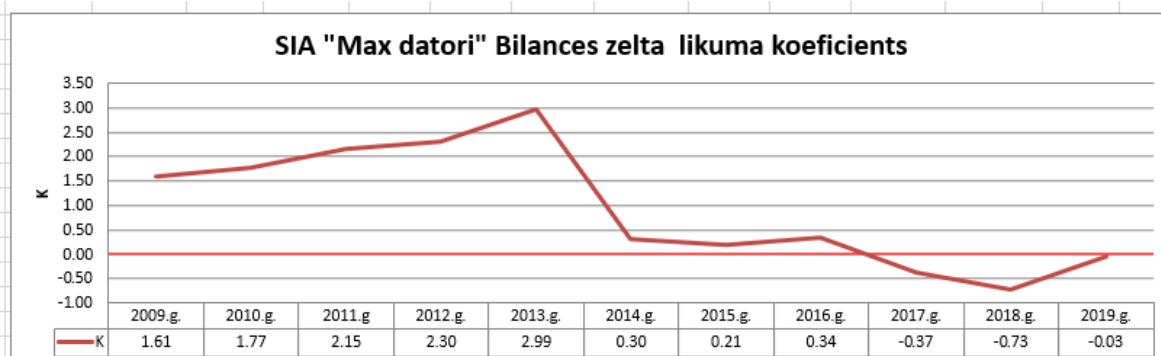


$$K = \frac{\text{Pašu kap. + ilg. termiņa saistības}}{\text{Ilg. termiņa ieguldījumi}}$$

Ja $K > 1$, tad izpildās bilances zelta likums, tad likviditāte ir normas robežās un uz doto brīdi nav

	2017.g.	2018.g.	2019.g.
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	2744	-6684	-6298
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	5383	0	0
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	1250	6003	5107
K	6.50	-1.11	-1.23

SIA "Max datori" Bilances zelta likuma koeficients

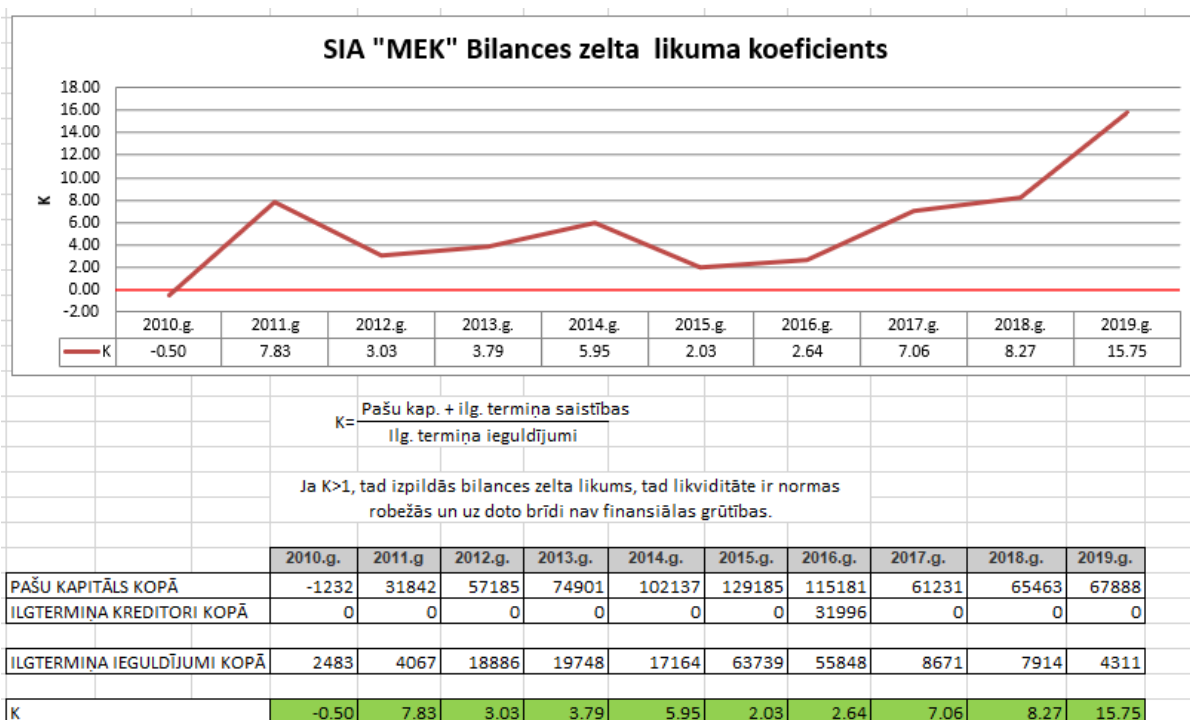


$$K = \frac{\text{Pašu kap. + ilg. termiņa saistības}}{\text{Ilg. termiņa ieguldījumi}}$$

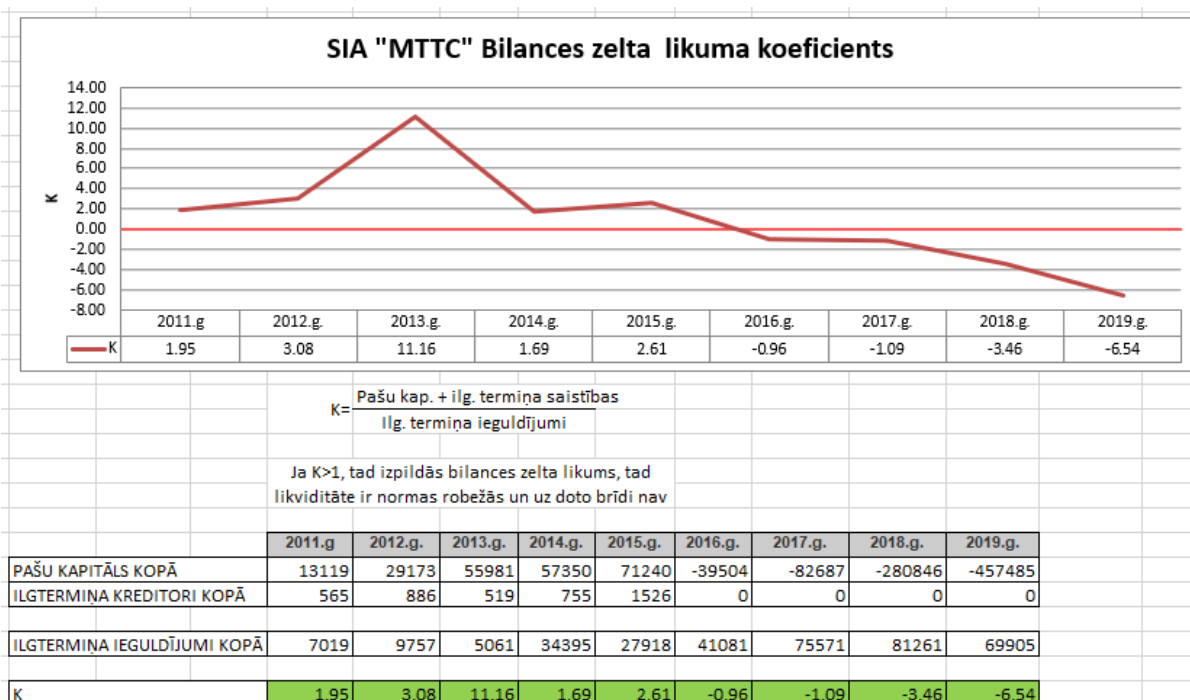
Ja $K > 1$, tad izpildās bilances zelta likums, tad likviditāte ir normas robežās un uz doto brīdi nav

	2009.g.	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	12507	21539	22508	21356	18041	1467	2468	3146	-2694	-2523	-77
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	0	3224	1515	0	0	0	0	0	0	0	0
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	7779	14018	11152	9293	6037	4835	11750	9165	7295	3476	2419
K	1.61	1.77	2.15	2.30	2.99	0.30	0.21	0.34	-0.37	-0.73	-0.03

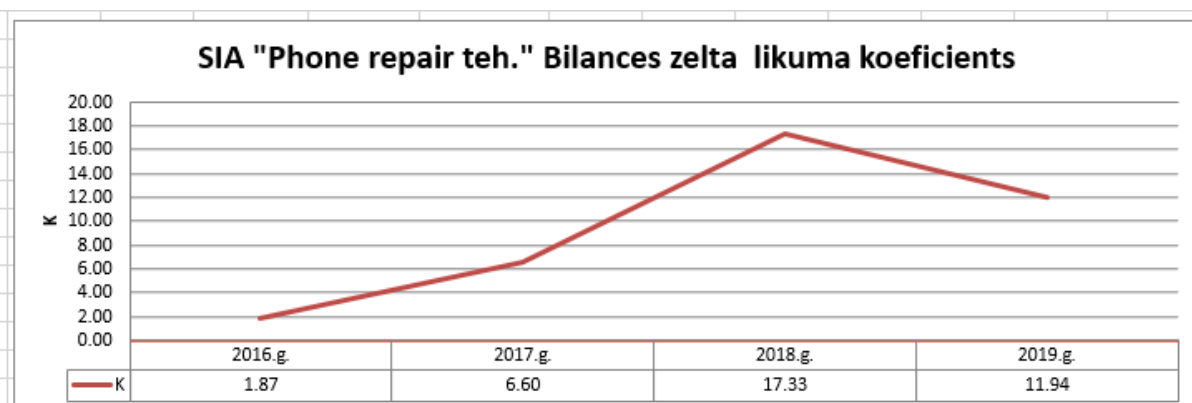
SIA "Mek" Bilances zelta likuma koeficients



SIA "Mttc" Bilances zelta likuma koeficients



SIA " Phone repair tech." Bilances zelta likuma koeficients

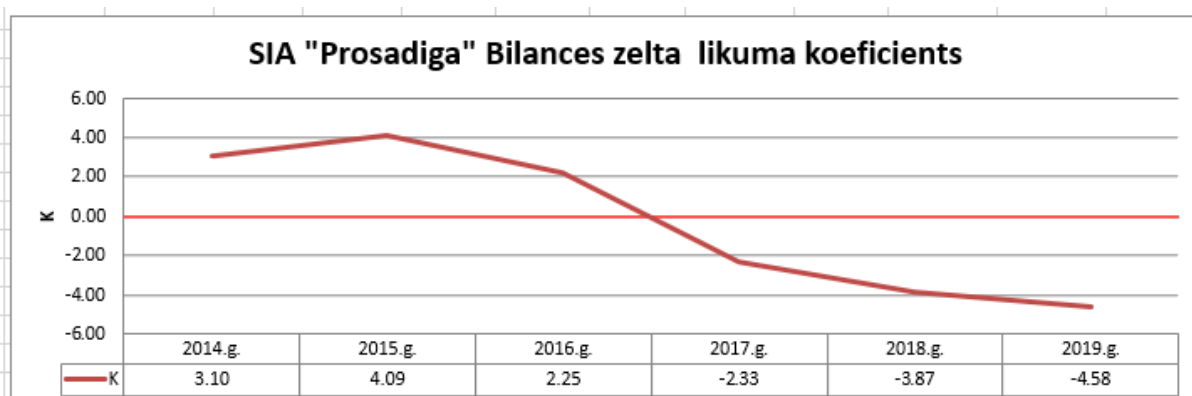


$$K = \frac{\text{Pašu kap. + ilg. termiņa saistības}}{\text{Ilg. termiņa ieguldījumi}}$$

Ja $K > 1$, tad izpildās bilances zelta likums, tad likviditāte ir normas robežās un uz doto brīdi nav finansiālas

	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	2771	1407	24634	9420
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	4689	19689	19689	15000
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	3997	3198	2558	2046
K	1.87	6.60	17.33	11.94

SIA " Prosadiga " Bilances zelta likuma koeficients

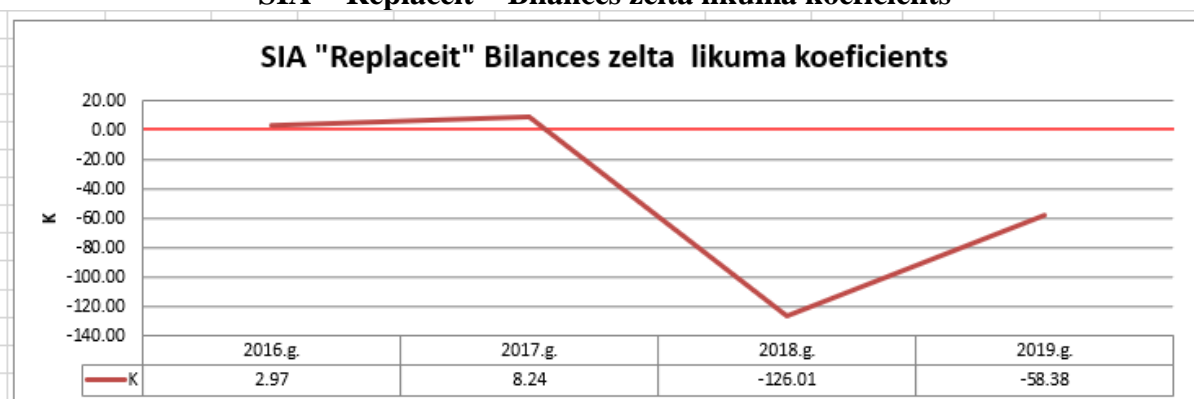


$$K = \frac{\text{Pašu kap. + ilg. termiņa saistības}}{\text{Ilg. termiņa ieguldījumi}}$$

Ja $K > 1$, tad izpildās bilances zelta likums, tad likviditāte ir normas robežās un uz doto brīdi nav

	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	-1625	-5136	-25036	-24424	-23610	-21733	-19490
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	1350	14207	33302	38313	13222	13939	12269
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	0	2924	2019	6179	4463	2012	1575
K	x	3.10	4.09	2.25	-2.33	-3.87	-4.58

SIA " Replacit " Bilances zelta likuma koeficients

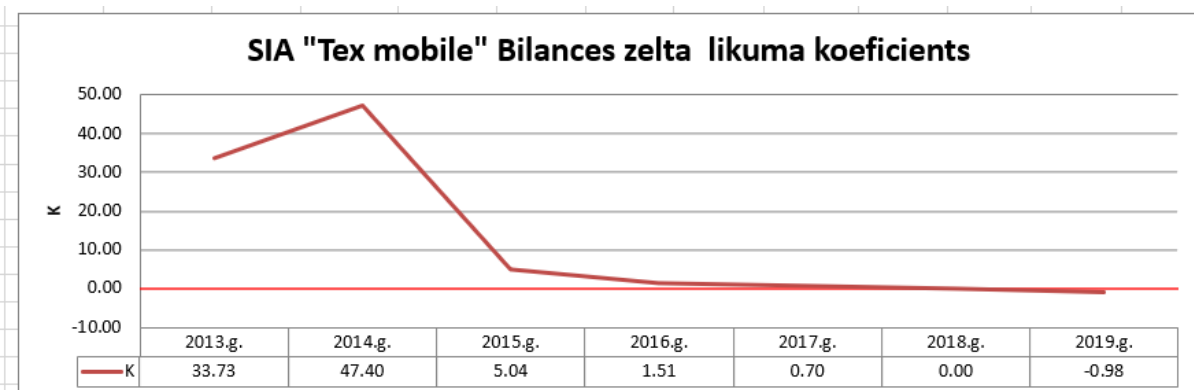


$$K = \frac{\text{Pašu kap. + ilg. termiņa saistības}}{\text{Ilg. termiņa ieguldījumi}}$$

Ja $K > 1$, tad izpildās bilances zelta likums, tad likviditāte ir normas robežās un uz doto brīdi nav finansiālas

	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	18653	34454	-60234	-19558
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	0	0	0	0
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	6277	4180	478	335
K	2.97	8.24	-126.01	-58.38

SIA " Tex mobile " Bilances zelta likuma koeficients

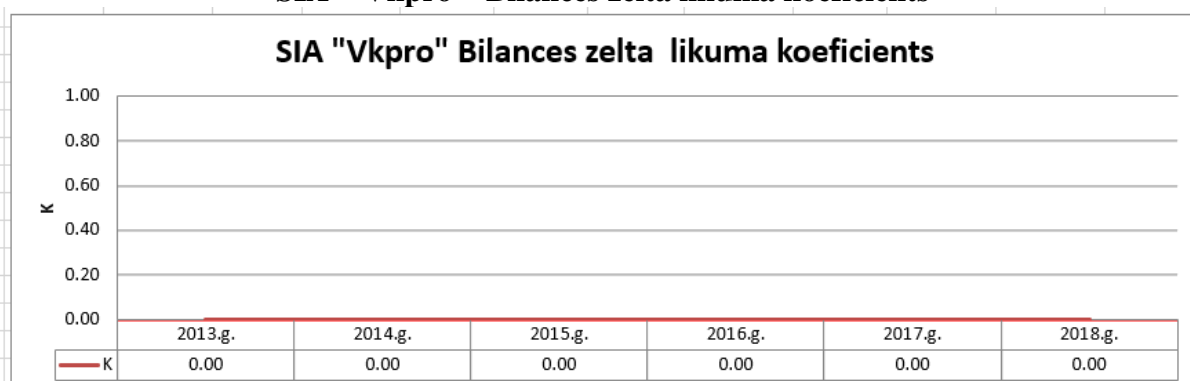


$$K = \frac{\text{Pašu kap. + ilg. termiņa saistības}}{\text{Ilg. termiņa ieguldījumi}}$$

Ja $K > 1$, tad izpildās bilances zelta likums, tad likviditāte ir normas robežās un uz doto brīdi nav

	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	5424	-20644	-19414	-5469	-21551	-35972	-54946
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	6147	35195	35195	26656	29628	35978	48781
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	343	307	3134	14072	11481	8340	6309
K	33.73	47.40	5.04	1.51	0.70	0.00	-0.98

SIA "Vkpro" Bilances zelta likuma koeficients

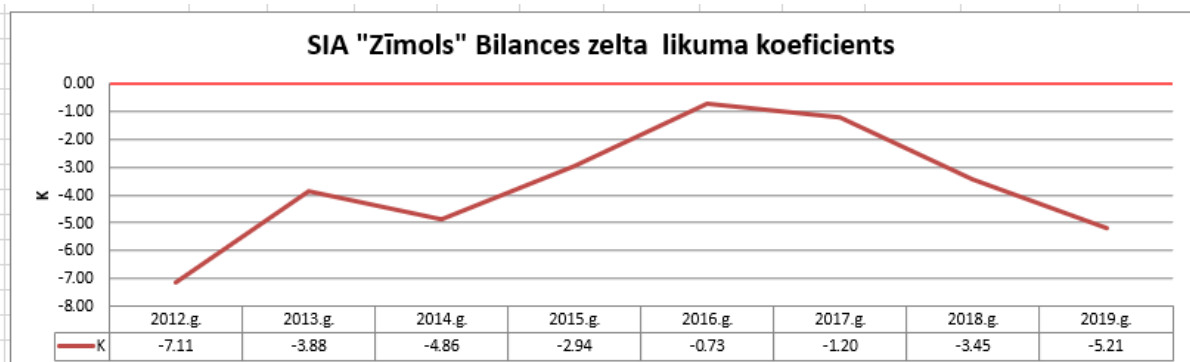


$$K = \frac{\text{Pašu kap. + ilg. termiņa saistības}}{\text{Ilg. termiņa ieguldījumi}}$$

Ja $K > 1$, tad izpildās bilances zelta likums, tad likviditāte ir normas robežās un uz doto brīdi nav finansiālas grūtības.

	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	3026	-605	-310	500	-1698	-796	-646
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	824	1021	760	627	799	18	23
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	0	0	0	0	0	0	0
K	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

SIA "Zīmols" Bilances zelta likuma koeficients

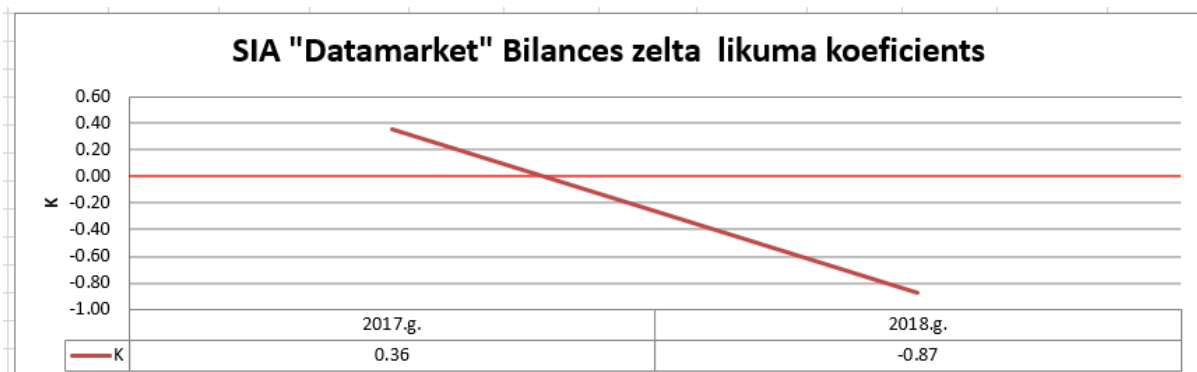


$$K = \frac{\text{Pašu kap. + ilg. termiņa saistības}}{\text{Ilg. termiņa ieguldījumi}}$$

Ja $K > 1$, tad izpildās bilances zelta likums, tad likviditāte ir normas robežās un uz doto brīdi nav

	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	-511	-19412	-11061	-18341	-48318	-47066	-62753	-108650	-106071
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	4811	1865	0	0	0	17892	11464	4679	4701
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	9115	2469	2851	3770	16407	39936	42742	30169	19461
K	0.00	-7.11	-3.88	-4.86	-2.94	-0.73	-1.20	-3.45	-5.21

SIA "Daktel" Bilances zelta likuma koeficients



$$K = \frac{\text{Pašu kap. + ilg. termiņa saistības}}{\text{Ilg. termiņa ieguldījumi}}$$

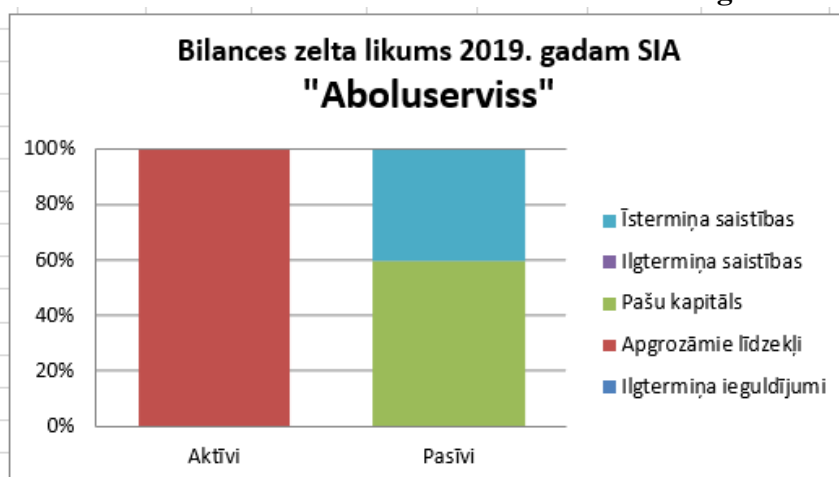
Ja $K > 1$, tad izpildās bilances zelta likums, tad likviditāte ir normas robežās un uz doto brīdi nav

	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	-3667	1230	2068	-6565
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	0	0	0	0
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	0	335	5764	7551
K	x	x	0.36	-0.87

18. Bilances zelta likums 2019.g.

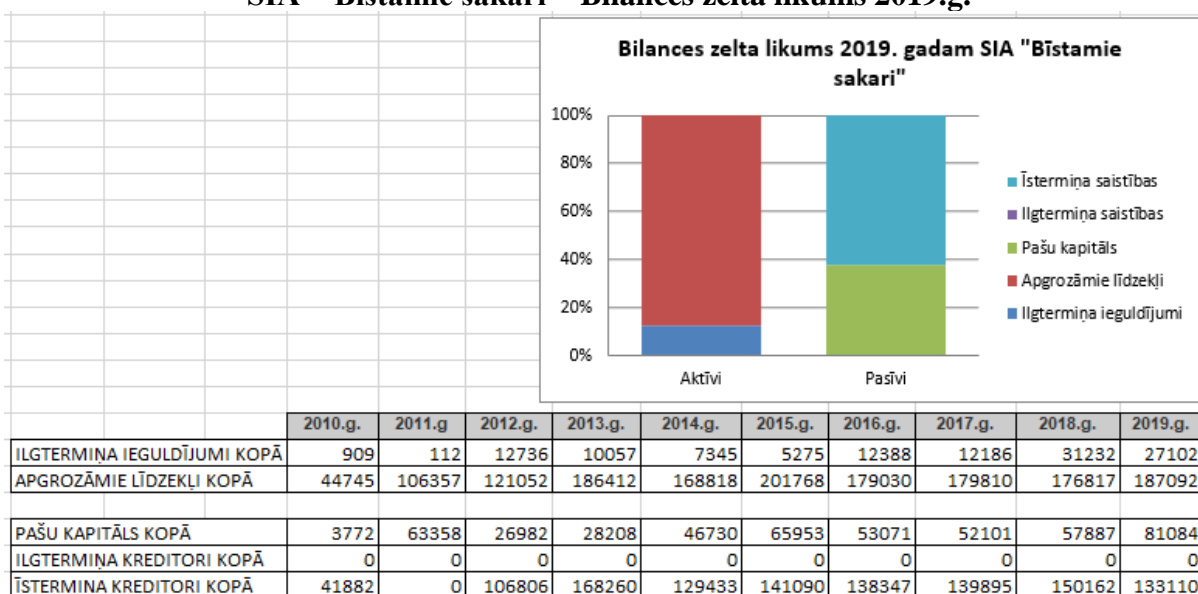
SIA "Aboluserviss" Bilances zelta likums 2019.g.

308.

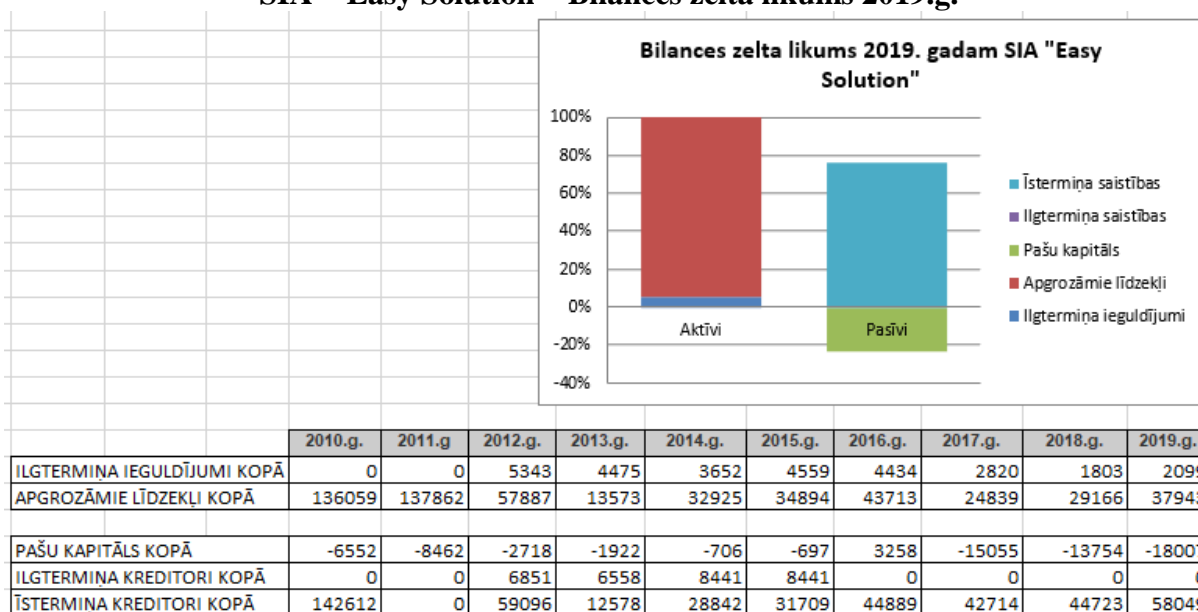


	2017.g.	2018.g.	2019.g.
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	0	0	0
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	7685	4525	14561
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	2857	-783	8703
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	0	0	0
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	4828	5308	5858

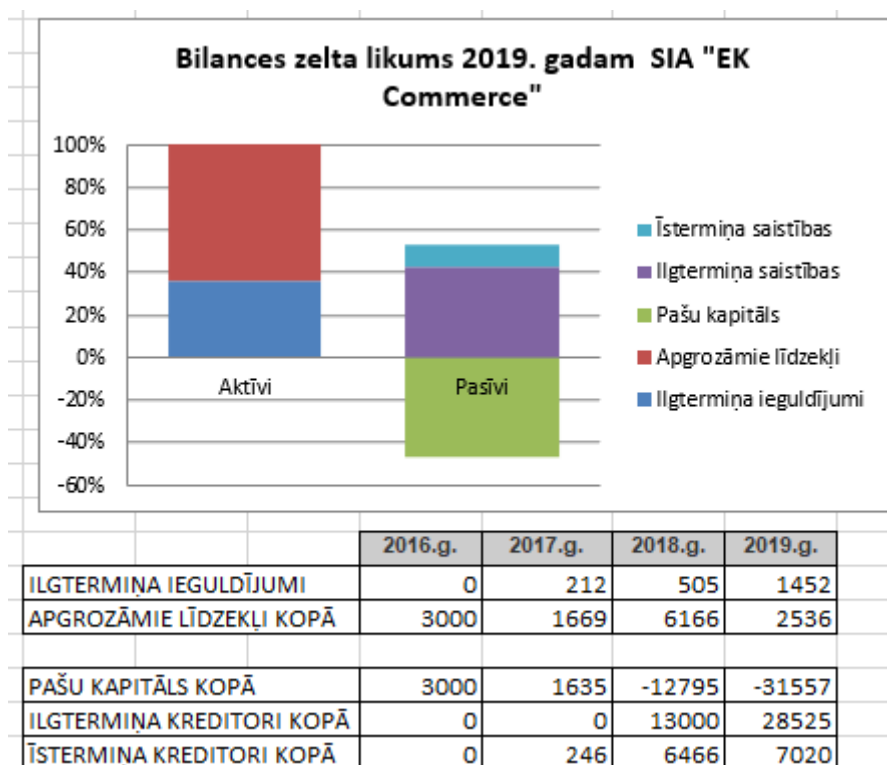
SIA " Bīstamie sakari " Bilances zelta likums 2019.g.



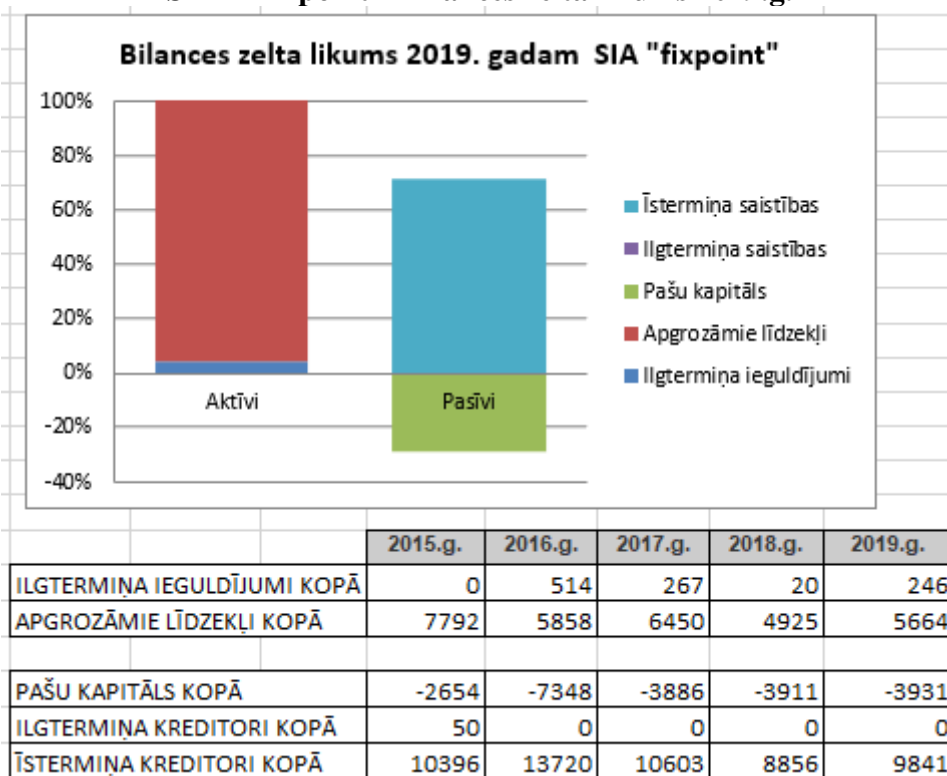
SIA " Easy Solution " Bilances zelta likums 2019.g.



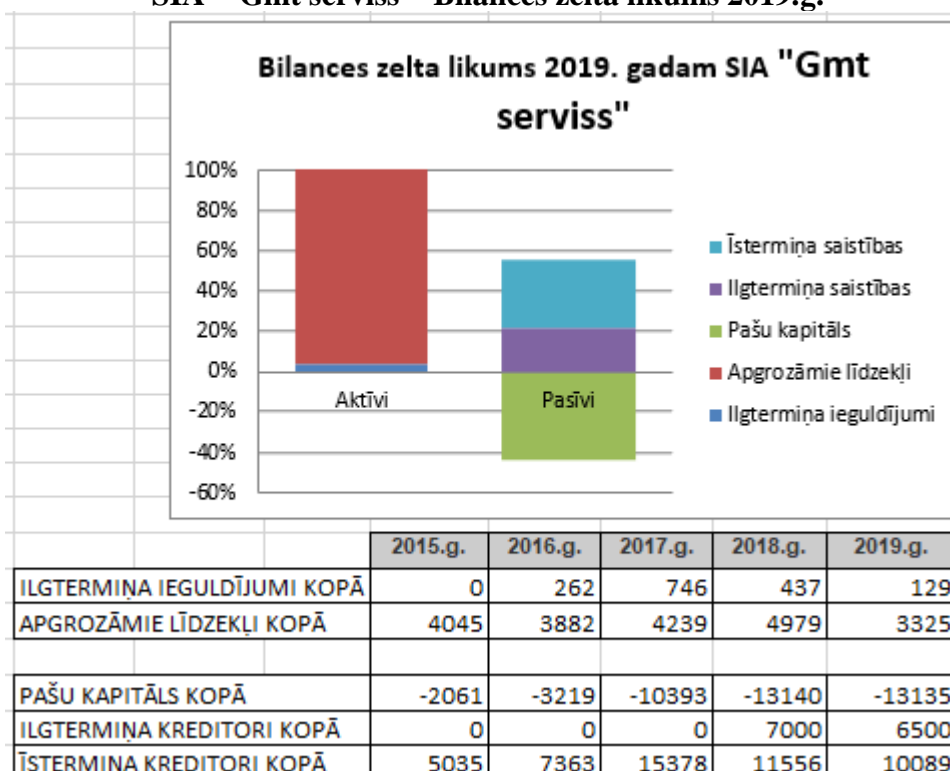
SIA "EK Commerce" Bilances zelta likums 2019.g.



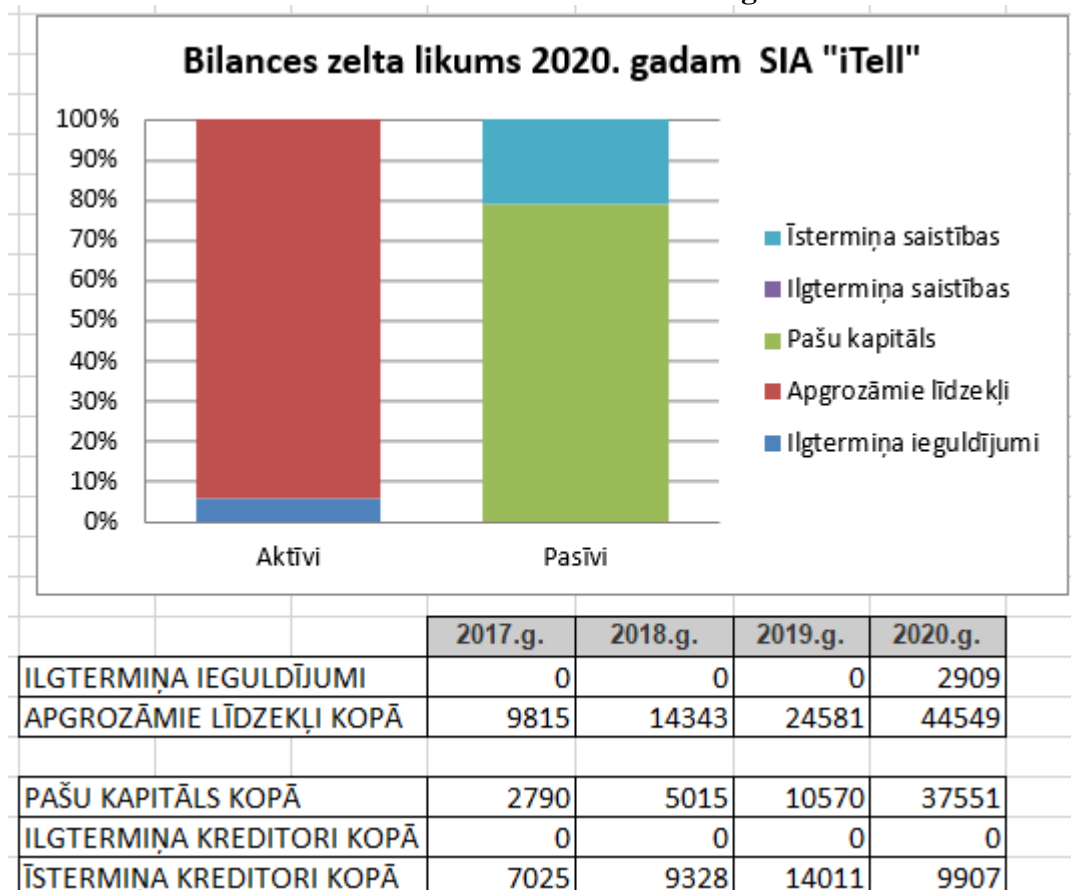
SIA "Fixpoint" Bilances zelta likums 2019.g.



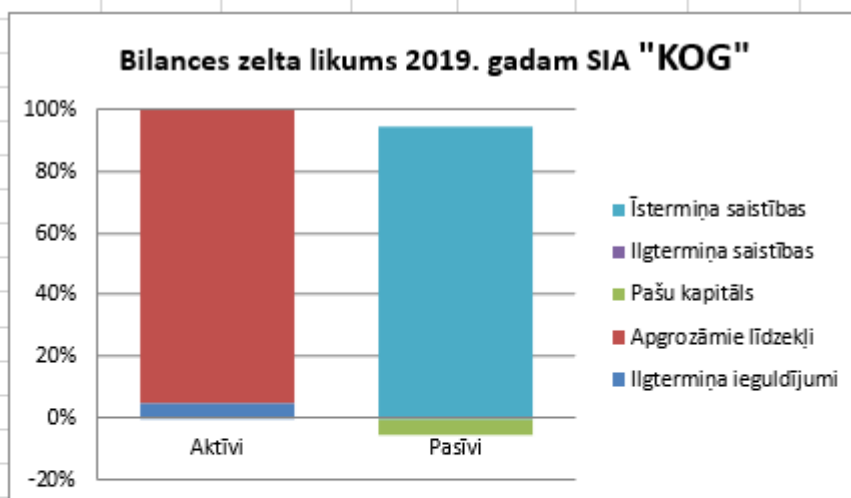
SIA " Gmt serviss " Bilances zelta likums 2019.g.



SIA " Itell " Bilances zelta likums 2019.g.

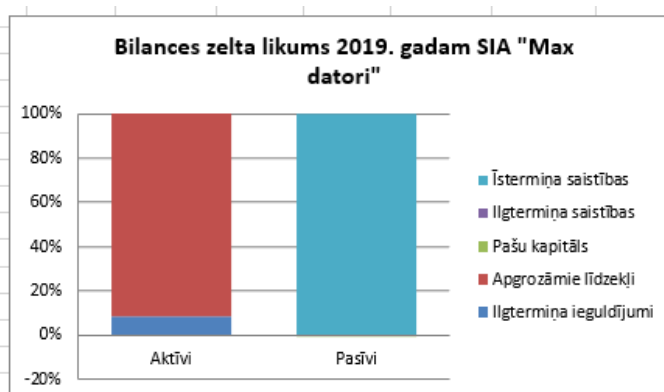


SIA "Kog" Bilances zelta likums 2019.g.



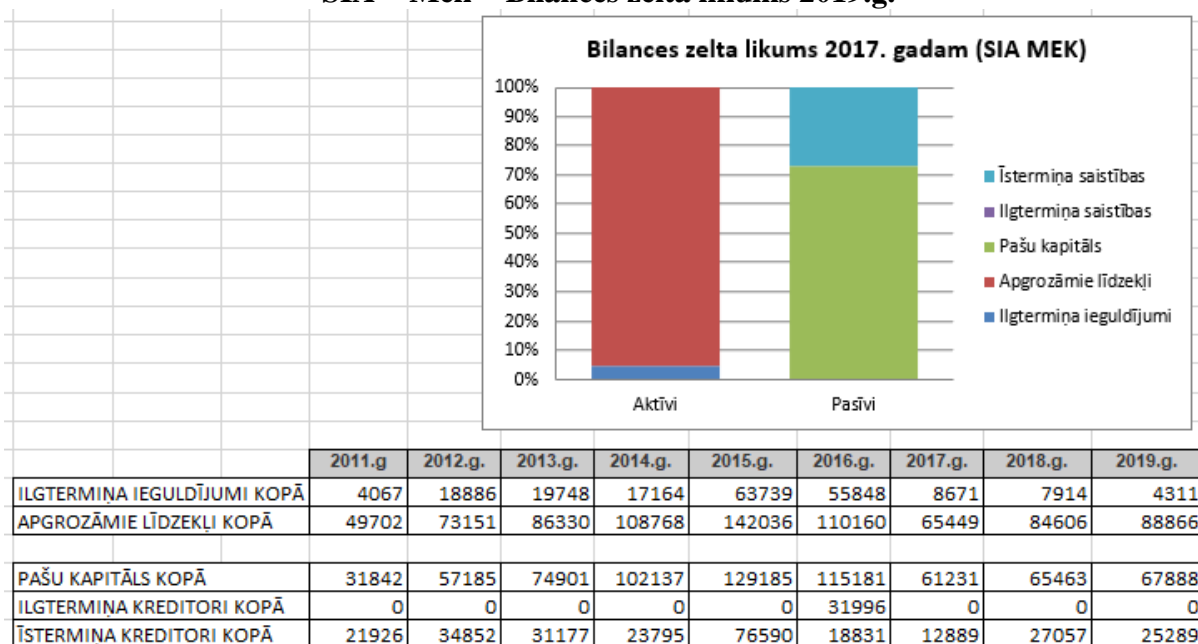
	2017.g.	2018.g.	2019.g.
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	1250	6003	5107
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	6877	60023	95208
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	2744	-6684	-6298
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	5383	0	0
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	0	72710	106613

SIA "Max datori" Bilances zelta likums 2019.g.

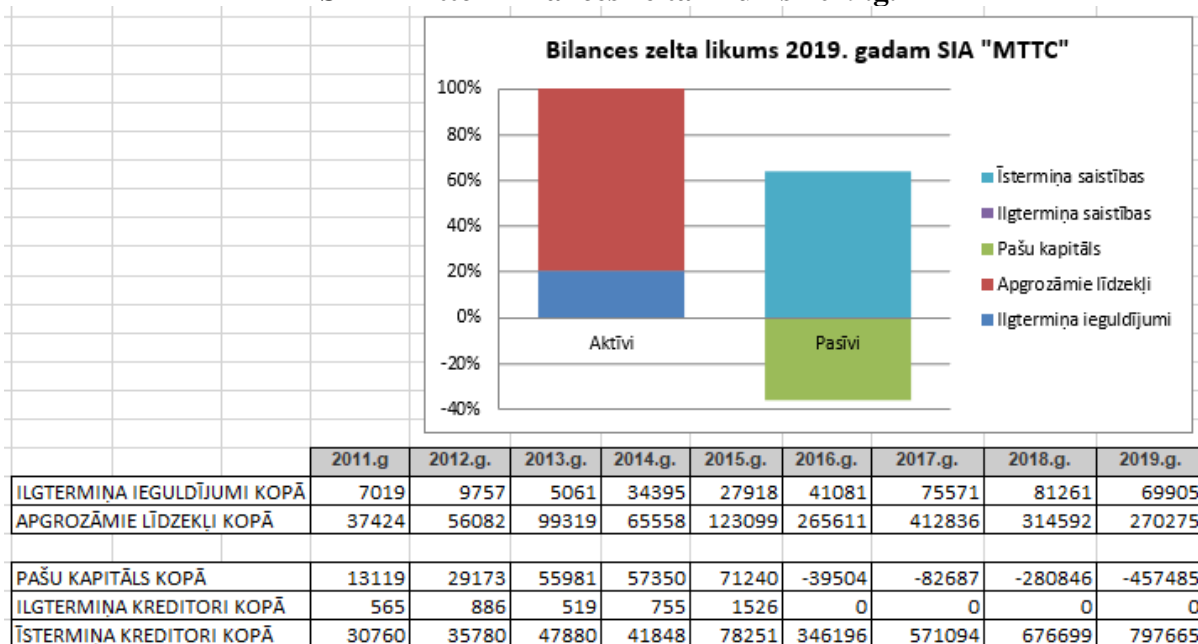


	2010.g.	2011.g.	2012.g.	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	14018	11152	9293	6037	4835	11750	9165	7295	3476	2419
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	34590	34863	35659	38856	19420	35001	28761	33285	24471	26412
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	21539	22508	21356	18041	1467	2468	3146	-2694	-2523	-77
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	3224	1515	0	0	0	0	0	0	0	0
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	23324	0	22430	25555	21098	37045	34780	43274	30470	28908

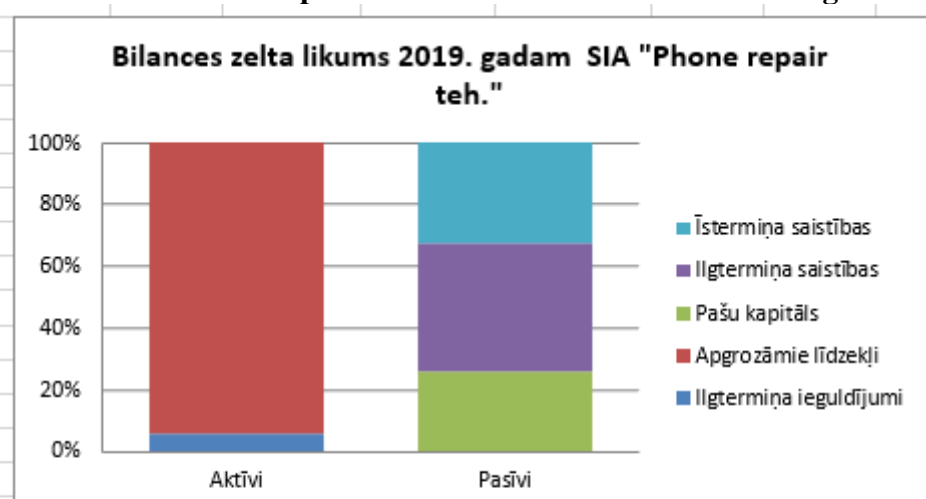
SIA " Mek " Bilances zelta likums 2019.g.



SIA " Mtte " Bilances zelta likums 2019.g.

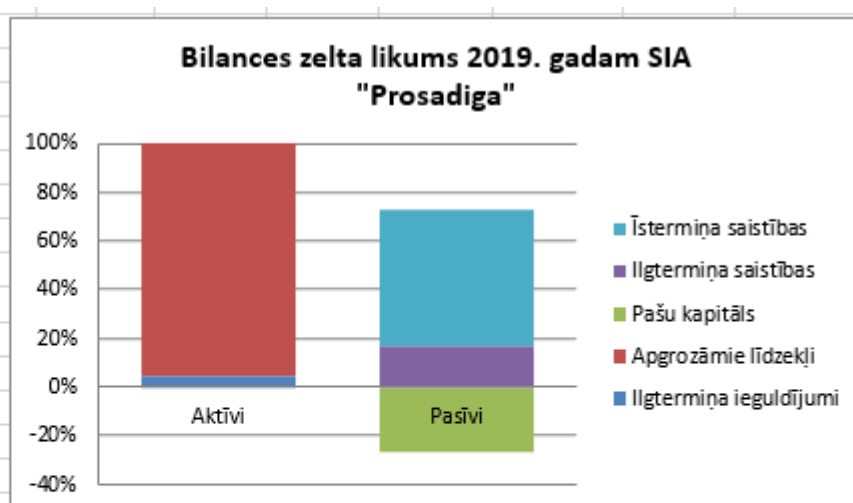


SIA " Phone repair tech." Bilances zelta likums 2019.g.



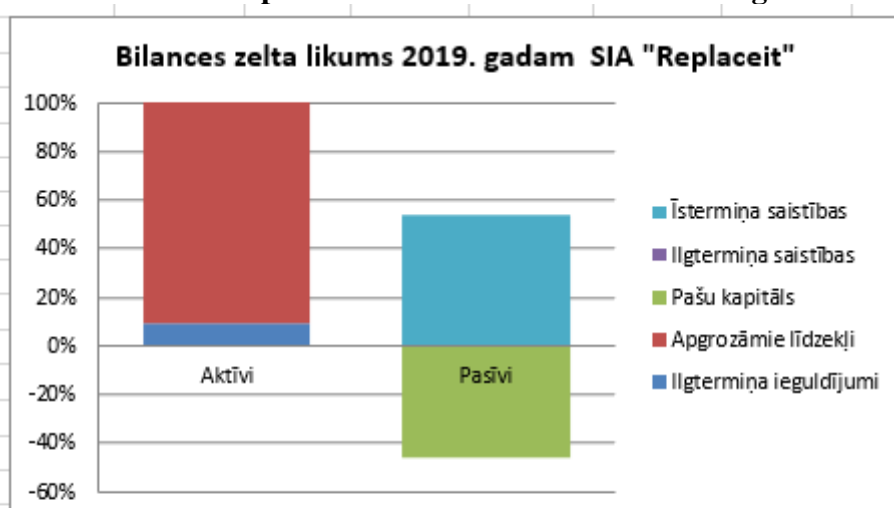
	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	3997	3198	2558	2046
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	7845	27914	52120	33953
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	2771	1407	24634	9420
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	4689	19689	19689	15000
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	4382	10016	10355	11579

SIA " Prosadiga " Bilances zelta likums 2019.g.



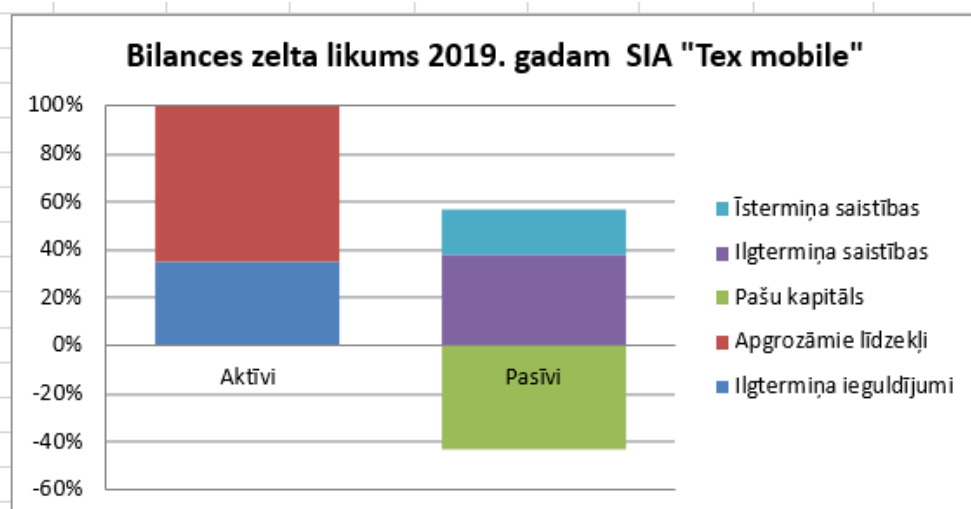
	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	0	2924	2019	6179	4463	2012	1575
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	0	8350	49105	56208	34218	36208	32123
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	-1625	-5136	-25036	-24424	-23610	-21733	-19490
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	1350	14207	33302	38313	13222	13939	12269
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	275	1662	41178	47328	49069	46014	40919

SIA " Replacēit " Bilances zelta likums 2019.g.



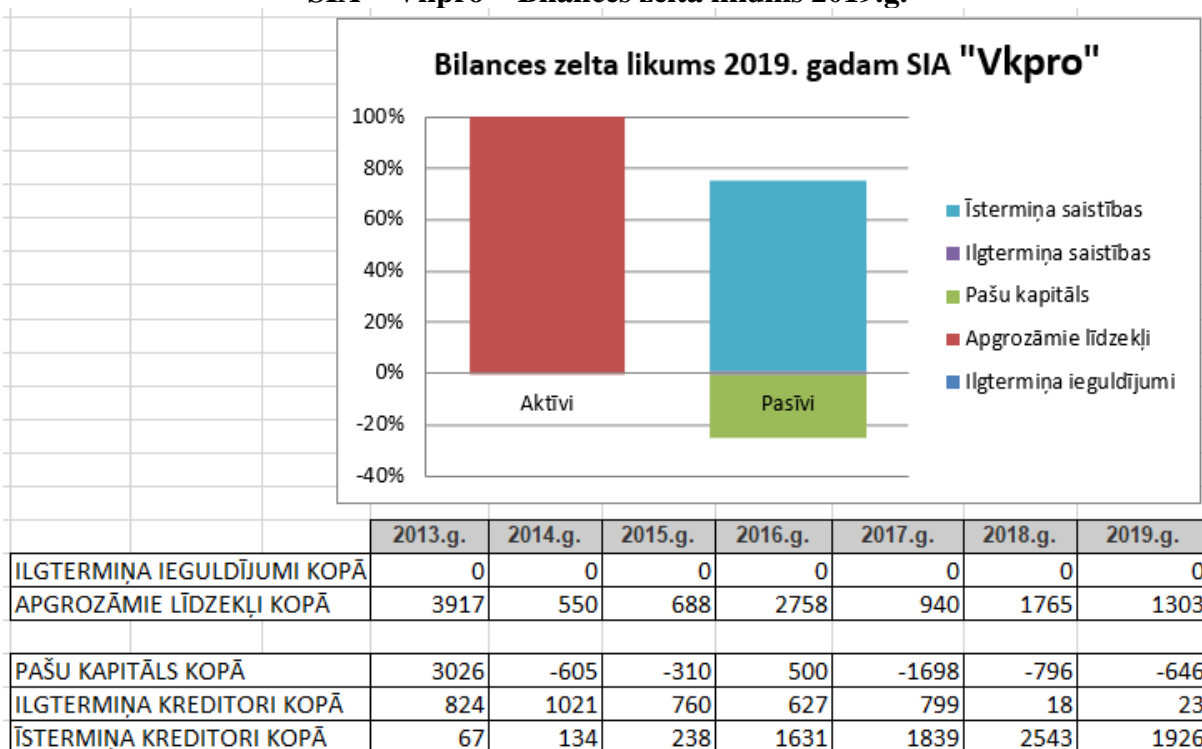
	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	6277	4180	478	335
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	26017	42315	32608	3151
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	18653	34454	-60234	-19558
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	0	0	0	0
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	13641	12041	93320	23044

SIA " Tex mobile " Bilances zelta likums 2019.g.

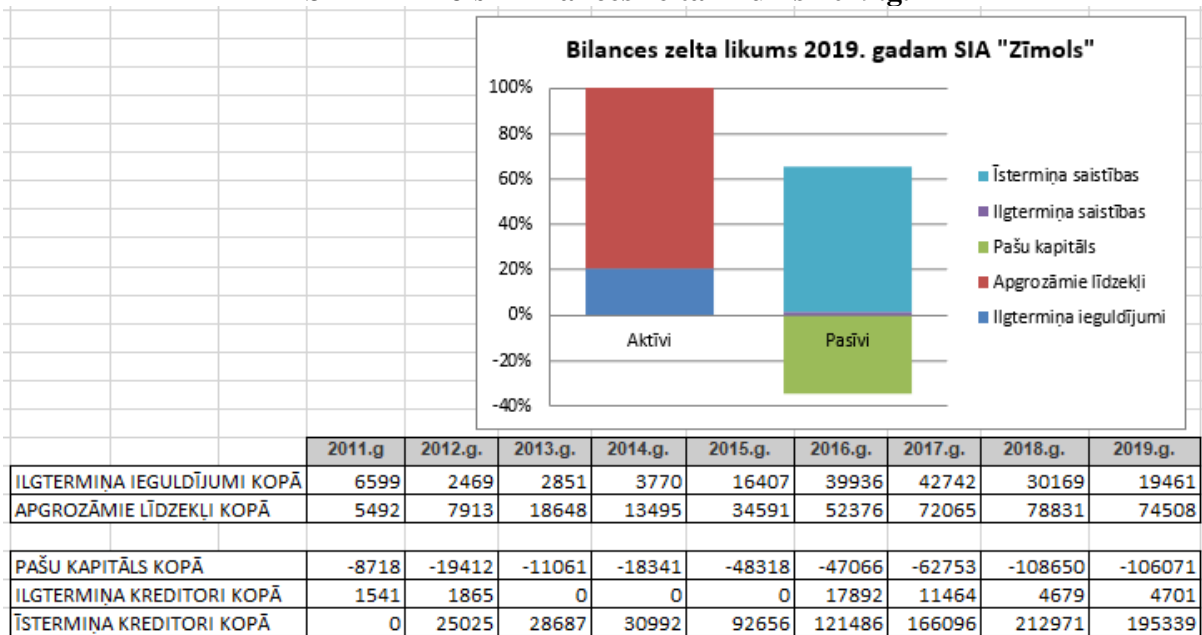


	2013.g.	2014.g.	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	343	307	3134	14072	11481	8340	6309
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	15357	20152	21864	26329	10796	5649	11830
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ	5424	-20644	-19414	-5469	-21551	-35972	-54946
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	6147	35195	35195	26656	29628	35978	48781
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	4129	3238	7281	19214	14200	13983	24304

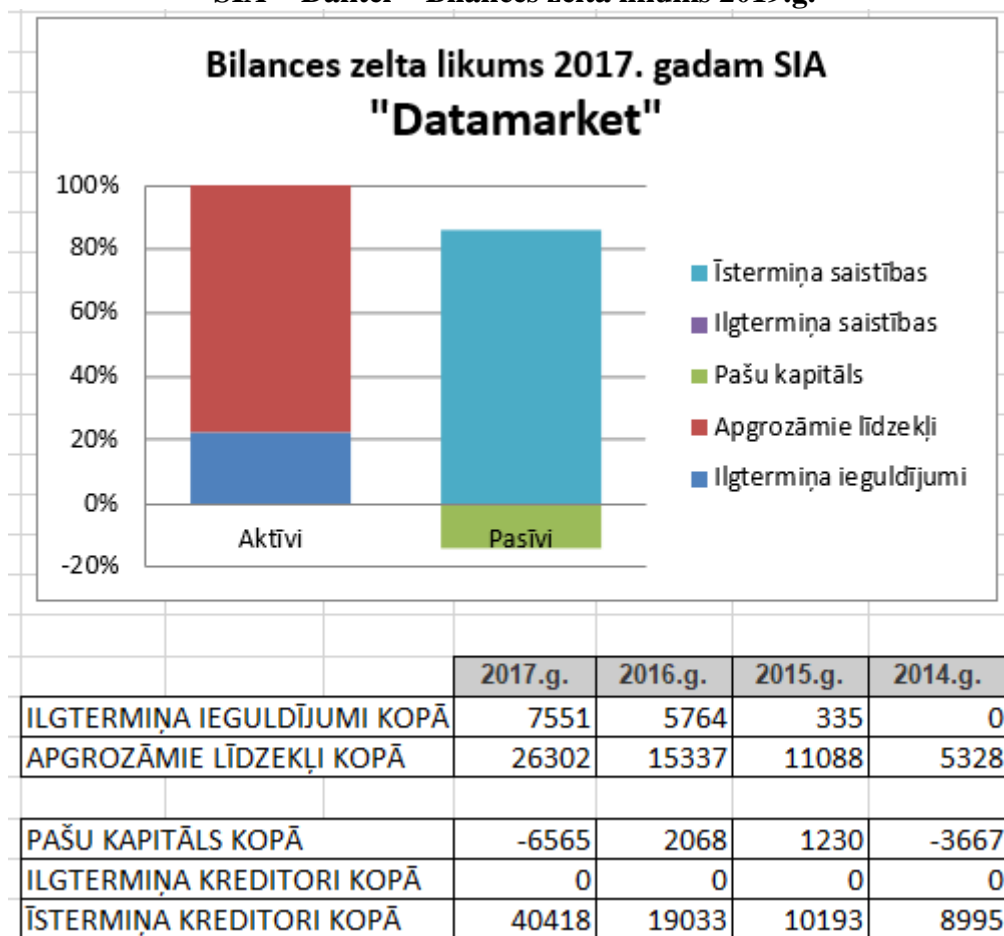
SIA " Vkpro " Bilances zelta likums 2019.g.



SIA " Zīmols " Bilances zelta likums 2019.g.



SIA "Daktel" Bilances zelta likums 2019.g.



19. Altman Z' tests

SIA "Aboluserviss" Altman Z' tests.

Altman Z' tests				
Koeficients	2017.g.	2018.g.	2019.g.	
X ₁	0.717	0.27	-0.12	0.43
X ₂	0.847	1.820	0.002	-0.211
X ₃	3.107	-6.671	-2.499	2.024
X ₄	0.42	0.249	-0.062	0.624
X ₅	0.998	4.776	6.830	2.699
Z	0.44	4.15	5.56	
Interpetācija	ļoti augsta bankrota varbūtība	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	

SIA " Bīstamie sakari " Altman Z' tests

Altman Z' tests						
Koeficients		2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
X_1	0.717	0.210	0.152	0.149	0.092	0.181
X_2	0.847	0.180	0.275	0.222	0.201	0.218
X_3	3.107	0.340	-0.192	-0.016	0.086	0.336
X_4	0.42	0.196	0.161	0.156	0.162	0.256
X_5	0.998	1.701	2.852	2.040	1.729	1.572
	Z	2.63	3.25	2.55	2.27	2.56
	Interpetācija	pastāv bankrota iespējamība	maza iespēja bankrotēt	pastāv bankrota iespējamība	pastāv bankrota iespējamība	pastāv bankrota iespējamība

SIA " Easy Solution " Altman Z' tests

Altman Z' tests						
Koeficients		2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
X_1	0.717	0.058	-0.018	-0.463	-0.360	-0.360
X_2	0.847	-0.076	-0.062	0.013	-0.490	-0.351
X_3	3.107	0.001	0.255	-2.057	0.131	-0.330
X_4	0.42	-0.007	0.030	-0.148	-0.129	-0.130
X_5	0.998	1.433	1.604	2.463	3.294	2.586
	Z	1.41	1.81	-0.19	2.45	1.42
	Interpetācija	pastāv bankrota iespējamība	pastāv bankrota iespējamība	ļoti augsta bankrota varbūtība	pastāv bankrota iespējamība	pastāv bankrota iespējamība

SIA " EK Commerce " Altman Z' tests

Altman Z' tests				
Koeficients		2017.g.	2018.g.	2019.g.
X_1	0.717	0.542	-0.032	-0.806
X_2	0.847	0.000	-0.173	-3.355
X_3	3.107	-2.255	-6.721	-14.617
X_4	0.42	2.791	-0.276	-0.373
X_5	0.998	0.055	2.479	8.161
Z		1.13	-4.72	-10.99
Interpetācija		ļoti augsta bankrota varbūtība	ļoti augsta bankrota varbūtība	ļoti augsta bankrota varbūtība

SIA " Fixpoint " Altman Z' tests

Altman Z' tests						
Koeficients		2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
X_1	0.717	-0.240	-0.885	-0.443	-0.570	-0.507
X_2	0.847	0.000	-0.353	-0.927	-1.179	-0.990
X_3	3.107	-1.059	-2.289	0.226	0.074	0.078
X_4	0.42	-0.107	-0.225	-0.154	-0.185	-0.168
X_5	0.998	0.204	4.590	7.435	10.593	6.652
Z		-1.20	0.84	6.14	8.73	5.06
Interpetācija		ļoti augsta bankrota varbūtība	ļoti augsta bankrota varbūtība	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt

SIA " Gmt serviss " Altman Z' tests

Altman Z' tests						
Koeficients	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.	
X_1	0.717	-0.175	-0.602	-1.602	-0.871	-1.404
X_2	0.847	0.000	-0.421	-0.547	-1.626	-3.269
X_3	3.107	-0.038	-0.868	-4.471	-1.576	0.174
X_4	0.42	-0.172	-0.184	-0.284	-0.297	-0.333
X_5	0.998	4.779	4.462	5.503	5.417	10.501
Z	4.39	2.39	-1.40	1.05	5.67	
Interpretācija	maza iespēja bankrotēt	pastāv bankrota iespējamība	ļoti augsta bankrota varbūtība	ļoti augsta bankrota varbūtība	maza iespēja bankrotēt	

SIA " Itell " Altman Z' tests

SIA iTell Altman Z' tests				
Koeficients	2018.g.	2019.g.	2020.g.	
X_1	0.717	0.251	0.308	0.523
X_2	0.847	-0.001	0.076	0.139
X_3	3.107	0.484	0.718	1.766
X_4	0.42	0.226	0.317	1.592
X_5	0.998	2.353	2.525	1.947
Z	3.31	3.94	5.97	
Interpretācija	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	

SIA "Kog" Altman Z' tests

Altman Z' tests				
Koeficients	2017.g.	2018.g.	2019.g.	
X_1	0.717	0.607	-0.138	-0.082
X_2	0.847	-0.003	-0.001	-0.080
X_3	3.107	-0.011	-0.411	0.012
X_4	0.42	0.214	-0.039	-0.025
X_5	0.998	2.880	2.001	2.424
Z	3.69	1.41	2.25	
Interpetācija	maza iespēja bankrotēt	pastāv bankrota iespējamība	pastāv bankrota iespējamība	

SIA "Max datori" Altman Z' tests

Altman Z' tests						
Koeficients	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.	
X_1	0.717	-0.031	-0.114	-0.176	-0.154	-0.062
X_2	0.847	-0.489	-0.580	-0.527	-0.942	-0.908
X_3	3.107	0.067	0.060	-0.447	0.019	0.264
X_4	0.42	0.028	0.038	-0.026	-0.035	-0.001
X_5	0.998	6.968	7.123	4.250	5.168	3.832
Z	6.54	6.53	3.07	4.06	3.12	
Interpetācija	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	

SIA "Mek" Altman Z' tests

Altman Z' tests						
Koeficients		2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
X_1	0.717	0.228	0.394	0.508	0.446	0.489
X_2	0.847	0.172	0.532	1.044	0.472	0.569
X_3	3.107	1.513	0.150	-1.314	0.373	0.081
X_4	0.42	0.708	0.952	1.995	1.016	1.127
X_5	0.998	2.273	2.638	4.759	4.119	4.108
Z		4.89	4.67	6.99	6.43	6.37
Interpetācija		maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt

SIA "Mttc" Altman Z' tests

Altman Z' tests						
Koeficients		2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
X_1	0.717	0.213	-0.188	-0.232	-0.656	-1.112
X_2	0.847	0.306	0.187	-0.073	-0.183	-0.706
X_3	3.107	0.382	-1.132	-0.275	-1.555	-1.612
X_4	0.42	0.375	-0.048	-0.061	-0.174	-0.241
X_5	0.998	5.405	5.590	5.783	4.818	4.054
Z		6.68	4.41	5.14	2.25	0.38
Interpetācija		maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	pastāv bankrota iespējamība	ļoti augsta bankrota varbūtība

SIA " Phone repair tech." Altman Z' tests

Altman Z' tests					
Koeficients	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.	
X_1	0.717	0.210	0.412	0.548	0.446
X_2	0.847	0.000	-0.001	-0.022	0.011
X_3	3.107	-0.008	-0.136	1.320	0.533
X_4	0.42	0.128	0.020	0.344	0.149
X_5	0.998	2.336	2.201	1.181	2.429
Z	2.67	2.50	3.37	3.57	
Interpetācija	pastāv bankrota iespējamība	pastāv bankrota iespējamība	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	

SIA " Prosadiga " Altman Z' tests

Altman Z' tests						
Koeficients	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.	
X_1	0.717	0.111	0.102	-0.275	-0.184	-0.187
X_2	0.847	-0.085	-0.340	-0.535	-0.523	-0.546
X_3	3.107	-1.148	0.030	0.069	0.163	0.079
X_4	0.42	-0.141	-0.120	-0.159	-0.152	-0.154
X_5	0.998	0.220	0.315	2.018	1.463	1.794
Z	-1.04	-0.01	1.12	0.77	0.99	
Interpetācija	ļoti augsta bankrota varbūtība	ļoti augsta bankrota varbūtība	ļoti augsta bankrota varbūtība	ļoti augsta bankrota varbūtība	ļoti augsta bankrota varbūtība	ļoti augsta bankrota varbūtība

SIA " Replacit " Altman Z' tests

Altman Z' tests						
Koeficients		2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
X_1	0.717	0.427	0.275	0.467	-1.316	-4.092
X_2	0.847	0.000	0.117	0.289	0.810	-15.315
X_3	3.107	0.622	1.415	1.197	-19.307	34.909
X_4	0.42	0.149	0.574	1.202	-0.271	-0.356
X_5	0.998	2.766	4.750	3.961	4.307	21.185
Z		3.96	7.13	7.12	-15.78	36.33
Interpetācija		maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	Ļoti augsta bankrota varbūtība	maza iespēja bankrotēt

SIA " Tex mobile " Altman Z' tests

Altman Z' tests						
Koeficients		2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
X_1	0.717	0.418	0.126	-0.110	-0.427	-0.493
X_2	0.847	-0.796	-0.466	-0.316	-1.477	-1.813
X_3	3.107	0.159	1.069	-2.176	-3.123	-3.200
X_4	0.42	-0.192	-0.050	-0.207	-0.302	-0.316
X_5	0.998	3.728	3.027	4.255	4.154	4.527
Z		3.32	3.71	1.45	-1.18	-1.29
Interpetācija		maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	pastāv bankrota iespējamība	Ļoti augsta bankrota varbūtība	Ļoti augsta bankrota varbūtība

SIA " Vkpro " Altman Z' tests

Altman Z' tests						
Koeficients		2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
X_1	0.717	0.469	0.293	-0.686	-0.316	-0.343
X_2	0.847	-4.247	-0.969	-2.114	-2.181	-2.367
X_3	3.107	1.328	0.912	-7.265	1.588	0.358
X_4	0.42	-0.130	0.093	-0.270	-0.131	-0.139
X_5	0.998	12.120	4.843	10.192	6.972	2.633
Z		9.54	5.17	-0.14	5.93	0.14
Interpetācija		maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	ļoti augsta bankrota varbūtība	maza iespēja bankrotēt	ļoti augsta bankrota varbūtība

SIA " Zīmols " Altman Z' tests

Altman Z' tests						
Koeficients		2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
X_1	0.717	-0.816	-0.537	-0.587	-0.882	-0.922
X_2	0.847	-0.352	-0.469	-0.368	-0.510	-1.005
X_3	3.107	-1.711	0.057	-0.395	-1.284	0.226
X_4	0.42	-0.219	-0.142	-0.148	-0.210	-0.223
X_5	0.998	1.717	1.849	1.565	2.138	1.887
Z		-1.38	0.76	0.07	-0.75	-0.04
Interpetācija		ļoti augsta bankrota varbūtība	ļoti augsta bankrota varbūtība	ļoti augsta bankrota varbūtība	ļoti augsta bankrota varbūtība	ļoti augsta bankrota varbūtība

20. Fulmer H tests

342. Pielikums

Fulmer H tests				
Koeficients		2017.g.	2018.g.	2019.g.
V ₁	5.528	11.877	0.012	-1.378
V ₂	0.212	1.014	1.451	0.573
V ₃	0.073	-0.422	0.339	0.080
V ₄	1.27	9.674	7.409	8.536
V ₅	0.12	0.075	0.141	0.048
V ₆	2.335	1.467	2.739	0.939
V ₇	0.575	0.000	0.000	0.000
V ₈	1.08	0.639	-0.159	1.605
V ₉	0.894	x	x	x
Fix	6.075			
$H = 5.528V_1 + 0.212V_2 + 0.073V_3 + 1.27V_4 - 0.12V_5 + 2.335V_6 + 0.575V_7 + 1.08V_8 + 0.894V_9 - 6.075$				
H		#VALUE!	#VALUE!	#VALUE!
Interpetācija		#VALUE!	#VALUE!	#VALUE!

SIA " Aboluserviss " Fulmer H tests

343. Pielikums

SIA " Bīstamie sakari " Fulmer H tests

Fulmer H tests						
Koeficients		2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
V ₁	5.528	1.172	1.792	1.446	1.309	1.421
V ₂	0.212	0.361	0.606	0.433	0.367	0.334
V ₃	0.073	0.025	-0.016	-0.001	0.007	0.021
V ₄	1.27	3.177	5.021	3.563	3.048	3.220
V ₅	0.12	0.082	0.087	0.087	0.087	0.075
V ₆	2.335	1.591	1.688	1.701	1.685	1.451
V ₇	0.575	0.015	0.037	0.036	0.086	0.073
V ₈	1.08	0.464	0.318	0.308	0.192	0.438
V ₉	0.894	x	x	x	x	x
Fix	6.075					
$H = 5.528V_1 + 0.212V_2 + 0.073V_3 + 1.27V_4 - 0.12V_5 + 2.335V_6 + 0.575V_7 + 1.08V_8 + 0.894V_9 - 6.075$						
H		x	x	x	x	x
Interpetācija		x	x	x	x	x

SIA " Easy Solution " Fulmer H tests

Fulmer H tests						
Koeficients	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.	
V 1	5.528	-0.498	-0.407	0.082	-3.195	-2.292
V 2	0.212	0.304	0.341	0.523	0.700	0.549
V 3	0.073	-0.001	0.089	0.089	-0.007	0.017
V 4	1.27	1.792	2.190	2.029	2.903	2.270
V 5	0.12	0.122	0.112	0.185	0.173	0.174
V 6	2.335	1.877	2.177	3.606	3.372	3.385
V 7	0.575	0.066	0.053	0.059	0.033	0.030
V 8	1.08	0.086	-0.028	-0.452	-0.376	-0.374
V 9	0.894	x	x	x	x	x
Fix	6.075					
$H = 5.528V1 + 0.212V2 + 0.073V3 + 1.27V4 - 0.12V5 + 2.335V6 + 0.575V7 + 1.08V8 + 0.894V9 - 6.075$						
H	x	x	x	x	x	x
Interpetācija						

SIA " EK Commerce " Fulmer H tests

Fulmer H tests				
Koeficients	2017.g.	2018.g.	2019.g.	
V 1	5.528	0.000	-1.131	-21.894
V 2	0.212	0.012	0.527	1.734
V 3	0.073	-0.061	0.082	0.043
V 4	1.27	0.532	1.081	1.165
V 5	0.12	0.016	0.350	1.070
V 6	2.335	0.305	2.263	4.110
V 7	0.575	0.065	0.044	0.209
V 8	1.08	6.247	-0.017	-0.136
V 9	0.894	x	x	x
Fix	6.075			
$H = 5.528V1 + 0.212V2 + 0.073V3 + 1.27V4 - 0.12V5 + 2.335V6 + 0.575V7 + 1.08V8 + 0.894V9 - 6.075$				
H	x	x	x	
Interpetācija				
	x	x	x	

SIA " Fixpoint " Fulmer H tests

Fulme H tests						
Koeficients	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.	
V 1	5.528	0.000	-2.303	-6.048	-7.698	-6.464
V 2	0.212	0.043	0.975	1.579	2.250	1.413
V 3	0.073	0.073	0.047	-0.009	-0.002	-0.003
V 4	1.27	0.193	2.713	5.994	7.527	5.084
V 5	0.12	0.161	0.258	0.189	0.215	0.200
V 6	2.335	3.115	5.028	3.686	4.182	3.888
V 7	0.575	0.000	0.046	0.023	0.002	0.024
V 8	1.08	-0.269	-0.619	-0.423	-0.479	-0.458
V 9	0.894	x	x	x	x	x
Fix	6.075					
$H = 5.528V_1 + 0.212V_2 + 0.073V_3 + 1.27V_4 - 0.12V_5 + 2.335V_6 + 0.575V_7 + 1.08V_8 + 0.894V_9 - 6.075$						
H	x	x	x	x	x	x
Interpetācija						
	x	x	x	x	x	x

SIA " Gmt serviss " Fulmer H tests

Fulmer H tests						
Koeficients	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.	
V 1	5.528	-0.368	-2.751	-3.571	-10.609	-21.333
V 2	0.212	1.015	0.948	1.169	1.151	2.231
V 3	0.073	0.002	0.026	0.050	0.015	-0.001
V 4	1.27	4.886	3.196	2.270	2.012	2.782
V 5	0.12	0.149	0.213	0.370	0.411	0.576
V 6	2.335	2.906	4.149	7.203	4.982	6.820
V 7	0.575	0.000	0.036	0.086	0.046	0.021
V 8	1.08	-0.212	-0.511	-0.782	-0.383	-0.440
V 9	0.894	x	x	x	x	x
Fix	6.075					
$H = 5.528V_1 + 0.212V_2 + 0.073V_3 + 1.27V_4 - 0.12V_5 + 2.335V_6 + 0.575V_7 + 1.08V_8 + 0.894V_9 - 6.075$						
H	x	x	x	x	x	x
Interpetācija						
	x	x	x	x	x	x

SIA " Itell " Fulmer H tests

Fulmer H tests				
Koeficients		2018.g.	2019.g.	2020.g.
V ₁	5.528	-0.004	0.498	0.905
V ₂	0.212	0.500	0.536	0.414
V ₃	0.073	0.032	0.038	0.052
V ₄	1.27	4.604	5.638	11.867
V ₅	0.12	0.078	0.068	0.025
V ₆	2.335	1.519	1.331	0.487
V ₇	0.575	0.000	0.000	0.035
V ₈	1.08	0.581	0.815	3.776
V ₉	0.894	181.726	41.269	x
Fix	6.075			
H= 5.528V ₁ + 0.212V ₂ + 0.073V ₃ + 1.27V ₄ - 0.12V ₅ + 2.335V ₆ + 0.575V ₇ + 1.08V ₈ + 0.894V ₉ - 6.075				
H		182.80	43.98	x
Interpetācija		maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	x

SIA " Kog " Fulmer H tests

Fulmer H tests				
Koeficients		2017.g.	2018.g.	2019.g.
V ₁	5.528	-0.018	-0.005	-0.523
V ₂	0.212	0.612	0.425	0.515
V ₃	0.073	-0.001	0.103	-0.004
V ₄	1.27	5.533	2.313	2.903
V ₅	0.12	0.079	0.132	0.128
V ₆	2.335	0.000	2.571	2.482
V ₇	0.575	0.088	0.052	0.029
V ₈	1.08	1.380	-0.188	-0.116
V ₉	0.894	0.00	-12.075	2.00
Fix	6.075			
H= 5.528V ₁ + 0.212V ₂ + 0.073V ₃ + 1.27V ₄ - 0.12V ₅ + 2.335V ₆ + 0.575V ₇ + 1.08V ₈ + 0.894V ₉ - 6.075				
H		1.44	-13.01	1.08
Interpetācija		maza iespēja bankrotēt	pastāv bankrota iespējamība	maza iespēja bankrotēt

SIA " Max datori " Fulmer H tests

Fulmer H tests						
Koeficients		2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
V ₁	5.528	-3.191	-3.788	-3.440	-6.150	-5.929
V ₂	0.212	1.480	1.513	0.903	1.098	0.814
V ₃	0.073	0.030	0.017	0.158	-0.005	-2.319
V ₄	1.27	11.190	9.885	5.072	6.032	4.863
V ₅	0.12	0.095	0.110	0.128	0.131	0.120
V ₆	2.335	1.850	2.141	2.490	2.546	2.341
V ₇	0.575	0.126	0.117	0.082	0.041	0.019
V ₈	1.08	-0.060	-0.187	-0.249	-0.213	-0.093
V ₉	0.894	x	x	x	x	x
Fix	6.075					
$H = 5.528V_1 + 0.212V_2 + 0.073V_3 + 1.27V_4 - 0.12V_5 + 2.335V_6 + 0.575V_7 + 1.08V_8 + 0.894V_9 - 6.075$						
H		x	x	x	x	x
Interpetācija		x	x	x	x	x

SIA " Mek " Fulmer H tests

Fulmer H tests						
Koeficients		2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
V ₁	5.528	1.120	3.474	6.815	3.078	3.715
V ₂	0.212	0.483	0.560	1.011	0.875	0.873
V ₃	0.073	0.056	0.004	-0.038	0.010	-0.002
V ₄	1.27	7.772	10.965	34.823	17.924	19.262
V ₅	0.12	0.045	0.037	0.021	0.035	0.033
V ₆	2.335	0.869	0.265	0.406	0.683	0.634
V ₇	0.575	0.178	0.193	0.052	0.046	0.026
V ₈	1.08	0.923	1.941	4.404	2.297	2.715
V ₉	0.894	194.803	3.471	-49.425	5.529	0.555
Fix	6.075					
$H = 5.528V_1 + 0.212V_2 + 0.073V_3 + 1.27V_4 - 0.12V_5 + 2.335V_6 + 0.575V_7 + 1.08V_8 + 0.894V_9 - 6.075$						
H		200.08	14.76	-8.05	24.33	21.67
Interpetācija		maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	pastāv bankrota iespējamība	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt

SIA " Mttc " Fulmer H tests

Fulme H tests						
Koeficients	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.	
V 1	5.528	1.995	1.224	-0.479	-1.194	-4.610
V 2	0.212	1.148	1.188	1.228	1.023	0.861
V 3	0.073	0.019	0.209	0.039	0.052	0.029
V 4	1.27	13.020	6.302	6.293	3.586	2.200
V 5	0.12	0.063	0.135	0.140	0.205	0.281
V 6	2.335	1.210	2.636	2.730	3.992	5.475
V 7	0.575	0.102	0.075	0.088	0.117	0.116
V 8	1.08	0.607	-0.251	-0.299	-0.578	-0.714
V 9	0.894	1510.53	-80.63	-55.23	-87.79	-71.66
Fix	6.075					
H= 5.528V1 + 0.212V2 + 0.073V3 + 1.27V4 - 0.12V5 + 2.335V6 + 0.575V7 + +1.08V8 + 0.894V9 - 6.075						
H	1522.50	-75.45	-51.84	-87.07	-74.66	
Interpetācija	maza iespēja bankrotēt	pastāv bankrota iespējamība	pastāv bankrota iespējamība	pastāv bankrota iespējamība	pastāv bankrota iespējamība	pastāv bankrota iespējamība

SIA " Phone repair tech." Fulmer H tests

Fulmer H tests				
Koeficients	2017.g.	2018.g.	2019.g.	
V 1	5.528	-0.005	-0.141	0.069
V 2	0.212	0.467	0.251	0.516
V 3	0.073	-0.071	0.069	0.048
V 4	1.27	2.933	2.736	4.186
V 5	0.12	0.115	0.066	0.089
V 6	2.335	5.149	2.764	5.682
V 7	0.575	0.059	0.027	0.033
V 8	1.08	-1.479	-0.453	-2.180
V 9	0.894	x	x	x
Fix	6.075			
H= 5.528V1 + 0.212V2 + 0.073V3 + 1.27V4 - 0.12V5 + 2.335V6 + 0.575V7 +1.08V8 + 0.894V9 - 6.075				
H	x	x	x	
Interpetācija				
	x	x	x	

SIA " Prosadiga " Fulmer H tests

Fulmer H tests						
Koeficients		2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
V ₁	5.528	-0.555	-2.218	-3.491	-3.415	-3.565
V ₂	0.212	0.047	0.067	0.429	0.311	0.381
V ₃	0.073	0.055	-0.002	-0.003	-0.007	-0.003
V ₄	1.27	0.192	0.292	1.594	1.187	1.446
V ₅	0.12	0.175	0.165	0.193	0.188	0.189
V ₆	2.335	1.881	1.771	2.962	2.811	2.835
V ₇	0.575	0.020	0.057	0.066	0.030	0.027
V ₈	1.08	0.115	0.112	-0.257	-0.177	-0.179
V ₉	0.894	x	x	x	x	x
Fix	6.075					
H= 5.528V ₁ + 0.212V ₂ + 0.073V ₃ + 1.27V ₄ - 0.12V ₅ + 2.335V ₆ + 0.575V ₇ + 1.08V ₈ + 0.894V ₉ - 6.075						
H		x	x	x	x	x
Interpetācija						
		x	x	x	x	x

SIA " Replacit " Fulmer H tests

Fulme H tests						
Koeficients		2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.
V ₁	5.53	0.000	0.762	1.885	5.289	-99.958
V ₂	0.21	0.588	1.009	0.841	0.915	4.500
V ₃	0.07	0.050	0.053	0.038	0.249	-0.146
V ₄	1.27	4.766	14.309	19.463	1.943	4.078
V ₅	0.12	0.089	0.051	0.031	0.338	0.793
V ₆	2.34	0.714	0.986	0.605	6.586	15.435
V ₇	0.58	0.057	0.076	0.052	0.008	0.055
V ₈	1.08	0.870	0.980	2.715	-0.703	-0.932
V ₉	0.89	8.27	10.78	727.84	-1217.26	333.48
Fix	6.075					
H= 5.528V ₁ + 0.212V ₂ + 0.073V ₃ + 1.27V ₄ - 0.12V ₅ + 2.335V ₆ + 0.575V ₇ + 1.08V ₈ + 0.894V ₉ - 6.075						
H		9.15	22.83	747.33	-1209.39	249.64
Interpetācija		maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	maza iespēja bankrotēt	pastāv bankrota iespējamība	maza iespēja bankrotēt

SIA " Tex mobile " Fulmer H tests

Fulmer H tests						
Koeficients	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.	
V 1	5.528	-5.195	-3.039	-2.063	-9.641	-11.830
V 2	0.212	0.792	0.643	0.904	0.882	0.962
V 3	0.073	-0.005	-0.185	0.054	0.029	0.025
V 4	1.27	2.792	3.393	2.752	1.480	1.430
V 5	0.12	0.204	0.136	0.236	0.429	0.483
V 6	2.335	0.680	1.110	1.488	2.334	3.129
V 7	0.575	0.072	0.200	0.296	0.343	0.200
V 8	1.08	0.371	0.168	-0.084	-0.180	-0.184
V 9	0.894	0.000	0.000	-28.934	-34.819	-56.802
Fix	6.075					
$H = 5.528V1 + 0.212V2 + 0.073V3 + 1.27V4 - 0.12V5 + 2.335V6 + 0.575V7 + 1.08V8 + 0.894V9 - 6.075$						
H	-6.77	-3.92	-31.90	-46.08	-69.63	
Interpetācija	pastāv bankrota iespējamība	pastāv bankrota iespējamība	pastāv bankrota iespējamība	pastāv bankrota iespējamība	pastāv bankrota iespējamība	pastāv bankrota iespējamība

SIA " Vkpro " Fulmer H tests

Fulmer H tests						
Koeficients	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.	
V 1	5.528	-27.720	-6.326	-13.796	-14.232	-15.451
V 2	0.212	2.575	1.029	2.165	1.481	0.559
V 3	0.073	-0.069	0.118	0.094	-0.083	-0.017
V 4	1.27	10.632	7.528	4.622	6.114	2.240
V 5	0.12	0.174	0.098	0.337	0.174	0.179
V 6	2.335	0.808	1.381	4.568	3.364	3.451
V 7	0.575	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
V 8	1.08	0.487	0.539	-0.368	-0.328	-0.345
V 9	0.894	x	x	x	x	x
Fix	6.075					
$H = 5.528V1 + 0.212V2 + 0.073V3 + 1.27V4 - 0.12V5 + 2.335V6 + 0.575V7 + 1.08V8 + 0.894V9 - 6.075$						
H	x	x	x	x	x	x
Interpetācija	x	x	x	x	x	x

SIA " Zīmols " Fulmer H tests

Fulme H tests						
Koeficients	2015.g.	2016.g.	2017.g.	2018.g.	2019.g.	
V 1	5.528	-2.296	-3.063	-2.403	-3.327	-6.559
V 2	0.212	0.365	0.393	0.332	0.454	0.401
V 3	0.073	0.042	-0.002	0.018	0.031	-0.002
V 4	1.27	1.203	1.558	1.288	1.363	1.128
V 5	0.12	0.218	0.181	0.186	0.240	0.255
V 6	2.335	4.242	3.073	3.378	4.562	4.854
V 7	0.575	0.183	0.248	0.214	0.159	0.119
V 8	1.08	-0.677	-0.536	-0.572	-0.666	-0.652
V 9	0.894	0.000	2.458	-13.046	-54.003	0.541
Fix	6.075					
$H = 5.528V_1 + 0.212V_2 + 0.073V_3 + 1.27V_4 - 0.12V_5 + 2.335V_6 + 0.575V_7 + 1.08V_8 + 0.894V_9 - 6.075$						
H	-3.23	-2.13	-17.05	-57.74	-6.50	
Interpretācija	pastāv bankrota iespējamība	pastāv bankrota iespējamība	pastāv bankrota iespējamība	pastāv bankrota iespējamība	pastāv bankrota iespējamība	pastāv bankrota iespējamība

21. SIA iTell finanšu atskaites dati

359. Pielikums

SIA " iTell " bilance

BILANCE						
Rādītājs			2020 (EUR)	2019 (EUR)	2018 (EUR)	2017 (EUR)
2.Koncesijas, patenti, licences, preču zīmes un līdzīgas tiesības		20				
5.Avansa maksājumi par nemateriālajiem ieguldījumiem		40				
I. NEMATERIĀLIE IEGULDĪJUMI KOPĀ		50				
5.Tehnoloģiskās iekārtas un ierīces	i	70				
6.Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	i	80	2909			
II. PAMATLĪDZEKĻI KOPĀ		100	2909	0	0	0
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ	i	200	2909	0	0	0
1.Izejvielas, pamatmateriāli un paligmateriāli		210	21697	13463	12148	7025
3.Gatavie ražojumi un preces pārdošanai		230				
4.Avansa maksājumi par krājumiem	i	250				
I. KRĀJUMI KOPĀ		270	21697	13463	12148	7025
1.Pircēju un pasūtītāju parādi		280	3960	201	100	
4.Citi debitori		310	37	18	14	
7.Nākamo periodu izmaksas		340				
II. DEBITORI KOPĀ	i	350	3997	219	114	0
IV. NAUDA	i	400	18855	10889	2081	2790
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ	i	410	44549	24581	14343	9815
AKTĪVA BILANCE		420	47458	24581	14343	9815
1.Akciju vai daļu kapitāls (pamatkapitāls)		430	2800	2800	2800	2800
6.Iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa vai nesegtie zaudējumi	i	510	7770	2215	-10	
7.Pārskata gada peļņa vai zaudējumi	i	520	26981	5555	2225	-10
PAŠU KAPITĀLS KOPĀ		530	37551	10570	5015	2790
3.Aizņēmumi no kredītiestādēm		600				
4.Citi aizņēmumi		601				
ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	i	640	0	0	0	
4.Citi aizņēmumi		671		3900		
5.No pircējiem saņemtie avansi		680				
6.Parādi piegādātājiem un darbuzņēmējiem		690	4498	7263	7172	7025
10.Nodokļi un valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas		730	3478	1707	1272	
11.Pārējie kreditori		740	1931	1141	884	
ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ	i	780	9907	14011	9328	7025
3. KREDITORI (KOPSUMMA)		790	9907	14011	9328	7025
PASĪVA BILANCE		800	47458	24581	14343	9815
Darbinieku skaits		990	2	2	2	1

SIA " iTell " Peļņas un zaudējuma aprēķins

PELŅAS/ ZAUDĒJUMU APRĒĶINS							
Rādītājs			2020 (EUR)	2019 (EUR)	2018 (EUR)	2017 (EUR)	
1.	Neto apgrozījums		10	92570	62200	33817	0
	b) no citiem pamatdarbības veidiem		220				
2.	Pārdotās produkcijas ražošanas pašizmaksa, pārdoto preču vai sniegto pakalpojumu iegādes izmaksas	i	20	-56172	-51992	-29938	0
3.	Bruto peļņa vai zaudējumi		30	36398	10208	3879	0
4.	Pārdošanas izmaksas		40	-1869		0	0
5.	Administrācijas izmaksas		50	-7507	-4632	-1643	0
6.	Pārējie uzņēmuma saimnieciskās darbības ieņēmumi		60			0	0
7.	Pārējās saimnieciskās darbības izmaksas		68			0	-10
10.	Pārējie procentu ieņēmumi un tamīdzīgi ieņēmumi		90	37	102		0
12.	Procentu maksājumi un tamīdzīgas izmaksas		110	1	-123	-11	0
	b) no citām personām		360	-78			
14.	Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem		120	26982	5555	2225	-10
17.	Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem		151	26982	5555	2225	-10
13.	Peļņa vai zaudējumi pirms uzņēmumu ienākuma nodokļa		370				
14.	Uzņēmumu ienākumu nodoklis par pārskata gadu	i	160				
15.	Peļņa vai zaudējumi pēc uzņēmumu ienākuma nodokļa aprēķināšanas		380				
20.	Pārējie nodokļi		170				
18.	Pārskata gada peļņa vai zaudējumi	i	180	26982	5555	2225	-10

Maģistra darbs „PROJEKTS: SIA “ITELL” PILNVEIDOŠANA” izstrādāts LU Biznesa, vadības un ekonomikas fakultātē.

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

Autors: _____ Daniels Stašūns _____.
(paraksts) (paraksta atšifrējums) (datums)

Rekomendēju / nerekomendēju darbu aizstāvēšanai

Vadītāja: asoc.prof. Irina Solovjova _____
(paraksts) (datums)

Recenzents: asoc.prof. Marina Kudinska

Darbs iesniegts LU Biznesa, vadības un ekonomikas fakultātes Studiju centrā

Dekāna pilnvarotā persona:

metodiķe _____
(paraksts) (paraksta atšifrējums) (datums)

Darbs aizstāvēts _____ gala pārbaudījuma komisijas sēdē

bakalaura / maģistra / valsts

Komisijas sekretārs(e): _____
(paraksts) (paraksta atšifrējums) (datums)