

LATVIJAS UNIVERSITĀTE  
BIZNESA, VADĪBAS UN EKONOMIKAS FAKULTĀTE  
FINANŠU UN GRĀMATVEDĪBAS NODAĻA

**PROJEKTS: UZŅĒMUMA SIA “RN Meistars” DIBINĀŠANA**

PROJECT: ESTABLISHMENT OF THE COMPANY  
“RN Meistars” Ltd.

MAGISTRA DARBS

Autors: Profesionālā augstākās izglītības  
maģistru studiju programmas  
Finanšu ekonomika  
Vladislavs Ņefjodovs

Stud. apl. Nr. vn19017

Darba vadītājs: Dr. ekon., profesore Marina Kudinska

RĪGA 2020

## Saturs

Anotācija .....	4
Annotation.....	7
1. Projekta ideja, aktualitāte .....	10
2. Uzņēmums .....	14
2.1 Uzņēmuma juridiskā forma, nosaukums, atrašanās vieta .....	14
2.2 Pamatkapitāls, īpašnieki, to līdzdalība pamatkapitālā .....	20
2.3 Zeme, ēkas, pamatlīdzekļi.....	21
2.4 Uzņēmuma organizatoriskā struktūra un vadība, nodarbināto skaits.....	25
2.5 Ārējā finansējuma piesaistes iespējas .....	31
3. Nozares izpēte .....	33
3.1 Nozares attīstības tendences pēdējos 3 – 5 gados .....	33
3.2 Nozares attīstības perspektīvas turpmākajos 3 – 5 gados .....	40
3.3 Nozares tiesiskais regulējums .....	42
4. Uzņēmuma darbības raksturojums, produkti, pakalpojumi .....	45
4.1 Uzņēmuma pakalpojumu raksturojums.....	45
4.2 Izejvielu un materiālu īss raksturojums, piegāde .....	53
5. Mārketinga .....	56
5.1 Uzņēmuma pakalpojumu būtiskāko noieta tirgu izpēte .....	56
5.2 Uzņēmuma klientu analīze.....	58
5.3 Uzņēmuma svarīgākie konkurenti, to tirgus daļas un attīstības prognozes .....	59
5.4 Uzņēmuma konkurences analīze.....	61
5.5 Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums .....	65
6. Projekta finanšu plāns .....	68
6.1 Pieņēmumi, uz kuriem balstīta finanšu prognoze .....	68
6.2 Uzņēmuma ieņēmumu plāns .....	68
6.3 Peļņas un zaudējumu aprēķins .....	70

6.5 Uzņēmuma bilance.....	76
6.6 Kredīta/līzings atmaksas grafiks .....	77
6.7 Projekta novērtēšana .....	79
7. Riski un samazināšanas pasākumi .....	83
Izmantotas literatūras un avotu saraksts.....	91

## Anotācija

Maģistra darbā “Projekts: Uzņēmuma SIA “RN Meistars” dibināšana” ir aprakstīts plāns kā izveidot uzņēmumu, kas nodarbosies ar nelieliem remonta darbiem un mājsaimniecības sadzīves problēmu risināšanu. Uzņēmums SIA “RN Meistars” tiks dibināts pēc adreses Rīgas iela 20C, Piņķi, Babītes pagasts, Babītes novads. SIA “RN Meistars” tiks reģistrēts Uzņēmumu reģistrā un uzsāks savu pamatdarbību 2021.gada, janvārī. Uzņēmuma SIA “RN Meistars” pamatkapitāls sastādīs 8 000,00 EUR. Šajā summā tiks iekļautas izmaksas par uzņēmuma reģistrāciju, izmaksas par telpas nomu pirmajā mēnesī, uzņēmuma mājaslapas izveidi un izmaksas par pamatlīdzekļu iegādi. Uzņēmumam būs viens īpašnieks. Pamatkapitālu sadalīs 100 daļās, katras daļas vērtība būs 80,00 EUR. Uzņēmuma īpašnieks būs arī uzņēmuma vadītājs. Nepietiekošos naudas līdzekļus uzņēmuma īpašnieks saņems no radnieka kā kredītu, apjomā 5 000,00 EUR. Kredīta atgriešanas nosacījumi būs 5% gadā.

Uzņēmuma darbība tiek attiecināta pie būvniecības nozares – būvdarbu pabeigšana un citi specializētie būvdarbi. Uzņēmums SIA “RN Meistars” sniegs saviem klientiem nelielu remontdarbu pakalpojumus tautā vairāk zināmus ka “mājas meistars” pakalpojumus. Uzņēmuma pamatdarbības mērķis atvieglot klientiem dzīvi, lai viņi turpinātu nodarboties ar saviem darbiem mūsdienīgu steidzīgajā dzīves ritmā, bet par neērtībām, kuri ir saistīti ar mājokļa remontdarbiem, lai uztic profesionāļiem. Uzņēmuma pamatdarbība ir domāta ne tikai peļņai, bet arī tam, lai risinātu sabiedrībā izplatītās sociālās problēmas.

Uzņēmums saviem klientiem piedāvās tāda veida pakalpojumus kā:

- Santehnikas darbus;
- Elektrības darbus;
- Remonta kosmētiskie darbus;
- Galdniecības remonta darbus;
- Mēbeļu salikšanas un uzstādīšanas darbus utt.

Kaut arī būvniecības nozarei ir novērojama cikliskā attīstība, pa vasaru darbu ir vairāk nekā pa ziemu, iedzīvotājiem un mājokļu īpašniekiem, “mājas meistara” pakalpojums paliks aktuāls vienmēr. Nomainīt logus vai durvis, salabot santehniku vai salabot elektriskos slēdžus mājsaimniecībām vajadzēs vienmēr, neskatoties uz gadalaiku. Tuvākajā nākotnē, kad daudz darba veidus robotizēs, business “mājas meistars” to neizjutīs, jo nelielus remontdarbus ir apgrūtināti robotizēt un pat ja tas sanāks, tas būs pārāk dārgi. Mūsdienās, kad daudz darbus cilvēki veic attālināti, “mājas meistara” biznesā tas pagaidām nav iespējams un diez vai tuvākajā laikā būs. Business “mājas meistars” pastāvēs neskatoties uz valsts ekonomisko situāciju. Ja ekonomika valstī

ies uz augšu, būvniecības nozare ies uz augšu arī un remontdarbi būs pieprasīti jaunajos projektos, bet, ja valstī iestāsies krīzes periods un ekonomikas attīstība apstāsies, vai pat ies uz leju, “mājas meistari” būs vajadzīgi lai uzturētu darba stāvoklī jau esošo. Ja cilvēkam mājās būs problēma ar santehniku vai vajadzēs nomainīt sasisu logu, viņš griezīsies pie speciālista, neskatoties uz valsts ekonomisko situāciju. Tātad tuvākajā nākotnē biznesam “mājas meistars” nekas nedraud, izņemot konkurenci, jo šajā biznesā nosacīti viegli ieiet. Ja cilvēks ir strādājis būvniecībā un viņam ir vajadzīgi darba instrumenti, viņš var sākt darbu. Viņam nav vajadzīgs ofiss un viņš var strādāt viens, veicot tos darbus, kur nav vajadzīgs palīgs.

Projekta ietvaros ir plānot, ka uzņēmums SIA “RN Meistars” piedāvās saviem klientiem demokrātiskās cenas, lai varētu konkurēt tirgū. Uzņēmumam būs arī savs birojs, kur klients pirms izsaukuma varēs ierasties un iepazīties ar dažiem meistariem. Tādā veida politika ir ieviesta, lai klients varētu parunāt ar darbiniekiem un viņām izveidotos savs viedoklis par šiem cilvēkiem.

Uzņēmuma pastāvēšanas forma tika izvēlēta juridiskās personas forma: Sabiedrība ar ierobežotu atbildību. Galvenie iemesli, kāpēc tieši šī forma tika izvēlēta ir ierobežota atbildība, darbinieku skaits un samērā vienkārša reģistrācija. SIA “RN Meistars” pamatkapitāls būs 8 000,00 EUR. Pamatkapitāls tika apmaksāts ar naudas līdzekļiem. Uzņēmumu dibinās fiziskā persona. Uzņēmuma īpašnieks būs arī uzņēmuma vadītājs un viņam piederēs 100 % pamatkapitāla. Projekta realizācijas laikā telpas un zeme netiks iegādātas. Telpas, kuras būs vajadzīgas uzņēmuma darbībai, tiks iznomātas pēc adreses Rīgas iela 20C, Piņķi, Babītes pagasts, Babītes novads. Pamatlīdzekļos tiks iegādāti darba instrumenti, biroja mēbeles un automašīna. Kopumā pamatlīdzekļu iegādei tiks iztērēti 8 495,00 EUR.

SIA “RN Meistars” projekts tiks finansēts daļēji ar paša īpašnieka naudas līdzekļiem un daļēji ar piesaistītu ārējo finansējumu. Ārējais finansējums tiks piesaistīts 5 000,00 EUR apjomā, par 5 % gadā. SIA “RN Meistars” tiks nodarbināti 7 darbinieki – uzņēmuma direktors, grāmatvede, apkopēja, vecākais meistars un trīs meistari. Darbinieku mēneša alga būs nemainīga visu periodu. Uzņēmuma direktoram mēneša alga būs 900,00 EUR, grāmatvedim – 700,00 EUR, vecākajam meistaram – 900,00 EUR, meistariem – 850,00 EUR katram un apkopējai 430,00 EUR. Vecākais meistars pildīs būvuzraudzību. Vecākajam meistaram vajadzēs piegādāt nepieciešamos materiālus un vajadzēs kontrolēt izpildīto darbu kvalitāti. Vecākais meistars būs atbildīgs par tāmēšanas darbiem, jo lielākajiem remontdarbu apjomiem, tāmes būs nepieciešamas. Uzņēmuma direktors nodarbosies ar uzņēmuma vadību, uzņēmuma marketingu. Operatora uzņēmuma nebūs, operatora lomu pildīs uzņēmuma direktors un vecākais meistars. Uzņēmuma direktors un vecākais meistars vienosies ar klientiem par darbu izcenojumiem. Grāmatvedis būs nodarbināts uz nepilnu laiku un nāks uz darbu trīs reizes nedēļā, pa to laiku kad viņas nebūs, ar visu nepieciešamo dokumentāciju un finanšu operācijām nodarbosies uzņēmuma direktors. Uzņēmuma direktoram

būs arī svarīga loma darbā ar klientiem. Ja klientam vajadzēs kosmētisko remontdarbu pakalpojumi, viņam vajadzēs noslēgt līgumu ar uzņēmumu un par to būs atbildīgs uzņēmuma direktors. Apkopēja nāks pēc vajadzības vienu vai divas reizes nedēļā.

Uzņēmuma SIA "RN Meistars" darbība ir domāta vietējām tirgum. Par galvenajiem uzņēmuma konkurentiem tiks uzskatīti individuālie meistari, kuri veicot privātos darba pasūtījumus. Projekta ietvaros, darba autors prognozē ka tīrā peļņa 2021. gadā būs negatīva, -1 245,00 EUR, 2022. gadā 1 416,00 EUR un 2023. gadā 3 239,00 EUR, kas pa 29 % būs lielāka par iepriekšējo gadu. Kā var redzēt, ir plānots ka ar katru gadu, uzņēmuma peļņa palielināsies. Kopumā par trim gadiem PVN tiks samaksāts 48 400,00 EUR.

Kā jebkurā biznesā, biznes "mājas meistars", arī pakļauts riskam. Lai pasargātu savu biznesu vajag ievest uzņēmumā risku vadību. Risku vadības ieviešana sākas no risku identifikācijas. Darba autors ir identificējis deviņus riskus, kuri viņā prāt ir viss aktuālākie šā veida biznesam. Tie riski ir: kredītrisks, konkurences risks, operacionālais risks, likumdošanas risks, stratēģiskais risks, biznesa risks, likviditātes risks, reputācijas risks un ekonomiskais risks. Sakārtojot riskus pēc varbūtības iestāšanās un pēc sekām, autors izveidoja risku matricu. Pēc autora domām viss nopietnākie riski uzņēmumam ir konkurences risks un operacionālais risks. Tieši šiem riskiem tiks pievērsta īpaša uzmanība.

## Annotation

The dissertation “Project: Establishment of the company “RN Meistars” Ltd.” describes a plan how to create a company that will deal with small repairs and household problems. The company “RN Meistars” Ltd. will be established at the address Rīgas Street 20C, Pinki, Babites rural territory, Babites municipality. “RN Meistars” Ltd. will be registered in the Register of Enterprises and will start its main activity in January, 2021. The share capital of the company “RN Meistars” Ltd. will amount of 8,000.00 EUR. This amount will include the cost of registering the company, the cost of renting the premises for the first month, the creation of the company's website and the cost of purchasing fixed assets. The company will have one owner. The share capital will be divided into 100 parts, the value of each part will be 80.00 EUR. The owner of the company will also be the director of the company. The owner of the company will receive insufficient funds from a relative as a loan in the amount of 5 000.00 EUR. Loan repayment conditions will be 5% per annum.

The company's activities are attributed to the construction industry - completion of construction works and other specialized construction works. The company "RN Meistars" Ltd. will provide its customers with minor repair services, more commonly known as "handyman" services. The company's core business is to make life easier for clients so that they can continue to do their jobs in today's hectic pace of life, but for the inconveniences associated with home repairs to be entrusted to professionals. The company's core business is not only for profit, but also to solve social problems in society.

The company will offer its customers such services as:

- Plumbing works;
- Electrical works;
- Repair cosmetic works;
- Carpentry repair works;
- Furniture assembly and installation, etc.

Although the construction industry is experiencing a cyclical development, there is much more work during the summer than during the winter, “handyman” business will always be relevant. Households will always need to replace windows or doors, repair plumbing or repair electrical switches, regardless of the season. In the near future, when many types of work will be robotized, the "handyman" business won't feel it, because small repairs are difficult to robotize and even if it does, it will be too expensive. Nowadays, a lot of work is done by people remotely, in the "handyman" business, this is not possible yet and is unlikely to happen in the near future.

The “handyman” business will exist regardless of the country's economic situation. If the country's economy goes up, the construction industry will also go up and repairs will be in demand for new projects, but if the country enters a period of crisis and economic development will stop, or even go down, “handyman” will be needed to keep the existing one in working condition. If a person has a problem with plumbing at home or needs to replace a broken window, he will turn to a specialist, regardless of the country's economic situation. So, in the near future, the business "handyman" is not threatened by anything except competition, because it is relatively easy to enter in this business. If a person has worked in construction and have work tools, he can start work. He does not need an office and can work alone in jobs that do not require an assistant.

The legal form was chosen for the company: Limited company. The main reasons why this form was chosen are limited liability, number of employees and relatively simple registration. The share capital of the “RN Meistars” Ltd. will be 8 000.00 EUR. The share capital was paid in cash. The company will be founded by an individual person. The owner of the company will also be the head of the company and will own 100% of the share capital. Premises and land will not be purchased during the project implementation. Premises that will be needed for the operation of the company will be rented at the address Rigas Street 20C, Pinki, Babites rural territory, Babites municipality. Fixed assets will be used for work tools, office furniture and one car. A total of 8 495.00 EUR will be paid for the purchase of fixed assets.

The project of the company “RN Meistars” Ltd. will be financed partly with the owner's own funds and partly with attracted external financing. External financing will be attracted in the amount of 5 000.00 EUR, by 5% per year. The company “RN Meistars” Ltd. will employ 7 employees - company director, accountant, cleaner, senior master and three masters. The monthly salary of employees will be unchanged throughout the period. The monthly salary of the company's director will be 900.00 EUR, for the accountant - 700.00 EUR, for the senior master - 900.00 EUR, for masters - 850.00 EUR each and for the cleaner – 430.00 EUR. The senior master will supervise the construction. The senior master will need to supply the necessary materials and will need to control the quality of the work performed. The senior master will be responsible for the estimation work, because the largest amounts of repair work, estimates will be needed. The director of the company will be engaged in the management of the company, marketing of the company. There will be no operator company, the role of operator will be performed by the company's director and senior master. The company's director and senior master will also agree with clients on work pricing. The accountant will be part-time and will work three times a week, in the absence of them, all necessary documentation and financial operations will be handled by the company's director. The company's director will also play an

important role in working with clients. If the customer needs cosmetic repair services, he will need to enter into a contract with the company and will be the responsibility of the company's director. The cleaner will come once or twice a week as needed.

The operation of the company "RN Meistars" Ltd. is intended for the local market. The main competitors of the company will be considered individual masters, who, when performing private work orders. Within the project, the author predicts that the net profit in 2021 will be - EUR 1245.00, in 2022, EUR 1416.00 and in 2023, EUR 3239.00, which will be 29% more than in the previous year. As can be seen, it is planned that with each passing year, the company's profits will increase. A total of EUR 48400.00 will be paid in VAT for three years.

As with any business, a "handyman" business is also at risk. To protect a business, you need to introduce risk management into your business. The implementation of risk management started with the identification of risks. The author of the project has identified nine risks that he considers to be the most relevant for this type of business. These risks are: credit risk, competition risk, operational risk, regulatory risk, strategic risk, business risk, liquidity risk, reputation risk and economic risk. By arranging the risks by probability and by consequences, the author created a risk matrix. According to the author, the most serious risks for the company are competition risk and operational risk. It is these risks that will receive special attention.

## 1. Projekta ideja, aktualitāte

Ja ir vēlēšanās, vienmēr var atrast labu ideju tam, ka izveidot biznesu. Iespējams kādam tā ideja šķitīs neparasta, taču tas nav iemesls to uzreiz noraidīt. Ka piemēru var minēt nelielus remontdarbus un saimniecisko pakalpojumu piedāvājumus. Tā ir lieliska biznesa ideja, kas spēj dot stabilus un ievērojamus ienākumus.

Ja agrāk daudzus remontdarba veidus veica paši cilvēki, tad mūsdienās, remontdarbus un darbus saistītus ar tehnikas apkalpošanu, cilvēki uztic profesionāļiem.

Mūsdienās cilvēkiem ir pastāvīgs laika trūkums. Lai veiktu nelielus remontdarbus savā mājāsaimniecībā, jāatsakās no citu darbu veikšanas. Cilvēkiem vieglāk samaksāt naudu par remontdarbu paveikšanu profesionāļiem, lai turpinātu nodarboties ar savām lietām. Tāpēc pēc nelieliem mājāsaimniecības remontiem pieprasījums būs vienmēr. Cilvēki taču nemeklēs palīdzību lielajos būvniecības uzņēmumos, tikai lai piestiprinātu karnīzi.

Uzņēmējdarbības veids ar ironisku nosaukumu “Vīrs uz stundu” vai “mājas meistars” stabili ieņēmis savu vietu saimniecisko pakalpojumu piedāvājumu tirgu. Biznesa pamatā ir spēja veikt “vīriešu” darbus, tādus ka: elektriskās kontaktrozetes remont, mājas santehnikas remonts, mēbeļu salikšana, tapešu līmēšana utt.

Kā piemēru var minēt ASV, kur periodā no 2001-2015. gadam privātmāju īpašnieki tērēja vidēji 2 370,00 USD katru gadu savas mājas uzlabošanai. Tas skaidri parāda cik daudz naudas cilvēki ir gatavi tērēt nelieliem remontdarbiem<sup>1</sup>.

Diemžēl autors nav atradis Latvijas statistiku par maziem mājāsaimniecību remontdarbiem. Latvijā remontdarbi iekļauti ”mājokļa uzturēšanas izdevumos” un 2019. gadā mājokļa uzturēšanas izdevumi Latvijā bija vidēji 151,00 EUR mēnesī uz vienu mājāsaimniecību<sup>2</sup>, bet tur ir iekļauta arī īre par mājokļa izmantošanu, īpašuma nodoklis par mājokli, apkure, elektrība, ūdensapgāde un kanalizācija, atkritumu izvešana un mājokļa apdrošināšanas izmaksas<sup>3</sup>.

Projekta ideja ir uzņēmuma izveidošana, kas sniegs tā saucamo “vīrs uz stundu” vai “mājas meistars” pakalpojumus. Šā veida biznesa, galvenā ideja ir tāda, ka ne visiem cilvēkiem ir iespējas, laiks vai prasmes veikt mājāsaimniecību remontdarbus. Lai paveikt dažus sīkus remontdarbus, ir nepieciešami speciāli instrumenti, kas bieži vien maksā diezgan dārgi un izdevīgāk griezties pie speciālista, lai atrisinātu noteiktas mājāsaimniecību problēmas, nekā pašam pirkt noteiktus instrumentus un pēc darba paveikšanas tie instrumenti mētāsies bez vajadzības. Daudz ģimenes

<sup>1</sup> <https://www.freshbooks.com/blog/general-handyman-9-ways-improve-way-run-business> (28.03.20)

<sup>2</sup> <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/socialie-procesi/majokla-apstakli/meklet-tema/2658-majokla-uzturesanas-izdevumi-2019-gada> (12.05.20)

<sup>3</sup> <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/tabulas/metadati-majokla-apstakli-eu-silc-apsekojums> (12.05.20)

nodarbojas ar ienākumu gūšanu vai ar citām vajadzībām un labprāt brīvo laiku pavada atpūtā, nevis veicot mājsaimniecības remontdarbus. Laika trūkums un vienaldzība pret tādām lietām kā, elektrisko rozešu remonts vai bojāta santehnika vannas istabā, var būt atlikta uz ilgu laiku un galu galā var kļūt par problēmu un izraisīt negadījumus.

Vairākus saimnieciskus darbus grūti paveikt patstāvīgi. Ka piemēru var minēt vientuļās sievietēs vai cilvēkus seniora vecuma. Viņiem var rasties grūtības ar santehnikas vai elektriķa darbu remontu. Vientuļās sievietes vai gados vecāki cilvēki, bieži vien nespēj patstāvīgi paveikt pat mazus remontdarbus, nemaz nerunājot par liela gabarīta atkritumu izvešanu, vecu mēbeļu transportēšanu vai vannas istabas remontu darbiem. Flīzēšana vai IKEA veikalā iegādāta skapīša salikšana, var kļūt par nopietnu problēmu. Pilnās ģimenēs, kur ir vīrieši, pilnībā šo problēmu neatrisina. Mūsdienas vīrieši bieži vien atkārto: ka katram jāveic savus darbus un izvēlās labāk samaksāt meistaram, kurš paveiks to darbu, nekā mocīties pašiem.

Mūsdienu mājas un dzīvokļi ir pilnībā aprīkoti ar visa veida komunikācijām, burtiski piebāztas ar visa veida iekārtām. Tas ļauj padarīt cilvēku dzīvi vieglāku un ērtāku, taču jebkuram aprīkojumam un sistēmai ir tendence bojāties, bet ne kurš katrs to var salabot. Ja mājās nav kvalificēta meistara vai pastāvīgs laika trūkums neļauj veikt nelielus remontus, kvalificēti meistari nāk glābt situācija, izpildot savā ziņā ātras palīdzības lomu.

Daudz uzņēmumi, kas darbojas būvdarbu un remontdarbu nozarē, ir mērķēti uz augstām cenām. Tomēr pēc paveikta darba, pēc kāda laika, ir vajadzīgs remonts vai vienkāršā apkope. Būvniecības uzņēmēji uzskata, ka viņu firmām nav jēgas nodarboties ar viņuprāt, salīdzinoši sīkiem darbiem, tāpēc viņi uzstāda augstas cenas sīkiem darbiem, vai vispār atsakās tos veikt, jo tie darbi lieliem uzņēmumiem nav rentabli. Parasti mēbeļu pārvietošana vai piloša jaucējkrāna remonts, vienkārši neietilpst sniegto pakalpojumu klāstā. Lielām organizācijām uz sīkiem remontdarbiem nav brīva laika un brīvo resursu lai pievērst tam uzmanību. Tas ir iemesls kāpēc lieli uzņēmumi nenoved dažus mazus darbus līdz galam. Bieži vien cilvēkiem vienkārši nav kur meklēt palīdzību.

Lai atrisinātu tāda veida ikdienišķās iedzīvotāju problēmas, ir vajadzīgas organizācijas, kas ar to nodarbosies. Mājas meistara bizness, ir rentabls bizness. Meistari kuri nodarbojas ar šo biznesu zina kā strādāt ar rokām, un ir gatavi sniegt savus pakalpojumus plašam patērētāju lokam. Meistaram jābūt speciālistam savā jomā, veikt darbu precīzi un kvalitatīvi, pretējā gadījumā, no paveiktā darba varēs sagaidīt vairāk nepatīkšanas nekā ieņēmumu pieaugumu.

Meistars vai uzņēmums, kas nodrošina dažādu remontdarbu pakalpojumus, palīdz atrisināt saimnieciskās problēmas ātri, kvalitatīvi un par saprātīgu cenu. Uzņēmumā var strādāt vairāki meistari, kur katrs no viņiem būs speciālists savā jomā. Grūti atrasts meistaru, kurš specializējās visās jomās. Uzņēmumā strādās vairāki speciālisti katrs savā jomā un tas ļaus paplašināt

pakalpojumu loku. Uzņēmējs var arī izvēlēties darba virzienu - tā ir priekšrocība biznesā “mājas meistars”.

Uzņēmums piedāvās šāda veida mājsaimniecības remonta pakalpojumus:

- Elektriķa darbi: elektroinstalācijas nomaiņa, kontaktligzdu un slēdžu uzstādīšana, lustru, spuldžu, lampu uzstādīšana utt.
- Elektrības un sakaru darbi: sadzīves tehnikas uzstādīšana un nodošana ekspluatācijā, tās remonts un novēršana, kabeļtelevīzija un interneta pieslēgšana;
- Santehnikas darbi un remonts: jaucējkrānu un cauruļu nomaiņa, ūdensapgādes sistēmas remonts, santehnikas uzstādīšana, santehnikas hermetizācija un utt.;
- Remonta kosmētiskie darbi: tapešu līmēšana, linoleja grīdas segums, balināšana, karnīžu un grīdlīstes montāža, parketa darbi utt.;
- Galdniecība: korpasa mēbeļu montāža, demontāža un labošana, skapju pierīkošana, piekarināšana, stiprinājumu pievilkšana;
- Mēbeļu salikšana un uzstādīšana;
- Durvju slēdzeņu montāža/demontāža;
- Veļas mašīnas un citas mājsaimniecības sadzīves tehnikas pieslēgšana;
- Privātmāju īpašniekiem (zālāja sakopšana, krūmu griešana utt.).
- Lamināta grīdas montāža;
- Darbi saistīti ar pārvākšanos, kur ir vajadzīgas stipras rokas;
- Kabeļtelevīzijas antenas uzstādīšana;
- Demontāža.

Kā var redzēt saraksts ar pakalpojumiem ir diezgan plašs, un to var vēl paplašināt. Viss ir atkarīgs no meistarū kvalifikācijas un no iespējam tos piedāvāt un kvalitatīvi izpildīt.

Piedāvātajos pakalpojumos nav nekā pārdabiska, neskatoties uz to, ar tiem var diezgan labi nopelnīt. Viena no galvenajām šā vada biznesa priekšrocībām, ka tām nav nepieciešami lieli sākotnējie ieguldījumi.

Uzņēmums var piedāvāt savus pakalpojumus juridiskajām personām, jo firmas, kas nodarbojas ar lieliem būvdarbiem, cenšas nenoslēgt līgumus uz ”sīkiem” remontdarbiem. Lieliem un vidējiem uzņēmumiem nav izdevīgi veikt ”sīkus” remontdarbus, jo tas ir saistīts ar lielām organizatoriskām izmaksām un šī niša ir atvērta priekš nelieliem uzņēmumiem.

Mūsdienās daudz cilvēku izvēlās dzīvot priekšpilsētā un ka savu dzīves vietu izvēlās privātmāju. Dzīvē privātmājā ir kā savas priekšrocības, tā arī savi trūkumi. Pie priekšrocībām var attiecināt tuvumu dabai vai privātā pagalma esamību, bet tām visam ir arī savi mīnusi. Tuvumu

dabai var pilnībā izjust pa ziemu, kad katru dienu jātīra sniegs. Patīkami kad ir savs pagalms, bet par pagalmu ir jā rūpējas, jāpiekrāso žogu, jāiztīra drenāžas, notekcaurules utt.

Tas viss jāņem vērā, veidojot savu biznesu. Ja pareizi organizēt uzņēmējdarbību, tas var dot diezgan lielu peļņu. Uzņēmuma darbiniekiem ne tikai kvalitatīvi jāveic savs darbs, bet arī pareizi jākomunicē ar klientiem, lai atstātu labu iespaidu. Smaidīgs un kopts meistars ir tik pat svarīgi, ka kvalitatīvi paveikts darbs. Turklāt, lai uzlabotu uzņēmuma reputāciju, jāveic pat mazsvarīgus darba veidus. Galu galā, ir cilvēki kuriem pat spuldzes maiņa ir sarežģīts uzdevums.

## 2. Uzņēmums

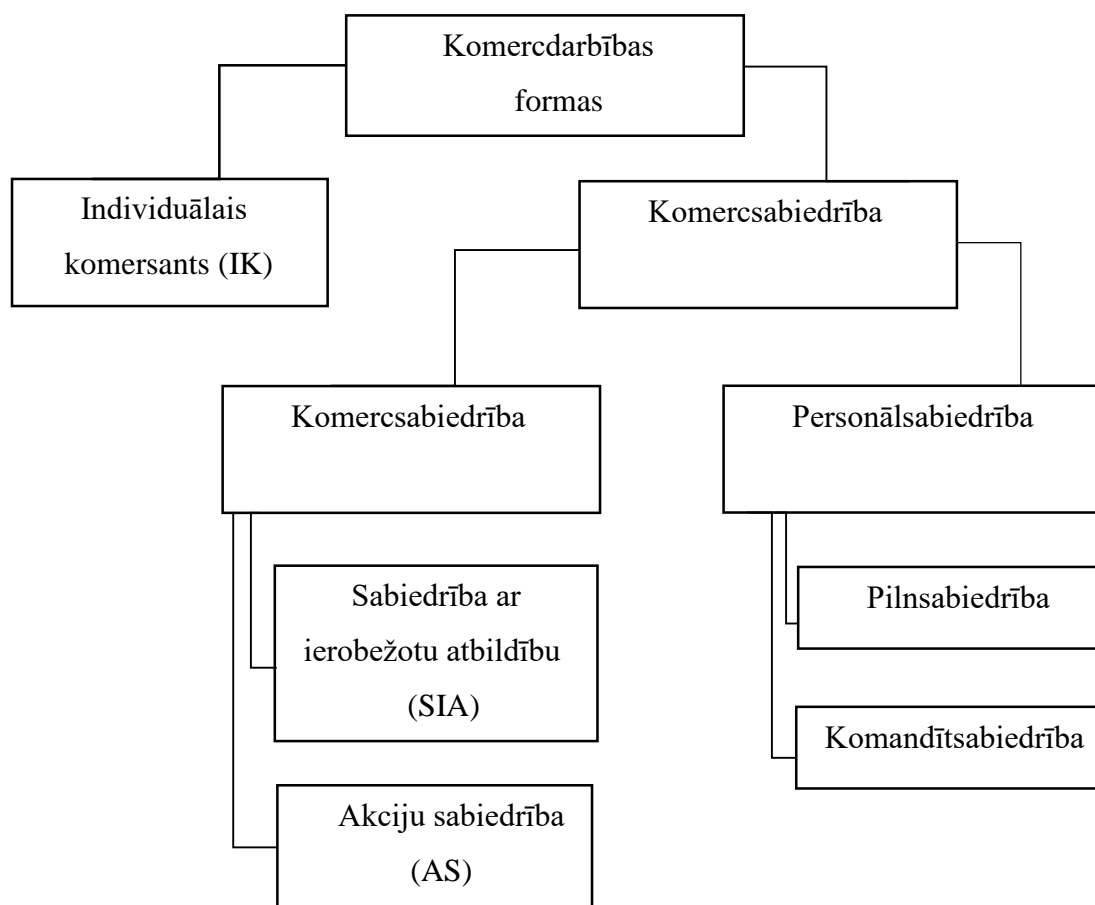
### 2.1 Uzņēmuma juridiskā forma, nosaukums, atrašanās vieta

Lai rastos iespēja ražot, sniegt pakalpojumus un pelnīt, ir nepieciešams pierēģistrēties kā nodokļu maksātājs. Latvijā pastāv vairākas uzņēmumu komercdarbības formas. Katrai no komercdarbības firmām ir savas priekšrocības un savi trūkumi.

Latvijā komercdarbību regulē Komerclikums.

Komerclikumā ir paredzētas piecas uzņēmējdarbības formas:

1. Individuālais komersants (IK);
2. Pilnsabiedrība (PS);
3. Komandītsabiedrība (KS);
4. Sabiedrība ar ierobežotu atbildību (SIA);
5. Akciju sabiedrība (AS);<sup>4</sup>



2.1. shēma. Komercdarbības formas Latvijā<sup>5</sup>

<sup>4</sup> <https://profizgl.lu.lv/mod/book/view.php?id=19891&chapterid=4228>

<sup>5</sup> Autora izveidota shēma

Latvijas uzņēmēji, ka komercdarbības formu saviem uzņēmumiem viss biežāk izvēlās IK (individuālais komersants) un SIA (sabiedrība ar ierobežotu atbildību). Galvenais trūkums IK formai, ka komersants atbild ar visu savu mantu. IK formai ir arī savas priekšrocības, no galvenajām var minēt tādas, ka vienkāršāka un lētāka reģistrācija un vienkāršāka grāmatvedība.

Latvijā vispopulārākā uzņēmējdarbības forma ir sabiedrība ar ierobežotu atbildību (SIA). Dibināšanas process ir salīdzinoši vienkāršs un ātrs.

Pastāv četri veidi SIA:

- SIA (standarta);
- SIA (Mikrouzņēmuma);
- SIA (Mazkapitāla);
- SIA (Mazkapitāla un Mikrouzņēmuma).<sup>6</sup>

Autors projekta ietvaros ir izvēlējis SIA(standarta) darbības formu.

Par SIA komercdarbības formām priekšrocībām var minēt, ka uzņēmums atbild tikai ar ieguldīto mantu. Tas nozīmē, ka likvidējot uzņēmumu, īpašnieku personīga mantu nebūs skarta.<sup>7</sup>

Par trūkumiem var minēt, diezgan sarežģīto administratīvo vidi.<sup>8</sup>

Sabiedrība ar ierobežotu atbildību ir komercsabiedrība, kuras pamatkapitāls sastāv no pamatkapitāla daļu nominālvērtības kopsummas.

Sabiedrība ar ierobežotu atbildību ir slēgta sabiedrība, un tās daļas nav publiskas apgrozības objekts. Sabiedrība ir juridiska persona.

- Minimālais pamatkapitāla lielums ir 2800,00 EUR
- Dibinātāji var būt fiziskas un juridiskas personas
- Pamatkapitālu var apmaksāt ar naudas vai mantisko ieguldījumu.<sup>9</sup>

SIA ir kapitālsabiedrība.

Par kapitālsabiedrību komercreģistrā ierakstāmas šādas ziņas:

- 1) firma;
- 2) kapitālsabiedrības veids;
- 3) kapitālsabiedrības valdes locekļu, padomes locekļu (ja kapitālsabiedrībai ir izveidota padome) vārds, uzvārds, personas kods (ja personai nav personas koda, — dzimšanas datums, personu apliecinoša dokumenta numurs un izdošanas datums, valsts un institūcija, kas dokumentu izdevusi) un ieņemamais amats;
- 4) valdes locekļu tiesības pārstāvēt kapitālsabiedrību atsevišķi vai kopīgi;

<sup>6</sup> <https://www.euroaudit.lv/lv/citi-pakalpojumi/sia-dibinasana> (skatīts 22.03.2020)

<sup>7</sup> <https://profizgl.lu.lv/mod/book/view.php?id=16802&chapterid=3446>

<sup>8</sup> <https://profizgl.lu.lv/mod/book/view.php?id=16802&chapterid=3446>

<sup>9</sup> <https://www.ur.gov.lv/lv/registre/uznemumu-vai-komersantu/sia/> (skatīts 22.03.2020)

- 5) pamatkapitāla lielums, atsevišķi norādot parakstītā un apmaksātā pamatkapitāla lielumu;
  - 5<sup>1)</sup>) akciju sabiedrības nosacītā pamatkapitāla lielums;
  - 6) juridiskā adrese;
  - 7) ja kapitālsabiedrība nodibināta uz noteiktu laiku, — laiks, uz kādu tā nodibināta;
  - 8) filiāles firma, ja tā atšķiras no kapitālsabiedrības firmas, un tās juridiskā adrese.<sup>10</sup>
- SIA dibināšanai ir noteikti posmi.

Latvijā SIA var nodibināt uz notariālas pilnvaras pamata. SIA Latvijā reģistrē Uzņēmumu reģistrs (UR).

Atbildība:

SIA ir juridiskā persona. Tā uzskatāma par nodibinātu un iegūst juridiskās personas statusu ar dienu, kad tā ierakstīta komercreģistrā. SIA par savām saistībām atbild ar visu savu mantu. SIA neatbild par dalībnieka saistībām un dalībnieks neatbild par SIA saistībām. SIA ir slēgta sabiedrība un tās daļas nav publiskās apgrozības objekts.<sup>11</sup>

Lai reģistrētu SIA Uzņēmumu reģistrā, sākotnēji ir jāpieņem dibināšanas lēmums (ja tas ir viena īpašnieka SIA) vai jānoslēdz dibināšanas līgums (ja vairāku īpašnieku SIA). Dibināšanas dokumentu paraugi ir atrodami UR mājaslapā.<sup>12</sup>

Katrai SIA ir nepieciešami statūti. Statūtos obligāti jānorāda sabiedrības nosaukums, darbības termiņi vai mērķi, pamatkapitāla lielums, daļu skaits un nominālvērtība, valdes skaitliskais sastāvs, nosakot valdes locekļu tiesības pārstāvēt sabiedrību atsevišķi vai kopīgi, padomes skaitliskais sastāvs, īpaši daļu atsavināšanas noteikumi, kā arī citi noteikumi, ko dibinātāji uzskata par būtiskiem un kas nav pretrunā ar Komerclikumu. Uzņēmuma statūtus var lūgt sagatavot komerc tiesībās praktizējošam juristam vai, izmantojot paraugu, to izdarīt patstāvīgi.<sup>13</sup>

Tālāk uzņēmējam jāatver bankā pagaidu konts un tajā ir jāiemaksā pamatkapitāla summa. Apmēram nepilnas stundas laikā banka izsniedz izziņu par pamatkapitāla iemaksu.<sup>14</sup>

Uzņēmumu reģistrā iesniedzamie dokumenti:

- Pieteikums - 4.veidlapa, kuru paraksta ar drošu elektronisko parakstu vai arī parakstu uz pieteikuma apliecina notariāli vai komercreģistra iestādes amatpersona. Visas veidlapas pieejamas mājaslapas sadaļā "Veidlapas" .
- Lēmums par dibināšanu vai dibināšanas līgums.
- Statūti, 1 eksemplārs.

<sup>10</sup> <https://likumi.lv/ta/id/5490-komerclikums> (28.03.20)

<sup>11</sup> <https://www.euroaudit.lv/lv/citi-pakalpojumi/sia-dibinasana> (28.03.20)

<sup>12</sup> <https://lvportals.lv/skaidrojumi/277629-ka-registre-sabiedribu-ar-ierobezotu-atbildibu-2016> (28.03.20)

<sup>13</sup> <https://lvportals.lv/skaidrojumi/277629-ka-registre-sabiedribu-ar-ierobezotu-atbildibu-2016> (28.03.20)

<sup>14</sup> <https://lvportals.lv/skaidrojumi/277629-ka-registre-sabiedribu-ar-ierobezotu-atbildibu-2016> (28.03.20)

- Bankas izziņa vai cits bankas izdots dokuments, vai atzinums par mantisko ieguldījumu.
- Dalībnieku reģistra nodalījums Nr.1, kuru paraksta ar drošu elektronisko parakstu, vai arī parakstu uz dalībnieku reģistra nodalījuma apliecina notariāli vai Uzņēmumu reģistra amatpersona.
- Padomes locekļu piekrišana, ja padome ir paredzēta.
- Valdes locekļu piekrišana, kuru paraksta ar drošu elektronisko parakstu, vai arī parakstu uz piekrišanas apliecina notariāli vai komercreģistra iestādes amatpersona (ja nav parakstījis pieteikumā).
- Valdes paziņojums par juridisko adresi.
- Nekustamā īpašuma īpašnieka piekrišana komersanta juridiskās adreses reģistrācijai (ja pieteikumu paraksta persona, kurai pieder juridiskajā adresē norādītais nekustamais īpašums, piekrišana nav jāiesniedz).
- Kvīts vai tās kopija, vai internetbankas maksājuma izdruka, vai informācija par valsts nodevas apmaksu.
- Kvīts vai tās kopija, vai internetbankas maksājuma izdruka, vai informācija par publikāciju "Latvijas Vēstnesī".<sup>15</sup>

SIA dibināšanas dokumenti var tikt sastādīti gan papīra, gan elektroniskā formā.

Reģistrācijas izdevumi:

- valsts nodeva: 150,00 EUR;
- publikācija "Latvijas Vēstnesī": 30,00 EUR;
- bankas konta atvēršana 10,00 EUR – 30,00 EUR;
- dokumentu parakstīšana pie Uzņēmumu reģistra notāra no 20,00 EUR.<sup>16</sup>

Pēc SIA reģistrēšanas uzņēmumam jāpieslēdz Elektroniskās deklarēšanas sistēma (EDS) Valsts ieņēmumu dienestā (VID), bankā pagaidu konts jāpārformē par uzņēmuma pastāvīgo kontu, jāizlemj par reģistrēšanos Pievienotās vērtības nodokļa (PVN) reģistrā.<sup>17</sup>

Izvēloties sava uzņēmuma nosaukumu, viss pirms jānosaka pakalpojumu mērķauditorija. Uzņēmuma nosaukumam vajadzētu būt pamanāmam, tam jāatspoguļo piedāvāto pakalpojumu klāstu un to jāizdara vieglā un neuzkrītošā veidā. Uzņēmuma nosaukumam jābūt tādām, lai to

<sup>15</sup> <https://lvportals.lv/skaidrojumi/277629-ka-registre-sabiedribu-ar-ierobezotu-atbildibu-2016> (29.03.20)

<sup>16</sup> <https://www.euroaudit.lv/lv/citi-pakalpojumi/sia-dibinasana> (29.03.20)

<sup>17</sup> <https://www.euroaudit.lv/lv/citi-pakalpojumi/sia-dibinasana> (29.03.20)

būtu viegli atcerēties.<sup>18</sup> Izvēloties uzņēmuma nosaukumu, jāņem vērā ka Komerclikums noteikti arī ierobežojumi uz firmas nosaukumu.

Firmas izvēles ierobežojumi:

1) Firmā nedrīkst ietvert maldinošas ziņas par komerciesiskajā apgrozībā svarīgiem apstākļiem, it īpaši par komersanta vai komercdarbības veidu vai arī par komercdarbības apjomu.

2) Firma nedrīkst būt pretrunā ar labiem tikumiem.

3) Firmā nedrīkst ietvert vārdus "Latvijas Republika" un to tulkojumu svešvalodā.

4) Ja firmā ietverts administratīvās teritorijas vai apdzīvotās vietas nosaukums, firma nedrīkst sakrist ar attiecīgās administratīvās teritorijas vai apdzīvotās vietas nosaukumu, izņemot viensētu nosaukumus.

5) Firmā nedrīkst ietvert valsts vai pašvaldību institūciju (iestāžu) nosaukumus, kā arī vārdu "valsts" vai "pašvaldība".

6) Preču zīmju vai to daļu izmantošanu firmā regulē preču zīmes regulējošie normatīvie akti.

7) Firmas rakstībā lietojami vienīgi latviešu vai latīņu alfabēta burti.<sup>19</sup>

Sabiedrības ar ierobežotu atbildību firmā ietver norādi "sabiedrība ar ierobežotu atbildību" vai tās saīsinājumu "SIA".<sup>20</sup>

Projekta autors uzņēmumam ir izvēlējis nosaukumu SIA "RN Meistars".

Izvēloties uzņēmuma nosaukumu, autors pārbaudīja Lursoft portālā, lai uzņēmuma nosaukums neatkārtotos. Komersanta firmai (26.panta otrā daļa) skaidri un noteikti jāatšķiras no citām komercreģistrā vai citos komercreģistra iestādes vestajos reģistros jau ierakstītām vai ierakstīšanai pieteiktām firmām vai nosaukumiem.<sup>21</sup>

Galvenās prasības izvēlētajai uzņēmējdarbības formai ir ierobežota atbildība, samērā neliels pamatkapitāls, un personiska pārvalde. Izvēloties uzņēmuma atrašanās vietu, jāņem vērā katras vietas priekšrocības un trūkumi, iespējamie ienākumi un izdevumi un jāapsver šādi faktori:

- noieta tirgus – vai precēm būs pircēji?
- transporta iespējas – vai tuvumā ir transports, kāda ir tā dažādība (dzelzceļa, gaisa, ūdens, zemes ceļi) un transporta izmaksas?
- izejvielu un materiālu iegādes vietas tuvums – vai izejmateriālus var iegādāties pietiekami tuvu ražošanas vietai?
- nekustamā īpašuma iepirkšanas vai nomāšanas iespējas – vai zeme un ēkas pieder jums, vai jūs tās nomājat?

<sup>18</sup> <https://mgs-airsoft.ru/administrativnoe-pravo/biznes-plan-obrazets-s-raschetami-uslugi-muzh-na-chas.php> (29.03.20)

<sup>19</sup> <https://likumi.lv/doc.php?id=5490> (12.05.20)

<sup>20</sup> <https://likumi.lv/doc.php?id=5490> (12.05.20)

<sup>21</sup> <https://likumi.lv/doc.php?id=5490> (12.05.20)

- darbaspēka nodrošinājuma iespēja – vai šajā vietā būs pieejams pietiekami kvalificēts, specializācijai atbilstošs darbaspēks?
- infrastruktūras un komunikācijas iespējas – vai jau ir ūdensapgāde un kanalizācija, elektrība, gāze, vai nākotnē tas viss vēl jāierīko? Vai ir vietējā un starptautiskā satiksme, pasta un telefonu sakari?
- konkurējošie uzņēmumi – cik un kādi konkurenti apkārtnē jau strādā? <sup>22</sup>

Ņemot vērā ka uzņēmuma darbības veids būs remontdarbi, ar to jārēķinās, izvēloties uzņēmuma atrašanas vietu. Jāizvēlas vietu, kur varēs organizēt biroja darbību un nelielu noliktavu priekš instrumentiem un materiāliem.

Nav lietderīgi izvēlēties uzņēmuma biroja vietu rūpniecības rajonos vai neapdzīvotā vietā, tas nenesīs papildus ienākumu un ietaupīt nesanāks transporta izmaksas dēļ. Uzņēmums, kas nodarbojās ar nelieliem remonta darbiem, izvēloties atrašanas vietu, jārēķinās ar potenciālo klientu tuvumu. Jāpiedomā arī par to lai samazinātu ierašanos laiku no izsaukuma brīža.

Par uzņēmuma atrašanas vietu tiek izvēlēta adrese: Rīgas iela 20 C, Piņķi, Babītes pagasts, Babītes novads. Atrašanas vietu kartē var apskatīt attēlos 2.1. un 2.2.

SIA “RN Meistars” atrašanas vieta, būs arī uzņēmuma juridiskā adrese.

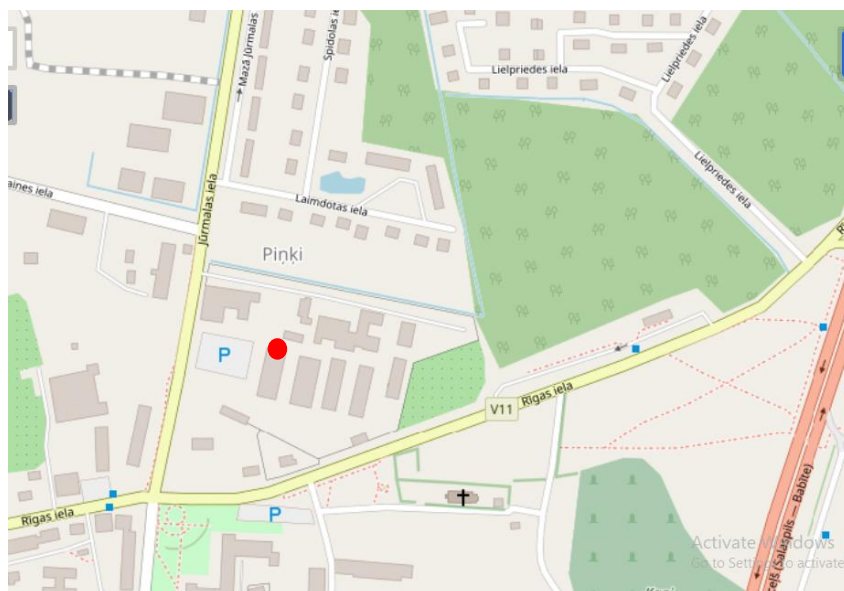
Juridiskā adrese – tas ir nepieciešams sabiedrības reģistrācijas atribūts. Tieši pēc šīs adreses valsts iestādes, kā arī fiziskās un juridiskās personas sazināsies ar sabiedrību turpmāk. Uz juridisko adresi tiks nosūtīta informācija, dokumenti un cita korespondence, var atnākt neapmierināti klienti vai arī valsts ieņēmumu dienesta inspektori ar pārbaudi. <sup>23</sup>



2.1. attēls. SIA “RN Meistars” atrašanas vieta

<sup>22</sup> [http://old.pvg.edu.lv/datori/konkursi/2007\\_web/vsk/ienac\\_biznesa\\_pasaulee\\_volonte/3lapa.htm](http://old.pvg.edu.lv/datori/konkursi/2007_web/vsk/ienac_biznesa_pasaulee_volonte/3lapa.htm) (12.05.20)

<sup>23</sup> <https://www.inlatplus.lv/lv/archives/publication/po-vashemu-adresu-zaregistrirovana-chuzhaya-kompaniya-chto-delat> (12.05.20)



2.2. attēls. SIA “RN Meistars” atrašanās vieta

Pieņemts lēmums iznomāt telpas šajā vietā, jo:

- Telpas atrodas ģeogrāfiski izdevīgajā vietā (starp Rīgu un Jūrmalu);
- Attīstīta infrastruktūra - blakus ir sabiedriskais transports, veikali, bankomāts un vieta kur var novietot automašīnu;
- Telpa ir piederošā stāvokli, ir nepieciešams neliels remonts;
- Telpu nomas maksa ir– 250,00 EUR/mēnesī.

## 2.2 Pamatkapitāls, īpašnieki, to līdzdalība pamatkapitālā

Pamatkapitāls ir katras kapitālsabiedrības neatņemama daļa. Dibinot uzņēmumu ar to jāreķinās un iepriekš jāizlemj kādas izmēram tām jābūt. Pamatkapitāls ir nauda un citas vērtības naudas izteiksmē, kas ir ieguldītas kapitālsabiedrībā uzņēmējdarbības uzsākšanai un turpināšanai.<sup>24</sup>

Uzņēmuma pamatkapitāls būs 8 000,00 EUR un būs iemaksāts naudā. Pamatkapitāls būs iemaksāts uzreiz pilnā apmērā. Pamatkapitāls tiks sadalīts 100 daļās, katras daļas vērtība būs 80,00 EUR. Dibināšanas līgumā būs minēts ka nākotnē pamatkapitālu varēs palielināt, ne tikai ar naudu, bet arī ar mantu.

Komersabiedrību dibinās fiziskā persona. Sabiedrības dibinātājs, būs arī uzņēmuma īpašnieks.

<sup>24</sup> <https://www.ur.gov.lv/lv/registre/uznemumu-vai-komersantu/sia/dibinasana/registracija-uznemumu-registra/pamatkapitals/> (24.03.20)

## 2.3 Zeme, ēkas, pamatlīdzekļi

Telpa un zeme netiks iegādāta. Telpa tiks nomāta pēc adreses Rīgas iela 20 C, Piņķi, Babītes novads, Babītes pagasts un nomas līgums tiks slēgts uz trīs gadiem.

Lai veiktu pamatdarbību uzņēmumam būs vajadzīga biroja telpa un neliela noliktava. Birojā varēs tikt ar klientiem un uzglabāt dažādus dokumentus. Galvenā prasība telpas izvēlē ir ērta atrašanās vieta un minimālā platība. Izvēlētajai ēkai vajag atrasties tādā vietā, lai pie tās varētu viegli piebraukt ar automašīnu.

Protams var nodarboties ar biznesu arī no mājām, bet kad uzņēmumam ir savs birojs, tas iedvesmo vairāku uzticību no klientu puses. Ja ir uzticība no klientu puses, tad perspektīvā varēs cerēt uz lielākiem pasūtījumiem. Klienti var būt ne tikai fiziskas, bet arī juridiskās personas un pirms pasūtījuma jābūt vietai kur klients var atbraukt un pie kafijas tases noslēgt līgumu ar saviem partneriem par noteiktiem darbiem.

Darbam nepieciešama platība būs ap 50 m<sup>2</sup>. Tur būs vieta nelielam ofīsam, kur atradīsies uzņēmuma vadītājs un varēs pieņemt klientus. Vel ir nepieciešama vieta nelielai noliktavai kur varētu glabāt darba instrumentus. Jābūt arī vietai kur meistari brīvajā laikā varētu atpūsties vai iedzert kafiju.

Var vienoties ar telpas īpašnieku ka virs biroja ieejas varētu izvietot reklāmas izkārtņi. Uz izkārtnes norādīt uzņēmuma nosaukumu, ar ko uzņēmums nodarbojas un darba laiku. Tās palīdzēs klientiem atrast uzņēmuma biroju nepieciešamības gadījumā un kalpos arī ka reklāma.

Pamatlīdzekļi ir uzņēmuma ilgtermiņa ieguldījumi, kam lietošanas termiņš ir ilgāks par vienu gadu un kas:

- paredzēti, lai tos izmantotu produkcijas ražošanai, pakalpojumu sniegšanai, iznomāšanai vai izīrēšanai, uzņēmuma administrācijas, ka arī citu pamatlīdzekļu saglabāšanas vai remonta vajadzībām;
- nav paredzēti pārdošanai saskaņā ar uzņēmuma pamatdarbību.<sup>25</sup>

Uzņēmuma pamatdarbības nodrošināšanai ir nepieciešami divu veidu aprīkojums: biroja aprīkojums un darba instrumenti. Pie biroja aprīkojuma var attiecināt biroja mēbeles, datoru, printeru utt. Ja uz darba instrumentu iegādes taupīt nedrīkst, tad uz ofisa tehnikas un mēbelēm var ietaupīt iegādājoties mēbeles, gan tehniku lietotos, jo jaudīgs dators uzņēmuma pamatdarbībai nav vajadzīgs. Biroja aprīkojuma saraksts atrodams tabula 2.1

---

<sup>25</sup> <https://www.vestnesis.lv/ta/id/225135> (24.03.20)

Biroja aprīkojuma saraksts

Nosaukums	Cena EUR	Daudzums	Cena kopā EUR
Biroja galds	80,00	1	80,00
Biroja krēsls	50,00	2	100,00
Biroja skapis dokumentiem	100,00	1	100,00
Dators	300,00	1	300,00
Daudzfunkcionāls printeris	125,00	1	125,00
<b>Kopā:</b>		<b>6</b>	<b>705,00</b>

Nākamais solis ir darba instrumentu iegādāšanas, tā ir viena no dārgākajām uzņēmējdarbības uzsākšanas daļām no mājas meistara biznesa. Kā ir parādījis laiks, lēti instrumenti nav tie labākie. Mēģinot ietaupīt naudu iegādājoties lētus vai mazlietotus instrumentus, noved pie tā, ka pēc kāda laika vajadzēs maksāt tik pat par remontu vai iegādāties jaunus. Te var atcerēties vecu teicienu ka “skopulis maksā dubultā”. Pat ja uzņēmumā strādās augstas klases meistari, bet ar sliktiem instrumentiem, tas nesīs vairāk zaudējumu nekā peļņas, jo instrumenti būs pielietoti ikdienā un zemas klases produkcija ilgi neizturēs. Jāiegādājas tikai labākos elektroinstrumentus.

Izvēloties instrumentus jāpievērš uzmanību profesionālajai tehnikai. Jāizvēlas atpazītus zīmolus, kas sevi parādīja no labās puses un tos izmanto profesionāli visā pasaulē. Tie ir tādi zīmoli ka: BOSH, METABO, DEWALT, MAKITA, KRESS.

Instrumentu skaits būs atkarīgs no tā, cik meistarū strādās uzņēmumā. Katram meistaram jābūt savam optimālam instrumentu komplektam, kas ļaus veikt vienkāršus darbus. Būs arī instrumenti vienā eksemplārā, kas būs vajadzīgi īpašiem darbiem. Nav nepieciešams iegādāties tādus instrumentus vairāk jo pirmkārt tādi instrumenti ir diezgan dārgi, otrkārt tos instrumentus izmanto īpašiem darbiem. Kā piemēru var minēt grīdas slīpēšanas mašīnu, kas ir domāta parketa grīdas slīpēšanai.

Vajag rēķināties ar to, ka instrumentu skaits nākotnē palielināsies un tam vajadzēs veltīt daļu no ieņēmumiem. Instrumentu klāsts ir atkarīgs no tā, kāda veida pakalpojumus piedāvās uzņēmums. Ir vajadzīgs pamat komplekts katram meistaram un atsevišķi komplekti, kas domāti specializētiem darbiem. Tos var apzīmēt kā: Komplekts 1 (santehniķa darbi), Komplekts 2 (elektrība), Komplekts 3 (parketa darbi) utt.

Uzņēmumā būs instrumenti privātie un kopējie. Ja instrumentu komplekts būs katram meistaram, tad elektriķa komplekts vai trepes būs kopējā izmantošanā. Uzņēmuma darbības sākumposmā nebūs daudz pasūtījumu, tāpēc nav vērts iegādāties daudz instrumentu, būs vajadzīgi tikai nepieciešamie, bet attīstības procesā jāplāno, ka daļu no ieņēmumiem vajadzēs veltīt jaunu darba instrumentu iegādei. SIA "RN Meistars" darba instrumentu sarakstu var aplūkot tabulā 2.2.

Uzņēmuma darbībai ir vajadzīga arī automašīna. Ar automašīnu meistari ātrāk nokļūs pie klienta un viņiem nevajadzēs braukt ar sabiedrisko transportu līdz instrumentu komplektam (daži no tiem ir smagi). Jārēķinās arī ar to, ka ārpus pilsētas, kur ir daudz potenciālo klientu, kuri dzīvo privātmājās, ir problēmas ar sabiedrisko transportu un bez automašīnas ierasties pie viņiem būs apgrūtināti. Vēl ārpus pilsētas, kur ir daudz klientu, kuriem ir privātmājas. Sniedzot pakalpojumus tādos rajonos kā Babīte vai Mārupe, automašīna ir nepieciešama.

Nepieciešamības gadījumā darba procesā var rasties situācija (tā arī bieži vien notiek), ka vajag aizbraukt uz tuvāko būvmateriālu veikalu lai iegādāties trūkstošo materiālu (piemēram kronšteins vai savienojums) un var izrādīties tā (kā bieži vien notiek), ka vajag aizbrauks pēc materiāliem vairākas reizes dienā.

Ir vērts atzīmēt, ka pirmajos uzņēmuma pastāvēšanas mēnešos pasūtījumu būs maz, tāpēc ir vēlams sākotnēji iegādāties tikai nepieciešamos darba instrumentus. Uzņēmums pirmajā pastāvēšanas gadā iegādāties tikai vienu transportlīdzekli. Pamatdarbības veikšanai, uzņēmuma meistari izmantos savas privātas automašīnas, uzņēmums apmaksās izdevumus par iztērēto degvielu. Uzņēmumam vajadzēs paplašināties uzreiz pēc tam, kad pieaugs klientu bāze, pretējā gadījumā uzņēmums darbosies ar zaudējumiem.

Nomātos pamatlīdzekļus, uz kuriem uzņēmumam ir nomas līgumā paredzētās tiesības, īpaši noteiktos apstākļos nomnieks uzskaita līdzīgi pašu īpašumā esošiem pamatlīdzekļiem (ja noslēgtais nomas līgums paredz visu risku un visu iespējamo ieguvumu sakarā ar pamatlīdzekļu īpašuma tiesībām nodošanu nomniekam līgumā noteiktā ilgā laika periodā, kuram izbeidzoties, nomnieks var iegūt nomātos pamatlīdzekļus savā īpašumā). Citos nomas līguma un visos īres līguma gadījumos iznomātie (izīrētie) pamatlīdzekļi paliek iznomātāja (izīrētāja) bilancē.<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup> <https://www.vestnesis.lv/ta/id/225135>

## SIA "RN Meistars" darba rīku saraksts

Nosaukums	Daudzums	Cena EUR par vienu vienību	Cena EUR kopā
Instrumentu komplekts BASIS ar koferi 72gab	4	360,00	1440,00
Akumulatora urbjmašīna	3	130,00	390,00
Akumulatora skrūvgriezis	2	130,00	260,00
Perforators	2	150,00	300,00
Leņķa slīpēšanas mašīna	4	70,00	280,00
Elektriskais ripzāģis	3	80,00	240,00
Elektriskais skrūvgriezis	4	50,00	200,00
Elektriskā slīpēšanas mašīna	3	50,00	150,00
Elektriķa komplekts	2	100,00	200,00
Santehniķa komplekts	2	100,00	200,00
Galdniecības instrumentu komplekts	2	180,00	360,00
Rūpnieciskais putekļu sūcējs	3	100,00	300,00
Elektriskais finierzāģis	3	70,00	210,00
Teleskopiskās trepes	2	130,00	260,00
Automašīna	1	3000,00	3000,00
<b>Kopā:</b>	40		<b>7790,00</b>

Šis ir nepilns saraksts, taču uzņēmuma sākumposmā vajadzētu pietikt. Protams, ja uzņēmums sāks piedāvāt flīzēšanas darbus, būs nepieciešama lāzera līmeņrādis un flīzēšanas instrumenti. Viss būs atkarīgs no uzņēmuma piedāvātajiem pakalpojumiem.

Tam visam darbības veikšanai sākumposmā vajadzētu pietiks, nākotnē, paplašinoties gan darbu daudzumam gan darbinieku skaitam, vajadzēs iegādāties vēl jaunu aprīkojumu.

## 2.4 Uzņēmuma organizatoriskā struktūra un vadība, nodarbināto skaits

Uzņēmuma vadības organizatoriskā struktūra parāda uzņēmuma nodaļu izvietojumu un savstarpējo saistību. Tā ir atkarīga no uzņēmuma lieluma, darbības veida, formas un citiem faktoriem. Jebkurš uzņēmums sastāv no vadošās sistēmas, kas aptver vadīšanas aparāta darbiniekus, un vadāmās sistēmas, kas realizē noteiktas funkcijas - tehnoloģiskās, komerciālās, finansiālās, drošības, grāmatvedības u.c.<sup>27</sup>

Struktūras veidošanu ietekmējošie faktori:

- Organizācijas lielums;
- Organizācijas dzīves cikls;
- Organizācijas īstenotā stratēģija;
- Izmantojamās tehnoloģijas;
- Darbības veids;
- Ārējā vide.<sup>28</sup>

Biežāk sastopamās organizācijas struktūras ir:

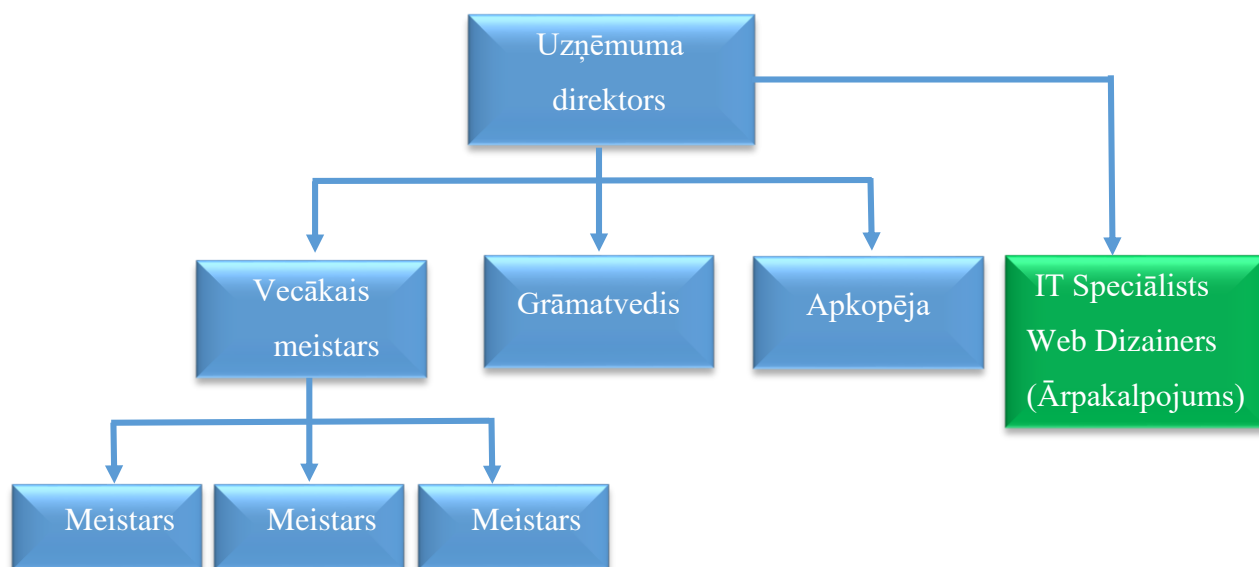
- centralizētā organizācija, kad vara koncentrēta vienā vietā un galvenos lēmumus pieņem viens kontrolējošs orgāns. Priekšrocība – vieglāk pārvaldīt un kontrolēt, šī organizācijas struktūra ekonomē pārvaldes izdevumus;
- decentralizēta organizācija, kad galveno lēmumu pieņemšana sadalīta pa dažādām apakšvienībām un tās pamatā ir ģeogrāfisks izvietojums vai produkcijas un pakalpojumu dažādība. Decentralizācija ir saistīta ar specializāciju jeb funkciju sadali. Priekšrocība – lēmumu pieņemšana notiek ātrāk un precīzāk, pamatojoties uz vietējo apstākļu labāku izpratni, zemāks birokrātijas līmenis.<sup>29</sup>

Uzņēmumā SIA “RN Meistars” strādās 7 darbinieki. Uzņēmuma organizatoriska struktūra ir parādīta attēlā 2.3. Uzņēmuma vadība būs jaukta. Visus stratēģiskos lēmumus pieņems uzņēmuma direktors. Finanšu lēmumus uzņēmuma vadītājs pieņems sadarbība ar grāmatvedi. Meistari veicot remonta darbus, ja tas būs saistīts ar nelielām izmaksām, pieņems lēmumus paši. Ja ar lielākajām izmaksām, tad konsultēsies ar vecāko meistarū. Kādas izmaksas tiks uzskatītas par nelielām, būs noteiks individuāli, atkarībā no objekta un darbu veida. Paveikto darbu kvalitāti kontrolēs vecākais meistars.

<sup>27</sup> [http://old.pvg.edu.lv/datori/konkursi/2007\\_web/vsk/ienac\\_biznesa\\_pasaulee\\_volonte/4las.htm](http://old.pvg.edu.lv/datori/konkursi/2007_web/vsk/ienac_biznesa_pasaulee_volonte/4las.htm) (29.03.20)

<sup>28</sup> [http://www.balabka.lv/macibas/macibas\\_rtu/udv/lekcijas/10.temats\\_uznemuma\\_org\\_struktura\\_kultura.pdf](http://www.balabka.lv/macibas/macibas_rtu/udv/lekcijas/10.temats_uznemuma_org_struktura_kultura.pdf) (14.05.20)

<sup>29</sup> [http://old.pvg.edu.lv/datori/konkursi/2007\\_web/vsk/ienac\\_biznesa\\_pasaulee\\_volonte/4las.htm](http://old.pvg.edu.lv/datori/konkursi/2007_web/vsk/ienac_biznesa_pasaulee_volonte/4las.htm) (29.03.20)



2.3. attēls. SIA “RN Meistars” organizatoriskā struktūra

Kā redzams attēlā 2.3. uzņēmumā strādās 7 cilvēki. Uzņēmuma struktūrai jābūt maksimāli vienkāršai, lai samazinātu nevajadzīgos birokrātiskos procesus un lai līdz ar to nesamazinātos pamatdarbības kvalitāte. IT speciālista palīdzība tiks izmantota uz ārpalpojuma pamata. Pēc pasūtīta darba pabeigšanas, IT speciālists uzreiz saņems samaksu par padarīto darbu. IT speciālista pakalpojumus izmantos tikai dažas reizes gadā. Visus stratēģiskos lēmumus pieņems uzņēmuma direktors. Uzņēmuma direktors nodarbosies arī ar marketingu un tirgus monitoringu. Grāmatvede nāks uz darbu tikai 2-3 reizes nedēļā pēc nepieciešamības. Ar visiem remonta darbiem un “mājas meistara” pakalpojumiem nodarbosies meistarų komanda. Organizēs darbus un kontrolēs kvalitāti vecākais meistars, kurš arī dažos objektos strādās kā meistars un pildīs sagādnieka funkcijas. Izvēloties meistarų, jābūt ļoti uzmanīgam jo, šā biznesa veiksmē ir atkarīga tieši no personāla. Jāpievērš uzmanība tādām darbinieku īpašībām ka:

- darbinieku sliktie ieradumi ;
- darbinieku nepiemērots izskats;
- nekvalificēts darba rezultāts ar zemu kvalitāti;
- darbinieku piesaistīšana klientiem. Bieži vien meistari atstāj savu telefona numuru klientiem lai tie zvanītu pa tiešo viņiem, apejot savu darba devēju, un par to sola atlaidi.

Tā kā uzņēmējdarbības pamatā ir remontdarbu un sadzīves pakalpojumu sniegšana, tad šīs idejas galvenā īpašība ir pilnīgā atkarība no darbinieku profesionalitātes un darbinieku personiskajām īpašībām. Ja izrādīsies ka izsauktais meistars nav pietiekami pieklājīgs vai arī nekompetents savos darba pienākumos, tad uzņēmums riskē zaudēt klientu uz visiem laikiem.

Zaudējot klientu, jārēķinās ar to, ka jau bijušais klients izstāstīs to citiem cilvēkiem (potenciāliem klientiem), un galu galā uzņēmums iegūs sliktu slavu.

Automašīnas iegādāšanas un automašīnas šofera turēšana, kā atsevišķu darbinieku uzņēmumam nav izdevīga. SIA "RN Meistars" būs darbinieki ar savu autotransportu un ikmēnesi viņiem tiks izsniegta noteikta naudas summa degvielai.

Starp citu, universāli meistari ir liels retums. Lielākai daļai speciālistu ir savs profils, tas ir vai santehniķa darbi, vai elektriķa darbi vai apdares darbi, vai cits darba veids. Pieņemot darbā jaunu kandidātu, jāpievērš uzmanība tādām lietām kā pieklājīgums, komunikācijas kultūra, kā cilvēks uzvedās konfliktu situācijās. Jo uzņēmuma biznesa pamatā ir darbs ar cilvēkiem un, ja viens darbinieks nepatiks klientam, klients slikti domās par visu uzņēmumu. Jāpiedāvā kandidātam arī mazu testu, lai saprastu cilvēka kompetenci remontu darbos. Jāsažinās ar kandidāta iepriekšējām darba vietām un jāuzzina, kā sevi, kā kandidāts parādīja iepriekšējā darba vietā.

Organizācijā galvenos lēmumus pieņems uzņēmuma direktors. Uz viņa pleciem būs galvenā slodze. Papildus darba prasmēm ir nepieciešama stratēģiskā domāšana, spēja plānot dienu un palielināt pasūtījumu apjomus, nezaudējot kvalitāti.

Kādām prasībām jābūt kopumā pret uzņēmumu:

- spēja veikt sīkus būvdarbus un remontdarbus – santehnikā, elektriķa darbos, galdniecība utt;
- Spējas komunicēt. Jo labāka komunicēšana ar klientiem, jo vieglāk būs saprasties un paveikt pasūtījumu atbilstoši prasībām. Un tas arī palielina mutisko reklāmu, šim biznesam tā ir labākā reklāma;
- Datora prasmes un darbs sociālajos tīklos;
- Spējas plānot darbus, lai pareizi sastādīt darba grafiku;
- Loģistikas pamatprasmes, lai izplānotu transporta maršrūtus un optimizēt degvielas patēriņu.<sup>30</sup>

Lai veiksmīgi vadītu biznesu, uzņēmuma vadītājam jābūt tādām īpašībām kā spēja:

- analizēt uzņēmuma darbību;
- sekot līdzi konkurentu cenu piedāvājumiem;
- izstrādās biznesa stratēģiju, meklēt attīstības veidus, pārdomāt marketingu;
- sekot līdzi jaunumiem būvmateriālu tirgū;
- apgūt jaunu;
- plānot laiku un darba procesus;
- sekot līdzi izdevumiem;

---

<sup>30</sup> <https://www.openbusiness.ru/biz/business/household-service/>

- saplānot ieņēmumus;
- atrast savu nišu.

Prasības uzņēmuma vadītājam:

- Augstākā izglītība;
- Analītiskās spējas, plānošanas un organizācijas prasmes;
- Valodu prasme (latviešu, krievu);
- Spēja strādāt ar lielu un daudzveidīgu informācijas plūsmu;
- Augsta atbildības sajūta, precizitāte un kvalitatīva darba izpilde;
- Teicamas datora prasmes (MS Word, MS Excel );
- Autovadītāja apliecība (B kategorija).

Darba alga: 900,00 EUR mēnesī.

Grāmatvedis.

Grāmatvedis veic saimnieciskās darbības uzskaiti, kontroli un analīzi uzņēmumu reģistrā reģistrētos uzņēmumos, kam saskaņā ar Latvijas Republikas likumdošanu jāveic grāmatvedības uzskate.<sup>31</sup>

Mūsdienās ir pieejami dažādi veidi kā organizēt grāmatvedību uzņēmumā :

- Pieņemt darbā grāmatvedi, kura veiks darba pienākumus 1-2 reizes nedēļā, lai samaksātu darbiniekiem algas, samaksātu nodokļus, sagatavotu atskaites un veiktu citus nepieciešamos darbus.
- Pieņemt darbā grāmatvedi attālinātā režīmā. Grāmatvedis ieradīsies ofisā reti un tikai ārkārtas situācijās. Grāmatvedis veiks savu darbu no mājām, tas ir, attālināti. Daudzi uzņēmēji dod priekšroku šai metodei, jo tai nav vajadzīgas papildus izmaksas vēl vienai darba vietai. Šajā darbības formā visas komunikācijas notiek pa telefonu vai ar interneta palīdzību.
- Uzņēmējs var veikt grāmatvedību patstāvīgi, izmantojot specializētu programmatūru. Grāmatvedības programmu tirgū šodien tiek piedāvāts liels skaits programmatūras, kas ļauj uzņēmējam atrisināt visus grāmatvedības un nodokļu jautājumus, neizmantojot speciālista palīdzību.
- Daži uzņēmēji noslēdz līgumu ar uzņēmumiem, kuri specializējās uz grāmatvedības pakalpojumu sniegšanu.

---

<sup>31</sup> <https://visc.gov.lv/profizglitiba/dokumenti/standarti/ps0022.pdf> (01.05.20)

Uzņēmums SIA "RN Meistars" pieņems darbā grāmatvedi, kura nāks darbā divas vai trīs reizes nedēļā.

Grāmatvedes pienākumi:

- Izstrādāt uzņēmuma grāmatvedības kontu plānu;
- Piemērot divkāršo konta ieraksta metodi;
- Pielietot grāmatvedības formas;
- Reģistrēt saimnieciskos darījumus;
- Aprēķināt nodokļus;
- Aprēķināt darba samaksu;
- Nodrošināt uzņēmuma vadītāju ar informāciju;
- Uzskaitīt ilgtermiņa ieguldījumus;
- Uzskaitīt apgrozāmos līdzekļus;
- Uzskaitīt apgrozāmos līdzekļus;
- Uzskaitīt saistības;
- Veikt uzņēmuma līdzekļu un bilances posteņu inventarizāciju;
- Sastādīt uzņēmuma gada pārskatu;
- Aprēķināt izmaksas.<sup>32</sup>

Prasības:

- Augstākā vai profesionālā izglītība grāmatvedībā/finansēs;
- Vismaz 5 gadu pieredze grāmatveža amatā, pieredze grāmatvedības ārpakalpojumu uzņēmumā tiks uzskatīta par priekšrocību;
- Teicamas latviešu valodas un labas krievu valodas zināšanas;
- Labas komunikācijas prasmes;
- Augsta atbildības izjūta, precizitāte, prasme plānot savu darba laiku;
- Labas dator prasmes (MS Office, 1C Grāmatvedība).

Darba alga: 700,00 EUR mēnesī.

Vecākais meistars.

Darba pienākumi:

- Plānot un organizēt būvniecības un remonta darbus objektos;
- Plānot un organizēt pakļautībā esošo darbinieku darbu;
- Atskaitīties par būvobjekta darba izpildi, izdevumiem un veikt to stingru kontroli;

---

<sup>32</sup> <https://visc.gov.lv/profizglitiba/dokumenti/standarti/ps0022.pdf> (01.05.20)

- Komunicēt ar klientiem un apakšuzņēmējiem;
- Veikt nepieciešamo materiālo resursu uzskaiti objektos.

Prasības:

- Autovadītāja apliecība (B kategorija);
- Latviešu un krievu valodas zināšanas sarunvalodas līmenī;
- Speciālā tehniskā izglītība būvniecības jomā;
- Zināšanas un darba pieredze būvniecības jomā;
- Atbildība un precizitāte darbā;
- Prasme strādāt patstāvīgi un komandā;
- Labas komunikācijas prasmes;

Darba alga: 900,00 EUR mēnesī.

Meklējot darbiniekus, jāmēģina nolīgt meistarus, kuri specializējās vairākās jomās, tad vairāki pasūtījumi būs izpildīti. Meklējot darbiniekus, jādod priekšroku tiem, kam ir privāta automašīna. Ja meistars var nokļūt līdz objektam ar savu automašīnu, tad nevajadzēs uzņēmuma bilancē uzturēt vairākas automašīnas.

Lai uzņēmums veiksmīgi darbotos ir vajadzīgi tādi speciālisti:

Elektriķis

Elektriķis veic ārējo un iekšējo elektrisko tīklu izbūvi un elektroietaišu ierīkošanas, ekspluatācijas un remonta darbus. Elektriķa zināšanas un pamatprasmes ir nepieciešams nosacījums sagatavošanai konkrētai darba vietai elektroenerģijas ražošanas, elektroapgādes, elektroietaišu ierīkošanas uzņēmumos, kā arī tālākai profesionālai specializācijai un kvalifikācijas paaugstināšanai.<sup>33</sup>

Santehniķis

Vides iekārtu tehniķis strādā ūdens apgādes, notekūdeņu saimniecības, atkritumu saimniecības un citos ar apkārtējās vides apsaimniekošanu saistītos uzņēmumos. Viņš veic tehniskus uzdevumus, kas saistīti ar iekārtu montāžu, demontāžu, uzstādīšanu, uzraudzību, apkopi un remontu. Vides iekārtu tehniķim ir paaugstināta teorētiskā sagatavotība un profesionālā meistarība, kas dod iespēju veikt noteiktus izpildītāja pienākumus, kuros ietilpst arī izpildāmā darba plānošana un organizēšana. Viņa darbu vada augstāka profesionāla līmeņa speciālists vai vadītājs.<sup>34</sup>

<sup>33</sup> [http://www.niid.lv/files/prof\\_standartu\\_registrs/elektrikis.pdf](http://www.niid.lv/files/prof_standartu_registrs/elektrikis.pdf) (01.05.20)

<sup>34</sup> <https://visc.gov.lv/profizglitiba/dokumenti/standarti/ps0200.pdf> (02.05.20)

Apdares darbu strādnieks.

Apdares darbu strādnieks – būvamatnieks, kurš ieguvis profesionālo izglītību, nepieciešamo praktiskā darba pieredzi. Apdares darbu strādnieks strādā individuāli vai būvfirmās un uzņēmumos, kas nodarbojas ar būvdarbu izpildi, spēj lasīt rasējumus, patstāvīgi izplānot veicamā darba operācijas, darba vietu un izvēlēties piemērotus materiālus un instrumentus, kā arī palīgapriekojumu dažāda veida vienkāršu apmetumu, flīzējumu, krāsojumu, tapsējumu un grīdas klājumu ierīkošanai uz dažādām virsmām - gan jaunbūvē, gan remonta darbos, prot rīkoties ar rokas instrumentiem, ieguvis vismaz 2. grupas elektrodrošības apliecību, pārzina un ievēro darba drošības, ugunsdrošības un sanitārijas prasības, kvalitatīvi veic dažādus apdares darbus.<sup>35</sup>

Uzņēmuma meistariem nav jābūt augstas klases speciālistiem elektriķa darbos, santehnika vai apdares darbos, bet jābūt saprašanai un vēlams lai dažiem meistariem būtu sertifikāts noteiktajā jomā, jo ir remontdarbi (piemēram: elektriķa darbos), kur meistars bez sertifikāta nedrīkst strādāt.

Darba pienākumi:

Prasības:

- Darba pieredze būvniecībā;
- Latviešu un krievu valodu zināšana;
- Autovadītāja apliecība (B kategorija);
- Vismaz vidējā profesionālā izglītība;
- Fiziskā izturība;
- Spēja ievērot dotos norādījumus un darba disciplīnu;

Darba alga: 850,00 EUR

## 2.5 Ārējā finansējuma piesaistes iespējas

Uzņēmējdarbībā pastāv vairāki veidi, kā piesaistīt ārējo finansējumu. Potenciālie finansējuma avoti ir vairāki. Sākot biznesu, joprojām bieži izmantots tā finansēšanas risinājums ir pašu iepriekš gadu gaitā mērķtiecīgi krātie naudas līdzekļi vai draugu un radnieku iesaistīšana.<sup>36</sup>

Viss populārākie ārējā finansējuma veidi ir:

- Riska kapitāla fondi - ir komercsabiedrības, kas iegulda pieejamos naudas līdzekļus jaunu uzņēmumu vai projektu finansēšanai. Svarīgākais riska kapitāla fondu

<sup>35</sup> <https://visc.gov.lv/profizglitiba/dokumenti/standarti/ps0039.pdf> (02.05.20)

<sup>36</sup> <https://www.seb.lv/info/bizness/ka-piesaistit-finansejumu-uznemejdarbibai> (13.05.20)

ieguldījuma mērķis ir jaunā uzņēmuma straujākas izaugsmes un attīstības veicināšana, kā arī peļņas gūšana.<sup>37</sup>

- Privātie investori - ir privātpersonas, kam ir finanšu resursi un interese tos investēt jaunās, perspektīvās biznesa idejās. Parasti tie ir veiksmīgi uzņēmēji, kas iekrājuši kapitālu ar mērķi tos ieguldīt uzņēmumos ar augstu izaugsmes potenciālu. Attiecīgi investori iegulda ne tikai savus finanšu līdzekļus, bet arī pieredzi biznesā, kontaktus un sakarus.<sup>38</sup> Privātie investori jeb biznesa eņģeļi ir populārākais finanšu avots jaunajiem uzņēmējiem. Tas skaidrojams ar to, ka investori, salīdzinot ar bankām un riska kapitāla fondiem, ir gatavi uzņemties lielāku risku, ieguldot naudu jaunos projektos.<sup>39</sup>
- Banku kredīts – ir viens no izplatītākajiem uzņēmējdarbības kreditēšanas veidiem. Taču šāds kredīts ir vairāk piemērots uzņēmējiem ar pieredzi, jo banka var atteikties aizdevumu jaundibinātam biznesam, uzskatot to par pārāk riskantu;<sup>40</sup>
- Eiropas Savienības fondu finansējums - ES fondu līdzekļi galvenokārt tiek piešķirti uz izstrādātu projektu pamata, un jāatceras, ka tiem jābūt saistītiem ar valsts un iedzīvotāju labklājības un izglītības līmeņa celšanu, kā arī uz kopējo valsts attīstību zinātnē, pētniecībā un tehnoloģijās. ES fondu finansējums galvenokārt netiek piešķirts 100%, daļa no tā būs jāiegulda arī pašiem kā līdzfinansējums.<sup>41</sup>

Ņemot vērā, ka pastāv vairāki veidi kā piesaistīt ārējo finansējumu, autors projekta ietvaros plāno izmantot paša uzkrāto naudu un paņemt uzticības kredītu no radnieka. Paņemtais kredīts būs 5 000,00 EUR uz trim gadiem par 5% gadā. Kredīta izmaksāšanas veids, tika izvēlēts anuitārais maksājums. Viena no priekšrocībām remontdarbu biznesā ir tāda, ka nav vajadzīgs liels finansējums. Ja uzņēmuma pamatdarbībā būs vajadzīgi dārgi darba instrumenti, tos vienmēr varēs paņemt nomas punktā un lai nemaksāt ķīlas naudu, var parakstīt līgumu ar uzņēmumu, kas nodarbojas ar nomas biznesu.

---

<sup>37</sup> <http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/riska-kapitala-fondi/> (13.05.20)

<sup>38</sup> <http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/privatie-investori/> (13.05.20)

<sup>39</sup> <http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/privatie-investori/> (13.05.20)

<sup>40</sup> <https://www.kurzemnieks.lv/ekonomika/7877-planojat-uzsakt-savu-biznesu-jums-var-but-noderigs-eiropas-finansejums/> (13.05.20)

<sup>41</sup> <https://www.seb.lv/info/bizness/ka-piesaistit-finansejumu-uznemejdarbibai> (13.05.20)

### 3. Nozares izpēte

#### 3.1 Nozares attīstības tendences pēdējos 3 – 5 gados

Bizness “mājas meistars” sniedz plašu pakalpojumu klāstu, kas ir nepieciešams ēku un īpašumu uzturēšanai. Sniegtie pakalpojumi ietver sevī: santehniķa darbus, elektriķa darbus, galdniecības darbus, krāsošanas, ventilācijas darbu pakalpojumus un citus ēku un īpašumu uzturēšanas un remonta darbus.<sup>42</sup> Ar pārliecību šo biznesu var attiecināt pie būvniecības nozares. Uzņēmuma SIA “RN Meistars” pamatdarbību var attiecināt pie būvdarbu pabeigšanas un specializētiem darbiem.

Pēc NACE klasifikācijas: būvniecība (4. sadaļa) -speciālie būvdarbi (3. nodaļa). Šajā sadaļā neietilpst ēku būvniecība no pamatiem un inženierbūvniecība.<sup>43</sup>

Specializēto darbu apraksts:

Šeit ietilpst tādas darbības kā sanitārtehniskie darbi, siltumapgādes un gaisa kondicionēšanas sistēmu uzstādīšana, antenu, signalizācijas sistēmu un citu elektroinstalāciju, smidzināšanas sistēmu, liftu un eskalatoru ierīkošana u.c. Ietverti arī izolācijas darbi (ūdens, siltuma, skaņas izolācija), skārdnieku darbi, rūpniecisko saldēšanas iekārtu montāža, ceļu, dzelzceļu, lidostu, ostu u.c. objektu apgaismojuma un signalizācijas sistēmu ierīkošana. Inženiersistēmu montāžas darbos ietilpst arī remonts, kas aptver iepriekš minētās darbības.<sup>44</sup>

Būvdarbu pabeigšana ietver būvdarbu noslēguma operācijas, piemēram, apdari, iestiklošanu, apmetēju darbus, krāsošanu, grīdu un sienu flīzēšanu vai pārklāšanu ar citiem materiāliem, piemēram, parketu, paklājiem, tapetēm u.c., kā arī grīdu slīpēšanu, apdares būvgaldniecību, skaņas izolācijas darbus, fasādes tīrīšanu utt. Būvdarbu pabeigšanas darbos ietilpst arī remonts, kas aptver iepriekš minētās darbības.<sup>45</sup>

Būvniecības nozare ir joma, kurai vienmēr būs svarīga loma valsts ekonomikā. Katram cilvēkam ir vajadzīgs mājoklis, kuru vajag ne tikai uzcelt, bet arī patstāvīgi uzturēt, renovēt un remontēt. Veikali, ceļi, komerciālās ēkas, lai tās visas darbotos, ir vajadzīga attīstīta būvniecības nozare. Būvniecība ir valsts tautsaimniecības spoguļattēls.

Būvniecības kopējais apjoms ietver trīs galvenās sastāvdaļas: dzīvojamo ēku būvniecību, nedzīvojamo ēku būvniecību un inženierbūvju būvniecību. Lielākā sastāvdaļa ir inženierbūves (autoceļi, ielas, tilti, ostas u.c.), kuru īpatsvars nozares kopējā apjomā šobrīd ir 44,1% un ko

<sup>42</sup> <https://www.profitableventure.com/starting-a-handyman-business/> (02.05.20)

<sup>43</sup> <https://nace.lursoft.lv/43/specializetie-buvdarbi?vr=3&old=0> (05.05.20)

<sup>44</sup> <https://nace.lursoft.lv/F/buvnieciba?vr=3&old=0> (04.05.20)

<sup>45</sup> <https://nace.lursoft.lv/F/buvnieciba?vr=3&old=0> (04.05.20)

galvenokārt ietekmē publiskais pasūtījums un ES finansējuma pieejamība. Otrā lielākā sastāvdaļa ir nedzīvojamo ēku (biroju, viesnīcu, ražotņu, skolu, slimnīcu) būvniecība, kuras īpatsvars ir 43,5% un ko ietekmē gan publiskā, gan uzņēmējdarbības sektora pasūtījums. Savukārt dzīvojamo ēku būvniecība, kuras īpatsvars ir 12,4%, ir atkarīga galvenokārt no mājsaimniecību pieprasījuma.<sup>46</sup> Būvniecības apjoma pieaugums pēdējos gados strauji audzis. 2017. gadā būvniecības apjoms pieauga par 19,5 %. 2018. gadā būvniecības produkcijas apjoms pieauga par 21,9 %. 2019. gadā būvniecības produkcijas apjoms pieauga par 2,9 %.<sup>47</sup> Būvniecības nozarē apjoma kāpums bija visās būvniecības nozarēs – ēku būvniecībā – par 7,8 %, inženierbūvniecībā – par 1 % un specializētajos būvdarbos – par 0,2 %.<sup>48</sup> Ja 2018. gadā nedzīvojamo ēku būvniecības uzsākšanai, kapitālajam remontam, rekonstrukcijai un restaurācijai tika izsniegtas 1273 būvatļaujas par kopējo platību 1030 tūkst. kvadrātmetru (jaunajai būvniecībai – 833 būvatļaujas ar paredzamo platību 563,5 tūkst. kvadrātmetru)<sup>49</sup>, tad 2019. gadā nedzīvojamo ēku būvniecības uzsākšanai, kapitālajam remontam, rekonstrukcijai un restaurācijai tika izsniegtas 1583 būvatļaujas par kopējo platību 1770 tūkst. kvadrātmetru (jaunajai būvniecībai – 1056 būvatļaujas ar paredzamo platību 886 tūkst. kvadrātmetru).<sup>50</sup>

Saskaņā ar Centrālās statistikas pārvaldes iekšzemes kopprodukta (IKP) ātro novērtējumu 2019. gadā 1.ceturksnī, salīdzinot ar iepriekšējā 2018.gada 1.ceturksni, IKP pēc sezonāli neizlīdzinātiem datiem ir palielinājies par 2,8%. Izslēdzot sezonāla rakstura svārstības, salīdzinājumā ar pērnā gada 4.ceturksni IKP ir sarucis par 0,3%.<sup>51</sup> (attēls3.1 )

---

<sup>46</sup> <https://www.latvijasbuvnieki.lv/statistika/> (03.05.20)

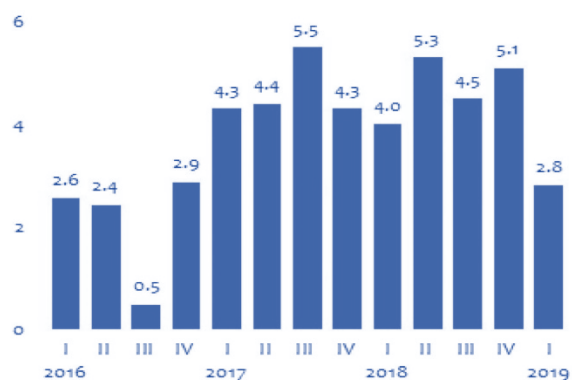
<sup>47</sup> <https://lvportals.lv/dienaskartiba/313054-2019-gada-buvniecibas-produkcijas-apjoms-pieauga-par-29-2020>  
(15.05.20)

<sup>48</sup> <https://lvportals.lv/dienaskartiba/313054-2019-gada-buvniecibas-produkcijas-apjoms-pieauga-par-29-2020>  
(15.05.20)

<sup>49</sup> [https://lvportals.lv/dienaskartiba/301926-2018-gada-buvniecibas-produkcijas-apjoms-pieauga-par-219-2019#\\_ftn1](https://lvportals.lv/dienaskartiba/301926-2018-gada-buvniecibas-produkcijas-apjoms-pieauga-par-219-2019#_ftn1) (15.05.20)

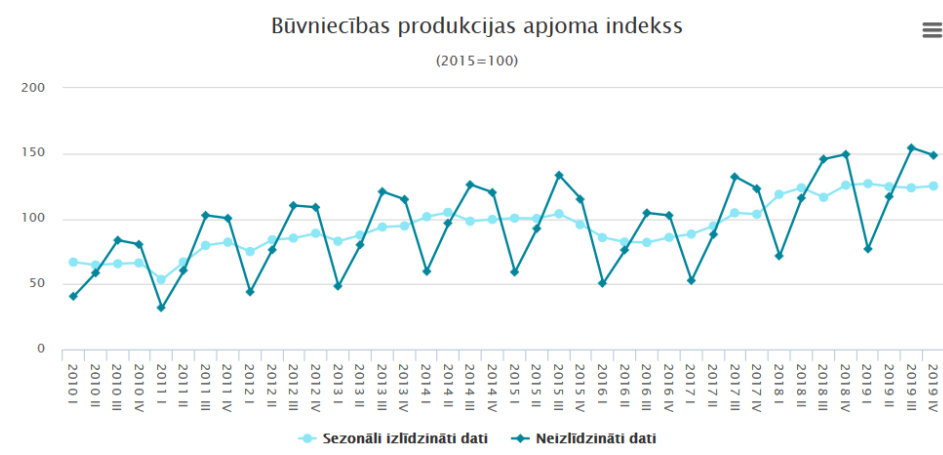
<sup>50</sup> <https://lvportals.lv/dienaskartiba/313054-2019-gada-buvniecibas-produkcijas-apjoms-pieauga-par-29-2020>  
(15.05.20)

<sup>51</sup> <http://www.buvinzenierusavieniba.lv/buvniecibas-pieaugumam-joprojam-lielaka-ietekme-ikp-kapuma>  
(15.05.20)



3.1. attēls. Latvijas IKP dinamika procentos pret iepriekšēja gada atbilstošo periodu no 2016.gada līdz 2019. gadam.<sup>52</sup>

Būvniecības nozares attīstība pēdējos gados ir izteikti cikliska, straujām būvniecības produkcijas apjomu pieaugumiem seko būvniecības apjomu kritumi, kas izraisa būvniecības pakalpojumu cenu svārstības un ietekmē tautsaimniecības attīstību.<sup>53</sup> Vislielākā aktivitāte vērojama gada siltajos mēnešos, savukārt ziemā būvniecības apjomi samazinās vairāk nekā uz pusi. Cikliskums norāda uz to, ka produkcijas apjomi būtiski mainās līdz ar valsts ekonomikas cikliem. (attēls3.2)<sup>54</sup>



3.2. attēls. Latvijas būvniecības produkcijas cikliskums 2010.g-2019.g<sup>55</sup>

<sup>52</sup> <http://www.buvinzenierusavieniba.lv/buvniecibas-pieaugumam-joprojam-lielaka-ietekme-ikp-kapuma> (04.05.20)

<sup>53</sup> [https://www.em.gov.lv/lv/nozares\\_politika/buvnieciba/statistika\\_petijumi/](https://www.em.gov.lv/lv/nozares_politika/buvnieciba/statistika_petijumi/) (12.05.20)

<sup>54</sup> [https://lv.wikipedia.org/wiki/Latvijas\\_saimniec%C4%ABba](https://lv.wikipedia.org/wiki/Latvijas_saimniec%C4%ABba) (18.05.20)

<sup>55</sup> <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/buvnieciba-rupnieciba-tirdznieciba/buvnieciba/meklet-tema/2649-buvnieciba-un-izniegtas> (16.05.20)

Būvniecības nozarei ir nozīmīga loma Latvijas tautsaimniecībā – tās īpatsvars pēc pievienotās vērtības 2017. gadā sasniedza 5,9%; tajā bija aizņemti 6,4% no kopējā darbvietu skaita; tās piensums Latvijas budžetā bija 2,3% no visiem nodokļu ieņēmumiem.<sup>56</sup>

Būvniecība Latvijā tradicionāli aizņem apmēram 6 % no IKP. (tabula 3.1)

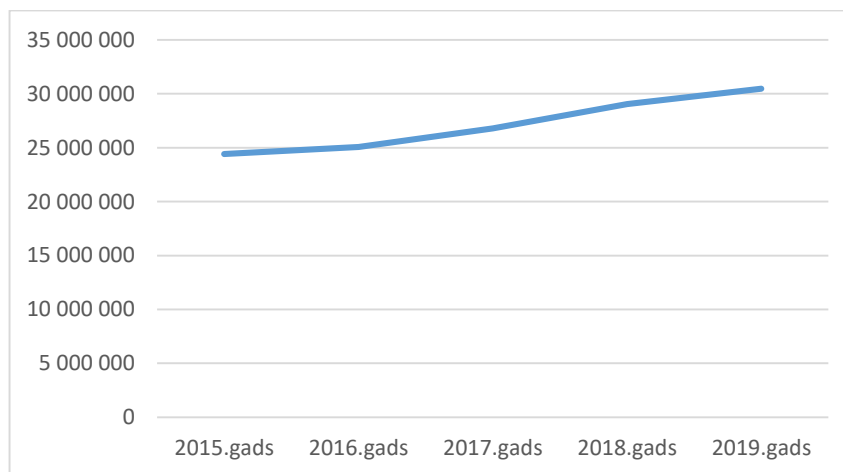
Kā var redzēt attēlā 3.3. kopīgai Latvijas IKP dinamikai ir pieauguma tendence un tas labvēlīgi ietekmē būvniecības nozari.

Tabula 3.1.

Būvniecības kopējās pievienotās vērtības (pēc pievienotās vērtības, procentos)<sup>57</sup>

	2016.gads	2017.gads	2018.gads	2019.gads
Būvniecība nozare	5,4 %	5,9 %	6,7 %	6,8 %

Būvniecības nozarē 2017.gadā atsākās izaugsme pēc divu gadu pārtraukuma. Būvniecības produkcijas apjomi bija par 18,6% lielāki nekā 2016.gadā. Pozitīva ietekme bija Eiropas Savienības struktūrfondu projektu īstenošanas intensitātes pieaugumam pēc pārejas perioda. Nozares izaugsmi sekmēja galvenokārt inženierbūvju būvniecības un ēku būvniecības palielinājums.<sup>58</sup>



3.3. attēls. Latvijas Iekšzemes Kopprodukta dinamika, (tūkst. eiro) no 2015.gada līdz 2019. gadam.<sup>59</sup>

<sup>56</sup> <https://www.latvijasbuvnieki.lv/statistika/> (03.05.20)

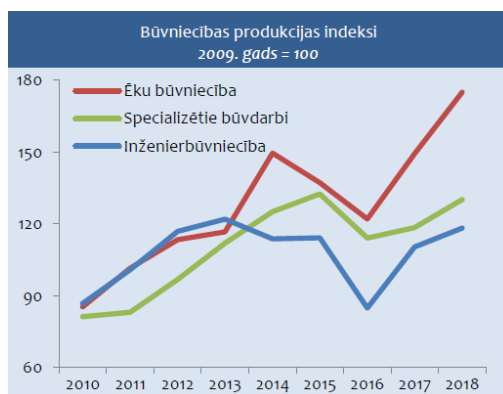
<sup>57</sup> [https://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/ekfin/ekfin\\_ikp\\_IKP\\_ikgad/IKG10\\_060.px/table/tableViewLayout1/](https://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/ekfin/ekfin_ikp_IKP_ikgad/IKG10_060.px/table/tableViewLayout1/) (18.05.20)

<sup>58</sup>

<https://www.zemeunvalsts.lv/documents/view/28f0b864598a1291557bed248a998d4e/Latvijas%20ekonomikas%20att%C4%ABst%C4%ABbas%20p%C4%81rskats%202018%20LR%20EM.pdf> (18.05.20)

<sup>59</sup> Autora veidots

Kā var redzēt attēlā 3.4 pēdējos gados pieauga būvniecības aktivitāte, izņemot 2015-2016 gadus. Tas galvenokārt skaidrojams ar Eiropas Savienības struktūrfondu pārejas periodu, kura laikā mazinājās investīcijas būvniecībā. 2015-2016. gadā būvniecības produkcijas apjomi vidēji saruka par 8,6% ik gadu. Būvniecības aktivitāte saruka visās grupās, visstraujāk inženierbūvju grupā.<sup>60</sup>



3.4. attēls. Būvniecības produkcijas apjomu dinamika 2010.gads – 2018. gads.<sup>61</sup>

2017. gadā būvniecība bija 7. lielākais darba devējs starp Latvijas tautsaimniecības nozarēm. Tajā tobrīd bija aizņemti apmēram 60 tūkstoši darbvietu jeb 6,4 % no kopējā darbvietu skaita. Nozarei ir raksturīga ļoti izteikta sezonālitate, kuras ietekmē atšķirība starp darba vietu skaitu vasarā un ziemā var sasniegt 10 tūkstošus – tas savukārt ietekmē Latvijas kopējā bezdarba līmeņa svārstības par aptuveni 1 procentpunktu.<sup>62</sup> Tabulā 3.2 var aplūkot cik procenti no kopēja skaita nodarbināto, strādā būvniecības sektorā.<sup>63</sup>

3.2. tabula

Aizņemtās darbavietas Latvijā no kopējā skaita nodarbināto (procentos)<sup>64</sup>

	2015.gads	2016.gads	2017.gads	2018.gads	2019.gads
Nodarbināto skaits (%) būvniecības nozarē	6,65 %	6,10 %	6,49 %	6,90 %	6,99 %

<sup>60</sup><https://www.zemeunvalsts.lv/documents/view/28f0b864598a1291557bed248a998d4e/Latvijas%20ekonomikas%20att%C4%ABst%C4%ABas%20p%C4%81rskats%202018%20LR%20EM.pdf> (18.05.20)

<sup>61</sup><https://www.zemeunvalsts.lv/documents/view/28f0b864598a1291557bed248a998d4e/Latvijas%20ekonomikas%20att%C4%ABst%C4%ABas%20p%C4%81rskats%202018%20LR%20EM.pdf> (18.05.20)

<sup>62</sup> <https://www.latvijabuvnieki.lv/statistika/> (03.05.20)

<sup>63</sup>

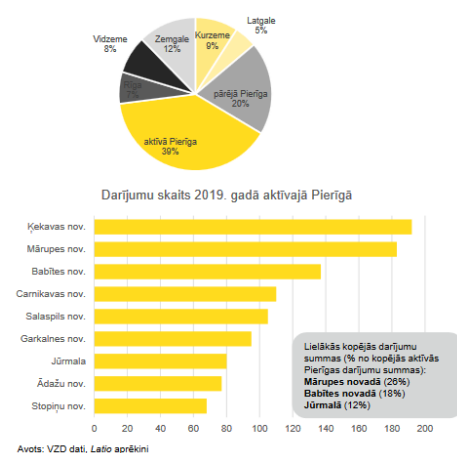
[https://data1.csb.gov.lv/pxweb/lv/sociala/sociala\\_aiznemtdv\\_ikgad/JVSG014.px/table/tableViewLayout1/](https://data1.csb.gov.lv/pxweb/lv/sociala/sociala_aiznemtdv_ikgad/JVSG014.px/table/tableViewLayout1/) (19.05.20)

<sup>64</sup> Autora veidots

Biznesu “mājas meistars” ietekmē arī nekustamo īpašumu tirgus. Kad cilvēki iegādājās dzīvokli vai privātmāju, viņiem rodas vajadzības pēc remontu darbu pakalpojumiem. Tā kā uzņēmuma atrašanas vieta ir Pierīgas rajons, tad īpaša interese rodas tieši par nekustama īpašuma tirgus darījumiem, jo tie cilvēki, kas iegādājās mājokļus, kļūst par potenciālajiem klientiem.

Kā var redzēt attēlā 3.5 darījumu skaits ar nekustamiem īpašumiem Pierīgas rajonos 2019. gadā ir pieaudzis. Pirmo vietu pēc nekustamā īpašuma darījumiem aizņem Ķekavas novads, otro vietu aizņem Mārupes novads un trešo vietu aizņem Babītes novads, kur tiks dibināts uzņēmums. Cilvēkiem, kuri iegādājās privātmājas, naudas līdzekļi lielākoties ir augstāki par vidējo, tas dod iespēju sadzīves remontdarbu biznesa attīstībai.

I Darījumu skaita sadalījums pa reģioniem, 2019



### 3.5. attēls. Nekustamo īpašumu darījumu skaits (% no kopējās aktīvās Pierīgas darījumu summas) 2019. gadā Pierīgā.<sup>65</sup>

Kā liecina “Swedbank” apkopotā informācija, šobrīd (2019.gads) nekustamo īpašumu tirgū Latvijā vērojama veselīga izaugsme – 10% līdz 15% apmērā. Visvairāk īpašumu tiek iegādāti Rīgā – 60% no kopējo darījumu apmēra, savukārt pieprasījums Pierīgā un reģionos ir līdzīgs – attiecīgi 20% kā Pierīga, tā reģionos.<sup>66</sup> Dzīvokļu segmentā arvien vairāk iedzīvotāju dod priekšroku jaunajiem projektiem jeb tādiem, kas ekspluatācijā nodoti 2017.gadā vai 2018.gadā (pieaugums par trīs procentpunktiem). Kopumā pērn piektdaļa no iegādātajiem dzīvokļiem bija mājās, kas celtas laika posmā no 2000. līdz 2016.gadam, bet katrs desmitais dzīvoklis – jaunajos projektos.<sup>67</sup> Dzīvokļu tirgū arvien lielāku īpatsvaru – teju 70% no visiem dzīvokļu darījumiem notiek ar

<sup>65</sup> <http://latio.lv/lv/pakalpojumi/tirgus-analize/majoklu-tirgus/172/majoklu-tirgus-parskats-2019.pdf> (04.05.20)

<sup>66</sup> <https://www.la.lv/nekustama-ipasuma-tirgus-latvija-ir-atdzivojies-ka-pieaug-ipasumu-iegades-cenas> (27.05.20)

<sup>67</sup> <https://www.la.lv/nekustama-ipasuma-tirgus-latvija-ir-atdzivojies-ka-pieaug-ipasumu-iegades-cenas> (27.05.20)

premium dzīvokļiem jaunajos projektos, un šo tirgu kopumā virza darījumi Rīgā, privātmāju segmentā novērots 44% apgrozījuma pieaugums.<sup>68</sup> Kopumā var secināt ka pēdējos trīs gados būvniecības sektoram un darījumiem ar nekustamiem īpašumiem ir augšupejoša tendence.

Latvija ekspluatācijā pieņemto dzīvokļu skaitam no 2017. gada līdz 2019. gadam ir tendence pieaugs. (skat. tabulu 3.3)<sup>69</sup>

*Tabula 3.3.*

Ekspluatācijā pieņemto jauno dzīvokļu skaits un platība statistiskajos reģionos, republikas pilsētās un novados<sup>70</sup>

	2016. gads	2017. gads	2018. gads	2019. gads
Ekspluatācijā pieņemto dzīvokļu skaits (Latvija)	2197	2271	2966	3315

Pēdējos gados Latvija būvniecības apjomi pieauga visās būvniecības pamat grupās. Bet būvniecības nozarei ir arī savas problēmas. Ir nozares ne tikai Latvijā, bet arī pasaulē, kurās ēnu ekonomika ir augstāka nekā vidēji. Tāda, piemēram, ir būvniecība. Pēdējos gados situācija ar ēnas ekonomiku uzlabojās. Ēnu ekonomikas apjoms Latvijas būvniecības nozarē kopš 2015.gada samazinājies par 5,9 procentpunktiem, sarūkot līdz 34,1 procentpunktam no iekšzemes kopprodukta (IKP), liecina pētījuma “Ēnu ekonomika Latvijas būvniecībā 2015-2018” rezultāti. Būtiski, ka ievērojami samazinājies aplokšņu algu īpatsvars būvniecībā – no 36,3 procentpunktiem 2015.gadā tas noslīdējis līdz 28,2 procentpunktiem 2018.gadā.<sup>71</sup> Neskatoties uz uzlabojumiem, ēnu ekonomikas īpatsvars būvniecības nozarē joprojām paliek augsts.

<sup>68</sup> <https://lv.balticsothebysrealty.com/latvijas-premium-nekustama-ipasuma-tirgu-aktivitate-gada-pirmaja-puse-teju-tai-pasa-limeni-ka-pirms-gada/> (27.05.20)

<sup>69</sup> [https://data1.csb.gov.lv/pxweb/lv/rupnbuvm/rupnbuvm\\_buvm\\_ikgad/BUG050.px/table/tableViewLayout1/](https://data1.csb.gov.lv/pxweb/lv/rupnbuvm/rupnbuvm_buvm_ikgad/BUG050.px/table/tableViewLayout1/) (27.05.20)

<sup>70</sup> Autora veidots

<sup>71</sup> <https://latvijasbuvnieki.lv/enu-ekonomikas-apjoms-buvniecibas-nozare-turpina-samazinaties/> (03.05.20)

### 3.2 Nozares attīstības perspektīvas turpmākajos 3 – 5 gados

Būvniecības nozarei ir cieša saistība ar valsts tautsaimniecību kopumā. Lai būvniecība attīstītos, valsts tautsaimniecībai jāattīstās kopumā. Ja valsts ekonomika pasliktinās, būvniecības nozare uzreiz uz to reaģē. Uzreiz samazinās gan mājokļu būvniecība, gan komerciālo ēku būvniecība, gan infrastruktūras aktivitāte kopumā. Ja valsts ekonomiskā situācija uzlabojās, būvniecības aktivitāte uzreiz pieaug. Valsts ekonomika nevar attīstīties bez būvniecības sektora attīstīšanas.

Situāciju būvniecības sfērā ietekmē vairāki faktori. Uz būvniecības nozari kopumā iedarbojās gan valsts iekšējie faktori, gan ārējie faktori. Būvniecības sektors ir viens no valsts stabilitātes garantiem. Ekonomistu vidū ir vispārpieņemta prakse pievērst uzmanību tam, vai būvniecības nozares pievienotās vērtības īpatsvars kopējā tautsaimniecības struktūrā ir stabils. Tas ir viens no indikatoriem, kas parasti liecina par tautsaimniecības pārkaršanas riskiem vai tieši otrādi – par recesijas stadiju.<sup>72</sup>

Būvniecības nozares attīstība būs atkarīga no valsts attīstības kopuma. Ja Latvijas valsts IKP ies uz augšu, būvniecības nozare ies uz augšu arī. Būvniecības nozare tradicionāli aizņem lielu daļu no IKP, un ja IKP ies uz leju, būvniecības nozare pieņems negatīvu tendenci. Veidot prognozi par būvniecības nozari kopumā ir apgrūtināti, jo uz to iedarbojās vairāki faktori, kuri ir saistīti savā starpa un veido vel vairāk iedarbības faktorus. Bet var mēģināt veidot prognozi, pamatojoties uz šobrīd izveidojušās situācijas. Pastāv vairāki viedokļi. Tā Ekonomikas ministrijas Analītikas dienesta vadītāja vietnieks Jānis Salmiņš uzskata ka, "Nenoteiktība apvij būvniecības sektoru. 2019. gadā tā vēl būs spējusi uzrādīt kāpumu apmēram 5% apmērā, taču šogad pieaugums varētu apstāties un parādīties arī mīnusi. Būvniecība ir sasniegusi izaugsmes augstāko punktu gan eirozonā, gan Latvijā. Krīzi nozarē šogad gaidīt nav pamata. Pieprasījums joprojām ir, drīzāk jautājums ir par nozares spēju tam adaptēties izmaksu un cenas ziņā."<sup>73</sup> Salmiņa kungam var oponentēt ar to ka šobrīd daudz Latvijas iedzīvotāju rezervēja dzīvokļus vel projektu stadijā. Cilvēki iegādājas dzīvokļus vēl nepabeigtajās mājās, kuras vēl atrodas būvniecības stadijā. Ja izskatīt šo jautājumu no finansiālās puses, tad iegādāties dzīvokļus būvniecības stadijā ir tiešām daudz izdevīgāk, nekā jau gatavu dzīvokli. Te arī ir psiholoģiskais faktors. Iegādātais dzīvoklis dod cilvēkiem drošības sajūtu un tādās situācijās cilvēki mēģina novest dzīvokļu būvniecību līdz gala stadijai, neskatoties uz nelabvēlīgiem gan ārējiem, gan iekšējiem faktoriem. Tas viss kopumā var dot būvniecībai inerces kustību, pat ja valsts ekonomikai iestāsies drūmi laiki. Ja ēku būvniecība

<sup>72</sup> <https://www.makroekonomika.lv/buvniecibas-nozare-kas-un-cik-tiek-buvets-latvija> (15.05.20)

<sup>73</sup> [https://www.delfi.lv/bizness/biznesa\\_vid/prognozes-2020-sogad-grutak-klasies-eksportejosiem-razotajiem.d?id=51758831](https://www.delfi.lv/bizness/biznesa_vid/prognozes-2020-sogad-grutak-klasies-eksportejosiem-razotajiem.d?id=51758831) (05.05.20)

un inženierbūvniecība saruks, tad specializētie būvdarbi samazināsies arī, bet paliks nepieciešami, jo vajadzēs uzņemt un remontēt jau esošās ēkas. Protams, ja būvniecības nozares attīstība palēnināsies, specializēto būvdarbu apjoms arī samazināsies.

Arī Latvijas finanšu eksperti prognozē, ka iedzīvotāju pirktspējas kāpums, pensijām un algām vidēji augot straujāk par inflāciju, arī turpmāk veicinās patēriņa pieaugumu, kompensējot iedzīvotāju skaita krituma nelabvēlīgo ietekmi uz pieprasījumu.<sup>74</sup> Latvijas iedzīvotāju algas lēnām pieaug gan sabiedriskajā, gan privātajā sektorā. Vidējā bruto darba samaksa sabiedriskajā sektorā 2019.gada trešajā ceturksnī bija par 4,3% lielāka, nekā privātajā sektorā, - attiecīgi 1 124,00 EUR un 1 078,00 EUR.<sup>75</sup> (attēls 3.6) Latvijas tautsaimniecība jau ilgstoši bijusi cikliskās augšupejas fāzē, tomēr straujā ekonomiskā izaugsme nav izraisījusi pārmērīgas makroekonomiskās nesabalansētības veidošanos. Inflācija ir mērena, tekošā konta deficīts – neliels, un bezdarbs ir tuvu dabiskajam līmenim.<sup>76</sup>



3.6. attēls. Vidējās neto darba algas kāpums Latvijā 2011.g - 2019.g<sup>77</sup>

Būvniecības pakalpojumu dinamika ir atkarības no valsts finanšu stabilitātes. Grūti prognozēt būvniecības nozares attīstības tendences kopumā, bet vienu var noteikti paredzēt to, ka būvniecības nozare būs pakļauta sezonāliem cikliem. Celtniecības darbu apjomi nozīmīgi samazināsies ziemas periodā un palielināsies vasaras periodā.

<sup>74</sup> <https://lv.balticsothebysrealty.com/latvijas-premium-nekustama-ipasuma-tirgu-aktivitate-gada-pirmaja-puse-teju-tai-pasa-limeni-ka-pirms-gada/> (27.05.20)

<sup>75</sup> <https://nra.lv/ekonomika/latvija/298631-ministrija-prognoze-strauju-algu-kapumu-ari-nakamgad.htm> (29.05.20)

<sup>76</sup> [https://datnes.latvijasbanka.lv/fsp/FSP\\_2019.pdf](https://datnes.latvijasbanka.lv/fsp/FSP_2019.pdf) (29.05.20)

<sup>77</sup> <https://nra.lv/ekonomika/latvija/298631-ministrija-prognoze-strauju-algu-kapumu-ari-nakamgad.htm> (29.05.20)

### 3.3 Nozares tiesiskais regulējums

Būvniecības nozarē galvenais pamatlikums ir “Būvniecības likums”, bet ir arī vairāki normatīvie akti, kuriem pakļauts uzņēmums, kas darbojās specializēto būvdarbu un remontdarbu jomā. Piemēram:

Komerclikums .

Likums nosaka, kas ir komersants (komercreģistrā ierakstīta fiziskā persona) – individuālais komersants un kas ir komercsabiedrība – personālsabiedrība un kapitālsabiedrība. Atrunāta komersanta un komercsabiedrības ierakstīšanas kārtība komercreģistrā.<sup>78</sup>

Darba likums.

Nosaka darba devēja un darba ņēmēja tiesiskās attiecības: darba līguma vispārīgos principus, darbinieka un darba devēja tiesības un pienākumus, darba samaksas jautājumu regulāciju, darba un atpūtas laiku, darba strīdu izšķiršanas kārtību, darba attiecību izbeigšanas kārtību.<sup>79</sup>

Darba aizsardzības likums.

Likuma mērķis ir garantēt un uzlabot nodarbināto drošību un veselības aizsardzību darbā, nosakot darba devēju, nodarbināto un viņu pārstāvju, kā arī valsts institūciju pienākumus, tiesības un savstarpējās attiecības darba aizsardzībā.<sup>80</sup>

Maksātnespējas likums.

Likuma mērķis ir veicināt finansiālās grūtībās nonākuša parādnieka saistību izpildi un, ja iespējams, maksātspējas atjaunošanu, piemērojot likumā noteiktos principus un tiesiskos risinājumus. Likums paredz un apraksta visu procedūru gadījumos, kad komercuzņēmums ir nonācis maksātnespējas situācijā.<sup>81</sup>

Par nodokļiem un nodevām.

Likums nosaka nodokļu un nodevu sistēmas principus, valsts nodokļu veidus, nodevu veidus, pašvaldības nodevu objektus, nodokļu un nodevu noteikšanas, aprēķināšanas, iekasēšanas un atmaksāšanas kārtību, nodokļu un nodevu maksātāju un nodokļu administrācijas, kā arī valsts nodevas administrācijas un pašvaldības nodevu administrācijas tiesības un pienākumus, nodokļu maksātāju klasifikāciju un reģistrācijas kārtību, nodokļu un nodevu jautājumos pieņemto lēmumu apstrīdēšanas un pārsūdzēšanas kārtību, informācijas apmaiņas kārtību nodokļu jomā, elektronisko informācijas uzskaiti būvlaukumā un tās izmantošanas kārtību, kā arī atbildību par nodokļu pārkāpumiem.<sup>82</sup>

<sup>78</sup> <http://www.liaa.gov.lv/lv/uznemejdarbibas-abc/likumdosana> (20.04.20)

<sup>79</sup> <http://www.liaa.gov.lv/lv/uznemejdarbibas-abc/likumdosana> (20.04.20)

<sup>80</sup> <http://www.liaa.gov.lv/lv/uznemejdarbibas-abc/likumdosana> (20.04.20)

<sup>81</sup> <http://www.liaa.gov.lv/lv/uznemejdarbibas-abc/likumdosana> (20.04.20)

<sup>82</sup> <http://www.liaa.gov.lv/lv/uznemejdarbibas-abc/likumdosana> (20.04.20)

Komercedarbības atbalsta kontroles likums.

Likuma mērķis ir nodrošināt komercedarbības atbalsta īstenošanas tiesiskumu, noteikt Latvijas nacionālās kontroles kompetences un procedūras komercedarbības atbalsta jomā, lai mazinātu komercedarbības atbalsta negatīvo ietekmi uz konkurenci. Likums nosaka finanšu uzskaites prasības valsts un pašvaldību institūcijām, piešķirot finansiālo atbalstu komercsabiedrībām.<sup>83</sup>

Preču un pakalpojumu drošuma likums.

Likuma mērķis ir panākt drošu, cilvēka dzīvībai, veselībai un personas mantai, kā arī videi nekaitīgu preču ražošanu, laišanu apgrozībā un pakalpojumu sniegšanu. Likums nosaka ražotāja pienākumu ražot un laist apgrozībā un pakalpojuma sniedzēja pienākumu sniegt tikai drošu, cilvēka dzīvībai, veselībai un personas mantai, kā arī videi nekaitīgu preci/ pakalpojumu. Ražotājs ir atbildīgs par apgrozībā laistās preces drošumu, pakalpojuma sniedzējs ir atbildīgs par sniegtā pakalpojuma drošumu.<sup>84</sup>

Vides aizsardzības likums.

Likuma mērķis ir nodrošināt vides kvalitātes saglabāšanu un atjaunošanu, kā arī dabas resursu ilgtspējīgu izmantošanu. Tajā atrunāta dabas resursu izmantošanas kārtība, kā arī noteikts, ka par dabas resursu izmantošanu maksājams nodoklis (Dabas resursu nodokļa likums).<sup>85</sup>

Ugunsdrošības noteikumi.

Noteikumi nosaka ugunsdrošības prasības, kas fiziskajām un juridiskajām personām jāievēro, lai novērstu un sekmīgi dzēstu ugunsgrēkus, kā arī mazinātu to sekas neatkarīgi no objekta īpašuma formas un atrašanās vietas.<sup>86</sup>

Ugunsdrošības un ugunsdzēsības likums.

Likums nosaka ugunsdrošības, ugunsdzēsības un glābšanas dienestu un organizāciju sistēmu, fizisko un juridisko personu uzdevumus un kompetenci ugunsdrošības un ugunsdzēsības jomā, kā arī Valsts ugunsdzēsības un glābšanas dienesta funkcijas un Valsts ugunsdzēsības un glābšanas dienesta amatpersonu ar speciālajām dienesta pakāpēm pienākumus, tiesības un tiesisko aizsardzību<sup>87</sup>.

Konkurences likums.

Likuma mērķis ir aizsargāt, saglabāt un attīstīt brīvu, godīgu un vienlīdzīgu konkurenci visās tautsaimniecības nozarēs sabiedrības interesēs, ierobežojot tirgus koncentrāciju, uzliekot par pienākumu izbeigt konkurenci regulējošajos normatīvajos aktos aizliegtas darbības un

<sup>83</sup> <http://www.liaa.gov.lv/lv/uznemejdarbibas-abc/likumdosana> (04.05.20)

<sup>84</sup> <http://www.liaa.gov.lv/lv/uznemejdarbibas-abc/likumdosana> (04.05.20)

<sup>85</sup> <http://www.liaa.gov.lv/lv/uznemejdarbibas-abc/likumdosana> (04.05.20)

<sup>86</sup> <http://www.liaa.gov.lv/lv/uznemejdarbibas-abc/likumdosana> (20.04.20)

<sup>87</sup> <http://www.liaa.gov.lv/lv/uznemejdarbibas-abc/likumdosana> (20.04.20)

normatīvajos aktos noteiktajā kārtībā saucot pie atbildības vainīgās personas. Šis likums attiecas uz tirgus dalībniekiem un jebkuru reģistrētu vai neregistrētu tirgus dalībnieku apvienību.<sup>88</sup>

Informācijas sabiedrības pakalpojumu likums.

Likuma mērķis ir nodrošināt brīvu informācijas sabiedrības pakalpojumu apriti Eiropas Ekonomikas zonas valstīs. Likums attiecas uz informācijas sabiedrības pakalpojumu sniegšanu, izņemot jomas, ko reglamentē normatīvie akti par izlozēm un azartspēlēm, kurās paredzēts naudas laimests un personas datu aizsardzību.<sup>89</sup>

Fizisko personu datu apstrādes likums.

Likuma mērķis ir radīt tiesiskus priekšnoteikumus fiziskās personas datu 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.<sup>90</sup>

VDAR (Vispārīgā datu aizsardzības regula).

VDAR nosaka sīki izstrādātas prasības uzņēmumiem un organizācijām par to, kā vākt, glabāt un pārvaldīt personas datus; šīs prasības attiecas gan uz ES reģistrētām organizācijām, kuras ES apstrādā fizisko personu personas datus, gan uz ārpus savienības valstu organizācijām, kuru darbība ir vērsta uz ES dzīvojošām personām.<sup>91</sup> Salīdzinot ar Fizisko personu datu aizsardzības likumu, kas Latvijā ir spēkā pašlaik, regula vairāk koncentrējas uz labās prakses principiem personas datu apstrādē, kā arī nosaka striktākus pienākumus visām personas datu apstrādes procesā iesaistītajām pusēm (pārtraugiem, datu apstrādātājiem un datu aizsardzības speciālistiem).<sup>92</sup>

Dažās būvniecības specialitātes pastāv sertificēšana. Darbinieks nevar strādāt tajā jomā, kamēr viņam nav sertifikāta. Pie tādām specialitātēm var attiecināt elektriķi. Ja uzņēmumā būs elektriķis, tad obligāti jāparūpējas par to lai viņam būtu sertifikāts.

Ņemot vērā ka likumi regulāri mainās, jāseko līdzi visām izmaiņām.

---

<sup>88</sup> <http://www.liaa.gov.lv/lv/uznemejdarbibas-abc/likumdosana> (04.05.20)

<sup>89</sup> <http://www.liaa.gov.lv/lv/uznemejdarbibas-abc/likumdosana> (04.05.20)

<sup>90</sup> <http://www.liaa.gov.lv/lv/uznemejdarbibas-abc/likumdosana> (04.05.20)

<sup>91</sup> [https://europa.eu/youreurope/business/dealing-with-customers/data-protection/data-protection-gdpr/index\\_lv.htm](https://europa.eu/youreurope/business/dealing-with-customers/data-protection/data-protection-gdpr/index_lv.htm) (22,06,20)

<sup>92</sup> <https://www.tilde.lv/gdpr> (22.06.20)

## 4. Uzņēmuma darbības raksturojums, produkti, pakalpojumi

### 4.1 Uzņēmuma pakalpojumu raksturojums

Uzņēmums SIA "RN Meistars" sniegs saviem klientiem sadzīves, remonta un specializēto būvdarbu pakalpojumus "mājas meistars". Uzņēmuma pamatdarbība būs sniegt palīdzību grūtībās nonākušām mājsaimniecībām sadzīves remonta darbu jautājumos. Pašreizējā dzīves tempā mājsaimniecības darbu veikšanas laiks kļūst aizvien mazāks, un mājā palielinās jauno aprīkojumu un jaunas tehnikas skaits, tāpēc "mājas meistara" palīdzība bieži vien ir nenovērtējama.<sup>93</sup> Rietumos neviens neuzskata, ka vīrietim mājās jāprot visu salabot un saremontēt pašam un mūsdienā jaunā paaudze arī domā tāpat. Visus saimniecības un remontdarbus var uzticēt profesionāļiem, kuri to pieprot labāk un tam ir domāti uzņēmumi, kas darbojas "mājas meistars" biznesā.

Jo plašāku pakalpojumu klāstu uzņēmums piedāvās, jo ātrāk tas varēs nopelnīt un paātrināt projekta atmaksāšanas laiku. Lai izvairītos no konkurences ar vidējiem un lieliem celtniecības uzņēmumiem, SIA "RN Meistars" vajadzēs fokusēties uz nelieliem remontdarbiem. Lieliem celtniecības uzņēmumiem interesē lieli būvniecības projekti ar lielu naudas apgrozījumu un tie neskatās uz maziem projektiem, jo tur nevar daudz nopelnīt. Jaunam uzņēmumam to jāņem vērā lai ieņemtu savu darbības nišu. Uzņēmumam jābūt mobilam, elastīgam un efektīvam. Tam jābūt vērstam uz to, lai samazinātu izmaksas un palielinātu peļņu, nezaudējot pie tam padarītā darba kvalitāti. Uzņēmumam ne tikai jāpielāgojas esošai situācijai, bet jābūt arī gatavam mainīties, ja mainīsies ekonomiskā situācija un uzņēmējdarbības vide. Uzņēmumam vajadzēs regulāri veikt tirgus monitoringu un analīzi, pēc kādiem pakalpojumiem sabiedrības pieprasījums ir lielāks un jāiekļauj tos savā pakalpojumu sarakstā. Pieprasījums pēc pakalpojumiem var mainīties, atkarīgi no rajona, gada laika vai ekonomiskās situācijas valstī.

"Mājas meistars" vai "vīrs uz stundu" samērā vienkāršs bizness, kur var uzsākt savu darbību ar diezgan vienkāršu piedāvājumu klāstu un laika gaitā to paplašināt. Tabulā 4.1. var aplūkot sarakstu ar uzņēmuma galvenajiem piedāvājumiem, bet protams saraksts patstāvīgi mainīsies fokusējoties uz klientu pieprasījumu un klients vienmēr varēs sarunāt par atsevišķu darbu izpildi, kuri nav iekļauti sarakstā, bet par cenu vajadzēs vienoties individuāli.

---

<sup>93</sup> <https://moneymakerfactory.ru/biznes-idei/muj-na-chas/> (27.03.20)

Uzņēmuma SIA "RN Meistars" piedāvāto galveno pakalpojumu klāsts<sup>94</sup>

SANTEHNIKA DARBI	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Siltā un aukstā ūdens esošās padeves sistēmas remontdarbi;</li> <li>• Ūdens padeves sistēmas montāža;</li> <li>• Sanitāro mezglu remontdarbi un montāža (izlietņu, vannu, podu, dušas kabīņu uzstādīšana un demontāža);</li> <li>• Kanalizācijas sistēmas remonts;</li> <li>• Jaunu kanalizācijas novad sistēmu montāža;</li> <li>• Ūdensapgādes sūkņu maiņa un remonts;</li> <li>• Ūdens boileru uzstādīšana;</li> <li>• Veļas mašīnas uzstādīšana un pieslēgšana;</li> <li>• Ūdens noplūžu novēršana;</li> <li>• Hidroforu uzstādīšana, nomaiņa un remonts;</li> <li>• Radiatoru instalācija;</li> <li>• Dušas kabīnes instalācija;</li> <li>• Izlietnes instalācija.</li> </ul>
ELEKTRIKA DARBI	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ārējo un iekšējo apgaismes iekārtu uzstādīšana.</li> <li>• Slēdžu/rozešu instalācija;</li> <li>• Veļas mazgājamās mašīnas, trauku mazgājamās mašīnas, elektriskās plīts, boileru un citu elektroiekārtu pieslēgšana elektrotīklam</li> <li>• Griestu lustras/lampas instalācija;</li> <li>• Elektrisko skaitītāju instalācija;</li> <li>• Dažādu elektrisko ierīču pieslēgšana.</li> </ul>

<sup>94</sup> Autora veidots

<p>REMONTA DARBI</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Virtuves skapīšu, plauktiņu, spoguļu, aizskaru stangu u.c. uzstādīšana;</li> <li>• Slēdzeņu maiņa, dažādi stiprināšanas darbi;</li> <li>• Nelielu koka konstrukciju montāža, šķūnīšu izbūve;</li> <li>• Nelieli ģipškartona darbi;</li> <li>• Ieejas durvju uzstādīšana;</li> <li>• PVC logu montāža/demontāža;</li> <li>• Krāsošanas darbi;</li> <li>• Linoleju, paklāju ieklāšanas darbi;</li> <li>• Tapešu līmēšana;</li> <li>• Parketa ieklāšana, slīpēšana un lakošana.</li> </ul>
<p><b>Apdares darbi</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tapešu līmēšana;</li> <li>• Sienu un griestu apdare (krāsošana, špaktelēšana, flīzēšana, tapešu līmēšana);</li> <li>• Grīdas seguma ieklāšana, flīzēšana, koka grīdu un pārsegumu atjaunošana un labošana.;</li> <li>• Sienu un grīdu flīzēšana;</li> <li>• Parketa ieklāšana, slīpēšana un lakošana.</li> </ul>

Kvalitāte un pieredze ir “mājas meistara” biznesa pamats. Klienti ir gatavi maksāt par labi padarīto darbu. Tāpēc to jāņem vērā un jāizstrādā kvalitātes kontroles politiku uzņēmumā.

Lai palielināt klientu daudzumu un izveidotu labu slavu, sevi skaisti jāpasniedz. Te ir nozīme vairākiem faktoriem. Biznesam “mājas meistars” formātā ir svarīga ne tikai darba kvalitāte un izcenojumi, bet arī meistarū izskats, pieklājība un prasme komunicēt ar klientu. Tīrs darba tērps, kopts izskats, pieklājīga uzvedība un komunikācija ar klientu viņa valoda ir ļoti svarīga. Klientam, skatoties uz uzņēmuma darbiniekiem, izveidojās kopīgs viedoklis par uzņēmumu kopumā. Runājot par uzņēmumu, kas nodarbojās ar remontdarbu pakalpojumiem, ir jāpatur prātā, ka vislabāk kad katrs jauns klients kļūst par pastāvīgu klientu. Darbojoties noteiktajā reģionā jāpievērš īpašu uzmanību katram klientam.

Uzņēmums SIA “RN Meistars” darbosies būvniecības remontdarbu jomā un remontdarbu jomā pastāv tādi darba veidi, kur meistaram jābūt sertificētam speciālistam, kā piemēru var minēt elektriķa darbus. Uzņēmums plāno patstāvīgi izglītot savus darbiniekus, apmaksājot viņiem kursus un seminārus būvdarbu un remontdarbu jomā. Zinoši un prātīgi meistari ir šā veida biznesa galvenā vērtība. Paveikta darba kvalitāte ir atkarīga no darbinieku meistarības līmeņa. Vecākajam meistaram pēc vajadzības būs pilnvaras kontrolēt paveiktā darba kvalitāti. Uzņēmuma kvalitātes politika būs: pat mazus darbus jāveic kvalitatīvi.

Iegādājoties materiālus un instrumentus, uzņēmums pats neizvēlēsies lētāku produkciju, protams, ja klients neiebilst, jo tas var ietekmēt padarīto darbu kvalitāti. Darba kvalitāti uzņēmums padarīs par zīmolu un tas nebūs iespējams strādājot ar zemas kvalitātes darba materiāliem.

Priekšrocības “mājas meistars” biznesam, salīdzinājumā ar lieliem remontdarbu uzņēmumiem ir:

- Vissvarīgākais ir tas, ka pakalpojums “mājas meistars” maksās lētāk nekā lielu uzņēmumu pakalpojumi, kuri darbojās remontdarbu un būvniecības darbu jomā. Tāpēc pieprasījums pēc tāda veida pakalpojumiem tikai augs.
- Klients, kurš griezīsies pēc palīdzības lielajā celtniecības un remontdarbu uzņēmumā, iespējams, būs spiests gaidīt savu kārtu, klientu saraksta rindā. Vai varbūt lielais uzņēmums no pasūtījuma vispār atteiksies, jo uzskatīs, ka pasūtījums ir par mazu un nesola labu peļņu. Gluži pretēji, “mājas meistars” ieradīsies pie klienta un ķersies klāt pat pie sīkiem remontdarbiem.<sup>95</sup>

Jebkura produkta cena, ieskaitot darbaspēka cenu, konkurences tirgus ekonomikā veidojās pamatojoties uz galvenā tirgus likuma – pieprasījuma un piedāvājuma likuma. Katrai precei vai pakalpojumam ir sava cena, par kādu patērētājs to var saņemt. Cena pēc savas būtības ir preces vai pakalpojuma vērtība, kas izteikta naudā, bet bieži vien ir novērojama situācija, kad precēm ar

---

1. <sup>95</sup> <https://dezhur.com/db/start-business/niches/ideas/muzh-na-chas-perspektivnyy-biznes-dlya-mastera-na-vse-ruki.html>

vienādām ražošanas izmaksām ir būtiski atšķirīgas cenas. Cenas veidošana ir ļoti sarežģīts process un lai to izprastu ir jāpārzina cenu veidošanās faktori un principi.<sup>96</sup> Lai uzņēmums vispār spētu atgūt naudu, kas izdota par preču saražošanu, tam ir jānosedz pilnīgi visas uzņēmuma darbības izmaksas. Lai uzņēmums ne vien atgūtu ieguldīto naudu, bet arī nopelnītu, ir nepieciešams precei noteikt konkrētu uzcenojumu. Uzcenojuma veidošana jau ir daudz sarežģītāks process, jo tas ir atkarīgs no ļoti daudziem iekšējiem un ārējiem faktoriem.<sup>97</sup>

Cenas var būt regulējamas un apspriežamas. Viss biežāk tiek izmantotas trīs cenu noteikšanas metodes, kuras pamatojās uz:

- Ražošanas izmaksām;
- Klientu pieprasījuma pēc produkta;
- Konkurentu cenām.

Vairāki faktori neļauj noteikt vienotas cenas būvniecības nozarē, kā tas notiek citās tautsaimniecības nozarēs. Tāpēc būvniecībā cenas nosaka individuāli, pamatojoties uz sastādītajām tāmēm par celtniecības darbiem.

Biznesā “mājas meistars” pastāv divi modeļi, kurus var izmantot, lai noteiktu, izcenojumus par remontdarbu pakalpojumiem:

- Darba laiks plus materiāli: vienkārši jāizlemj tarifu par stundu, un vel jāiekļauj cenā izmaksas par materiālu iegādi ar nelielu rezervi virs tiem;
- Par padarīto darbu: noteikta cena par noteiktu darbu. Uzņēmumam jābūt sarakstam ar piedāvātiem pakalpojumiem, par fiksētām cenām.

Abiem modeļiem ir gan savi trūkumi, gan savas priekšrocības. Darbība “mājas meistars” ir saistīta tieši ar nelieliem remontdarbiem, tāpēc izdevīgāk un saprotamāk (arī klientam) iekasēt naudu par laiku un atsevišķi par materiāliem. Protams bieži vien būs situācijas, kad vajadzēs vienoties par cenām ar klientu individuāli.

Jāseko līdz tam, kādas cenas ir konkurentiem. Konkurentu cenas par pakalpojumiem sniedz informāciju par vidējo cenu līmeni, kas uzņēmumam būtu jāievēro, nosakot cenu, lai nepazaudētu potenciālos klientus, ja cenas tiek noteiktas virs vidējā un nezaudēt potenciālos ieņēmumus, ja cenu noteikt zem vidējā līmeņa. Pakalpojumu faktiskās izmaksas tiek noteiktas pasūtījuma noformēšanas laikā, kur jāvienojas ar klientu par darba materiālu kvalitāti un pamatojoties uz klienta individuālā pieprasījuma. Pakalpojumu cenas ir atkarīgas no vidējā cenu līmeņa reģionā, jo mazāka konkurence, jo augstākas cenas var noteikt. Cena veidojās no klienta atrašanās vietas, vidējās konkurentu cenas noteiktajā reģionā. Jau pasūtījuma brīdī, jāvienojas ar klientu par cenām,

---

<sup>96</sup> <http://www.ltv.c.lv/cenu-veidosanas-faktori/> (12.05.20)

<sup>97</sup> <http://www.ltv.c.lv/cenu-veidosanas-faktori/> (12.05.20)

lai nesanāktu tā, ka pēc izpildīta darba klients nepiekritīs piedāvātām cenām. Kopš 2017.gada pieaug arī būvmateriālu izmaksas un izmaksas mašīnu un mehānismu uzturēšanai, jo līdz ar straujāku ekonomikas izaugsmi (ne tikai Latvijā, bet arī citās valstīs) palielinās pieprasījums pēc būvmateriāliem un sadārdzinās energoresursi.<sup>98</sup> To arī jāņem vērā piedāvāto pakalpojumu cenu veidošanā.

Izanalizējot cenas kuras piedāvā uzņēmumi “mājas meistars” formātā, autors ir pieņēmis lēmumu, ka uzņēmums SIA “RN Meistars” izvēlēsies fiksēto cenu politiku, kas balstās uz darba laiku, atsevišķi klientam vajadzēs maksāt par materiāliem. SIA “RN Meistars” izcenojums būs:

- Izbraukums pie klienta uz vienu stundu – 25,00 EUR;
- Katra nākamā stunda – 12,00 EUR;
- Uz atsevišķiem darbiem cenas tiks rēķinātas individuāli.

Ja klients vēlēšies noslēgt līgumu uz lielākiem darbiem, tādiem kā kosmētiskais remonts, tad tiks sastādīta tāme uz noteiktu objektu. Mazai atkāpei jāpiemin, ka tāmēšana Latvijā nav reglamentētā sfēra. Līdz ar to nav vienotu noteikumu, kuros būtu norādīts, kā tieši, kādā secībā veidojama tāme.<sup>99</sup> Tātad uz katru objektu ar klientu vajadzēs vienoties individuāli.

Cenas uz atsevišķiem darbiem var aplūkot tabulā 4.2.

*Tabula 4.2.*

Uzņēmuma SIA “RN Meistars” izcenojums uz atsevišķiem darbiem<sup>100</sup>

<b>Darba nosaukums</b>	<b>Cena EUR</b>
Tapešu līmēšana (m <sup>2</sup> )	5,00-7,00
Sienu un griestu krāsošana (m <sup>2</sup> )	4,00-5,00
Linoleja ieklāšana (m <sup>2</sup> )	4,00-6,00
Vecās grīdas demontāža (m <sup>2</sup> )	3,00-4,00
Durvju montāža (gab.)	50,00-70,00
Slīpēšana (m <sup>2</sup> )	2,00-3,00
Lamināta ieklāšana (m <sup>2</sup> )	5,00-7,00
Rozetes vai slēdža nomaiņa (kompl.)	4,00-6,00
Dušas kabīnes demontāža (kompl.)	45,00-55,00
Vecas santehnikas demontāža (gab.)	15,00-20,00
Jaucējkrāna montāža (kompl.)	15,00-20,00
Veco flīžu noņemšana (m <sup>2</sup> )	4,00-6,00
PVC logu uzstādīšana (kompl.)	18,00-22,00

<sup>98</sup> <https://www.latvijasbuvnieki.lv/statistika/> (03.05.20)

<sup>99</sup> <https://abc.lv/raksts/tamesana> (22.05.20)

<sup>100</sup> Autora veidots

Flīzēšana (m <sup>2</sup> )	15,00-20,00
Parketa ieklāšana (m <sup>2</sup> )	6,00-8,00
Plaisu apstrāde (t/m)	2,00-4,00
Špaktelēšanas darbi (m <sup>2</sup> )	4,00-6,00
Piekaramie griezti (m <sup>2</sup> )	7,00-9,00
Parketa lakošana (m <sup>2</sup> )	6,00-8,00
Grīdlīstes montāža (t/m)	2,00-4,00
Veļas mašīnas uzstādīšana (kompl.)	40,00-55,00

Uzņēmuma papildus pakalpojums būs dāvana klientam. Pieredzējis meistars paveicot darbus, obligāti vēl atradīs kādus sīkumus mājssaimniecībā, kurus varētu pielabot. Paziņojot klientam par tām, meistars var tos sīkumus novērst, ja tas neprasa daudz laika. Tas būs kā papildus bezmaksas pakalpojums. Klients to noteikti novērtēs.

Jebkura biznesa veiksmes avots ir klienti. Bizness “mājas meistars” nav nekāds izņēmums. Tāpēc uzņēmumam ir svarīgi nodrošināt pastāvīgu klientu plūsmu. Lai uzņēmums ātrāk atmaksātos sākotnējie ieguldījumi un lai uzņēmums gūtu lielāku peļņu, jāpadara uzņēmuma zīmolu atpazīstamu cilvēku vidū lai tie vēlētos kļūt par klientiem. Sākt reklāmas kampaņu vajag uzreiz pēc uzņēmuma parādīšanas, jo ātrāk uzņēmums uzkrās klientu bāzi, jo ātrāk bizness atmaksāsies. Biznesa plāns uzņēmumam, kurš nodarbojās ar remontdarbiem izrēķināt ir nosacīti vienkārši: jo vairāk klientu un pasūtījumu, jo lielāka peļņa. Protams viss efektīvāka reklāma uzņēmumam ir – apmierināti klienti, bet lai tie parādītos, uzņēmumam jāparūpējas par to, lai kļūt atpazīstamam.

Uzņēmuma reklāmai un izplatīšanai jāpievērš īpašu uzmanību. Skaidrs un lakonisks informācijas pasniegšanas veids, ir tas ko klients sagaida no reklāmas. Mūsdienās, kad informācijas ir pārāk daudz, informāciju jāpasniedz īsi, vienkārši un precīzi.

SIA “RN Meistars” izmantos mūsdienas izplatīšanas metodes. Par tādām var uzskatīt izplatīšanu internetā. Reklāmu izvietošana populārākajās interneta vietnēs un sociālo mediju platformās ļauj uzņēmumiem maksimāli precīzi uzrunāt tieši savu izvēlēto mērķauditoriju. Savukārt pareiza digitālās analītikas rīku izmantošana nodrošina detalizētu ieskatu izvēlēto reklāmas kanālu un veidu sniegtajā atdevi.<sup>101</sup> Paredzētajam reklāmas budžetam jābūt minimālam ar maksimālu atdevi. Mazs uzņēmums nevarēs sev atļauties lielu reklāmas kampaņu. Primārais SIA “RN Meistars” mērķis, lai cilvēki uzzinātu par uzņēmumu un ar ko tas nodarbojās.

<sup>101</sup> <https://www.topmedia.lv/reklama-interneta-ppc> (24.05.20)

Uzņēmums izveidos savu mājaslapu un izveidos profilus sociālajos tīklos tādos kā facebook un twitter. Uzņēmuma mājaslapā būs kontaktinformācija, darba laiks, izcenojumi un bilžu galerija ar paveiktiem darbiem. Uzņēmumu mājaslapa tiks pasūtīta pie pazīstama mājaslapu dizainera, kurš strādā kā frīlanceris. Vienu reizi labi izveidota uzņēmuma mājaslapa, piesaistīs klientus vel ilgu laiku. Labi izveidota mājaslapa ne tikai informēs cilvēkus, bet arī palīdzēs apkopot pieteikumus darbam. Mājaslapā būs arī funkcija, lai klienti varētu atstāt savas atsauksmes. SIA "RN Meistars" regulāri izvietos sludinājumus tādās internet platformās kā ss.lv un getapro.lv.

Pēdējo gadu aktuālākā reklāma internetā ir sociālo tīklu mārketing, kas nodrošina lielas auditorijas sasniegšanu ļoti īsā laikā. Reklāma sociālajos tīklos, kā piemēru var minēt facebook, nodrošina iespēju izvietot reklāmu bez maksas, gan par maksu. Kā bezmaksas reklāmas veids ir uzņēmuma mājas lapas profils, kurā var dalīties ar jaunāko informāciju par savu produktu vai pakalpojumu, tādā veidā piesaistīt apkārtējo uzmanību, vākt sekotājus un attīstīties. Tikai jāņem vērā, ka process ir ļoti laukietilpīgs.<sup>102</sup>

Facebook reklāmas priekšrocības:

- Spēja sasniegt plašu auditoriju kas ir tiešsaitē.
- Komunikācijas iespējas sociālajā platformā.
- Konkrēts reklāmas teksts – raksturo precī, pakalpojumu.
- Konkrētas mērķauditorijas izvēle – izvēlies vecumu, reģionu.
- Ātrs efekts – maksā par klikšķi un mājaslapa atrodams uzreiz.
- Viegli aprēķināt reklāmas guvumus.
- Pilna kontrole – kontrolē reklāmas rādīšanas laiku.
- Reklāmas optimizācija atbilstoši atdevei.<sup>103</sup>

SIA "RN Meistars" parūpēsies par uzņēmuma tēlu. Uzņēmums pasūtīs meistariem darba tērpus ar uzņēmuma logo. T-krekli ar uzņēmuma logo būs visiem uzņēmuma darbiniekiem. Tādā veidā cilvēki varēs identificēt uzņēmuma darbiniekus. Tas būs samērā lēts, bet efektīvs veids, kā reprezentēt uzņēmumu.

Statistika uzrāda, ka cilvēks vidēji pieiet pie sava ledusskapja no 40 līdz 60 reizēm pa dienu.<sup>104</sup> Uzņēmums pasūtīs ledusskapju magnētus ar uzņēmuma logo un kontaktinformāciju. Ledusskapju magnēti tiks dāvināti dažiem klientiem. Kad cilvēkam paradīsies nepieciešamība pēc meistara pakalpojumiem, viņam nevajadzēs speciāli meklēt uzņēmuma tālruņa numuru, gan tālruņa numurs, gan mājaslapas adrese būs norādīta uz ledusskapja magnēta.

---

<sup>102</sup> <https://seomedia.lv/reklama-interneta-marketings/> (24.05.20)

<sup>103</sup> <https://seomedia.lv/reklama-interneta-marketings/> (24.05.20)

<sup>104</sup> <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/1541-4337.12242> (21.05.20)

SIA "RN Meistars" meistari savā darbībā, katru dienu izmantos automašīnu. Uzņēmuma automašīna arī kalpos kā reklāmas veids. Reklāma uz autotransporta ir efektīvs un izdevīgs veids, kā var reprezentēt savu uzņēmumu. Tāda veida reklāma nemaksās dārgi, kalpos vairākus gadus un lieliski pievērsīs cilvēku uzmanību. Uz autotransporta tiks izvietota informācija par uzņēmumu tāda ka:

- Uzņēmuma nosaukums;
- Uzņēmuma logo;
- Uzņēmuma mājaslapas adrese;
- Uzņēmuma tālruņa numurs.

#### 4.2 Izejvielu un materiālu īss raksturojums, piegāde

Lai uzņēmums veiksmīgi darbotos remontdarbu jomā, tam būs vajadzīgi ne tikai darba instrumenti, bet arī būs nepieciešami būvmateriāli. No būvmateriālu kvalitātes, kurus izmanto remontdarbos, ir atkarīga paveikto darbu kvalitāte un konstrukciju izturība. Turklāt būvmateriālu cenas ietekmē uz kopējām būvdarbu izmaksām. Tieši tāpēc katrs uzņēmums cenšas atrast piegādātāju, kurš piedāvās būvmateriālus ar augstu kvalitāti par zemākajām cenām. Izvēloties piegādātāju, jāpievērš uzmanību tādām pozīcijām ka:

- Darba pieredze un pozitīvas atsauksmes par piegādātāju;
- Ciešie sakari ar materiālu ražotājiem;
- Vajadzības gadījumā, spēja piegādāt materiālus uz objektu;
- Pasūtījumu izpildīšanas ātrums;
- Spēja izpildīt gan vienu pasūtījumu, gan vairākus;
- Ērta un izdevīga atrašanas vieta;
- Iespējas saņemt konsultāciju par būvmateriāliem

Šo problēmu mūsdienās veiksmīgi atrisina būvmateriālu veikali. Latvija, īpaši Rīgā un Pierīgā, tādu veikalu ir liels klāsts. Ir lielāki veikali un ir mazāki. Ir veikali, kuri specializējās uz noteiktiem materiāliem, bet ir universālie veikali, kuri piedāvā būvmateriālus visiem nepieciešamiem darbiem. Vairākos universālos būvmateriālu veikalos var iegādāties ne tikai būvmateriālus, bet arī instrumentus, darba apģērbu un darba apavus un pat mēbeles. Būvmateriālu veikals regulāri notiek akcijas, kas nozīmē pazeminātas cenas uz dažām precēm. Būvmateriāli atšķiras pēc kvalitātes un pēc cenas, jo augstāka materiālam kvalitāte, jo augstāka cena. Autors izveidoja sarakstu ar viss populārākajiem būvmateriālu veikaliem Rīgā, Pierīgā un Jūrmalā.

- SIA “Tirdzniecības nams “Kurši”” dibināts 2000. gadā. Uzņēmuma darbības pamatvirziens ir būvmateriālu tirdzniecība. Jau 2000. gada vidū durvis vēra pirmais “Kuršu” celtniecības un būvmateriālu veikals Rīgā, Brīvības gatvē 301, kur šodien 4000 m<sup>2</sup> lielā tirdzniecības zālē piedāvājam vairāk kā 70 000 preču. Dažu gadu laikā uzņēmums ir strauji attīstījies un turpina paplašināties.<sup>105</sup> Šobrīd veikals ir pazīstams ar nosaukumu “Būvniecības nams “Kurši””. Saviem klientiem piedāvājam iegādātās preces piegādi līdz objektam visā Latvijas teritorijā, ievērojamas atlaides pastāvīgajiem pircējiem, profesionālas konsultācijas, laipnu un ātru apkalpošanu.<sup>106</sup>
- SIA “KRŪZA” ir viens no vadošajiem būvmateriālu tirdzniecības uzņēmumiem Latvijā ar vairāk kā 20 gadu pieredzi specializējas mazumtirdzniecībā, vairumtirdzniecībā, objektu, celtnieku un privātpersonu apkalpošanā. KRŪZA veikali piedāvā plašu pakalpojumu klāstu un izdevīgas atlaižu sistēmas<sup>107</sup>
- Veikals-noliktava Depo DIY piedāvā plašu klāstu ar būvmateriāliem. Veikals Depo pastāv Latvijas tirgū jau vairākus gadus un ir atpazīts zīmols gan profesionāļu, gan privātpersonu vidū.
- Būvniecības ABC - būvniecības preču tirgotājs ar 25 gadu pieredzi Latvijas tirgū un 350 gadu pieredzi starptautiskajā tirgū Saint-Gobain grupas ietvaros. Būvniecības ABC veikalos var atrast augstas kvalitātes preces visdažādākajām gaumēm un pirktspējas līmeņiem. Būvniecības ABC galvenokārt sadarbojas un piedāvā preces celtniecības uzņēmumiem, spējot piedāvāt arī izdevīgu un konkurētspējīgu cenu privātajiem klientiem.<sup>108</sup>
- KSENUKAI veikali specializējas būvniecības, dārza, mājas, saimniecības preču, darba rīku un iekārtu tirdzniecībā. KSENUKAI preču klāstā sev nepieciešamo atradīs gan būvniecības nozares profesionāļi, gan ikviens kārtīgs mājas saimnieks.<sup>109</sup>

Ir plānots sadarboties ar būvmateriālu veikaliem ilgtermiņā. Pastāv iespēja noslēgt līgumu ar šiem veikaliem un pilnvarot dažas uzņēmuma personas iegādāties materiālus ar pēcapmaksu. Ja remontdarbu laikā meistariem būs nepieciešami īpaši būvmateriāli, tad uzņēmuma vadītāja pilnvarotā persona var aizbraukt uz veikalu un saņemt nepieciešamās preces. Pēc preču

<sup>105</sup> <https://www.kursi.lv/par-mums> (31.05.20)

<sup>106</sup> <https://www.kursi.lv/par-mums> (31.05.20)

<sup>107</sup> <https://www.kruza.lv/lv/par-mums/par-mums-s> (31.05.20)

<sup>108</sup> <https://www.buvniecibas-abc.lv/lv/par-mums>  
(31.05.20)

<sup>109</sup> <https://www.ksenukai.lv/kp/par-uznemumu/5> (31.05.20)

izsniegšanas, pilnvarotā persona saņem pavadzīmi un nodot to sava uzņēmuma grāmatvedībā. Pēc pavadzīmes saņemšanas, grāmatvede veic pārskaitījumu uz pavadzīmē norādīto kontu, pavadzīmē noteiktajā termiņā.

Var pirkt materiālus vairumā. Labs veids kā ietaupīt naudu, pērkot nepieciešamos materiālus vairumā ar atlaidi. Veicot remontdarbus, dažus materiālus vajadzēs izmantot biežāk par pārējiem, piemēram naglas vai skrūves. Iegādājoties šos materiālus vairumā par vienas vienības cenu var samaksāt daudz mazāk un ar laiku tas ietaupīs uzņēmuma naudas līdzekļus.

Lai uzņēmums varētu veikt savu pamatdarbību ir vajadzīgi arī darba instrumenti. Daži no instrumentiem maksā dārgi un tos pielieto diezgan reti. Tātad uzņēmumam nav izdevīgi tos iegādāties. Dažus darba rīkus labāk iznomāt pēc vajadzības. Ar šo soli uzņēmums var ietaupīt sākotnējo kapitālu un gūt lielākus ienākumus no veiktiem darbiem. Tas ir ļoti svarīgi uzņēmējdarbības sākumposmā.

Pastāv vairāki uzņēmumi, kas nodarbojas ar instrumentu iznomāšanu. Var atzīmēt viss populārākos:

- SIA “CT Noma”. Uzņēmums piedāvā plašu un daudzveidīgu celtniecības instrumentu, tehnikas un ceļu būves tehnikas nomu, būvniecības objektu apkārtnes labiekārtošanas iekārtu, aprīkojuma nomu, pašizgāzēju un traktortehnikas nomas pakalpojumus, kā arī transporta pakalpojumus.<sup>110</sup>
- Ramirent Baltic AS. Ramirent grupa ir viena no lielākajiem būvtehnikas nomas uzņēmumiem Eiropā un lielākā Ziemeļeiropā un Baltijā. Ramirent Baltic AS Rīgas filiāle ir plašākais nomas tīkls Latvijā – ar četriem nomas punktiem Rīgā. Nomas punkti dažādās Rīgas vietās un citās Latvijas lielākajās pilsētās ļauj klientiem elastīgi izmantot piedāvāto tehnikas klāstu sev vēlamajā laikā un vietā.<sup>111</sup>
- SIA “STORENT”. STORENT dibināts 2008. gadā ar mērķi kļūt par efektīvu un starptautisku nomas pakalpojumu uzņēmumu. Tajā apvienojas entuziasma pilni darbinieki, kuriem prieku sagādā piemeklēt katram klientam vispiemērotāko nomas tehnikas risinājumu. Nosaukums STORENT ir veidots no diviem vārdiem – STORE un RENT, kas angļu valodā apzīmē uzņēmuma darbības būtību – iznomāt tehniku, aprīkojumu un darbarīkus.<sup>112</sup>

Izvēloties, gan darba rīkus, gan būvmateriālus, jāfokussējas uz to labāko, jo tas ietekmēs paveikta darba kvalitāti kopumā un izveidos uzņēmuma tēlu.

---

<sup>110</sup> <http://ctnoma.lv/lv/par-mums> (31.05.20)

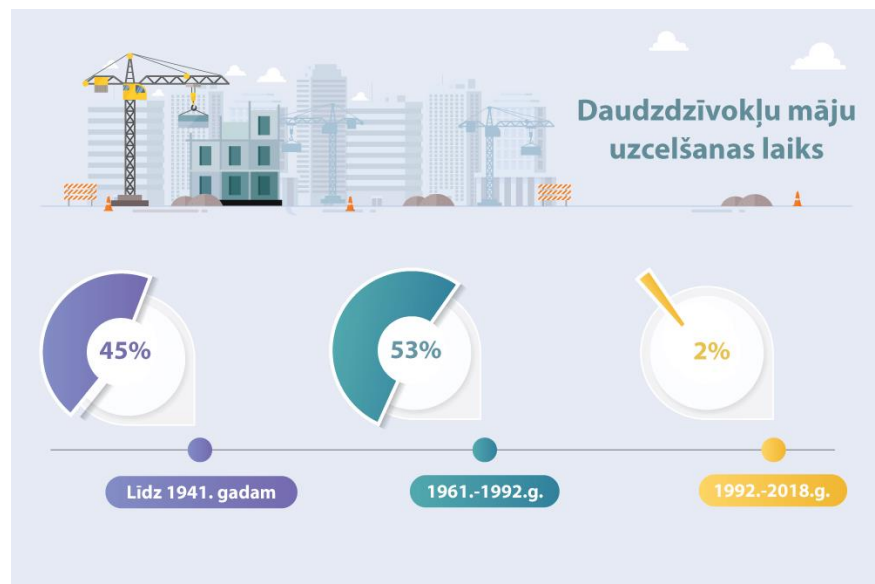
<sup>111</sup> [https://www.ramirent.lv/par\\_mums](https://www.ramirent.lv/par_mums) (31.05.20)

<sup>112</sup> <https://www.storent.lv/lv/par-mums> (31.05.20)

## 5. Mārketing

### 5.1 Uzņēmuma pakalpojumu būtiskāko noieta tirgu izpēte

Uzņēmums SIA “RN Meistars” tiks dibināts pēc adreses Rīgas iela 20C, Piņķi, Babītes pagasts, Babītes novads. SIA “RN Meistars” būs uzņēmums, kas domāts vietējām tirgum un apkalpos vietējs iedzīvotājus. Uzņēmums SIA “RN Meistars” tā pat ka jebkurš uzņēmums, kas darbojās “mājas meistars” formātā piedāvās dažāda veida pakalpojumus: santehnikas remonts, mēbeļu montāža un demontāža, dažādu māsaimniecību iekārtu montāžu, nelielus remonta darbus utt. Uzņēmuma darbība ir aktuāla gan Pierīgas reģionā, gan Latvijā kopumā. Latvijā liela problēma ir iedzīvotāju zemā maksātspēja. Ar mājokli saistītie izdevumi sagādā finansiālas grūtības 75,6% māsaimniecību. Savukārt, 80,9% māsaimniecību nevar atļauties īrēt labiekārtotu dzīvokli, netērējot par to vairāk nekā 30% no māsaimniecības ienākumiem.<sup>113</sup> Tikmēr tūkstošiem Latvijas iedzīvotāju dzīvo ēkās, kuras ir kļuvušas vai tuvākajā laikā kļūs veselībai un dzīvībai bīstamas, turklāt tajās pat nav vērts veikt ieguldījumus.<sup>114</sup> No visiem Latvijas mājokļiem 69% (aptuveni miljons) atrodas daudzdzīvokļu dzīvojamās mājās. 45% daudzdzīvokļu dzīvojamo māju ir uzbūvētas līdz 1941. gadam, savukārt laikā no 1961. līdz 1992. gadam – 53%.<sup>115</sup> (skat. attēlu 5.1.)



Attēls 5.1. Latvijas dzīvojamo māju uzcelšanas laiks.<sup>116</sup>

<sup>113</sup> <https://lr1.lsm.lv/lv/raksts/eiro-fokusa/dzivojamais-fonds-latvija-ko-ta-sakartosanai-plano-darit-valsts-a125871/> (17.05.20)

<sup>114</sup> <https://nra.lv/latvija/302598-dzivojamais-fonds-parversas-graustos.htm> (17.05.20)

<sup>115</sup> <https://lvportals.lv/norises/312353-dala-dzivojama-fonda-pamazam-parversas-graustos-2020> (17.05.20)

<sup>116</sup> <https://lvportals.lv/norises/312353-dala-dzivojama-fonda-pamazam-parversas-graustos-2020> (17.05.20)

Latvijas dzīvojamais fonds noveco un tā “tehniskais stāvoklis ir ļoti tālu no vēlamā”, bet uzturēšanas ieguldījumi pēdējos vairāk nekā 20 gados ir bijuši mazāki, nekā būtu nepieciešams. Latvijā, īpaši reģionos, ir lielas problēmas ar kvalitatīva mājokļa pieejamību.<sup>117</sup> Tas viss liecina, ka pieprasījums pēc mājokļu remontdarbiem “mājas meistars” formātā, paliks aktuāls Latvijā vēl vairākus gadus un ne tikai Rīgā un Pierīgā, bet visā valstī.

Uzņēmuma SIA “RN Meistars” juridiskā adrese un fiziskā atrašanās vieta būs pēc vienas adreses. Vieta tika izvēlēta jo ģeogrāfiski šī vieta ir ļoti izdevīga. Visi cilvēki neskatoties uz to kur viņi dzīvo, dzīvokļos vai privātmājās, būs uzņēmuma potenciālie klienti. No pilsētām ar viss lielāko iedzīvotāju skaitu Rīga ir pirmajā vietā, bet Jūrmala ir piektajā vietā.<sup>118</sup> Iedzīvotāju skaits Rīgā, Jūrmalā, Babītes un Mārupes novados ir:

- Rīgas iedzīvotāju skaits ir 632 614 cilvēku (2019.g.)<sup>119</sup>,
- Jūrmalas iedzīvotāju skaits ir 49 325 cilvēku (2019.g.)<sup>120</sup>
- Babītes novads iedzīvotāju skaits ir 10 704 cilvēku (2019.g.)<sup>121</sup>
- Mārupes novads iedzīvotāju skaits ir 20 007 cilvēku (2019.g.)<sup>122</sup>

No Piņķiem, meistariem būs ērti nokļūt pie klienta, jo Piņķi atrodas tieši pa vidu, starp Rīgu un Jūrmalu. Uzņēmums SIA “RN Meistars” orientēsies uz klientiem kuri dzīvo privātmājās, jo tieši privātmājām vairāk ir nepieciešama “mājas meistar” palīdzība. Privātmājās vienmēr vajag kaut ko pieskrūvēt un kaut ko salabot. Ja dzīvokļos par to rūpējās mājas apsaimniekotājs, tad privātmāju īpašniekiem, par to jā rūpējas pašiem. Gan Babītē, gan Mārupē lielāka daļa iedzīvotāju dzīvo privātmājās.

Uzņēmums apkalpos gan fiziskas, gan juridiskas personas. Babītes novadā ir biroju ēkas, kur arī patstāvīgi ir vajadzība pēc nelieliem remontdarbiem. Ar dažām juridiskām personām var noslēgt līgumu par apkalpošanu ar īpašiem noteikumiem (cenas atlaides, garantijas utt.) Tā kā šobrīd ekonomikas attīstība valstī ir mērena, uzņēmuma tirgus apjoms tuvākajos 3-5 gadu laikā krasi nemainīsies, jo ciematu un privātmāju krass būvniecības pieaugums reģionā nav prognozēts.

<sup>117</sup> <https://lvportals.lv/norises/312353-dala-dzivojama-fonda-pamazam-parversas-graustos-2020> (17.05.20)

<sup>118</sup> [https://lv.wikipedia.org/wiki/Veidne:Latvijas\\_liel%C4%81k%C4%81s\\_pils%C4%93tas](https://lv.wikipedia.org/wiki/Veidne:Latvijas_liel%C4%81k%C4%81s_pils%C4%93tas) (23.05.20)

<sup>119</sup> <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/iedzivotaji/iedzivotaju-skaitis/galvenie-raditaji/iedzivotaju-skaitis-republikas-pilsetas> (07.05.20)

<sup>120</sup> <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/iedzivotaji/iedzivotaju-skaitis/galvenie-raditaji/iedzivotaju-skaitis-republikas-pilsetas> (07.05.20)

<sup>121</sup> <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/iedzivotaji/iedzivotaju-skaitis/galvenie-raditaji/iedzivotaju-skaitis-republikas-pilsetas> (07.05.20)

<sup>122</sup> <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/iedzivotaji/iedzivotaju-skaitis/galvenie-raditaji/iedzivotaju-skaitis-republikas-pilsetas> (07.05.20)

## 5.2 Uzņēmuma klientu analīze

Uzaicinātais mājas meistars ļauj cilvēkiem sakopt savas mājas, neveicot ievērojamus laika un naudas ieguldījumus. Tāda veida pakalpojums varētu būt pieprasīti šādās iedzīvotāju grupās:

- vientuļas sievietes un cilvēki seniora vecuma;
- jaunas ģimenes, kurām nav pieredzes remonta darbos (īpaši santehnikas un elektriķa darbos);
- sievietes, kuras pastāvīgi neprasīs saviem vīriem salabot santehniku vai nomainīt spuldzi;
- vīrieši, kuri ir patstāvīgi aizņēmti un kuriem pietrūkst laika, vēlmes vai spējas veikt mājas remontu;
- vientuļu vai seniora vecuma cilvēku, kuru bērni un mazbērni izsauc meistar, kad viņiem pašiem nav laika, vēlēšanās vai iespējas izpildīt vecmāmiņas uzstājīgo lūgumu nomainīt kontaktligzdu.<sup>123</sup>

Galvenos potenciālos klientus var sadalīt galvenās patērētāju grupas: vientuļās sievietes, cilvēki gados un aizņēmti cilvēki, kuriem nav laika tāda veida darbiem un kuri labprāt samaksās profesionāļiem, nekā paši mēģinās kaut ko saremontēt. Neskatoties uz tradicionālo klientu sadalījumu, ar “mājas meistar” pakalpojumiem var ieinteresēties visi cilvēki, kam tas ir nepieciešams. “Mājas meistars” nozare pieauga, mainoties fokusam DIY (Do-It-Yourself) (latviski. dari to pats). Tas notika tāpēc, ka nākamajai paaudzei laiks kļuva dārgāks nekā nauda. Pēc deviņdesmitajiem gadiem parādījās meistar business, lai rūpētos par cilvēkiem, kuriem nebija laika, lai savās mājās atrisinātu nelielas problēmas. Nozare turpināja attīstīties līdz 2019. gadam, pateicoties tam, ka atdzīvinājās nekustamo īpašumu tirgus. Pieauga arī nekustama īpašuma cenas un esošo ēku pārdošanas pieaugums palielināja pieprasījumu pēc rekonstruēšanas projektiem un remontdarbiem. Remontdarbu nozari nelabvēlīgi ietekmēja mājokļu tirgus kritums. Mūsdienās nozare kļuvusi pievilcīga, jo mājsaimniecību ienākumi pieauga.<sup>124</sup> Ar katru dienu strauji pieaug turīgo cilvēku skaits, kuri nemāk vai vienkārši nevēlas kaut ko salabot savās mājās ar savām rokām. Tiem cilvēkiem ir nepieciešama palīdzība, lai sakārtot vai saremontēt kaut ko mājās un viņi ir maksātspējīgi. Uzņēmuma klienti var būt ne tikai fiziskas, bet arī juridiskas personas, uzņēmumi, kam nepieciešama palīdzība remontdarbos un sadzīves jautājumos.

<sup>123</sup> <https://moneymakerfactory.ru/biznes-idei/muj-na-chas/> (27.03.20)

<sup>124</sup> <https://www.profitableventure.com/starting-a-handyman-business/> (29.03.20)

Biznesam “mājas meistars” ir svarīgs valsts iedzīvotāju skaits. Jo vairāk iedzīvotāju, jo vairāk potenciālo klientu. Neskatoties uz to ka iedzīvotāju skaits Latvijā samazinās, Pierīgas reģionā iedzīvotāju skaits palielinās. (skatīties tabulu 5.1.)<sup>125</sup>

Tabula 5.1.

Iedzīvotāju skaits, tā izmaiņas un dabiskās kustības Latvijā un Pierīgas reģionā.<sup>126</sup>

Iedzīvotāju skaits	2016. gads	2017. gads	2018. gads	2019. gads	2020. gads
Latvija	1 968 957	1 950 116	1 934 379	1 919 968	1 907 675
Pierīgas reģions	366 347	364 954	367 266	370 589	374 466

Tas kopuma iedvesmo optimismu remontdarbu biznesam. Tā kā arvien vairāk cilvēku meklēs palīdzību no malas, lai varētu uzturēt savus mājokļus, ļoti iespējams, ka pieprasījums pēc mazo remontdarbu pakalpojumiem tikai pieaugs.

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

Grūti noteikt reālo situāciju būvniecībā un remontu darbos jo būvniecības nozarē joprojām ir visaugstākais ēnu ekonomikas īpatsvars. Galvenās ēnu ekonomikas veidojošās komponentes Latvijā ir aplokšņu algas, neuzrādītie ienākumi un nelegālie darbinieki.

Mūsdienās pastāv vairāki uzņēmumi, kas nodarbojas ar remontdarbu piedāvājumiem, bet tie uzņēmumi vairāk mērķēti uz nosacīti lieliem objektiem. Mājsaimniecībām bieži vien ir vajadzības pēc nelieliem remontdarbiem uz ko tieši mērķēts uzņēmums SIA “RN Meistars”. Izpētot situāciju tirgū autors ir secinājis, ka Rīgā un Pierīgā ir nosacīti neliels uzņēmumu skaits, kuri piedāvā “mājas meistara” pakalpojumus, jo pastāv liela konkurence no privāto meistarū puses. Cilvēki izmanto privāto meistarū palīdzību un tas nekur nav reģistrēts. Galvenie konkurenti remontdarbu nozarē ir individuālie meistari, kas strādā tikai sev. Daudz meistari pēc sava pamatdarba, uzņemas papildus darbus, kā veidu nopelnīt. Bieži vien tādi speciālisti strādā nelegāli, ņemot skaidru naudu, nemaksā nodokļus un tas maksājums un paveikts darbs neuzradās statistikā. Tāpēc ļoti grūti noteikt un izanalizēt konkurentus.

<sup>125</sup> [https://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/iedz/iedz\\_iedzskaits\\_ikgad/ISG050.px/table/tableViewLayout1/](https://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/iedz/iedz_iedzskaits_ikgad/ISG050.px/table/tableViewLayout1/)  
(01.06.20)

<sup>126</sup> Autora veidots

Būvniecības sektors aizņem lielu daļu no ēnu ekonomikas un ka ir zināms, ēku ekonomika kropļo konkurenci. Tāpēc skaidri noteikt reālo situāciju tirgu ir apgrūtināti. Ēnu ekonomiku veido trīs galvenās komponentes –“aplokšņu algas”, neuzrādītie darbinieki un peļņas slēpšana. Tas viss ir raksturīgs uzņēmumiem un privātpersonām, kas nodarbojas ar “mājas meistara” pakalpojumiem.

Ja vērsties pie juridiskām personām kuras nodarbojas ar biznesu “mājas meistars” formātā, tad darba autors izvērtēja pieejamo interneta informāciju un pieņēma lēmumu ka pie galvenajiem konkurentiem Rīgā un Pierīgas reģiona var attiecināt tādus uzņēmumus ka SIA “Jaunbērzi AF” un SIA “Amata meistars”. Uzņēmuma stiprās un vājās puses ir apskatāmās tabulā 5.2.

Tabula 5.2

Konkurentu stiprās un vājās puses.<sup>127</sup>

Uzņēmuma nosaukums	Stiprās puses	Vājās puses
SIA “Jaunbērzi AF”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plašs piedāvājumu klāsts</li> <li>• Atrašanas vieta</li> <li>• Sen atrodas tirgū</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Neliels darbinieku skaits</li> <li>• Vairāk specializējās citā jomā</li> <li>• Nav plašas reklāmas kampaņas</li> </ul>
SIA “Amata meistars”	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sen atrodas tirgū</li> <li>• Darba pieredze</li> <li>• Darba kvalitāte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nav plašas reklāmas kampaņas</li> <li>• specializējās vairāk uz galdniecības darbiem</li> <li>•</li> </ul>

Pamatojoties uz pieejamiem datiem var secināt ka abiem uzņēmumiem, gan SIA “Jaunbērzi AF”, gan SIA “Amata meistars” pamatdarbības ir katram savā jomā un darbība “mājas meistars” formātā ir tikai papildus darbība.

Par galvenajiem konkurentiem no fiziskajām personām, var uzskatīt privātos meistarus, kas izvieto sludinājumu portālos tādos ka ss.com un getapro.lv. Bet pastāv problēma, ka ss.com nav atsauksmju pakalpojuma un pastāv risks sastapties ar neuzticamu personu<sup>128</sup>. Vispopulārākā platforma “mājas meistars” jomā ir GetaPro.lv. GetaPro.lv platformai ir savas priekšrocības, ka klients var atrast speciālistu “mājas meistars” pēc noteikta amata. Universāli meistari, kuri pieprot

<sup>127</sup> Autora veidots

<sup>128</sup> <https://www.db.lv/zinas/sakam-biznesu-atrast-meistaru-pec-rekomendacijam-476356> (15.05.20)

pilnīgi visus darbus - neeksistē. Ir labi meistari ar zelta rokām, kuri var paveikt lielāko daļu no remonta darbiem. Lielākajai daļai no viņiem ir sava specializācija: santehnikā, elektriķa darbos, flīzēšana utt.

Ja klientam ir vajadzīgs santehniķis, viņš meklē tieši santehniķi, ja flīzētājs tieši flīzētāju utt. Šajā portālā iespējams izlasīt atsauksmes par dažādiem pakalpojumu sniedzējiem un izvēlēties piemērotāko. Ja pirmā atsauksme būs negatīva, tad cilvēka piedāvājums tiks izslēgts no portāla. Gadījumā, ja šis nav viņa pirmais darbs, tiek dotas trīs iespējas «laboties».<sup>129</sup> Portāls GetaPro.lv dod trīs iespējas "laboties" meistariem un tikai pēc tam tos izslēdz no portāla. Bet meistarū ir daudz un ja simts meistariem ir atļauts laboties trīs reizes, tad no tāda veida politikas var ciest trīs simti klientu. Portāls neuzņēmās nekādas atbildības par meistariem, jo portāls ir tikai tikšanas vieta. Tādā veidā portālu var uzskatīt par konkurentu, bet ja kāds klients būs kļūdījies meistara izvēlē, tad klients vairs tur negriezīsies.

#### 5.4 Uzņēmuma konkurences analīze

Jebkuru uzņēmējdarbību jāsāk ar tirgus analīzi, kur uzņēmums plāno savu pamatdarbību un jāizpēta galvenos konkurentus. Pievēršot uzmanību esošo tirgus dalībnieku izpētei, var atlasīt potenciālās stiprās un vājās puses biznesā nākotnei, kā arī noformulēt noteiktus mērķus, kurus jācenšas sasniegt. Situācijas saprašana palīdzēs saprast, kā uzņēmumam plānot savu nākotni.

Uzņēmuma konkurētspēja ir atkarīga no vairākiem faktoriem. Vajag izanalizēt galvenos faktorus, lai izveidot kopējo attēlu. Darba autors izvēlējies galvenos faktorus, pēc kuriem tiks veidota konkurences analīze:

- uzņēmuma produkta vieta tirgū;
- cena;
- kvalitāte;
- apkalpošana;
- atrašanas vieta;
- specifiska tirgus niša un tml.;
- SVID analīze.

---

<sup>129</sup> <https://www.db.lv/zinas/sakam-biznesu-atrast-meistaru-pec-rekomendacijam-476356> (15.05.20)

## **Uzņēmuma produkta vieta tirgū**

SIA "RN Meistars" pēc NACE koda attiecās uz 4 daļu - specializētie būvdarbi. Pēc Lursoft datiem uz 2020.gadu Latvijā darbojās 7675 uzņēmumi ar šo darbības veidu. Tādā veidā var secināt, ka konkurence šajā nozarē ir ļoti liela, bet tāds priekšstats var izrādīties mānīgs, jo lielāka daļa no visiem šiem uzņēmumiem darbojās tieši būvniecībā. Kopējā uzņēmumu skaita izmaiņas nozarē notiek galvenokārt uz mikrouzņēmumu (darbinieku skaits – līdz 9) rēķina: tie galvenokārt darbojas kā apakšuzņēmēji, un to skaits 4 gadu laikā ir gandrīz divkāršojies.<sup>130</sup> Ja izskatīt mazos remontdarbus uz sadzīves darbus tad precīzi tām nolūkam NACE koda neeksistē. Uzņēmums kas darbojas "mājas meistars" jomā, nevar precīzi noteikt NACE klasifikāciju.

Uzņēmums SIA "RN Meistars" orientēsies uz patērētāju, kam būs nepieciešama palīdzība sīkos remontdarbos. Kopumā pieprasījums būs atkarīgs no valsts makroekonomiskās situācijas un iedzīvotāju ienākumiem. Kamēr cilvēkiem būs mājokļi, viņiem vienmēr būs vajadzības pēc "mājas meistara" pakalpojumiem.

## **Cena**

Kopumā uzņēmuma cenu politika būs līdzīga vidējām cenu līmenis, šajā nozarē. Jāņem vērā arī to ka, SIA "RN Meistars" ir jauns uzņēmums un tam vajadzēs sākumā izveidot klientu bāzi, tātad uzņēmumam jābūt elastīgam un jāizmanto atlaides lai būt konkurēt spējīgam. Bet atlaides nenozīmē "zemu cenu" politiku. Ar zemām cenām var iekarot tirgu, bet ilgi tāds uzņēmums nepastāvēs, jo uzņēmumam vajag pelnīt lai pastāvēt, meistariem jāmaksā algas un, ja uzņēmuma peļņā būs maza, tad nebūs no kā maksāt un meistari aizies prom. Uzņēmums izvēlēsies vidējo cenu stratēģiju un mēģinās iekarot tirgu ar sava darba kvalitāti. Kā variants, atlaides var būt piedāvātas patstāvīgiem klientiem.

## **Kvalitāte un apkalpošana**

SIA "RN Meistars" sniegtajos pakalpojumos, darba kvalitāte būs pirmajā vietā un, ja darbi būs izpildīti ar sliktu kvalitāti, slikta slava par uzņēmumu izplatīsies ļoti ātri un neviens vairs negribēs sadarboties ar uzņēmumu. Uzņēmumam galvenokārt jā rūpējas par savu reputāciju un par apmierinātiem klientiem. Uzņēmumam rūpīgi jāizvēlas meistarus: neatkarīgi no tā, cik profesionāli viņi ir. Ja meistars būs rupjš un necienīgs pret klientiem, no viņa uzreiz vajag atvadīties. Kā parāda prakse, ja klientam patika gan meistari, gan viņu darbs, tāds klients nākamreiz griezīsies pie tiem pašiem meistariem. Darbs ir darbs un to jāveic kvalitatīvi. Tā kā uzņēmējdarbības pamats ir ne tikai "mājas meistara" pakalpojumi, bet arī darbs ar klientiem,

---

<sup>130</sup> <https://www.latvijasbuvnieki.lv/statistika/> (03.05.20)



Telpa tiks izmantota kā mazs birojs un neliela noliktava. Visa uzņēmuma pamatdarbība notiks objektos pie klientiem. Pie biroja būs ērti piebraukt un būs vieta kur atstāt mašīnu. Tas sagādās ērtības gan klientiem, gan uzņēmuma darbiniekiem.

### **Specifiskā tirgus niša un tml.**

Uzņēmumam SIA “RN Meistars” nebūs specifiskās tirgus nišas, bet uzņēmuma vadībai patstāvīgi jāveic esošās situācijas monitoringu. Ja kaut kas krasi mainīsies vai valsts ekonomikā, vai uzņēmējdarbības vidē un ja uzņēmuma vadība laicīgi uz to reaģēs, tad specifiskā tirgus niša varēs parādīties.

### **SVID analīze**

Pastāv vairāki faktori, kas iedarbojās uz uzņēmuma darbību. Faktori var iedarboties gan labvēlīgi, gan nelabvēlīgi. Lai varētu izveidot kopējo bildi par projektu, ir jāveic SVID analīzi. Ar SVID analīzi varēs noteikt uzņēmuma gan vājās, gan stiprās puses, uzņēmuma iespējas un draudus. Paveiktu analīzi var apskatīt 5.1. tabulā.

Tabula 5.1.

SIA “RN Meistars” SVID analīze<sup>131</sup>

<b>Stiprās puses</b>	<b>Vājās puses</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pakalpojumu kvalitāte</li> <li>• Vienots kolektīvs</li> <li>• Personāla apmācība</li> <li>• Plašs piedāvāto pakalpojumu klāsts</li> <li>• Ātra pasūtījumu apstrāde</li> <li>• Garantijas termiņš</li> <li>• Atrašanas vieta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jauns uzņēmums</li> <li>• Nav klientu bāzes</li> <li>• Nav reputācijas</li> <li>• Darbu dažādība (remonta darbos pastāv daudz jomas, ir jomas, kur meistari būs nekompetenti un vajadzēs atteikties no dažiem darbiem)</li> <li>• Darba pasūtījumi var būt nepastāvīgi</li> </ul>

<sup>131</sup> Autora veidots

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uzņēmuma mērķa auditorija ir ar dažādiem ienākum līmeņiem</li> <li>• Liela konkurence ar meistariem, kas strādā neoficiāli</li> <li>• Stingra uzņēmuma meistarību kontrole</li> <li>• Sezonālais cikls</li> </ul>
<b>Iespējas</b>	<b>Draudi</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jauni pakalpojumu veidi</li> <li>• Sadarbība ar citiem uzņēmumiem</li> <li>• Reklāmas uzlabošana</li> <li>• Sadarbība ar pašvaldībām</li> <li>• Maksātspējīgo iedzīvotāju skaita pieaugums.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ēnas ekonomika</li> <li>• Jauni tirgus dalībnieki (konkurence)</li> <li>• Ekonomiskā krīze</li> <li>• Epidemioloģiskā krīze</li> </ul>

## 5.5 Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums

Stratēģija ir vispārējo darbību virziens, organizācijas pamatdarbības vispārēja koncepcija. Tā ietver kopējos principus, uz kā pamata šīs organizācijas vadītāji var pieņemt savstarpēji saistītus lēmumus, kas izstrādāti, lai nodrošinātu koordinētu un sakārtotu uzņēmuma mērķu sasniegšanu. No šā viedokļa tas izveido kopējo programmu, kas iekļauj sevī: resursu sadali, galīgo mērķu sasniegšanu, galveno uzdevumu izvēli un kopumu ar pasākumiem, lai realizētu izvirzītos mērķus.<sup>132</sup>

Uzņēmuma kopējo stratēģiju veido uzņēmuma vadība. Tā ietver sevī stabilitāti, uzņēmuma izaugsmi, paplašināšanos un attīstību. Lai stratēģijas izvēle būtu efektīva, visiem uzņēmuma dalībniekiem jāpiekrīt uzņēmuma nākotnes attīstības koncepcijai. Laba stratēģijas izpilde ir spējīga kompensēt negatīvās sekas, kas var rasties, īstenojot to, tā trūkumu dēļ vai neparedzamo faktoru izmaiņu dēļ.

<sup>132</sup> Лафта Джавал Кадем. Менеджмент. Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. - М: ТК Вслби, 2005 с. 153

Uzņēmums piedāvās sadzīves un remontdarbu pakalpojumus saviem klientiem. Uzņēmums vienlaikus iekļauj sevī gan ražošanas, gan pakalpojumu īpašības. Tā sekas, uzņēmumam īpaša marketinga pieeja, kas nav raksturīgs uzņēmumiem, kas darbojās precīzi nosacītajā segmentā.

Marketinga stratēģija, ja to pareizi pielietot ir sarežģīts un spēcīgs ierocis, ar kura palīdzību mūsdienīgs uzņēmums var veiksmīgi pielāgoties mainīgiem vides apstākļiem.<sup>133</sup>

Nemot to vērā uzņēmumam jāizstrādā piemērotu savam biznesam marketinga stratēģiju. Lai uzņēmums pastāvētu un pelnītu, tam nepieciešam palielināt klientu bāzi. Jo vairāk cilvēku zinās par uzņēmumu un par uzņēmuma piedāvātiem pakalpojumiem, jo ātrāk uzņēmums saņems potenciālos klientus. Lai cilvēki ieinteresētos ar piedāvātiem pakalpojumiem uzņēmumam jāizpēta un jāizanalizē vispopulārākos cilvēku vajadzības. Uzņēmuma labklājības pa tiešo ir atkarīga no klientu skaita. Kā jaunam uzņēmuma SIA "RN Meistars" īpašu uzmanību jāpievērš reklāmai, lai cilvēki uzzinātu par uzņēmumu. Ja uzņēmums piedāvās savus pakalpojumus ar augstu kvalitāti un par saprātīgāk cenām, bet par šo uzņēmumu cilvēks neviens nezina, ilgi tāds uzņēmums nevarēs pastāvēt.

Reklāmas mērķis ir nodot ziņu klientam. Reklāma darbojas trijos līmeņos:

- Tā informē;
- Tā pārliecina;
- Tā piespiež.<sup>134</sup>

Uzņēmuma reklāma nodrošinās:

- Uzņēmuma atpazīstamību;
- Klienta skaita pieaugumu;
- Peļņas pieaugums;

Lai cilvēki uzzinātu vairāk, SIA "RN Meistars" jāizveido mājaslapu. Mājaslapai jābūt vienkāršai un saprotamai. Mājaslapa būs trijās valodās (latviešu, krievu, angļu), mājas lapā būs sadalījumi pa darba veidiem (santehnika, elektriķa, galdniecība utt.). Būs atsevišķa galerija ar fotogrāfijām un video ar paveiktiem darbiem klientu atsaucēm.

Mājaslapa ir nepieciešama, tai jābūt labi izveidotai un tai jābūt vienkāršai navigācijai, lai klientiem būtu viegli un vienkārši to izmantot. Jebkāda interneta mājaslapa ir labs veids tirgū piekļuvei, jo tā sniedz klientiem informāciju tādā pašā veidā, kā to dara tiešās pārdošanas.<sup>135</sup> Mājaslapas priekšrocība ir tāda, ka mazi uzņēmumi var radīt iespaidu par savu lielumu un kompetenci.<sup>136</sup>

<sup>133</sup> <https://studfile.net/preview/7241210/page:34/> (08.05.20)

<sup>134</sup> Джон Вествуд. *Маркетинговый план: кратко, ясно, просто* - «Олимп-Бизнес», 2019 с. 71

<sup>135</sup> Джон Вествуд. *Маркетинговый план: кратко, ясно, просто* - «Олимп-Бизнес», 2019 с. 64

<sup>136</sup> Джон Вествуд. *Маркетинговый план: кратко, ясно, просто* - «Олимп-Бизнес», 2019 с. 71

Mūsdienās cilvēki daudz laika pavada Internetā un sociālajos tīklos. Sociālos tīklus var izmantot kā reklāmu. Uzņēmums SIA "RN Meistars" izveidos profilus tādos sociālajos tīklos kā Twitter, Facebook, Draugiem.lv.

Mārketinga stratēģija ir tas kas vieno visas uzņēmuma mārketinga aktivitātes vienā veselumā, kā arī nosaka kopējās vadlīnijas, pēc kurām darboties un plānot mārketinga aktivitātes saskaņā ar kopējiem uzņēmuma mērķiem.<sup>137</sup>

Uzņēmumam SIA "RN Meistars" būs savs sauklis un sava misija:

- sauklis – "Remonts ir māksla";
- misija – "Patstāvīgi uzlabot sava darba kvalitāti"

Galvenie uzņēmuma principi būs:

1. Mēs pastāvīgi uzraugām materiālu un paveiktā darba kvalitāti.
2. Mēs atrodam individuālu pieeju katram klientam.
3. Mēs pastāvīgi uzlabojam darbinieku prasmes
4. Uzņēmums rūpējās par klientu dzīves kvalitāti

Lai palielinātu uzņēmuma atpazīstamību ārpus digitālai pasaulei (internets), uzņēmums izveidos ārējo reklāmu. Uzņēmuma automašīna kalpos kā reklāma. Uz autotransporta izvietotā reklāmā ir nosacīti lēta un tai ir plašs patērētāju loks. SIA "RN Meistars" veiks pasūtījumu uzņēmumam, kas nodarbojās ar reklāmas izvietošānu uz autotransporta. Reklāmas tēlā būs tāda informācija kā: uzņēmuma nosaukums, uzņēmuma sauklis, tālruņa numurs un logotips. Reklāma uz automašīnas uzņēmumam izmaksās 86.00 UER.

Svarīga stratēģijas ieviešanas problēma ir tāda, ka slikti realizējot labas stratēģijas ieviešanu, uzņēmums var saskarties ar grūtībām. Tāpēc jāpievērš uzmanību ne tikai marketinga stratēģijas izstrādei, bet arī labai stratēģijas realizācijai. Laba stratēģijas izpilde ir spēja kompensēt negatīvās sekas, kas var rasties stratēģijas ieviešanas laikā. Viens no galvenajiem uzņēmuma attīstības virzieniem ir nepārtraukta pamatdarbības kvalitātes uzlabošana. Jaunu stratēģiju un darba plānu aprobācijai ir nepieciešams laiks. Tāpēc arī lielākā daļa no stratēģijas plāniem, uzrāda labākus rezultātus otrajā vai trešajā gada, nevis pirmajā gadā.<sup>138</sup>

---

<sup>137</sup> <https://www.alberts.lv/marketinga-strategija/> (08.05.20)

<sup>138</sup> Джон Вествуд. *Маркетинговый план: кратко, ясно, просто* - «Олимп-Бизнес», 2019 с. 39

## 6. Projekta finanšu plāns

### 6.1 Pieņēmumi, uz kuriem balstīta finanšu prognoze

Uzņēmuma finanšu prognoze balstās uz vairākiem pieņēmumiem. Projekta ietvaros, autors uzskata par galvenajiem pieņēmumiem tādus, ka:

- Uzņēmuma pamatkapitāls būs 8 000,00 EUR pamatkapitālu sadalīs simts daļas.
- Uzņēmums tiks pierēģistrēts ka PVN maksātājs 2021. gadā, janvārī
- Plānots uzņemt kredīta saistības 5 000,00 EUR apmērā uz trim gadiem, procentu likme būs 5 % gadā;
- Uzņēmuma reģistrācija izmaksās būs 210,00 EUR;
- Iegādāto pamatlīdzekļu nolietojuma laiks būs: biroja tehnikai -5 gadi, biroja mēbelēm-10 gadi, autotransportam -5 gadi, darba instrumentiem -3 gadi.
- Janvārī tiks paveikt telpu remonts. Remonts izmaksās 1 200,00 EUR.
- Uzņēmuma tiks nodarbināti 7 darbinieki un darbinieku kopējā darba alga būs 3450,00 EUR mēnesī;
- Maksa par telpu nomu būs fiksēta un sastādīs 250,00 EUR mēnesī;
- Elektroenerģijas izmaksas būs 30,00 EUR mēnesī;
- Sakaru izmaksas būs 25,00 EUR mēnesī;
- Ūdensapgādes izmaksas būs 20,00 EUR mēnesī;
- Transporta izmaksas būs 700,00 EUR mēnesī;
- VSAOI likme 24,09 % un paliks nemainīga;
- PVN likme sastādīs 21% un paliks nemainīga.
- Uzņēmuma kancelejas izdevumi būs 15,00 EUR mēnesī;
- Mazvērtīga inventāra iegādei uzņēmums tērēs 60,00 EUR mēnesī.

### 6.2 Uzņēmuma ieņēmumu plāns

Uzņēmums SIA “RN Meistars ” piedāvās “mājas meistara” pakalpojumus vietējā tirgū. Uzņēmuma klienti būs gan fiziskās, gan juridiskās personas. Kopumā būvniecības nozarei ir izteikts sezonālais cikls. Uzņēmumam SIA “RN Meistars” sezonālam ciklam būs minimāla ietekme, jo remontdarbi attiecās pie iekšdarbiem un tos var veiks arī ziemas periodā. Projekta ietvaros plānots, ka uzņēmuma ienākumi ikgadēji pieaugs. Pamatojoties uz tabulas 6.1. datiem uzņēmuma SIA “RN Meistars” plānotie ieņēmumi no pārdošanas sastādīs 121 300,00 EUR par 2021. gadu, 138 550,00 EUR par 2022. gadu un 148 700,00 EUR par 2023.gadu. Samaksātais PVN būs 25 473,00 EUR par 2021. gadu, 29 096,00 EUR par 2022. gadu un 31 227,00 EUR par 2023.gadu.

Tabula 6.1.

SIA „RN Meistars” plānotais ieņēmumu plāns par 2021-2023.gadiem.<sup>139</sup>

Periods	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
<b>Sākuma atlikums</b>	<b>8000</b>	<b>8000</b>	<b>7848</b>	<b>8327</b>	<b>8126</b>	<b>8313</b>	<b>8380</b>	<b>8254</b>	<b>8307</b>	<b>8528</b>	<b>8497</b>	<b>8464</b>	<b>8000</b>
<b>Naudas ieņēmumi</b>													
Ieņēmumi no pārdošanas (tūlītēja samaksa)	10000	10000	10050	10050	10150	10150	10200	10100	10300	10100	10100	10100	<b>121300</b>
PVN	2100	2100	2111	2111	2132	2132	2142	2121	2163	2121	2121	2121	<b>25473</b>
<b>Naudas ieņēmumi kopā</b>	<b>17100</b>	<b>12100</b>	<b>12161</b>	<b>12161</b>	<b>12282</b>	<b>12282</b>	<b>12342</b>	<b>12221</b>	<b>12463</b>	<b>12221</b>	<b>12221</b>	<b>12221</b>	<b>151773</b>
<b>2022</b>													
Periods	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
<b>Sākuma atlikums</b>	<b>11906</b>	<b>8086</b>	<b>8791</b>	<b>8836</b>	<b>9270</b>	<b>9432</b>	<b>9985</b>	<b>9914</b>	<b>10572</b>	<b>9664</b>	<b>10541</b>	<b>10547</b>	<b>11906</b>
<b>Naudas ieņēmumi</b>													
Ieņēmumi no pārdošanas (tūlītēja samaksa)	11200	11200	11350	11650	11900	11700	11900	11700	11500	11850	11300	11300	<b>138550</b>
PVN	2352	2352	2384	2447	2499	2457	2499	2457	2415	2489	2373	2373	<b>29096</b>
<b>Naudas ieņēmumi kopā</b>	<b>13552</b>	<b>13552</b>	<b>13734</b>	<b>14097</b>	<b>14399</b>	<b>14157</b>	<b>14399</b>	<b>14157</b>	<b>13915</b>	<b>14339</b>	<b>13673</b>	<b>13673</b>	<b>167646</b>
<b>2023</b>													
Periods	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
<b>Sākuma atlikums</b>	<b>10654</b>	<b>10689</b>	<b>9647</b>	<b>10105</b>	<b>10776</b>	<b>11548</b>	<b>11604</b>	<b>12282</b>	<b>11228</b>	<b>12221</b>	<b>13237</b>	<b>13685</b>	<b>10654</b>
<b>Naudas ieņēmumi</b>													
Ieņēmumi no pārdošanas (tūlītēja samaksa)	12000	12000	12000	12500	12500	12500	12500	12500	12500	12900	12400	12400	<b>148700</b>
PVN	2520	2520	2520	2625	2625	2625	2625	2625	2625	2709	2604	2604	<b>31227</b>
<b>Naudas ieņēmumi kopā</b>	<b>14520</b>	<b>14520</b>	<b>14520</b>	<b>15125</b>	<b>15125</b>	<b>15125</b>	<b>15125</b>	<b>15125</b>	<b>15125</b>	<b>15609</b>	<b>15004</b>	<b>15004</b>	<b>179927</b>

<sup>139</sup> Autora veidots

### 6.3 Peļņas un zaudējumu aprēķins

Nodaļas 6.3. aprakstu skatīties nodaļā 6.6. - kredīta/līzings atmaksas grafiks.

Tabula 6.2.

SIA „RN Meistars” plānotais peļņas vai zaudējumu plāns par 2021.gadu.<sup>140</sup>

<i>Peļņas vai zaudējumu plāns</i>	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	2021 KOPĀ
<b>Neto apgrozījums</b>	<b>10000</b>	<b>10000</b>	<b>10050</b>	<b>10050</b>	<b>10150</b>	<b>10150</b>	<b>10200</b>	<b>10100</b>	<b>10300</b>	<b>10100</b>	<b>10100</b>	<b>10100</b>	<b>121300</b>
<b>Pārdoto produkciju/pakalpojumu ražošanas izmaksas:</b>													
Darba algas	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	41400
VSAOI	831	831	831	831	831	831	831	831	831	831	831	831	9973
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	17
Telpu īres maksa	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3000
Apkures izmaksas	80	80	80	0	0	0	0	0	0	80	80	80	480
Ūdensapgādes izmaksas	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Elektroenerģijas izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Telpu remonts	1200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1200
Transporta izmaksas	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	8400
Pamatīdzekļu un nemater. ieg. nolietojums	0	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	2014
Materiālu izlietojums	1600	1600	1608	1608	1624	1624	1632	1616	1648	1616	1616	1616	19408
Neizlietoti materiāli	200	200	201	201	203	203	204	202	206	202	202	202	2426
<b>Administrācijas izmaksas:</b>													
Uzņēmuma reģistrācijas izmaksas	210	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	210
Darba algas	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	24360
VSAOI	489	489	489	489	489	489	489	489	489	489	489	489	5868
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
Pamatīdzekļu un nemater. ieg. nolietojums	0	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	296
Kancelejas izdevumi	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180
Mazvērtīgā inventāra iegāde	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Reklāmas izmaksas	300			90			200			90			680
Kursi un semināri				400					400				800
Sakaru izmaksas	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300
Procentu maksājumi	0	21	20	20	19	19	18	18	17	16	16	15	199
<b>Peļņa pirms UIN</b>	<b>-1493</b>	<b>-13</b>	<b>28</b>	<b>-381</b>	<b>191</b>	<b>192</b>	<b>33</b>	<b>152</b>	<b>-84</b>	<b>-17</b>	<b>73</b>	<b>74</b>	<b>-1245</b>
Uzņēmumu ienākuma nodoklis 20%													0
<b>Tīrā peļņa</b>	<b>-1493</b>	<b>-13</b>	<b>28</b>	<b>-381</b>	<b>191</b>	<b>192</b>	<b>33</b>	<b>152</b>	<b>-84</b>	<b>-17</b>	<b>73</b>	<b>74</b>	<b>-1245</b>

<sup>140</sup> Autora veidots

SIA „RN Meistars” plānotais peļņas vai zaudējumu plāns par 2022.gadu.<sup>141</sup>

<i>Peļņas vai zaudējumu plāns</i>														2022
	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ	
<b>Neto apgrozījums</b>	<b>11200</b>	<b>11200</b>	<b>11350</b>	<b>11650</b>	<b>11900</b>	<b>11700</b>	<b>11900</b>	<b>11700</b>	<b>11500</b>	<b>11850</b>	<b>11300</b>	<b>11300</b>	<b>138550</b>	
<b>Pārdoto produkciju/pakalpojumu ražošanas izmaksas:</b>														
Darba algas	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	<b>41400</b>	
VSAOI	831	831	831	831	831	831	831	831	831	831	831	831	<b>9973</b>	
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	<b>17</b>	
Telpu īres maksa	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	<b>3000</b>	
Apkures izmaksas	80	80	80	0	0	0	0	0	0	80	80	80	<b>480</b>	
Ūdensapgādes izmaksas	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	<b>240</b>	
Elektroenerģijas izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	<b>360</b>	
Telpu remonts	0	0	0	500	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>500</b>	
Transporta izmaksas	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	<b>8400</b>	
Pamatlīdzekļu un nemater. ieg. nolietojums	183	233	233	233	233	233	233	247	247	275	275	275	<b>2899</b>	
Materiālu izlietojums	2694	2694	2730	2802	2862	2814	2862	2814	2766	2850	2718	2718	<b>33323</b>	
Neizlietoti materiāli	224	224	227	233	238	234	238	234	230	237	226	226	<b>2771</b>	
<b>Administrācijas izmaksas:</b>														
Uzņēmuma reģistrācijas izmaksas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>0</b>	
Darba algas	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	<b>24360</b>	
VSAOI	489	489	489	489	489	489	489	489	489	489	489	489	<b>5868</b>	
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	<b>13</b>	
Pamatlīdzekļu un nemater. ieg. nolietojums	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	<b>323</b>	
Kancelejas izdevumi	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	<b>180</b>	
Mazvērtīgā inventāra iegāde	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	<b>840</b>	
Reklāmas izmaksas			120						120				<b>240</b>	
Kursi un semināri					500		500			500			<b>1500</b>	
Sakaru izmaksas	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	<b>300</b>	
Procentu maksājumi	15	15	14	14	13	13	12	11	11	10	10	9	<b>146</b>	
<b>Peļņa pirms UIN</b>	<b>65</b>	<b>15</b>	<b>6</b>	<b>-71</b>	<b>114</b>	<b>467</b>	<b>115</b>	<b>454</b>	<b>187</b>	<b>-42</b>	<b>52</b>	<b>53</b>	<b>1416</b>	
Uzņēmumu ienākuma nodoklis 20%													<b>0</b>	
<b>Tīrā peļņa</b>	<b>65</b>	<b>15</b>	<b>6</b>	<b>-71</b>	<b>114</b>	<b>467</b>	<b>115</b>	<b>454</b>	<b>187</b>	<b>-42</b>	<b>52</b>	<b>53</b>	<b>1416</b>	

<sup>141</sup> Autora veidots

SIA „RN Meistars” plānotais peļņas vai zaudējumu plāns par 2023.gadu.<sup>142</sup>

<i>Peļņas vai zaudējumu plāns</i>													2023
	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
<b>Neto apgrozījums</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12000</b>	<b>12500</b>	<b>12500</b>	<b>12500</b>	<b>12500</b>	<b>12500</b>	<b>12500</b>	<b>12900</b>	<b>12400</b>	<b>12400</b>	<b>148700</b>
<b>Pārdoto produkciju/pakalpojumu ražošanas izmaksas:</b>													
Darba algas	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	<b>41400</b>
VSAOI	831	831	831	831	831	831	831	831	831	831	831	831	<b>9973</b>
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	<b>17</b>
Telpu īres maksa	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	<b>3000</b>
Apkures izmaksas	80	80	80	0	0	0	0	0	0	80	80	80	<b>480</b>
Ūdensapgādes izmaksas	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	<b>240</b>
Elektroenerģijas izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	<b>360</b>
Telpu remonts	0	0	0	0	500	0	0	0	0	0	0	0	<b>500</b>
Transporta izmaksas	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	<b>8400</b>
Pamatīdzekļu un nemater. ieg. nolietojums	275	275	303	303	303	303	303	303	344	344	344	344	<b>3741</b>
Materiālu izlietojums	3302	3302	3302	3439	3439	3439	3439	3439	3439	3550	3412	3412	<b>40916</b>
Neizlietoti materiāli	240	240	240	250	250	250	250	250	250	258	248	248	<b>2974</b>
<b>Administrācijas izmaksas:</b>													
Uzņēmuma reģistrācijas izmaksas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>0</b>
Darba algas	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	<b>24360</b>
VSAOI	489	489	489	489	489	489	489	489	489	489	489	489	<b>5868</b>
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	<b>13</b>
Pamatīdzekļu un nemater. ieg. nolietojums	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	<b>323</b>
Kancelejas izdevumi	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	<b>180</b>
Mazvērtīgā inventāra iegāde	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	<b>960</b>
Reklāmas izmaksas				150						150			<b>300</b>
Kursi un semināri				300			400			400			<b>1100</b>
Sakaru izmaksas	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	<b>300</b>
Procentu maksājumi	8	7	7	6	6	5	4	4	3	2	2	1	<b>55</b>
<b>Peļņa pirms UIN</b>	<b>146</b>	<b>147</b>	<b>119</b>	<b>102</b>	<b>53</b>	<b>554</b>	<b>154</b>	<b>555</b>	<b>514</b>	<b>166</b>	<b>364</b>	<b>365</b>	<b>3239</b>
Uzņēmumu ienākuma nodoklis 20%													<b>0</b>
<b>Tirā peļņa</b>	<b>146</b>	<b>147</b>	<b>119</b>	<b>102</b>	<b>53</b>	<b>554</b>	<b>154</b>	<b>555</b>	<b>514</b>	<b>166</b>	<b>364</b>	<b>365</b>	<b>3239</b>

<sup>142</sup> Autora veidots

## 6.4 Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats

Nodaļas 6.4. aprakstu skatīties nodaļā 6.6. – kredīta/līzings atmaksas grafiks

Tabula 6.5.

SIA „RN Meistars” plānotais naudas plūsmas plāns par 2021. gadu.<sup>143</sup>

Periods	2021												KOPĀ
	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	
<b>Sākuma atlikums</b>	<b>8000</b>	<b>8000</b>	<b>7848</b>	<b>8327</b>	<b>8126</b>	<b>8313</b>	<b>8380</b>	<b>8254</b>	<b>8307</b>	<b>8528</b>	<b>8497</b>	<b>8464</b>	<b>8000</b>
<b>Naudas ieņēmumi</b>													
Ieņēmumi no pārdošanas (tūlītēja samaksa)	10000	10000	10050	10050	10150	10150	10200	10100	10300	10100	10100	10100	121300
Ieņēmumi no pārdošanas (samaksa pēc 1 mēn.)													0
PVN	2100	2100	2111	2111	2132	2132	2142	2121	2163	2121	2121	2121	25473
Aizdevuma saņemšana	5000												5000
<b>Naudas ieņēmumi kopā</b>	<b>17100</b>	<b>12100</b>	<b>12161</b>	<b>12161</b>	<b>12282</b>	<b>12282</b>	<b>12342</b>	<b>12221</b>	<b>12463</b>	<b>12221</b>	<b>12221</b>	<b>12221</b>	<b>151773</b>
<b>Naudas izdevumi</b>													
													0
Darba algas	0	5480	5480	5480	5480	5480	5480	5480	5480	5480	5480	5480	60280
VSAOI	0	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320	14521
Riska nodeva	0	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	28
Uzņēmuma reģistrācijas izmaksas	210	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	210
Telpu īres maksa	0	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	2750
Apkures izmaksas	0	80	80	80	0	0	0	0	0	0	80	80	400
Ūdensapgādes izmaksas	0	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	220
Elektroenerģijas izmaksas	0	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	330
Telpu remonts	0	1200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1200
Transporta izmaksas	0	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	7700
Ilgtermiņu ieguldījumu iegāde	8495	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8495
Datorprogrammas iegāde	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200
Izejvielu un materiālu iegāde	2000	2000	2010	2010	2030	2030	2040	2020	2060	2020	2020	2020	24260
Kancelejas izdevumi	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180
Mazvērtīgā inventāra iegāde	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Reklāmas izmaksas	300	0	120	90	0	0	200	0	0	90	0	0	800
Sakaru izmaksas	0	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	275
Aizdevuma atmaksa	0	129	130	130	131	131	132	132	133	133	134	134	1449
Aizdevuma procentu atmaksa	0	21	20	20	19	19	18	18	17	16	16	15	199
PVN valsts budžetā	0	0	723	1441	1355	1474	1474	1441	1466	1415	1430	1449	13668
Samaksātais PVN	2325	920	695	689	657	657	701	655	664	674	672	672	9981
<b>Naudas izdevumi kopā</b>	<b>13605</b>	<b>12252</b>	<b>11681</b>	<b>12362</b>	<b>12094</b>	<b>12214</b>	<b>12468</b>	<b>12168</b>	<b>12242</b>	<b>12252</b>	<b>12255</b>	<b>12274</b>	<b>147867</b>
Neto naudas plūsma		-152	479	-201	187	67	-126	53	221	-31	-34	-53	3906
<b>Beigu atlikums</b>	<b>8000</b>	<b>7848</b>	<b>8327</b>	<b>8126</b>	<b>8313</b>	<b>8380</b>	<b>8254</b>	<b>8307</b>	<b>8528</b>	<b>8497</b>	<b>8464</b>	<b>8411</b>	<b>11906</b>

<sup>143</sup> Autora veidots

SIA „RN Meistars” plānotais naudas plūsmas plāns par 2022.gadu. <sup>144</sup>

Periods	2022												KOPĀ
	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	
<b>Sākuma atlikums</b>	<b>11906</b>	<b>8086</b>	<b>8791</b>	<b>8836</b>	<b>9270</b>	<b>9432</b>	<b>9985</b>	<b>9914</b>	<b>10572</b>	<b>9664</b>	<b>10541</b>	<b>10547</b>	<b>11906</b>
<b>Naudas ieņēmumi</b>													
Ieņēmumi no pārdošanas (tūlītēja samaksa)	11200	11200	11350	11650	11900	11700	11900	11700	11500	11850	11300	11300	<b>138550</b>
Ieņēmumi no pārdošanas (samaksa pēc 1 mēn.)													<b>0</b>
PVN	2352	2352	2384	2447	2499	2457	2499	2457	2415	2489	2373	2373	<b>29096</b>
Aizdevuma saņemšana													<b>0</b>
<b>Naudas ieņēmumi kopā</b>	<b>13552</b>	<b>13552</b>	<b>13734</b>	<b>14097</b>	<b>14399</b>	<b>14157</b>	<b>14399</b>	<b>14157</b>	<b>13915</b>	<b>14339</b>	<b>13673</b>	<b>13673</b>	<b>167646</b>
<b>Naudas izdevumi</b>													
													<b>0</b>
Darba algas	5480	5480	5480	5480	5480	5480	5480	5480	5480	5480	5480	5480	<b>65760</b>
VSAOI	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320	<b>15842</b>
Riska nodeva	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	<b>30</b>
Uzņēmuma reģistrācijas izmaksas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>0</b>
Telpu īres maksa	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	<b>3000</b>
Apkures izmaksas	80	80	80	80	0	0	0	0	0	0	80	80	<b>480</b>
Ūdensapgādes izmaksas	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	<b>240</b>
Elektroenerģijas izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	<b>360</b>
Telpu remonts	0	0	0	0	500	0	0	0	0	0	0	0	<b>500</b>
Transporta izmaksas	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	<b>8400</b>
Ilgtermiņu ieguldījumu iegāde	3000	0	0	0	0	0	500	0	1000	0	0	0	<b>4500</b>
Datorprogrammas iegāde	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>200</b>
Izejvielu un materiālu iegāde	3024	3024	3065	3146	3213	3159	3213	3159	3105	3200	3051	3051	<b>37409</b>
Kancelejas izdevumi	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	<b>180</b>
Mazvērtīgā inventāra iegāde	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	<b>840</b>
Reklāmas izmaksas			100				100				100		<b>300</b>
Sakaru izmaksas	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	<b>300</b>
Aizdevuma atmaksa	135	136	136	137	137	138	138	139	140	140	141	141	<b>1658</b>
Aizdevuma procentu atmaksa	15	14	14	13	13	12	11	11	10	10	9	8	<b>140</b>
PVN valsts budžetā	1449	795	1467	1465	1448	1486	1561	1381	1561	1295	1462	1482	<b>16851</b>
Samaksātais PVN	1557	885	914	910	1013	896	1034	896	1095	905	912	891	<b>11909</b>
<b>Naudas izdevumi kopā</b>	<b>17372</b>	<b>12847</b>	<b>13689</b>	<b>13663</b>	<b>14236</b>	<b>13604</b>	<b>14470</b>	<b>13499</b>	<b>14823</b>	<b>13462</b>	<b>13667</b>	<b>13567</b>	<b>168898</b>
Neto naudas plūsma	-3820	705	45	433	163	553	-71	658	-908	877	6	106	<b>-1253</b>
<b>Beigu atlikums</b>	<b>8086</b>	<b>8791</b>	<b>8836</b>	<b>9270</b>	<b>9432</b>	<b>9985</b>	<b>9914</b>	<b>10572</b>	<b>9664</b>	<b>10541</b>	<b>10547</b>	<b>10654</b>	<b>10654</b>

<sup>144</sup> Autora veidots

SIA „RN Meistars” plānotais naudas plūsmas plāns par 2023.gadu.<sup>145</sup>

Periods	2023												KOPĀ
	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	
<b>Sākuma atlikums</b>	<b>10654</b>	<b>10689</b>	<b>9647</b>	<b>10105</b>	<b>10776</b>	<b>11548</b>	<b>11604</b>	<b>12282</b>	<b>11228</b>	<b>12221</b>	<b>13237</b>	<b>13685</b>	<b>10654</b>
<b>Naudas ieņēmumi</b>													
Ieņēmumi no pārdošanas (tūlītēja samaksa)	12000	12000	12000	12500	12500	12500	12500	12500	12500	12900	12400	12400	<b>148700</b>
Ieņēmumi no pārdošanas (samaksa pēc 1 mēn.)													<b>0</b>
PVN	2520	2520	2520	2625	2625	2625	2625	2625	2625	2709	2604	2604	<b>31227</b>
Aizdevuma saņemšana													<b>0</b>
<b>Naudas ieņēmumi kopā</b>	<b>14520</b>	<b>14520</b>	<b>14520</b>	<b>15125</b>	<b>15125</b>	<b>15125</b>	<b>15125</b>	<b>15125</b>	<b>15125</b>	<b>15609</b>	<b>15004</b>	<b>15004</b>	<b>179927</b>
<b>Naudas izdevumi</b>													
													<b>0</b>
Darba algas	5480	5480	5480	5480	5480	5480	5480	5480	5480	5480	5480	5480	<b>65760</b>
VSAOI	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320	1320	<b>15842</b>
Riska nodeva	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	<b>30</b>
Uzņēmuma reģistrācijas izmaksas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>0</b>
Telpu īres maksa	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	<b>3000</b>
Apkures izmaksas	80	80	80	80	0	0	0	0	0	0	80	80	<b>480</b>
Ūdensapgādes izmaksas	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	<b>240</b>
Elektroenerģijas izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	<b>360</b>
Telpu remonts	0	0	0	0	0	500	0	0	0	0	0	0	<b>500</b>
Transporta izmaksas	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	<b>8400</b>
Ilgtermiņu ieguldījumu iegāde	0	1000	0	0	0	0	0	1500	0	0	0	0	<b>2500</b>
Datorprogrammas iegāde	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	<b>200</b>
Izejvielu un materiālu iegāde	3600	3600	3600	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3870	3720	3720	<b>44610</b>
Kancelejas izdevumi	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	<b>180</b>
Mazvērtīgā inventāra iegāde	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	<b>960</b>
Reklāmas izmaksas		100				100					100		<b>300</b>
Sakaru izmaksas	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	<b>300</b>
Aizdevuma atmaksa	142	143	143	144	144	145	146	146	147	147	148	149	<b>1743</b>
Aizdevuma procentu atmaksa	8	7	7	6	6	5	4	4	3	2	2	1	<b>55</b>
PVN valsts budžetā	1482	1470	1302	1512	1508	1497	1602	1518	1287	1602	1529	1571	<b>17881</b>
Samaksātais PVN	1050	1239	1008	1040	1023	1149	1023	1338	1023	1048	1054	1033	<b>13026</b>
<b>Naudas izdevumi kopā</b>	<b>14485</b>	<b>15562</b>	<b>14063</b>	<b>14454</b>	<b>14353</b>	<b>15069</b>	<b>14448</b>	<b>16179</b>	<b>14133</b>	<b>14593</b>	<b>14556</b>	<b>14477</b>	<b>176368</b>
Neto naudas plūsma	35	-1042	457	671	772	56	677	-1054	992	1016	448	527	<b>3559</b>
<b>Beigu atlikums</b>	<b>10689</b>	<b>9647</b>	<b>10105</b>	<b>10776</b>	<b>11548</b>	<b>11604</b>	<b>12282</b>	<b>11228</b>	<b>12221</b>	<b>13237</b>	<b>13685</b>	<b>14213</b>	<b>14213</b>

<sup>145</sup> Autora veidots

## 6.5 Uzņēmuma bilance

Nodaļas 6.5. aprakstu skatīties nodaļā 6.6. – kredīta/līzinga atmaksas grafiks

Tabula 6.8.

SIA „RN Meistars” plānotā bilance par 2021-2023.gadiem.<sup>146</sup>

	05.01.2021	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023
<b>Aktīvi</b>				
<b>Ilgtermiņa ieguldījumi</b>				
Nemateriālie ieguldījumi		17	17	17
Pamatlīdzekļi		6369	7846	6482
<b>Apgrozāmie līdzekļi</b>				
Krājumi		2426	3741	4461
Debitori		0	0	0
Naudas līdzekļi	8000	11906	10654	14213
<b>Bilance</b>	<b>8000</b>	<b>20718</b>	<b>22257</b>	<b>25173</b>
	05.01.2021	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023
<b>Pasīvi</b>				
<b>Pašu kapitāls</b>	<b>8000</b>	<b>6755</b>	<b>8171</b>	<b>11410</b>
Pamatkapitāls	8000	8000	8000	8000
Iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa		0	-1245	171
Pārskata gada nesadalītā peļņa		-1245	1416	3239
<b>Aizņemtālais kapitāls</b>				
Ilgtermiņa saistības		3551	1893	149
Īstermiņa saistības		10412	12194	13613
<b>Bilance</b>	<b>8000</b>	<b>20718</b>	<b>22257</b>	<b>25173</b>

<sup>146</sup> Autora veidots

## 6.6 Kredīta/līzinga atmaksas grafiks

Tabula 6.9.

SIA „RN Meistars” plānotais kredīta atmaksas grafiks par 2021-2023.gadiem.<sup>147</sup>

<b>Kredīta atmaksas grafiks</b>	2021											
	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris
Pamatsummas atlikums perioda sākumā	5000	4871	4741	4611	4481	4350	4218	4086	3953	3819	3685	3551
Procenti	21	20	20	19	19	18	18	17	16	16	15	15
Pamatsummas atmaksa	129	130	130	131	131	132	132	133	133	134	134	135
Kopējais maksājums	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Pamatsummas atlikums perioda beigās	4871	4741	4611	4481	4350	4218	4086	3953	3819	3685	3551	3416

<b>Kredīta atmaksas grafiks</b>	2022											
	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris
Pamatsummas atlikums perioda sākumā	3416	3280	3144	3007	2870	2732	2594	2455	2315	2175	2034	1893
Procenti	14	14	13	13	12	11	11	10	10	9	8	8
Pamatsummas atmaksa	136	136	137	137	138	138	139	140	140	141	141	142
Kopējais maksājums	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Pamatsummas atlikums perioda beigās	3280	3144	3007	2870	2732	2594	2455	2315	2175	2034	1893	1751

<b>Kredīta atmaksas grafiks</b>	2023											
	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris
Pamatsummas atlikums perioda sākumā	1751	1608	1465	1321	1177	1032	886	740	593	446	298	149
Procenti	7	7	6	6	5	4	4	3	2	2	1	1
Pamatsummas atmaksa	143	143	144	144	145	146	146	147	147	148	149	149
Kopējais maksājums	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Pamatsummas atlikums perioda beigās	1608	1465	1321	1177	1032	886	740	593	446	298	149	0

<sup>147</sup> Autora veidots

### Kredīta/līzinga atmaksas grafiks

Lai īstenotu projektu, tika nolemts piesaistīt ārējo finansējumu. Tika pieņemts lēmums piesaistīt 5 000,00 EUR ar procentu likmi 5 % gadā uz laiku 3 gadi. Par kreditoru tika izvēlēts radinieks un kredīta izmaksāšanas veids, tika izvēlēts anuitārais maksājums. Anuitārā maksājuma priekšrocības ir tāda, ka atmaksu sākumā, procentu likme ir lielāka, bet ar katru maksājumu palielinās atmaksātas pamatsummas daļa. Kredīta grafiks ir atspoguļots tabulā 6.9.

### Bilance

Bilances kopsumma sākuma perioda būs 8 000 EUR. To veido uzņēmuma pašu kapitāls. Pirmajā gadā bilances kopsumma pieaugs par 259 %, otrajā gadā par 7% un trešajā gadā par 13% un sasniegs 25 173,00 EUR. Pirmajā gadā būs tik straujš pieaugums, jo tiks piesaistīts ārējais finansējums un uzņēmums sāks savu pamatdarbību. Pirmajā gada uzņēmums strādās ar zaudējumu. Neskatoties uz to, otrajā gada sākumā, tiks palielināti pamatlīdzekļi un uzņēmums sāks strādāt ar peļņu. Krājumi lēnām palielinājās, jo pieaugs uzņēmuma apgrozījums. Trešajā gadā strauji pieaugs naudas līdzekļi, jo uzņēmums sāks strādāt ar peļņu. Uzņēmuma plānoto bilanci var aplūkot tabulā 6.8.

### Peļņas un zaudējumu aprēķins

Uzņēmuma prognozēto peļņas un zaudējumu aprēķinus var aplūkot tabulās 6.2., 6.3. un 6.4. Tabulā 6.2. var redzēt ka pirmajā gadā uzņēmums noslēgs savu darbību ar zaudējumu -1 245,00 EUR. Otrajā darbības gadā uzņēmums noslēgs gadu ar peļņu 1 416,00 EUR un trešo gadu ar peļņu 3 239,00 EUR. Uzņēmuma lielākos izdevumus veido izdevumi par darba algām.

### Naudas plūsma

Uzņēmuma prognozēto naudas plūsmas aprēķinus var aplūkot tabulās 6.5., 6.6. un 6.7. Uzņēmums pirmajā pastāvēšanas periodā darbosies ar zaudējumiem, bet pēc tam situācija uzlabosies. Otrajā pastāvēšanas periodā uzņēmuma naudas plūsma dažos mēnešos būs negatīva, jo uzņēmums regulāri iegādāsies pamatlīdzekļus.

## 6.7 Projekta novērtēšana

**Projekta atmaksāšanas laiks** ir laiks, kurā paredzams, ka sākotnējās investīcijas tiks atgūtas, izmantojot ieguldījuma radītās naudas plūsmā. Tas ir viens no vienkāršākajiem ieguldījumu novērtēšanas paņēmieniem.<sup>148</sup>

Ieguldījuma atmaksāšanās perioda aprēķināšanas formula ir atkarīga no tā, vai periodiskā naudas plūsma no projekta ir vienmērīga vai nevienmērīga. Ja naudas ieplūde ir vienmērīga atmaksas perioda aprēķināšanas formula ir šāda:<sup>149</sup>

$$\text{Projekta atmaksāšanas laiks} = \text{gadu skaits pirms projekta atmaksāšanas laika} + \frac{\text{Kumulatīvā naudas plūsma}}{\text{naudas ienākumi gada laikā}} \quad [6.1]$$

Projekta autors pieņems ka naudas plūsma būs vienmērīga, tad tabulā 6.10 ir aplūkota

Tabula 6.10.

SIA "RN Meistars" plānotā naudas plūsma 2021-2023<sup>150</sup>

Gads	Neto naudas plūsma, EUR	Kumulatīvā neto naudas plūsma, EUR
05.01.2021	-13 000	-13 000
31.12.2021	11 906	-1 094
31.12.2022	10 654	9 560
31.12.2023	14 213	23 773

Izmantojot formulu 6.1 un tabulā 6.10 apkopotu informāciju, projekta atmaksāšanas laiks ir 1.9 gadi. Tas nozīmē ka projekts atmaksāsies par 1 gadu un 327 dienām.

**Projekta NPV** (net present value) jeb tīrā tagadnes (diskontētā) vērtība. NPV ir starpība starp naudas ieņēmumu tagadnes vērtību un naudas izdevumu tagadnes vērtību.<sup>151</sup>

NPV, jeb tīro tagadnes vērtību aprēķina pēc formulas [6.2]:

<sup>148</sup> <https://xplains.com/849768/payback-period> (07.06.20)

<sup>149</sup> <https://xplains.com/849768/payback-period> (07.06.20)

<sup>150</sup> Autora veidots

<sup>151</sup> Lekciju kursa materiāls "Finanšu vadība"

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \quad [6.2.]$$

kur

$CF_t$  – tīra naudas plūsma, t.i. līdzekļu ieplūde vai aizplūde laikā  $t$ ;

$t$  – naudas plūsmas laika periods (gada numurs);

$r$  – diskonta likme, tas ir, ienākums, ko var saņemt par laika vienību ieguldījumiem ar līdzekļu risku;

Projekta autors, NPV uzņēmuma aprēķinam izvēlējies 6% diskonta likmi un veicis aprēķinu par četriem gadiem. Aprēķinus var skatīties tabulā 6.11.

Tabula 6.11.

SIA “RN Meistars” aprēķinātais NPV, EUR<sup>152</sup>

05.01.2021	31.12.2021	2022	2023	2024
0	1	2	3	4
-13000	11906	10654	14213	14213
	11232	9482	11933	11933
	-1768	7714	19648	31581

NPV jau otrajā gadā sasniedza pozitīvu rezultātu, bet ceturtajā gadā, tas sasniedz 31 581,00 EUR.

**IRR** (internal rate of return), jeb iekšējā peļņas norma (vai iekšējās rentabilitātes norma) Iekšējā peļņas norma ir diskonta likme, kuru pielietojot, nākotnes ieguvumi un izmaksas ir vienādas ar sākotnējām investīcijām ( $NPV = 0$ ). IRR var raksturot kā tādu procentu likmi, pie kuras investīcijas konkrētajā projektā ir efektīvas. Parasti IRR aprēķina ar Excel, bet var izmantot arī dažādas formulas, piemēram:<sup>153</sup>

$$IRR = (FV/PV)^{1/n} - 1 \quad [6.3.]$$

kur

FV – nākotnes vērtība

PV – tagadnes vērtība

<sup>152</sup> Autora veidots

<sup>153</sup> Lekciju kursa materiāls “Finanšu vadība”

n - periods

Uzņēmuma IRR ir 74% .Tas vērtējams ka ļoti augsts. Tik augstu IRR var paskaidrot ar nelielām sākotnējām investīcijām.

**EBITDA** (Earning Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization), jeb peļņa pirms procentiem, nodokļiem un nolietojuma. Rāda, cik rentabla ir kopējā saimnieciskā darbība, neņemot vērā pamatlīdzekļu nolietojumu, kā arī procentu maksājumus un nodokļus. Amortizācijas atskaitījuma dēļ īpaši svarīgs šis rādītājs ir nozarēs ar ietilpīgiem pamatlīdzekļiem.<sup>154</sup> EBITDA aprēķina pēc formulas [6.4].<sup>155</sup>

$$EBITDA = \text{neto peļņa} + \text{procenti} + \text{nodokļi} + \text{nolietojums} \quad [6.4.]$$

Tabulā 6.12. ir apkopoti EBITDA rezultāti par 2021-2013. gadiem.

Tabula 6.12.

SIA "RN Meistars" EBITDA, EUR<sup>156</sup>

2021	2022	2023
1 264	4 785	7 358

**ROE** (return of equity), jeb pašu kapitāla rentabilitāte Pašu kapitāla rentabilitāte (kapitāla atdeve) parāda, cik efektīvi tiek izmantots tas kapitāls, ko ir investējuši uzņēmumā īpašnieki. No ieguldītāja viedokļa šis ir viens no svarīgākajiem rādītājiem, jo parāda cik potenciālais investors nopelnīs no katra sava ieguldītā lata. Šis rādītājs bieži vien tiek salīdzināts ar banku depozītu ienesīgumu. ROE aprēķina pēc formulas [6.4].<sup>157</sup>

$$ROE = (\text{ienākumi pēc nodokļiem un priekšrocību dividendēm})/\text{pašu kapitāls} \quad [6.4]$$

Tabulā 6.13. ir apkopoti pašu kapitālā rentabilitātes dati. Uzņēmuma ROE rādītājs par pirmo gadu ir negatīvs, jo tīrā peļņa par pirmo gadu ir negatīva. Ar katru nākamo gadu peļņa pieaug un tas atspoguļojās ROE aprēķinos.

<sup>154</sup> <https://businessnetwork.lv/upload/content/ka-saprast-vai-uznemums-rentabls-doc.pdf>

<sup>155</sup> Lekciju kursa materiāls "Finanšu vadība"

<sup>156</sup> Autora veidots

<sup>157</sup> Lekciju kursa materiāls "Finanšu vadība"

Tabula 6.13.

SIA "RN Meistars" ROE, (%)<sup>158</sup>

2021	2022	2023
-18%	17%	28%

**ROIC** (Return on Invested Capital), jeb investēta kapitāla rentabilitāte. ROIC norāda, cik ienākumi (pirms procentu izmaksām, bet pēc uzņēmuma ienākuma nodokļa likmes) tiek iegūti uz investēto kapitālu. Rādītājs, kas raksturo, cik labi uzņēmums spēj investēto kapitālu konvertēt peļņā.<sup>159</sup>

Investēta kapitāla rentabilitāti aprēķina pēc formulas [6.5]:

$$\text{Investēta kapitāla rentabilitāte} = \frac{\text{Pārskata gada peļņa pēc nodokļiem}}{\text{investētais kapitāls}} \quad [6.5]$$

Uzņēmuma ROIC rādītāji ir apkopoti tabulā 6.13. Uzņēmuma ROIC rādītāji ik gadu pieaug, jo uzņēmuma ienesīgumi pieaug.

Tabula 6.13.

SIA "RN Meistars" ROIC, (%)<sup>160</sup>

2021	2022	2023
-14%	18%	50%

Apkopojot projekta nevērtēšanas rezultātus, var secināt ka uzņēmums sāks ģenerēt peļņu jau otrajā gadā. Galvenā priekšrocība biznesam "mājas meistars" ir neliels sākotnējais kapitāls. Pirmo gadu uzņēmums darbosies ar zaudējumiem. Sākotnējie ieguldījumi pilnīgi atmaksāsies 1,9 gadu laikā. Lielākā daļa no izdevumiem tiks fiksēta. Uzņēmuma IRR ir 74%. Auksts IRR ir, jo sākotnējās investīcijas ir nelielas. Paveikti aprēķini balstās uz prognozētas peļņas pieņēmumiem.

---

<sup>158</sup> Autora veidots

<sup>159</sup> Lekciju kursa materiāls "Finanšu vadība"

<sup>160</sup> Autora veidots

## 7. Riski un samazināšanas pasākumi

Risks biznesā ir objektīva parādība, neatkarīgi no tā, vai paši uzņēmēji to apzinās vai nē. Pilnīgi izvairīties no riskiem, uzņēmumiem nesanāks, sarežģīto situāciju parādīšanas dēļ. Jāņem vērā visas nestabilās un mainīgās situācijās tirgus konjunktūrā un tās sekas, ko rada sarežģītie tirgus mainīgie. Augsta riska pakāpe, rada vajadzību atrast veidus, kā mākslīgi samazināt iespējamās risku ietekmes un tās sekas. Tāpēc riska analīzes galvenais mērķis ir, sniegt projekta dalībniekiem un uzņēmumu īpašniekiem informāciju, nepieciešamo, lai pieņemtu atbilstošus lēmumus un nodrošinātu pasākumus, lai aizsargātos pret iespējamiem zaudējumiem.<sup>161</sup>

Uzņēmumi paši izveido risku identifikāciju un risku vadības pārvaldības sistēmu, kas tām ļautu adekvāti reaģēt uz iekšējiem un ārējās vides faktoru izmaiņām. Nozare kurā darbosies uzņēmums SIA "RN Meistars" cieši saistīta ar būvniecības nozari un riski kuri ir raksturīgi nozarei kopumā, raksturīgi arī uzņēmumiem, kuri darbojās "mājas meistars" pakalpojumu sfērā.

Būvniecības nozare ir maksimāli pakļauta riskiem, gan no ārējās vides, gan no uzņēmuma iekšējiem faktoriem. Uzņēmumu risku vadība ir nepieciešama gan tirgus ekonomiski labajos laikos, gan nestabilitātes periodā. Atšķirības ir riska notikumu iespējamībā un attiecīgi risku vadības pasākumos. Risku analīze ir viens no galvenajiem riska vadības sistēmas elementiem. Analītiskajos instrumentos jāiekļauj risku identifikācijas metodi, to rašanās varbūtības iespēju un ietekme uz uzņēmuma darbības rādītājiem. Būvniecības nozares aktivitāte ir cieši saistīta ar pastāvīgām izmaiņām, kas iekļauj sevī gan tīrus, gan spekulatīvus riskus. Risku identifikācija un analīze nav vienreizējs darbību komplekss. Drīzāk tas ir nepārtraukts process, ko veic visā riska vadības algoritmā.<sup>162</sup> Būvniecības nozare Latvijai kopumā ir svarīgs darbavietu avots. Lai vadītu riskus, sākumā vajag identificēt tos un pēc tam izstrādāt plānu, kā no tiem izvairītos. Tabula 8.1. darba autors ir atspoguļojis uzņēmuma riskus, nosakot risku, tā izpausmi un iespējamās sekas.

---

<sup>161</sup> Г. А. Маховикова, Т. Г. КасьяненкоДжон. *Анализ и оценка рисков в бизнесетехнический анализ фьючерских рынков: теория и практика*. - Москва: Юрайт, 2014,- 7 с.

<sup>162</sup> Г. А. Маховикова, Т. Г. КасьяненкоДжон. *Анализ и оценка рисков в бизнесетехнический анализ фьючерских рынков: теория и практика*. - Москва: Юрайт, 2014,- 184 с.

## SIA „RN Meistars” risku identifikācija un ietekme

<b>Riska nosaukums</b>	<b>Riska būtība</b>	<b>Riska ietekme</b>
Kredītrisks	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klienti neizpilda savas saistības</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uzņēmumu ieņēmumu samazināšanās</li> <li>• Uzņēmuma kredītspējas samazināšanās</li> </ul>
Konkurences risks	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jaunam uzņēmumam grūti ieiet tirgū</li> <li>• Jaunu uzņēmumu, kuri darbojās tajā pašā jomā, parādīšanās</li> <li>• Uzņēmumi kuri piedāvā tādus pašus pakalpojumus un pastāv jau vairākus gadus</li> <li>• Privātie, nekur neregistrētie meistari</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Konkurences pastiprināšanās</li> <li>• Klientu samazinājums</li> <li>• Uzņēmumu ieņēmumu samazināšanās</li> </ul>
Operacionālais risks	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Darbinieku zema kompetence un zema profesionalitāte</li> <li>• Darbinieku negodīgā rīcība</li> <li>• Darbinieku darba drošības neievērošana</li> <li>• Darbinieku uguns drošības neievērošana</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Riska iestāšanās rezultātā parādās neizpildītie vai slikti izpildītie darbi</li> <li>• Pasliktinās uzņēmuma reputācija</li> <li>• Palielinās darbinieku traumu iegūšanas risks</li> <li>• Pieaug ugunsgrēka iestāšanos varbūtība darbavietā</li> <li>• Krāpniecības gadījumu pieaugums</li> <li>• Pieaug klientu sūdzības</li> </ul>
Likumdošanas risks	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grozījumi esošajā likumdošanā</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dažu darba veidu ierobežojumi</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jaunu normatīvu aktu ieviešana</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soda sankcijas</li> </ul>
Stratēģiskais risks	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uzņēmumam nav stratēģiskā plāna</li> <li>• Stratēģijas plānošanā pieļautas nopietnas kļūdas</li> <li>• Stratēģijas plānošanā neiekļauti vairāki svarīgi faktori</li> <li>• Izmaiņas cenu politikā</li> <li>• Nepareizi klasificētas klientu vajadzības</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uzņēmums var samazināties klientu skaits un samazināties peļņa no pamatdarbības</li> <li>• Var pieaugt risks zaudēt reputāciju</li> <li>• Risks attīstīties nepareizajā virzienā</li> </ul>
Biznesa risks	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klientu trūkums</li> <li>• Cikliskais sezonālais risks</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uzņēmums būs spiests atlaist dažus strādniekus</li> <li>• Klientu samazināšanās</li> <li>• Uzņēmums cietīs zaudējumus</li> </ul>
Likviditātes risks	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Problēmas segt saistības ar piegādātājiem likvīdu aktīvu trūkumu dēļ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uzņēmuma aktīvi samazinās</li> <li>• Aizņēmuma nepieciešamība</li> <li>• Nespēja segt pašreizējās saistības</li> </ul>
Reputācijas risks	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ieinteresēto personu uzņēmuma negatīvas informācijas izplatīšana</li> <li>• Paveikti darbi ir ar zemu kvalitāti</li> <li>• Nepieklājīga darbinieku uzvedība, rupja izturēšanās pret klientu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Klientu skaita samazināšanās un grūtības atrast jaunus klientus, ka rezultātā peļņas samazināšanās.</li> </ul>
Ekonomiskais risks	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ekonomiskās situācijas pasliktināšanās</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Samazinās maksātspējīgu klientu skaits</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bezdarba pieaugums</li> <li>• Inflācijas pieaugums</li> <li>• Ekonomiskās situācijas nestabilitāte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uzņēmuma ieņēmumi samazinās</li> </ul>
--	--	---

Pēc risku identifikācijas un iespējamām sekām uzņēmuma vadībai vajag nodrošināt uzņēmuma risku vadību. Ja pilnīgi izvairīties no riskiem nav iespējams, tad tos vajag vadīt, ņemot vērā to, ka visi riska veidi ir saistīti, un viņu ietekmju līmenis mainās kopā ar apkārtējās vides izmaiņām. Vienkāršās situācijās izvēle balstās uz iepriekšējās pieredzes un intuīcijas, bet sarežģītajās situācijās ir nepieciešams izmantot speciālās metodes.<sup>163</sup> Tāpēc svarīgi izstrādāt stingras darbību secības, risku iestāšanās gadījumā. Risku veidojošie faktori pastāv visos uzņēmuma resursos. Ņemot vērā 8.1. tabulā identificētos riskus, autors 8.2.tabulā ir izveidojis uzņēmuma SIA „RN Meistars” riska vadības sistēmu. Risku nekad nevar novest līdz nullei, bet to ietekmi var nopietni samazināt. Risku vadības sistēmas mērķis ir samazināt risku iestāšanos varbūtību un iestāšanās gadījuma ātri noreāģēt uz notiekošo.

## 8.2. tabula

SIA „RN Meistars” risku vadība

<b>Riska nosaukums</b>	<b>Atbildīgā struktūra</b>	<b>Riska samazināšanas pasākumi</b>
Kredītrisks	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valde</li> <li>• Grāmatvede</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Izstrādāt uzņēmuma iekšējo politiku</li> <li>• Ieviest specializēto debitoru parādu statistiku</li> <li>• Izveidot finanšu rezerves</li> </ul>
Konkurences risks	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valde</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Izveidot elastīgo cenu politiku</li> <li>• Uzlabot pakalpojumu kvalitāti</li> </ul>

<sup>163</sup> Г. А. Маховикова, Т. Г. КасьяненкоДжон. *Анализ и оценка рисков в бизнестехнический анализ фьючерских рынков: теория и практика.* - Москва: Юрайт, 2014.- 16 с.

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vairāk pievērst uzlabot reklāmu</li> <li>• Paplašināt pakalpojumu klāstu</li> <li>• Uzlabot marketinga darbību</li> <li>• Izveidot jaunus pakalpojumus</li> </ul>
Operacionālais risks	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valde</li> <li>• Uzņēmuma darbinieki</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ieviest stingru politiku jaunu darbinieku pieņemšanu darbā</li> <li>• Ieviest darba drošības politiku organizācijā</li> <li>• Ieviest darbinieku apmācību</li> <li>• Darbinieku motivācijas politika</li> <li>• Motivēt darbiniekus apmeklēt seminārus un kursus</li> <li>• Jāveic regulāru tehnikas apkopi</li> <li>• Darbinieku veselības apdrošināšana</li> </ul>
Likumdošanas risks	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valde</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Patstāvīgi sekot līdz izmaiņām likumdošanā</li> <li>• Jāapmeklē kursus un seminārus par likuma grozījumiem</li> <li>• Jāizraksta specializēto presi</li> </ul>
Stratēģiskais risks	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valde</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Veiks tirgus monitoringu</li> <li>• Veikt konkurentu analīzi</li> <li>• Uzlabot cenu politiku</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Patstāvīgi veikt izpēti klientu vajadzībās</li> </ul>
Biznesa risks	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valde</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uzņēmuma piedāvāto pakalpojumu diversifikācija</li> <li>• Būvuzņēmēja visu risku apdrošināšana</li> </ul>
Likviditātes risks	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valde</li> <li>• Grāmatvede</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Patstāvīga finanšu plūsmas plānošana</li> <li>• Uzņēmuma finanšu radītāju analīze</li> </ul>
Reputācijas risks	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valde</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ieviest kvalitātes kontroli</li> <li>• Jāpublicē pozitīvu informāciju sociālajos tīklos</li> </ul>
Ekonomiskais risks	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valde</li> <li>• Grāmatvede</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Patstāvīgi jāveic ekonomiskās situācijas monitorings</li> <li>• Jāpielāgojas esošai ekonomiskai situācijai un būt gatavas nepieciešamības gadījumā pārkvalificēties līdzīgajā jomā</li> </ul>

Apkopojot datus no tabulas 8.2 var secināt, ka par lielāko daļu no riskiem būs atbildīga SIA "RN Meistars" valde. Grāmatvedes atbildība būs visos finanšu riskos un ekonomiskajos riskos un uzņēmumu darbinieku atbildība būs operacionālos riskos. Lai noteiktu risku iestāšanos varbūtību un sakārtot risku bīstamību, jāizveido risku matricu. Jāņem vērā, ka riski var iestāties dažādām varbūtībām un ar dažādām sekām. Darba autors ir izvēlējies piecu kritēriju sistēmu risku varbūtības iestāšanos un to atspoguļojis to tabulā 8.3

SIA „RN Meistars” risku varbūtības noteikšana

Kritērijs	Kritērija nosaukums
1	Ļoti zema varbūtība
2	Zema varbūtība
3	Vidējā varbūtība
4	Augsta varbūtība
5	Ļoti augsta varbūtība

Riska bīstamību aprēķina pēc formulas:

$$R \text{ (risks)} = P \text{ (notikumu iespējamība)} \times S \text{ (sekas)}$$

SIA “RN Meistars” risku lielums ir aprēķināts tabulā 8.4

SIA „RN Meistars” risku vadība<sup>164</sup>

Nr.	Riska nosaukums	Varbūtības kritērijs	Sekas	Riska koeficienta aprēķins	Riska koeficients
1	Kredītrisks	2	3	2 x 3	6
2	Konkurences risks	4	4	4 x 3	16
3	Operacionālais risks	4	4	4 x 3	16
4	Likumdošanas risks	2	2	2 x 2	4
5	Stratēģiskais risks	3	3	3 x 3	9
6	Biznesa risks	2	3	2 x 3	6
7	Likviditātes risks	2	2	2 x 2	4
8	Reputācijas risks	2	2	2 x 2	4
9	Ekonomiskais risks	2	2	2 x 2	4

<sup>164</sup> Autora veidots

SIA “RN Meistars” riska matrica ir apkopota attēlā 8.1.

Varbūtība	5					
	4			2,3		
	3		5			
	2	4,7,8,9	1,6			
	1					
		1	2	3	4	5
	Sekas					

8.1. attēls SIA “RN Meistars” risku matrica

Uzņēmumam SIA “RN Meistars” ir noteikti divi riski ar augstu iestāšanas varbūtību (skatīties attēlu 8.1.). Tie riski ir konkurences risks un operacionālais risks. Konkurences risks ir iespējams visās jomās, bet “mājas meistars” biznesā, konkurences risks ir īpaši aktuāls, jo šā biznesa sākumam, nav nepieciešams liels sākotnējais kapitāls. Ja ekonomiskā situācija valstī pasliktināsies, parādīsies daudz speciālistu, kuri sāks piedāvāt savus pakalpojumus. Galvenie veidi, kā cīnīties ar konkurences risku, ir patstāvīgais darbu kvalitātes uzlabojums un valsts ekonomiskās situācijas monitorings. Savukārt operacionālais risks ir saistīts ar darbinieku nekompetenci un neprofesionalitāti. Vienīgais veids kā ar to var cīnīties ir patstāvīga apmācība un darbu kvalitātes kontrole. Lai samazināt operacionālo risku, uzņēmums plāno patstāvīgi ieguldīt naudas līdzekļus darbinieku apmācībā un stimulēt savus darbiniekus apmeklēt specializētos kursus seminārus.

## Izmantotas literatūras un avotu saraksts

1. **Лафта Джавал Кадем.** *Менеджмент. Учебное пособие.* 2-е изд., перераб. и доп. - М: ТК Вслби, 2005 с. 153
2. **Джон Вествуд.** *Маркетинговый план: кратко, ясно, просто* - «Олимп-Бизнес», 2019 с. 71
3. **Г. А. Маховикова, Т. Г. КасьяненкоДжон.** *Анализ и оценка рисков в бизнесетехнический анализ фьючерских рынков: теория и практика.* - Москва: Юрайт, 2014,- 184 с.
4. Grossman S. ., Stiglitz . E. On the impossibility of informationally efficient markets 11 The American economic review. 1980. N2 70.
5. <https://www.freshbooks.com/blog/general-handyman-9-ways-improve-way-run-business>
6. <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/socialie-procesi/majokla-apstakli/meklet-tema/2658-majokla-uzturesanas-izdevumi-2019-gada>
7. <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/tabulas/metadati-majokla-apstakli-eu-silc-apsekojums>
8. <https://www.euroaudit.lv/lv/citi-pakalpojumi/sia-dibinasana>
9. <https://profizgl.lu.lv/mod/book/view.php?id=16802&chapterid=3446>
10. <https://www.ur.gov.lv/lv/registre/uznemumu-vai-komersantu/sia/>
11. <https://likumi.lv/ta/id/5490-komerclikums>
12. <https://lvportals.lv/skaidrojumi/277629-ka-registre-sabiedribu-ar-ierobežotu-atbildību-2016>
13. <https://mgs-airsoft.ru/administrativnoe-pravo/biznes-plan-obrazets-s-raschetami-uslugi-muzh-na-chas.php>
14. <https://likumi.lv/doc.php?id=5490>
15. [http://old.pvg.edu.lv/datori/konkursi/2007\\_web/vsk/ienac\\_biznesa\\_pasaulee\\_volonte/3lap\\_a.htm](http://old.pvg.edu.lv/datori/konkursi/2007_web/vsk/ienac_biznesa_pasaulee_volonte/3lap_a.htm)
16. <https://www.inlatplus.lv/lv/archives/publication/po-vashemu-adresu-zaregistrovana-chuzhaya-kompaniya-cto-delat>
17. <https://www.ur.gov.lv/lv/registre/uznemumu-vai-komersantu/sia/dibinasana/registracija-uznemumu-registra/pamatkapitals/>
18. <https://www.slideshare.net/SergejsRudans/prezentcija-par-valdes-loceka-atbildību>
19. <https://www.vestnesis.lv/ta/id/225135>

20. [http://old.pvg.edu.lv/datori/konkursi/2007\\_web/vsk/ienac\\_biznesa\\_pasaulee\\_volonte/4las.htm](http://old.pvg.edu.lv/datori/konkursi/2007_web/vsk/ienac_biznesa_pasaulee_volonte/4las.htm)
21. [http://www.balabka.lv/macibas/macibas\\_rtu/udv/lekcijas/10.temats\\_uznemuma\\_org\\_struktura\\_kultura.pdf](http://www.balabka.lv/macibas/macibas_rtu/udv/lekcijas/10.temats_uznemuma_org_struktura_kultura.pdf)
22. <https://bizsovets.ru/biznes-plan-muzh-na-chas-reklama-sozdanie-sajta-i-oformlenie-dokumentov.html>
23. <https://moneymakerfactory.ru/biznes-idei/muj-na-chas>
24. <https://www.openbusiness.ru/biz/business/household-service/>
25. <https://visc.gov.lv/profizglitiba/dokumenti/standarti/ps0022.pdf>
26. [http://www.niid.lv/files/prof\\_standartu\\_registrs/elektrikis.pdf](http://www.niid.lv/files/prof_standartu_registrs/elektrikis.pdf)
27. <https://visc.gov.lv/profizglitiba/dokumenti/standarti/ps0200.pdf>
28. <https://visc.gov.lv/profizglitiba/dokumenti/standarti/ps0039.pdf>
29. <https://www.seb.lv/info/bizness/ka-piesaistit-finansejumu-uznemejdarbibai>
30. <http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/riska-kapitala-fondi/>
31. <http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/privatie-investori/>
32. <https://www.kurzemnieks.lv/ekonomika/7877-planojat-uzsakt-savu-biznesu-jums-var-but-noderigs-eiropas-finansejums/>
33. <https://www.seb.lv/info/bizness/ka-piesaistit-finansejumu-uznemejdarbibai>
34. <https://www.profitableventure.com/starting-a-handyman-business>
35. <https://nace.lursoft.lv/43/specializetie-buvdarbi?vr=3&old=0>
36. <https://nace.lursoft.lv/F/buvnieciba?vr=3&old=0>
37. <https://www.latvijabuvnieki.lv/statistika/>
38. <https://lvportals.lv/dienaskartiba/313054-2019-gada-buvniecibas-produkcijas-apjoms-pieauga-par-29-2020>
39. [https://lvportals.lv/dienaskartiba/301926-2018-gada-buvniecibas-produkcijas-apjoms-pieauga-par-219-2019#\\_ftn1](https://lvportals.lv/dienaskartiba/301926-2018-gada-buvniecibas-produkcijas-apjoms-pieauga-par-219-2019#_ftn1)
40. <http://www.buvinzenierusavieniba.lv/buvniecibas-pieaugumam-joprojam-lielakai-ietekme-ikp-kapuma>
41. <http://www.buvinzenierusavieniba.lv/buvniecibas-pieaugumam-joprojam-lielakai-ietekme-ikp-kapuma>
42. [https://www.em.gov.lv/lv/nozares\\_politika/buvnieciba/statistika\\_petijumi/](https://www.em.gov.lv/lv/nozares_politika/buvnieciba/statistika_petijumi/)
43. [https://lv.wikipedia.org/wiki/Latvijas\\_saimniec%C4%ABba](https://lv.wikipedia.org/wiki/Latvijas_saimniec%C4%ABba)
44. <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/buvnieciba-rupnieciba-tirdznieciba/buvnieciba/meklet-tema/2649-buvnieciba-un-izsniegtas>

45. <https://www.latvijasbuvnieki.lv/statistika/>
46. [https://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/ekfin/ekfin\\_ikp\\_IKP\\_ikgad/IKG10\\_060.px/table/tableViewLayout1/](https://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/ekfin/ekfin_ikp_IKP_ikgad/IKG10_060.px/table/tableViewLayout1/)
47. <https://www.zemeunvalsts.lv/documents/view/28f0b864598a1291557bed248a998d4e/Latvijas%20ekonomikas%20att%C4%ABst%C4%ABbas%20p%C4%81rskats%202018%20LR%20EM.pdf>
48. <https://www.zemeunvalsts.lv/documents/view/28f0b864598a1291557bed248a998d4e/Latvijas%20ekonomikas%20att%C4%ABst%C4%ABbas%20p%C4%81rskats%202018%20LR%20EM.pdf>
49. [https://data1.csb.gov.lv/pxweb/lv/sociala/sociala\\_aiznemtdv\\_ikgad/JVSG014.px/table/tableViewLayout1/](https://data1.csb.gov.lv/pxweb/lv/sociala/sociala_aiznemtdv_ikgad/JVSG014.px/table/tableViewLayout1/)
50. <http://latio.lv/lv/pakalpojumi/tirgus-analize/majoklu-tirgus/172/majoklu-tirgus-parskats-2019.pdf>
51. <https://www.la.lv/nekustama-ipasuma-tirgus-latvija-ir-atdzivojies-ka-pieaug-ipasumu-iegades-cenas>
52. <https://lv.balticsothebysrealty.com/latvijas-premium-nekustama-ipasuma-tirgu-aktivitate-gada-pirmaja-puse-teju-tai-pasa-limeni-ka-pirms-gada/>
53. [https://data1.csb.gov.lv/pxweb/lv/rupnbuvn/rupnbuvn\\_buvn\\_ikgad/BUG050.px/table/tableViewLayout1/](https://data1.csb.gov.lv/pxweb/lv/rupnbuvn/rupnbuvn_buvn_ikgad/BUG050.px/table/tableViewLayout1/)
54. <https://latvijasbuvnieki.lv/enu-ekonomikas-apjoms-buvniecibas-nozare-turpina-samazinaties/>
55. <https://www.makroekonomika.lv/buvniecibas-nozare-kas-un-cik-tiek-buvets-latvija>
56. [https://www.delfi.lv/bizness/biznesa\\_vidē/prognozes-2020-sogad-grutak-klasies-eksportējosiem-razotājiem.d?id=51758831](https://www.delfi.lv/bizness/biznesa_vidē/prognozes-2020-sogad-grutak-klasies-eksportējosiem-razotājiem.d?id=51758831)
57. <https://lv.balticsothebysrealty.com/latvijas-premium-nekustama-ipasuma-tirgu-aktivitate-gada-pirmaja-puse-teju-tai-pasa-limeni-ka-pirms-gada/>
58. <https://nra.lv/ekonomika/latvija/298631-ministrija-prognoze-strauju-algu-kapumu-ari-nakamgad.htm>
59. [https://datnes.latvijasbanka.lv/fsp/FSP\\_2019.pdf](https://datnes.latvijasbanka.lv/fsp/FSP_2019.pdf)
60. <https://nra.lv/ekonomika/latvija/298631-ministrija-prognoze-strauju-algu-kapumu-ari-nakamgad.htm>
61. <http://www.liaa.gov.lv/lv/uznemejdarbibas-abc/likumdosana>
62. <https://dezhur.com/db/start-business/niches/ideas/muzh-na-chas-perspektivnyy-biznes-dlya-mastera-na-vse-ruki.html>
63. <http://www.ltv.c.lv/cenu-veidosanas-faktori/>

64. <https://abc.lv/raksts/tamesana>
65. <https://www.topmedia.lv/reklama-interneta-ppc>
66. <https://seomedia.lv/reklama-interneta-marketings/>
67. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/1541-4337.12242>
68. <https://www.social4retail.com/marketing-essentials-for-the-small-handyman-business.html>
69. <https://www.wikihow.com/Start-a-Handyman-Business>
70. <https://startups.co.uk/how-to-start-a-handyman-business/>
71. <https://www.kursi.lv/par-mums>
72. <https://www.kruza.lv/lv/par-mums/par-mums-s>
73. <https://www.buvniecibas-abc.lv/lv/par-mums>
74. <https://www.ksenukai.lv/kp/par-uznemumu/5>
75. <http://ctnoma.lv/lv/par-mums>
76. [https://www.ramirent.lv/par\\_mums](https://www.ramirent.lv/par_mums)
77. <https://www.storent.lv/lv/par-mums>
78. <https://lr1.lsm.lv/lv/raksts/eiro-fokusa/dzivojama-is-fonds-latvija-ko-ta-sakartosanai-plano-darit-valsts-.a125871/>
79. <https://nra.lv/latvija/302598-dzivojama-is-fonds-parversas-graustos.htm>
80. <https://lvportals.lv/norises/312353-dala-dzivojama-fonda-pamazam-parversas-graustos-2020>
81. [https://lv.wikipedia.org/wiki/Veidne:Latvijas\\_liel%C4%81k%C4%81s\\_pils%C4%93tas](https://lv.wikipedia.org/wiki/Veidne:Latvijas_liel%C4%81k%C4%81s_pils%C4%93tas)
82. <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/iedzivotaji/iedzivotaju-skaitis/galvenie-raditaji/iedzivotaju-skaitis-republikas-pilsetas>
83. <https://www.profitableventure.com/starting-a-handyman-business/>
84. <https://lvportals.lv/norises/304301-enu-ekonomika-aug-ka-to-mazinat-2019>
85. <https://www.db.lv/zinas/sakam-biznesu-atrast-meistaru-pec-rekomendacijam-476356>
86. <https://studfile.net/preview/7241210/page:34/>
87. <https://www.alberts.lv/marketinga-strategija/>
88. <https://www.tilde.lv/gdpr>