

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

PROJEKTS: UZŅĒMUMA SIA “WOODEN SPIKE” IZVEIDOŠANA

Project: Establishment of company “WOODEN SPIKE” Ltd

MAĢISTRA DARBS

Autore: Profesionālās maģistra programmas

Finanšu ekonomika 2. kursa studente

Elza Dziļuma

Stud. apl. Nr. ed17036

Darba vadītāja: Asoc. Prof. Dr. ekon., Irina Solvjova

Rīga, 2019

SATURS

ANOTĀCIJA.....	3
ANNOTATION.....	7
1. PROJEKTA IDEJA, AKTUALITĀTE.....	11
2. UZŅĒMUMS.....	14
2.1. Uzņēmuma juridiskā forma, nosaukums, atrašanās vieta.....	14
2.2. Pamatkapitāls, īpašnieki, to līdzdalība pamatkapitālā.....	18
2.3. Zeme, ēkas, pamatlīdzekļi.....	19
2.4. Uzņēmuma organizatoriskā struktūra un vadība, nodarbināto skaits.....	20
2.5. Ārējā finansējuma piesaiste.....	26
3. NOZARES IZPĒTE.....	31
3.1. Nozares attīstības tendence pēdējos 3-5 gados.....	31
3.2. Nozares attīstības perspektīvas turpmākajos 3-5 gados.....	37
3.3. Nozares tiesiskais regulējums.....	39
4. UZŅĒMUMA DARBĪBAS RAKSTUROJUMS, PRODUKTI, PAKALPOJUMI.....	41
4.1. Uzņēmuma produktu raksturojums.....	41
4.2. Izejvielu un materiālu īss raksturojums, piegādātāji.....	45
5. MĀRKETINGS.....	48
5.1. Uzņēmuma ražojamo produktu būtiskāko noieta tirgus izpēte.....	48
5.2. Uzņēmuma klientu analīze.....	50
5.3. Uzņēmuma svarīgākie konkurenti, to tirgus daļas un attīstības prognozes.....	51
5.4. Uzņēmuma konkurētspējas analīze.....	53
5.5. Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums.....	56
6. PROJEKTA FINANŠU PLĀNS.....	60
6.1. Pieņēmumi, uz kuriem balstīta finanšu prognoze.....	60
6.2. SIA “Wooden spike” ieņēmumu plāns.....	62
6.3. Uzņēmuma SIA “Wooden spike” peļņas uz zaudējumu aprēķins.....	65
6.4. Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats.....	70
6.5. Uzņēmuma SIA “Wooden spike” bilance.....	71
6.6. Projekta novērtēšana.....	73
7. RISKI UN TO SAMAZINĀŠANAS PASĀKUMI.....	78
IZMANTOTĀ LITERATŪRA UN AVOTI.....	89
PIELIKUMI.....	94

ANOTĀCIJA

Maģistra darbā “Projekta: Uzņēmuma SIA “Wooden spike” izveidošana” ir izstrādāts biznesa plāns jauna uzņēmuma izveidošanai.

Projekta mērķis ir izveidot uzņēmumu, kas klientiem sniedz iespēju iegādāties akupresūras produktus, kas ir izgatavoti no ozolkoka. Akupresūras masāža mūsdienās sabiedrībā arvien vairāk iegūst popularitāti, ne tikai tās efektivitātes dēļ, bet arī tādēļ, ka to ik viens var veikt mājās, bez liekas piepūles. Akupresūras masāža palīdz pret muskuļu savilkumiem, nogurumu, enerģijas trūkumu un stresu, uzlabojot asinsriti organismā. Kā liecina statistikas dati, muguras sāpes ir trešais biežākais iemesls, kādēļ pacienti vēršas pie ārsta, kam par pamatu lielākoties ir mazkustīgs dzīvesveids, sēdošs darbs un nereti arī pārpūle no fiziskām aktivitātēm. Tomēr tirgū pieejamie akupresūras produkti tiek izgatavoti no plastmasas un gumijas, kas ilgtermiņā atstāj nelabvēlīgu ietekmi uz vidi. Uzņēmuma produkcijas materiāls ir izvēlēts atbilstoši uzņēmuma uzstādītajam mērķim - piedāvāt kvalitatīvus, drošus un videi nekaitīgus produktus un i tiek ņemts vērā faktors, ka zejmateriāls ir atjaunojams resurss.

Uzņēmuma juriskā forma tika izvēlēta sabiedrība ar ierobežotu atbildību (SIA), pamatojoties uz sekojošiem faktoriem: tā ir slēgta sabiedrība, tās daļas netiek apgrozītas publiski, īpašnieki var būt vairāki, dalībnieki neriskē ar savu mantu, ir atbildības ierobežojums. SIA “Wooden spike” dibinās divas privātpersonas ar vienādām īpašuma tiesībām, pamatkapitālu pirms uzņēmuma dibināšanas brīža katrs maksās vienādās daļās – 4 800 EUR katrs, kopā uzņēmuma darbības uzsākšanai būs nepieciešami 9 600 EUR. Uzņēmuma darbības uzsākšanā tiks iegādāti pamatlīdzekļi, kas būs uzņēmuma īpašumā, kopējā summa pamatlīdzekļiem sastādīs 1750 EUR bez pievienotas vērtības nodokļa.

Lai projekts tiktu īstenots, uzņēmuma darbības uzsākšanai nebūs nepieciešams iegādāties zemes galabus un ēkas, pirmos 5 darbības gadus, uzņēmums īrēs telpas Ķekavā, Dārznieku ielā 42, kuru īres maksa pirmajos trīs gados būs 90 EUR mēnesī bez PVN, bet 2022. gadā ar telpu īpašnieku tiks noslēgts līgums par papildus telpas īri, kur uzglabāt gatavo produkciju un kopējās izmaksas par telpām būs 150 EUR mēnesī bez PVN.

Tā kā iepriekš tika minēts, ka uzņēmuma dibinātāji būs divas privātpersonas, kuru kopējais ieguldījums uzņēmuma pamtkapitālā būs 9 600 EUR, kas ir pietiekams, lai sākotnēji uzņēmumam nebūtu nepieciešams piesaistīt ārējo finansējumu darbības uzsākšanai. Tomēr plānojot uzņēmuma tālāko attīstību paplašinot gan tā darbību, gan produkcijas ražošanas uzsākšanu uzņēmuma iekšienē, tiek paredzēts, ka būs nepieciešams ar laiku piesaistīt ārējo

finansējumu dažādu kokapstrādes iekārtu iegādei. Līdz ar ko darba autore apskatīja sekojošas ārējā finansējuma iespējas nākotnē:

- Tradicionālais finansējums:
 - Banku kreditēšana;
 - Valsts atbalsta programmas;
- Alternatīvais finansējums
 - Biznesa eņģeļi;
 - Riska kapitāla fondi
 - 3F.

Lai izveidotā uzņēmuma darbība tiktu nodrošināta pirmajos gados tiks nodarbināti trīs darbinieki, divi no tiem būs uzņēmuma dibinātāji. 1. valdes loceklis būs atbildīgs par izejmateriālu un preču iepirkšanu no ražotāja, kā arī sadarbības veicināšana ar citiem sadarbības partneriem, kas ir saistīti ar preču ražošanu un izstrādi. 2.valdes loceklis būs atbildīgs par grāmatvedību un administratīvajiem jautājumiem, kas skar biroja uzturēšanu, kā arī ir atbildīgs par naudas plūsmas plānošanu. Savukārt, pārdošanas speciālists būs atbildīgs par produkta komercializēšanu, popularizēšanu, pārdošanas kanālu izveidi, uzturēšanu, pilnveidošanu. Pārdošanas speciālista atbildībā ir nodrošināt nepārtrauktu produktu komercializāciju, nodrošināt stabilu uzņēmuma apgrozījumu. Sākotnēji pārdošanas speciālists tiks algots uz pusslodzi. Kā ārpakalpojumus uzņēmums izmantos transporta / kurjera pakalpojumus piegāžu veikšanai, mārketinga speciālista pakalpojumus dažādu akciju, reklāmu veidošanai, produkcijas popularizēšanas projektos, grāmatvedības pakalpojumus sākot ar 2019. gada nogali un galdnieka pakalpojumus, kas pirmajos 4-5 gados ražos uzņēmuma produkciju, ņemot vērā ka kokapstrādes iekārtu iegādi ir dārga. Svarīgi ir uzņēmuma pirmajos darbības gados veikt pastāvīgu tirgus analīzi par to, kāda veida produkcijai ir lielāks pieprasījums un piesaistīt pēc iespējas lielāku pastāvīgo klientu loku, kas nodrošina uzņēmuma apgrozījumu.

Saskaņā ar NACE 2.red. saimnieciskās darbības klasifikāciju, uzņēmums ietilpst C sadaļai, 16.29 klasifikācijai, kas ir koksnes, koka un korķa izstrādājumu ražošana, izņemot mēbeles; salmu un pīto izstrādājumu ražošana, kā arī uzņēmuma darbība ietilpst G sadaļas 47.7 klasifikācijā, kas ir citu preču mazumtirdzniecība nespecializētajos veikalos.

Uzņēmuma preču sortimentā būs triju veidu akupresūras produkti: akupresūras pamatne ar koka adatām jeb smailēm, akupresūras rolleris ar koka kātu un akupresūras bumba ar koka smailēm. Koka smailes tiks veidotas ar grebšanas metodi, tādējādi produkta sastāvdaļu

sastiprināšanai nebūs nepieciešams izmantot līmi, bet lai koka rollerim tiktu piestiprināts kāts, tiks izmantotas koka tapas.

Veicot uzņēmuma SIA “Wooden spike” klientu analīzi, tika identificēta mērķauditorija, kas ir : indivīds ar vidējiem vai augtiem ienākumiem, rūpējas par savu veselību un pašsajūtu, bet konkrēta mērķauditorija netiek noteikta, balstoties uz to, ka klients var būt jau iepriekš minētie sportisti, veselīga dzīves veida piekritēji, kā arī tādi, kam ikdienā nav pietiekamu fizisko aktivitāšu. Sākotnēji kā galvenie uzņēmuma klienti būs mājsaimniecības, kas vēlas izmēģināt jaunu produktu, tuvāk iepazīties ar akupresūras masāžas būtību, darbību un patīkamajām sajūtām, ko tā sniedz. Tomēr, ar laiku darba autore paredz, ka tiks izveidotas sadarbības ar pastāvīgajiem klientiem, kas būs dažādas rehabilitācijas iestādes, fizioterapijas centri, aptiekas u.c., kas nodrošinās uzņēmuma gan regulāru naudas plūsmu, gan arī pacientu iepazīstināšanu ar produkciju.

Lai jau pirmajos uzņēmuma darbības mēnešos piesaistītu klientus, svarīga ir uzņēmuma mārketinga stratēģijas izvēle - komunikācija ar patērētāju un aktīva darbība sociālajos tīklos. Darba autore uzskata, ka informācijai, kas tiek sniegta patērētājiem, ir jābūt pārskatāmai, saprotamai un korektai, tādējādi potenciālais klients, kas ir ieinteresēts iegādāties produkciju no SIA “Wooden spike” būtu drošs par savu gaidu un vēlmju apmierināšanu – lietojot produktu, tiktu sasniegts vēlamais rezultāts. Uzņēmumam SIA “Wooden spike” tiks izmantots uz patērētāju virzītais attīstošais mārketinga, ņemot vērā to, ka patērētāji pirmo reizi iegādāsies precī ilgstošai lietošanai. Konkrētā mārketinga veida mērķis ir produkta pieprasījuma veidošana un turpmākā pieprasījuma attīstīšana. Sākotnēji uzņēmums pirmajos darbības mēnešos klientiem piedāvās iegādāties produkciju amatniecības tirdziņos, kā arī izmantojot sociālo tīklu starpniecību.

Uzņēmuma produkcijai ir izveidots logo, kas būs izvietots interneta vietņu profilos, kā arī būs attēlots gan uz produkcijas (ar iededzināšanas metodi), gan uz iepakojuma (ar zīmogu). Iekļautie elementi – koks ar saknēm un kalnu virsotnes simbolizē uzņēmuma produkcijas būtību – koka paliktnis ar mazām smailām kalnu virsotnītēm, kas sniedz cilvēka organismam gan enerģijas pieplūdumu, savilkto muskuļu atslābināšanu radot sevī harmoniju un sajūtot saikni ar dabu.

Kā jau iepriekš tika minēts, projekts tiks finansēts no pašu līdzekļiem – 9 600 EUR, tiek plānots, ka 2019. gadā neto apgrozījums pēc sešu mēnešu darbības būs 13 304 EUR, 2020. gadā – 39 595 EUR, 2021. gadā 61 536 EUR, bet 2022. gadā 68 850 EUR. Uzņēmums pirmajos divos darbības gados strādās ar zaudējumiem, 2019. gadā 3 895 EUR zaudējumi, 2020. gadā

915 EUR zaudējumi, bet jau 2021. gadā tiks sasniegta 884 EUR peļņa un 2022. gadā 1 944 EUR peļņa, kas tiks reinvestēta uzņēmuma attīstībā. Veicot projekta atmaksāšanās laika aprēķinus, darba autore sākotnēji izmantoja uzkrātās naudas plūsmas metodi. Tika iegūta informācija, ka projekts atmaksāsies pēc 1 gada un deviņiem mēnešiem, bet izmantojot diskontēto naudas plūsmu, projekta atmaksāšanās laiks ir 1 gads un 11 mēneši, līdz ar ko, veiktās investīcijas būs atmaksājušās nepilnu divu gadu laikā.

Kā zināms ikvienai darbībai seko risks, tā sekas un apmērs var būt dažāds. Darba autore veica uzņēmuma risku identificēšanu (tika identificēti 8 riski) un riska profila noteikšanu. Katra riska analīzes laikā tika veikta risku ranžēšana gan pēc to iestāšanās varbūtības, gan pēc iespējamo seku apmēra. Analizējot identificēto risku ietekmi uz uzņēmuma saimniecisko darbību, tika secināts, ka uzņēmuma darbību visvairāk var ietekmēt ārējie riski – konkurences risks un zaudētas reputācijas risks, bet vismazāk uzņēmuma darbību var ietekmēt dabas stihiju un personāla risks. Darba autore uzskata, ka uzņēmuma SIA “Wooden spike” risku vadības process, sākot ar jaunu risku identificēšanu un risku mazināšanas pasākumiem, būs nepārtraukts darbs, lai pēc iespējas mazāk tiktu ietekmēta uzņēmuma attīstība.

Maģistra darba apjoms ir 94 lappuses, kas sastāv no 7 nodaļām un 3 pielikumiem. Darba izveidei tika izmantoti 67 literatūras un avotu vienības.

Atslēgvārdi: uzņēmums, akupresūra, muguras sāpes, kokmateriāls, kokapstrāde.

ANNOTATION

Master's Thesis "Project: Establishing a company " Wooden spike " Ltd" has developed a business plan for a new company.

The aim of the project is to create a company that gives customers the opportunity to purchase acupressure products made of oak. Acupressure massage is gaining popularity in society nowadays, not only because of its effectiveness, but also because it can be done at home without effort. Acupressure massage helps with muscle tightening, fatigue, lack of energy and stress, improving blood circulation in the body. According to statistics, back pain is the third most common reason why patients turn to a doctor, mostly based on sedentary lifestyles, sedentary work and often burnout from physical activity. However, acupressure products available on the market are made of plastic and rubber, which have long-term adverse effects on the environment. The company's production material has been selected according to the company's goal - to offer quality, safe and environmentally friendly products and to take into account the fact that the material is a renewable resource.

The form of limited liability company (Ltd) was chosen by the company in the jurisdiction of the company based on the following factors: it is a closed company, its shares are not publicly traded, the owners may be several, the participants do not risk their property, there is a limitation of liability. "Wooden spike" Ltd. will be founded by two private individuals with equal property rights, each share will be paid in equal parts before the company is established - EUR 4,800 each, totaling EUR 9,600 will be required for starting up the company. The company will acquire the fixed assets that will be owned by the company, the total amount of fixed assets will be 1750 EUR without value added tax.

In order for the project to be implemented, it will not be necessary to buy the ground and buildings for the start-up of the company; an agreement will be signed on additional tent rent, where the finished product will be stored and the total cost of the premises will be 150 EUR per month without VAT.

As mentioned above, the company will be founded by two private individuals whose total investment in the company's core capital will be EUR 9,600, which is sufficient for the company not to be required to attract external financing. However, when planning the further development of the company by expanding both its operation and production start-up, it is expected that it will be necessary to attract external financing for the purchase of various woodworking equipment. Thus, the author of the paper looked at the following possibilities of external financing in the future:

- Traditional Financing:
 - Bank lending;
 - State aid programs;
- Alternative funding
 - Business Angels;
 - Venture Capital Funds

Three employees will be employed in the first few years to make the business run, two of which will be founders of the company. 1. The board member will be responsible for purchasing raw materials and goods from the manufacturer, as well as promoting cooperation with other partners involved in the production and development of goods. The Board member will be responsible for accounting and administrative matters related to office maintenance, and will be responsible for cash flow planning. In turn, the sales specialist will be responsible for the commercialization, promotion, creation, maintenance, improvement of the product. It is the responsibility of the sales specialist to ensure the continuous commercialization of the products, to ensure a stable turnover of the company. Initially, the sales specialist will be paid half-time. As an outsourced company, the company will use transportation / courier services for deliveries, marketing specialist services for the production of adverts, advertising, product promotion projects, accounting services from the end of 2019 and carpentry services in the first 4-5 years. will produce the company's products, taking into account the cost of purchasing woodworking equipment. It is important to have a continuous market analysis of what kind of products have a higher demand and to attract as many regular customers as possible, which ensures the turnover of the company.

According to NACE Rev. 2 the classification of economic activities, the enterprise is included in Section C, 16.29 for the manufacture of wood, wood and cork, except furniture; manufacture of articles of straw and plaiting materials, as well as the operation of the company, are classified in Section 47.7 of the G, which is the retail sale of other goods in non-specialized stores.

The company's range of products will include three types of acupressure products: an acupressure base with wooden needles or spikes, an acupressure roller with a wooden handle and an acupressure ball with wooden spikes. Wooden spikes will be made with a carving method, so you do not need to use glue to attach the product components, but wood pins will be used to attach the stem to the wood roller.

By conducting a customer analysis of Ltd "Wooden spike", the target audience was identified as: an individual with medium or high income, caring for their health and well-being, but no specific target audience is determined by the fact that the client may be the aforementioned athletes, healthy lifestyle supporters as well as those who do not have sufficient physical activity on a daily basis. Initially, the main customers of the company will be households that want to try a new product, get to know the essence of acupressure massage, the action and the pleasant feelings it provides. However, in the meantime, the author of the paper anticipates that cooperation with regular clients will be established, which will be various rehabilitation institutions, physiotherapy centers, pharmacies, etc., which will provide the company with both regular cash flow and presentation of products to patients.

In order to attract customers in the first months of the company's operation, it is important to choose the company's marketing strategy - communicating with the consumer and active in social networks. The author of the paper believes that the information provided to consumers should be transparent, understandable and correct, thus a potential customer interested in purchasing products from Ltd "Wooden spike" would be safe about meeting their expectations and wishes - using the product would achieve the desired result. Ltd "Wooden spike" will use consumer-driven developmental marketing, taking into account that consumers will first purchase the product for long-term use. The purpose of a particular type of marketing is to develop the demand for the product and to further develop the demand. Initially, in the first months of its existence, the company will offer its customers to buy products at craft markets and through social networks.

The company's products have a logo that will be placed on the web site profiles, and will be displayed on the product (with the method of burning) and on the packaging (with a stamp). Included elements - tree with roots and mountain peaks symbolize the essence of the company's products - a wooden pallet with small pointed peaks that give the human body both energy inflows, relaxed muscles, creating harmony and feeling the connection with nature.

As mentioned earlier, the project will be financed from its own resources - EUR 9 600, it is planned that in 2019 the net turnover after six months will be EUR 13 304, in 2020 - EUR 39 595, in 2021 EUR 61 536, but in 2022 EUR 68,850. The company will be operating at a loss of EUR 3 895 in its first two years of operation in 2019, losses of EUR 915 in 2020, but already in 2021, a profit of EUR 884 will be achieved and in 2022 EUR 1 944 will be reinvested in the company's development. When calculating project payback time, the author of the work initially used the accumulated cash flow method. It was reported that the project would pay off

after 1 year and 9 months, but with a discounted cash flow, the project payback period is 1 year and 11 months, so the investment will be paid off in less than two years.

As is known, every activity is followed by risk, its consequences and extent may vary. The author of the thesis identified the risks of the company (8 risks were identified) and the determination of the risk profile. During each risk analysis, risk ranking was performed both after the probability of occurrence and the extent of possible consequences. Analyzing the impact of the identified risks on the company's economic activity, it was concluded that the risks of the company may be most affected by external risks - the risk of competition and the risk of loss of reputation, but the risk of natural disasters and personnel may have the least impact on the company's operations. The author of the paper believes that the risk management process of Ltd "Wooden spike", starting with the identification of new risks and risk mitigation measures, will be a continuous work to minimize the development of the company.

The volume of Master's thesis is 94 pages, consisting of 7 chapters and 3 appendices. 67 literature and source units were used to create the work.

Keywords: company, acupressure, back pain, timber, woodworking.

1. PROJEKTA IDEJA, AKTUALITĀTE

Projekta ideja ir dibināt uzņēmumu “Wooden Spike”, kas piedāvātu klientiem gan akupresūras paliktni, akupresūras rolleri un akupresūras bumbu, kas ir ražoti no dabai draudzīga materiāla – koka. Produkts sniegs klientiem mājas apstākļos pašiem veikt akupresūras masāžu savilktajiem muguras augšdaļas muskuļiem. Akupresūras masāža uzlabo asinsriti, tiek stimulēti nervu centri, uzlabojas limfas plūsma un organisms tiek bagātināts ar skābekli. Tādējādi tiek atslābināti savilktaie muskuļi plecu un kakla zonā.¹

Mūsdienās nereti ikviens vismaz reizi ir saskāries ar muguras sāpēm, kuru iemesls bieži vien ir fiziska pārslodze, sēdošs darbs, mazkustīgs dzīvesveids. Kā arī pieaug to cilvēku skaits, kuriem ir sāpes muguras augšējā daļā – plecu un kakla daļā, kas nereti veicina pašsajūtas pasliktināšanos, nespēku, galvas sāpes.

Kā liecina statistikas dati, muguras sāpes ir trešais biežākais iemesls, kādēļ pacienti vēršas pie ārsta. Ja iepriekš iemesls muguras sāpēm bija smags fiziska darbs, tad mūsdienās arvien biežāk iemesls ir pretējs – mazkustīgs dzīvesveids, darbs pie galda ar datoru.² Pēc RĪgas 1. slimnīcas pieejamās informācijas tiek minēti līdzīgi iemesli muguras sāpēm, proti, nepareiza smagumu celšana, pārlietu smagas lietas pacelšana; nepiemērots matracis, spilvens; nepiemērota darba poza, ilgstošs sēdošs/stāvošs darbs (tā rezultātā tiek nepareizi noslogotas/pārslogotas atsevišķas muskuļu grupas); stress, muskuļu pārpūle, muskulatūras disbalanss (vāji, netrenēti muskuļi, kas nespēj izturēt slodzi); palielināts ķermeņa svars; fiziska pārslodze vai fiziskas slodzes trūkums.³ Lai gan statistikas dati par muguras sāpēm ir pieejami vien par 2008.gadu, jau vairāk nekā pirms 10 gadiem aptaujātie respondenti vairumā ir norādījuši par muguras sāpju esamību muguras lejas daļā, sasniedzot 36,3, savukārt, muguras kakla daļa sāpes ir izjutuši 23,5% respondentu.⁴

RSU profesore, algoloģe un neiroloģe Ināra Logina min, ka no hroniskām muguras sāpēm cieš ar vien lielāks iedzīvotāju īpatsvars, kā rezultātā, pasliktinās to dzīves kvalitātes, tiek ierobežotas kustības un tiek liegts dzīvot pilnvērtīgi, tajā skaitā negatīvi ietekmējot darba spējas.⁵

¹ *Masāžas spēks* Pieejams: <https://medicine.lv/raksti/masazas-speks-c7781891fb> (skatīts 13.03.2019)

² **Jansons E., Bērziņa L.**, *Muguras sāpes – 21. gs. epidēmija. Lielākā daļu šo sāpju ārstē bez operācijas un zālēm* Pieejams: <http://lr1.lsm.lv/lv/raksts/ka-labak-dziivot/muguras-sapes--21.-gs.-epidemija.-lielaka-dalu-so-sapju-arste-be.a73194/> (skatīts 13.03.2019)

³ *Muguras sāpes* Pieejams: <https://www.lslimnica.lv/lv/pacientu-ieveribai/simptomi/muguras-sapes> (skatīts 13.03.2019)

⁴ **Centrālās Statistikas pārvalde**, *Latvijas iedzīvotāju veselības apsekojums*, Pieejams: <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/socialie-procesi/veseliba/meklet-tema/308-par-latvijas-iedzivotaju-veselibas-apsekojuma> (skatīts 13.03.2019)

⁵ *Logina I.*, *Cilvēki Latvijā gadiem cieš no hroniskām sāpēm, bet nevēršas pēc palīdzības*, Pieejams: <https://medicine.lv/raksti/arste-cilveki-latvija-gadiem-cies-no-hroniskam-sapem-bet-neversas-pec-palidzibas-f78f3325b9> (skatīts 23.03.2019)

2009.-2010. gadā tika veikts pētījums par sporta un fizisko aktivitāšu regularitāti Eiropas savienībā. Apkopotajos datos par Eiropas Savienības iedzīvotājiem, redzams, ka gandrīz 40% respondentu ar sportu vai fiziskām aktivitātēm nenodarbojas vispār, bet 31% ar vidēju regularitāti veic fiziskas aktivitātes un vien 9% to dara regulāri. Latvijā rādītāji nav visai iepriecinoši, jo aptuveni 44% ar fiziskajām aktivitātēm nenodarbojas vispār, bet tikai 8% to dara regulāri.⁶ Kā rāda dati, pēc dzimuma sievietes sastāda lielāko procentuālo daļu no respondentiem, kas ar fiziskajām aktivitātēm nenodarbojas vispār. Kas liecina, ka netiek papildus nodarbināti ķermeņa muskuļi, ar laiku tie paliek vājāki un palielinoties mazkustīgam dzīvesveidam un pieaugot viedierīču lietošanai ikdienā, tiek izjustas savilkta muskuļu sāpes. Līdz ar ko, indivīdam nemanot samazinās arī fiziskās aktivitātes spējas un pasliktinās dzīves kvalitāte. Pētījumā respondentiem bija jānorāda iemesls, kādēļ sāk nodarboties ar sportu un ikdienā veic fiziskās aktivitātes. Vairāk kā puse, jeb 61% kā iemeslu minēja veselības uzlabošanu, sadalot pa dzimumiem, no visiem vīriešiem kā šo atbildi izvēlējās 58%, bet sievietes 63%.⁷ Kā liecina 2017.gadā veikts pētījums, fizisko aktivitāšu iekļaušana ikdienā tieši jauniešu vidū vēl aizvien nav prioritāte, un rezultāti rāda, ka jaunieši savā ikdienā veic tikpat lielu fizisko aktivitāti kā 60 gadus veci cilvēki.⁸ Kā rezultātā fiziskā veselība ir apdraudēta, jo pastāv risks saskarties ar muguras sāpēm jau salīdzinoši agrā vecumā, jo tie netiek stiprināti un netiek ņemts vērā faktors, ka pirms tiek sākota kāda fiziska aktivitāte, muskuļiem nevajadzētu būt savilktiem / saspringtiem, kas pie nepareizas slodzes, var vēl vairāk tikt traumēti. Kā laba alternatīva ir dažāda veida masāžas, ar kuru palīdzību muguras muskuļi tiek atslābināti.

2015.gadā Latvijā tika veikts pētījums par akupresūras masāžas labvēlīgo ietekmi uz cilvēka ķermeni, kurā piedalījās 40 dalībnieki ar mugurkaulāja spondilozi un 20 dalībnieki bez izteiktām muguras sāpēm. Pētījums ilga 30 dienas, dalībniekiem katru dienu bija jāveic akupresūras masāža vismaz 10 minūtes dienā. Kā rāda pētījuma rezultāti, pēc 30 dienām, 93% dalībnieku samazinājās sāpes un saspringums muguras plecu-krūšu daļā, 37% dalībnieku samazinājās galvas sāpes, 74% samazinājās nogurums, palielinājās enerģija. Kā norādīja 90% dalībnieku, uzlabojās arī noturība/ reakcija uz ikdienas stresu.⁹ Dalībniekiem, kam ir hroniskas muguras sāpes, pēc pētījuma beigām tika konstatētas stājas izmaiņas, proti, 26 dalībniekiem

⁶ “*Sport and Physical Activity*” Pieejams:

http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/archives/ebs/ebs_334_en.pdf (skatīts: 23.03.2019)

⁷ “*Sport and Physical Activity*” Pieejams:

http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/archives/ebs/ebs_334_en.pdf (skatīts: 23.03.2019)

⁸ **A. Sandoiu** *Teens get as much physical activity as 60-year-olds, study shows* Pieejams:

<https://www.medicalnewstoday.com/articles/317975.php> (skatīts 23.03.2019)

⁹ **Miķelsone I., Krieviņa G., Vāvere D.**, *Pranamat ECO akupresūras–masāžas paklājiņa efektivitātes novērtējums muguras sāpju novēršanai* Pieejams: http://yogi.lv/files/Pranamat_ECO.pdf (skatīts 26.03.2019)

(65%) iztaisnota kakla fizioloģiskā lordoze, visiem dalībniekiem tika konstatētas, ka samazinājās muguras lāpstiņu asimetrija, 28 dalībniekiem samazinājās plecu asimetrija.¹⁰

Jāmin, ka produkta idejas aktualitāti papildus izceļ fakts, ka kokmateriāls ir dabai draudzīgs un nerada neatgriezenisku piesārņojumu un koka resurss ir atjaunojams. Eiropas Vides aģentūra min, ka šobrīd pašreizējās ražošanas un patēriņa sistēmas nesniedz iespēju novērst atkritumu rašanos un samazināt atkritumus. Sākot ar produkta noformējumu un iepakojumu un beidzot ar materiālu izvēli, kā norāda Eiropas Vides aģentūra “visa vērtības veidošanas ķēde jāpārveido tā, lai atkritumi neveidotos un atlikumus pēc viena procesa varētu izmantot kā resursu citā procesā.”¹¹ Līdz ar to, darba autore uzskata, ka koks kā izejmateriāls ir dabai draudzīgs un videi nekaitīgs ne tikai īstermiņā, bet arī ilgtermiņā. Piemēram, plastmasas piesārņojums dabā rada lielu negatīvu ietekmi uz vidi. “Tā kā sintētisko polimēru ražošana pieaug, un sakarā ar to vājo biodegradāciju, plastmasu piesārņojums ir kļuvis par nopietnu jūras vides apdraudējumu. Dažāda izmēra plastmasas piesārņojuma izplatīšanās jūras vidē izraisa īpašas bažas sakarā ar tā noturību vidē un tendenci izplatīties visaptveroši”¹² Plastmasai nonākot dabā tā sadalās ļoti ilgi, taču ne pilnībā, mikroplastmasa dabā saglabājas vēl ilgāk, radot nopietnu apdraudējumu ne tikai cilvēku veselībai. Kā atzīst Vides aizsardzības un reģionālās attīstības ministrijas Vides aizsardzības departamenta direktore Rudīte Vesere “mikroplastmasas daļiņas nokļūst ūdenī, kur dzīvo un barojas planktons; to apēd zivis, kuras mēs izmantojam uzturā. "Bioloģiskā ķēdīte ir visai skaidra, un kurš gan gribēs ēst mikroplastmasas gabaliņus?”¹³ Lai projekta ideja būtu pēc iespējas dabai draudzīgāka, darba autore kā produkta izejmateriālu izvēlējās tieši koku, kas dabai nerada apdraudējumu ar piesārņojumu.

¹⁰ **Miķelsone I., Krieviņa G., Vāvere D.,** *Pranamāt ECO akupresūras–masāžas paklājiņa efektivitātes novērtējums muguras sāpju novēršanai* Pieejams: http://yogi.lv/files/Pranamāt_ECO.pdf (skatīts 26.03.2019)

¹¹ *Atkritumi - problēma vai resurss?* Pieejams: <https://www.eea.europa.eu/lv/signali/signali-2014/raksti/atkritumi-problema-vai-resurss> (skatīts 22.03.2019)

¹² *Plastmasa un mikroplastmasa; tās sairšana un ietekme uz vidi,* Pieejams: <http://www.vak.lv/index.php/dabas-verosanas-metodologija/plastmasas-piesarnojums> (skatīts 23.03.2019)

¹³ **Griškeviča U.,** *Nenoslikt plastmasas okeānā,* Pieejams: <http://www.aprinkis.lv/index.php/sabiedriba/vide/4054-nenoslikt-plastmasas-okeana> (skatīts 26.03.2019)

2. UZŅĒMUMS

Darba autores prāt uzņēmuma būtību ļoti labi raksturo grāmatas autores S. Saksonovas minētais, ka “Uzņēmums ir uzņēmēj sabiedrības struktūra, ko dibinājis viens īpašnieks (juridiska vai fiziska persona), kurš tās darbībai piešķir daļu sava īpašuma, izvēlas firmas nosaukumu, juridisko adresi, darbības profilu, pārvaldes formu un saņem peļņu, ko izmanto pēc saviem ieskatiem: uzņēmēj sabiedrības kapitālu veido viena vai vairākas personas (dibinātāji – fiziskas vai juridiskas personas un tas sadalīts daļās (akcijās, pajās), par kuru īpašniekiem vēlāk var kļūt citas personas (dalībnieki – fiziskas vai juridiskas personas), kas kopā ar dibinātājiem risina sabiedrības pārvaldes un peļņas sadales jautājumus”¹⁴ Savukārt V. Abizāre skaidro, ka uzņēmējdarbība ir ne tikai personisko vēlmju un vajadzību apmierināšana, bet arī mērķis gūt peļņu un apmierināt arī sabiedrības vēlmes un vajadzības.¹⁵

Darba autore šajā nodaļā apskatīs un salīdzinās uzņēmuma juridiskās formas, kādi ir galvenie noteikumi uzņēmuma dibināšanai un reģistrācijai, uzņēmuma nosaukumu, un atrašanās vietu. Tālāk tiks apskatīts uzņēmuma pamatlīdzekļi, zeme, ēka un tiks izveidota uzņēmuma organizatoriskā struktūra, kā arī tiks izvērtētas ārējā finansējuma piesaistes iespējas.

2.1. Uzņēmuma juridiskā forma, nosaukums, atrašanās vieta

Plānojot uzņēmuma juridisko formu, darba autore veica salīdzinājumu starp sabiedrību ar ierobežotu atbildību, mājražotāju un individuālo komersantu, skatīt 2.1. tabulu. Tabulā tika apkopota gan informācija par uzņēmuma juridiskās formas priekšrocībām, gan trūkumiem, kāda ir pamatkapitāla iemaksas kārtība, atbildības pakāpe, īpašnieku skaits, darbinieku skaits.

¹⁴Saksonova S., *Ievads komercdarbībā* (e-grāmata). Komercedarbības juridiskās formas. Pieejams: <http://profizgl.lu.lv/mod/book/view.php?id=19891&chapterid=4228> (skatīts 22.03.2019);

¹⁵Abizāre V., *Uzņēmējdarbības pamati*. Pieejams: http://vpl.tlv/pt/inf/uznemejdarbibas_pamati.pdf (skatīts 29.03.2016)

**Uzņēmumu juridisko formu salīdzinājums pa kritērijiem uzņēmuma
dibināšanas brīdī Latvijā¹⁶¹⁷¹⁸¹⁹**

Kritērijs	Sabiedrība ar ierobežotu atbildību	Akciju sabiedrība	Individuālais komersants
Pamatkapitāla lielums	≥2800 EUR	≥35 000 EUR	Nav nepieciešams
Pamatkapitāla iemaksas kārtība	Pamatkapitālu apmaksā dibinātāji, apmaksā var būt naudas izteiksmē vai ar mantisko ieguldījumu, kā arī līdz pieteikuma iesniegšanai pamatkapitāls apmaksājams vismaz 50% apmērā.	pamatkapitālu jāapmaksā gada laikā no brīža, kad dibināšanas līgums ir parakstīts	Nav nepieciešams
Vadības atbildības pakāpe	Netiek riskēts ar personīgajiem līdzekļiem, jo par uzņēmuma saistībām atbild SIA ar mantu.	Netiek riskēts ar personīgajiem līdzekļiem, jo par uzņēmuma saistībām atbild AS ar mantu	Vadība ir atbildīga par uzņēmuma saistībām ar personīgo mantu.
Īpašnieku skaits	Viens vai vairāki	Minimums viens	Viens
Darbinieku skaits	Nav ierobežots	Nav ierobežots	Viens
Reģistrācijas valsts nodevas	150 EUR	350 EUR	30 EUR
Priekšrocības	Apvienojoties dalībniekiem, ir vieglāk savākt nepieciešamo kapitālu; Sabiedrības dalībniekiem nav obligāti jāpiedalās darbības organizēšanā, bet var palīdzēt tikai ar kapitālu; Dalībnieki paši neriskē ar savu personisko īpašumu;	Apvienojoties dalībniekiem, ir vieglāk savākt nepieciešamo kapitālu; Izlaižot akcijas, lielāka iespēja palielināt sabiedrības kapitālu ; Akciju īpašnieki var pārdot savas akcijas jebkurā brīdī; Akciju īpašnieki neriskē ar savu mantu, bet tikai ar	Vienkārša dibināšana un reģistrācijas process; Nav noteikt minimālais pamatkapitāls; Vienpersoniska lēmumu pieņemšana;

¹⁶ Darba autores veidota

¹⁷ **LR likums** *Komerclikums*, 2000 (ar grozījumiem 13.07.2017.),Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=5490> (skatīts 22.03.2019)

¹⁸ **Abizāre V.**, *Jevards uzņēmējdarbībā*, Rīga, Raka, 2004., 140.lp

¹⁹ LR Uzņēmumu reģistrs, *Reģistrācija uzņēmumu reģistrā*, Pieejams:

<https://www.ur.gov.lv/lv/registre/uznemumu-vai-komersantu/sia/dibinasana/registracija-uznemumu-registra/> (skatīts 22.03.2019)

		sabiedrībā ieguldīto īpašuma daļu	
Trūkumi	Dibināšanas process ir sarežģītāks nekā individuālajam komersantam; Ir noteikts minimālais sākuma kapitāls, kas ir obligāts; Var rasties nesaskaņas starp sabiedrības dalībniekiem un var tikt apdraudēta sabiedrības saimnieciskā darbība.	Sarežģīta dibināšanas un reģistrācijas kārtība; Mazo akcionāru intereses bieži vien tiek ignorētas; Nepieciešama labi attīstīta un organizēta administrēšana, jo ir sarežģīts pārvaldes process.	Komersants riskē ar savu personisko mantu; Lielāka iespēja kļūdīties vienpersoniski pieņemot lēmumus; Paplašināšanās iespējas ir ierobežotas;

Pamatojoties uz 2.1. tabulas informāciju, kā uzņēmuma juridisko formu darba autore izvēlējās sabiedrību ar ierobežotu atbildību pamatojoties uz šādiem faktoriem:

1. Sabiedrība ir juridiska persona;
2. Atbildības ierobežojums, dalībnieki neriskē ar savu personīgo mantu;
3. Minimālais pamatkapitāla lielums ir 2800 EUR;
4. Īpašnieki var būt vairāki;
5. Pamatkapitāls tiek noteikts, kas tiks apmaksāts 9600 EUR

Nepieciešamie dokumentu uzņēmuma reģistrācijas procesā:²⁰

1. Pieteikuma veidlapa (jāapliecina paraksti)
2. Lēmums par dibināšanu vai dibināšanas līgums
3. Statūti
4. Bankas izziņa vai cits dokuments par pamatkapitāla apmaksu (ja pamatkapitāls apmaksāts naudā) vai atzinums par mantiskā ieguldījuma vērtību (ja pamatkapitāls apmaksāts ar mantisko ieguldījumu)
5. Dalībnieku reģistra nodalījums (jāapliecina paraksti)
6. Katra padomes locekļa piekrišana ieņemt amatu (ja izveidota padome)
7. Valdes paziņojums par juridisko adresi
8. Nekustamā īpašuma īpašnieka piekrišana komersanta juridiskās adreses reģistrācijai (nav jāsniedz, ja īpašnieks ir viens no pieteikuma parakstītājiem)

²⁰ LR Uzņēmumu reģistrs, *Reģistrācija uzņēmumu reģistrā*, Pieejams:
<https://www.ur.gov.lv/lv/registre/uznemumu-vai-komersantu/sia/dibinasana/registracija-uznemumu-registra/>
(skatīts 22.03.2019)

9. Kvīts vai tās kopija, vai internetbankas maksājuma izdruka, vai informācija par valsts nodevas apmaksu
10. Kvīts vai tās kopija, vai internetbankas maksājuma izdruka, vai informācija par publikāciju "Latvijas Vēstnesī"

Darba autore par uzņēmuma nosaukumu izvēlas SIA "Wooden spike", nosaukuma izvēle tiek pamatota ar piedāvātā produkta būtību:

- Produkta izejmateriāls ir no koka;
- "Wooden" no angļu valodas nozīmē koks jeb koka, savukārt "spike" nozīmē galotne. Vārdu salikums simbolizē gan produkta īpašības, gan spēj sniegt augstākas sajūtu virsotnes;
- Uzņēmuma nosaukums netiek konstatēts kādam iepriekš reģistrētam uzņēmumam;
- Uzņēmuma nosaukums atbilst kritērijiem, ko nosaka LR uzņēmumu reģistrs.

Uzņēmuma administrācijas telpas atradīsies Latvijas galvaspilsētā tuvā vietā – Ķekavā. Telpas atradīsies Dārziņu ielā 42²¹, kas ir viegli pieejamas ne tikai darbiniekiem, bet arī klientiem un transportam. Telpas tiks nomātas un pirmajos trijos gados izmaksas sastādīs 90 EUR mēnesī par 2 telpām, kuru kopējā platība ir 43,50 m², savukārt 2022. papildus tiks īrēta atsevišķa telpa, kas būs noliktavas telpa. Telpu nomas maksa palielināsies līdz 130 EUR mēnesī janvārī, bet turpmāk noma maksa būs 150 EUR mēnesī. Nomas maksa par telpām tiks maksāta tekošajā mēnesī. Telpu atrašanās vietu kartē skatīt 2.1. attēlā.

²¹ SS.com sludinājumi, Biroji, Pieejams: <https://www.ss.com/msg/lv/real-estate/offices/riga-region/kekavas-pag/kekava/nokjc.html> (skatīts 13.03.2019)



2.1..att. SIA "Wooden spike" atrašanās vieta 2019.-2022. gadam²²

Pamatojoties uz iepriekš minēto informāciju, darba autore uzskata, ka Ķekava ir atbilstošākā iespējamā vieta uzņēmumam SIA "Wooden spike", lai uzsāktu saimniecisko darbību.

2.2. Pamatkapitāls, īpašnieki, to līdzdalība pamatkapitālā

Pamatkapitāls jeb statūtkapitāls ir sabiedrības daļu noteikta vērtība, kas izteikta naudas vērtībā un tā veidojas no dibinātāju ieguldīto līdzekļu vērtības.²³ Līdz ar ko darba autore uzskata, ka A. Ludboržs visatbilstošāk raksturo pamatkapitāla būtību un nozīmi saimnieciskās darbības uzsākšanai un nodrošināšanai, "Pamatkapitāls ir satūtos naudas izteiksmē noteikts lielums, ko veido sabiedrības daļu vai akciju nominālvērtību kopsumma. No juriskā viedokļa, pamatkapitāls kā daļu vai akciju nominālvērtību kopsumma dod pamatu balstiesību aprēķināšanai dalībnieku sapulcēs un dividenžu noteikšanai, jo tās pārsvarā tiek aprēķinātas proporcionāli īpašumā esošajām daļām vai akcijā."²⁴ Darba autore ir noteikusi, ka uzņēmuma

²² Google maps, Uzņēmuma plānotā atrašanās vieta, Dārznieku iela 42, Ķekava, Pieejmas: <https://www.google.com/maps/place/D%C4%81rznieku+iela+42,+%C4%B6ekava,+%C4%B6ekavas+pagasts,+LV-2123/@56.8299573,24.2492182,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x46eed352731a49e9:0x2e4f709cc19747be!8m2!3d56.8299573!4d24.2514069> (Skatīts 13.03.2019)

²³ **Abizāre V.**, *Ievads uzņēmējdarbībā*, Raka, Rīga, 2004., 140.lp., 66.lpp

²⁴ **Ludboržs A.**, *Finanšu grāmatvedība tirdzniecībā*, Rīga, Lietošās informācijas dienests, 2003., 282.lpp., 137-138.lpp

pamatkapitāls būs 9600 EUR. Pamatkapitāla lielums tiek pamatots ar to, ka dibināšanas brīdī vēlas nodrošināt pietiekamu kapitālu. Tas tiks apmaksāts naudas izteiksmē pirms saimnieciskā darbība tiks uzsākta, rezultātā tiks nodrošināti arī uzņēmuma brīvie naudas līdzekļi sākotnēji nepieciešamo resursu iegādei.

Uzņēmumam būs divi īpašnieki, kas būs fiziskas personas un pamatkapitāls katram piederēs vienādās daļām – 50% katram. Katrs no īpašniekiem pamatkapitālā iemaksās 4800 EUR skaidrā naudā. Darba autore pamatkapitāla sadalījumu ir parādījumi 2.2. tabulā.

Uzņēmuma SIA “Wooden spike” pamatkapitāla EUR un procentuālais sadalījuma pa īpašniekiem uzņēmuma dibināšanas brīdī ²⁵

2.2. tabula

Uzņēmuma SIA “Wooden spike” pamatkapitāls 2019. gadā

Dalībnieki	Pamatkapitāls EUR	Pamatkapitāla % īpatsvars
1.dalībnieks	4800	50%
2.dalībnieks	4800	50%
Kopā:	9600	100%

Viens no īpašniekiem būs ar finanšu izglītību un otrs būs ar iepirkumu procedūras organizēšanas pieredzi, līdz ar to, katram no īpašniekiem būs atbilstoši darba pienākumi. Uzņēmuma dibināšanas datums būs 1. jūlijs 2019., sākot ar šo mēnesi uzņēmums sāks veikt saimniecisko darbību.

2.3. Zeme, ēkas, pamatlīdzekļi

Uzņēmuma pirmajos 5 darbības gados netiek plānots iegādāties zemi un ēkas, tādēļ saimnieciskajai darbībai nepieciešamās telpas uzņēmums nomās Ķekavā, Dārznieku ielā 42 ielā, bez izpirkuma tiesībām. Nomas ikmēneša maksa 2020.gadā būs 150 EUR. Lai uzņēmuma darbinieki spētu veikt ikdienas pienākumus, tiek plānots iegādāties nepieciešamās mēbeles un tehniku, kas būs nepieciešama produktu iepirkšanai, pārdošanai un uzņēmuma organizatorisko procesu vadīšanai. Darba veikšanai nepieciešamo inventāra sarakstu var aplūkot darba autores izveidotajā tabulā, skatīt 2.3. tabulu.

²⁵ Darba autores izveidota

Nepieciešamie pamatlīdzekļu un mazvērtīgais inventāra saraksts SIA "Wooden spike"

2019. gada jūlijā

Nosaukums	Vienību skaits	Iegādes vērtība EUR (ieskaitot PVN)	Iegādes veids
Darba galds	3	450	100 % iegāde
Dators	2	750	100 % iegāde
Printeris	1	50	100 % iegāde
Programmas licence	1	500	100 % iegāde uz gadu
Kopā	7	1750	

2.4. Uzņēmuma organizatoriskā struktūra un vadība, nodarbināto skaits

Ikvienam uzņēmumam ir organizatoriskā struktūra, bet tā atšķiras ne tikai no uzņēmuma lieluma, bet arī no saimnieciskās darbības veida. Kā norāda H. Diderihs, uzņēmuma organizatoriskās struktūras izveide ir dažādu uzņēmuma elementu sakārtošana un attiecību noteikšana starp tiem, kā rezultātā veidojas mērķtiecīga sistēma.²⁶ Organizatoriskās struktūras izveides mērķis ir sakārtot darbinieku un darba pienākumu savstarpējās attiecības, kā arī lēmuma pieņemšanas kārtību.²⁷ Savukārt, I Forands uzņēmuma struktūru raksturo līdzīgi, ka iepriekš minētais autors, vien klāt minot, ka organizatoriskās struktūra palīdz ne tikai sasniegt uzņēmuma mērķus, bet arī apmierināt patērētāju vajadzības.

Uzņēmumu organizatoriskās struktūras ir dažādas. Kā norāda I. Forands, ir trīs struktūras pamatveidi: lineārā, funkcionālā un matricas²⁸. Struktūru salīdzinājumu skatīt 2.4. tabulā.

Uzņēmumu organizatorisko struktūru veidu salīdzinājums²⁹

Struktūras veids	Priekšrocības	Trūkumi
Lineārā struktūra	Vienota vadība, Izteikta vadības atbildība,	Vadītājam nepieciešams būt vispusīgam;

²⁶ **Diderihs H.**, *Uzņēmuma ekonomika*, Zinātne, Rīga, 2000., 515.lp., 156.lpp.

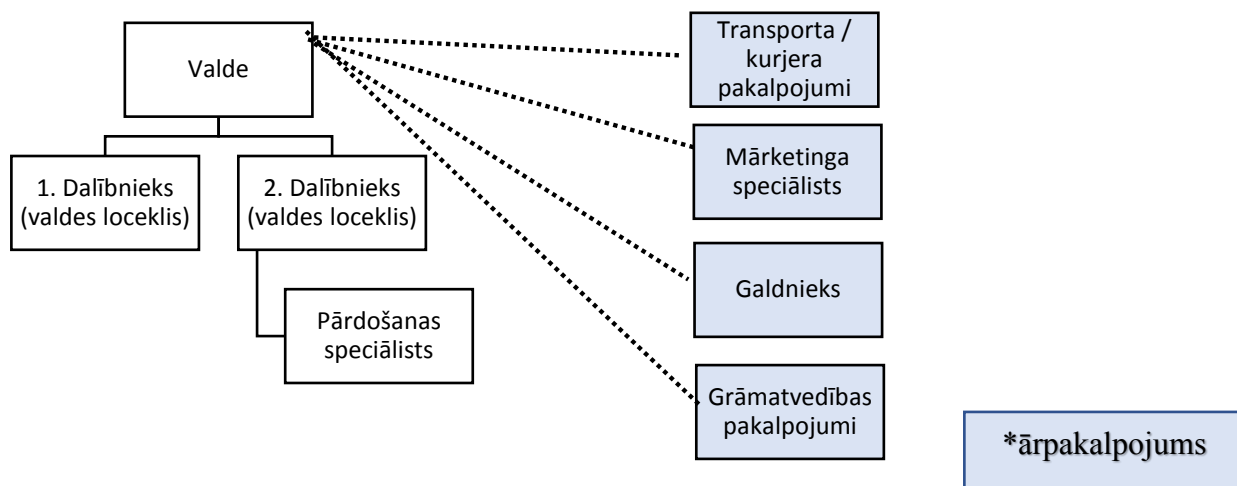
²⁷ Turpat 156.lpp.

²⁸ **Forands I.**, *Menedžementa mazā enciklopēdija*, Latvijas Izglītības fonds, Rīga, 2018., 488.lp., 354.-355.lpp.

²⁹ Turpat 354.-355.lpp.

	Lēmumu pieņemšanas operativitāte	Iespējama informācijas pārslodze;
Funkcionālā struktūra	Katrai struktūrvienībai ir sava kompetence; Izvairīšanās no paralēlisma; Specializācijas līmenis ir augstāks	Grūtāk ieviest pārmaiņas; Grūtāk izvērtēt struktūrvienību ieguldījumu; Plānošanas process ir ilgāks
Matricas struktūra	Elastība un ātra reakcija uz pārmaiņām; Resursi tiek racionāli izmantoti; Kontroles iespējas ir augstākas; Vairāk piemērota lieliem uzņēmumiem	Darbiniekiem nepieciešama ilgstošāka adaptācija un lielāki apmācību izdevumi; Formālās un neformālās vadības funkciju dalīšana sākumā.

Tā kā lineārā organizatoriskā struktūra ir vairāk piemērota nelielam uzņēmumam, jo tā ir vienkārša un pārskatāmāka, tā tiks piemērota uzņēmumam SIA "Woodem spike". Organizatoriskā struktūra sastāv no vadības un padotajiem un struktūrā ir iekļauti arī tādi elementi, kurus nodrošina ārpalpojums. Lai arī sākotnēji uzņēmumam organizatoriskā struktūra nav liela, darba autore tālāk aplūkos katra uzņēmuma darbinieka pienākumus un darba uzdevumus uzņēmuma mērķu sasniegšanai (skat. 2.2.attēlu). Papildus valdes locekļiem uzņēmumā sākotnēji papildus tiks nodarbināts 1 darbinieks – pārdošanas speciālists.



2.2.att. Uzņēmuma SIA “Wooden spike” organizatoriskā struktūra 2019. gadā

Uzņēmuma SIA “Wooden spike” personāls sastāv no (skat. 2.2.attēlu):

- 1. valdes loceklis – atbild par izejmateriālu un preču iepirkšanu no ražotāja, kā arī sadarbības veicināšana ar citiem sadarbības partneriem, kas ir saistīti ar preču ražošanu un izstrādi.
- 2. valdes loceklis – atbild par grāmatvedību un administratīvajiem jautājumiem, kas skar biroja uzturēšanu, kā arī ir atbildīgs par naudas plūsmas plānošanu.
- Pārdošanas speciālists – atbild par produkta komercializēšanu, popularizēšanu, pārdošanas kanālu izveidi, uzturēšanu, pilnveidošanu. Pārdošanas speciālista atbildībā ir nodrošināt nepārtrauktu produktu komercializāciju, nodrošināt stabilu uzņēmuma apgrozījumu. Sākotnēji pārdošanas speciālists tiks algots uz pusslodzi.

Sākotnēji katrs no uzņēmuma darbiniekiem būs atbildīgs arī par gatavā produkta iepakojumu un sagatavošanu pārdošanai t.i. iepakojuma kastu salocīšana, produkta noformēšana iepakojumā un ārējā iepakojuma daļas marķēšanu.

Uzņēmuma darbinieku prasības un atalgojum 2019.gadā³⁰

Amats	Prasības	Valodas zināšanas	Atalgojums par darbu (bruto EUR)
Valdes loceklis	Augstākā izglītība vadībzinībās Vismaz 1,5 gadi vadošā amatā	Latviešu valoda Krievu valoda	500 EUR
Pārdošanas speciālists	Augstākā izglītība Vismaz 1,5 gadi pārdošanas jomā	Latviešu valoda Angļu valoda Krievu valoda (vēlama)	470 EUR

Tabulā 2.5. norādītās darbinieku algas ir pirms nodokļu nomaksas. Pārdošanas speciālistam 2019. gadā tiek noteikta fiksētā mēnešalga 470 EUR, jo sākotnēji tiks nodarbināts uz pusslodzi. Valdes locekļiem tiek noteikta mēnešalga 500 EUR apmērā.

Lai samazinātu izmaksas, sākotnēji kā ārpalpojumi tiks izmantoti mārketinga pakalpojumi, transporta un kurjera pakalpojumi (preču nosūtīšanai) un produktu ražošanas pakalpojums, skatīt 2.6. tabulu. Tādējādi sākotnēji uzņēmumam nebūs jāiegulda līdzekļi galdniecības iekārtu iegādei, kā arī nebūs ik mēnesi jāalgo darbinieks, kas realizēs mārketinga aktivitātes.

Prasības SIA "Wooden spike" ārpalpojuma sniedzējam pakalpojuma nodrošināšanai 2019. gadā³¹

Ārpalpojums	Prasības pakalpojumu sniedzējam	Darba / pakalpojums samaksas veids	Darba samaksa
Transporta / kurjera pakalpojumi	Iespēja pieteikt pakalpojumu iepriekšējā dienā pa telefonu vai epastu; Vēlams darbības reģions – Latvija, ne tikai galvaspilsēta;	Akorda alga	Samaksa par veiktajiem pakalpojumiem atkarīga no pasūtījumu veikšanas

³⁰ Darba autores veidota

³¹ Darba autores veidota

	Iespēja saņemt pavaddokumentus pēc preces piegādes; Sūtījumu piegādes tirdzniecības centros bez papildu maksas un dīkstāves izdevumu iekasēšanas.		apjoma mēnesī. Tiek prognozēts, ka vidēji izmaksas mēnesī 50 EUR bez PVN
Grāmatvedības pakalpojumi	Grāmatvedības pakalpojumu sniegšanu atbilstoši Latvijas Republikas likumdošanas prasībām	Akorda alga	36 EUR bez PVN, līdz 10 operācijām mēnesī.
Galdnieks	Speciālā izglītība kokapstrādē/galdniecībā; Augsta precizitāte un atbildības sajūta; Pieredze ar lapu koku apstrādi un tā kvalitātes noteikšanu	Gabaldarba alga	Samaksa par katru produkcijas vienību bez PVN: Paliktnis – 10 EUR Rolleris – 7 EUR Buba – 5 EUR

Tiek paredzēts, ka transporta un kurjera pakalpojumus uzņēmums izmantos vismaz reizi nedēļā, lai klientiem nosūtītu preces, kā arī no galdnieka atvestu saražoto produkciju. Tiek prognozēti sekojoši tarifi transporta pakalpojumam: ja tiek izmantoti pakomāti aptuvenās izmaksas par sūtījumu sākot no 6,98 EUR, ja kurjer pakalpojumi, tad izmaksas tiek prognozētas sākot no 8,98 EUR

Savukārt, mārketinga speciālista pakalpojumus uzņēmums izmantos saimnieciskās darbības uzsākšanas sākumā, lai sākotnēji popularizētu un klientus iepazīstinātu ar produkciju un nodrošinātu to sākotnējo komercializāciju. Gan uzņēmuma pārdošanas speciālists, gan mārketinga speciālists sākotnēji strādās komandā, un tiek sagaidīts, ka ar mārketinga speciālista pakalpojumiem, tiks nodrošināta sākotnējā uzņēmuma produkcijas partiju pārdošana un popularizēšana klientiem dažādos sociālajos tīklos, amatniecības tirdziņos u.c. un tiks izstrādāts produkta realizācijas plāns, pēc kā pārdošanas speciālists vadīsies. Kā arī ar mārketinga

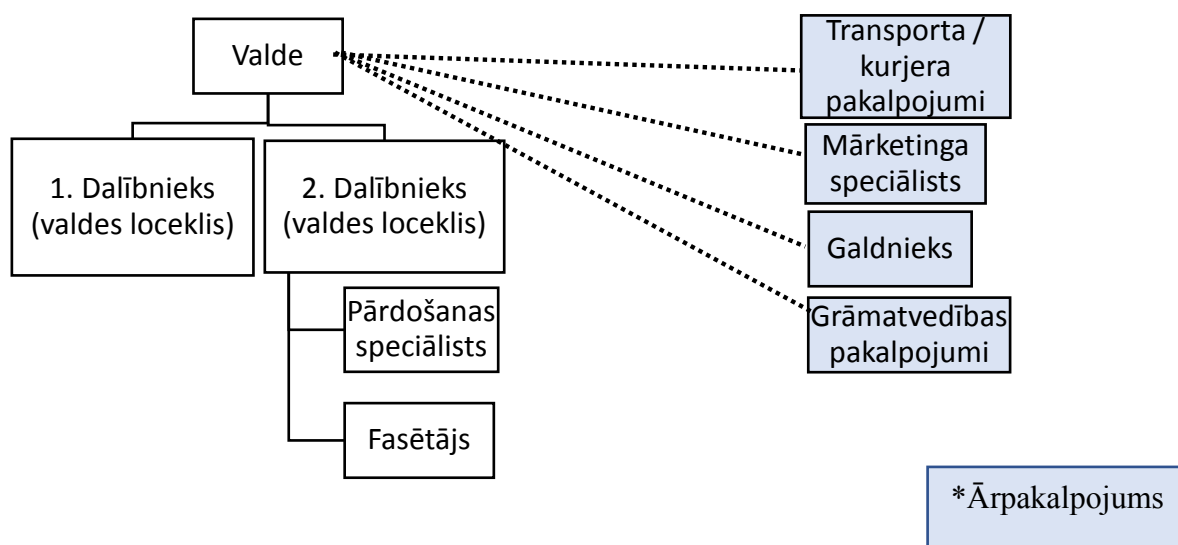
specialista palīdzību, sākotnēji tiks izveidoti uzņēmuma sociālo tīklu profili, kur klientiem būs iespēja ērtāk iepazīties ar produkciju, sazināties ar uzņēmumu tiešsaistē un arī iegādāties akupresūras masāžas produktu.

Produkcijas ražošanai sākotnēji tiks izmantos galdnieka ārpalpojums, kas nodrošinās nepieciešamo produktu izgatavošanu un apstrādi. Galvenā prasība galdniekam būs par izejmateriāla izmantošanu. Produkcija tiks ražota no šāda veida koka - ozols.

Prognozēts, ka ar laiku palielināsies pieprasījums pēc produkcijas un dažādu administratīvo darbu apjomu pieaugums, kā arī būs nepieciešams palielināt produkta sagatavošanu pārdošanai operatīvāti, tiek plānots, ka pēc gada darbā tiks pieņemts jauns darbinieks, kas būs atbildīgs par produkta fasēšanu jeb iepakojšanu, ko sākotnēji dara abi valdes locekļi un pārdošanas vadītājs. Skatīt 2.3. attēlu. Galvenās prasības fasētājam būs sekojošas:

- vismaz pamatizglītība;
- spēja ātri veikt darbu;
- prasmes strādāt ar datoru tiks uzskatītas par priekšrocību.

Fasētāja galvenajos darba pienākumos ietilps gatavās produkcijas marķēšana un iepakojuma sagatavošana, kā arī ar laiku darba pienākumos tiks iekļauta arī atbildība par noliktavu un tās krājumiem, piemēram, gatavās produkcijas atlikumi, iepakojuma atlikumi u.c., informācija par noliktavas atlikumiem tiks nodota 1. valdes loceklim, kura atbildībā ir izejmateriālu pasūtīšana un iegāde.



2.3.att. Uzņēmuma SIA “Wooden spike” organizatoriskā struktūra 2020. gadā

2.5. Ārējā finansējuma piesaiste

Uzņēmumā ir ļoti būtiski nodrošināt pietiekamu naudas plūsmu gan sākotnēji, gan saimnieciskās darbības laikā. Pirms saimnieciskās darbības uzsākšanas ir nepieciešams finansējums, ko izmantot izejmateriālu, inventāra, pamatlīdzekļu iegādei un arī darbinieku atalgojumam. Ir divas iespējas, kā uzņēmums var to nodrošināt – ar saviem līdzekļiem vai piesaistot ārējo finansējumu.

Jauna uzņēmuma izveides procesā ir iespējams piesaistīt dažāda veida ārējo finansējumu, tādēļ būtiski ir izvērtēt atšķirības starp tiem un lemt par to, kas ir atbilstošākais projekta realizācijai. Ārējo finansējumu var izšķirt pēc sekojošiem kritērijiem:

- Institūciju veida (bankas, privātie investori jeb biznesa eņģeļi, ES struktūrfondi);
- Finansēšanas ātrumu (dokumentu noformēšana, birokrātijas prasības);
- Procentiem, kas prasīti par saņemto finansējumu (aizdevumu ilgtermiņā vai īstermiņā);³²

Uzņēmumam SIA “Wooden spike” izveidei sākotnēji nebūs nepieciešams piesaistīt ārējo finansējumu, tādēļ darba autore tālāk apskatīs un salīdzinās dažādu tradicionālos un alternatīvās ārējo finansējumu piesaistes veidus.

- Tradicionālais finansējums:
 - Banku kreditēšana;
 - Valsts atbalsta programmas;
- Alternatīvais finansējums:
 - Biznesa eņģeļi;
 - Riska kapitāla fondi;

Darba autore ir izvēlējusies divas bankas, kuras tālāk tekstā tiks salīdzinātas ārējā finansējuma iegūšanai – AS Swedbank un AS Citadele banka.

AS Swedbank sniedz iespēju saņemt finansējumu jaunam biznesa projektam, pamatlīdzekļu iegādei u.c. vērtīgiem ieguldījumiem. Ikmēneša maksājumi var tikt pielāgoti uzņēmuma plānotajai naudas plūsmai un pamatsummas atmaksu var atlikt uz projekta realizācijas laiku. Darba autore ir apkopojusi AS Swedbank finansēšanas iespējas. Kas tiek piedāvātas uzņēmumiem, skatīt 2.7. tabulu

³² Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra, *Biznesa ABC*, “Finanses”, Pieejams: http://www.liaa.gov.lv/lv/biznesa-abc/finanses_ (skatīts 22.04.2019)

AS "Swedbank" finansēšanas iespējas³³³⁴

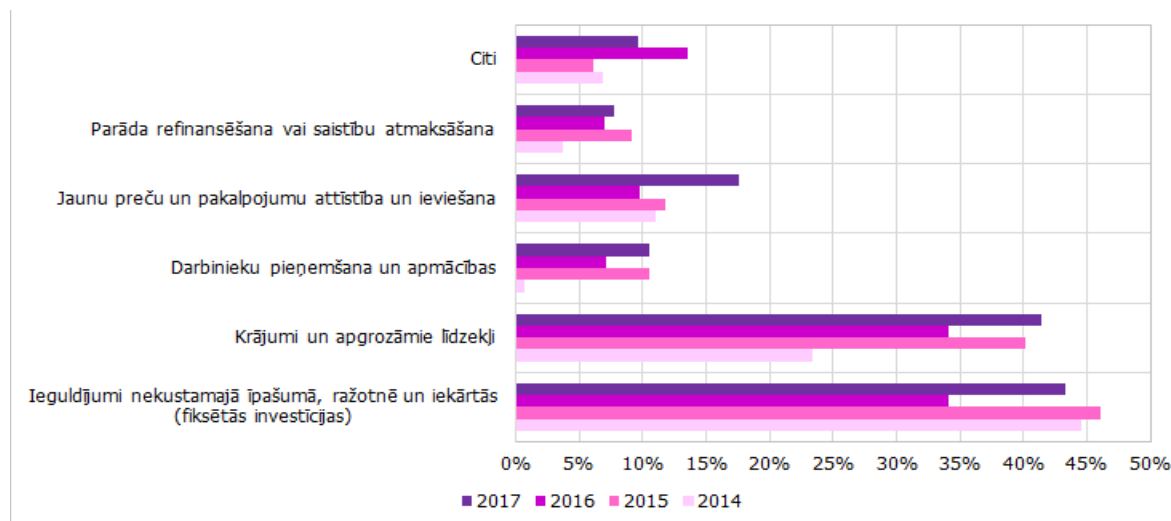
	Biznesa kredītkarte	Mikrokredīts
Mērķis	Finansējums pirkumiem, rēķinu apmaksai.	Vienkārši un ātri noformējams aizdevums datortehnikas, biroja mēbeļu, instrumentu un citu lietu iegādei, remonta veikšanai, IT attīstībai vai auto iegādei.
Aizdevuma summa	No 300 līdz 15 000 EUR	No 2000 līdz 25 000 EUR
Aizdevuma termiņš	36 mēneši	No 1 līdz 5 gadiem
Nodrošinājums	Konta apgrozījums Uzņēmuma īpašnieka vai amatpersonas galvojums	Uzņēmuma īpašnieka vai amatpersonas galvojums EaSI garantija
Pirmā iemaksa	Nav	Nav
Komisijas maksa	izsniegšana 6 EUR mēneša maksa 4 EUR	1,0% - 1,5% no summas, min. 100,00 - 150,00 (Internetbankā - 1,0%, min 100,00, filiālē - 1,5%, min 150,00)
Aizdevuma procentu likme	18%	No 10%

AS Citadele banka piedāvā uzņēmējiem kredītu projektu īstenošanai, kas palīdz attīstīties, palielināt efektivitāti un pilnveidot konkurētspēju. Banka piedāvā līdz pat 80% finansējumu no projekta izmaksām, kā arī salīdzinoši garu atmaksas termiņu – līdz pat 15 gadiem. Pamatsummu var sākt atmaksāt pēc projekta īstenošanas un kā kredīta nodrošinājumu var izmantot nekustamo īpašumu, galvojumu, komercķīlu uz citiem aktīviem u.c.³⁵

³³ Swedbank, *Finansēšana*, Pieejams: <https://www.swedbank.lv/business/finance/> (Skatīts 26.03.2019)

³⁴ Darba autores veidota

³⁵ Citadele, *Kredīts uzņēmumiem*, Pieejams: <https://www.citadele.lv/lv/uznemumiem/kredits-uznemumam/> (skatīts 26.03.2019)



att. 2.4. Uzņēmumu ārējā finansējuma izmantošanas mērķis pēc uzņēmumu vērtējuma 2014.-2017.gadā Latvijā ³⁶

No uzņēmumu skatījuma, ārējais finansējums galvenokārt ir nepieciešams veicot ieguldījumus nekustamajā īpašumā, ražotnē un iekārtās, savukārt, no banku skatījuma pēdējos trīs gados kredīti uzņēmumiem bija nepieciešami, lai veiktu apvienošanas, citu uzņēmumu pārpirkšanu vai pārstrukturizēšanu. Pēc veiktās aptaujas gan banku, gan uzņēmumu viedoklis par kredītu pieejamību ir bijis līdzīgs, proti kredītu pieejamība uzņēmumiem ir palielinājusies, kas skaidrojams ar uzņēmumu finansiālu nostiprināšanos un labāk perspektīvām nākotnē, nevis ar banku kreditēšanas politikas izmaiņām.³⁷ Skatīt 2.4.attēlu. Darba autore uzskata, ka neskatoties uz to, ka banku kredīts ir uzticams ārējā finansējuma piesaistes veids, jāņem vērā, faktors, ka uzņēmums ir jauns, pastāv iespēja kredītu nepiešķirt. Līdzīgi uzskata grāmatas “Mazā biznesa kurss” autore, ka bankas neizsniedz kredītus visiem prasītājiem, “Pretendentam ir jāpierāda, ka iegūtā nauda tiks mērķtiecīgi izlietota, ka viņš ir spējīgs aizņemt summu un procentus atmaksāt. Bankas parasti prasa, lai aizņēmums būtu segts ar vērtīgām lietām, t.i., ķīlu, vai arī materiāli nodrošinātu galvojumu.”³⁸

AS "Attīstības finanšu institūcija Altum" piedāvā iespēju piedalīties Uzņēmējdarbības uzsākšanas un attīstības atbalsta programmā. Tās mērķis ir veicināt iedzīvotāju iesaisti uzņēmējdarbībā. Lai saņemtu aizdevumu, var pieteikties pirms uzņēmuma dibināšanas, kā arī uzņēmumi, kuri Uzņēmuma Reģistrā ir ne vairāk kā piecus gadus un pašnodarbinātas personas. Aizdevuma summa ir no 2000 – 150 000 EUR investīcijām un apgrozāmajiem līdzekļiem.

³⁶ *Kreditēšanas tendences banku un uzņēmumu vērtējumā: kopīgais un atšķirīgais*, Pieejams: <https://www.makroekonomika.lv/kreditesanas-tendences-banku-un-uznemumu-vertejuma-kopigais-un-atiskirigais> (skatīts 06.04.2019)

³⁷ Turpat (skatīts 06.04.2019)

³⁸ **Joma S., Kalnīte E., Perļše G.**, *Mazā biznesa kurss*, Rīga, Jumava, 2006., 326.lp., 72.lpp.

Izmaksas par aizdevumu ir 3-7% (fiksētā gada likme) plus Valsts kases resursu cena. Taču jāņem vērā, ka paša dalībai projektā līdz 7 000 EUR ir 0%, bet virs – 10% no projekta summas. Kā nodrošinājums līdz 25000 EUR tiek piesaistīts īpašnieka galvojums, bet ir gadījumi, kad ķīlas vērtībai jābūt vismaz 74% no aizdevuma summas.³⁹ Savukārt, ja uzņēmumam ir nepieciešams piesaistīt ārējo finansējumu investīcijām, AS "Attīstības finanšu institūcija Altum" piedāvā atbalsta programmu "Aizdevums uzņēmējiem". Aizņemoties uz 5 gadiem 25 000 EUR investīcijām uzņēmuma attīstībā, piemēram, iekārtu, pamatlīdzekļu iegādei, ikmēneša maksājums ir 455 EUR, par pamatu ņemot 3% gada likmi un plis Valsts kases resursu cenu 0,5%. Kā nodrošinājums ir īpašnieka privātais galvojums un pašu līdzdalībai ir jābūt 10%.⁴⁰

Kā nākamo alternatīvās finansēšanas iespēju darba autore aplūkos Biznesa eņģeļu piesaiste. "Biznesa eņģelis ir investors, kurš ir guvis pieredzi uzņēmējdarbībā un investē savus privātos līdzekļus biznesa projektos. Viņš ir nozīmīgs atbalsts jaunajiem uzņēmumiem ar strauju izaugsmes potenciālu to agrīnā attīstības stadijā. Biznesa eņģeļa pieredze uzņēmējdarbībā un kontaktu loks, dod iespēju atrast projektam īsāko ceļu uz peļņu."⁴¹ Jāņem vērā, ka privātie investori veic investīcijas jaunā uzņēmuma pašu kapitālā, kā rezultātā tiem tiek nodrošinātas uzņēmuma akcijas. Tā kā uzņēmuma SIA "Wooden spike" īpašnieki nevēlas, lai uzņēmuma daļās piederētu arī kādai citai personai, šis finansējuma piesaistes veids netiks izskatīts.

Riska kapitāla fondi komercsabiedrības, kuras savus brīvos naudas līdzekļus iegulda jaunu projektu finansēšanai vai jauna uzņēmuma izveidošanai. "Tās ir sabiedrības, kuru akcionāri ir gatavi aizdot naudu arī augstāka riska projektiem, ja tie šķiet pietiekami perspektīvi. Taču uzņēmējiem atbilstoši jāreķinās ar lielākiem procentiem – par lielāku risku vairāk jāmaksā. Tomēr, kad uzņēmums ir sasniedzis zināmu stabilitāti, tas savu kredītu no riska kapitālu fondiem var pārcelt uz banku."⁴² Tā mērķis ir veikt ieguldījumu uzņēmumā vai projektā, kam ir straujas attīstības prognozes un iespēja gūt peļņu.⁴³ Sadarbība ar riska kapitāla fondiem parasti notiek 3-5 gadus, investējot uzņēmumā, veido un uzlabo tā stratēģiju, monitorē saimnieciskās darbības rādītājus u.c., lai maksimāli celtu uzņēmuma vērtību un gūtu peļņu.

³⁹ Altum, *Starta aizdevums*, Pieejams: <https://www.altum.lv/lv/pakalpojumi/uznemejiem/starta-programa/par-starta-programmu/> (skatīts 26.03.2019)

⁴⁰ Altum, *Aizdevums uzņēmējiem*, Pieejams: https://www.altum.lv/lv/pakalpojumi/uznemumiem/aizdevums-uznemumiem/aizdevums-uznemumiem/?allow_cookies=1 (skatīts 26.03.2019)

⁴¹ Latvijas Biznesa Eņģeļu tīkls Pieejams: <http://www.latban.lv/lv/par-mums> (skatīts 26.03.2019)

⁴² **Ezerkalna L.**, *SEB banka, Kā riski ietekmē uzņēmuma kreditēšanu*, Pieejams: <https://www.seb.lv/info/bizness/ka-riski-ietekme-uznemumu-kreditesanu> (skatīts 26.03.2019)

⁴³ Nauda biznesam, *Riska kapitāla fondi*, Pieejams: <http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/riska-kapitala-fondi/> (skatīts 26.03.2019.)

Apkopojot iegūto informāciju par ārējā finansējuma piesaistes iespējām uzņēmuma tālākas attīstības vecināšanai, darba autore uzskata, ka gadījumā, ja tiks plānota kokapstrādes iekārtu iegāde, uzņēmuma darbības paplašināšanās procesa ietvaros, uzņēmuma tiks izvēlēta AS "Attīstības finanšu institūcija Altum" piedāvātā atbalsta programma, jo salīdzinot ar Swedbank un Citadles bankas norādītajām procentu likmēm gadā, tā ir ievērojami zemāka, kā arī ja uzņēmumam nebūs pietiekami liela peļņa, bankas kredīta piešķiršanu var atteikt. Līdz ar ko uzņēmuma attīstībai piecu līdz desmit gadu darbības periodā, veicinot uzņēmējdarbības paplašināšanos, būs nepieciešams piesaistīt ārējo finansējumu ar ne visai augstām procentu likmēm un aizdevuma atdošanas termiņu, kas nepārsniedz piecus līdz septiņus gadus.

3. NOZARES IZPĒTE

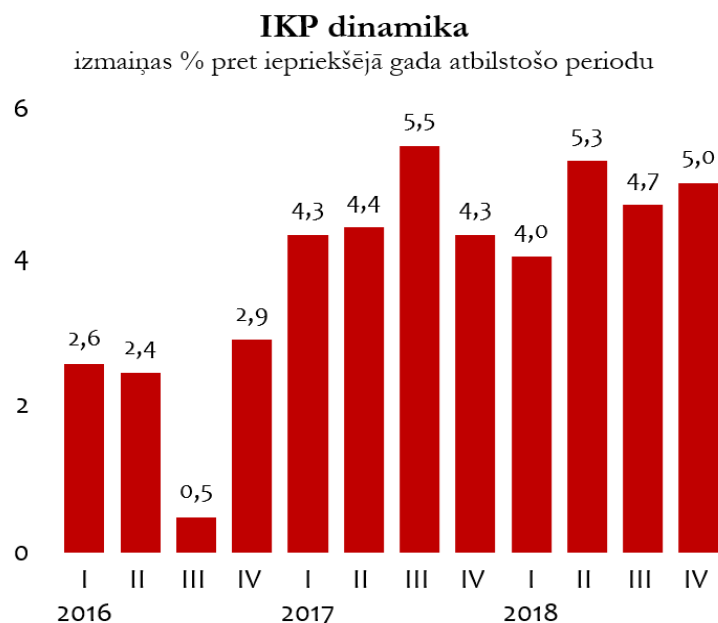
Sākotnēji tiks aplūkota tautsaimniecības attīstība kopumā, bet ņemot vērā, ka darba autore produkta izejmateriālu ir izvēlējusies koku, tālāk tiks aplūkota kokapstrādes nozares attīstības tendences pēdējos 3-5 gados, kā arī tiks aplūkota vairumtirdzniecības un mazumtirdzniecības nozares attīstības tendences un attīstības perspektīvas nākamajos 3-5 gados un likumdošanu, kas reglamentē uzņēmuma saimniecisko darbību, kā arī uzņēmuma produktu. Pēc NACE klasifikatora uz uzņēmumu SIA "Wooden spike" attieksies C sadaļa, precīzāk 16.29 klasifikācijas, kas ir koksnes, koka un korķa izstrādājumu ražošana, izņemot mēbeles; salmu un pīto izstrādājumu ražošana, kā arī uz uzņēmumu attieksies G sadaļa. Precīzāk, klasifikācijas kods 47.7.⁴⁴

3.1. Nozares attīstības tendence pēdējos 3-5 gados

Pirms kādas no nozaru analīzes būtiski ir izpētīt Latvijas makroekonomiskos rādītājus un to attīstības tendences pēdējos gados. Darba autore sākotnēji apskatīs Latvijas iekšzemes kopprodukta rādītājus, kas raksturo valsts ekonomiskās attīstības līmeni. Kā liecina Centrālās statistikas pārvaldes publicētā preses relīze, pērn IKP pieaugums ir bijis 4,8% salīdzinājumā ar 2017. gadu.⁴⁵ Salīdzinājumu pa attiecīgajiem periodiem skatīt 3.1. attēlu, salīdzinājuma dati ir pieejami par 2016. - 2018. gada ceturkšņiem.

⁴⁴ Uzņēmumu reģistrs, *NACE klasifikators*, <https://nace.lursoft.lv/> (Skatīts 01.04.2019)

⁴⁵ Centrālās statistikas pārvalde, *Iekšzemes kopprodukts 2018. gadā*, Prese relīze. Pieejams: <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/ekonomika/ikp/meklet-tema/2538-iekšzemes-kopprodukts-2018-gada> (skatīts 25.03.2019)

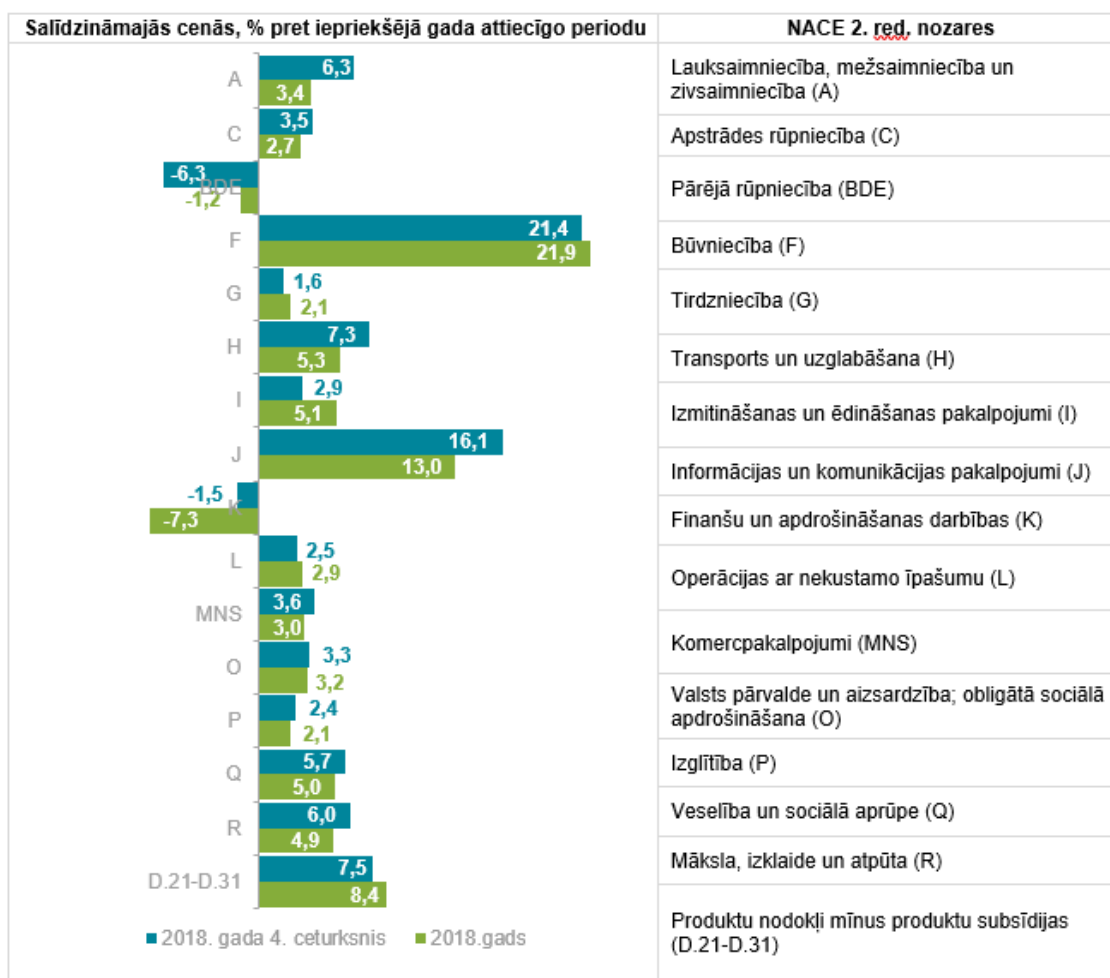


3.1.att. Iekšzemes kopprodukta dinamika Latvijā no 2016-2018. gadam (izmaiņas % pret iepriekšējā gada atbilstošo periodu)⁴⁶

Iekšzemes kopprodukta rādītājos tiek parādīts, ka 2017. gadā bija liels % pieaugums attiecībā pret 2016.gadu, savukārt, 2018. rādītājs ir turpinājis palielināties. Vislielākā procentuālā izmaiņā pret 2017. gadu, bija 2018.gada 2. ceturksnī, palielinoties par 5,3%. bet viszemākais bija 2018. 1. ceturksnī.

Vērtējot Latvijas iekšzemes kopproduktu salīdzināmajās cenās 2018. gadā attiecībā pret 2017. gadu ir vērojams, ka gandrīz visās nozarēs ir bijis pieaugums. Pēc NACE klasifikatora gan C, gan G sadaļas nozaru uzņēmumi ir spējuši veicināt iekšzemes kopprodukta kāpumu. Kā liecina Centrālās statistikas pārvaldes sniegtie dati, mežsaimniecības un mežizstrādes nozare pērn gada laikā ir pieaugusi par 21%, savukārt, apstrādes rūpniecībā koksnes un koka izstrādājumu ražošana palielinājās par 5%. Nepārtikas preču tirdzniecība pagājušajā gadā pieauga par 3%. Salīdzinājumu par 2018.gadu skatīt 3.2. attēlu.

⁴⁶ Ekonomikas ministrija, Publikācija, 2018. gadā IKP pieaudzis par 4,8%, Pieejams: <https://em.gov.lv/lv/jaunumi/22878-2018-gada-ikp-pieaudzis-par-48> (skatīts 25.03.2019)



3.2.att. Iekšzemes kopprodukta izmaiņas pa nozarēm Latvijā 2018. gada 4. ceturksnī 2018. gadā (izmaiņas % pret iepriekšējā gada atbilstošo periodu)⁴⁷

Tautsaimniecības nozares struktūrā pēc krīzes periodā līdz 2018. gadam nozaru īpatsvars ir sarucis, salīdzinot ar 2010. gadu 2017.gadā visās nozarēs, izņemot būvniecību un komercpakalpojumu nozares ir redzams īpatsvara samazinājums, skatīt 3.1. tabulu.

3.1.tabula

Tautsaimniecības struktūra Latvijā no 2010.-2018.gadam (pievienotā vērtība procentos)^{48 49}

Nozare/ Gads	2010.gads	2016.gads	2017.gads	2018.gads
Lauksaimniecība, Mežsaimniecība	4,4	3,7	3,7	4,2
Apstrādes rūpniecība	13,5	11,9	12,2	12,1
Pārējā rūpniecība	4,8	4,3	4,3	4,1

⁴⁷ Centralās statistikas pārvalde, Preses relīze, *Iekšzemes kopprodukts 2018. gadā*, <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/ekonomika/ikp/meklet-tema/2538-iekšzemes-kopprodukts-2018-gada> (skatīts 01.04.2019)

⁴⁸ Darba autores veidota tabula

⁴⁹ Ekonomikas ministrija, Publikācija, Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību, Pieejams: https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf (skatīts 25.03.2019)

Būvniecība	5,0	5,4	6,1	6,6
Tirdzniecība, izmitināšana	17,3	16,3	16,4	16,0
Transports un uzglabāšana	10,5	9,1	9,5	9,5
Citi komercpakalpojumi	28,4	33,1	31,8	32,1
Sabiedriskie pakalpojumi	16,0	16,2	16,0	15,4
Kopā:	100	100	100	100

Lauksaimniecības un mežsaimniecības nozare pēdējos gados ir saglabājusi nemainīgu pozīciju, bet 2018.gada pirmajā pusē ir palielinājusi īpatsvaru par 0,5 procentiem. Apstrādes rūpniecība attiecībā pret 2016. gadu ir palielinājusi īpatsvaru par 0,2 procentiem. Savukārt tirdzniecības nozarē ir bijis īpatsvara samazinājums aptuveni par 1,3 procentiem 2018. gadā salīdzinājumā ar 2010.gadu.

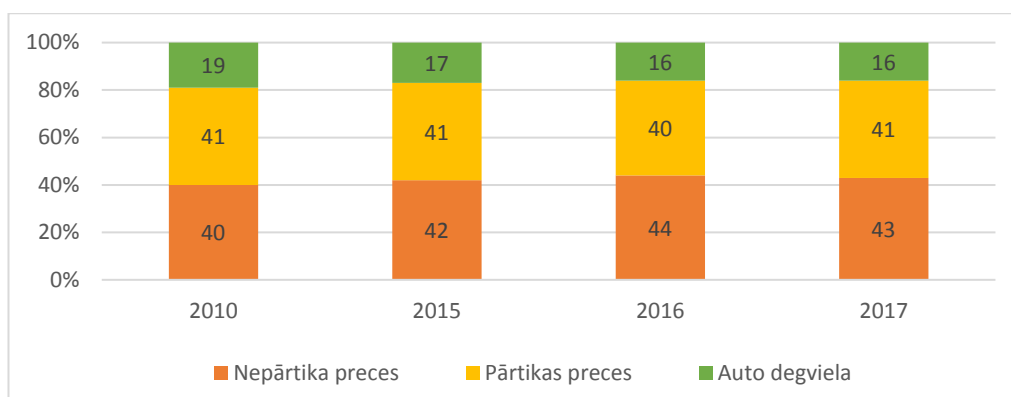
Apstrādes rūpniecībā kokapstrāde aizņem vairāk kā vienu ceturto daļu no nozares kopumā 28,6 procenti un 2018. gadā kokapstrādes izlaides apjomi pārsniedza vidējos tempus apstrādes rūpniecībā.⁵⁰

Tirdzniecības, izmitināšanas un ēdināšanas nozarē tieši tirdzniecība dominē ar lielāko īpatsvaru, aizņemot 90%. Kā rāda ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību, tirdzniecības pieaugumu pozitīvi sekmē privātā patēriņa preču kāpums un mazumtirdzniecības apgrozījuma pieaugums.⁵¹

Salīdzinot mazumtirdzniecības struktūru, lielāko īpatsvaru pēc apgrozījuma pēdējos gados aizņem tieši nepārtikas preses, kopā sastādot 43% 2017. gadā, savukārt pārtikas preces 41%, bet auto degviela vien 16%. Mazumtirdzniecības apgrozījuma struktūras skatīt 3.3. attēlā.

⁵⁰ Ekonomikas ministrija “Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību” publikācija, Pieejams: https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf (skatīts 25.03.2019)

⁵¹ Ekonomikas ministrija, Publikācija, *Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību*, Pieejams: https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf (skatīts 25.03.2019)



3.3.att. Mazumtirdzniecības apgrozījuma struktūra Latvijā 2010.-2017. gadā (procenti)⁵²

53

Kā redzams 3.3. attēlā, nepārtikas produktu tirdzniecības apgrozījuma tendence ir pieaugoša, septiņu gadu laikā pieaugot par 3%. Pārtikas produktu tirdzniecība izvēlētajā pārskata periodā ir bijusi salīdzinoši nemainīga, 41%, vien 2016. gadā sastādot par 1% mazāk, kā iepriekšējā un nākamajā periodā. Auto degvielas tirdzniecība salīdzinot ar 2010. gadu ik gadu ir samazinājusies, un 2017. gadā samazinājums bija par 4% attiecībā pret 2010. gadu.

3.2.tabula

Mājsaimniecību vidējā neto darba samaksa 2015.-2018. gadā Latvijā⁵⁴

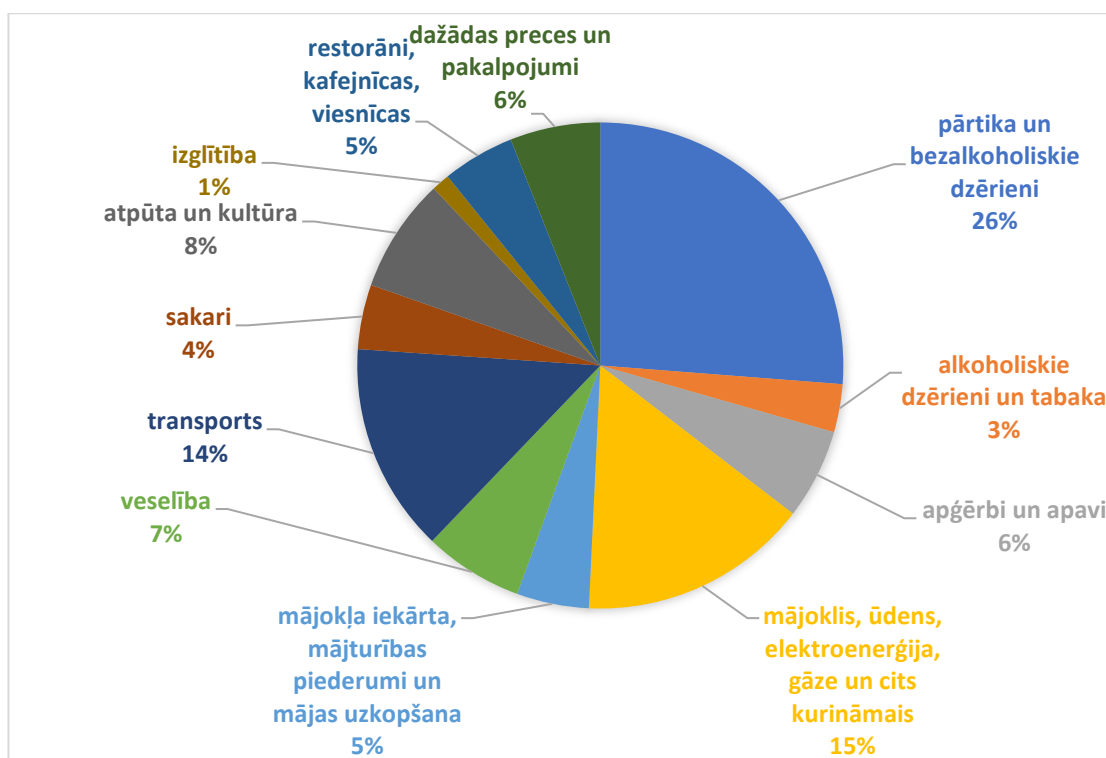
	2015	2016	2017	2018
Euro (Vidējā darba samaksa)	603	631	676	742
Pārmaiņas pret iepriekšējo periodu (%)	7,6	4,7	7,0	9,9

Pēc Centrālās statistikas pārvaldes pieejamajiem datiem (skat .. tabulu) redzams, ka ik gadu laika posmā no 2015. gada līdz 2018. gadam pieaug mājsaimniecības darba samaksa, darba autore ir izvēlējusies aplūkot neto darba samaksu, jo tā parāda, cik reāli mājsaimniecība par darbu saņem. No tā var arī secināt, ka ik gadu iedzīvotājiem palielinās ienākumi, kā rezultātā ir brīvi naudas līdzekļi, lai iegādātos ne tikai pirmās nepieciešamības preces, bet arī cita veida, piemēram, preces, kas ir saistītas ar veselības uzlabošanu.

⁵² Darba autores veidots

⁵³ Ekonomikas ministrija, Publikācija, Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību, Pieejams: https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf (skatīts 25.03.2019)

⁵⁴ Centrālās statistikas pārvaldes datubāze, Mājsaimniecību vidējā neto darba samaksa 2015.-2018. gadā Latvijā, Pieejams: <https://www.csb.gov.lv/> (skatīts 06.04.2019)



3.4. att. Mājsaimniecību patēriņa izdevumu struktūra (%) 2016. gadā Latvijā⁵⁵

2016. gada statistika par mājsaimniecības patēriņa izdevumu struktūru ir jaunākie pieejamie dati. Centrālās statistikas pārvaldē sākot ar 2017. gadu tika pieņemtas izmaiņas, ka datu apkopojumu veiks tikai ik pēc trīs gadiem. Nākamā datu apkopšana notiks 2019. gadā un informācija tiks publicēta 2020.gadā.

Salīdzinot pieejamo informāciju par mājsaimniecības izdevumu struktūru no 2014.-2016. gadam, redzams, ka izdevumi veselībai ir palielinājušies par 0,3 %, kā arī dažādu preču un pakalpojumu iegādes īpatsvars triju gadu laikā ir pieaudzis. Tas norāda uz to, ka iedzīvotājiem ne tikai palielinās brīvie naudas līdzekļi, bet arī izdevumu prioritāte.

Pēc aplūkotajiem datiem, darba autore secina, ka pašreizējā makroekonomiskā vide ir labvēlīga uzņēmējdarbībai, jo, pirmkārt, lauksaimniecības un mežsaimniecības nozares īpatsvars pēdējos gados ir palielinājies un apstrādes rūpniecības un tirdzniecības nozares struktūras rādītāji ik gadu pieaug, tādējādi, palielinot konkrēto nozaru nozīmi tautsaimniecības attīstībai. Otrkārt, iekšzemes kopprodukta pieaugums ir strauji pieaudzis, attiecībā pret 2016. gadu, kas nozīmē, ka visu saražoto preču un pakalpojumu vērtība ik gadu pieaug. Kā arī iedzīvotāju ienākumi ik gadu palielinās, kas nozīmē, ka palielinās pieprasījums pēc dažāda

⁵⁵ Centrālās statistikas pārvaldes datubāze, *Mājsaimniecību vidējā neto darba samaksa 2015.-2018. gadā Latvijā* Pieejams: <https://www.csb.gov.lv/> (skatīts 06.04.2019)

veida precēm, ne tikai pirmās nepieciešamības, kā arī pieaug pieprasījums pēc produktiem ar kuru palīdzību ir iespējams uzlabot veselību un pašsajūtu.

3.2. Nozares attīstības perspektīvas turpmākajos 3-5 gados.

Laika posmā no 2010. līdz 2016. gadam tautsaimniecības kopējā attīstība, bijusi mērena, savukārt, 2017. gadā pieauguma tempi būtiski palielinājās, sasniedzot 4,6 % un tādu pašu pieauguma tempu sasniedza 2018. gadā. Ekonomikas ministrija prognozē, ka 2019. gadā tautsaimniecības tempi, iespējams, palēnināsies, kas skaidrojams ar to, ka būs lēnāka izaugsme lielākajos Latvijas eksporta tirgos.

Runājot detalizētāk par nozarēm, tiek prognozēts, ka apstrādes rūpniecības pieauguma tempi būs salīdzinoši lēnāki, kā iepriekš. Savukārt stabila izaugsme tiek prognozēta mazumtirdzniecībai, kas ir saistīta ar privāto patēriņu un orientēta uz iekšējo tirgu.⁵⁶

Iekšzemes kopprodukta pieaugums uz 2019.gadu tiek prognozēts 3,5%, bet vidējā termiņā 2020 - 2023. gadā no 2,7 - 4,8%. Ja 2018. gadā lauksaimniecības un mežsaimniecības nozarē prognozē pieauguma temps bija augstākais no trijām apskatītajām nozarēm – 5,1%, tad turpmāk prognozē, ka pieauguma temps būs vislēnākais attiecībā pret citām nozarēm, vien 2,9% 2019. gadā un vidējā termiņā 2020 - 2023 1,9 – 3,2%, skatīt 3.3 tabulu.

3.3.tabula

Latvijas IKP prognoze nozaru griezumā (izmaiņās procentos)^{57,58}

	2015	2016	2017	2018	Prognoze 2019	Prognoze 2020-2023 (vidēji)
Iekšzemes kopprodukts	3,0	2,1	4,6	4,6	3,5	2,7 - 4,8
Lauksaimniecība, mežsaimniecība	12,5	-9,8	1,9	5,1	2,9	1,9 - 3,2
Apstrādes rūpniecība	0,4	2,8	8,0	2,5	3,1	2,8 - 5,3
Tirdzniecība, izmitināšana	7,2	2,6	5,2	2,5	4,0	3,1 - 5,2

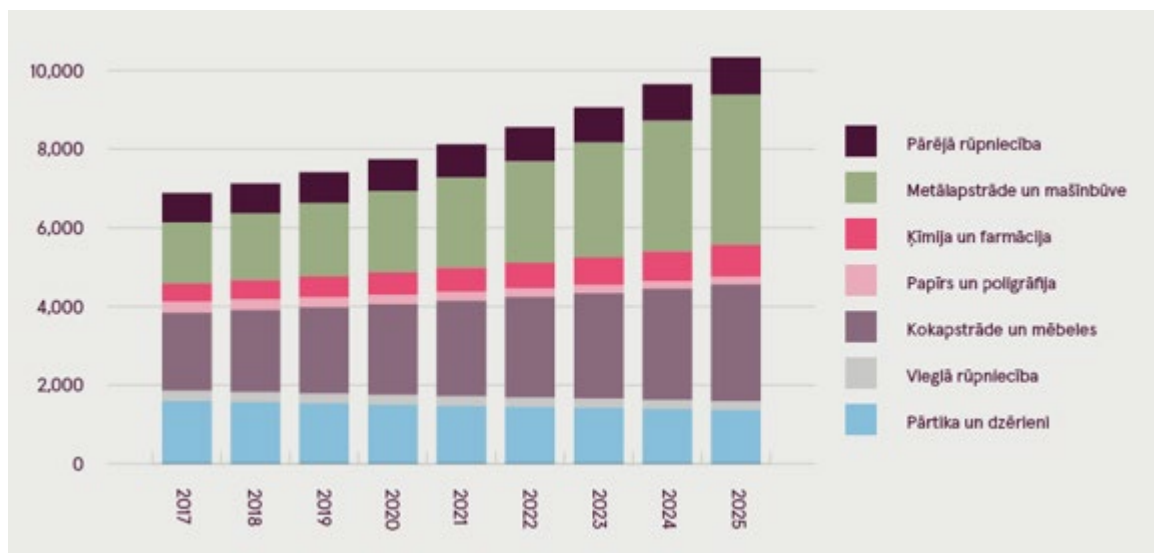
⁵⁶ Ekonomikas ministrija, *Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību*, Pieejams: https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf (skatīts 25.03.2019)

⁵⁷ Ekonomikas ministrija, *Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību*, Pieejams: https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf (skatīts 25.03.2019)

⁵⁸ Darba autore veidota

Apstrādes rūpniecība saglabās mērenu pieauguma tempu, 2019. gadā 3,1%, bet vidējā termiņā 2020 – 2023 iespējams pieaugums no 2,8 % līdz 5,3%. Līdzīgi arī tirdzniecības un izmitināšanas nozares pieaugums būs vidējs – 2019. gadā 4,0%. bet 2020 – 2023 – 3,1 -5,2 %.

Kā norāda P. Strautiņš, Luminor bankas ekonomists, ja apstrādes rūpniecība turpinās attīstīties kā līdz šim, tad jau līdz 2022. gadam apstrādes rūpniecības pieauguma temps sasniegs 5,4%, bet 2025. gadā - 7,2%.⁵⁹ Apstrādes rūpniecības iespējamās attīstības tendences skatīt 3.5. attēlā.



3.5.att.. Apstrādes rūpniecības nozares attīstības tendences un prognozes 2017.-2025. gadam Latvijā.⁶⁰

Kā redzams 3.5. attēlā, tiek prognozēts, ka apstrādes rūpniecības nozarē ievērojami palielināsies metālapstrāde un mašīnbūve, kā arī salīdzinoši lielu īpatsvara pieaugumu varētu piedzīvot kokapstrāde un mēbeļu ražošana.

Pēc Swedbank veiktās analīzes tiek prognozēts, ka 2019. gadā mājsaimniecību patēriņš būs viens no galvenajiem ekonomikas izaugsmes virzītājiem un tas saglabāsies tāds pats, kā 2018. gadā 4,6%.⁶¹ Tādējādi tiek prognozēts, ka arī 2019. gada palielināsies iedzīvotāju pirktspēja, ienākumiem augot straujāk par patēriņā cenām.

⁵⁹ Luminor, *Latvijas ekonomikas apskats: rudens 2018*, Pieejams: <https://www.luminor.lv/lv/prognozes/latvijas-ekonomikas-apskats-rudens-2018> (skatīts 15.04.2019)

⁶⁰ Luminor, *Latvijas ekonomikas apskats: rudens 2018*, Pieejams: <https://www.luminor.lv/lv/prognozes/latvijas-ekonomikas-apskats-rudens-2018> (skatīts 15.04.2019)

⁶¹ Luminor, *Latvijas ekonomika turpina spītēt pasaules "vētrām"*, Pieejams: <https://businessnetwork.lv/ievads/ekonomika/swedbank-ekonomikas-apskats-52876> (skatīts 15.04.2019)

3.3. Nozares tiesiskais regulējums

Komercdarbību jeb uzņēmējdarbību Latvijā regulē vairāki normatīvie akti. Darba autore turpmāk tekstā aplūkos galvenos Latvijas Republikas likumus, kuri uzņēmumam ir jāievēro.

Vispārējie ar uzņēmējdarbību Latvijas Republikas saistītie likumi:⁶²

- Komerclikums – definē komersanta būtību, reglamentē komersanta un komercdarbības reģistrēšanas kārtību, definē komersantu veidus un reglamentē komercdarbību.
- Darba likums – nosaka un regulē darba devēja un darba ņēmēja tiesiskās attiecības, sākot ar darba līgumu, darba ņēmēja un devēja tiesībām un pienākumiem, regulē darba atalgojuma jautājumus, darba attiecību izbeigšanas un strīdu risināšanas jautājumus.
- Gada pārskatu likums⁶³ - nosaka gada pārskata saturu, sagatavošanas, apstiprināšanas, iesniegšanas un publiskošanas kārtību. Nosaka likuma subjektus, piemēram, Latvijas Republikā reģistrētas komercsabiedrības, kooperatīvās sabiedrības, Latvijas Republikā reģistrētas Eiropas ekonomisko interešu grupas u.c.
- Preču un pakalpojumu drošuma likums – attiecas uz ražotājiem, izplatītājiem un pakalpojuma sniedzējiem, kuriem kā pienākums ir noteikts ražot, pārdot, izplatīt drošu, cilvēka dzīvībai un veselībai nekaitīgu preci vai pakalpojumu, kā arī produktam un/vai pakalpojumam ir jābūt videi nekaitīgam.
- Konkurences likums – mērķis ir aizsargāt, saglabāt un veicināt brīvu, godīgu un vienlīdzīgu konkurenci, ierobežojot tirgus koncentrāciju visās tautsaimniecības nozarēs. Godīgu konkurenci uzrauga konkurences padome, kas monitorē tirgus koncentrāciju, vai tiek ievērots aizliegums par tirgus dalībnieku dominējošā stāvokļa izmantošanu, negodīgu vienošanās slēgšanu, kas kaitē godīgai konkurencei.
- Par nodokļiem un nodevām – Likumā ir noteikti nodokļi un nodevas, to veidi un iekasēšanas kārtība, nodokļu maksātāja pienākumus un atbildību un nodokļu maksātāja reģistrācijas kārtību

⁶² Mana Latvija, Uzņēmējdarbība, *Saistītā likumdošana* <https://mana.latvija.lv/saistita-likumdosana/> (skatīts 29.03.2019)

⁶³ LR likums *Gada pārskatu un konsolidēto gada pārskatu likums*, 2015 (ar grozījumiem 20.12.2017.), Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/277779-gada-parskatu-un-konsolideto-gada-parskatu-likums>(skatīts 22.03.2019)

- Uzņēmuma ienākuma nodokļa likums – definē, kas ir nodokļu maksātāji, kādi ir ar nodokli apliekamie objekti, kāda ir nodokļa maksāšanas kārtība, nodokļa likmes, atvieglojumi u.c.
- Pievienotās vērtības nodokļa likums – nosaka nodokļa maksātājus, kādi darījumi, preces un pakalpojumi tiek aplikti ar pievienotās vērtības nodokli, nodokļa maksāšanas kārtību, nodokļa likmes un atbrīvojumus, darījuma vietu, pārmaksātā nodokļa atmaksas kārtību, nodokļa taksācijas periodu un nodokļa deklarāciju.
- Patērētāju tiesību aizsardzības likums – likuma mērķis ir nodrošināt patērētājiem iespēju aizsargāt savas tiesības gan individuālās, gan kolektīvās, iegādājoties preci vai saņemot pakalpojumu.

Pēc autores domām nozarei nav pārlietu daudz likumu, kas būtu jāievēro, un iepriekš Latvijas Republikas likumus ir iespējams ievērot veicot saimniecisko darbību.

4. UZŅĒMUMA DARBĪBAS RAKSTUROJUNS, PRODUKTI, PAKALPOJUMI

4.1. Uzņēmuma produktu raksturojums

Uzņēmums SIA “Wooden spike” specializējas akupresūras masāžas paliktņu izplatīšanā. Katram produktam tiks izveidota nepieciešamā specifikācija, kurā tiks iekļauta arī produkta pašizmaksas kalkulācija, kas būs pamats gala cenas noteikšana patērētājiem. Produkta cena gala patērētājiem tiks salīdzināta arī ar jau tirgū pieejamiem līdzīgiem produktiem, kas ir paredzēti akupresūras masāžai.

Akupresūras masāža jeb punktu masāža ir sena tradicionālā ārstniecības metode Ķīnā, kas darbojoties uz ķermeņa aktīvajiem punktiem, regulē organisma darbību. Tās pamatā ir punktu spiediena metode, ar kā palīdzību ārstē fiziskās, garīgās un emocionālās veselības problēmas. Ir veikti daudzi klīniskie pētījumi, kas liecina, ka akupresūra var būt efektīva muguras sāpju ārstēšanai.⁶⁴ Kā skaidro akupresūriste un sejas jogas praktizētāja un pasniedzēja I. Gromova: “Būtībā visu slimību pamats ir asinsrite, jo asinis ir transporta līdzeklis, kas piegādā vajadzīgās uzturvielas, piemēram, minerālus un vitamīnus, šūnām. Ja tā ir nepietiekama, tad šūnas atmirst un rodas slimības. Cilvēki ar savām negatīvajām emocijām bloķē enerģētiskos kanālus, un tāpēc nav enerģijas, nav pietiekamas asinsrites. Tā vieta ir kā nāves sala, un šūnas iet bojā. Vietās, kur enerģētiskie kanāli ir bloķēti, punkti ir sāpīgi.”⁶⁵

2009. gadā ASV tika veikts pētījums par to, vai pateicoties fizioloģiskajām reakcijām, kas veiktas ar akupresūras masāžu var mazināt vai novērst miofasciālo trigeru punktu reģionus. “Trigera (sablīvējuma) punkti ir ķermenī fiksētas vietas nervu un muskuļu sistēmas, kamēr akupunktūras punkti atrodas uz anatomiski neeksistējošiem kanāliem - meridiāniem, pa kuriem pēc ķīniešu tradicionālās medicīnas atziņām cauri visiem cilvēka orgāniem plūst dzīvības enerģija”⁶⁶ Trigera punkti rodas no stresa, pārslodzes, traumas vai nelaimes gadījuma, nepareizas stājas, nepareizas stiepšanās vai nestiepšanās pirms fiziskās aktivitātes. Kad muskuļi tiek nepareizi vai pārmērīgi noslogoti vai ievainoti, rodas muskuļu savilkums jeb mezgli. Šie mezgli attīstās, kad atsevišķas muskuļu šķiedras tiek nepareizi stimulētas un tās nespēj atbrīvot savilkto stāvokli. Kā rezultātā samazina asins plūsmu, nav pietiekams skābekļa daudzums un

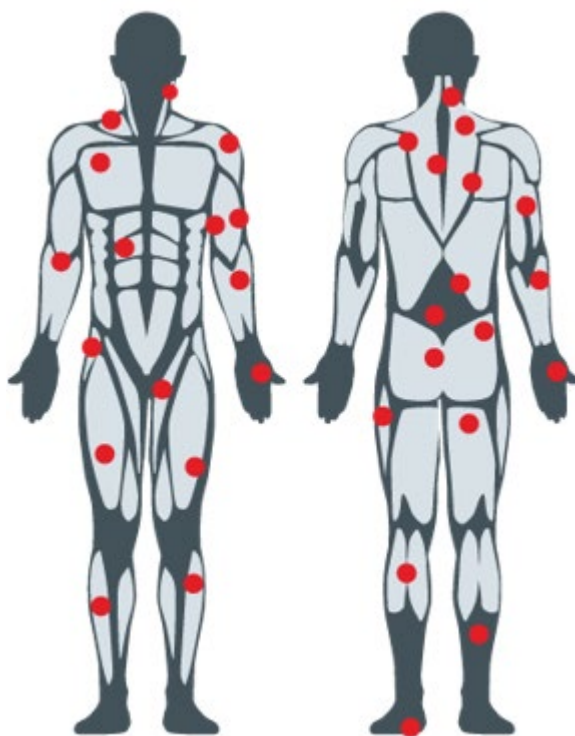
⁶⁴ **Patel V., Holt S.,** *Brief Report: Is Acupressure an Effective Treatment of Lower Back Pain?*, Pieejams: <https://www.omicsonline.org/open-access/brief-report-is-acupressure-an-effective-treatment-of-lower-back-paina-narrative-review-2327-5162-1000206.pdf> (skatīts 10.04.2019)

⁶⁵ Neatkarīgā rīta avīze, *VESELĪBA: Akupresūra sāpju likvidēšanai*, Pieejams: <https://nra.lv/horoskopi/277404-astrologiska-prognoze-aprilis-par-milestibu-buvniecibu-un-darza-darbiem.htm> (skatīts 08.04.2019)

⁶⁶ *Akupunktūras meridiāni atbilst trigera punktu reģioniem*, Pieejams: <https://www.tvnet.lv/5019197/akupunkturas-meridiani-atbilst-trigera-punktu-regioniem> (skatīts 10.04.2019)

rodas vielmaiņas galaprodukti. Savilkums reaģē sūtot sāpju signālu.⁶⁷ “Nereti savilktajā, sāpīgajā muskulī iztaustāmi īpaši sāpīgi mezgliņi, tā saucamie *trigger* punkti. Šos punktus iedala aktīvajos un pasīvajos. Aktīvais miofasciālais *trigger* punkts (TP) ir sāpīgs. Palpējot (iztaustot) slimnieks jūt asu, šaujošu sāpi. Izstarojošas muskuļu sāpes no šāda *trigger* punkta var būt jūtamas gan miera stāvoklī, gan pie nelielas kustības. Taustot, muskulis vēl vairāk savelkas, var rasties krampji. Sāpes parasti mēdz būt ilgstošas, trulas, smeldzošas, plēsošas. Muskuļu sāpju dēļ kustību apjoms var būt ierobežots.”⁶⁸ Visbiežāk sastopamos trigeru muskuļus cilvēka ķermenī skatīt 4.1. attēlā.

Pasīvais jeb latentais trigeru punkts var eksistēt salīdzinoši ilgu laiku-pat vairākus gadus. Sāpes parādās tikai palpējot, bet muskuļa spēks vai kustību apjoms var būt samazināts. Tomēr uzspiežot uz šā punkta vai arī pie pārslodzes, saaukstēšanas sāpes ar tām raksturīgo izstarojumu var atjaunoties un radīt vēl citus simptomus, kas mazina slimnieka dzīves kvalitāti – piemēram, savilktais muskulis var nospiest vai kairināt cauri muskulim ejošus nervus vai asinsvadus.



4.1.att. Miofasciālie trigeru punkti cilvēka ķermenī⁶⁹

ASV veiktajā pētījumā tika iegūti papildus dati, kas liecina, ka sajūtas, kas rodas pēc akupresūras masāža, ir analogas aktivizētu miofasciālo trigeru punktu izraisīto attālināto sāpju

⁶⁷ *Trigger Points Therapy Info and Chart*, Pieejams: <https://www.bodyback.com/pages/trigger-points> (skatīts 10.04.2019)

⁶⁸ *Arī muskuļi sāp*, Pieejams: <https://nesaap.lv/ari-muskuli-sap> (skatīts 10.04.2019)

⁶⁹ *Trigger Points Therapy Info and Chart*, Pieejams: <https://www.bodyback.com/pages/trigger-points> (skatīts 10.04.2019)

gadījumā. Pētījums ir radījis pamatojumu, ka padziļināta akupresūras datu izpēte varētu sniegt nozīmīgu uzlabojumu klīniskā sāpju novēršanas un citu traucējumu terapijā, un arī sniegtu lielāku izpratni par sāpju neurofizioloģiju.”⁷⁰

Lai detalizētāk varētu aplūkot visbiežāk sastopamos trigeru punktus tieši muguras daļā skatīt 4.2.attēlu.



4.2. att. Miofasciālie trigeru punkti kakla, muguras augšdaļas un lejas daļā⁷¹

Ja trigeru punkta savilkums ir izveidojies muguras augšdaļā vai kakla zonā, tas var izraisīt galvas sāpes, kas lielākajā daļā gadījumu ir spiedošas vai pulsējošas. Nereti trigeru punkta savilkums izstaro sāpes uz cilvēka ekstremitātēm – kājām vai rokām, kā rezultātā, cilvēki sākotnēji meklē sāpju cēloni tieši roku vai kāju muskuļos.⁷²

Būtiski ir veikt profilaksi, lai muguras muskuļi pēc slodzes, paaugstināta stresa vai citiem apstākļiem netiktu vēl vairāk savilkti. Piemēram, mājas apstākļos, veikt akupresūras masāžu ar akupresūras masāžas funkciju pildošiem produktiem – paklājiem, bumbām, rolleriem u.c.




Sākotnēji uzņēmums klientiem piedāvās triju veidu akupresūras produktus. Piedāvājumā ietilps sekojoši produkti:

⁷⁰ Tvnet, *Akupunktūras meridiāni atbilst trigeru punktu reģioniem* Pieejams: <https://www.tvnet.lv/5019197/akupunkturas-meridiani-atbilst-trigera-punktu-regioniem> (skatīts 11.04.2019)

⁷¹ *Spine Muscles in Pain? Myofascial Pain Syndrome May Be to Blame.* Pieejams: <https://www.spineuniverse.com/conditions/chronic-pain/spine-muscles-pain-myofascial-pain-syndrome-may-blame> (skatīts 10.04.2019)

⁷² Spine health, *The Link Between Myofascial Trigger Points and Headaches* Pieejams: <https://www.spine-health.com/glossary/trigger-point> (skatīts 11.04.2019)

SIA "Wooden spike" 2019.gadā produktu klāsts un to raksturojums⁷³

Produkts	Produkta attēls	Produkta specifikācija	Produkta cena EUR bez PVN
Akupresūras paliktnis		Izmērs: 30x30 cm	29,00
Akupresūras rolleris		Izmērs: Garums 15 cm Diametrs: 7 cm	26,00
Akupresūras bumba		Izmērs: 8 cm diametrā	24,00

Akupresūras paliktnis būs piemērots muguras augšdaļas / plecu zonai. Koka pamatnē izgrebtās adatiņas stimulē organisma aktīvos punktus un nervu galus, kā rezultātā uzlabojas asins cirkulācija, uzlabojas muskuļu apasiņošana un ļauj ķermenim atslābināties. Paliktņa adatas radīs mazliet kņudinošu un sildošu efektu pēc masāžas. Palikti varēs izmantot arī pēdu masāžai, piemēram, stāvēt uz tā. Tādā veidā veicinot enerģijas pieplūdumu un asinsrites uzlabošanu. It sevišķi būs ieteicams tiem klientiem, kuri bieži saskaras ar pēdu sašānu.

Akupresūras rolleris – kā alternatīva akupresūras paliktņim. Tā akupresūras daļa būs kustināma jeb rullējama, tādejādi, produkta patērētājs ērti varēs pats sev veikt akupresūras masāžu, uzlabojot gan asinsriti, gan limfu.

⁷³ Darba autore veidota

Akupresūras bumba – būs vairāk piemērota pēdu un plaukstu masāžai. Piemēram, sēžot uz krēsla, klients ar akupresūras bumbas palīdzību, varēs veikt masāžu plakanās pēdas muskulim, kas veicina pareizu stāju, plakanās pēdas simptomu mazināšanos, kā arī pēdu asinsrites uzlabošanai.

Akupresūras paliktņiem un inventāram būs plašs pielietojums. Pirmkārt, muskuļu saspringuma mazināšanai un muguras sāpju mazināšanai. Otrkārt, kā zināms, akupresūras masāža uzlabo asinsriti organismā. Akupresūras SIA “Wooden spike” produkciju varēs izmantot ne tikai muguras, bet arī plaukstu un pēdu masāžai.

Produkta sastāvā netiks izmantoti citi materiāli kā koks un alumīnija nījas, kas tiks iestrādātas rollera pamatnē un koka kātā. Koka smailes tiks izgredtas ar speciālajiem kokapstrādes rīkiem un ierīcēm. Tādējādi tiks panāks efekts, ka koka smailes netiks līmētas uz virsmas un tās neatdalīsies, radot apdraudējumu, ka kāds var savainoties. Kā arī, lai produkts atbilstu darba autores uzstādītajam mērķim, cilvēku veselībai nekaitīgu un par dabai draudzīgu un nekaitīgu materiālu, produkti netiks krāsoti, bet gan tikai apstrādāti ar augu un bišu vasku, lai produkta materiāla noturība būtu pēc iespējas ilgāka. Pateicoties Latvijā audzētajai koksnes kvalitātei, tā ir lieliski piemērota ne tikai būvniecībai, bet arī daudzu citu koksnes produktu izgatavošanai.⁷⁴

4.2. Izejvielu un materiālu īss raksturojums, piegādātāji

Sākotnēji SIA “Wooden spike” saimnieciskā darbība nebūs saistīta ar produktu ražošanu, tādēļ nebūs nepieciešams iegādāties izejvielas produktam, bet būs nepieciešams iegādāties iepakojumu, kurā uzņēmuma darbinieki produktu ieliks un noformēs pārdošanai. Tālāk darba autore raksturos materiālus un to specifiskācījas, kas būs nepieciešami produkta realizācijai. Kā jau iepriekš tika minēts, akupresūras produkcija tiks ražota no koka, jo, pirmkārt, tas ir dabai draudzīgs materiāls jeb palīdz cīņā ar vides piesārņojumu, Otrkārt, koks ir nekaitīgs veselībai, kā arī materiāls ir izturīgs.

Koksne kā materiāls ir dabīgs un atjaunojams dabas resurss. Kad koksne tiek izmantota un pēc tam tā vairs nav nepieciešama, tā var nonākt dabā, kur tā nerada kaitējumu – piesārņojumu – tā satrūd radot organiskās vielas. Latvijas Valsts meži 2016. gadā veiktajā sabiedrības aptaujā iezīmējās jauna tendence, ka arvien vairāk cilvēki ir gatavi maksāt par produktu dārgāk, ja vien tas ir dabīgs un nekaitē veselībai. “Lai arī aptaujātie koku uzskata par salīdzinoši dārgu izejmateriālu, 40% jauno ģimeņu ikdienā maksā augstāku cenu par koka

⁷⁴ Koks – videi un veselībai drošs materiāls, Pieejams <https://www.lvm.lv/jaunumi/3038-koks-videi-un-veselibai-dross-materials> (skatīts 03.04.2019)

izstrādājumu iegādi, jo apzinās to ietekmi uz vidi, veselību un labsajūtu. Turklāt koks respondentu skatījumā ir ne vien izturīgāks un kalpo ilgāk, par plastmasu un citiem lētākajiem materiāliem, bet arī izskatās skaistāk, smaržo un rada mājīguma sajūtu.”⁷⁵

D. Stokenberga norāda, ka “Koksnes izmantošanas īpatsvara pieaugums enerģētikā, būvniecībā un cita veida ražošanā ir apliecinājums, ka pasaule attīstās pa spirāli. Ja daudzus gadu desmitus nākotne tika saskatīta plastmasā un betonā, tad tagad arvien aktuālāks kļūst koks. Atgriezīamies pie koka, bet jau citā kvalitātē.”⁷⁶ Šis apgalvojums apliecina to, ka arvien vairāk dažāda veida nozarēs paspilgtinās tendences atgriezties pie dabīgām un nekaitīgām izejvielām un materiāliem, un šajā gadījumā, koks ir viens no tādiem

Galdniekam, kas ražos akupresūras koka produktus, jāpārliedzinās par to, vai materiāls atbilst prasībām, proti, pareizi ir veikta žāvēšana, vai nav plaisu, kas apstrādes procesā varētu kaitēt un materiāls kļūtu neizmantojams. “Žūstot ozola koksne plaisā ar vairākām lielām plaisām, un nereti lieli bluķi var pat pārplīst, sadaloties vairākās daļās, tādēļ apstrādājot ozolu jāuzmanās to žāvēt pārāk ātri.”⁷⁷

Lai produkti būtu izturīgāks pret apkārtējo vidi, tie tiks apstrādāti ar dabīgo vasku, kas ir ekoloģisks materiāla apdares veids, un tas darbojas kā mitruma atgrūdejs, kā arī rada noturīgu un dabisku smaržu, izceļot produkta dabiskumu.

4.2.tabula

Materiālu kvalitātes prasības galdniekam produkta ražošanai

Produkcijas ražošanai nepieciešamais materiāls	Kvalitātes prasības
Ozolkoka plāksnes	<ul style="list-style-type: none"> • Plāksnēm nav plaisu • Plāksnes biezums pirms apstrādes 40mm • Pēc apstrādes, tiek noslīpētas tā, lai nav iespējams savainoties, piemēram ieraujot skabargu.
Ozolkoka bluķi	<ul style="list-style-type: none"> • Nav saplaisājuši • Diametrs ir ne mazāks kā 100-150 mm pirms apstrādes • Pēc apstrādes, tiek noslīpētas tā, lai nav iespējams savainoties, piemēram ieraujot skabargu.

⁷⁵ 65% ģimeņu savos mājokļos vēlētos vairāk koka izstrādājumu, Pieejams: <http://www.mammamuntetiemi.lv/articles/36048/65-gimenu-savos-majoklos-veletos-vairak-koka-izstradajumu/> (skatīts 11.04.2019)

⁷⁶ Stokenberga D., *PRAKTISKI: Koks ieņem savu loģisko vietu*, Pieejams: <https://nra.lv/maja/145128-praktiski-koks-ienem-savu-logisko-vietu.htm> (skatīts 10.05.2019)

⁷⁷ Latvijā populārāko koku un krūmu īpatnības apstrādājot mākslīgi nežāvējot, Pieejams: <http://www.lak.lv/uploads/filedir/6.pdf> (skatīts 11.04.2019)

Vasks	<ul style="list-style-type: none">• Caurspīdīgs (neaizsedz koka struktūru)• atgrūž mitrumu• aizsargā pret skrāpējumiem un traipiem
-------	--

Produkciju ražos galdniecības uzņēmums, kam ir pieredze ar dāždu sīku koka grebunu izgatavošanu un atbilstošu sagatavošanu atbilstoši pasūtītāja prasībām.

Kā produkta iepakojuma materiāls tiks izmantots kartons. No piegādātāja tiks saņemtas brūnas nesalocītas kartona kastes, pirms to lietošanas, būs nepieciešams tās salocīt. Būtiski, lai kartona kastei būtu aizdare, kas nozīmētu to, ka arī neaizlīmēta tā turētos ciet.

Uzņēmums kartona kastes iegādāsies no šādiem piegādātājiem:

- SIA ENVO
- SIA Multipack
- SIA AG Products

5. MĀRKETINGS

Lai uzņēmums būtu spējīgs gūt dinamisku virzību un attīstību tirgū, nostabilizētu savu atpazīstamību un pozīcijas tirgū, sasniegtu esošos un potenciālos klientus, mārketinga aktivitāšu kopumam ir svarīga loma. Mārketingu ir viens no visizplatītākajiem komunikācijas veidiem ar klientu. Ž. Caurkubule un A. Višņevska mārketingu definē sekojoši: “Mārketingu ir visu uzņēmuma, firmas, iestādes sastāvdaļu organizācijas un pārvaldes sistēma, kas virzīta uz patērētāju tirgus izpēti un ražošanas pakļaušanu pieprasījumam. (...) Savā būtībā ir tāda ekonomiskā kategorija, kura pieļauj, ka sabiedrībā notiek preču pārdošana un maiņa.”⁷⁸ F. Kotlers uzskata, ka mūsdienās mārketinga kopums ietver plašu jomu precīzāk, “Mārketinga prakse mūsdienās ir ne tikai orientācija uz darbībām, kas bieži rada pārdošanu šodien un pazaudētu patērētāju rīt. Mārketinga speciālista mērķis ir izveidot savstarpēji izdevīgas ilgtermiņa attiecības ar patērētājiem, nevis tikai pārdot produktu”⁷⁹ Savukārt, D. Kaparkalpeja grāmatā “Tirgzinības pamati” min sekojošas galvenās mārketinga funkcijas:

- Apkārtējās vides analīze;
- Tirgus izpēte;
- Patērētāju analīze;
- Produkta / pakalpojuma plānošana;
- Cenas plānošana un noteikšana precēm;
- Sadales kanālu veida un daudzuma noteikšana;
- Virzīšana tirgū;
- Konkurences analīze.⁸⁰

“Plānojot mārketinga aktivitātes, ir jābūt skaidrībai, ko tieši jūs pārdodat un kāda ir šā produkta potenciālā mērķauditorija. Jāņem vērā, ka klients parasti nepērk produktu, bet gan no tā izrietošos ieguvumus un emocijas. Līdz ar to mārketinga uzdevums ir izprast patērētāju vēlmis un parādīt tiem, ka jūsu piedāvātais produkts var kādu no tām apmierināt.”⁸¹

5.1. Uzņēmuma ražojamo produktu būtiskāko noieta tirgus izpēte

Pirmajos darbības gados, uzņēmums SIA “Wooden spike” savu produkciju piedāvās tikai vietējā tirgū ņemot vērā to, ka produkcijas ražošanas kapacitāte iesākumā būs ierobežota.

⁷⁸ Caurkubule Ž., Višņevska A., *Mārketinga pamati*, Rīga, Merkūrijs LAT, 175.lp., 5.lpp

⁷⁹ Kotlers F, *Mārketingu no A līdz Z*, Jumava, 2007., 205.lp., 15.lpp.

⁸⁰ Kaparkalpeja D., *Tirgzinības pamati*, Rīga, Jumava, 310.lp., 11.lpp.

⁸¹ Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra, *Biznesa ABC, “Tirgus zinības”*, Pieejams: <http://www.liaa.gov.lv/lv/uznemejdarbibas-abc/tirgus-zinibas> (Skatīts 15.04.2019)

Produkta patērētāji būs Latvijas iedzīvotāji, kā mērķauditorija būs dažādu grupu klienti – gan sportisti, gan veselīga dzīves veida piekritēji, gan klienti, kam ir fizisko aktivitāšu trūkums ikdienā, kā arī ik viens, kas ir saskāries ar muguras sāpēm vai tiem, kas vienkārši vēlas atbrīvoties no muskuļu saspringuma un savilkuma, noguruma vai stresa. Produkta lietošanai nav vecuma ierobežojuma.

Uzņēmumam SIA “Wooden spike” jānodrošina gan produktu noiets, gan apgrozāmie līdzekļi, tādēļ nepieciešams ir veikt tirgus izpēti, klientu analīzi, jānosaka konkurenti un to pozīcijas tirgū, jāveic uzņēmuma konkurētspējas analīze un jāizstrādā mārketinga stratēģija, lai būtu iespējams sekmēt uzņēmējdarbību.

Darba autore uzskata, ka sākotnēji ir jāveic esošā tirgus izpēte, lai apzinātu, kāds šobrīd ir patērētāju viedoklis par akupresūras masāžu, “Lai katrs uzņēmums individuāli un visa uzņēmējdarbības vide varētu attīstīties, jāatceras, ka biznesā tirgus izpēte nekad nebeidzas. Tā ir nozīmīga gan tiem, kas plāno uzsākt biznesu, gan tiem, kas jau kādu laiku tajā darbojas (...) Pirmkārt, jau tirgus izpēte ir vajadzīga, lai saprastu, vai jaunais produkts vispār būs pieprasīts, vai tam ir potenciāls. Papildus tam, tirgus pētīšanu var apvienot ar potenciālo klientu piesaistīšanu.”⁸²

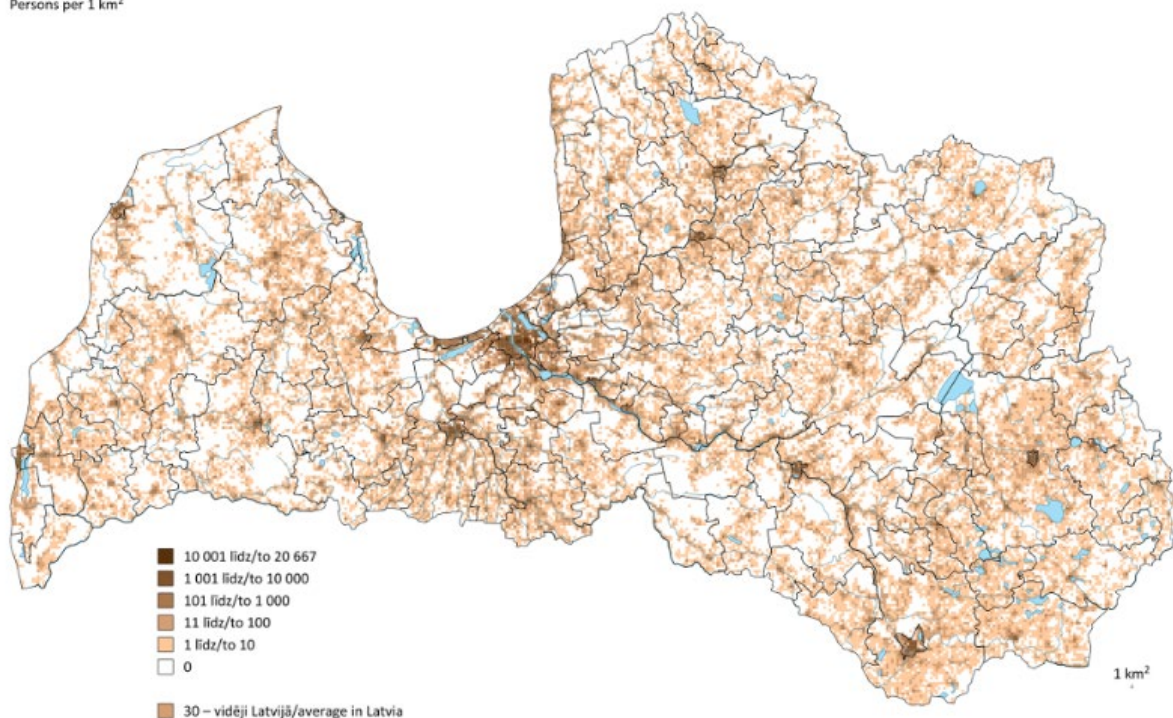
Ņemot vērā, ka turpmākajās nodaļās ir jāveic svarīgāko konkurentu un to tirgus daļu un attīstības prognozes, darba autore patērēna tirgus apjomu un tirgus attīstības perspektīvas par pēdējiem 3-5 gadiem analizēs apakšnodaļā 5.3.

Kā jau iepriekš tika minēts, uzņēmums savu produkciju realizēs Ķekavā, kur, darba autores prāt ir izdevīga lokācija, lai produkcijas noieta tirgus būtu visa Latvijas teritorija. Pēc klientu pasūtījuma veikšanas, preces tiks sūtītas ar kurjera pakalpojumiem un maksu par piegādi segs klients, maksa par preces piegādi būs atkarīga no klienta izvēlētās preces saņemšanas vietas. Uzņēmums produktu pārdošanu organizēs divos veidos:

- Dalība gan vietējos, gan reģionālajos amatniecības tirgos;
- Pārdošana ar interneta starpniecību

⁸² Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra, *Biznesa ABC, “Tirgus zinības”*, Pieejams: <http://www.liaa.gov.lv/lv/uznemejdarbibas-abc/tirgus-zinibas> (Skatīts 15.04.2019)

Cilvēki uz 1 km²
Persons per 1 km²



5.1. att. Pastāvīgo iedzīvotāju blīvums Latvijā 2018. gadā⁸³

Pēc Centrālās statistikas pārvaldes sniegtajiem datiem, darba autore uzskata, ka daļība dažādos amatniecības tirgos būtu vispiemērotākā Latvijas lielākajās pilsētās, ņemot vērā pastāvīgo iedzīvotāju blīvumu 2018. gadā Latvijā – Rīga, Pierīgas teritorijā, Ventspilī, Liepājā, Saldū, Jelgavā, Bauskā, Jēkabpilī, Daugavpilī, Rēzeknē, Valmierā, Cēsīs un Siguldā, skatīt 5.1.attēlu.

Uzņēmuma pirmajos 3 darbības gados netiek plānots izveidot uzņēmuma mājas lapu. Lai būtu iespēja klientiem piedāvāt apskatīties un iepazīties ar produkciju, kā arī to iegādāties, uzņēmums izveidos lapas sociālajās vietnēs *Facebook* un *Instagram*. Ar šo vietņu palīdzību, sākotnēji būs iespējams piesaistīt klientus un popularizēt gan uzņēmumu, gan produkciju, kā arī sazināties dažādu jautājumu gadījumā.

5.2. Uzņēmuma klientu analīze

Uzņēmuma klientu analīzē ietilpst sekojoši posmi: patērētāju sagrupēšana, klientu loka apjoma un to teritoriālā izvietojuma apzināšana un klientu raksturojuma. Darba autore šajā apakšnodaļā apskatīs minētos posmus.

⁸³ Centrālā statistikas pārvalde, *Pastāvīgo iedzīvotāju blīvums 2018. gada sākumā*, Pieejams: <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/iedzivotaji/iedzivotaju-skaitis/meklet-tema/339-pastavigo-iedzivotaju-blivums-2018-gada> (skatīts 16.04.2019)

Darba autore uzskata, ka uzņēmuma SIA “Wooden spike” produkcijas patērētāji būs Latvijas iedzīvotāji, pirmkārt, ņemot vērā iepriekšējās nodaļās aplūkoto informāciju par to, ka ar vien vairāk cilvēki saskaras ar muguras sāpēm, nogurumu un enerģijas trūkumu ilgtermiņā. Otrkārt, produkta materiāls – koks, produkta lietotājam radīs apziņu, ka nenodara kaitējumu videi un veselībai un spēj pasargāt vidi no piesārņojuma radīšanas izmantojot dabai draudzīgu produktu. Sākotnēji kā galvenie uzņēmuma klienti būs mājsaimniecības, kas vēlas izmēģināt jaunu produktu, tuvāk iepazīties ar akupresūras masāžas būtību, darbību un patīkamajām sajūtām, ko tā sniedz. Tomēr, ar laiku darba autore paredz, ka tiks izveidotas sadarbības ar pastāvīgajiem klientiem, kas būs dažādas rehabilitācijas iestādes, fizioterapijas centri, aptiekas u.c., kas nodrošinās uzņēmuma gan regulāru naudas plūsmu, gan arī pacientu iepazīstināšanu ar produkciju.

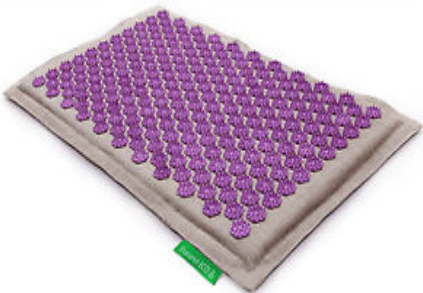
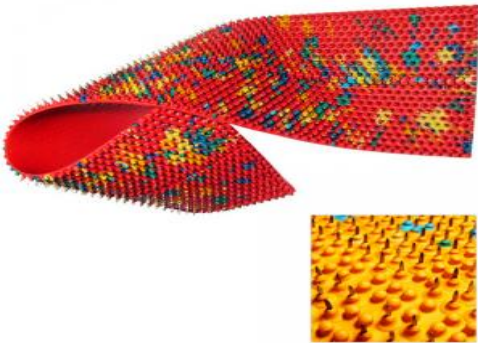


Kā jau iepriekšējā apakšnodaļā tika minēts, sākotnēji uzņēmums ar produkciju orientēsies uz Latvijas lielākajām pilsētām, kurās ir vairāk iedzīvotāju un regulāri tiek rīkoti amatniecības tirgi. Savukārt 5-7 gadu laikā tiek plānots, ka produkcija tiks realizēta arī mazākajos Latvijas reģionos.

Uzņēmuma produktu patērētājs tiek raksturots kā indivīds ar vidējiem vai augstiem ienākumiem, rūpējas par savu veselību un pašsajūtu, bet konkrēta mērķauditorija netiek noteikta, balstoties uz to, ka klients var būt jau iepriekš minētie sportisti, veselīga dzīves veida piekritēji, kā arī tādi, kam ikdienā nav pietiekamu fizisko aktivitāšu.

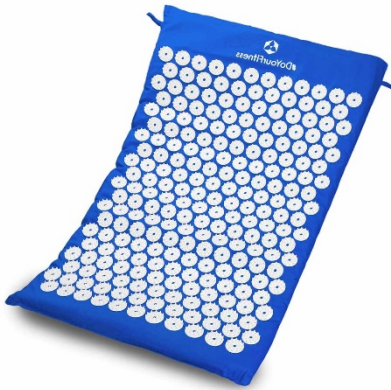
5.3. Uzņēmuma svarīgākie konkurenti, to tirgus daļas un attīstības prognozes

Lai izpētītu uzņēmuma konkurentus Latvijas tirgū, darba autore tos apkopoja 5.1. tabulā izvētoties sekojošus kritērijus:

- Valsts, kurā produkts tiek ražots
- Produkta materiāls
- Pozicionēšana tirgū
- Dizains

Uzņēmums	Ražotājvalsts	Produkta materiāls	Pozicionēšana tirgū	Attēls
Pranamat Eco	Latvija	Pamatne: lins, kokvilna, kokosšķiedras Aduatas: HIPS medicīniskā plastika	Mazina stresu; Uzlabo miega kvalitāti; Samazina muskuļu saspringumu un sāpes; Uzlādē enerģiju Uzlabo asinsriti un ādas elastību	
Ljapko MPK	Ukraina	Pamatne: elastīga gumija Aduatas: cinka, vara, niķeļa un sudraba sakausējums	Atbrīvos no noguruma; Uzlādē enerģiju uz veselu dienu; Efektīvi novērš sāpes	
Iplikator Kuznecova	Krievija	Pamatne: Plāns audums Aduatas: Plastmasas	Nav pieejama informācija	
Eco Climson ZEN B	Francija	Pamatne: kokvilna un kokosa šķiedras Aduatas: speciala ABS plastmasa	Stresa un spriedzes gadījumā; Pēc aktīva treniņa Hroniska noguruma gadījumā Ja ir miega vai gremošanas traucējumi, Ja ir sāpes muguras, kakla	

⁸⁴ Darba autore veidota

			rajonā Ja piekopjot mazkustīgu dzīvesveidu Imunitātes pazemināšanās gadījumā	
Doyoursport	Vācija	Pamatne: kokvilna, porolons Adatas: speciala ABS plastmasa	Samazina sāpes kaklā, mugurā, plecos, iegurņa rajonā. Stimulē asins cirkulāciju Uzlādē ar enerģiju Uzlabo miegu	

Darba autore, apkopojot informāciju par Latvijā pieejamiem akupresūras paklājiem, secina, ka Latvijā šāda veida produktu ražo tikai Pranamat Eco. Kā arī citi akupresūras, kurus ir iespējams iegādāties Latvijā, kurus ražo citā valstī, sastāvā izmanto plastmasas vai gumijas materiālu. Tā kā uzņēmuma SIA “Wooden spike” produkcijas galvenais izejmateriāls būs koks, darba autore uzskata, ka, lai arī akupresūras masāžas tirgus niša ir daļēji piesātināta, šobrīd tirgū esošie uzņēmumi klientiem nepiedāvā līdzīgu konkurējošu produktu.

Analizējot pieejamo informāciju par akupresūras masāžu un iespējams klientiem to veikt pašiem iegādājoties produktus, darba autore secina, ka pieprasījums pēc šāda veida produktiem šobrīd ir vidēji liels un tiek uzstādīts pieņēmums, ka pieprasījums pēc šāda veida produkcijas 3-5 gados palielināsies, ņemot vērā arī to, ka arvien vairāk iedzīvotāji uzzina par akupresūras masāžu un tās pozitīvo ietekmi ne tikai uz veselību, bet arī uz labsajūtu.

5.4. Uzņēmuma konkurētspējas analīze

Uzņēmuma konkurētspēja ir atkarīga no daudziem faktoriem, kurus ir nepieciešams apkopot uzņēmuma darbības plānošanas procesā. Darba autore turpmāk tekstā aplūkos sekojošus konkurētspējas ietekmējošus faktorus: cena, kvalitāte, apkalpošana, atrašanās vieta, specifiska tirgus niša, virzīšana tirgū un veiks uzņēmuma SVID analīzi.

Cena

Produkta cena ir balstīta uz to, lai sākotnēji būtu iespējams, nosegt visus izdevumus. Tajā ir iekļautas gan pastāvīgās, gan mainīgās izmaksas. Lai arī produkti, salīdzinājumā ar konkurentiem, nebūs lētāki vai dārgāki, cenas noteikšanai pirmajos gados tiks ņemts vērā arī šāda veida produktu vidējais cenu līmenis.

Kvalitāte

Uzņēmumam primārais ir piedāvāt klientam kvalitatīvu produkciju, kas kalpo ilgu laiku, tādēļ svarīgi ir ievērot noteiktās prasības attiecībā par izejmateriālu iegādi un apstrādi. Lai izvairītos no iespējamām kvalitātes prasību neatbilstībām gala produktam, tiks veikta tā izturības pārbaude izlases kārtībā. Piedāvājot klientam kvalitatīvu produktu, tiek veidota uzņēmuma vieta tirgū, kā arī veidots un uzlabots uzņēmuma tēls sabiedrībā.

Apkalpošana

Kā galvenais apkalpošanas kritērijs ir godīgums, precizitāte gan produkta kvalitātes ziņā, gan termiņu izpildīšanā, veicinot un uzlabojot uzņēmuma tēlu un reputāciju sabiedrībā. Klientu apkalpošanā ietilpst ne tikai komunikācija par produktu, tā specifiku, bet arī ieteikumi, kā to lietot, kā kopt. Svarīgi, lai uzņēmuma klienti ir saņēmumu pilnvērtīgu informāciju par preci, kādu pievienoto vērtību tā sniedz, kādas sajūtas rodas to lietojot un kādos gadījumos nav ieteicams to izmantot.

Atrašanās vieta

Uzņēmuma saimnieciskās darbības vieta ir noteikta Pierīgas rajons, precīzāk, Ķekavā, Dārziņu ielā 42 ielā. Lēmums par atrašanās vietas izvēli ir balstīts uz sekojošiem kritērijiem:

- Telpas atrodas tuvu Zemgales lielākajām pilsētām;
- Telpās nav nepieciešams kosmētiskais remonts;
- Netālu atrodas gan sabiedriskais transports, gan pakomāts preču nosūtīšanai un saņemšanai;
- Telpu lokācija ir 20 km attālumā no Latvijas galvas pilsētas;
- Telpu īres maksa ir ne lielāka kā 90 EUR/ mēn. 2019-2021. gadam, bet 2022. gadā 150 EUR/ mēn.

Specifiska tirgus niša

Uzņēmuma produkcija tiks ražota no dabīgiem, videi nekaitīgiem materiāliem: koka, kas gan nonākot dabā nerada ilgstoši paliekošu piesārņojumu un ir nekaitīgs arī cilvēka veselībai.

Virzīšana tirgū

Uzņēmuma mērķis attiecībā pret produktu virzīšanu tirgū ir nodrošināt stabilu un augošu pieprasījumu. Lai to nodrošinātu, 1-2 reizes gadā tiks ņemti mārketinga speciālista pakalpojumi, kuru ietvaros tiks realizēti lielāki projekti produktu reklamēšanai, akciju veidošanai, sabiedrības informēšanai u.c. aktivitātēm. Līdzīgi kā citi uzņēmums, SIA “Wooden spike” izmantos interneta vietnes tādas kā *Facebook*, *Instagram*, lai popularizētu produkciju, iepazīstinātu klientus ar uzņēmumu un produkciju, kā arī komunicētu ar klientiem.

Lai būtu pārskatāma uzņēmuma iekšējo un ārējo faktoru analīze, darba autore ir izveidojusi SVID analīzi, kurā ir redzamas gan uzņēmuma priekšrocības, gan iespējamās problēmas, apkopojot uzņēmuma stiprās un vājās puses, iespējas un draudus. Skatīt 5.2. tabulu.

5.2. tabula

Uzņēmuma SIA “Wooden spike” SVID analīze⁸⁵

Iekšējie faktori	
Stiprās puses	Vājās puses
<ul style="list-style-type: none">- Idejas konkurētspēja- Produktu unikalitāte vietējā tirgū- Potenciāls- Atrašanās vieta- Spēja konkurēt tirgū ar cenu- Nepieciešamo resursu pietiekamība- Preču sortimenta palielināšanas iespējas- Vienkārša uzņēmuma organizatoriskā struktūra	<ul style="list-style-type: none">- Nespēja konkurēt ar tirgu esošiem dalībniekiem- Liela atkarība no ražotāja un piegādātājiem- Vājas finansiālās iespējas- Uzņēmums ir mazpazīstams- Nav iespējams nodrošināt nepieciešamo ražošanas un produktu komercializācijas nepieciešamo apjomu
Ārējie faktori	
Iespējas	Draudi
<ul style="list-style-type: none">- Jaunas klientu vajadzības un vēlmes, dzīvesveida maiņa- Jaunu tirgu sasniegšana- Dalība jauno uzņēmumu atbalsta programmās	<ul style="list-style-type: none">- Liela konkurentu darbība- Tirgus pieprasījuma samazināšanās- Klientu nepietiekamas zināšanas- Klientu vēlmju un vajadzību maiņa- Klientu maksātspējas samazināšanās

⁸⁵ Darba autores veidota

<ul style="list-style-type: none"> - Pieaugoša tendence saskarties ar muguras sāpēm, lielākoties mazkustīga dzīves veida dēļ - Ģeogrāfiska atrašanās vieta - Informācija un pētījumi 	<ul style="list-style-type: none"> - Valsts ekonomikas lejupslīde/pasliktināšanās
---	--

Darba autore uzskata, ka uzņēmumam ir iespējas nostiprināt pozīcijas tirgū produktu unikalitātes dēļ, tomēr jāņem vērā, ka tirgū jau ir līdzīgi produkti un uzņēmumi, par kuriem patērētāji ir informētāki. Kā arī uzņēmuma darbībā nav iespējams izvairīties no ārējo faktoru draudiem, kā piemēram, klientu maksātspējas samazināšanās, tirgus pieprasījuma samazināšanās, konkurentu darbības palielināšanās u.c.

5.5. Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums

Uzņēmums klientiem piedāvās specifiska veida produktu, kam ir jāatbilst klientu vēlmēm jeb gaidām attiecībā pret to. Līdz ar to, svarīgi ir izvēlēties piemērotāko mārketinga stratēģiju. Galvenais uzņēmuma mārketinga stratēģijā ir piesaistīt pēc iespējas lielāko potenciālo klientu loku, kas izvēlas iegādāties uzņēmuma produkciju un to rekomendēt arī citiem. Darba autore uzskata, ka informācijai, kas tiek sniegta patērētājiem, ir jābūt pārskatāmai, saprotamai un korektai, tādējādi potenciālais klients, kas ir ieinteresēts iegādāties produkciju no SIA “Wooden spike” būtu drošs par savu gaidu un vēlmju apmierināšanu – lietojot produktu, tiktu sasniegts vēlamais rezultāts.

Ikvienā uzņēmumā tiek īstenota mārketinga darbība jeb mārketinga stratēģija, kas galvenokārt ir pakļauta uzņēmuma mērķiem. Tiek izšķirti četri galvenie mērķu virzieni:

- Maksimāla patēriņa sasniegšana;
- Maksimāla apmierinājuma sasniegšana preces patērēšanas rezultātā;
- Maksimāli plašas izvēles piedāvājums patērētājam;
- Maksimāla dzīves kvalitātes uzlabošana.⁸⁶

Mārketinga būtībā galvenais ir klients un jebkura sistēma, kuras pamatā ir klienti, būs nepastāvīga, sarežģīta un grūti prognozējama. Kā skaidro Ž. Caurkurbule un A. Višņevska, stratēģija ir plašs uzņēmuma rīcības plāns vai aktivitāšu kopums, kas izceļ primārās problēmas un nepieciešamos resursus, lai sasniegtu uzstādīto uzņēmuma mērķi.⁸⁷ Kā jau iepriekšējās

⁸⁶ Caurkurbule Ž., Višņevska A., *Mārketinga pamati*, Rīga, Merkūrijs LAT, 175.lp., 21.lpp

⁸⁷ Turpat 22.lpp

nodalās tika minēts, uzņēmums pirmajos gados neizveidos mājas lapu, bet, lai iepazīstinātu un popularizētu gan uzņēmumu, gan produkciju, tiks izveidoti uzņēmuma profili interneta vietnēs Facebook un Instagram, kur publicējot dažādus ierakstus, tiks sniegta informācija par produktiem, par uzņēmumu, kā arī uzsvars tiks likts uz uzņēmuma un dabas harmoniju, tādējādi izceļot SIA “Woodens spike” galveno darbības mērķi sabiedrības labā “*dzīvojot harmonijā ar dabu, sasniedz veselīgu prātu un ķermeni*”. Uzņēmuma galvenais mērķis ir maksimāla apmierinājuma sasniegšana preces patērēšanas rezultātā, ņemot vērā, ka uzņēmums ir jauns un nav plaši pazīstams, kas nozīmētu to, ka patērētāji, kas ir iegādājušies preci, to ir izmēģinājuši un saņēmuši gaidīto – labsajūtu.

Kā apliecina V. Praude, ka bieži vien tiek iztēlots, ka mārketinga darbības uzdevums ir tikai veicināt pieprasījumu pēc produkcijas, tomēr tā darbības diapazons ir daudzas reizes plašāks, piemēram, nodrošinot pieprasījuma līmeni, laiku un raksturu ar ko ir iespējams realizēt uzņēmuma uzstādītos mērķus.⁸⁸ Līdzīgs uzskats ir Ž. Caurkubulei un A. Višņevskai, klāt minot to, ka parasti uzņēmumam ir vien aptuvenš priekšstats par to, kāds ir pieprasījums tirgū un faktiskais pieprasījums ne vienmēr atbilst prognozētajam. Autores min, ka var izšķirt vairākas pieprasījuma situācijas tirgū – jāņem vērā, ka katrai situācijai ir atšķirīgi gan mārketinga uzdevumi, gan veidi. Iespējamās pieprasījuma situācijas un ar to saistītos mārketinga veidus un uzdevumus skatīt 5.3. tabulā.

5.3. tabula

Pieprasījuma situācijas tirgū, marketinga veidi un mērķi⁸⁹

n.p.k.	Pieprasījuma situācija	Mārketinga mērķis	Mārketinga veids
1.	Pieprasījuma nav	Stimulēt pieprasījumu	Stimulējošais mārketinga veids
2.	Pieprasījums ir negatīvs	Radīt pieprasījumu	Konversiālais mārketinga veids
3.	Potenciālais pieprasījums	Attīstīt preci vai pakalpojumu	Uz ražošanas attīstību virzītais mārketinga veids
4.	Jauns pieprasījums	Attīstīt pieprasījumu	Uz patērētāju virzītais mārketinga veids
5.	Pieprasījuma samazināšanās	Paaugstināt pieprasījumu	Remārketinga veids

⁸⁸ Praude V., *Mārketinga. 1. grāmata*, Rīga, Burtene, 522.lp. 28.lpp

⁸⁹ Caurkubule Ž., Višņevska A., *Mārketinga pamati*, Rīga, Merkūrijs LAT, 175.lp., 18.lpp

6.	Svārstīgs pieprasījums	Sabalansēt pieprasījumu	Sinhromārketings
7.	Apmierināts pieprasījums	Uzturēt pieprasījumu	Atbalstošais mārketinga
8.	Pārmērīgs pieprasījums	Pazemināt pieprasījumu	Demārketings
9.	Kaitīgs pieprasījums	Ievērojami samazināt pieprasījumu	Antimārketings

Uzņēmumam SIA “Wooden spike” tiks izmantots uz patērētāju virzītais attīstošais mārketinga, ņemot vērā to, ka patērētāji pirmo reizi iegādāsies precis ilgstošai lietošanai. Konkrētā mārketinga veida mērķis ir produkta pieprasījuma veidošana un turpmākā pieprasījuma attīstīšana.

Sākotnēji uzņēmums pirmajos darbības mēnešos klientiem piedāvās iegādāties produkciju amatniecības tirdziņos, kā arī izmantojot sociālo tīklu starpniecību. Gan augustā, gan septembrī tiks veidotas maksas reklāmas sociālajos tīklos, tās sākotnēji sagatavos uzņēmuma pārdošanas speciālists. Reklāmas izmaksas 2019. gadā būs 250 EUR. 2019. gada beigās uzņēmums arī piedāvās produkciju iegādāties caur kopyrkšanas platformām internetā, piemēram, Pērkam kopā.lv, Zizu.lv u.c., kur ienākumus uzņēmums no platformām saņems nākamajā mēnesī. Sākot ar 2020. gadu uzņēmums uzsāks dalību dažādos amatnieku tirdziņos un kopējās izmaksas 2020. gada būs 550 EUR, 2021. gadā 600 EUR, 2022. gadā 1 200 EUR. Ārpalpojuma mārketinga speciālists sākot ar 2020. gadu plānos dažādus projektus, kuru galvenais uzdevums būs veicināt jaunu klientu piesaisti uzņēmuma produkcijai. Tiek prognozēts, ka 2020. gadā izmaksas par reklāmām un mārketinga projektiem būs 630 EUR, 2021. gadā būs 1 230 EUR un 2022. gadā būs 1 650 EUR.

Darba autore ir izveidojusi uzņēmuma logo, kas būs izvietots interneta vietņu profilos, kā arī būs attēlots gan uz produkcijas (ar iededzināšanas metodi), gan uz iepakojuma (ar zīmogu). Skatīt 5.2. attēlu.



5.2. att. Uzņēmuma SIA “Wooden spike” logo 2019-2022. gadam⁹⁰

Logo ir iekļautie elementi – koks ar saknēm un kalnu virsotnes simbolizējot uzņēmuma produkcijas būtību – koka paliktnis ar mazām smailām kalnu virsotnītēm, kas sniedz cilvēka organismam gan enerģijas pieplūdumu, savilkto muskuļu atslābināšanu radot sevī harmoniju un sajūtot saikni ar dabu.

⁹⁰ Darba autores veidots

6. PROJEKTA FINANŠU PLĀNS

6.1. Pieņēmumi, uz kuriem balstīta finanšu prognoze

Prognoze ir nākotnes apstākļu, notikumu un sasniegumu paredzējums.⁹¹ Citiem vārdiem, finanšu prognoze ir uzņēmuma nākotnes finanšu rezultātu aplēse, kādi būs nākotnes ienākumi un izdevumi uzņēmumam laika periodā. Tos izmanto, lai izstrādātu peļņas un zaudējumu aprēķinu, bilanes un naudas plūsmas prognozes. Uzņēmuma SIA “Wooden spike” finanšu prognoze tiek balstīta uz sekojošiem vispārīgiem pieņēmumiem:

- Valsts nodokļu politiku;
- Potenciālo klientu pirktspēja;
- Uzņēmuma izejmateriālu un citām ar saimniecisko darbību saistītām izmaksām;
- Uzņēmuma ieņēmumu plāns;

Tā kā Latvijā ar 2019. gada 1. janvāri stājās spēkā nodokļu izmaiņas, tiek pieņemts, ka tuvākajos trīs gados netiks veiktas jaunas nodokļu izmaiņas valstīs, kas nozīmē sekojoši:

- Uzņēmuma ienākuma nodokļa (UIN) likme saglabāsies nemainīgi 20%, bet reinvestētajai peļņai 0%;
- Valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas (VSAOI) būs 24,09%, kuras maksā darba devējs;
- Uzņēmuma riska nodeva (URN) būs 0,36 EUR par katru uzņēmuma darbinieku;
- Pievienotās vērtības nodokļa (PVN) likme netiks mainīta un saglabāsies 21% apmērā.

Tiek pieņemts, ka ik gadu Latvijas iedzīvotāju pirktspēja palielināsies, pamatojoties uz darba 3. nodaļas veikto nozares attīstības analīzi un nākotnes perspektīvam. Mazumtirdzniecības struktūrā, skatīt 3.3. attēlu, redzams, ka nepārtikas produktu īpatsvars ir lielāks, kas ir skaidrojams ar to, ka palielinās iedzīvotāju ienākumi, ir vairāk brīvo līdzekļu, lai iegādātos ne tikai pirmās nepieciešamības preces. Nodaļā pār nozares izpēti, tika minēta Swedbank veiktā analīze, ka šogad mājsaimniecību patēriņš būs galvenais ekonomikas virzītājs un prognozes liecina, ka 2019. gadā iedzīvotāju pirktspēja palielināsies ievērojami ātrāk nekā patēriņā cenas.

⁹¹ **Alsiņa R., Marinska K., Bojarenko J.**, *Vadības grāmatvedība: Teorija un prakse*, Rīga, SIA KIF “Biznesa komplekss”, 2011, 239.lpp., 116.lpp.

Uzņēmuma izejmateriālu apjoms un izmaksas galvenokārt būs atkarīgas no pārdošanas apjomu plānošanas un iepriekšējo periodu rezultātiem. Pieaugot pieprasījumam pēc produkcijas, palielināsies izejmateriālu izmaksas, bet plānojot produkcijas realizāciju turpmākajiem gadiem, tiek pieņemts ik gadu tiks izskatītas izejmateriālu cenas un ar iepakojuma materiālu piegādātājiem tiks noslēgts sadarbības līgums uz 5 gadiem ar iespēju pagarināt, par fiksētām iepakojuma cenām, bet ar produkcijas ražotāju ik gadu tiks veikta turpmākās sadarbības apspriešana pēc pirmā sadarbības gada noslēgšanas. Tiek pieņemts, ka ik gadu pieprasījums pēc produkcijas tirgū palielināsies, kā rezultātā palielināsies arī pasūtījumu skaits ražotājam, un jau sākot ar 2020. gadu izmaksas par vienu produkcijas vienību samazināsies par 10%, noslēdzot sadarbības līgumu uz 5 gadiem. Norēķini ar izejmateriālu piegādātājiem pirmajā gadā ir 15 dienu pēc apmaksas, savukārt, noslēdzot ilgtermiņa sadarbības līgumu, norēķinu kārtība tiek mainīta uz 30 dienu pēc apmaksas pēc rēķina izrakstīšanas datuma.

Izstrādājot finanšu prognozi, darba autore pieņem, ka SIA “Wooden spike” neto apgrozījums ik gadu palielināsies. Lai arī produkcijas cena ir visai augsta, darba autore uzskata, ka sabiedrībā arvien vairāk cilvēki izvēlas iegādāties kvalitatīvas, dabīgas un videi nekaitīgas preces ne tikai internetā, bet arī gada tirgos, dažādu pilsētu svētkos u.c., kā arī arvien vairāk palielinās interese par efektīvu nemedicīnisku aktivitāšu veikšanu, lai uzlabotu pašsajūtu un palielinātu enerģiju. Neto apgrozījuma pieaugums tiek plānots vasaras periodā un Ziemassvētkos, kad cilvēki dodas kopā ar ģimeni iepirkties, apmeklēt kādu pasākumu utt. Uzņēmuma plānoto neto apgrozījumu par periodu 2019. gada otrā puse – 2022. gadam skatīt 6.1. tabulā.

6.1. tabula

Uzņēmuma SIA “Wooden spike” neto apgrozījums 2019.-2022. gadā EUR⁹²

Gads	2019	2020	2021	2022
Neto apgrozījums	13 304	39 595	61 536	68 850

Kā redzams 6.1. tabulā, uzņēmuma finanšu prognozē tiek pieņemts, ka jau 2020. gadā neto apgrozījums sasniegs 41 397 EUR, kas tiks panākts ar aktīvu darbību sociālajos tīklos, veidotām reklāmām, dalībām gada tirgos, izbraukumos uz pilsētas svētkiem, kā rezultātā

⁹² Darba autore veidota

piesaistot ar vien vairāk jaunus klientus, kas vēlas iegādāties produkciju un tajā skaitā to rekomendē citiem.

Darba autore ir izveidojusi sekojošus pieņēmumus pirmajiem uzņēmuma saimnieciskās darbības plānošanas gadiem. Pieņēmumi 2019.-2022. gadam:

- Izdevumi par elektroenerģiju ir 30 EUR mēnesī;
- Izdevumi par grāmatvedības pakalpojumiem 2019. un 2020. gadā ir 36 EUR, 2021. gadā palielinās – 63 EUR, bet 2022. gadā 70 EUR;
- Sakaru izmaksas, kurās ir iekļauts uzņēmuma telefonnumura pieslēgums un internets 2019. un 2020. gadā – 24 EUR, 2021. gadā palielinās – 30 EUR un 2020. gadā sastāda 40 EUR;
- Komunālie maksājumi mēnesī ir vidēji 24, 58 EUR;
- Pamatlīdzekļu nolietojuma aprēķinā ir izmatota lineārā metode;
- Telpu nomas maksa no 2019. gada 1. jūlija līdz 2021. 31 decembrim ir 90 EUR mēnesī, bet 2022. gadā nomas maksa tiek palielināta, jo uzņēmums īrē vēl papildus telpu, kur tiek uzglabāta gatavā produkcija un izejmateriāli;
- Pirmajā gada uzņēmums neveido krājumus, lai naudas līdzekļi netiktu iesaldēti gadījumā, ja produkcijas pārdošanas prognoze netiek izpildīta, bet sākot ar 2020. gadu tiek veidoti krājumi, lai palielinātu klientu apkalpošanas ātrumu;
- Transporta izmaksas 2019. gadā mēnesī nebūs lielākas kā 50 EUR, 2020. un 2021. gadā - 55 EUR, 2022. gada 75 EUR.

6.2. SIA “Wooden spike” ieņēmumu plāns

Uzņēmuma saimnieciskās darbības uzsākšana tiek plānota sākot ar 2019. gada 1.jūliju, kas tiks uzsākta produkcijas komercializācija. Norēķini par iegādātajām precēm ir tūlītēja, ja iegādājas caur interneta starpniecību kāda no sociālo tīklu portāliem, kā arī iegādājoties apmeklējot kādu no tirdzniecības vietām. Uzņēmuma ieņēmumu plānu pa mēnešiem 2019. gadā skatīt 6.2. tabulā.

Uzņēmuma SIA "Wooden spike" ieņēmumu plāns 2019. gadā, EUR⁹³

Naudas ieņēmumi	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris
Akupresūras paliktnis	493	841	667	435	1508	1682
Akupresūras rolleris	390	390	780	390	1040	1040
Akupresūras bumba	528	624	576	456	864	600
KOPĀ	1411	1855	2023	1281	3412	3322

Tiek prognozēts, ka jau pirmajā darbības mēnesī uzņēmums spēs pārdot vidēji 18 produktus no katra veida, kas nodrošinās pirmā mēneša ieņēmumus 1 411 EUR apmērā, lai būtu iespēja segt izdevumus.

Uzņēmuma SIA "Wooden spike" ieņēmumu plāns 2020. gadā, EUR⁹⁴

Naudas ieņēmumi	Janv.	Febr.	Marts	Apr	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.
Akupresūras paliktnis	1276	1247	1566	1160	1015	1334	1450	2320	2378	1740	1885	2320
Akupresūras rolleris	520	572	650	910	442	780	650	962	1170	468	1430	1300
Akupresūras bumba	216	672	960	648	960	840	1008	1200	960	696	840	960
KOPĀ	2012	2491	3176	2718	2417	2954	3108	4482	4508	2904	4155	4580

Savukārt 2020. gadā, skatīt 6.3. tabulu, tiek prognozēts, ka vidēji katru mēnesi uzņēmums pārdos ne mazāk kā 41 vienības no katra produkta veida, tādējādi palielinot uzņēmuma ieņēmumus. Tiek prognozēts, ka lielākais produkcijas pārdošanas apjoms gada ietvaros tiks sasniegts pavasara pirmajā mēnesī, vasaras vidū un tuvojoties ziemas saulgriežiem un Jaunajam gadam, kas vairāk ir skaidrojams ar iedzīvotāju iepirkšanās paradumiem tuvojoties svētkiem.

⁹³ Darba autores veidota

⁹⁴ Darba autores veidota

Uzņēmuma SIA "Wooden spike" ieņēmumu plāns 2021. gadā, EUR⁹⁵

Naudas ieņēmumi	Janv.	Febr.	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.
Akupresūras paliktnis	2958	1624	1885	2146	2465	3335	3132	3190	3335	3335	3190	3335
Akupresūras rolleris	2288	1560	1482	1378	1040	1352	1014	1248	1066	1170	1222	1170
Akupresūras bumba	480	1320	960	1200	1080	720	960	1080	1056	840	960	960
KOPĀ	5726	4504	4327	4724	4585	5407	5106	5518	5457	5345	5372	5465

Arī 2021. gadā tiek prognozēts līdzīga naudas ieņēmumu dinamika, skatīt 6.4. tabulu. Tiek prognozēts, ka jau 2021. gadā uzņēmums būs spējīgs pārdot vidēji ne mazāk kā 66 produktu vienības no katra veida, kas ir par 22 produktu vienībām vairāk nekā 2020. gadā.

Uzņēmuma SIA "Wooden spike" ieņēmumu plāns 2022. gadā, EUR⁹⁶

Naudas ieņēmumi	Janv.	Febr.	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.
Akupresūras paliktnis	2900	3625	2610	2175	2320	1450	1798	1073	1334	1450	3335	3480
Akupresūras rolleris	2288	2236	2834	1742	1820	2262	1924	1742	2132	1690	1820	2106
Akupresūras bumba	1440	1008	1104	1200	2064	1440	720	1440	1968	1440	1680	1200
KOPĀ	6628	6869	6548	5117	6204	5152	4442	4255	5434	4580	6835	6786

2022. gadā uzņēmuma ieņēmumi mēnesī vidēji tiek prognozēti 5700 EUR un kopā 2022. gadā sastādot 68 850 EUR ieņēmumus, skatīt 6.5.tabulu. Produkcijas pārdošanas apjomi 2022. gadā palielināsies par 10 % attiecībā pret iepriekšējā gada pārdošanas apjomiem. Ik gada pārdošanas apjoma pieauguma prognozē tie ņemts vērā iedzīvotāju dzīves stila maiņa, kas ir dabai draudzīgāka izvēloties dabīgus produktus, kā arī uz to, ka arvien vairāk cilvēki saskaras ar muguras sāpēm, nogurumu, enerģijas trūkumu un arvien vairāk meklē alternatīvu, kā radušos problēmu risināt.

⁹⁵ Darba autores veidota

⁹⁶ Darba autores veidota

6.3. Uzņēmuma SIA “Wooden spike” peļņas uz zaudējumu aprēķins

Peļņas un zaudējumu aprēķinā tiek iekļauti visi uzņēmuma ieņēmumi un izdevumi, kas ir radušies pārskata gadā - “Peļņas un zaudējumu aprēķins ir finanšu pārskats, kurā detalizēti parādīts, kā radusies peļņa (vai zaudējumi) noteiktā periodā.”⁹⁷

Uzņēmumam uzsākot savu darbību, jau pirmajā mēnesī izveidos reklāmas lapas sociālajos tīklos, lai pēc iespējas vairāk piesaistītu klientus un iepazīstinātu ar uzņēmumu un tā darbību, savukārt grāmatvedības pakalpojumi saimnieciskās darbības uzsākšanas sākumā nebūs nepieciešami, tiek prognozēts, ka grāmatvedības pakalpojumi tiks izmantoti gada pēdējos divos mēnešos.

Darba autore uzskata, ka uzņēmums pirmajos gados strādās ar zaudējumiem, jo uzsākot darbību uzņēmumam netiks piesaistīts ārējais finansējums un pirmajā gadā uzņēmums strādās tikai sešus mēnešus. 2019. gadā uzņēmumam tiek prognozēti 3 895 EUR zaudējumi, 2020. gadā – 915 EUR zaudējumi, 2021. gadā 884 EUR peļņa, bet jau 2022. gadā uzņēmums gadu noslēgs ar 1 944 EUR peļņu, skatīt 6.6. tabulu.

6.6. tabula

Uzņēmuma SIA “Wooden spike” peļņas un zaudējumu aprēķins 2019. gadam, EUR⁹⁸

	Jūlijs	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Neto apgrozījums	1411	1855	2023	1281	3412	3322	13304
Darba algas	1470	1470	1470	1470	1470	1470	8820
VSAOI	354	354	354	354	354	354	2125
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	6
Elektroenerģijas izmaksas	30	30	30	30	30	30	180
Tirdzniecības vietas noma, tirdz.izmaksas							0
Izejvielu un materiālu izlietojums	433	569	621	393	1047	1019	4082
Telpu noma	90	90	90	90	90	90	540
Grāmatvedības pakalpojumi					36	36	71
Sakaru izmaksas	24	24	24	24	24	24	144
Reklāmas izmaksas	100	150				100	350
Transporta izmaksas	50	50	50	50	50	50	300
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	100						100
Pamatlīdzekļu un nematr. ieg. Nolietojums		69	69	69	69	69	345
Komunālie maksājumi	15	15	20	25	30	30	135
Peļņa pirms UIN	-1256	-967	-706	-1225	211	49	-3895
Uzņēmumu ienākuma nodoklis							
Tirā peļņa	-1256	-967	-706	-1225	211	49	-3895

⁹⁷ **Korsaka T., Raņķevica V., Ievads grāmatvedībā**, Rīga, Latvijas Komerčbanku asociācija. Konsultāciju un mācību centrs, 2005., 265.lpp., 35.lpp

⁹⁸ Darba autores veidota

Uzņēmumam uzsākot saimniecisko darbību, kā iepriekš tika minēts, pirmajā gadā tiek paredzēti 3 895 EUR zaudējumi. Uzņēmuma neto apgrozījums pirmajos darbības sešos mēnešos kopā sastādīs 13 304 EUR, kas vidēji mēnesī ir 2 217 EUR.

Uzņēmuma SIA "Wooden spike" peļņas un zaudējumu aprēķins 2020. gadam, EUR⁹⁹

	Jan.	Febr.	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Neto apgrozījums	2012	2491	3176	2718	2417	2954	3108	4482	4508	2904	4155	4580	39505
Darba algas	1470	1470	1470	1470	1470	1470	1470	1900	1900	1900	1900	1900	19790
VSAOI	354	354	354	354	354	354	354	458	458	458	458	458	4767
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
Elektroenerģijas izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Tirdzniecības vietas noma, tirdz. izmaksas	100					50	150	150	100				550
Izejvielu un materiālu izlietojums	564	698	890	762	678	828	871	1257	1264	814	1165	1284	11076
Telpu noma	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1080
Grāmatvedības pakalpojumi	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	432
Sakaru izmaksas	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	288
Reklāmas izmaksas		80						100					180
Transporta izmaksas	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	660
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	30									20			50
Pamatlīdzekļu un nematr. Ieg. Nolietojums	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	879
Komunālie maksājumi	30	30	30	25	25	20	20	20	20	20	25	30	295
Peļņa pirms UIN	-846	-451	122	-203	-419	-78	-67	288	457	-617	298	599	-915
Uzņēmumu ienākuma nodoklis													
Tīrā peļņa	-846	-451	122	-203	-419	-78	-67	288	457	-617	298	599	-915

2020. gadā uzņēmuma neto apgrozījums tiek prognozēts, ka pakāpeniski ik mēnesi palielināsies, tomēr tiek ņemts vērā faktors, ka pieprasījums pēc produkcijas var arī samazināties, tādēļ, tiek paredzēts, ka 2020. gada oktobrī ir iespējama neto apgrozījuma samazināšanās, tādējādi paredzot arī scenāriju gadījumam, ja pierasējumam pēc produktu pasūtījumiem būs sezonālā pazīme, piemēram ir starpsezona, netiek ņemta dalība kādā no paredzētajām tirdzniecības vietām. 2020. gadu uzņēmums prognozē noslēgt ar 915 EUR zaudējumiem.

⁹⁹ Darba autores veidota

Uzņēmuma SIA "Wooden spike" peļņas un zaudējumu aprēķins 2021. gadam, EUR¹⁰⁰

	Jan.	Febr.	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Neto apgrozījums	5726	4504	4327	4724	4585	5407	5106	5518	5457	5345	5372	5465	61536
Darba algas	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	31200
VSAOI	626	626	626	626	626	626	626	626	626	626	626	626	7516
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
Elektroenerģijas izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Tirdzniecības vietas noma, tirdz. izmaksas				100	100	100	100	100	100			100	700
Izejvielu un materiālu izlietojums	1372	1079	1037	1132	1099	1296	1224	1322	1308	1281	1287	1310	14745
Telpu noma	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1080
Grāmatvedības pakalpojumi	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	756
Sakaru izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Reklāmas izmaksas	300						350		400			500	1550
Transporta izmaksas	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	660
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde			40										40
Pamatlīdzekļu un nematr. ieg. Nolietojums	73	73	73	73	78	144	144	144	144	144	144	144	1381
Komunālie maksājumi	30	30	25	25	20	20	20	20	20	25	25	30	290
Peļņa pirms UIN	455	-174	-344	-102	-207	352	-227	436	-10	399	420	-114	884
Uzņēmumu ienākuma nodoklis													
Tirā peļņa	455	-174	-344	-102	-207	352	-227	436	-10	399	420	-114	884

Arī 2021 gadā uzņēmuma tiek prognozēta, ka apgrozījums ik mēnesi palielināsies. Palielinoties apgrozījumam, uzņēmuma darbiniekiem tiks palielinātas algas. Uzņēmums 2021. gadu noslēgs ar 884 EUR peļņu.

¹⁰⁰ Darba autores veidota

Uzņēmuma SIA "Wooden spike" peļņas un zaudējumu aprēķins 2022. gadam, EUR¹⁰¹

	Jan.	Febr.	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Neto apgrozījums	6628	6869	6548	5117	6204	5152	4442	4255	5434	4580	6835	6786	68850
Darba algas	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	33000
VSAOI	662	662	662	662	662	662	662	662	662	662	662	662	7950
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
Elektroenerģijas izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Tirdzniecības vietas noma, tirdz. izmaksas				200	200	200	200	200	200		200	200	1600
Izejvielu un materiālu izlietojums	1588	1646	1569	1226	1487	1235	1064	1020	1302	1097	1638	1626	16498
Telpu noma	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800
Grāmatvedības pakalpojumi	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	840
Sakaru izmaksas	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480
Reklāmas izmaksas	300	100					350		400			500	1650
Transporta izmaksas	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	900
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde			40										40
Pamatlīdzekļu un nematr. ieg. Nolietojums	124	124	124	124	124	124	124	124	124	124	124	124	1486
Komunālie maksājumi	30	30	25	25	20	20	20	20	20	25	25	30	290
Peļņa pirms UIN	807	1191	1012	-237	595	-205	-1095	-887	-390	-445	1070	528	1944
Uzņēmumu ienākuma nodoklis													
Tīrā peļņa	807	1191	1012	-237	595	-205	-1095	-887	-390	-445	1070	528	1944

Uzņēmuma trešajā darbības gadā tiek prognozēts, ka uzņēmuma apgrozījums kopumā pieaugs par 12%, kā arī 2022. gada ir gaidāms, ka uzņēmuma darbiniekiem tiks palielinātas algas, jo palielināsies gan darba apjoms, gan uzņēmuma attīstības plānošanā tiks uzsākts darbs pie tirgus noieta paplašināšanas. Uzņēmums 2022. gadu noslēgs ar 1 944 EUR peļņu, kas tiks reinvestēta uzņēmuma tālākai attīstībai.

¹⁰¹ Darba autores veidota

6.4. Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats

Naudas plūsmas pārskatā tiek parādīti visi saņemtie naudas līdzekļi un to izlietošanas posteņi pārskata gadā. Uzņēmuma naudas plūsmā tiek izmantota tiešā metode, izmantojot kases principu, apkopojot visu informāciju par naudas ieņēmumiem un izdevumiem. Tā kā uzņēmums savu darbību jau sāks ar 1. jūliju, tiek prognozēts, ka pirmajā mēnesī saņems no ražotāja un pārdos 54 produktu vienības kopā un pirmā mēneša ienākumi būs 1 411 EUR. Norēķinu kārtība ar klientiem, kuri iegādājas precis tieši no uzņēmuma, būs tūlītēja apmaksa, bet uzņēmums plāno gada beigās piedalīties kopypirkšanas platformā, piedāvājot atlaides produkcijai. Ieņēmumi par pārdoto, tiks saņemti nākamajā mēnesī jeb 2020. gada janvārī.

Darba autore ir izveidojusi uzņēmuma SIA “Wooden spike” naudas plūsmas pārskatu 2019. gadam, skatīt 6.10. tabulu. Kā redzams, uzņēmuma saimnieciskās darbības sākumā naudas līdzekļu atlikums būs 9 600 EUR, bet gadu noslēgs ar 5 419 EUR naudas atlikumu.

6.10. tabula

Uzņēmuma SIA “Wooden spike” naudas plūsmas pārskats 2019. gadam, EUR¹⁰²

Periods	Jūlijs	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Sākuma atlikums	9600	8401	7457	6354	5729	4982	9600
Naudas ieņēmumi							
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras paliktnis)	493	841	667	435	1508	1682	2436
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras rolleris)	390	390	390	780	390	1040	1950
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras bumba)	528	528	624	576	456	864	2256
PVN	296	369	353	376	494	753	1395
Naudas ieņēmumi kopā	1707	2128	2034	2167	2848	4339	8037
Naudas izdevumi							
Valsts nodeva par publikāciju	150						
Zimogu izgatavošana	15						15
Darba algas		1470	1470	1470	1470	1470	7350
VSAOI		354	354	354	354	354	1771
Riska nodeva		1	1	1	1	1	5
Datorprogramma	500						
Datorpreces	800						800
Mēbeles, inventārs	450						450
Elektroenerģijas izmaksas		30	30	30	30	30	150
Tirdzniecības vietas noma, tirdz.izmaksas	0	0	0	0	0	0	0
Izejvielu un materiālu iegāde 15 dienu pēcapmaksa)	415	569	600	377	1057	1064	4082
Izejvielu un materiālu iegāde 30 dienu pēcapmaksa)							
Telpu noma	180	90	90	90	90	90	630
Grāmatvedības pakalpojumi						36	36
Sakaru izmaksas		24	24	24	24	24	120
Reklāmas izmaksas		100	150	0	0	0	250
Transporta izmaksas		50	50	50	50	50	250
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	100	0	0	0	0	0	100

¹⁰² Darba autores veidota

Komunālie maksājumi		15	15	20	25	30	105
Uzņēmuma auto iegāde							0
PVN valsts budžetā	517	184	201	124	268	278	1572
Samaksātais PVN	-220	185	152	252	226	475	1070
Naudas izdevumi kopā	2906	3073	3137	2792	3596	3902	19405
Neto naudas plūsma	-1199	-944	-1103	-625	-747	437	-4181
Beigu atlikums	8401	7457	6354	5729	4982	5419	5419

Naudas plūsmas pārskatu par 2020. skatīt pielikumā Nr.1, par 2021. gadu skatīt pielikumā Nr.2 un par 2022 gadu skatīt pielikumā Nr.3.

6.5. Uzņēmuma SIA “Wooden spike” bilance

Uzņēmuma SIA “Wooden spike” bilance par periodu no 1. jūlija 2019. gada līdz 31. decembrim 2022. gada ir aplūkojuma 6.11. tabulā. Bilancē ir redzams, kādi ir uzņēmuma ilgtermiņā līdzekļi un apgrozāmie līdzekļi, kā arī bilances pasīva daļā redzami uzņēmumu līdzekļu avoti.

Uzņēmumam uzsākot darbību bilances aktīvu daļā ir parādīti uzņēmuma līdzekļi, kuri 2019. gada beigās ir kā pamatlīdzekļu, nemateriālo ieguldījumu, naudas līdzekļu, krājumu un debitoru parādu veidā. Savukārt uzņēmuma bilances pasīvu daļā tiek parādīti iepriekš uzskaitīto līdzekļu avoti, kas 2019. gada beigās ir kā pamatkapitāla, pārskata gada nesadalīta peļņa / zaudējumi un īstermiņa saistības.

Bilancē redzams, ka uzņēmums pirmos radības gadus strādā ar zaudējumiem, 2019. un 2020. gada beigās krājumu atlikums ir salīdzinoši neliels, ņemot vērā, ka pirmajā gadā uzņēmums gada nogalē savu produkciju piedāvās koppelšanas platformā un tiek prognozēts, decembra mēnesī visu pasūtīto produkciju nevarēs realizēt, tādejādi tiek paredzēts scenārijs, ka pārdošanas prognoze neizpildās. Savukārt sākot ar 2021. gadu tiek plānots turēt lielāku apjomu krājumu, lai klientu iegādātos precī būtu iespējams pēc iespējas ātrāk piegādāt.

Bilancē redzams, ka uzņēmumam nav ilgtermiņa saistību, kas ir skaidrojams ar to, ka uzņēmuma darbības uzsākšanai nav piesaistīts ārējais finansējums, uzņēmuma pamatkapitāls ir pietiekams, lai nodrošinātu uzņēmumam pozitīvu naudas plūsmu.

Uzņēmuma SIA "Wooden spike" naudas plūsmas pārskats 2019. gadam, EUR¹⁰³

	2019.07.01	2019.12.31.	2020.12.31	2021.12.31	2022.12.31
<i>Aktīvi</i>					
Ilgtermiņa ieguldījumi	0	1335	1181	4780	4894
Mazvērtīgais inventārs un Pamatlīdzekļi		835	681	4280	4394
Nemateriālie ieguldījumi		500	500	500	500
Apgrozāmie līdzekļi	9600	7197	8951	12076	13033
Krājumi		750	365	2470	2422
Debitori		1028	3189	6628	3937
Naudas līdzekļi	9600	5419	5397	2978	6674
Bilance	9600	8532	10132	16856	17927
	2019.07.01	2019.12.31.	2020.12.31	2021.12.31	2022.12.31
<i>Pasīvi</i>					
Pašu kapitāls	9600	5705	4790	9569	12428
Pamatkapitāls	9600	9600	9600	9600	9600
Iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa			-3895	-915	884
Pārskata gada nesadalītā peļņa		-3895	-915	884	1944
Aizņemtālais kapitāls	0	2827	5343	7288	5499
Ilgtermiņa saistības					
Īstermiņa saistības		2827	5343	7288	5499
Bilance	9600	8532	10132	16856	17927

Uzņēmums plāno 2021. gadā iegādāties uzņēmuma auto, kura vērtība ir 4 000 EUR, līdz ar ko palielinās uzņēmuma aktīvu daļā mazvērtīgais inventārs un pamatlīdzekļi. Kā arī ik gadu tiek iegādāta datorprogrammas licence.

Tiek plānots, ka ar 2021. gadu uzņēmums būs noslēdzis sadarbības līgumu par preču pārdošanu jeb izplatīšanu rezultātā palielināsies debitoru parādu apjoms, jo norēķinu kārtība ar sadarbības partneri būs 30 dienu pēcapmaksā.

2022. gada beigās uzņēmumam plānota 1 944 EUR peļņa, kas tiks reinvestēta uzņēmuma attīstībā, ņemot vērā, ka gada beigās uzņēmumam ir 6 674 EUR naudas līdzekļi. Tiek plānots,

¹⁰³ Darba autores veidota

ka nākotnē uzņēmums būs spējīgs iegādāties kokapstrādes iekārtais, lai produkcijas ražošanu nodrošinātu pašu spēkiem.

6.6. Projekta novērtēšana

Projekta atmaksāšanās laiks

Kā norāda R. Alsīņa, K. Marinska un J. Bojarenko “Investīciju atmaksāšanās laiks parāda, cik gadu (mēnešu) nepieciešams, lai projekta īstenošanā ieguldītais kapitāls tiktu segts ar tīro ienākumu, kas iegūts projekta īstenošanas rezultātā. Jo īsāks šis laika periods, jo labākus rezultātus gūstam no projekta izmantošanas uzņēmējdarbībā.”¹⁰⁴

Projekta atmaksāšanās periodu var aprēķināt pēc sekojošas formulas¹⁰⁵:

Projekta atmaksāšanās periods=

$$\text{Pilns gadu skaits pirms atmaksāšanas gada} + \frac{(\text{nekompensētā vērtība uz atmaksāšanās gada sākumu})}{\text{sākumu naudas līdzekļu ienākums atmaksāšanās gada laikā}}$$

Uzņēmuma uzkrāto naudas plūsmu skatīt 6.12.tabulā. Atmaksāšanās periods uzņēmumam SIA “Wooden spike” tika aprēķināts pēc iepriekšminētās formulas. Projekta atmaksāšanās periods = $1 + (4181/5397) = 1,77$, kas nozīmē, ka atmaksāšanās laiks būs 1 gads un 9 mēneši.

6.12. tabula

Uzņēmuma SIA “Wooden spike” uzkrātā naudas plūsma 2019-2022. gadam¹⁰⁶

Periods	0	1	2	3	4
Prognozētā naudas plūsma	-9600	5419	5397	2978	6674
Uzkrātā naudas plūsma	-9600	-4181	1215	4194	10868
Tuvinātais atmaksāšanās periods	1,775				

Tomēr veiktais atmaksāšanās aprēķins nav pilnīgs, jo netiek ņemta vērā kapitālieguldījums, kas saistīts ar projekta īstenošanas naudas plūsmu, kā arī netiek ņemts vērā laika faktors un ietekme.¹⁰⁷ Lai tiku ņemti vērā iepriekš minētie faktori, darba autore veica

¹⁰⁴ Alsīņa R., Marinska K., Bojarenko J., *Vadības grāmatvedība: Teorija un prakse*, Rīga, SIA KIF “Biznesa komplekss”, 2011, 239.lpp., 210.lpp.

¹⁰⁵ Vanaga D., *Maģistra darbs. Investīciju analīze un novērtēšana*, Rīga, 2007., Pieejams: http://www.nasdaqbaltic.com/files/riga/Studiju_darbi/Dace_Vanaga_mag.pdf (skatīts: 17.05.2019.)

¹⁰⁶ Darba autores veidota

¹⁰⁷ Alsīņa R., Marinska K., Bojarenko J., *Vadības grāmatvedība: Teorija un prakse*, Rīga, SIA KIF “Biznesa komplekss”, 2011, 239.lpp., 217.lpp.

uzņēmuma atmaksāšanās aprēķinu izmantojot diskontēto naudas plūsmu. Diskontēto naudas plūsmu skatīt 6.13. tabulā.

6.13. tabula

Uzņēmuma SIA “Wooden spike” uzkrātā naudas plūsma 2019-2022. gadam¹⁰⁸

Periods	0	1	2	3	4
Prognozētā naudas plūsma	-9600	5419	5397	2978	6674
Diskontētā naudas plūsma (11,52%)	-9600	4859	4839	2671	5985
Uzkrātā diskontētā naudas plūsma	-9600	-4741	98	2769	8753
Tuvinātais atmaksāšanās periods	1,980				

Atmaksāšanās periods uzņēmumam SIA “Wooden spike” izmantojot diskontēto naudas plūsmu tika aprēķināts sekojoši: Tuvinātais atmaksāšanās periods= $1+(4741/4839)=1,980$. Izmantojot diskontēto naudas plūsmu, uzņēmuma atmaksāšanās laiks būs 1 gads un 11 mēneši. Diskonta likme tika izvēlēta 11, 52 %, pamatojoties uz Valsts Kases sniegto informāciju par 2019. gada II ceturkšņa ilgtermiņā ieguldījumu patiesās vērtības noteikšanu.¹⁰⁹

Projekta NPV

R. Alsīņa, K. Marinska un J. Bojarenko norāda, ka “Izmantojot diskontēto tīro ienākumu metodi tiek savstarpēji salīdzināti visi diskontētie ar konkrētā projekta īstenošanu saistītie naudas ieņēmumi un izdevumi.”¹¹⁰ Izmantojot šo metodi ir iespējams vispirms novērtēt projektu un salīdzināt papildus ienākumus ar projekta vērtību, attiecīgi, ja ienākumi ir lielāki par projekta izdevumiem, projektu īstenot ir izdevīgi.

Ja diskontētie tīrie ienākumi ir:

- Pozitīvs skaitlis, tad naudas ieņēmumi, ko nodrošina kapitāl ieguldījumi, sniegs peļņu un projekts ir pieņemams;
- Negatīvs skaitlis, projekta realizēšana nav pieņemama, būs zaudējumi;
- Nulle, projektu īstenojot nebūs ne zaudējumu, ne peļņas.¹¹¹

Uzņēmuma SIA “Wooden spike” NPV aprēķins tika veikts sekojoši:

¹⁰⁸ Darba autore veidota

¹⁰⁹ Valsts Kase, *Diskonta likmes*, Pieejams: <https://www.kase.gov.lv/metodika/diskonta-likmes> (skatīts 17.05.2019)

¹¹⁰ Alsīņa R., Marinska K., Bojarenko J., *Vadības grāmatvedība: Teorija un prakse*, Rīga, SIA KIF “Biznesa komplekss”, 2011, 239.lpp., 218.lpp

¹¹¹ Turpat 218.lpp

$NPV = (4859 + 4839 + 2671 + 5985) - 9600 = 8\,753$ EUR. Tā kā NPV aprēķinātais rādītājs ir lielāks par 0, projektu realizēt ir izdevīgi, jo tas nesīs peļņu.

IRR

Iekšējo peļņas normu izmanto kapitāla budžetā, lai novērtētu potenciālo ieguldījumu rentabilitāti. Iekšējā atdeves likme ir diskonta likme, kas veido visu konkrētā projekta naudas plūsmu tīro tagadnes vērtību (NPV) vienādu ar nulli. “Iekšējā peļņas norma investīciju projektam tiek aprēķināta kā procentu likme, pie kuras tīrā pašreizējā vērtība (NPV) būs vienāda ar nulli, kas nozīmē, ka pie noteiktas diskonta likmes projekts atgriezīs (jeb atmaksās) kapitālu kas ticis izlietots, bet neradīs papildu ieņēmumus.”¹¹² IRR parāda maksimālu iespējamo izmaksu apmēru, piemērojot procentu likmi, tiek iegūta informācija par veikto investīciju ienesīgumu, piemēram, ja iekšējā peļņas norma > kā investora, tad investīcija ir ienesīga, savukārt, ja rādītājs ir mazāks, tad investīcija nav ienesīga. Būtiski ir piemērot diskonta likmi, pie kuras NPV būs vienāds ar nulli.

IRR tiek aprēķināts pēc šādas formulas: $IRR = r_1 + (r_2 - r_1) \times NPV_1 / (NPV_1 - NPV_2)$ ¹¹³

Darba autore izmantojot Microsoft Excel funkciju aprēķināja, ka IRR = 38,5%, kas nozīmē, ka pēc 4 gadiem investīciju atdeve būs 38,5%.

EBITDA

EBITDA vai peļņa pirms procentiem, nodokļiem, nolietojuma un amortizācijas ir uzņēmuma vispārējā finansiālā rezultāta rādītājs un to izmanto kā alternatīvu vienkāršiem ienākumiem vai neto ienākumiem dažos gadījumos. Tomēr šis rādītājs var būt maldinošs, jo netiek ņemtas vērā kapitāla izmaksas, piemēram, pamatlīdzekļus, pamatlīdzekļus un iekārtas.

EBITDA rādītājs tiek aprēķināts pēc šādas formulas: $EBITDA = \text{Neto peļņa} + \text{procenti} + \text{nodokļi} + \text{nolietojums}$ ¹¹⁴

¹¹² Rurāne M., *Finanšu pārvaldība un analīze*, Rīga, Avots, 2019., 258.lpp., 71.lpp

¹¹³ Vanaga D., *Maģistra darbs. Investīciju analīze un novērtēšana*, Rīga, 2007., Pieejams: http://www.nasdaqbaltic.com/files/riga/Studiju_darbi/Dace_Vanaga_mag.pdf (skatīts: 17.05.2019.)

¹¹⁴ What is EBITDA?, Pieejams: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/what-is-ebitda/> (Skatīts 17.05.2019)

Uzņēmuma SIA "Wooden spike" EBIDTA 2019-2020. gadam EUR ¹¹⁵

Gads	Neto peļņa	Procenti	Nodokļi	Nolietojums	EBITA
2019	-3895	-	-	1060	-2835
2020	-915	-	-	879	-36
2021	884	-	-	1381	2266
2022	1944	-	-	1486	3429

Kā redzams 6.14. tabulā, uzņēmuma EBIDTA rādītājs ik gadu palielinās. 2019. gadā, tā kā uzņēmums būs veicis saimniecisko darbību vien 6 mēnešus, rādītājs ir negatīvs, bet jau 2021. gadā EBIDTA ir 2 266 EUR.

ROE

Kapitāla atdeve (ROE) ir uzņēmuma rentabilitātes rādītājs attiecībā pret pašu kapitālu. ROE ir rādītājs par to, cik labi uzņēmums izmanto ieguldījumus, lai radītu peļņas pieaugumu. "Rentabilitāte ir attiecība starp peļņas lielumu un kādu citu rādītāju, kurš nodrošina peļņas lielumu t.i. kapitāls, neto apgrozījums"¹¹⁶

Kapitāla atdeve tiek rēķināta pēc sekojošas formulas: Pašu kapitāla rentabilitāte = (pārskata gada peļņa/ pašu kapitāla vērtība) x 100%.

Uzņēmuma SIA "Wooden spike" kapitāla atdeves rādītājus skatīt 6.15. tabulā.

Uzņēmuma SIA "Wooden spike" ROE 2019-2020. gadam ¹¹⁷

Rādītājs	2019	2020	2021	2022
Peļņa	-3895	-915	884	1944
Pašu kapitāls	5705	4790	9569	12428
Pašu kapitāla atdeve	-68%	-19%	9%	16%

¹¹⁵ Darba autores veidota

¹¹⁶ **Alsiņa R., Marinska K., Bojarenko J.**, *Vadības grāmatvedība: Teorija un prakse*, Rīga, SIA KIF "Biznesa komplekss", 2011, 239.lpp., 175.lpp

¹¹⁷ Darba autores veidota

Ņemot vērā, ka uzņēmums 2019. gadu noslēgs ar 3 895 EUR zaudējumiem, kā arī netiek piesaistīts ārējais finansējums, kapitāla atdeves rādītājs ir negatīvs, tomēr tas ik gadu palielinās un jau 2021. gadā pašu kapitāla atdeve ir 9%, bet 2022. gadā 16%, sasniedzot 1 944 EUR peļņu.

Tā ka uzņēmuma tuvākajā darbības nākotnē nav plānots izmaksāt dividendes un gūto peļņu reinvestēt uzņēmuma turpmākai attīstībai, uzņēmumam nav nepieciešams rēķināt rādītāju ROIC.

7. RISKI UN TO SAMAZINĀŠANAS PASĀKUMI

Risks pēc būtības ir plašs jēdziens, kam arī ir daudz un dažādas definīcijas uz skaidrojumi, tomēr darba autore uzskata, ka riska būtības skaidrojumu visatbilstošāk sniedz G. Pettere un I. Voronova: “Risks ir objektīva parādība jebkurā cilvēku darbības sfērā, un tā izpaužas kā liela skaita atsevišķu risku summa. Pēc savas būtības risks ir iespēja iestāties notikumam ar neaktīvām, it īpaši neizdevīgām ekonomiskām sekām”¹¹⁸

Ņemot vērā, ka risks ir neskaidrs notikums, kas, ja tas iestājas, var apdraudēt mērķa sasniegšanu J. Uzulāns norāda, ka risku identificēšana ir ļoti svarīgs risku vadības posms no kā ir atkarīga citu sekojošo posmu kvalitāte. “Risku identificēšanas kvalitāte nosaka pārējo risku vadības posmu kvalitāti. Nav iespējams veikt riska analīzi vai riska uzraudzību, ja attiecīgais risks nav identificēts.”¹¹⁹ Riskus var iedalīt dažādi, gan pēc iestāšanās iespējamības, izraisīto seku apmēra u.c., tādēļ ir būtiski potenciālos riskus ne tikai apzināt, bet arī novērtēt, kā rezultātā būs iespēja riskus salīdzināt pēc to lieluma. Galvenokārt tiek izdalīti trīs risku novērtēšanas metodes: statistiskā metode, ekspertu metode un speciālu koeficientu metode.¹²⁰

Šajā nodaļā tiks izvērtēti riski, ar kuriem uzņēmums SIA “Wooden spike” var saskarties, tādējādi izveidojot pārskatu par risku vadību un darbībām, lai izvairītos no risku iestāšanās vai mazinātu risku izraisīto seku lielumu. Darba autore sacīto apstiprina R. Džounss minot, ka “Risku vadība ir process potenciālo risku noteikšanai un iedalīšanai kategorijās, kurām seko rīcības definēšana, lai mazinātu šos riskus”¹²¹ pamatojoties uz iepriekš minēto, darba autore ir apkopojusi iespējamus riskus uzņēmumam SIA “Wooden spike”, izveidojot riska profilu, identificējot risku, tā izpausmi un sekas, skatīt 7.1. tabulu.

7.1. tabula

Uzņēmuma SIA “Wooden spike” risku profils¹²²

Riska Nr.	Riska veids	Riska izpausme (notikums)	Riska ietekmes rezultāts (sekas)
1.	Konkurences risks	- Tīrgū parādās jauni konkurenti;	1. Palielinās konkurence, konkurentu aktīva darbība tīrgū

¹¹⁸ **Pettere G., Voronova I.**, *Riski uzņēmējdarbībā un to vadība*, Rīga, Apgāds “Rasa ABC”, 2003., 175.lp., 8.lpp

¹¹⁹ **Uzulāns J.**, *Risku vadība projektu kontekstā*, 2010., 136.lp., 43.lpp

¹²⁰ **Pettere G., Voronova I.**, *Riski uzņēmējdarbībā un to vadība*, Rīga, Apgāds “Rasa ABC”, 2003., 175.lp., 33.lpp

¹²¹ **Džounss R.**, *Projektu vadības pamati*, Rīga, “Lietišķās informācijas dienests”, 2007.,222.lpp., 131.lpp

¹²² Darba autore veidota

		- Konkurenti sāk ražot tādu pašu vai ļoti līdzīgu produktu	2.Samazinās iespējas palielināt tirgus daļu (samazinās konkurētspēja); 3.Samazinās klientu skaits; 4. Samazinās uzņēmuma peļņa
2.	Personāla risks	- Darbinieku attieksme pret uzņēmumu/darbu nav pietiekama: -Kvalificētu darbinieku trūkums; -Darbinieku neuzticības risks (komercnoslēpumu izpaušana trešajām personām); -Darbinieku bezatbildība darba procesā, piemēram, neievērojot darba kārtību;	1.Darbinieki ir pārtrauc darba attiecības, uzņēmums iespējams saskaras ar darbinieku trūkumu; 2.produkcijas kvalitātes samazināšanās, klientu neapmierinātība, soda naudas par termiņu neievērošanu, gadījumā, ja tiek kavēta produkcijas piegāde klientam; 3. Vienas vai vairāku saražotu produktu partijas nav atbilstošā kvalitātē, nedrīkst pārdot, papildus zaudējumi un tiek kavētas produktu piegādes klientiem.
3.	Likviditātes risks (bilances risks)	-Uzņēmums nav spējīgs segt īstermiņa saistības nepietiekamas naudas plūsmas dēļ; -Uzņēmumam trūkst likvīdu aktīvu	1.Uzņēmuma reputācija pasliktinās nespējot norēķināties ar īstermiņa kreditoriem, samazinās pārdotās produkcijas apjoms un apgrozījums; 2. Nespējot segt saistības ar kreditoriem, rodas nepieciešamība pēc ārējā finansējuma, nepieciešams aizņemties līdzekļus. Gadījumā, ja nav iespēja iegūt ārējo finansējumu, uzņēmumam var draudēt maksātnespēja
4.	Zaudētas reputācijas risks	-Nepareiza/nekorekta informācija par uzņēmumu un tā darbības mērķi; -Nepareiza mārketinga koncepcijas izvēle vēlamās mērķauditorijas sasniegšanai;	1.Negatīva informācija par uzņēmumu tiek izplatīta masu medijos, pasliktinās uzņēmuma tēls un reputācija sabiedrības vidū. 2.Iespējama tirgus daļas un konkurētspējas samazināšanās; 3.Netiek sasniegts vēlamais rezultāts mērķauditorijas sasniegšanā, uzņēmums

		-Netiek ievēroti produktu piegādes laiki, kavētas rēķinu apmaksas	nav spējīgs pārdot produkciju, jo nav pieprasījuma; 4. Klienti izvēlas iegādāties produkciju no klientiem, tiek zaudēti esošie un potenciālie klienti
5.	Komerčiālais risks	-Problēmas ar izejvielu piegādātāju lojalitāti un izejvielu piegādi; -Tiek mainīti sadarbības partneri, iepriekšējo nekompetences vai neuzticības dēļ; -Iespējama izejvielu nepietiekamība/trūkums -Piegādātāji palielina izejvielu cenas, uzņēmuma produkcijas pašizmaksa palielinās.	1. Jāmeklē jauni piegādātāji, iespējama produkcijas pašizmaksas palielināšanās un gala produkta cenas palielināšana, kā rezultāta iespējams produktu pieprasījuma samazinājums un grūtības nosegt visas izmaksas 2. Iespēja, ka jaunie piegādātāji nespēj nodrošināt nepieciešamo izejvielu daudzumu, vai to piedāvāto izejvielu kvalitāti neatbilst prasībām; 3. Tiek tērēts ilgs laiks, lai atrastu jaunus materiālu piegādātājus vai sadarbības partnerus 3. Uzņēmuma reputācija un tēls pasliktinās; 4. Grūtības piesaistīt jaunus klientus, iespējama esošo klientu zaudēšana;
6.	Ekonomiskais risks	-Izmaiņas valsts ekonomikā, kas negatīvi ietekmē uzņēmuma attīstību, piemēram, inflācijas pieaugums -Nodokļu politikas izmaiņas (UIN, IIN, VSAOI nodokļa palielināšana,)	1. Klientu pirktspēja samazinās, produkcijas pieprasījums samazinās; 2.Palielinās uzņēmuma izdevumi; 3.Palielinās uzņēmuma nodokļu maksājumi sumā valsts budžetā, nav pietiekamu brīvo naudas līdzekļu, lai segtu īstermiņa saistības; 3.Apgrūtināta uzņēmuma attīstības veicināšana
7.	Tirgus risks/preču cenas risks	-Palielinās tirgus cenas	1.Izejvielu cenas pieaug 2. Uzņēmuma produkcijas cenu pieaugums

			3.Klienti izvēlas iegādāties produkciju no klientiem, kas piedāvā tās par zemāku cenu 4. Tiek zaudēta tirgus daļa
8.	Dabas stihiju risks	-Ugunsgrēki, plūdi, vētra	1.Papildus izdevumi neparedzētiem gadījumiem; 2.Darbības pārtraukšana uz kādu laiku, atkarībā, kādi ir dabas stihijas postījumi; 3.Negūtās peļņas apjoma palielināšanās

Apkopojot uzņēmuma SIA “Wooden spike” iespējamos riskus, tiek secināts, ka uzņēmuma darbību var apdraudēt gan iekšējie riski, piemēram, personāla risks, likviditātes risks, gan ārējie, tādi kā konkurences risks, zaudētas reputācijas risks, ekonomiskais risks u.c., kuru iestāšanās gadījumā uzņēmums var ciest zaudējumus, zaudēt reputāciju tirgū, nespēt piesaistīt jaunus klientus un veicināt uzņēmuma attīstību.

Riska reaģēšanas plāns jeb riska vadības profils ir noteikts pasākumu kopums, lai novērstu vai samazinātu riska rašanās iespējamību vai ietekmi, ja notiek riska iestāšanās. Pēc potenciālo risku identificēšanas, izpausmes apzināšanas un iespējamo seku noteikšanas, nepieciešams nodrošināt risku vadību. Riska reaģēšanas plānošana ietver rīcības plāna izstrādi, lai samazinātu katra riska iespējamās ietekmes rašanās iespējamību, nosakot pamatu tam, kad jāīsteno pasākumi katra riska novēršanai, un atbildības noteikšana konkrētām personām par katra atbildes plāna īstenošanu.¹²³ Pamatojoties uz 7.1. tabulā identificētajiem riskiem, darba autore ir izveidojusi uzņēmuma SIA “Wooden spike” riska profila vadības sistēmu, lai būtu iespējas samazināt riskus, kas var realizēties uzņēmuma darbības laikā, skatīt 7.2. tabulu.

¹²³ Clements J.P., Gido J., *Effective Project Management. 5th edition*, Toronto, Nelson Education Ltd., 502.lpp., 273.lpp

Uzņēmuma SIA "Wooden spike" risku profila vadība¹²⁴

Riska Nr.	Riska veids	Atbildīgā struktūrvienība/persona	Riska samazināšanas metodes/pasākumi
1.	Konkurences risks	Valde	<ul style="list-style-type: none"> • nepārtraukti pētīt tirgu, sekot līdzi tirgus konjunktūrai (cenu svārstībām, pieprasījuma un piedāvājuma izmaiņām); • sekot līdzi konkurentu darbībai, patērētāju vajadzībām, vērtību maiņai; • uzlabot savu preču kvalitāti, ieviest jauninājumus, meklēt jaunus realizācijas tirgus, piedāvāt jaunus pakalpojumus, tirgus diversifikācija
2.	Personāla risks	Valde	<ul style="list-style-type: none"> • paredzēt jebkura darbinieka aizstāšanas un nomaiņas iespēju (iesaistot savas ģimenes locekļus ārkārtas gadījumos, piemēram, ir darbinieku trūkums, un ir izņēmuma gadījumā, neparedzēti liels pasūtījums no klienta); • vajadzības gadījumā izmantot sezonas darbiniekus, kad ir produkcijas pasūtījumu pieaugums (sezonālais); • Bonusu sistēma darbiniekiem, par labu rādītāju sasniegšanu ceturksnī / gadā • Darbinieku motivācijas veicināšanas pasākumi, piemēram <i>team-building</i>, kopīgu pasākumu apmeklēšana,
3.	Likviditātes risks (bilances risks)	Valde un ārpakalpojuma grāmatvedība	<ul style="list-style-type: none"> • sekot līdzi saimniecības naudas plūsmai; • Ja debitori neapmaksā rēķinus noteiktajā termiņā, mainīt apmaksas nosacījumus, piemēram, ieviešot priekšapmaksu

¹²⁴ Darba autores veidota

			<ul style="list-style-type: none"> •Veikt ikmēneša finanšu rādītāju analīzi un prognozēt nākamo periodu iespējamās izmaiņas un attīstības scenārijus; • Finanšu resursu pārplānošana attiecīgi esošajiem jeb faktiskajiem rādītājiem.
4.	Zaudētas reputācijas risks	Valde	<ul style="list-style-type: none"> • Sekot līdzi informācijai kas tiek izplatīta par uzņēmumu un produktiem, kādas atsauksmes tiek sniegtas no klientiem. •Veidot atgriezenisko saiti ar klientu, ja rodas kādas problēmas, klients nav apmierināts ar precī, noskaidrot iemeslus un maksimāli mazināt radušās problēmas sekas, piemēram, piedāvājot atlaidi nākamajam pirkumam. • Meklēt jaunus sadarbības partnerus, kas būtu kā alternatīva, ja esošais sadarbības partneris neievēro termiņus.
5.	Komerčiālais risks	Valde	<ul style="list-style-type: none"> •Slēgt ilgtermiņa sadarbības līgumus, kuros ir fiksētas izejmateriālu cenas; • Veikt pārdošanas apjomu prognozi par tuvāko periodu, informējot sadarbības partneri par nepieciešamo materiālo plānotajiem apjomiem un piegādes laikiem;
6.	Ekonomiskais risks	Valde un ārpalpojuma grāmatvedība	<ul style="list-style-type: none"> •Sekot līdzi politiskajām darbībām valstī, lai laicīgi spētu sagatavoties pārmaiņām, piemēram, veidojot rezerves, mainot materiālu iepirkumu cenas ar piegādātājiem.
7.	Tirgus risks/preču cenas risks	Valde	<ul style="list-style-type: none"> • ar laiku sākt veidot rezerves uzkrājumus, bilances postenī iekļaut rezervju posteni, kurā, piemēram, tiek uzkrāti 2-5% no peļņas, piemēram, uzņēmuma 4 darbības gadā.

			<ul style="list-style-type: none"> • sekot līdzi ekonomikas aktualitātēm, kas notiek valsts ekonomikā, politikā un finanšu sfērā.
8.	Dabas stihiju risks	Valde	<ul style="list-style-type: none"> • izmantot gan obligāto, gan brīvprātīgo apdrošināšanu (apdrošinot īpašumu, veselību, dzīvību, mantiskās un nemantiskās tiesības un saistības).

Ņemot vērā to, ka uzņēmums nav liels, sākotnēji nodarbināti būs trīs darbinieki, galvenokārt par riskiem atbildīga būs valde, kura pieņem lēmumus par uzņēmuma tālāko attīstību un darbību. Tā kā uzņēmuma struktūra nav liela, darba autore uzskata, ka tādējādi ir iespējams ātri un efektīvi novērst riska iestāšanos, jo nav iesaistītas daudzas personas. Tā kā augstāk aplūkoto risku iestāšanās varbūtība un seku apjoms ir atšķirīgs, vispirms ir nepieciešams identificētos riskus ranžēt pēc to iestāšanās varbūtības un seku apjoma. Kritēriju aprakstu skatīt 7.3. tabulā un 7.4. tabulā. darba autore ir izveidojusi uzņēmuma riska matricu, skatīt 7.1 attēlu.

7.3. tabula

Uzņēmuma SIA "Wooden spike" risku varbūtības noteikšana¹²⁵

Kritērijs	Kritērija nosaukums	Apraksts
1	Praktiski nav iespējama riska iestāšanās; ļoti reti	Ļoti zema varbūtība (reizi 10 gados vai retāk)
2	Riska iestāšanās varbūtība ir zema, var notikt reti	Zema varbūtība (reizi 5-10 gados)
3	Riska iestāšanās ir iespējama	Vidēja varbūtība (reizi 1-5 gados)
4	Riska iestāšanās varbūtība ir bieža, var notikt bieži	Augsta varbūtība (1-2 reizes gadā)
5	Riska iestāšanās varbūtība ir pastāvīga	Ļoti augsta varbūtība (reizi ceturksnī vai biežāk)

¹²⁵ Darba autores veidota

R. Džounss norāda, ka “Lai vadītu riskus, projektā vienkārši ir jāievieš laiks “Iespējamajiem apstākļiem”. Šis uzdevumu papildu laiks pieļaus, ka kaut kas var notikt neparedzēti.”¹²⁶ Darba autore risku varbūtības iestāšanos ir iedalījusi piecās kategorijās no 1 (ļoti zema varbūtība) – 5 (ļoti augsta varbūtība), kā arī nosakot to, kādos laika posmos, riska iestāšanās ir iespējama.

7.4. tabula

Uzņēmuma SIA “Wooden spike” risku seku noteikšana¹²⁷

Kritērijs	Kritērija nosaukums	Apraksts
1	Minimālas vai nenožīmīgas sekas	Uzņēmuma darbību būtiski neietekmē, nelieli zaudējumi
2	Vidējas sekas	Zaudējumi, kuri ietekmē uzņēmuma peļņas rādītājus, bet būtiski neietekmē uzņēmuma saimniecisko darbību
3	Kritiskas sekas	Zaudējumu rezultātā nepieciešams piesaistīt papildus līdzekļus, uzņēmuma peļņa būtiski tiek ietekmēta
4	Katastrofālas sekas	Uzņēmums saskaras ar maksātnespējas iestāšanos

Nosakot risku iestāšanās gadījumā seku apjomu, darba autore ņēma vērā faktoru, cik lielā mērā riska iestāšanās var apdraudēt uzņēmuma peļņu un saimniecisko darbību iedalot seku apjomu četrās grupās, 1 (uzņēmuma ir minimāli papildus izdevumi) – 4 (uzņēmums nespēj segt zaudējumus).

Definējot risku iestāšanās varbūtību un nosakot riska iestāšanās gadījumā seku apjomu, darba autore ir noteikusi identificēto risku koeficientus jeb riska līmeni, skatīt 7.5. tabulu.

¹²⁶ **Džounss R.**, *Projektu vadības pamati*, Rīga, “Lietišķās informācijas dienests”, 2007.,222.lpp., 132.lpp

¹²⁷ Darba autores veidota

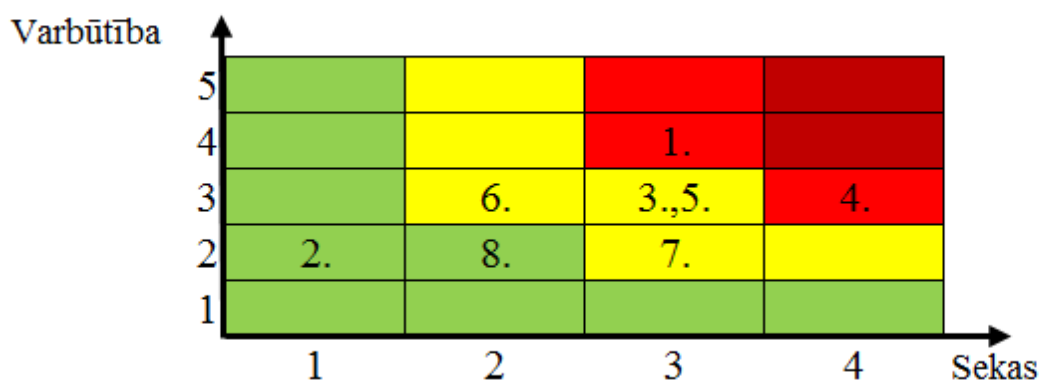
Uzņēmuma SIA "Wooden spike" risku koeficienta aprēķināšana¹²⁸

Nr.	Riska nosaukums	Varbūtības kritērijs	Seku kritērijs	Riska koeficients
1	Konkurences risks	4	3	12
2	Personāla risks	2	1	2
3	Likviditātes risks (bilances risks)	3	3	9
4	Zaudētas reputācijas risks	3	4	12
5	Komerčiālais risks	3	3	9
6	Ekonomiskais risks	3	2	6
7	Tirgus risks/preču cenās risks	2	3	6
8	Dabas stihiju risks	2	2	4

Nosakot uzņēmuma identificēto risku koeficientus, darba autore ir izveidojusi riska matricu, skatīt 7.1 attēlu, kurā uzskatāmi redzama katra riska ietekme uz uzņēmumu, atkarībā no tā iestāšanās varbūtības un seku apjoma, izmantojot krāsu identificējošos laukus:

- zems risks $0 < R < 5$ – zaļš;
- vidējs risks $5 < R < 10$ – dzeltens;
- augsts risks $10 < R < 15$ – sarkans;
- maksimāls risks $15 < R < 20$ tumši sarkans

¹²⁸ Darba autores veidota



7.1. att.. Uzņēmuma SIA “Wooden spike” riska matrica

Saskaņā ar izveidoto riska matricu, darba autore secina, ka uzņēmuma saimnieciskajai darbībai bīstamākie riski ir sekojoši: konkurences risks un zaudētas reputācijas risks. Šo risku iestāšanās varbūtība ir vidēji augsta un tā kā tie ir ārējo faktoru riski, kurus uzņēmums nav spējīgs ietekmēt. Ja tirgū ienāk jauni konkurenti vai esošie konkurenti piedāvā tādus pašus vai līdzīgus produktus, tiek zaudēti esošie un potenciālie klienti un uzņēmumam nebūs iespēja ne segt saimnieciskās darbības izdevumus, ne arī veicināt uzņēmuma attīstību.

Savukārt kā vidēji augsti riski, kuru iestāšanās varbūtība galvenokārt ir novērtēta kā iespējama un seku apjoms kā kritisks, kas var būtiski apdraudēt uzņēmuma darbību, ir sekojoši: likviditātes risks (bilances risks), komerciālais risks, ekonomiskais risks, tirgus risks/preču cenas risks. Šo risku iestāšanās varbūtība un seku apjoms savā ziņā ir saistīti, gadījumā, ja valstī tiek veiktas nodokļu un nodevu palielināšanas, pastāv liela iespēja, ka piegādātājs būs spiests celt materiālu cenas un arī SIA “Wooden spike” izdevumi palielināsies un produktu cenas būs nepieciešams paaugstināt, kā rezultātā pasliktināsies produktu komercializācija, pārdošanas apjomi samazināsies, ieņēmumi no pārdošanas samazināsies un radīsies grūtības segt saimnieciskās darbības izdevumus.

Ņemot vērā uzņēmuma atrašanās vietu, darba autore uzskata, ka dabas stihijas risku iestāšanās varbūtība ir zema. Tāpat pamatojies uz to, ka uzņēmuma darbības sākumā tiks nodarbināti 3 darbinieki, personāla riska iestāšanās un seku apmērs tiek vērtēts kā mazāk nozīmīgs.

R. Burke norāda, ka risku identificēšana, iespējamo problēmu apzināšana un nenoteiktības apstākļu iekļaušana risku vadības procesā ir viens no sarežģītākajiem un

svarīgākajiem procesiem, gadījumā, ja kāds no riskiem netiek identificēts, iespējams, ka iestāšanās brīdī nebūs iespējams mazināt izraisīto seko apjomu. Grāmatas autors vēl min, ka risku vadības process nav vienreizēja darbība, risku vadībai ir jābūt nepārtrauktai, iespējams, apzinot arvien jaunus riskus, kuri var iestāties.¹²⁹ Darba autore uzskata, ka uzņēmuma SIA “Wooden spike ” risku vadības process, sākot ar jaunu risku identificēšanu un risku mazināšanas pasākumiem, būs nepārtraukts darbs, lai pēc iespējas mazāk tiktu ietekmēta uzņēmuma attīstība.

¹²⁹ **Burke R.**, *Project management. Fourth Edition*, West Sussex, Biddles Ltd., 2003., 373.lpp., 258.lpp

IZMANTOTĀ LITERATŪRA UN AVOTI

LR likumi

1. LR likums *Komerclikums*, 2000 (ar grozījumiem 13.07.2017.),Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=5490> (skatīts 22.03.2019)
2. LR likums *Gada pārskatu un konsolidēto gada pārskatu likums*, 2015 (ar grozījumiem 20.12.2017.), Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/277779-gada-parskatu-un-konsolideto-gada-parskatu-likums>(skatīts 22.03.2019)

Statistisko datu avoti

3. LR Centrālās statistikas pārvaldes dati, *Latvijas iedzīvotāju veselības apsekojums*, Pieejams:<https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/socialie-procesi/veseliba/meklet-tema/308-par-latvijas-iedzivotaju-veselibas-apsekojuma> (skatīts 13.03.2019)
4. LR Centrālās statistikas pārvaldes dati, *Iekšzemes kopprodukts 2018. gadā*, Pieejams: <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/ekonomika/ikp/meklet-tema/2538-iekšzemes-kopprodukts-2018-gada> (skatīts 25.03.2019)
5. LR Centrālās statistikas pārvaldes dati, *Pastāvīgo iedzīvotāju blīvums 2018. gada sākumā*, Pieejams: <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/iedzivotaji/iedzivotaju-skaitis/meklet-tema/339-pastavigo-iedzivotaju-blivums-2018-gada> (skatīts 16.04.2019)
6. Centrālās statistikas pārvaldes dati, *Mājsaimniecību vidējā neto darba samaksa 2015.-2018. gadā Latvijā*, Pieejams: <https://www.csb.gov.lv/> (skatīts 06.04.2019)
7. LR Uzņēmumu reģistrs, *Reģistrācija uzņēmumu reģistrā*, Pieejams: <https://www.ur.gov.lv/lv/registre/uznemumu-vai-komersantu/sia/dibinasana/registracija-uznemumu-registra/> (skatīts 22.03.2019)
8. LR Ekonomikas ministrija, *Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību*. Pieejams: https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf (skatīts 25.03.2019)
9. LR Ekonomikas ministrija. Publikācija. Pieejams: <https://em.gov.lv/lv/jaunumi/22878-2018-gada-ikp-pieaudzis-par-48> (skatīts 25.03.2019)
10. Valsts Kase, *Diskonta likmes*, Pieejams: <https://www.kase.gov.lv/metodika/diskonta-likmes> (skatīts 17.05.2019)

Grāmatas

11. **Abizāre V.** *Ievads uzņēmējdarbībā*, Raka, Rīga, 2004., 140.lpp
12. **Alsiņa R., Marinska K., Bojarenko J.**, *Vadības grāmatvedība: Teorija un prakse*, Rīga, SIA KIF "Biznesa komplekss", 2011, 239.lpp.,
13. **Burke R.**, *Project management. Fourth Edition*, West Sussex, Biddles Ltd., 2003., 373.lpp.
14. **Caurkubule Ž., Višņevska A.**, *Mārketinga pamati*, Rīga, Merkūrijs LAT, 175.lpp.
15. **Clements J.P., Gido J.**, *Effective Project Management. 5th edition*, Toronto, Nelson Education Ltd., 502.lpp., 273.lpp
16. **Džounss R.**, *Projektu vadības pamati*, Rīga, "Lietišķās informācijas dienests", 2007., 222.lpp.
17. **Diderihs H.**, *Uzņēmuma ekonomika Zinātne*, Rīga, 2000., 515.lpp.
18. **Forands I.**, *Menedžementa mazā enciklopēdija*, Latvijas Izglītības fonds, Rīga, 2018., 488.lpp.
19. **Joma S., Kalnīte E., Perlše G.**, *Mazā biznesa kurss*, Rīga, Jumava, 2006., 326.lpp.
20. **Kaparkalēja D.**, *Tirgzinības pamati*, Rīga, Jumava, 310.lpp.
21. **Korsaka T., Raņķevica V.**, *Ievads grāmatvedībā*, Rīga, Latvijas Komerčbanku asociācija. Konsultāciju un mācību centrs, 2005., 265.lpp
22. **Kotlers F.**, *Mārketings no A līdz Z*, Jumava, 2007., 205.lpp
23. **Ludboržs A.**, *Finanšu grāmatvedība tirdzniecībā*, Rīga, Lietošķās informācijas dienests, 2003., 282.lpp
24. **Praude V.**, *Mārketings. 1. grāmata*, Rīga, Burtene, 522.lpp.
25. **Pettere G., Voronova I.**, *Riski uzņēmējdarbībā un to vadība*, Rīga, Apgāds "Rasa ABC", 2003., 175.lpp.
26. **Rurāne M.**, *Finanšu pārvaldība un analīze*, Rīga, Avots, 2019., 258.lpp
27. **Saksonova S.**, *Ievads komercdarbībā (e-grāmata)*. Komercdarbības juridiskās formas. Pieejams: <http://profizgl.lu.lv/mod/book/view.php?id=19891&chapterid=4228> (skatīts 22.03.2019);
28. **Uzulāns J.**, *Risku vadība projektu kontekstā*, 2010., 136.lpp

Elektroniskie informācijas avoti

29. **Abizāre V.**, *Uzņēmējdarbības pamati*, Pieejams: http://vplt.lv/pt/inf/uznemejdarbibas_pamati.pdf (skatīts 29.03.2016)

30. *Akupunktūras meridiāni atbilst trigeru punktu reģioniem*, Pieejams:
<https://www.tvnet.lv/5019197/akupunkturas-meridiani-atbilst-trigera-punktu-regioniem> (skatīts 11.04.2019)
31. Altum, *Starta aizdevums*, Pieejams:
<https://www.altum.lv/lv/pakalpojumi/uznemejiem/starta-programa/par-starta-programmu/> (skatīts 26.03.2019)
32. Altum, *Aizdevums uzņēmējiem*, Pieejams:
https://www.altum.lv/lv/pakalpojumi/uznemumiem/aizdevums-uznemumiem/aizdevums-uznemumiem/?allow_cookies=1 (skatīts 26.03.2019)
33. *Arī muskuļi sāp*, Pieejams: <https://nesaap.lv/ari-muskuli-sap> (skatīts 10.04.2019)
34. *Atkritumi - problēma vai resurss?*, Pieejams:
<https://www.eea.europa.eu/lv/signali/signali-2014/raksti/atkritumi-problema-vai-resurss> (skatīts 22.03.2019)
35. Citadele, *Kredīts uzņēmumiem*, Pieejams:
<https://www.citadele.lv/lv/uznemumiem/kredits-uznemumam/> (skatīts 26.03.2019)
36. **Ezerkalna L.**, *SEB banka, Kā riski ietekmē uzņēmuma kredītēšanu*, Pieejams:
<https://www.seb.lv/info/business/ka-riski-ietekme-uznemumu-kreditesanu> (skatīts 26.03.2019)
37. **Griškeviča U.**, *Nenoslikt plastmasas okeānā*, Pieejams:
<http://www.aprinkis.lv/index.php/sabiedriba/vide/4054-nenoslikt-plastmasas-okeana> (skatīts 26.03.2019)
38. Ināra Logina. “Cilvēki Latvijā gadiem cieš no hroniskām sāpēm, bet nevēršas pēc palīdzības” Pieejams: <https://medicine.lv/raksti/arste-cilveki-latvija-gadiem-cies-no-hroniskam-sapem-bet-neversas-pec-palidzibas-f78f3325b9> (skatīts 23.03.2019)
39. **Jansons E., Bērziņa L.**, *Muguras sāpes – 21. gs. epidēmija. Lielākā daļu šo sāpju ārstē bez operācijas un zālēm*, Pieejams: <http://lr1.lsm.lv/lv/raksts/ka-labak-dziivot/muguras-sapes--21.-gs.-epidemija.-lielaka-dalu-so-sapju-arste-be.a73194/> (skatīts 13.03.2019)
40. *Kreditēšanas tendences banku un uzņēmumu vērtējumā: kopīgais un atšķirīgais*, Pieejams: <https://www.makroekonomika.lv/kreditesanas-tendences-banku-un-uznemumu-vertejuma-kopigais-un-atskirigais> (skatīts 06.04.2019)
41. Latvijas Biznesa Enģeļu tīkls, Pieejams: <http://www.latban.lv/lv/par-mums> (skatīts 26.03.2019)
42. Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra, *Biznesa ABC, “Finanses”*, Pieejams,
<http://www.liaa.gov.lv/lv/biznesa-abc/finanses>

43. Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra, *Biznesa ABC, "Tirgus zinības"*, Pieejams:
<http://www.liaa.gov.lv/lv/uznemejdarbibas-abc/tirgus-zinibas> (Skatīts 15.04.2019)
44. *Latvijas populārāko koku un krūmu īpatnības apstrādājot mākslīgi nežāvējot*,
Pieejams: <http://www.lak.lv/uploads/filedir/6.pdf> (skatīts 11.04.2019)
45. Latvijas Valsts meži, *Koks – videi un veselībai drošs materiāls*, Pieejams:
<https://www.lvm.lv/jaunumi/3038-koks-videi-un-veselibai-dross-materials> (skatīts 03.04.2019)
46. Luminor, *Latvijas ekonomikas apskats: rudens 2018*, Pieejams:
<https://www.luminor.lv/lv/prognozes/latvijas-ekonomikas-apskats-rudens-2018>
(skatīts 15.04.2019)
47. Mana Latvija, Uzņēmējdarbība, *Saistītā likumdošana* <https://mana.latvija.lv/saistita-likumdosana/> (skatīts 29.03.2019)
48. *Masāžas spēks*, Pieejams: <https://medicine.lv/raksti/masazas-speks-c7781891fb>
(skatīts 13.03.2019)
49. **Mikelsone I., Krieviņa G., Vāvere D.**, *Pranamat ECO akupresūras–masāžas paklājiņa efektivitātes novērtējums muguras sāpju novēršanai*, Pieejams:
http://yogi.lv/files/Pranamat_ECO.pdf (skatīts 26.03.2019)
50. *Muguras sāpes*, Pieejams: <https://www.1slimnica.lv/lv/pacientu-ieveribai/simptomi/muguras-sapes> (skatīts 13.03.2019)
51. Nauda biznesam, *Riska kapitāla fondi*. Pieejams:
<http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/riska-kapitala-fondi/> (skatīts 26.03.2019.)
52. **Patel V., Holt S.**, *Brief Report: Is Acupressure an Effective Treatment of Lower Back Pain?*, Pieejams: <https://www.omicsonline.org/open-access/brief-report-is-acupressure-an-effective-treatment-of-lower-back-paina-narrative-review-2327-5162-1000206.pdf> (skatīts 10.04.2019)
53. *Plastmasa un mikroplastmasa; tās sairšana un ietekme uz vidi*, Pieejams:
<http://www.vak.lv/index.php/dabas-verosanas-metodologija/plastmasas-piesarnojums>(skatīts 23.03.2019)
54. **Sandoiu A.**, *Teens get as much physical activity as 60-year-olds, study shows*,
Pieejams: <https://www.medicalnewstoday.com/articles/317975.php> (skatīts 23.03.2019)
55. SS.com sludinājumi, Biroji, Pieejams: <https://www.ss.com/msg/lv/real-estate/offices/riga-region/kekavas-pag/kekava/nokjc.html> (skatīts 13.03.2019)

56. *Spine Muscles in Pain? Myofascial Pain Syndrome May Be to Blame*, Pieejams:
<https://www.spineuniverse.com/conditions/chronic-pain/spine-muscles-pain-myofascial-pain-syndrome-may-blame> (skatīts 10.04.2019)
57. *Sport and Physical Activity*, Pieejams:
http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/archives/ebs/ebs_334_en.pdf
 (skatīts: 23.03.2019)
58. **Stokenberga D.**, *PRAKTISKI: Koks ieņem savu loģisko vietu*, Pieejams:
<https://nra.lv/maja/145128-praktiski-koks-ienem-savu-logisko-vietu.htm> (skatīts 10.05.2019)
59. Swedbank, *Finansēšana*, Pieejams: <https://www.swedbank.lv/business/finance/>
 (Skatīts 26.03.2019)
60. Swedbank, *Latvijas ekonomika turpina spītēt pasaules “vētrām”*, Pieejams:
<https://businessnetwork.lv/ievads/ekonomika/swedbank-ekonomikas-apskats-52876>
 (skatīts 15.04.2019)
61. *Trigger Points Therapy Info and Chart*, Pieejams:
<https://www.bodyback.com/pages/trigger-points> (skatīts 10.04.2019)
62. *The Link Between Myofascial Trigger Points and Headaches*, Pieejams:
<https://www.spine-health.com/glossary/trigger-point> (skatīts 11.04.2019)
63. Uzņēmumu reģistrs, *NACE klasifikators*, Pieejams: <https://nace.lursoft.lv/> (Skatīts 01.04.2019)
64. **Vanaga D.**, *Maģistra darbs. Investīciju analīze un novērtēšana*, Rīga, 2007.,
 Pieejams:http://www.nasdaqbaltic.com/files/riga/Studiju_darbi/Dace_Vanaga_mag.pdf
 (skatīts: 17.05.2019.)
65. *VESELĪBA: Akupresūra sāpju likvidēšanai*, Pieejams:
<https://nra.lv/horoskopi/277404-astrologiska-prognoze-aprilis-par-milestibu-buvniecibu-un-darza-darbiem.htm> (skatīts 08.04.2019)
66. *What is EBITDA?*, Pieejams:
<https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/what-is-ebitda/>
 (Skatīts 17.05.2019)
67. *65% ģimeņu savos mājokļos vēlētos vairāk koka izstrādājumu*, Pieejams:
<http://www.mammamuntetiem.lv/articles/36048/65-gimenu-savos-majoklos-veletos-vairak-koka-izstradajumu/> (skatīts 11.04.2019)

PIELIKUMI

1. Pielikums

Uzņēmuma SIA "Wooden spike" naudas plūsmas pārskats 2020. gadam

	Janv.	Febr.	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Sākuma atlikums	5419	5620	4137	4165	3891	3641	3608	3646	4551	5124	4981	4574	5419
Naudas ieņēmumi													
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras paliktnis)	1276	1247	1566	1160	1015	1334	1450	2320	2378	1740	1885	2320	19691
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras rolleris)	1040	520	572	650	910	442	780	650	962	1170	468	1430	9594
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras bumba)	600	216	672	960	648	960	840	1008	1200	960	696	840	9600
PVN	612	416	590	582	540	575	645	835	953	813	640	964	8166
Naudas ieņēmumi kopā	3528	2399	3400	3352	3113	3311	3715	4813	5493	4683	3689	5554	47051
Naudas izdevumi													
Valsts nodeva par publikāciju													
Zīmoņu izgatavošana													
Darba algas	1470	1470	1470	1470	1470	1470	1470	1470	1900	1900	1900	1900	19360
VSAOI	354	354	354	354	354	354	354	354	458	458	458	458	4664
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
Datorprogramma	500												
Datorpreces													0
Mēbeles, inventārs										0			0
Elektroenerģijas izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Tirdzniecības vietas noma, tirdz.izmaksas		100	0	0	0	50	150	150	100	0	0	0	550
Izejvielu un materiālu iegāde 15 dienu pēcapmaksā													0
Izejvielu un materiālu iegāde 30 dienu pēcapmaksā		681	692	874	738	633	802	842	1253	1279	842	1149	9786
Telpu noma	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1080
Grāmatvedības pakalpojumi	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	432
Sakaru izmaksas	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	288
Reklāmas izmaksas	100	350	0	80	0	0	0	0	0	100	0	0	630
Transporta izmaksas	50	300	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	900
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	30	0	0	0	0	0	0	0	0	20	0	0	50
Komunālie maksājumi	30	30	30	30	25	25	20	20	20	20	20	25	295
Uzņēmuma auto iegāde													0
PVN valsts budžetā	187	345	201	256	210	198	254	262	338	347	230	296	3123
Samaksātais PVN	426	72	389	326	331	376	391	573	616	465	410	668	5043
Naudas izdevumi kopā	3327	3882	3372	3626	3364	3343	3677	3908	4921	4826	4096	4731	46573
Neto naudas plūsma	201	-1483	28	-274	-250	-33	37	905	573	-143	-407	823	-22
Beigu atlikums	5620	4137	4165	3891	3641	3608	3646	4551	5124	4981	4574	5397	5397

2. Pielikums

Uzņēmuma SIA "Wooden spike" naudas plūsmas pārskats 2021. gadam

	Janv.	Febr.	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	2021 KOPĀ
Sākuma atlikums	5397	5868	4250	3331	3069	3067	3484	3411	3179	3011	3287	2920	5397
Naudas ieņēmumi													
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras paliktņi)	2958	1624	1885	2146	2465	3335	3132	3190	3335	3335	3190	3335	33930
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras rolleris)	1300	2288	1560	1482	1378	1040	1352	1014	1248	1066	1170	1222	16120
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras bumba)	960	480	1320	960	1200	1080	720	960	1080	1056	840	960	11616
PVN	1096	922	1001	963	1059	1146	1093	1084	1189	1146	1092	1159	12950
Naudas ieņēmumi kopā	6314	5314	5766	5551	6102	6601	6297	6248	6852	6603	6292	6676	74616
Naudas izdevumi													
Valsts nodeva par publikāciju													
Zīmogu izgatavošana													
Darba algas	1900	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	30500
VSAOI	458	626	626	626	626	626	626	626	626	626	626	626	7347
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
Datorprogramma	500												
Datorpreces			480										480
Mēbeles, inventārs								200	200			200	600
Elektroenerģijas izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Tirdzniecības vietas noma, tirdz.izmaksas	0	0	0		100	100	100	100	100	0	0	100	600
Izejvielu un materiālu iegāde 15 dienu pēcapmaksā													0
Izejvielu un materiālu iegāde 30 dienu pēcapmaksā	1290	1367	1005	996	1092	1090	1328	1248	1333	1332	1313	1306	14700
Telpu noma	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1080
Grāmatvedības pakalpojumi	36	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	729
Sakaru izmaksas	24	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	354
Reklāmas izmaksas	0	180	300	0	0	0	0	0	350	0	400	0	1230
Transporta izmaksas	55	660	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	1265
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	0	0	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	40
Komunālie maksājumi	30	30	30	25	25	20	20	20	20	20	25	25	290
Uzņēmuma auto iegāde	333	333	333	333	333	333	333	333	333	333	333	333	3996
PVN valsts budžetā	502	584	516	341	382	380	430	455	547	410	491	469	5507
Samaksātais PVN	594	338	485	623	677	765	663	629	642	736	601	690	7443
Naudas izdevumi kopā	5843	6933	6684	5813	6104	6184	6369	6481	7021	6327	6659	6618	76534
Neto naudas plūsma	471	-1618	-919	-261	-2	416	-72	-232	-168	276	-367	58	-2418
Beigu atlikums	5868	4250	3331	3069	3067	3484	3411	3179	3011	3287	2920	2978	2978

3. Pielikums

Uzņēmuma SIA "Wooden spike" naudas plūsmas pārskats 2022. gadam

	Janv.	Febr.	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Sākuma atlikums	2978	3710	4739	5725	5793	6380	6519	5865	4737	4925	4430	5587	2978
Naudas ieņēmumi													
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras paliktņi)	2900	3625	2610	2175	2320	1450	1798	1073	1334	1450	3335	3480	27550
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras rolleris)	2288	2236	2834	1742	1820	2262	1924	1742	2132	1690	1820	2106	24596
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras bumba)	1440	1008	1104	1200	2064	1440	720	1440	1968	1440	1680	1200	16704
PVN	1392	1442	1375	1075	1303	1082	933	894	1141	962	1435	1425	14459
Naudas ieņēmumi kopā	8020	8311	7923	6192	7507	6234	5375	5149	6575	5542	8270	8211	83309
Naudas izdevumi													
Valsts nodeva par publikāciju													
Zīmogu izgatavošana													
Darba algas	2600	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	32850
VSAOI	626	662	662	662	662	662	662	662	662	662	662	662	7914
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
Datorprogramma	500												
Datorpreces													0
Mēbeles, inventārs													0
Elektroenerģijas izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Tirdzniecības vietas noma, tirdz.izmaksas							200	200	200	200	200	200	1200
Izejvielu un materiālu iegāde 15 dienu pēcapmaksā													0
Izejvielu un materiālu iegāde 30 dienu pēcapmaksā	1335	1732	1613	1246	1463	1215	1097	984	1248	1076	1674	1696	16380
Telpu noma	130	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1780
Grāmatvedības pakalpojumi	63	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	833
Sakaru izmaksas	30	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	470
Reklāmas izmaksas	500	300	100	0	350	0	0	400	0	0	0	0	1650
Transporta izmaksas	55	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	880
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	0	0	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	40
Komunālie maksājumi	25	30	30	25	25	20	20	20	20	20	25	25	285
Uzņēmuma auto iegāde													0
PVN valsts budžetā	560	510	451	343	463	336	353	414	385	349	476	480	5119
Samaksātais PVN	832	933	924	731	840	746	580	480	756	613	960	945	9339
Naudas izdevumi kopā	7288	7283	6937	6124	6920	6095	6028	6276	6388	6036	7113	7124	79113
Neto naudas plūsma	732	1028	986	68	587	139	-654	-1128	187	-495	1157	1087	3696
Beigu atlikums	3710	4739	5725	5793	6380	6519	5865	4737	4925	4430	5587	6674	6674

1. Pielikums

Uzņēmuma SIA "Wooden spike" naudas plūsmas pārskats 2020. gadam

	Janv.	Febr.	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Sākuma atlikums	5419	5620	4137	4165	3891	3641	3608	3646	4551	5124	4981	4574	5419
Naudas ieņēmumi													
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras paliktnis)	1276	1247	1566	1160	1015	1334	1450	2320	2378	1740	1885	2320	19691
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras rolleris)	1040	520	572	650	910	442	780	650	962	1170	468	1430	9594
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras bumba)	600	216	672	960	648	960	840	1008	1200	960	696	840	9600
PVN	612	416	590	582	540	575	645	835	953	813	640	964	8166
Naudas ieņēmumi kopā	3528	2399	3400	3352	3113	3311	3715	4813	5493	4683	3689	5554	47051
Naudas izdevumi													
Valsts nodeva par publikāciju													
Zīmoņu izgatavošana													
Darba algas	1470	1470	1470	1470	1470	1470	1470	1470	1900	1900	1900	1900	19360
VSAOI	354	354	354	354	354	354	354	354	458	458	458	458	4664
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
Datorprogramma	500												
Datorpreces													0
Mēbeles, inventārs										0			0
Elektroenerģijas izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Tirdzniecības vietas noma, tirdz.izmaksas		100	0	0	0	50	150	150	100	0	0	0	550
Izejvielu un materiālu iegāde 15 dienu pēcapmaksā													0
Izejvielu un materiālu iegāde 30 dienu pēcapmaksā		681	692	874	738	633	802	842	1253	1279	842	1149	9786
Telpu noma	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1080
Grāmatvedības pakalpojumi	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	432
Sakaru izmaksas	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	288
Reklāmas izmaksas	100	350	0	80	0	0	0	0	0	100	0	0	630
Transporta izmaksas	50	300	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	900
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	30	0	0	0	0	0	0	0	0	20	0	0	50
Komunālie maksājumi	30	30	30	30	25	25	20	20	20	20	20	25	295
Uzņēmuma auto iegāde													0
PVN valsts budžetā	187	345	201	256	210	198	254	262	338	347	230	296	3123
Samaksātais PVN	426	72	389	326	331	376	391	573	616	465	410	668	5043
Naudas izdevumi kopā	3327	3882	3372	3626	3364	3343	3677	3908	4921	4826	4096	4731	46573
Neto naudas plūsma	201	-1483	28	-274	-250	-33	37	905	573	-143	-407	823	-22
Beigu atlikums	5620	4137	4165	3891	3641	3608	3646	4551	5124	4981	4574	5397	5397

2. Pielikums

Uzņēmuma SIA "Wooden spike" naudas plūsmas pārskats 2021. gadam

	Janv.	Febr.	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	2021 KOPĀ
Sākuma atlikums	5397	5868	4250	3331	3069	3067	3484	3411	3179	3011	3287	2920	5397
Naudas ieņēmumi													
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras paliktņi)	2958	1624	1885	2146	2465	3335	3132	3190	3335	3335	3190	3335	33930
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras rolleris)	1300	2288	1560	1482	1378	1040	1352	1014	1248	1066	1170	1222	16120
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras bumba)	960	480	1320	960	1200	1080	720	960	1080	1056	840	960	11616
PVN	1096	922	1001	963	1059	1146	1093	1084	1189	1146	1092	1159	12950
Naudas ieņēmumi kopā	6314	5314	5766	5551	6102	6601	6297	6248	6852	6603	6292	6676	74616
Naudas izdevumi													
Valsts nodeva par publikāciju													
Zīmogu izgatavošana													
Darba algas	1900	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	30500
VSAOI	458	626	626	626	626	626	626	626	626	626	626	626	7347
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
Datorprogramma	500												
Datorpreces			480										480
Mēbeles, inventārs								200	200			200	600
Elektroenerģijas izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Tirdzniecības vietas noma, tirdz.izmaksas	0	0	0		100	100	100	100	100	0	0	100	600
Izejvielu un materiālu iegāde 15 dienu pēcapmaksā													0
Izejvielu un materiālu iegāde 30 dienu pēcapmaksā	1290	1367	1005	996	1092	1090	1328	1248	1333	1332	1313	1306	14700
Telpu noma	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1080
Grāmatvedības pakalpojumi	36	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	729
Sakaru izmaksas	24	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	354
Reklāmas izmaksas	0	180	300	0	0	0	0	0	350	0	400	0	1230
Transporta izmaksas	55	660	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	1265
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	0	0	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	40
Komunālie maksājumi	30	30	30	25	25	20	20	20	20	20	25	25	290
Uzņēmuma auto iegāde	333	333	333	333	333	333	333	333	333	333	333	333	3996
PVN valsts budžetā	502	584	516	341	382	380	430	455	547	410	491	469	5507
Samaksātais PVN	594	338	485	623	677	765	663	629	642	736	601	690	7443
Naudas izdevumi kopā	5843	6933	6684	5813	6104	6184	6369	6481	7021	6327	6659	6618	76534
Neto naudas plūsma	471	-1618	-919	-261	-2	416	-72	-232	-168	276	-367	58	-2418
Beigu atlikums	5868	4250	3331	3069	3067	3484	3411	3179	3011	3287	2920	2978	2978

3. Pielikums

Uzņēmuma SIA "Wooden spike" naudas plūsmas pārskats 2022. gadam

	Janv.	Febr.	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Sākuma atlikums	2978	3710	4739	5725	5793	6380	6519	5865	4737	4925	4430	5587	2978
Naudas ieņēmumi													
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras paliktņi)	2900	3625	2610	2175	2320	1450	1798	1073	1334	1450	3335	3480	27550
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras rolleris)	2288	2236	2834	1742	1820	2262	1924	1742	2132	1690	1820	2106	24596
Ieņēmumi no pārdošanas (akupresūras bumba)	1440	1008	1104	1200	2064	1440	720	1440	1968	1440	1680	1200	16704
PVN	1392	1442	1375	1075	1303	1082	933	894	1141	962	1435	1425	14459
Naudas ieņēmumi kopā	8020	8311	7923	6192	7507	6234	5375	5149	6575	5542	8270	8211	83309
Naudas izdevumi													
Valsts nodeva par publikāciju													
Zīmogu izgatavošana													
Darba algas	2600	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	32850
VSAOI	626	662	662	662	662	662	662	662	662	662	662	662	7914
Riska nodeva	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	13
Datorprogramma	500												
Datorpreces													0
Mēbeles, inventārs													0
Elektroenerģijas izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Tirdzniecības vietas noma, tirdz.izmaksas							200	200	200	200	200	200	1200
Izejvielu un materiālu iegāde 15 dienu pēcapmaksā													0
Izejvielu un materiālu iegāde 30 dienu pēcapmaksā	1335	1732	1613	1246	1463	1215	1097	984	1248	1076	1674	1696	16380
Telpu noma	130	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1780
Grāmatvedības pakalpojumi	63	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	833
Sakaru izmaksas	30	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	470
Reklāmas izmaksas	500	300	100	0	350	0	0	400	0	0	0	0	1650
Transporta izmaksas	55	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	880
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	0	0	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	40
Komunālie maksājumi	25	30	30	25	25	20	20	20	20	20	25	25	285
Uzņēmuma auto iegāde													0
PVN valsts budžetā	560	510	451	343	463	336	353	414	385	349	476	480	5119
Samaksātais PVN	832	933	924	731	840	746	580	480	756	613	960	945	9339
Naudas izdevumi kopā	7288	7283	6937	6124	6920	6095	6028	6276	6388	6036	7113	7124	79113
Neto naudas plūsma	732	1028	986	68	587	139	-654	-1128	187	-495	1157	1087	3696
Beigu atlikums	3710	4739	5725	5793	6380	6519	5865	4737	4925	4430	5587	6674	6674

Maģistra darbs „Projekts: uzņēmuma SIA „Wooden spike” izveidošana” izstrādāts LU Biznesa, vadības un ekonomikas fakultātē.

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

Autors: Elza Dziļuma

 21.05.2019.

(paraksts)

(datums)

Rekomendēju/ nerekomendēju darbu aizstāvēšanai

Vadītāja: Asoc. Profesore, Dr.ekon., Irina Solovjova

 21.05.2019

(paraksts)

(datums)

Recenzents: Profesore, Dr.ekon. Svetlana Saksonova

_____ (paraksts)

_____ (datums)

Darbs iesniegts Studiju centrā _____

(datums)

Dekāna pilnvarotā persona:

Studiju metodiķe Astra Zaļkalne _____

(paraksts)

Darbs aizstāvēts Valsts pārbaudījumu komisijas sēdē

_____ prot. Nr. _____

Komisijas sekretārs: _____

(vārds, uzvārds)

(paraksts)