

LATVIJAS UNIVERSITĀTE
EKONOMIKAS UN VADĪBAS FAKULTĀTE

**Projekts: TRANSPORTA UZŅĒMUMA „AB TRANSPORTS”
IZVEIDOŠANA**

Project: The creation of the logistics company „AB Transports”

MAGISTRA DARBS

Autors: Profesionālās
augstākās izglītības maģistra studiju
programmas
Finanšu ekonomika
Nepilna laika klātienē studente

Arina Boikova

Stud. apl. Nr. Ab13247

Darba vadītājs: Dr. ekon., asoc. profesore Marina
Kudinska

RĪGA 2015

SATURS

ANOTĀCIJA.....	4
ANNOTATION.....	8
1.PROJEKTA IDEJA UN AKTUALITĀTE	12
2. UZŅĒMUMS.....	19
2.1.Uzņēmuma juridiskā forma, nosaukums, atrašanās vieta	19
2.2. Pamatkapitāls, īpašnieki, to līdzdaļība pamatkapitālā	20
2.3. Zeme, ēkas, pamatlīdzekļi.....	20
2.4. Uzņēmuma organizatoriskā struktūra un vadība, nodarbināto skaits	23
2.5. Ārējā finansējuma piesaistīšana	25
3. NOZARES IZPĒTE.....	27
3.1. Nozares attīstības tendences pēdējos 3-5 gados	27
3.2. Nozares attīstības perspektīvas turpmākajos 3-5 gados.....	32
3.3.Nozares tiesiskais regulējums.....	33
4. UZŅĒMUMA DARBĪBAS RAKSTUROJUMS, PRODUKTI, PAKALPOJUMI.....	34
4.1. Uzņēmuma vieta nozarē.....	34
4.2. Uzņēmuma pakalpojumu raksturojums	34
4.3. Izejvielu un materiālu īss raksturojums, piegādātāji	43
5. MĀRKETINGS.....	45
5.1. Uzņēmuma ražojamo pakalpojumu būtiskāko noieta tirgus izpēte un uzņēmuma klientu analīze	45
5.3. Uzņēmuma svarīgākie konkurenti, to tirgus daļas un attīstības prognozes.....	49
5.4. Uzņēmuma konkurētspējas analīze	53
5.5. Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums	54
6. PROJEKTA ĪSTENOŠANAS PLĀNS.....	60
6.1. Projekta mērķis uz uzdevumi (īstermiņa un ilgtermiņa).....	60
6.2. Projekta īstenošanai nepieciešami resursi	61
6.3. Projekta ietekme uz apkārtējo vidi.....	62
6.4. Projekta īstenošanas secība	63
7. PROJEKTA FINANŠU PLĀNS.....	66
7.1 Uzņēmuma ieņēmumu plāns	66
7.2 Peļņas un zaudējumu aprēķins.....	68
7.3. Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats	74

7.4.Uzņēmuma bilance	84
7.5.Līzinga dzēšanas grafiks.....	85
7.6.Nolietojums finanšu un nodokļu vajadzībām	88
7.7 UIN aprēķināšana.....	93
8. RISKI UN TO SAMAZINĀŠANAS PASĀKUMI.....	94
Literatūras avoti	105

ANOTĀCIJA

Maģistra darba temats ir „Transporta uzņēmuma „AB Transports” izveidošana”.

Uzņēmējdarbība Latvijā pēdējos gados sāka stipri mainīties. No vienas puses tā kļuva attīstītāka, no citas puses konkurence gandrīz jebkurā nozarē pieaug ar katru dienu. Tirgus gandrīz jebkurā nozarē ir piesātināts. Uzņēmuma īpašniekiem nepārtraukti jādomā par to, kā tālāk attīstīt savu biznesu, kur ieguldīt naudu, kā palielināt uzņēmuma peļņu utt. Bet neskatoties uz sīvu konkurenci, daudzi jaunie cilvēki domā par to, kā atvērt savu uzņēmumu un gūt no tā lielu peļņu. Projekta darba autore nav izņēmums- viņa arī bieži iedomājas par to, kādu uzņēmumu gribētu atvērt.

Tieši tāpēc 2015.gadā, kad projekta autore jau piecus gadus nostrādāja uzņēmumā, kas nodarbojas ar autotransporta pārvadājumiem, rodas dotā projekta darba ideja. Piecu gadu laikā projekta autore guva pietiekami labu pieredzi starptautiskajos autopārvadājumos, spēja saprast, kas ir svarīgs darbā starptautiskajos autopārvadājumos, uzzināja, kādi ir vadoši uzņēmumi šajā sfērā utt. Kā arī, darbs loģistikas uzņēmumā palīdzēja projekta autorei saprast, ka starptautiskie autopārvadājumi ir tā sfēra, kas vienmēr paliks aktuāla- uzņēmēji vienmēr gribēs realizēt savu produkciju ārzemēs, pasūtīs izejvielas savas produkcijas ražošanai ārzemēs, ka arī iegādāsies ārzemēs preces tālākai pārpārdošanai. Autotransporta nozare ir viena no attīstītākajām un pieprasītākajām nozarēm.

Uzņēmums „AB Transports” nodarbosies gan ar vietējiem, gan ar starptautiskajiem autopārvadājumiem, kā arī nodrošinās gan pilno, gan salikto kravu piegādes.

Projekta darbs sastāv no astoņām nodaļām. Katra no šīm nodaļām ietvēr informāciju par svarīgu sekmīgā biznesa darbības daļu.

Projekta darba pirmajā un otrajā nodaļā var atrast vispārējo informāciju par uzņēmumu „AB Transports”. No šīm nodaļām var saprast, kāpēc autotransporta nozare ir aktuāla, kā arī, kāpēc tieši uzņēmuma „AB Transports” atvēršana ir svarīga. Šajā nodaļā var atrast arī vispārējo informāciju par uzņēmumu „AB Transports”, uzņēmuma pamatkapitālu un ārējā finansējuma piesaistīšanas veidu, uzņēmuma pamatlīdzekļiem utt.

Trešā nodaļa ir veltīta autotransporta nozares analīzei pēdējo piecu gadu laikā. Uzmanība ir pievērsta eksporta un importa attīstības tendencēm pēdējo gadu laikā, var atrast informāciju par autopārvadājumu skaitu pēdējos gados. Ir minēta informācija par reģistrēto kravu automobiļu skaitu pēdējo piecu gadu laikā, kā arī ir analizēta informācija tieši par reģistrēto kravu automobiļu skaitu atsevišķos Latvijas reģionos un atsevišķās Latvijas pilsētās. Trešajā nodaļā ir analizētas iekšzemes kopprodukta izmaiņas transporta un uzglabāšanas nozarē, kā arī ir atrodama informācija par aizņemto darba vietu skaitu transporta

un uzglabāšanas nozarē pēdējo piecu gadu laikā. Uzmanība ir pievērsta arī autotransporta nozares attīstības tendencēm un iespējām turpmāko gadu laikā, ir pievērsta uzmanība normatīviem aktiem, kas regulē transporta un uzglabāšanas nozari.

Ceturtajā nodaļā ir analizēta tā vieta, kuru potenciāli var aizņemt uzņēmums „AB Transports” autotransporta nozarē. Šajā nodaļā var atrast arī detalizētāku informāciju par uzņēmuma „AB Transports” piedāvātajiem pakalpojumiem, kā arī ir parādīts uzņēmuma „AB Transports” pakalpojumu cenu veidojuma process. Pakalpojuma cena ir svarīgs elements, kas nosaka gan uzņēmuma spēju sekmīgi pārdod savu produkciju vai savus pakalpojumus, kā arī stipri ietekmē uzņēmuma rentabilitāti. Ceturtajā nodaļā ir minēta informācija par citiem uzņēmumiem, kuri savā saimnieciskajā darbībā sniedz svarīgus pakalpojumus uzņēmuma „AB Transports” darba procesu īstenošanai.

Projekta darba piektā nodaļa satur uzņēmuma „AB Transports” mārketinga stratēģijas pētījumu. Izstrādājot uzņēmuma „AB Transports” mārketinga stratēģiju, vērā tika ņemti visi nepieciešami aspekti, ko parasti analizē mārketinga speciālisti jebkurā uzņēmumā. Piektajā nodaļā ir sniegta informācija par to, kādu projekta autore redz uzņēmuma „AB Transports” potenciālo klientu. Ir analizēta informācija par jau esošiem uzņēmumiem, kuri sniedz līdzīgus pakalpojumus, un kuri var kļūt par reāliem uzņēmuma „AB Transports” konkurentiem. Ir atrodama arī SWOT analīze, kas palīdz saprast uzņēmuma stiprās un vājās puses, uzņēmuma iespējas un draudus. Tāda analīze norāda uz uzņēmuma priekšrocībām, kā arī uz tiem aspektiem uzņēmuma darbībā, kurus vajadzētu mainīt. Svarīgi ir tas, ka piektajā nodaļā projekta autore izvērtēja dažādu reklāmas veidu efektivitāti autotransporta nozarē.

Sestā nodaļa ir saistīta ar projekta īstenošanas iespējām un posmiem. Ir izvērtēti mērķi un uzdevumi priekš uzņēmuma „AB Transports” vadības. Šie mērķi un uzdevumi palīdzēs uzņēmumam „AB Transports” uzsākt savu saimniecisko darbību, kā arī palīdzēs uzņēmuma talākajā darbībā. Uzņēmuma „AB Transports” galvenais uzdevums ir veikt saimniecisko darbību autotransporta nozarē un sasniegt lielu klientu skaitu, kuri ir apmierināti ar uzņēmuma „AB Transports” piedāvātiem pakalpojumiem, kā arī paaugstināt klienta skaitu tuvākajā nākotnē.

Pēc konkrētā mērķa noteikšanas vajag izvērtēt īstermiņa un ilgtermiņa mērķus, kas palīdzēs noteiktā mērķa sasniegšanā.

Projekta īstermiņa mērķi:

- nodrošināt uzņēmuma darbības efektivitāti;
- radīt pakalpojumu pieejamību visiem klientiem;
- nodrošināt pietiekošu klientu skaitu priekš transporta kompānijas;
- veidot uzņēmuma atpazīstamību;

- nodrošināt sniegto pakalpojumu kvalitāti;
- veidot labu uzņēmuma reputāciju;
- noslēgt sadarbības līgumus ar kontraģentiem par pēc iespējas izdevīgāku cenu (priekš uzņēmuma „AB Transports”);
- veidot sadarbības attiecības ar pārējiem autotransporta uzņēmumiem, kuriem savā valdījumā ir savas kravu automašīnas (kravu ekspedīcijas nolūkos);
- palielināt uzņēmuma apgrozāmo līdzekļu apjomu;
- palielināt uzņēmuma peļņu;
- viena gada laikā pēc uzņēmuma atvēršanas iegādāties savā valdījumā vēl vienu kravas automašīnu (iespējams mazlietotu).

Projekta ilgtermiņa mērķi:

- turpināt palielināt uzņēmuma klientu loku, tādā veidā palielinot darba apjomu;
- palielināt uzņēmuma atpazīstamību;
- turpināt veidot labu uzņēmuma reputāciju;
- sasniegt tādu apgrozāmo līdzekļu apjomu, lai uzņēmums bez grūtībām būtu spējīgs sēgt visus ienākošos rēķinus;
- turpināt palielināt uzņēmuma peļņu;
- līzinga paņemšana kravas automašīnas iegādei;
- ievērojami palielināt uzņēmuma kravu autotransporta parku;
- nepieciešamības gadījumā izīrēt lielāku noliktavas telpu.

Sestajā nodaļā ir minēti arī tie resursi, kas ir nepieciešami uzņēmuma „AB Transports” sekmīgajai darbībai, ir analizēta uzņēmuma saimnieciskās darbības ietekme uz apkārtējo vidi.

Pēc projekta autores domām, septītā nodaļa ir viena no vissvarīgākām projekta darba nodaļām. Šī nodaļa ir veltīta uzņēmuma „AB Transports” finanšu analīzei. Kā ir zināms, pareizā lēmumu pieņemšana finanšu jautājumos ir viens no vissvarīgākajiem aspektiem uzņēmuma vadībā. Septītajā nodaļā tiek analizēti uzņēmuma darbinieku algas, uzņēmuma naudas plūsma, uzņēmuma bilance utt. Svarīgi ir tas, ka ir izvērtēta iespējama uzņēmuma „AB Transports” finanšu situācija arī tuvākajos gados. Tas, savukārt, var palīdzēt saprast, cik sekmīgi uzņēmums darbosies tuvākajos gados.

Astotā nodaļa ir veltīta uzņēmuma „AB Transports” risku analīzei. Šajā nodaļā tiek nosaukti iespējamie riski, ar kuriem uzņēmums „AB Transports” var saskarties savā saimnieciskajā darbībā. Tie ir dažāda veida riski un problēmas, kas varētu traucēt

uzņēmējdarbības sekmīgai attīstībai. Svarīgi ir piedāvāti pasākumi, kas varētu palīdzēt minimizēt šo risku ietekmi risku iestāšanās gadījumā.

ANNOTATION

The title of the Masters degree work is „The creation of the logistics company „AB Transports”.

Latvian business began to change significantly in recent years. On the one hand business became more developed, on the other hand the competition in almost any industry is growing day to day. The market almost in any industry is so saturated that it becomes impossible not to think about the competition. The owners of different companies have to think about the future development of the company, about the right way to invest money and so on. But in spite of the strong competition in many industries, young people always think about the way, how to open their own business and get profit from this. The author of the project is not an exception- very often she thinks about the way to open her own company.

The idea of creation of this project work came in 2015, when its author for five years had been working in the transport company that provides road transportation of the goods. The author of the project gained experience in the international freight transportation, was able to understand what is the most important in working in the international freight transportations branch, found out, what are the leading companies in this field etc. As well as, the working in the logistics company helped the project author to understand that the international freight transportation is such a branch that always will stay actual- traders will always want to sell their productions abroad, they always will buy the materials for their production abroad, as well as they always will buy the goods for further re-sale. The international freight transportation is the most developed and the most required branch.

The company „AB Transports” will provide both domestic and the international delivery of the goods, as well as will provide the transportation of full and partial goods.

In the first and in the second chapters of the project work You can find the general information about the company „AB Transports”. You can understand, why the international freight transportation branch stays actual, as well as, why the opening of the company „AB Transports” is so important. You can find general information about the company „AB Transports” in this chapter. The information about the share capital of the company, the way of raising external financing, fixed assets of the company were mentioned in this chapter.

The third chapter is devoted to the analysis of the transport industry over the past five years. Special attention is paid to export and import development in recent years, You can find the information about the number of freight transportations over the past years. The

information about the registered commercial vehicles in recent years, as well as , the information about the number of commercial lorries in different regions and cities of Latvia was mentioned in the third chapter. The analysis of the gross domestic product changes in the transport and storage sector during the past five years can be founded in the third chapter. The attention was paid to the way of the development of the tansport in future. Different laws and regulations that governs the transport and storage sector were mentioned in the third chapter too.

The fourth chapter examines the place that potentially can take the company „AB Transports” in the transport branch. You can also find the detailed information about the services offered by the company „AB Transports”, as well as, it is shown the price formation process in this company. Price is an important element that determines the ability of the company to sell successfully its products or its services, also price seriously influence the profitability of the company. You can find the information about the partners that provide very important services for the implementation of work process in the company „AB Transports”.

The fifth chapter of the project work contains the research of the marketing strategy in the company „AB Transports”. All necessary aspects that usually are analyzed by marketing professionals in any organization, were taken in consideration during the development of the marketing strategy of the company „AB Transports”. The fifth chapter provides the information about the potencial client of the company „AB Transports”. Interesting thing is that You can find the analysis of the information about other transport companies that already exist and provide similar services, as well as, can become a real competitors of the company „AB Transports”. SWOT analysis can be founded in the fifth chapter. SWOT analysis helps to understand the strengths and weaknesses, opportunities and threats for the company. This analysis points to the benefits of the company, as well as, to those moments that are to be changed in the work of the company. The important thing is, that the project author examined the efficiency of different ways of advertising in the transport branch.

The chapter number six is associated with the possibilities in the realization of the project and with different points in development of the project. A very important question is connected to the goals and targets that should be reached to start the working process in the company „AB Trasports”, as well as, to continue this working process succesfully. Carring out economic activities in the interational freight transportation is the main task in the work of the company „AB Transports”.

When You understand, what is this main target that You want to reach, You should put forward short-term and long-term goals that will help in achieving the objective.

The short-term targets of the project work:

- to ensure the effective work of the company;
- to create service that will be available for all customers;
- to provide sufficient number of customers for the transport company;
- to do all the necessary activities to introduce the company as much as possible;
- to ensure the quality of provided services;
- to make the reputation of the company;
- to conclude cooperation agreements with counterparties on the possible preferential price (for the company „AB Transports”);
- to establish cooperative relationship with other transport companies that have their own trucks in their possession (for forwarding purposes);
- to increase the working capital of the company;
- to get one more truck in the possession of the company approximately in one year (it is not necessary to buy a new truck);

The long-term targets of the project work:

- to continue increasing the base of customers, in such a way helping to increase the amount of work;
- to continue working on the good reputation of the company;
- to achieve such an amount of working capital, so the company could be able to cover all incoming invoices without difficulties;
- to continue to increase the profits of the company;
- to attract external financing to buy a truck;
- to increase significantly the quantity of the lorries in the possession of the „AB Transports” company;
- to rent a larger warehouse, if it will be necessary.

Resources that needed for the successful work of the company „AB Transports” are mentioned in the sixth chapter.

The author of the project work considers, that the chapter number seven is the most important part of the project work. This chapter is devoted to the financial analysis of the company „AB Transports”. As it is known, making the right decision in financial sector is one of the most important moments in management of the company. Salary of the workers of the company „AB Transports”, the cash flow of the company, the financial balance of the

company and so on is analyzed in the seventh chapter. The important is the fact that the potencial financial situation of the company „AB Transports” in furute is analyzed in this chapter too. This can help us to understand, how succesfully the company will work in future.

The eight chapter is devoted to the risk analysis ot the company „AB Transports”. The potencial risks, that can affect working process in the company „AB Transports”, are determinated in this chapter. These are different types of risks and problems that may disturb the company „AB Transports” in its successful development of the business. Some actions that could help to minimaze the impact of potencial risks are proposed in the chapter number eight.

1.PROJEKTA IDEJA UN AKTUALITĀTE

Projekta nosaukums ir „Transporta uzņēmuma „AB Transports” izveidošana”. Dotā projekta būtība ir saistīta ar jauna autotransporta uzņēmuma „AB Transports” atvēršanu. Uzņēmums nodarbosies ar kravu autopārvadājumiem. Mūsdienās, kad pasaule attīstās ar katru dienu vairāk un vairāk, kad tehnoloģijas attīstās ātrāk un ātrāk, kad ar katru dienu pieaug pieprasījums pēc dažāda veida precēm, transporta nozare kļūst par ļoti svarīgu aspektu gandrīz katras valsts ekonomikā. Tieši tāpēc projekta autore nolēma izstrādāt projektu, saistītu tieši ar transporta nozari.

Uzņēmums „AB Transports” pēc savas saimnieciskās darbības būtības pieder komercdarbības kvalifikācijas nozarei „Transports un uzglabāšana” un tās apakšnozarei „Kravu pārvadājumi pa autoceļiem”.

Jaunais transporta uzņēmums nodarbosies ar vietējiem un starptautiskiem kravu autopārvadājumiem. Svarīgi ir uzsvērt to, ka uzņēmums specializēsies uz salikto un pilno kravu autopārvadājumiem.

Galvenie maršruti, kuros uzņēmums „AB Transports” veiks savu saimniecisko darbību ir sekojoši:

- Kravu autopārvadājumi maršrutā Igaunija/Latvija/Lietuva ↔ Vācija/Beļģija/Nīderlande/Šveice/Itālija/Ungārija/Slovēnija/Slovākija (kravu autopārvadājumi tiks veikti gan no Baltijas valstīm uz Rietumeiropu, gan no Rietumeiropas uz Baltijas valstīm);
- kravu autopārvadājumi Baltijas valstīs: Latvija ↔ Igaunija/Lietuva (kravu autopārvadājumi tiks veikti gan no Latvijas uz Igauniju vai Lietuvu, gan no Igaunijas vai Lietuvas uz Latviju);
- vietējie kravu autopārvadājumi Latvijas teritorijā, tostarp arī Rīgā un tās rajonā.

Ļoti bieži autotransporta uzņēmumu klienti pasūta kravu pārvadājumu pakalpojumus, kas sevī iekļauj muitas procedūru veikšanu. Tieši tāpēc uzņēmuma „AB Transports” klientiem būs pieejami arī muitas brokera pakalpojumi. Muitas brokeru uzņēmums izpildīs visas muitas dokumentu noformēšanas procedūras uzņēmuma „AB Transports” uzdevumā.

Var rasties loģisks jautājums par to, ko darīs uzņēmums „AB Transports”, ja klients piedāvās pārvest kādu kravu no reģiona vai no valsts, kurā uzņēmums „AB Transports” neveic savu darbību, vai kur uzņēmumam „AB Transports” noteiktajā brīdī nav savu kravu automašīnu. Šajos gadījumos loģistikā nav pieņemts klientiem atteikties. Ja klientam tiks atteikts vienu reizi, pēc tam otro, tad trešajā reizē klients var vairs nepiezvanīt un nepiedāvāt savas

kravas. Tāpēc šāda veida gadījumos uzņēmumi izmanto citu autotransporta uzņēmumu un savu partneru pakalpojumus. Īsāk sakot - šajā gadījumā uzņēmums nodarbojas ar kravu ekspedīciju. Tas nozīmē, ka uzņēmums atrod partneri, kuram ir automašīna, kas varētu atvest kravu, vienojas ar šo partneri par sniegtā pakalpojuma cenu, un izvērtējot reālās radušās izmaksas, piedāvā klientam savu noteikto cenu par konkrētā pakalpojuma veikšanu. Visbiežāk klientam tiek nosaukta augstāka cena, nekā abas transporta kompānijas bija savstarpēji vienojušās par šī pakalpojuma veikšanu. Tas ir saprotams - meklējot partneri, tika patērēts laiks un gana daudz resursu, lai atrastu izdevīgāko un piemērotāko transportu. Bieži nepieciešams pielāgoties dažādiem nosacījumiem, lai konkrēto kravu varētu iekraut. Tieši tāpēc firma, kas nodarbojas ar kravas ekspedīciju arī vēlas kaut ko nopelnīt no veicamā pakalpojuma. Uzņēmums „AB Transports” nekļūst par izņēmumu un arī atsevišķos gadījumos nodarbojas ar kravas ekspedīciju. Pirmkārt, tas ir labs veids, kā var noturēt klientu un pierādīt, ka uzņēmums ir labākais pakalpojuma sniedzējs. Otrkārt, tā ir laba iespēja papildus palielināt savas firmas peļņu. Svarīgi ir pasvītrot to, ka kravas ekspedīcija būs sekmīgāka gadījumā, kad uzņēmuma rīcībā ir pietiekami daudz partneru, ar kuriem notiek regulāra sadarbība. Jo vairāk citu transporta uzņēmumu ir zināms, jo vieglāk un ātrāk var atrast uzticamu partneri, kas var piedāvāt izdevīgu cenu kravas pārvadājumiem.

Svarīgs ir fakts, ka uzņēmums „AB Transports” piedāvās klientiem noliktavas pakalpojumus. Piemēram, klients uzņēmumam „AB Transports” pasūtīja atvest kravu no Vācijas, bet kādu iemeslu dēļ klients negrib, lai krava uzreiz tiktu piegādāta. Šajā gadījumā viņam ir iespēja uzglabāt savu kravu uzņēmuma „AB Transports” noliktavā. Tas pats ir iespējams pat tad, kad pats uzņēmums „AB Transports” neveic doto kravu autopārvadājumu, bet klientam ir nepieciešami noliktavas pakalpojumi. Protams, šis pakalpojums, tā pat, kā kravu pārvadājumi, ir maksas pakalpojums.

Noliktava ir svarīga ne tikai uzņēmuma „AB Transports” klientiem, bet arī pašam uzņēmumam tās darba specifikas dēļ. Kā minēts iepriekš, uzņēmums „AB Transports” nodarbojas arī ar salikto kravu autopārvadājumiem. Salikto kravu autopārvadājumi pēc būtības nozīmē, ka kravas automašīnā atradīsies vairākas kravas, kuras ir paredzēts izkraut vairāku klientu uzdevumā dažādās izkraušanas vietās. Dažreiz izkraušanās vietas atrodas pat dažādās pilsētās. Tieši tādēļ, transporta uzņēmumam ir ērti visas šīs kravas izkraut savā noliktavā un piegādāt ar vairākām automašīnām, nevis īstenot visas piegādes ar vienu automašīnu. Izskatīsim konkrētu situāciju. Piemēram, no Itālijas nāk automašīna, kurā atrodas sešas kravas. Četras kravas, kas ir paredzētas dažādiem saņēmējiem Rīgā, vienas kravas saņēmējs atradīsies Liepājā, bet sestās kravas saņēmējs - Tallinā. Saprotams, ka ar vienu automašīnu īstenot kravu piegādes līdz saņēmējiem vienkārši nav izdevīgi. Tādēļ izdevīgāk ir

visas minētās kravas izkraut savā noliktavā un domāt, kā galu galā piegādāt tās līdz izkraušanas vietām, lai tas būtu maksimāli ātri un arī izdevīgi pašam uzņēmumam. Pastāv vairāki varianti, kā to var izdarīt. Ir iespēja ar vienu automašīnu izkraut kravas, ko ir paredzēts piegādāt Rīgā, un meklēt atsevišķi vēl papildus kravas, lai komplektētu vēl divas automašīnas dažādos virzienos- uz Liepāju un Tallinu un arī atpakaļ. Bet ir iespēja atcerēties par kravas ekspedīciju, par kuru bija minēts iepriekš, un starp saviem partneriem atrast autopārvadātāju, kas varēs aizvest kravu līdz Liepājai un līdz Tallinai.

Ir skaidrs fakts, ka tikko atverot jaunu autotransporta uzņēmumu, diezgan ilgs laiks būs jāpatērē, lai piesaistītu klientus, lai veidotu sava uzņēmuma atpazīstamību arī citu transporta un ekspedīcijas uzņēmumu vidū. Bet ar katru dienu, nedēļu un mēnesi šo piesaistīto klientu skaits uzņēmumam „AB Transports” palielināsies un palielināsies, uzņēmums „AB Transports” kļūs atpazīstams starp citiem transporta un ekspedīcijas uzņēmumiem. Tieši tādēļ kādā brīdī būs nepieciešamība palielināt autotransporta parku. To var izdarīt ar ārējā finansējuma palīdzību (par uzņēmuma „AB Transports” ārējā finansējuma avotiem apraksts sekos darba turpinājumā apakšnodaļā 2.5., kā arī sekos situācijas paskaidrojums par to, kāpēc projekta autore negrib uzreiz pēc firmas atvēršanas ņemt līzingu kravas autotransporta iegādei). Ir vēl viens veids, kā šo problēmu atrisināt, ja nav iespējas vai vēlmes uzreiz ņemt līzingu autotransporta iegādei. Pastāv iespēja izmantot kontraģentu pakalpojumus. Tas nozīmē, ka var atrast kādu autotransporta uzņēmumu, kuram ir savas kravu automašīnas, un kura īpašnieki paši nevēlās nodarboties ar kravu meklēšanu konkrētajam kravu autotransportam. Ar tādiem uzņēmumiem var vaidot abpusēji interesantu un izdevīgu sadarbību. Var noslēgt sadarbības līgumu, pēc kura kontraģenta uzņēmums nodrošina uzņēmumu „AB Transports” ar savu autotransportu, bet uzņēmums „AB Transports” pats nodarbojas ar kontraģenta automašīnu iekraušanu, maršrutu plānošanu un šoferu koordinēšanu. Šajā gadījumā uzņēmums „AB Transports” un kontraģenta uzņēmums iepriekš vienojas par summu, kuru „AB Transports” apņemas maksāt kontraģenta uzņēmumam par kravas automašīnas nobraukto kilometru skaitu. Projekta autore izskata variantus par sadarbību gan ar tiem kontraģentiem, kuru valdījumā ir mazās 6-7 ldm kravu automašīnas, gan ar tiem kontraģentiem, kuriem valdījumā ir standartas 13,6 ldm fūras. Uzņēmumu „AB Transports” nerūp kontraģentu automašīnu tehniskais stāvoklis, jo par savu automašīnu remontu kontraģents maksā pats. Kontraģentu izmaksas saistībā ar šofera algām un daudzas no citām izmaksām, kas saistītas ar kravu autopārvadājumiem, arī neattiecas uz uzņēmumu „AB Transports”. Vienīgais aspekts, kuram jāpievērš pastiprināta uzmanība, ir maršruta plānošana. Jo tālredzīgāk un veiksmīgāk būs saplānots maršruts, jo mazāk lieku kilometru nobrauks kontraģenta kravu automašīna, līdz ar to arī mazāk būs jāmaksā dotajam kontraģentam par

konkrēto pārvadājumu. Uzņēmumam „AB Transports” sadarbībā ar kontraģenta uzņēmumu jāņem vērā vēl kāds ne mazāk svarīgs aspekts. Kā no vienas puses uzņēmums „AB Transports” neiesaistās kontraģenta problēmu risināšanā saistībā ar kravu automašīnu remonta izdevumiem un citiem izdevumiem, tāpat arī kontraģentam nerūp, vai uzņēmums „AB Transports” sameklēja pietiekami daudz kravas, lai pilnībā iekrautu automašīnu, nerūp arī cenas, par kādām uzņēmums „AB Transports” vienojās ar saviem klientiem. Jebkurā gadījumā kontraģenta uzņēmums izrakstīs rēķinu par reāli nobrauktajiem kilometriem, pat neraugoties uz faktu, ja uzņēmumam „AB Transports” tas varētu būt neizdevīgi un nenest peļņu. Ir jāatceras tas, ka jo vairāk kontraģenta uzņēmuma automašīna nobrauks kilometrus, jo lielāku rēķinu kontraģenta uzņēmums piestādīs uzņēmumam „AB Transports”. Tieši tādēļ uzņēmumam „AB Transports” ļoti uzmanīgi jānovērtē tie virzieni, kuros brauks kontraģenti, jānovērtē kravu pieprasījums tajos virzienos, jāpārdomā klientiem piedāvātas klientiem cenas, kā arī jānovērtē nepieciešamība noslēgt sadarbības līgumu tieši ar konkrēto kontraģentu, vai tomēr ir labāk atrast citu kontraģenta uzņēmumu, kas piedāvās zemāku cenu par nobraukto kilometru.

Pēc autore domām, projekta īstenošana ir aktuāla vairāku iemeslu dēļ. Pirmkārt, kā jau bija minēts iepriekš, transporta nozare Latvijā, kā arī tieši autotransporta pārvadājumi, attīstās ar katru gadu- pieprasījums pēc dažāda veida precēm palielinās, līdz ar to arī pārvadātie kravu apjomi palielinās. To pierāda tabula zemāk, kurā var redzēt kravu pārvadājumu statistiku galvenajiem transporta veidiem laika periodā no 2000. gada līdz 2013. gadam.

1.1. tabula

Kravu pārvadājumi ar galvenajiem transporta veidiem Latvijā(tukst. tonnu), 2000.-2013.g.¹

Gads	Pavisam	Dzelzeļa	Automobiļu	Aviācijas
2000.	69328	36413	32911	4
2001.	70188	37884	32299	5
2002.	77011	40100	36906	5
2003.	90178	48355	41816	7
2004.	95313	51058	44247	8
2005.	106396	54861	51525	10
2006.	102932	48731	54187	14

¹Latvijas statistikas datubāzes:

http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/transp/transp__ikgad__transp/TR0130.px/table/tableViewLayout1/?rxid=cdcb978c-22b0-416a-aacc-aa650d3e2ce0

2007.	112080	52164	59905	11
2008.	110532	56061	54459	12
2009.	91513	53679	37820	14
2010.	95988	49164	46809	15
2011.	113334	59385	53936	13
2012.	113241	60601	52621	19
2013.	116454	55831	60609	14

No tabulas 1.1. datiem var secināt, ka kravu autopārvadājumos, izņemot krīzes gadus Latvijas ekonomikā (vismagākais krīzes gads Latvijas ekonomikā bija 2009. gads), var redzēt tendenci kravu apjoma palielinājumā.

Projekta autore grib uzsvērt tendenci Latvijas ekonomikā, kas pēc būtības ir sarūgtinoša, bet tomēr padara transporta nozari Latvijā par ļoti aktuālu nozari. Latvijas ekonomika, salīdzinājumā ar citām Eiropas valstīm, nav attīstīta tik augstā līmenī. Latvijā iekšzemē tiek saražots salīdzinoši maz, lielāka daļa no visas valstī saražotās produkcijas ir pārtikas produkti, citas Latvijas eksporta nozares nav tik labi attīstītas. Ražošanas procesu trūkumu dēļ, Latvijas uzņēmējiem nākas daudz ko importēt no citām valstīm. Tabula 1.2. vizuāli attaino Latvijas eksporta un importa dinamiku laika periodā no 2000. gada līdz 2013. gadam.

1.2. tabula

Eksports un imports pa valstu grupām Latvijā (milj.euro), 2000.-2013.g²

Gads	Eksports	Imports
2000.	1609716	2751742
2001.	1787699	3132545
2002.	2004565	3553460
2003.	2348635	4253200
2004.	3059213	5414394
2005.	4109587	6925133
2006.	4685816	9075755
2007.	5748819	11070271
2008.	6301821	10710934

²Latvijas statistikas datu bāzes

http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/atirdz/atirdz_ikgad_atirdz/AT0010_euro.px/table/tableViewLayout1/?rxid=cea6afd7-8f9f-4f4d-ba93-78ef8ef0499a

2009.	5125530	6701412
2010.	6680220	8411946
2011.	8535119	10983288
2012.	9871054	12512280
2013.	10021291	12635139

No tabulas 1.2 datiem var secināt, ka imports Latvijā tiešām attīstās straujāk, un aizņem Latvijas ekonomikā lielāku daļu, nekā eksports. Īpaši spilgti šāda tendence iezīmējas periodā pēc 2004.gada, kad Latvija iestājās Eiropas Savienībā (ES). Tieši tāpēc loģistikas uzņēmumu attīstība Latvijā ir diezgan aktuāls jautājums. Jo mazāk produkcijas Latvija ražos vietējiem patērētājiem, jo lielāka vajadzība būs preču importam no citām valstīm, jo aktuālāks būs transporta jautājums Latvijā.

Iepriekš minēto situāciju var mēģināt novērtēt arī no citas puses. Ja turpmāk nākotnē Latvijas ekonomika turpinās savu attīstību, un vietējā tirgū parādīsies pietiekami daudz dažāda profila ražošanas uzņēmumu, transporta jautājums Latvijā nezaudēs savu aktualitāti. Tādā gadījumā pieaugs pieprasījums pēc vietējiem pārvadājumiem, ievērojami palielināsies pieprasījums arī pēc eksporta kravu pārvadājumiem. Tātad, abos iepriekš minētajos gadījumos transporta nozare Latvijā vienmēr paliks ekonomiski nozīmīga un vienmēr būs nepieciešams to attīstīt. Šis fakts norāda uz transporta uzņēmuma izveides aktualitāti gan šobrīd, gan nākotnē.

Interesanta ir doma tieši par uzņēmuma „AB Transports” izveidošanu. Izpētot autotransporta uzņēmumu tirgu Latvijā, vērojama tendence, ka vairākums uzņēmumu pārsvarā piedāvā pilno kravu pārvadājumus. Dažas firmas specializējas tikai uz pilno kravu pārvadājumiem, bet citas pilnās kravas ved tikai eksportā, bet atpakaļ uz Latviju ved saliktās kravas. Ir maz uzņēmumu, kuri piedāvā salikto kravu autopārvadājumus gan eksportam, gan importam. Šo tendenci izskaidro viens iemesls- salikto kravu autopārvadājumus organizēt ir krietni sarežģītāk, salīdzinājumā ar pilno kravu autopārvadājumiem. Salikto kravu pārvadājumos jāņem vērā vairākus aspektus un teicami jāorientējas transporta koordinēšanā. Ir nepieciešams ļoti uzmanīgi un precīzi skaitīt tā saucamos LDM jeb iekraušanas metrus automašīnā, lai neveidotos situācija, ka kāda iepļānotā krava netiktu iekrauta, vietas trūkuma dēļ. Ar pilnām kravām tā nav, visiem kravu nosūtītājiem un saņēmējiem ir zināms, cik daudz kravas var iekraut pilnā fūrā. Tieši tāpēc, loģistiem, kas nodarbojas ar pilno kravu autopārvadājumiem, nav īpaši daudz jāskaita iekraušanas metri automašīnā. Loģistiem vienkārši ir jāorganizē automašīnas nokļūšanu iekraušanas vai izkraušanas vietā. Salikto kravu pārvadājumos ļoti liela loma ir maršruta un laika plānošanai. Tā kā automašīnā atrodas

vairākas kravas, loģistam ir nepieciešams ļoti rūpīgi un uzmanīgi plānot braukšanas maršrutu, lai neveidotos situācija, ka automašīna nobrauc liekus kilometrus. Lieki nobrauktie kilometri rada papildus izmaksas. Bet ņemot vērā šī brīža degvielas izmaksas, jebkuri lieki, papildus izdevumi rada jūtamu efektu autotransporta uzņēmuma darbībā. Laika plānošana ir ļoti būtiska salikto kravu pārvadājumos. Loģistam ir stingri jāvēro, lai automašīna visu paspētu, šoferiem ir jāizvirza reālie mērķi, klientiem ir jāapsola reāls kravas piegādes laiks, kā arī vajag regulāri pārbaudīt kravas nosūtītāja vai saņēmēja darba laikus, lai automašīna nestāvētu lieku laiku utt. Maršruta un laika plānošana pilno kravu pārvadājumiem ir vieglāka, bet dažos gadījumos vispār nav nepieciešama. Tieši tādēļ, uzņēmumu, kas nodarbojas ar pilno kravu autopārvadājumiem ir daudz vairāk, nekā uzņēmumu, kas nodarbojas ar salikto kravu autopārvadājumiem. Projekta autore vēlas, lai dibinātais uzņēmums „AB Transports” piedāvātu kvalitatīvus pakalpojumus, kurus dažādu iemeslu dēļ nepiedāvā citi autotransporta uzņēmumi, jeb nepiedāvā tik kvalitatīvā līmenī.

2. UZŅĒMUMS

2.1. Uzņēmuma juridiskā forma, nosaukums, atrašanās vieta

Uzņēmuma pilnais nosaukums ir „AB Transports”. Pirmais solis, kas ir jāizdara, atvērot jauno uzņēmumu, ir jāizvēlās uzņēmuma juridiskā forma. „Viens no svarīgākajiem lēmumiem, kuru uzņēmējs pieņem jau pašā sākumā, ir tiesiskās formas izvēle: vai tiks dibināta sabiedrība ar juridiskās personas statusu, vai darbība tiks veikta fiziskās personas statusā. No tiesiskās formas ir atkarīga īpašnieka atbildība par uzņēmuma saistībām, grāmatvedības uzskaitē un pārskati, arī maksājami nodokļi”³. Izvēlēta juridiskā forma ir Sabiedrība ar ierobežotu atbildību (SIA). Uzņēmums darbosies saskaņā ar Komerclikuma noteikumiem, Ministru kabineta noteikumiem par uzņēmējdarbības uzsākšanu un autotransporta uzņēmuma regulējošām likuma normām, par kurām paplašinātāks izklāsts sekos citā nodaļā.

Uzņēmums „AB Transports” atradīsies Rīgā. Projekta autore uzskata, ka uzņēmuma biroja un noliktavas atrašanas vietai ir jābūt Rīgā un tam ir vairāki pamatojošie iemesli. Pirmkārt, Latvijas mērogā Rīga ir reģionālais centrs, tādēļ lielais vairums kravu tiek transportēts vai nu uz, vai nu no Rīgas. Tieši tāpēc būs vieglāk, ja biroja un noliktava atradīsies Rīgā, tas paātrinās un arī atvieglos kravu paņemšanas vai piegādes procesus. Vēl jo vairāk- salikto kravu autopārvadājumi, kurus īsteno „AB Transport”, paredz ērtu noliktavas atrašanas vietu, lai nepieciešamības gadījumā varētu ērtāk un ātrāk piegādāt kravas uz jebkuru Latvijas novadu, kā arī uz visiem Igaunijas vai Lietuvas reģioniem. Ir loģiski, ka Rīga, kā Latvijas galvaspilsēta, atbilst visām augstāk minētām vajadzībām.

Projekta autore izpētīja noliktavu telpas vairākos Rīgas rajonos un nonāca pie secinājuma, ka labākā vieta priekš uzņēmuma „AB Transports” būtu Zepniekkalna. Uzņēmums „AB Transports” varētu atrasties Rītausmas ielā, kur ir diezgan liels noliktavas telpu bloks. Zemāk var redzēt atrašanas vietu kartē.

³ Leibus I. „Pirmie soļi komercdarbībā. SIA vai IK: darbības uzsākšana, grāmatvedība un nodokļi.” – Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 2010. – 8.lpp



2.1. att. Uzņēmuma „AB Transports” atrašanās vieta kartē

2.2. Pamatkapitāls, īpašnieki, to līdzdalība pamatkapitālā

Ir plānots, ka uzņēmumam „AB Transports” būs viens īpašnieks. Īpašniekam, diemžēl, nav pieredzes vadītāja amatā, tomēr ir liela pieredze loģistikā, to starp arī ir pieredze salikto kravu autopārvadājumos.

Uzņēmuma „AB Transports” pamatkapitāls uzņēmuma atvēršanas brīdī sastādīs 53000eur. No šīs summas 30000eur būs paredzēti divu mazlietotu kravas automašīnu iegādei, ieskaitot visas nodokļu nomaksas, licenču nokārtošanu utt. Plānots, ka tiks iegādāta viena 7,2ldm kravas automašīna Mercedes Atego un viens busiņš Mercedes Sprinter. Savukārt, atlikušā naudas summa būs paredzēta citu pamatlīdzekļu iegādei un apgrozāmiem līdzekļiem.

2.3. Zeme, ēkas, pamatlīdzekļi

Projekta realizācijai nepieciešams atrast zemes gabalu, kur tiks veikta augstāk aprakstītā uzņēmuma „AB Transports” komercdarbība. Nepieciešams atrast vai nu neizmantotu un neapbūvētu zemes gabalu un uzcelt uzņēmuma „AB Transports” komercdarbībai nepieciešamo noliktavu, vai atrast zemes gabalu ar jau uzceltu noliktavu, kas būs piemērojama uzņēmuma „AB Transports” komercdarbībai. Abos gadījumos būs nepieciešami lieli naudas ieguldījumi. Ņemot vērā faktu, ka uzņēmuma „AB Transports” salīdzinoši nelielais pamatkapitāls sākotnēji neļauj realizēt zemes gabala vai noliktavas iegādi, ir pieņemts lēmums īrēt noliktavas telpu. Sākotnēji plānots izīrēt 50-60 kv.m. lielu noliktavu ar

autostāvvietu kravas automašīnām. Cena par īri būtu ap 550eur/mēnesi + papildus maksa par kravas automašīnu autostāvvietu (apmēram 30eur/mēnesi par vienu kravas automašīnu) + maksa par patērētiem komunāliem pakalpojumiem. Darbības laikā uzņēmums „AB Transports” turpinās savu attīstību, darba apjomi palielināsies, tādēļ pašsaprotami radīsies nepieciešamība un vajadzība izīrēt lielāku noliktavu. Bet pilnīgi noteikti tas nenotiks pirmajos uzņēmuma darbības gados. Projekta autore uzskata, ka plānotajam kravu apjomam pirmajos darbības gados būs pietiekama 50-60 kv.m teritorija.

Lai uzņēmums „AB Transports” varētu sekmīgi strādāt un attīstīties, ir nepieciešams iegādāties virkni pamatlīdzekļu, kas būs nepieciešami darba uzsākšanai. Tā kā uzņēmums „AB Transports” tikai uzsāks savu saimniecisko darbību, projekta autore uzskata, ka daudzie no iegādātiem pamatlīdzekļiem būs mazlietoti (piemēram, kravu automašīnas). Protams, pirms iegādāties mazlietotus pamatlīdzekļus, būs veikta pamatlīdzekļu kvalitātes pārbaude.

Uzņēmums „AB Transports” iegādāsies sekojošus pamatlīdzekļus:

- Mercedes Benz Atego (mazlietots), 7,2ldm, 6t celtspēja.



2.2. att. Mercedes Benz Atego

- Mercedes Benz Sprinter (mazlietots), busiņš, 4ldm 1,5t celtspēja.



2.3. att. Mercedes Benz Sprinter

- Iekrāvējs (mazlietots) ar celtspēju līdz 2,5t.



2.4. att. Iekrāvējs ar celtspēju 2,5t

- Palešu ratiņi.



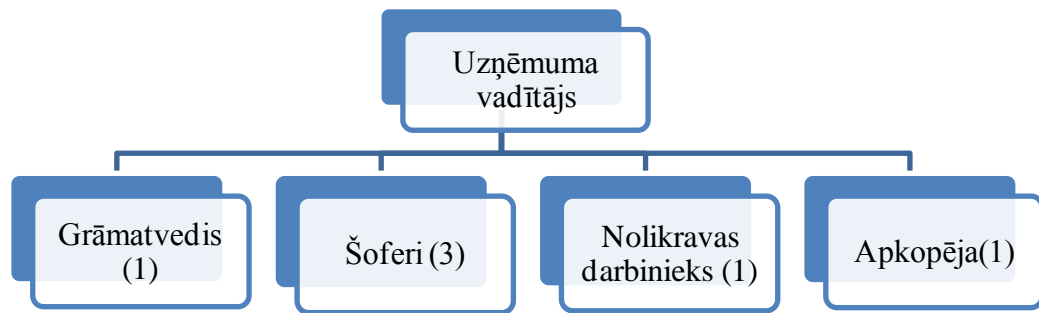
2.5. att. Palešu ratiņi

2.4. Uzņēmuma organizatoriskā struktūra un vadība, nodarbināto skaits

Uzņēmums „AB Transports” būs jaunizveidots uzņēmums, tāpēc svarīgs jautājums būs jauno darbinieku atrašana. Katram uzņēmuma vadītājam ir svarīgi, lai uzņēmumā strādātu kvalificēti darbinieki, kuri profesionāli izpildītu savus pienākumus. Tikko atvērtajam uzņēmumam, pēc projekta autores domām, jautājums par kvalificētiem darbiniekiem ir vēl svarīgāks. Tikko atvērtajam uzņēmumam nav atpazīstamības tirgū, nav izveidota uzņēmuma labā reputācija, katra uzņēmuma darbinieka neprofesionālā rīcība var novest pie problēmām ar klientiem. Tieši tāpēc, meklējot darbiniekus uzņēmumam „AB Transports”, būtu jāpievērš liela uzmanība darbinieku izglītībai un darba pieredzei, spējai patstāvīgi pieņemt lēmumus.

Uzņēmuma organizatoriskā struktūra būs veidota saskaņā ar lineārās vadīšanas struktūras pamatprincipiem. Lineārās vadīšanas struktūras pamatprincipiem ir raksturīga uzņēmuma vadītāja tiešā ietekme uz darbiniekiem, savukārt visi darbinieki visos jautājumos ir atbildīgi tikai vienam priekšniekam.

Uzņēmuma „AB Transports” vadības struktūra ir atspoguļota shēmā zemāk.



2.6. att. Uzņēmuma „AB Transports” vadības struktūra

Uzņēmuma vadītāja pienākumi:

- uzņēmuma vadīšanas un kontroles jautājumu risināšana;
- personāla vadīšana;
- slēgt darījumus ar klientiem un pakalpojumu sniedzējiem;
- kontrolēt pamatlīdzekļu tehnisko stāvokli;
- klientu piesaiste;
- loģista un ekspeditora funkciju izpilde (vismaz līdz brīdim, kamēr uzņēmuma attīstība sasniegs līmeni, kad būs nepieciešams pieņemt darbā loģistu);
- rēķinu izrakstīšana klientiem;
- finanšu vadīšana un lēmumu pieņemšana par finanšu ieguldīšanas jautājumiem.

Grāmatveža pienākumi:

- darbs ar grāmatvedības programmu;
- visu grāmatvedības jautājumu risināšana (visas dokumentācijas kārtošana, ienākošo rēķinu saskaņošana ar uzņēmuma vadītāju un ienākošo rēķinu ievadīšana sistēmā, atskaišu nodošana Valsts ieņēmumu dienestam, uzņēmuma ieņēmumu prognoze utt);
- saimniecisko darījumu iegrāmatošana attiecīgos grāmatvedības dokumentos;
- sekot visiem nepieciešamiem maksājumiem;

- uzņēmuma vadītāja konsultēšana grāmatvedības un nodokļu jautājumos.

Šofera pienākumi:

- kravu iekraušanas uz izkraušanas procesa kontrole, kravu piegāde;
- sekošana kravas automašīnas tehniskajam stāvoklim;
- atskaišu nodošana kopā ar visiem čekiem pēc katra reisa.

Noliktavas darbinieka pienākumi:

- kravu iekraušana un izkraušana;
- sekošana noliktavas aprīkojuma (iekrāvējs, palešu ratiņi utt.) tehniskajam stāvoklim;
- kravu pareizā un ērtā izvietošana noliktavās telpās

Apkopējas pienākumi:

- sekošana tīrībai un kārtībai noliktavas telpās un citās uzņēmumu telpās.

Projekta autore domā, ka piedāvātā vadīšanas struktūra būs visefektīvākā, jo tā visskaidrāk sadala personāla funkcijas, šīs funkcijas starp strādniekiem nedublējas, ir saprotama darbinieku pakļāvības un atbildības struktūra.

2.5. Ārējā finansējuma piesaistīšana

Projekta finansējumam tiks izmantots līzings. Līzings ir vispopulārākais aizņēmuma veids automašīnu iegādei. Līzings ir labs risinājums tajā gadījumā, ja ir nepieciešamība iegādāties jaunu vai mazlietotu vieglo vai kravas automašīnu, bet nav iespējas samaksāt visu nepieciešamo summu vienā maksājumā. Līzings, kā finansējuma veids, ir ļoti labs instruments autotransporta uzņēmumiem, jo tas dod līzings ņēmējam tiesības izmantot autotransportu, kas ir iegādāts līzingsā, apmaiņā pret regulāriem maksājumiem. Attiecībā uz „AB Transporta” uzņēmumu, projekta autore vēlas teikt, ka līzings iespēju izmantošana nebūs pieejama uzreiz. Projekta autore uzskata, ka nav pareizi uzreiz ņemt līzingu kravas automašīnu iegādei, kamēr nebūs pietiekami daudz klientu. Pēc divu mazlietotu kravas automašīnu iegādes, uzņēmums orientēsies uz apgrozāmo līdzekļu pieaugumu. Tas būs paveicams gan ar sava autotransporta

iekraušanu, gan ar kravas ekspidēšanu, gan ar kontraģentu autotransporta iekraušanu, par ko bija minēts jau iepriekšējās nodaļā. Un tikai, tad kad būs jūtama finasiālā atdeve, tiks domāts par līzinga ņemšanu bankā papildus kravu automašīnu iegādei. Pastāv iespēja, ka nākamās transporta vienības tiks iegādātas nevis lietotas, bet gan jaunas kravas automašīnas.

3. NOZARES IZPĒTE

3.1. Nozares attīstības tendences pēdējos 3-5 gados

Šajā nodaļā tiks aprakstītas nozares attīstības tendences. Tika prasīts analizēt nozares attīstību pēdējo 3-5 gadu laikā. Projekta autore palielināja analīzes periodu līdz 3-7 gadiem. Ja ievēro noteikumu, ka analīzes sākuma punkts ir 2009.gads, pēc projekta autores domām, var rasties nepilnīgs nozares attīstības priekšstats. Tas būtu skaidrojams ar faktu, ka no 2008.gada līdz 2010.gadam, kā zināms, bija vissmagākais laiks Latvijas ekonomikā- krīzes laiks. Īpaši slikti ekonomiskie rādītāji bija 2009.gadā. Tāpēc, pēc projekta autores domām, svarīgi ir saprast, kāda situācija transporta nozarē bija arī pirms krīzes laikos.

Kā jau tika minēts 1.nodaļā, transporta nozare kļūst arvien aktuālāka un aktuālāka ar katru gadu. Pieprasītāki ar katru gadu kļūst arī autotransporta uzņēmumu pakalpojumi, un lai gan autotransporta nozarē konkurence ir diezgan sīva, pārsvarā visi uzņēmumi aizņēma noteiktu vietu tirgū. Pieaug pieprasījums gan importa, gan eksporta kravu pārvadājumiem. 1. nodaļā jau tika minēti statistikas dati, kuri pierāda, ka eksports un imports Latvijā kļūst pieprasītāks ar katru gadu. Šīs nodaļās ietvaros, pēc projekta autores domām, ir nepieciešams atcerēties šos statistikas datus un uzsvērt to nozīmību. Darba turpinājumā, tabulā 3.1., atainoti dati saistībā ar eksporta un importa apjomiem Latvijā, laika periodā no 2007.gada līdz 2013.gadam.

3.1. tabula

Eksports un imports Latvijā (tuksteur) 2007.-2013.g.⁴

Gads	Eksports	Imports
2007.	5748819	11070271
2008.	6301821	10710934
2009.	5125530	6701412
2010.	6680220	8411946
2011.	8535119	10983288
2012.	9871054	12512280
2013.	10021291	12635139

⁴Latvijas statistikas datu bāzes

http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/atirdz/atirdz__ikgad__atirdz/AT0010_euro.px/table/tableViewLayout1/?rxid=cea6afd7-8f9f-4f4d-ba93-78ef8ef0499a

Tabulas 3.1. dati ļauj secināt, ka eksporta un importa pārvadājumu apjomi palielinās ar katru gadu. Tomēr par izņēmuma gadu apskates periodā kļuva 2009.gads, jo tas ataino Latvijas ekonomiskās krīzes radīto iespaidu transporta nozarē.

Autopārvadājumu aktualitāti un attīstību Latvijā pierāda statistikas dati par veiktajiem autopārvadājumu pakalpojumiem Latvijas teritorijā. Lai gan šie dati bija minēti 1.nodaļā, tomēr, kā uzskata projekta autore, tos arī ir svarīgi atcerēties šīs nodaļas ietvaros. Tabulā 3.2. attēloti dati saistībā ar autotransporta pārvadāju apjomiem Latvijā laika periodā no 2007.gada līdz 2013.gadam.

3.2. tabula

Kravu pārvadājumi ar autotransportu Latvijā (tukst. tonnu), 2007.-2013.g.⁵

Gads	Kravu pārvadājumi ar autotransportu
2007.	59905
2008.	54459
2009.	37820
2010.	46809
2011.	53936
2012.	52621
2013.	60609

Tabulā 3.2. atainotie dati pierāda, ka kravu autopārvadājumi kļūst aktuālāki ar katru gadu. Tikai 2009.gadā ir vērojams pieprasījuma samazinājums kravu autopārvadājumu jomā, kas skaidrojams ar ekonomisko krīzi Latvijā.

Runājot par statistikas radītājiem autotransporta nozarē, ļoti svarīgs ir reģistrēto kravas automobiļu skaits. Tas ir viens no radītājiem, kas vēlreiz pierāda autotransporta nozares aktualitāti Latvijā. Ir skaidrs, ka uzņēmēji pērk jaunas kravas automašīnas pie nosacījuma, ka ir pieprasījums pēc autopārvadājumiem. Jo vairāk darba ir loģistikas uzņēmumiem, jo vairāk kravu automašīnu šo uzņēmumu vadītāji iegādājas. Darba turpinājumā iekļauta tabula 3.3., kurā attēlots reģistrēto kravas automobiļu skaits vienībās laika periodā no 2007.gada līdz 2013.gadam.

⁵Latvijas statistikas datubāzes:

http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/transp/transp__ikgad__transp/TR0130.px/table/tableViewLayout1/?rxid=cdcb978c-22b0-416a-aacc-aa650d3e2ce0

3.3. tabula

Reģistrēto kravas automobiļu skaits Latvijā (vienības), 2007.-2013.g.⁶

Gads	Kravas automobiļi (ieskaitot vilcējus)
2007.	129614
2008.	129805
2009.	120571
2010.	71575
2011.	72622
2012.	76303
2013.	79899

No tabulas 3.3. datiem var secināt, ka arī reģistrēto kravas automobiļu skaitā ir pamanāms ikgadējs palielinājums. Iepriekš minētajā periodā par izņēmumu kļuva tikai 2010.gads, kurā vērojams reģistrēto automobiļu skaita kritums. Var rasties loģisks jautājums, kāpēc šis kritums rakstrīgs tikai 2010.gadā apkopotajiem datiem, nevis 2009.gada datiem, kad bija vissmagākais laiks Latvijas ekonomikā. Pēc projekta autores domām tas ir saistīts ar faktu, ka 2009.gadā uzņēmēji loģistikā cerēja „uz labākiem” laikiem un turpināja pirkt kravas automašīnas, tādā veidā vēloties uzlabot situāciju savā biznesā. 2009.gads neatnesa gaidāmos uzlabojumus, tāpēc 2010.gadā uzņēmējiem loģistikā nebija ne naudas, ne vēlmes, ne nepieciešamības iegādāties jaunas kravu automašīnas.

Turpinājumā tabulā 3.4. redzams reģistrēto kravas automobiļu skaits noteiktos reģionos, kā arī lielākajās Latvijas pilsētās atsevišķi. Tie dati ļauj saprast, kuros Latvijas reģionos kravas automobiļu registrēšana notiek visvairāk.

⁶Latvijas statistikas datu bāzes:

http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/transp/transp__ikgad__transp/TR0060.px/table/tableViewLayout1/?rxid=8167e0fd-81b5-400b-a248-5960b27a8bba

**Reģistrēto kravas automobiļu skaits Latvijas statistiskajos reģionos, republikas pilsētās,
(vienības), 2007.-2013.g.⁷**

	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.	2012.	2013.
Latvija	129614	129805	120571	71575	72622	76303	79899
Rīgas reģions	43902	43745	40375	27774	28235	29633	30784
Pierīgas reģions	22081	22375	21159	12585	12835	13669	14774
Vidzemes reģions	14661	14507	13293	6707	6910	7265	7615
Kurzemes reģions	16078	16120	15093	8402	8616	9108	9523
Zemgales reģions	16978	17006	15699	8275	8085	8391	8683
Latgales reģions	15914	16052	14952	7832	7941	8237	8520
Rīga	43902	43745	40375	27774	28235	29633	30784
Daugavpils	3992	3924	3665	2413	2407	2354	2430
Jelgava	3310	3333	3032	1752	1732	1771	1816
Jēkabpils	-----	-----	1328	826	880	919	904
Jūrmala	2135	2133	2030	1185	1139	1161	1222
Liepāja	3463	3332	3070	2105	2209	2337	2144
Rēzekne	2085	2135	1985	1211	1260	1277	1258
Valmiera	----	----	1482	897	916	936	1008
Ventspils	1836	1830	1714	1080	1090	1159	1216

Tabulas 3.4. dati pierāda to, ka ar katru gadu visās Latvijas pilsētās vērojams reģistrēto kravas automobiļu skaita pieaugums. Kā minēts iepriekš, par izņēmuma gadu konkrētajā periodā arī visās pilsētās kļuva tikai 2010. gads.

Analizējot noteiktās nozares attīstības tendences nedrīkst aizmirst tādu ekonomisko radītāju, kā iekšzemes kopprodukts, kas apzīmē visu saražoto preču un pakalpojumu vērtību.

⁷Latvijas statistikas datu bāzes:

http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/transp/transp__ikgad__transp/TR0080.px/table/tableViewLayout1/?rxid=ba2a68fd-e12c-4b13-b252-002a4c71399a

Tabulā 3.5. apkopoti dati par iekšzemes kopprodukta radītājiem transporta un uzglabāšanas nozarē. Iekšzemes kopproduktā tiek iekļauta to preču un pakalpojumu vērtība, kas oficiāli piedalās pirkšanās un pārdošanas procesā. Iekšzemes kopprodukts rada preču un pakalpojumu apjomu naudas izteiksmē un ir iekļauj preču un pakalpojumu galavērtībai.

3.5. tabula

Latvijas iekšzemes kopprodukts pa darbības veidiem (darbības veids - Transports uz uzglabāšana) un pa ceturkšņiem (tukst.euro), 2007.-2013.g.⁸

Gads	1.ceturksnis	2.ceturksnis	3.ceturksnis	4.ceturksnis
2007.	382636	46962	440709	416975
2008.	470904	486520	533157	505727
2009.	420437	427668	424344	441411
2010.	371552	390964	420254	423934
2011.	416937	455822	461983	485425
2012.	436011	524164	531983	491613
2013.	443749	503712	515783	505441
2014.	456510	505501	522223	-----

No tabulas datiem atkal var secināt, ka arī dotais ekonomiskais radītājs ar katru gadu paaugstinās. Par izņēmumu atkal var kļūt 2009.-2010.gadu periods, kad Latvijas ekonomikā valdīja krīzes situācija.

Svarīgais ekonomiskais radītājs noteiktās nozares attīstības analīzē ir nodarbināto cilvēku skaits. Jo vairāk cilvēku strādā noteiktajā nozarē, jo attīstītāka ir nozare. Ja uzņēmums ir spējīgs nodarbināt lielu darbinieku skaitu, ir iespējams, ka dotajam uzņēmums ir pietiekami augsts finansiālais stāvoklis. Tabulā zemāk var redzēt datus par nodarbināto cilvēku skaitu transporta un uzglabāšanas nozarē.

⁸Latvijas statistikas datu bāzes:

http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/ekfin/ekfin__istern__ikp/IK10_0041c.px/table/tableViewLayout1/?rxid=186a481e-04a3-40da-befd-c4c42396f5f2

Aizņemtas darba vietas transporta un uzglabāšanas nozarē Latvijā (cilvēki), 2007.-2013.g⁹

Transports un uzglabāšana	Pavisam	Pamatdarbā ar laika uzskaiti
2007.	78934	70214
2008.	77811	68766
2009.	67648	60143
2010.	66752	58301
2011.	68801	60351
2012.	72666	62460
2013.	75248	63918

No tabulas 3.6. datiem var secināt, ka nodarbināto cilvēku skaits transporta un uzglabāšanas nozarē, kā arī pārējie saistītie radītāji, ar katru gadu uzlabojas. Tas nozīmē, ka uzņēmējiem ar katru gadu ir nepieciešams vairāk un vairāk cilvēku, lai uzņēmums varētu sekmīgi strādāt. Tas savukārt nozīmē, ka uzņēmumu darba apjomi pieaug. Atveras jauni transporta uzņēmumi, kas nodrošina jaunas darbavietas. Par izņēmumu kalpo 2009.-2010.gadi, kad tika pamanīts nodarbināto cilvēku skaita kritums transporta un uzglabāšanas nozarē.

3.2. Nozares attīstības perspektīvas turpmākajos 3-5 gados

Datu trūkuma dēļ ir ļoti grūti prognozēt, transporta un uzglabāšanas nozares attīstības perspektīvas turpmākajos 3-5 gados. Transporta un uzglabāšanas nozare katru gadu kļūst uzņēmējdarbībai pievilcīgāka, un no tā var izriet secinājums, ka arī turpmāk nozare turpinās savu attīstību. Tomēr biznesā situācija regulāri mainās. Īpaši tas pamanāms transporta nozarē, kuras attīstība ir cieši saistīta ar daudziem citiem ietekmējošiem faktoriem- ar ekonomisko situāciju citās nozarēs, ar politisko situāciju konkrētajā valstī un pasaulē, kā arī ar cenām degvielas iegādei utt. Visi iepriekšminētie faktori, kas ietekmē transporta nozares attīstību, var negaidīti mainīties. Tieši tādēļ ir neiespējami prognozēt transporta nozares attīstības perspektīvas 3-5 gadu periodā.

⁹Latvijas statistikas datu bāzes:

http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/Sociala/Sociala__ikgad__aiznemtdv/jvs0010g.px/table/tableViewLayout1/?rxid=e938da8a-d5c4-43a3-941e-cb82a9d12216

3.3.Nozares tiesiskais regulējums

Transporta nozari un tieši autotransporta pārvadājumus, kā arī citas saimnieciskās darbības sfēras, regulē dažādi likumi un normatīvie akti.

Transporta nozari regulē sekojošie likumi:

- Komerclikums;
- Ministru kabineta noteikumi.

Saimnieciskās darbības uzsākšanai autotransporta uzņēmumam nepieciešams:

- Eiropas Kopienas atļauja (var saņemt Autotransporta direkcijā);
- Kravu pārvadājuma licence (var saņemt Autotransporta direkcijā);
- Profesionālās kompetences sertifikāts (vismaz vienam cilvēkam uzņēmumā vajag apmeklēt kursus, kurus rīko TSI);
- CMR apdrošināšana (apdrošināšanu var saņemt, noslēdzot līgumu ar apdrošināšanas brokeri);
- Ekspedēšanas apdrošināšana (uzņēmums, kas nodarbojas tikai ar kravu ekspedēšanu, var noslēgt sadarbības līgumu ar apdrošināšanas brokeri).

4. UZŅĒMUMA DARBĪBAS RAKSTUROJUMS, PRODUKTI, PAKALPOJUMI

4.1. Uzņēmuma vieta nozarē

Uzņēmums „AB Transports” ir jaundibināts uzņēmums. Tieši tāpēc kādu laiku pēc uzņēmuma atvēršanas būs ļoti grūti spriest par uzņēmuma vietu transporta nozarē. Uzreiz pēc atvēršanas būs izdarīts viss iespējamais, lai piesastītu maksimāli daudz klientu, lai veidotu savu atpazīstamību starp citiem transporta un ekspedīcijas uzņēmumiem. Līdz tam brīdim, kad uzņēmuma reputācija un atpazīstamība nerasniegs augstu līmeni, var teikt, ka uzņēmums ieņems vidējo vietu transporta nozarē. Ir plānots, ka apmēram divu gadu laikā uzņēmums „AB Transports” piesaistīs pietiekami daudz klientu, ir plānots, ka divu gadu laikā uzņēmums veidos sekmīgu sadarbību ar citiem transporta un ekspedīcijas uzņēmumiem. Tikai tad var runāt par to, ka uzņēmumam „AB Transports” būs pietiekami labas izredzes ieņemt augstākas pozīcijas transporta nozarē.

Projekta autore plāno, ka starp uzņēmuma „AB Transports” klientiem būs ne tikai vietējie klienti, bet arī klienti no citām pasaules valstīm, it īpaši no Eiropas. Tas palīdzēs palielināt uzņēmuma atpazīstamību ne tikai Latvijas robežās, bet arī ārzemēs.

4.2. Uzņēmuma pakalpojumu raksturojums

Uzņēmuma „AB Transports” galvenais darbības mērķis ir sniegt saviem klientiem transporta pakalpojumus un palīdzēt atrast vispiemērotāko risinājumu transporta jautājumos.

Savā darbībā uzņēmums „AB Transports” mēģinās pēc iespējas vairāk pielāgoties klienta vajadzībām, darīs visu iespējamo, lai sekotu visiem klienta noteikumiem kravas pārvadājuma laikā. Uzņēmuma vadībai ir ļoti svarīgi sniegt saviem klientiem kvalitatīvus pakalpojumus, nozīmīga ir klientu apmierinātība par paveikto darbu. Klienta uztverē kvalitatīvi sniegts pakalpojums transporta nozarē ir saistīts ar diviem aspektiem- ar kravu piegādi laikā un kravas drošu pārvadājumu. Šie divi aspekti spēlē galveno lomu transporta uzņēmuma izvēlē. Un tikai tad, kad klientu apmierina iepriekš minētie divi noteikumi, klients novērtē cenas, ko dotā transporta kompānija piedāvās. Projekta autore grib uzsvērt, ka nav noteiktas shēmas, pēc kuras var viegli aprēķināt cenu transporta pakalpojumiem. Piemēram, cena autopārvadājumiem ir atkarīga no vairākiem aspektiem- no konkrētā kravas piegādes maršruta, no kravas apjoma un svara, no nepieciešamā kravas piegādes laika, no tā, vai krava

ir pakļauta muitas procedūrām vai nē. Dažreiz klientiem ir vairākas iekraušanas vai izkraušanas vietas, dažreiz ir nepieciešama šoferu palīdzība iekraušanā vai izkraušanā, bieži ir kādi citi prasījumi pārvadājuma laikā. Visi iepriekš minētie faktori veido pakalpojuma cenas kāpumu. Lai noskaidrotu precīzu pakalpojuma cenas piedāvājumu, klientam ieteicams sniegt pēc iespējas vairāk detalizētas informācijas par kravas specifiku un pārvadājuma noteikumiem.

Lai izstrādātu uzņēmuma „AB Transporta” cenu politiku transporta pakalpojumiem, svarīgi atcerēties par uzņēmuma darbības specifiku. Kā jau bija minēts augstāk, uzņēmums „AB Transports” piedāvās saviem klientiem gan vietējos kravu autopārvadājumus, gan kravu autopārvadājumus pa Baltijas valstīm, gan starptautiskos kravu autopārvadājumus. Uzņēmums specializēsies gan uz pilno, gan uz salikto kravu autopārvadājumiem. Uzņēmuma „AB Transports” valdījumā darba uzsākšanas brīdī būs divas kravas automašīnas- viena automašīna Mercedes Atego 7 ldm un viens busiņš Mercedes Sprinter 4 ldm. Darba uzsākšanas brīdī ir plānots noslēgt sadarbības līgumu ar vienu vai diviem kontraģentiem, kuru valdījumā ir brīva vēl viena 7 ldm kravu automašīna un viena 13,6 ldm fūra.

Pēc projekta autores domām, ir svarīgi izstrādāt cenas, ko piedāvās saviem klientiem uzņēmums „AB Transports” par autoransporta pakalpojumiem. Jau sākotnēji jāuzsver fakts, ka visas cenas ir izstrādātas, izrēķinot pārvadājuma pašizmaksu un pieskaitot summai nepieciešamo peļņu. Projekta autore grib pievērst uzmanību arī tam, ka izstrādātas cenas dažos gadījumos var būt mainīgas (var būt gan palielinātas, gan pazeminātas), atkārtībā no klienta prasībām un kravas specifikas. Būtiski uzsvērt arī to, ka cenas ir izstrādātas, nemot vērā kravas pieprasījumu situāciju. Darba gaitā, regulāri analizējot situāciju autotransporta nozarē, cenas var tikt mainītas (var būt gan palielinātas, gan pazeminātas). Cenu izstrāde notiks vairākos posmos, aptverot visus maršrūtus, kuros strādās uzņēmums „AB Transports”, analizējot gan saliktās, gan pilnās kravu piegādes, neaizmirstot arī par citiem pakalpojumiem, ko saviem klientiem piedāvās uzņēmums „AB Transports”.

• **Cenu izstrāde pilno kravu pārvadājumiem.** Visbiežāk, dzirdot vārdu savienojumu „pilno kravu autopārvadājumi”, rodas asociācija ar fūru pārvadājumiem. Uzņēmums „AB Transports” piedāvās saviem klientiem gan pilnās 13,6 ldm standartās fūras, gan mazākas 7 ldm pilnās automašīnas, gan pilnos 4 ldm busiņus. Vidējās cenas autopārvadājumiem ar pilnām kravu automašīnām ir redzamas zemāk. Projekta autore grib pasvītrot, ka tabulās 4.1.-4.3. var redzēt cenu diapazonu ar iekraušanu Rīgā un izkraušanu valstīs, kurās savu darbību veiks uzņēmums „AB Transports” (eksports). Kā arī ir izstrādāts cenu diapazons ar iekraušanu tajās pašās valstīs un izkraušanu Rīgā (imports). Noteikta cena jau būs atkārtīgā no noteiktā reģiona tajā valstī, kur notiks izkraušana vai iekraušana. Ir skaidrs, ka aizvest kravu

no Rīgas uz Berlīni (Vācija) ir lētāk, nekā aizvest kravu uz Ķelni (Vācija), jo Berlīne atrodas daudz tuvāk, nekā Ķelne. Tā pat ir skaidrs, ka atvest kravu no Milānas (Itālija) uz Rīgu ir lētāk, nekā atvest kravu no Romas (Itālija) uz Rīgu, jo Milānas atrašanās vieta ir tuvāka. Detalizētāka cenu izstrāde kravas piegādei katras valsts noteiktā reģionā atsevišķi šī projekta darba ietvaros nav nepieciešama.

4.1. tabula

Uzņēmuma „AB Transports” cenas pilno kravu autopārvadājumiem ar fūrām

Latvija (Rīga)	Exporta cenas pilno kravu pārvadājumiem ar fūrām	Importa cenas pilno kravu pārvadājumiem ar fūrām
Lietuva	250-350 eur	250-350 eur
Igaunija	200-450 eur	200-450 eur
Vācija	1000-1800 eur	1300-2000 eur
Beļģija	1200-2000 eur	1500-2200 eur
Nīderlande	1200-2000 eur	1500-2200 eur
Itālija	1200-2200eur	1400-2400 eur
Ungārija	800-1000 eur	1100-1500 eur
Slovēnija	1100-1300 eur	1400-1500 eur
Slovākija	800-1000 eur	1100-1500 eur
Šveice	1800-3000 eur	2000-3000 eur

4.2. tabula

**Uzņēmuma „AB Transports” cenas pilno kravu autopārvadājumiem ar 7ldm kravas
automašīnām**

Latvija (Rīga)	Exporta cenas pilno kravu pārvadājumiem ar 7 ldm kravas automašīnu	Importa cenas pilno kravu pārvadājumiem ar 7 ldm kravas automašīnu
Lietuva	200-300 eur	200-300 eur
Igaunija	150-350 eur	150-350 eur
Vācija	800-1400 eur	1000-1300 eur
Beļģija	1000-1500 eur	1200-1800 eur
Nīderlande	1000-1500 eur	1200-1800 eur
Itālija	1000-2000 eur	1200-2200 eur
Ungārija	650-850 eur	900-1300 eur

Slovēnija	800-1000 eur	1000-1200 eur
Slovākija	650-850 eur	900-1300 eur
Šveice	1300-2500 eur	1300-2500 eur

4.3. tabula

Uzņēmuma „AB Transports” cenas pilno kravu autopārvadājumiem ar 4ldm busiņu

Latvija (Rīga)	Exporta cenas pilno kravu pārvadājumiem ar 4ldm busiņu	Importa cenas pilno kravu pārvadājumiem ar 4 ldm busiņu
Lietuva	150-250 eur	150-250 eur
Igaunija	130-330 eur	130-330 eur
Vācija	650-1200 eur	650-1200 eur
Beļģija	800-1000 eur	1000-1500 eur
Nīderlande	800-1000 eur	1000-1500 eur
Itālija	800-1500 eur	1000-1700 eur
Ungārija	500-700 eur	700-900 eur
Slovēnija	750-800 eur	800-900 eur
Slovākija	500-700 eur	700-900 eur
Šveice	900-1800 eur	1000-1800 eur

Protams, ne visas kravas iekraušanas un izkraušanas būs veicamas tikai Rīgā. Pietiekami daudz kravu tiek pārvadāts no citiem Latvijas reģioniem eksportā vai uz citiem Latvijas novadiem importā. Ir loģiski, ka, piemēram, cena kravas piegādei no Rīgas uz Frankfurti (Vācija) un cena kravas piegādei no Daugavpils uz Frankfurti būs atšķirīga. Lai veiktu kravas iekraušanu Daugavpilī, kravas automašīnai vēl vajag tikt no Rīgas līdz Daugavpilij, kas prasīs papildus naudas izdevumus degvielas iegādei. Tieši tādēļ cena kravas autopārvadājumam no Daugavpils uz Frankfurtibūs augstāka, nekā cena pārvadājumam no Rīgas uz Frankfurti. Tas pats attiecināms gadījumā, kad krava tiek vestano Torino (Itālija) uz Valmieru. Valmiera atrodas tālāk, nekā Rīga, kas arī nozīmē, ka automašīnai vajadzēs nobraukt papildus kolimetrus, lai tiktu līdz izkraušanas vietai. Kā arī nedrīkst aizmirst par to, ka no Valmieras automašīnai vajadzēs tikt līdz noliktavai Rīgā, kas arī radīs papildus degvielas izdevumus. Tātad, arī šajā gadījumā cena par pilnās kravas autopārvadājumu būs augstāka, nekā to var redzēt tabulās nr. 4.1, 4.2, 4.3. Tieši tāpēc tādos gadījumos, kad iekraušanas vai izkraušanas vieta neatradīsies Rīgā, lai būtu vieglāk klientiem aprēķināt cenas,

projekta autore piedāvā noteikt procentu likmi, par kuru tādu pārvadājumu cenas būs augstākas, nekā tabulās noteiktās cenas. Projekta autore piedāvā par kravas iekraušanu vai izkraušanu citos Latvijas novados palielināt visas tabulā norādītās cenas par 10%, nekā var redzēt tabulās augstāk. 10% no visām tabulā minētajām cenām- tā ir pietiekama summa, lai kravas automašīna ar pilno iekrauto kravu aizbrauktu uz jebkuru Latvijas novadu.

Tā kā uzņēmums „AB Transports” veiks kravu autopārvadājumus arī no Igaunijas eksportā un uz Igauniju importā, ir nepieciešams izstrādāt cenas pilno kravu pārvadājumiem tādos gadījumos. Igaunija atrodas ziemeļos no Latvijas. Tas nozīmē, ka braucot, piemēram, no Beļģijas, kravas automašīna jebkurā gadījumā šķērsos Latviju un brauks caur Rīgu. Tas nozīmē, ka nosaucot klientam cenu par kravas piegādi kādā no Igaunijas pilsētām vai kravas iekraušanu kādā no Igaunijas novadiem, par pamatu var ņemt cenas no augstāk minētajām tabulām. Bet tā kā izkraušanas vai iekraušanas vietas Igaunijā tomēr atradīsies tālāk, nekā Rīgā, cenām, kas būs piedāvātas klientam, jābūt augstākām par tabulās nr. 4.1, 4.2, 4.3 redzamajām. Tādos gadījumos projekta autore arī piedāvā noteikt procentu likmi, par kuru būs palielinātas cenas tādiem kravu pārvadājumiem. Cenas par kravu iekraušanu vai izkraušanu Igaunijā var būt par 20% augstākas, nekā ir noteikts tabulās 4.1, 4.2, 4.3. 20% no visām tabulā minētajām cenām- tā ir pietiekama summa, lai kravas automašīna ar pilno iekrauto kravu aizbrauktu uz jebkuru Igaunijas novadu.

Uzņēmums „AB Transports” piedāvās saviem klientiem pilno kravu pārvadājumus eksportam no Lietuvas un importam uz Lietuvu. Cenu izstrādes laikā šādiem pārvadājumiem, projekta autore pamanīja interesantu tendenci. Lietuva atrodas dienvidos no Latvijas, tātad arī tuvāk jebkurai no valstīm, kurā savu darbību veiks uzņēmums „AB Transports”. Tas nozīmē, ka no jebkuras iekraušanas vietas Lietuvā ir tuvāk tikt līdz izkraušanas vietas, piemēram, Nīderlandē, nekā no Rīgas (no Lietuvas līdz Nīderlandei ir mazāk kilometru, nekā no Latvijas līdz Nīderlandei). Tātad, no vienas puses sanāk, ka uzņēmumam „AB Transports” ir jāpiedāvā saviem klientiem zemākas cenas, nekā var redzēt tabulā, ja iekraušana vai izkraušana notiek Lietuvā. Bet no otras puses vajag atcerēties, ka uz iekraušanu uzņēmums „AB Transports” sūta savu automašīnu no Rīgas. Tātad, no Rīgas līdz iekraušanas vietai Lietuvā vēl vajag tikt, kas arī prasīs papildus izdevumus degvielas iegādei. Identiska situācija veidosies arī, ja izkraušana notiek kādā no Lietuvas novadiem- krava tiks izkrauta Lietuvā, bet automašīnai tik un tā vajag tikt uz Rīgu, kam arī nepieciešami papildus izdevumi degvielas iegādei. Tāpēc projekta autore pieņēma lēmumu, ka neskatoties uz to, ka izkraušana notiks kādā Lietuvas pilsētā, klientam būs piedāvāta tāda pati cena, kuru mēs varam redzēt jau pazīstamajās tabulās. Dažreiz var būt izņēmuma gadījumi, kad pēc izkraušanas Lietuvā uzņēmumam „AB Transports” būs iespēja iekraut citu kravu, kas būs jānogādā uz Latviju, vai nu gluži otrādi- ja

pirms iekraušanas Lietuvā būs iespēja izkraut kādu krāvu no Latvijas. Tādos gadījumos klientam var būt piemērojama kāda atlaide. Bet pārsvarā cenas eksportam un importam no Lietuvas tiks dotas, vadoties pēc 4.1.-4.3. tabulām.

- **Cenu izstrāde salikto kravu pārvadājumiem.** Uzņēmuma „AB Transports” darbības apraksta gaitā vairākas reizes bija minēts, ka uzņēmums nodarbosies ar salikto kravu pārvadājumiem. Tāpēc ir nepieciešams izstrādāt cenas arī salikto kravu pārvadājumiem. Apjoma ziņā eksistē tukstoš dažādu salikto kravu veidu. Par salikto kravu uzskata gan vienu paleti, gan piecas vai sešas paletes. Par salikto kravu uzskata gan standarta eiro paleti ar izmēriem 80x120cm, gan industriālo paleti ar izmēriem 120x120cm, gan nestandartu paleti ar izmēriem 300x150cm. Saliktās kravas var būt pavisam dažādas gan palešu skaita ziņā, gan palešu izmēru ziņā. Loģistikā ir pieņemts, ka visas saliktās kravas skaita standarta eiro palešu vietās, ko pēc tam pārskaita iekraušanas metros vai ldm kravas automašīnā (par to sīkāk ir aprakstīts projekta autores komentāros). Eiro palešu vietas un iekraušanas metri kravas automašīnā ir vispārpieņemts kravas apjoma noteikšanas veids loģistikā. Šo apjoma noteikšanas veidu var salīdzināt ar vispārpieņemtu svara noteikšanas veidu- kilogrami (kg) vai grammi (g). Tieši tādēļ projekta autore izstrādās cenu piedāvājumu kravām, kas aizņem vai nu vienas eiro paletes vietu, vai nu vienu iekraušanas metru automašīnā.

4.4. tabula

Uzņēmuma „AB Transports” cenas salikto kravu pārvadājumiem uz eksportu

Latvija	Cena eksportam priekš vienas eiro paletes	Cena eksportam priekš viena iekraušanas metra (ldm)
Lietuva	30-60 eur	60-90 eur
Igaunija	30-60 eur	60-90 eur
Vācija	100-150 eur	170-250 eur
Beļģija	120-170 eur	200-300 eur
Nīderlande	120-170 eur	200-300 eur
Itālija	130-180 eur	200-300 eur
Ungārija	120-170 eur	200-300 eur
Slovēnija	150-200 eur	250-350 eur
Slovākija	120-170 eur	200-300 eur
Šveice	200-400 eur	350-550 eur

4.5. tabula

Uzņēmuma „AB Transports” cenas salikto kravu pārvadājumiem uz importu

Latvija	Cena importam priekš vienas eiro paletes	Cena importam priekš viena iekraušanas metra (ldm)
Lietuva	30-60 eur	60-90 eur
Igaunija	30-60 eur	60-90 eur
Vācija	100-150 eur	170-250 eur
Beļģija	120-170 eur	200-300 eur
Nīderlande	120-170 eur	200-300 eur
Itālija	130-180 eur	200-300 eur
Ungārija	120-170 eur	200-300 eur
Slovēnija	150-200 eur	250-350 eur
Slovākija	120-170 eur	200-300 eur
Šveice	200-400 eur	350-550 eur

Ir saprotams, ka ne visas saliktās kravas vienmēr būs iekrautas Rīgā un ne visas saliktās kravas būs paredzēts izkraut tikai Rīgā. Tāpat, kā gadījumā ar pilno kravu pārvadājumiem, uzņēmuma „AB Transports” darbības laikā būs pietiekami daudz salikto kravu, kuras vajadzēs iekraut citās Latvijas pilsētās vai būs nepieciešams izkraut citā Latvijas novadā. Tādu kravu pārvadājumiem cena būs citāda, nekā to var redzēt tabulās 4.4. vai 4.5. Cenu noteikšanā salikto kravu pārvadājumiem ir savas īpatnības. Lai saprastu šīs īpatnības, projekta autore piedāvā izskatīt situāciju, kad klients, piemēram, pasūta pārvest vienu paleti no Ventspils uz Budapeštu(Ungārija). Ir skaidrs, ka nav izdevīgi speciāli sūtīt kravas automašīnu uz Ventspili, lai iekrautu šo paleti. Reti, kad ir tādi klienti, kuri pilnā apmērā papildus apmaksās ceļu no Rīgas uz Ventspili un atpakaļ uz Rīgu tādos gadījumos. Parasti klientus tādās situācijās neinteresē, kādā veidā transporta kompānija noorganizēs automašīnas atbraukšanu uz Ventspili. Klientam pats galvenais ir kravas piegāde laikā un pieņemama cena. Tapēc uzņēmuma „AB Transports” pārstāvjiem jāizdomā veids, lai piedāvātu klientam pieņemamu cenu, kas tajā pašā laikā nenestu zaudējumus arī uzņēmumam. Tieši tādos gadījumos uzņēmums „AB Transports” var novērtēt visas savas noliktavas priekšrocības. Nav obligāti jāsusūta sava kravas automašīna, lai paņemtu šo paleti. Daudz vieglāk uz izdevīgāk ir atcerēties par kravas ekspēcijas iespējām un atrast partneri, kas atvedīs šo kravu no Ventspils līdz uzņēmuma „AB Transports” noliktavai. Savukārt tālāk jau uzņēmums „AB Transports” nokomplektēs savu kravas automašīnu, lai piegādātu šo kravu uz Budapeštu. Tagad šajā

gadījumā gala cena, kas būs piedāvāta klientam, tiks aprēķināta no tabulā 4.4. redzamās cenas, pieskaitot cenu, par kuru būs vienojušās abas transporta kompānijas sakarā ar kravas piegādi no Ventspils līdz Rīgai. Pēc tādas pašas shēmas tiks aprēķināta cena gadījumā, kad kravu, kas automašīnā aizņems 1 ldm, pārvedīs no Amsterdamas (Nīderlande) uz Krāslavu. Ir izdevīgāk atvest šo kravu līdz savai noliktavai un atrast partneri, kas piegādās šo kravu uz Krāslavu. Šajā gadījumā gala cena, kas būs piedāvāta klientam, tiks aprēķināta no tabulā 4.5. redzamās cenas, pieskaitot to cenu, par kuru abas transporta kompānijas būs vienojušās sakarā ar kravas pārvešanu no Rīgas uz Krāslavu.

Tas pats notiek ar cenu aprēķinu salikto kravu piegādēm no Igaunijas vai Lietuvas, kā arī uz Igauniju vai Lietuvu. Šajā gadījuma uzņēmumam „AB Transports” būs daudz izdevīgāk veikt salikto kravu pārvadājumus, izmantojot savu partneru pakalpojumus. Tādā pašā veidā sadarbības partneris var atvest kravu, piemēram, no Tallinas uz Rīgu vai aizvest kravu no Rīgas uz Viļņu. Un arī tādos gadījumos cena ir aprēķināta, pieskaitot klāt cenu par sadarbības partnera pakalpojumu.

- **Cenu izstrāde pārvadājumiem Rīgā un Rīgas apkārtnē.** Ir skaidrs, ka pārvadājumu laikā no vienas adreses Rīgā uz otru adresi Rīgā, kravas automašīna nenobrauks daudz kilometru. Tāpēc nobraukto kilometru skaitu tādos pārvadājumos bieži neņem vērā. Parasti vissvarīgākais fakts, kas ietekmē cenu kravas pārvadājumam Rīgā un Rīgas apkārtnē ir laiks, ko aizņems šīs kravas iekraušana un izkraušana.

Ļoti bieži piedāvā pārvest muitas kravas no vienas adreses uz otru adresi Rīgā. Muitas kravas pārvešana bieži aizņem daudz laika, jo parasti notiek muitas formalitāšu kārtošana, kas ne vienmēr notiek ļoti ātri, īpaši, ja tiek noformēta tranzīta deklarācija. Dažreiz notiek tā, ka automašīna stāv ostā vairākas dienas, ja ir kaut kādas problēmas ar muitas formalitāšu nokārtošanu. Muitas sistēmā mēdz notikt arī kaut kādas tehniskas problēmas, kas ietekmē kravas piegādes ātrumu. Protams, šajā dīkstāvē klientam jāmaksā transporta kompānijai par patērēto laiku.

Bieži klienti pasūta kravas automašīnu, lai tā piegādātu kravas uz dažādiem Rīgas un Rīgas apkārtnes veikalos. Parasti šoferim iedotas no desmit līdz piecpadsmit izkraušanas vietām Rīgas un Rīgas apkārtnes veikalos. Preces pieņemšana veikalos arī nenotiek ļoti ātri. Parasti daudziem klientiem preču izkraušana notiek vislielākajos veikalos tīklos Latvijā- Maxima, Rimi, Elvi, Kurši, Depo utt. Preču aprīte tādos veikalos ir diezgan liela, tāpēc vienlaicīgi uz kravas izkraušanu var atbraukt vairākas kravas automašīnas. Rezultātā preces pieņemšana notiek diezgan lēni. Arī tādos gadījumos klientam jāmaksā transporta kompānijai par patērēto laiku.

Ņemot vērā visu augstāk minēto, projekta autore izstrādāja sekojošo sitēmu cenu noteikšanai, pārvedot kravu Rīgā un Rīgās apkārtnē:

Sākotnēja cena par kravas piegādi Rīgā un Rīgas rajonā ir- 50eur (kravas iekraušanai, piegādei un izkraušanai tiek paredzētas divas stundas).

Papildus maksa par katru stundu- 17eur/stundā.

Tādā veidā transporta kompānija varēs segt izdevumus, kas saistītigan ar šofera algu, gan ar nobrauktiem kilometriem, gan ar patērēto laiku.

Atsevišķos gadījumos, kad klients jau iepriekš grib rezervēt kravasautomašīnu kravu piegādēm Rīgā uz veselu dienu, ir iespējams uzreiz vienoties par cenu 17eur/stundā.

- **Muitas brokera pakalpojumi.** Kā bija minēts augstāk, uzņēmums „AB Transports” piedāvās saviem klientiem arī muitas brokera pakalpojumus. Uzņēmums „AB Transports” veidos sadarbības attiecības ar muitas brokeru uzņēmumu „Blumbergi MN” SIA. „Blumbergi MN” SIA nokārtos visas muitas formalitātes uzņēmuma „AB Transports” uzdevumā. Tā kā cenas daudzu muitas procedūru nokārtošanai ir atkarīga no kravas vērtības un no noteiktiem kravas pavaddokumentiem, ir grūti aprēķināt precīzas cenas muitas pakalpojumiem, kamēr muitā nebūs iesniegti visi kravas pavaddokumenti. Tieši tāpēc par muitas pakalpojumiem klientiem būs izrakstīti atsevišķi rēķini. Summas, kas būs norādītas rēķinos, būs vienādas ar tām summām, kuras savos rēķinos norādīs muitas brokeri.

- **Noliktavas pakalpojumi.** Noteiktās likmes saistībā ar cenām uz noliktavu pakalpojumiem nebūs. Cena noliktavas pakalpojumiem būs atkarīga no tā, cik daudz kravas un kādu laiku klients plānos turēt savu kravu uzņēmuma „AB Transports” noliktavā.

Klienta vēlmes vienmēr būs uzņēmuma „AB Transports” prioritāte. Visi klienta lūgumi un noteikumi iespēju robežās tiks izpildīti. Svarīgu lomu klientu apkalpošanā nosaka veids, kādā uzņēmuma pārstāvji komunicē ar saviem klientiem. Tieši tāpēc uzņēmuma vadība, kas pēc uzņēmuma atvēršanas pietiekami ilgu laiku būs tā, kas pārsvarā veiks šo komunikāciju ar klientiem, darīs visu iespējamo, lai klientiem būtu patīkami strādāt ar uzņēmumu „AB Transports”. Pieņemot darbā citus darbiniekus, uzņēmuma „AB Transports” vadība pievērsīs uzmanību arī tam, kā šie darbinieki komunicē ar citiem cilvēkiem. Darbiniekiem uzreiz tiks paziņots, kas nebūs pieņemamas sūdzības no klientiem saistībā ar darbinieku slikto izturēšanos pret klientu. Īpaši svarīgi tas būs loģistam, kurš pēc kāda laika tiks pieņemts darbā, kā arī kravas automašīnu šoferiem, kuri ikdienā komunicēs gan ar kravu nosūtītājiem, gan saņēmējiem.

Ir skaidrs fakts, ka atvērot jaunu uzņēmumu, ir jāpārdomā jautājums, kas ir saistīts ar uzņēmuma pakalpojumu izplatīšanu. Uzņēmumam „AB Transports” tas arī būs pietiekami

svarīgs jautājums. Sīkāk par uzņēmuma mārketinga stratēģiju detalizētāks izklāsts sekos 5.nodaļā.

4.3. Izejvielu un materiālu īss raksturojums, piegādātāji

Transporta nozares uzņēmumiem pēc saimnieciskās darbības būtības gandrīz nav piegādātāju, kā tādu. Savā darbībā transporta uzņēmumi gandrīz neizmanto izejvielas un materiālus, kā ir pieņemts iedomāties, dzirdot vārdu savienojumu „izejvielas un materiāli”. Šī projekta darba apakšnodaļa vairāk attiecas uz ražošanas uzņēmumiem, vai uz tiem uzņēmumiem, kuri pārdod savu produkciju, nevis uz transporta uzņēmumiem. Bet tomēr ir vairāki pakalpojumu sniedzēji, bez kuriem uzņēmums, kas strādā transporta nozarē un nodarbojas ar autoransporta pārvadājumiem, nevar veikt savu saimniecisko darbību.

Pirmie pakalpojumu sniedzēji, par kuriem šajā gadījumā uzreiz gribētos atcerēties, ir uzņēmumi, kuri pārdod auto rezerves daļas kravas automašīnu remonta nepieciešamības gadījumā, vai tie uzņēmumi, kuri veic remonta darbus. Uzņēmumam „AB Transports” par šādu sadarbības partneri varētu kļūt auto rezerves daļu piegādātājs „Senson Truck” SIA (Latvija). Projekta autore zina, ka daudzi transporta uzņēmumi un auto servisi Rīgā izmanto uzņēmuma „Senson Truck” pakalpojumus. Šim uzņēmumam ir laba reputācija, salīdzinoši labas cenas un augsts klientu apkalpošanas līmenis. Projekta autore grib pasvītrot, ka uzņēmums „Senson Truck” veic arī kravu automašīnu remontu.

Uzņēmumiem, kuri veic auto pārvadājumus, ir diezgan grūti iztikt, tikai sadabojoties ar tiešiem klientiem (kravas nosūtītājiem vai saņēmējiem). Konkurence loģistikas uzņēmumu starpā ir liela, tāpēc ir grūti veikt savu saimniecisko darbību tikai strādājot ar tiešiem klientiem. Tāpēc ir nepieciešama atpazīstamība arī citu transporta un ekspedīcijas uzņēmumu starpā, ir nepieciešams tādus uzņēmumus piesaistīt, kā klientus un sadarbības partnerus. Šim nolūkam eksistē dažādas, tā saucamās, auto transporta biržas. Tie ir portāli internetā, kur ir reģistrēti dažādi autotransporta uzņēmumi.

Tādās autotransporta biržās uzņēmumam „AB Transports” kaut katru dienu būs iespēja izvietot sludinājumus par to, kuros reģionos un kuros datumos uzņēmumam būs pieejamas kravas automašīnas, cik daudz kravas šajās automašīnās varēs iekraut. Citi transporta un ekspedīcijas uzņēmumi, redzot šos sludinājumus, piedāvās uzņēmumam „AB Transports” piegādāt savas kravas, ko kādu iemēslu dēļ tie paši nevarēs piegādāt. Uzņēmuma „AB Transports” pārstāvjiem arī būs iespēja redzēt dažādus sludinājumus par pieejamām kravām, ko varēs iekraut savā automašīnā, un arī paši varēs sazināties ar uzņēmumu, kas piedāvās šo kravu.

Aprakstot uzņēmuma „AB Transports” saimniecisko darbību 1.nodaļā, bija teikts par to, ka dažos gadījumos uzņēmums nodarbosies arī ar kravu ekspedīciju. Tādos gadījumos, īpaši, kad uzņēmums tikko būs uzsācis savu saimniecisko darbību, un kad pagaidām nebūs tik daudz sadarbības partneru, lielu palīdzību var sniegt sludinājumu izvietošana transporta biržās. Uzņēmums „AB Transports” varēs tur izvietot sludinājumu par to, ka noteiktajā reģionā, sākot ar noteikto datumu, būs piejama noteikta krava. Šo sludinājumu varēs redzēt arī citi uzņēmumi, kuriem tajā reģionā tiks plānotas kravas automašīnas. Ja šiem uzņēmumiem būs interese par šo kravu, būs iespējams sazināties ar uzņēmuma „AB Transports” pārstāvjiem un sarunāt kravas piegādi. Tā pat arī uzņēmumam „AB Transports” būs iespēja redzēt, kuriem transporta uzņēmumiem būs pieejamas kravas automašīnas, kas varētu paņemt kādu noteiktu kravu.

Svarīgi ir pasvītrot to, ka dažās no tādām autotransporta biržām ir iespēja sekot uzņēmuma reitingam. Piemēram, katram uzņēmumam, kas reģistrēts biržā, ir iespēja atstāt par citu šajā biržā reģistrēto uzņēmumu komentāru. Komentārs var būt gan pozitīvs, gan negatīvs. Komentārs var būt saistīts gan ar uzņēmuma spēju apmaksāt rēķinu, gan ar to, cik kvalitatīvi dots transporta uzņēmums izpilda savus pienākumus. Iespēja izlasīt komentārus par uzņēmumu ir liels pluss, sākot sadarbību ar jaunu sadarbības partneri.

Lietderīgi var būt arī tas, ka parasti daudzās no tādām autotransporta biržām ir dažādi forumi vai sadaļas, kurās apspriež vai publicē aktuālas ziņas transporta nozarē. Ir arī iespēja uzdot interesējošo jautājumu un uzprasīt citu transporta uzņēmumu pārstāvju viedokli kādā situācijā.

Vispopulārākās autotransporta biržas ir „Cargo.lt” un „TimoCom”. Portālā „Cargo.lt” parasti ir reģistrēti transporta uzņēmumi no Latvijas, Lietuvas un Igaunijas. Rētāk tur var redzēt lietotājus no Krievijas, Ukrainas, Baltkrievijas. Dažreiz šajā autotransporta biržā reģistrējas transporta uzņēmumi no citām Eiropas valstīm. Savukārt, „TimoCom” ir transporta birža, kura ir pazīstama visā pasaulē.

Reģistrējoties tādās starptautiskās autotransporta biržās, ir iespēja veidot sekmīgu sadarbību ne tikai ar vietējiem transporta un ekspedīcijas uzņēmumiem, bet arī atrast sadarbības partnerus ārzemēs.

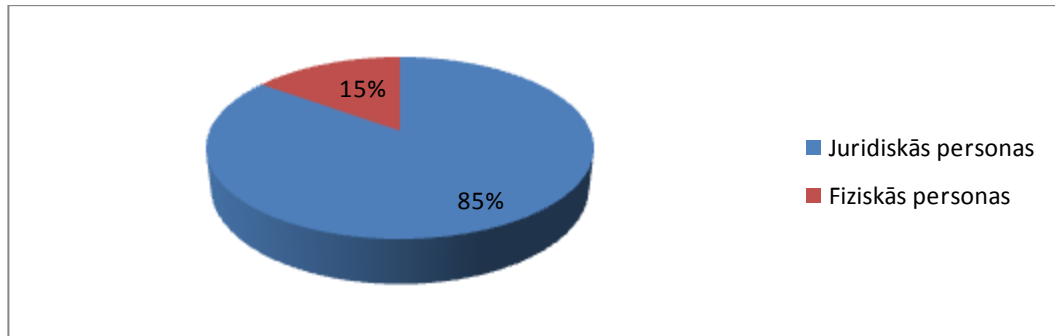
Tieši tādēļ, saprotot augstāk minēto autotransportu biržu svarīgumu autotransporta uzņēmumu vidū, to var attiecināt pie pakalpojumu sniedzējiem, kas nodrošina autotransporta uzņēmumu darbu ikdienā. Un šī projekta darba ietvaros uzņēmumi ”Eurospektras” UAB (Lietuva), kas nodrošina portāla „Cargo.lt” darbību, un „TimoCom” GMBH (Vācija) var tikt attiecināti pie svarīgiem uzņēmuma „AB Transports” pakalpojumu sniedzējiem.

5. MĀRKETINGS

5.1. Uzņēmuma ražojamo pakalpojumu būtiskāko noieta tirgus izpēte un uzņēmuma klientu analīze

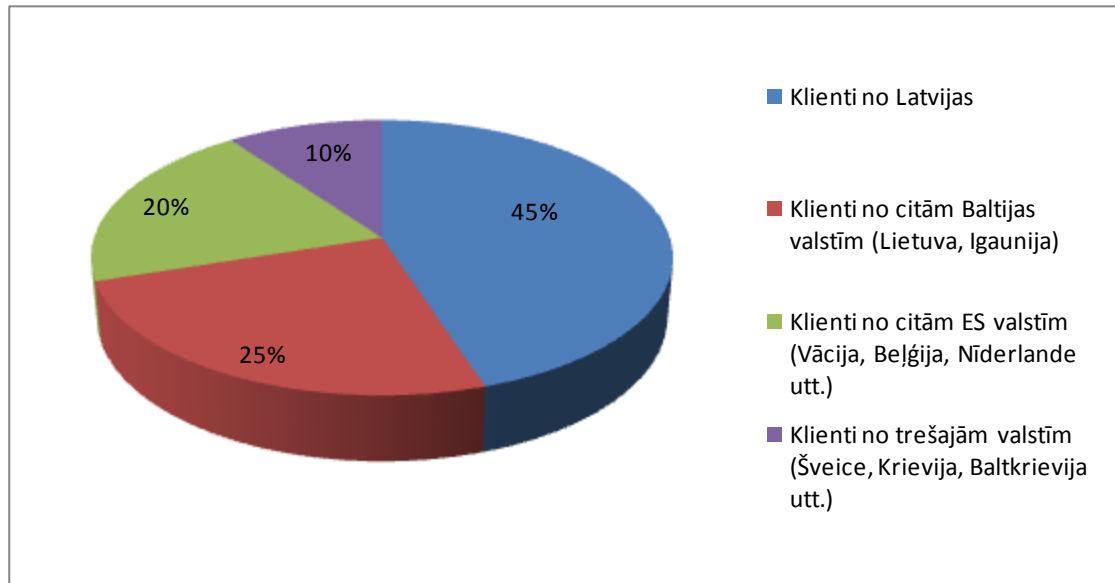
Transporta nozare, it īpaši tās apakšnozare, kas saistīta ar autotransporta pārvadājumiem, ir viena no nozarēm, kurā visgrūtāk ir analizēt iespējamo vai esošo klientu loku. Tas notiek tāpēc, ka klientu loks šajā nozarē ir pārāk plašs gan pakalpojumu patērētāju grupu ziņā, gan pakalpojumu patērētāju ģeogrāfiskā izvietojuma ziņā, gan ienākuma ziņā, gan pat dzimuma un vecuma ziņā. Tomēr, atverot jebkuru uzņēmumu, svarīgi ir saprast mērķauditoriju, uz kuru būs vērsta uzņēmuma saimnieciskā darbība.

Vairuma vidū valda viedoklis, ka autotransporta nozares uzņēmumu klienti ir tikai juridiskās personas. Projekta autore grib pierādīt, ka dotais viedoklis nav pareizs. Jā, ir taisnība, ka vairums no transporta uzņēmuma klientiem ir citi uzņēmumi, tātad juridiskās personas. Bet arī fiziskās personas bieži kļūst par autotransporta uzņēmuma klientiem. Cilvēki bieži pārvācas no vienas adreses uz otru, no vienas pilsētas uz otru, pat no vienas valsts uz otru. Šajā gadījumā ne reti šie cilvēki izmanto autotransporta uzņēmumu pakalpojumus. Šajā gadījumā uzņēmumam „AB Transports” būs lielāka priekšrocība, salīdzinājumā ar citiem autotransporta uzņēmumiem. Uzņēmums „AB Transports”, kā jau bija minēts iepriekšējās nodaļās, savā valdījumā plāno iegādāties 7 ldm kravas automašīnas, kurām parasti ir lifts, kas palīdz šoferim ar palešu ratiņu palīdzību pašam izkraut vai iekraut kravu tajās izkraušanas vai iekraušanas vietās, kur nav iekrāvēja vai nav rampas. Protams, ja cilvēks pārvācas no vienas dzīvesvietas uz otru, par kādiem iekrāvējiem un rampām nevar būt nerunas. Tāpēc tādos gadījumos bieži tiek pasūtītas kravas automašīnas ar liftu. Tieši tādas, kā jau iepriekš minēts, plāno iegādāties uzņēmums „AB Transports”. Tātad, var plānot, ka arī fiziskās personas būs uzņēmuma „AB Transports” klientu lokā. Plānoto klientu sadali šajā gadījumā var redzēt tabulā zemāk. Attēlā 5.1. var redzēt, kāda ir plānota uzņēmuma „AB Transports” klientu sadale pēc viņu juridiskā statusa.



5.1.att. Uzņēmuma „AB Transports” potenciālo klientu sadalījums pēc juridiskā statusa (%)

Projekta darba iepriekšējās nodaļās autore vairākas reizes minēja to, ka uzņēmumu „AB Transports” klientu starpā būs gan vietējie klienti, gan klienti no ārzemēm. Diemžēl, sadarbojoties tikai ar klientiem no Latvijas, transporta uzņēmumam būs grūti sasniegt pietiekamu peļņas līmeni. Tas notiek tāpēc, ka tomēr vairumā Latvijas uzņēmēji, tā pat, kā citi Baltijas valstu uzņēmēji, vēl nerasniedza tādu finansiālo līmeni, lai atļautos maksāt par transporta pakalpojumiem summu, augstāku par vidējo. Tieši tādēļ būs nepieciešams mēģināt piesaistīt sadarbības partnerus arī no citām valstīm. Parasti uzņēmējiem no citām Eiropas valstīm vai, piemēram, no Krievijas, ir iespēja samaksāt par transporta pakalpojumu pieņemamu summu. Bet projekta autore saprot arī to, ka uzņēmēji no citām valstīm labprāt sadarbosies ar transporta uzņēmumiem no savas valsts. Tas ir psiholoģisks fakts, kuru ir viegli izskaidrot. Tāpēc projekta autore saprot, ka visdrīzāk nenotiks tā, ka vairums no uzņēmuma „AB Transports” klientiem būs uzņēmēji no ārvalstīm. Tāpēc vislielākā uzmanība būs veltīta Latvijas klientu piesaistīšanai, tomēr noteikti nebūs aizmirsts par nepieciešamību veidot sadarbību ar uzņēmējiem ārpus Latvijas. Lai būtu saprotami uzņēmuma „AB Transports” plāni klientu piesaistīšanā, projekta autore izveidoja diagrammu, kurā attēlots uzņēmuma klientu plānotais teritoriālais izvietojums. To var redzēt attēlā 5.2.



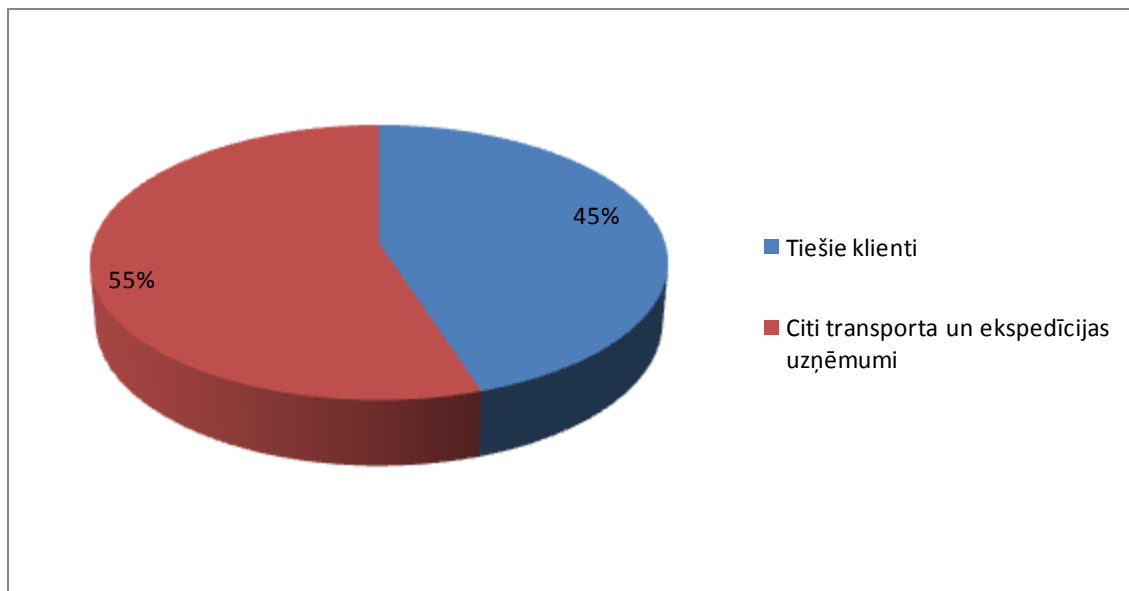
5.2. att. Uzņēmuma „AB Transports” potenciālo klientu plānotais ģeogrāfiskais izvietojums

Projekta autore grib pasvītrot, ka lielu lomu ārzemju klientu piesaistīšanā spēlēs augstāk minēto transporta biržu izmantošana. Tā ir iespēja veidot sadarbības attiecības ar ārzemju transporta un ekspedīcijas uzņēmumiem.

Analizējot jebkura uzņēmuma klientus, jāpievērš uzmanība arī klientu ienākuma līmenim. Izstrādājot cenu politiku kravu autopārvadājumiem, projekta autore uzreiz padomāja par to, ka piedāvātām cenām jāatbilst diviem noteikumiem. Piedāvātām cenām par transporta pakalpojumiem jābūt pieņemamām uzņēmējam ar vidējo ienākuma līmeni. Bet svarīgi ir atcerēties par to, ka no piedāvātām cenām ir atkarīga uzņēmuma peļņa. Tāpēc cena nedrīkst būt noteikta pārāk zema. Piedāvātās cenas nevar būt orientētas uz tādiem klientiem, kuriem vienmēr cena ir pārāk augsta, lai arī kāda pakalpojuma cena tiktu piedāvāta. Uzņēmums „AB Transports” neplāno ciest zaudējumus, ja kādam klientam piedāvātās cenas regulāri būs neapmierinošas un šķitīs pārāk augstas. Kā rāda prakse, bieži vien tam nav nekāda sakara ar klienta šķietami zemo ienākuma līmeni. Bieži cilvēki prasa atlaides ieraduma dēļ, tas ir atsevišķu cilvēku dzīves veids un personīga iezīme. Vieglāk ir atteikties no sadarbības ar tādu klientu. Tātad, uzņēmuma „AB Transports” saimnieciskā darbība būs vīrāta uz klientiem ar vidējo ienākuma līmeni.

Loģistikā, kā jau bija minēts citās nodaļās, ļoti svarīgi ir ne tikai tiešie klienti (kravu nosūtītāji un saņēmēji), bet arī transporta un ekspedīcijas uzņēmumi. Lielās konkurences dēļ, diemžēl, reti kad transporta uzņēmumi spēj nodrošināt savu darbību tikai ar tiešo klientu kravām. Tāpēc ļoti svarīga ir sadarbība ar citiem transporta un ekspedīcijas uzņēmumiem. Kā

rāda prakse, daudziem loģistikas uzņēmumiem lielāka daļa no klientiem ir tieši šie citi transporta un ekspedīcijas uzņēmumi. Ne reti veidojas situācija, kad gada beigās veidojot salīdzinājumu starp ekspedīcijas uzņēmumu un kādu tiešo klientu, var secināt, ka uzņēmuma ienākumi no ekspedīcijas uzņēmuma ir lielāki, nekā uzņēmuma ienākumi no tiešā klienta. Tieši tāpēc citus transporta uzņēmumus nevajag uzskatīt tikai par konkurentiem. Vieglāk ar tādiem uzņēmumiem veidot savstarpēji izdevīgu sadarbību. Projekta autore saprot, ka uzņēmumam „AB Transports” atvēršanas brīdī diezgan grūti būs piesaistīt tik daudz tiešo klientu, lai nodrošinātu sekmīgu komercdarbību. Tāpēc uzņēmums „AB Transports” nekļūs par izņēmumu un arī veidos sadarbību ar citiem transporta un ekspedīcijas uzņēmumiem. Zemāk var redzēt diagrammu, kurā ir redzams plānotais klientu sadalījums.



5.3. att. Uzņēmuma „AB Transports” klientu sadalījums

Apkopojot šajā nodaļā iekļauto informāciju, var secināt, ka par uzņēmuma „AB Transports” klientu var būt gan juridiskā, gan fiziskā persona. Uzņēmuma „AB Transports” pārstāvji būs gandarīti strādāt gan ar vietējiem klientiem, gan ar klientiem no ārzemēm. Uzņēmumam „AB Transports” būs vieglāk sadarboties ar klientiem ar vidējo ienākuma līmeni, tomēr neatteikties no sadarbības ar klientiem, kuru ienākuma līmenis ir zemāks par vidējo. Galvenais šajā gadījumā, lai arī klients saprastu tās robežas, kad ir iespējams prasīt atlaides. Uzņēmums „AB Transports” mēģinās veidot pēc iespējas sekmīgāku sadarbību gan ar tiešiem klientiem, gan ar citiem transporta un ekspedīcijas uzņēmumiem.

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

Atvērot jaunu uzņēmumu jebkurā nozarē, kā arī novērtējot šī uzņēmuma potenciālo vietu tirgū, nedrīkst ignorēt jau eksistējošos konkurentus, kuri jau kādu noteiktu laiku produktīvi strādā šajā nozarē. „Pircēji parasti iegādājas tās preces un pakalpojumus, kuru kvalitāte un cenas tiem ir vispieņemamākās. Tāpēc jāzina, kas ir uzņēmuma tieši un netieši konkurenti, kur viņi atrodas, kā viņi darbojas tirgū, kādas ir viņu priekšrocības un trūkumi.”¹⁰ Loģistika ir viena no tādām sfērām, kur konkurence ir īpaši labi jūtama. Tāpēc, atverot uzņēmumu šajā nozarē, ir jānovērtē visus aspektus, kas attiecās uz galvenajiem nozares konkurentiem. Jāsaprot, kāda ir konkurentu darba specifika, jānovērtē konkurentu priekšrocības un trūkumi, jāanalizē konkurentu cenu politika. Pēc projekta autores domām, pat sīvā konkurencē katram uzņēmumam jāatrod kādas priekšrocības, ko izmantot savā labā. Konkurence ir pilnveidošanas dzinējspēks, konkurence palīdz uzņēmumam attīstīties, veikt nepieciešamas izmaiņas uzņēmuma darbā, paaugstināt pakalpojumu kvalitāti. Lai uzvarētu konkurencē, uzņēmumam „AB Transports” jāpiedāvā vai jāizdomā kaut kas tāds, ko nepiedāvā citi konkurenti vai nepiedāvā to tik augstā līmenī, kā to var piedāvāt uzņēmuma „AB Transports” pārstāvji.

Pēc izpētes tika noteikti un izcelti vairāki uzņēmumi, kuru darbība ir līdzīga uzņēmuma „AB Transports” darbībai. Šie uzņēmumi ir sekojoši- „Gaja Pluss” SIA, „ACE Logistics” SIA, „Tiropa” SIA, „TZS” SIA. Visi šie uzņēmumi nodarbojas ar salikto kravu pārvadājumiem, daži no tiem nodarbojas arī ar pilno kravu pārvadājumiem. Projekta autore salīdzināja šo uzņēmumu darbību dažādos aspektos ar uzņēmuma „AB Transports” darbību. Uzņēmumi tika salīdzināti kravas automašīnu skaitā, darbības virzienos, kravu piegādes ātrumā, noliktavas esamībā, cenu politikā utt. Salīdzināšanas rezultātā tika atrasta virkne priekšrocību un trūkumu attiecībā pret uzņēmumu „AB Transports”. Turpinājumā redzams salīdzināšanas rezultātu kopsavilums.

5.1. tabula

Uzņēmuma „AB Transports” konkurentu salīdzināšana

Uzņēmums	Darbības specifika	Priekšrocības	Trūkumi
Gaja Pluss SIA	<ul style="list-style-type: none"> veic pilno un salikto kravu pārvadājumus; 	<ul style="list-style-type: none"> kravas automašīnas savā valdījumā; 	<ul style="list-style-type: none"> bieža darbinieku maiņa; augstas

¹⁰ R.Alsiņa, G.Gertners „Uzņēmējdarbības plānošana”, 2001; 48.lp.

	<ul style="list-style-type: none"> • ir sava noliktava. 	<ul style="list-style-type: none"> • kravas automašīnas labā tehniskajā stāvoklī; • ātrs kravu piegādes laiks • var ņemt gan vieglas kravas, gan smagas kravas. 	<p>piedāvāto pakalpojumu cenas.</p>
ACE Logistics SIA	<ul style="list-style-type: none"> • veic salikto krava pārvadājumus; • ir sava noliktava; • sadarbība ar daudzām noliktavām citās valstīs. 	<ul style="list-style-type: none"> • zemas piedāvāto pakalpojumu cenas. 	<ul style="list-style-type: none"> • nav kravas automašīnu savā valdījumā; • ļoti ilgs kravas piegādes laiks; • kravas piegādātas, pārkraujot tās vairākās noliktavās, līdz ar to ir iespējama kravas pazaudēšana, kā arī ir iespējami kravas bojājumi; • kravas piegādātas, pārkraujot tās vairākās noliktavās, tāpēc CMR, kas iet kopā ar kravu, tiek pārrakstīta, un klients

			<p>nevarēs to saņemt oriģinālā stavoklī (bet bieži klientiem tas ir vajadzīgs);</p> <ul style="list-style-type: none"> • kravas piegādātas, pārkaraujot tās vairākās noliktavās, tāpēc no menedžeriem bieži ir grūti uzzināt kravas atrašanas vietu; • nevar ņemt smagas kravas.
Tiropa SIA	<ul style="list-style-type: none"> • veic pilno un salikto kravu pārvadājumus; • ir sava noliktava. 	<ul style="list-style-type: none"> • kravas automašīnas savā valdījumā; • pieņēšanas cenas; • ātra kravas piegāde. 	
TZS SIA	<ul style="list-style-type: none"> • veic salikto kravu pārvadājumus; • nav savas noliktavas. 	<ul style="list-style-type: none"> • kravas automašīnas savā valdījumā; • zemas cenas. 	<ul style="list-style-type: none"> • kravas automašīnas sliktā tehniskajā stavoklī; • ilgs kravu piegādes laiks.

No tabulas 5.1. var secināt, ka galvenajiem uzņēmuma „AB Transports” konkurentiem ir gan kopējas, gan atšķirīgas pazīmes, ir savas priekšrocības un savi trūkumi.

Izvērtējot tabulas 5.1. informāciju, var secināt, ka noliktavas esamība un kravas automašīnas labā tehniskajā stāvoklī, kas atrodas savā valdījumā, ir liela priekšrocība pret

citiem autotransporta uzņēmumiem. Kā var secināt, pārsvarā visiem uzņēmuma „AB Transports” konkurentiem ir sava noliktava un savas kravu automašīnas. Skaidri vērojama tikai „TZS” SIA neatbilstība dotajai priekšrocībai. Savukārt, ir plānots, ka uzņēmums „AB Transports” pilnībā atbildīs dotajam kritērijam.

Svarīgs kritērijs, salīdzinot transporta kompānijas, kas nodarbojas ar kravu autopārvadājumiem, ir kravas piegādes ātrums un piedāvāto pakalpojumu cenas. Salīdzinot informāciju par galvenajiem uzņēmuma „AB Transports” konkurentiem, var secināt, ka tie piedāvā dažādu piegādes laiku, kā arī katram no tiem ir sava cenu politika. Bēr ir vērojama arī viena skaidra likumsakarība- jo ilgāku piegādes laiku garantē kompānija, jo zemāku pakalpojuma cenu kompānija piedāvā. Un gluži otrādi- jo ātrāk notiek kravu piegāde, jo augstākas cenas par transporta pakalpojumiem kompānija var noteikt.

Tabulas 5.1. dati rāda, ka tikai puse no galvenajiem uzņēmuma „AB Transports” konkurentiem piedāvā ātrās kravu piegādes. Tam var būt vairāki iemesli. Piemēram, „ACE Logistics” SIA nevar saviem klientiem garantēt ātrās kravu piegādes, tāpēc, ka kravas piegāde notiek, pārkraujot kravu vairākās noliktavās. Tas aizņem ļoti daudz laika, lai katra noliktava izpildītu savu darbu, ne vienmēr notiek tā, ka krava uzreiz pēc ienākšanas vienā noliktavā tiek aizsūtīta uz citu noliktavu. Tas viss kavē kravas piegādes procesu. Kā vēl vienu iespējamo iemeslu kravas piegādes aizkavēšanai var nosaukt to, ka dažām firmām kravas automašīnas ir sliktā tehniskajā stāvoklī. Piemēram, „TZS” SIA kravas automašīnas nav pietiekami labā tehniskajā stāvoklī, kas arī dažreiz ietekmē kravas ātro piegādi. Bieži kravas piegādes ātrums ir atkarīgs no darbinieku (gan loģistu, gan šoferu) darba. Ja novērtē to, kādas kravas automašīnas savā valdījumā plāno iegādāties uzņēmuma „AB Transports” vadība (kravas automašīnas, ar kurām ir iespēja veikt ekspresa kravu piegādes), var izdarīt secinājumu, ka kompānija plāno veikt ātrās kravas piegādes. Tādām mazajām kravas automašīnām, kuras plāno iegādāties uzņēmums „AB Transports”, ir iespēja daudz ātrāk piegādāt kravu, nekā tas notiek kravu pārvadājumos ar fūru. Tātad arī dotā priekšrocība ir raksturīga uzņēmumam „AB Transports”.

Šajā nodaļā tika analizēti uzņēmuma „AB Transports” potenciālie klienti. Vairākkārt jau iepriekš ticis uzsvērts nosacījums, ka uzņēmuma „AB Transports” pakalpojumu cenām jābūt pieņemamām uzņēmējiem ar vidējo ienākuma līmeni. Piedāvātās cenas nedrīkst būt pārāk zemas, lai nebojātu tirgus un cenas situāciju nozarē kopumā, kā arī cenas nedrīkst būt pārāk augstas, lai būtu iespējams piedāvāt klientiem izdevīgu piedāvājumu. Pēc projekta autores domām, izstrādātas cenas atbilst dotajām prasībām un var konkurēt ar uzņēmuma „AB Transports” konkurentu cenām.

Konkurentu darbības analīzes laikā tika konstatēti vairāki trūkumi, kuri ir raksturīgi kāda konkrētā uzņēmuma darbībā. Piemēram, uzņēmumā „Gaja Pluss” SIA pārāk bieži mainās darbinieku sastāvs. Pēc projekta autores domām, šis fakts negatīvi ietekmē uzņēmuma darbību kopumā, kā arī sadarbības attiecību veidošanu ar klientiem. „ACE Logistics” SIA ir raksturīgs cits trūkums, kas ir saistīts ar kravas pavadokumetu atgriešanu klientam. Tā kā uzņēmums nekad neveic kravas piegādes ar tiešo kravas automašīnu (automašīna, ar kuru krava tiek iekrauta iekraušanas vietā un izkrauta izkraušanas vietā), bet pārkrauj iekrauto kravu no vienas automašīnas uz otru, eksistē daudz problēmu ar kravas pavadokumentiem. Dokumenti bieži tiek pazaudēti, pārrakstīti utt. Ļoti bieži tie dokumenti ir ļoti svarīgi klientam, it īpaši ražošanas uzņēmumiem, kuri nodod atskaites Valsts ieņēmumu dienestam.

5.4. Uzņēmuma konkurētspējas analīze

Uzņēmuma SWOT analīze ir stratēģijas plānošanas instrumentu, kas ļauj noteikt uzņēmuma stiprās un vājās puses, uzņēmuma iespējas un draudus. „Pie uzņēmuma stiprajām pusēm attiecinā uzņēmuma īpašības, kas var palīdzēt uzņēmumam sasniegt noteikto mērķi. Pie uzņēmuma vājām pusēm, gluži otrādi, attiecinā tādās īpašības, kas var kavēt uzņēmumu mērķu sasniegšanu. Pie uzņēmuma iespējām attiecinās ārējie faktori, kas var palīdzēt uzņēmumam sasniegt izvirzītus mērķus. Savukārt, pie uzņēmuma draudiem attiecinās ārējie faktori, kas kavē uzņēmuma mērķu sasniegšanu.”¹¹

5.2. tabula

Uzņēmuma „AB Transports” SWOT analīze

Uzņēmuma stiprās puses	Uzņēmuma iespējas
<ul style="list-style-type: none"> • kravas automašīnas labā tehniskajā stāvoklī; • ātrs kravu piegādes laiks; • noliktavas esamība; • uzņēmuma biroja un noliktavas ērta atrašanās vieta; • uzņēmuma sadarbība ar muitas brokeri; • uzņēmumu darbinieku 	<ul style="list-style-type: none"> • iespēja palielināt autotransporta uzņēmumu skaitu, kas piedāvā salikto kravu pārvadājumus; • iespēja palielināt uzņēmuma kravu auto parku; • Latvijas ģeogrāfiskais stāvoklis- caur Latviju uz trešajām valstīm iet ļoti daudz kravu.

¹¹ http://lv.wikipedia.org/wiki/SVID_anal%C4%ABze

kvalifikācija un darba pieredze savā amatā; <ul style="list-style-type: none"> • spēja pielāgoties klientu vajadzībām; • uzņēmumu darbinieku labvēlīga attieksme pret klientiem. 	
Uzņēmuma vājas puses	Uzņēmuma draudi
<ul style="list-style-type: none"> • mazā uzņēmuma atpazīstamība atvēršanas brīdī; • nepietiekami liels apgrozāmo līdzekļu apjoms uzņēmuma atvēršanas brīdī; • nepietiekami liels kravas automašīnu skaits, kas atrodas uzņēmuma valdījumā, uzņēmuma atvēršanas brīdī. 	<ul style="list-style-type: none"> • liela konkurence nozarē; • augstas izmaksas kravas automašīnu remonta darbiem; • degvielas cenas, kas regulāri tiek paaugstinātas; • uzņēmuma autotransporta avārijas iespēja; • mainīgā politiskā situācija; • mainīgā ekonomiskā situācija transporta nozarē un uzņēmuma klientu nozarēs; • svarīgu darbinieku aiziešana no darba.

5.5. Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums

Atverot jebkuru uzņēmumu, lai veicinātu pakalpojumu pieprasījumu, ir svarīgi informēt potenciālos klientus par pakalpojumiem, kurus uzņēmums piedāvās. Tādēļ uzņēmuma vadībai rūpīgi jāizstrādā uzņēmuma mārketinga stratēģija. No tā, cik veiksmīga un profesionāla būs šī mārketinga stratēģija, būs atkarīga arī potenciālo klientu atsauce. Mārketinga stratēģijai jābūt pārdomātai un efektīvai, jo tā ne tikai palīdz piesaistīt jaunus klientus, bet arī veidot uzņēmuma reputāciju.

Projekta autore grib uzsvērt, ka mārketinga stratēģijas izvēlē nav noteiktas shēmas. Katra uzņēmuma vadība pati novērtē, kāda mārketinga stratēģija der noteiktajā nozarē, kā arī izvēlās to mārketinga stratēģiju, kas darbosies tieši šī uzņēmuma labā. Jāatcerās, ka ne katrs veids, kādā uzņēmums sevi reklamē, ir efektīvs un palīdz uzņēmumam sasniegt savu mērķi. Ja

uzņēmuma vadība neizvērtē veidu kā noris uzņēmuma mārketinga stratēģijas īstenošana, uzņēmumam rodas tikai lieki izdevumi, savukārt atdeve labākā gadījumā ir minimāla, bet dažreiz šīs atdeves vispār nav. Šī iemesla dēļ projekta autore izvērtēja visus iespējamus mārketinga veidus, un mēģināja saprast, kuri no tiem būs visiefektīvāk realizējamie konkrētā projekta, „AB Transports” ietvaros.

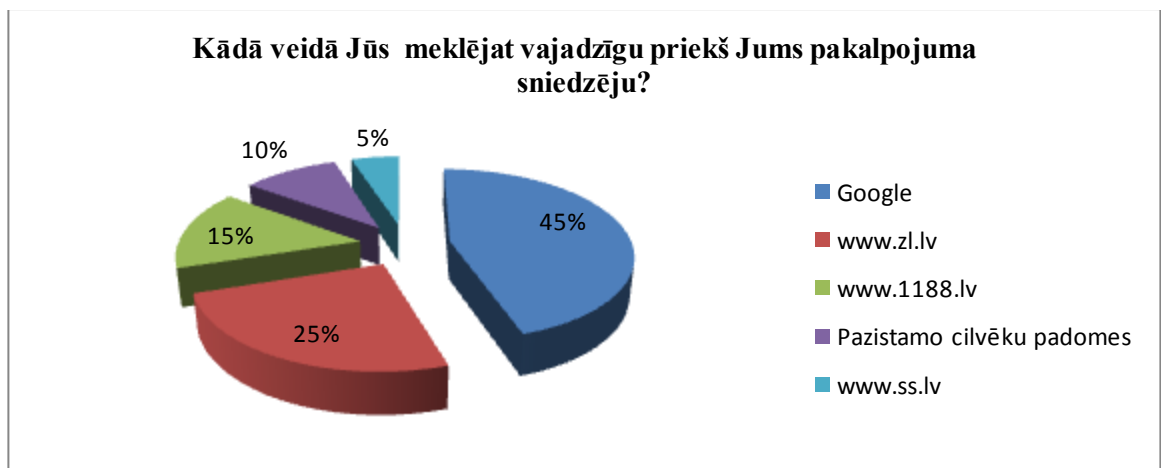
Kā rāda prakse, uzņēmēji sāk meklēt sadarbības partnerus autopārvadājumu jomā divos gadījumos- kad jaundibināts uzņēmums nesen uzsācis darbību un vēlas sūtīt kravas uz ārzemēm vai pasūtīt kravas no ārzemēm, vai ja iepriekšēja sadarbības partnera darbs vai cenu politika vairs nav apmierinošā līmenī. Šādos gadījumos būtu jāizvēlas mārketinga veidu, kas būtu visefektīvākais. Tādi reklāmas veidi, kā baneru izvietošana pilsētā, bukletu izplatīšana utt., pēc projekta autores domām, nav efektīvi. Nav efektīvi autotransporta kompānijas gadījumā un arī ir ļoti dārgi reklāmu translēšana radio vai televīzijā. Šobrīd ļoti moderni ir izvietot informāciju par atlaidēm saviem pakalpojumiem dažādos portālos, tādā veidā reklamējot sevi. Bet arī minētais reklāmas veids nespēlēs transporta uzņēmuma labā. Jo vairāk- klientam var rasties doma, ka autotransporta uzņēmumam, kas reklamējas tādā veidā, nav pietiekami darba un nav pietiekami daudz klientu, ka uzņēmuma vadība pat ir gatava strādāt par jebkuru naudu vai ar lielu atlaidi. Un šajā gadījumā potenciālais klients visdrīzāk negribēs izmantot tādas kompānijas pakalpojumus, domājot, ka pakalpojums netiks sniegts kvalitatīvi. Protams tāds viedoklis var neatbilst patiesībai, jo bieži uzņēmumi, kas dod atlaides saviem pakalpojumiem, sākumā paaugstina cenu, bet pēc tam pazemina to līdz vajadzīgam līmenim, un paziņo par atlaidēm potenciālajiem klientiem. Neņemot to vērā, dotais mārketinga gājiens nestrādās tā uzņēmuma labā, kas darbojas autotransporta nozarē. Visiem augstāk minētajiem reklāmas veidiem, pēc projekta autores domām, ir viens trūkums, kas neļaus autotransporta kompānijai sasniegt nepieciešamo rezultātu- iepriekš minētie reklāmas veidi nestrādās ilgtermiņā. Ja cilvēks, piemēram, kādā no televīzijas kanāliem ieraudzīja kādas autotransporta kompānijas reklāmu, bet tajā brīdī nebija ieinteresēts sadarbību veidošanā ar jebkuru transporta kompāniju, viņš visdrīzāk palaidīs garām šo reklāmu. Un ja pat pēc kāda laika šim cilvēkam tomēr būs nepieciešamība atrast partneri transporta jomā, visdrīzāk šis cilvēks pat neatcerēsies par šo reklāmu un neatcerēsies reklamētā uzņēmuma nosaukumu. Autotransporta nozarē tāda veida reklāma potenciālo klientu piesaistē iedarbosies tikai noteiktajā brīdī- kad cilvēkam tas būs aktuāli tieši šobrīd.

Lai piesaistītu klientus autotransporta nozarē, vajag izvēlēties tādus mārketinga veidus, kas nodrošinās potenciālajam klientam iespēju nepieciešamības gadījumā uzreiz atrast informāciju. Saprātne par to, kādā veidā cilvēki meklē informāciju par pakalpojumu sniegšanu, ir liels solis uzņēmuma mārketinga stratēģijas izveidošanā. Lai saprastu, kādus

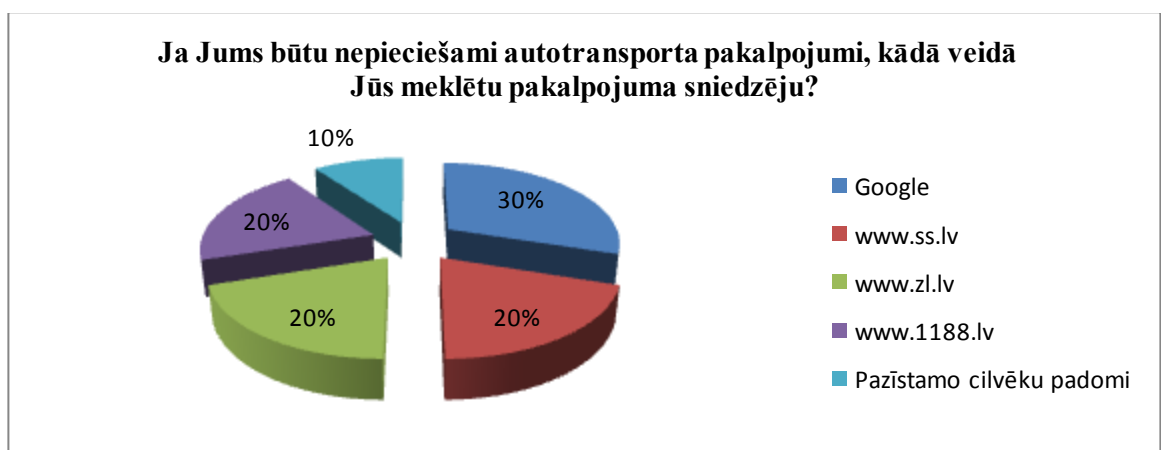
informācijas resursus cilvēki izmanto, lai atrastu vajadzīgo pakalpojuma sniedzēju, projekta autore veica nelielu aptauju. Aptaujā tika uzdoti tikai divi jautājumi:

- Kādā veidā Jūs meklējat nepieciešamo pakalpojuma sniedzēju?
- Ja Jums būtu nepieciešami autotransporta pakalpojumi, kādā veidā Jūs meklētu pakalpojuma sniedzēju?

Uzdodot šos divus jautājumus, projekta autores mērķis bija saprast, kādus informācijas avotus cilvēki izmanto sev aktuālās informācijas vākšanā par nepieciešamo pakalpojumu un tā sniedzēju. Aptaujā piedalījās 70 respondenti. To skaitā bija gan studenti, gan algoti darbinieki, gan dažādu uzņēmumu vadītāji. Aptaujātie bija dažāda vecuma- jaunākajām no aptaujātiem bija 22 gadi, vecākajām no aptaujātiem bija 54 gadi. Aptaujas rezultāti ir redzami diagrammās zemāk.



5.4. att. Aptaujas rezultāti



5.5. att. Aptaujas rezultāti

No aptaujas rezultātiem var secināt, ka atbildot uz diviem jautājumiem, respondenti minēja līdzīgus informācijas avotus- abās diagrammās figurē vieni un tie paši informācijas

avoti. No tā var secināt, ka visiem šiem informācijas avotiem jāpievērš uzmanība, izstrādājot sava uzņēmuma mārketinga stratēģiju.

Kā rāda aptaujas dati, visērtākais informācijas meklēšanas veids ir Google sistēmas izmantošana. Projekta autore vēlas pasvītrot, ka Google sistēmas izmantošana ir ļoti populārs informācijas meklēšanas veids, tomēr to nevar pilnībā nosaukt par informācijas avotu, kā tādu. Google sistēmā ir sakrāta informācija no miljoniem dažādu portālu internetā. Un vietu Google sistēmā, kuru ieņems tieši uzņēmuma „AB Transports” informācija, ir atkarīga no uzņēmuma „AB Transports” mājas lapas indeksācijas Google sistēmā. Jo lielāka ir tās indeksācija, jo lielāka iespēja, ka meklējot autoransporta uzņēmumus, potenciālais klients, kurš izmanto Google sistēmu, atradīs tieši uzņēmumu „AB Transports”. Lai palielinātu uzņēmuma mājas lapas indekāciju Google sistēmā, liela uzmanība jāpievērš uzņēmuma mājas lapas izstrādei, kas prasīs neadekvāti lielu naudas ieguldījumu. Pēc projekta autores domām, tas nav racionāli. Protams, ir nepieciešams veidot ērtu un atraktīvu mājas lapu, bet nav nepieciešamības tiekties pēc tās augstās indeksācijas Google sistēmā.

Cilvēkiem, kuri izstrādā uzņēmuma mārketinga stratēģiju, ir jāzina viens fakts- visiem informatīviem portāliem ir ļoti augsta indeksācija Google sistēmā. Latvijā tādi vispopulārāki informatīvie portāli ir ZL.LV un 1188.LV. Kā var redzēt aptaujas rezultātu diagrammās, iepriekš minētos informatīvos portālus izmanto arī pietiekami daudz aptaujāto cilvēku. Šajos portālos sistēma strādā vienādi- ir maksas un bezmaksas informācijas izvietošana. Bezmaksas pakalpojumu izvietošana ietilpst uzņēmuma nosaukuma un minimālās kontaktinformācijas izvietošana savas nozares alfabētiskajā sarakstā. Bet bezmaksas informācijas izvietošana principā ir bezjēdzīga, jo tā tiks uzrādīta tikai pēc uzņēmumiem, kuri izvietoja maksas pakalpojumus. Savukārt, ja izvēlētos maksas informācijas izvietošana, uzņēmuma vadībai ir iespēja izvietot pilno kontaktinformāciju par savu uzņēmumu (adresi, visus telefona numurus, e-pastus, linku uz uzņēmuma mājas lapu internetā utt), uzņēmuma logotipu. Kā arī, var izvēlēties atslēgas vārdu skaitu, kas potenciāliem klientiem palīdzēs atrast uzņēmuma piedāvātos pakalpojumus. Šajā gadījumā galvenais, ka maksas pakalpojumu izvēle dod uzņēmumam priekšrocību būt vienam no pirmajiem savas nozares pārstāvju sarakstā šajos informatīvajos portālos. Jo augstāku uzņēmuma pozīciju šajos sarakstos vadība grib aizņemt, jo augstāka cena par pakalpojumu būs jāmaksā. Tomēr, neskatoties uz to, cenas informatīvo portālu pakalpojumiem ir ļoti pieņemamas. Cenu diapazons šāda veida pakalpojumiem svārstās no 500 līdz 700eur gadā (atkarībā no informācijas daudzuma un uzņēmuma vietas nozares pārstāvju sarakstā). Tomēr, samaksājot šo naudu, uzņēmuma vadība ne tikai izvietos informāciju par savu uzņēmumu, bet arī iegūs labu indeksāciju šai informācijai Google

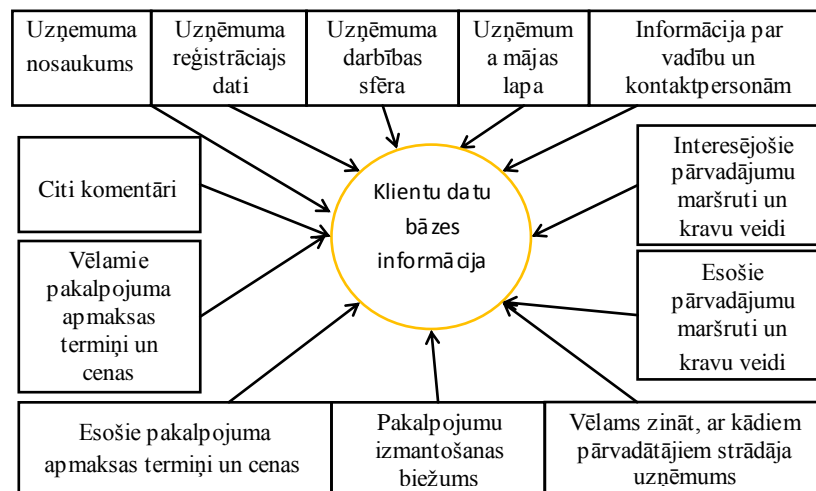
sistēmā, jo, kā jau tika minēts iepriekš, portāliem ZL.LV un 1188.LV ir augsta indeksācija Google sistēmā.

Kā var secināt no aptaujas rezultātiem, vairāki aptaujātie atzina, ka pakalpojumu sniedzēju tieši transporta jomā meklētu portālā SS.LV. Lai gan procentuāli šo cilvēku skaits ir mazāks, tomēr salīdzinājumā ar cilvēku skaitu, kas meklē transporta pakalpojumu sniedzēju citos informācijas avotos, portālā SS.LV arī ir nepieciešams izvietot informāciju par autotransporta pakalpojumiem. It īpaši bieži tas var palīdzēt piesaistīt klientus (parasti fiziskās personas), kuri pārvācās no vienas dzīvesvietas uz otru. Jo vairāk - šajā portālā ir iespēja izvietot sludinājumus bezmaksas.

Lai arī kādi mārketinga pasākumi netiktu plānoti un veikti, par visefektīvāko klientu piesaistīšanas veidu, pēc projekta autores domām, viennozīmīgi ir uzskatāma saruna ar klientu. Pie komunikācijas ar klientu tiek attiecināts tā saucamais telemārketinga un tiešā saruna ar klientu. Abos gadījumos pirms tādas sarunas notiek sagatavošanās process. Pirms zvanīt klientam un piedāvāt transporta pakalpojumus svarīgi uzzināt, ar ko klients nodarbojas, no kurām valstīm šis potenciālais klients importē savu produkciju, vai uz kurām valstīm tiek eksportēta produkcija, cik liels ir uzņēmums utt. Visa šī informācija var palīdzēt sarunā ar potenciālo klientu. Kad tas ir izdarīts un kopējais iespaids par potenciālā klienta uzņēmumu ir saņemts, parasti seko telefona zvans klientam ar mērķi iepazīstināt viņu par savu uzņēmumu un ieinteresēt kontaktu apmaiņā talākajai sadarbībai. Pēc tam jau viss ir atkarīgs no konkrētas sarunas - visbiežāk notiek e-pasta sūtīšana potenciālajam klientam ar mērķi saņemt atpakaļ transporta pieprasījumus. Dažos gadījumos, ja potenciālais klients ir īpaši ieinteresēts sadarbībā ar transporta uzņēmumu, var tikt sarunāta tikšanās. Šajos gadījumos ir nepieciešams detalizētāk izpētīt saimniecisko nozari, kurā darbojas klients. Jo vairāk informācijas par potenciāla klienta saimnieciskās darbības nozari ir zināms, jo vieglāk būs veidot sarunu un lielākas ir izredzes ieinteresēt šo klientu sadarbībā transporta jautājumos, kā arī veidojas labākas izredzes veidot veismīgākas savstarpējās attiecības, kas noteikti nav mazsvarīgi.

Šobrīd populāri ir veidot klientu datu bāzes, kurās uzņēmumi saglabā visu nepieciešamo informāciju par jau esošiem klientiem, gan par tiem klientiem, ar kuriem šobrīd tiek vestas pārrunas par iespējamo sadarbību, gan informācija par potenciāliem klientiem, ar kuriem uzņēmumam būtu interesanti sadarboties utt. Projekta autore uzskata, ka tā ir laba ideja un to būtu nepieciešams īstenot arī uzņēmumā „AB Transports”. Tādu datu bāžu papildināšana ir bezmaksas pašā uzņēmuma vajadzībām, neaizņem daudz laika, bet tajā pašā laikā stukturē klientu piesaistīšanas darbu. Šāda datu bāzes izveide ļautu ērti apkopot informāciju par to, ko uzņēmums ir panācis jaunu klientu piesaistīšanas jomā, pie kā šobrīd tiek strādāts un kādi

jautājumi jārisina tuvākajā nākotnē. Informācija, kas būtu iekļauta šādā klientu datu bāzē varētu apskatīt attēlā 5.6.



5.6. att. Informācija priekš klientu datu bāzes

Var secināt, ka tādu datu bāzē ir iekļauta tikai nepieciešama informācija par esošiem un potenciāliem klientiem.

6. PROJEKTA ĪSTENOŠANAS PLĀNS

6.1. Projekta mērķis uz uzdevumi (īstermiņa un ilgtermiņa)

Galvenais projekta īstenošanas mērķis ir izstrādāt nepieciešamos pasākumus, lai palīdzētu sabiedrībai ar ierobežotu atbildību, kas piedāvās saviem klientiem autotransporta pakalpojumus, veiksmīgi uzsākt savu saimniecisko darbību. Rezultātā tiek plānota autotransporta uzņēmuma atvēršana, kas spēs sniegt klientiem kvalitatīvus transporta pakalpojumus un darīs visu iespējamo, lai visas klienta velmes būtu apmierinātas. Šim uzņēmumam jābūt pelnošam un spējīgam nest ienākumus.

Biznesā ļoti bieži notiek tā, ka lai sasniegtu vienu svarīgu mērķi, paralēli jāsasniedz citi mērķi, kas palīdzēs ceļā līdz tā pirmā mērķa sasniegšanai. Tāpēc, lai īstenotu projektu, kura mērķis ir izstrādāt pasākumu plānu, kas palīdzēs autotransporta uzņēmumam veiksmīgi uzsākt savu darbību. Paralēli jāsasniedz vairāki citi mērķi, kas palīdzēs īstenot šo projektu. Lai jebkurš projekts būtu veiksmīgi realizēts, vajag saprast, kādus mērķus nepieciešams sasniegt īstermiņā, kādi mērķi jāsasniedz ilgtermiņā.

Projekta īstermiņa mērķi:

- nodrošināt uzņēmuma darbības efektivitāti;
- radīt pakalpojumu pieejamību visiem klientiem;
- nodrošināt autotransporta kompānijai pietiekošu klientu skaitu;
- veidot uzņēmuma atpazīstamību;
- nodrošināt sniegto pakalpojumu kvalitāti;
- veidot labu uzņēmuma reputāciju;
- noslēgt sadarbības līgumus ar kontraģentiem par pēc iespējas izdevīgāku cenu (konkrētajam „AB Transport” uzņēmumam);
- veidot sadarbības attiecības ar pārējām autotransporta uzņēmumiem, kuriem savā valdījumā ir savas kravu automašīnas (kravu ekspedīcijas nolūkos);
- palielināt uzņēmuma apgrozāmo līdzekļu apjomu;
- palielināt uzņēmuma peļņu;
- viena gada laikā pēc uzņēmuma atvēršanas iegādāties savā valdījumā vēl vienu kravas automašīnu (iespējams mazlietotu).

Projekta ilgtermiņa mērķi:

- turpināt palielināt uzņēmuma klientu loku, tādā veidā palielinot darba apjomu;
- palielināt uzņēmuma atpazīstamību;
- turpināt veidot labu uzņēmuma reputāciju;
- sasniegt tādu apgrozāmo līdzekļu apjomu, lai uzņēmums bez grūtībām būtu spējīgs sēgt visus ienākošos rēķinus;
- turpināt palielināt uzņēmuma pelņu;
- līzings paņemšana kravas automašīnas iegādei;
- ievērojami palielināt uzņēmuma kravu autotransporta parku;
- nepieciešamības gadījumā izīrēt lielāku noliktavas telpu.

Visi augstāk minētie mērķi ir vērsti uz projekta veiksmīgu īstenošanu- autotransporta uzņēmuma atvēršanu, kas sekmīgi strādās savā nozarē. Ja uzņēmums nerasniegs kādus no šiem mērķiem, uzņēmuma saimnieciskā darbība būs stipri apgrūtināta. Bet gadījumā, ja uzņēmums nerasniegts noteiktus mērķus, uzņēmums vispārs nevarēs strādāt. Tāpēc uzņēmuma vadībai ir svarīgi koncentrēties uz augstāk minēto mērķu sasniegšanu.

6.2. Projekta īstenošanai nepieciešami resursi

Atvēršanas un dibināšanas moments ir ļoti nozīmīgs ikviena uzņēmuma darbībā. Jo sekmīgāk ritēs uzņēmuma atvēršanas un darbības uzsākšanas periods, jo vieglāk un produktīvāk uzņēmums varēs turpināt darbību. Tieši tāpēc, lai uzņēmuma atvēršanas periods paietu pēc iespējas vieglāk, jau iepriekš vajag padomāt par visiem izdevumiem, kas būs nepieciešami darbības uzsākšanai un neilgi pēc tās. Būtiski saprast, ka ir nepieciešams pietiekami daudz resursu un pamatlīdzekļu (tehnoloģiju, izvejvielu, naudas līdzekļu utt.), lai uzņēmums varētu sekmīgi strādāt. Savukārt, pamatlīdzekļu iegāde un uzņēmuma nodrošināšana ar visiem nepieciešamajiem resursiem prasa noteiktus naudas resursu ieguldījumu.

Šī projekta darba 2.nodaļā bija minēta informācija par uzņēmuma pamatlīdzekļiem, ēku un zemi. Projekta autore šo iepriekš minēto informāciju apkopojusi pārskatāmos tabulas datos un informācijas nozīmības dēļ iekļāvusi arī šajā nodaļā. Konkrētajā tabulā būs redzami arī citi izdevumi nemateriāliem ieguldījumiem vai pakalpojumiem, kurus nepieciešams ņemt vērā darba uzsākšanas laikā.

Uzņēmuma „AB Transports” saimnieciskās darbības uzsākšanai nepieciešami resursi

Nepieciešami resursi vai pa matlīdzekļi; citi izdevumi, nepieciešami projekta īstenošanai	Izmaksas
Pamatlīdzekļi, resursi, materiālie ieguldījumi:	
Mersedes Benz Atego (mazlietots)	18000 eur
Mersedes Benz Sprinter (mazlietots)	12000 eur
Iekrāvējs (mazlietots)	2100eur
Palešu ratiņi (mazlietoti)	150eur
Biroja mēbeles (galdi, krēsli utt)	800eur
Datori un printeris	1000eur
Mobilais telefons	Var izmantot jau esošo telefonu
Nemateriālie ieguldījumi:	
Grāmatvedības programmatūra 1C	350eur
Microsoft Office	150eur
Noliktavas un biroja uzturēšanas izdevumi:	
Noliktavas un biroja telpu īre	500eur/mēnesī + 30eur/mēnesī par vienas kravas automašīnas autostāvvietu
Komunālie pakalpojumi (maksā par elektroenerģiju, ūdeni)	Vasarā 500eur/mēnesī Ziemā 800eur/mēnesī
Sakaru pakalpojumi (telefons, internets, fakss)	Vidēji 20eur/mēnesī uz strādnieku
Noliktavas un biroju telpas apsardze (pieslēgums pie apsardzes alianses)	15eur

6.3. Projekta ietekme uz apkārtējo vidi

Atvērot jebkuru uzņēmumu, ir svarīgi novērtēt iespējamo ietekmi uz apkārtējo vidi. Šodien vairāk un vairāk valstu un cilvēku saprot vides aizsardzības nepieciešamību. Katrs no mums pievērš uzmanību savai veselībai, bet apkārtējā vide spēlē svarīgu lomu labas veselības

uzturešanā. Cilvēka tiesības dzīvot tīrā, mazāk piesārņotā, bioloģiski drošā apkārtējā vidē ir viena no tiesībām, kas nodrošinām pilnvērtīgu dzīvi. Apkārtējās vides stāvoklis ietekmē arī citus mūsu planētas iedzīvotājus- putnus, dzīvniekus, augus utt. Tieši tāpēc apkārtējās vide ir aizsargāta no likuma puses. Eksistē daudz normatīvo likumu un direktīvu, kas regulē apkārtējās vides iespējamo piesārņotības līmeni. Tātad, jebkuram uzņēmējam ir divi iemesli, kas viņu piespiež, veicot sava uzņēmuma saimniecisko darbību, domāt par apkārtējās vides drošību. Pirmais iemesls ir saistīts ar savu un savu radnieku un darugu veselības stāvokli un iespēju dzīvot tīrākā apkārtējā vidē. Kā arī, jebkuram uzņēmējam apkārtējās vides piesārņošana draud ar lieliem naudas sodiem, kas arī var kalpot par vēl vienu iemeslu apkārtējās vides aizsardzībai.

Visi uzņēmumi ir atbildīgi par apkārtējās vides aizsardzību. Uzņēmums „AB Transports” arī nav izņēmums.

Parasti uzņēmuma ietekme uz apkārtējo vidi ir skaidrojama ar saimnieciskās darbības nozares specifiku. Piemēram, ir skaidrs, ka gandrīz jebkurš ražošanas uzņēmums piesārņo apkārtējo vidi. Uzņēmuma „AB Transports” darbības specifika ir saistīta ar kravas autopārvadājumiem. Ir skaidrs, ka kravu automašīnas kaut kādā mērā piesārņo apkārtējo vidi. Bet piesārņošanas līmenis nav tik būtisks, lai runātu par ietekmi uz apkārtējo vidi. Jo vairāk, uzņēmuma „AB Transports” valdījumā nebūs tik daudz kravu automašīnu, lai piesārņošanas līmenis no tām būtu augsts.

Neskatoties uz to, ka uzņēmums „AB Transports” būtiski neietekmē apkārtējo vidi, uzņēmuma vadībai vajag darīt visu iespējamo, lai minimizētu visu iespējamo ietekmi. Parasti negatīvi apkārtējo vidi var ietekmēt automašīnas, kuras ir sliktā tehniskajā stāvoklī. Tāpēc uzņēmuma vadībai jāpievērš uzmanība savu kravu automašīnu tehniskajam stāvoklim.

6.4. Projekta īstenošanas secība

Pirms veikt kaut kādu nopitnu projektu, jo vairāk pirmsuzņēmuma atvēršanas, vajag detalizēti pardo mā, kādā secībā būs īstenots šis projekts, vai ko vajag izdarīt pirms uzņēmums uzsāks savu saimniecisko darbību. Uzņēmēja darbs sākas daudz agrāk par uzņēmuma atvēršanas dienu, jo ir pietiekami daudz dažādu aspektu, kurus vajag risināt jau pirms atvērt uzņēmumu. Tabulā 6.1. ir redzama projekta īstenošanas secība.

6.1. tabula

Projekta par uzņēmuma „AB Transports” atvēršanu īstenošanas posmi

Projekta posmi	Sākuma datums	Beigu datums
Sagatavošana etaps		
Telpu meklēšana	16.11.2015.	23.12.2015
Tirgus izpēte	01.11.2015.	25.12.2015.
Darba tirgus izpēte	01.11.2015.	25.12.2015
Pamatlīdzekļu piegādātāju izpēte	01.11.2015.	25.12.2015.
Uzņēmuma reģistrēšana, citu formalitāšu nokārtošana, sagatavošanās saimnieciskās darbības uzsākšanai		
Uzņēmuma „AB Transports” reģistrēšana	04.01.2016.	06.01.2016.
Sludinājumu izvietošana par darbinieku meklēšanu	06.01.2016.	06.01.2016.
Kravu automašīnu meklēšana uz rezervēšana	06.01.2016.	29.01.2016.
Telpu īres līguma noslēgšana	07.01.2016.	08.01.2016.
Noliktavas un biroju telpu sagatavošana darbam, kosmētiskais remonts	11.01.2016.	22.01.2016.
Darba pārrunu veikšana ar potenciāliem darbiniekiem	11.01.2016.	22.01.2016.
Līgumu noslēgšana ar darbiniekiem	29.01.2016.	29.01.2016.
Pamatlīdzekļu, nepieciešamo programmatūru iegāde un uzstādīšana		
Kravas automašīnu iegāde, reģistrēšana, tehniskās skates veikšana un citu formalitāšu nokārtošana	01.02.2016.	05.06.2016.
Iekrāvēja, palešu ratiņu iegāde	02.02.2016	03.02.2016.
Datoru un printera iegāde	01.02.2016.	01.02.2016.
Visas nepieciešamās	01.02.2016.	02.02.2016.

programmatūras uzstādīšana (grāmatvedības programma 1C, Microsoft Office utt.)		
Pārējie pasākumi, kas nepieciešami uzņēmuma sekmīgai darbībai		
Darbinieku apmācība	01.02.2016.	03.02.2016.
Klientu piesaistīšanas process	15.01.2016.	Turpināsies visu laiku, kamēr pasrāvēs uzņēmums
Mārketinga stratēģijas izveide	01.02.2016.	Turpināsies visu laiku, kamēr pasrāvēs uzņēmums

7. PROJEKTA FINANŠU PLĀNS

7.1 Uzņēmuma ieņēmumu plāns

7.1. tabula

Uzņēmuma „AB Transports” 2016.g. ieņēmumu plāns (EUR, bez PVN)

	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.
Krāvu pārvadājumi ar 7ldm kravas a/m	5300	7950	7950	10600	10600	15900	15900	16300	16500
Krāvu pārvadājumi ar 4ldm busiņu	3300	4950	4950	6600	6600	6600	6600	7100	7300
Krāvu pārvadājumi ar 13,6ldm fūru	6000	9000	9000	12000	12000	15000	18000	20000	20000
Ekspedīcija+noliktava	300	1000	3500	2500	3100	5300	7000	10000	10500
Kopā	14900	22900	25400	31700	32300	42800	47500	53400	54300

7.2. tabula

Uzņēmuma „AB Transports” 2017.g. ieņēmumu plāns (EUR, bez PVN)

	Jan.	Feb.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.
Kravu pārvadājumi ar 7ldm kravas a/m	10600	10600	15900	15900	18550	18550	18550	21200	21200	21200	23000	24500
Kravu pārvadājumi ar 4ldm busiņu	4950	6600	8250	9900	9900	9900	9900	9900	9900	9900	10500	10500
Krāvu pārvadājumi ar 13,6ldm fūru	9000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	15000	18000	22000	23000
Ekspedīcija+ noliktava	6000	9500	11000	14700	15000	17000	20000	21000	20000	23000	26000	27000
Kopā	30550	38700	47150	52500	55450	57450	60450	64100	66100	72100	81500	85000

7.3. tabula

Uzņēmuma „AB Transports” 2018.g. ieņēmumu plāns (EUR, bez PVN)

	Jan.	Feb.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.
Kravu pārvadājumi ar 7ldm kravas a/m	18550	21200	21200	26500	26500	29150	31800	31800	31800	31800	33000	33000
Kravu pārvadājumi ar 4ldm busiņu	8250	8250	9900	9900	9900	9900	9900	11550	11550	13200	16000	17000
Krāvu pārvadājumi ar	9000	18000	21000	21000	24000	24000	24000	24000	27000	27000	31000	29000

publikācija EUR												
Zīmogu izgatavošana	50											50
GPS			50	50	50	50	50	50	50	50	50	450
Īres maksa	550	550	640	640	640	670	670	670	730	730	730	7220
Pamatlīdzekļu un nemater. ieg. Nolietojums			578	578	578	578	578	578	578	578	578	5203
Darba algas	900	1500	3200	3200	3400	3700	4710	4810	4910	5060	5060	40450
VSAOI	212	354	755	755	802	873	1111	1135	1158	1194	1194	9542
Riska nodeva	0	1	2	2	2	2	3	3	3	3	3	21
Reklāmas izmaksas		250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	2500
Apsardze	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	165
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	100	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Līzinga maksājumi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nekustamā īpašuma nodoklis	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Peļņa pirms UIN	-6357	-3680	-1190	1560	1988	3792	2733	6285	7596	9326	9641	31695
UIN												2385
Tīrā peļņa	-6357	-3680	-1190	1560	1988	3792	2733	6285	7596	9326	9641	29310

izgatavošana													
GPS	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Īres maksa	730	730	760	760	760	760	760	760	790	790	790	790	9180
Pamatlīdzekļu un nemater. ieg. Nolietojums	578	578	578	578	578	578	578	578	578	578	578	578	6938
Darba algas	6210	6210	6260	6310	6310	6310	6910	6910	6960	7010	7010	7010	79420
VSAOI	1465	1465	1477	1489	1489	1489	1630	1630	1642	1654	1654	1654	18735
Riska nodevas	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	37
Reklāmas izmaksas	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	2520
Apsardze	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Līzings maksājumi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nekustamā īpašuma nodoklis	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Peļņa pirms UIN	-213	2779	5645	7605	8788	9488	9776	11054	11662	13550	16690	17915	114738
UIN													17081
Tīrā peļņa	-213	2779	5645	7605	8788	9488	9776	11054	11662	13550	16690	17915	97657

7.3. Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats

7.7. tabula

Uzņēmuma „AB Transports” 2016.g. naudas plūsmas pārskats(EUR)

	Feb.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sep.	Okt.	Nov.	Dec.	Kopā
Sākuma atlikums	53000	45693	822	923	4352	8351	14610	20988	27851	36025	45929	53000
Naudas ieņēmumi												
Ieņēmumi no kravu pārvadājumiem ar 7ldm kravas a/m	0	0	5300	7950	7950	10600	10600	15900	15900	16300	16500	107000
Ieņēmumi no kravu pārvadājumiem ar 4ldm busiņu	0	0	3300	4950	4950	6600	6600	6600	6600	7100	7300	54000
Ieņēmumi no krāvu pārvadājumiem ar 13,6ldm fūru	0	0	6000	9000	9000	12000	12000	15000	18000	20000	20000	121000
Ieņēmumi no kravas ekspedīcijas noliktavas	0	0	300	1000	3500	2500	3100	5300	7000	10000	10500	43200

pakalpojumiem												
PVN	0	0	3129	4809	5334	6657	6783	8988	9975	11214	11403	68292
Aizņēmumi no bankas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kopā naudas ieņēmumi	0	0	18029	27709	30734	38357	39083	51788	57475	64614	65703	393492
Naudas izdevumi												
Kravas piegādes nepieciešamās izmaksas	0	0	9685	14885	16510	20605	20995	27820	30875	34710	35295	211380
CMR apdrošināšana	0	0	50	50	50	50	50	50	50	50	50	450
Licences	550	140										690
Komunālās izmaksas	800	800	650	500	500	500	500	500	650	800	800	7000
Izdevumi a/m tehniskā stāvoklā uzutrēšanai	0	0	100	300	500	500	500	500	500	500	500	3900
Sakaru izmaksas	10	20	65	65	65	65	85	85	85	85	85	715
Remonta izdevumi	3000											3000
Valsts nodevas un publikācija EUR	169											169
Zīmogu izgatavošana	50											50
GPS			50	50	50	50	50	50	50	50	50	450
Īres maksa	550	550	640	640	640	670	670	670	730	730	730	7220

Pārējo ilgt. ieguld. Iegāde		33750										33750
Darba algas	900	1500	3200	3200	3400	3700	4710	4810	4910	5060	5060	40450
VSAOI	212	354	755	755	802	873	1111	1135	1158	1194	1194	9542
Riska nodeva	0	1	2	2	2	2	3	3	3	3	3	21
Reklāmas izdevumi	0	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	2500
Apsardze	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	165
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	100	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Līzings maksājumi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nekustamā īpašuma nodoklis	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Samaksātais PVN par pakalpojumiem	950	7441	2416	3519	3902	4768	4854	6287	6973	7810	7933	56853
PVN valsts budžetā							-1138	2701	3002	3404	3470	11439
UIN budžetā											2385	2385
Naudas izdevumi kopā	7307	44871	17928	24280	26736	32098	32705	44925	49301	54710	57869	392729
Neto naudas plūsma	-7307	-44871	101	3429	3998	6259	6378	6863	8174	9904	7834	763
Beigu atlikums	45693	822	923	4352	8351	14610	20988	27851	36025	45929	53763	53763

Iegāde													
Darba algas	6210	6210	6260	6310	6310	6310	6910	6910	6960	7010	7010	7010	79420
VSAOI	1465	1465	1477	1489	1489	1489	1630	1630	1642	1654	1654	1654	18735
Riska nodeva	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	37
Reklāmas izdevumi	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	2520
Apsardze	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Līzings maksājumi													0
Nekustāmā īpašuma nodoklis													0
Samaksātais PVN par pakalpojumiem	4676	5799	6959	7658	8029	8302	8716	9214	9493	10344	11658	12136	102982
PVN valsts budžetā	1739	2328	2943	3367	3616	3763	3979	4247	4388	4797	5457	5714	46338
UIN budžetā												17081	17081
Naudas izdevumi kopā	36601	43470	50829	55341	57728	59448	62790	65929	67741	73113	81347	101438	755776
Neto naudas plūsma	365	3357	6223	8184	9366	10066	10354	11632	12240	14128	17268	1412	104594
Beigu atlikums	54128	57485	63708	71892	81258	91324	101678	113310	125550	139678	156946	158358	158358

7.9. tabula

Uzņēmuma „AB Transports” 2017.gada naudas plūsmas pārskats(EUR)

	Jan.	Feb.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sep.	Okt.	Nov.	Dec.	Kopā
Sākuma atlikums	158358	139477	149307	166065	184181	203170	219068	236942	254315	273787	294387	318687	158358
Naudas ieņēmumi													
Ieņēmumi no kravu pārvadājumiem ar 7ldm kravas a/m	18550	21200	21200	26500	26500	29150	31800	31800	31800	31800	33000	33000	336300
Ieņēmumi no kravu pārvadājumiem ar 4ldm busiņu	8250	8250	9900	9900	9900	9900	9900	11550	11550	13200	16000	17000	135300
Ieņēmumi no krāvu pārvadājumiem ar 13,6ldm fūru	9000	18000	21000	21000	24000	24000	24000	24000	27000	27000	31000	29000	279000

izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde													
Līzīngamaksājumi	2125	2125	2125	2125	2125	2125	2125	2125	2125	2125	2125	2125	25496
Nekustāmā īpašuma nodoklis													0
Samaksātais PVN par pakalpojumiem	27397	8800	11072	11508	12432	12794	13565	13387	14206	14736	16269	16405	172570
PVN valsts budžetā					1903	6117	6532	6427	6868	7104	7881	7955	50786
UIN valsts budžetā												18297	18297
Naudas izdevumi kopā	170669	63314	76533	79167	86765	93063	97922	96791	101951	105240	114850	134008	1220274
Neto naudas plūsma	-18881	9830	16758	18117	18989	15897	17875	17372	19472	20600	24300	6352	166682
Beigu atlikums	139477	149307	166065	184181	203170	219068	236942	254315	273787	294387	318687	325039	325039

7.4.Uzņēmuma bilance

7.10. tabula

Uzņēmuma „AB Transports” 3 gadu bilance periodā no 2015 g. līdz 2017.g

	03.02.2016.	31.12.2016.	31.12.2017.	31.12.2018.
Aktīvi				
Ilgtermiņa ieguldījumi	0	28547	21609	104672
Nemateriālie ieguldījumi		406	281	156
Pamatlīdzekļi		28141	21328	104516
Agrozāmie līdzekļi	53000	53763	158358	325039
Krājumi				
Debitori				
Naudas līdzekļi	53000	53763	158358	325039
Bilance	53000	82310	179967	429711
	03.02.2016.	31.12.2016.	31.12.2017.	31.12.2018.
Pasīvi				
Pašu kapitāls	53000	82310	179967	329711
Pamatkapitāls	53000	53000	53000	53000
Iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa			29310	126967

Pārskata gada nesadalītā peļņa		29310	97657	149744
Aizņemtais kapitāls	0	0	0	100000
Ilgtermiņa saistības				100000
Īstermiņa saistības				
Bilance	53000	82310	179967	429711

7.5.Līzings dzēšanas grafiks

7.11. tabula

Uzņēmuma „AB Transports” līzings dzēšanas grafiks 2018.g.

Jan.	Feb.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sep.	Okt.	Nov.	Dec.
100 000,00	98 708,63	97 406,50	96 093,51	94 769,59	93 434,63	92 088,55	90 731,25	89 362,64	87 982,62	86 591,10	85 187,99
833,33	822,57	811,72	800,78	789,75	778,62	767,40	756,09	744,69	733,19	721,59	709,90
1 291,37	1 302,13	1 312,98	1 323,93	1 334,96	1 346,08	1 357,30	1 368,61	1 380,02	1 391,52	1 403,11	1 414,80
2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70
98 708,63	97 406,50	96 093,51	94 769,59	93 434,63	92 088,55	90 731,25	89 362,64	87 982,62	86 591,10	85 187,99	83 773,19

7.12. tabula

Uzņēmuma „AB Transports” līzinga dzēšanas grafiks 2019.g.

Jan.	Feb.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sep.	Okt.	Nov.	Dec.
83 773,19	82 346,59	80 908,11	79 457,64	77 995,08	76 520,34	75 033,30	73 533,88	72 021,95	70 497,43	68 960,21	67 410,17
698,11	686,22	674,23	662,15	649,96	637,67	625,28	612,78	600,18	587,48	574,67	561,75
1 426,59	1 438,48	1 450,47	1 462,56	1 474,75	1 487,03	1 499,43	1 511,92	1 524,52	1 537,23	1 550,04	1 562,95
2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70
82 346,59	80 908,11	79 457,64	77 995,08	76 520,34	75 033,30	73 533,88	72 021,95	70 497,43	68 960,21	67 410,17	65 847,22

7.11. tabula

Uzņēmuma „AB Transports” līzinga dzēšanas grafiks 2020.g.

Jan	Feb.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sep.	Okt.	Nov.	Dec.
65 847,22	64 271,24	62 682,13	61 079,77	59 464,07	57 834,90	56 192,15	54 535,71	52 865,47	51 181,32	49 483,12	47 770,78
548,73	535,59	522,35	509,00	495,53	481,96	468,27	454,46	440,55	426,51	412,36	398,09
1 575,98	1 589,11	1 602,35	1 615,71	1 629,17	1 642,75	1 656,44	1 670,24	1 684,16	1 698,19	1 712,35	1 726,61
2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70
64 271,24	62 682,13	61 079,77	59 464,07	57 834,90	56 192,15	54 535,71	52 865,47	51 181,32	49 483,12	47 770,78	46 044,16

7.12. tabula

Uzņēmuma „AB Transports” līzinga dzēšanas grafiks 2021.g.

Jan.	Feb.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sep.	Okt.	Nov.	Dec.
46 044,16	44 303,16	42 547,65	40 777,51	38 992,61	37 192,85	35 378,08	33 548,20	31 703,06	29 842,55	27 966,53	26 074,88
383,70	369,19	354,56	339,81	324,94	309,94	294,82	279,57	264,19	248,69	233,05	217,29
1 741,00	1 755,51	1 770,14	1 784,89	1 799,77	1 814,76	1 829,89	1 845,14	1 860,51	1 876,02	1 891,65	1 907,41
2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70
44 303,16	42 547,65	40 777,51	38 992,61	37 192,85	35 378,08	33 548,20	31 703,06	29 842,55	27 966,53	26 074,88	24 167,47

7.13. tabula

Uzņēmuma „AB Transports” līzinga dzēšanas grafiks 2022.g.

Jan.	Feb.	Marts	Apr.	Maijs	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sep.	Okt.	Nov.	Dec.
24 167,47	22 244,16	20 304,82	18 349,33	16 377,53	14 389,31	12 384,51	10 363,01	8 324,67	6 269,34	4 196,88	2 107,14
201,40	185,37	169,21	152,91	136,48	119,91	103,20	86,36	69,37	52,24	34,97	17,56
1 923,31	1 939,34	1 955,50	1 971,79	1 988,23	2 004,79	2 021,50	2 038,35	2 055,33	2 072,46	2 089,73	2 107,14
2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70	2 124,70
22 244,16	20 304,82	18 349,33	16 377,53	14 389,31	12 384,51	10 363,01	8 324,67	6 269,34	4 196,88	2 107,14	0,00

Nolietojums nodokļu vajadzībām no 2016.g līdz 2018.g

	2016.	2017.	2018.
Mercedes Benz Atego	10800,00	4320,00	1728,00
Mercedes Benz Sprinter	7200,00	2880,00	1152,00
Mercedes Benz Actros	Nav iegādāts	Nav iegādāts	60000,00
Iekrāvējs	1680,00	336,00	67,20
Palešu ratiņi	120,00	24,00	4,80
Datori un printeris	800,00	160,00	32,00
Datorprogramma	400,00	80,00	12,00

7.7 UIN aprēķināšana

7.18.tabula

Uzņēmuma „AB Transports” UIN aprēķināšana 2016.-2018.

	2016.	2017.	2018.
Peļņa pirms UIN	31695	114738	168041
Nolietojums finanšu vajadzībām	5203,13	6937,50	16937,50
Nolietojums nodokļu vajadzībām	21000,00	7800,00	62996,00
Iepr. g. Zaudējumi	0	0	0
Apliekamais ienākums	15897,97	113875,60	121982,95
UIN	2384,695	17081,34	18297,44

8. RISKI UN TO SAMAZINĀŠANAS PASĀKUMI

No brīža, kad ikviens uzņēmums sāk savu komercdarbību, tas saskārās ar dažāda veida problēmām un situācijām, kuras var traucēt uzņēma attīstībai vai pat apdraudēt tā komercdarbību. Tas, savukārt, var novest pie uzņēmuma darbības aizkavēšanās, vai sliktākajā gadījumā vispar pie uzņēmuma likvidācijas.

Ekonomikā šīs problēmas un situācijas, kas varētu novest pie nelabvēlīga uzņēmuma rezultāta, apzīmē ar vienu vārdu- riski. Pēc būtības risks ir kāda notikuma iespējamība, kas savas iestāšana rezultātā var ietekmēt uzņēmuma spēju efektīvi darboties.

Lai gan katrs uzņēmējs, kurš atver savu jauno biznesu, cer uz tā produktīvu un veiksmīgu darbību, vajag pirms uzņēmuma atvēršanas novērtēt visus iespējamus riskus, kas var iestāties gan tuvākajā laikā, gan uzņēmuma darbības gadu gaitā. Svarīgi ir atcerēties par iespējamiem riskiem arī pēc uzņēmuma daudzu gadu veiksmīgas darbības. Ļoti liela uzņēmēju kļūda ir saistīta ar to, ka viņi neņem vērā un pat nedomā par to, ka situācija, kura uz doto brīdi spēlē viņu labā, var jeb kurā brīdī mainīties. Izstrādājot savu biznesa plānu, uzņēmēji bieži ignorē faktu, ka uzņēmējdarbību ikdienā ietekmē dažāda veida riski. Tieši tāpēc regulāri jānovērtē ekonomisko situāciju pasaulē kopumā, savā valstī, kā arī tieši uzņēmuma darbības nozarē, jāseko līdzi politiskajai situācijas pasaulē, jāsalīdzina un jāanalizē cenu izmaiņas nozarē utt. Ir jāatcerās, ka visas izmaiņas, kas notiek ekonomikā un politikā, var ietekmēt arī jebkura komersanta biznesu, pat ja tas nav redzams no pirmā acu skatiena.

„Tādējādi plānošanas procesa gaitā nepieciešams:

- noteikt iespējamus riskus, to rašanas cēloņus un sekas;
- izstrādāt risku vadīšanas programmu, kurā jāparedz kādās darbības jomās iespējami zaudējumi, cik lieli var būt šie zaudējumi, cik tas izmaksās.”¹²

Uzņēmums „AB Transports” nekļūš par izņēmumu, tieši tāpēc projekta autore noteiks iespējamus riskus attiecībā uz transporta uzņēmumu, noteiks risku iestāšanas iespējamību un piedāvās iespējamus risku mazināšanas pasākumus. Riska iestāšanas varbūtība, riska izpausme un riska ietekme būs analizēti tabulā 8.1.

¹² R. Alsiņa, G. Gertners „Uzņēmējdarbības plānošana” – Rīga: RTU, 2001.- 56.lpp.

Uzņēmuma „AB Transports” iespējamie riski

Risks	Iestāšanās varbūtība	Riska izpausme un riska ietekme
Operacionālais risks	vidēja	<p>Izpausme: Iespējamās darbinieku traumas kravas iekraušanas vai izkraušanas procesā (īpaši noliktavas darbiniekiem, bet arī kravu automašīnu šoferiem) nejaušu apstākļu dēļ vai arī darba drošības noteikumu neizpildīšanas dēļ. Automašīnu dīkstāve. Krāpniecība no negodīgo šoferu un noliktavas darbinieku puses (degvielas zadzība vai kādas kravas zadzība).</p>
		<p>Riska ietekme: Atlīdzības izmaksa darbinieka veseļošanās procesā, ja strādnieks traumu ieguva uzņēmuma vainas dēļ. Uzņēmuma reputācijas samazināšana gadījumā, ja negodīgais šoferis vai noliktavas strādnieks paņems kaut ko no kravas sev. Apgrozījuma un peļņas kritums zadzību rezultātā. Peļņas samazināšanās.</p>
Negadījuma risks	zema	<p>Izpausme: Ugunsgrēka iestāšanās noliktavas telpās. Autotransporta avārijas.</p>
		<p>Riska ietekme: Izdevumi bojājumu novēršanai. Iespējama saimnieciskās darbības ierobežošana vai vispārēja tā darbības apturēšana. Iespējamās darbinieku traumas un pat nāves gadījumi. Peļņas samazināšanās lielā apmērā.</p>
Ražošanas risks	augsta	<p>Izpausme: Ir zināms fakts, ka autotransporta uzņēmumam galvenais līdzeklis, ar kura palīdzību uzņēmums nopelna, ir auto transports. Bet auto transports ir tāds līdzeklis, kurš medz sabojāties, un kuram periodiski ir vajadzīgi remonta darbi. Tas</p>

		<p>rada dīkstāves uzņēmuma darbībā, īpaši gadījumos, ja ir nepieciešams laika ietilpīgs kravas autotransporta remonts. Autotransporta uzņēmumam, kā nevienam citam uzņēmumam, ļoti svarīga ir darba plānošana. Un diemžēl ne viss ir atkarīgs tikai no autotransporta uzņēmuma. Piemēram, gadījumā, ja klients nepaspēj laicīgi sagatavot savu kravu un aizsūtīt to norunātajā laikā, vai nu vispār atceļ pasūtījumu, visi autotransporta uzņēmuma plāni tiek sabojāti.</p>
		<p>Riska ietekme: Lieki naudas izdevumi, kas saistīti ar kravas autotransporta remontu. Autotransporta dīkstāve. Autotransporta aizkavēšanas citā iekraušanas vai izkraušanas vietā (ja klients laicīgi nesagatavoja savu kravu). Lieki naudas izdevumi, kas ir saistīti ar soda naudām gadījumā, ja autotransports ar kavēšanos veiks iekraušanu vai izkraušanu. Ievērojama peļņas samazināšanās.</p>
<p>Likumdošanas risks</p>	<p>vidēja</p>	<p>Izpausme. Autotransporta nozari regulē pietiekami daudz dažādu normatīvo aktu un daudz likumdošanas aspektu. Tāpēc visas izmaiņas šajā likumdošanā stipri ietekmē autotransporta uzņēmumus. Izmaiņas var skart pilnīgi visu- sākot ar to, kā un cik lielā apmērā notiks autoceļu apmaksā katrā no valstīm, beidzot ar to, ka vajag sekot līdzi visām izmaiņām, kas saistītas ar to, kādi ir braukšanas aizliegumi katrā no valstīm(tie regulāri mainās). Uzņēmums „AB Transports” piegādās kravas arī uz un no Šveices. Šveice- ir trešā valsts, tāpēc nedrīkst aizmirst par visām iespējamām muitas formalitātēm. Risks šajā gadījumā ir saistīts ar to, ka muitas formalitāšu nokārtošana var būt apgrūtināta, var mainīties muitas nodokļa likmes</p>

		<p>kas attiecināmas uz kravas saņēmēju, var sekot arī citas izmaiņas muitas procesu nokārtošanā.</p> <p>Riska ietekme. Soda nauda un lieki transporta izdevumi gadījumā, ja netiek sekots izmaiņām, kas regulē autotransportu katrā no valstīm. Sarežģījumi muitas formalitāšu noformēšanā var atspoguļoties uz uzņēmuma „AB Transports” darbības ātruma, var novest pie tā, ka uzņēmuma „AB Transports” klienti atteiksies no kādiem sadarbības partneriem trešajās valstīs, kas, savukārt, samazinās uzņēmuma „AB Transports” peļņu. Kādu noteiktu klientu pazaudēšana, ja tiks apgrūtināta muitas formalitāšu noformēšana ar Šveici.</p>
<p>Ekonomiskās vides risks</p>	<p>augsta</p>	<p>Izpausme: Vissvarīgākais risks autotransporta uzņēmumam ir saistīts ar ekonomisko aspektu, tas ir degvielas cenas kāpums. Degvielas cena veidojas no dažādiem aspektiem, kurus vajag analizēt atsevišķi. Bet visi šie aspekti ir saistīti ar ekonomisko situāciju gan pasaulē kopumā, gan katrā valstī atsevišķi. Ekonomiskā situācija ietekmē arī transporta uzņēmuma klientu loku. Jo labāka ekonomiskā situācija ir transporta uzņēmuma klientu nozarēs, jo ir lielāka transporta uzņēmuma iespējamā peļņa. Transporta uzņēmuma klientiem, kuri ar katru gadu attīstās, kuru saimnieciskās darbības nozarē nav nekādu ekonomisko krīžu un problēmu, ir pietiekami daudz kravu (eksportam vai importam), šie klienti var atļauties maksāt pietiekami labus frahtus autotransporta kompānijām par kravas piegādēm. Un gluži pretēji notiek ar tiem uzņēmumiem, kuriem saimnieciskās darbības nozarē notiek kaut kādas ekonomiskās problēmas. Tādiem uzņēmumiem parasti nav pietiekami daudz kravu, arī cenas, ko tādi</p>

		<p>klienti piedāvā transporta kompānijām par kravu piegādēm, nav tik labas.</p> <p>Riska ietekme: Cenu kāpums transporta pakalpojumiem degvielas cenu kāpuma dēļ. Klientu zaudēšana transporta pakalpojumu cenu kāpuma dēļ vai ekonomiskās situācijas dēļ klientu nozarēs. Peļņas samazināšanās.</p>
Konkurences risks	augsta	<p>Izpausme: Loģistikas nozare ar katru gadu attīstās gan Latvijā, gan ārzemēs. Pieaug konkurence gan no Latvijas, gan no ārvalstu autotransporta uzņēmumu puses. Tirdzniecības daļas samazināšanās.</p>
		<p>Riska ietekme: Cenu samazināšana piedāvātajiem pakalpojumiem. Klientu pazaudēšana lielas konkurences dēļ. Peļņas samazināšanās.</p>
Zaudētās reputācijas risks	zema	<p>Izpausme: Lielas konkurences risks atsevišķos gadījumos cieši saistīts ar zaudētās reputācijas risku. Ne visi uzņēmēji godīgi realizē savu biznesu, daži no tiem izmanto tādus līdzekļus, kā izvairīties no saviem konkurentiem, kurus nevar nosaukt par pareiziem un godīgiem. Piemērām, izpaužot negatīvo informāciju masu medijos, kas var novest pie uzņēmuma „AB Transports” zaudētas reputācijas. Uzņēmējdarbība nekad nevar paredzēt pilnīgi visas problēmas un situācijas, kas var notikt. Bet, diemžēl, dažas no šīm situācijām var novest arī pie ļoti negatīviem rezultātiem, piemērām tādiem, kā tiesas procesi.</p>
		<p>Riska ietekme: Klientu zaudēšana pasliktinātās reputācijas dēļ. Saimnieciskās darbības ierobežošana vai apturēšana. Peļņas samazināšanās.</p>

<p style="text-align: center;">Valūtas risks</p>	<p style="text-align: center;">vidēja</p>	<p>Izpausme: Tiek plānots, ka uzņēmums „AB Transports” strādās arī ar ārzemju klientiem. Tas nozīmē, ka ir liela varbūtība, ka daudzi ārzemju klienti (izņemot ES klientus, jo tagad Eiropā pārsvarā ir vienotā valūta) maksās savā valūtā. Un šajā gadījumā „AB Transporta” grāmatvedībai radīsies noteiktas grūtības, kas saistītas ar valūras konvertācijas procesiem. To var attiecināt uz grāmatvedības risku. Eksistē arī ekonomiskais risks, kas ir raksturīgs uzņēmumiem, kas strādā ar ārzemju firmām. Tas saistīts ar to, ka katrai valstij ir savs pieņemtais valūtas kurss, kurš var atšķirties, un gadījumā, ja šis kurss būs nelabvēlīgs, tad „AB Transports” var ciest zaudējumus.</p>
		<p>Riska ietekme: Valūtas riskam pakļautas „AB Transports” finanšu aktīvos un saistībās iesaistītie finanšu resursi, parādi piegādātājiem, pircēju parādi, kā arī īstermiņa un ilgtermiņa aizdevumi un aizņēmumi.</p>
<p style="text-align: center;">Procentu likmju risks</p>	<p style="text-align: center;">vidēja</p>	<p>Izpausme: Paredzams, ka noteiktā termiņā pēc uzņēmuma darbības uzsākšanas „AB Transports” vadība domās par ārējās finansēšanas piesaistes iespējām, t.i. līzingu paņemšana bankā. Parasti līzingu paņemšanu bankā automašīnas iegādei attiecina uz ilgtermiņa aizņēmumiem. Ilgtermiņa aizņēmumiem bieži piemērota mainīgā procentu likme. Tas nozīmē, ka gadījumā, ja procentu likme pieaug, uzņēmumam būs papildus izdevumi, kas saistīti ar kredīta dzēšanu.</p>
		<p>Riska ietekme: Palielināsies uzņēmuma „AB Transports” saistību apjoms. Peļņas samazināšanās.</p>
<p style="text-align: center;">Komerčiālais risks</p>	<p style="text-align: center;">augsta</p>	<p>Izpausme: Grūtības ar pakalpojumu realizāciju, kas saistīti ar pieprasījuma samazināšanos pēc transporta pakalpojumiem vai</p>

		pārvadamo preču kvalitātes pazemināšana glabāšanas vai transportēšanas rezultātā.
		Riska ietekme: Lieki naudas izdevumi, kas saistīti ar pārvadājamo preču glabāšanas vai transportēšanas izdevumiem, kas radījuši zaudējumus. Klientu zaudēšana cenas kāpuma dēļ. Peļņas samazināšanās.
Likviditātes risks	zema	Izpausme: Zaudējumi, kas saistīti ar likvīdo līdzekļu trūkumu, ja parādu novēlotās samaksas dēļ uzņēmuma kreditori izvirza pret uzņēmumu savas likumā paredzētas prasības. Tas ir visbīstamākais risks jebkuram uzņēmumam.
		Riska ietekme: Uzņēmuma saimnieciskās darbības pārtraukšana.

Vissvarīgākais posms uzņēmuma iespējamo risku analīzē ir saistīts ar šo risku samazināšanas pasākumiem. Svarīgi savlaicīgi izdarīt visu iespējamo, lai izvairītos no riska iestāšanās, vai vismaz samazinātu tā radītos rezultātus.

Pēc tabulas 8.1. analīzes var secināt, ka visaugstākā riska iestāšanās iespēja ir ražošanas riskam, ekonomiskās vides riskam, konkurences riskam un komerciālajam riskam. Tieši tāpēc vajag domāt tieši par šo risku mazināšanas pasākumiem.

Ražošanas risks, kā bija minēts iepriekš, ir saistīts ar diviem faktoriem- ar kravu automašīnu tehniskajām problēmām un situācijām, kad transporta uzņēmuma klienti laikā nenodod izsūtīšanai kravas to nesagatavotības dēļ, kā rezultātā tiek kavēti visi iepriekš saplānotie transporta uzņēmuma darbi un maršruts kopumā. Abi minētie faktori traucē transporta uzņēmuma darbībai.

Ir ļoti svarīgi jau no pirmās dienas pēc kravas automašīnu iegādes sekot līdz to tehniskajam stāvoklim. Regulāri jāveic tehniskā stāvokļa pārbaudes. Gadījumos, kad tomēr ir vajadzīgs remonts, svarīgi ir izvēlēties tādus servisos, kuros strādā tiešām kvalificēti darbinieki, un ir iespēja saņemt garantiju veiktajiem remonta darbiem. Ļoti liela loma kravas automašīnas tehniskā stāvokļa uzturēšanā ir tās šoferim. Tieši tāpēc ir svarīgi pieņemt darbā kārtīgus, kvalificētus darbiniekus ar pieredzi savā amatā. Šoferiem regulāri vadībai jāsniedz atskaites par kravas automašīnas tehnisko stāvokli, gadījumā, ja ir kādas problēmas, par tām

uzreiz jāpaziņo uzņēmuma „AB Transports” vadībai. Svarīgi atcerēties, ka veikt kravas automašīnas remontu ir daudz dārgāk, nekā veikt regulāras pārbaudes un savlaicīgi likvidēt problēmas.

Diemžēl, neko nevar izdarīt gadījumos, kad klients atceļ kādu pasūtījumu pirms iekraušanas vai laicīgi nesagatavo savu kravu. Tomēr šajās situācijās ir svarīgi izvēlēties tādus sadarbības partnerus, kuri šāda veida situācijās uzvedīsies godīgi attiecībā pret transporta uzņēmumu un apmaksās soda naudu par sagādātajām neērtībām un radītajiem zaudējumiem.

Uz transporta uzņēmuma darbību attiecināms ekonomiskās vides risks, kā var secināt no tabulas, ir saistīts ar degvielas cenu kāpumu. Rezultātā transporta kompānijas paaugstina cenas transporta pakalpojumiem, lai mazinātu šī riska ietekmi uz uzņēmējdarbību. Bet šajā gadījumā ir svarīgi atcerēties, ka cenu paaugstināšana transporta pakalpojumiem var novest pie klientu zaudēšanas. Protams, bez cenu paaugstināšanas šajā gadījumā ir grūti iztikēt. Bet, pēc projekta autores domām, to vajag darīt minimāli. Projekta autore uzskata, ka šajā gadījumā daudz svarīgāks ir jautājums par pārvadājumu maršruta plānošanu, lai kravas automašīna nenobrauktu liekus kilometrus, tādā veidā neradot liekus izdevumus transporta uzņēmumam. Svarīgi darīt visu iespējamo, lai kravas automašīna maksimāli būtu piepildīta ar kravām. Tātad, projekta autore piedāvā uzmanīgāk un pareizāk plānot savu darbu, tad arī zaudējumi saistībā ar cenu kāpumu uz degvielu būs mazāk jūtami. Tas pats saistīts arī ar ekonomiskās situācijas pasliktināšanos nozarē. Ir skaidrs, ka viens atsevišķs transporta uzņēmums nebūs spējīgs uzlabot situāciju nozarē. Bet katrs uzņēmums ir spējīgs ierobežot un samazināt riska rezultātus ar precīzu darba plānošanu un izvairīšanos no zaudējumiem, saistītiem ar nepareizu darba plānošanu.

Transporta uzņēmumu nozarē plaši izplatīts un raksturīgs ir konkurences risks. Ir zināms fakts, ka loģistikas tirgus ir diezgan piesātināts. Bet tas nenožīmē, ka iepriekš minētāriska iestāšanās rezultātu nevar samazināt. Projekta autore uzskata, ka dzīvē svarīga ir kvalitāte, nevis kvantitāte. Tieši tāpēc pastāvēt sīvā konkurencē var patiešām profesionālas kompānijas. Jāpiedāvā klientiem kaut kas īpašs, ko nepiedāva vairākums no konkurentiem. Klientiem ir jāpierāda sava profesionalitāte, jāpierāda, ka uzņēmums „AB Transports” ir tieši tas uzņēmums, kas klientam ir vajadzīgs. Šim nolūkam jāpārdomā uzņēmuma mārketinga stratēģija, par kuru autore bija minējusi darbā jau iepriekš.

Komerciālais risks, kā jau bija minēts, saistīts ar grūtībām realizēt savus pakalpojumus, un tā iemeslus autore jau minējusi darbā iepriekš. Izvērtējot šī riska būtību, secināms, ka tie rodas vai nu nepareizas darba plānošanas dēļ, vai neuzmanības dēļ, vai tāpēc, ka uzņēmums nespēj cīnīties ar konkurenci nozarē. Tāpēc pasākumi, kas var ierobežot un samazināt

komerciālā riska iestāšanas rezultātus, ir līdzīgi tiem pasākumiem, par kuriem jau bija minēts iepriekš.

Izanalizējot tabulas 8.1. informāciju var secināt, ka operacionālam riskam, likumdošanas riskam, valūtas riskam un procentu likmju riskam ir vidēja iestāšanas varbūtība. Tas nozīme, ka šo risku iestāšanās varbūtība transporta nozarē ir iespējama, bet nav ļoti bieži sastopama.

Operacionālie riski ir tie, kuri visciešāk saistīti ar uzņēmuma darbinieku uzvedību, rakstura īpašībām un profesionalitāti. Jo kārtīgāk, uzmanīgāk un pareizāk uzņēmuma darbinieki izpildīs savus darba pienākumus, jo mazāk būs iespējamo traumu un līdzīgu bīstamu gadījumu. Lai izvairītos un ierobežotu šādu situāciju rašanos, uzsākot darba attiecības būtiski ir instruktēt darbiniekus par darba drošības pasākumiem. Svarīgi ir regulāri kontrolēt savus darbiniekus, lai minimizētu krāpšanas vai zagšanas iespējas. Uzsākot darba tiesiskās attiecības, darbinieks jāinformē par faktu, ka darba laikā viņš ir atbildīgs par kravām vai uzņēmuma valdījumā esošo tehniku vai automašīnu. Uzņēmuma vadībai savukārt, vajag nodrošināt darbiniekiem pienācīgus darba apstākļus, piedāvāt visas sociālās garantijas, lai uzņēmuma darbinieki varētu apdrošināt savu veselību, lai būtu iespējams izmantot atvaļinājumu pilnā mērā.

Likumdošanas risks ir saistīts ar izmaiņām likumdošanā. Konkrētā riska mazināšana ir iespējama tikai regulāri kontrolējot un pārzinot nozares likumdošanas izmaiņas. Ļoti vēlams, lai grāmatvedis būtu kompetents ne tikai grāmatvedības jautājumos, bet arī saprastu citu transporta nozari regulējošos likumus un palīdzētu šajos jautājumos uzņēmuma „AB Transports” vadībai. Ja tādu grāmatvedi atrast neizdosies, vajadzēs atrast kompetentu juristu, kas konsultētu uzņēmumu nepieciešamības gadījumā. Nozīmīgi ir sekot līdzi politiskajai situācijai pasaulē. Izanalizējot politisko situāciju pasaulē, dažas izmaiņas likumošanā var pareģot un būt gatavas šīm izmaiņām.

No tabulas 8.2. datiem var secināt, ka minimālākā iestāšanās varbūtība ir negadījuma, zaudētās reputācijas un likviditātes riskiem.

Nozīmīgākais veids kā samazināt negadījuma riska varbūtību ir saistīts ar diviem aspektiem- darba drošības instrukciju izpilde un kravas automašīnu un noliktavas apdrošināšana. Ja uzņēmuma „AB Transports” vadība un darbinieki izpildīs visus nepieciešamos darba drošības noteikumus, negadījuma riska iestāšanas iespējas būs minimālas. Bet ja tomēr negadījuma risks iestāsies, apdrošināšana šajā gadījumā palīdzēs minimizēt zaudējumus.

Kaut arī likviditātes riskam ir zema iestāšanas varbūtība, iestāšanas gadījumā tam ir katastrofālas sekas priekš uzņēmum vadības. Likviditātes riska gadījumā uzņēmuma

saimnieciskā darbība tiek apturēta. Uzņēmuma likviditātes process iespido arī uzņēmuma vadības reputāciju. Ja uzņēmuma īpašnieks nākotnē gribēs atvērt jauno uzņēmumu, sadarbības partneru un valsts institūciju uzticība var būt pazaudēta. Likviditātes riska iestāšanās varbūtība ir atkrīga no visu pārējo augstāk minēto risku iestāšanās varbūtības. Tieši tāpēc, lai izvairītos no likviditātes riska iestāšanās, vajag veicināt pārējo risku samazināšanas pasākumus.

Riskus ir nepieciešams ne tikai apzināt, bet arī novērtēt. Svarīgi ir novērtēt ne tikai šo risku sekū būtību, bet arī saprast, cik nopietnas priekš uzņēmuma būs šīs sekas. Tabulā 8.2. var redzēt risku apkopojumu par riska iestāšanās varbūtību, risku sekū novērtējumu un riska koeficienta noteikšanu.

8.2. tabula

Uzņēmuma „AB Transperts” risku matrica

Riska veids	Varbūtības kritērijs	Seku kritērijs	Riska koeficients
Operacionālais risks	3	3	9
Negadījuma risks	2	4	8
Ražošanas risks	5	2	10
Likumdošanas risks	3	3	9
Ekonomiskās vides risks	5	3	15
Konkurences risks	5	3	15
Zemas reputācijas risks	2	2	4
Valūtas risks	3	2	6
Procentu likmju risks	3	2	6
Komerciālais risks	4	3	12
Likviditātes risks	1	4	4

No tabulas datiem var secināt, ka jo lielāka ir riska iestāšanās varbūtība, jo nopietnākas ir riska sekas, jo augstāks ir riska koeficients. Var redzēt, ka visaugstākais riska koeficients ir ekonomiskās vides riskam un konkurences riskam. Tas ir izskaidrojams ar to, ka abiem riskiem ir augstas riska iestāšanās varbūtība un sekū kritērijs. Savukārt zemas reputācijas

riskam un likviditātes riskam ir vismazākais riska koeficients. Tas notiek tāpēc, ka viens no radītājiem (varbūtības vai seku kritērijs) nav tik augsts.

Astotā nodaļa apliecina, ka atvērot jauno uzņēmumu, uzņēmējiem jau iepriekš jāizvērtē visi iespējami risku iestāšanās gadījumi. To nepieciešams darīt sacīcīgi, nevis tad, kad uzņēmuma saimnieciskajā darbībā ir sākušas grūtības.

Literatūras avoti:

1. **Leibus I.** *Pirmie soļi komercdarbībā. SIA vai IK: darbības uzsākšana, grāmatvedība un nodokļi.* Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 2010. 8.lpp.
2. **Alsiņa R., Gertners G.** *Uzņēmējdarbības plānošana.* Rīga: RTU, 2001. 48.lpp.
3. Latvijas statistikas datu bāzes. <http://data.csb.gov.lv>
4. http://lv.wikipedia.org/wiki/SVID_anal%C4%ABze