

LATVIJAS UNIVERSITĀTE
EKONOMIKAS UN VADĪBAS FAKULTĀTE
FINANŠU INSTITŪTS

PROJEKTS ATPŪTAS KOMPLEKSA „ĀBELES” IZVEIDOŠANA

MAĢISTRA DARBS

Autors: Profesionālās maģistra programmas
Finanšu ekonomika 2.kursa studente
Sanita Pīpiņa
Stud. apl. Nr. FINV010578

Darba vadītājs: Dr.ekon., profesore E.Zelgalve

RĪGA 2007

Anotācija

Projekta ideja šī darba autorei radās pēc ciemošanās Madonas rajona Praulienas pagasta „Ābelēs”.

Biznesa plāna mērķis ir SIA ”Ābeles” Atpūtas kompleksa „Ābeles”, kura atrašanās vieta plānota Madonas rajonā, Praulienas pagastā, izveide. Plānots, ka atpūtas kompleksa izveide atmaksāsies divu gadu laikā. Viesu ērtībām tiks celts viesu nams un pirts ar banketu zāli 30 personām. Viesu namā plānoti 10 numuriņi. Viesu nams pēc Latvijas Republikas Ministru kabineta noteikumiem “Par viesnīcu, kūrortviesnīcu, moteļu un viesu māju licencēšanu un klasifikāciju”, pieder pie maziem viesu izmitināšanas uzņēmumiem.

Biznesa plāns ir veidots, lai radītu priekšstatu par SIA „Ābeles” plānoto uzņēmējdarbību un konkrēti par tūrisma atpūtas kompleksu „Ābeles”, kā arī, lai secinātu vai ir nepieciešams veidot šādu atpūtas kompleksu, vai tas būs peļņu nesošs.

Biznesa plāna izstrādes uzdevums ir izpētīt uzņēmuma nākotnes darbību un novērtēt tā dzīvotspēju. Atpūtas kompleksa galvenais tūristu piesaistes avots ir plānoti septiņi dīķi, kas jau atrodas izvēlētajās vietās. Kaislīgs makšķernieks vai vienkārši atpūtnieks varēs pavadīt laiku makšķerējot septiņos dažādos dīķos, katrā no kuriem būs iespējams izmakšķerēt dažādu sugu zivis.

Lai sasniegtu biznesa plāna mērķi, tiek izvirzīti šādi uzdevumi:

- izvērtēt uzņēmuma plānoto darbību;
- izvirzīt uzņēmuma mērķus;
- mērķu sasniegšanai izvirzīt uzdevumus;
- izpētīt noieta tirgu;
- apzināt esošos un potenciālos konkurentus;
- izstrādāt mārketinga plānu;
- veikt finansu analīzi, naudas plūsmas pārskatu;
- izdarīt secinājumus un izstrādāt priekšlikumus.

Dibinot atpūtas kompleksu, tiks veidots jauns uzņēmums. Uzņēmuma pilns nosaukums – Sabiedrība ar ierobežotu atbildību “Ābeles”. Atrašanās vieta: „Ābeles”, Praulienas pag.; Madonas raj.; LV - 5400, Latvija. Uzņēmuma pamatdarbības veids būs tūrisms un atpūta.

Uzņēmuma pamatmērķis ir iekarot Latvijas tirgu tūrisma jomā un gūt peļņu. SIA ”Ābeles” atpūtas kompleksa darbību plānots uzsākt 2008.gada janvārī. Atpūtas komplekss tiks veidots uz īpašniekiem piederošās zemes. Atpūtas kompleksa pakalpojumu klāsts :

Atpūtas kompleksā „Ābeles” piedāvās sekojošus pakalpojumus:

- viesu mājas pakalpojumus, kuros ietilpst viesu izmitināšana un apkalpošana,
- pirts īre,
- banketu zāles īre;
- makšķerēšanu 7 dīķos,

- piknika vieta (4 gab.) – ugunskurs, soli, galds,
- telšu vietas,
- izīrējams grils (4.gab.),
- sporta laukumu ar volejbola tīklu,
- banketu apkalpošana (pēc iepriekšēja pieteikuma),
- braucieni ar velosipēdu (izveidoti 5 velomaršruti),
- ziemā – slidošana uz ledus – uz speciāli notīrīta dīķa,
- autostāvlaukums,

Pakalpojumu kvalitātei jābūt tādai, lai jebkurš atpūtas kompleksa viesis justos ērti un justu, ka viņš ir gaidīts un nozīmīgs.

Viesnīca būs divstāvēģa ēka ar 10 labiekārtotiem numuriem, no kuriem 2 būs piemēroti arī cilvēkiem ar īpašām vajadzībām. Istabas plānotas divvietīgas, ar divguļamām gultām, turklāt ar iespēju katrā istabā vēl ievietot papildus gultu.

Viesnīcas pirmajā stāvā būs viesu uzņemšanas telpa.

Visās viesnīcas istabās paredzēts:

- duša , tualetes piederumi,
- ērtības cilvēkiem ar īpašām vajadzībām (2 numuri speciāli aprīkoti),
- kabeļtelevīzija,
- telefons,
- interneta pieslēgums,
- gaisa kondicionēšana,
- fēns.

Banketu zāle plānota būvēt ar ietilpību līdz 50 personām. Šī zāle ir plānota visnoslogotākā, jo to plānots izmantot nedēļas nogalēs, kā arī pa nedēļas vidu. Pasūtot pirti, klients pasūta arī šo zāli, kurā viesiem ir iespējams atpūsties. Zālē paredzēts iebūvēt kamīnu, tādējādi radot šai telpai mājīguma sajūtu.

Ir plānots, ka pirts telpa ar baseinu, biljarda telpu, kas atrodas blakus banketu zālei plānots, ka tiks bieži izmantotas. Pirtis Latvijā tiek plaši izmantotas, atzīmējot dažādas jubilejas, kā arī svinot pasākumiem ar darba kolēģiem.

Netālu no viesu nama būs izveidotas speciāli aprīkotas 4 piknika vietas ar vietu ugunskuram, galdiem un krēsliem. Būs arī iespējams izīrēt 4 grilus, uz kuriem klienti varēs paši sagatavot ēšanai savas nomakšķerētās zivis, vai arī līdzpaņemt pārtiku.

Atpūtas kompleksā „Ābeles” plānots nodarbināt aptuveni 5 darbiniekus - menedžeri, grāmatvedi, apsardzes darbinieku, dārznieku un apkopēju (sezona laikā plānots štata vietas palielināt par 2 vienībām – vēl vienu apkopēju – istabeni, kā arī administratori). Šo darbinieku skaits ir atkarīgs no sezonas, līgumiem, noslogotības.

Atpūtas kompleksa ikdienas darbu vadīs menedžeris, kurš būs pakļauts uzņēmuma īpašniekam. Menedžera pakļautībā būs apsardzes darbinieks, dārznieks un apkopēja.

Projekta personāla izmaksas

Personāls	Laiks (mēneši)	Viena mēneša izmaksas (Ls)	Kopā (Ls)
Projekta vadītājs	3	200	600

Projekta vadītājs tiks nolīgts uz trīs mēnešiem ar darba algu 200 Ls. Projekta vadītāja pienākumos ietilps projekta gaitas koordinācija.

Piesaistītā personāla izmaksas

Uzaicinātais personāls	Izmaksas (Ls)
Jurists – konsultants	100
Projekta arhitekts	1000
Valsts ugunsdrošības uzraugs	10
Vides veselības centra pārstāvis	15
Dizaineris	150

Kopā: 1.275,00 Ls

Piesaistītā personāla atalgojums būs vienreizīgs maksājums par padarīto darbu. Jurista pienākumos ietilps sakārtots visas juridiskās lietas projekta plānošanas un ieviešanas stadijā. Viesu mājas un pirts ēkas ar banketu zāli projekta izstrādāšanā tiks piesaistīts arhitekts, kurš izstrādās un risinās visus jautājumus ar ēku projekta izstrādi. Arhitekta pienākumos ietilps viesu mājas un pirts ēkas būves plānošana, kā arī apkārtnes labiekārtošana. Valsts ugunsdrošības uzraugs tiks pieaicināts, lai atpūtas kompleksa izietu pārbaudi par ugunsdrošību. Vides veselības centra pārstāvis tiks pieaicināts, lai veiktu pārbaudi par videi nekaitīgu atpūtas kompleksa darbību. Dizaineris tiks piesaistīts laikā, kad būs nepieciešams padoms viesu mājas un pirts ēkas ar banketu zāli labiekārtošanai.

Investīcijas projektā

Pozīcija	Skaitis	Ls par vienību	Kopā (Ls)
<i>Viesu mājas būvniecība</i>	1	70000	70000
<i>Pirts ēkas pārbūve</i>	1	20000	20000
<i>Uzņemšanas nodaļas iekārtošanai:</i>		3390	3390
<i>Atpūtas telpas iekārtošanai:</i>		3410	4010
<i>Āra terasei:</i>		62	448
<i>Apkārtnes iekārtošanai:</i>		3061	3466

<i>Numuru iekārtošana:</i>		3495	41100
<i>Gaieteņu iekārtošana:</i>	2	200	400
<i>Pirts iekārtošana:</i>		2560	2560
<i>Velosipēds</i>	5	180	900
<i>Makšķeres</i>	10	30	300
<i>Autostāvvietas iekārtošana</i>		2000	200
<i>Citi izdevumi</i>		500	500

Kopā: 147.274,00 Ls

Projekta 9.nodaļā 9.1.3. tabulā redzamas visas investīcijas, kas projektā ir investīcijas sīkāk izanalizētas. Viesu mājas un celtniecības izmaksas rēķinātas, ņemot vērā, ka 1m³ izmaksā Ls 200,00. Viesu māja būs 350 m³ liela. Pirts ēka jau atrodas plānotajā vietā, tā būs 165 m³, pirts ēka tiks pārbūvēta un izremontēta.

Projekta ieviešanas izmaksas

Reklāmas veids	Mērvienības	Izmaksas (Ls)
Bukletu izgatavošana	1000 gab. * 2x gadā	200
Reklāma " Stars "	12 x gadā	120
Izkārtņu izgatavošana	150 Ls *2x gadā	300
Interneta mājas lapa	300 * 2xgadā	600
Latvijas Avīze	12xgadā	240
www.vietas.lv	1x gadā	150
www.pirtis.lv	1xgadā	600
www.viss.lv	1xgadā	150
Reklāma raidījumā „Tūrisma ceļvedis” LTV1	1 reizi	300

Kopējās projekta ieviešanas izmaksas: Ls 2.660,00

Atpūtas kompleksa reklāmai tiks atvēlēts liels budžets, reklāma būs ļoti dažāda. Tiks aptverti gandrīz visu veidu mediji – laikraksti, internets, televīzija. Reklāmas budžets 2008. gadā būs lielāks (skat.7.2. tabulu), ņemot vērā, ka atpūtas komplekss savu darbu uzsāks 2008. gadā. Reklāmai ir atvēlēts tik liels budžets, jo ar labu reklāmu uzņēmuma panākumi jau ir gandrīz garantēti. Protams, ar labu reklāmu vien nepietiek, tādēļ arī uzņēmumam būs mārketinga vadītājs, kas nodarbosies ar klientu vēlmju apmierināšanu, un uzņēmuma vārda popularizēšanu.

Finansējumu atpūtas kompleksa izveidei plānots iegūt, ņemot kredītu bankā. Atpūtas komplekss tiks finansēts ņemot kredītu bankā, kā arī no ģimenes ieguldītā kapitāla, kas pirmajā uzņēmuma pastāvēšanas gadā būs 5000 Ls, bet otrajā tiks ieguldīti vēl 2000 Ls. Kredīts bankā tiks ņemts uz maksimāli iespējamo termiņu – 20 gadiem, un kredīta apjoms būs 150000 Ls. Galvenokārt, šis bankas finansējums būs nepieciešams viesu mājas būvēšanai un remontam, kā arī jau esošās pirts ēkas pārbūvei un remontam. Kā arī nepieciešamā inventāra iegādei un šo būvju labiekārtošanai.

Uzņēmuma gūto peļņu plānots ieguldīt uzņēmuma tālākai izveidei, attīstībai, sava perspektīvā plāna realizēšanai.

Galvenie riska veidi, kā arī to mazināšanas pasākumi ir redzami tabulā:

Riska veids	Notikums, parādība	Rīcība, riska mazināšanas pasākumi
<ul style="list-style-type: none"> Sadzīves riska faktori 	<ul style="list-style-type: none"> Avārijas, ugunsgrēki, laupīšana, zādzība Neveiksmīga darbinieku atlase. Darbinieku neatbilstība ieņemamam amatam: <ul style="list-style-type: none"> - neatbilstoša izglītība, kvalifikācija; - neatbilstoša motivācija; - nesaimnieciska rīcība; - iekšējās kārtības noteikumu nepildīšana; - nevīžīga attieksme pret darbu; - slikti ieradumi 	<ul style="list-style-type: none"> Drošības sistēmu uzstādīšana ēkās – ugunsgrēku signalizācija, dūmu detektori. Par drošību rūpēsies apsargs. Ģimenes apdrošināšana, - zeme, ēkas, pamatlīdzekļi tiks apdrošinātas apdrošināšanas sabiedrībā. Pieņemot darbiniekus, veikt rūpīgu darbinieku atlasi. Izvēlēties darbiniekus ar atbilstošu izglītību un pieredzi darbā. Svarīgi ir novērtēt darbinieku personiskās īpašības, spēju iekļauties kolektīvā un spēju uzņemties atbildību. Uzņēmuma vadībai ir jāiepazīstina darbinieki ar iekšējās kārtības noteikumiem, lai to nepildīšanas gadījumā darbinieku varētu saukt pie atbildības.
<ul style="list-style-type: none"> Tirgus risks 	<p>Neprognozējams cenu pieaugums/ samazinājums</p>	<p>Teorētiski maz iespējams, jo nav noteikts tirgus līderis, kas tirgū varētu noteikt cenu svārstības. Menedžera pienākumos ietilps sekot konkurentu cenu izmaiņām, salīdzināt tās ar a.k. „Ābeles” cenu politiku, veikt izmaiņas cenu politikā.</p>
<ul style="list-style-type: none"> Kredīta risks 	<p>Procentu pieaugums, finansu līdzekļu nepietiekamība, nespēja izpildīt finansu saistības ar banku</p>	<p>Jāizvērtē uzņēmuma attīstības tempi, ieņēmumu plāns, jāizvērtē banku piedāvājumi kredīta izsniegšanai, jāpieņem visizdevīgākais piedāvājums, paredzot procentu likmju celšanos.</p>

Annotation

Idea of this project arises after arrangement „Ābeles” in Prauliena by author of this Project.

The object of this project is „Ābeles” Ltd. and rest place establishment in Madonas district, Prauliena „Ābeles”. Investments planned to be repaid in the course of three years. It's planned to build rest house and bath house with banquet hall for 30 persons. There will be 10 accommodations in the rest house.

The target of this business plan is investigate future facilities and estimate future viability of this Project.

This business plan is set to present conception about „Ābeles” Ltd. planning entrepreneurship and in more specific terms about resting place „Ābeles”. Also to deduce if it's needed to establish this resting place. Also if this project will be profit-bearing.

It's planned to get long-term credit for establishment this resting place.

Profit planned to put in development and remote foundation of company.

The head product there will be fishing in seven ponds, which already are established in the resting place. Passionate fisher there will have a big haul or just have a good time. There will be a different kind of fish in the seven ponds.

To reach the purpose of the business plan, there are bringing forward some targets. And directly:

- to appraise the planned activity of the company;
- to bring forward the head purposes of the company;
- to bring forward the purpose to reach the targets;
- to search the market;
- to do marketing plan;
- gather information about existing and potential competitors;
- to do financial analyses;
- to draw a conclusions and to develop proposals.

There will establish a new company to shape resting place. The full name of company will be – „Ābeles” Ltd. The site of resting place will be– Prauliena; Madonas district; Latvia. The basic activity of the company will be - tourism and resting.

The base object of this company is to conquer Latvian tourism market and to derive a profit. „Ābeles” Ltd. will come into operation on January of 2008. This resting place will be build on the ground belongs to the company's owner. Tender of range of products are:

- resting house with 10 accommodations;
- baths;
- fishing;
- place of tent, picnic place, grill;
- sports ground;

- car park;
- banquet service (by previous notification);
- bicycle's rent;
- in winter – skating on the ice;

The quality of service must be in that way, like everybody of the guests can feel comfortable and that he has the feeling that he is welcome there.

The guest house will have two-stores with 10 well planned rooms. Two of them will be specially fitted to the disabled people. Every room will be two-seated rooms with two separated beds, and with the opportunity to put there one more bed.

On the first floor of guest house there will be guest reception.

All guest house rooms will have:

- shower, toilet articles,
- two rooms specially fitted to the disabled people,
- cable TV,
- phone,
- Internet,
- air-conditioner,
- hairdryer.

Banqueting hall planned to build for 50 persons. This hall planned to be swampiest, because it's planned to be in use for all weekends and some more days in week. If someone offers bath, he certainly will offer the banqueting hall. In hall there are planned to build a fire place, this thing will bring cosines in this hall.

There are planned that the bath with pool and with billiards room and the banqueting hall will be marketable.

Near the guest house there will be especially marketable 4 places for picnics with the fire place and some chairs with table. There will be chances to rent four grills, on grills guests could cook some food – maybe some fish they had catch, or make some food they have with them.

There are planned to employed approximately 5 persons – a manager, book-keeper, security officer, gardener and office-cleaner (in season planned to increase staff unit for more 2 persons – one more office-cleaner and administrator).

There will be the manager who will manage companies' works. He will be depending of the owner. Manager will subordinate security officer, office-cleaner and administrator.

Project personnel costs

Personell	Months	Costs in one month (Ls)	Set (Ls)
Project's manager	6	200	1200

Project manager will work for six months. His salary will be 200 Ls per month. Manager responsibility will be coordinating the projects process.

External personnel costs

External personnel	Costs (Ls)
Lawyer	100
Architect	1000
fire-prevention supervision	10
Representative person from environmental health	15
Designer	150

Set: 1.275,00 Ls

External personnel salary will be lump-sum payment for the job they will do. In lawyers responsibility will contain to place the entire juridical document on the time while project will be planned and on the introduction stage.

There will rivet an architect while guest house and the bath project will be developed. In architect's responsibility will contain guest house and bath house planning, also environment's improvement. Fire-prevention supervision person will proof the fire – safety in all buildings. Representative person from environmental health will be to proof environmentally friendly recreation centre activities. Designer will be needed with counsel hoe to landscape guest house and bath and the locality.

Project investments

Posotion	Quantity	Ls per unit	Set (Ls)
<i>Guest house building</i>	1	70000	70000
<i>Bath haouse reconstruction</i>	1	20000	20000
<i>Reception hall equipping</i>		3390	3390
<i>Resting place equipping :</i>		3410	4010
<i>Terrace equipping:</i>		62	448
<i>Environment equipping:</i>		3061	3466
<i>Equipping rooms:</i>		3495	41100
<i>Equipping corridor:</i>	2	200	400
<i>Equipping bath:</i>		2560	2560
<i>Bicycles</i>	5	180	900

<i>Fishing-rods</i>	10	30	300
<i>Equipping parking place</i>		2000	200
<i>Other expenses</i>		500	500

Set: 147.274,00 Ls

In the part 9.th of project in the table Nr. 9.1.3. the are all investments, witch are necessary for project.

Building costs for guest house have been calculated, considering that costs for 1m³ are 200 Ls. Guest house will be 350 m³ large and the bath house will be 165 m³ large,

Project introduction costs

Advertisement	Unit	Costs (Ls)
Brochures	1000 unit. * 2x per year	200
Advertisement in " Stars "	12 x per year	120
Signboard	150 Ls *2x per year	300
Internet home page	300 * 2x per year	600
Latvijas Avīze	12x per year	240
www.vietas.lv	1x per year	150
www.pirtis.lv	1x per year	600
www.viss.lv	1x per year	150
Advertisement in „Tūrisma ceļvedis” LTV1	1 unit	300

Set: Ls 2.660,00

There will be allocated big budget for advertisement this resting place and the advertisement will be various. It will include all mass media – newspaper, Internet, television. Budget for advertisement on 2008. will be a little bit bigger (see 7.2.table) than on next year, considering fact, that resting place will be opened only on January of 2008.

There will be allocated big budget for advertisement, because advertisement is very important for every company, it's like a little part of success. And also there will be a good manager in company. His responsibilities will include company's popularization.

Source of financing resting place will be a credit from bank. The resting place will be financing by this credit and also by owners invested capital. Owners will invest 5000 Ls on the first year, on the second year they planned to invest 200 Ls. Credit planned to be repaid by 20 years long period. Credit amount will be 150000 Ls.

For the greatest part this credit will go on building the guest house and the reconstructions the bath house, also for the equipping these houses and the equipping.

Profit planned to put in development and remote foundation of company.

Risk	Event	Actions to reduce the risk
<ul style="list-style-type: none"> Social life risk factor 	<ul style="list-style-type: none"> Crash, conflagrations, robberies, larcenies Bad employee's choice. Disparity of employees office: <ul style="list-style-type: none"> - Disparity of education, qualification; - Disparity of motivation; - mismanagement; - breaching regulations of an establishment; - negligence attitude to job; - bad habits. 	<ul style="list-style-type: none"> Setting security systems in building – fire alarm system, smoke detectors. There will be guard, who will take care about security. Property insurance – the ground und buildings, the capital assets will be insurance. Choosing employees very carefully, make precise selection. Choose employees with appropriate education and experience. It's very important to look after employees properties, abilities to face up to responsibility, abilities to enter into association. The head of the company must introduce new employees with regulations of an establishment.
<ul style="list-style-type: none"> Market risk 	Unpredictable price increase/ price fluctuations	Theoretical it's little impossible, because there is no head leader in market, who will control the prices in market. Responsibility of manager is to watch out for concurrent's prices ant to compare prices with our company offer prices.
<ul style="list-style-type: none"> Credit risk 	Increase of percentage, insufficiency of financial assets, inability to implement financial commitments	Need to appraise course of company's development, plan of receipts, need to appraise offer of banks in credits opportunities, need to accents profitable offer, need to schedule increase of credit percentage.

Аннотация.

Идея проекта родилась у автора данной работы после посещения «Абелес» Прауленской волости Мадонского района.

Целью бизнес плана является создание ООО «Абелес» Комплекса отдыха «Абелес», местонахождение которого планируется в Прауленской волости Мадонского района. Планируется, что создание комплекса отдыха окупится за два года. Для удобства гостей планируется строительство гостевого дома и бани с банкетным залом на 30 мест. В гостевом доме планируется 10 номеров. По правилам Кабинета Министров Латвийской Республики «О лицензировании и квалификации гостиниц, курортных гостиниц, мотелей и гостевых домов» гостевой дом принадлежит к малым предприятиям расселения гостей.

Бизнес план создавался, чтобы дать представление о планируемой предпринимательской деятельности ООО «Абелес» и конкретно о комплексе отдыха «Абелес», а также, чтобы сделать вывод о том, необходимо ли создание такого комплекса отдыха и о том, будет ли он прибыльным.

Задачей разработки бизнес плана является изучение будущей деятельности предприятия и оценка его жизнеспособности. Планируется, что главным объектом привлечения гостей будут семь прудов, уже находящихся в выбранном месте. Страстный рыбак или просто отдыхающий смогут провести время, ловя рыбу в семи разных прудах, в каждом из которых будет возможно выловить рыбу разных видов.

Чтобы достичь цели бизнес плана, поставлены следующие задачи:

- оценить планируемую деятельность предприятия;
- выдвинуть цели предприятия;
- для достижения цели поставить задачи;
- исследовать рынок сбыта;
- изучить настоящих и потенциальных клиентов;
- разработать план маркетинга;
- сделать финансовый анализ, обзор денежного потока;
- сделать выводы и разработать предложения.

При создании комплекса отдыха будет образовано новое предприятие. Полное название предприятия – Общество с ограниченной ответственностью «Абелес». Местонахождение: «Абелес», Праулиенская вол.; Мадонский р-он; LV-, Латвия. Основной деятельностью предприятия будет туризм и отдых.

Основной целью предприятия является завоевание рынка Латвии в области туризма и получение прибыли. Начало работы комплекса отдыха планируется на январь 2008 года. Комплекс отдыха будет создаваться на земле, принадлежащей владельцам. Услуги комплекса отдыха:

Комплекс отдыха «Абелес» предложит следующие услуги:

- услуги гостевого дома, включающие размещение гостей и их обслуживание; наём бани
- наём банкетного зала;
- рыбалку в 7 прудах;
- место для пикника (4 шт.) – костёр, скамейки, стол; места для палаток;
- гриль напрокат (4 шт.);
- спортивную площадку с волейбольной сеткой;
- обслуживание банкета (по предварительному заказу);
- поездки на велосипеде (разработано 5 веломаршрутов);
- зимой- катание на коньках- на специально расчищенном пруду;
- автостоянку.

Качество услуг должно быть таким, чтобы каждый гость комплекса отдыха чувствовал себя удобно и чувствовал себя долгожданным и значимым гостем.

В гостинице будет два этажа с 10 благоустроенными номерами, из которых два будут оборудованы для людей с особыми потребностями. Комнаты планируются двухместные, с двуспальными кроватями, причём будет возможно поставить дополнительную кровать. На первом этаже гостиницы будет помещение для приёма гостей. Во всех комнатах гостиницы предусмотрены:

- душ, туалетные принадлежности;
- удобства для людей с особыми потребностями (2 номера специально оборудованы);
- кабельное телевидение;
- телефон; интернет;
- кондиционирование воздуха; фен.

Планируется строить банкетный зал вместимостью до 50 мест. Предполагается, что этот зал будет самым загруженным, так как, возможно, будет использоваться каждые выходные, а также и в середине недели, при заказе клиентом бани, заказывается и этот зал, в котором гости могут отдохнуть. Для создания уютной обстановки в зале планируется встроить камин.

Помещение бани с бассейном и бильярдной комнатой будет находиться рядом с банкетным залом и, возможно, также будет часто использоваться. В Латвии бани используют очень многие люди для празднования юбилеев, а также для мероприятий с коллегами по работе.

Недалеко от гостевого дома будут созданы специально оборудованные 4 места для пикника с площадкой для костра, столами и стульями. Можно будет также взять напрокат 4 гриля, на которых клиенты смогут приготовить собственоручно пойманную рыбу или привезённые с собой продукты.

В комплексе отдыха «Абелес» планируется задействовать 5 сотрудников – менеджера, бухгалтера, работника охраны, садовника и уборщицу (в сезон штатные места будут увеличиваться на 2 единицы – ещё одну уборщицу – горничную, а также администратора). Число сотрудников зависит от сезона, договоров, загруженности. Повседневной работой комплекса отдыха будет руководить менеджер, подчинённый владельцу предприятия. В подчинении у менеджера будут работник охраны, садовник и уборщица.

Расходы на персонал проекта

Персонал	Время (месяцы)	Расходы за один месяц(Ls)	Всего(Ls)
Руководитель проекта	6	200	1200

Руководитель проекта нанимается на три месяца с окладом 200 латов. В обязанности руководителя входит координация хода проекта.

Расходы на задействованный персонал.

Приглашённый персонал	Расходы (Ls)
Юрист-консультант	100
Архитектор проекта	1000
Работник Государственной Противопожарной службы	10
Представитель центра здоровья среды	10
Дизайнер	150

Всего: 1.275, 00 Ls

Оплата задействованного персонала будет единовременной за проделанную работу. В обязанности юриста входит упорядочение всех юридических вопросов на стадиях планирования и внедрения проекта. К разработке проекта гостевого дома и здания бани с банкетным залом будет привлечён архитектор, который будет разрабатывать и решать все вопросы, связанные с созданием проекта зданий. В обязанности архитектора входит планирование постройки зданий гостевого дома и бани, а также благоустройство окрестностей. Работник Государственной Противопожарной службы будет приглашён для того, чтобы комплекс отдыха прошёл проверку на противопожарную безопасность. Представитель центра здоровья среды будет приглашён для проверки безвредности деятельности комплекса отдыха для окружающей среды. Дизайнер будет приглашён в период, когда возникнет необходимость в совете по благоустройству гостевого дома и здания бани.

Инвестиции проекта.

Позиция	Количество	Ls за единицу	Всего(Ls)
Строительство гостевого дома	1	70000	70000
Перестройка здания бани	1	20000	20000
Обустройство прёмного отделения		3390	3390
Обустройство помещения для		3410	4010

отдыха			
Наружная терраса		62	448
Обустройство окрестностей		3061	3466
Обустройство номеров		3495	41100
Обустройство коридоров	2	200	400
Обустройство бани		2560	2560
Велосипед	5	180	900
Удочки	10	30	300
Обустройство автостоянки		2000	2000
Другие расходы		500	500

Всего: 147.274,00 Ls

В 9 главе проекта, в таблице 9.1.3. подробно проанализированы все инвестиции проекта. Все расчёты проводились с учётом того, что 1м² стоит 200, 00 Ls. Площадь гостевого дома будет 350м². Здание бани уже находится в планируемом месте, здание будет перестроено и отремонтировано.

Стоимость внедрения проекта.

Вид рекламы	Единицы	Стоимость(Ls)
Изготовление буклетов	1000 шт.* 2 раза в год	200
Реклама «Старт»	12 раз в год	120
Изготовление вывесок	150 Ls* 2 раза в год	300
Домашняя страница в интернете	300* 2 раза в год	600
Latvijas Avīze	12 раз в год	240
www.vietas.lv	1 раз в год	150
www.pirtis.lv	1 раз в год	600
www.viss.lv	1 раз в год	150
Реклама в передаче «Путеводитель туризма»	1 раз	300

Общая стоимость внедрения проекта: 2.660,00

На рекламу комплекса отдыха будет выделено много средств, реклама будет очень разнообразной. Будут открыты почти все виды масс-медиа - газеты, журналы, интернет, телевидение. Рекламный бюджет в 2008 году будет наибольшим (см.таблицу 7.2), учитывая, что комплекс отдыха начнёт свою работу в 2008 году. Для рекламы отведён такой большой бюджет, потому что с хорошей рекламой успех предприятия уже почти гарантирован. Конечно, хорошей рекламы недостаточно, поэтому в предприятии будет руководитель маркетинга, который будет заниматься удовлетворением желаний клиентов и популяризацией имени предприятия.

Для финансирования создания комплекса отдыха планируется взять кредит в банке. Комплекс отдыха будет полностью финансироваться из средств банковского кредита, а также из капитала, вложенного владельцем, что в первый год существования предприятия будет составлять 500 Ls, а во второй год 2000 Ls. Кредит в банке будет взят на максимально возможный срок -20 лет, объём кредита-150000 Ls. Банковское финансирование главным образом будет необходимо для постройки и ремонта гостевого дома, а также для перестройки и ремонта уже существующей бани, приобретения

инвентаря и благоустройства зданий. Полученную прибыль планируется вкладывать в дальнейшее создание и развитие предприятия, в реализацию своего перспективного плана.

Основные виды риска, а также меры по его уменьшению представлены в таблице:

Вид риска	Событие, явление	Действия, меры по уменьшению степени риска
<ul style="list-style-type: none"> Бытовые факторы риска 	<ul style="list-style-type: none"> Аварии, пожары, ограбления, кражи; Неудачный отбор сотрудников; Несоответствие сотрудников занимаемой должности: <ul style="list-style-type: none"> – несоответствующее образование, квалификация; – несоответствующая мотивация; – бесхозяйственные действия; – невыполнение правил внутреннего распорядка; – небрежное отношение к работе; плохие привычки. 	<ul style="list-style-type: none"> Установление систем безопасности в зданиях – противопожарная сигнализация, детекторы дыма. За безопасность будет отвечать охранник. Страхование собственности, - земля, здания, основные средства будут застрахованы в страховом обществе. Принимая сотрудников, делать тщательный отбор кандидатур. Выбирать сотрудников с соответствующим образованием и опытом работы. Важно оценить личные качества сотрудников, способность влиться в коллектив и способность брать ответственность на себя. Руководство предприятия обязано ознакомить сотрудников с правилами внутреннего распорядка, чтобы в случае их невыполнения можно было бы привлечь сотрудников к ответственности.
<ul style="list-style-type: none"> Рыночный риск 	<p>Непрогнозируемые рост или падение цен</p>	<p>Теоретически маловероятно, так как нет определённого лидера рынка, который мог бы определять колебание цен. В обязанности менеджера входит следить за изменением цен клиентов, сравнивать их с политикой цен комплекса отдыха «Абелес», проводить изменения в политике цен</p>
<ul style="list-style-type: none"> Кредитный риск 	<p>Рост процентов, недостаточность финансовых средств, неспособность выполнить финансовые обязательства перед банком.</p>	<p>Нужно оценить темпы развития предприятия, план доходов, изучить предложения банков по выдаче кредита, принять самое выгодное предложение, предусматривая рост ставок процентов.</p>

Saturs

Anotācijas

1.	Vispārēja informācija par uzņēmumu.....	18.lpp
2.	Vadība un organizatoriskā struktūra	20.lpp
3.	Nozares raksturojums	22.lpp
3.1.	Tūrisma nozares nozīmīgums valsts ekonomikā	22.lpp
3.2.	Atpūtas kompleksu izcelsme un attīstība	25.lpp
3.3.	Atpūtas kompleksu nozīme un vērtība tūrisma nozarē	27.lpp
4.	Produkta, pakalpojumu raksturojums.....	34.lpp
5.	Cenu politika	39.lpp
6.	Mārketinga plāns.....	42.lpp
6.1.	Mērķa tirgus noteikšana	42.lpp
6.2.	Konkurentu analīze	42.lpp
6.3.	SVID analīze	46.lpp
6.4.	Mārketinga koncepcija	48.lpp
7.	Pārdošanas veicināšanas pasākumi.....	51.lpp
8.	Iespējamie riski un to risinājums	54.lpp
9.	Atpūtas kompleksa finansu plāns	56.lpp
9.1.	Projekta izstrādāšanas izmaksas.....	56.lpp
9.2.	Projekta ieviešanas izmaksas	59.lpp
9.3.	Projekta ekspluatācijas izmaksas	60.lpp
9.4.	Ikmēneša izmaksas	60.lpp
9.5.	Personāla izmaksas.....	62.lpp
9.6.	Ikmēneša ieņēmumi.....	63.lpp
9.6.1.	Ieņēmumi no viesu izmitināšanas	63.lpp
9.6.2.	Ieņēmumi no pirts un banketu zāles īres	65.lpp
9.6.3.	Ieņēmumi no izklaides pasākumiem	66.lpp
9.6.4.	Ieņēmumi no makšķerēšanas	67.lpp
9.7.	Plānotais naudas plūsmas pārskats.....	69.lpp
9.8.	Peļņas un zaudējumu pārskats	80.lpp
9.9.	Bilance	82.lpp
	Izmantotās literatūtas saraksts	91.lpp

Pielikumi

1. Vispārēja informācija par uzņēmumu

- Uzņēmuma pilns nosaukums – Sabiedrība ar ierobežotu atbildību “Ābeles”;
- Atrašanās vieta: „Ābeles”, Praulienas pag.; Madonas raj.; LV-, Latvija;
- Darbības veids:
Tūrisms un atpūta;
- Dibinātāji un ieguldāmais kapitāls:

1.1 tabula

Daļu īpašnieku saraksts

Vārds, uzvārds	Ieguldījuma veids	Ieguldīta daļa	Ieguldīta daļa latos
Sanita Pīpiņa	Naudas līdzekļi	2	2000
Arnolds Kalniņš	Zeme, ēkas	45	45 000
	Naudas līdzekļi	3	3000

Vienas kapitāla daļas vērtība ir 1000 Ls

Uzņēmuma misija – „Mēs strādājam, lai Jums radītu labu atmosfēru atpūtai”.

Projekta mērķis – SIA „Ābeles” Atpūtas kompleksa „Ābeles” dibināšana, kura atrašanās vieta plānota Madonas rajonā, Praulienas pagastā.

Projekta uzdevums ir izpētīt uzņēmuma nākotnes darbību un novērtēt tā dzīvotspēju.

Atpūtas komplekss „Ābeles” atrašanās vieta būs Madonas rajons, Praulienas pagasts, 6 km no Madonas, 170 km no Rīgas. Šobrīd tur atrodas divas īpašnieku mājas un saimniecības ēka ar 20 ha lielu viņiem piederošu zemes platību.

Viesu ērtībām tiek plānots celt viesu namu un pirti ar banketu zāli 30 personām. Viesu namā plānoti 10 numuriņi. SIA „Ābeles” pēc Latvijas Republikas Ministru kabineta noteikumiem “Par viesnīcu, kūrortviesnīcu, moteļu un viesu māju licencēšanu un klasifikāciju” pieder pie maziem viesu izmitināšanas uzņēmumiem.

Plānots, ka atpūtas kompleksa viesi būs individuālie tūristi, nelielas grupas, kas ieradušās uz atpūtu, īsās ekskursijās. Parasti šādās viesnīcās viesi uzturas neilgu laiku.

Atpūtas komplekss ietvers viesu namu ar 10 istabām, pirti ar banketu zāli un septiņiem dīķiem, viesu mājas tuvumā.

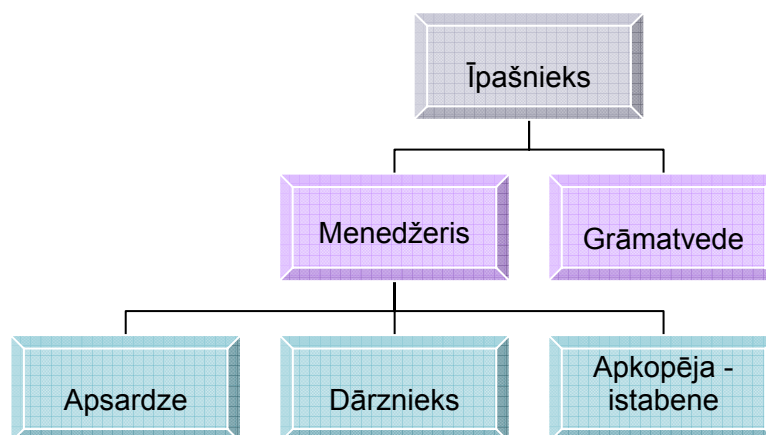
Atrašanās vieta ir izdevīga, jo atrodas netālu (30 minūšu braucienā) no ievērojama objekta – Latvijas lielākā kalna – Gaiziņkalna.

Uzņēmums plāno piedāvāt šādus pakalpojumus:

- viesu mājas pakalpojumus, kuros ietilpst viesu izmitināšana,
- pirts īre,
- makšķerēšana,
- telšu vietas, piknika vietas, grils,

- sporta laukums,
- autostāvvietā,
- banketu apkalpošana (pēc iepriekšēja pieteikuma),
- velosipēdu ģīre,
- ziemā – slidošana uz ledus,

2. Vadība un organizatoriskā struktūra



Attēls Nr. 2.1

Uzņēmuma „Ābeles” organizatoriskā struktūra

Atpūtas kompleksā „Ābeles” plānots nodarbināt aptuveni 5 darbiniekus (skat. 2.1. attēlu) (sezonas laikā plānots štata vietas palielināt par 2 vienībām – vēl vienu apkopēju – istabeni, kā arī administratori). Šo darbinieku skaits ir atkarīgs no sezonas, līgumiem, noslogotības.

Atpūtas kompleksa ikdienas darbu vadīs menedžeris, kurš būs pakļauts uzņēmuma īpašniekam. Menedžera pakļautībā būs apsardzes darbinieks, dārznieks un apkopēja. Menedžera galvenie pienākumi:

- plānot un organizēt uzņēmuma darbību;
- sekot līdzi pieprasījuma izmaiņām;
- uzlabot un pilnveidot uzņēmuma piedāvājumu;
- nodarboties ar PR un reklāmas pasākumiem.

Grāmatvede strādās uz līguma pamata. Galvenie pienākumi:

- kārtot uzņēmuma grāmatvedību;
- uzņēmuma finansiālās darbības plānošana;
- plānot uzņēmuma reklāmas budžetu;
- aprēķināt un izmaksāt algas darbiniekiem.

Apkopējas būs atbildīgas par tīrību un kārtību visā viesnīcā — viesu istabās un pārējās telpās. Starp viesu uzņemšanas dienestu (administratori, menedžeru) un saimniecisko dienestu (apkopējām) jābūt labai sadarbībai, lai informāciju par viesu istabu stāvokli precīzi un laikā nodotu citam dienestam, piemēram, kuras istabas ir aizņemtas, kuras ir jāuzkopj, kuras ir jāremontē vai atkārtoti jāpārbauda. Tikai sekmīga abu dienestu sadarbība var nodrošināt, ka darbs tiks paveikts, tāpēc ļoti svarīga ir sastrādāšanās un savstarpēja cieņa.

Par drošību atbildīgā darbinieka galvenais pienākums ir rūpēties par viesnīcas apmeklētāju un darbinieku drošību. Šos pienākumus darbinieks veic uz līguma pamata. Tomēr

arī katram darbiniekam jāapzinās, ka viņš ir atbildīgs par drošību viesnīcā un dīķu tuvumā, un jāraugās, lai tur būtu kārtība un drošība.

Viesu uzņemšanas dienests viesnīcā ir pamanāmākais, jo tā darbiniekiem ir pirmā saskarsme ar viesnīcas klientiem. Šis dienests ir atrodas hallē. Viesi vēršas pie šā dienesta darbiniekiem viesnīcā sākot ar rezervēšanas procedūrām un vēlāk, lai reģistrētos viesnīcā, uzzinātu par viesnīcas pakalpojumiem, norēķinātos vai vienkārši parunātos. Viesu uzņemšanas dienests saņem un nosūta viesu korespondenci. Tātad viesu uzņemšanas dienests izpilda šādas funkcijas:

- piedāvā viesnīcas istabas, reģistrē viesus, ierāda istabas,
- koordinē viesnīcā piedāvātos pakalpojumus,
- sniedz informāciju par viesnīcu, apkārtni, tūrisma un izklaides iespējām,
- seko informācijai par istabu stāvokli un atslēgu izdošanas kārtībai,
- saņem maksājumus, sniedz pārskatu par viesu norēķinu stāvokli,
- veic arī numuriņu rezervēšanas pienākumus.

Darbiniekiem ir paredzēts maksāt noteiktu darba algu, kas tiek aprunāta darba līgumos.

Vadības un personāla darba algas ir parādītas 2.1 tabulā.

2.1 tabula

SIA "Ābeles" vadības un personāla darba algas

IENĒMAMĀIS AMATS	DARBINIEKU SKAITS	BRUTO DARBA SAMAKSA MĒN. LS	NETO DARBA SAMAKSA MĒN. LS	SOC. APDROŠINĀŠANAS IEMAKSAS 26.09%
MENEDŽERIS	1	400	273	71.23
GRĀMATVEDE	1	170	116.03	30.27
KOPĀ:	2	570	389.03	101.50
ADMINISTRATORE	1	320	218.40	56.98
APKOPĒJAS	2	250	170.63	44.52
DĀRZNIEKS	1	200	136.50	35.61
APSARGS	1	100	68.25	17.81
KOPĀ PERSONĀLS	5	1120	593.78	154.92
PAVISAM	7	1690	982.81	256.42

Darba algas aprēķins strādniekiem tiek veikts atkarībā no tā ir vai nav nodokļu grāmatiņa. Sakarā ar likumu "Par valsts sociālo apdrošināšanu" SIA "Ābeles" ir valsts sociālas apdrošināšanas veicējs (sk.2.1 tabulu).

3. Nozares raksturojums

Tūrisms – īpašs aktivitātes veids, kas ietver cilvēku brīvu pārvietošanos no dzīves vietas uz citu vietu, kā arī pakalpojumu sfēras, kas apmierina tūristu vajadzības. Ir trīs tūrisma pamattipi: izejošais, ienākošais un vietējais tūrisms.

Tūrisms Latvijā sāk attīstīties arvien vairāk, jo valsts nostāja ir tāda, ka Latvijai Iekšzemes kopprodukta galvenajai nozarei jābūt nevis rūpniecībai, bet tūrismam. Latvijā ir daudz labvēlīgu apstākļu tūrisma attīstībai, bet ir arī daudz kavējošie faktori.

Latvijā ir daudz tūrisma resursu – dabas resursi, tai skaitā ūdens resursi (jūra, daudz ezeru, upju), klimatiskie resursi (ziema ar sniegu), augu valsts resursi (meži ar sēnēm u.c.) dzīvnieku valsts resursi (bieži redzami savvaļas dzīvnieki un putni), unikāli dabas objekti. Latvija var izcelties galvenokārt ar šiem neskartās dabas jaukumiem. Nedaudz sliktāka situācija ir ar antropogēnajiem resursiem – kultūras un mākslas pieminekļiem, muzejiem, vēsturiskajiem namiem, pilīm, pieminekļiem. Latvijā, protams, ir daudz skaistu vecu piļu un pilsētu ar unikālām vecām celtnēm, bet tās bieži vien ir nožēlojamā stāvoklī. Piemēram, tāda pilsēta kā Kuldīga ir īsts „muzejs”, var iedomāties, ka tā vēl dzīvo 19. gadsimtā, bet diemžēl mājas ir tik nožēlojamā stāvoklī, ka grūti lepoties ar vecpilsētas senatnīgo skaistumu.

Latvijas tūrisma vājais punkts ir nepievilcīgā infrastruktūra – vāji attīstītais transports- it īpaši dzelzceļš, jūras transports ir izsīcis gandrīz pilnībā, neskaitot dažus prāmjus, ar kuriem sevi cenoši tūristi nevēlas ceļot, arī Latvijas autoceļu stāvoklis ir ļoti bēdīgs. Tātad uz ārvalstu tūristiem mēs vēl pašreiz galveno uzsvaru nevarētu likt, bet nākotnē situācija varētu mainīties, tādēļ mums jābūt gataviem uz viņu prasību apmierināšanu. Protams, mūsu valsts liekas ārvalstu tūristiem pievilcīga dabas resursu dēļ, bet infrastruktūra ir liels šķērslis. Viņus atbaida arī augstais noziedzības līmenis un nesakārtotā likumdošana.

Neskatoties uz trūkumiem tomēr ir viena daļa ārvalstu tūristu, kuri apmeklē Latviju un vēlas šeit atpūsties.

3.1. Tūrisma nozares nozīmīgums valsts ekonomikā

Tūrisms ir nozare, kas balstās uz cilvēku vēlmi ceļot. Vēlme ceļot piemīt katram, un tūrisms ir nozare ar milzīgām izaugsmes iespējām. Arī mūsu sabiedrība un ekonomika nav izņēmums, jo Latvijas tūrisma nozare apkalpo daudzus vietējos un ārzemju tūristus un Latvijas iedzīvotāji arvien vairāk un aktīvāk ceļo. Tā kā tūristu vajadzības ir dažādas, tūrisms caurvij visu tautsaimniecību, tā rosina un aktivizē attīstības procesus arī tieši ar tūrisma nesaistītās nozarēs.

Latvijas valsts tūrisma politikas mērķis ir veidot Latviju par pievilcīgu un daudzveidīgu tūrisma zemi, kurā tūrisma nozare ir labi organizēta, saimnieciski un sociāli efektīva, vidi saudzējoša, droša un arī ceļ Latvijas starptautisko tēlu. Bet tajā pašā laikā Latvijas valdība ir ieinteresēta, lai Latvijas iedzīvotāji vairāk ceļotu un iepazītu savu valsti, kas arī ļauj mazināt

valūtas izvešanu no valsts, tas nozīmē palielināt valsts kasi. Vietējā tūrisma stabila situācija būtu liela priekšrocība valsts starptautiskā tūrisma attīstībai.

Tautsaimnieciskā ziņā tūrisms pilda vairākas funkcijas:

- Tautsaimniecības bilance var tikt uzlabota ar ieņēmumiem, ko dod no ārvalstīm iebraukuši tūristi mūsu valstī; nodarbinātības funkcija izskaidrojama ar to, ka tūrisms rada darbavietas, it īpaši, kas attiecas uz viesmīlības, gastronomijas, atpūtas un izklaides jomām, kurās cilvēku darbaspēks un atbalsts ir grūti aizstājams vai racionalizējams. Pie tam darbs šajās jomās ir bieži saistīts ar neizdevīgiem darba laikiem, tas ir vairāk atkarīgs no sezonas, tam ir augstas prasības personīgā ziņā pie zemām algām un nepieciešamības pēc ģimenes locekļu darba;
- Ieņēmumu funkcija pastāv tajā apstākļī, ka tūristu tērētā nauda veido ienākumus attiecīgu pakalpojumu piedāvātājiem, kas ir kā ienākums, kurš tiek aplikts ar nodokli un nāk par labu arī valstij;
- Tūristam ir arī pievienotās vērtības radīšanas funkcija, ciktāl tas dod ierosmi vairot vērtību ar darba, apvidus un kapitālieguldījumu palīdzību (piemēram, tūristiem pievilcīgā infrastruktūras veidā);
- Tūrisma izlīdzināšanas funkcija raksturo to, ka neattīstītos novados ieņēmumi no tā kalpo kā papildu ienākumu avots, kas dod ieguldījumu šo novadu iesaistei ar tur esošo uzņēmumu starpniecību tautsaimnieciskajā apritē¹.

Tādā veidā tūrisms ir pakalpojumu un produktu komplekss, kas kalpo, lai apmierinātu patērētāju, uzņēmumu un sabiedrības pieprasījumu pēc iekšzemes un ārvalstu ceļojumiem. Tūristu vajadzību dažādība un tas, ka ar tūrisma saistītie pakalpojumi un produkti tiek pirkti pirms ceļojuma, ceļojuma laikā un pat atgriežoties no tā, tūrisma nozari padara par tādu, kas caurvij visus tautsaimniecības sektorus. Ilgtspējīgas tūrisma attīstības interesēs ir svarīga visu tūrisma veidu attīstība, kas nodrošina vides, sociālo, ekonomisko un kultūras vienotību un draudzīgu līdzāspastāvēšanu. Tāpēc demokrātijas apstākļos tūrisma nozare atstāj paliekošu ietekmi uz sabiedrības sociālo, kultūras un ekonomisko dzīvi. Latvijas interesēs ir, lai tās tūrisma biznesa attīstības pamatā būtu intelekta dimensija, lai Latviju apmeklētu tūristi, kuri tiecas uzzināt kaut ko jaunu un spētu apmierināt savu zinātkāri par tautas vēsturi, kultūru un pilnvērtīgi apvienotu to ar atpūtu un izklaidi. Tas nozīmē, ka uz Latviju nebrauks tūristi, kuriem atpūta saistās ar peldēšanas siltos ūdeņos vai slēpošanu kalnos. Taču liela daļa tūristu, aizbraucot no Latvijas, atzīst, ka neesot gaidījuši, ka Latvijā ir tik daudz, ko redzēt no dabas un cilvēku dabiskuma, kas citās vietās vairs nav saskatāms.

Latvijas neskartā un mazāk pārveidotā daba pasaules tūrisma tirgū, kas alkst pēc jauniem produktiem, varētu būt tāds kā atklājums².

¹ Starptautiskā zinātniskā konference, Ilgtspējīga tūrisma attīstība. – Rīga: Biznesa augstskola Turība, 2003.- 156.-157 lpp.

Taču pēc būtības tūrisms neizbēgami ir nemitīgas diskusijas, ieteikumu, iebildumu un vērtējumu objekts dažādos valsts pārvaldes, reģionu, vietējo pašvaldību, uzņēmējdarbību, nevalstisko organizāciju līmeņos, kā arī sabiedrības skatījumā.

“Tūrisms ir nozare, kas balstās uz cilvēku vēlmi ceļot. Vēlme ceļot piemīt katram, un tūrisms ir nozare ar milzīgām izaugsmes iespējām” (A.E.Saviņaks, PTO ģenerālsēkretārs). Arī mūsu sabiedrība un ekonomika nav izņēmums, jo Latvijas tūrisma nozare apkalpo daudzus vietējos un ārzemju tūristus un Latvijas iedzīvotāji ir aktīvi ceļotāji. Tā kā tūristu vajadzības ir dažādas, tūrisms caurvij visu tautsaimniecību, tā rosina un aktivizē attīstības procesus arī tieši ar tūrisma nesaistītās nozarēs.

Latvijas valsts tūrisma politikas mērķis ir veidot Latviju par pievilcīgu un daudzveidīgu tūrisma zemi, kurā tūrisma nozare ir labi organizēta, saimnieciski un sociāli efektīva, vidi saudzējoša, droša un arī ceļ Latvijas starptautisko tēlu. Bet tajā pašā laikā Latvijas valdība ieinteresēta, lai Latvijas iedzīvotāji vairāk ceļotu un iepazītos ar savu valsti, kas arī ļauj mazināt valūtas izvešanu no valsts, tas nozīmē palielināt valsts kasi. Vietējā tūrisma stabila situācija ir liela priekšrocība valsts starptautiskā tūrisma attīstībai.

Tautsaimnieciskā ziņā tūrisms pilda vairākas funkcijas:

- Tautsaimniecības bilance var tikt uzlabota ar ieņēmumiem, ko dod no ārvalstīm iebraukuši tūristi; nodarbinātības funkcija izskaidrojama ar to, ka tūrisms rada darbavietas, it īpaši, kas attiecas uz viesmīlības, gastronomijas, atpūtas un izklaides jomām, kurās cilvēku darbaspēks un atbalsts ir grūti aizstājams vai racionalizējams. Pie tam darbs šajās jomās ir bieži saistīts ar neizdevīgiem darba laikiem, tas ir vairāk vai mazāk atkarīgs no sezonas, tam ir augstas prasības personīgā ziņā pie zemām algām un nepieciešamības pēc ģimenes locekļu darba;
- Ieņēmumu funkcija pastāv tajā apstāklī, ka tūristu tērētā nauda veido ienākumus attiecīgu pakalpojumu piedāvātājiem, kas ir kā ienākums, kurš tiek aplikts ar nodokli un nāk par labu arī valstij;
- Tūristam ir arī pievienotās vērtības radīšanas funkcija, ciktāl tas dod ierosmi vairot vērtību ar darbu, apvidus un kapitālieguldījumu palīdzību (piemēram, tūristiem pievilcīgā infrastruktūras veidā);
- Tūrisma izlīdzināšanas funkcija raksturo to, ka neattīstītos novados ieņēmumi no tā kalpo kā papildu ienākumu avots, kas dod ieguldījumu šo novadu iesaistei ar tur esošo uzņēmumu starpniecību tautsaimnieciskajā apritē.³

² Starptautiskā zinātniskā konference, Ilgtspējīga tūrisma attīstība. – Rīga: Biznesa augstskola Turība, 2003.- 156.-157 lpp.

³ Starptautiskā zinātniskā konference, Ilgtspējīga tūrisma attīstība. – Rīga: Biznesa augstskola Turība, 2003.- 156.-157 lpp.

- Tādā veidā tūrisms ir pakalpojumu un produktu komplekss, kas kalpo, lai apmierinātu patērētāju, uzņēmumu un sabiedrības pieprasījumu pēc iekšzemes un ārvalstu ceļojumiem. Tūristu vajadzību dažādība un tas, ka ar tūrisma saistītie pakalpojumi un produkti tiek pirkti pirms ceļojuma, ceļojuma laikā un pat atgriežoties no tā, tūrisma nozari padara par tādu, kas caurvij visus tautsaimniecības sektorus. Ilgtspējīgas tūrisma attīstības interesēs ir svarīga visu tūrisma veidu attīstība, kas nodrošina vides, sociālo, ekonomisko un kultūras vienotību un draudzīgu līdzāspastāvēšanu. Tāpēc demokrātijas apstākļos tūrisma nozare atstāj paliekošu ietekmi uz sabiedrības sociālo, kultūras un ekonomisko dzīvi. Latvijas interesēs ir, lai tās tūrisma biznesa attīstības pamatā būtu intelekta dimensija, lai Latviju apmeklētu tūristi, kuri tiecas uzzināt kaut ko jaunu un spētu apmierināt savu zinātkāri par tautas vēsturi, kultūru un pilnvērtīgi apvienotu to ar atpūtu un izklaidi. Tas nozīmē, ka uz Latviju nebrauks tūristi, kuriem atpūta saistās ar peldēšanos siltos ūdeņos vai slēpošanu kalnos. Taču liela daļa tūristu, aizbraucot no Latvijas, atzīst, ka neesot gaidījuši, ka Latvijā ir tik daudz, ko redzēt no dabas un cilvēku dabiskuma, kas citās vietās vairs nav saskatāms. Latvijas neskartā un mazāk pārveidotā daba pasaules tūrisma tirgū, kas alkst pēc jauniem produktiem, varētu būt tāds kā atklājums.³

Taču pēc būtības tūrisms neizbēgami ir nemitīgas diskusijas, ieteikumu, iebildumu un vērtējumu objekts dažādos valsts pārvaldes, reģionu, vietējo pašvaldību, uzņēmēj sabiedrību, nevalstisko organizāciju līmeņos, kā arī sabiedrības skatījumā.

3.2. Atpūtas kompleksu izcelsme un attīstība

Atpūtas komplekss nav starptautiski apstiprināts viesu izmitināšanas uzņēmums, tomēr tas ietilpst pie viesnīcām, kuras iedalās sīkāk: lidostu viesnīcas, apartamentu viesnīcas, atpūtas viesnīcas, brokastu viesnīcas, kazino viesnīcas, konferenču centri u.c.

Brīvdienu nometnes, ko 30. gados plaši ieviesa trīs uzņēmēji – Billijs Batlins, Freds Pontins un Harijs Verners, bija lielā mērā britu jaunievedums. To mērķis bija piedāvāt vispārēju izklaidi par zemām cenām kotedžas tipa mājās, kuras ne tik ļoti ietekmē nemīlīgie laika apstākļi. Batlina – Vernera – Pontina stila brīvdienu nometnes kļuva ļoti populāras pirms Otrā pasaules kara un arī pēckara gados, bet tagad visas trīs organizācijas ir iekļautas lielās korporācijās. Tirgus līderis Butlins kompānija ar diviem miljoniem viesu gadā un 22 % šī tirgus (piecas nometņu vietas) kopā ar apvienotajām citām nometņu vietām.⁴

Tirgus ir sadalīts galvenokārt starp lielu skaitu neatkarīgu kompāniju, kas pārvalda nelielu skaitu atpūtas vietu. Pieprasījums pēc atpūtas kompleksiem ir ļoti sezonāls, parasti iekrīt starp maiju un septembri. Veiksmīgs mārketinga ar gadiem palīdzējis atpūtas kompleksu noslogojumu palielināt arī starpsezonā – pavasara un rudens mēnešos.

Brīvdienu centrus jeb atpūtas kompleksus, tāpat kā visas citas tūristu izmitināšanas iespējas, ir ietekmējušas izmaiņas sabiedrības uzskatos par brīvdienām. Pirms kara atpūtas kompleksi galvenokārt piesaistīja zemākā vidusslāņa klientus, pēckara periodā to tirgu veidoja

strādnieku slānis, un ēdnīcas tipa apkalpošana un piedāvātās izklaides atspoguļoja šī tirgus segmenta vajadzības. Vietu rezervēšana bija nemainīga – no sestdienas līdz svētdienai, un vairākums klientu tās rezervēja tieši kompānijās. Ikvienai kompānijai bija izteikti atšķirīgs tēls, ko piedāvāt saviem klientiem, kas bija ļoti lojāli pret savu uzņēmumu un regulāri rezervēja vietas savā iecienītākajā kompānijā.⁴

Šodien atpūtas kompleksus pakalpojumus pārsvarā izmanto turīgais slānis, kā arī vidusslānis, jo vienā vietā iespējams gan strādāt darba grupās (semināri, konferences, kongresi), gan izmantot piedāvātās atpūtas un izklaides iespējas. Ir arī tādi klienti, piemēram, tūristu grupas, kuros jo īpaši meklē atpūtas kompleksus, lai iegūtu vairāk izmantojamo pakalpojumu par izdevīgāku cenu, nekā tas sanāktu, piemēram, izmantojot citu izmitināšanas uzņēmumu.

Latvijā viesmīlības industrijas piedāvājumā vēl ir maz atpūtas kompleksu. Tomēr autore vēlas uzsvērt, ka mūsu valstī ir tikai nedaudzi izmitināšanas uzņēmumi, kas pilnvērtīgi atbilstu atpūtas kompleksa raksturojumam. Ir tendences un tās papildinās ikvienā atpūtas kompleksa produkta piedāvājumā, tomēr izteikta līdera šajā ziņā vēl nav.

Vārda komplekss skaidrojums norāda uz vienotu pakalpojumu kopumu, kas paredzēti noteiktam nolūkam, veidojot vienotu veselumu.

Viesmīlības industrija strauji attīstās daudzās pasaules valstīs, it sevišķi tur, kur notiek tūrisma uzplaukums. Īpaši jāatzīmē bijušās tā dēvētās austrumu bloka valstis, tai skaitā arī Latvija, kur pēc neatkarības atjaunošanas uzceltas jaunas viesnīcas un ēdināšanas uzņēmumi.

Viesmīlības nozaru attīstību sekmē:

- starptautiskās komercdarbības attīstība, kas sekmē ceļošanu;
- robežu „krišana”, kas dod iespēju ceļot,
- ekonomiskās labklājības paaugstināšanās, kas nozīmē, ka cilvēki tagad nopelna vairāk un var tērēt naudu ceļojumiem,
- transporta attīstība – starptautiskais aviotransports, autobusu līnijas, kuģu satiksme.⁵

Izmitināšanas sektors ietver dažāda veida naktsmītnes un viesu izmitināšanas iespējas, kuras var iedalīt tajās, kas pilnībā nodrošinātas ar apkalpošanu (tiek nodrošināta arī ar ēdināšanu), un tajās, kur viesiem pašiem jā rūpējas par ēdināšanu. Tās nav noteiktas kategorijas, jo daži izmitināšanas veidi, piemēram, atpūtas nometnes, var sniegt apkalpošanu vai piedāvāt pašapkalpošanos, vai arī likt pašiem rūpēties par ēdināšanu.⁶

⁴ Holovejs K. Dž. Tūrisma bizness. – Rīga: Jāņa Rozes apgāds, 1999.-176.lpp;177 lpp.

⁵Platace M. Viesu uzņemšanas dienesta darbības pamatprincipi. – Rīga: Biznesa augstskola Turība, 2000.- 175 lpp; 6.lpp

⁶ Holovejs K. Dž. Tūrisma bizness. – Rīga: Jāņa Rozes apgāds, 1999.-166 lpp.

Visiem ceļotājiem, kad viņi atrodas prom no savām mājām, ir nepieciešams pārnakšņot un saņemt papildus pakalpojumus tādus, kā, piemēram, ēdināšanu, apkalpošanas pakalpojumus u.tml. uzņēmumi, kas to piedāvā, ir viesnīcas.⁶

Viesnīcas ir visnozīmīgākais un plašāk pazīstamais tūristu izmitināšanas veids. Vairumā gadījumu tās ir viens no galvenajiem brīvdienu ceļojumu pakešu elementiem.⁵

Klasificēt viesnīcas nav viegls uzdevums, jo, viesmīlības industrijai strauji augot un attīstoties, rodas viesnīcas, kas pilnībā neatbilst nevienai no vispārpieņemtajām normām. Tomēr pastāv daži raksturlielumi, pēc kuriem var vadīties, raksturojot viesnīcas. Tie ir viesnīcu lielums, mērķgrupas, pakalpojumu līmenis un piederība jeb iesaistīšanās dažādās starptautiskās apvienībās, ko sauc par viesnīcu ķēdēm.⁶

Industrijas iezīme ir tā, ka līdz ar masveida tūrisma attīstību viesu izmitināšanas sektorā ir attīstījušās milzīgas ķēdes un korporācijas. Viesnīcu bizness ir sasniedzis tādu attīstības pakāpi, kad dažas lielākās kompānijas dominē starptautiskajā tirgū. Lielbritānijā viena trešdaļa viesnīcu ar 11 vai vairāk numuriem ir lielu, galvenokārt britu viesnīcu ķēžu daļa, un līdzīgs modelis vērojams arī citās attīstītajās valstīs. Tas sasniedzams ne tikai ar īpašumtiesību iegūšanu, bet arī ar privilēģiju tiesību piešķiršanu (franchising), kuru gadījumā viesnīcas darbojas uz individuāla privilēģiju tiesību līguma pamata.⁵

No pārējām viesnīcām atpūtas viesnīcas atšķiras ar savu izteikto atpūtas gaisotni. Tajā viesi uzturas vismaz vienu nedēļu un maksā nevis par atsevišķiem pakalpojumiem, bet gan par noteiktu pakalpojuma paketi. Atpūtas kompleksu darbinieki ļoti rūpējas par to, lai notiktu atkārtoti darījumi, tas ir, lai viesi būtu apmierināti un atbrauktu atkal.⁷

3.3. Atpūtas kompleksu nozīme un vērtība tūrisma nozarē

Atpūtas tūrisms nozīmē ceļošanu ar mērķi atpūsties, atjaunojot garīgos un fiziskos spēkus, dažādojot ikdienas dzīvi. Nostiprinot veselību, izmantojot mežu un ēdiens resursus/reljefu/ ainavu pievilcību⁸.

Ne reti tiek jautāts, ar ko no tādām apmešanās vietām kā viesnīcas, atšķiras moteli, lauku mājas vai jauniešu tūristu mītne? Atšķirība ne vienmēr ir skaidri saredzama. Grūti vienoties par universālu, visaptverošu definīciju, kurā skaidri būtu pateikts un nodalīts viesnīcas jēdziens no citiem izmitināšanas uzņēmumiem. Viesnīca pamatdefinīcijās tiek definēta kā uzņēmums, kura pamatmērķis ir nodrošināt apmešanās iespējas plašai sabiedrībai un kas piedāvā vienu vai vairākus no tālākminētajiem pakalpojumiem: ēdienus un dzērienus; numurus; apkalpošanu numuros; dažādu dienestu pakalpojumus; mēbeļu un kustamā īpašuma lietošanu.

⁷ Platace M. Viesu uzņemšanas dienesta darbības pamatprincipi. – Rīga: Biznesa augstskola Turība, 2000.- 6.lpp

⁸ Pētersons R., Plinta E. Angļu – Latviešu tūrisma terminu skaidrojošā vārdnīca. – Rīga: Apgāds Daugava, 2002.- 185 lpp.

Atpūtas kompleksus jeb atpūtas viesnīcas parasti izvēlas, dodoties atpūtā, jo tās lielākoties atrodas tālu no apdzīvotām vietām – kalnos, eksotiskās vietās, uz salām. Tām raksturīgas elpu aizraujošas ainavas, tur pastāv arī atvесеļošanās iespējas.

Atpūtas kompleksi cenšas radīt viesiem neaizmirstamus iespaidus, cerot, ka tie atgriezīsies un labprāt pastāstīs par pieredzēto arī citiem. Tajos parasti ir sociālais direktors, kurš organizē dažādus pasākumus, un te valda atpūtas un relaksēšanās atmosfēra⁹.

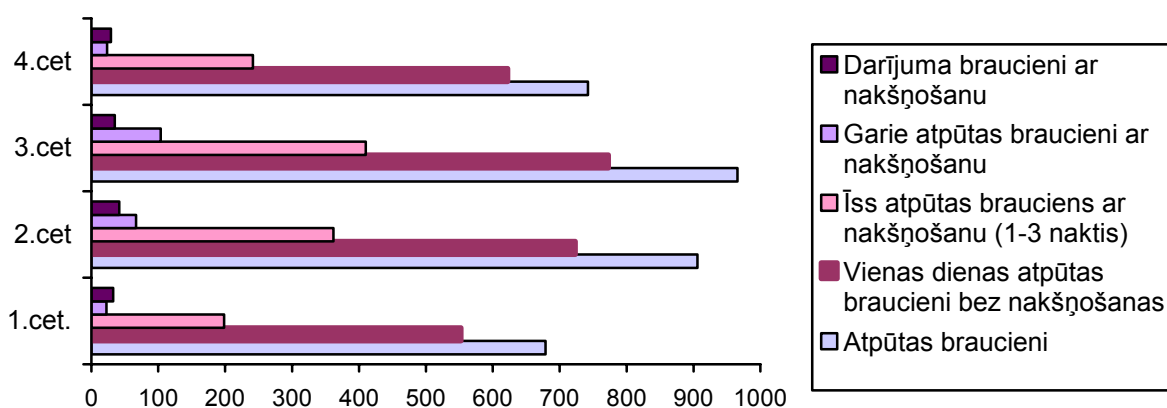
3.1.tabula

Latvijas iedzīvotāju ceļojumi pa Latviju 2005.gadā (tūkstošos)¹⁰

2005.gads	1.ceturksnis	2.ceturksnis	3.ceturksnis	4.ceturksnis
Ceļotāju skaits:				
▪ Atpūtas braucieni	678.8	905.8	965.8	742.2
▪ Vienas dienas atpūtas braucieni bez nakšņošanas	552.4	723.3	772.8	622.6
▪ Īsie atpūtas braucieni ar nakšņošanu (1-3 naktis)	198.5	361.9	410.3	241.5
▪ Garie atpūtas braucieni ar nakšņošanu (4 un vairāk naktis)	22.5	66.7	103.7	23.3
▪ Darījuma braucieni ar nakšņošanu	32.8	41.4	34.9	29.2

3.1 grafiks

Latvijas iedzīvotāju ceļojumi pa Latviju 2005. gadā sadalījumā pēc ceļojuma ilguma



⁹ Квартальнов В. А., Зорин И. В. Энциклопедия туризма. - Москва: Финансы и статистика, 2001.- 157 стр.

¹⁰ <http://.csb.gov.lv>

Pēc 3.1 grafika redzams, ka Latvijā pārsvarā iedzīvotāji izvēlas vienas dienas atpūtas braucienus bez nakšņošanas. Tas varētu būt skaidrojams ar iedzīvotāju zemo ienākumu līmeni, gan ar nevēlēšanos atstāt savu dzīvesvietu bez uzraudzības, gan citiem iemesliem. Atpūtas kompleksam „Ābeles” būtu pievilcīgi iedzīvotāji, kas ietilpst šajā kategorijā. Lai gan šie cilvēku nepaliek pa nakti, tomēr viņi var atpūsties pa dienu un izmantot atpūtas kompleksa piedāvātās iespējas dienas laikā. Šajā kategorijā – vienas dienas atpūtas braucieni bez nakšņošanas ietilpst lielākā daļa Latvijas iedzīvotāju.

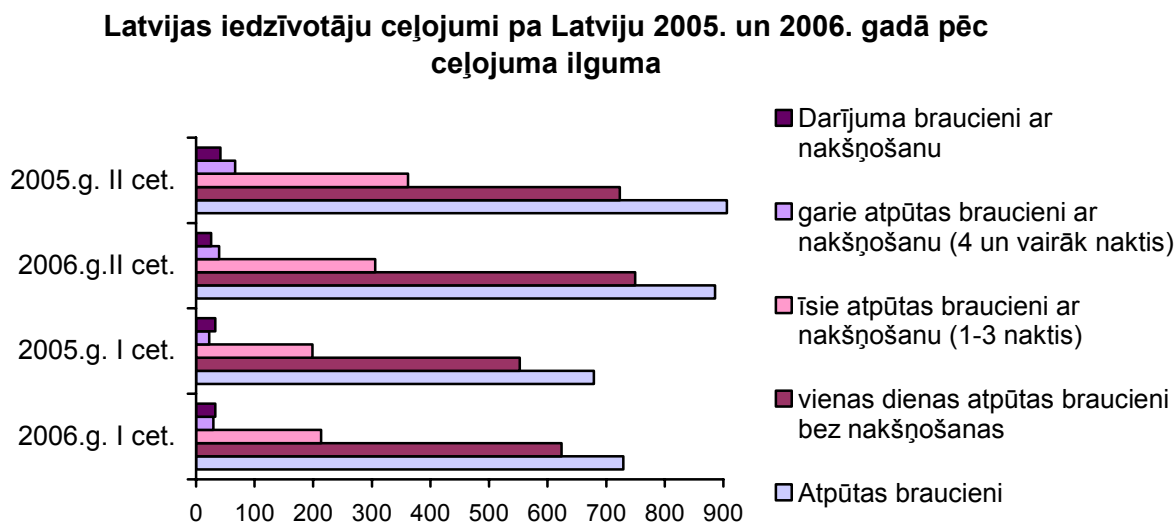
Nākamā lielākā kategorija, pēc 3.1 grafika redzams, ka tā ir īsie atpūtas braucieni – ar nakšņošanu – 1 līdz 3 dienas. Šajā kategorijā ietilpst iedzīvotāji, kuriem ienākumi ir iespējams lielāki, un šie iedzīvotāji būs tie, kuri paliks pa nakti, izmantos viesu mājas piedāvātos pakalpojumus. Kā arī šajā kategorijā ietilps personas, kuras vēlēšies noīrēt pirts telpu, kā arī rīkot pasākumus banketu zālē. Šajā kategorijā arī ietilpst uzņēmumi, kuri vēlas dažādus pasākumus rīkot, noīrējot pirts ēku ar banketu zāli, kā arī iedzīvotāji, kuri vēlas atzīmēt svarīgus datumus, noīrējot un atpūšoties pirtī un banketu zālē.

Vismazākā kategorija ir garie atpūtas braucieni ar nakšņošanu, kurus parasti iedzīvotāji izvēlas pavadīt ārpus Latvijas – siltākās vai eksotiskākās vietās, tātad iedzīvotāji, kas ietilpst šajā kategorijā – iespējams nepavadīs šo laiku Latvijā. Kā arī darījuma braucieni ar nakšņošanu – ir vismazākā kategorija, vērtējot 4.1. grafika datus, kas skaidrojams ar to, ka iedzīvotāji brauc darījuma braucienos ļoti reti un parasti šie braucieni ir uz ārzemēm. Atpūtas komplekss, plānots, ka nepiesaistīs pēdējā kategorijā ietilpstošos iedzīvotājus, jo Praulienas pagasts, kur atradīsies atpūtas komplekss ir samērā tālu no lielajām pilsētās, uz kuriem arī parasti tiek organizēti darījuma braucieni.

3.2 tabula

Latvijas iedzīvotāju ceļojumi pa Latviju 2006.gadā (tūkstošos)¹¹

2006.gads	1.ceturksnis	2.ceturksnis
Ceļotāju skaits:		
▪ Atpūtas braucieni	729.2	885.6
▪ Vienas dienas atpūtas braucieni bez nakšņošanas	624.0	749.5
▪ Īsie atpūtas braucieni ar nakšņošanu (1-3 naktis)	213.3	305.8
▪ Garie atpūtas braucieni ar nakšņošanu (4 un vairāk naktis)	29.7	39.4
▪ Darījuma braucieni ar nakšņošanu	32.9	25.6



Pēc 3.2 tabulas datiem redzams, ka 2006. gadā ir palielinājies ceļotāju skaits I ceturksnī, bet II ceturksnī ceļot gribētāju skaits ir nedaudz samazinājies. Tomēr, pēc 3.2 grafika redzams, ka vienas dienas atpūtas braucieni ir palielinājušies gan 2006. gada I ceturksnī, gan II ceturksnī, kas varētu būt skaidrojams ar iedzīvotāju ienākuma līmeņa palielināšanos, kā arī ar atpūtas iespēju palielināšanos Latvijā. Īsie atpūtas braucieni ir palielinājies 2006. gada I ceturksnī, salīdzinot ar 2005. gada I ceturksni, bet 2006. gada II ceturksnī to skaits ir samazinājies, salīdzinot ar iepriekšējā gada attiecīgo periodu. Šajā kategorijā ietilpstošo iedzīvotāju izvēli ceļot iespējams iespaido arī laika apstākļi attiecīgajās brīvdienās. Ja laiks ir labs, saulains, tad iedzīvotāji vairāk izvēlas doties atpūsties, bet, ja laiks nav īpaši labs, iedzīvotāji iespējams labāk izvēlas palikt mājās un nodoties mājas darbiem.

Garos atpūtas braucieni 2006. gadā I ceturksnī ir palielinājies salīdzinot ar 2005. gadu, bet II ceturksnī šo ceļojumu skaits ir samazinājies gandrīz uz pusi.

Arī darījuma braucieni, līdzīgi kā garos atpūtas braucieni 2006. gada I ceturksnī ir palielinājies, bet II ceturksnī krasi samazinājies, salīdzinot ar iepriekšējo gadu. Šo skaitļu samazinājums varētu būt skaidrojams ar iedzīvotāju dzīves līmeņa palielināšanos, kad Latvijas iedzīvotāji izvēlas garākus ceļojumus pavadīt ārzemēs, kā arī darījuma braucienos doties ārpus Latvijas.

¹¹ <http://.csb.gov.lv>

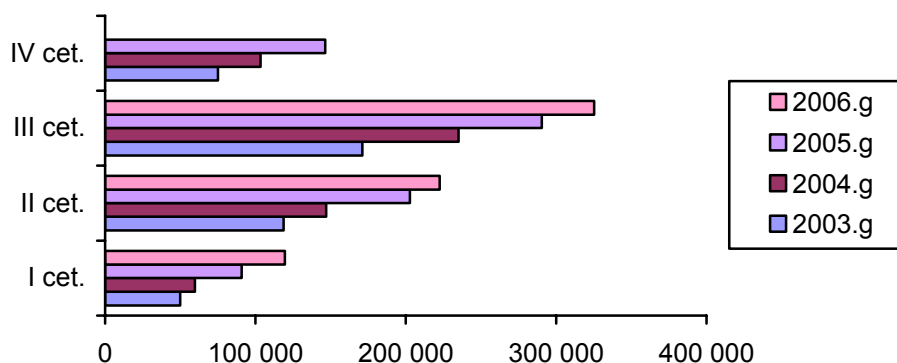
3.3 tabula

Ārvalstu viesu uzturēšanās viesnīcās un citās tūristu mītnēs Latvijā¹²

	Viesu skaits				Nakšņojumi, diennaktīs			
	1.cet.	2.cet.	3.cet.	4.cet.	1.cet.	2.cet.	3.cet.	4.cet.
Pavisam								
2003	50 082	118 676	171 118	75 048	129 097	272 272	405 767	175 406
2004	59 681	147 096	235 111	103 478	145 321	316 859	500 351	238 038
2005	90 755	202 723	290 373	146 295	214 226	433 857	620 714	343 874
2006	119 573	222 630	325 222	...	258 026	499 595	740 943	...

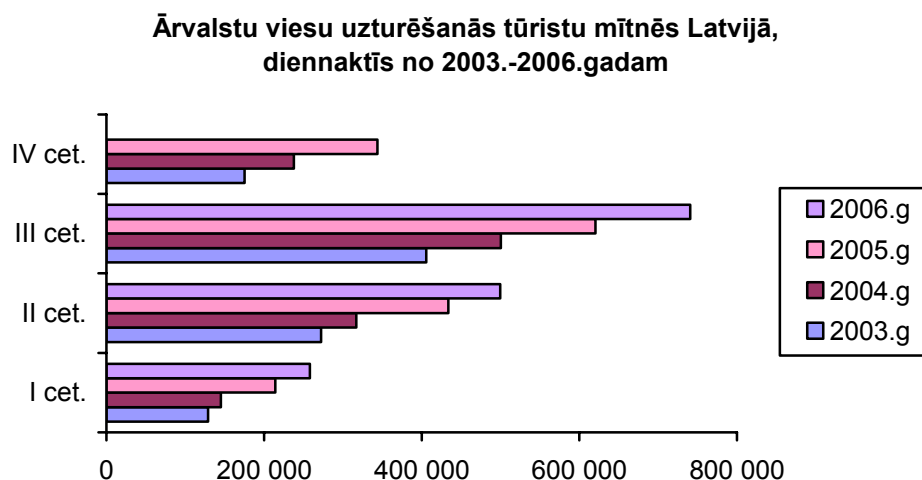
3.3.grafiks

Ārvalstu viesu uzturēšanās tūristu mītnēs Latvijā no 2003. - 2006.gadam



Pēc 3.3 grafika redzams, ka ārvalstu viesu skaits katru gadu palielinās, tātad arvien vairāk ārvalstu tūristiem Latvija ir pievilcīga vietu, kur pavadīt brīvdienas un atpūstos. Kopš 2003. gada ir gandrīz uz pusi pieaudzis ārvalstu tūristu skaits Latvijā. Visvairāk ārvalstu tūristu ceļojuši uz Latviju vasaras mēnešos – kas ir visaktīvākais tūrisma periods Latvijā, jo šie mēneši ir vissiltākie un arī liela daļa izklaides pasākumu notiek tieši vasaras mēnešos.

3.4 grafiks



Pēc 3.3 tabulas datiem redzams, ka ārvalstu tūristi uzturas Latvijā vismaz uz 2 diennaktīm, kas, protams, ir pašsaprotams, ja cilvēks aizbrauc uz kādu citu valsti, tas uzturas vairākas diennaktis. Arī ārvalstu viesu uzturēšanās skaits diennaktīs, līdzīgi kā 3.3 grafikā attēlots ārvalstu viesu skaits ir palielinājies ar katru gadu, tā arī 3.4. grafikā attēlots ārvalstu viesu uzturēšanās skaits Latvijas tūristu mītnēs ir pieaudzis ar katru gadu, salīdzinājumā ar 2003. gadu.

3.4 tabula

Ceļojuma raksturojošo rādītāju novērtējums (procentos)¹³

	Pavisam	Tai skaitā novērtējums:			
		labi	apmierinoši	slikti	grūti atbildēt
Pakalpojumu kvalitāte	100	80.4	16.6	0.9	2.1
Preču cenas un kvalitātes savstarpējā atbilstība	100	55.0	33.5	6.9	4.6
Cilvēku atsaucība	100	80.9	14.4	1.3	3.4
Pilsētu tīrība	100	78.4	17.4	1.8	2.4

¹² www.csb.gov.lv

¹³ www.csb.lv

Izklaides iespējas	100	64.4	11.9	2.0	21.7
Svešvalodu zināšanas	100	63.9	21.1	5.0	10.0

Pašlaik arī Latvijas tūristi vairāk ceļo un pavada brīvdienas ārvalstīs nevis paliek Latvijā atpūsties. Es uzskatu, ka tas notiek tādēļ, ka cilvēkiem ir paaugstinājušies ienākumi, tātad arī dzīves līmenis ir paaugstinājies. Iemesls arī varētu būt tas, ka iedzīvotājiem nav informācijas par atpūtas iespējām tepat Latvijā un arī atpūtas vietu sliktā pakalpojumu kvalitāte, kas redzams 3.4 tabulā – preču kvalitāte un kvalitātes savstarpējā atbilstība aptaujāto starpā ir novērtēta, lielākoties, tas ir 55.0 % aptaujāto to uzskata kā labu, bet 33.5 % aptaujāto uzskata, ka kvalitāte nav pietiekoša – tātad tikai apmierinoša. Pakalpojumu kvalitātes rādītāji ir daudz labāki, tomēr arī 16.6 % uzskata, ka tā ir tikai apmierinoša. Arī svešvalodu zināšanas Latvijas tūrisma tirgū strādājošiem nav tik labas, kā tas būtu nepieciešams.

Tādēļ atpūtas komplekss „Ābeles” vēlas izveidot atpūtas kompleksu, kurā varētu komfortabli atpūsties un justies ērti, gan ārvalstu tūrists, gan arī Latvijas vietējais tūrists. Darbiniekiem būs prasība, zināt 2 svešvalodas. Atpūtas kompleksa darbiniekiem, t.i., menedžerim un klientu pieņemšanas darbiniecēm būs jāapmeklē mācību kursi par mākslu runāt ar klientu, un apmierināt klienta vēlmēs, lai klientam paliek labas atmiņas par šo atpūtas kompleksu un šis klients vēlētos šeit atgriezties. Kā arī, iespējams šis klients pastāstīs par atpūtas kompleksu saviem draugiem, kas ir vislabākā reklāma uzņēmumam.

4. Produkta raksturojums.

Pakalpojumi ieņem arvien nozīmīgāku vietu cilvēku dzīvē. Pēdējo desmitu gadu laikā pakalpojumu īpatsvars valstu ekonomikā ir strauji palielinājies. Pakalpojuma sfēras īpatsvara palielināšanās ir izskaidrojama ar iedzīvotāju ienākuma līmeņa paaugstināšanos un brīvā laika palielināšanos, kas paver plašas iespējas tūrisma un izklaides pasākumu organizēšanas pakalpojumu sniegšanai. Pakalpojums ir jebkura darbība, ko kāds var sniegt kādam citam, bet gala rezultātā pakalpojuma saņēmējs nav ieguvis kaut ko sataustāmu.

Atpūtas kompleksā „Ābeles” piedāvās sekojošus pakalpojumus:

- viesu mājas pakalpojumus, kuros ietilpst viesu izmitināšana un apkalpošana,
- pirts īre,
- banketu zāles īre;
- makšķerēšanu,
- piknika vieta (4 gab.) – ugunskurs, soli, galds,
- izīrējams grils (4.gab.),
- sporta laukumu ar volejbola tīklu,
- banketu apkalpošana (pēc iepriekšēja pieteikuma),
- braucieni ar velosipēdu (izveidoti 5 velomaršruti),
- ziemā – slidošana uz ledus – uz speciāli notīrīta dīķa,

Istabas plānotas divvietīgas, ar divguļamām gultām, turklāt ar iespēju katrā istabā vēl ievietot papildus gultu.

Servisi :

- autostāvlaukums,
- telšu vietas,
- piknikas vietas (4 aprīkotas piknika vietas ar ugunskura vietām, krēsliem un galdiem),
- izīrējama pirts ar baseinu,
- sporta laukums,
- izīrējami grili,
- izīrējami velosipēdi,
- makšķerēšana dīķos.

Pakalpojumu kvalitātei jābūt tādai, lai jebkurš atpūtas kompleksa viesis justos ērti un justu, ka viņš ir gaidīts un nozīmīgs.

Viesnīca būs divstāvīga ēka ar 10 labiekārtotiem numuriem, no kuriem 2 būs piemēroti arī cilvēkiem ar īpašām vajadzībām.

Viesnīcas pirmajā stāvā būs viesu pieņemšana.

Visās viesnīcas istabās paredzēts:

- duša , tualetes piederumi,

- ērtības cilvēkiem ar īpašām vajadzībām (2 numuri speciāli aprīkoti),
- kabeļtelevīzija,
- telefons,
- interneta pieslēgums,
- gaisa kondicionēšana,
- fēns.

Istabu cenas aplūkojamas 6.1.tabulā.

Banketu zāle ar ietilpību līdz 50 personām. Šī zāle ir plānota visnoslogotākā, jo to plānots izmantot katras brīvdienas, kā arī pa nedēļas vidu, klientam pasūtot pirti, viņš pasūta arī šo zāli, kurā viesiem ir iespējams atpūsties. Zālē ir kamīns, kas daudz viesiem šķiet pievilcīgs atribūts, tādējādi rodot šai zālei mājīguma sajūtu.

Pirts telpa ar baseinu, biljarda telpu un atrodas blakus banketu zālei un arī plānots, ka tiks ļoti bieži izmantotas. Tā kā pirts Latvijā izmanto ļoti daudzas personas, svinot dažādas jubilejas, vai arī izmantojot telpas pasākumiem ar darba kolēģiem.

Dīki. Atpūtas kompleksa atrašanās vieta - Praulienas pagasta „Ābelēs” šobrīd jau ir izveidotie 7 dīki attēloti bildēs:

Bilde Nr.1



Bilde Nr.2



Bilde Nr.3





Bildē Nr. 1 redzams lielākais dīķis ar saliņu. Šis dīķis atradīsies aptuveni 100 m no plānotās pirts ēkas atrašanās vietas. Bildē Nr.2 redzams skats uz diviem dīķiem, šie dīķi būs vistālāk no viesu mājas – 300 m attālumā. Bildē Nr.3 redzami trīs dīķi, kas atradīsies 250 m no viesu mājas. Bildē Nr.4 redzams dīķis, kurš būs paredzēts gan makšķerēšanai, gan peldēšanai.

Netālu no viesu nama būs izveidotas speciāli aprīkotas 4 piknika vietas ar ugunsкура vietām, galdiem un krēsliem. Būs arī iespējams izīrēt 4 grilus, ar kuriem klienti varēs paši sagatavot ēšanai savas nomakšķerētās zivis, vai arī līdzpaņemt gaļu.

Kā ļoti svarīgu priekšnoteikumu tūristu grupu un lielu pasākumu apkalpošanai autore vērtē auto stāvlaukumu un visas iespējas, kurās iespējams papildus izvietot autobusus un automašīnas.

Tā kā atpūtas kompleksā būs arī iespējams izīrēt velosipēdus, tad 4.1.tabulā ir apskatīti tuvākie un ievērojamākie apskates objekti. Personām, kuras būs ieradušās atpūsties atpūtas kompleksā „Ābeles”, būs iespēja ar savu auto, vai arī izīrējot velosipēdu, doties apskatīt šīs ievērojamās vietas.

Tuvākie apskates objekti

Nr.p.k.	Objekta nosaukums	Attālums līdz objektam
1.	Lazdonas evaņģēliski luteriskā baznīca	1.9 km
2.	Salu ūdensdzirnavas	2.0 km
3.	Ūbānu Baznīckalns	2.1 km
4.	Lazdonas Sv. Trijādības pareizticīgo baznīca	2.3 km
5.	Ūbānu pilskalns	2.3 km
6.	Lazdonas muiža	2.6 km
7.	Rāceņu ozols	2.8 km
8.	Lazdu priede	3.2 km
9.	Piemīņas plāksne rakstniekam J. Ezeriņam	4.0 km

5. Cenu politika

Plānotā atpūtas kompleksa cenas būs atbilstošas cilvēkiem ar vidējiem ienākumiem (skat. 5.1.tabulā). Daži pakalpojumi būs bezmaksas, piemēram, mašīnas novietošana stāvvietā, piknika vietas izmantošana, speciāli izstrādāti velomaršruti, iekļaujot tuvākās apskates vietas, kas norādītas 5.1.tabulā.

5.1. tabula

Atpūtas kompleksa "Ābeles" produkcijas sortimenta noteiktās cenas

Nosaukums	Vienības cena, Ls
Istabiņas īre: - 2-vietīga - papildus gulta	12 Ls 5 Ls
Telšu vieta	1,50 Ls
Pirts īre	30 Ls/diennaktī
Banketu zāles īre	60 Ls/diennaktī
Makšķerēšana	5 Ls dienas karte + papildus samaksa saskaņā ar makšķerēšanas noteikumiem*
Velosipēdu īre	1 Ls/h
Grila īre	2 Ls
Makšķeres īre	1,5 Ls
Slidošana	1 Ls/h

**Makšķerēšanas noteikumi*

- Vienam makšķerniekam atļauts makšķerēt ar divām makšķerēm un ne vairāk kā diviem āķiem katrai makšķerei.
- Samaksājot 5,00 Ls par makšķerēšanas atļauju, 3 kg karpu var ņemt līdz bez maksas, bet par pārējām izmakšķerētajām zivīm, kā arī karpām, kas pārsniedz norādīto bezmaksas daudzumu, jāmaksā saskaņā ar zemāk norādīto cenrādi.

- Noķertās zivis ir vai nu nekavējoties jānogalina (ja vēlaties tās ņemt līdzi) vai arī jāatlaiž, tās nedrīkst dzīvas turēt uzglabājamos tīkliņos. Šāds noteikums nepieciešams, jo zivis, uzturoties tīkliņos, satraumē gļotādu un pēc tam atlaistas var saslimt un arī lielā bieztībā dzīvojot, iznēsāt slimības citām zivīm. Dabiskās ūdenstilpnēs, kur zivju bieztība ir ievērojami mazāka, šis risks nav aktuāls¹⁴.

- Makšķerēt atļauts diennakts gaišajā laikā - no rīta ausmas līdz vakara krēslai¹⁵.
- Beidzot makšķerēšanu, noķerto zivju daudzums jāuzrāda pārvaldniekam.

Apmeklētāju pienākums ir savākt visus savus atkritumus un izvest tos ārpus ūdenskrātuves teritorijas.

Cenas

Maksa par makšķerēšanas atļauju vienam cilvēkam ir 5 Ls dienā. Maksa par zivīm ir šāda: karūsas - 0,70 Ls/kg, karpas, līdakas, līņi, asari - 1,60Ls/kg.

Projekta autore plāno ar katru gadu pārrēķināt pakalpojumu cenas, atkarībā no pieprasījuma skaita un dzīves līmeņa sadārdzināšanās.

Pārējo pakalpojumu cenas noteiktas, izvērtējot konkurentu piedāvāto pakalpojumu cenas. Atpūtas kompleksa pakalpojumu cenas nav augstākas kā konkurentiem, tās ir vai nu vienādā līmenī, bet daudzi pakalpojumu piedāvāti par zemākām cenām, tādējādi potenciālo klientu acīs atpūtas komplekss izskatīsies pievilcīgāks cenu ziņā par konkurentiem.

5.2. tabula

Tuvāko konkurentu piedāvāto pakalpojumu cenas¹⁶

Konkurenta nosaukums	Piedāvātie pakalpojumi	Cenas
„Grašu pils”	2-vietīgs numuriņš	No 14 Ls/persona ar brokastīm
„Kadiķi”	2-vietīgs numuriņš	14 Ls/par istabiņu bez brokastīm
	Pirts īre	Sākot no 20,00 Ls
„Puduļi”	Istabiņu īre	Sākot no 10 Ls/ par personu
	Telts vieta	3 Ls
„Gaiziņstrars”	2-vietīga istaba	8 Ls/ no personas
	Pirts īrte	20,00/ par reizi
„Smeceres krogs”	2-vietīga istabiņa	20 Ls no personas vai 25 Ls par istabiņu
	Papildus gultas vieta istabiņā	5 Ls/par gultas vietu
	Saunas īre	20 Ls pirmā stunda, katra nākamā – 15 Ls.
	Brokastis	2,50 Ls no personas

¹⁴ www.likumi.lv

¹⁵ www.likumi.lv

¹⁶ www.vietas.lv

„Madaras”	2-vietīgs numuriņš	12,00 Ls/ istabiņa
	Teltsvieta	1,00 Ls
	Grila īre	2,00 Ls

Kā redzams no 5.2. tabulas konkurentu cenas par naktsmītnes svārstās no 8 Ls par personu līdz pat 20 Ls no personas par istabiņu. Telts vieta maksā 3 Ls. Atpūtas kompleksa „Ābeles” jāņem vērā šādas svārstības un sava cena jānosaka ņemot vērā arī izmaksas. Atpūtas kompleksa „Ābeles” piedāvāto pakalpojumu cenas apskatāmas 5.1 tabulā. Tomēr salīdzinot konkurentu cenas, atpūtas kompleksa piedāvāto pakalpojumu cenas būs zemākas kā konkurentiem, ņemot vērā, ka uzņēmums būs jauns un vēl nepazīstams.

Saskaņā ar 2004.gada 1.maija grozījumiem likumā „Par pievienotās vērtības nodokli” viesu izmitināšanas pakalpojumiem viesu izmitināšanas mītnēs (viesnīcās, moteļos, viesu mājās, lauku tūrismam izmantojamās mājās, kempingos, tūrisma mītnēs) izmanto 5% PVN likmi.

6. Mārketinga plāns

Mārketings tūrisma sfērā – tas ir tūrisma pakalpojuma plānošanas un izstrādāšanas, kā arī pārdošana, realizēšanas, pieprasījuma stimulēšanas un cenas veidošanas darbība.

Šī darbība palīdz saņemt tūristiem tūrisma pakalpojumu un tajā pašā laikā ražotājiem saņemt peļņu. Eiropas valstu ilggadējā pieredze pierāda, ka tūrisma mārketinga efektivitāte ir atkarīga no veiksmīgas valsts, sabiedrisko organizāciju un privātā sektora sadarbības, finansu līdzekļiem, un, galvenokārt, no skaidri definētas mārketinga stratēģijas.¹⁷

6.1. Mērķa tirgus noteikšana

Uzņēmējdarbībā konkurētspējīgāks ir tas uzņēmums, kas salīdzinājumā ar citiem precīzāk zina, kādas, kādā veidā un kā klientu vajadzības ir jāapmierina. Ir nepietiekami zināt, ar kādiem pakalpojumiem nodarbojas uzņēmums, kādas preces tas ražo. Gan preces, gan pakalpojumi paši par sevi nav svarīgi pircējam. Preces un pakalpojumi veido uzņēmējdarbību tikai tad, kad tie ir pieprasīti cilvēku vēlmju un vajadzību apmierināšanai. Bez pieprasījuma nav konkurētspējas, praktiski nav uzņēmējdarbības.

6.2. Konkurentu analīze

Praulienas pagastā jau atvērta viena viesu māja, kas piedāvā klientiem līdzīgus pakalpojumus. Tomēr atpūtas komplekss „Ābeles” piesaistīs klientus ar saviem dīķiem, kuros kaislīgi makšķernieki, tāpat arī vienkārši atpūtnieki varēs makšķerēt vai vienkārši atpūsties to tuvumā.

6.1.tabula

Tuvākie konkurenti Madonas rajonā ir sekojoši¹⁸

Nr.p.k.	Viesu mājas nosaukums	Atrašanās vieta
1.	Viesu māja „Grašu pils”	Cesvaines pag.
2.	„Kučuru dzirnavas”	Aronas pag.
3.	„Apiņu kalte”	Praulienas pag.
4.	„Kadiķi”	Vestienas pag.
5.	„Abrienas”	Bērzaunes pag.
6.	„Bērzi”	Murmastienes pag.
7.	„Ezernieki”	Indrānu pag.

¹⁷ Янкевич В. С., Безрукова Н. Л. Маркетинг в гостиничной индустрии и туризме. - Москва: Финансы и статистика, 2003.- 415 стр.

¹⁸ www.vietas.lv

8.	„Gaiziņstrars”	Bērzaunes pag.
9.	„Lauva”	Madona
10.	„Madaras”	Lazdonas pag.
11.	„Puduli”	Mārcienas pag.
12.	„Smecerēs krogs”	Mārcienas pag.
13.	„Vējkalna nams”	Ērgļu pag.
14.	„Vestiena”	Vestienas pag.
15.	„Ļaudona”	Ļaudonas pag.
16.	„Mārcienas muiža”	Mārcienas pag.
17.	„Jumurdas muiža”	Jumurdas pag.
18.	„Kalmes”	Ērgļu pag.
19.	„Zīļulejas”	Dzelzavas pag.
20.	„Golgāts”	Bērzaunes pag.

Kā redzams no 6.1 tabulas, kopā Madonas rajonā atrodas 16 viesu mājas, bet ne viena no šīm atpūtas vietām nepiedāvā tādu pakalpojumu, kā makšķerēšana septiņos dažādos dīķos. Pārsvarā visas viesu mājas piedāvā līdzīgus pakalpojumus, t.i., viesu izmitināšana ar brokastīm vai bez brokastīm, pirts tīri. Ir arī tādas atpūtas vietas, kas radītas ziemas izklaidei – slēpošanai, tāda ir „Gaiziņstars”. Vasaras un pavasara, rudens periodos, kad nav iespējams slēpot, atpūtas vieta piedāvā dažādus pasākumus – uzaicina grupas, u.c.. „Gaiziņstars” ir lielākais un arī atpazīstamākais atpūtas uzņēmums Madonas rajonā.

6.2. tabula

Viesu mājas Madonas rajonā.¹⁹

Viesu mājas nosaukums	Priekšrocības	Trūkumi
„Grašu pils”	- Ir mājas lapa; - istabiņu interjers veidots senlaicīgā stilā – radot īpašu aur;	- Piedāvājumā nav iekļautas brokastis, - Mazs istabiņu skaits
„Apiņu kalte”		- Nav mājas lapas
„Kadiķi”	- Ir mājas lapa; - piedāvājumā izbrauciens ar laivu, peldvieta ar laipiņu; - makšķerēšana;	- Nav izdevīga atrašanās vieta – tālu no šosejas
„Abrienas”		- Nav mājas lapas; - nav informācijas internetā;
„Bērzi”		- Nav mājas lapas; - nav informācijas internetā;

¹⁹ <http://www.vietas.lv>

„Ezernieki”		- Nav mājas lapas; - nav informācijas internetā;
„Gaiziņstrars”	- Izdevīga vieta – blakus Gaiziņkalnam; - Ir mājas lapa	- Dārgas cenas – pirts izmantošana – 20 Ls par reizi; - 2- vietīga istabiņa – 8 Ls no personas;
„Jumurdas muiža”	- Izdevīga vieta - piedāvājumā izbrauciens ar katamarānu vai laivu - atpazīstamība	- Dārgas cenas – divvietīga istabiņa – 30 Ls/dienā; - Papildus gultas vieta istabiņā – 9 Ls/dienā;
„Lauva”		-Nav mājas lapas; - nav informācijas internetā;
„Madaras”	- Ir mājas lapa; - viesu nams atrodas pie ezera; - piedāvājumā izbrauciens ar laivu vai katamarānu; - ir peldvieta ar pludmali; - piedāvājumā vēžu ķeršana;	- Neliels numuriņu skaits – 1 vienvietīgs un 3 divvietīgi numuriņi; - sauna paredzēta 8 personām;
„Puduli”	- Ir informācija internetā; - piedāvājumā makšķerēšana; - vieta pie ezera; - piedāvājumā izbrauciens ar ūdensmotociklu, ūdensvelosipēdu;	- Nav savas mājas lapas; - dārgas cenas - gultas vieta viesu namā no 10 Ls no personas
„Smeceres krogs”	- Izdevīga vieta – Daugavpils šosejas malā; - ir mājas lapa; - iegūta popularitāte; - iecienījuši tālbraucēji šoferi; - iespējams pasūtīt brokastis;	- Dārgas cenas – 2- vietīgs numuriņš – Ls 20 no personas;
„Vējkalna nams”		- Nav mājas lapas; - nav informācijas internetā;
„Vestiena”		- Nav mājas lapas; - nav informācijas internetā;
„Laudona”		- Nav mājas lapas; - nav informācijas internetā;

Pēc 6.2 tabulas redzams, ka daudzām viesu mājām nav savas mājas lapas, kur atpūsties gribētājiem būtu iespējams aplūkot šīs atpūtas vietas piedāvātos pakalpojumus, kā arī cenas. Par daudzām viesu mājām vispār nav nekādas informācijas internetā. Tālruņu katalogos par dažām no šīm atpūtas vietām ir iespējams atrast kaut kādu informāciju, piemēram, tālruņa

numuru, bet šodien, kad internets ir tik ļoti izplatīts, reti kurš ceļot vai atpūsties gribētājs meklēs atpūtas iespējas tālruņu katalogos, tad zvanīs un jautās par katras viesu mājas piedāvājumiem un cenām. Daudz vienkāršāk taču ir internetā sameklēt visu informāciju, lieki netērējot laiku, un noskaidrot visu nepieciešamo informāciju. Tām viesu mājām, par kurām nav iespējams atrast internetā informāciju, vai nu nav nepieciešami klienti, par ko es ļoti šaubos, jo katrs uzņēmums, kurš daudz maz kaut ko saprot no uzņēmumu vadīšanas vēlas iegūt pēc iespējas lielākus ieņēmumus, tātad piesaistīt vairāk klientu un iegūt arvien lielāku popularitāti, vai arī šo uzņēmumu vadītāji neseko līdzī laimam.

Atpūtas kompleksam „Ābeles” būs sava mājas lapa, kas tiks izveidota jau pirms atpūtas kompleksa darbības uzsākšanas, jo ir ļoti svarīgi, lai klients varētu visu sev nepieciešamo informāciju atrast internetā. Šajā mājas lapā būs visi atpūtas kompleksa piedāvātie pakalpojumi, to apraksts un arī to cenas. Mājas lapā būs karte ar maršrutiem, kā atbraukt līdz viesu mājai no Rīgas, no Madonas, kā arī no citām lielākajām pilsētām, lai atvieglotu klientiem nokļūšanu atpūtas kompleksā.

6.3. tabula

Atpūtas kompleksa “Ābeles” priekšrocība un trūkumi salīdzinājumā ar konkurentiem

Priekšrocības	Trūkumi	Kā pārvarēt trūkumus
Jaunas ēkas – celtas saskaņā ar ES standartiem un prasībām.	Jauns, nezināms atpūtas komplekss	Reklāmas pasākumi
Būs mājas lapa internetā, ar laiku būs iespējams arī internetā rezervēt pirti, banketu zāli vai istabiņu.	Attiecīgā nozarē nepieredzējuši atpūtas kompleksa vadītāji	Konsultēties ar pieredzējušiem nozares pārstāvjiem
Iespējams norēķināties ar karti.	Atrašanās vieta ir tālu no lielajām pilsētām, piem., Madonas	Atpūtas kompleksa mājas lapā būs izstrādāts maršruts, kā ātrāk atbraukt no lielākajām Latvijas pilsētām.
Izdevīgākas cenas kā konkurentiem.	Atrašanās vieta ir patālu no šosejas.	Pie šosejas, kur jānogriežas uz Praulienu tiks uzstādīta norāde uz viesu mājas atrašanās vietu.
Plaša reklāmas kampaņa ar reklāmu televīzijā.	Atpūtas komplekss nepiedāvā ēdināšanas pakalpojumus.	Sākotnēji brokastis viesim, kas paliks viesu mājā tiks piedāvātas, arī banketu apkalpošana ar laiku kļūs par uzņēmuma piedāvāto pakalpojumu, sākotnēji tikai ar iepriekšēju pieteikšanos. Vēl viesiem tiek dota iespēja pašiem pagatavot sev maltīti uz grila vai kādā no speciāli

		izveidotajām piknika vietām.
Atpūtas komplekss atrodas tālu no šosejas, tā kā klientiem būs iespēja baudīt pilnvērtīgu atpūtu mierīgā atmosfērā.		
Mājas lapa ar plašu informāciju par atpūtas kompleksu.		

6.3 tabulā aprakstītas galvenās priekšrocības, trūkumi, salīdzinājumā ar konkurentiem, kā arī piedāvāti trūkumu novēršanas veidi.

Galvenās priekšrocības salīdzinājumā ar konkurentiem būs plaša informācija internetā par atpūtas kompleksu. Tiks izveidota mājas lapa ar plašu informāciju par piedāvātajiem pakalpojumiem, kā arī maršrutiem, kā no attiecīgās pilsētas, kur atrodas klients nokļūt līdz atpūtas kompleksam. Uzņēmums 2008. gada reklāmas budžetam ir atvēlējis daudz līdzekļu (skat. 7.2 tabulu), kas nozīmē, ka atpūtas komplekss tiks plaši reklamēts. Ir arī paredzēts reklamēt atpūtas kompleksu televīzijā, raidījumā par atpūtas iespējām Latvijā.

Trūkumus, kas aprakstīti 6.3 tabulā atpūtas kompleksa mārketinga vadītājam būs viegli novērst. Tādu trūkumu, kā neizdevīgu atrašanās vietu, iespējams labot, ieliekot mājas lapā informāciju, kā klientam no viņa atrašanās vietas nokļūt līdz atpūtas kompleksam, kā arī uzstādot izkārtnes pie pagrieziena uz Praulienu.

Pieredzes trūkumu gan nav tik viegli atrisināt, bet tas ir iespējams. Ir daudzas tūrisma asociācijas Latvijā, kuras palīdz ar tūrismu saistītiem uzņēmumiem ar padomu (divas no tām ir aprakstītas 6.3 nodaļā).

Ēdināšanas trūkumus iespējams novērst, iegādājoties grilus, uz kuriem viesi paši varēs pagatavot sev maltīti no nomakškerētajām zivīm vai arī no līdzpaņemtās pārtikas. Kā arī klienti varēs izmantot iespēju pagatavot maltīti uz ugunsкура speciāli aprīkotās vietās ar galdiem un krēsliem.

6.3. SVID analīze

6.4. tabula

Atpūtas kompleksa SVID analīze

Stiprās puses	Vājās puses
<ul style="list-style-type: none"> ◦ Viesu nams būs celts no jauna, ievērojot visas sanitarhigiēniskās prasības un normas viesu izmitināšanas iestādēm; 	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Darbiniekiem nav speciālas izglītības, tikai darba pieredze; ◦ Informācijas trūkums;

<ul style="list-style-type: none"> ◦ Atpūtas kompleksa gleznainā apkārtnē, klusums, dabas tuvums; ◦ Piedāvātās atpūtas iespējas; ◦ Atpūtas kompleksa sākotnējā cenu politika būs - zemākas cenas kā tuvākajiem konkurentiem; ◦ Iespēja pasūtīt ēdināšanu pēc iepriekšēja pieteikuma; ◦ Darbinieki gatavi darboties dažādos projektos, lai celtu savu kvalifikāciju un pieredzi ; 	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Vadošo darbinieku nepietiekamā pieredze tūrisma jomā; ◦ Atpūtas kompleksa atrašanās vieta ir samērā tālu no tuvākās lielākās pilsētas - Madonas;
Iespējas	Draudi
<ul style="list-style-type: none"> ◦ Atpūtas komplekss meklē partnerus, lai paplašinātu viesu loku un veidotu atpazīstamību ; ◦ Darbiniekiem ir daudz neizmantoju iespēju celt savu profesionalitāti; ◦ Veidot jaunus reklāmas pasākumus; ◦ Aktīvāk reklamēt atpūtas kompleksa piedāvātos pakalpojumus. 	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Darbinieku neatbilstība ieņemamam amatam ◦ Darbinieki strādā bez sapratnes par uzņēmuma vadmotīvu un attīstības perspektīvām ◦ Tuvākajā apkārtnē plānots atvērties vēl dažiem viesu namiem.

Pēc 6.4. tabulas var secināt, ka atpūtas kompleksam vajadzēs labu reklāmu, lai iegūtu atpazīstamību, jo tā atrašanās vieta ir samērā tālu no Rīgas, bet no otras puses atpūtas komplekss atradīsies tikai 30 km attālumā no ievērojamākā Latvijas kalna – Gaiziņkalna. Arī atpūtas kompleksa piedāvātie pakalpojumi būs diezgan unikāli. Neviena no atpūtas kompleksa tuvākā apkārtnē esošajām atpūtas vietām nepiedāvā makšķerēšanu. Turpretī atpūtas kompleksā „Ābeles” būs iespēja atpūtniekiem izvēlēties no septiņiem dažādiem dīķiem, kur makšķerēt, turklāt katrā dīķī tiks audzētas dažādas zivju sugas.

Atpūtas kompleksam ir iespējas veidot popularitāti, meklējot partnerus, piemēram, tūrisma aģentūras vai tūrisma asociācijas. Caur tūrisma aģentūrām un tūrisma asociācijām ir lielas iespējas reklamēt atpūtas kompleksa piedāvātās atpūtas iespējas ārzemniekiem, kuri plānojuši pavadīt savu laiku atpūšoties Latvijā un izmantot Latvijas atpūtas vietu piedāvātās iespējas, kā arī reklāmas izplatīšanu un citiem pasākumiem, kas veicina mārketinga attīstību uzņēmumā.

Latvijā ir vairākas tūrisma asociācijas, jaunākā un, pēc autores domām, progresīvākā ir e- Tūrisma Asociācija, kur tiek apvienoti lielākie Latvijas interneta portāli par tūrisma iespējām Latvijā. Šīs asociācijas viena no galvenajiem mērķiem ir „Ar savu darbību veicināt Latvijas e-tūrisma uzņēmumu konkurētspēju Latvijas un ārējos tirgos; Pastāvīgi veikt Latvijas tūrisma tirgus informācijas apkopošanas funkciju, kļūstot par atzītāko nozares informācijas centru”.²⁰ Atpūtas kompleksam noteikti vajadzētu iestāties šajā asociācijā, kas dos lielas atpazīstamības un reklamēšanās iespējas.

Atpūtas kompleksa noteikti vajadzētu arī iestāties Latvijas Tūrisma Aģentūras Asociācijā, kura otrs nosaukums ir Lauku Ceļotājs, kur šīs asociācijas nosaukumā jau ir ietverta šī aģentūras darbības koncepcija – lauku tūrisma attīstība. Šīs asociācijas viens no galvenajiem mērķiem ir „veicināt sadarbību ar vietējām, ārvalstu un starptautiskajām tūrisma apvienībām un asociācijām, piedāvāt konsultatīvos pakalpojumus biedriem jautājumos, kas saistīti ar tūrisma biznesa attīstību”.²¹

6.4. Mārketinga koncepcija

Mārketingu ir uzņēmējdarbība, kas efektīvi un produktīvi veicina apmaiņu, kuras mērķis ir klienta vēlmju un vajadzību apmierināšana, radot produktu vai pakalpojumu, to izplatot, virzot tirgū un nosakot cenu. Tātad, mārketinga pamatā ir cilvēka vēlmju un vajadzību apmierināšana ar īsto produktu par īsto cenu, pārdodot to īstajā vietā, nodrošinot ar īsto informāciju un darot to visu labāk konkurentiem²².

Ir ļoti daudz cilvēku ar dažādām vēlmēm un vajadzībām – mūsu pakalpojumu potenciālie pircēji. Kopumā šo plašo grupu var nosaukt par mūsu tirgu: cilvēki, kuri spēj, vēlas un ir pilnvaroti pirkt mūsu pakalpojumus. Mārketinga uzdevums ir izveidot speciālu mārketinga pasākumu kopumu, lai apmierinātu pircēju vēlmes.

Kā jebkurā uzņēmumā, arī viesnīcā mārketinga plānošana ieņem vienu no svarīgākajām vietām veiksmīgas darbības nodrošināšanā.

Atpūtas kompleksa Ābeles menedžera pienākumos ietilps analizēt:

1. biznesa un ekonomisko vidi,
2. valsts fiskālās politikas un likumdošanas izmaiņu ietekmi uz viesnīcu biznesu kopumā un uz atpūtas kompleksu konkrēti.

Informācija var būt primāra – tiek vākta jauna informācija, un sekundāra – tāda, kas jau ir savākta. Primāra informācija var tikt ievākta, veicot eksperimentus, aptaujas, epizodisko un privāto arhīvu pētījumus, dažāda veida novērojumus un apsekojumus. Sekundārā informācija ir lētāka un ātrāka. Šāda informācija var būt iekšēja un ārēja.

²⁰ www.e-turisms.lv

²¹ www.alta.net.lv

²² 1.Denisons D.,Tobi L. Ievads reklāmā.-“Kamene”, 2000.-52.-58.lpp.;

Iekšējā informācija viesnīcā laimīgā kārtā var tikt ievākta regulāri: par esošajiem klientiem, pārdošanu un pakalpojumiem.

Ieraksti par klientiem būs atrodami:

- viesnīcas reģistrā – tas ir jāveic likuma kārtībā un ietver klienta vārdu, uzvārdu, adresi, ierašanās datumu, aizņemto numuru;
- rezervācijas pieprasījumos – pieprasījuma datums, rezervācijas avots (tieši uz viesnīcu, ar tūrisma firmas vai viesnīcas pārstāvja starpniecību),
 - rezervācijas metode (telefons, fax, vēstule vai citādi),
 - viesu statuss (privāts, firmas pārstāvis),
 - viesu indeksā – alfabētiskā kārtībā informācija no reģistra un rezervācijas, pievienojot transporta veidu un vizītes mērķi.

Šāda informācija ir ļoti noderīga, jo :

- veicot ģeogrāfisku atlasī, parādās biznesa avoti,
- var izcelt atkārtotus un patstāvīgus klientus,
- Ir iespējams analizēt viesu apmeklējumus pēc to ierašanās datumiem,
- pēc vizītes mērķa.

Līdz ar to ir iegūta ļoti noderīga informācija, uz kuru var turpmāk balstīties, plānojot un veidojot reklāmas pasākumus atpūtas kompleksa popularizēšanai, jo, zinot klientu paradumus un vēlmes, ir iespējams tās optimāli arī apmierināt.

Viesnīcas reģistra vešanu paredz LR likumdošana, tas ir obligāts katrā viesnīcā. Tajā tiek reģistrēti: viesu vārds, uzvārds, ierašanās datums, adrese, numurs, kurā viesis apmeties. Šāds reģistrs atpūtas kompleksā tiks veikts ar noteiktas datorprogrammas palīdzību, datorā informāciju grupējot pa noteiktām iedaļām un analizējot iegūtos datus, kā arī vēl papildus viesi tiks manuāli ieģrāmatoti viesu grāmatā, tā minimizējot tehnoloģisko risku, ja gadījumā kaut kas gadās ar datoru.

Datus par rezervāciju pieprasījumiem saņem viesnīcas administrators vasarā , ziemā šos pienākumus pildīs menedžeris.

Informācija par pārdošanu:

- viesu rēķini, kas ietver visas nomaksātās summas, maksāšanas veidu,
- dublētie rēķini virsgrāmatā, kas parāda individuālos rēķinus, kuri saglabājas viesnīcai,
- ikdienas pārskats, kurā tiek savākta un analizēta informācija par dienas pārdošanu,
- kases grāmata, kas glabā galvenos ierakstus par norēķiniem.

Informācija par pakalpojumiem

Tradicionāls informācijas avots par sniegtajiem pakalpojumiem viesnīcās ir anketas viesu numuros .

Plānots atpūtas kompleksā izstrādāt anketu viesu apmierinātības ar sniegtajiem pakalpojumiem novērtēšanai. Anketa aptvers jautājumus par viesnīcas pakalpojumiem, viesiem

tiek lūgts novērtēt atsevišķus pakalpojumus pēc noteiktas skalas, kā arī izteikt savas īpašās piezīmes. Tomēr šādas anketas lietderība tieši informācijas iegūšanai nav sevišķi liela, jo anketas aizpildīšana protams nav obligāta un parasti to aizpilda tikai kādi 20% viesu. Un arī šī iegūtā informācija nedod objektīvu priekšstatu par reālo situāciju, jo parasti šeit atspoguļojas galēji viedokļi. Taču anketas esamība viesu numurā dod savu psiholoģisko efektu, tā viesim parādot, ka viesnīca vēlas padarīt viņa apmeklējumu pēc iespējas patīkamāku.

Ārējā informācija ir iegūstama:

- mārketinga pētījumu firmās,
- dažādās valdības publikācijās,
- internacionālos avotos, tādos kā Pasaules Tūrisma Organizācija (WTO), Eiropas Savienība, Apvienotās Nācijas,
- nozares asociācijas, Latvijas Tūrisma pārvaldē, Latvijas Viesnīcu un restorānu asociācijā,
- citu uzņēmumu gada pārskatos.

7. Pārdošanas veicināšanas pasākumi.

Lai informētu potenciālos klientus par šo atpūtas kompleksu un tā piedāvātajām atpūtas iespējām, kompleksam būs nepieciešama reklāma. Komplekss tiks reklamēts jau pirms savas darbības sākšanas, lai potenciālie klienti jau būtu informēti par to, ka tuvākajā nākotnē viņiem tiks piedāvātas dažādas atpūtas un izklaides iespējas. Kad atpūtas komplekss uzsāks savu darbību, tas tiks vērienīgi atklāts ar uguņošanu un atbilstošu izklaides pasākumu. Kad atpūtas komplekss savu darbību būs uzsācis, tad, rūpīgi plānojot reklāmas budžetu, tas tiks reklamēts, gan vietējos, gan republikas masu medijos.

Atpūtas kompleksam tiks izveidota sava mājas lapa.

7.1.tabula

Reklāmas pasākumi

Reklamēšanas veids	Vieta	Apraksts
Reklāmas publicēšana	<ul style="list-style-type: none"> Izziņu dienesti Žurnāli, laikraksti Mājas lapas izveidošana Intenēta Reklāma Madonas pilsētas mājas lapā Reklāma interneta portālos Reklāma TV 	<p>Bezmaksas publikācijas ZL Hotline, 1188, Inter info telefonu grāmatās, kā arī visu nepieciešamo informāciju var uzzināt pa bezmaksas tālruni 7770777.</p> <p>Laikrakstos – Latvijas Avīze, Stars – Madonas rajona laikraksts.</p> <p>Izstrādās speciāli dizaineri un tā būs pieejama gan latviešu, gan krievu, gan angļu valodās. Mājas lapa regulāri tiks atjaunota. Mājas lapā būs atrodama plaša informācija par atpūtas kompleksu, tā piedāvātajiem pakalpojumiem, cenām, kā arī būs maršrutu apraksti ar karti, kā nokļūt līdz atpūtas kompleksam no klienta atrašanās vietas.</p> <p>Ievietot aprakstu par atpūtas kompleksu Madonas pilsētas mājas lapā.</p> <p>Reklāmas ievietošana ar tūrismu saistītos interneta portālos – www.viss.lv; www.pirtis.lv; www.vietas.lv.</p> <p>Reklāma TV raidījumā „Tūrisma ceļvedis” LTV1.</p>
Reklāmas izkārtnes izveidošana	<ul style="list-style-type: none"> Uz ielas 	<p>Pie pagrieziena uz Praulienu;</p> <p>Pie pagrieziena uz „Ābelēm”</p>
Bukletu izgatavošana	<ul style="list-style-type: none"> Izstādes 	<p>Jāpiedalās visās izstādēs, kur tiks iekļauts jebkas par tūrismu un atpūtas iespējām Latvijā</p>

Pēc 7.1.tabulas redzams, ka reklāmai tiks atvēlēts liels budžets, reklāma būs ļoti dažāda. Tiks aptverti gandrīz visu veidu mediji – laikraksti, internets, televīzija. Reklāmas budžets 2008. gadā būs lielāks (skat.7.2. tabulu), ņemot vērā, ka atpūtas komplekss savu darbu uzsāks 2008. gadā. Reklāmai ir atvēlēts samērā liels budžets, jo ar labu reklāmu uzņēmuma panākumi jau ir garantēti. Protams, ar labu reklāmu vien nepietiek, tādēļ arī uzņēmumam būs mārketinga vadītājs, kas nodarbosies ar klientu vēlmju apmierināšanu, un uzņēmuma vārda popularizēšanu. 2009.gadā reklāmas budžets tiks samazināts (skat.7.3.tabulu), bet tomēr arī turpmākajos gados atpūtas kompleksa reklāmai tiks atvēlēts liels budžets, lai piesaistītu arvien jaunus klientus, kā arī noturētu pastāvīgos klientus.

Atpūtas komplekss reklāmu ievietos populārākajos tālruņu katalogos, kur to iespējams izdarīt bez maksas, jo mūsdienās, kad internets ir tik ļoti izplatīts, reti kurš ceļot vai atpūsties gribētājs meklēs atpūtas iespējas tālruņu katalogos, tad zvanīs un jautās par katras viesu mājas piedāvājumiem un cenām. Daudz vienkāršāk ir internetā sameklēt visu informāciju, lieki netērējot laiku, un noskaidrot visu nepieciešamo informāciju, tādēļ atpūtas komplekss ievietos informāciju par saviem pakalpojumiem arī populārākajos interneta portālos, kuri ir saistīti ar tūrismu, tie ir www.pirtis.lv, www.vietas.lv, www.viss.lv (skat. 7.1. tabulā)

Atpūtas kompleksam „Ābeles” būs sava mājas lapa, kas tiks izveidota jau pirms atpūtas kompleksa darbības uzsākšanas, jo ir ļoti svarīgi, lai klients varētu visu sev nepieciešamo informāciju atrast internetā. Šajā mājas lapā būs visi atpūtas kompleksa piedāvātie pakalpojumi, to apraksts un arī to cenas. Mājas lapā būs karte ar maršrutiem, kā atbraukt līdz viesu mājai no Rīgas, no Madonas, kā arī no citām lielākajām pilsētām, lai atvieglotu klientiem nokļūšanu atpūtas kompleksā.

Paredzēta arī reklāma televīzijas raidījumā „Tūrisma ceļvedis” Latvijas Televīzijas 1. kanālā. Šis ir raidījums par atpūtas un tūrisma iespējā Latvijā, tādēļ arī atpūtas komplekss ir paredzējis šim reklamēšanas veidam budžetu. Šī reklāma paredzēta likt aprīlī, tā kā tas ir mēnesis, kad daba sāk jau lēnām mosties un atpūtnieki jau sāk plānot savus atvaļinājumus vasarā. Iespējams, ieraugot šo raidījumu, kāds no potenciālajiem klientiem iegaumēs šo atpūtas kompleksu un vasarai sākoties vēlēties tur pabūt.

Atpūtas kompleksa "Ābeles" reklāmas budžets 2008. gadam

Mēnesis	Bukleti	Stars	Reklāmas izkārtnes (2gb)	Interneta mājas lapa	Latvijas Avīze	www.viss.lv	www.pirtis.lv	www.vietas.lv	Reklāma TV raidījumā „Tūrima ceļvedis” LTV1	Kopā
Janvāris	100,00	10,00	300	300,00	20,00	-	200,00	50,00	-	980,00
Februāris	-	10,00	-	-	20,00	50,00	-	-	-	80,00
Marts	-	10,00	-	-	20,00	-	-	-	-	30,00
Aprīlis	-	10,00	-	-	20,00	-	-	-	300,00	330,00
Maijs	100,00	10,00	-	-	20,00	-	200,00	-	-	330,00
Jūnijs	-	10,00	-	-	20,00	-	-	50,00	-	80,00
Jūlijs	-	10,00	-	300,00	20,00	50,00	-	-	-	380,00
Augusts	-	10,00	-	-	20,00	-	-	-	-	30,00
Septembris	-	10,00	-	-	20,00	-	200,00	-	-	230,00
Oktobris	-	10,00	-	-	20,00	-	-	-	-	30,00
Novembris	-	10,00	-	-	20,00	-	-	50,00	-	80,00
Decembris	-	10,00	-	-	20,00	50,00	-	-	-	80,00
Kopā:										2.660,00

Atpūtas kompleksa "Ābeles" reklāmas budžets 2009. gadam

Mēnesis	Bukleti	Stars	Interneta mājas lapa	Latvijas Avīze	www.viss.lv	www.pirtis.lv	www.vietas.lv	Kopā
Janvāris	100,00	10,00	20,00	20,00	-	200,00	50,00	780,00
Februāris	-	-	-	-	50,00	-	-	50,00
Marts	-	-	-	-	-	-	-	-
Aprīlis	-	10,00	-	20,00	-	-	-	30,00
Maijs	100,00	10,00	-	20,00	-	200,00	-	330,00
Jūnijs	-	10,00	-	20,00	-	-	50,00	80,00
Jūlijs	-	10,00	-	20,00	50,00	-	-	80,00
Augusts	-	10,00	-	20,00	-	-	-	30,00
Septembris	100,00	-	-	-	-	200,00	-	300,00
Oktobris	-	-	-	-	-	-	-	-
Novembris	-	10,00	-	20,00	-	-	50,00	80,00
Decembris	-	10,00	-	20,00	50,00	-	-	80,00
Kopā: 1.696,00								

8. Iespējamie riski, to risinājums

Ir vairāki riska faktori, kas var negatīvi ietekmēt vai traucēt uzņēmuma darbībai, kā arī šo risku iespējamie novēršanas pasākumi. (skat.8.1. tabulu).

8.1. tabula

Riska veidi

Riska veids	Notikums, parādība	Rīcība, riska mazināšanas pasākumi
<ul style="list-style-type: none"> Sadzīves riska faktori 	<ul style="list-style-type: none"> Avārijas, ugunsgrēki, laupīšana, zādzība Kanalizācijas noplūde Neveiksmīga darbinieku atlase. Darbinieku neatbilstība ieņemamam amatam: <ul style="list-style-type: none"> neatbilstoša izglītība, kvalifikācija; neatbilstoša motivācija; nesaimnieciska rīcība; iekšējās kārtības noteikumu nepildīšana; nevīžīga attieksme pret darbu; slikti ieradumi 	<ul style="list-style-type: none"> Drošības sistēmu uzstādīšana ēkās – ugunsgrēku signalizācija, dūmu detektori. Par drošību rūpēsies apsargs. Īpašuma apdrošināšana, - zeme, ēkas, pamatlīdzekļi tiks apdrošinātas apdrošināšanas sabiedrībā. Jāuztur tehniskā kārtībā viesnīcas santehniku, veicot regulāras pārbaudes. Pieņemot darbiniekus, veikt rūpīgu darbinieku atlasi. Izvēlēties darbiniekus ar atbilstošu izglītību un pieredzi darbā. Svarīgi ir novērtēt darbinieku personiskās īpašības, spēju iekļauties kolektīvā un spēju uzņemties atbildību. Uzņēmuma vadībai ir jāiepazīstina darbinieki ar iekšējās kārtības noteikumiem, lai to nepildīšanas gadījumā darbinieku varētu saukt pie atbildības.
<ul style="list-style-type: none"> Tehnoloģiskais risks 	Datorsistēmas bojājumi	Darbinieki paralēli informācijas ievadīšanai datorā, veic ierakstus viesu grāmatā.
<ul style="list-style-type: none"> Tirgus risks 	Neprognozējams cenu pieaugums/ samazinājums	Teorētiski maz iespējams, jo nav noteikts tirgus līderis, kas tirgū varētu noteikt cenu svārstības. Menedžera pienākumos ietilps sekot konkurentu cenu izmaiņām, salīdzināt tās ar a.k. „Ābeles” cenu politiku, veikt izmaiņas cenu politikā.
<ul style="list-style-type: none"> Kredīta risks 	Procentu pieaugums, finansu līdzekļu nepietiekamība, nespēja izpildīt finansu saistības ar banku	Jāizvērtē uzņēmuma attīstības tempi, ieņēmumu plāns, jāizvērtē banku piedāvājumi kredīta izsniegšanai, jāpieņem visizdevīgākais piedāvājums,

		paredzot procentu likmju celšanos.
<ul style="list-style-type: none">• Nepārvarama vara	Dabas katastrofas un stihijas, kara darbība, karš, karadarbība, blokāde, embargo	Risku nav iespējams paredzēt, tātad arī mazināt.

9. Atpūtas kompleksa finansu plāns

Sākot uzņēmējdarbību, ir zināmas konkrētas izmaksas (dibināšanas izmaksas, sākuma bilance), bet daudzi aprēķini jāveic uz plānošanas pamata. Tāpēc pēc iespējas reālāk jānovērtē situācija konkrētā darbības nozarē.

9.1. Projekta izstrādāšanas izmaksas

Projekta izstrādāšanas izmaksas ietver visas izmaksas, kas nepieciešamas, lai projekta pamatdaļa pilnībā tiktu veikta. Lielākas izmaksas šeit sastāda celtniecības izmaksas un uzņēmumā ieguldīto investīciju izmaksas.

9.1. tabula

Projekta personāla izmaksas

Personāls	Laiks (mēneši)	Viena mēneša izmaksas (Ls)	Kopā (Ls)
Projekta vadītājs	6	200	1200

Kopā: 1200 Ls

Pēc 9.1. tabulas redzams, ka projekta vadītājs tiks nolīgts uz sešiem mēnešiem ar darba algu 200 Ls. Projekta vadītāja pienākumos ietilps projekta gaitas koordinācija no ēku būvniecības sākuma līdz beigām. Plānots, ka ēku būvniecība tiks pabeigta 6 mēnešu laikā.

9.2. tabula

Piesaistītā personāla izmaksas

Uzaicinātais personāls	Izmaksas (Ls)
Jurists – konsultants	100
Projekta arhitekts	1000
Valsts ugunsdrošības uzraugs	10
Rīgas vides veselības centrs	15
Dizaineris	150

Kopā: 1.275,00 Ls

Piesaistītā personāla atalgojums būs vienreizīgs maksājums par padarīto darbu (skat.9.2. tabulu). Jurista pienākumos ietilps sakārtots visas juridiskās lietas projekta plānošanas un ieviešanas stadijā. Viesu mājas un pirts ēkas ar banketu zāli projekta izstrādāšanā tiks piesaistīts arhitekts, kurš izstrādās un risinās visus jautājumus ar ēku projekta izstrādi. Arhitekta pienākumos ietilps viesu mājas uz pirts ēkas uzbūves plānošana, kā arī apkārtnes labiekārtošana. Valsts ugunsdrošības uzraugs tiks pieaicināts, lai atpūtas komplekss izietu pārbaudi par ugunsdrošību. Vides veselības centra pārstāvis tiks pieaicināts, lai veiktu pārbaudi par videi nekaitīgu atpūtas kompleksa darbību. Dizaineris tiks piesaistīts laikā, kad būs nepieciešams padoma viesu mājas un pirts ēkas ar banketu zāli labiekārtošanai.

9.3. tabula

Investīcijas projektā

Pozīcija	Skaitis	Ls par vienību	Kopā (Ls)
<i>Viesu mājas būvniecība</i>	1	70000	70000
<i>Pirts ēkas pārbūve</i>	1	20000	20000
<i>Uzņemšanas nodaļas iekārtošanai:</i>		3390	3390
1. tehniskais aprīkojums:			
• stacionārais dators,	1	450	450
• daudzfunkcionāla biroja ierīce (fakss, kopētājs, printeris);	1	160	160
• fiksētais tālrunis;	1	35	35
• mobilais tālrunis;	1	80	80
• mūzikas centrs;	1	95	95
• kases aparāts	1	340	340
2. mēbeles:			
• klientu pieņemšanas lete;	1	1000	1000
• galds;	1	60	60
• krēsls;	1	30	30
• skapis	1	70	70
• ādas stūra dīvāns apmeklētājiem	1	200	200
• galdiņš apmeklētājiem	1	120	120
3. kancelejas piederumi:		150	150
<i>Atpūtas telpas iekārtošanai:</i>		3410	4010
1. galda spēles:			
• biljards	1	550	550
• gaisa hokejs	1	480	480
2. mēbeles:			

<ul style="list-style-type: none"> • ādas stūra dīvēns • galdiņš • galds • aksesuāri 	2	250	500
	1	120	120
	2	350	700
		500	500
3. tehniskais aprīkojums:			
<ul style="list-style-type: none"> • televizors; • mūzikas centrs; • tumbas 	1	600	600
	1	400	400
	kompl.	160	160
<i>Āra terasei:</i>		62	448
<ul style="list-style-type: none"> • dārza galdi • krēsli • saulesargi 	6	30	180
	24	7	168
	6	25	100
<i>Apkārtnes iekārtošanai:</i>		3061	3466
<ul style="list-style-type: none"> • bērnu rotaļu laukums • lapene • piknika vieta (galds + 4 soli) • grils • apzaļumošana 		300	300
		100	100
	4	70	280
	4	25	100
		200	200
dārza tehnika:	1	300	300
<ul style="list-style-type: none"> • zāles pļāvējs – traktors • grābeklis • lāpsta • spainis 	2	2050	2050
	2	6	12
	3	6	12
		4	12
<i>Numuru iekārtošana:</i>		3495	41100
mēbeles:			
<ul style="list-style-type: none"> • gulta • iebūvējamais skapis • naktsskapītis • vannas istabas mēbeles • lampa • naktslampa • galds • krēsls • spogulis • spogulis vannas istabā 	15	500	7500
	10	1200	12000
	20	40	800
	10	350	3500
	10	45	450
	20	15	300
	10	70	700
	20	100	2000
	10	60	600
	10	40	400
2. tehniskais aprīkojums:			
<ul style="list-style-type: none"> • dušas kabīne • izlietne • wc pods • kondicionieris • fēns • fiksētais tālrunis 	10	250	2500
	10	70	700
	10	90	900
	10	300	3000
	10	30	300
	10	15	150
aprīkojums:			
<ul style="list-style-type: none"> • gultas veļas komplekts • sega +2 spilveni • dvieļu kompl. 	25	50	750
	25	110	2750
	30	10	300

• tualetes piederumi	10	150	1500
<i>Gaiņu iekārtošana:</i>	2	200	400
<i>Pirts iekārtošana:</i>		2560	2560
• sauna	1	2000	2000
• duškabīne	1	300	300
• aksesuāri		200	200
• pirts piederumi		60	60
<i>Velosipēds</i>	5	180	900
<i>Makšķere</i>	10	30	300
<i>Autostāvvietas iekārtošana</i>		2000	200
<i>Citi izdevumi</i>		500	500

Kopā: 147.274,00 Ls

Viesu mājas un celtniecības izmaksas rēķinātas, ņemot vērā, ka 1m³ izmaksā Ls 200,00. Viesu māja būs 350 m³ liela. Pirts ēka jau atrodas plānotajā vietā, tā būs 165 m³, pirts ēka tiks pārbūvēta un izremontēta.

9.3.tabulā ir attēlotas visas izmaksas, kas nepieciešamas atpūtas kompleksa labiekārtošanai.

9.2. Projekta ieviešanas izmaksas

Pie projekta ieviešanas izmaksām pieskaitāmas projekta reklāmas izmaksas. 9.4.tabulā redzams, ka tiks izgatavotas 2 izkārtnes ar reklāmu par atpūtas kompleksu un virzienu norādošām zīmēm. Gada laikā tiks izgatavoti 1000 reklāmas bukleti, kuri tiks dalīti dažādu izstāžu laikā. Reklāmas tiks ievietotas Madonas rajona laikrakstā „Stars” 9 reizes gadā, „Latvijas Avīzē” – 7 reizes gadā. Interneta reklāmas tiek sadalītas pa trim maksājumiem gadā. Reklāma televīzijas raidījumā „Tūrisma ceļvedis” būs vienreizējs reklāmas pasākums.

9.4.tabula

Projekta ieviešanas izmaksas

Reklāmas veids	Mērvienības	Izmaksas (Ls)
Bukletu izgatavošana	1000 gab. *	200

	2x gadā	
Reklāma " Stars "	12 x gadā	120
Izkārtņu izgatavošana	150 Ls *2x gadā	300
Interneta mājas lapa	300 * 2xgadā	600
Latvijas Avīze	12xgadā	240
www.vietas.lv	1x gadā	150
www.pirtis.lv	1xgadā	600
www.viss.lv	1xgadā	150
Reklāma raidījumā „Tūrisma ceļvedis” LTV1	1 reizi	300

Kopējās projekta ieviešanas izmaksas: Ls 2.660,00

Atpūtas kompleksa reklāmai tiks atvēlēts liels budžets, reklāma būs ļoti dažāda. Tiks aptverti gandrīz visu veidu mediji – laikraksti, internets, televīzija. Reklāmas budžets 2008. gadā būs lielāks (skat.7.2. tabulu), ņemot vērā, ka atpūtas komplekss savu darbu uzsāks 2008. gadā. Reklāmai ir atvēlēts tik liels budžets, jo ar reklāma ir nepieciešama jebkuram uzņēmuma, lai iepazīstinātu potenciālos klientus ar piedāvātajiem pakalpojumiem.

9.3. Projekta ekspluatācijas izmaksas

Projekta ekspluatācijas izmaksas, kas redzamas 9.5. tabulā ietver izmaksas, kas var būt gan pastāvīgas (kā interneta abonēšana, maksa par atkritumu izvešanu), gan arī mainīgas (komunālie pakalpojumi, izdevumi pārtikai utt.), tāpēc, aprēķinot mainīgās izmaksas, tika ņemtas lielākas iespējamās izmaksas vienam mēnesim.

9.4. Ikmēneša izdevumi

9.5. tabula

Ikmēneša izdevumi 2008.gadā

Darbība	Izmaksas vasaras mēnešos (Ls) (V – VIII)	Izmaksas rudens un pavasara mēnešos (Ls) IX – XI; III – IV	Izmaksas ziemas mēnešos (Ls) XII – II
<i>Komunālie pakalpojumi:</i>	420	330	470
• ūdens,	100	70	100
• elektrība,	150	100	200
• telefons,	30	20	30
• interneta abonēšana	50	50	50
• kabeļtelevīzijas abonēšana	20	20	20

• apsardzes izdevumi	70	70	70
<i>Saimniecības preces:</i>	45	25	45
▪ mazgāšanas līdzekļi,	25	15	25
▪ dvieļi, salvetes utt.	20	10	20
<i>Veļas nodošana mazgāšanai</i>	50	45	50
<i>Pārtikas produkti</i>	150	100	150
<i>Amortizācija iekārtām</i>	100	50	100
<i>Atkritumu izvešana</i>	15	15	15
Kopā:	Ls 690,00	Ls 555,00	Ls 830,00

Vidēji ikmēneša izdevumi mēnesī: Ls 745 Ls

Aprēķinot vidējos izdevumus pa mēnešiem (skat. 9.5. tabulu), ņemts vērā, ka pavasara un rudens mēnešos atpūtas kompleksa noslogojums būs vismazākais, bet vasaras mēnešos noslogojums būs vislielākais, kā arī ziemas mēnešos atpūtas kompleksa, un tieši viesu mājas un pirts ēkas noslogojums būs liels, kas skaidrojams ar dažādu uzņēmumu rīkotajām ballēm, kā arī citiem pasākumiem telpās.

Maksa par komunālajiem pakalpojumiem rēķināta, ņemot par pamatu 2007. gada I ceturkšņa pakalpojumu izmaksas. Izdevumi par komunālajiem pakalpojumiem ziemas mēnešos plānoti vislielākie, kas saistīts ar elektrības izmaksām, jo ziemas periodā, kad ātrāk paliek ārā tumšs, tiek vairāk patērēta elektrība, arī ūdens ziemas periodā tiek vairāk lietots.

Tālruņa lietošanas izdevumi ziemas un vasaras periodos ir lielāki, ņemot vērā atpūtas kompleksa noslogotību, jo tieši šajos periodos atpūtas komplekss plānots visnoslogotākais.

Apsardzes izdevumi paliks nemainīgi visu sezonu, tā kā plānots slēgt līgumu ar apsardzes firmu par pakalpojumiem.

Izdevumi saimniecības precēm un veļas nodošana mazgāšanai pavasara un rudens periodos plānota vismazākā, tā kā šajos periodos plānots mazāks atpūtas kompleksa noslogojums, kā vasaras un ziemas periodos.

Arī izdevumi pārtikas produktiem vasaras un ziemas periodos plānots lielāks. Plānota, ka atpūtas komplekss saviem, kuri paliks viesu mājā piedāvās zviēdru galdu no rīta brokastīs

Atkritumu izvešanas izdevumi paliks nemainīgi visu gadu, tā kā ar atkritumu izvešanas firmu plānots slēgt līgumu par viņu pakalpojumiem.

9.5. Personāla izmaksas

9.6. tabula

Personāla izmaksas 2008.gadā

Amats	Daudzums	Alga (Ls)	Sociālais nodoklis 9 %	Ieņēmumu nodoklis 25 %	Alga pēc nodokļiem	Alga gadā
Menedžeris	1	400,00	36,00	91,00	273,00	3276,00
Grāmatvedis	1	170,00	15,30	38,68	116,03	1392,30
Administratore	1	320,00	28,80	72,80	218,40	2620,80
Apkopēja	1	250,00	22,50	56,88	170,63	2047,50
Apkopēja	1	250,00	22,50	56,88	170,63	853,13
Apsargs	1	100,00	9,00	22,75	68,25	819,00
Sētnieks – dārznieks	1	200,00	18,00	45,50	136,50	1638,00
Kopā:	7	1690,00	152,10	384,49	1153,44	12646,73

Kopā: Ls 12.646,73

Atpūtas kompleksa menedžeris būs uzņēmuma viens no uzņēmuma īpašniekiem, kas arī pats dzīvo blakus esošajās saimnieka mājās, tātad arī vienmēr būs uz vietas – dažādu jautājumu risināšanai.

Administratore tiks pieņemta darbā tikai vasaras periodā – strādās uz līguma pamata. Rudens, pavasara periodos sākotnēji administratores pienākumus pildīs menedžeris, ar laiku, kad atpūtas komplekss būs vairāk noslogots un atpazīstams, tiks pieņemta administratore uz pastāvīgu laiku.

Grāmatvedis un apsargs tiks pieņemti uz pastāvīgu darbu.

Apkopēja pavasara un rudens mēnešos, kā arī ziemas periodā būs viena, bet vasaras periodā tiks pieņemta vēl viena apkopēja.

Sētnieks – dārznieks tiks pieņemts darbā tikai vasaras periodā.

2009. gadā vēl nav plānots palielināt uzņēmumā strādājošo darba algu, bet ir plānots gada beigās izmaksāt darbiniekiem prēmijas, kuras tiks aprēķinātas, balstoties uz katra darbinieka darba algu.

9.6. Ikmēneša ieņēmumi

9.6.1. Ieņēmumi no viesu izmitināšanas

Atpūtas kompleksam pavasara un rudens mēnešos noslogojums plānots gandrīz uz pusi mazāks, jo atpūtas kompleksa galvenie apmeklētāji ir atpūtas tūristi, kuri sniegtos pakalpojumus galvenokārt izvēlas vasarā. Tomēr jāņem vērā fakts, ka ziemas periodā tiek vairāk rīkoti dažādi uzņēmumu pasākumi, kā arī citi pasākumi, tiek noīrēta pirts ēka un banketu zāle, kā arī izmantotas istabiņas. Kā arī zemledus makšķernieki apmeklēs atpūtas kompleksu, lai makšķerētu. Ieņēmumi no noslogojuma tiks aprēķināti pirmajam atpūtas kompleksa gadam (skat.9.7 tabulu).

9.7. tabula

Ieņēmumi no viesu izmitināšanas 2008.gadā

Numura veids Cena, Ls	2 -vietīgs	Ģimenes (2- vietīgs + papildus gulta)	Telšu vieta (Ls)	Dienas ieņēmumi (Ls)	Mēneša ieņēmumi(Ls)
Janvāris	12	17	-	29	1740
Februāris	6*	8*	-	14	252
Marts	12	17	-	29	522
Aprīlis	12	17	-	29	1740
Maijs	12	17	-	29	1740
Jūnijs	12	17	1,5	30,5	1830
Jūlijs	12	17	1,5	30,5	1830
Augusts	12	17	1,5	30,5	1830
Septembris	12	17	1,5	30,5	1830
Oktobris	6*	8*	-	14	252
Novembris	6*	8*	-	14	252
Decembris	12	17	-	29	1740

Kopā par gadu: Ls 15.585,00

*Februārī, oktobrī un novembrī istabiņām būs akcijas cena, jo šie mēneši ir tukšākie mēneši. Decembrī un janvārī dažādi uzņēmumi parasti rīko Ziemassvētku vai Gada pasākumus, tādēļ šajos mēnešos cena paliek tāda pati kā vasaras mēnešos.

Aprēķinos vasaras mēnešos, kā arī janvāra un decembra mēnešos tika rēķināts maksimāls istabiņu noslogojums (8 brīvdienas mēnesī + 4 piektdienas = 12 dienas * 5 divvietīgās istabiņas; 5 ģimenes istabiņas). Telts vietu noslogojums rēķināts kā vidēji piecas

teltis brīvdienās vasaras periodā (12 dienas mēnesī). Februārī, martā, oktobrī, novembrī noslogojums – 3 divvietīgās istabiņas; 3 ģimenes istabiņas 6 dienas mēnesī.

2009. gadā istabiņu cenas, kā arī telšu vietu cenas plānots, ka netiks palielinātas. Telts vietu noslogojums, arī istabiņu noslogojums vasaras periodā, plānots, ka būs lielāks, kā 2008. gadā (skat. 9.7. tabulā).

9.8. tabula

Ieņēmumi no viesu izmitināšanas 2009.gadā

Numura veids Cena, Ls	2 -vietīgs	Ģimenes (2- vietīgs + papildus gulta)	Telšu vieta (Ls)	Dienas ieņēmumi (Ls)	Mēneša ieņēmumi(Ls)
Janvāris	12	17	-	29	1740
Februāris	6*	8*	-	14	252
Marts	12	17	-	29	696
Aprīlis	12	17	-	29	1740
Maijs	12	17	-	29	1740
Jūnijs	12	17	1,5	30,5	1848
Jūlijs	12	17	1,5	30,5	1848
Augusts	12	17	1,5	30,5	1848
Septembris	12	17	1,5	30,5	1848
Oktobris	6*	8*	-	14	252
Novembris	6*	8*	-	14	336
Decembris	12	17	-	29	1740

Kopā par gadu: Ls 15.888,00

No 9.8. tabulas redzams, ka 2009. gadā ieņēmumi no viesu izmitināšanas viesu mājā plānoti tādi paši, kā 2008. gadā, izņemot vasaras periodā plānoti lielāki ieņēmumi kā 2008. gadā. Plānots, ka pieaugs telts vietu noslogojums, bet istabiņu kopējais noslogojums plānots paliks nemainīgs. Vislabākais variants būtu tāds, ja istabiņu noslogojums arī palielinātos, bet autore savā darbā izvēlas vadīties pēc optimālākā varianta.

Telts vietu noslogojums rēķināts kā vidēji sešas teltis brīvdienās vasaras periodā (12 dienas mēnesī). Tātad telts vietu noslogojums rēķināts no jūnija līdz septembrim.

ieņēmumi vienā mēnesī (Ls)*	1760	1760	1760	1760	1760	1760	1760	1760	1760	1760	1760	1760	1760
--------------------------------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

ieņēmumi gadā: Ls 21.120,00

Plānots, ka 2009. gadā tiks paceltas cenas. Pirts īres cena būs 50 Ls, banketu zāles īres cena paliks nemainīga (skat. 9.10. tab.). Cenu kāpums saistīts ar to, ka viesu māja jau būs ieguvusi cerēto atpazīstamību, un ņemot vērā faktu, ka 2008. gadā pirts īres cenas būs zemākas kā konkurentiem, tā kā 2008. gadā atpūtas komplekss vērs savas durvis apmeklētājiem. Arī 2009. gadā plānots maksimālais noslogojums gan pirts īrei, gan banketu zāles īrei, tātad katras brīvdienas plānots, ka pirts un banketu zāle tiks izmantotas.

9.6.3. Ieņēmumi no izklaides pakalpojumiem

Vasaras periodā tiks piedāvāts lielāks pakalpojumu klāsts, kurā ietilpst grila īre, velosipēdu īre, savukārt ziemas periodā vairāk pieprasīta būs slidu noma un izklaide telpās, kurus pārsvarā ziemas periodā izmantos vietējie iedzīvotāji. Makšķeru īre plānota gan vasaras, gan ziemas periodā.

9.11. tabula

ieņēmumi no izklaides pakalpojumiem 2008.gadā

Pakalpojums	Cena Ls	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
		Ieņēmumi dienā (Ls)											
Velosipēdu noma	1 /h	-	-	-	3	5	5	5	5	3	3	-	-
Makšķeres īre	1,5	-	-	6	6	10	10	10	10	6	6	6	-
Maksa par slidošanu	0,50 /h	2,5	2,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,5
Slidu īre	1,5	6	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6
Grilu īre	1 /dn	-	-	-	-	4	4	4	4	2	-	-	-
Internets	0,50 /h	-	-	-	-	4	4	4	4	4	-	-	-
Ieņēmumi vienā dienā kopā (Ls)		8,5	8,5	6	9	23	23	23	23	16	9	6	8,5

ieņēmumi vienā mēnesī (Ls)*	240	240	360	108	628	628	628	628	112	108	180	120
--------------------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

ieņēmumi gadā: 3.980,00 Ls

*Aprēķini tika veikti, rēķinot 12 dienas mēnesī (brīvdienas un piektdiena), kad cilvēki lielākoties dodas atpūsties.

Velosipēdu plānotā īre tiek rēķināta aprīlī, septembrī un oktobrī – 3 velosipēdu noslogojums 6- brīvdienas mēnesī; maijā, jūnijā, jūlijā un augustā visu 5 velosipēdu noslogojums 12 dienas mēnesī. Makšķeru īre – vasaras periodā – 4 mēnešus – visas 10 makšķeres tiks izīrētas 12 dienas mēnesī, pārējos mēnešos – 5 makšķeres tiks izīrētas 12 brīvdienas mēnesī. Grilu plānotā īre – 4 grili tiks izīrēti vasaras periodā 12 brīvdienas mēnesī, septembrī – 2 grili. Interneta lietošana plānota vasaras mēnešos – plānots, ka 8 cilvēki dienā stundu lietos internetu. Īre par slidošanu uz ledus – 3 ziemas mēnešos plānota 5 cilvēki 12 dienas mēnesī.

9.6.4. Ieņēmumi no makšķerēšanas

9.12. tabula

ieņēmumi no makšķerēšanas 2008.gadā

Pakalpojums	Cena Ls	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
		Ieņēmumi dienā (Ls)											
Makšķerēšana	5 / dienas karte	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
ieņēmumi vienā dienā kopā (Ls)		-	-	25	25	100	100	100	100	50	15	15	-
ieņēmumi vienā mēnesī (Ls)*		-	-	300	300	1200	1200	1200	1200	600	180	180	-

ieņēmumi gadā: 6.360,00 Ls

Ieņēmumi no makšķerēšanas aprēķināti, ņemot 12 dienas mēnesī (brīvdienas). Kā zināms, atpūtnieki Latvijā arvien vairāk izmanto atpūtas iespējas vasaras periodā, tādēļ ieņēmumi no makšķerēšanas rēķināti kā vidēji 12 dienas mēnesī, šis ir optimālais variants. Ieņēmumos netiek rēķināti ieņēmumi par zivīm, kuras nomakšķerētas virs atļautā svara (skat. Makšķerēšanas noteikumus 6.nodaļā), jo nav iespējams paredzēt, vai atpūtas kompleksa klienti pārsniegs šo atļauto nomakšķerēto zivju svaru.

2009. gadā plānots, ka ieņēmumi no makšķerēšanas palielināsies (skat. 9.13 tabulā). Ieņēmumu palielināšanās būs saistīti ar atpūtas kompleksa atpazīstamību un klientu labvēlīgajām atsauksmēm par atpūtas kompleksu.

9.13. tabula

Ieņēmumi no makšķerēšanas 2009.gadā

Pakalpojums	Cena Ls	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
		Ieņēmumi dienā (Ls)											
Makšķerēšana	5 / dienas karte	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Ieņēmumi vienā dienā kopā (Ls)		-	-	25	25	100	100	100	100	50	15	15	-
Ieņēmumi vienā mēnesī (Ls)*		-	-	300	300	1500	1500	1500	1500	750	180	180	-

Ieņēmumi gadā: 7.710,00 Ls

Pēc 9.13.tabulas redzams, ka 2009. gadā ir plānoti lielāki ieņēmumi no makšķerēšanas vasaras periodā. Tas saistīts ar to, ka uzņēmums jau būs ieguvis atpazīstamību, kā dēļ vairāk klientu apmeklēs atpūtas kompleksu tieši makšķerēšanas iespēju dēļ. 2009. gadā noslogojums rēķināts kā 15 dienas mēnesī. Arī šajā tabulā netiek rēķinātas tās nozvejotās zivis, par kurām ir jāmaksā, jo tās nozvejotas virs atļautā svara, jo nav iespējams prognozēt atpūtnieku makšķerēšanas prieku vai spēju nomakšķerēt noteiktu skaitu zivju, tā kā katrs atpūtnieks ir ar savām interesēm un savām domām par atpūtas iespēju izmantošanu.

9.7. Plānotais naudas plūsmas pārskats

9.14. tabula

Naudas plūsmas plāns 2007. gadam

	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Naudas atlikums per.sākumā		135000	113483.59	91970.87	70465.53	48985.43
Īpašnieka ieguldītais kapitāls	5000					
Kopā ieņemts:	5000	135000	113483.59	91970.87	70465.53	48985.43
Izdevumi:						
Izdevumi pamatlīdzekļiem:	20000	20000	20000	20000	20000	47300
Reklāma						1000
Citi izdevumi						
Finanšu darbība:						
Izmaiņas pašu kapitālā (+/-)						
Kredīts (+)	150000					
Kredīta atmaksa (-)		612.24	612.24	612.24	612.24	612.24
Procentu maksājumi		904.17	900.48	893.10	867.86	860.71
Kredīta atlikums	150000	149387.76	148775.52	148163.28	147551.04	146938.80
Kopā no finanšu darbības:	150000					
Kopā izdevumi:	20000	21516.41	21512.72	21505.34	21480.1	49772.95
Atlikums	135000	113483.59	91970.87	70465.53	48985.43	-787.52

Plānots, ka 2007. gadā ieņēmumus veidos īpašnieku ieguldītais kapitāls, kas sastādīs 5000 Ls, kā arī no bankas ņemtais kredīts, kas sastādīs 150000 Ls. Kredīts tiks ņemts šādā apmērā, balstoties uz tāmi (skat. 9.3. tabulu), kas tika izstrādāta, ņemot vērā gan materiālu, gan darba izmaksas uz 2007. gada I ceturksni. Plānots, ka pirmajā mēnesī tiks pārbūvēta pirts ēka. Pēc pirts ēkas pārbūves tiks celta viesu māja. Celtniecības darbu veiks būvniecības firma. Plānots, ka samaksa būvniecības firmai tiks maksāta pa mēnešiem, ņemot vērā padarīto darbu. Plānots, ka decembrī ēkas tiks pilnībā pabeigtas, tādēļ decembrī tiks pirktas mēbeles gan viesu mājas, gan pirts ēkas labiekārtošanai, kā arī inventārs tiks pirktas decembrī, tādēļ izdevumi decembrī sastāda 47300 Ls.

Decembrī plānots 1000 Ls ieguldīt reklāmā, lai informētu potenciālos klientus, ka 2008. gada janvārī tiks atvērts šis atpūtas komplekss.

Kredīta atmaksa plānota ar nākamo mēnesi pēc kredīta ņemšanas. Kredīta atmaksai izvēlēts variants ar vienādu kredīta pamatsummas atmaksas daļu, jo šajā variantā, salīdzinot ar anuitātes maksājumiem, tiks pārmaksāts mazāk.

Naudas plūsmas plāns 2008. gadam pa mēnešiem

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Naudas atlikums per.sākumā	-787.52	52.902	-1590.99	-2283.66	-2291.79	-1932.81	-1540.36	-1140.53	-484.749	-612.555	-1886.42	-3314.96
Īpašnieka ieguldītais kapitāls	2000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ieņēmumi no viesu izmitināšanas	1740	252	522	1740	1740	1830	1830	1830	1830	252	252	1740
Ieņēmumi no pirts un banketu zāles īres	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440	1440
Ieņēmumi no izklaides pasākumiem	240	240	360	108	628	628	628	628	112	108	180	120
Ieņēmumi no maksšķerēšanas	0	0	300	300	1200	1200	1200	1200	600	180	0	0
Kopā ieņemts:	4632.48	1984.90	1031.01	1304.34	2716.21	3165.19	3557.64	3957.47	3497.25	1367.44	-14.42	-14.96
Izdevumi:	3081.628	2081.628	1827.796	2116.628	3176.896	3237.121	3237.121	2987.121	2661.896	1816.628	1866.628	2081.628
Izdevumi inventāram:	100	0	0	0	200	200	0	0	0	0	0	0
Darba alga	920	920	929	920	1440	1690	1690	1690	1440	920	920	920
Soc.nodoklis	221.63	221.63	223.80	221.63	346.90	407.12	407.12	407.12	346.90	221.63	221.63	221.63
Komunālie maksājumi (ūdens, elektrība, telefons, internets, kabeļtelevīzija, apsardze)	470	470	330	330	420	420	420	420	330	330	330	470

Saimniecības izdevumi (veļas mazgāšana, mazgāšanas līdzekļi)	95	95	70	70	95	95	95	95	70	70	70	95
Pārtikas produkti	150	150	100	100	150	150	150	150	100	100	100	150
Reprezentācijas izd.	50	50	50	50	100	100	100	100	50	50	50	50
Administrāc.izd.	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Atkritumu izvešana	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Bankas pakalpojumi	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Citi izdevumi	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Finanšu darbība:												
Izmaiņas pašu kapitālā (+/-)												
Kredīts (+)												
Kredīta atmaksa (-)	612.24	612.24	612.24	612.24	612.24	612.24	612.24	612.24	612.24	612.24	612.24	612.24
Procentu maksājumi	885.71	882.02	874.64	867.26	859.88	856.19	848.81	842.86	835.67	825.00	821.67	817.86
Kredīta atlikums	146938.80	146326.56	145714.32	145102.08	144489.84	143877.60	143265.36	142653.12	142040.88	141428.64	140816.40	140204.16
Kopā no finanšu darbības:	1497.95	1494.26	1486.88	1479.5	1472.12	1468.43	1461.05	1455.1	1447.91	1437.24	1433.91	1430.1
Kopā izdevumi:	4579.578	3575.888	3314.676	3596.128	4649.016	4705.551	4698.171	4442.221	4109.806	3253.868	3300.538	3511.728
Atlikums	52.902	-1590.99	-2283.66	-2291.79	-1932.81	-1540.36	-1140.53	-484.749	-612.555	-1886.42	-3314.96	-3526.69

Plānots, ka jau no pirmā atpūtas kompleksa atvēršanas mēneša uzņēmumam būs ieņēmumi, tā kā atpūtas komplekss tiks reklamēts jau pirms tā atvēršanas. Plānojot ieņēmumus, tika ņemts optimālais viesu mājas un pirts ēkas noslogojums. Ieņēmumi no pirts un banketu zāles izīrēšanas 2008. gadā pa mēnešiem aprēķināti un attēloti 9.9. tabulā. Cena par pirts un banketu zāles īri tika noteikta, analizējot konkurentu piedāvājumus un cenas (skat. 5.2. tabulu). Plānots, ka, īrējot pirts un banketu zāles telpas, tiks īrēti arī numuriņi viesu mājā. Ieņēmumi pa mēnešiem no viesu izmitināšanas 2008. gadā parādīti 9.7. tabulā.

Plānots, ka īpašnieki ieguldīs vēl papildus 2000 Ls 2008. gada sākumā, tā kā 2007. gadu uzņēmums pabeigs ar negatīvu naudas plūsmu.

Tā kā ziemas mēnešos nebūs pieejams pakalpojums – makšķerēšana, tad ziemas mēnešos viesiem tiks piedāvāta slidošana uz aizsalušajiem dīķiem, ar iespēju arī iznomāt slidas.

Makšķerēšanas sezona parasti sākas marta mēnesī, kad ledus jau ir atkusis un makšķerēšana ir iespējama. Ieņēmumi no makšķerēšanas pa mēnešiem aprēķināti 9.12. tabulā. Ieņēmumi no makšķerēšanas plānoti no marta līdz pat novembrim. Šis ir optimālais variants, bet tas ir atkarīgs no laika apstākļiem. Ja ziemas sākums ir ļoti silts, iespējams makšķernieki turpinās makšķerēt arī decembra sākumā. Aprēķinot ieņēmumus no makšķerēšanas netika rēķināti plānotie ieņēmumi no pārsniegtā nomakšķerēto zivju svara, kas ir noteikts makšķerēšanas noteikumos 5.nodaļā.

Plānots, ka 2008. gada janvārī 100 Ls tiks iztērēti inventāram, tādām lietām, kas nebūs iegādātas 2007. gada beigās. Arī maijā un jūnijā ir paredzēti 200 Ls inventāra iegādāšanai. Pie šī inventāra varētu būt pieskaitāmas makšķeres, jo noteikti būs jāpērk jaunas makšķeres, tā kā to mūžs, paredzams, nebūs ilgs, jo tās mēdz salūzt.

Izdevumi darba algām vasaras mēnešos palielinās, kas ir saistīts ar to, ka vasaras mēnešos plānots palielināt štata vietas par divām vienībām – administratori un vēl vienu apkopēju. Līdz darba algu izdevumu palielināšanos, vasaras mēnešos palielināsies arī sociālā nodokļa maksājumi.

Komunālie maksājumi, kas sīkāk analizēti 9.5. tabulā, ziemas mēnešos paredzami vislielākie, tā kā ziemas mēnešos ir jāapkurina telpas, kā arī vēl viens iemesls ir - šajos mēnešos paredzēts liels viesu skaits atpūtas kompleksā (skat. 9.7. un 9.9. tabulu). Arī vasaras mēnešos plānoti lieli komunālie izdevumi, kas saistīts ar lielu viesu skaitu kompleksā.

Reklāmai 2008. gadā paredzēts liels budžets. Reklāmas budžeta izlietojums pa mēnešiem analizēts 7.2. tabulā. Gada sākumā reklāmai plānots iztērēt vislielāko summu, kas saistīts ar atpūtas kompleksa darbības uzsākšanu. Reklāmai paredzēts liels budžets, jo reklāma ir svarīga katra uzņēmuma darbības veicināšanai un atpazīstamības iegūšanai. Reklamējot atpūtas kompleksu „Ābeles” tiks aptverti gandrīz visu veidu mediji – laikraksti, internets, televīzija (skat. 7.2. tabulu).

Arī reprezentācijas izdevumi plānoti katru mēnesi. Pie šiem izdevumiem ir rēķināti izdevumi atpūtas kompleksa popularizēšanai uzņēmuma klientiem dāvinot dažādas dāvanīgas un piemiņas veltes no atpūtas kompleksa, lai klientam būtu vēlme atgriezties atpūtas kompleksā.

Administrācijai izdevumiem paredzēti 20 Ls katru mēnesi. Šajos izdevumos paredzētas galvenokārt kancelejas preces.

Izdevumi atkritumu izvešanai plānoti konstanti katru mēnesi – 15Ls mēnesī. Plānots, ka tiks slēgts līgums ar atkritumu izvešanas firmu par šo pakalpojumu.

Izdevumi bankas pakalpojumiem plānoti 10 Ls mēnesī, kuros ietilpst komisijas maksas par dažādiem bankas pakalpojumiem.

Citiem izdevumiem paredzēti 50 Ls katru mēnesi, kur ietilpst dažādi neparedzēti izdevumi.

Kredīta un procentu maksājumiem paredzēti atbilstoši sastādītajam kredīta grafikam (skat. Pielikums Nr.1).

Plānots, ka 2008. gads tiks pabeigts ar negatīvu naudas plūsmu – 3526.69 Ls apmērā.

Naudas plūsmas plāns 2009. gadam pa mēnešiem

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Naudas atlikums per.sākumā	- 3515.521	-3890.82	-5000.43	-5043.66	-4297.5	-3024.24	-1679.51	-227.391	1179.248	1562.252	771.24	-136.62
Īpašnieka ieguldītais kapitāls	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ieņēmumi no viesu izmitināšanas	1740	252	696	1740	1740	1848	1848	1848	1848	252	336	1740
Ieņēmumi no pirts un banketu zāles īres	1760	1760	1760	1760	1760	1760	1760	1760	1760	1760	1760	1760
Ieņēmumi no izklaides pasākumiem	240	240	360	108	628	628	628	628	112	108	180	120
Ieņēmumi no makšķerēšanas	0	0	300	300	1500	1500	1500	1500	750	180	0	0
Kopā ieņemts:	224.479	-1638.82	-1884.43	-1135.66	1330.497	2711.761	4056.49	5508.609	5649.248	3862.252	3047.244	3483.376
Izdevumi:	2661.628	1911.628	1716.628	1726.628	2926.896	2967.121	2867.121	2917.121	2681.896	1696.628	1796.628	1941.628
Izdevumi inventāram:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Darba alga	920	920	920	920	1440	1690	1690	1690	1440	920	920	920
Soc.nodoklis	221.63	221.63	221.63	221.63	346.90	407.12	407.12	407.12	346.90	221.63	221.63	221.63
Komunālie maksājumi (ūdens, elektrība, telefons, internets, kabeļtelevīzija, apsardze)	470	470	330	330	420	420	420	420	330	330	330	470
Reklāma	780	50	0	30	330	80	60	30	300	0	80	80

Saimniecības izdevumi (veļas mazgāšana, mazgāšanas līdzekļi)	95	95	70	70	95	95	95	95	70	70	70	95
Pārtikas produkti	80	80	80	80	150	150	50	150	100	80	80	80
Reprezentācijas izd.	0	0	0	0	50	50	50	50	0	0	0	0
Administrāc.izd.	20	0	20	0	20	0	20	0	20	0	20	0
Atkritumu izvešana	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Bankas pakalpojumi	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Citi izdevumi	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Finanšu darbība:												
Izmaiņas pašu kapitālā (+/-)												
Kredīts (+)												
Kredīta atmaksa (-)	612.24	612.24	612.24	612.24	612.24	612.24	612.24	612.24	612.24	612.24	612.24	612.24
Procentu maksājumi	841.43	837.74	830.36	822.98	815.60	811.91	804.52	800.00	792.86	782.14	775.00	753.33
Kredīta atlikums	139591.92	138979.68	138367.44	137755.20	137142.96	136530.72	135918.48	135306.24	134694.00	134081.76	133469.52	132857.28
Kopā no finanšu darbības:	1453.67	1449.98	1442.6	1435.22	1427.84	1424.15	1416.76	1412.24	1405.1	1394.38	1387.24	1365.57
Kopā izdevumi:	4115.298	3361.608	3159.228	3161.848	4354.736	4391.271	4283.881	4329.361	4086.996	3091.008	3183.868	3307.198
Atlikums	-3890.82	-5000.43	-5043.66	-4297.5	-3024.24	-1679.51	-227.39	1179.248	1562.25	771.24	-136.62	176.18

Uzņēmums 2009. gadu uzsāks ar negatīvu naudas plūsmu.

Plānots, ka 2009. gadā palielināsies ieņēmumi no viesu izmitināšanas (skat. 9.8. tabulu), kā arī palielināsies ieņēmumi no pirts un banketu zāle īres (skat. 9.10. tabulu). Šie ieņēmumi saistīti ar atpūtas kompleksa iegūto popularitāti un atpazīstamību, kā arī sākot ar 2009. gadu tiks palielināta cena pirts īrei. Pirts īres cena būs 50 Ls salīdzinot ar iepriekšējo gadu – 30 Ls, banketu zāles īres cena paliks nemainīga (skat. 9.10. tab.). Cenu kāpums saistīts ar to, ka viesu māja jau būs ieguvusi gaidīto atpazīstamību, un ņemot vērā faktu, ka 2008. gadā pirts īres cenas būs zemākas kā konkurentiem (skat. 5.2. tabulu), tā kā 2008. gadā atpūtas komplekss vērs savas durvis apmeklētājiem. Istabīņu īres cenas netiks palielinātas 2009. gadā, bet plānots, ka ieņēmumi no viesu izmitināšanas nedaudz palielināsies, kas būs saistīts ar atpūtas kompleksa iegūto atpazīstamību.

Plānots, ka ieņēmumi no maksšķerēšanas 2009. gada vasaras mēnešos palielināsies (skat. 9.13. tabulu).

Izdevumi darba algām paredzēti, ka paliks tādā pat līmenī, jo uzņēmums 2009. gadā neplāno palielināt darbinieku algas. Ir plānots uzņēmuma darbiniekiem izmaksāt gada beigās prēmijas par labi padarīto darbu (skat. 9.6. tabulu).

Arī komunālie maksājumi, plānots, ka nepaaugstināsies, ja vien tas nenotiks no atpūtas kompleksa neatkarīgu iemeslu dēļ (piem., cenas par kādu no šiem pakalpojumiem varētu pieaugt).

Reklāmai 2009. gadā salīdzinot ar 2008. gadu plānots iztērēt mazāk līdzekļu (skat. 7.3. tabulā), jo reklāmas izkārtnes būs jau izgatavotas, kā arī interneta mājas lapas uzturēšanai būs nepieciešams daudz mazāk līdzekļu kā tās izveidei. Arī plānots, ka 2009. gadā netiks likta reklāma televīzijā.

2009. gadā arī reprezentācijas izdevumi plānoti krietni vien mazāki kā 2008. gadā, bet tomēr arī reprezentācijai ir paredzēti izdevumi vasaras mēnešos, kad plānots vislielākais atpūtas kompleksa noslogojums.

Ir plānots samazināt administrācijas izdevumus, vairs neparedzot katru mēnesi 20 Ls, bet gan katru otro mēnesi paredzot 20 Ls kancelejas, u.c. tamlīdzīgu preču iegādei. Tas saistīts ar to, ka daļa no šīm kancelejas precēm jau būs saglabājušās no pagājušā gada.

Izdevumi par atkritumu izvešanas pakalpojumiem, kā arī bankas pakalpojumiem izdevumi paliks nemainīgi.

Līdzekļi, kas paredzēti citiem izdevumiem arī paredzēti tik pat lielā apmērā kā 2008. gadā.

Kredīts bankai tiks maksāts saskaņā ar kredīta atmaksas grafiku (skat. Pielikumu Nr. 1).

Plānots, ka uzņēmuma 2009. gads (otrais finanšu gads) tiks pabeigts ar pozitīvu naudas plūsmu. Tātad, plānots, ka atpūtas komplekss atmaksāsies divos gados.

Nolietojums pamatlīdzekļiem par 2008., 2009. gadu

	5% (ēkas)	20% (tehn.iekārtas, biroja mēbeles, iekārtas, darba rīki)	35% (kases aparāts, tālrunis, daudzfunkcionālā biroja iekārta, dators)	Kopā:
I	541.67	58.33	32.96	632.96
II	541.67	58.33	32.96	632.96
III	541.67	58.33	32.96	632.96
IV	541.67	58.33	32.96	632.96
V	541.67	58.33	32.96	632.96
VI	541.67	58.33	32.96	632.96
VII	541.67	58.33	32.96	632.96
VIII	541.67	58.33	32.96	632.96
IX	541.67	58.33	32.96	632.96
X	541.67	58.33	32.96	632.96
XI	541.67	58.33	32.96	632.96
XII	541.67	58.33	32.96	632.96
Kopā:	6500.04	700.00	395.52	7595.56

Rēķinot nolietojumu pamatlīdzekļiem, tika ņemts vērā katras pamatlīdzekļu grupas kalpošanas ilgums. Plānots, ka 2008. un 2009. gadu laikā netiks iegādāti jauni pamatlīdzekļi.

Naudas plūsmas aprēķins - plāns

2008.gadam

Rādītāja nosaukums	2008.g.	2007.g.
Naudas atlikums per.sākumā	-787.52	
Īpašnieka ieguldītais kapitāls	2000.00	5000.00
Ieņēmumi no viesu izmitināšanas	15558.00	
Ieņēmumi no pirts un banketu zāles īres	17280.00	
Ieņēmumi no izklaides pasākumiem	3980.00	
Ieņēmumi no makšķerēšanas	6180.00	
Kopā ieņemts:	44210.48	5000.00
Izdevumi:	30172.72	148300.00
Izdevumi pamatlīdzekļiem:	500.00	147300.00
Darba alga	14399.00	
Soc.nodoklis	3468.72	
Komunālie maksājumi (ūdens, elektrība, telefons, internets, kabeļtelevīzija, apsardze)	4740.00	
Reklāma	2660.00	1000.00

Saimniecības izdevumi (veļas mazgāšana, mazgāšanas līdzekļi)	1015.00	
Pārtikas produkti	1450.00	
Reprezentācijas izd.	800.00	
Administrāc.izd.	240.00	
Atkritumu izvešana	180.00	
Bankas pakalpojumi	120.00	
Citi izdevumi	600.00	
Finanšu darbība:		
Izmaiņas pašu kapitālā (+/-)		
Kredīts (+)		150000.00
Kredīta atmaksa (-)	7346.88	3061.20
Procentu maksājumi	10217.61	4426.32
Kredīta atlikums	140204.16	146938.8
Kopā no finanšu darbības:	17564.49	142512.48
Kopā izdevumi:	47737.21	155787.52
Atlikums	-3526.73	-787.52

Plānots, ka 2008. gads tiks sāks jau ar negatīvu naudas plūsmu, ka sastādīs Ls 787.52 Ls, kas saistīts ar izdevumu pārsvaru pār ieņēmumiem, ņemot vērā, ka atpūtas komplekss savu darbu uzsāks tikai 2008. gada janvārī un 2007. gadā uzņēmuma nebūs ienākumu (skat. 9.14. tabulu).

2007. gadā izdevumus sastādīs 100 Ls reklāmai un 147300 Ls viesu mājas būvniecības izmaksas, pirts ēkas pārbūves izmaksas, kā arī šo ēku un atpūtas kompleksa apkārtnes labiekārtošana.

2008. gadā pie izdevumi palielināsies sakarā ar atpūtas kompleksa darbības uzsākšanu.

Analizējot 2008. gada ieņēmumus un izdevumus pa mēnešiem (skat. 9.15. tabulu), var secināt, ka arī 2008. gadā kopējie ieņēmumi par gadu būs mazāki par izdevumiem. Arī 2008. gadu plānots, ka uzņēmums tomēr beigs ar negatīvu naudas plūsmu.

9.19. tabula

Naudas plūsmas aprēķins - plāns		
2009.gadam		
Rādītāja nosaukums	2009.g.	2008.g.
Naudas atlikums per.sākumā	-3515.52	-787.52
Īpašnieka ieguldītais kapitāls		2000.00
Ieņēmumi no viesu izmitināšanas	15888.00	15558.00
Ieņēmumi no pirts un banketu zāles īres	21120.00	17280.00
Ieņēmumi no izklaides pasākumiem	3980.00	3980.00
Ieņēmumi no makšķerēšanas	7530.00	6180.00
Kopā ieņemts:	45002.48	44210.48
Izdevumi:	27811.55	30161.55
Izdevumi inventāram:		500.00

Darba alga	14390.00	14390.00
Soc.nodoklis	3466.55	3466.55
Komunālie maksājumi (ūdens, elektrība, telefons, internets, kabeļtelevīzija, apsardze)	4740.00	4740.00
Reklāma	1820.00	2660.00
Saimniecības izdevumi (veļas mazgāšana, mazgāšanas līdzekļi)	1015.00	1015.00
Pārtikas produkti	1160.00	1450.00
Reprezentācijas izd.	200.00	800.00
Administrāc.izd.	120.00	240.00
Atkritumu izvešana	180.00	180.00
Bankas pakalpojumi	120.00	120.00
Citi izdevumi	600.00	600.00
Finanšu darbība:		
Izmaiņas pašu kapitālā (+/-)		
Kredīts (+)		
Kredīta atmaksa (-)	7346.88	7346.88
Procentu maksājumi	9667.87	10217.57
Kredīta atlikums	132857.3	140204.2
Kopā no finanšu darbības:	17014.75	17564.45
Kopā izdevumi:	44826.30	47726.00
Atlikums	176.18	-3515.52

Plānots, ka 2009. gada (otrais finanšu gads) darbība tiks uzsākta ar negatīvu naudas plūsmu, bet šis gads tiks pabeigts ar pozitīvu naudas plūsmu, kas nozīmē, ka atpūtas kompleksa izveidošana atmaksāsies jau pēc otrā atpūtas kompleksa darbības gada. Naudas plūsmas analīze pa mēnešiem analizēta 9.16. tabulā, kurā arī redzams, ka naudas plūsma gada beigās ir pozitīva.

2009. gadā nav plānots ieguldīt īpašnieka kapitālu uzņēmumā, tā kā uzņēmums jau strādās ar saviem līdzekļiem.

Ieņēmumi no viesu izmitināšanas 2009. gadā plānoti lielāki, kā 2008. gadā, kas saistīts ar viesu mājas noslogojuma palielināšanos. Arī ieņēmumi no pirts un banketu zāles īres plānoti lielāki, kas būtu saistīts ar pirts īres cenu palielinājumu 2009. gadā. (skat.9.10. tabulu). Ieņēmumi no maksšķerēšanas plānoti lielāki, kas būtu saistīts ar atpūtas kompleksa klientu loka un atpūtnieku skaita palielināšanos.

Kopā ieņēmumi par 2009 gadu plānots, ka palielināsies par 792 Ls . Kopējos izdevumu plānots 2009. gadā samazināt par 2350 Ls, kas galvenokārt, ir saistīts ar reklāmas izdevumu samazināšanu, kā arī ar administrācijas izdevumu samazināšanu.

Izdevumi darba algām paliks nemainīgi, jo 2009. gadā nav plānots palielināt darbinieku algas.

Kredīta pamatsummas atmaksas lielums paliek nemainīgs, bet procentu maksājumi samazināsies ar katru gadu, tā kā procenti tiks rēķināti no atlikušās kredīta summas.

9.8. Peļņas un zaudējumu pārskats

9.20. tabula

Peļņas un zaudējumu pārskats par 2008. gadu

Nr.p.k.	Rādītāja nosaukums	2008.gads	2007.gads
1	Neto apgrozījums	42998.00	0
2	Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas		
3	Pārdošanas izmaksas (reklāma)	2660.00	1000.00
4	Personāla izmaksas	17856.55	
	a) darba algas	14390.00	
	b) sociālās izmaksas	3466.55	
5	Pamatlīdzekļu nolietojums	7595.50	
6	Pārējie uzņēmuma saimnieciskās darbības ieņēmumi		150000.00
7	Pārējās uzņēmuma saimnieciskās darbības izmaksas	1155.00	147000.00
8	Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas	17564.45	4530.34
9	Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem	-2678.50	-2530.34
10	Ārkārtas ieņēmumi		
11	Ārkārtas izmaksas		
12	Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem	-2678.50	-2530.34
13	Uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata periodu		
17	Pārējie nodokļi		
18	Pārskata perioda peļņa vai zaudējumi pēc nodokļiem	-2678.50	-2530.34

Pēc 9.20. tabulas datiem redzams, ka neto apgrozījums uz 2008.gadu bijis 42998 Ls. Pārdošanas izmaksas 2007. gadā sastādīja 1000 Ls, 2008. gadā jau reklāmas izmaksas sastāda 2660 Ls lielas izmaksas. Personāla algas sadalījumā pa mēnešiem analizētas 9.6. tabulā. Sociālās izmaksas no darbinieku algām par 2008. gadu sastādīs 3466.55 Ls.

Pamatlīdzekļu nolietojums (skat. 9.17. tabulu) sastādīs 7595.50 Ls par 2008. gadu.

Procentu maksājumos ietilpst maksājumi par kderītu bankai.

Pēc 9.20. tabulas redzams, ka uzņēmums gan 2007. gan 2008. gadu plānots, ka noslēgs ar zaudējumiem. 2007. gada zaudējumi saistīti ar to, ka 2007. gadā uzņēmumam nebūs nekādu ieņēmumu, tikai paņemtais bankas kredīts un izdevumi gan ēku būvniecībai un labiekārtošanai, gan apkārtnes labiekārtošanai, kā arī pamatlīdzekļu iegādei.

Peļņas un zaudējumu pārskats par 2009. gadu

Nr.p.k.	Rādītāja nosaukums	2009.gads	2008.gads
1	Neto apgrozījums	48518.00	42998.00
2	Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas		
3	Pārdošanas izmaksas (reklāma)	1820.00	2660.00
4	Personāla izmaksas	21827.43	17856.55
	a) darba algas	17590.00	14390.00
	b) sociālās izmaksas	4237.43	3466.55
5	Pamatlīdzekļu nolietojums	7595.50	7595.50
6	Pārējie uzņēmuma saimnieciskās darbības ieņēmumi		
7	Pārējās uzņēmuma saimnieciskās darbības izmaksas		1155.00
8	Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas	17014.75	17564.45
9	Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem	260.32	-2678.50
10	Ārkārtas ieņēmumi		
11	Ārkārtas izmaksas		
12	Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem	260.32	-2678.50
13	Uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata periodu		
17	Pārējie nodokļi		
18	Pārskata perioda peļņa vai zaudējumi pēc nodokļiem	260.32	-2678.50

Pēc 9.21. tabulas datiem redzams, ka plānots, ka 2009. gadā uzņēmuma neto apgrozījums pieaugs par 5520 Ls jeb par 11 %.

Pārdošanas izmaksas redzams, ka 2009. gadā plānotas mazākas kā 2008. gadā. Pārdošanas izmaksas pa mēnešiem analizētas attiecīgi 7.2. un 7.3. tabulās.

Procentu maksājumi ir mazāki, kas saistīta ar kredīta maksājumu samazināšanos.

Pēc 9.21. tabulas datiem redzams, ka uzņēmums 2008. gadu plāno pabeigt ar zaudējumiem, bet jau 2009. gads plānots pabeigt ar peļņu. Plānots, ka uzņēmums 2009. gada beigās saviem darbiniekiem izmaksās prēmijas.

Plānots, ka atpūtas komplekss atmaksāsies divu gadu laikā, un uz 2009. gada 31. decembri uzņēmuma jau būs neliela peļņa.

9.9. Balance

9.22. tabula

Balance uz 2007.gada 31.decembri		
A K T Ī V S	Pārskata per. beigās	Perioda sākumā
1. ILGTERMIŅA IEGULDĪJUM		
I Nemateriālie ieguldījumi		
1. Pētniecības darba un uzņēmuma attīstības izmaksas		
2. Koncesijas, patenti, licences, preču zīmes un tamlīdzīgas tiesības		
3. Citi nemateriālie ieguldījumi		
4. Uzņēmuma nemateriālā vērtība		
5. Avansa maksājumi par nemateriālajiem ieguldījumiem		
I K O P Ā	0	
II Pamatlīdzekļi		
1. Zemes gabali, ēkas, būves un ilggadīgie stādījumi	45000.00	45000.00
2. Ilgtermiņa ieguldījumi nomātajos pamatlīdzekļos		
3. Iekārtas un mašīnas	4630.00	
4. Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	15300.80	
5. Pamatlīdzekļu izveidošana un nepabeigto celtniecības objektu izmaksas	90000.00	
6. Avansa maksājumi par pamatlīdzekļiem		
II K O P Ā	154930.80	45000.00
III Ilgtermiņa finansu ieguldījumi		
1. Līdzdalība radniecīgo uzņēmumu kapitālā		
2. Aizdevumi radniecīgajiem uzņēmumiem		
3. Līdzdalība asociēto uzņēmumu kapitālā		
4. Aizdevumi asociētajiem uzņēmumiem		
5. Pārējie vērtspapīri un ieguldījumi		
6. Pārējie aizdevumi		
7. Pašu akcijas un daļas		
8. Aizdevumi uzņēmuma līdzīpašniekiem un vadībai		
III K O P Ā	0.00	0
1. I E D A Ļ A S K O P S U M M A	154930.80	45000.00
2. APGROZĀMIE LĪDZEKĻI		
I Krājumi		
1. Izejvielas, pamatmateriāli un palīgmateriāli		
2. Nepabeigtie ražojumi		
3. Gatavie ražojumi un preces pārdošanai		
4. Nepabeigtie pasūtījumi		
5. Avansa maksājumi par precēm		
6. Darba dzīvnieki un produktīvie dzīvnieki		

I K O P Ā		0	
II Debitori			
Nākamo periodu izmaksas		42008.00	
II K O P Ā		42008.00	
III Vērtspapīri un līdzdalība kapitālos			
1. Līdzdalība radniecīgo uzņēmumu kapitālā			
2. Pašu akcijas un daļas			
3. Pārējie vērtspapīri un līdzdalība kapitālos			
III K O P Ā		0.00	
IV Naudas līdzekļi	IV K O P Ā	0.00	155000.00
2. I E D A Ļ A S K O P S U M M A		42008.00	155000.00
B I L A N C E		196938.80	200000.00

9.23. tabula

P A S Ī V S	Pārskata per. beigās	Perioda sākumā
1. PAŠU KAPITĀLS		
1. Akciju kapitāls (pamatkapitāls)	50000.00	50000.00
2. Akciju (daļu) emisijas uzcenojums		
3. Ilgtermiņa ieguldījumu pārvērtēšanas rezerve		
4. Rezerves:		
a) likumā noteiktās rezerves		
b) rezerves pašu akcijām vai daļām		
c) sabiedrības statūtos noteiktās rezerves		
d) pārējās rezerves		
K O P Ā	50000.00	50000.00
5. Nesadalītā peļņa:		
a) iepriekšējop gadu nesadalītā peļņa		
b) pārskata gada nesadalītā peļņa		
1. I E D A Ļ A S K O P S U M M A	50000.00	50000.00
2. UZKRĀJUMI		
1. Uzkrājumi pensijām un tamlīdzīgām saistībām		
2. Uzkrājumi paredzamajiem nodokļiem		
3. Citi uzkrājumi		
2. I E D A Ļ A S K O P S U M M A	0.00	0
3. KREDITORI		
I Ilgtermiņa kreditori	146938.80	150000.00
I K O P Ā	146938.80	150000.00
II Īstermiņa kreditori		
1. Aizņēmumi pret obligācijām		
2. Akcijās pārvēršamie aizņēmumi		
3. Aizņēmumi no kredītiestādēm		

4. Citi aizņēmumi		
5. No pircējiem saņemtie avansi		
6. Parādi piegādātājiem un darbuzņēmējiem		
7. Maksājami vekseli		
8. Parādi radniecīgajiem uzņēmumiem		
9. Parādi asociētajiem uzņēmumiem		
10. Nodokļi un sociālās nodrošināšanas maksājumi		
11. Pārējie kreditori		
12. Nākamo periodu ieņēmumi		
13. Pārskata gada dividendes		
14. Neizmaksātās iepriekšējo gadu dividendes		
II KOPĀ	0	
3. IEDAĻAS KOPSUMMA	146938.80	150000.00
B I L A N C E	196938.80	200000.00

Bilance uz 2007. gada 31. decembri sastādīta, balstoties uz projektā veiktajiem aprēķiniem un analīzi.

Pamatlīdzekļi un ēkas, kas sastāda 45000 Ls ir ieguldītas uzņēmumu dibinot. Pamatlīdzekļi paliek nemainīgs lielums arī uz 2007. gada 31. decembri, jo gada laikā uzņēmumā netiks ieguldīti jauni pamatlīdzekļi.

Gada laikā plānots, ka tiks nopirkta iekārtas un mašīnas par 4630 Ls, kuros ietilpst zāles plāvējs – traktors. Pērējos pamatlīdzekļos un inventārā ietilpst viss inventārs, kas tiks iegādāts 2007. gada laikā.

Pie nepabeigtām celtniecības objektu izmaksām pieskaitīta viesu nama ēkas celtniecība un pirts ēkas pārbūve, kas kopā sastāda 90000 Ls (skat. 9.3. tabulā).

Naudas līdzekļi perioda sākumā ir no bankas ņemtais kredīts 150000 Ls apmērā, kā arī īpašnieku ieguldītais kapitāls 5000 Ls apmērā. Gada beigās naudas līdzekļi jau tiks izlietoti viesu mājas un pirts ēkas būvniecības vajadzībām. Pie nākamo periodu izmaksām pieskaitīti neapmaksātie rēķini būvniecības firmai, kas tiks apmaksāti jau 2008. gada sākumā.

Ilgtermiņa kreditori gada sākumā sastāda 150000 Ls, kas ir kredīta summas apmērā, bet gada beigās daļa kredīta jau ir atmaksāts un ilgtermiņa kreditori sastāda 146938.80 Ls.

Bilance 2008.gadam

Bilance uz 2008.gada 31.decembri		
A K T Ī V S	Pārskata per. beigās	Pārskata per. sākumā
1. ILGTERMIŅA IEGULDĪJUM		
I Nemateriālie ieguldījumi		
1. Pētniecības darba un uzņēmuma attīstības izmaksas		
2. Koncesijas, patenti, licences, preču zīmes un tamlīdzīgas tiesības		
3. Citi nemateriālie ieguldījumi		
4. Uzņēmuma nemateriālā vērtība		
5. Avansa maksājumi par nemateriālajiem ieguldījumiem		
I K O P Ā	0	0
II Pamatlīdzekļi		
1. Zemes gabali, ēkas, būves un ilggadīgie stādījumi	98600.00	45000.00
2. Ilgtermiņa ieguldījumi nomātajos pamatlīdzekļos		
3. Iekārtas un mašīnas	4630.00	4630.00
4. Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	86974.00	52308.80
5. Pamatlīdzekļu izveidošana un nepabeigto celtniecības objektu izmaksas		45000.00
6. Avansa maksājumi par pamatlīdzekļiem		
II K O P Ā	190204.00	146938.80
III Ilgtermiņa finansu ieguldījumi		
1. Līdzdalība radniecīgo uzņēmumu kapitālā		
2. Aizdevumi radniecīgajiem uzņēmumiem		
3. Līdzdalība asociēto uzņēmumu kapitālā		
4. Aizdevumi asociētajiem uzņēmumiem		
5. Pārējie vērtspapīri un ieguldījumi		
6. Pārējie aizdevumi		
7. Pašu akcijas un daļas		
8. Aizdevumi uzņēmuma līdzīpašniekiem un vadībai		
III K O P Ā	0	0.00
1. I E D A Ļ A S K O P S U M M A	190204.00	146938.80
2. APGROZĀMIE LĪDZEKĻI		
I Krājumi		
1. Izejvielas, pamatmateriāli un palīgmateriāli		
2. Nepabeigtie ražojumi		
3. Gatavie ražojumi un preces pārdošanai		
4. Nepabeigtie pasūtījumi		
5. Avansa maksājumi par precēm		
6. Darba dzīvnieki un produktīvie dzīvnieki		

I K O P Ā	0.00	0
II Debitori	0.00	
Nākamo periodu izmaksas		45000.00
II K O P Ā	0.00	45000.00
III Vērtspapīri un līdzdalība kapitālos		
1. Līdzdalība radniecīgo uzņēmumu kapitālā		
2. Pašu akcijas un daļas		
3. Pārējie vērtspapīri un līdzdalība kapitālos		
III K O P Ā	0	0.00
IV Naudas līdzekļi	IV K O P Ā	0.00
		0.00
2. I E D A Ļ A S K O P S U M M A	0.00	0.00
B I L A N C E	190204.00	196938.80

9.25. tabula

P A S Ī V S	Pārskata per. beigās	Pārskata per. sākumā
1. PAŠU KAPITĀLS		
1. Akciju kapitāls (pamatkapitāls)	50000.00	50000.00
2. Akciju (daļu) emisijas uzcenojums		
3. Ilgtermiņa ieguldījumu pārvērtēšanas rezerve		
4. Rezerves:		
a) likumā noteiktās rezerves		
b) rezerves pašu akcijām vai daļām		
c) sabiedrības statūtos noteiktās rezerves		
d) pārējās rezerves		
K O P Ā	50000.00	50000.00
5. Nesadalītā peļņa:		
a) iepriekšējop gadu nesadalītā peļņa		
b) pārskata gada nesadalītā peļņa		
1. I E D A Ļ A S K O P S U M M A	50000.00	50000.00
2. UZKRĀJUMI		
1. Uzkrājumi pensijām un tamlīdzīgām saistībām		
2. Uzkrājumi paredzamajiem nodokļiem		
3. Citi uzkrājumi		
2. I E D A Ļ A S K O P S U M M A	0	0.00
3. KREDITORI		
I Ilgtermiņa kreditori	140204.00	146938.80
I K O P Ā	140204.00	146938.80
II Īstermiņa kreditori		
1. Aizņēmumi pret obligācijām		
2. Akcijās pārvēršamie aizņēmumi		
3. Aizņēmumi no kredītiestādēm		

4. Citi aizņēmumi		
5. No pircējiem saņemtie avansi		
6. Parādi piegādātājiem un darbuzņēmējiem		
7. Maksājami vekseli		
8. Parādi radniecīgajiem uzņēmumiem		
9. Parādi asociētajiem uzņēmumiem		
10. Nodokļi un sociālās nodrošināšanas maksājumi		
11. Pārējie kreditori		
12. Nākamo periodu ieņēmumi		
13. Pārskata gada dividendes		
14. Neizmaksātās iepriekšējo gadu dividendes		
II KOPĀ	0	0.00
3. IEDAĻAS KOPSUMMA	140204.00	146938.80
B I L A N C E	190204.00	196938.80

2008. gada bilance tika sastādīta, balstoties uz projektā veikto analīzi un aprēķiniem, kā arī ņemot vērā uz 2007. gada 31. decembri sastādīto bilanci par iepriekšējo periodu.

2008. gadu noslēdzot, pamatlīdzekļi ir palielinājušies par 53600 Ls, ko sastādīs uzbūvētais viesu nams un pārbūvētās pirts ēku vērtība. Tā kā 2008. gada laikā nav plānots iegādāties iekārtas un mašīnas, tad iekārtu un mašīnu summa paliek tāda pati kā 2007. gada beigās.

Naudas līdzekļi gada sākumā ir 2000 Ls apmērā, ko sastāda īpašnieku ieguldītais kapitāls uzņēmuma attīstībā.

Ilgtermiņa kreditori gada sākumā sastādīs 146938.80 Ls, bet gada beigās ilgtermiņa kreditoru apjoms sastādīs 140204.00 Ls apmērā. Tātad gada laikā jau būs atmaksāti vairāk kā 6000 Ls.

Bilance 2009.gadam

Bilance uz 2009.gada 31.decembri		
A K T Ī V S	Pārskata per. beigās	Pārskata per. sākumā
1. ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI		
I Nemateriālie ieguldījumi		
1. Pētniecības darba un uzņēmuma attīstības izmaksas		
2. Koncesijas, patenti, licences, preču zīmes un tamlīdzīgas tiesības		
3. Citi nemateriālie ieguldījumi		
4. Uzņēmuma nemateriālā vērtība		
5. Avansa maksājumi par nemateriālajiem ieguldījumiem		
I K O P Ā	0	0
II Pamatlīdzekļi		
1. Zemes gabali, ēkas, būves un ilggadīgie stādījumi	96500.00	98600.00
2. Ilgtermiņa ieguldījumi nomātajos pamatlīdzekļos		
3. Iekārtas un mašīnas	4348.00	4630.00
4. Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	85423.00	86974.00
5. Pamatlīdzekļu izveidošana un nepabeigto celtniecības objektu izmaksas		
6. Avansa maksājumi par pamatlīdzekļiem		
II K O P Ā	186271.00	190204.00
III Ilgtermiņa finansu ieguldījumi		
1. Līdzdalība radniecīgo uzņēmumu kapitālā		
2. Aizdevumi radniecīgajiem uzņēmumiem		
3. Līdzdalība asociēto uzņēmumu kapitālā		
4. Aizdevumi asociētajiem uzņēmumiem		
5. Pārējie vērtspapīri un ieguldījumi		
6. Pārējie aizdevumi		
7. Pašu akcijas un daļas		
8. Aizdevumi uzņēmuma līdzīpašniekiem un vadībai		
III K O P Ā	0	0
1. I E D A Ļ A S K O P S U M M A	186271.00	190204.00
2. APGROZĀMIE LĪDZEKĻI		
I Krājumi		
1. Izejvielas, pamatmateriāli un palīgmateriāli		
2. Nepabeigtie ražojumi		
3. Gatavie ražojumi un preces pārdošanai		
4. Nepabeigtie pasūtījumi		
5. Avansa maksājumi par precēm		
6. Darba dzīvnieki un produktīvie dzīvnieki		
I K O P Ā	0.00	0.00

II Debitori	0.00	0.00
Nākamo periodu izmaksas		
II KOPĀ	0.00	0.00
III Vērtspapīri un līdzdalība kapitālos		
1. Līdzdalība radniecīgo uzņēmumu kapitālā		
2. Pašu akcijas un daļas		
3. Pārējie vērtspapīri un līdzdalība kapitālos		
III KOPĀ	0	0
IV Naudas līdzekļi	IV KOPĀ	
	176.00	0.00
2. IEDAĻAS KOPSUMMA	176.00	0.00
BILANCE	186447.00	190204.00

9.27. tabula

P A S Ī V S	Pārskata per. beigās	Pārskata per. Sākumā
1. PAŠU KAPITĀLS		
1. Akciju kapitāls (pamatkapitāls)	50000.00	50000.00
2. Akciju (daļu) emisijas uzcelojums		
3. Ilgtermiņa ieguldījumu pārvērtēšanas rezerve		
4. Rezerves:		
a) likumā noteiktās rezerves		
b) rezerves pašu akcijām vai daļām		
c) sabiedrības statūtos noteiktās rezerves		
d) pārējās rezerves		
KOPĀ	50000.00	50000.00
5. Nesadalītā peļņa:		
a) iepriekšējop gadu nesadalītā peļņa		
b) pārskata gada nesadalītā peļņa	3590.00	
1. IEDAĻAS KOPSUMMA	53590.00	50000.00
2. UZKRĀJUMI		
1. Uzkrājumi pensijām un tamlīdzīgām saistībām		
2. Uzkrājumi paredzamajiem nodokļiem		
3. Citi uzkrājumi		
2. IEDAĻAS KOPSUMMA	0	0
3. KREDITORI		
I Ilgtermiņa kreditori	132857.00	140204.00
I KOPĀ	186447.00	140204.00
II Īstermiņa kreditori		
1. Aizņēmumi pret obligācijām		
2. Akcijās pārvēršamie aizņēmumi		
3. Aizņēmumi no kredītiestādēm		
4. Citi aizņēmumi		

5. No pircējiem saņemtie avansi		
6. Parādi piegādātājiem un darbuuzņēmējiem		
7. Maksājami vekseli		
8. Parādi radniecīgajiem uzņēmumiem		
9. Parādi asociētajiem uzņēmumiem		
10. Nodokļi un sociālās nodrošināšanas maksājumi		
11. Pārējie kreditori		
12. Nākamo periodu ieņēmumi		
13. Pārskata gada dividendes		
14. Neizmaksātās iepriekšējo gadu dividendes		
II KOPĀ	0.00	
3. IEDAĻAS KOPSUMMA	186447.00	140204.00
BILANCE	186447.00	190204.00

2009. gadā uzņēmuma pamatkapitāls paliek nemainīga 50000 Ls.

2009. gada sākumā zemes gabali un ēkas sastādīja 986000 Ls, bet ņemot vērā ēku nolietojumu (skat. 9.21. tabulu) 2009. gada beigās to vērtība sastādīja 96500 Ls.

Arī iekārtu un mašīnu nolietojumu ņemot vērā, 2009. gada beigās iekārtu un mašīnu vērtība sastādīja 4348 Ls. Pārējo pamatlīdzekļu un inventāra vērtība arī būs samazinājusies, tā kā 2009. gadā netiks ieguldīti līdzekļi jaunu pamatlīdzekļu iegādei.

Ilgtermiņa kreditori gada sākumā sastādīja 140304 Ls, bet gada beigās tie jau bija 134657.28 Ls, kas ir gandrīz par 6000 Ls mazāk.

Plānots, ka pārskata gada nesadalītā peļņa tiks izmaksāta prēmiju veidā uzņēmuma darbiniekiem.

Izmantotā literatūra

1. Holovejs K. Dž. Tūrisma bizness. – Rīga: Jāņa Rozes apgāds, 1999.- 367 lpp.
2. Platace M. Viesu uzņemšanas dienesta darbības pamatprincipi. – Rīga: Biznesa augstskola Turība, 2000.
3. Pētersons R., Plinta E. Angļu – Latviešu tūrisma terminu skaidrojošā vārdnīca. – Rīga: Apgāds Daugava, 2002.
4. Starptautiskā zinātniskā konference, Ilgtspējīga tūrisma attīstība. – Rīga: Biznesa augstskola Turība, 2003.
5. Квартальнов В. А., Зорин И. В. Энциклопедия туризма. - Москва: Финансы и статистика, 2001.
6. Янкевич В. С., Безрукова Н. Л. Маркетинг в гостиничной индустрии и туризме. - Москва: Финансы и статистика, 2003.- 415 стр.
7. www.csb.lv - Latvijas Centrālās statistikas pārvaldes mājas lapa;
8. www.vietas.lv – atpūtas iespējas visā Latvijā;
9. www.pirtis.lv – viesu mājas un pirtis Latvijā;
10. www.madona.lv – Madonas pilsētas mājas lapa;
11. www.likumi.lv – Latvijas Republikas likumi
12. www.e-turisms.lv – e-Tūrisma Asociācijas mājas lapa
13. www.alta.net.lv – Latvijas Tūrisma Asociācijas Aģentūras mājas lapa
14. www.tava.gov.lv - Tūrisma Attīstības Valsts Aģentūras mājas lapa

Maģistra darbs „Projekts Atpūtas kompleksa „Ābeles” izveidošana” izstrādāts LU Ekonomikas un vadības fakultātē.

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

Autors: Sanita Pīpiņa _____
(paraksts, datums)

Rekomendēju darbu aizstāvēšanai

Vadītāja: Dr.ekon., profesore E.Zelgalve _____
(paraksts, datums)

Recenzents: Agris Olmanis _____
(paraksts, datums)

Darbs iesniegts Finanšu institūtā _____

Lietvede: Ilze Mozule _____

Darbs aizstāvēts maģistra gala pārbaudījuma komisijas sēdē

_____ Prot. Nr. _____ vērtējums _____

Komisijas sekretārs: M.ekon., lektors Ivars Vanags _____

Kredīta atmaksas grafiks

Klients (aizņēmējs):

Sanita Pīpiņa

Līguma noslēgšanas datums:

2007.07.01

Neatmaksātā kredīta (aizdevuma) summa:

150 000,00 LVL

Procentu likme par kredīta (aizdevuma) lietošanu (% gadā):

7,00

Galīgā norēķina diena:

2027.12.01

Maksājumu kalendārā mēneša datums:

1

Kredīta (aizdevuma) izsniegšanas datums:

2007.07.01

Maksājuma datums	Neatmaksātā kredīta (aizdevuma) summa	Atmaksājamā kredīta (aizdevuma) daļa	Procenti par kredīta (aizdevuma) lietošanu	Kopējais maksājums	
	LVL	LVL	LVL	LVL	
1	2007.08.01	150000.00	612.24	904.17	1516.41
2	2007.09.01	149387.76	612.24	900.48	1512.72
3	2007.10.01	148775.52	612.24	867.86	1480.10
4	2007.11.01	148163.28	612.24	893.10	1505.34
5	2007.12.01	147551.04	612.24	860.71	1472.95
6	2008.01.01	146938.80	612.24	885.71	1497.95
7	2008.02.01	146326.56	612.24	882.02	1494.26
8	2008.03.01	145714.32	612.24	821.67	1433.91
9	2008.04.01	145102.08	612.24	874.64	1486.88
10	2008.05.01	144489.84	612.24	842.86	1455.10
11	2008.06.01	143877.60	612.24	867.26	1479.50
12	2008.07.01	143265.36	612.24	835.71	1447.95
13	2008.08.01	142653.12	612.24	859.88	1472.12
14	2008.09.01	142040.88	612.24	856.19	1468.43
15	2008.10.01	141428.64	612.24	825.00	1437.24
16	2008.11.01	140816.40	612.24	848.81	1461.05
17	2008.12.01	140204.16	612.24	817.86	1430.10
18	2009.01.01	139591.92	612.24	841.43	1453.67
19	2009.02.01	138979.68	612.24	837.74	1449.98
20	2009.03.01	138367.44	612.24	753.33	1365.57
21	2009.04.01	137755.20	612.24	830.36	1442.60
22	2009.05.01	137142.96	612.24	800.00	1412.24
23	2009.06.01	136530.72	612.24	822.98	1435.22
24	2009.07.01	135918.48	612.24	792.86	1405.10
25	2009.08.01	135306.24	612.24	815.60	1427.84
26	2009.09.01	134694.00	612.24	811.91	1424.15
27	2009.10.01	134081.76	612.24	782.14	1394.38
28	2009.11.01	133469.52	612.24	804.52	1416.76
29	2009.12.01	132857.28	612.24	775.00	1387.24
30	2010.01.01	132245.04	612.24	797.14	1409.38
31	2010.02.01	131632.80	612.24	793.45	1405.69
32	2010.03.01	131020.56	612.24	713.33	1325.57
33	2010.04.01	130408.32	612.24	786.07	1398.31
34	2010.05.01	129796.08	612.24	757.14	1369.38
35	2010.06.01	129183.84	612.24	778.69	1390.93
36	2010.07.01	128571.60	612.24	750.00	1362.24
37	2010.08.01	127959.36	612.24	771.31	1383.55
38	2010.09.01	127347.12	612.24	767.62	1379.86
39	2010.10.01	126734.88	612.24	739.29	1351.53
40	2010.11.01	126122.64	612.24	760.24	1372.48
41	2010.12.01	125510.40	612.24	732.14	1344.38
42	2011.01.01	124898.16	612.24	752.86	1365.10

43	2011.02.01	124285.92	612.24	749.17	1361.41
44	2011.03.01	123673.68	612.24	673.33	1285.57
45	2011.04.01	123061.44	612.24	741.79	1354.03
46	2011.05.01	122449.20	612.24	714.29	1326.53
47	2011.06.01	121836.96	612.24	734.41	1346.65
48	2011.07.01	121224.72	612.24	707.14	1319.38
49	2011.08.01	120612.48	612.24	727.03	1339.27
50	2011.09.01	120000.24	612.24	723.33	1335.57
51	2011.10.01	119388.00	612.24	696.43	1308.67
52	2011.11.01	118775.76	612.24	715.95	1328.19
53	2011.12.01	118163.52	612.24	689.29	1301.53
54	2012.01.01	117551.28	612.24	708.57	1320.81
55	2012.02.01	116939.04	612.24	704.88	1317.12
56	2012.03.01	116326.80	612.24	655.95	1268.19
57	2012.04.01	115714.56	612.24	697.50	1309.74
58	2012.05.01	115102.32	612.24	671.43	1283.67
59	2012.06.01	114490.08	612.24	690.12	1302.36
60	2012.07.01	113877.84	612.24	664.29	1276.53
61	2012.08.01	113265.60	612.24	682.74	1294.98
62	2012.09.01	112653.36	612.24	679.05	1291.29
63	2012.10.01	112041.12	612.24	653.57	1265.81
64	2012.11.01	111428.88	612.24	671.67	1283.91
65	2012.12.01	110816.64	612.24	646.43	1258.67
66	2013.01.01	110204.40	612.24	664.29	1276.53
67	2013.02.01	109592.16	612.24	660.60	1272.84
68	2013.03.01	108979.92	612.24	593.34	1205.58
69	2013.04.01	108367.68	612.24	653.22	1265.46
70	2013.05.01	107755.44	612.24	628.57	1240.81
71	2013.06.01	107143.20	612.24	645.84	1258.08
72	2013.07.01	106530.96	612.24	621.43	1233.67
73	2013.08.01	105918.72	612.24	638.45	1250.69
74	2013.09.01	105306.48	612.24	634.76	1247.00
75	2013.10.01	104694.24	612.24	610.72	1222.96
76	2013.11.01	104082.00	612.24	627.38	1239.62
77	2013.12.01	103469.76	612.24	603.57	1215.81
78	2014.01.01	102857.52	612.24	620.00	1232.24
79	2014.02.01	102245.28	612.24	616.31	1228.55
80	2014.03.01	101633.04	612.24	553.34	1165.58
81	2014.04.01	101020.80	612.24	608.93	1221.17
82	2014.05.01	100408.56	612.24	585.72	1197.96
83	2014.06.01	99796.32	612.24	601.55	1213.79
84	2014.07.01	99184.08	612.24	578.57	1190.81
85	2014.08.01	98571.84	612.24	594.17	1206.41
86	2014.09.01	97959.60	612.24	590.48	1202.72
87	2014.10.01	97347.36	612.24	567.86	1180.10
88	2014.11.01	96735.12	612.24	583.10	1195.34
89	2014.12.01	96122.88	612.24	560.72	1172.96
90	2015.01.01	95510.64	612.24	575.72	1187.96
91	2015.02.01	94898.40	612.24	572.03	1184.27
92	2015.03.01	94286.16	612.24	513.34	1125.58
93	2015.04.01	93673.92	612.24	564.65	1176.89
94	2015.05.01	93061.68	612.24	542.86	1155.10
95	2015.06.01	92449.44	612.24	557.26	1169.50
96	2015.07.01	91837.20	612.24	535.72	1147.96
97	2015.08.01	91224.96	612.24	549.88	1162.12
98	2015.09.01	90612.72	612.24	546.19	1158.43
99	2015.10.01	90000.48	612.24	525.00	1137.24
100	2015.11.01	89388.24	612.24	538.81	1151.05
101	2015.12.01	88776.00	612.24	517.86	1130.10
102	2016.01.01	88163.76	612.24	531.43	1143.67
103	2016.02.01	87551.52	612.24	527.74	1139.98
104	2016.03.01	86939.28	612.24	490.24	1102.48

105	2016.04.01	86327.04	612.24	520.36	1132.60
106	2016.05.01	85714.80	612.24	500.00	1112.24
107	2016.06.01	85102.56	612.24	512.98	1125.22
108	2016.07.01	84490.32	612.24	492.86	1105.10
109	2016.08.01	83878.08	612.24	505.60	1117.84
110	2016.09.01	83265.84	612.24	501.91	1114.15
111	2016.10.01	82653.60	612.24	482.15	1094.39
112	2016.11.01	82041.36	612.24	494.53	1106.77
113	2016.12.01	81429.12	612.24	475.00	1087.24
114	2017.01.01	80816.88	612.24	487.15	1099.39
115	2017.02.01	80204.64	612.24	483.46	1095.70
116	2017.03.01	79592.40	612.24	433.34	1045.58
117	2017.04.01	78980.16	612.24	476.07	1088.31
118	2017.05.01	78367.92	612.24	457.15	1069.39
119	2017.06.01	77755.68	612.24	468.69	1080.93
120	2017.07.01	77143.44	612.24	450.00	1062.24
121	2017.08.01	76531.20	612.24	461.31	1073.55
122	2017.09.01	75918.96	612.24	457.62	1069.86
123	2017.10.01	75306.72	612.24	439.29	1051.53
124	2017.11.01	74694.48	612.24	450.24	1062.48
125	2017.12.01	74082.24	612.24	432.15	1044.39
126	2018.01.01	73470.00	612.24	442.86	1055.10
127	2018.02.01	72857.76	612.24	439.17	1051.41
128	2018.03.01	72245.52	612.24	393.34	1005.58
129	2018.04.01	71633.28	612.24	431.79	1044.03
130	2018.05.01	71021.04	612.24	414.29	1026.53
131	2018.06.01	70408.80	612.24	424.41	1036.65
132	2018.07.01	69796.56	612.24	407.15	1019.39
133	2018.08.01	69184.32	612.24	417.03	1029.27
134	2018.09.01	68572.08	612.24	413.34	1025.58
135	2018.10.01	67959.84	612.24	396.43	1008.67
136	2018.11.01	67347.60	612.24	405.96	1018.20
137	2018.12.01	66735.36	612.24	389.29	1001.53
138	2019.01.01	66123.12	612.24	398.58	1010.82
139	2019.02.01	65510.88	612.24	394.89	1007.13
140	2019.03.01	64898.64	612.24	353.34	965.58
141	2019.04.01	64286.40	612.24	387.50	999.74
142	2019.05.01	63674.16	612.24	371.43	983.67
143	2019.06.01	63061.92	612.24	380.12	992.36
144	2019.07.01	62449.68	612.24	364.29	976.53
145	2019.08.01	61837.44	612.24	372.74	984.98
146	2019.09.01	61225.20	612.24	369.05	981.29
147	2019.10.01	60612.96	612.24	353.58	965.82
148	2019.11.01	60000.72	612.24	361.67	973.91
149	2019.12.01	59388.48	612.24	346.43	958.67
150	2020.01.01	58776.24	612.24	354.29	966.53
151	2020.02.01	58164.00	612.24	350.60	962.84
152	2020.03.01	57551.76	612.24	324.53	936.77
153	2020.04.01	56939.52	612.24	343.22	955.46
154	2020.05.01	56327.28	612.24	328.58	940.82
155	2020.06.01	55715.04	612.24	335.84	948.08
156	2020.07.01	55102.80	612.24	321.43	933.67
157	2020.08.01	54490.56	612.24	328.46	940.70
158	2020.09.01	53878.32	612.24	324.77	937.01
159	2020.10.01	53266.08	612.24	310.72	922.96
160	2020.11.01	52653.84	612.24	317.39	929.63
161	2020.12.01	52041.60	612.24	303.58	915.82
162	2021.01.01	51429.36	612.24	310.00	922.24
163	2021.02.01	50817.12	612.24	306.31	918.55
164	2021.03.01	50204.88	612.24	273.34	885.58
165	2021.04.01	49592.64	612.24	298.93	911.17
166	2021.05.01	48980.40	612.24	285.72	897.96

167	2021.06.01	48368.16	612.24	291.55	903.79
168	2021.07.01	47755.92	612.24	278.58	890.82
169	2021.08.01	47143.68	612.24	284.17	896.41
170	2021.09.01	46531.44	612.24	280.48	892.72
171	2021.10.01	45919.20	612.24	267.86	880.10
172	2021.11.01	45306.96	612.24	273.10	885.34
173	2021.12.01	44694.72	612.24	260.72	872.96
174	2022.01.01	44082.48	612.24	265.72	877.96
175	2022.02.01	43470.24	612.24	262.03	874.27
176	2022.03.01	42858.00	612.24	233.34	845.58
177	2022.04.01	42245.76	612.24	254.65	866.89
178	2022.05.01	41633.52	612.24	242.86	855.10
179	2022.06.01	41021.28	612.24	247.27	859.51
180	2022.07.01	40409.04	612.24	235.72	847.96
181	2022.08.01	39796.80	612.24	239.89	852.13
182	2022.09.01	39184.56	612.24	236.20	848.44
183	2022.10.01	38572.32	612.24	225.01	837.25
184	2022.11.01	37960.08	612.24	228.81	841.05
185	2022.12.01	37347.84	612.24	217.86	830.10
186	2023.01.01	36735.60	612.24	221.43	833.67
187	2023.02.01	36123.36	612.24	217.74	829.98
188	2023.03.01	35511.12	612.24	193.34	805.58
189	2023.04.01	34898.88	612.24	210.36	822.60
190	2023.05.01	34286.64	612.24	200.01	812.25
191	2023.06.01	33674.40	612.24	202.98	815.22
192	2023.07.01	33062.16	612.24	192.86	805.10
193	2023.08.01	32449.92	612.24	195.60	807.84
194	2023.09.01	31837.68	612.24	191.91	804.15
195	2023.10.01	31225.44	612.24	182.15	794.39
196	2023.11.01	30613.20	612.24	184.53	796.77
197	2023.12.01	30000.96	612.24	175.01	787.25
198	2024.01.01	29388.72	612.24	177.15	789.39
199	2024.02.01	28776.48	612.24	173.46	785.70
200	2024.03.01	28164.24	612.24	158.82	771.06
201	2024.04.01	27552.00	612.24	166.08	778.32
202	2024.05.01	26939.76	612.24	157.15	769.39
203	2024.06.01	26327.52	612.24	158.70	770.94
204	2024.07.01	25715.28	612.24	150.01	762.25
205	2024.08.01	25103.04	612.24	151.32	763.56
206	2024.09.01	24490.80	612.24	147.63	759.87
207	2024.10.01	23878.56	612.24	139.29	751.53
208	2024.11.01	23266.32	612.24	140.24	752.48
209	2024.12.01	22654.08	612.24	132.15	744.39
210	2025.01.01	22041.84	612.24	132.86	745.10
211	2025.02.01	21429.60	612.24	129.17	741.41
212	2025.03.01	20817.36	612.24	113.34	725.58
213	2025.04.01	20205.12	612.24	121.79	734.03
214	2025.05.01	19592.88	612.24	114.29	726.53
215	2025.06.01	18980.64	612.24	114.41	726.65
216	2025.07.01	18368.40	612.24	107.15	719.39
217	2025.08.01	17756.16	612.24	107.03	719.27
218	2025.09.01	17143.92	612.24	103.34	715.58
219	2025.10.01	16531.68	612.24	96.43	708.67
220	2025.11.01	15919.44	612.24	95.96	708.20
221	2025.12.01	15307.20	612.24	89.29	701.53
222	2026.01.01	14694.96	612.24	88.58	700.82
223	2026.02.01	14082.72	612.24	84.89	697.13
224	2026.03.01	13470.48	612.24	73.34	685.58
225	2026.04.01	12858.24	612.24	77.51	689.75
226	2026.05.01	12246.00	612.24	71.43	683.67
227	2026.06.01	11633.76	612.24	70.13	682.37
228	2026.07.01	11021.52	612.24	64.29	676.53

229	2026.08.01	10409.28	612.24	62.74	674.98
230	2026.09.01	9797.04	612.24	59.05	671.29
231	2026.10.01	9184.80	612.24	53.58	665.82
232	2026.11.01	8572.56	612.24	51.67	663.91
233	2026.12.01	7960.32	612.24	46.44	658.68
234	2027.01.01	7348.08	612.24	44.29	656.53
235	2027.02.01	6735.84	612.24	40.60	652.84
236	2027.03.01	6123.60	612.24	33.34	645.58
237	2027.04.01	5511.36	612.24	33.22	645.46
238	2027.05.01	4899.12	612.24	28.58	640.82
239	2027.06.01	4286.88	612.24	25.84	638.08
240	2027.07.01	3674.64	612.24	21.44	633.68
241	2027.08.01	3062.40	612.24	18.46	630.70
242	2027.09.01	2450.16	612.24	14.77	627.01
243	2027.10.01	1837.92	612.24	10.72	622.96
244	2027.11.01	1225.68	612.24	7.39	619.63
245	2027.12.01	613.44	613.44	3.58	617.02
		KOPĀ:	150000.00	109226.02	259226.02