

LATVIJAS UNIVERSITĀTE  
EKONOMIKAS UN VADĪBAS FAKULTĀTE  
FINANŠU KATEDRA

**Projekts: uzņēmuma „FREI” dibināšana**

**Project: the foundation of company „FREI”**

MAĢISTRA DARBS

Autors: Profesionālās maģistra programmas

Finanšu ekonomika

Pilna laika klātienēs students

**Oskars Freibergs**

Stud. apl. Nr. of11002

Darba vadītājs: Dr. ekon., profesore Svetlana Saksonova

RĪGA 2016

## SATURS

ANOTĀCIJA.....	4
ANNOTATION.....	8
1. PROJEKTA IDEJA UN AKTUALITĀTE.....	12
2. UZŅĒMUMS.....	15
2.1. Uzņēmuma juridiskā forma, nosaukums, atrašanās vieta.....	15
2.2. Pamatkapitāls, īpašnieki, to līdzdalība pamatkapitālā.....	19
2.3. Pamatlīdzekļi.....	20
2.4. Uzņēmuma organizatoriskā struktūra un vadība, nodarbināto skaits.....	22
2.5. Ārējā finansējuma piesaistes problēmas.....	28
3. NOZARES ANALĪZE.....	42
3.1. Nozares attīstības tendences pēdējos 3-5 gados.....	42
3.2. Nozares attīstības perspektīvas turpmākajos 3-5 gados.....	47
3.3. Nozares tiesiskais regulējums.....	49
4. UZŅĒMUMA DARBĪBAS RAKSTUROJUMS.....	52
4.1. Uzņēmuma produktu raksturojums.....	52
4.2. Izejvielu un materiālu īss raksturojums, piegādātāji.....	54
5. MĀRKETINGS.....	56
5.1. Uzņēmuma ražojamo produktu būtiskāko noieta tirgus izpēte.....	56
5.2. Uzņēmuma klientu analīze.....	57
5.3. Uzņēmuma svarīgākie konkurenti, to tirgus daļas un attīstības prognozes.....	59
5.4. Uzņēmuma konkurētspējas analīze.....	63
5.5. Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums.....	65
6. PROJEKTA FINANŠU PLĀNS.....	67
6.1. Pieņēmumi, uz kuriem balstīta finanšu prognoze.....	67
6.2. Uzņēmuma ieņēmumu plāns.....	74
6.3. Peļņas un zaudējumu aprēķins.....	75
6.4. Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats.....	76
6.5. Uzņēmuma bilance.....	78
6.6. Projekta atmaksāšanās laiki.....	80
6.7. Kredīta dzēšanas grafiks.....	81

7. RISKI UN TO SAMAZINĀŠANAS PASĀKUMI.....	82
IZMANTOTĀ LITERATŪRA UN AVOTI.....	92
PIELIKUMI.....	96

## ANOTĀCIJA

Projekta ideja ir izveidot sabiedrību ar ierobežotu atbildību „FREI”, kas ražos ogu sīrupus un bezalkoholiskos vīnus. Uzņēmuma darbības mērķis ir piedāvāt klientiem augstvērtīgus ogu sīrupus, kas pagatavoti no Latvijā audzētām ogām, kā arī, izmantojot jaunākās ražošanas tehnoloģijas - bezalkoholiskos vīnus, kas gan pēc garšas, gan smaržas būs līdzīgi alkoholiskajiem vīniem. Sākotnēji plānots iekarot Latvijas tirgu ar esošajiem produktiem, taču nākotnē ir plānots paplašināt klāstu ar produktiem, kas arī būs gatavoti no ogām.

Nozīmīgākie augļu, ogu importētāji 2014.gadā bija Spānija (26% no kopējās vērtības), Nīderlande (21%), Lietuva (20%). Šī proporcija ir atkarīga arī no konkrētās augļu grupas, jo zināms, ka vairākas augļu un ogu grupas Latvijā netiek audzētas vispār, jo nav attiecīgie laikapstākļi. Taču upenes, avenes, zemenes, jāņogas, ērkšķogas un citas ogas vietējie lauksaimnieki audzē un apjomi ir pietiekami, lai saražotu dažādu produkciju. Tieši tāpēc ir izvēlēts ražot produktus no šīm ogām, jo tās ir pieejamas Latvijā un tiek plānots, ka ar šādu stratēģiju uzņēmums būs spējīgs konkurēt gan ar importa bezalkoholiskajiem vīniem, gan Latvijas ražotāju ogu sīrupiem.

Apskatot iepriekšminēto, darba autoram šī biznesa ideja šķiet aktuāla, jo ir pieprasījums pēc šādiem kvalitatīviem ogu dzērienu produktiem, kas ir ražoti no Latvijā audzētām ogām par pieņemamu cenu. Tiek prognozēts, ka pieprasījums nākotnē vēl pieaugs, tas gan ir atkarīgs arī no ekonomiskās situācijas valstī.

Bezalkoholiskā vīna un ogu sīrupa ražošana notiks Cēsu novadā, „Liepkalnos”. Sabiedrības īpašnieks būs fiziska persona, kurai pieder īpašums Cēsu novadā, kas tiks izmantots kā ražošanas telpas. Uzņēmums „FREI” tiks dibināts, kā sabiedrība ar ierobežotu atbildību, kur īpašnieks ieguldīs naudas līdzekļus 3000 EUR apmērā un mantisko ieguldījumu 5600 EUR apmērā, kā arī tiks piesaistīts līdzfinansējums par kopējo summu 87000 EUR. Lai uzņēmums varētu uzsākt savu saimniecisko darbību, nepieciešams iegādāties pamatlīdzekļus, kuru iegādei plānots atvēlēt 54548 EUR.

Lai nodrošinātu uzņēmuma saimniecisko darbību, tiks nodarbināti divi ģimenes locekļi – mārketinga vadītājs un pārdošanas speciālists, kā arī tiks piesaistīti

trīs ražošanas speciālisti, viens tehniskais speciālists. Uzņēmuma vadītājs būs atbildīgs par finanšu un juridiskajiem jautājumiem.

Nozares analīze rāda, ka katru gadu palielinās apgrozījums augļu un dārzeņu pārstrādes un konservēšanas nozarē, kā arī katru gadu pieaug uzņēmumu skaits, kas nodarbojas ar augļu un ogu pārstrādi. Daudzi uzņēmumi saražoto produkciju eksportē uz citām valstīm, jo ir ieguvuši atpazīstamību ne tikai Latvijas tirgū. Analizējot nozari, redzams, ka ir perspektīvas un pozitīva tendence, pieprasījums pēc šādiem produktiem ir liels un gaidāms pieaugums. Šī, protams, nav pirmās nepieciešamības prece, taču ekonomiskā situācija valstī kopš krīzes gadiem ir uzlabojusies, līdz ar to mājāsaimniecības vairāk naudas izdod par bezalkoholiskajiem dzērieniem.

Tā kā uzņēmumam jau ir telpas, kur ražot produkciju, kā arī ir iespējams apgādāt ar kurināmo ražošanas telpu apsildei ziemas mēnešos, uzņēmums ir spējīgs konkurēt gan ar vietējiem ogu sīrupa ražotājiem cenas ziņā, kā arī ar importa bezalkoholiskajiem vīniem kvalitātes ziņā, jo šie produkti būs ražoti no Latvijā audzētā ogām, tas piesaistīs klientu uzmanību.

Lai jaundibinātais uzņēmums spētu īstenot veiksmīgu uzņēmējdarbību un paplašinātu savu atpazīstamību Latvijas tirgū, tiks izmantotas dažādas mārketinga metodes, lai iepazīstinātu plašāku klientu loku. Lai iegūtu atpazīstamību, būtiska uzmanība tiks pievērsta logo un mājaslapas izstrādei, kur būs iespējams uzzināt jaunākas aktualitātes par uzņēmumu SIA „FREI”. Tiks uzturēti konti populārākajos sociālajos tīklos, kas šobrīd ir ļoti aktuāla reklāmas metode ar iespēja uzrunāt lielu cilvēku loku. Sabiedriskās vietās tiks rīkotas dažādas akcijas un degustācijas, kur klientiem būs iespēja nogaršot jaunus produktus.

Mērķa tirgus sākotnēji noteikti būs Cēsis un Cēsu rajons, kur mērķa klienti būs mazumtirgotāji (veikali, restorāni, kafējnīcas, u.c.), kā arī produkcija tiks piedāvāta Latvijas *tirdziņos*, kas šobrīd ir populārs veids, kā pārdot produkciju. Kad uzņēmums būs ieguvis atpazīstamību, plānots piegādāt produkciju dažādiem mazumtirdzniecības veikaliem un restorāniem arī Rīgā un Rīgas rajonā.

Lielākie uzņēmuma konkurenti ir Latvijas ogu sīrupa ražotāji un importa bezalkoholiskā vīna ražotāji. Viens no uzņēmuma galvenajiem mērķiem ir spēt konkurēt ar importa bezalkoholiskajiem vīniem. Taču, kad uzņēmums ar savu produkciju būs kļuvis atpazīstams un pieprasīts Latvijas tirgū, ir plānots eksportēt bezalkoholisko vīnu ārpus Latvijas robežām, arī ogu sīrupus nākotnē ir plānots

eksportēt. Sākotnēji prioritāte nav eksportēt produkciju, jo nebūs iespējams saražot tik lielu apjomu.

Ogu dzērienu ražotāji ir salīdzinoši daudz un konkurence ir liela, kā arī pēdējo gadu laikā uzņēmumu skaits ir pieaudzis. Kā nozīmīgākos konkurentus var minēt SIA „Puratos Latvia” un SIA “Orkla Foods Latvija”. Taču šie uzņēmumi ražo ne tikai ogu sīrupus, bet arī daudzus citus produktus, bet bezalkoholiskos vīnu neražo neviens no šiem uzņēmumiem. Jaundibinātais uzņēmums ir gatavs konkurēt ar šiem lielajiem uzņēmumiem, piedāvājot kvalitatīvu ogu sīrupu no Latvijā audzētām ogām. Veicot analīzi, tika secināts, ka bezalkoholisko vīnu neviens Latvijas uzņēmums neražo, taču kā konkurenti tiek uzskatīti bezalkoholiskā dzirkstošā vīna ražotāji. Lielākie ir AS „Latvijas Balzāms” un SIA „VINNIS”.

Veicot uzņēmuma SIA „FREI” stipro un vājo pušu, iespēju un draudu analīzi, kā stiprās uzņēmuma puses ir noteiktas augsta produkta kvalitāte, jaunāko tehnoloģiju izmantošana, mārketinga pasākumu daudzveidība, maza konkurence un profesionāls personāls.

Projekta mērķis ir izveidot uzņēmumu, kurš spēj ražot ogu produktus (ogu sīrupu un bezalkoholisko vīnu) no Latvijā audzētām ogām. Mērķis ir atpelnīt sākotnējos ieguldījumus, kas ir 90000 EUR ne ilgāk kā 6 gadu laikā, radot konkurētspējīgu uzņēmumu, kas var konkurēt gan ar vietējiem ražotājiem, gan ar importa. Būtiskākās darbības, lai uzņēmums sāktu veikt saimniecisko darbību, būs finansējuma piesaiste, ražošanas iekārtu iegāde, ražošanas telpu izveide un mārketinga pasākumu veikšana, kas ļaus popularizēt jaunus produktus.

Nozares apgrozījumam nav specifiskas nozares tendences, iedzīvotāji visu gadu iegādājas pārstrādātus ogu produktus, taču ja tie tiek ražoti no Latvijā audzētam ogām, tiek saražoti sezonas laikā.

Jaundibinātajam uzņēmumam ir mērķis palielināt apgrozījumu ar katru nākamo gadu, kas būtu vēlams robežās no 10%-20%. Šādu apgrozījuma pieaugumu ir paredzēts sasniegt, piedāvājot klientiem kvalitatīvu produktu klāstu, kā arī izmantojot dažādas mārketinga kampaņas, lai popularizētu uzņēmuma produkciju. Tiek prognozēts, ka 2018.gada apgrozījums salīdzinājumā 2017.gada apgrozījumu palielināsies par aptuveni 40%, šāds pieaugums tiek plānots, jo uzņēmums plāno saražot lielākus apjomus un meklēt jaunus tirgus, kur realizēt savu produkciju. Iespējams, nākamo gadu apgrozījums nepieaugs tik strauji un tas arī ir saprotams, jo

Latvijā nav tik liels tirgus, tāpēc nākotnē ir plānots meklēt sadarbības partnerus, lai produkciju būtu iespējams arī eksportēt.

Tiek prognozēts, ka SIA „FREI” 2016.gadu pabeigs ar būtiskiem zaudējumiem 45042 EUR apmērā. Šādi zaudējumi ir saistīti ar to, ka uzņēmumam būs nepieciešami ieguldījumi, kas saistīti ar saimnieciskās darbības uzsākšanu, kā arī pirmajā gadā vēl netiks realizēti bezalkoholiskie vīni, kas plānots kā produkts, kas nesīs lielākos ieņēmumus. Jau 2017. gadā uzņēmumam plānota neliela peļņa, kas ir 1816 EUR apmērā, kas saistīts ar to, ka tiks realizēti saražotie bezalkoholiskie vīni. 2018.gadā plānots palielināt ražošanas apjomus, kā rezultātā plānota jau lielāka peļņa, - 24440 EUR apmērā. Ir plānots, ka pirmā gada zaudējumi pilnībā tiks segti ceturtajā darbības gadā.

Neskatoties uz faktu, ka uzņēmumam pirmajā gadā plānoti lieli zaudējumi, aizdevums, kas saņemts no Latvijas attīstības finanšu institūcijas Altum, ir plānots sākt atmaksāt jau ar otro darbības mēnesi, gan pamatsummu, gan kredīta procentus. Kopēja neto naudas plūsma tiks nodrošināta pozitīvā līmenī un plānota ar pieaugošu tendenci, tādējādi uzņēmumam tiek prognozēti pietiekami finanšu līdzekļi un papildus aizņēmums nebūs nepieciešams. Aizdevumu, kas saņemts, no privātā investora 42000 EUR apmērā, plānots sākt atmaksāt ceturtajā saimnieciskās darbības gadā ar procentu likmi 6% gadā.

Kopējie nepieciešamie finanšu līdzekļi, lai nodrošinātu saimniecisko darbību, sastāda 90000 EUR. Analizējot projekta atmaksāšanās laiku un veicot aprēķinus, tiek prognozēts, ka projekts atmaksāsies 2021.gadā un uzņēmums spēs segt ieguldītos finanšu līdzekļus.

Lai spētu saprast uzņēmuma riskus, tika veikta risku analīze un secināts, ka visaugstākā iestāšanās varbūtība un seku apmērs ir operacionālais un negadījumu riski. Tas šiem riskiem nākotnē liks pievērst vislielāko uzmanību, lai uzņēmums no tiem spētu izvairīties.

Atslēgvārdi: bezalkoholiskais vīns, ogu sīrups, Cēsis, veselīgs dzīvesveids, ražošana.

## ANNOTATION

The project idea is to establish a limited liability company „FREI” that will produce fruit syrups and non-alcoholic wines. The company's aim is to offer customers high-quality fruit syrups made from Latvian grown berries, as well as non-alcoholic wines that will taste and smell like alcoholic wines. It will be done using the latest production technologies. Initially, it is planned to conquer the Latvian market with existing products, but in the future it is planned to expand the range of products, which are also made from berries.

The most important fruit, berries importers in 2014 were Spain (26% of the total value), the Netherlands (21%), Lithuania (20%). This proportion also depends on the particular fruit groups, because it is known that a number of fruits and berries groups in Latvia is not generally cultivated because there is no relevant weather. However, black currants, raspberries, strawberries, currants, gooseberries and other berries are grown by local farmers and amounts are enough to produce different products. That is why it has been chosen to produce products of such berries because they are available in Latvia and it is expected that with such a strategy the company will be able to compete both - imported non-alcoholic wines and Latvian producers berry syrups.

Looking at the above, the author believe that this business idea is really topical because there is the demand for such high-quality berry beverage products that are produced from Latvian grown berries at a reasonable price. It is forecasted that demand will continue to rise in the future, though it also depends on the economic situation in the country.

Non-alcoholic wine and berry syrup production will take place in Cesis district, "Liepkalni". Company's owner is the physical person who owns property in Cesis district, which will be used as production facility. The company „FREI” will be established as a limited liability company, where the owner will invest funds in the amount of 3000 EUR and property investment in the amount of 5600 EUR, and will be attracted co-financing by the total amount of 87000 EUR. For the company to be able to start it's own economic activity need to purchase fixed assets, the acquisition of which is planned to allocate 54548 EUR.

To ensure the company's business operations will employ two family members - chief marketing officer and sales specialist, and three production technicians, one technician will be involved, head of the company will be responsible for the financial and legal issues.

Industry analysis shows that each year the number of sales of fruit and vegetable are processing and canning industry is growing, and every year the number of companies that are engaged in the fruit and berry processing increases. Many companies whose production has been exported to other countries, have gained recognition not only in the Latvian market. Analyzing the industry, it is evident that there are prospects and a positive trend in demand for such products is large and look forward to further growth. This is certainly not the product of prime necessity, but the economic situation in the country has improved since the crisis years and households more money invests in non-alcoholic beverages.

Since the company already has facilities where produce products, as well as it is possible to supply the fuel-production for heating in the winter months, the company is able to compete with local berry syrup producers in terms of price, as well as import non-alcoholic wines in terms of quality, these products will be produced from Latvian grown berries that attract customers' attention.

To the newly established company could implement successful business and expand its visibility in the Latvian market, will be used a variety of marketing techniques to introduce a wider range of clients. To get visibility, significant attention will be paid to the development of a logo and website, where it will be possible to find the most recent information about the company Ltd. „FREI”. It will be maintained accounts in popular social networks, which are currently very topical advertising method with the ability to reach a wide range of people. There will be a variety of promotions and tastings in public areas where customers will be able to try new products.

Target market initially will certainly be Cesis and its suburbs, where the target customers will be retailers (shops, restaurants, cafes, etc.), as well as the production will be offered to Latvian fairs, which are now a popular way to sell products. When a company has obtained recognition, it is planned to deliver products in Riga and Riga region in various retail shops and restaurants.

Major competitors of the company is Latvian berry syrup producers and import of non-alcoholic wine producers. One of the company's main objectives is to

be able to compete with non-alcoholic wines importers. However, when company with its products will become recognizable and required in the Latvian market, it is planned to export non-alcoholic wine outside Latvian borders, also berry syrups in the future it is planned to export. Initially, the priority is not to export products, because it will be impossible to produce such a large volume.

Berry beverage producers are relatively numerous and competition is high, as well as in recent years the number of companies has increased. The most important competitors are Ltd. „Puratos Latvia” and the company „Orkla Foods Latvia”. However, these companies produce not only fruit syrups, but also many other products, but non-alcoholic wine these companies do not produce. The new company will be ready to compete with these large companies, offering quality berry syrup from Latvian grown berries. During the analysis it was concluded that no Latvian company produces non-alcoholic wine, but as competitors are considered non-alcoholic sparkling wine producers, the largest are the JSC „Latvijas Balzāms” and Ltd. „VINNIS”.

During company „FREI” strengths, weaknesses, opportunities and threats analysis, the strengths of the company's side are set high product quality, the latest technology, the diversity of marketing events, small competition, and professional staff.

The project aim is to create a company that is able to produce products of berries (berry syrup and non-alcoholic wine) from Latvian grown berries. The aim is to recover the initial investment, which is 90000 EUR for less than 6 years, creating a competitive company that can compete with domestic manufacturers and import products. The most important steps to start company to carry out business activities, will be attracting funds, the purchase of production equipment, production facilities development and marketing activities that will promote new products.

Turnover in the sector has not specific industry trends, residents throughout the year purchases, processed fruit products, but if they are produced from Latvian grown berries they are produced during the season.

Start-up company aim is to increase the turnover of each subsequent year, which would be desirable in the range of 10% -20%. This increase in turnover is expected to be achieved by offering customers high-quality range of products, as well as through a variety of marketing campaigns to promote the company's products. Year 2018 turnover compared to 2017 sales are projected to increase by about 40%, such

an increase is planned, as is expected to produce larger volumes and to look for new markets in which trade in products. Perhaps next year sales will not grow so fast, and it is understandable, because the Latvian market is not so big, that is why in the future it is planned to look for partners to be able to produce and export.

It is forecasted that Ltd. „FREI” year 2016 will end with significant loss of 45042 EUR. Such losses are due to the fact that the company will require investment related to economic activities, as well as the first year still will not be implemented in non-alcoholic wines, which is planned as a product that will bring the most revenue. 2017. the company has planned a small profit, which is the amount of 1816 EUR, which is due to the fact that will be realized produced non-alcoholic wines. 2018 is planned to increase production volumes, as a result of planned already higher profits, which is 24440 EUR. It is planned that first year loss will be fully covered in the fourth year.

Despite the fact that in the first year are planned large losses, loans received from the Latvian development financial institutions Altum is planned to start repay of both sums the principal and credit interest already in the second month of activity. Total net cash flow will provide a positive level and planned on an upward trend, thus the company is estimated sufficient financial resources and additional borrowing will not be needed. The loan received from a private investor 42000 EUR amount planned to start to repay in the fourth business year with percentage rate of 6% per annum.

Total the necessary financial resources to ensure economic activity constitutes 90000 EUR. An analysis of the payback period and the result of the calculation is expected that the project will pay off in 2021 and the company will be able to cover the invested funds.

To be able to understand business risks, was carried out the risk analysis and concluded that the highest probability and consequence amount of operational and accident risks. It puts these risks in the future attach the utmost attention to the company of them could escape.

Keywords: non-alcoholic wine, berry syrup, Cesis, healthy lifestyle, manufacturing.

## 1.PROJEKTA IDEJA UN AKTUALITĀTE

Projekts paredz uzsākt sabiedrības ar ierobežotu atbildību „FREI” dibināšanu, kas iedzīvotājiem piedāvās iegādāties dažādus produktus no Latvijā audzētām ogām. Ar laiku tiks izgatavoti ogu sīrups, bezalkoholiskais vīns, kā arī laika gaitā klientiem tiks piedāvātas svaigi saldētas ogas, taču šī produkta ražošana ir plānota aptuveni pēc 7 uzņēmuma darbības gadiem.

Sākotnēji izejvielas tiks iepirktas no vietējiem Latvijas ogu tirgotājiem (upenes, avenes, zemenes, jāņogas, ērkšķogas). Visi iepriekšminētie produkti tiks ražoti autora īpašumā, saimniecības ēkā Cēsu novadā, Lenčos. Šī ēka tiks restaurēta, pārbūvēta un pielāgota visām nepieciešamajām vajadzībām, lai kvalitatīvi varētu saražot augstvērtīgus produktus. Šajā darbā autoram interesē ogu dzērienu ražošana no Latvijā audzētām ogām. Kad pieprasījums būs pieaudzis pēc piedāvātās produkcijas autors pats plāno audzēt izejvielas uz paša īpašumā esošas zemes Cēsu novadā. Līdz ar to kad tiks izaudzēti pietiekami daudz ogu krūmi un raža būs pietiekama, produkti tiks ražoti jau no pašu audzētām ogām.

Ogu audzēšana un pārstrādāšana dažādos produktos ir aktuāls un pelnošs business jau daudzus gadus.<sup>1</sup>Latvija ir valsts, kur iedzīvotāji atšķirībā no industriālās Eiropas vai pārapsdzīvotās Āzijas vēl aizvien ir tuvāk dabai un ir plašākas iespējas audzēt bez nitrātiem piesātinātus augļus un dārzeņus.

Šobrīd ļoti aktuāls ir alkoholiskā vīna business, taču tirgus ir ļoti blīvs un konkurence liela. Līdz ar to autors ražos vīnu, tikai bezalkoholisko, kas iegūst aizvien lielāku popularitāti. Šis produkts būs, kā luksusa prece vīna cienītājiem tā aromāta un garšas dēļ, jo šis bezalkoholiskais vīns nezaudēs ne garšu, ne smaržu un būs vīna paveids tikai veselīgāks, jo tas nebūs alkoholisks.

Kā otrs produkts tiks ražots ogu sīrups no dažādām Latvijā audzētām ogām, kas būs produkts, ko iedzīvotāji noteikti biežāk pirks nekā bezalkoholisko vīnu.

Trešais produkts pēc autora domām iegūst aizvien lielāku popularitāti un tās ir saldētas ogas, kas ziemas mēnešos ir laba alternatīva ogu ievārījumiem, tikai šīs

---

<sup>1</sup>Pārstrādāt izdevīgāk, kavē vajā kooperācija, [skatīts 08.04.2016], Pieejams:<http://www.la.lv/nokrumiem-var-plukt-vairak%E2%80%A9-ogas/>

saldētās ogas ir veselīgākas. Šo produktu ražošana gan tiks atlikta vismaz uz gadu, jo ir nepieciešamas saldētavas, kur izglabāt šo produktu.

Lai ogu audzēšana un pārstrādāšana produktos ir tradicionāls lauksaimniecības veids pēc autora domām pēc kvalitatīvām un ekoloģiski audzētām ogām un ogu produktiem pieprasījums aug.<sup>2</sup> Pēdējos gados arī Latvijas ekonomika atgūstas no finanšu krīzes, kas skāra visu pasauli un iedzīvotāju ienākumi ir auguši. Attiecīgi iedzīvotāji arī domā par veselīgāku dzīvesveidu un Latvijas produkciju, kas zināma, kā dārgāka nekā importa.

Izpētot Latvijas tirgu ogu produktu tirgotājus autors secināja, ka ogu produkti pārsvarā tiek importēti, gan sīrupi, gan bezalkoholiskie vīni. Importēšanai uz Latviju ir iemesls ir spēja konkurēt ar vietējo tirgu pārsvarā, tas gan ir cenas nevis kvalitātes dēļ. Spānijā ir lielas ogu plantācijas, laika apstākļi ir labvēlīgāki ogu audzēšanai un ražošanas izmaksas ir zemākas nekā Latvijā, līdz ar to ir izdevīgi importēt uz Latviju un citām Eiropas valstīm, kur spēj konkurēt ar cenu un produkcijas piedāvājuma klāstu. Pircējs jebkurā brīdī var iegādāties neierobežotu produkcijas daudzumu.

Nozīmīgākie augļu, ogu importētāji 2014.gadā bija Spānija (26% no kopējās vērtības), Nīderlande (21%), Lietuva (20%).<sup>3</sup> Šī proporcija ir atkarīga arī no konkrētās augļu grupas, jo zināms, ka vairākas augļu un ogu grupas Latvijā netiek vispār audzētas, jo nav attiecīgie apstākļi. Taču upenes, avenes, zemenes, jānogas, ērkšķogas un citas ogas vietējie lauksaimnieki audzē un apjomi ir pietiekami, lai saražotu dažādu produkciju.

Latvijā audzētām ogām, kā arī pārstrādātām kādā produktā ir tikai daļa no kopējā patēriņa, jo vietējās ogas un ogu produkti ir salīdzinoši dārgāki un būs patērētāji, kas vienmēr izvēlēsies lētāko cenu nevis kvalitāti un pašu audzētu. Tomēr autors uzskata, ka joprojām ir iespējas attīstīt veiksmīgu biznesu, kas saistīts ar ogu audzēšanu un ogu dzērienu ražošanu, jo kā jau daudzi no lauksaimniecības biznesiem arī šis ir rentabls.

Konkurence bezalkoholisko dzērienu tirdzniecībā mūsdienās ir liela, līdz ar to klientiem būs jāpiedāvā augstvērtīgs produktu klāsts, kas būs gan veselīgs, gan gards. Izvēloties ogu dzērienus klientam ir svarīga cena, kvalitāte un ir iedzīvotāju grupa, kuriem interesē arī ražotāja valsts, attiecīgi, ja cena nav daudz augstāka par importa

<sup>2</sup>Pārstrādāt izdevīgāk, kavē vajā kooperācija, [skatīts 08.04.2016], Pieejams:<http://www.la.lv/no-krumiem-var-plukt-vairak%E2%80%A9-ogas/>

<sup>3</sup>ZM: Dārzenū un augļu imports joprojām ievērojami pārsniedz eksportu, [skatīts 08.04.2016], Pieejams: <http://www.leta.lv/home/important/12CBC4E1-DDA0-49D3-BF88-1D130B6A7C5E/>

produktu biežāk izvēlēšies Latvijas ražojumu. Tādēļ ar jaunu tehnoloģiju palīdzību tiks radīti augstvērtīgi ogu produkti, kas būs ogu sīrupi, bezalkoholiskie vīni un nākotnē arī saldētas ogas.

Sabiedrības ar ierobežotu atbildību projekta izveidošanas mērķis ir spēt konkurēt ar importa ogu produktiem, popularizēt veselīgu dzīvesveidu, kas vienmēr ir aktuāli, un veicināt vietējo lauksaimnieku atbalstu, piedāvāt iedzīvotājiem plašāku klāstu ogu produktu, kas ražoti Latvijā.

Šāda uzņēmējdarbība ir nepieciešamam gan, lai veicinātu lauksaimniecības attīstību valstī, kā arī kopumā ietekmējot Latvijas tautsaimniecību šādos aspektos:

- investīciju pieaugums nozarei;
- bezdarba līmeņa samazināšana;
- jaunu darba vietu radīšana lauku teritorijās;
- nodokļu iekasēšana;
- pievienotas vērtības radīšana;
- nozares attīstība utt;

Latvijas ogu audzēšanai un ogu produktu ražošanai ir daudzas stiprās puses, kas ļauj saglabāt attīstības perspektīvas, un tās ir:

- eksportspējīga nozare;
- kvalitāte;
- salīdzinoši lēta ir ogu stādu iepirkšanas cena, kā arī paša audzēšana neprasa lielus ieguldījumus, kas ir būtisks aspekts, lai ogu produktu ražošanā gūtu lielāku peļņu;
- Latvijai ir izdevīgs ģeogrāfiskais stāvoklis blakus lieliem tirgiem, gan Eiropas valstis, gan Skandināvijas valstis, kā arī Baltijas valstis.

Projekts atrisina sekojošu problēmu – no Latvijas ogām ražoti dabīgi produkti kļūst patērētājiem arvien pieejamāki.

Latvijā ogu audzēšanai un ogu produktu ražošanai ir perspektīva, pieprasījums pēc ogu produktiem vienmēr ir bijis augsts.

Izvērtējot visu iepriekšminēto autoram šī projekta ideja liekas aktuāla, jo ogu produktu tirgū pieprasījums pēc kvalitatīviem un nepiesātinātiem ar dažādām ķīmiskām vielām Latvijā ražotiem ogu produktiem par pieņemamu cenu pārsniedz piedāvājumu.

## 2. UZŅĒMUMS

Viens no visbūtiskākajiem priekšnosacījumiem, lai uzņēmums varētu sekmīgi darboties, ir skaidri formulēts mērķis. Tā kā mērķis ir konkrēts vēlamais stāvoklis vai rezultāts, ko uzņēmums grib sasniegt, tad tam jābūt kvantitatīvi izmēramam, sasniedzamam, saistītam ar konkrētību laika ziņā un nozīmīgam.<sup>4</sup>

### 2.1. Uzņēmuma juridiskā formā, nosaukums, atrašanās vieta

Uzņēmuma dibināšanas brīdī ir jāveic ilgtermiņa lēmums izvēloties uzņēmuma juridisko formu. Šis lēmums nosaka dažādus aspektus – īpašnieku atbildību, pilnvaru sadali, peļņas sadali, kontroles formas un kapitāla piesaistīšanas veidus.

Uzsākot uzņēmējdarbību, jebkuram uzņēmumam ir jāizlemj, kāda tipa uzņēmums būtu vispiemērotākais. Katram jaundibinātam uzņēmumam ir jāizvēlas piemērotākā uzņēmējdarbības juridiskā forma. Šī izvēle ir atkarīga no vairākiem faktoriem:

- pieejamiem resursiem;
- dibinātāju skaita;
- uzņēmējdarbības veida;
- esošās likumdošanas, u.c.

Ņemot vērā iepriekšminēto un to, ka uzņēmuma plānotais darbības veids ir ogu produktu ražošana, tādēļ kā uzņēmuma juridiskā forma tiek izvēlēta – sabiedrība ar ierobežotu atbildību.

Sabiedrība ar ierobežotu atbildību ir slēgta sabiedrība, kuras daļas nav publiskās apgrozības objekts.<sup>5</sup>

*Priekšrocības:*

1. pamatkapitāla lielums ir 3000 eiro;
2. atbild tikai ar SIA ieguldīto mantu, likvidācijas gadījumā uzņēmumu īpašnieku personīgā manta netiks skarta.

---

<sup>4</sup> Jānis Ēriks Niedrītis, Mārketing, 2005, 7.lpp

<sup>5</sup> Komerclikums, [skatīts 05.04.2016] Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=5490>

*Trūkumi:*

1. diezgan sarežģīta administratīvā vide.

Papildus augstākminētam priekšrocība sabiedrībai ar ierobežotu atbildību ir tā, ka var būt PVN maksātājs, kas ražošanā būtu būtisks aspekts. Darba autors uzskata, ka šāds uzņēmējdarbības veids būtu visizdevīgākais, jo uzņēmumam sākotnēji attīstoties būs nepieciešams iegādāties dažādas jaunas tehnoloģijas priekš produktu ražošanas un uzglabāšanas, kā arī ražošanas telpu rekonstrukcija un piemērotas ražošanas vides radīšana ir būtisks faktors kāpēc tieši tiek izvēlēta juridiskā forma, sabiedrība ar ierobežotu, PVN maksātājs. Pēdējos gados bieži jaunie uzņēmēji kā juridisko formu izvēlas Mikrouzņēmumu, taču attiecīgi šajā gadījumā izdevīgās variants būtu SIA, kura pamatkapitāls ir vismaz 2800 EUR. Mikrouzņēmuma nodokļa likuma 4.panta 1.daļas noteikums paredz, ka darbinieku skaits līdz 5, apgrozījums līdz 100000 EUR. Tāpat salīdzinot UIN (uzņēmuma ienākuma nodoklis) 15% ir jāmaksā no starpības starp ieņēmumiem uz izdevumiem, taču MUN (mikrouzņēmuma nodoklis) 9% jāmaksā no visa apgrozījuma. Līdz ar to izanalizējot piedāvātas uzņēmējdarbības formas, kā piemērotāka tika izvēlēta sabiedrība ar ierobežotu atbildību. Uzņēmumā plānots arī nodarbināt vairāk nekā piecus darbiniekus.

Kaut arī lai dibinātu SIA izdevumi ir vieni no augstākajiem starp Komerclikumā noteiktajā uzņēmējdarbības formām, tie tomēr nav ļoti augsti un priekšrocības, ko šī juridiskā forma dos tiek vērtēta augstāk. Uzņēmējdarbības formas dibināšanas izdevumi:

- Valsts nodeva: 142,29 *euro*
- Publikācija „Latvijas Vēstnesis”: 27,03 *euro*<sup>6</sup>

Kopējie SIA dibināšanas izdevumi veido 169,32 EUR, kas jānomaksā pirms pieteikuma iesniegšanas par kapitālsabiedrības dibināšanu.

---

<sup>6</sup>[www.ur.gov.lv](http://www.ur.gov.lv), [skatīts 05.04.2016], Pieejams: <http://www.ur.gov.lv/registri.html>

## SIA vai AS dibināšana

(Neattiecas uz mazkapitāla SIA dibināšanu)



### 2.1.att. Sabiedrības ar ierobežotu atbildību dibināšanas shēma<sup>7</sup>

Šādam procesam ir jāiet cauri, lai varētu uzsākt uzņēmējdarbību kā Sabiedrība ar ierobežotu atbildību. Pēc uzņēmuma reģistrēšanas UR tiks sagatavots pieteikums Valsts ieņēmumu dienestam par uzņēmuma reģistrāciju Pievienotās vērtības nodokļu maksātāju reģistrā, lai sekmīgāk varētu veikt uzņēmējdarbību. Kad tiks iegūts PVN maksātāja statuss visi veiktie darījumi būs jāapliek ar PVN likmi, kā arī tiks iegūtas tiesības atskaitīt priekšnodokli.

Uzņēmuma nosaukums ir būtisks un pie tā vajag pievērstīpašu vērību. Šo nosaukumu potenciālais klients pamana vispirms un ir svarīgi, lai šis nosaukums spētu

<sup>7</sup>Latvijas investīciju un attīstības aģentūras mājaslapa, [skatīts 05.04.2016], Pieejams: <http://liaa.gov.lv/lv>

uzrunāt un rast pozitīvu pirmo iespaidu par uzņēmumu. Par uzņēmuma nosaukumu tiks izvēlēts –SIA „FREI”. Pārbaudot uzņēmumu reģistra datus šāds uzņēmuma nosaukums nav reģistrēts, kā arī nav izmantoti nekādi aizliegumi, ko nedrīkst iekļaut uzņēmuma nosaukumā - Komersanta nosaukuma izveides ierobežojumi. Nedrīkst:

- būt tāds pats, kā jau esoša uzņēmuma nosaukums;
- ietvert maldinošas ziņas par komerciesikajā apgrozībā svarīgiem apstākļiem;
- ietvert vārdus „Latvijas republika”, „valsts”, „pašvaldība”
- sakrist ar attiecīgās administratīvās teritorijas vai apdzīvotības nosaukumu;
- nedrīkst izmantot citam uzņēmumam piederošu preču zīmi;
- jālieto vienīgi latviešu vai latīņu alfabēta burti.<sup>8</sup>

Uzņēmuma ogu produktu ražošanas atrašanās vieta – Cēsis, Cēsu novads, Lenči, „Liepkalni”. Šī būs arī uzņēmuma juridiskā adrese, kā arī šajā adresē tiks reģistrēta struktūrvienība - noliktava, kur tiks uzglabāta gatavā produkcija. Uzņēmuma atrašanās vieta tika noteikta saistībā ar to, ka uzņēmuma īpašniekam šajā vietā īpašumā atrodas gan zeme, gan potenciālas ražošanas telpas un noliktava. Šāda pieeja samazinās izmaksas, jo zeme un potenciālas ražošanas telpas, kuras gan būtu jāpielāgo ražošanai tās rekonstruējot uzņēmuma īpašniekam jau ir īpašumā. Svarīgs aspekts būs arī tas, ka ražošanas tuvumā atrodas īpašnieka dzīvesvieta, līdz ar to, būtu iespējams maksimāli kontrolēt ražošanas procesu, lai radītu pēc iespējas kvalitatīvākus produktus, kas saimnieciskās darbības sākumā ir būtisks aspekts.

SIA „FREI” statūtos noteiktie darbības veidi jaundibinātajam uzņēmumam būtu:

- Augļu un dārzeņu sulas ražošana (NACE 10.32);
- Cita veida augļu un dārzeņu pārstrāde un konservēšana (NACE 10.39);
- Citu koku un krūmu augļu riekstu audzēšana (NACE 01.25)

---

<sup>8</sup>[www.lvportals.lv, \[skatīts 05.04.2016\], Pieejams: http://www.lvportals.lv/visi/skaidrojumi/252965-uznemuma-nosaukuma-veidosana-janem-vera-ierobezojumi/](http://www.lvportals.lv/visi/skaidrojumi/252965-uznemuma-nosaukuma-veidosana-janem-vera-ierobezojumi/)

## 2.2 Pamatkapitāls, īpašnieki, to līdzdalība pamatkapitālā

SIA „FREI” dibināšanai pamatkapitālā tiks iemaksāti 3000 EUR. Uzņēmuma dibināšanas izdevumi tiks segti no īpašnieku privātajiem līdzekļiem. SIA „FREI” dibinātāju skaits – 1.

Komercbankā izveidos speciālu kontu, kur tiks iemaksāts pamatkapitāls 3000 EUR apmērā. Līdzdalība pamatkapitālā attēlota 2.2. tabulā.

2.2.tabula

### SIA „FREI” dibinātāju līdzdalība pamatkapitālā<sup>9</sup>

SIA „FREI” īpašnieki	Daļas vērtība	Daļu skaits	Kopējā vērtība
Dibinātājs Oskars Freibergs	3000	1	3000

Lai uzņēmums sāktu savu darbību nepieciešams rekonstruēt ražošanas telpas, izbūvēt noliktavu saražotajai produkcijai, tehnoloģiju iegāde, līgumu slēgšana ar izejvielu piegādātājiem un citu saimnieciskās darbības uzsākšanai nepieciešami 90000 EUR

Saimnieciskās darbības uzsākšanai nepieciešamās summas izlietojums plānots sekojošs:

1. Rekonstruēt ražošanas telpas -6000 EUR
2. Izbūvēt noliktavu - 2000 EUR
3. Pamatlīdzekļu iegāde (skatīt apakšnodaļu 2.3. Pamatlīdzekļi) – 54548 EUR
4. Izejvielu iegādāšanās – 13784 EUR

Nepieciešamo summu, kas ir 90000 EUR uzņēmums plāno saņemt no privātā investora 42000 EUR, Altum – 45000 EUR un 3000 EUR būs pamatkapitāls. Šāda summa nepieciešama, lai nodrošinātu aktīvu iegādi un saimnieciskās darbības nodrošināšanu.

---

<sup>9</sup>Darba autora veidots

### 2.3.Pamatlīdzekļi

Pamatlīdzekļi – materiāli aktīvi, kurus uzņēmums tur, lai izmantotu preču ražošanai vai pakalpojumu sniegšanai, izmantošanai vai administratīvām vajadzībām, un kurus tas plāno izmantot ilgāk nekā vienu gadu, un kuri nav iegādāti pārdošanai.<sup>10</sup> Pamatlīdzekļi kā bilances postenis ir summāri būtiski, salīdzinot ar kopējiem bilances datiem.

Uzņēmums iegādājoties jaunus pamatlīdzekļus nodrošina veiksmīgu attīstību un izaugsmi paātrinot ražošanas procesu un samazinot darbaspēka izmantošanu. Būtībā tiek domāts par ilgtermiņa ieguldījumiem, un kā samazināt ražošanas izmaksas, kas savukārt ļaus palielināt uzņēmuma peļņu. Palielināt uzņēmuma peļņu ir normālas komercprakses galvenais uzdevums, tāpēc ir būtiski veikt pārdomātu pamatlīdzekļu iegādi, lai sekmētu saimniecisko darbību.

SIA „FREI” pamatlīdzekļu saraksts redzams 2.3. tabulā, kas tiks finansēts no norēķinu kontā iemaksātajiem pamatkapitāla līdzekļiem, gan no piesaistītā finansējuma.

2.3.tabula

#### SIA „FREI” pamatlīdzekļu saraksts<sup>11</sup>

Nosaukums	Vērtība, EUR	Izmantošanas laiks, gadi
<b>Iegādātie pamatlīdzekļi:</b>	<b>54548,15</b>	
<i>Inventārs t.sk.</i>	4375,85	
Nerūsējošā tērauda konteiners 1000 litri (4 gab.)	2436,84	10
Pudeļu pildītājs (3 gab.)	140,85	5
Aizkorķētājs statīvā (3 gab.)	315,87	5
Sulas spiede no alumīnija (4 gab.)	711,44	7
Etiķešu marķēšanas iekārta PE-Q	636,00	7
Tvaicējamais katls (3 gab.)	134,85	3
<i>Transportlīdzeklis</i>	3000,00	5
<i>Būvniecības un rekonstrukcijas darbi (materiāli)</i>	8000,00	10

<sup>10</sup>Latvijas grāmatvedības standarts Nr.7, [skatīts 05.04.2016], Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=124600>

<sup>11</sup>Darba autora veidots

<i>Mēbeles</i>	300,00	5
<i>Ražošanas iekārta</i>	38872.30	
Vakuuma destilators	38872.30	20
<b>Pašu ieguldītie pamatlīdzekļi</b>	<b>5600</b>	
<i>Zeme 3 ha</i>	3 000,00	nav
<i>Datori (2 gab.)</i>	600,00	5
<i>Saimniecības ēka</i>	2000,00	25
<b>Kopējā vērtība</b>	<b>60148,15</b>	

SIA „FREI” būtiskākais ieguldījums būs Vakuuma destilatora iegāde ar kura palīdzību tiks ražots bezalkoholiskais vīns.



2.2.att. Vakuuma destilators<sup>12</sup>

Liela nozīme ir arī ēkas rekonstrukcijai atvēlētie līdzekļi, ar kuru palīdzību tiks izbūvētas ražošanas telpas, kur tiks ražots gan bezalkoholiskais vīns un ogu sīrups. Būtisks pašu ieguldījums ir zeme, kuru nākotnē plānots izmantot kā ogu audzēšanai nepieciešamo vietu.

<sup>12</sup> Edenlabs.com, [skatīts 09.04.2016], Pieejams:  
<http://edenlabs.com/equipment/distillers/commercial-vacuum-distiller>



### 2.3.att.Ražošanas ēka<sup>13</sup>

Kā redzams 2.3. attēlā ražošanas ēku ir nepieciešams atjaunot, lai tur varētu veikt saimniecisko darbību un ražot produkciju.

### 2.4.Uzņēmuma organizatoriskā struktūra un vadība, nodarbināto skaits

Organizatoriskās vadības uzbūve – tā ir pienākumu, tiesību un atbildības sadalīšanas forma starp savstarpēji saistītām funkcionālām vienībām, kas izpilda konkrētas vadības darbības. Pastāvot dažādiem organizatoriskās vadības uzbūves tipiem, lēmumu pilnvarojumi, norādījumi tiek iesniegti dažādi, atšķiras arī to izpildes uzraudzība un kontrole.<sup>14</sup>

Ikvienam uzņēmējam jāsaprot, ka viņa ideja nevar tikt realizēta bez kvalificētiem darbiniekiem. No darbiniekiem ir atkarīga uzņēmuma darbības kvalitāte un efektivitāte.<sup>15</sup>

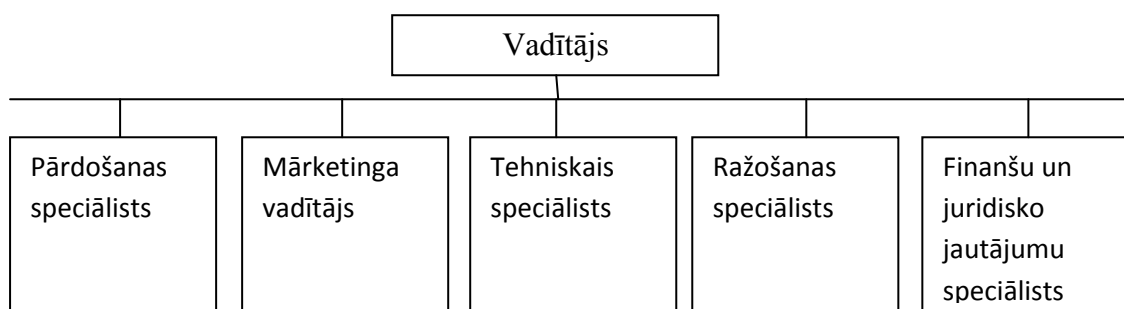
Sekmīgu organizācijas darbību var nodrošināt, ja tajā darbojas pietiekams skaits vadītāju – ideju ģeneratoru, organizatoru un praktiķu.<sup>16</sup>

<sup>13</sup> Darba autora veidots

<sup>14</sup> Uzņēmuma vadības organizēšana, [skatīts 05.04.2016], Pieejams: [http://www.srpa.lt/konkurencingas\\_verslas/index\\_lv.php?id=52](http://www.srpa.lt/konkurencingas_verslas/index_lv.php?id=52)

<sup>15</sup> Sniedze Joma, Egita Kalnīte, Gundega Pelše, Jānis Pujāts, Daina Pūre, Indra Ruperte, Mazā biznesa kurss, 2002,75.lpp

Struktūra – organizācijas struktūra tiek veidota, lai veicinātu tās kopīgo mērķu sasniegšanu, nevis lai aizstāvētu kāda atsevišķa indivīda intereses. Struktūra tiek uzskatīta par vienu no galvenajiem mainīgajiem elementiem, kuru ņem vērā, izveidojot un vadot organizāciju. Organizācijas struktūra apvieno tās darbiniekus un struktūrvienības, lai nodrošinātu pilnvaru sadalījumu, informācijas plūsmu organizācijā, kā arī noteiktu uzdevumus, kas jāizpilda, lai sasniegtu zināmu mērķi.<sup>17</sup>



2.4.att SIA „FREI” organizatoriskā struktūra<sup>18</sup>

2.4. attēlā var redzēt, ka uzņēmumā organizatorisko struktūru veidos uzņēmuma vadītājs, kurš būs arī finanšu un juridisko jautājumu speciālists, kurai būs pakļauts viens pārdošanas speciālists, mārketinga vadītājs, viens tehniskais speciālists, 3 ražošanas speciālisti. Uzņēmumu struktūru veido:

- amatu nosaukumi;
- darba pienākumu sadale;
- savstarpējo darba attiecību forma;
- kā kompetencē ir lēmumu pieņemšana.<sup>19</sup>

Uzņēmumā darba pienākumi ir noteikti atbilstoši Latvijas Republikas Ministru kabineta noteikumiem Nr.461.<sup>20</sup>

<sup>16</sup> Sniedze Joma, Egita Kalnīte, Gundega Pelše, Jānis Pujāts, Daina Pūre, Indra Ruperte, Mazā biznesa kurss, 2002,165.lpp

<sup>17</sup> Tatjana Volkova, Gita Vērđiņa, Jānis Pildavs, Organizācijas un to vadīšanas pārmaiņu apstākļos, 2001, 18.lpp

<sup>18</sup> Darbā autora veidots

<sup>19</sup> D.Šķiltere, Uzņēmuma vadīšana, 1998, 35.lpp

<sup>20</sup> Noteikumi par Profesiju klasifikatoru, profesijai atbilstošiem pamatuzdevumiem un kvalifikācijas pamatprasībām un Profesiju klasifikatora lietošanas un aktualizēšanas kārtību, [skatīts 06.04.2016.], Pieejams: [http://www.lm.gov.lv/upload/darba\\_devejiem/2/mk\\_noteikumi\\_nr.461.pdf](http://www.lm.gov.lv/upload/darba_devejiem/2/mk_noteikumi_nr.461.pdf)

Projekta komandā ietilpst darbinieki, kuri strādā pie projekta mērķu sasniegšanas, kā pamatdarbībā vai papildu darbā. Projektu komandas dalībnieku uzdevumi ir:

- izprast savu lomu pienākumu projektā;
- plānot projekta aktivitātes līdz sīkākai detalizācijas pakāpei, ja tas nepieciešams;
- veikt projekta paredzēto darba apjomu plānotā budžeta ietvaros, paredzētajā laikā un nepieciešamajā kvalitātē;
- informēt projekta vadītāju par iespējamajām problēmām projektā, piemēram, tām, kas saistītas ar projekta apjoma izmaiņām, iespējamajām kvalitātes problēmām vai riska faktoriem, un piedāvāt tām risinājumu;
- būt līdzatbildīgiem par projekta panākumiem vai neveiksmēm.<sup>21</sup>

Katram darbiniekam uzņēmumā ir jāveic savi pienākumi, lai sekmētu uzņēmuma darbību un novērtu iespējamās neveiksmes, kas var radīt zaudējumus uzņēmumam. Ja šie zaudējumi ir jau radušies attiecīgiem darbiniekiem ir jārod risinājums, kā veiksmīgāk risināt radušos problēmu. Darbiniekam savu darba pienākumu ietvaros ir pienākums rūpēties par to, lai pēc iespējas novērstu vai mazinātu šķēršļus, kas nelabvēlīgi ietekmē vai var ietekmēt parasto darba gaitu uzņēmumā, kā arī par to, lai pēc iespējas novērstu vai mazinātu draudošus vai radušos zaudējumus. Izņēmums pieļaujams tikai tajā gadījumā, kad šāda rīcība darbiniekam nav pa spēkam, nav no viņa taisnīgi sagaidāma vai arī to aizliedzis darba devējs.<sup>22</sup>

Uzņēmuma vadītāja pienākumi ir:

- uzņēmuma darbības plānošana un organizēšana;
- uzņēmuma lēmuma pieņemšana, kas saistīta ar attīstību vidējā termiņā, kā arī ilgtermiņā;
- kontrole pār ražošanas procesiem;
- sadarbības līgumu parakstīšana, ar piegādātājiem un klientiem.

---

<sup>21</sup> Krustpils novada pašvaldības projektu vadīšanas rokasgrāmata. [skatīts 06.04.2016], Pieejams: [http://www.sif.gov.lv/nodevumi/nodevumi/3233/Rokasgramata\\_proj\\_vad.pdf](http://www.sif.gov.lv/nodevumi/nodevumi/3233/Rokasgramata_proj_vad.pdf)

<sup>22</sup> LR Darba likums 81.pants, [skatīts 06.04.2016], Pieejams <http://likumi.lv/doc.php?id=26019>

Mārketinga vadītāja amata pienākumus uzņēmumā veiks ģimenes loceklis, kurš šajā jomā jau ir daudzus gadus un ir augstas klases speciālists. Mārketinga vadītāja pienākumi būs:

- mārketinga aktivitāšu plānošana un organizēšana, dažādas kampaņas (produkcijas degustācijas organizēšana sabiedriskās vietās, konkursu rīkošana, utt.);
- sociālo tīklu uzturēšana (Facebook, Instagram, Twitter, mājas lapa);
- sadarbība ar dažādām mārketinga aģentūrām.

Pārdošanas speciālista funkcijas veiks arī ģimenes loceklis, kura amata pienākumos ietilps sekojošas darbības:

- klientu konsultēšana par piedāvāto produkciju;
- līgumu slēgšana ar jauniem klientiem;
- piedalīšanās dažādās pārdošanas akcijās un mārketinga aktivitātēs;
- piedāvātās produkcijas pārdošana;
- produkcijas piegāde.

Pārdošanas speciālists uzņēmumā būs atbildīgs ne tikai par jaunu klientu meklēšanu, bet arī par priekšlikumu izteikšanu, jo tieši viņš būs tiešā kontaktā ar klientiem, redzēs viņu vajadzības un vēlmes. Līdz ar to pārdošanas speciālists varēs izteikt priekšlikumus, lai uzlabotu uzņēmuma darbību.

Tehniskā speciālista galvenie darba pienākumi būs:

- ražošanas telpu projekta sastādīšana;
- ražošanas telpu un tā aprīkojuma tehniskā uzraudzība;
- ražošanas telpu un tā aprīkojuma apkalpošana un darbu veikšana.

Uzņēmuma tiks piesaistīti 3 ražošanas speciālisti, kas būs atbildīgi par ražošanas procesiem un saražotās produkcijas kvalitāti. Ražošanas speciālista pienākumos ietilps:

- ražošanas procesu vadīšana un nodrošināšana;
- produkcijas kvalitātes kontrole;
- saražotās produkcijas iepakojšana;
- izteikt priekšlikumus vadībai par saražoto produkciju un iespējamo kvalitātes uzlabojumu;
- jaunu produktu radīšana saskaņošanā ar vadību.

Finanšu un juridisko jautājumu speciālista pienākumus veiks uzņēmuma īpašnieks un viņa darba pienākumos ietilps:

- uzņēmuma finanšu plānošana;
- juridisko jautājumu risināšana;
- piegādātāju piesaiste;
- līgumu slēgšana ar izejvielu piegādātājiem.

Šāda uzņēmuma organizatoriskā struktūra izveidota, lai jaundibinātais uzņēmums spētu efektīvi veikt saimniecisko darbību un veicināt turpmāku attīstību.

Lai pienākumi tiktu pildīti atbilstoši darbiniekiem ir jāizvirza noteiktas prasības, kuras vajadzīgas, lai uzņēmums spētu pēc iespējas sekmīgāk strādātu. Uzņēmuma darbiniekam izvirzītās prasības attēlotas tabulā 2.4. tabulā.

2.4.tabula

**SIA „FREI” darbiniekiem izvirzītās prasības<sup>23</sup>**

Pārdošanas speciālists	<ul style="list-style-type: none"> <li>• latviešu, krievu un angļu valodas zināšanas;</li> <li>• augstākā izglītība</li> <li>• komunikabilitāte un precizitāte;</li> <li>• B kategorijas autovadītāja apliecība;</li> <li>• pieredze pārdošanas sfērā 2 gadi.</li> </ul>
Tehniskais speciālists	<ul style="list-style-type: none"> <li>• latviešu un angļu valodas zināšanas;</li> <li>• augstākā izglītība;</li> <li>• darba pieredze saistītā nozarē.</li> </ul>
Mārketinga vadītājs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• latviešu un angļu valodas zināšanas;</li> <li>• iepriekšēja darba pieredze, mārketinga jomā, vismaz divi gadi;</li> <li>• labas saskarsmes un komunikācijas spējas;</li> <li>• teicamas zināšanas darbā ar datoru;</li> <li>• augstākā izglītība.</li> </ul>
Ražošanas speciālists	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Iepriekšēja darba pieredze ražošanā;</li> <li>• Spēja plānot un organizēt darba procesu un uzdevumus;</li> <li>• Vidējā izglītība</li> </ul>

<sup>23</sup>Darba autora veidots

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Spēja operatīvi reaģēt problēmsituācijās.</li> </ul>
Finanšu un juridisko jautājumu speciālists	<ul style="list-style-type: none"> <li>• augstākā izglītība finansēs;</li> <li>• latviešu un angļu valodas zināšanas;</li> <li>• darba pieredze finanšu vai juridiskajā jomā.</li> <li>• pamatzināšanas līgumu sastādīšanā;</li> <li>• B kategorijas autovadītāja apliecība.</li> </ul>

Uzņēmums meklēs jaunus radošus darbiniekus, kuriem jau ir pieredze ražošanā, jo šī sfēra ir specifiska, līdz ar to nepieciešamas jau kādas zināšanas par ražošanas procesiem. Uzņēmumā, prasību noteikšana jaunajiem darbiniekiem pozitīvi ietekmēs uzņēmuma saimnieciskās darbības rezultātus. Tehniskais darbinieks tiks norīkots uz apmācībām, lai precīzi zinātu kā rīkoties ar atbilstošo tehniku un aprīkojumu.

Meklējot darbiniekus sludinājumi tiks ievietoti interneta portālos ss.lv un cv.lv, kā arī darbinieki tiks meklēti starp paziņām un radniekiem. Lai sameklētu darbiniekus, kas dzīvo Cēsu apkaimē sludinājums tiks ievietots arī vietējā Cēsu avīzē.

Runājot par atalgojumu, tas ir ļoti būtisks jautājums, jo no tā atkarīga gan darbinieku motivācija, gan lojalitāte, kā arī optimāla personāla izmaksu vadība. Atalgojumam jābūt konkurētspējīgam, lai varētu piesaistīt pēc iespējas profesionālākus darba ņēmējus. Algu sistēma uzņēmumā SIA „FREI” attēlota 2.5.tabulā

*2.5.tabula*

#### **SIA „FREI” atalgojuma sistēma<sup>24</sup>**

<b>Amats</b>	<b>Atalgojuma sistēma</b>
Pārdošanas speciālists	Bruto darba alga 450 EUR + 3% no pārdotās produkcijas apjoma.
Tehniskais speciālists	Tiks reģistrēts, kā MUN maksātājs, ikmēneša bruto atalgojums 650 EUR.
Mārketinga vadītājs	Bruto darba alga 400 EUR.
Ražošanas speciālists	Bruto alga būs 2,5 EUR/ stundā

<sup>24</sup>Darba autora veidots

Vadītājs un Finanšu un juridisko jautājumu speciālists	Šos amata darba pienākumus veiks uzņēmuma vadītājs, bruto atalgojums būs 700 EUR.
--	---

Kā var redzēt 2.5.tabulā tad visaugstākais atalgojums tiks noteikts uzņēmuma finanšu un juridisko jautājumu speciālistam, kas ir arī uzņēmuma vadītājs. Šāds atalgojums saistīts ar daudzajiem pienākumiem, atbildību. Pārdošanas speciālistam tiks piešķirta arī darba automašīna, ar kuru viņš veiks savus darba pienākumus. Uzņēmuma darbības laikā ir paredzētas darba algas korekcijas, jo šobrīd atalgojuma līmenis nav visaugstākais, tas arī saistīts ar to, ka uzņēmums sākotnēji vēlas optimizēt personāla izmaksas, lai lielāku peļņas daļu ieguldītu attīstībā un jaunu tehnoloģiju iegādē. Katru nākamo gadu ir plānots palielināt atalgojuma līmeni darbiniekiem līdz 2019.gadam. Tiks noteikts normāls darba laiks visiem darbiniekiem 8 stundas dienā, taču ražošanas speciālisti strādās maiņās un tiks piesaistīti uz sezonu, kas ir no jūlija līdz novembrim pēc noteikta grafika un mārketinga vadītāja strādās uz pusslodzi.

Būtiski būtu piebilst, ka sākotnēji uzņēmums grāmatvedi uzņēmumā neatalgos, taču tiks piesaistīts ārpalpojums.

Šāda atalgojuma sistēma izvēlēta, lai uzņēmums varētu pēc iespējas ātrāk attīstīties, kā arī būt konkurētspējīgs atalgojuma ziņā.

## **2.5.Ārējā finansējuma piesaistes problēmas**

Ārējā finansējuma piesaiste nepieciešama, lai iegādātos visu nepieciešamo, lai varētu uzsākt saimniecisko darbību. Latvijā pieejamākie ārējā finansējuma veidi ir:

- Īstermiņa vai ilgtermiņa kredīts;
- Valsts atbalsta programmas;
- Līzings;
- Faktorings;
- Riska kapitāla fondi.

Lai izvēlētos izdevīgāko ārējo finansējumu tiks izskatītas sekojošas finansējuma piesaistes iespējas:

- Bankas kredīts;

- Atbalsta programmas;
- Privātais investors.

„Sēklas finansējumam” pieteikties uzņēmumam nebūs iespējams, jo, lai arī Latvijas robežās šis produkts (bezalkoholiskais vīns) ir inovatīvs, taču citur pasaulē jau tāds tiek ražots. Sēklas kapitāls ir finansējums, kas paredzēts jaunas biznesa idejas īstenošanai – inovatīva produkta radīšanai, kas būtu radikāli jauns, patentējams, ar straujas izaugsmes un eksporta potenciālu. Parasti šādi produkti ir tehnoloģiju jomā, tādēļ būs vērtīgi griezties pēc sēklas kapitāla finansējuma jauna veikala vai restorāna atvēršanai. Finansējums galvenokārt tiek piešķirts prototipa/produkta izstrādei, patentēšanai, tirgus un biznesa stratēģijas izstrādei, tehnoloģiju pārbaudīšanai un testēšanai, kā arī pieredzējušu konsultantu, speciālistu un profesionāla menedžmenta piesaistei. Līdzīgi kā investora un riska kapitāla fonda gadījumā, sēklas kapitāla fondi ieguldot naudu pretī vēlas saņemt uzņēmuma daļas. Vairumā gadījumu fonds kļūst par mazākuma akcionāriem, līdz ar ko uzņēmumā savus noteikumus nediktē, taču aktīvi iesaistās uzņēmuma izaugsmē. Turpretim, jo attīstītāku biznesa projektu idejas autors sēklas fondam nodod, jo mazāku uzņēmuma daļu fonds prasa par savu ieguldījumu.<sup>25</sup>

Ir pieejami dažādi ārējā finansējuma veidi, izvēli var izdarīt skatoties, kādas summas ir nepieciešamas, iespējamie varianti redzami 2.5.attēlā.

	Bankas kredīts bez ķīlas	Bankas kredīts ar ķīlu	Biznesa inkubatori	Atbalsta programmas	Privātie investori	Sēklas kapitāla fondi
Līdz 10 000 EUR	✓	✓	✓	✓	✓	
Līdz 50 000 EUR		✓		✓	✓	✓
Līdz 100 000 EUR					✓	✓

2.5.att. Finansējuma avoti jaunajiem uzņēmējiem<sup>26</sup>

**Bankas kredīts** - tā kā uzņēmums SIA „FREI” būs jaundibināts ir iespēja piesaistīt bankas aizdevumu jaunajiem uzņēmējiem, ko sauc arī par starta kapitāla jaunajiem uzņēmējiem.

<sup>25</sup> www.naudabiznesam.lv, [skatīts 06.04.2016], Pieejams:

<http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/seklas-kapitala-fondi/>

<sup>26</sup> www.naudabiznesam.lv, [skatīts 06.04.2016], Pieejams

<http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/>

DNB Banka - Aizdevums tiek izsniegts privātpersonai dažādu ar uzņēmējdarbības uzsākšanu vai turpināšanu saistītu nepieciešamību finansēšanai:

- Saimnieciskās darbības uzsākšanai vai veikšanai;
- Līdzdalības iegūšanai uzņēmuma pamatkapitālā;
- mantas vai naudas līdzekļu ieguldījumu veikšanai uzņēmumā.

Nosacījumi:

- Kredīta valūta: EUR;
- Kredīta termiņš: līdz 15 gadiem;
- Procentu likme: mainīga;
- Nodrošinājums: nekustamais īpašums, tai skaitā komercobjekti.<sup>27</sup>

**Citadeles banka** - Ilgtermiņa kredīts pamatlīdzekļu iegādei, jaunu biznesa projektu uzsākšanai, kā arī nekustamā īpašuma iegādei, remontam vai celtniecībai.

Nekustamā īpašuma iegāde, remonts vai celtniecība tiek veikti pamatdarbības nodrošināšanai vai uzlabošanai.

**Iespējas:**

- iegādāties nekustamo īpašumu un citus pamatlīdzekļus;
- veikt jaunu būvniecību, remontu vai rekonstrukciju;
- uzsākt jaunu biznesa virzienu.

Summa	Atkarīga no projekta specifikas un klienta finansiālās stabilitātes
Termiņš	Līdz 10 gadiem
Atmaksas grafiks	Veicot maksājumus katru mēnesi vai individuāli vienojoties ar Banku (iespējams atlikt pamatsummas atmaksu līdz 2 gadiem)

### 2.6.att. Citadeles Bankas kredīta nosacījumi<sup>28</sup>

<sup>27</sup> DNB Banka [skatīts 06.04.2016], Pieejams: <https://www.dnb.lv/lv/uznemumiem/krediti/biznesa-uzsaksanai-un-attistisanai>

Nodrošinājuma veidi:

- hipotēka uz aizņēmējam vai trešajām personām piederošiem nekustamajiem īpašumiem;
- komercķīla uz aizņēmējam piederošiem aktīviem;
- fizisku personu un citu uzņēmumu galvojumi;
- iespējami arī citi nodrošinājuma veidi, izvērtējot katru projektu atsevišķi;
- LGA garantija;
- LAF garantija.<sup>29</sup>

### **SEB Banka**

Kredīts ilgtermiņa ieguldījumiem -tas ir paredzēts Jūsu biznesa projektu sākšanai, iekārtu, transportlīdzekļu, nekustama īpašuma iegādei (arī remonts, rekonstrukcija un izveide).

- Par nodrošinājumu kalpo iegādājamais objekts; kā papildus nodrošinājums var kalpot nekustamais un kustamais īpašums, debitoru parādi, krājumi, kapitāldaļas, uzņēmuma īpašnieku galvojumi, trešās personas ķīla.
- Atmaksas termiņš vidēji no 3 līdz 7 gadiem. Labvēlības periods var būt līdz 12 mēnešiem. Komisijas maksas un procentu likme tiek izvērtēta katram kredīta projektam individuāli.<sup>30</sup>

Kredīts apgrozāmiem līdzekļiem - Tās ļaus īslaicīgi palielināt apgrozāmo līdzekļu apjomu sezonālās nepieciešamības vai atsevišķa projekta gadījumā, dos iespēju saņemt finansējumu izejvielu, preču u.c. apgrozāmo līdzekļu iegādei.

- Par nodrošinājumu kalpo pats finansējamais objekts – apgrozāmie līdzekļi.
- Atmaksas termiņš līdz 1 gadam, dažādi atvieglojuma periodi.<sup>31</sup>

08.04.2016. tika intervēta SEB bankas darbiniece Inese Petrova (Klientu darījuma vadītāja). Intervijā tika jautāts par jauno uzņēmēju iespējām iegūt bankas finansējumu.

---

<sup>28</sup>Citadeles Banka, [skatīts 06.04.2016], Pieejams:  
<https://www.citadele.lv/lv/business/financing/invest/>

<sup>29</sup>Citadeles Banka, [skatīts 06.04.2016], Pieejams:  
<https://www.citadele.lv/lv/business/financing/invest/>

<sup>30</sup>SEB banka, [skatīts 07.04.2016], Pieejams: <http://www.seb.lv/uznemumiem/kreditu-un-lizings/uznemeja-kredits>

<sup>31</sup>Turpat

Intervijas laikā tika secināts, ka:

- ja uzņēmums vēlas saņemt bankas aizdevumu:
  - jābūt jau sadarbības līgumiem par preču realizāciju, kā arī jābūt skaidram par konkrētiem izejvielu piegādātājiem;
  - jāsaprot kopējās projekta izmaksas;
  - kāds aizdevums un kam nepieciešams (pamatlīdzekļu iegādei, u.c.);
  - jābūt kādam nodrošinājumam (visbiežāk kāds uzņēmuma rīcībā esošs īpašums);
  - vislabprātāk komercbanka finansē uzņēmumu, ja tas darbojas jau vismaz divus gadus ir uzrādīta uzņēmuma naudas plūsma;

Uzdodot jautājumu komercbankas darbiniecei par nākotnes perspektīvām saņemt komercbankas aizdevumu jaundibinātiem uzņēmumiem tika secināts, ka drīzumā iespējams bankas politikā ietilps izsniegt aizdevumus klientiem līdz 8000 EUR, ja klientam ir kāda cita darba vieta un papildus ienākumi. Tad komercbanka apsvērs iespēju izsniegt aizdevumu līdz 8000 EUR maza biznesa uzsākšanai vai attīstīšanai. Pilnu interviju ar SEB bankas darbinieci Inesi Petrovu var redzēt darba 1. pielikumā.

### **Atbalsta programma**

Starta programma -Atbalstot uzņēmējdarbības uzsākšanu, ALTUM jaunajiem uzņēmējiem piedāvā īpašu atbalsta programmu.

- Programmas mērķis ir saimnieciskās darbības aktivitātes paaugstināšana, sniedzot nepieciešamo finansiālo atbalstu saimnieciskās darbības uzsākšanai.
- Starta programmas ietvaros atbalstu var saņemt vismaz 18 gadus vecs Latvijas iedzīvotājs (t.sk. bezdarbnieks), ja tas:
  - vēlas uzsākt komercdarbību vai pašnodarbinātību;
  - ir jaunais uzņēmējs, kura uzņēmums reģistrēts ne agrāk kā trīs gadus pirms vēršanās pēc atbalsta programmas ietvaros;
  - ir pieredzējis uzņēmējs, kurš dibina jaunu uzņēmumu citā darbības jomā.
- Programmas dalībnieks/i var iesaistīt savā komercsabiedrībā kā līdzīpašniekus citus dalībniekus fiziskas personas, vai arī juridiskas personas, kuru kopējais daļu skaits nepārsniedz 25%. Šāda komersanta valdē ir tikai tā dalībnieki;

gadījumā, ja komersanta dalībnieks ir juridiska persona, tās valdes locekļi nevar būt komersanta valdes locekļi.

- Programmas ietvaros tiek atbalstīti projekti līdz EUR 86000 ar klienta līdzdalību vismaz 10% apmērā. Klienta līdzdalība nav nepieciešama, ja projekta summa nepārsniedz EUR 7 200.
- Starta programmas dalībnieki tās ietvaros var saņemt:
  - bezmaksas konsultācijas biznesa plāna sagatavošanā un realizācijā un mācības;
  - finansiālo atbalstu - aizdevuma un procenta likmju subsīdiju veidā.<sup>32</sup>

*Mikrokreditēšanas programma* - neliela biznesa attīstīšanai vai uzsākšanai mikrouzņēmumiem un biznesa uzsācējiem ALTUM piedāvā mikroaizdevumus.

- Mikrokreditēšanas programma paredzēta mikrouzņēmumiem\*, kuros ir mazāk par 10 darbiniekiem (slodzēm), kuru gada neto apgrozījums vai ieņēmumi no saimnieciskās darbības, kā arī gada balance nepārsniedz 1 992 020,53 EUR. Finansiālajam atbalstam var pieteikties arī biznesa uzsācēji pirms mikrouzņēmuma izveidošanas, kuriem jāreģistrējas kā saimnieciskās darbības veicējam 2 mēnešu laikā pēc ALTUM lēmuma par atbalsta piešķiršanu.
- Mikrokreditēšanas programmas ietvaros aizdevumi pieejami gan investīcijām, gan apgrozāmiem līdzekļiem.

Piedāvājam:

- maksimālā summa ir līdz EUR 14 300.00 EUR, apgrozāmiem līdzekļiem - līdz EUR 7 200.00 EUR;
  - aizdevumu var saņemt eir ar fiksētu likmi no 5% līdz 8%;
  - aizdevuma termiņš līdz 5 gadiem;
  - biznesa projektiem līdz EUR 7 200.00 aizņēmēja līdzdalība ir 0%, ja projekta kopējā summa pārsniedz EUR 7 200.00, aizdevumu piešķir 90% apmērā no projekta summas, un 10% līdzfinansē uzņēmējs;
  - Aizdevums nevar būt lielāks par 135% no piedāvātā nodrošinājuma vērtības.
- Programmas ietvaros mikrouzņēmums var saņemt vairākus mikroaizdevumus, bet ne biežāk kā reizi kalendārajā gadā. Aizdevumu nevar saņemt uzņēmēji,

<sup>32</sup> Altum mājas lapa, [skatīts 07.04.2016], Pieejams [http://www.hipo.lv/lv/attistibas\\_programmas/starta\\_programma](http://www.hipo.lv/lv/attistibas_programmas/starta_programma)

kuriem uz atbalsta piešķiršanas brīdi ir nodokļu un valsts sociālās apdrošināšanas obligāto iemaksu parādi, kā arī grūtībās nonākuši uzņēmēji (uzsākta tiesvedība/ maksātnespēja process, nodokļu parādi, ieraksti parādniestu reģistros). Tāpat aizdevumus nepiešķir mikro uzņēmumiem, kuru esošo saistību summa (izņemot galvojumus un uzņēmuma īpašnieka privātās saistības) ALTUM, citās bankās un finanšu institūcijās pārsniedz EUR 70 000.00.

- Kā aizdevuma galvotāji ir jāpiesaista uzņēmuma īpašnieki.<sup>33</sup>

*MVU mikrokreditēšanas programma* - ALTUM piedāvātā MVU mikrokreditēšanas programma paredzēta mikro, maziem un vidējiem uzņēmumiem dzīvotspējīgu biznesa projektu īstenošanai.

- Programmas ietvaros var saņemt finansiālo atbalstu, kas sastāv no:
  - mikroaizdevuma;
  - procentu likmju subsīdijas 50% apmērā.
- MVU mikrokreditēšanas programmas ietvaros aizdevumi pieejami gan investīcijām, gan apgrozāmajiem līdzekļiem.

**Piedāvājam:**

- maksimālā aizdevuma summa - EUR 25000;
  - aizdevuma termiņš - līdz 7 gadiem investīciju aizdevumiem un līdz 5 gadiem apgrozāmo līdzekļu aizdevumiem;
  - Aizdevuma procentu likme - no 7% (un tā tiek fiksēta uz visu aizdevuma līguma termiņu);
  - biznesa projektiem līdz EUR 7000 aizņēmēja līdzdalība nav nepieciešama; ja projekta kopējā summa pārsniedz EUR 7000, uzņēmējam jānodrošina vismaz 10% līdzfinansējums.
- Aizdevums nevar būt lielāks par 135% no piedāvātā nodrošinājuma vērtības.

**Procentu likmes subsīdijas**

Programmas ietvaros līdz ar aizdevumu ir iespējams saņemt procentu likmes subsīdijas, proti, ALTUM segs 50% no visas procentos maksājamās summas. Otrus 50% maksās pats atbalsta saņēmējs.

---

<sup>33</sup> Altum mājas lapa, [skatīts 07.04.2016], Pieejams:  
[http://www.hipo.lv/lv/attistibas\\_programmas/mikrokreditesanas\\_programma](http://www.hipo.lv/lv/attistibas_programmas/mikrokreditesanas_programma)

- Procentu likmes subsīdijas var saņemt, ja:
  - finansējamā projekta summa nav lielāka par 30000 eiro;
  - mikroaizdevums nepieciešams investīciju un tām nepieciešamo apgrozāmo līdzekļu finansēšanai.
- Programmas ietvaros aizņēmējs kā aizdevuma galvniekus var piesaistīt uzņēmuma īpašniekus, kuriem pieder vismaz 10% kapitāla daļu. Šādos gadījumos katrs uzņēmuma īpašnieks galvo vismaz par 30% no aizdevuma apmēra. Ja aizņēmējs ir individuāls komersants, galvojums nav jāsniedz.<sup>34</sup>

### **Privātie investori**

Investors ir privātpersona, kam ir finanšu resursi un interese tos investēt jaunās, perspektīvās biznesa idejās. Parasti tie ir veiksmīgi uzņēmēji, kas iekrājuši kapitālu ar mērķi tos ieguldīt uzņēmumos ar augstu izaugsmes potenciālu. Attiecīgi investori iegulda ne tikai savus finanšu līdzekļus, bet arī pieredzi biznesā, kontaktus un sakarus. Nereti pieredze un kontakti var sniegt lielāku ieguldījumu biznesa idejas attīstībā kā tikai naudas ieguldījums.

Privātie investori jeb biznesa eņģeļi ir populārākais finanšu avots jaunajiem uzņēmējiem. Tas skaidrojams ar to, ka investori, salīdzinot ar bankām un riska kapitāla fondiem, ir gatavi uzņemties lielāku risku, ieguldot naudu jaunos projektos. Bankas un fondus savā darbībā ierobežo normas kā naudas pārvaldītājiem, turpretim privātie investori spēj būt dinamiskāki. Taču, investors nav arī labdaris, bet gan riskē ar savu personīgo naudu ar mērķi nopelnīt maksimāli lielu peļņu.

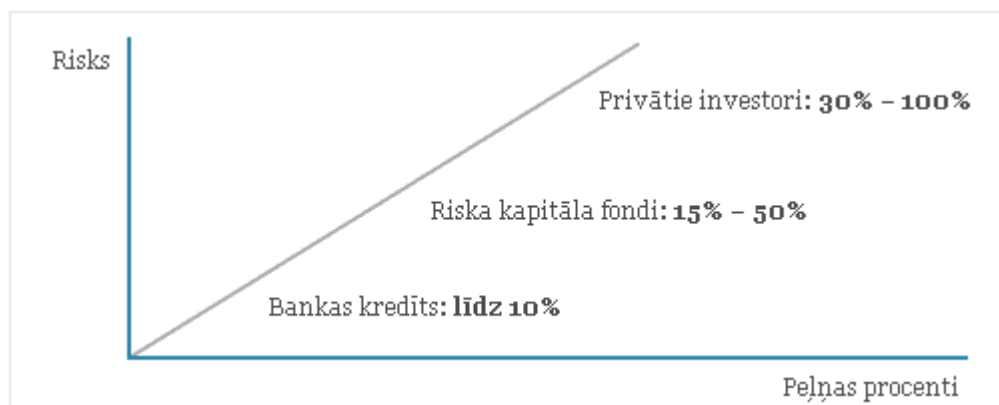
Privātie investori Tev neprasīs ķīlu, piemēram, nekustamā īpašuma veidā, taču līdzīgi kā riska kapitāla fondi, kļūs par vienu no uzņēmuma īpašniekiem – ar vismaz 10% daļu uzņēmumā. Parasti investori nepārņem uzņēmuma kontrolpaku, t.i. vairāk kā 49%. Taču jāņem vērā, ka investors vēlēšies iesaistīties arī uzņēmuma darbībā, t.sk. līdzdarboties stratēģisku lēmumu pieņemšanā.

Lai veiksmīgāk piesaistītu investora naudu savam biznesam, ir jāizprot investora motivācija un vērtēšanas kritēriji. Kā viena no galvenajām investora motivācijām, protams, ir maksimāla peļņas gūšana. Mazākais peļņas procents, kas

---

<sup>34</sup> Altum mājas lapa, [skatīts 07.04.2016], Pieejams:  
[http://www.hipo.lv/lv/attistibas\\_programmas/mvu\\_mikrokreditesanas\\_programma](http://www.hipo.lv/lv/attistibas_programmas/mvu_mikrokreditesanas_programma)

varētu ieinteresēt investoru ir 20%. Pārsvārā investors vēlas sagaidīt vismaz 30-50% lielu peļņu.<sup>35</sup>



**2.7.att. Investoru piesaiste, atkarībā no jaundibinātāuzņēmuma iespējamās peļņas<sup>36</sup>**

Taču ne vienmēr biznesa ideja vai plānotais peļņas procents būs noteicošais tam vai investors ienāk projektā vai nē. Investoram ir svarīga arī uzņēmuma vadības/īpašnieku komanda – to pieredze, enerģiskums, kompetence. Investoram ir jānotic, ka komanda spēs īstenot biznesa ideju un veiksmīgi sastrādāties gan savā starpā, gan ar investoru. Tev kā biznesa idejas virzītājam ir jāpārliecina investors par to.

**Produkts/pakalpojums** – kādu problēmu ar to gatavojas risināt, tā unikalitāte un spēja aizsargāt no konkurences.

**Tirgus** – kāds tas ir, cik liels, izaugsmes potenciāls, kas ir klienti un kādi ir konkurenti. Nereti jaunie uzņēmēji saņem atteikumu no investora, jo nav izvērtējuši tirgu un konkurentus. Presentējot biznesa ideju ir jāizvairās no tādām frāzēm kā “nav konkurentu” vai “nav risku”.

**Vadības/īpašnieku komanda** – kāda ir pieredze, motivācija un saikne ar investoru. Šis ir viens no svarīgākajiem faktoriem – investoram ir jābūt pārliecinātam par komandas kompetenci un spēju īstenot biznesa ideju.

**Finansu ieguldījums un atdeve** – cik liela investīciju summa nepieciešama, kā to plānots izlietot, kāda peļņa sagādāma nākotnē, cik reāli ir šie skaitļi. Pirms doties uz tikšanos ar investoru ir skaidri jāapzinās, kāda naudas summa ir nepieciešama un kur to plānots izlietot. Investoriem nepatīk izšķērdība, jo tā ir viņu privātā nauda.

<sup>35</sup> [www.naudabiznesam.lv](http://www.naudabiznesam.lv), [skatīts 07.04.2016], Pieejams: <http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/privatie-investori/>

<sup>36</sup> [www.naudabiznesam.lv](http://www.naudabiznesam.lv), [skatīts 07.04.2016], Pieejams: <http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/privatie-investori/>

Ieteicams izvairīties no liekiem izdevumiem savos finansu aprēķinos. Vienlaikus investors pievērsīs uzmanību tam, kāda ir finansu atdeve no dividendēm vai uzņēmuma daļu pārdošanas nākotnē. Šiem skaitļiem jābūt ticamiem.<sup>37</sup>

### **Biznesa inkubatori**

Uzņēmējam, kas tikko sper pirmos soļus biznesa vidē, īpaši svarīgs ir atbalsts. Biznesa inkubators – tā ir organizācija, kas veicina jaunu un sekmīgu uzņēmumu rašanos, nodrošinot tiem nepieciešamo atbalstu – telpas, biznesa atbalsta pakalpojumus (juridiskās konsultācijas, grāmatvedības pakalpojumus, dažādu ekspertu konsultācijas par mārketinga aktivitātēm, biznesa attīstību un tml.).

Inkubatoros esošie uzņēmēji saņem atbalstu izmantojot gan pašu biznesa inkubatoru, gan to partneru sniegtos pakalpojumus. Atkarībā no uzņēmuma vecuma un atrašanās laika inkubatorā pakalpojumiem tiek piemērotas atlaides 10% – 85% no pakalpojuma kopējām izmaksām. Piemēram, ja uzņēmējs biznesa inkubatorā iestājas pirmajā gadā pēc dibināšanas, tad pakalpojumus komersants saņem ar atlaidi līdz 85% jeb paša ieguldījums ir vien 15%.

Biznesa inkubatoros ir iespēja saņemt sekojošus atbalsta pakalpojumus:

- telpu noma un apsaimniekošana (gan biroja, gan ražošanas telpas);
- komunikāciju pakalpojumi (internets, tālrunis, juridiskā adrese);
- sekretariāta pakalpojumi;
- biznesa vadības (atbalsta) konsultācijas;
- pārdošanas un mārketinga konsultācijas;
- sadarbības organizēšana vietējā un starptautiskā līmenī;
- personāla atlases pakalpojumi;
- virtuālos inkubācijas pakalpojumus – kad uzņēmumam nav nepieciešamas biroja telpas.

Kā otra grupa ir speciālie pakalpojumi, kas no inkubatora fokusa sfēras var būt atšķirīgi:

- prototipēšana, sertificēšana, konstruēšana;
- laboratorijas iekārtu izmantošana;
- dizaina konsultācijas;
- tehnoloģiju konsultācijas;

---

<sup>37</sup>[www.naudabiznesam.lv](http://www.naudabiznesam.lv), [skatīts 07.04.2016], Pieejams:  
<http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/privatie-investori/>

- testēšanas pakalpojumi;
- uzņēmumu procesu kvalitātes vadības sistēmas izstrāde un ieviešana;
- uzņēmumu IT sistēmu ieviešana;
- specializētie juridiskie pakalpojumi;
- starptautiskā mārketinga pakalpojumi;
- loģistikas konsultācijas;
- eksporta veicināšanas pakalpojumi;
- u.c.

Lai saņemtu atbalstu no biznesa inkubatora, uzņēmējam jāatbilst noteiktiem kritērijiem – tas nedrīkst būt vecāks par 2 gadiem (vislabāk, lai tas ir topošs vai tikko dibināts uzņēmums). Turpretim jaunā uzņēmuma biznesa darbībai ir jāatbilst inkubatora noteiktajām prioritārajām jomām. Latvijā biznesa inkubatoros galvenokārt tiek atbalstītas biznesa idejas, kas saistītas ar dažāda veida tehnoloģiju attīstīšanu: IT, vides, telekomunikāciju, elektronikas, mašīnbūves, datorizaina u.c. jomās, kā arī saistītas ar ražošanu, radot produkciju ar augstu pievienoto vērtību un eksporta iespējām.

Vienlaikus biznesa inkubatori neatbalsta uzņēmējus, kas plāno vai veic savu darbību – lauksaimniecības produktu ražošanā, zivsaimniecībā un akvakultūrā, ogļrūpniecībā, kuģu būvē, finanšu starpniecībā, tirdzniecībā, komercpakalpojumu, transporta, alkoholisko dzērienu ražošanā, tabakas izstrādājumu un azartspēļu nozarē.<sup>38</sup>

SIA „FREI” darbības uzsākšanai kopējais finansējums, kas nepieciešams ir 90000 EUR. Tiek plānots izmantot arī paša līdzekļus, kas sastādīs 3000 EUR, ko ieguldīs uzņēmuma īpašnieks.

Izanalizējot visas iepriekšminētās ārējā finansējuma iespējas jaundibinātam uzņēmumam, kā piemērotākais un pieejamākais tiek izvēlēts Latvijas attīstības finanšu institūcijas Altum piedāvātais atbalsts –Starta programma. Par cik šai programmai ir nepieciešams paša līdzfinansējums 10% apmērā, tiks piesaistīts arī privātais investors, kurš ir gatavs ieguldīt SIA „FREI” uzņēmuma saimnieciskās darbības uzsākšanai un attīstībai. Privātpersonas līdzfinansējums būs 42000 EUR.

---

<sup>38</sup> [www.naudabiznesam.lv](http://www.naudabiznesam.lv), [skatīts 07.04.2016], Pieejams: <http://www.naudabiznesam.lv/atbalsts-jaunajiem-uznemejiem/biznesa-inkubatori/>

Investora aizdevums būs jāsāk atmaksāt pēc 3 darbības gadiem un procentu likme būs 6% gadā.

2.6.tabula

**Finansējuma piešķiršanas izmaksas saskaņā ar Altum cenrādi<sup>39</sup>**

<b>Pakalpojums</b>		<b>Komisijas maksa</b>
<b>Aizdevuma noformēšanas un izsniegšana</b>		bez maksas
<b>Aizdevuma līdzekļu pārskaitīšana</b>		EUR 15,00
<b>Maksa par aizdevuma limita summas palielināšanu</b>		EUR 35,00
<b>Naudas līdzekļu rezervēšana</b>		bez maksas
<b>Aizdevuma apkalpošana (mēnesī)</b>		EUR 3,00
<b>Iesnieguma izskatīšana par izmaiņām līgumā</b>	par aizdevuma valūtas maiņu	programma neparedz
	par aizdevuma izsniegšanas termiņa pagarināšanu	EUR 35,00
	par maksājumu datuma maiņu, nemainot grafiku	EUR 35,00
	par aizdevuma atmaksas grafika maiņu <sup>2)</sup> (atmaksas termiņa pagarināšana, kārtējā maksājuma termiņa pārceļšana u.t.t)	0,2 % , min. EUR 35,00
	par citu līguma nosacījumu maiņu	EUR 35,00
<b>Komisijas maksa par aizdevuma pirmstermiņa atmaksu <sup>3)</sup></b>		2% no pirms termiņa atmaksājamās aizdevuma summas

<sup>39</sup> Altum mājas lapa, [skatīts 07.04.2016], Pieejams:  
[http://www.hipo.lv/ufiles/cenrazi/25782300922556\\_lv.pdf](http://www.hipo.lv/ufiles/cenrazi/25782300922556_lv.pdf)

Finansējuma piešķiršanas izmaksas saskaņā ar Altum cenrādi 2<sup>40</sup>

Pakalpojums		Komisijas maksa	
Iesnieguma izskatīšana atļauja u.c. dokumentu sagatavošanai (par katru izsniegto dokumentu)		EUR 28	
Aizdevuma nodrošinājuma pietiekamības novērtējums <sup>1)</sup>	tipveida dzīvoklis, apstrādāta lauku zeme ar platību līdz 30 ha (bez apbūves)	EUR 70	
	nestandarta dzīvoklis un dzīvoklis rindu mājā, viengimenes dzīvojamā māja vai vasarnīca, apbūves gabals, lauku īpašums ar zemes platību līdz 30 ha (t.sk. ar apbūvi, ja tajā netiek veikta uzņēmējdarbība)	EUR 100	
	vairāku dzīvokļu māja (platība līdz 500 m <sup>2</sup> ), mazs vai vidējs ražošanas vai komercīpašums (apbūves kopējā platība līdz 500 m <sup>2</sup> un/vai zemes platība līdz 5 ha), lauku īpašums ar zemes platību no 30 ha līdz 100 ha (t.sk. ar apbūvi, ja tajā netiek veikta uzņēmējdarbība)	EUR 150	
	liels ražošanas vai cita veida īpašums (apbūves kopējā platība virs 500 m <sup>2</sup> un/vai zemes platība virs 5 ha), specializēts īpašums, lauku īpašums ar zemes platību virs 100 ha	EUR 250	
Maksa par atļaujas sagatavošanu ķīlas tiesību nostiprināšanai par labu trešajai personai uz īpašumu, kas iekļāts par labu Sabiedrībai <sup>2)</sup>		2%, min. EUR 280	
Atkārtota apstiprināta dokumenta, t.sk. apstiprinātas kopijas, sagatavošana (par katru izsniegto dokumentu)		EUR 14	
Latvijas Bankas Kredītu reģistra izziņas saņemšana, īpašumtiesību, ķīlas (hipotēkas) vai nomas tiesību nostiprināšana, reģistrēšana, grozīšana, pārjaunošana, dzēšana vienā Zemesgrāmatas, Valsts zemes dienesta vai Latvijas Republikas Uzņēmumu reģistra nodaļā aizņēmēja vietā (neietver obligātos maksājumus, nodevas)		EUR 70	
Kompensācija par rēķina nosūtīšanu	pa pastu (par katru rēķinu)	EUR 1,00	
	elektroniski	bezmaksas	
Kompensācija par līgumsaistību neizpildi vai nepienācīgu izpildi <sup>3)</sup>		0,1%, min. EUR 70 (par katru neizpildes gadījumu)	
Līgumsods par	saistību izpildes secības pārkāpumiem (saskaņā ar noslēgto Līgumu par saistību izpildes secību)	6%	(no summas, kuras atmaksā nav veikta saskaņā ar vienošanos)
	Galvnieka termiņā neveiktu maksājumu Sabiedrībai	0,1%	(no parāda summas par katru nokavēto dienu)

No Altum atbalsta programmas tiks piesaistīti 50000 EUR, līdz ar to būs nepieciešams līdzfinansējums 5000 EUR apmērā, kas ir 10%. Līdzfinansējums tiks nodrošināts ar finanšu līdzekļiem, kas tiks saņemti no privātā investora. Šāda summa aptuveni nepieciešama lai iegādātos pamatlīdzekļus, kas nepieciešami, lai saražotu produkciju.

Kopējās Starta programmas saņemšanas izmaksas:

1. Aizdevumu līdzekļu pārskaitīšana – 15 EUR;

<sup>40</sup> Altum mājas lapa [skatīts 07.04.2016], Pieejams:  
[http://www.hipo.lv/ufiles/cenrazi/25782300922556\\_lv.pdf](http://www.hipo.lv/ufiles/cenrazi/25782300922556_lv.pdf)

2. Iesnieguma izskatīšanas atļauja u.c. dokumentu sagatavošanai – 28 EUR;
3. Aizdevuma nodrošinājuma pietiekamības novērtējums – 100 EUR;
4. Latvijas bankas kredītu reģistra izziņas saņemšana – 70 EUR

Tātad kopumā lai saņemtu 50000 EUR no Altum atbalsta programmas (Starta programma) ir jārēķinās ar 213 EUR pluss 5000 EUR līdzfinansējums.

Tomēr pastāv arī iespēja, ka aizņēmums netiks saņemts no Attīstības finanšu institūcijas Altum, līdz ar to tiks pieņemts lēmums rast iespēju piesaistīt lielākus līdzekļus no privātā investora, sīkāka privāto investoru analīze tiks veikta, tādā gadījumā, ja aizņēmums no Altum atbalsta programmas netiks saņemts.

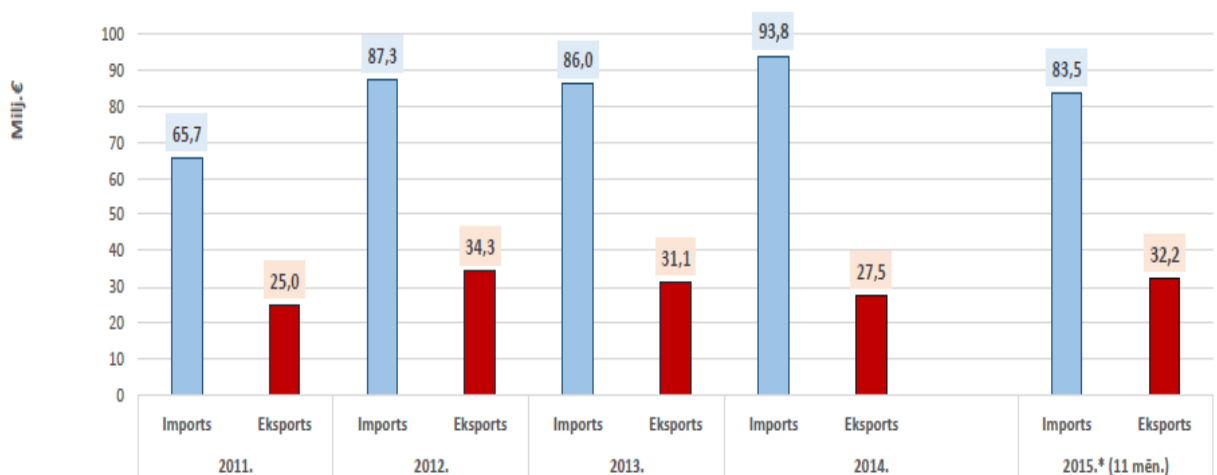
### 3.NOZARES ANALĪZE

Nozares izpēte ļaus dziļāk saprast uzņēmuma iespējamās attīstības virzienus, kas sekmēs uzņēmuma darbību. Nozares izpēte arī ļaus saprast ar ko jaundibinātais uzņēmums būs atšķirīgs un līdzīgs salīdzinājumā ar konkurentiem, kas ir būtisks aspekts veiksmīgam biznesa modeli.

Nozares analīze arī ļaus saprast nākotnes iespējas bezalkoholisko dzērienu ražošanas un tirdzniecības nozarē, respektīvi, vai klienti izvēlas šādus produktus un cik lielā apjomā.

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

Neapšaubāmi, Latvija vairāk importē gan augļus, gan ogas tas ir saistīts ne tikai ar realizācijas cenām, bet arī to, ka Latvijā daudzi augļi un ogas netiek audzēti.

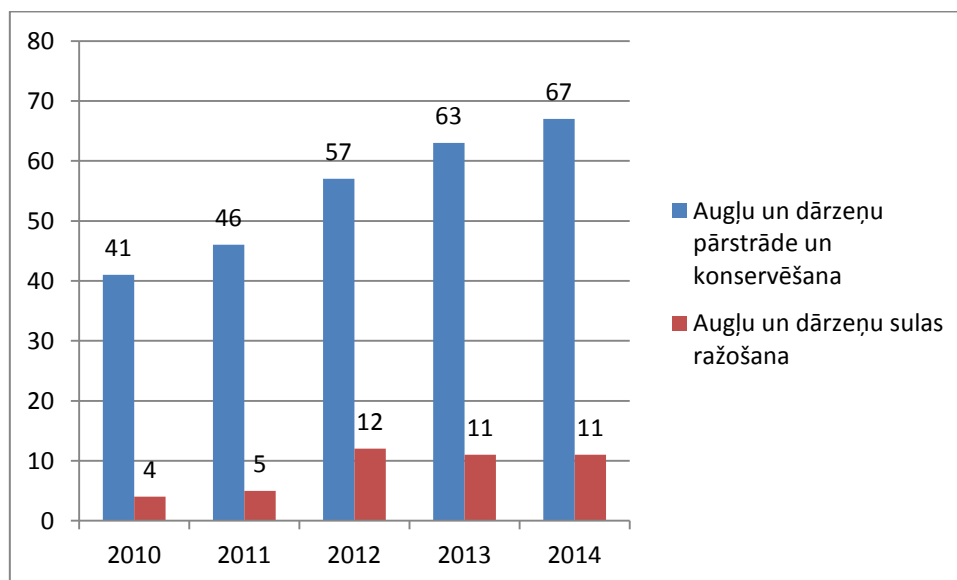


3.1.att. Augļu, ogu eksports un imports Latvijā, milj. EUR<sup>41</sup>

Kā var redzēt 3.1.attēlā importa apjomi pēdējo gadu laikā krietni pārsniedz importa apjomus. Maksimālais importa apjoms tika sasniegts 2014.gadā, kas bija 93800000 EUR apmērā. Tomēr, kā var redzēt eksporta apjomi 2015. gada pirmajos 11 mēnešos jau ir sasnieguši augstākus apjomus, kas liecina, ka šai nozarei ir pozitīva tendence turpmākajos gados.

<sup>41</sup> Zemkopības ministrijas dati, [skatīts 07.04.2016], Pieejams: <https://zm.gov.lv/public/ck/files/Auglu.pdf>

Latvijā ik gadu aug ogulāju un augļu koku platības, ogu un augļu kopražā, kā arī ražība. Aug arī ogu un augļu patēriņš, rēķinot uz vienu cilvēku. Vietējie mājražotāji cenšas vairāk pievērsties pārstrādei, kas dod papildu naudas ieņēmumus, bet lielie ražotāji un pārstrādes uzņēmumi palielina ražošanu. Aizvien vairāk ogu audzētāju secina – savas pārstrādes izveide ir pareizā izvēle lielāku naudas ienākumu nodrošināšanā. Turklāt svarīgi, ka Latvijā salīdzinājumā, piemēram, ar Poliju nav visizdevīgākie dabas nosacījumi ogu audzēšanai. Par to vislabāk var pārliecināties zemeņu vai krūmmelleņu laikā, kad Latvijā audzētā oga maksā daudz dārgāk nekā ievestā.<sup>42</sup> Līdz ar to var izdarīt secinājumus, ka pārstrādājot ogas un augļus ir iespējams gūt lielāku peļņu šādu uzņēmējdarbības veidu tieši ir izvēlēties uzņēmums SIA “FREI”.



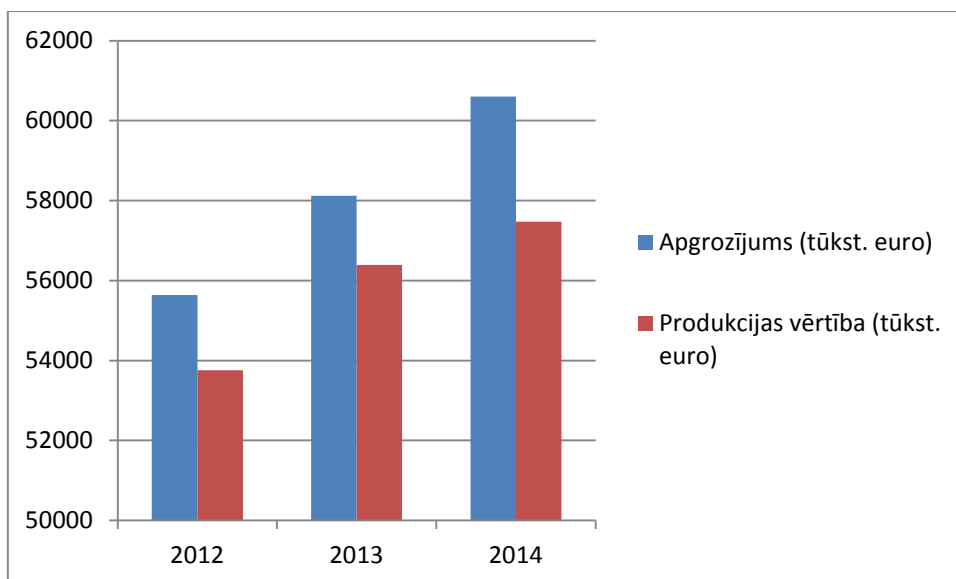
**3.2.att. Augļu un dārzeņu pārstrāde un konservēšana, Augļu un dārzeņu sulas ražošana uzņēmumu skaita dinamika no 2010. līdz 2014.gadam<sup>43</sup>**

3.2.tabulā var redzēt, ka pēdējo gadu laikā uzņēmumu skaits augļu un dārzeņu produktu ražošanā pieaug. Un pēc kopējā uzņēmumu skaita var pateikt, ka tirgus šajā nozarē nav piesātināts.

Nozares attīstības tendences labi raksturo apgrozījuma dinamika, kur iespējams izdarīt secinājumus par kopējo nozares attīstības virzienu.

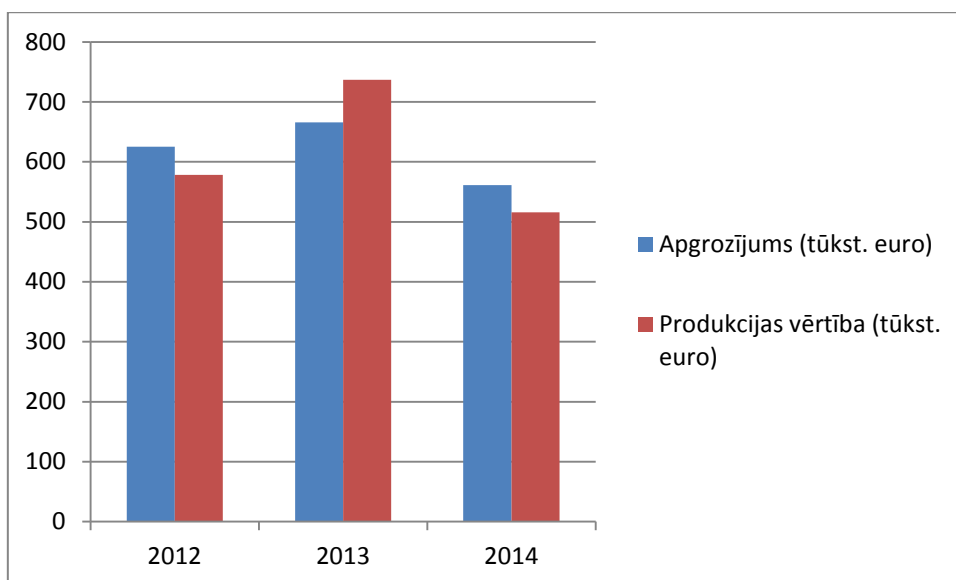
<sup>42</sup> LA.lv, [skatīts 08.04.2016], Pieejams: <http://www.la.lv/no-krumiem-var-plukt-vairak%E2%80%A9-ogas/>

<sup>43</sup> Autora veidots pēc LR Centrālās statistikas pārvaldes datiem



**3.3.att. Apgrozījuma un produkcijas vērtības dinamika augļu un dārzeņu pārstrādes un konservēšanas nozarē no 2012. līdz 2014.gadam<sup>44</sup>**

Kā var redzēt 3.3.attēlā pēdējo trīs gadu laikā apgrozījums un produkcijas vērtība ir augusi, kas ir pozitīva tendence un raksturo augļu un dārzeņu pārstrādes un konservēšanas nozares attīstību.



**3.4.att. Apgrozījuma un produkcijas vērtības dinamika augļu un dārzeņu sulas ražošanas nozarē no 2012. līdz 2014.gadam<sup>45</sup>**

<sup>44</sup> Autora veidots pēc LR Centrālās statistikas pārvaldes datiem

<sup>45</sup> Autora veidots pēc LR Centrālās statistikas pārvaldes datiem

3.4.attēlā redzams, kā augļu un dārzeņu sulas ražošanas nozare pēdējos gados ir attīstījies. 2013.gadā attiecībā prēt iepriekšējo gadu apgrozījums ir pieaudzis, kā arī produkcijas vērtība ir augusi, taču 2014.gadā gan apgrozījums, gan produkcijas vērtība prēt iepriekšējo gadu ir samazinājusies. Tā nav pozitīva tendence taču samazinājums nav liels.

Kopumā apgrozījums starp šīm abām nozarēm ir pieaugošs, kas liecina par to, ka nozare augļu un dārzeņu pārstrāde un produktu ražošana kopumā attīstas.

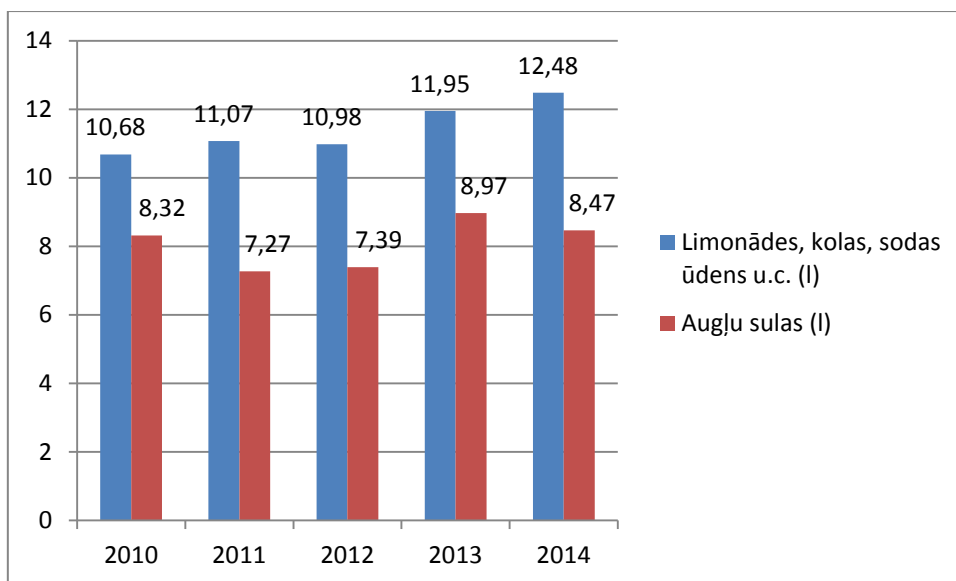
3.1.tabula

**Latvijas ražotāju pārdoto sulu apjomi euro no 2010. līdz 2015.gadam<sup>46</sup>**

EUR million	2010	2011	2012	2013	2014	2015
100% Juice	12.2	11.0	11.0	12.3	12.7	12.9
- Frozen 100% Juice	-	-	-	-	-	-
- Not from Concentrate 100% Juice	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2
- Reconstituted 100% Juice	12.1	10.8	10.9	12.1	12.5	12.7
Juice Drinks (up to 24% Juice)	4.8	4.9	4.9	5.0	5.2	5.2
- Frozen Juice Drinks	-	-	-	-	-	-
- Unfrozen Juice Drinks	4.8	4.9	4.9	5.0	5.2	5.2
Nectars (25-99% Juice)	19.0	21.9	22.4	22.2	21.6	21.2
- Frozen Nectars	-	-	-	-	-	-
- Unfrozen Nectars	19.0	21.9	22.4	22.2	21.6	21.2
Juice	36.0	37.7	38.4	39.5	39.4	39.4

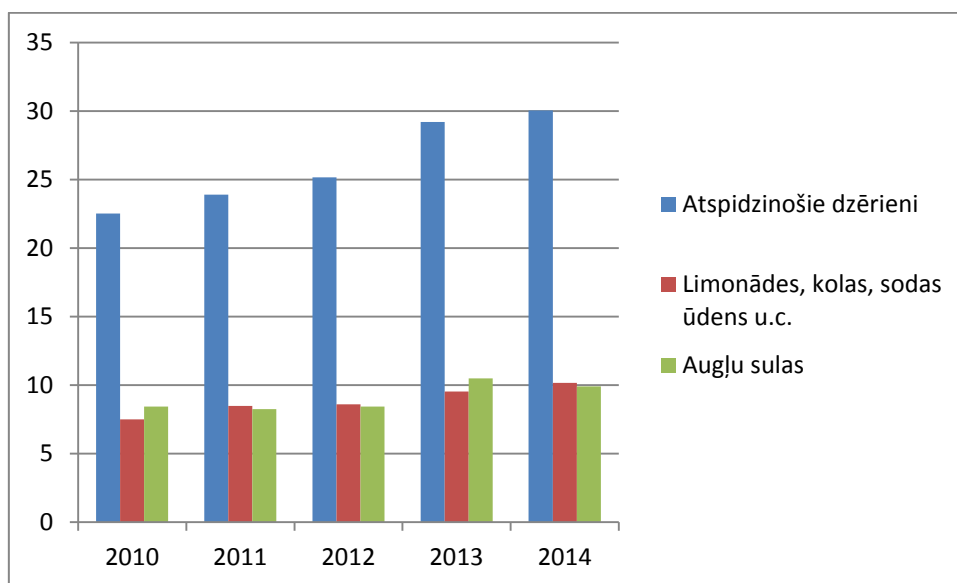
3.1.tabulā attēloti apjomi euro milj., kurus realizējuši Latvijas ražotāji pēdējos 6 gados. Ir redzams, ka kopējie pārdotie apjomi aug, izaugsme nav strauja taču tā ir vienmērīga un kopējais pārdotās produkcijas pajoms euro ir augošs vai arī nemainīgs. Šie skaitļi ir ļoti lieli, jo tur ir ne tikai sīrupi, bet arī sulas, kas sastāda lielu pārdošanas apjomu, kā lielākais sulas pārdevējs Latvijā ir SIA “Cido Grupa”.

<sup>46</sup> Pēc Passport datubāzes datiem, [skatīts 08.04.2016], Pieejams: <http://datubazes.lanet.lv:2147/portal/analysis/related>



**3.5.att. Produktu patēriņš (litros) vidēji uz vienu mājsaimniecības locekli gadā laika posmā no 2010. līdz 2014.gadam<sup>47</sup>**

Kā redzams 3.5.attēlā redzams patēriņš šiem produktiem ir pozitīvs un tendence ir augšupejoša, Latvijas iedzīvotāji labprāt lieto šos produktus.



**3.6.att. Mājsaimniecības patēriņa izdevumu detalizēts sastāvs vidēji uz vienu mājsaimniecības locekli gadā (euro) laika posmā 2010. līdz 2014.gadam.<sup>48</sup>**

3.6.attēlā ir redzams, ka iedzīvotāji katru gadu aizvien vairāk izdod līdzekļus par attiecīgajiem produktiem un tas ir pozitīvi. Atspirdzinošie dzērieni 2014.gadā jau

<sup>47</sup> Autora veidots pēc LR Centrālās statistikas pārvaldes datiem

<sup>48</sup> Autora veidots pēc LR Centrālās statistikas pārvaldes datiem

sanieguši 30,04 EUR, tas nozīmē, ka tik vidēji viens iedzīvotājs tērē savus līdzekļus, attiecīgajiem produktiem. Augļu sulas un limonādes, kolas, sodas ūdens u.c. iedzīvotāji tērē ievērojami mazāk līdzekļus salīdzinājumā ar atspirdzinošajiem dzērieniem.

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

Latvijā jau vairākus gadus ir stabila situācija augļu un ogu produkcijas ražošanā un vairumtirdzniecībā. Pēc iepriekš analizētās situācijas tas ir labi redzams, ka izaugsmes iespējas sagaidāmas arī nākotnē.

Ar ogu un augļu audzēšanu un pārstrādāšanu Latvijā nodarbojas vairāki desmiti uzņēmumu un liela daļa no šiem uzņēmumiem tirgū jau ir ilgus gadus ar savu vēsturi un atpazīstamību.

3.2.tabula

#### Nākotnes prognoze pārdotās sulas apjomi litros (milj.) no 2015. līdz

2020.gadam<sup>49</sup>

million litres	2015	2016	2017	2018	2019	2020
100% Juice	9.7	9.7	9.8	9.9	10.0	10.0
Juice Drinks (up to 24% Juice)	5.1	5.2	5.3	5.5	5.7	5.9
Nectars (25-99% Juice)	16.7	16.7	17.0	17.5	18.0	18.6
Juice	31.5	31.5	32.1	32.8	33.6	34.6

3.2.tabula atspoguļo nākotnes prognozes, bezalkoholisko dzērienu nozarē. Kā redzams, tad pēc Passport datubāzes datiem ir sagaidāms lēna, bet stabila izaugsme un laika gaitā pārdotie apjomi jeb litri augs. Tas nozīmē, ka pēc šādiem produktiem ir pieprasījums un tas palielinās, iespējams tirgū gaidāms kāda jauna dalībnieka ienākšana, jo pēc autora domām biznesa niša vēl nav piesātināta.

<sup>49</sup> Pēc Passport datubāzes datiem, [skatīts 08.04.2016], Pieejams: <http://datubazes.lanet.lv:2147/portal/analysis/related>

**Nākotnes prognoze pārdotās sulas apjomi euro (milj.) no 2015. līdz  
2020.gadam<sup>50</sup>**

EUR million	2015	2016	2017	2018	2019	2020
100% Juice	12.9	13.1	13.4	13.6	13.9	14.1
Juice Drinks (up to 24% Juice)	5.2	5.4	5.6	6.0	6.3	6.8
Nectars (25-99% Juice)	21.2	21.4	22.3	23.5	24.8	26.1
Juice	39.4	39.9	41.3	43.1	45.0	47.0

3.3.tabulā vērojams nākotnes prognozes, ko piedāvā Passport datubāze pārdoto dzērienu apjomi euro izteiksmē. Ir redzams, ka arī pārdoto apjomi euro izteiksmē ir augoši, kas ir pozitīvi, jo cena par produkciju nesamazināsies. Vēl jo vairāk, euro apjomiem tiek prognozēta straujāka izaugsme nekā pārdoto litru apjomiem, līdz ar to var secināt, ka cena par produktu augs un peļņa iespējams sagaidāma lielāka šajā nozarē.

Bezalkoholiskais vīns būs produktus, kuram garša būs maksimāli pietuvināta alkoholiskajām vīnam. Pieprasījums pieaug - Neraugoties uz to, ka lietpratēju viedoklis par bezalkoholisko vīnu garšu ir pretrunīgs, pieprasījums pēc šādiem vīniem pieaug un cita pēc citas parādās slavenu vīna šķirņu bezalkoholiskās versijas. Tās izvēlas cilvēki, kuri nedrīkst lietot alkoholu dažādu veselības problēmu dēļ, topošās un barojošās māmiņas, tie, kuriem jāšēžas pie stūres vai jābūt gataviem steidzamam izsaukumam uz darbu. Nogaršojis bezalkoholisko vīnu, arī viens otrs vīnu apskatnieks atzīst, ka tomēr spējot uztvert šo dzērienu kā vīnu, nevis kaut kādu mākslīgu surogātu vai neizdevušos sulu, kaut arī bezalkoholiskajiem vīniem var zust dažas smalkas garšas nianšes, kas piemīt to alkoholiskajiem līdziniekiem. Savukārt tie, kuriem ārsts aizliedzis dzert alkoholu, ir priecīgi par iespēju kompānijā nejusties kā baltie zvirbuļi un kopā ar draugiem svētkos pacelt vīna glāzi. Mārketinga pētījumi rāda, ka visbiežāk šos vīnus izvēlas veselīga dzīvesveida piekritēji 25–45 gadu vecumā.<sup>51</sup>

Pēc autora domām šim produktam ir nākotne un pieprasījums pēc šāda produkta, kas ražots Latvijā varētu būt liels.

<sup>50</sup> Pēc Passport datubāzes datiem, [skatīts 08.04.2016], Pieejams: <http://datubazes.lanet.lv:2147/portal/analysis/related>

<sup>51</sup> Nra.lv, [skatīts 08.04.2016], Pieejams: <http://nra.lv/maja/dzivo-zali/108118-vins-var-but-ari-bezalkoholisks.htm>

### 3.3. Nozares tiesiskais regulējums

Tiesiskais regulējums ir būtisks aspekts uzņēmējdarbībā un tam jāpievērš liela uzmanība. Lai uzņēmumu SIA „FREI” varētu veikt savu saimniecisko darbību veiksmīgi Latvijas robežās un nākotnē arī ārpus Latvijas robežām to regulēs šādi Latvijas Republikas likumi:

1. Komerclikums – šajā aktā noteikts komercsabiedrības tiesiskās normas, kas ir komersants un kas ir komercsabiedrība. Tiek atrunāta kārtība kādā komersantam un komercsabiedrībai jāieraksta Latvijas uzņēmumu reģistrā.<sup>52</sup>
2. Darba likums – šis likums un citi normatīvie akti, kas regulē darba tiesiskās attiecības, ir saistoši visiem darba devējiem neatkarīgi no to tiesiskā statusa un darbiniekiem, ja darba devēju un darbinieku savstarpējās tiesiskās attiecības dibinātas uz darba līguma. Darba līguma vispārīgie principi, darbinieka pienākumi un tiesības, darba samaksa, darba un pārtraukuma laiku, strīdu izšķiršana starp darbinieku un darba devēju, kā arī darba attiecību izbeigšanas kārtība.<sup>53</sup>
3. Darba aizsardzības likums – šajā likumā ir atrunāts un domāts par darbinieka drošības obligāto nodrošināšanu, pienākumu, tiesību un savstarpējo attiecību nodrošināšana.<sup>54</sup>
4. Civillikums – Katra civiltiesiska attiecība apspriežama pēc likumiem, kas bijuši spēkā tad, kad šī attiecība radusies, pārgrozījies vai izbeigusies. Neskartas paliek jau iegūtās tiesības<sup>55</sup>
5. Likums par valsts sociālo apdrošināšanu – nosaka valsts sociālās apdrošināšanas vispārīgos principus.<sup>56</sup>
6. Likums par grāmatvedību – Uzņēmuma pienākums ir kārtot grāmatvedību. Grāmatvedībā uzskatāmi atspoguļojami visi uzņēmuma saimnieciskie darījumi, kā arī katrs fakts vai notikums, kas rada pārmaiņas uzņēmuma mantas stāvoklī (turpmāk – saimnieciskie

<sup>52</sup>LR Komerclikums [skatīts 08.04.2016], Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=5490>

<sup>53</sup>LR Darba likums [skatīts 08.04.2016], Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=26019>

<sup>54</sup>LR Darba aizsardzības likums [skatīts 08.04.2016], Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=26020>

<sup>55</sup>LR Civillikums [skatīts 08.04.2016], Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=225418>

<sup>56</sup>LR Likums par Valsts sociālo apdrošināšanu, [skatīts 08.04.2016], Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=45466>

darījumi). Grāmatvedību kārtotā, lai grāmatvedības jautājumos kvalificēta trešā persona varētu gūt patiesu un skaidru priekšstatu par uzņēmuma finansiālo stāvokli bilances datumā, tā darbības rezultātiem, naudas plūsmu noteiktā laikposmā, kā arī konstatēt katra saimnieciskā darījuma sākumu un izsekot tā norisi.<sup>57</sup>

7. Likums par nodokļiem un nodevām – Likums nosaka nodokļu un nodevu veidus un reglamentē nodokļu un nodevu noteikšanas kārtību, to iekasēšanu un piedziņu, nodokļu un nodevu maksātāju (turpmāk – nodokļu maksātāji) un nodokļu un nodevu administrācijas (turpmāk – nodokļu administrācija) tiesības, pienākumus un atbildību, nodokļu maksātāju reģistrācijas kārtību, nodokļu un nodevu jautājumos pieņemto lēmumu apstrīdēšanas un pārsūdzēšanas kārtību.<sup>58</sup>
8. Gada pārskatu un konsolidēto gada pārskatu likums – Šis likums nosaka gada pārskata sagatavošanas principus. Šis likums attiecas uz Latvijā reģistrētām komercsabiedrībām, kooperatīvajām sabiedrībām, Latvijā reģistrētām Eiropas ekonomisko finanšu grupām, Eiropas kooperatīvajām sabiedrībām un Eiropas komercsabiedrībām, kā arī uz individuālajiem uzņēmumiem, zemnieku un zvejnieku saimniecībām.<sup>59</sup>
9. Likums par uzņēmuma ienākuma nodokli – Nosaka kārtību un regulē uzņēmuma ienākuma nodokļu maksāšanu un piemērošanu uzņēmumiem.<sup>60</sup>
10. Pievienotās vērtības nodokļu likums – Likums nosaka nodokļu maksātājus, ar nodokli apliekamos darījumus un to ar nodoklis apliekamo vērtību, preču piegādes un pakalpojumu sniegšanas vietu, nodokļu likmes un atbrīvojumus no nodokļa, prasības nodokļa maksāšanai un administrēšanai, kārtību, kādā nodoklis maksājams valsts budžetā, noteikumus priekšnodokļa atskaitīšanai un nodokļa

---

<sup>57</sup>LR Likums par grāmatvedību [skatīts 08.04.2016], Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=66460>

<sup>58</sup>LR Likums par nodokļiem un nodevām [skatīts 11.04.2016], Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=33946>

<sup>59</sup>LR Gada pārskatu un konsolidēto gada pārskatu likums, [skatīts 11.04.2016], Pieejams: <http://likumi.lv/ta/id/277779-gada-parskatu-un-konsolideto-gada-parskatu-likums>

<sup>60</sup>LR Likums par uzņēmuma ienākuma nodokli, [skatīts 11.04.2016], Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=34094>

atmaksāšanai, kā arī citus noteikumus nodokļa piemērošanai iekšzemē un atbildību par šā likuma pārkāpumiem.<sup>61</sup>

11. Preču un pakalpojumu drošuma likums – Likuma mērķis ir panākt drošu, cilvēka dzīvībai, veselībai un personas mantai, kā arī vide nekaitīgu preču ražošanu, laišanu apgrozībā un pakalpojumu sniegšanu.<sup>62</sup>
12. Patērētāju tiesību aizsardzības likums – Likuma mērķis ir nodrošināt patērētājiem iespēju īstenot un aizsargāt savas likumīgās tiesības, kā arī aizsargāt patērētāju kolektīvās intereses.<sup>63</sup>
13. Pārtikas aprites uzraudzības likums – Šā likuma mērķis ir nodrošināt kvalitatīvas un cilvēka veselībai, dzīvībai un videi nekaitīgas pārtikas apriti, novēršot risku, veicinot tirdzniecību un aizsargājot patērētāju intereses.<sup>64</sup>
14. Likums par akcīzes nodokli – Šis likums nosaka kārtību, kādā akcīzes preces apliek ar akcīzes nodokli (turpmāk – nodoklis), un tas attiecas uz akcīzes precēm, ar kurām Latvijas Republikā tiek veiktas likumā noteiktās darbības. Akcīzes preces – alkoholiskie dzērieni, tabakas izstrādājumi, naftas produkti, bezalkoholiskie dzērieni, kafija un dabasgāze.<sup>65</sup>

Uzņēmējdarbība tiks veikta atbilstoši Latvijas likumdošanai un noteikumiem, kas saistīti ar attiecīgo sfēru. Augstāk arī ir uzskaitīti nodokļi, kas uzņēmējdarbībai ir saistoši. Akcīzes nodoklis dažkārt ļoti sadārdzina produktus, taču šajā gadījumā tiks ražots bezalkoholiskie dzērieni. Šī grupa arī ir apliekta ar akcīzes nodokli, taču šī likme ir salīdzinoši zema salīdzinājumā ar citiem produktiem, kuriem tiek piemērots šis nodoklis. Bezalkoholiskajiem dzērieniem (par 100 litriem) nodokļa likme ir 7,40 EUR.

---

<sup>61</sup> LR Pievienotās vērtības likums [skatīts 11.04.2016], Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=253451>

<sup>62</sup> LR Preču un pakalpojumu drošuma likums [skatīts 11.04.2016], Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=87664>

<sup>63</sup> LR Patērētāju tiesību aizsardzības likums, [skatīts 11.04.2016], Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=23309>

<sup>64</sup> LR Pārtikas aprites uzraudzības likums, [skatīts 11.04.2016], Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=47184>

<sup>65</sup> LR Likums par akcīzes nodokli, [skatīts 11.04.2016], Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=81066>

## 4.UZŅĒMUMA DARBĪBAS RAKSTUROJUMS

Uzņēmums SIA „FREI” ražos bezalkoholiskos dzērienus (bezalkoholiskais vīns, ogu sīrups) un pārdos tos vietējos veikalos, *tirdziņos* un restorānos.

### 4.1. Uzņēmuma produktu raksturojums

Sabiedrība ar ierobežotu atbildību nodarbosies ar bezalkoholisko dzērienu ražošanu. Sabiedrības galvenās priekšrocības salīdzinājumā ar konkurentiem ir kvalitatīva bezalkoholiskā vīna piedāvāšana klientiem, kā arī dabiska ogu sīrupa piedāvāšana (bez konservantiem). Visi produkti tiks gatavoti no Latvijā audzētām ogām, tāpēc, lai šie produkti klientiem liktos pievilcīgi šo produktu galvenais kritērijs būs – ražots Latvijā.

Uzņēmums ir izvēlējies uzsākt šāda veida biznesu, jo Latvijā šāds produkts (bezalkoholiskais vīns) veikalos patērētājam pieejams tikai, kā importa produkts no Francijas un citām valstīm. Ogu sīrups būs kā papildus produkts apgrozījuma palielināšanai un peļņas palielināšanai izmaksas šim produktam būs mazākas nekā bezalkoholiskajam vīnam.

4.1.tabula

#### Uzņēmuma piedāvātā produkcija<sup>66</sup>

Bezalkoholiskais vīns	Ogu sīrups
upeņu	upeņu
aveņu	aveņu
ērķšķogu	zemeņu
jāņogu	

Kā jau redzams 4.1.tabulā uzņēmuma produkcija būs iedalāma divās kategorijās bezalkoholiskais vīns un ogu sīrups.

Ogu sīrupi vairāk tiks piedāvāti dažādiem mazumtirdzniecības veikalos, kā arī tiks tirgoti dažādos *tirdziņos*, taču bezalkoholiskie vīni klientiem būs pieejami veikalos, *tirdziņos* un restorānos Cēsu apkaimē. Klientam ļoti būtisks faktors ir produkta cena. SIA „FREI” produkcijai noteiks ražotāja cenu, taču mazumtirgotājs

<sup>66</sup>Darba autora veidots

*pieliks* klāt uzcenojumu, līdz ar to ražošanas cenai jābūt konkurētspējīgai un klientiem jābūt pirktspējīgiem šos produktus.

Cenas veidošana ir tās noteikšanas iekšējo un ārējo faktoru, principu, metožu un aprēķinu kopa.<sup>67</sup> Cenas veidošana ir ļoti sarežģīts process, kuru rezultātu ir ļoti grūti prognozēt, tāpēc pat lielas kompānijas, nemaz nerunājot par vidējiem un maziem uzņēmumiem, šajā jomā pieļauj kļūdas. Visizplatītākās ir šādas:

- cena tiek orientēta tikai uz uzņēmuma izmaksām;
- cena ir neelastīga, jo uzņēmums nereaģē uz tirgus pieprasījumu;
- cena tiek veidota neatkarīgi no produkta īpatnībām un pozīcijas tirgū;
- cena tiek veidota, neņemot vērā tirgus segmentāciju.

Līdz ar to uzņēmumā cenas veidošanās procesam ir jāpievērš īpaša uzmanība, t.sk.:

- cenas veidošanas posmiem;
- cenas veidošanas metodēm;
- cenas veidošanas stratēģijai.<sup>68</sup>

SIA „FREI” piedāvās augstas kvalitātes bezalkoholiskos dzērienus, kas ražoti Latvijā no Latvijā audzētām ogām. Piedāvātās produkcijas cenas ir redzamas 4.2.tabulā.

*4.2.tabula*

#### **SIA „FREI” Piedāvās produkcijas cenas<sup>69</sup>**

<b>Produkcijas veids</b>	<b>Cena</b>
Bezalkoholiskais vīns (upeņu), tilpums 0,75l	12,00 EUR
Bezalkoholiskais vīns (aveņu), tilpums 0,75l	12,00 EUR
Bezalkoholiskais vīns (ērķšķogu), tilpums 0,75l	12,00 EUR
Bezalkoholiskais vīns (jāņogu), tilpums 0,75l	12,00 EUR
Ogu sīrups (upeņu), tilpums 0,5l	2,00 EUR
Ogu sīrups (aveņu), tilpums 0,5l	2,00 EUR
Ogu sīrups (zemeņu), tilpums 0,5l	2,00 EUR

<sup>67</sup> Valērijs Praude, Mārketing 2.grāmata, SIA BURTENE, 14.lpp

<sup>68</sup> Valērijs Praude, Mārketing 2.grāmata, SIA BURTENE, 11.lpp

<sup>69</sup> Darba autora veidots

4.2.tabulā redzams, ka cenu amplitūda visiem bezalkoholiskajiem vīniem būs vienāda – 12 EUR un ogu sīrupiem – 2 EUR. Šādas produktu cenas ir atkarīgas no ražošanas izmaksām, kā arī ir pielīdzinātas importa un vietējo konkurentu cenām.

#### **4.2.Izejvielu un materiālu īss raksturojums, piegādātāji**

Uzņēmuma darbības nodrošināšanai ir nepieciešamas sekojošas izejvielas:

##### 1. Bezalkoholiskā vīna ražošanai:

- Svaigas ogas – par cik uzņēmums liek uzsvāru uz vietējo produkciju ogas tiks iegādātas no vietējiem ogu audzētājiem.

Upenes – SIA „Krogzeme” (Vīnkalniņi, Viļķenes pagasts, Limbažu novads, LV-4050, Latvija), cena – 0,50 EUR/kg (ar PVN) + piegādes izmaksas.

Avenes – Z/S „Atauga” (Ataugas, Praulienas pagasts, Madonas novads), aveņu cena ≈ 1,00 EUR/kg (ar PVN) + piegādes izmaksas.

Jāņogas, ērkšķogas – Z/S „Mazkuģnieki 2” („Mazkuģnieki-2” Vandzenes pagasts, Talsu novads, LV-3281, Latvija), jāņogu cena ≈ 0,70 EUR/kg (ar PVN) + piegādes izmaksas, ērkšķogu cena ≈ 0,70 EUR/kg (ar PVN) + piegādes izmaksas. Ogu iepirkšanas vietas projekta īstenošanas laikā var mainīties, atkarīgs no cenas un atrašanās vietas, kā arī daudzuma, ko piedāvā lauksaimnieki.

- Vīna raugs – SIA „ULRI” LV50103147801, 125g vīna rauga parasti lieto 100 litriem. 125g cena ≈ 14EUR. (ar PVN)
- Iepakojums – SIA „ULRI” LV50103147801, Stikla pudele „Bordeaux” 0,75l (zaļa), cena ≈ 0,50 EUR/gab. (ar PVN).  
Korķi aglomerāti (presēti) iepakojums 100 gab., cena ≈ 9,00EUR 100gab.

Marķējums – SIA „Printmix” (Rīga, Brīvības iela 155, Latvija), cena – 7,25 EUR/100 gab. (ar PVN).

2. Ogu sīrupa ražošanai:

- Upenes – SIA „Krogzeme” (Vīnkalniņi, Viļķenes pagasts, Limbažu novads, LV-4050, Latvija), cena – 0,50 EUR/kg (ar PVN) + piegādes izmaksas.

Avenes, zemenes – Z/S „Atauga” (Ataugas, Praulienas pagasts, Madonas novads), aveņu cena ≈ 1,00 EUR/kg (ar PVN) + piegādes izmaksas, zemeņu cena ≈ 0,90 EUR/kg (ar PVN) + piegādes izmaksas.

- Cukurs – SIA SIMANTIK (vairumtirdzniecības bāze), Ģerāņiju iela 11, Rīga, Latvija, LV-1067), cena ≈ 0,90EUR/kg.

- Iepakojums – SIA „MEGAPOLS” (Dzirnavu iela 7, Rīga), stikla pudeles 500ml cena ≈ 0,15EUR/gab.

Skrūvējamie korķi, cena ≈ 0,07EUR/gab.

Marķējums – SIA „Printmix” (Rīga, Brīvības iela 155, Latvija), cena – 7,25 EUR/100 gab. (ar PVN).

Produktu ražošanas vajadzībām tiks iegādātas dažādas lietas un inventārs un specializētiem veikaliem – Depo, K-rauta un citi.

Specializētā iekārta *Vakuuma destilators* tiks pasūtīts no Amerikas Savienotajām valstīm (EDEN LABS LLC), jo šī iekārta ir specifiska un šādu iekārtu ražo maz uzņēmumi visā pasaulē. Lielās nerūsējošā tērauda tvertnes 1000litri vīna raudzēšanai, pudeļu pildītājs, aizkorķētājs statīvā (grīdas ar izjaucamu pamatni), sulas spiede no alumīnija un nerūsējoša tērauda tilpums 5,3 litri, tiks iegādāti no SIA „ULRI” LV50103147801, jo analizējot piedāvājumu šis uzņēmums piedāvā labu cenu un kvalitāti. Etiķešu marķēšanas iekārta PE-Q tiks iegādāta no SIA „MEGAPOLS”. Ogu sīrupa ražošanai nepieciešamais tvaicēšanas katls tiks iegādāts no SIA „TERA”.

## 5. MĀRKETINGS

Mārketingu ir vadīšanas process, kurā izzina, paredz un apmierina klienta vajadzības tā, lai šis process nestu peļņu.<sup>70</sup> Mārketingu var definēt kā procesu, kas izzina pircēju vajadzības un vēlmes un piegādā tādus produktus, kas apmierina šīs vēlmes un vajadzības. Mārketinga mērķis ir padarīt aktīvo pārdošanu par nevajadzīgu (lai gan tas to neizslēdz), tāpat arī zināt, kas ir pircēji un izprast to vēlmes un vajadzības tik labi, ka prece vai pakalpojums ir tik piemērots, ka pats pārdodas. Ideālā variantā, mārketinga aktivitātēm jārezultējas klientā, kas ir gatavs pirkt.<sup>71</sup>

### 5.1. Uzņēmuma ražojamo produktu būtiskāko noieta tirgus izpēte

Uzņēmums SIA „FREI” nodarbošies ar bezalkoholisko vīnu un ogu sīrupa ražošanu un realizēšanu mazumtirgotājiem. Šāda tirgus *niša* ir izvēlēta, jo izanalizējot Latvijas tirgu ir secināts, ka Latvijas uzņēmēji neražo bezalkoholisko vīnu un papildus produkts ogu sīrups palīdzēs palielināt apgrozījumu, jo ir pieprasīta prece tirgū.

Uzņēmumam jānodrošina produktu noieta un apgrozījums tirgū tāpēc tiks veikta tirgus izpēte, klientu analīze, konkurentu noteikšana, SIA „FREI” konkurētspējas analīze un, protams, ir jāizstrādā mārketinga stratēģija, lai sekmētu uzņēmējdarbību.

Lai attiecīgais biznesa modelis būtu veiksmīgs svarīgs faktors ir tirgus noieta izpēte. Uzņēmuma sekmīgai darbībai būtiski ir:

- Bieži analizēt piedāvāto produkciju un to kvalitāti, izskatīt dažādas izejvielu iegādes vietas, lai optimizētu izmaksas, kā arī maksimāli izskatīt visas iespējamās vietas, kur produkciju realizēt.
- Pastāvīgi meklēt jaunus noieta tirgus, palielināt preču klāstu tādējādi palielinot apgrozījumu un atpazīstamību tirgū, lai piesaistītu vairāk klientus.

SIA „FREI” darbība tiks veikta vietējā noieta tirgū – sākotnēji produkcija tiks piedāvāta Cēsu apkaimē, iegūstot atpazīstamību produkcija tiks piedāvāta visā Latvijā. Nākotnē tiks meklētas iespējas produkciju realizēt arī ārpus Latvijas, taču tā

---

<sup>70</sup> Jānis Ēriks Niedrītis, Mārketingu, 2005, 18.lpp

<sup>71</sup> Kas ir mārketingu?, [skatīts 12.04.2016], Pieejams: <http://devini.com/kas-ir-marketings-mix/>

uzņēmumam nav noteikta kā prioritāte, jo uzņēmums nespēj saražot tik daudz produkciju.

Uzņēmums savu produkciju realizēs:

- mazumtirgotājiem;
- restorāniem;
- kafejnīcām;
- *tirdziņos.*

## 5.2.Uzņēmuma klientu analīze

Mārketinga komunikācija ir līdzekļi cilvēku tiešai vai netiešai informēšanai, pārliecināšanai un/vai atgādināšanai par uzņēmuma produktiem, zīmoliem un mārketinga pasākumiem, lai ietekmētu viņu rīcību tirgū.<sup>72</sup>

Uzņēmums SIA „FREI” meklēs iespēju sadarboties ar sekojošiem uzņēmumiem:

1. vietējais Cēsu mazumtirdzniecības veikalu tīkls „SOLO”;
2. restorāni, kas atrodas Cēsu apkaimē – restorāns „Izsalkušais Jānis”, restorāns „MOMO”, restorāns „Hotel Cēsis”, krodziņš „Glendeloka”;
3. kafejnīcas, kas atrodas Cēsu apkaimē – kafejnīca „Studio Pizza”, kafejnīca „Province”, kafejnīca „Aroma”;
4. mazumtirdzniecības veikali - Sky un Rimi;
5. gadatirgi, pilsētas svētku tirgi.

Iespējams lielākais klients:

1. Cēsu Vīna Bārs – šī ir vieta jaunajā Vidzemes koncertzālē, kas atrodas Cēsīs. Cēsu Vīna Barā bieži ierodas daudz cilvēku, lai skatītos kādu teātra izrādi vai koncertu, kas ir ne tikai no Cēsīm, bet arī no citām Latvijas pilsētām. Līdz ar to šajā vietā apgrozās liela cilvēku plūsma, kas ir gatavi maksāt lai baudītu vīnu glāzi pirms vai pēc attiecīgā pasākuma, kas risinās Vidzemes koncertzālē.

Cēsu Vīna Bārs par sevi – Ir vietas, kurās ieejot uzreiz mums kļūst skaidrs – šī ir mana vieta, kura uzrunā un kur kaut nedaudz var

---

<sup>72</sup>Valērijs Praude, Mārketings 2.grāmata, SIA BURTENE, 188.lpp

aizmukt no ikdienas! Cēsu vīna bāra lielākais ieguvums ir burvīgais skats uz Cēsu pilsētas ainavu, arhitektūru, jo atrodamies Cēsu koncertzāles 6.stāvā. Sēžot pie loga un vērojot skatu pār Cēsu jumtiem, Jūs varēsiet nesteidzoties nobaudīt vīna šķirnes no dažādām pasaules valstīm, vienkārši atpūsties draugu lokā vai nesteidzīgā atmosfērā noskaņoties koncerta un teātra izrādēm. Šī mājīgā vieta piedāvā nobaudīt ne tikai vairāk kā 200 dažādu vīna šķirņu, bet arī oriģinālus salātus un uzkodas, dažādu valstu cieto un mīksto sieru plates, svaigi grieztas vītinātas gaļas izlases, izsmalcinātus desertus.<sup>73</sup>

Autors uzskata, ka šajā tirdzniecības vietā būs liels produkcijas noiets un tiks meklēti arī kontakti citās Latvijas pilsētās, kur atrodas līdzīgas vietas, kā Cēsu Vīna Bārs, lai veidotu sadarbību.

2. Vīna bārs Garage (Elizabetes iela 83, Rīga) -Demokrātiskais vīna bārs "Garage" ir stilīga vieta interesantu vīnu un ēdienu baudīšanai. Laba cenas un kvalitātes attiecība, kā arī izteikta stila izjūta – "Garage" piedāvā īpašu atmosfēru ar mākslas klātbūtni. Galvenais "Garage" lepnums – izcilās tapas.<sup>74</sup>
3. Vīna telpa Tinto (Elizabetes iela 61, Rīga) - Restorāns Tinto ir viena no dinamiskākajām vīna baudīšanas vietām pilsētā. Šis modernais un gaumīgais restorāns atrodas blakus vienam no skaistākajiem Eiropas kinoteātriem – "Splendid Palace" un ir iecienīts Rīgas vīna baudītāju vidū.<sup>75</sup>
4. Vīna Studija (Elizabetes iela 10, Rīga) - "Vīna studija" iekārtojusies Rīgas Klusajā centrā, kur atrodas vairāki populāri un kvalitatīvi restorāni. Taču "Vīna studijas" īpašā vērtība – vīnu karte, kurā iekļautas vairāk nekā 700 vienības.<sup>76</sup>

---

<sup>73</sup>Cēsu Vīna Bārs [skatīts 12.04.2016], Pieejams: <http://www.cesuvinabars.lv/par-baru/>

<sup>74</sup>Vīna bārs Garage [skatīts 12.04.2016], Pieejams: <http://www.meetriga.com/lv/3935-vina-bars-garage>

<sup>75</sup>Vīna telpa Tinto [skatīts 12.04.2016], Pieejams <http://www.meetriga.com/lv/3809-vina-telpa-tinto>

<sup>76</sup>Vīna studija [skatīts 12.04.2016], Pieejams: <http://www.meetriga.com/lv/3794-vina-studija>

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

Mārketinga problēmas, kas ir paredzētas, lai veiktu mārketinga izpēti iedalās divās kategorijās: lēmumu pieņemšanas problēmas un tirgus izzināšanas problēmas. Lēmumu pieņemšanas problēmas ir tās, kuras palīdz pārliecināt klientu pieņemt lēmumu iegādāties uzņēmuma produkciju. Tirgus izzināšanas problēma no otras puses ir tās, kas paredzētas, lai savu produkciju klientu acīs padarītu par pievilcīgāko konkurentu vidū.<sup>77</sup>

Apskatot informāciju, kas pieejama Lursoft datubāzē var secināt, ka pēc NACE koda 10.32 augļu un dārzeņu sulas ražošana reģistrējušies 23 uzņēmumi, taču apskatot citus konkurentus tie ir pierēģistrējušies ar citu NACE kodu, līdz ar to šie dati nav īsti atbilstoši. Pēc uzņēmuma skaita var teikt, ka nozare nav ļoti piesātināta, taču ir uzņēmumi, kuri ir lieli, ar atpazīstamu vārdu Latvijas tirgū un plašu produktu klāstu. Visraksturīgākā konkurences forma ir sāncensība starp uzņēmumiem, kas ražo līdzīgas preces un pārdod tās vienā un tajā pašā tirgū. Uzņēmumi var konkurēt vienā parametrā (cenu konkurence) vai vairākos parametros (apkalpošana, preču kvalitāte, tirdzniecības nosacījumi, jaunievedumi).<sup>78</sup>

Kā galvenie konkurenti tiek uzskatīti:

- SIA "MILDA KM" /MILDA/ (pamatkapitāls - 2322000.00 EUR);
- SIA „Orkla Foods Latvija” /SPILVA/ (pamatkapitāls - 142344.00 EUR);
- SIA „Puratos Latvia" /PURE/ (pamatkapitāls - 1659350.00 EUR).
- AS Latvijas Balzāms (Akciju kapitāls – 10495660 EUR);
- SIA VINNIS (pamatkapitāls – 59640 EUR).<sup>79</sup>

Šie uzņēmumi ir konkurenti tieši ogu sīrupam, ko ražos SIA „FREI”, jo iepriekšminētie ražo ogu sīrupus, no kura var pagatavot atspirdzinošu dzērienu.

SIA Milda KM IR VIENS nav vadošajiem tomātu mērcu, majonēzes, konservācijas ANO citu pārtikas produktu ražotājiem Latvijā. Mūsu sortiments sastāv nevienam vairāk kā 80 produktiem, Kas ir izstrādāti plašam pircēju lokam ANO

<sup>77</sup> Rajiv Grover, Marco Vriens, The handbook of Marketing research, 2006, 7.lpp

<sup>78</sup> Jānis Ēriks Niedrītis, Mārketings, 2005, 12.lpp

<sup>79</sup> Darba autora veidots pēc Lursoft datiem

adaptēts dažādiem Tirgus segmentiem. Uzņēmums IR dibināts 1985.gadā, kā Kocēnu konservu cehs, bet nosaukumu Milda KM ieguva 1995.gadā. 2008.gada Uzņēmuma notiek īpašnieku maiņa ANO tiek ieguldītas ievērojamas investīcijas infrastruktūras, aprīkojuma ANO zīmolu uzlabošanai ANO attīstīšanai.

Lielāko daļu produkcijas uzņēmums ražo zem sev piederošajiem zīmoliem:

- ģimeniskā, tradīcijām bagātā Milda zīmola, (20 gadi Baltijas valstu tirgos);
- dinamiska, atraktīva GardiGan zīmola (7 gadi Baltijas valstu tirgos);
- tradicionālo Garsu ANO demokrātisko zemām zīmola Nr.1 (6 gadi Baltijas valstu tirgos).

11 gadu pieredze privāto Preču zīmju ražošanas pakaplojumu veikšanā. Vairāk kā 30% Uzņēmuma apgrozījuma sastāda eksports. Uzņēmumam ir piešķirts LVS EN ISO 22000: 2006 sertifikāts, apliecinot Produkcijas ražošanas procesu atbilstību augstākajiem Kvalitātes standartiem ne Vien Latvijā, bet arī starptautiskajā tirgu.<sup>80</sup>

SIA “Orkla Foods Latvija”

- 1992 - Dibināšanas gads - 1992. gada 10. augustā dibināta kompānija *Spilva*, kurai oficiālā reģistrācijas apliecība izsniegta šī gada 10. septembrī. Parādās *Spilvas* brends. Sākumā *Spilva* bija neliels konservu cehs, kuru izmantoja kā mācību bāzi studentiem – topošajiem tehnologiem. Cehā bija 2 ražošanas līnijas: 1. līnija – sulām un dzērieniem (3 litru burkāš); 2. līnija – mārutkiem. Pirmajā darbības gadā *Spilva* bija apmēram 100. vietā nozarē pēc lieluma un ražošanas jaudām.
- 1993 - Noslēgts pirmais bartera darījums un iegūts pirmais *Spilvas* transporta līdzeklis. Bartera darījumā ar Minskas traktoru rūpnīcu (Baltkrievijā) pret *Spilvas* ražotajiem konserviem ir iemainīts traktors. Ar šo pirmo *Spilvas* transporta līdzekli saražotā produkcija tiek vesta arī uz pilsētas centru.
- 1994 - Pirmais uzrāviens – *Spilva* apsteidz citus nozares uzņēmumus. Tolaik visi Latvijas uzņēmumi tomātu mērci gatavo no bijušās PSRS republikās ražotās tomātu pastas. Taču *Spilva* ar Somijas uzņēmuma palīdzību iegādājas kvalitatīvāku tomātu pastu no Izraēlas, un pircējiem Latvijā pirmo reizi ir iespēja nogaršot tomātu mērci ar

---

<sup>80</sup> SIA MILDA KM, [skatīts 13.04.2016], Pieejams: <http://www.milda.lv/lv/par%20mums/?section=799>

kvalitatīvām garšas īpašībām mūsdienu izpratnē. Šodien tas var šķist smieklīgi, bet toreiz *Spilvas* tomātu mērce bija sava veida valūta, kuru vairumtirgotāji mainīja pret citām precēm. Šajā gadā *Spilvā* atklāj arī pirmo kečupa ražošanas līniju.

- 1996 - *Spilva* sāk ražot džemus; par *Spilvas* klientiem kļūst Latvijas saldumu ražotāji – *Staburadze*, *Laima* un *Uzvara*. Ievieš pirmās burciņas ar skrūvējamiem vāciņiem. Uzsākts *Spilvas* produkcijas eksports uz Krieviju un Lietuvu.
- 1999 - *Spilva* attīstībā investē 130 000 latu. Par šo naudu tiek uzlabota infrastruktūra, ieviesta jauna elektroapakšstacija, ievilkta gāze un uzbūvēta katlumāja. Sadarbībā ar Babītes pagasta padomi *Spilva* uzsāk darbu pie spiedvada izbūves netīro ūdeņu novadīšanai.
- 2001 - *Spilva* investē aptuveni 2 miljonus latu attīstībā – ražošanas modernizācijā, kā arī jaunas noliktavas un biroja izbūvē. Lai būtu iespējami tik apjomīgi ieguldījumi, *Spilva* paņem savu pirmo kredītu bankā uz 7 gadiem (kredīta apjoms – 1,5 miljoni latu).
- 2004 - Otrais *Spilvas* saņemtais SAPARD līdzfinansējums tiek ieguldīts dzeramā ūdens attīrīšanas uzlabošanā. Šī gada jūlijā par *Spilvas* īpašnieku kļūst Norvēģijas uzņēmums *Orkla*.
- 2011- *Spilva* uzsāk eksportu uz Austrumvalstīm – Azerbaidžānu, Kazahstānu, Kirgizstānu. *Spilvas* ražojumi tiek eksportēti arī uz tādām valstīm kā Baltkrievija, Igaunija, Īrija, Krievija, Lielbritānija, Lietuva, Somija, Ukraina, Vācija, Zviedrija. 2011. gadā *Spilvas* apgrozījums sasniedz 12,082 miljonus latu, kas veido 8,7% pieaugumu, salīdzinot ar apgrozījumu pirms gada – 2010. gadā. Kopumā pārdošanas ieņēmumi Latvijā 2011. gadā veido 10,202 miljonus latu, bet kopējie *Spilvas* produkcijas pārdošanas ieņēmumi eksporta tirgos 2011. gadā palielinājās par 7,3%, sasniedzot 1,880 miljonus latu.
- 2014 - *Spilva* ražošanā investē 830 000 eiro. Investīciju galvenais virziens – bezkonservantu ražošanas attīstīšana. Darbu sāk pasterizācijas tunelis jeb termotunelis, kas ļauj palielināt to produktu klāstu, ko *Spilva* jau ražo bez konservantiem. Turpmāk arī visas *Spilvas* tomātu mērces tiek pagatavotas bez konservantiem. Šī

gada SIA *Spilva* apgrozījums ir 21,584 miljoni eiro, veidojot 12,2% pieaugumu salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu. Par šo gadu nodokļos aprēķinātā un samaksātā summa ir 3,8 miljoni eiro.

- 2016 - ir veiksmīgi pabeigta *Orkla* grupā ietilpstošo kompāniju SIA *Spilva* un AS *Gutta* apvienošana vienā juridiskā personā – uzņēmumā SIA ***Orkla Foods Latvija***. Restrukturizācija noslēgta 2015. gada 30. decembrī, un no Jaunā gada strādājam ar jaunu vārdu. Apvienojot abu uzņēmumu resursus, vadības un loģistikas funkcijas, zīmols *Spilva* un tā ražotne Babītes novada Spilvē turpina darbu ar jaunu jaudu un nostiprina pozīcijas starp līderiem Baltijas tirgū.<sup>81</sup>

SIA „Puratos Latvia” - Uzņēmums **Puratos Latvia SIA** ir dibināts 1994.gadā nelielajā Pūres pagastā, kuru ieskauj ogu un augļu dārzi, bet nedaudz tālāk ir meži ar lielu savvaļas ogu bagātību. Ogu un augļu raža no dārziem un mežiem tika pieņemta tajā laikā vēl nelielā konservu cehā un pēc apstrādes kļuva par garšīgiem, vasaras smaržas un vitamīnu pilniem produktiem: ievārījumiem, sīrupiem un sulām. Sākotnēji šie produkti bija pazīstami pircējiem ar preču zīmi Pūres Cehs, taču vēlāk, 2001.gadā, radās jauns zīmola nosaukums - PŪRE. Zīmols PŪRE nozīmē augstu produktu kvalitāti un lielisku produktu garšu. Uzņēmumam attīstoties, tika ražoti jauni produkti, kas jau kalpo par izejvielām citiem pārtikas ražotājiem: augļu un ogu piedevas konditorejas un piena pārstrādes uzņēmumiem. 2011.gadā uzņēmums pievienojās starptautiskajai uzņēmumu grupai Puratos Group un 2012.gadā ir nomainījis savu iepriekšējo nosaukumu, kļūstot par Puratos Latvia SIA, bet uzņēmuma vērtības un tradīcijas palikušas nemainīgas. Uzņēmuma eksports sastāda vairāk nekā 70% no kopējā apgrozījuma, bet zīmolam Pūre eksporta apjoms sasniedz 35% no kopējā zīmola apgrozījuma.<sup>82</sup>

Šie uzņēmumi ražo ne tikai ogu sīrupus, bet arī daudzus citus produktus, gan pārtikas, gan dzērienu produktus, taču jaundibinātais uzņēmums ir gatavs konkurēt ar šiem lielajiem uzņēmumiem, piedāvājot kvalitatīvu ogu sīrupu no Latvijā audzētām ogām.

---

<sup>81</sup> SIA “Orkla Foods Latvija” [skatīts 13.04.2016], Pieejams: <http://www.spilva.lv/par-mum/uznemums/>

<sup>82</sup> SIA „Puratos Latvia” vēsture, [skatīts 13.04.2016], Pieejams: <http://www.purefood.lv/par-mums/vesture>

Analizējot tirgu tika secināts, ka bezalkoholisko vīnu neviens Latvijas uzņēmums neražo, taču kā konkurenti tiek uzskatīti bezalkoholiskā dzirkstošā vīna ražotāji.

AS Latvijas balzams IR vadošais alkoholisko Dzērienu RAŽOTĀJS Baltija, Ar tradīcijām bagātu vēsturi, Kops 1900.gada. Uzņēmumam pieder Divas alkoholisko Dzērienu ražotnes Rīgā - dzirkstošo vīnu ANO Vieglo alkoholisko Dzērienu ražotne ANO Stipro alkoholisko Dzērienu ražotne. AS Latvijas balzams nodrošina VAIRĀK Nekā 600 Darba Vietas.<sup>83</sup>

Uzņēmums LIVONIA SIA (SIA VINNIS) nodarbojas ar alkoholisko un bezalkoholisko dzērienu ražošanu, kuru klāsts ir patiesi bagāts, lai vislabāk apmierinātu daudzas patērētāju vēlmes. Savas darbības pirmsākumiem ir pagājušajā gadsimtā, kad dzērienu ražotne tika atklāta bijušajā muižā, Palsmanes pagastā. Sākumā vienība ražo tikai alu, bet, jau ar 1972., papildīja savu pirmo pudeli dzirkstošā dzēriena - un tas bija tikai sākums. Kopš 2007, mēs esam atrodamies Lāču ielā 10, Cēsīs, pilnīgi jaunā un modernā ražotnē, kas dod mums iespēju, lai saglabātu un sniegtu klientiem kvalitatīvus produktus.<sup>84</sup>

Šie abi uzņēmumi gan vairāk ražo un tirgo alkoholisko dzērienus, līdz ar to bezalkoholiskais dzēriens ir tikai papildus produkts.

#### **5.4.Uzņēmuma konkurētspējas analīze**

Konkurētspēja ir būtisks aspekts, lai uzņēmums veiksmīgi strādātu attiecīgajā sfērā un būtu peļņu nesošs. Ir jāpiedāvā klientiem tāds produkts, kas ir pieprasīts un apmierina klientu vēlmes un vajadzības. Produktam jābūt pievilcīgam gan cenas, gan kvalitātes ziņā.

Plānojot uzņēmuma darbības, lai būtu pēc iespējas konkurētspējīgās jāņem vērā konkurences likums - šā likuma mērķis ir aizsargāt, saglabāt un attīstīt brīvu, godīgu un vienlīdzīgu konkurenci visās tautsaimniecības nozarēs sabiedrības interesēs, ierobežojot tirgus koncentrāciju, uzliekot par pienākumu izbeigt konkurenci regulējošajos normatīvajos aktos aizliegtas darbības un normatīvajos aktos noteiktajā kārtībā saucot pie atbildības vainīgās personas.<sup>85</sup>

---

<sup>83</sup>AS Latvijas balzāms, [skatīts 13.04.2016], Pieejams: <http://www.lb.lv/lv/uznemums/vispariga-informacija/>

<sup>84</sup>SIA Livonia, [skatīts 13.04.2016], Pieejams: <http://www.livonia.lv/en/par.html>

<sup>85</sup>LR Konkurences likums [skatīts 13.04.2016], Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=54890>

Lai uzņēmums spētu veiksmīgi konkurēt tirgū ir jāveic konkurētspējas analīze, kur tiks analizētas uzņēmējdarbības stiprās un vājās puses, kā arī produktu cena.

5.2.tabula

**SIA „FREI” stipro un vājo pušu, iespēju un draudu analīze<sup>86</sup>**

Stiprās puses	Vājās puses
Augsta produktu kvalitāte	Ierobežoti finanšu resursi
Jaunāko tehnoloģiju izmantošana	Finanšu atkarība no kredīta
Mārketingu pasākumu daudzveidība	Uzņēmums sākotnēji ir mazpazīstams
Maza konkurence	Sākotnēji nav uzticības no klientu puses un sarežģīti realizēt saražoto produkciju
Profesionāls personāls	Ierobežoti produkcijas apjomi
	Lielu ieguldījumu nepieciešamība
	Augsta produkcijas cena
Iespējas	Draudi
Preču eksports uz ES valstīm	Nelabvēlīgi laika apstākļi var ietekmēt izejvielu piegādātāju apjomu un cenu
Cenu paaugstināšana eksporta valstīs	Likumdošanas izmaiņas, kas var samazināt uzņēmuma peļņu
Jaunu klientu piesaiste Latvijas robežās	Pirkjspējas samazināšanās klientiem, tādējādi var būt nepietiekošs produkcijas pieprasījums
Piedāvātās produkcijas klāsta paplašināšana	Jaunu konkurētspējīgu uzņēmumu ienākšana tirgū.
Jaunu tehnoloģiju ieviešana ražošanā	Importa produktu cenas samazināšanās.

Konkurētspēju lielā mērā ietekmē, cena tiks noteikta skatoties uz konkurentu cenām, taču saprotams, ka konkurēt ar lielo uzņēmumu cenām būs sarežģīti. Ogu sīrupu cenas būs nedaudz augstākas nekā lielajiem ražotājiem, jo ražošanas izmaksas sākotnēji būs augstākas, iegūstot lielāku klientu loku cena iespējams tiks samazināta. Bezalkoholiskā vīna cena konkurēs ar importa cenām, kas vidēji būs nedaudz augstāka, taču tas būs no Latvijas ogām ar augstu kvalitāti un izsmalcinātu garšu.

<sup>86</sup>Darba autora veidots

Kā pozitīvās puses ir augstā kvalitāte un jaunāko tehnoloģiju izmantošana, kā arī produkcijas ražošana no Latvijas ogām. Šis ir būtiskas aspekts, lai varētu konkurēt tirgū.

Kā galvenie draudi ir produkcijas pieprasījuma samazināšanās un iedzīvotāju maksātnespēja, kas savukārt samazinās apgrozījumu un uzņēmuma peļņu. Kā jau jaundibinātam uzņēmumam ir ierobežoti finanšu līdzekļi, kas var nespēt segt neparedzētos zaudējumus.

### **5.5.Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums**

Mārketinga un pārdošana ir dzīvības avots Jūsu uzņēmumam. Jūs vara izgatavot labāko produktu vai sniegt optimālāko pakalpojumu, taču svarīgākais to ir pārdot.<sup>87</sup> Līdz ar to ir nepieciešams pievērst lielu uzmanību mārketinga stratēģijai un kā produktīvāk pārdot produkciju. Jo lielāka konkurence ir tirgū, jo mārketinga stratēģija kļūst aizvien nozīmīgāka uzņēmuma sastāvdaļa. Ir būtiski izstrādāt efektīvu mārketinga stratēģiju, lai uzņēmums spētu veiksmīgi strādāt ilgtermiņā. Tāpēc kā prioritāte ir jāizvirza izstrādāt mārketinga stratēģiju jau pašā uzņēmuma attīstības sākumā, lai veidotu uzņēmuma tēlu atpazīstamību tirgū.

Lai tiktu uzrunāti potenciālie klienti ar kvalitatīvu produktu vien nepietiek, ir jābūt produktīvai mārketinga stratēģijai un dažādām reklāmas kampaņām. Šādas darbības nepieciešamas lai klienti tiktu informēti par SIA „FREI” piedāvāto produkciju. Lai uzņēmums veiksmīgāk strādātu un spētu realizēt pēc iespējas lielākus apjomus savas produkcijas tiks īstenotas sekojoši mārketinga pasākumi:

- veikala mājas lapas izveide – klientiem būs iespēja iepazīties ar uzņēmumu, kā arī būs atspoguļoti visi piegādātāji, lai reklamētu to, ka tie ir Latvijas produkti. Mājas lapā būs uzskaitīti arī visi produkti;
- uzņēmuma logo izveide –logo palīdzēs popularizēt SIA „FREI” produkciju, jo tas tiks lietots uz katras etiķetes un dažādās reklāmas kampaņās, kā arī veicinās uzņēmuma atpazīstamību;
- aktīva dalība sociālajos tīklos – facebook.com, twitter, instagram, tiks publicēti gan bildes jau ar gataviem produktiem, gan bildes no ražošanas procesa;

---

<sup>87</sup> McGraw Hill, Starting and Growing your Business, 2005, 83.lpp

- dažādu konkursu un kampaņu rīkošana – pārsvarā balvas būs SIA „FREI” produkcija;
- reklāmas kampaņās tiks iesaistīti arī sabiedrībā pazīstamas personas, tas būs reklāmas nolūkos.
- Produkcijas degustācijas sabiedriskās vietās – potenciālie klienti tiks iepazīstināti ar produktu un būs iespējams to nogaršot.

Facebook.com tiks lietots arī kā reklāmas izvietojuma portāls, jo šobrīd šī interneta lapa ir vieta, kur ir iespējams sasniegt iespējami daudz patērētāju, kuriem varētu interesēt šāds produkts. Tātad ievieojot reklāmu šajā portālā būtiski ir:

1. izveidot piesaistošu reklāmas dizainu;
2. izvēlēties attiecīgo mērķauditoriju;
3. jāseko līdz reklāmas atsaucībai.

Par mārketingu atbildīgā persona uzņēmumā būs Marketinga vadītāja, līdz ar to viņai tiks uzticēts organizēt visas aktivitātes.

## 6. PROJEKTA FINANŠU PLĀNS

Uzņēmuma finanšu plānošana ir ciešā saistībā ar saimnieciskās darbības plānošanu un balstās uz ražošanas, mārketinga un citiem uzņēmuma plāniem.

Budžets rāda saimnieciskās darbības virzienus un to sasniegšanai nepieciešamos resursus, lai uzņēmums gūtu sev vēlamu peļņu, kā arī, lai varētu salīdzināt sasniegtos ar vēlamajiem rezultātiem. Budžeta izstrādāšanas procesu var uzskatīt par resursu sadales procesu izvirzīto mērķu sasniegšanai. Budžeta izstrādāšana liek uzņēmējam, uzņēmuma administrācijai domāt par:

- uzņēmuma nākotni;
- uzņēmuma mērķiem;
- uzņēmējdarbības veidiem un virzieniem, kas nodrošina izvirzīto mērķu sasniegšanu;
- funkcionēšanu tirgū, saikni ar pircējiem un piegādātājiem;
- uzņēmuma potenciālu;
- darbinieku motivāciju.<sup>88</sup>

### 6.1. Pieņēmumi, uz kuriem balstīta finanšu prognoze

Izdevumi un ieņēmumi tiek plānoti vienam gadam, no brīža, kad tiek nodibināts uzņēmums un diviem nākamajiem uzņēmējdarbības gadiem. Lai precīzi būtu iespējams saplānot projekta finanšu pusi tiks sagatavoti finanšu pārskati:

- uzņēmumu ieņēmumu plāns;
- peļņas uz zaudējumu aprēķins;
- uzņēmuma naudas plūsmas pārskats;
- uzņēmuma bilance;
- projekta atmaksāšanās laiki;
- kredīta/līzings dzēšanas grafiks.

Uzņēmums tiks nodibināts kā sabiedrība ar ierobežotu atbildību un tiks finansēts gan no paša līdzekļiem – 3000 EUR, gan no privātā investora –42000 EUR, kā arī no Altum bankasaizdevums – 50000 EUR ar līdzfinansējumu 5000 EURapmērā

---

<sup>88</sup>Rokasgrāmata.lv, skatīts [15.04.2016], Pieejams: <http://rokasgramata.lv/vadiba/budzets-2/>

un procentu likmi 14%, taču 80% no procentu maksājumiem segs Altum. Līdz ar to procentu maksājums būs 2,8% gadā un aizdevumu termiņš būs 8 gadi.

Veicot finanšu plānošanu ir nepieciešams veikt dažādus aprēķinus un tāpēc tiek pieņemts, ka arī nākamajos gados nodokļu likmes būs nemainīgas:

- uzņēmuma ienākuma nodoklis – 15%;
- pievienotās vērtības nodoklis – 21%;
- valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas – 23,59% (darba devēja likme);
- u.c.

Darba alga strādniekiem – darba algu samaksa ir attēlota 6.1.tabulā.

6.1.tabula

**SIA „FREI” darbinieku izmaksas mēnesī<sup>89</sup>**

Amats	Skaitis	Darba samaksa vienam darb., EUR/mēn	Sociālās apdrošināšanas iemaksas, EUR/mēn	Riska nodeva, EUR/mēn.	Izdevumi darba samaksām, EUR/mēn	Kopējie izdevumi darba samaksai
Pārdošanas speciālists	1	450	106	0,36	556,36	556,36
Mārketinga vadītājs	1	400	94	0,36	494,36	494,36
Tehniskais speciālists	1	650	-	-	650	650
Ražošanas speciālists	3	420	99	0,36	519,36	1557
Finanšu un juridisko jautājumu speciālists	1	700	165	0,36	865,36	865,36
Kopā	7	2620	464	1,4	3084	4122

<sup>89</sup>Darba autora veidots

Kā redzams 6.1.tabulā uzņēmums mēnesī algās un nodokļos kopā maksās 4122 EUR. Nākotnē, kad uzņēmums saražos uzrealizēs vairāk produkcijas ir plānots paaugstināt algas. Tehniskajam speciālistam netika piemēroti nodokļi, jo viņš tiks noformēts, kā mikro nodokļa maksātājs. Ražošanas speciālisti tiks piesaistīti, kad būs ogu sezona un tiks ražoti produkti.

Plānotās darbinieku izmaksas ir attēlotas 6.2.tabulā, kur redzamas darbinieku kopējās izmaksas pa mēnešiem no 2016.gada jūlija līdz 2018.gada decembrim.

*Tabula 6.2.*

**SIA „FREI” izdevumi darba samaksai no 2016.gada jūlija līdz 2018.gada decembrim, EUR<sup>90</sup>**

	Jan.	Feb.	Mar.	Apr.	Mai.	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sep.	Okt.	Nov.	Dec.
2016.	x	x	x	x	x	x	x	4122	4122	4122	4122	2565
2017.	2565	2565	2565	2565	2565	2565	4122	4122	4122	4122	4122	2565
2018.	2565	2565	2565	2565	2565	2565	4122	4122	4122	4122	4122	2565

**Kopā 2016. gadā - 19053**

**Kopā 2017. gadā - 38565**

**Kopā 2018. gadā - 38565**

Kā redzams 6.2.tabulā, tad nākamo gadu laikā nav plānots palielināt darbinieku skaitu un atalgojums ir pielīdzināts sākotnējam, taču ir plānots, ka, ja apgrozījums palielināsies, tad arī darbinieku algu līmenis tiks palielināts balstoties uz apgrozījuma palielinājuma procentu. Iespējams, lai uzņēmums attīstītos tiks ražoti jauni produkti, tādā gadījumā tiks piesaistīti jauni speciālisti, 6.2.tabulā šādas papildus izmaksas vēl nav atspoguļotas.

Nolietojums – lai uzņēmums spētu veikt saimniecisko darbību ir nepieciešams iegādāties pamatlīdzekļus. Pamatlīdzekļu iegādei ir nepieciešami 55148 EUR, kā arī tiem tiks rēķināts nolietojums pa gadiem. Nolietojums tiks rēķināts pēc lineārā metodes, kad pamatlīdzekļu vērtība samazināts vienmērīgi visu derīgās lietošanas laiku. Pamatlīdzekļu nolietojums ir attēlots 6.3.tabulā.

---

<sup>90</sup>Darba autora veidots

SIA „FREI” pamatlīdzekļu nolietojums no 2016. līdz 2018.gadam, EUR<sup>91</sup>

Pamatlīdzekļu veids	Sākotnējā vērtība, EUR	Plānotais izmantošanas gads	Nolietojums gadā, EUR	Atlikusī vērtība, EUR		
				2016	2017	2018
Nerūsējošā tērauda konteiners (4 gab.)	2437	10	244	2193	1949	1706
Pudeļu pildītājs (3 gab.)	141	5	28	113	84	56
Aizkorķētājs statīvā (3 gab.)	316	5	63	253	189	126
Sulas spiede no alumīnija (4 gab.)	711	7	102	610	508	407
Etiķešu marķēšanas iekārta PE-Q	636	7	91	545	454	364
Tvaicējamais katls (3 gab.)	135	3	45	90	45	0
Transportlīdzeklis	3000	5	600	2400	1800	1200
Būvniecības un rekonstrukcijas darbi (materiāli)	8000	10	800	7200	6400	5600
Mēbeles	300	5	60	240	180	120
Ražošanas iekārta	38872	20	1944	36929	34985	33042
Dators (2 gab.)	600	5	120	480	360	240
Saimniecības ēka	2000	25	80	1920	1840	1760
KOPĀ	57148		4177	52973	48794	44621

Ražošanas inventāram un automašīnai ir plānots, ka nolietojums būs no 3 – 10 gadiem un nākamo remontu ražošanas telpās plānots veikt pēc 10 darbības gadiem. Šāds nolietojums pamatlīdzekļiem plānots, pamatlīdzekļiem, kas tiks izmantoti vairāk līdz ar to, šis izmantošanas periods būs mazāks, ietekmējošais faktors ir arī pamatlīdzekļa iegādes izmaksa. Ražošanas iekārtai plānotais nolietojums ir 20 gadi un saimniecības ēkai 25 gadi.

6.4.tabulā redzamas nepieciešamās izmaksas saimnieciskās darbības nodrošināšanai no 2016.gada līdz 2018.gadam.

<sup>91</sup>Darba autora veidots

**SIA „FREI” saimnieciskās darbības izmaksas 2016.gadā pa mēnešiem,  
EUR<sup>92</sup>**

<b>Rādītājs</b>	<b>Jūl</b>	<b>Aug</b>	<b>Sep</b>	<b>Okt</b>	<b>Nov</b>	<b>Dec</b>	<b>kopā</b>
Pamatlīdzekļu iegāde	55148	0	0	0	0	0	55148
Izejvielu iepirkšana	3446	3446	3446	3446	0	0	13784
Darba algas	4122	4122	4122	4122	4122	2565	23175
Elektrība	50	50	50	50	50	50	300
Komunālie pakalpojumi	30	30	30	30	30	30	180
Sakari	30	30	30	30	30	30	180
Mārketings	400	200	200	200	0	0	1000
Citi izdevumi	166	166	166	166	166	166	1000
Kredīta kopējais maksājums (% + pamatsumma)	0	524	524	524	524	524	2620
Transporta izdevumi	0	100	100	100	100	100	500
Apmācības izdevumi	0	200	0	0	0	0	200
Remonta izdevumi (materiāli)	6000	2000	0	0	0	0	8000
Naudas apgrozījuma blakus izmaksas	11	11	11	11	11	11	70
Pārējās administrācijas izmaksas	169	50	50	50	50	50	419
<b>Kopā</b>	<b>62572</b>	<b>10929</b>	<b>8729</b>	<b>8729</b>	<b>5083</b>	<b>3526</b>	<b>99566</b>

Kopējās saimnieciskās darbības izmaksas 2016. gadā plānotas **99566 EUR**.

Izejvielas – lai būtu iespējams saražot produkciju ir nepieciešams iegādāties ogas, cukuru un vīna raugu. Izejvielas tiks iegādātas ogu sezonas laikā no vietējiem lauksaimniekiem. Pie izejvielām tiks pieskaitīts arī iepakojums, kurā ietilps pudeles, korķi un marķējums, kas ir nepieciešams, lai produkts būtu gatavs pārdošanai. Saražotā produkcija tiks iepakota pudelēs (bezalkoholiskie vīni 0,75 l un ogu sīrupi 0,5 l). Uz pudelēm tiks līmēts marķējums, kur būs informācija par produkciju un logo. Izdevumi par šiem iepakojumiem mēnesī sastādīs.

Elektrības un komunālie izdevumi – tiek plānots, ka sākotnēji šie izdevumi nebūs lieli, jo ražošanas iekārtas nav daudz līdz ar to elektrības patēriņš nav liels, mēneša aptuvenie izdevumi 50 EUR. Ražošanas ēka tiks apsildīta ar malkas apkuri un, lai apsildītu ražošanas ēku ziemas mēnešos, nebūs nepieciešams iegādāties malku, jo autora īpašumā ir mežs, kur tiks iegūta nepieciešamā malka ēkas apsildei.

Apmācības izdevumi – sākotnēji darbinieki (tehniskajam speciālistam un ražošanas speciālistiem) tiks norīkoti uz mācībām par vīna darīšanu, lai spētu ražot

<sup>92</sup>Darba autora veidots

kvalitatīvāku produktu un zinātu vīna tradīcijas šim mērķim plānoti izdevumi gadā ir 200 euro.

Citas pārdošanas izmaksas – tiks izveidots rezerves budžets, kas saistīts ar pārdošanas izmaksām, kas būs 1000 EUR.

6.5.tabula

**SIA „FREI” saimnieciskās darbības izmaksas 2017.gadā pa mēnešiem,  
EUR<sup>93</sup>**

Rādītājs	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	Jūn	Jūl	Aug	Sep	Okt	Nov	Dec	kopā
Izejvielu iepirkšana	0	0	0	0	0	0	3446	3446	3446	3446	0	0	13784
Darba algas	2565	2565	2565	2565	2565	2565	4122	4122	4122	4122	4122	2565	38565
Elektrība	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Komunālie pakalpojumi	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Sakari	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Mārketingas	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	1000
Citi izdevumi	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	1000
Kredīta kopējais maksājums (% +pamatsumma)	524	524	524	524	524	524	524	524	524	524	524	524	6288
Transporta izdevumi	100	100	100	100	100	100	150	150	150	150	150	150	1500
Apmācības izdevumi	0	0	0	0	0	200	200	0	0	0	0	0	400
Naudas apgrozījuma blakus izmaksas	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	140
Pārējās administrācijas izmaksas	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Kopā	3506	3506	3506	3506	3506	3706	8759	8559	8559	8559	5113	3556	64338

2017.gadā izmaksas, kas nepieciešamas saimnieciskās darbības nodrošināšanai ir saglabājušās gandrīz nemainīgas, ir palielinājušās transporta izmaksas sākot ar jūlija mēnesi, jo tiek paredzēts, ka palielināsies klientu loks uz produkcijas transportēšanas izmaksas. Kopējas saimnieciskās darbības izmaksas 2017.gadā plānotas **64338 EUR**.

<sup>93</sup>Darba autora veidots

**SIA „FREI” saimnieciskās darbības izmaksas 2018.gadā pa mēnešiem,  
EUR<sup>94</sup>**

Rādītājs	Jan	Feb	Mar	Apr	Mai	Jūn	Jūl	Aug	Sep	Okt	Nov	Dec	kopā
Izejvielu iepirkšana							4824	4824	4824	4824			19296
Darba algas	2565	2565	2565	2565	2565	2565	4122	4122	4122	4122	4122	2565	38565
Elektrība	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Komunālie pakalpojumi	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Sakari	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Mārketings	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
Citi izdevumi	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	1000
Kredīta kopējais maksājums (% +pamatsumma)	524	524	524	524	524	524	524	524	524	524	524	524	536
Transporta izdevumi	150	150	150	150	150	150	200	200	200	200	200	200	2100
Apmācības izdevumi						200	200						400
Naudas apgrozījuma blakus izmaksas	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	140
Pārējās administrācijas izmaksas	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
<b>Kopā</b>	<b>3583</b>	<b>3583</b>	<b>3583</b>	<b>3583</b>	<b>3583</b>	<b>3783</b>	<b>10214</b>	<b>10014</b>	<b>10014</b>	<b>10014</b>	<b>5190</b>	<b>3633</b>	<b>70774</b>

Pozīcijā „Pārējās administrācijas izmaksas” ir iekļautas izmaksas par grāmatvedības pakalpojumiem. Būtiskākās izmaiņas saimnieciskās darbības izmaksās 2018.gadā ir izejvielu posteņi, jo tiek plānots ražot jau vairāk produkcijas un gūt lielākus ieņēmumus. 2018. gadā plānotie izdevumi ir **70774 EUR**.

Būtiski piebilsta, ka aizdevums privātpersonai tiks sākts maksāt ar ceturto darbības gadu, līdz ar to pirmajos trīs darbības gados šis aizdevums netiek vēl atmaksāts un nav iekļauts, kā izmaksas saimnieciskās darbības nodrošināšanai.

<sup>94</sup>Darba autora veidots

## 6.2.Uzņēmuma ieņēmumu plāns

Ieņēmuma plānā ir atspoguļoti plānotie ieņēmumi, kur vien bezalkoholiskā vīna cena varētu būt 12 EUR par vienu 0,75 litru pudeli un 2 EUR par vienu 0,5 litru ogu sīrupa pudeli. 6.6.tabulā attēloti plānotie ieņēmumi laika posmā no 2016.gada augusta, kad plānoti pirmie ieņēmumi līdz 2018.gadam.

6.6.tabula

### SIA „FREI” plānotie ieņēmumi laika posmā no 2016.gada līdz 2018.gadam sadalījumā pa mēnešiem.<sup>95</sup>

	2016	2017	2018
Janvāris		5333	7466
Februāris		5333	7466
Marts		5333	7466
Aprīlis		5333	7466
Maijs		5333	7466
Jūnijs		5333	7466
Jūlijs		5333	7466
Augusts	1280	6613	9258
Septembris	1280	6613	9258
Oktobris	1280	6613	9258
Novembris	1280	6613	9258
Decembris	1280	6613	9258
<b>kopā</b>	<b>6400</b>	<b>70396</b>	<b>98552</b>

Sākot ar augustu tiks ogu sīrups tiks realizēts 5 mēnešu laikā, šim produktam nav jānostāvas, līdz ar to ražošanas process nav ilgs un viņus ātri var realizēt. Sākotnēji tiks tirgoti ogu sīrupi, kamēr vēl bezalkoholiskie vīni nebūs saražoti, jo viņi tiek ražoti gluži tāpat kā alkoholiskie vīni, lai būtu visaugstākās kvalitātes un viņiem ir jānorūgst, kas prasa aptuveni pus gadu.2018. Gadā ir plānots iepirkt par 1,4 reizēm vairāk izejvielu un līdz ar to 2018.gadā plānots palielināt ražošanas apjomus par tām pašām 1,4 reizēm un līdz ar to arī ieņēmumi plānoti lielāki nekā 2017.gadā. Šādus produkcijas apjomus plānots realizēt, jo uzņēmums jau būs atpazīstamāks un produkcija pieprasītāka, kā arī pieejama jau vairākās vietās.

<sup>95</sup>Darba autora veidots

### 6.3. Peļņas un zaudējumu aprēķins

Lai būtu iespējams saprast uzņēmuma finanšu stāvokli ir jāsastāda peļņas un zaudējumu aprēķins, kas atspoguļo uzņēmuma ieņēmumus un izmaksas. Sastādot peļņas vai zaudējumu aprēķinu visiem ieņēmumiem un izdevumiem ir jābūt salīdzināmiem. Šis plānotais peļņas vai zaudējumu aprēķins uzņēmumam var kalpot kā instruments, kas ļauj salīdzināt faktiskos rādītājus ar plānotajiem un, ja ir nepieciešamība tad izdarīt korekcijas.

6.7.tabula

Peļņas vai zaudējumu aprēķins, EUR<sup>96</sup>

Rādītājs	2016	2017	2018
<b>Neto apgrozījums</b>	<b>6400</b>	<b>70396</b>	<b>98552</b>
Izejvielas (t.sk ogas un iepakojums)	13784	13784	19296
Elektrības izdevumi	300	600	600
Komunālie izdevumi	180	240	240
Alga ražošanas speciālistiem	6228	7785	7785
Alga tehniskajam speciālistam	3250	7800	7800
Apmācības izdevumi	200	400	400
Citi izdevumi	1000	1000	100
Nolietojums	4227	4227	4227
Remonta izdevumi	8000	0	0
<b>Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas</b>	<b>37169</b>	<b>35836</b>	<b>40448</b>
Alga pārdošanas speciālistam	2780	6672	6672
Alga mārketinga vadītājam	2470	5928	5928
Alga finanšu un juridisko jautājumu speciālists	4325	10380	10380
Sakaru izdevumi	180	240	360
Mārketinga izdevumi	1000	1000	1200
Transporta izdevumi	500	1500	2100
<b>Pārdošanas izmaksas</b>	<b>11255</b>	<b>25720</b>	<b>26640</b>
Naudas apgrozījuma blakus izmaksas	70	140	140
Kredīta pamatsummas atmaksa	2013	5149	5295
Pārējās administrācijas izmaksas	420	600	600
<b>Administrācijas izmaksas</b>	<b>2503</b>	<b>5889</b>	<b>6035</b>
<b>Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas</b>	<b>515</b>	<b>1135</b>	<b>989</b>
<b>Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem</b>	<b>-45042</b>	<b>1816</b>	<b>24440</b>
<b>Uzņēmuma ienākuma nodoklis</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Pārskata perioda peļņa vai zaudējumi</b>	<b>-45042</b>	<b>1816</b>	<b>24440</b>

<sup>96</sup>Darba autora veidots

Pēc 6.7.tabulā redzamās informācijas var secināt, ka uzņēmums pirmajā gadā strādās ar zaudējumiem, kas saistīts ar saražotās produkcijas apjomu un to, ka darbība tiks uzsākta gada vidū. Otrajā gadā jau plānota neliela peļņa, jo tiks realizēti bezalkoholiskie vīni, kas nesīs arī lielāko peļņu. Pirmā gada zaudējumus uzņēmums varēs nosegt tikai 2019.gadā.

#### **6.4.Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats**

Naudas plūsma ir naudas un tās ekvivalentu palielinājums vai samazinājums, naudas plūsmas klasificējot kā naudas plūsmu no pamatdarbības, finansēšanas darbības un ieguldīšanas darbības. Tātad, finanšu pārskatu vajadzībām sagatavojot naudas plūsmas pārskatus, jāņem vērā ne tikai bilances posteņu „Nauda” izmaiņas, bet arī citos bilances posteņos iekļauto naudas ekvivalentu izmaiņas.<sup>97</sup>Lai uzņēmums spētu veikt saimniecisko darbību ir nepieciešami naudas līdzekļi un naudas plūsmas prognozēšana. Sastādot prognozēto naudas plūsmu mērķis ir novērtēt investīciju projektu. Naudas plūsma tiks sastādīta pēc tiešās metodes par laika periodu no 2016.gada līdz 2018.gadam. Sastādot plānoto naudas plūsmu tiek ņemti vērā uzņēmuma prognozētie ieņēmumi, prognozētie izdevumi un prognozētās investīcijas.

Darba autors ir atspoguļojis uzņēmuma naudas plūsmu 6.8.tabulā.

---

<sup>97</sup> Aivars Ludboržs, *Apdzīvotā kapitāla vadīšana nelielos uzņēmumos*, 2007, 205.lpp

Naudas plūsmas pārskats par periodu no 2016.gada līdz 2018.gadam<sup>98</sup>

	2016	2017	2018
<b>Sākuma atlikums</b>	<b>0</b>	<b>7007</b>	<b>1896</b>
<b>Naudas ieņēmumi:</b>			
Ieņēmumi no produkcijas pārdošanas	6400	70396	98552
<b>Kopā</b>	<b>6400</b>	<b>70396</b>	<b>98552</b>
Iemaksa pamatkapitālā	3000	0	0
Aizņēmuma saņemšana Altum un privāt. Invest.	87000	0	0
PVN atmaksa no valsts budžeta	5713	3630	4955
<b>Ieņēmumi kopā</b>	<b>102113</b>	<b>81032</b>	<b>103507</b>
Samaksa par inventāra iegādi	4375	0	0
Transportlīdzekļa iegāde	3000	0	0
Būvniecības un rekonstrukcijas darbi (materiāli)	8000	0	0
Ražošanas iekārtas iegāde	38872	0	0
Mēbeles	300	0	0
Izejvielu iepirkšana	13784	13784	19296
Alga pārdošanas speciālistam	2780	6672	6672
Alga mārketinga vadītājam	2470	5928	5928
Alga finanšu un juridisko jautājumu speciālists	4325	10380	10380
Sakaru izdevumi	180	240	360
Mārketinga izdevumi	1000	1000	1200
Transporta izdevumi	500	1500	2100
Elektrības izdevumi	300	600	600
Komunālie izdevumi	180	240	240
Alga ražošanas speciālistiem	6228	7785	7785
Alga tehniskajam speciālistam	3250	7800	7800
Apmācības izdevumi	200	400	400
Citi izdevumi	1000	1000	100
Naudas apgrozījuma blakus izmaksas	70	140	140
Kredīta pamatsummas atmaksa	2013	5149	5295
Pārējās administrācijas izmaksas	420	600	600
Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas	515	1135	989
PVN budžetā maksājamais nodoklis	1344	14783	20696
<b>Izdevumi kopā</b>	<b>95106</b>	<b>79136</b>	<b>90581</b>
<i>neto naudas plūsma</i>	<i>7007</i>	<i>-5111</i>	<i>11030</i>
<b>Beigu atlikums</b>	<b>7007</b>	<b>1896</b>	<b>12926</b>

Naudas plūsmas pārskats sastādīts balstoties uz peļņas un zaudējuma aprēķinu.

<sup>98</sup> Darba autora veidots

Par pārdoto produkciju klientiem būs jānorēķinās 5 darba dienu laikā, kad tiks piegādāti lielāki apjomi produkcijas tiks pieprasīts arī avansa maksājums par produkciju.

Visas personāla izmaksas ir uzrādītas ar nodokļiem jau, līdz ar to šīs būs gala izmaksas par darbaspēku.

Pēc naudas plūsmas var redzēt, ka 2016.gadā uzņēmums tiks finansēts no īpašnieka ieguldījuma un aizņemtajiem līdzekļiem no Latvijas attīstības finanšu institūcijas Altum un privātā investora. Kopā nepieciešamais finansējums, lai uzsāktu šādu biznesu ir 90000 EUR.

Ražošanas iekārtai, kas iegādāta no Amerikas Savienotajām valstīm ir piemērota 0% PVN likme, jo šis pamatlīdzeklis saimnieciskās darbības nodrošināšanai ir iegādāts ārpus Latvijas robežām.

## **6.5.Uzņēmuma bilance**

Uzņēmuma plānotā bilance ir svarīgs uzņēmuma pārskats. Bilances uzdevums ir parādīt uzņēmuma finansiālo stāvokli brīdī, uz kuru tā ir sastādīta. Bilance sastāv no divām daļām, aktīva un pasīva, zem kuriem ir dažādi citi posteņi. Aktīvā ir redzami visi uzņēmuma līdzekļi, savukārt pasīvā redzami šo līdzekļu izveidošanās avoti, tādēļ aktīva un pasīva summas vienmēr ir identiskas.

Bilance tiek sastādīta balstoties uz peļņas un zaudējuma aprēķina prognozēm, naudas plūsmas prognozēm, kā arī ir redzams finanšu stāvoklis plānotā perioda beigās.

Uzņēmuma plānotā bilance ir attēlota 6.9.tabulā, kur redzams bilance par periodu no 2016.gada līdz 2018.gadam.

**Uzņēmuma bilances pārskata aktīvu daļa par laika periodu no 2016. līdz  
2018.gadam, EUR<sup>99</sup>**

	2016	2017	2018
<b>Ilgtermiņa ieguldījumi</b>			
Pamatlīdzekļi			
1.Zeme	3000	3000	3000
2.Ēkas, būves	1920	1840	1760
3.Pārējie pamatlīdzekļi	51052	46956	42860
Pamatlīdzekļi kopā	55972	51796	47620
<b>Ilgtermiņa ieguldījumi kopā</b>	55972	51796	47620
<b>Apgrozāmie līdzekļi</b>			
Krājumi			
1.Izejvielas, pamatmateriāli, palīgmateriāli	13784	13784	19296
2.Gatavie ražojumi preces pārdošanai			
Krājumi kopā	13784	13784	19296
Debitori			
1.Pircēju un pasūtītāju parādi			
2.Citi debitori			
3.Nākamo periodu izmaksas			
Debitori kopā			
Naudas līdzekļi	7007	1896	12926
<b>Apgrozāmie līdzekļi kopā</b>	20791	15680	32222
<b>BILANCE</b>	<b>76763</b>	<b>67476</b>	<b>79842</b>

<sup>99</sup>Darba autora veidots

**Uzņēmuma bilances pārskata pasīvu daļa par laika periodu no 2016. līdz  
2018.gadam, EUR**

	2016	2017	2018
1.Pamatkapitāls	8600	8600	8600
3.Iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa		-45042	-43226
4.Pārskata gada nesadalītā peļņa	-45042	1816	24440
<b>Pašu kapitāls kopā</b>	<b>-36442</b>	<b>-34626</b>	<b>-10186</b>
<b>Uzkrājumi</b>			
1.Citi uzkrājumi	1000	1000	1000
<b>Uzkrājumi kopā</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>	<b>1000</b>
<b>Kreditori</b>			
Ilgtermiņa kreditori			
1.Citi aizņēmumi	84896	79747	74451
Ilgtermiņa kreditori kopā	84896	79747	74451
Īstermiņa kreditori			
1.Parādi piegādātājiem un darbuuzņēmējiem	13784	8263	4824
2.Nodokļi	1949	11758	8919
3.Pārējie kreditori	12576	2334	1834
4.Uzkrātās saistības			
Īstermiņa kreditori kopā	28309	22355	15577
<b>Kreditori kopā</b>	<b>113205</b>	<b>102102</b>	<b>90028</b>
<b>BILANCE</b>	<b>76763</b>	<b>67476</b>	<b>79842</b>

### 6.6.Projekta atmaksāšanās laiki

Projekta atmaksāšanās laiks ir periods, kādā uzņēmums atgūs ieguldītos finanšu līdzekļus, protams, jo šis laiks ir īsāks, jo bizness uzskatāms par mazāk riskantu. Atmaksāšanās laiks ir atkarīgs no ieguldītajiem līdzekļiem un neto naudas plūsmas, protams, jāņem vērā arī inflācija.

Piedāvājuma puses faktoru ietekmē 2016. gada vidējā inflācija joprojām būs zema. 2016. gada inflācijas prognoze ir samazināta uz 0.0%. 2016. gada vidējā inflācija prognozēta nedaudz zemāka nekā 2015. gadā. Lai gan gaidāms, ka saglabāsies mērena ekonomiskā izaugsme, tā ir palēninājusies, un netiek prognozēts

tik straujš algu kāpums kā iepriekšējos gados. Tādējādi pieprasījuma puses spiediens uz inflāciju nepastiprināsies.<sup>100</sup>

Pēc Latvijas bankas prognozēm var secināt, ka inflācija būs zema (0,0%), līdz ar to nav nepieciešams diskontēt naudas plūsmu.

6.11.tabula

#### Uzņēmuma SIA „FREI” investīciju atmaksāšanās gaita, EUR<sup>101</sup>

	2016.gada sākums	2016.gada beigās	2017.gada beigās	2018.gada beigās	2019.gada beigās	2020.gada beigās	2021.gada beigās
Prognozētā naudas plūsma	-90000	7007	1896	12926	19839	40875	69470
Uzkrātā naudas plūsma	-90000	-82993	-81097	-68171	-48332	-7458	62012

6.11.tabulā var redzēt, ka investīciju atmaksāšanās laiks ir nepilni seši gadi. Aprēķinot prognozēto naudas plūsmu tika ņemts vērā, ka 2018.gadā pret 2017.gadu naudas plūsmā ieņēmumi palielinājās par 27% un izdevumi par 14%, līdz ar to šāds palielinājums tika piemērots arī turpmākajos gados. Tika ņemts vērā fakts, ka no 2019.gada jāsāk atmaksāt aizdevums privātajam investoram, kas ir 696,06 EUR mēnesī. 6 gadi.

#### 6.7.Kredīta dzēšanas grafiks

Aizdevuma atmaksa – lai uzsāktu saimniecisko darbību uzņēmumam nepieciešams aizņemties finanšu līdzekļu pamatlīdzekļu iegādei. Līdzekļi tiks aizņemti no Latvijas attīstības finanšu institūcijas Altum izmantojot atbalsta programmu. Aizņemtā summa, kas nepieciešama ir 50000 EUR no kuras 5000 būs līdzfinansējums un summa tiks aizņemta uz 8 gadiem, kredīts tiks sākts atmaksāts augustā un procentu likme būs 2,8% gadā, mēneša maksājums 523,75 EUR. 2.Pielikumā var redzēt kredīta atmaksāšanas grafiku.

Privātajam investoram aizdevums būs jāsāk atdot pēc 3 gadiem no saimnieciskās darbības sākšanas, aizdevumu procentu likme būs 6% gadā. Maksājums būs jāveic katru mēnesi. Mēneša maksājums būs 696,06 EUR un kredīta atmaksas termiņš būs 6 gadi.3.Pielikumā var redzēt kredīta atmaksāšanas grafiku.

<sup>100</sup> Latvijas bankas prognozes, [skatīts 25.04.2016], Pieejams: <https://www.bank.lv/monetara-politika-iev/tautsaimniecibas-un-monetara-attistiba/prognozes>

<sup>101</sup> Darba autora veidots

## 7. RISKI UN TO SAMAZINĀŠANAS PASĀKUMI

Normāla parādība uzņēmējdarbībā ir saskaršanās ar dažāda veida riskiem. Lai šos riskus samazināt, tiek pieņemti dažāda veida lēmumi, kas ietekmē uzņēmējdarbību. Riski var rasties gan pieņemot ikdienišķus lēmumus, gan no ārējo faktoru ietekmes. Ja riski tiek savlaicīgi identificēti un ir plānots, ka ir varbūtība attiecīgajam riskam iestāties, tādos gadījumos šos riskus var kontrolēt un ar pārdomātām un izanalizētām darbībām maksimāli samazināt. Dažkārt šāda rīcība var būt pat ļoti sekmīga un uzņēmums var gūt peļņu tā vietā, lai ciestu zaudējumus. Lai riskus laikus atpazītu un ar tiem savlaicīgi spētu rēķināties ir nepieciešama riska vadība. Riska vadība ir potenciālo notikumu vai situāciju identificēšanas, izvērtēšanas, vadības un kontroles process, lai nodrošinātu pietiekamu pārlicību attiecībā uz uzņēmuma mērķu sasniegšanu.

Lai dibinātu uzņēmumā jāizvērtē un jāatpazīst riski, ar kuriem varētu nākties saskarties. Tāpēc tiek veidots riska profils, kas sastāv no riskiem, kuri spētu ietekmēt uzņēmuma darbību. Šie riski tiek atainoti tabulā, kas sastāv no 12 riskiem ar kuriem uzņēmums potenciāli saskaras vai ir iespējama šo risku iestāšanās uzņēmuma darbības laikā, kā arī tiek raksturotas iespējamās izpausmes formas un iespējamās sekas pēc šo risku iestāšanās.

Šie riski ir attēloti 7.1.tabulā

7.1.tabula

### Uzņēmuma risku identifikācija<sup>102</sup>

N.p.k.	Riska veids	Riska izpausme	Riska ietekmes rezultāts
1.	Operacionālais personāla risks	Nekvalificēts darbaspēks – Tā kā darbs būtu veicams ar dažādām iekārtām būtu jābūt zinošam, kā precīzi izmantot šīs iekārtas, lai pagatavotu augstvērtīgu bezalkoholisko vīnu un ogu sīrupu.	Ir iespējama gan īslaicīga ,gan ilglaicīga darbības pārtraukšana, jo sabojājot iekārtu var tikt pārtraukta ražošana. Nekvalitatīvi pagatavojot produkciju var rasties zaudējumi un saražotā produkcija nebūs derīga.
2.	Debitoru risks	Debitori nepilda savlaicīgi	Debitoru saistību nesegšanas

<sup>102</sup>Darba autora veidots

		savas saistības par veiktajiem pasūtījumiem, kas noteikti radītu problēmas uzņēmuma naudas plūsmai.	gadījumā uzņēmumam rodas problēmas ar naudas plūsmu un uzņēmumam pietrūkst līdzekļu. Iespējams, uz kādu laiku būtu jāpārtrauc ražošana, jo nebūtu līdzekļu, lai iegādātos izejvielas.
3.	Konkurences risks	Veicot tirgus izpēti ir secināts, ka ogu sīrupus Latvijā jau ražo dažādi uzņēmumi, taču bezalkoholisko vīnu Latvijā neražo. Par konkurentiem noteikti var uzskatīt bezalkoholisko dzērienu ražotājus. Nākotnē iespējams tirgus kļūs blīvāks un tirgū ienāks jauni dalībnieki, kas arī sāks ražot arī bezalkoholisko vīnu.	Līdz ar konkurentu pieaugumu sāk samazināties neto apgrozījums, jo pircējam konkurentu piedāvājums var šķist augstvērtīgākas kvalitātes.
4.	Likumdošanas risks	LR un ES likumdošanas neievērošana nezināšanas vai tīšas darbības rezultātā – Šādas darbības noved pie soda sankcijām un uzņēmumam tā sākuma posmā šādas sekas var būt ļoti būtiskas, kas arī noved pie sliktas reputācijas veidošanās. PVD likums būtu nopietni jāuzrauga un jāseko jaunākajām	Lieki izdevumi, ja tiek piemērotas kādas soda sankcijas. Var pasliktināties reputācija vai pat izdarīti lieli pārkāpumi, kas neļautu turpināt uzņēmējdarbību.

		prasībām.	
5.	Biznesa risks	Uzņēmums tiks reģistrēts, kā SIA un PVN maksātājs, tāpēc aktuāla problēma varētu būt nodokļu likumdošanas izmaiņas.	Pieaug nodokļu maksājumu apmērs un veidojas finanšu zaudējumi uzņēmumam, kurus varētu ieguldīt uzņēmuma attīstībā.
6.	Negadījuma risks	No uzņēmuma neatkarīgi riski. Dažādi apstākļi, kas var ietekmēt uzņēmuma darbību piemēram laika apstākļu neparedzētas izmaiņas, ugunsgrēki, karš u.c.	Tiek pārtraukta ražošana, apjomīgi zaudējumi, nespēja veikt turpināt pamatdarbību.
7.	Reputācijas risks	Var tikt saražota nekvalitatīva produkcija, daudz sūdzību par uzņēmumu un tā produkciju, nodokļu skandāli.	Tiek zaudēta klientu uzticība un pasliktinās to novērtējums par uzņēmuma tēlu, neto apgrozījuma samazinājums.
8.	Valūtas risks	Valūtas kursa svārstības ārpus ES.	Var rasties zaudējumi saistībā ar valūtas kursa svārstībām.
9.	Komerčiālais risks	Komerčiālā riska iespaidā var samazināties preces nepieciešamība tirgū, kā, piemēram, izstrādātā prece nav pirmā nepieciešamības prece un bez tās cilvēks ir spējīgs izdzīvot. Attiecīgi šis risks būtu aktuāls, ja prece nav pirmās nepieciešamības un atkārtotas finanšu krīzes	Kā rezultātā samazinās neto apgrozījums, tirgus pieprasījums samazinās un apgrūtina saimnieciskās darbības plānošanu.

		iestāšanās gadījumā uzņēmums var piedzīvot grūtības.	
10.	Likviditātes risks	Likviditātes risks – problēmas ar apgrozāmiem līdzekļiem un saistību segšanu.	Nespēj iegādāties izejmateriālus pamatdarbībai. Zaudē savu reputāciju piegādātāju vidū, jo nespēj laicīgi segt savas saistības.
11.	Piegādātāju risks	Izejvielas jeb ogas tiek iepirkta no piegādātājiem un ja piegādātajam rodas problēmas ar piegādēm vai laika apstākļi nav bijuši labvēlīgi, rezultātā raža var būt maza un nevar nodrošināt nepieciešamo daudzumu.	Var tikt pārtraukta ražošana, jo nav izejvielu no kā izgatavot nepieciešamo produktu. Netiek izpildīti pasūtījumi nepieciešamajā laikā, var rasties reputācijas zaudējums, kā arī klientu samazinājums un apgrozījums.
12.	Inovācijas risks	Jaunu tehnoloģiju iegāde var neatmaksāties, kā arī jaunu vīnu uzglabāšanas mucu izveide var neatmaksāties.	Var palielināties izdevumi. Var būt zaudējumi, no jaunu vīna uzglabāšanas mucu celtniecības.

Novērtējot risku profilu, autors nonāk pie secinājuma, ka ir nepieciešams izveidot riska vadības plānu, lai spētu samazināt riskus, un nozīmēt atbildīgās struktūrvienības, kas atbild par šiem riskiem un to pārraudzību.

Uzņēmuma Riski un to samazināšanas pasākumi<sup>103</sup>

N.p.k.	Riska veids	Atbildīgā struktūrvienība	Riska mazināšanas pasākumi
1.	Operacionālais personāla risks	Vadība	Darbinieku pilnīga un saprotama instruktāža par darbiniekam veicamajiem darba pienākumiem. Regulāra darba kvalitātes pārbaude.
2.	Debitoru risks	Vadība	Debitoru monitorings. Sekot līdzī debitoru uzņēmuma darbībai. Izvērtēt potenciālos partnerus un to parādsaistības.
3.	Konkurences risks	Vadība	Tirgus monitorings, mārketinga pasākumi, dažādas kampaņas, tai skaitā degustācijas dažādās sabiedriskās vietās. Akcijas, atlaižu piemērošana.
4.	Likumdošanas risks	Vadība	LR un ES likumdošanas monitorings, sekot līdzī nozares specifiskajiem likumdošanas aktiem, īpašu uzmanību pievēršot PVD prasībām. Kā arī nodokļu maksājumu specifikai.
5.	Biznesa risks	Vadība	Nepieciešams izveidot nodokļu plānošanas politiku, veidot atbilstošus uzkrājumus, lai likuma negatīvas izmaiņas būtiski neietekmētu uzņēmuma darbību.
6.	Negadījuma risks	Vadība	Izstrādāt drošības noteikumus un novietot tos visiem pārredzamā vietā. Izstrādāt plānu, ka samazināt laika apstākļu ietekmi uz ražošanas procesu.
7.	Reputācijas risks	Vadība	Lūgt atsauksmes no klientiem, lai spētu

<sup>103</sup> Darba autora veidots

			pilnveidoties un radīt vēl labāku uzņēmuma tēlu. Aktīvi lietot sociālos tīklus, kas mūsdienās ir ļoti populāri.
8.	Valūtas risks	Vadība	Sekot līdzī valūtas un ekonomikas svārstībām attiecīgajās valstīs uz kurā tiek eksportēta produkcija.
9.	Komerčiālais risks	Vadība	Konkurentu monitorings un tirgus analīze, iespējami ticama prognozēšana, produkcijas diversifikācija.
10.	Likviditātes risks	Vadība	Naudas plūsmas plānošana, krājumu monitorings, kā arī jaunu neparaudzētu gadījumu krājumu veidošana.
11.	Piegādātāju risks	Vadība	Piegādātāju diversificēšana, lai uzņēmums nav atkarīgs tikai no viena piegādātāja. Pēc kāda laika posma lielāko daļu no izejvielām audzēt pats uzņēmums.
12.	Inovācijas risks	Vadība	Jauno zinātnieku piesaistīšana, lai rastu labākus risinājumus produkta izveidošanā.

Apskatot riska vadības plānu var pamanīt vienveidību atbildīgo struktūrvienību ziņā, ka sākotnēji par visu ir atbildīga uzņēmuma vadība, bet tas ir pieņemami jaunos uzņēmumos. Vēlāk, kad uzņēmums augs un attīstīsies iespējams tiks veidotas jaunas struktūrvienības, kas vairāk atbildēs par ražošanas un pārdošanas procesiem. Autors izveidos seku un varbūtību kritērijus pēc kuriem novērtēs attiecīgos riskus, pēc kā autors iegūs risku koeficientu pēc kā tiks izveidota risku matrica.

Seku un varbūtību kritēriji, riska kategorijas:

**Seku Kritēriji<sup>104</sup>**

Kritērijs	Kritērija nosaukums	Zaudējumi (EUR)
4	Katastrofālas sekas lielāki par 100%	Maksātnespēja.
3	Kritiskas sekas 40%-100%	Pārāk lieli debitoru parādi, būtiski ieņēmumu samazinājumi.
2	Vidējas sekas 10%-40%	Klientu skaita samazināšanās
1	Minimālas sekas 10%	Īslaicīga produkcijas ražošanas pārtraukšana. Liels reklāmas izdevumu palielinājums.

**Varbūtību kritēriji<sup>105</sup>**

Kritērijs	Kritērija nosaukums	Varbūtība
3	Augsta varbūtība	Vairākas reizes gadā
2	Vidēja varbūtība	Reizi 1-3 gados
1	Zema varbūtība	Reizi 3-7 gados

Pēc šo kritēriju apkopošanas un to risku koeficientu iegūšanas autors izveidos riska matricu. Tabulā iekļauti visi iepriekšminētie riski autors pēc saviem uzskatiem un zināšanām tiem piešķir noteiktu seku un varbūtības kritēriju pēc kā tiek aprēķināts risku koeficienti.

---

<sup>104</sup>Darba autora veidots

<sup>105</sup>Darba autora veidots

**Riska koeficienta aprēķins<sup>106</sup>**

N.p.k	Risks	Seku kritēriju novērtējums	Varbūtības Kritēriju novērtējums	Riska koeficients (R)
1.	Operacionālais personāla risks	3	3	9
2.	Debitoru risks	2	2	4
3.	Konkurences risks	2	1	2
4.	Likumdošanas risks	2	1	2
5.	Biznesa risks	2	2	4
6.	Negadījuma risks	4	3	12
7.	Reputācijas risks	2	2	4
8.	Valūtas risks	1	1	1
9.	Komerčiālais risks	2	3	6
10.	Likviditātes risks	1	2	2
11.	Piegādātāju risks	2	3	6
12.	Inovācijas risks	1	1	1

**Riska koeficienta apzīmējumu matrica<sup>107</sup>**

Riska kategorija	Riska koeficients	Apzīmējums risku matricā
Augsts risks	$6 < R < 10$	
Vidējs risks	$3 < R < 6$	
Zems risks	$0 < R < 3$	

<sup>106</sup>Darba autora veidots<sup>107</sup>Darba autora veidots



- un, tad, kad sāktu audzēt izejvielas uzņēmums pats, rast risinājumu, kā mazināt laika apstākļu ietekmi uz ražu, lai raža būtu pietiekama, lai varētu saražot nepieciešamo produkcijas daudzumu.

## IZMANTOTĀ LITERATŪRA UN AVOTI

1. LR Komerclikums (01.01.2002.), [skatīts 05.04.2016.]. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=5490>
2. Latvijas grāmatvedības standarts Nr.7 (21.12.2005.), [skatīts 05.04.2016.]. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=124600>
3. LR Darba likums (01.06.2002.), [skatīts 06.04.2016.]. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=26019>
4. LR Darba aizsardzības likums (01.01.2002.), [skatīts 08.04.2016.]. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=26020>
5. LR Civillikums (01.09.1992.), [skatīts 08.04.2016.]. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=225418>
6. LR Likums par Valsts sociālo apdrošināšanu (01.01.1998.), [skatīts 08.04.2016.]. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=45466>
7. LR Likums par grāmatvedību (01.01.1993.), [skatīts 08.04.2016.]. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=66460>
8. LR Likums par nodokļiem un nodevām (01.04.1995.), [skatīts 11.04.2016.]. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=33946>
9. LR Gada pārskatu un konsolidēto gada pārskatu likums (01.01.2016.), [skatīts 11.04.2016.]. Pieejams: <http://likumi.lv/ta/id/277779-gada-parskatu-un-konsolideto-gada-parskatu-likums>
10. LR Likums par uzņēmuma ienākuma nodokli (01.04.1995.) [skatīts 11.04.2016.]. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=34094>
11. LR Pievienotās vērtības likums (01.01.2013.), [skatīts 11.04.2016.]. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=253451>
12. LR Preču un pakalpojumu drošuma likums (01.05.2004.), [skatīts 11.04.2016.]. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=87664>
13. LR Patērētāju tiesību aizsardzības likums (15.04.1999.), [skatīts 11.04.2016.]. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=23309>
14. LR Pārtikas aprites uzraudzības likums (20.03.1998.), [skatīts 11.04.2016.]. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=47184>
15. LR Likums par akcīzes nodokli (01.05.2004.) [skatīts 11.04.2016.]. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=81066>

16. LR Konkurences likums (01.01.2002.), [skatīts 13.04.2016]. Pieejams:  
<http://likumi.lv/doc.php?id=54890>
17. Lursoft datu bāze
18. LR Centrālās statistikas pārvaldes datu bāze
19. Passport datu bāze
20. **Autoru kolektīvs**, Mazā biznesa kurss, 2002, 75 lpp., 166 lpp.
21. **Grover R., Vriens M.**, The handbook of Marketing research, 2006, 7 lpp.
22. **Hill M.**, Starting and Growing your Business, 2005, 83 lpp.
23. **Ludboržs A.**, Apgrozāmā kapitāla vadīšana nelielos uzņēmumos, 2007, 205 lpp.
24. **Niedrītis J.Ē.**, Mārketings, 2005, 7 lpp., 12 lpp., 18 lpp.
25. **Praude V.**, Mārketings 2.grāmata, SIA Burtene, 11 lpp., 14 lpp., 188 lpp.
26. **Šiltere D.**, Uzņēmuma vadīšana, 1998, 35 lpp.
27. **Volkova T., Vērđiņa G., Pildavs J.**, Organizācijas un to vadīšanas pārmaiņu apstākļos, 2001, 18 lpp.
28. Uzņēmumu reģistrs, [skatīts 05.04.2016], Pieejams:  
<http://www.ur.gov.lv/registri.html>
29. Latvijas investīciju un attīstības aģentūras mājaslapa, [skatīts 05.04.2016],  
Pieejams: <http://liaa.gov.lv/lv>
30. Uzņēmumu nosaukumu veidošanā jāņem vērā ierobežojumi, [skatīts 05.04.2016],  
Pieejams: <http://www.lvportals.lv/visi/skaidrojumi/252965-uznemuma-nosaukuma-veidosana-janem-vera-ierobezojumi/>
31. Vakuuma destilators, [skatīts 09.04.2016], Pieejams:  
<http://edenlabs.com/equipment/distillers/commercial-vacuum-distiller>
32. Uzņēmuma vadības organizēšana, [skatīts 05.04.2016], Pieejams:  
[http://www.srpa.lt/konkurencingas\\_verslas/index\\_lv.php?id=52](http://www.srpa.lt/konkurencingas_verslas/index_lv.php?id=52)
33. Noteikumi par Profesiju klasifikatoru, profesijai atbilstošiem pamatuzdevumiem un kvalifikācijas pamatprasībām un Profesiju klasifikatora lietošanas un aktualizēšanas kārtību, [skatīts 06.04.2016.], Pieejams:  
[http://www.lm.gov.lv/upload/darba\\_devejiem/2/mk\\_noteikumi\\_nr.461.pdf](http://www.lm.gov.lv/upload/darba_devejiem/2/mk_noteikumi_nr.461.pdf)
34. Krustpils novada pašvaldības projektu vadīšanas rokasgrāmata. [skatīts 06.04.2016],  
Pieejams:  
[http://www.sif.gov.lv/nodevumi/nodevumi/3233/Rokasgramata\\_proj\\_vad.pdf](http://www.sif.gov.lv/nodevumi/nodevumi/3233/Rokasgramata_proj_vad.pdf)
35. Nauda biznesam, [skatīts 06.04.2016], Pieejams: <http://www.naudabiznesam.lv/>

36. DNB Banka [skatīts 06.04.2016], Pieejams: <https://www.dnb.lv/lv/uznemumiem/krediti/biznesa-uzsaksanai-un-attistisanai>
37. Citadeles Banka, [skatīts 06.04.2016], Pieejams: <https://www.citadele.lv/lv/business/financing/invest/>
38. SEB banka, [skatīts 07.04.2016], Pieejams: <http://www.seb.lv/uznemumiem/krediti-un-lizings/uznemeja-kredits>
39. Altum mājas lapa, [skatīts 07.04.2016], Pieejams: <http://www.hipo.lv/>
40. Zemkopības ministrijas dati, [skatīts 07.04.2016], Pieejams: <https://zm.gov.lv/public/ck/files/Auglu.pdf>
41. Pārstrādāt izdevīgāk, kavē vajā kooperācija, [skatīts 08.04.2016], Pieejams: <http://www.la.lv/no-krumiem-var-plukt-vairak%E2%80%A9-ogas/>
42. Vīns var būt arī bezalkoholisks, [skatīts 08.04.2016], Pieejams: <http://nra.lv/maja/dzivo-zali/108118-vins-var-but-ari-bezalkoholisks.htm>
43. ZM: Dārzeņu un augļu imports joprojām ievērojami pārsniedz eksportu, [skatīts 08.04.2016], Pieejams: <http://www.leta.lv/home/important/12CBC4E1-DDA0-49D3-BF88-1D130B6A7C5E/>
44. Kas ir mārketingus?, [skatīts 12.04.2016], Pieejams: <http://devini.com/kas-ir-marketings-mix/>
45. Cēsu Vīna Bārs [skatīts 12.04.2016], Pieejams: <http://www.cesuvinabars.lv/par-baru/>
46. Vīna bārs Garage [skatīts 12.04.2016], Pieejams: <http://www.meetriga.com/lv/3935-vina-bars-garage>
47. Vīna telpa Tinto [skatīts 12.04.2016], Pieejams: <http://www.meetriga.com/lv/3809-vina-telpa-tinto>
48. Vīna studija [skatīts 12.04.2016], Pieejams: <http://www.meetriga.com/lv/3794-vina-studija>
49. SIA MILDA KM, [skatīts 13.04.2016], Pieejams: <http://www.milda.lv/lv/par%20mums/?section=799>
50. SIA Orkla Foods Latvija, [skatīts 13.04.2016], Pieejams: <http://www.spilva.lv/par-mum/uznemums/>
51. SIA „Puratos Latvia” vēsture, [skatīts 13.04.2016], Pieejams: <http://www.purefood.lv/par-mums/vesture>
52. AS Latvijas balzāms, [skatīts 13.04.2016], Pieejams: <http://www.lb.lv/lv/uznemums/vispariga-informacija/>

53. SIA Livonia, [skatīts 13.04.2016], Pieejams: <http://www.livonia.lv/en/par.html>
54. Rokasgrāmata.lv, skatīts [15.04.2016], Pieejams:  
<http://rokasgramata.lv/vadiba/budzets-2/>
55. Latvijas bankas prognozes, [skatīts 25.04.2016], Pieejams:  
<https://www.bank.lv/monetara-politika-iev/tautsaimniecibas-un-monetara-attistiba/prognozes>

## PIELIKUMI

## 1.Pielikums

Vārds, uzvārds – Inese Petrova

Amats – SEB banka, Klientu darījumu vadītāja

Datums – 08.04.2016.

1. Vai jaundibinātam uzņēmumam ir iespēja saņemt SEB bankas finansiālu atbalstu? Ja nē, tad kāpēc un vai bankas piedāvā kādas alternatīvas?

Optimālais variants, kad komercbanka sāk finansēt uzņēmumu ir, kad uzņēmums jau veic saimniecisko darbību vismaz divus gadus. Komercbanka reti finansē biznesu tā sākumstadijā un ja nav nodrošinājuma.

2. Kādi ir galvenie nosacījumi, lai jaundibināts vai nesen dibināts uzņēmums saņemtu bankas kredītu?

Lai uzņēmums būtu labākas iespējas saņemt komercbankas atbalstu būtu nepieciešams: konkrēti sadarbības līgumi ar izejvielu piegādātājiem un sadarbības līgumi par preču realizāciju, būtu jābūt jau kādai naudas plūsmai, respektīvi, jāveic jau kāda uzņēmējdarbība, kāds kredīts nepieciešams uzņēmējam (jaunu produktu ražošanas sākšanai, pamatlīdzekļu iegādei, u.c.), jābūt kādam nodrošinājumam (parasti, kāda iekārta vai īpašums).

3. Kādas nozares komercbanka labprātāk finansē?

Vislabāk tiek finansēta lauksaimniecības, ražošanas un IT nozares.

4. Kādas ir nākotnes perspektīvas – vai ir paredzamas kādas izmaiņas jaundibinātu un jaunu uzņēmumu finansēšanā?

Iespējams nākotnē būs iespējams saņemt atbalstu jaunajiem uzņēmējiem, ja ir papildus ienākumi. Tad būs iespēja saņemt papildus finansējumu maza biznesa uzsākšanai vai attīstībai līdz 8000 EUR.

## 2.Pielikums

Altum aizdevuma kredīta atmaksāšanas grafiks

Mēnesis	Kredīta sākuma atlikums	Mēneša maksājums	Pamatsumma	Procentu maksājums	Kredīta beigu atlikums
1	45000,00	-523,75	-418,75	-105,00	44581,25
2	44581,25	-523,75	-419,73	-104,02	44161,52
3	44161,52	-523,75	-420,71	-103,04	43740,81
4	43740,81	-523,75	-421,69	-102,06	43319,12
5	43319,12	-523,75	-422,67	-101,08	42896,44
6	42896,44	-523,75	-423,66	-100,09	42472,78
7	42472,78	-523,75	-424,65	-99,10	42048,13
8	42048,13	-523,75	-425,64	-98,11	41622,49
9	41622,49	-523,75	-426,63	-97,12	41195,86
10	41195,86	-523,75	-427,63	-96,12	40768,23
11	40768,23	-523,75	-428,63	-95,13	40339,60
12	40339,60	-523,75	-429,63	-94,13	39909,97
13	39909,97	-523,75	-430,63	-93,12	39479,35
14	39479,35	-523,75	-431,63	-92,12	39047,71
15	39047,71	-523,75	-432,64	-91,11	38615,07
16	38615,07	-523,75	-433,65	-90,10	38181,42
17	38181,42	-523,75	-434,66	-89,09	37746,76
18	37746,76	-523,75	-435,68	-88,08	37311,08
19	37311,08	-523,75	-436,69	-87,06	36874,39
20	36874,39	-523,75	-437,71	-86,04	36436,67
21	36436,67	-523,75	-438,73	-85,02	35997,94
22	35997,94	-523,75	-439,76	-84,00	35558,18
23	35558,18	-523,75	-440,78	-82,97	35117,40
24	35117,40	-523,75	-441,81	-81,94	34675,59
25	34675,59	-523,75	-442,84	-80,91	34232,74
26	34232,74	-523,75	-443,88	-79,88	33788,87
27	33788,87	-523,75	-444,91	-78,84	33343,95
28	33343,95	-523,75	-445,95	-77,80	32898,00
29	32898,00	-523,75	-446,99	-76,76	32451,01
30	32451,01	-523,75	-448,03	-75,72	32002,98
31	32002,98	-523,75	-449,08	-74,67	31553,90
32	31553,90	-523,75	-450,13	-73,63	31103,77
33	31103,77	-523,75	-451,18	-72,58	30652,60
34	30652,60	-523,75	-452,23	-71,52	30200,37
35	30200,37	-523,75	-453,29	-70,47	29747,08
36	29747,08	-523,75	-454,34	-69,41	29292,74
37	29292,74	-523,75	-455,40	-68,35	28837,34
38	28837,34	-523,75	-456,47	-67,29	28380,87

39	28380,87	-523,75	-457,53	-66,22	27923,34
40	27923,34	-523,75	-458,60	-65,15	27464,74
41	27464,74	-523,75	-459,67	-64,08	27005,07
42	27005,07	-523,75	-460,74	-63,01	26544,33
43	26544,33	-523,75	-461,82	-61,94	26082,52
44	26082,52	-523,75	-462,89	-60,86	25619,62
45	25619,62	-523,75	-463,97	-59,78	25155,65
46	25155,65	-523,75	-465,06	-58,70	24690,59
47	24690,59	-523,75	-466,14	-57,61	24224,45
48	24224,45	-523,75	-467,23	-56,52	23757,22
49	23757,22	-523,75	-468,32	-55,43	23288,90
50	23288,90	-523,75	-469,41	-54,34	22819,49
51	22819,49	-523,75	-470,51	-53,25	22348,98
52	22348,98	-523,75	-471,61	-52,15	21877,38
53	21877,38	-523,75	-472,71	-51,05	21404,67
54	21404,67	-523,75	-473,81	-49,94	20930,86
55	20930,86	-523,75	-474,91	-48,84	20455,95
56	20455,95	-523,75	-476,02	-47,73	19979,93
57	19979,93	-523,75	-477,13	-46,62	19502,79
58	19502,79	-523,75	-478,25	-45,51	19024,55
59	19024,55	-523,75	-479,36	-44,39	18545,19
60	18545,19	-523,75	-480,48	-43,27	18064,71
61	18064,71	-523,75	-481,60	-42,15	17583,10
62	17583,10	-523,75	-482,73	-41,03	17100,38
63	17100,38	-523,75	-483,85	-39,90	16616,53
64	16616,53	-523,75	-484,98	-38,77	16131,55
65	16131,55	-523,75	-486,11	-37,64	15645,43
66	15645,43	-523,75	-487,25	-36,51	15158,19
67	15158,19	-523,75	-488,38	-35,37	14669,80
68	14669,80	-523,75	-489,52	-34,23	14180,28
69	14180,28	-523,75	-490,67	-33,09	13689,61
70	13689,61	-523,75	-491,81	-31,94	13197,80
71	13197,80	-523,75	-492,96	-30,79	12704,85
72	12704,85	-523,75	-494,11	-29,64	12210,74
73	12210,74	-523,75	-495,26	-28,49	11715,48
74	11715,48	-523,75	-496,42	-27,34	11219,06
75	11219,06	-523,75	-497,57	-26,18	10721,49
76	10721,49	-523,75	-498,74	-25,02	10222,75
77	10222,75	-523,75	-499,90	-23,85	9722,85
78	9722,85	-523,75	-501,07	-22,69	9221,78
79	9221,78	-523,75	-502,24	-21,52	8719,55
80	8719,55	-523,75	-503,41	-20,35	8216,14
81	8216,14	-523,75	-504,58	-19,17	7711,56
82	7711,56	-523,75	-505,76	-17,99	7205,80
83	7205,80	-523,75	-506,94	-16,81	6698,86

84	6698,86	-523,75	-508,12	-15,63	6190,74
85	6190,74	-523,75	-509,31	-14,45	5681,43
86	5681,43	-523,75	-510,50	-13,26	5170,94
87	5170,94	-523,75	-511,69	-12,07	4659,25
88	4659,25	-523,75	-512,88	-10,87	4146,37
89	4146,37	-523,75	-514,08	-9,67	3632,29
90	3632,29	-523,75	-515,28	-8,48	3117,01
91	3117,01	-523,75	-516,48	-7,27	2600,53
92	2600,53	-523,75	-517,68	-6,07	2082,85
93	2082,85	-523,75	-518,89	-4,86	1563,95
94	1563,95	-523,75	-520,10	-3,65	1043,85
95	1043,85	-523,75	-521,32	-2,44	522,53
96	522,53	-523,75	-522,53	-1,22	0,00

### 3.Pielikums

#### Privātā investora aizdevuma atmaksas grafiks

Mēnesis	Kredīta sākuma atlikums	Mēneša maksājums	Pamatsumma	Procentu maksājums	Kredīta beigu atlikums
1	42000,00	-696,06	-486,06	-210,00	41513,94
2	41513,94	-696,06	-488,49	-207,57	41025,45
3	41025,45	-696,06	-490,93	-205,13	40534,51
4	40534,51	-696,06	-493,39	-202,67	40041,12
5	40041,12	-696,06	-495,86	-200,21	39545,27
6	39545,27	-696,06	-498,33	-197,73	39046,93
7	39046,93	-696,06	-500,83	-195,23	38546,11
8	38546,11	-696,06	-503,33	-192,73	38042,78
9	38042,78	-696,06	-505,85	-190,21	37536,93
10	37536,93	-696,06	-508,38	-187,68	37028,55
11	37028,55	-696,06	-510,92	-185,14	36517,63
12	36517,63	-696,06	-513,47	-182,59	36004,16
13	36004,16	-696,06	-516,04	-180,02	35488,12
14	35488,12	-696,06	-518,62	-177,44	34969,50
15	34969,50	-696,06	-521,21	-174,85	34448,29
16	34448,29	-696,06	-523,82	-172,24	33924,47
17	33924,47	-696,06	-526,44	-169,62	33398,03
18	33398,03	-696,06	-529,07	-166,99	32868,96
19	32868,96	-696,06	-531,72	-164,34	32337,24
20	32337,24	-696,06	-534,38	-161,69	31802,86
21	31802,86	-696,06	-537,05	-159,01	31265,82
22	31265,82	-696,06	-539,73	-156,33	30726,08
23	30726,08	-696,06	-542,43	-153,63	30183,65
24	30183,65	-696,06	-545,14	-150,92	29638,51
25	29638,51	-696,06	-547,87	-148,19	29090,64
26	29090,64	-696,06	-550,61	-145,45	28540,03
27	28540,03	-696,06	-553,36	-142,70	27986,67
28	27986,67	-696,06	-556,13	-139,93	27430,55
29	27430,55	-696,06	-558,91	-137,15	26871,64
30	26871,64	-696,06	-561,70	-134,36	26309,93
31	26309,93	-696,06	-564,51	-131,55	25745,42
32	25745,42	-696,06	-567,33	-128,73	25178,09
33	25178,09	-696,06	-570,17	-125,89	24607,92
34	24607,92	-696,06	-573,02	-123,04	24034,90
35	24034,90	-696,06	-575,89	-120,17	23459,01
36	23459,01	-696,06	-578,77	-117,30	22880,24
37	22880,24	-696,06	-581,66	-114,40	22298,58
38	22298,58	-696,06	-584,57	-111,49	21714,01

39	21714,01	-696,06	-587,49	-108,57	21126,52
40	21126,52	-696,06	-590,43	-105,63	20536,09
41	20536,09	-696,06	-593,38	-102,68	19942,71
42	19942,71	-696,06	-596,35	-99,71	19346,37
43	19346,37	-696,06	-599,33	-96,73	18747,04
44	18747,04	-696,06	-602,33	-93,74	18144,71
45	18144,71	-696,06	-605,34	-90,72	17539,37
46	17539,37	-696,06	-608,36	-87,70	16931,01
47	16931,01	-696,06	-611,41	-84,66	16319,60
48	16319,60	-696,06	-614,46	-81,60	15705,14
49	15705,14	-696,06	-617,54	-78,53	15087,60
50	15087,60	-696,06	-620,62	-75,44	14466,98
51	14466,98	-696,06	-623,73	-72,33	13843,25
52	13843,25	-696,06	-626,85	-69,22	13216,41
53	13216,41	-696,06	-629,98	-66,08	12586,43
54	12586,43	-696,06	-633,13	-62,93	11953,30
55	11953,30	-696,06	-636,29	-59,77	11317,00
56	11317,00	-696,06	-639,48	-56,59	10677,53
57	10677,53	-696,06	-642,67	-53,39	10034,85
58	10034,85	-696,06	-645,89	-50,17	9388,97
59	9388,97	-696,06	-649,12	-46,94	8739,85
60	8739,85	-696,06	-652,36	-43,70	8087,49
61	8087,49	-696,06	-655,62	-40,44	7431,87
62	7431,87	-696,06	-658,90	-37,16	6772,96
63	6772,96	-696,06	-662,20	-33,86	6110,77
64	6110,77	-696,06	-665,51	-30,55	5445,26
65	5445,26	-696,06	-668,83	-27,23	4776,42
66	4776,42	-696,06	-672,18	-23,88	4104,24
67	4104,24	-696,06	-675,54	-20,52	3428,70
68	3428,70	-696,06	-678,92	-17,14	2749,79
69	2749,79	-696,06	-682,31	-13,75	2067,47
70	2067,47	-696,06	-685,72	-10,34	1381,75
71	1381,75	-696,06	-689,15	-6,91	692,60
72	692,60	-696,06	-692,60	-3,46	0,00