

LATVIJAS UNIVERSITĀTE
EKONOMIKAS UN VADĪBAS FAKULTĀTE
FINANŠU KATEDRA

PROJEKTS: AS „CREDIT4U.LV” DIBINĀŠANA

MAĢISTRA DARBS

Autors: Profesionālās maģistra programmas
Finanšu ekonomika 2.kursa studente
Viktorija Klešnika
Stud. apl. Nr. vk10102

Darba vadītājs: Dr.ekon, as.profesore Ramona Rupeika - Apoga

RĪGA 2012

Saturs

ANOTĀCIJA	3
ANNOTATION	9
1. PROJEKTA IDEJA, AKTUALITĀTE	16
2. UZŅĒMUMS.....	27
2.1. Uzņēmuma juridiskā forma, nosaukums	27
2.2. Pamatkapitāls, īpašnieki, to līdzdalība pamatkapitālā	34
2.3. Zemes, ēkas, pamatlīdzekļi	35
2.4. Uzņēmuma organizatoriskā struktūra un vadība, nodarbināto skaits	37
2.5. Ārējā finansējuma piesaistes problēmas	46
3. NOZARES IZPĒTE.....	51
3.1. Nozares attīstības tendences pēdējos 3 gados.....	51
3.2. Nozares attīstības perspektīvas	55
3.3. Nozares tiesiskais regulējums	58
4. UZŅĒMUMA DARBĪBAS RAKSTUROJUMS, PAKALPOJUMI.....	60
4.1. Uzņēmuma pakalpojumu raksturojums	60
4.2. Piegādātāju, sadarbības partneru raksturojums.....	73
5. MĀRKETINGS	77
5.1. Uzņēmuma pakalpojumu būtiskāko noieta tirgu izpēte.....	77
5.2. Uzņēmuma klientu analīze.....	79
5.3. Uzņēmuma svarīgākie konkurenti, to tirgus daļas un attīstības prognozes	82
5.4. Uzņēmuma konkurētspējas analīze.....	87
5.5. Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums	91
6. PROJEKTA ĪSTENOŠANAS PLĀNS	93
7. PROJEKTA FINANŠU PLĀNS	118
7.1. Pieņēmumi uz kuriem balstīta finanšu prognoze	118
7.2. Uzņēmuma ieņēmumu plāns.....	119
7.3. Peļņas un zaudējumu aprēķins	120
7.4. Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats.....	121
7.5. Uzņēmuma bilance par 6 gadiem.....	126
7.6. Projekta atmaksāšanās laiki	127
7.7. Kredīta dzēšanas grafiks	128
8. RISKI UN TO SAMAZINĀŠANAS PASĀKUMI.....	129
IZMANTOTĀS LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS.....	140
PIELIKUMI.....	144

Anotācija

Projekta ideja:

Laikā, kad bankas nav aktīvas uz jaunu kredītu izsniegšanu un banku kredītpolitika ir piesardzīga, taču iedzīvotāju nepieciešamība pēc aizdevumiem pastāv, lai nodrošinātu lielāku drošību ikdienas finansiālajam stāvoklim, ir ideja dibināt jaunu uzņēmumu AS „credit4u.lv”, kas piedāvātu Latvijas iedzīvotājiem vecumā no 20 līdz 65 gadiem īstermiņa ātros aizdevumus, uz termiņu līdz 30 dienām un maksimālo aizdevuma summu līdz 300 Ls.

Projekta aktualitāte:

Īstermiņa ātro aizdevumu pakalpojuma sniedzoša uzņēmuma nepieciešamību noteica:

1. Latvijas Bankas publicētie Kredītu reģistra statistiskie dati liecina par iedzīvotāju lielo pieprasījumu pēc aizdevumiem, kas apmierinātu viņu vēlmes un vajadzības ikdienas tēriņiem, tātad aizdevums par nelielām summām un uz nosacīti neilgiem termiņiem;
2. Banku konservatīvā kredītpolitika un aktivitātes samazinājums. Latvijas bankas samazina kredītu izsniegšanu fiziskām personām;
3. Saņemt aizdevumu Bankā ir sarežģīts un laikietilpīgs process, ar vairākiem nosacījumiem. Lai saņemtu aizdevumu Bankā ir nepieciešams ierasties personīgi uz konkrēto bankas filiāli, ir jābūt noteiktiem ikmēneša ienākumiem, atsevišķos gadījumos jānodrošina ķīla vai galvojums.

Projekta pamatproblēma:

Latvijas iedzīvotājiem trūkst papildus finansējuma pieejamība ikdienas finansiālā stāvokļa stabilitātes nodrošināšanai.

Projekta apakš problēmas:

1. Aizņēmumu bankā ir iespējams saņemt tikai strādājošiem Latvijas iedzīvotājiem.
2. Ikmēneša ienākumu līmenim ir jābūt ne zemākam par bankas noteikto, lai saņemtu aizdevumu.
3. Aizdevums bankā tiek izsniegts pret aizņēmēja ķīlu un / vai galvojumu.
4. Aizņēmuma nokārtošana bankā ir sarežģīts un laikietilpīgs process.

Projekta devums Latvijas tautsaimniecībā:

Projekta ideja dibināt jaunu uzņēmumu AS „credit4u.lv”, kas sniegs īstermiņa aizdevumus Latvijas pastāvīgajiem iedzīvotājiem, ir aktuāla. Dibinot jaunu uzņēmumu, darba tirgū parādīsies jaunas vakances, tādā veidā uzņēmums dos pozitīvo tendenci bezdarba līmeņa samazināšanai. Uzsākot saimniecisko darbību, uzņēmums valstij nodrošinās papildus ieņēmumus, kas būs saistīt ar tādu nodokļu nomaksu, kā uzņēmuma ienākuma nodoklis,

pievienotās vērtības nodoklis u.c. Tā kā uzņēmuma darbības joma saistās ar finanšu pakalpojumu sniegšanu, tad tā devums būs arī mājsaimniecību ikdienas finansiālā stāvokļa stabilizēšanai.

Uzņēmuma juridiskā forma:

Uzņēmums tiek dibināts, kā akciju sabiedrība, tā kā uzņēmuma AS „credit4u.lv” darbības specifika ir saistīta ar tādu komercdarbības veidu, kam nepieciešami lieli ieguldījumi un ir plānota publiska kapitāla piesaiste ar investoru iesaistīšanu pamatkapitāla apmaksā.

Uzņēmuma atrašanās vieta:

Uzņēmuma AS „credit4u.lv” atrašanās vieta būs irētās ofisa telpās Rīgā, Krišjāņa Barona ielā 133.

Uzņēmuma pamatkapitāls:

AS „credit4u.lv” reģistrētais pamatkapitāls būs 300'000 latu, aizņemtais kapitāls – 200'000 latu.

Uzņēmuma pārvalde:

Pieci akcionāri (līdzdalība sabiedrības pamatkapitālā: 1.akcionārs – 32.29%; 2.akcionārs – 21.69%; 3.akcionārs – 16.38%; 4.akcionārs – 15.58%; 5.akcionārs – 14.06%), trīs padomes locekļi (akcionāri) un trīs valdes locekļi.

Uzņēmuma organizatoriskā struktūra:

Uzņēmumā ir plānots sākotnēji nodarbināt 12 darbiniekus. Uzņēmuma valde sastāvēs no valdes priekšsēdētāja un diviem valdes locekļiem. Zem viena no valdes locekļiem ir plānots pakārtot uzņēmuma izpilddirektoru, kā pārraudzībā savukārt būs klientu apkalpošanas daļas vadītāja un 5 klientu apkalpošanas daļas speciālisti. Otra valdes locekļa pakļautībā atradīsies grāmatvede un IT speciālists.

Uzņēmuma darbības nozare:

Uzņēmuma AS „credit4u.lv” darbības veids pēc NACE klasifikatora ir NACE 2 klase 64.92: Citi kreditēšanas pakalpojumi.

Īstermiņa ātro kredītdevēju biznesa niša šobrīd piedzīvo strauju attīstību. Šī ir pavisam jauna nozare, kas uzņem savus attīstības tempus. Tikai pēdējā gada laikā ir parādījušies normatīvie akti, kas regulē šo konkrēto vidi, kā arī tiek izvirzīti stingrāki priekšnosacījumi šīs nozares uzņēmējdarbības uzsākšanai un tiek dibinātas asociācijas, nolūkā sakārtot nebanku mikrokreditēšanas nozari.

Par nozares pašreizējo attīstību un arī turpmāku tās attīstību runā ne tikai nozarē strādājošo uzņēmumu pārstāvji, bet par to arī liecina nozarē strādājošo uzņēmumu apgrozījuma un peļņas rādītāji, kam ar katru gadu ir tendence pieaugt.

Nozares tiesiskais regulējums:

Ātro aizdevēju nozari regulē šādas likuma normas:

1. 2010.gada 28. decembra Ministru Kabineta noteikumi Nr.1219 „Noteikumi par patērētāja kreditēšanu”;
2. 2004. gada 21. decembra Ministru Kabineta noteikumi Nr.1037 "Noteikumi par distances līgumu par finanšu pakalpojumu sniegšanu”;
3. 1999.gada 18.marta likums "Patērētāju tiesību aizsardzības likums”;
4. 1937.gada 28.janvāra likums "Civillikums”;
5. 2011.gada 29.marta Ministru Kabineta noteikumi Nr.245 "Noteikumi par kārtību, kādā izsniedz, pārreģistrē, aptur un anulē speciālo atļauju (licenci) patērētāju kreditēšanas pakalpojumu sniegšanai un maksā valsts nodevu par speciālās atļaujas (licences) izsniegšanu un pārreģistrāciju, kā arī prasībām kapitālsabiedrībai speciālās atļaujas (licences) saņemšanai”.

Uzņēmuma darbības raksturojums:

Uzņēmuma pakalpojuma **unikalitāte:**

- Darba laiks: 24h/diennaktī
- Pirmais aizdevums līdz 150 LVL – BEZ MAKSAS!!!
- Lojālo klientu programma – Iespēja saņemt papildus aizdevumu, neatmaksājot esošo.
- Bonusu sistēma – Uzaicini draugu, nopelni naudu!
- Personīgais finanšu plānotājs.

AS „credit4u.lv” **pakalpojuma raksturojums:**

- Aizdevuma summas:
 1. aizdevums: līdz 150 LVL
 2. aizdevums: līdz 200 LVL
 3. aizdevums un turpmāk: līdz 300 LVL
- Aizdevuma termiņš: līdz 30 dienām
- Iespēja pagarināt aizdevumu uz: 7, 14 un 30 dienām
- Aizdevuma saņemšanas process:
 1. reģistrācija www.credit4u.lv
 2. reģistrācijas maksas (0.01 LVL) pārskaitīšana
 3. pieteikšanās vēlamajai aizdevuma summai.

Lai saņemtu aizdevumu, uzņēmums izvirza sekojošas **prasības aizņēmējam:**

- LR iedzīvotājs;
- Vecums: 20 līdz 65 gadi;
- Pozitīva kredītvēsture;

- Atvērts konts kādā no Latvijas bankām;
- Aktīvs mobilā tālruņa pieslēgums.

Uzņēmuma AS „credit4u.lv” **pakalpojuma kvalitātes** priekšnosacījumi:

- Izstrādāt un noteikt uzņēmuma misiju, vīziju un vērtības.
- Izstrādāt un noteikt īstermiņa un ilgtermiņa mērķus.
- Ētikas kodekss.
- Izstrādāt stratēģisko plānu.
- Iegūt kvalitātes vadības sistēmas ISO 9001 sertifikātu.

Uzņēmuma AS „credit4u.lv” **cenu politika:**

Uzņēmumā AS „credit4u.lv” tiks pielietota aktīvā cenu politika. Par uzņēmuma cenu politikas pamatmērķi tiks noteikts noieta nodrošinājums. Uzņēmumā pamatā pielietos divu veidu cenu veidošanas stratēģijas: vidējo cenu stratēģija un cenu stratēģija - sekošana līderim.

Uzņēmuma svarīgākie sadarbības partneri / piegādātāji:

SIA „Paus Konsults”, IK „Regnus”, "Lindorff Oy", Latvijas filiāle, SIA „Creditreform Latvija”- parādu piedziņas pakalpojumi. Pilsonības un migrācijas lietu pārvalde – informācijas ieguve no Iedzīvotāju reģistra datu bāzes. SIA „Business Instruments” – grāmatvedības programmas un klientu datu bāzes nodrošinājums un uzturēšana. SIA „Latvijas Mobilais Telefons” - telekomunikāciju pakalpojumi. SIA „PricewaterhouseCoopers” - nodokļu un juridisko pakalpojumu konsultācijas. SIA „Mailmaster” - biznesa korespondences automātiska izstrāde, drukāšana un sagatavošana nosūtīšanai. SIA „Baltijas biroju serviss” – kancelejas preču, biroja tehnikas, datortehnikas, saimniecības un higiēnas preču piegādātājs. SIA „Datateks” – interneta risinājumu izstrāde, uzturēšana. SIA „BalticTAX” - taksometra pakalpojumi. SIA „Mega sargs” - apsardzes pakalpojumi. SIA „LiiR” - uzkopšanas pakalpojumi. SIA „Venden” - dzeramā ūdens piegāde.

Uzņēmuma noieta tirgus:

Uzņēmuma AS „credit4u.lv” noieta tirgus – visa Latvijas teritorija.

Uzņēmuma mērķauditorija:

Uzņēmuma potenciālie klienti ir Latvijas pastāvīgie iedzīvotāji vecuma grupā no 20 līdz 65 gadi ar pozitīvu kredītvēsturi, kam ir atvērts konts kādā no Latvijas bankām un ir aktīvs mobilā tālruņa pieslēgums.

Uzņēmuma konkurētspējas novērtēšana:

1. Stiprās puses: konkurētspējīgs sniegtais pakalpojums, konkurētspējīgas pakalpojumu cenas, augstas kvalitātes tehnoloģiskais nodrošinājums, kvalificēts, profesionāls

personāls, augsts apkalpošanas kvalitātes līmenis, mērķtiecīgi mārketinga pētījumi, inovatīvu ideju ģenerēšana, efektīvas un apjomīgas reklāmas kampaņas.

2. Vājības: maksātnespējīgi klienti, liels parādnieku reģistros nokļuvušo cilvēku skaits, lielas tehnoloģiskā nodrošinājuma izmaksas, liels aizņemtā kapitāls.
3. Iespējas: uzņēmējdarbības paplašināšana starptautiskajos tirgos, pieprasījuma pieaugums, tirgus daļas palielināšana, jauni tehnoloģiskie risinājumi, piedāvātā pakalpojuma modificēšana, jaunas pakalpojuma saņemšanas iespējas, konkurentu ievainojamība.
4. Draudi: iedzīvotāju vidējo ienākumu samazināšanās, augsts bezdarba līmenis valstī, inflācijas pieaugums valstī, liels nodokļu slogs, konkurences pieaugums, telpu nomas, komunālo pakalpojumu u.c. izmaksu pieaugums, likumdošanas izmaiņas.

Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums:

1. Korporatīvās identitātes izveide - lai nodrošinātu uzņēmuma vizuālo atpazīstamību, tiks izstrādāts uzņēmuma logotips un uzņēmuma devīze, sauklis.
2. Informējošās reklāmas - tā kā uzņēmuma AS „credit4u.lv” produkta dzīves cikls ir ieviešanas posmā, tad sākotnēji tiek plānots īstenot informējošās reklāmas, tas nozīmē, ka uzņēmuma mērķis ar reklāmas palīdzību ir informēt potenciālos klientus par uzņēmumu, tā piedāvāto pakalpojumu. Tiek plānots veidot tādas reklāmas, kas būtu saistošas, interesantas, viegli uztveramas un tādas, kas attēlotu ikdienišķas dzīves situācijas.
3. Mārketinga komunikāciju izplatīšanas līdzekļi – internets, televīzija, radio.
4. Papildus noieta veicināšanas pasākumi – akcijas, sponsorēšana.

Projekta īstenošanas plāns:

Izveidot uzņēmumu AS "credit4u.lv" 5 mēnešu laikā ar 500'000 latu lielu finansējumu, kurš pirmā gada darbības laikā izsniegtu īstermiņa ātros kredītus 15000 Latvijas iedzīvotājiem vecumā no 20 līdz 65 gadiem ar pozitīvu kredītvēsturi.

Plānotais projekta ilgums ir 5 mēneši, projekta plānotās izmaksas ir 420'498.95 LVL. Projektu ir plānots uzsākt 2012. gada 1. jūnijā un tā nobeiguma datums ir plānots 22. oktobris. Projekta realizēšanai ir plānots izmantot 69 resursus, tai skaitā 9 cilvēkresursus un 53 materiālos resursus un 7 nemateriālos resursus.

Projekta finanšu plāns:

Uzņēmuma AS „credit4u.lv” finanšu plāns tiek taisīts sešiem uzņēmuma darbības gadiem. Finanšu plāna ietvaros ir apskatīts uzņēmuma peļņas un zaudējumu aprēķins, naudas plūsmas pārskats, ilgtermiņa ieguldījumu nolietojumu aprēķins, kredīta dzēšanas grafiks, darbinieku algu uzskaitē un bilancē.

- Svarīgākie pieņēmumi. Uzņēmumu plānots dibināt 2012. gada 1. novembrī, šajā mēnesī ir plānots arī sākt finanšu pakalpojumu sniegšanu. Uzņēmums ir paredzēts kā PVN maksātājs. Tiek plānots, ka uzņēmums veiks tādu nodokļu nomaksu, kā PVN – 22%, UIN – 15% un VSAOI – 24.09% un tiek plānots, ka šo nodokļu procentu likmes paliks nemainīgas. Uzņēmuma saimnieciskās darbības nodrošināšanai tiek plānots saņemt aizdevumu no bankas 200'000 latu apmērā, tiek plānots, ka aizņēmuma procentu likme būs fiksēta un tā būs nemainīga visu kredītēšanas periodu, kas būs 14%.
- Uzņēmuma ieņēmumu plāns. Uzņēmuma AS „credit4u.lv” ieņēmumus galvenokārt nodrošinās aizdevumu piešķiršanas komisijas maksas, aizdevumu pagarināšanas komisijas maksas un soda naudas no kavētajiem aizdevumiem. Uzņēmuma darbības pirmajā gadā plānotais neto apgrozījums ir 3'753.88 Ls, otrajā gadā – 99'326.80 Ls, trešajā gadā – 5'588'91.75 Ls, ceturtajā gadā – 2'403'132.42 Ls, piektajā gadā – 5'991'696.91 Ls, sestajā gadā – 6'773'222.63 Ls.
- Peļņas un zaudējumu aprēķins. Projekta peļņas un zaudējumu aprēķinā var redzēt, ka uzņēmuma darbības pirmos divus gadus tiek plānots noslēgt ar zaudējumiem. Pirmajā darbības gadā zaudējumi ir 94'242.02 latu un otrajā gadā 154'080.18 latu. Turpmākos gadus ir plānots noslēgt ar peļņu: 2014. gads – 246'975.27 lati, 2015. gads – 1'750'608.84 lati, 2016. gads – 4'766'472.64 lati, 2017. gads – 5'356'066.68 lati.
- Projekta atmaksāšanās laiki. Pēc investīciju projekta atmaksāšanās perioda rādītāja aprēķināšanas, sanāk, ka projekts atmaksāsies 2.28 gadu laikā. Aprēķinot projekta atmaksāšanās periodu, ņemot vērā diskontēto naudas plūsmu, pieņemto to, ka diskontētās naudas plūsmas likme ir 15%, sanāk, ka projekts atmaksāsies 3.83 gadu laikā.

Uzņēmuma riski:

Būtiskākie riski ar ko uzņēmumam ir jārēķinās, tie ir konkurences risks, operacionālais risks, kredītrisks un likumdošanas risks.

Maģistra darbs izstrādāts latviešu valodā, tā apjoms ir 144 lapas, satur 20 attēlus un 34 tabulas, kā arī 8 pielikumus. Darbā izmantoti 64 literatūras avoti.

Annotation

The idea of the project:

In the time when the banks are not active in granting of new credits and the credit policy of banks is careful, but there is need for loans from the side of population in order to insure their financial every days security, there is idea to start a new enterprise JSC „credit4u.lv” which would offer to the Latvian population for the age group starting from 20 till 65 years quick short-term loans for the term up to 30 days and with the maximum loan amount up to 300 Latvian lats.

Actuality of the project:

The necessity of the company providing the short-term quick loans services was determined by:

1. The published statistical data of the Latvian Bank credit register show the high demand of the citizens for loans, which would satisfy their wishes and necessity for every days expenses, thus for small amount loans and with relatively short terms;
2. The conservative credit policy of banks and decrease of activity. The banks of Latvia reduce crediting of physical persons;
3. To get a loan in the bank is a complicated and time consuming process with several conditions. In order to receive the loan from the bank it is necessary to appear in person to the certain bank branch, must be provided certain monthly income, in some cases the bond or guarantee has to be provided.

The basic problem of the project:

For Latvian citizens lacks access to additional funding for securing of daily financial stability.

Sub problems of the project:

1. It is possible to receive the loan from the bank only for working Latvian population.
2. To receive the loan, the monthly level of income should be not lower then banks determined.
3. The bank loan is granted against the borrowers bond and/or guarantee.
4. Managing of the loan in the bank is complicated and time consuming process.

The project's contribution to the Latvian economy:

The idea to found a new enterprise JSC „credit4u.lv” that will provide short-term loans to Latvian residents, is up to date. Setting up new enterprise in the labor market will create new

vacancies and in such way the company will make a positive trend in reducing of unemployment rates. By starting the business operations the company will provide additional state revenue, that will be related to payment of such taxes as corporate income tax, value added tax etc. Since the area of the company's activities is related to the providing of financial services, then it will be also a contribution to stabilization of every day's financial situation for households.

The legal form of the enterprise:

The company is established as Joint Stock Company, as the specific of JSC "credit4u.lv" activity is related to such kind of commercial activity, which requires big investments and is planned the involvement of public capital with enrolment of investors for paying of equity capital.

Location of the enterprise:

The location of company JSC „credit4u.lv” will be in the rented office rooms in Riga, Krišjāņa Barona Street 133.

The equity capital of the enterprise:

JSC „credit4u.lv” registered equity capital will be 300'000 Latvian lats, borrowed capital – 200'000 Latvian lats.

The board of the enterprise:

Five share holders (participation in companies equity capital: 1st share-holder – 32.29 %; 2nd share-holder – 21.69 %; 3rd share-holder – 16.38 %; 4th share-holder – 15.58 %; 5th share-holder – 14.06 %), three members of the council (share-holders) and three members of the board.

The organizational structure of the enterprise:

In the beginning it is planed to employ 12 workers. The board of the company will consist of chairman of the board and of two members of the board. Under subordination of one of the board members is planed the company's executive director and under his supervision will be the head of client service and 5 client service specialists. Under the supervision of second member of the board will be accountant and IT specialist.

The activity sector of the enterprise:

JSC „credit4u.lv” activity sector according to the NACE classifier is NACE 2 class 64.92: other crediting services.

The business sector of quick short-term credit providers is currently experiencing rapid development. This is a brand new industry that accommodates its development rates. Only during the last year have appeared normative acts that are regulating this particular environment, as well as there have been set tighter preconditions for starting the business activities in this sector and are established associations with the aim to arrange non-bank micro crediting sector. About the current and future development of it are speaking not only company representatives

working in this sector, but it is also shown by turnover and profit figures of companies working in this sector, which have the tendency to increase with every year.

The legal regulation of the sector:

The sector of quick loans is regulated by such legal norms:

1. The rules nr. 1219 of the Minister Cabinet from 28th December 2010 „Regulations on the consumer crediting”;
2. The rules nr. Nr.1037 of the Minister Cabinet from 21st December 2004 “Regulations on distance agreement about providing of financial services”;
3. The law about “Consumer rights protection” from 18th March 1999;
4. The law from 28th January 1937 „The civil code”;
5. The rules nr. 245 of the Minister Cabinet form 29th of March 2011 „The rules of procedure for issuing, re-registration, suspension or revoking of the special permit (license) for providing consumer credit services and payment of state fee for issue and re-registration of special permit (license), as well as requirements to the capital corporation for receiving of the special permit (license)”.

Description of activity of the enterprise:

The **uniqueness** of the service provided by the enterprise:

- Working hours: 24h/daily
- First loan till 150 LVL – FREE OF CHARGE!!!
- Loyal clients program – The chance to receive additional loan, without paying the existing one.
- System of bonuses – Invite the friend and earn money!
- The planner of personal finances.

JSC „credit4u.lv” **service characteristics:**

- Loan amounts:
 1. Loan: till 150 Latvian lats
 2. Loan: till 200 Latvian lats
 3. Loan and hereafter: till 300 Latvian lats
- The term of the loan: up to 30 days
- The possibility to prolong the loan to: 7, 14 and 30 days
- The process of receiving of the loan:
 1. Registration at www.credit4u.lv
 2. The transfer of registration fee (0.01 Latvian lats)
 3. Applying for desired loan amount.

In order to receive the loan, the enterprise states following **requirements to the borrower:**

- Resident of the Republic of Latvia;
- Age: 20 till 65 years;
- Positive credit history;
- Opened account in some of the banks of Latvia;
- Active mobile phone connection.

Preconditions to the **service quality** of company JSC „credit4u.lv”:

- To develop and establish the company’s mission, vision and values.
- To develop and establish the company’s short-term and long term goals.
- Ethical code.
- To develop the strategic plan.
- To obtain the ISO 9001 quality certificate of quality management system.

The Price policy of company JSC „credit4u.lv”:

In the company JSC „credit4u.lv” will be applied active price policy. As the basic aim of the companies price policy will be established sales support. In the company basically will be applied two types of price formation strategies: average price strategy and strategy – follow the leader.

The most important cooperation partners / suppliers of the enterprise:

LLC „Paus Konsults”, IM „Regnus”, “Lindorff Oy”, Latvian branch, LLC „Creditreform Latvija”- debt collection services. Citizenship and Migration Affairs Department – obtaining the information from the population register database. LLC „Business Instruments” – accounting programs and customer data base security and maintenance. LLC „Latvijas Mobilais Telefons” - telecommunication services. LLC „PricewaterhouseCoopers” – consultations about taxes and legal affairs. LLC „Mailmaster” – automatic design of the business correspondence, printing and preparation for delivery. LLC „Baltijas biroju serviss” – the supplier of stationery, office equipment, computer equipment, household and hygiene products. LLC „Datateks” – development of internet solutions, maintenance. LLC „BalticTAX” - taxi services. LLC „Mega sargs” – security services. LLC „LiiR” – cleaning services. LLC „Venden” – delivery of drinking water.

Sales market of the enterprise:

Company’s JSC „credit4u.lv” sales market – the whole territory of Latvia.

Target audience of the enterprise:

The potential clients of the company are residents of Latvia in the age group from 20 till 65 years with positive credit history, which have open account in some of the banks of Latvia and with active mobile phone connection.

Evaluation of the competitiveness of the enterprise:

1. Strong sides: competitive provided service, competitive service prices, high quality technological solutions, qualified, professional staff, and high level of service quality, targeted marketing researches, generation of innovative ideas, effective and extensive advertising campaigns.
2. Weak sides: insolvent clients, large number of the clients who are included in the debtors register, big expenses of technological support, large borrowed capital.
3. Possibilities: Business activities expansion in the international markets, growth of the demand, increase of the market share, new technological solutions, modifying of the offered service, new opportunities for receiving of the service, vulnerability of the competitors.
4. Risks: decrease of population average income, high rates of unemployment in the state, increase of the inflation rates in the state, high tax burdens, increased competition, increase of costs for room rent, municipal services etc., changes in the legislation.

Characterization of the marketing strategy of the enterprise:

1. Development of corporative identity – in order to ensure the visual recognition of the company, will be developed company's logo and motto, slogan.
2. Informative advertisements – since the life cycle of the product of JSC „credit4u.lv” is in the study of introduction, then initially it is planned to carry out informative advertisements, it means that the goal of the company is to inform potential clients about the company and its offered service. It is planned to develop such advertisements that would be binding, interesting, easy to perceive and which would reflect every days life situations.
3. Distribution means of marketing communication – internet, television, radio.
4. Additional market promotion activities – campaigns and sponsorship.

The plan of the project implementation:

In 5 month to develop the company JSC “credit4u.lv” with financing of 500'000 Latvian lats, that in the first year of activity would issue quick short-term loans to 15 000 residents of Latvia in the age group from 20 till 65 with positive credit history. Estimated duration of the project is 5 months; planned costs of the project are 420498.95 Latvian lats. It is planned to start the project in the 1st June 2012 and as the end date is planned 22nd October. For the

implementation of the project it is planned to use 69 resources, including 9 human resources and 53 material resources and 7 intangible resources.

The financial plan of the project:

The financial plan of the company JSC „credit4u.lv” is made for company’s six business activity years. Within the frame of the financial plan are reflected profit and loss statement, money flow statement, long term investment depreciation calculation, loan repayment schedule, employee payroll accounting and balance.

The most important assumptions. It is planned to establish the company in the 1st November 2012, in this month it is planned to start to provide also the financial services. The company will be VAT payer. It is planned that the company will perform payments of such taxes as VAT – 22 %, Corporate Income Tax – 15 % and Mandatory State Social Security Tax – 24.09 % and it is planned that the interest rates of these taxes will remain fixed.

- For the ensuring of the companies business activities it is planned to receive loan from the bank in amount of 200’000 Latvian lats and it is planned that the interest rate of the loan will be fixed and it will remain unchanged for the whole credit period, it will be 14 %.
- Company’s income plan. Companies JSC „credit4u.lv” income will be ensured mainly by loan granting commission fees, loan extension commission fees and from the fines from the overdue loans. In the first year of the companies activity the planned net turnover is 3’753.88 Latvian lats, in the second year – 99’326.80 Latvian lats, in the third year – 5’588’91.75 Latvian lats, in the fourth year – 2’403’132.42 Latvian lats, in the fifth year – 5’991’696.91 Latvian lats, in the sixth year – 6’773’222.63 Latvian lats.
- Profit and loss statement. In the profit and loss calculation is to see that the first two years of the companies business activities are planned to finish with losses. In the first activity year the losses are 94’242.02 Latvian lats and in the second year 154’080.18 Latvian lats. The next years is planned to finish with profit: the year 2014 – 246’975.27 Latvian lats, the year 2015 – 1’750’608.84 Latvian lats, the year 2016– 4’766’472.64 Latvian lats, the year 2017 – 5’356’066.68 Latvian lats.
- Pay off time of the project. In the result, according to calculations of investment project pay off period indicator, the project will pay off in 2.28 years. Calculating the pay off time of the project, taking into consideration discounted cash flow, considering, that the discounted cash flow rate is 15 %, the project will pay off in 3.83 years.

Risks of the company:

The most significant risks which the company should take into consideration are competition risk, operational risk, credit risk and legislation risk.

The master's paper is developed in Latvian language, it consists of 144 pages, and it contains 20 pictures and 34 tables, as well as 8 annexes. In the work are used 64 literature sources.

1. Projekta ideja, aktualitāte

Projekta ideja:

Laikā, kad bankas nav aktīvas uz jaunu kredītu izsniegšanu un banku kredītpolitika ir piesardzīga, taču iedzīvotāju nepieciešamība pēc aizdevumiem pastāv, lai nodrošinātu lielāku drošību ikdienas finansiālajam stāvoklim, ir ideja dibināt jaunu uzņēmumu AS „credit4u.lv”, kas piedāvātu Latvijas iedzīvotājiem vecumā no 20 līdz 65 gadiem īstermiņa ātros aizdevumus, uz termiņu līdz 30 dienām un maksimālo aizdevuma summu līdz 300 Ls.

Projekta unikalitāte:

Finanšu krīzes ietekmes rezultātā Latvijas banku kredītpolitika ir kļuvusi piesardzīga. Bankas aizņēmējiem ir izvirzījušas stingrākus nosacījumus, proti, vecuma ierobežojums, pozitīva kredītvēsture, regulāri ienākumi u.c. Bankas labprātāk kredītē „labos” klientus un izvairās no potenciālajiem šaubīgo debitoru parādu pieaugumiem. Uzņēmums AS „credit4u.lv”, kas sniegtu īstermiņa ātros aizdevumus Latvijas pastāvīgajiem iedzīvotājiem, būtu unikāls ar to, ka tā sniegtie finanšu pakalpojumi būtu pieejamāki kredītņēmējiem. Uzņēmuma stiprās puses būtu pakalpojuma sniegšanas ātrums, ērtums, sniegtos pakalpojumus klients varētu saņemt jebkurā laikā, jebkurā vietā, dažu minūšu laikā, bez ķīlas un galvojumiem.

Projekta aktualitāte:

Īstermiņa ātro aizdevumu pakalpojuma sniedzoša uzņēmuma nepieciešamību noteica:

4. Latvijas Bankas publicētie Kredītu reģistra statistiskie dati liecina par iedzīvotāju lielo pieprasījumu pēc aizdevumiem, kas apmierinātu viņu vēlmes un vajadzības ikdienas tēriņiem, tātad aizdevums par nelielām summām un uz nosacīti neilgiem termiņiem;
5. Banku konservatīvā kredītpolitika un aktivitātes samazinājums. Latvijas bankas samazina kredītu izsniegšanu fiziskām personām;
6. Saņemt aizdevumu Bankā ir sarežģīts un laikietilpīgs process, ar vairākiem nosacījumiem. Lai saņemtu aizdevumu Bankā ir nepieciešams ierasties personīgi uz konkrēto bankas filiāli, ir jābūt noteiktiem ikmēneša ienākumiem, atsevišķos gadījumos jānodrošina ķīla vai galvojums.

Projekta pamatproblēma:

Latvijas iedzīvotājiem trūkst papildus finansējuma pieejamība ikdienas finansiālā stāvokļa stabilitātes nodrošināšanai.

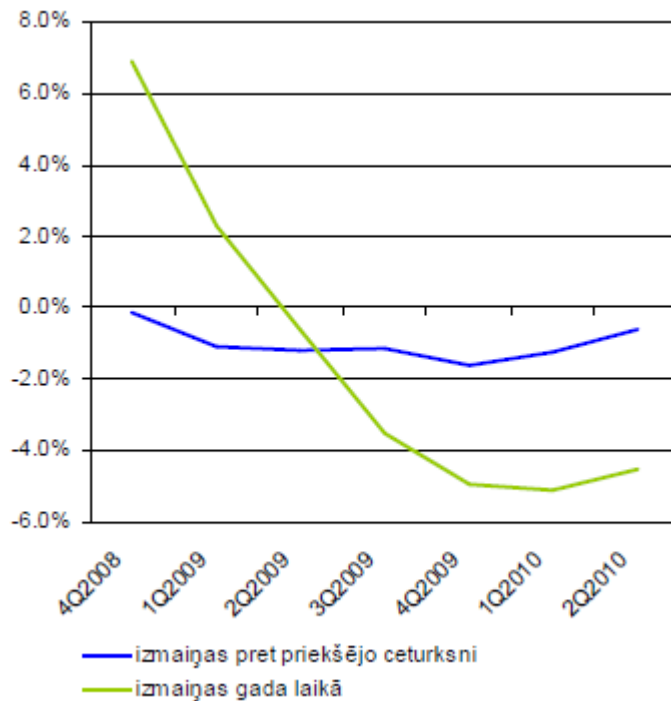
Projekta apakš problēmas:

5. Aizņēmumu bankā ir iespējams saņemt tikai strādājošiem Latvijas iedzīvotājiem.

6. Ikmēneša ienākumu līmenim ir jābūt ne zemākam par bankas noteikto, lai saņemtu aizdevumu.
7. Aizdevums bankā tiek izsniegts pret aizņēmēja ķīlu un / vai galvojumu.
8. Aizņēmuma nokārtošana bankā ir sarežģīts un laukietilpīgs process.

Lai pamatotu papildus finansējuma nepieciešamību mājsaimniecībām finansiālā stāvokļa stabilitātes nodrošināšanai, autore zemāk apskatīs un izanalizēs Latvijas banku izsniegto kredītu apjomu tendences un mājsaimniecību pieprasījumu pēc kredītiem.

Kopš 2008. gada 4. ceturkšņa mājsaimniecībām izsniegto kredītu kopējais apjoms samazinās - no jauna izsniegto kredītu apjoms ir mazāks nekā iepriekš izsniegto kredītu amortizēšanās summas.



1.1.attēls Mājsaimniecībām izsniegto kredītu apjoma izmaiņas (%) 2008.-2010. gads.¹

Arī 2010. gada otrajā ceturksnī mājsaimniecībām izsniegto kredītu apjoms turpināja samazināties – kritums par 36 miljoniem jeb 0.6% pret iepriekšējo ceturksni ir gan skaitliski, gan procentuāli mazākais kritums ceturkšņa laikā kopš 2008. gada beigām. Kopējais rezidentu mājsaimniecību kredītu apjoms kopš gada sākuma sarucis par 111 miljoniem latu jeb 1.8%. Gada izteiksmē mājsaimniecībām izsniegto kredītu apjoma krituma temps samazinājies līdz 4.5%.

¹ AS SEB Banka: Mājsaimniecību finanšu apskats, 2010.gada septembris. [skatīts 2012.g. 21.februārī]. Pieejams: <http://www.seb.lv/data/Analitiska-Info/Makroekonomika/mfa0910.pdf>

Patēriņam izsniegto kredītu apjoms turpina samazināties. Patēriņa kredītu apjoms pirmajā pusgadā samazinājies par aptuveni 50 miljoniem latu jeb 7%, savukārt salīdzinājumā ar 2009.gada jūniju patēriņam izsniegto kredītu apjoma kritums sasniedzis 12.8%.

Lai arī ir palielinājusies iedzīvotāju interese par kredītu saņemšanas iespējām, tomēr no jauna izsniegto kredītu apjomi arī 2010. gada otrajā pusē ir salīdzinoši nelieli un nespēj kompensēt kredītportfeļa amortizēšanās procesu. Tādējādi 2010. gadā kopumā mājsaimniecībām izsniegto kredītu apjoms samazinājies par aptuveni 5%. Mājsaimniecību parādu slogs 2010. gada pirmajā pusgadā turpināja palielināties, jo mājsaimniecībām izsniegto kredītu apjoms samazinājies mazāk nekā mājsaimniecību rīcībā esošais ienākumu apjoms.

1.1.tabula

Mājsaimniecību finanšu aktīvi un saistības (milj. Ls) 2008.-2010. gads²

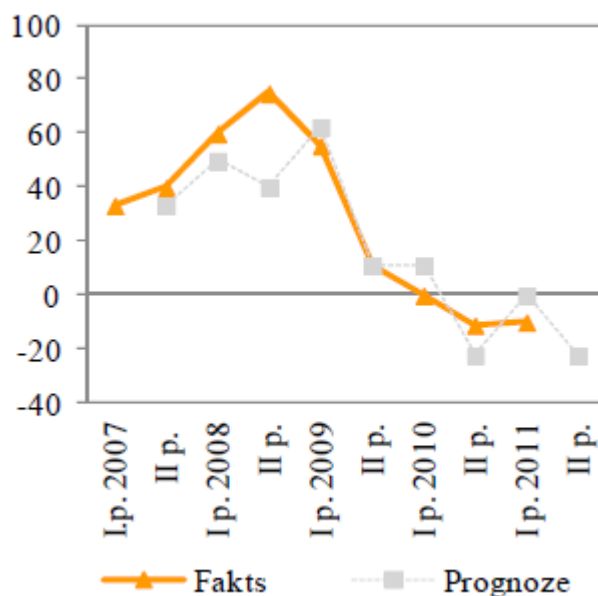
	2008.g. 4.cet.	2009.g. 4.cet.	2010.g. 1.cet.	2010.g. 2.cet.
Finanšu aktīvi	3 810	3 990	4 061	4 143
Noguldījumi	2 887	2 811	2 798	2 881
Vērtspapīri un citi finanšu instrumenti	277	263	301	284
Uzkrājotā dzīvības apdrošināšana un pensiju 3.līmenis*	182	211	217	218
Pensiju 2.līmenis	464	704	746	761
Finanšu saistības	6 370	6 055	5 980	5 944
Mājokļu kredīti	5 052	4 826	4 790	4 749
Patēriņa kredīti	788	712	699	662
Pārējie kredīti	531	517	491	533
Neto finanšu aktīvi	-2 561	-2065	-1 918	-1 800

Analizējot 1.1. tabulā esošo informāciju par mājsaimniecību finanšu aktīviem un saistībām laika periodā no 2008. gada līdz 2010. gadam, autore secina, ka kopš 2008. gada mājsaimniecību finanšu saistībām ir tendence samazināties, ko var skaidrot ar banku piesardzīgo kredītpolitiku attiecībā uz jaunu aizdevumu piešķiršanu mājsaimniecībām. Neskatoties uz to, ka šo triju gadu skatījumā mājsaimniecību finanšu aktīvi pieaug, tie tik un tā ir mazāki salīdzinājumā ar finanšu saistībām, kas rezultātā rada negatīvu neto finanšu aktīvus. Tieši šī iemesla dēļ bankas skrupulozāk izvērtē mājsaimniecību finansiālo stabilitāti, kā rezultātā izsniegto kredītu apjomi samazinās.³

² AS SEB Banka: Mājsaimniecību finanšu apskats, 2010.gada septembris. [skatīts 2012.g. 21.februārī]. Pieejams: <http://www.seb.lv/data/Analitiska-Info/Makroekonomika/mfa0910.pdf>

³ AS SEB Banka: Mājsaimniecību finanšu apskats, 2010.gada septembris. [skatīts 2012.g. 21.februārī]. Pieejams: <http://www.seb.lv/data/Analitiska-Info/Makroekonomika/mfa0910.pdf>

Latvijas Banka 2011. gada jūlijā veiktajā aptaujā noskaidroja un apkopoja informāciju par banku kredītēšanas attīstības tendencēm 2011. gada 1. pusgadā. Aptaujā piedalījās 10 bankas, aptverot 89% no kopējā banku kredītportfeļa rezidentu nefinanšu sabiedrībām un mājsaimniecībām. Apkopotie aptaujas rezultāti liecina, ka 2011. gada 1. pusgadā turpinājās neliela banku kredītu standartu atvieglošanas tendence (1.2. attēls), turklāt nefinanšu sabiedrībām tā bija noteiktāka nekā 2010. gada 2. pusgadā, neto procentuālajam to banku skaitam, kuras paziņoja par kredītu standartu atvieglošanu, sasniedzot 40%. Bankas plāno veikt turpmāku mērenu kredītu standartu atvieglošanu arī 2011. gada 2. pusgadā.



1.2.attēls Patēriņa un pārējie aizdevumi mājsaimniecībām 2007.-2011.gads.⁴

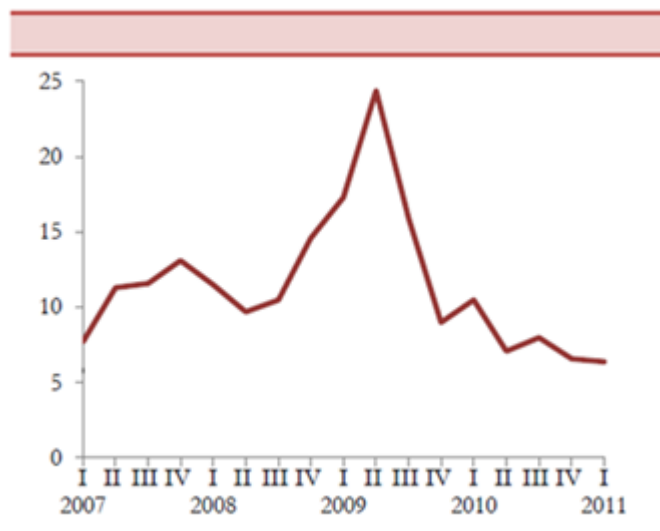
2011. gada 1. pusgadā banku kredītu nosacījumi tika atviegloti. Tas lielākoties bija vērojams mazāka procentu likmju uzcenojuma piemērošanā parastajiem aizdevumiem gan nefinanšu sabiedrībām, gan mājsaimniecībām. Nefinanšu sabiedrībām papildus bieži vien tika piedāvāts lielāks maksimālais aizdevuma apjoms, savukārt mājsaimniecībām – nedaudz atvieglota aizdevuma summas un nodrošinājuma vērtības attiecības prasība.⁵

Lai precīzāk izvērtētu banku kredītu nosacījumus, autore uzskatīja par svarīgu plašāk izpētīt banku izsniegto aizdevumu procentu likmju apjoma svārstības, tika apskatīts laika periods no 2007. gada līdz 2011. gadam.

⁴ Latvijas Banka: Banku aptaujas par nefinanšu sabiedrību un mājsaimniecību kredītēšanu, 2011.gada jūlijs. [skatīts 2012.g. 21.februārī]. Pieejams: http://www.bank.lv/images/stories/pielikumi/publikacijas/Banku_aptauja_LV.pdf

⁵ Latvijas Banka: Banku aptaujas par nefinanšu sabiedrību un mājsaimniecību kredītēšanu, 2011.gada jūlijs. [skatīts 2012.g. 21.februārī]. Pieejams: http://www.bank.lv/images/stories/pielikumi/publikacijas/Banku_aptauja_LV.pdf

Uzņēmumiem un privātpersonām latos izsniegto īstermiņa kredītu vidējā svērtā procentu likme 2009. gada 2. ceturkšņa beigās strauji pieauga līdz 24.4 %, kas ir skaidrojams ar pasaules finanšu krīzes sekām, neskaidrību par valsts budžetu, kā arī runām par iespējamo lata devalvāciju.



1.3.attēls Vidējās svērtās procentu likmes izsniegtajiem īstermiņa kredītiem kredītiestādēs ceturkšņu griezumā (procentos) 2007.-2011.gads.⁶

Sākot ar 2009. gada beigām, uzņēmumiem un privātpersonām latos izsniegto īstermiņa kredītu vidējā svērtā procentu likme ir samazinājusies un 2011. gada 1. ceturkšņa beigās bija 6.4%, kas nozīmē, ka situācija stabilizējas.⁷

Finansiālās krīzes ietekmē, pēc autores domām, kopā ar banku piesardzīgo kredītpolitiku ir likumsakarīgs arī banku aizdevumu procentu likmju pieaugums, kas ir redzams 1.3. attēlā. Pēc autores domām, banku kredītu procentu likmju pieaugums saistās ar banku vēlmi krīzes apstākļos nodrošināt noteiktu rentabilitāti, kā arī tas, ka banku izsniegto kredītu procentiem ir jāsedz ar kredītu apkalpošanu saistītie izdevumi un kā vēl viens arguments – sadārdzināt kredītu apkalpošanas maksas, tādā veidā cenšoties samazināt naudas piedāvājumu tirgū.

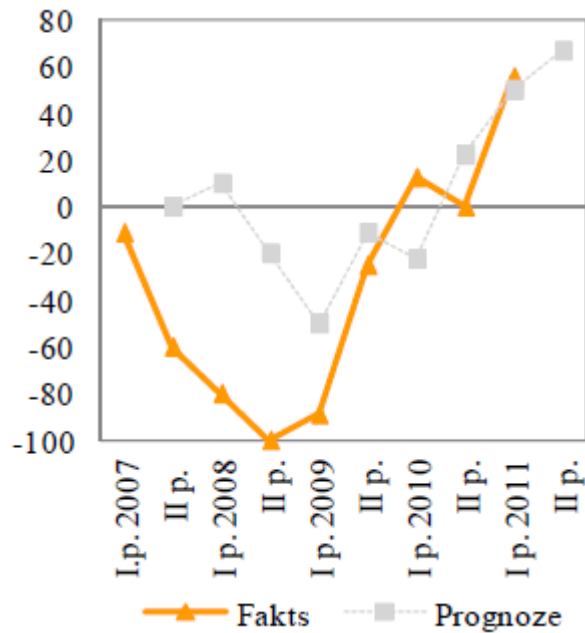
Lai pamatotu kredītēšanas uzņēmuma izveides nepieciešamību, autore uzskata, ka svarīgi ir apskatīt ne tikai mājsaimniecībām pieejamos finanšu resursus, bet arī svarīgi ir

⁶ LR Ekonomikas ministrija. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. Rīga: SIA „Latgales druka”, 2011.gada jūnijs, 138.lpp – 72.lpp.

⁷ LR Ekonomikas ministrija. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. Rīga: SIA „Latgales druka”, 2011.gada jūnijs, 138.lpp – 73.lpp.

apzināties cik liels pieprasījums ir tieši no mājsaimniecību puses pēc aizņēmumiem. Tāpēc tālāk darbā autore analizēs mājsaimniecību pieprasījumu pēc kredītiem.

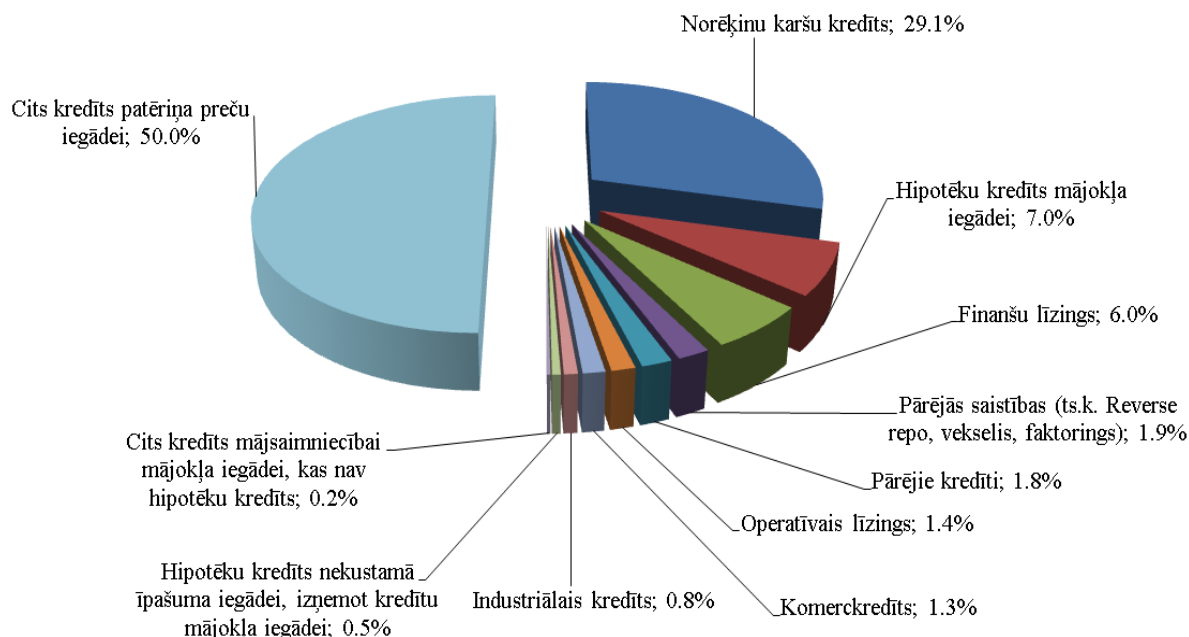
Aplūkojot Latvijas Bankas apkopotos statistikas datus par mājsaimniecību pieprasījumu pēc kredītiem, autore secina, ka kopš 2008. gada otrā pusgada tas strauji pieaug, pieprasījumam paliekot ar augšupejošu tendenci līdz pat 2011. gada beigām. Pieprasījuma pieauguma pēc kredītiem mājsaimniecībām galvenais virzītājspēks bija mājsaimniecību augstāka konfidence.



1.4.attēls Patēriņa un pārējie kredīti. Pārmaiņas pieprasījumā pēc aizdevumiem vai kredītlīnijām mājsaimniecībām 2007.-2011.gads⁸

Pēc kredītu reģistra statistikas datiem uzkrāto aizņēmēju saistību veidu procentuālais daļījums 2011. gada 30. septembrī salīdzinājumā ar 2011. gada 30. jūniju nav būtiski mainījies. Joprojām visvairāk reģistrēti citi kredīti patēriņa preču iegādei, turklāt to īpatsvars salīdzinājumā ar 2011. gada 31. jūniju palielinājās no 49.7% līdz 50.0% no visu reģistrēto saistību skaita.

⁸ Latvijas Banka: Banku aptaujas par nefinanšu sabiedrību un mājsaimniecību kredītešanu, 2011.gada jūlijs. [skatīts 2012.g. 21.februārī]. Pieejams: http://www.bank.lv/images/stories/pielikumi/publikacijas/Banku_aptauja_LV.pdf



1.5.attēls Saistību skaits saistību veidu dalījumā 2011. gada 30. septembris⁹

Pēc kredītu reģistra 2010. gada statistikas datiem par mājsaimniecību saistību skaitu saistību veidu dalījumā (1.5. attēls), autore secina, ka vislielākā interese ir par mazāku summu aizdevumiem, kas palīdz rast lielāku drošību ikdienas finansiālajam stāvoklim, kā arī kalpo kā nodrošinājums neparedzētiem vai spontāniem izdevumiem.

Lielais pieprasījums tieši pēc patēriņa kredītiem mājsaimniecībām, pēc autores domām, ir saistīts arī ar strādājošo mēneša vidējo darba samaksu samazināšanos.

Neskatoties uz to, ka IKP rādītāji ir uzlabojušies un vērojama ekonomikas stabilizācija, 2010. gada pirmajā pusē mājsaimniecību finanšu stāvoklis ir pasliktinājies – samazinājušies mājsaimniecību kopējie ieņēmumi. Vidējā mēneša alga Latvijā samazinājusies par 6.3%.

⁹ Latvijas Banka: Kredītu reģistra statistika, 2011.gada 4.ceturksnis. [skatīts 2012.g. 21.februārī]. Pieejams: <http://www.bank.lv/par-latvijas-banku/kreditu-registra-statistika>



1.6.attēls Vidējo bruto darba algu pārmaiņas Latvijā (% , pret iepriekšējā gada atbilstošo periodu) 2008.-2010.gads¹⁰

Latvijā vidējo bruto un neto darba samaksu starpība sasniedz apmēram 29%, kas ir lielākais rādītājs Baltijas valstīs. Augstāka ienākuma nodokļa un zemāka neapliekamā minimuma ietekmē strādājošie Latvijā saņem mazākas algas nekā tie, kuriem ir analogiskas bruto darba algas (algas uz papīra) pārējās Baltijas valstīs. Pēc statistikas datiem 2010. gada pēdējā ceturksnī vidējā bruto mēnešalga Latvijā bija 455 lati. Salīdzinot ar iepriekšējo gadu, 2010.gadā vidējā mēneša neto darba samaksa samazinājās straujāk nekā bruto – par 7,5% (no 342 līdz 316 lati), kas skaidrojams ar iedzīvotāju ienākuma nodokļa likmes strauju pieaugumu, kā arī mēneša neapliekamā minimuma samazināšanos vairāk nekā uz pusi. Analizējot statistikas datus par vidējo mēneša bruto atalgojumu Latvijā 2011. gadā ir manāma situācijas uzlabošanās. Kopumā Latvijā darbinieku pamatalga 2011.gadā pieaugusi par 1,2%. Starptautiskos uzņēmumos pamatalga pieaugusi par 2,1%, vietējos uzņēmumos - par 0,4%.¹¹

Pēc autores domām ir būtiski apskatīt ne tikai to kāds būs pieprasījums pēc jaundibinātā uzņēmuma sniegtajiem pakalpojumiem un to kāds ir jau esošais piedāvājums tirgū līdzīgiem pakalpojumiem, bet ir svarīgi arī apzināties uzņēmuma devumu Latvijas ekonomikas attīstībai. Finansiālās krīzes skartajai Latvijai būtisks jautājums ir augstais bezdarba līmenis, tāpēc turpmāk

¹⁰ AS SEB Banka: Baltijas mājsaimniecību finanšu apskats, Ceļā uz atlabšanu, 2010.gads. [skatīts 2012.g. 21.februārī]. Pieejams:

http://www.seb.lv/data/product_documents/baltijas%20majsaimniecibu%20finansu%20apskata%20kopsavilkums%20latviski.pdf

¹¹ BalticExport.com: Latvijas darba tirgus, 2010.gads. [skatīts 2012.g. 21.februārī]. Pieejams:

<http://balticexport.com/?article=latvijas-darba-tirgus&lang=lv>

šajā nodaļā autore apskatīs ar bezdarbu saistītos jautājumus un iespējamo uzņēmuma devumu šajā saistībā.

Ekonomiskās krīzes ietekmē 2008. gada nogalē un 2009. gadā būtiski pasliktinājās situācija darba tirgū – strauji samazinājās nodarbināto skaits un pieauga bezdarbs. Zemākais punkts tika sasniegts 2010. gada 1. ceturksnī, kad nodarbinātības līmenis saruka līdz 57.7% (iedzīvotājiem 15-64 gadu vecuma grupā), bet bezdarba līmenis palielinājās līdz 20.5% (iedzīvotājiem vecuma grupā 15-74 gadi).

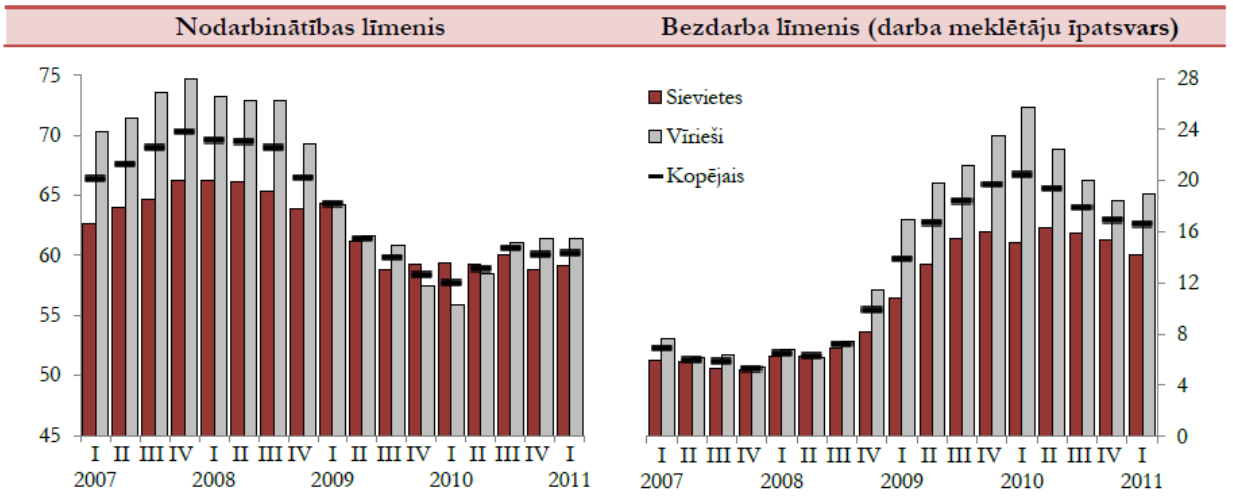
1.2.tabula

Nodarbinātības un bezdarba galvenie rādītāji 2005.-2010.gads¹²

Rādītāji	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Nodarbināto skaits (15-74 gadu vecuma grupā, tūkst.)	1035.9	1087.6	1119.0	1124.0	986.8	940.9
Ekonomiskās aktivitātes līmenis (15-64 gadu vecuma grupā, %)	69.5	71.3	72.9	74.5	73.9	73.2
Nodarbinātības līmenis (15-64 gadu vecuma grupā, %)	63.4	66.3	68.4	68.6	61.1	59.3
Bezdarba līmenis (darba meklētāju īpatsvars 15-74 gadu vecuma grupā, %)	8.7	6.8	6.0	7.5	16.9	18.7
Darba meklētāju (bezdarbnieku) skaits (15-74 gadu vecuma grupā, tūkst.)	99.1	79.9	72.1	91.8	200.6	216.3
Reģistrētie bezdarbnieki (perioda beigās, tūkst.)	78.5	68.9	52.3	76.4	179.2	162.5

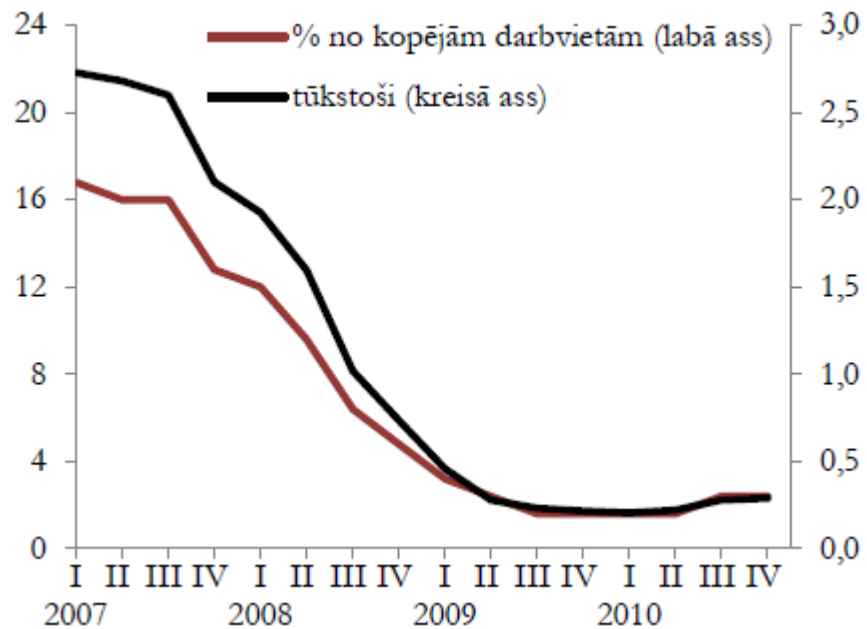
Atsākoties ekonomiskajām aktivitātēm, situācija darba tirgū kopš 2010. gada pavasara pamazām uzlabojas. Tomēr, ņemot vērā, ka uzlabošanās atsākās no ļoti zema punkta, 2010. gada vidējie darba tirgus rādītāji ir sliktāki, salīdzinot ar 2009. gadu. 2010. gada laikā nodarbināto skaits ir samazinājies par 4,6% jeb par 45,8 tūkst. cilvēku. Nedaudz krities arī nodarbinātības līmenis, kas 2010. gadā bija 59,3% pretstatus 61,1% pirms gada, bet bezdarba līmenis ir augstāks par 1,8 procentpunktiem. 2010. gada nogalē Latvijā bija trešais augstākais bezdarba līmenis ES.

¹² LR Ekonomikas ministrija. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. Rīga: SIA „Latgales druka”, 2011. gada jūnijs, 138.lpp – 74.lpp.



1.7.attēls Nodarbinātība un bezdarbs Latvijā (procentos) 2007.-2011.gads¹³

Ekonomiskā lejupslīde samazināja arī ekonomiski aktīvo iedzīvotāju skaitu. Lai gan ekonomiskās aktivitātes līmenis 2010. gadā joprojām saglabājās augsts, tas par 0,7 procentpunktiem atpalika no iepriekšējā gada rādītāja un bija par 1,3 procentpunktiem zemāks nekā 2008. gadā.



1.8.attēls Brīvās darbvietas 2007.-2010.gads¹⁴

¹³ LR Ekonomikas ministrija. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. Rīga: SIA „Latgales druka”, 2011. gada jūnijs, 138.lpp – 74.lpp.

¹⁴ LR Ekonomikas ministrija. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. Rīga: SIA „Latgales druka”, 2011. gada jūnijs, 138.lpp – 75.lpp.

Brīvo darbvietu skaits, kas ir viens no rādītājiem, kuri liecina par darbaspēka pieprasījuma izmaiņām, sāka samazināties kopš 2007. gada otrās puses. Pēc krasā samazinājuma 2008. gadā brīvo darbvietu skaits nostabilizējās samērā zemā līmenī. Uzlabojoties ekonomiskajai situācijai, 2010. gadā brīvo darbvietu skaits nedaudz pieauga un 2010. gada 4. ceturksnī bija 2,3 tūkst. brīvo darbvietu (2007. gada beigās tās bija 16,8 tūkst.).¹⁵

Ņemot vērā šajā nodaļā augstāk apskatīto informāciju, izanalizējot iepriekš minētos statistikas datus, autore secina, ka projekta ideja dibināt jaunu uzņēmumu AS „credit4u.lv”, kas sniegs īstermiņa aizdevumus Latvijas pastāvīgajiem iedzīvotājiem, ir aktuāla. Dibinot jaunu uzņēmumu, darba tirgū parādīsies jaunas vakances, tādā veidā uzņēmums dos pozitīvo tendenci bezdarba līmeņa samazināšanai. Uzsākot saimniecisko darbību, uzņēmums valstij nodrošinās papildus ieņēmumus, kas būs saistīt ar tādu nodokļu nomaksu, kā uzņēmuma ienākuma nodoklis, pievienotās vērtības nodoklis u.c. Tā kā uzņēmuma darbības joma saistās ar finanšu pakalpojumu sniegšanu, tad tā devums būs arī mājāsaimniecību ikdienas finansiālā stāvokļa stabilizēšanai.

¹⁵ LR Ekonomikas ministrija. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. Rīga: SIA „Latgales druka”, 2011. gada jūnijs, 138.lpp – 75.lpp.

2. Uzņēmums

Šajā nodaļā autore apskatīs, kādas uzņēmuma juridiskās formas pastāv, tiks atlasīti vairāki kritēriji un pamatojoties uz tiem tiks izvēlēta dibināmā uzņēmuma juridiskā forma. Pamatojoties uz izvēlēto juridisko formu, autore aprakstīs dibināšanas procesu. Autore šajā nodaļā paskaidros, kā tika izveidots uzņēmuma nosaukums, atbilstoši LR likumdošanas prasībām. Autore izanalizēs visus faktoros, kas ietekmē uzņēmuma atrašanās vietas izvēli un pamatojoties uz tiem noteiks optimālāko variantu uzņēmumam. Šajā nodaļā autore apskatīs no kādiem līdzekļiem tiks finansēts projekts, t.i., tiks noteikta uzņēmuma pamatkapitāla un aizņemtā kapitāla lieluma attiecība. Atbilstoši uzņēmuma darbības specifikai autore izveidos nepieciešamo pamatlīdzekļu un nemateriālo ieguldījumu sarakstu. Autore izstrādās uzņēmuma organizatorisko struktūru, norādot arī struktūrvienību pienākumus un atbildību. Projekta īstenošanās būtisks priekšnosacījums ir finansējuma iespējas, tāpēc kā beidzamo šajā nodaļā autore veiks ārējā finansējuma piesaistes iespēju analīzi.

2.1. Uzņēmuma juridiskā forma, nosaukums

Likumi nodrošina vairākas tiesiskās formas. Tādēļ uzņēmumu atbildīgo personu pienākums ir noteikt to tiesisko formu, kura konkrētā gadījumā uzņēmumam ir optimāla. Turklāt izvēles kritēriju, tā pat kā visiem uzņēmuma lēmumiem, nosaka uzņēmuma mērķis.¹⁶

Tomēr šī tiesiskā forma nav nosakāma vienkārši. Pirmkārt tas ir saistīts ar to, ka līdz ar tiesiskās formas izvēli vienlaikus tiek disponēti vairāki uzņēmuma būtības faktori. Piemēram, tiesiskā forma ietekmē kapitāla piesaistīšanas iespējas, īpašnieku atbildību, pārvaldes un peļņas sadales kārtību, kā arī uzņēmuma maksājamo nodokļu slodzi un publicitātes pienākumu.¹⁷

Latvijā tie realizēts plašs uzņēmējdarbības formu spektrs. Klasiskajā variantā un saskaņā ar attiecīgajiem Latvijas likumiem un citiem normatīvajiem aktiem uzņēmējdarbības formas tiek iedalītas divās lielās grupās, proti, viena īpašnieka uzņēmumi un uzņēmējdarbības. Viena īpašnieka uzņēmumus var iedalīt vairākos blokos. Pirmajā blokā ietilpst visi privātie uzņēmumi – individuālie uzņēmumi, tai skaitā zemnieku, zvejnieku un lauku amatnieku saimniecības, kā arī ģimenes kopuzņēmumi.¹⁸

¹⁶ Diderihs Helmutis. Uzņēmuma ekonomika, Rīga: Izdevniecība „Zinātne”, 2000., 515.lpp. – 90.lpp.

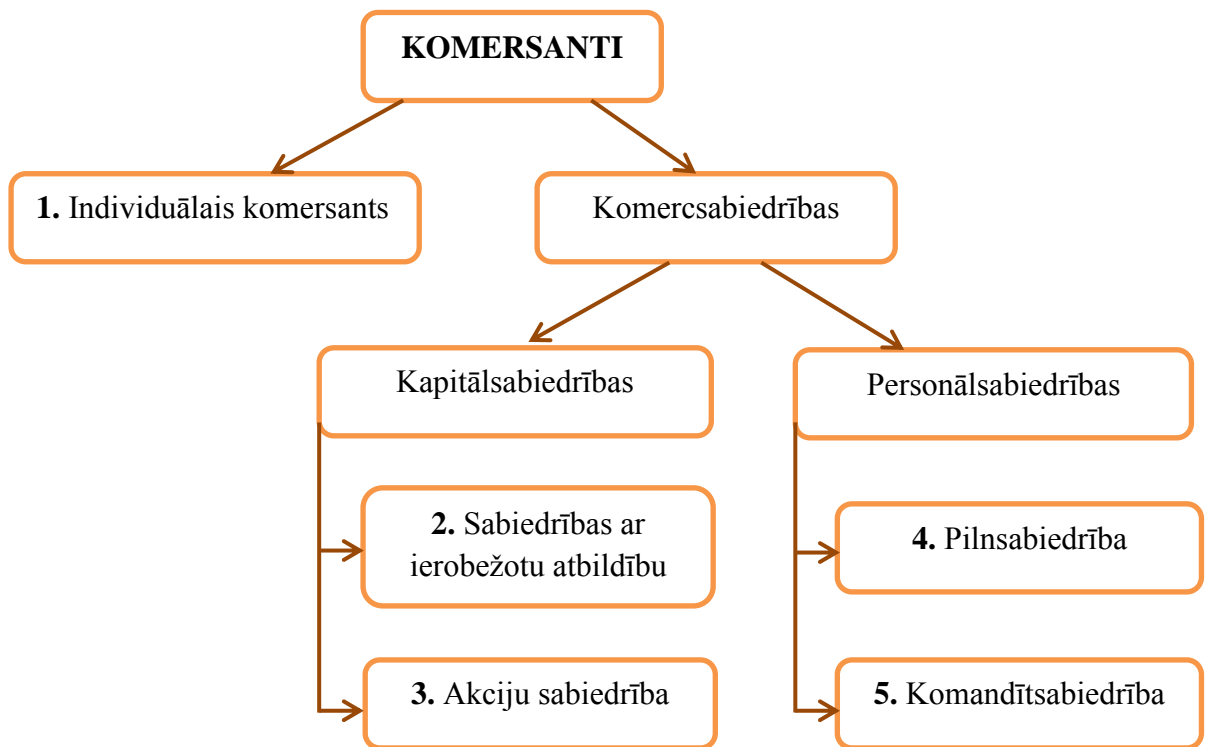
¹⁷ Diderihs Helmutis. Uzņēmuma ekonomika, Rīga: Izdevniecība „Zinātne”, 2000., 515.lpp. – 93.lpp.

¹⁸ Joksts Osvalds. Saistību tiesības saimnieciskos darījumos, Otrais, papildinātais izdevums, Rīga: SIA „Biznesa augstskola Turība”, 2003., 216.lpp. – 130.lpp.

Otra uzņēmējdarbības formu grupa ir uzņēmējsabiedrības, kuras, savukārt, var iedalīt statūtsabiedrībās un līgumsabiedrībās. Šo divu virzienu atšķirīgās pazīmes ir šādas: statūtsabiedrību darbības pamatā ir statūti, tām ir juridiskas personas statuss, bet līgumsabiedrības dibinās un darbojas uz dibinātāju līguma pamata, un tās nav juridiskas personas.

Saskaņā ar attiecīgajiem LR likumiem ir atļautas četras statūtsabiedrību formas: akciju sabiedrības, paju sabiedrības, kooperatīvās (kopdarbības) sabiedrības un sabiedrības ar ierobežotu atbildību.¹⁹

Latvijas uzņēmējdarbības vides sakārtošanas nolūkā, komerclikuma normas paredz samazināt uzņēmējdarbības (komercdarbības) formas un pašreizējo uzņēmējdarbības formu vietā izdala piecas (2.1. attēls).



2.1.attēls Komercdarbības formas²⁰

Individuālais komersants ir fiziska persona, kura kā komersants ierakstīts Komercreģistrā. Individuālais komersants par savām saistībām atbild ar visu savu mantu.

¹⁹ Joksts Osvalds. Saistību tiesības saimnieciskos darījumos, Otrais, papildinātais izdevums, Rīga: SIA „Biznesa augstskola Turība”, 2003., 216.lpp. – 135.lpp.

²⁰ Joksts Osvalds. Saistību tiesības saimnieciskos darījumos, Otrais, papildinātais izdevums, Rīga: SIA „Biznesa augstskola Turība”, 2003., 216.lpp. – 162.lpp.

Prasījums pret individuālo komersantu, kas izriet no viņa veiktās komercdarbības, ir spēkā trīs gadus pēc viņa izslēgšanas no Komercreģistra.

Pilnsabiedrība ir personālsabiedrība, kuras mērķis ir komercdarbības veikšana, izmantojot kopīgu firmu, un kurā uz sabiedrības līguma pamata, neierobežojot savu atbildību pret pilnsabiedrības kreditoriem, apvienojušās divas vai vairākas personas. Pilnsabiedrības biedri par sabiedrības saistībām atbild kā kopparādnieki personiski ar visu savu mantu.

Komandītsabiedrība ir personālsabiedrība, kuras mērķis ir komercdarbības veikšana, izmantojot kopēju firmu, un kurā uz sabiedrības līguma pamata apvienojušās divas vai vairākas personas (biedri). Komandītsabiedrības atšķirība ir tāda, ka vismaz viena sabiedrības biedra (komandīta) atbildība attiecībā uz sabiedrības kreditoriem ir ierobežota ar viņa ieguldījuma apjomu, bet pārējo personiski atbildīgo sabiedrības biedru (komplementāru) atbildība nav ierobežota.

Sabiedrība ar ierobežotu atbildību ir slēgta kapitālsabiedrība, kuras daļas nav publiskās apgrozības objekts.

Akciju sabiedrība ir atklāta kapitālsabiedrība, kuras daļas (akcijas) var būt publiskās apgrozības objekts.²¹

Uzņēmuma AS „credit4u.lv” komercdarbības forma būs kapitālsabiedrība. Tāpēc autore detalizētāk šajā apakšnodaļā apskatīs visus argumentus, kāpēc par uzņēmuma komercdarbības formu tika izvēlēta tieši akciju sabiedrība.

2.1.tabula

Sabiedrības ar ierobežotu atbildību un akciju sabiedrības salīdzinājums²²

SIA	AS
Slēgta (privāta) sabiedrība, tās daļas nav publiskās apgrozības objekts	Atklāta (publiska) sabiedrība, kuras akcijas var būt publiskās apgrozības objekts
Vienkāršāka pārvaldes forma – valdē vismaz 1 valdes loceklis, padome nav obligāta	Sarežģīta pārvaldes forma – valde sākot ar 1 valdes locekli (3, ja akcijas ir publiskā apgrozībā). Padome – sākot ar 3 valdes locekļiem (5, ja akcijas ir publiskā apgrozībā)
Sabiedrības pārvalde – dalībnieku sapulce (ievēl un atsauc valdes locekļus) → valde	Sabiedrības pārvalde – akcionāru sapulce (ievēl un atsauc padomes locekļus) → padome

²¹ Joksts Osvalds. Saistību tiesības saimnieciskos darījumos, Otrais, papildinātais izdevums, Rīga: SIA „Biznesa augstskola Turība”, 2003., 216.lpp. – 164.lpp.

²² Autores veidota tabula, atsaucoties uz komerclikumu. [skatīts 2012.g. 21.februārī]. Pieejams: <http://www.likumi.lv/doc.php?id=5490>

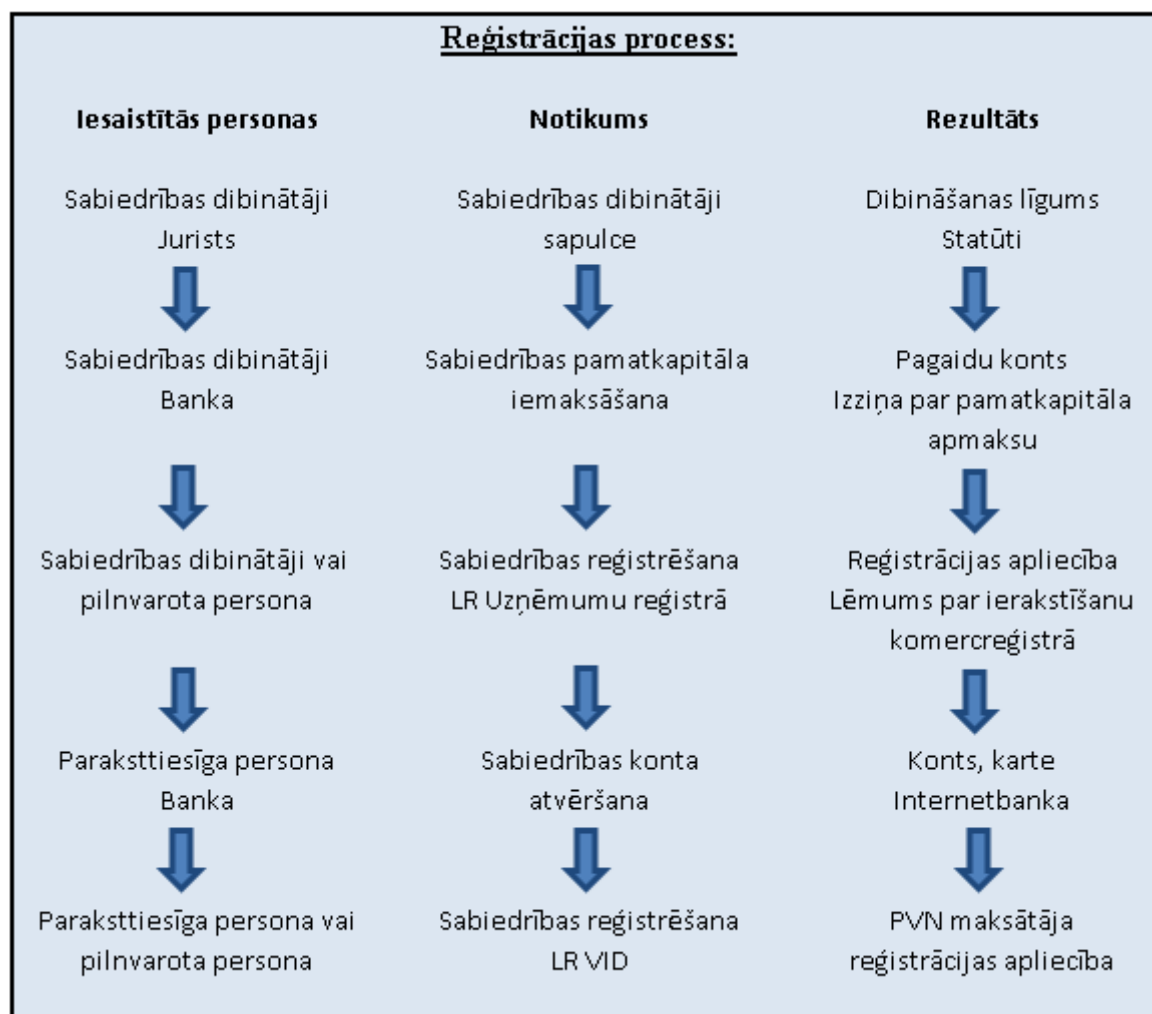
SIA	AS
(vada un pārstāv SIA)	(ievēl un atsauc valdes locekļus, uzrauga valdes darbību) → valde (vada un pārstāv akciju sabiedrību)
Neliels dalībnieku skaits	Liels dalībnieku skaits
Pamatkapitāls ne mazāks par 2000 LVL (uzņēmums – mazas privātās sabiedrības)	Pamatkapitāls ne mazāks par 25000 LVL
Pamatkapitāls apmaksājams gan naudā, gan ar mantisko ieguldījumu. SIA mantisko ieguldījumu novērtēt ir tiesības tās dibinātājiem, ja mantiskā ieguldījuma vērtība nepārsniedz 4000 LVL un ir mazāka par 50% no SIA pamatkapitāla	Pamatkapitāls apmaksājams gan naudā, gan ar mantisko ieguldījumu. AS mantisko ieguldījumu novērtēt ir tiesības tikai ekspertam (eksperta atzinumu publicē)

Ņemot vērā 2.1. tabulā apskatīto salīdzinājumu starp kapitālsabiedrības formām sabiedrība ar ierobežotu atbildību un akciju sabiedrība, var secināt, ka sabiedrība ar ierobežotu atbildību ir vienkāršāka kapitālsabiedrības forma, tā kā tai ir vienkāršāka pārvaldes forma, ir nepieciešams mazāks noteiktais minimālais pamatkapitāls salīdzinājumā ar akcijas sabiedrības noteikto minimālo pamatkapitālu. Kā arī tas, ka sabiedrībai ar ierobežotu atbildību ir dispozitivāki likuma noteikumi un līdz ar to lielāka brīvība pielāgot statūtu regulāciju dalībnieku vajadzībām, tai ir plašas iespējas kontrolēt trešo personu ienākšanu SIA, kā arī dalībniekiem ir iespējas vairāk un tiešāk iesaistīties sabiedrības pārvaldē. Neskatoties uz šiem faktoriem, tā kā uzņēmuma AS „credit4u.lv” darbības specifika ir saistīta ar tādu komercdarbības veidu, kam nepieciešami lieli ieguldījumi un ir plānota publiska kapitāla piesaiste ar investoru iesaistīšanu pamatkapitāla apmaksā, tieši šis bija izšķirošais faktors iemeslam, kāpēc uzņēmums tiek dibināts kā akciju sabiedrība.²³

Kā viens no soļiem uzņēmējdarbības uzsākšanā ir uzņēmuma dibināšana. Dibināšanas process sākas ar dibināšanas dokumentu izstrādāšanu (pārrunas, vienošanās, projektu saskaņošana u.tml.) un parakstīšanu un beidzas ar pieteikuma iesniegšanu komercreģistra iestādei. Uzņēmuma reģistrācijas process sākas ar lēmumu par dibināšanu pieņemšanu, kam seko sabiedrības pamatkapitāla iemaksāšana, pēc tam reģistrācija Uzņēmumu reģistrā, konta atvēršana

²³ Strupiņš Aigars. Komerclikuma komentāri III, B daļa. Komersanti, XI sadaļa. Kapitālsabiedrības (134.-184.pants), Rīga: SIA „A.Strupiņa juridiskais birojs”, 2003., 335.lpp. – 23.lpp.

banka un visbeidzot reģistrācija Valsts ieņēmumu dienestā.²⁴ 2.2. attēlā ir grafiski parādīts Uzņēmuma reģistrācijas process.



2.2.attēls AS „credit4u.lv” reģistrācijas process²⁵

Uzņēmuma reģistrā iesniedzamie dokumenti ir jānoformē saskaņā ar Ministru kabineta noteikumiem Nr.916 „Dokumentu izstrādāšanas un noformēšanas kārtība”. Akciju sabiedrības dibināšanas gadījumā ir nepieciešams sagatavot šādus dokumentus:

1. Dibināšanas līgums;
2. Sabiedrības statūti;
3. Bankas izziņa par pamatkapitāla apmaksu;
4. Speciālā atļauja (licence) patērētāju kreditēšanas pakalpojumu sniegšanai LR;
5. Katra padomes locekļa rakstveida piekrišana būt par padomes locekli;

²⁴ LR Uzņēmumu reģistrs: Komercreģistrs. [skatīts 2012.g. 21.februārī] Pieejams: <http://www.ur.gov.lv/komercregistr.html>

²⁵ AS Swedbank: Pakalpojumi uzņēmumiem, Piedāvājums jaundibinātiem uzņēmumiem, Uzņēmuma reģistrācijas process. [skatīts 2012.g. 21.februārī]. Pieejams: http://www.swedbank.lv/pakalpj/9_1.php

6. Katra valdes locekļa rakstveida piekrišana būt par valdes locekli;
7. Valdes locekļu notariāli vai Uzņēmumu reģistrā apliecināti parakstu paraugi;
8. Valdes paziņojums par sabiedrības juridisko adresi;
9. Kvīts par valsts nodevas samaksu;
10. Kvīts par reģistrācijas sludinājumu oficiālajā laikrakstā «Latvijas Vēstnesis».²⁶

Kā neatņemama uzņēmuma dibināšanas procesa sastāvdaļa ir arī uzņēmuma nosaukuma izveide, atbilstoši likuma normām. Tālāk autore apskatīs visus priekšnosacījums tieši šī konkrētā uzņēmuma nosaukuma izvēlei.

Pamatojoties uz LR likumu „Par Latvijas Republikas Uzņēmumu reģistru”, ir jāveido uzņēmuma nosaukums. Komerclikums nosaka, ka komersanta firmai (nosaukumam) ir skaidri un noteikti jāatšķiras no citām komercreģistrā jau ierakstītām vai ierakstīšanai pieteiktām firmām. Tomēr Komerclikums neparedz sīkākas pazīmes, pēc kurām varētu noteikt, vai firma skaidri un noteikti atšķiras no citām firmām. Var būt gadījumi, kad viena burta atšķirība ir pietiekama, lai konstatētu, ka firmas ir atšķirīgas, bet citā gadījumā ne. Tāpēc katrs gadījums ir vērtējams atsevišķi. Tomēr, veidojot komersanta nosaukumu, ir jāvadās pēc principa, ka nosaukums nedrīkst būt sajaucami līdzīgs ar citu nosaukumu, t.i., nosaukumam jābūt tādām, lai trešās personas to nevarētu sajaukt ar kādu citu nosaukumu.

Atbilstoši likumā izvirzītajām prasībām, ņemot vērā to, ka nosaukumam jābūt tādām, lai trešās personas to nevarētu sajaukt ar kādu citu nosaukumu, nosaukumam nav obligāti jābūt latviešu valodā, bet svarīgi ir izmantot latīņu alfabēta burtus, kā arī tas, ka nosaukumā drīkst izmantot ciparus un zīmes, piemēram, punktu, vienlaikus nosaukums nedrīkst maldināt par komersanta veikto darbību, t.i. tajā nedrīkst ietvert ziņas, kas liecina par tādu komercdarbību, ko komersants faktiski neveic, tika pieņemts lēmums izveidot uzņēmumu ar nosaukumu AS „credit4u.lv”.²⁷

Uzņēmuma dibināšanas procesā tika pieņemts lēmums, ka uzņēmuma AS „credit4u.lv” atrašanās vieta būs īrētās ofisa telpās Rīgā, Krišjāņa Barona ielā. Lai pamatotu vietas izvēli, autore apskatīs faktorus, kā rezultātā tika pieņemts šāds lēmums. Tāpēc sākotnēji ir jāaplūko visi aspekti, kas balstās uz teorijas pamata piemērotākajai uzņēmuma atrašanās vietas izvēlei.²⁸

Atrašanās vieta ir vieta ekonomiskās telpas ietvaros, kurā atrodas uzņēmuma administrācija, ražotnes, noliktavas un citas ēkas.

²⁶ AS Swedbank: Pakalpojumi uzņēmumiem, Piedāvājums jaundibinātiem uzņēmumiem, Uzņēmuma reģistrācijas process. [skatīts 2012.g. 21.februārī]. Pieejams: http://www.swedbank.lv/pakalp/jr_9_1.php

²⁷ LR Uzņēmumu reģistrs: Biežāk uzdotie jautājumi UR. [skatīts 2012.g. 21.februārī]. Pieejams: <http://www.ur.gov.lv/?a=61#grupa14>

²⁸ RentInRiga.com: Noma, Biroji. [skatīts 2012.g. 21.februārī]. Pieejams: <http://www.rentinriga.lv/lv/sakums/objekti/objekts/ID12366>

Optimalitātes kritērijs, tāpat kā jebkura uzņēmuma lēmuma pieņemšanas problēma, ir atvasināms no uzņēmuma mērķa. Alternatīvas atrašanās vietas tād katreiz jāizvērtē, ņemto vērā to ietekmi uz mērķa īstenošanas pakāpi. Tā, piemēram, pieņemot par mērķi tiešanos pēc peļņas un noteikta pašu kapitāla, saistībā ar katreiz apspriežamo atrašanās vietu ir jānoskaidro sasniedzamā peļņa, kura savukārt ir atkarīga no sagaidāmajiem ienākumiem un izdevumiem un līdz ar to no pieprasījuma un izmaksu situācijas.

Atrašanās vietas izvēle jāveic, ņemto vērā uzņēmuma divpusējo saistību ar tirgu. No vienas puses, uzņēmumam jāorientējas uz tiem no savas atrašanās vietas atkarīgiem izejvielu un materiālu iepirkšanas vietu apstākļiem, kuros tas piedalās kā ražošanas līdzekļu, darbaspēka un darba objektu pieprasītājs. No otras puses, tam jāņem vērā, ka atrašanās vieta ietekmēs noieta tirgu.

Par atrašanās vietas faktoriem sauc visus tos faktoros, kuru ietekme uz izmaksu un ieņēmumu situāciju ir atkarīga no teritorijas un kuri tādēļ ir svarīgi atrašanās vietas izvēlei. Tie ir sistematizējami pēc to ietekmes uz tādām atsevišķām uzņēmuma funkcionālajām jomām kā sagāde, ražošana un realizācija. Atrašanās vietas faktoriem pieskaita arī tos juridiskos apstākļus, kuri no paša sākuma vai, ņemot vērā plānoto ražošanas programmu, pilnīgi izslēdz kādu ģeogrāfisko vietu kā uzņēmuma iespējamo atrašanās vietu.

Pirmo atrašanās vietas faktoru grupu veido tie faktori, kuri ir nozīmīgi **sagādei**.

Kā otrs faktors, kas jāņem vērā ir **transporta** izdevumi un transportēšanas ilgums. Ātri bojājamošos preču gadījumā realizācijas laiks saistībā ar transportēšanas iespējām ierobežo uzņēmuma atrašanās vietas iespējas.

Sagādei nozīmīgajiem atrašanās vietas faktoriem pieskaitāma arī **darbaspēka** pieejamība. Tā kā tā skaits un profesionālais līmenis, bet noteiktos apstākļos arī algas līmenis reģionālā ziņā ir atšķirīgi (blīvi apdzīvoti reģioni), pieejamais darbaspēks ir svarīgs lēmuma pieņemšanas parametrs atrašanās vietas izvēlē.

Plašākā nozīmē saistībā ar sagādi jāņem vērā arī **nodokļu maksājumi**. Nodokļi vienādiem uzņēmumiem nekad nav visos rajonos vienādi.

Transportēšanas iespējas, kā arī transportēšanas ilgums un izmaksas ir svarīgas arī **realizācijas jomai**. Tomēr daļai uzņēmumu priekšplānā atrodas pat ne tik daudz transportēšanas izmaksu jautājums kā nepieciešami ciešie kontakti ar pircējiem. Pirmām kārtām tas attiecas uz tirdzniecības uzņēmumiem. Tā kā patērētāji, jo īpaši saistībā ar ne katru dienu lietojamām precēm, par izdevīgākiem uzskata apgabalus ar konkurējošu piedāvājumu, priekšroka daļēji apzināti tiek dota blīvi apdzīvotai atrašanās vietai.

Pēdējā laikā pieaugošu nozīmi gūst no vienas puses **juridiskie atrašanās vietas ierobežojumi**, bet no otras – publiskie atrašanās vietas veicinošie faktori. Vairāki dabas

aizsardzības likumi – kā, piemēram, federālais likums par dabas aizsardzību, federālais likums par atmosfēras gaisa aizsardzību no piesārņošanas, likums par ūdens režīma regulēšanu – ierobežo atrašanās vietas izvēli tik lielā mērā, ka vispār var nepieļaut uzņēmumu izveidošanu noteiktos apgabalos vai pieļaut ar ļoti apgrūtinātiem nosacījumiem.²⁹

AS „credit4u.lv” savā darbībā izmantos attālinātos noieta kanālus, tādā veidā izslēdzot klientu apkalpošanu klātienē, kas nozīmē, ka uzņēmuma atrašanās vietas izvēlei noteicošais faktors bija izmaksas un darbaspēka pieejamība, praktiski izslēdzot pārējos iepriekš minētos faktoros. Rīga kā ofisa telpu atrašanās vieta tika izvēlēta pamatojoties uz skaita ziņā lielāko un kvalificētāko darbaspēka koncentrāciju. Izvēle par Rīgas centru bija saistīta ar attīstītu infrastruktūru, proti, viegla piekļuve līdz ofisa telpām gan uzņēmuma darbiniekiem, gan sadarbības partneriem. Kā vēl viens noteicošais un būtiskākais faktors bija telpu īres izmaksas, izpētot telpu īres piedāvājuma klāstu, ņemot vērā to atrašanās vietu un apkārtni, aprīkojumu un vizuālo telpu stāvokli, kā arī autostāvvietu nodrošinājumu, šis bija optimālākais un pieņemamākais variants gala izvēlei.

2.2. Pamatkapitāls, īpašnieki, to līdzdalība pamatkapitālā

Kapitālsabiedrība komentējamā normā tiek definēta, izmantojot pamatkapitāla jēdzienu. Pamatkapitāls ir būtisks un nepieciešams kapitālsabiedrības elements. Bez pamatkapitāla kapitālsabiedrību nodibināt nevar. Pamatkapitāls vienmēr ir vienāds ar sabiedrības kapitāla daļu nominālvērtību kopsummu.³⁰

Pamatojoties uz „Komerclikuma spēkā stāšanās kārtības likums” 21. pants (3) – „Kapitālsabiedrībai, kura sniedz patērētāja kredītēšanas pakalpojumu, apmaksājamā pamatkapitāla minimālais lielums ir 300 000 latu”, uzņēmuma AS „credit4u.lv” reģistrētais pamatkapitāls ir 300'000 latu.³¹

Lai projekts būtu īstenojams ir plānots piesaistīt arī aizņemto kapitālu, kas būs 200'000 latu.

AS „credit4u.lv” pārvalde ir attēlota 2.2. tabulā.

²⁹ Diderihs Helmutis. Uzņēmuma ekonomika, Rīga: Izdevniecība „Zinātne”, 2000., 515.lpp. – 126.lpp.

³⁰ Strupiņš Aigars. Komerclikuma komentāri III, B daļa. Komersanti, XI sadaļa. Kapitālsabiedrības (134.-184.pants), Rīga: SIA „A.Strupiņa juridiskais birojs”, 2003., 335.lpp. – 20.lpp.

³¹ Komerclikuma spēkā stāšanās kārtības likums, Latvijas Vēstnesis, 2002.gada 1.janvāris. [skatīts 2012.g. 23.februārī]. Pieejams: <http://www.likumi.lv/doc.php?id=56945>

AS „credit4u.lv” pārvalde³²

Akcionāri	Akciju skaits %
Jānis Kubliņš	32.29%
Rihards Ļaksa	21.69%
Inese Brauna	16.38%
Dainis Goldmanis	15.58%
Edgars Prūsis	14.06%
Padome	Akciju skaits %
Jānis Kubliņš	32.29%
Rihards Ļaksa	21.69%
Inese Brauna	16.38%
Valde	Akciju skaits %
Viktorija Klešnika	0.00%
Ivars Osis	0.00%
Ilze Berga	0.00%

2.2. tabulā ir uzrādīta katra akcionāra līdzdalība akciju sabiedrības pamatkapitālā, kas dod šiem akcionāriem tiesības piedalīties sabiedrības pārvaldē un saņemt sabiedrības peļņas daļu – dividendes.

2.3. Zemes, ēkas, pamatlīdzekļi

Pamatlīdzekļi ir materiāli aktīvi, kurus uzņēmums tur, lai izmantotu preču ražošanai vai pakalpojumu sniegšanai, iznomāšanai vai administratīvām vajadzībām, un kurus tas plāno izmantot ilgāk nekā vienu gadu, un kuri nav iegādāti pārdošanai.³³

³² Autores veidota tabula.

³³ Zadorožnaja Olga. Grāmatvedības prakse Nr.6 (33): Uzņēmuma pamatlīdzekļu uzskaitē, Rīga: SIA „Izdevniecības centrs Mamuts”, 2007., 199.lpp., - 181.lpp.

AS „credit4u.lv” ilgtermiņa ieguldījumu uzskaitījums³⁴

Nosaukums	Daudzums	Iegādes vērtība (LVL)	KOPSUMMA (LVL)
Biroja tehnika:			
PRINTERIS	1.gab.	877.25	877.25
SKENERIS	1.gab.	272.25	272.25
Pārējie pamatlīdzekļi:			
SIENAS TĀFELE	1.gab.	143.69	143.69
SEIFS	1.gab.	615	615
PAPĪRA SMALCINĀTĀJS	1.gab.	79.04	79.04
VIDEONOVĒROŠANAS SISTĒMA	1.gab.	1080.35	1080.35
Mēbeles:			
KRĒSLS	9.gab.	67.19	604.71
DARBA GALDS	9.gab.	84.25	758.25
DOKUMENTU PLAUKTS	5.gab.	96.64	483.2
PRINTERA SKAPIS	1.gab.	129.62	129.62
APSPRIEŽU GALDS	1.gab.	258.6	258.6
KONFERENČU KRĒSLI	8.gab.	53.68	429.44
Datortehnika:			
MONITORS	5.gab.	65.12	325.6
DATORS	5.gab.	463.43	2317.15
PORTATĪVAIS DATORS	4.gab.	787.71	3150.84
Nemateriālie ieguldījumi:			
GRĀMATVEDĪBAS PROGRAMMA	1.gab.	8414.31	8414.31
INTERNETA KREDITĒŠANAS SISTĒMA (CREDIT4U.LV)	1.gab.	30928.22	30928.22
PREČU ZĪME CREDIT4U.LV	1.gab.	125.00	125.00
Citi nemateriālie ieguldījumi:			
INTERNETA MĀJAS LAPA CREDIT4U.LV	1.gab.	2506.54	2506.54
SERVERA WWW.CREDIT4U.LV SERTIFIKĀTS	1.gab.	238.99	238.99
Ilgtermiņa ieguldījumi nomātajos pamatlīdzekļos:			
DATORTĪKLS-TELEFONTĪKLS	1.gab.	455.35	455.35
APSAUDZES SIGNALIZĀCIJAS UN PIEKĻUVES KONTROLES SISTĒMA	1.gab.	1039.01	1039.01
			55232.41

Atbilstoši AS „credit4u.lv” plānotajai grāmatvedības politikai, minimālā vērtība ar kuru aktīvs tiek atzīts par pamatlīdzekli vai nemateriālo ieguldījumu ir 50 lati. Ņemot vērā uzņēmuma darbības specifiku, ir plānots iegādāties printeri, skeneri, sienas tāfeli, seifu, papīra smalcinātāju, video novērošanu sistēmu. Grāmatvedības kārtošana uzņēmumā ir plānots iegādāties grāmatvedības programmu. Tā kā uzņēmums pakalpojumus sniegs ar interneta starpniecību, proti, lai saņemtu aizdevumu, obligāts nosacījums būs reģistrēšanās uzņēmuma mājas lapā, tāpēc kā vēl viens nemateriālais aktīvs ir paredzēts interneta mājas lapa www.credit4u.lv. Lai nodrošinātu uzņēmumā vienotu klientu datu bāzi, ātru un precīzu informācijas apstrādi, kas skar pieteikumu apstrādi, informāciju glabāšanu par izsniegtajiem aizdevumiem, klientu veikto

³⁴ Autores veidota tabula.

maksājumu uzskaiti u.c. informācijas saglabāšanu, ir plānots iegādāties interneta kreditēšanas sistēmu. Papildus plānotie nemateriālie aktīvi ir preču zīme credit4u.lv un servera www.credit4u.lv sertifikāts. Lai nodrošinātu uzņēmuma darbiniekiem pilnu aprīkotu darba vietu, ir plānots iegādāties krēslus, darba galdus un datortehniku. Tā kā uzņēmumā komunikācija ar klientiem ir paredzēta izmantojot attālinātos noieta kanālus, tad svarīgi uzņēmuma aktīvi ir datortīkls un telefontīkls. Drošības nodrošināšanai uzņēmumā ir paredzēts iegādāties apsardzes signalizācijas un piekļuves kontroles sistēmu. Papildus labākam darba apstākļu nodrošinājumam uzņēmumā ir plānots iegādāties dokumentu plauktus, kuros varētu uzglabāt uzņēmuma dokumentāciju, kā arī mītiņu nodrošinājumam ir plānots iegādāties apspriežu galdu un konferenču krēslus.

2.4. Uzņēmuma organizatoriskā struktūra un vadība, nodarbināto skaits

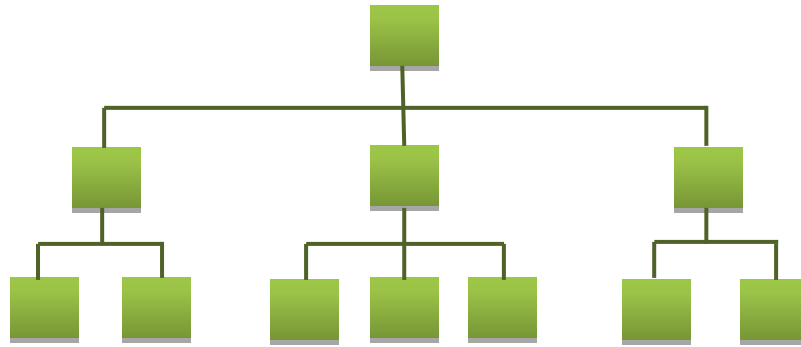
Uzņēmums ir veidojums, kurā vienota mērķa īstenošanai apvienoti cilvēki un materiālie līdzekļi. Izvirzīto mērķi var sasniegt tikai tad, ja atsevišķie darbinieki ir mērķtiecīgi saistīti, nevis vienkārši darbojas cits citam līdzās vai starp tiem pastāv nenoteiktas attiecības. Tātad veidojumam ir nepieciešama noteikta, tā uzdevumiem atbilstoša dalībnieku pakārtotība. Tikai tad cilvēku un lietisko elementu kopums izveidojas par mērķtiecīgu sistēmu, jo šādas sistēmas būtība nav tikai paši elementi, bet arī noteiktas attiecības starp tiem.

Līdz ar to organizēt nozīmē – veidot uzņēmuma struktūru. Tā ir apzināta uzņēmuma elementu (personu un lietu) sakārtošana un attiecību noteikšana starp tiem, lai veidotos mērķtiecīga sistēma. Organizācija ir organizēšanas rezultāts, tātad sakārtota uzņēmuma darbinieku struktūra.

Uzņēmuma vadīšanas struktūra, saukta arī par vadīšanas sistēmu, attēlo kopējās sistēmas dalībnieku hierarhisko pakārtojumu, t.i., nosaka rīkojumbīdības un atbildību.

Pastāv divas vadīšanas struktūras uzbūves pamatformas: vienlīnijas un vairāklīniju sistēma.

Vienlīnijas sistēmai ir raksturīgs visu amatu sakārtojums stingrās instanču līnijās. Katrs darbinieks ir pakārtots tikai vienai augstākstāvošai instancei, kurai savukārt var būt vairāki padotie. Līdz ar to veidojas atbilstoši vienoziņīgās rīkojumbīdības un atbildība. Katrs darbinieks uzņēmumā saņem rīkojumus tikai no vienas instances un ir atbildīgs tikai tai (2.3.attēls).

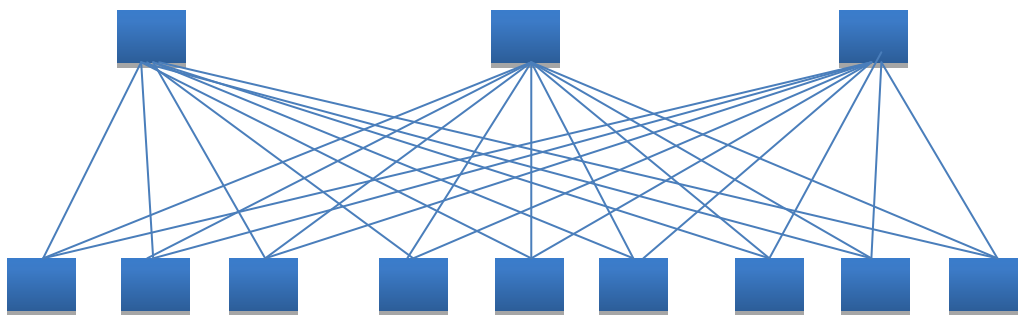


2.3.attēls Vienlīnijas sistēmas vadīšanas struktūras uzbūve³⁵

Vienlīnijas sistēmā atsevišķās instanču līnijas tiek veidotas atbilstoši uzņēmumā izpildītajām funkcijām. Šādi veidojas uzņēmuma nodaļas: finansu, iepirkšanas, pētniecības, attīstības, ražošanas, kā arī noieta.

Vienlīnijas sistēmas priekšrocības ir vadīšanas vienotība, pārskatāmība un kompetences viennozīmīgums. Šīs sistēmas trūkumi ir: virzienā uz augšu pieaugošais instanču noslogojums, kā arī garie un smagnējie rīkojumu pārraides ceļi.

Atšķirībā no vienlīnijas sistēmas, kurā katrs padotais amats saņem rīkojumus tikai no viena vadītāja, vairāklīniju sistēmā nodotās vienības ir atkarīgs no vismaz divām augstākstāvošām instancēm (vairākkārtēja pakļautība). Precīzs skaits atkarīgs no uzdevumiem, kuru izpildē piedalās padotie amati. Rīkojumu pārraides ceļš arī ir atkarīgs no uzdevumiem.



2.4.attēls Vairāklīniju sistēmas vadīšanas struktūras uzbūve³⁶

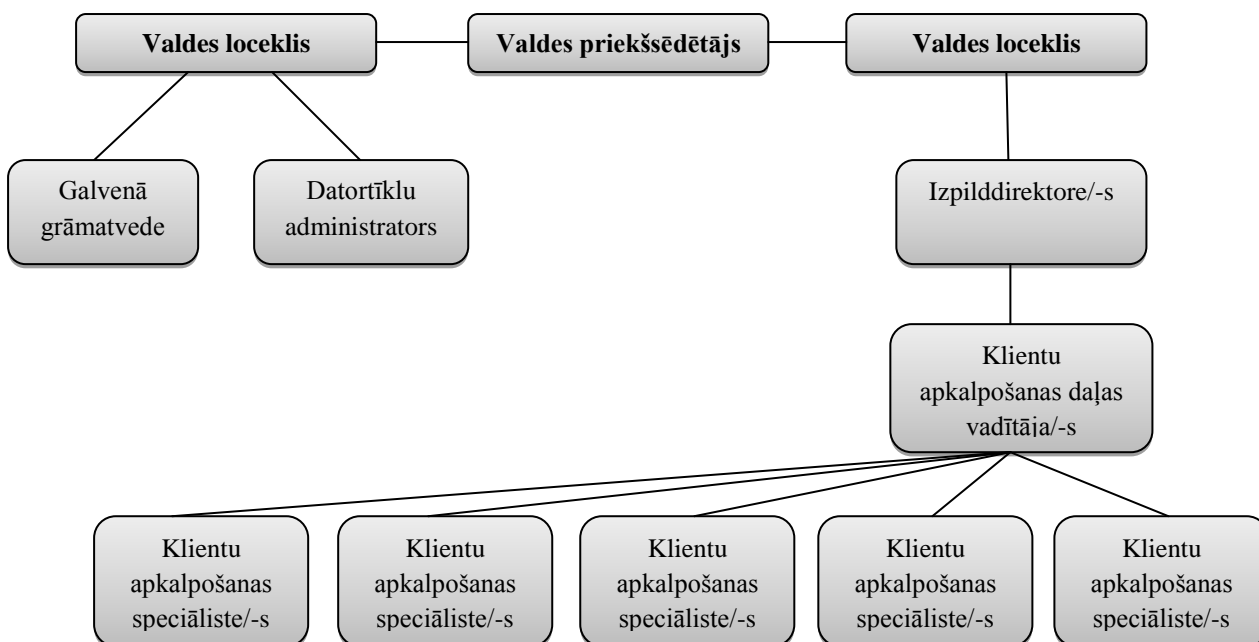
Vairāklīniju sistēma novērš pārāk garās instanču pakļautības līnijas un samazina iespējamus rīkojumu izkropļojumus, kuri varētu rasties šādā garā pārraides ceļā, kā arī nodrošina iespēju dot rīkojumus no ikreiz kvalificētākajām instancēm, tas gan slēpj sevī arī konfliktu risku, jo rīkojumi no vairākiem tiešajiem vadītājiem ne vienmēr harmonē, kaut arī tie tiecas pēc

³⁵ Diderihs Helmutis. Uzņēmuma ekonomika, Rīga: Izdevniecība „Zinātne”, 2000., 515.lpp. – 159.lpp

³⁶ Diderihs Helmutis. Uzņēmuma ekonomika, Rīga: Izdevniecība „Zinātne”, 2000., 515.lpp. – 160.lpp

iespējami labākas to saskaņošanas. Šīs sistēmas priekšrocības ir ne tikai īsie pārraides ceļi, bet gan galvenokārt augstākstāvošo amatu specializācija uz veicamajiem uzdevumiem.³⁷

Dibinot uzņēmumu AS „credit4u.lv” un veidojot tā organizatorisko struktūru ir plānots to veidot pēc vienlīnijas sistēmas vadīšanas struktūras uzbūves, kur visus amatus ir plānots sakārtot stingrās instanču līnijās. Uzņēmumā ir plānots sākotnēji nodarbināt 12 darbiniekus. Uzņēmuma valde sastāvēs no valdes priekšsēdētāja un diviem valdes locekļiem. Zem viena no valdes locekļiem ir plānots pakārtot uzņēmuma izpilddirektoru, kā pārraudzībā savukārt būs klientu apkalpošanas daļas vadītāja un 5 klientu apkalpošanas daļas speciālisti. Otra valdes locekļa pakļautībā atradīsies grāmatvede un IT speciālists.



2.5.attēls AS „credit4u.lv” organizatoriskā struktūra³⁸

Uzņēmuma organizatoriskā struktūra būs pieejama uzņēmuma iekšējā intranetā, kā arī ikviens uzņēmuma darbinieks tiks iepazīstināts ar šo organizatorisko struktūru, kas savukārt nodrošinās efektīvu informācijas apmaiņu starp uzņēmumā strādājošajiem darbiniekiem, jo katrs darbinieks būs informēts kā pakļautībā tas strādā, tādā veidā būs skaidri noteikta informācijas plūsmas ķēde un neskaidru jautājumu vai jebkādu citu sarežģītumu gadījumā darbinieki zinās pie kāda vadītāja ir jāvērsas vispirms, atbilstoši tā kompetencei un konkrētajai situācijai ar konkrētiem jautājumiem vai ierosinājumiem.

³⁷ Diderihs Helmutis. Uzņēmuma ekonomika, Rīga: Izdevniecība „Zinātne”, 2000., 515.lpp. – 156.lpp

³⁸ Autore veidots attēls.

Jebkura uzņēmuma efektīvas darbības pamatā ir uzņēmumā izveidota iekšējās kontroles sistēma, regulāra šīs sistēmas piemērotības un kontroļu darbības pārbaude. Efektīva kontroles sistēma nodrošina vadību ar ticamu, piemērotu un savlaicīgu informāciju lēmumu pieņemšanai, minimizē iespējamus zaudējumus gan darījumiem, gan aktīviem.

Iekšējās kontroles sistēma ir uzņēmuma politika, procedūras, prakse, izveidotie rīki, lai:

- saglabātu uzņēmuma aktīvus;
- nodrošinātu iegūto datu un informācijas produktu ticamību un drošību;
- sekmētu darbības efektivitāti;
- vērtētu atbilstību uzņēmuma politikai;
- vērtētu atbilstību priekšrakstiem, piemēram, likumiem un citiem normatīviem aktiem;
- tiku galā ar nelabvēlīgiem notikumiem, krāpšanas, noziegumu un kaitniecības efektu.

Iekšējās kontroles sistēma sastāv no šādām sastāvdaļām:

- kontroles vides;
- uzskaites sistēmas;
- kontroles procedūrām.³⁹

Pieaugot uzņēmumā strādājošo skaitam, kā arī klientu skaitam, attīstoties pakalpojuma portfelim, uzņēmumā tiks izveidota kontroles sistēma. Katras nodaļas vadītājs būs atbildīgs par procedūru izveidi un darba organizēšanu atbilstoši šīm procedūrām. Pirmām kārtām uzņēmumā tiks izveidota grāmatvedības politika. Grāmatvedības politiku uzņēmumā organizēs uzņēmuma vadītājs, to izstrādās uzņēmuma galvenā grāmatvede un apstiprinās uzņēmuma valde. Tiks izstrādāti vairāki nolikumi: nolikums par ilgtermiņa ieguldījumu uzskaiti un norakstīšanu, nolikums par debitoru uzskaites kārtību, nolikums par naudas līdzekļu uzskaites kārtību, nolikums par kreditoru uzskaites kārtību, nolikums par gada pārskatu sastādīšanu, nolikums par inventarizācijas kārtību uzņēmumā. Tiks izveidoti visu uzņēmuma darbinieku amatu apraksti, kurus noteiks tiešais vadītājs un apstiprinās valdes priekšsēdētājs. Amata aprakstā būs noteikts: galvenais darba mērķis, darbinieka pakļautība, aizstājošais darbinieks, amata pienākumi, darbinieka tiesības, darbinieka atbildība, nepieciešamās amata prasmes un iemaņas (kopīgas profesionālās prasmes, vispārējās prasmes un spējas, un specifiskās prasmes). Uzņēmumā būs apstiprināta apgrozāmo līdzekļu grāmatvedības politika. Tiks izstrādāta debitoru novērtēšanas politika, uzkrājumu veidošanas politika, naudas līdzekļu uzskaites kārtība.

Uzņēmumā ir plānots izstrādāt grāmatvedības attaisnojošos dokumentus. AS „credit4u.lv” grāmatvedībā tiks pielietoti vairāki dokumentu veidi: rēķini, pavadzīmes, maksājumu uzdevumi, avansa norēķini, komandējuma apliecības, ceļa zīmes utt. Visi šie

³⁹ IFinances.lv: Vadība, Uzņēmuma iekšējās kontroles sistēmu uzdevumi galvenajos darījumu ciklos, 2010.gads 7.septembris. [skatīts 2012.g. 25.februārī]. Pieejams: <http://www.ifinances.lv/lat/vadiba?doc=1851>

dokumenti tiks aizpildīti pēc konkrēta parauga un jau sagatavotas formas, attiecīgi tikai ierakstot informāciju atbilstoši konkrētajam gadījumam. Protams, uzņēmumā tiks veikti arī reģistri – pamatlīdzekļu uzskaites reģistrs, piegādātāju reģistrs, klientu rēķinu reģistrs, darbinieku reģistrs, algu aprēķinu reģistrs, maksājumu uzdevumu reģistrs utt.

AS „credit4u.lv” būs izveidota dokumentu apgrozības shēma. Dokumentu izstrādāšana, pārbaude, apstrāde un nodošana atšķiras atkarībā no dokumenta veida. Pie dokumenta izstrādāšanas tiks noteikts, kas ir atbildīgā persona par dokumentu, kas ir dokumenta izpildītājs un kāds ir izpildes termiņš. Pie dokumentu pārbaudes tiks noteiktas atbildīgās personas par pārbaudi un par dokumenta iesniegšanu grāmatvedībai, kā arī pārbaudes termiņš. Pie dokumenta apstrādes tiks noteikts dokumenta izpildītājs, tā izpildes termiņš un glabāšanas vieta. Un visbeidzot tiks noteikta atbildīgā persona par dokumenta nodošanu arhīvā, un tā glabāšanas termiņš.

Uzņēmumā būs izstrādāta dokumentu un reģistru glabāšanas politika. Saskaņā ar likumdošanu uzņēmumā visi attaisnojošie dokumenti, grāmatvedības reģistri, inventarizācijas saraksti, gada pārskati un to pielikumi, kā arī grāmatvedības organizācijas dokumenti sistemātiski tiks sakārtoti un saglabāti uzņēmuma arhīvā pēc uzņēmuma juridiskās adreses. Un to glabāšanas laiks tiek noteikts saskaņā ar likumu „Par grāmatvedību”.

Ne mazāk svarīgs faktors iekšējās kontroles sistēmas nodrošināšanai ir kredītpolitikas izstrāde uzņēmumā. AS „credit4u.lv” ievēros stingru kredītpolitiku, veidojot arvien kvalitatīvāku kredītportfeli. Tiks izvirzītas prasības aizņēmējam. Papildus izvirzītajām prasībām, būs noteikti arī stingri kredīta piešķiršanas termiņi. Par kredītpolitikas izstrādi uzņēmumā būs atbildīga valde, kas tālāk pieņemtus lēmumus saistībā ar kredītpolitiku deleģēs klientu apkalpošanas daļas vadītājam. Klientu apkalpošanas daļa būs atbildīga par kredītu izsniegšanas un uzraudzības procesu, tiks izvērtētas klientu esošās saistības un spēja segt papildus saistības, kā arī tiks izvērtēti pārējie kredītņēmēja dati, atbilstoši uzņēmumā izstrādātajām procedūrām, kas regulē kredītu piešķiršanas nosacījumus.

Lai nākotnē nodrošinātu uzņēmuma izaugsmi un attīstību AS „credit4u.lv” tiek plānots izstrādāt stratēģisko plānu. Par šī plāna izstrādi pilnībā būs atbildīga uzņēmuma valde. AS „credit4u.lv” valdes kompetencē būs svarīgu lēmumu pieņemšana, kam ir liela nozīme uzņēmuma panākumu nodrošināšanā un konkurētspējīgas priekšrocības radīšanā starp nozarē esošajiem uzņēmumiem. Stratēģiskais plāns ietvers detalizētas aktivitātes, lai sasniegtu organizācijas izvirzītos mērķus. Stratēģiskais plāns noteiks organizācijas rīcību, ja mainīsies vide un apstākļi, kurā tas darbojas. Tas paredzēs, kā izmantot rīcībā esošos resursus, kādas aktivitātes jāveic, lai izveidotu vienotu un spēcīgu uzņēmuma organizāciju, kas virzīta uz mērķu sasniegšanu. Uzņēmuma izpilddirektors sadarbībā ar zemākā līmeņa vadību izstrādās taktiskos

plānus, kas nodrošinās stratēģiskā plāna lietošanu. Tajā tiks paredzēts, kādas konkrētas darbības ir jāveic organizācijas attiecīgajām nodaļām, lai sasniegtu izvirzītos mērķus. Uzņēmuma valde būs pilnībā atbildīga par stratēģisko plānošanu, tajā skaitā par tehnoloģiju izmantošanu, par resursu (veidu un struktūru) izmantošanu, par organizācijas kultūru un par efektivitātes paaugstināšanu. Vidējā līmeņa speciālisti būs atbildīgi par taktisko plānošanu un galvenokārt saskarsies ar organizācijas iekšējām problēmām. Piemēram, grāmatvedības nodaļa strādās ar taktiskiem finansu jautājumiem par naudas plūsmu, apgrozāmo līdzekļu apriti utt. IT nodaļa lielā mērā būs tendēts uz augstas kvalitātes tehnoloģisko nodrošinājumu uzņēmumā un arvien lielāku tās inovāciju. Protams, visi taktiskās plānošanas posmi, termiņi un metodes būs saskaņoti ar stratēģisko plānu. Zemākā līmeņa vadītāji būs atbildīgi par kārtējo plānošanu īsā laika periodā (nedēļa, mēnesis, ceturksnis) savā darba grupā. Katra līmeņa speciālisti būs atbildīgi par attiecīgā plāna īstenošanu.

Uzņēmumam uzsākot darbību, katrai struktūrvienībai tiks izstrādāti sekojoši pienākumi un atbildības nosacījumi:

1. Grāmatvedības daļa:

- veikt grāmatvedības dokumentu apstrādi,
- nodrošināt grāmatvedības dokumentācijas uzskaiti un kontroli,
- sastādīt bilances, peļņas vai zaudējumu aprēķinus,
- veikt algu aprēķinus un pamatlīdzekļu uzskaiti,
- sagatavot atskaites valsts institūcijām un uzņēmuma vadībai.

2. IT pārvalde:

- IT sistēmu, tehnisko resursu apkalpošana un uzturēšana,
- identificēt, izpētīt un ieviest jaunas noderīgas tehnoloģijas, lai nodrošinātu uzņēmuma konkurētspēju

3. Klientu apkalpošanas daļa:

- uzņēmuma klientu apkalpošana un konsultēšana,
- pakalpojuma noieta veicināšana,
- darbs ar klientu datu bāzi.

Uzņēmuma vadītāju interesēs ir algot tādus darbiniekus, kas ir spējīgi pildīt darbam izvirzītās prasības, tāpēc svarīgi ir saskaņot tā spējas ar darbam nepieciešamajām prasībām. Tām prasībām precīzi jāatbilst iepriekš darba aprakstā noteiktajām. Nepietiekamas spējas turpmāk var būtiski pasliktināt darbinieka atdevi, pat lielākā mērā kā nespēja veikt konkrētu uzdevumu. Netiekot galā ar uzdevumu, darbinieks jutīsies neapmierināts, un līdz ar to tiks ietekmēta paveikto darbu kvalitāte. Savukārt pārāk augstas darbinieka spējas, kas neatbilst zemāk

kvalificētam darbam, ar laiku var izraisīt potenciāli vērtīga darbinieka zaudēšanu, jo viņš pastāvīgi jutīsies nenovērtēts.

Prasības darbiniekam, kurš veiks attiecīgo darbu, var sadalīt šādi:

- profesionālās un tehniskās zināšanas;
- darba pieredze;
- spējas un izturēšanās.

Izvirzītās prasības var iedalīt:

1. Profesionālās spējas:

- vēlamā izglītība;
- iepriekšējā darba pieredze;
- valodu prasme u.c.

2. Personiskās iezīmes:

- vecums;
- izskats;
- spēja strādāt ar lielu slodzi;
- mobilitāte.

Nepieciešamo prasību uzskaitījumam jābūt precīzi atbilstošam paredzētajam darbam.⁴⁰

Sekmīgai darba izpildei ļoti būtiski ir arī darba ārējie apstākļi, piemēram, darba samaksa. Darba samaksa var būt svarīgs darba stimuls, kas rada strādājošam iespaidu, ka viņa darbs tiek „taisnīgi” atalgots. Uzņēmuma darba algas mērķis ir stimulēt nodarbinātos optimāli izmantot individuālās spējas. Algu veidošanā jāievēro divi pamatprincipi. Pirmkārt, darba algai jāatbilst cilvēka fiziskajām, garīgajām un dvēseliskajām prasībām, t.i., jābūt ekvivalentai prasībām. Otrkārt, algai jāatbilst katra indivīda darba kvalitatīvajam un kvantitatīvajam rezultātam, kā arī tā darba efektivitātei, t.i., algai jābūt ekvivalentai paveiktajam.⁴¹

AS „credit4u.lv” atalgojuma sistēma tiks balstīta gan uz darbinieku prasībām, gan pamatojoties uz paveikto, taču pats būtiskākais atalgojuma sistēmas izveides nosacījums būs balstīts uz nozarē vidējo atalgojuma līmeni.

⁴⁰ Vorončuka Inese. Personāla vadība, Rīga: Latvijas Universitāte, 2003., 320.lpp. – 85.lpp.

⁴¹ Diderihs Helmut. Uzņēmuma ekonomika, Rīga: Izdevniecība „Zinātne”, 2000., 515.lpp. – 134.lpp.

Strādājošo mēneša vidējā bruto darba samaksa latos 2008.-2011.gads⁴²

	I-III	IV-VI	VII-IX	X-XII
2008	453	477	487	500
2009	470	474	456	440
2010	432	444	448	455
2011	450	464	467	

Pēc Latvijas statistikas galvenajiem sociālekonomiskiem rādītājiem 2.4. tabulā ir parādīta informācija par Latvijā strādājošo, personas vecumā no 15-74 gadi, vidējo mēneša bruto samaksu latos laika periodā no 2008.-2011. gadam.

Strādājošo mēneša vidējā bruto un neto darba samaksa pa darbības veidiem 2011.gads⁴³

NACE 2.red.	Darbības veids	2011 IV-VI						2011 VII-IX					
		Strādājošo mēneša vidējā darba samaksa		No tās				Strādājošo mēneša vidējā darba samaksa		No tās			
				Sabiedriskajā sektorā		Privātajā sektorā				Sabiedriskajā sektorā		Privātajā sektorā	
		bruto	neto	bruto	neto	bruto	neto	bruto	neto	bruto	neto	bruto	neto
J	Informācijas un komunikācijas pakalpojumi	762	534	812	557	754	530	790	553	842	581	781	548
K	Finanšu un apdrošināšanas darbības	971	672	1099	757	949	658	959	662	1081	755	937	646
N	Administratīvo un apkalpojošo dienestu darbība	427	308	643	446	397	289	432	312	628	432	407	297

Ņemot vērā augstāk minēto informāciju par profesionālu darbaspēka nodrošinājumu, kas ir spējīgi pildīt darbam izvirzītās prasības, kā arī statistikas datus par nozarē strādājošo vidējām bruto algām, uzņēmumā AS „credit4u.lv” tiek izveidots štata saraksts, kurā ir norādīts katra darbinieka amata nosaukums, prasības atbilstoši ieņemamajam amatam un bruto atalgojums latos.

⁴² LR Centrālās statistikas pārvalde. Latvijas statistikas ikmēneša biļetens 11(210)/2011, Rīga, 2011., 110.lpp. – 12.lpp.

⁴³ LR Centrālās statistikas pārvalde. Latvijas statistikas ikmēneša biļetens 11(210)/2011, Rīga, 2011., 110.lpp. – 54.lpp.

AS „credit4u.lv” štata saraksts⁴⁴

Amats	Prasības	Bruto atalgojums (latos)
Izpilddirektors	<ul style="list-style-type: none"> • augstākā profesionālā izglītība uzņēmējdarbībā; • vismaz 2 gadu darba pieredze līdzvērtīgā amatā; • ļoti labas latviešu, krievu un angļu valodas zināšanas; • teicamas analītiskās un plānošanas spējas; • augsta atbildības sajūta, precizitāte un labas saskarsmes spējas; • prasme patstāvīgi organizēt savu darba pienākumu izpildi, noteikt prioritātes. 	950 LVL
Galvenā grāmatvede	<ul style="list-style-type: none"> • augstākā izglītība grāmatvedībā vai finansēs; • vismaz 3 gadu darba pieredze bilancspējīga grāmatveža amatā; • zināšanas grāmatvedības normatīvajos aktos un likumdošanā, nodokļu sistēmas pārzināšana; • ļoti labas datorprasmes MS Office un pieredze grāmatvedības datorprogrammu izmantošanā; • ļoti labas latviešu un krievu valodas zināšanas, vēlams angļu valodas zināšanas; • augsta darba motivācija, vēlme mācīties un iegūt jaunas prasmes; • precizitāte, attīstīta loģiskā un analītiskā domāšana. 	820 LVL
Datortīklu administrators	<ul style="list-style-type: none"> • augstākā profesionālā izglītība IT jomā; • pieredze IT infrastruktūras apkalpošanā un lietotāju atbalsta sniegšanā; • padziļinātas datortīklu tehnoloģiju zināšanas – ipv4 routing, vlan, trunking, vpn, tcp/ip, dns, dhcp; • padziļinātas microsoft windows serveru 2003/2008/2008r2 tehnoloģiju zināšanas, ad, powershell, adfs, dfs, rds, iis, exchange 2007/2010; • microsoft serveru tehnoloģiju zināšanas; • ļoti labas latviešu, krievu un angļu valodas zināšanas; • labas komunikācijas un prezentāciju spējas; 	780 LVL

⁴⁴ Autores veidota tabula.

Amats	Prasības	Bruto atalgojums (latos)
	<ul style="list-style-type: none"> prasmes patstāvīgi organizēt darbu un spēja strādāt komandā. 	
Klientu apkalpošanas daļas vadītāja	<ul style="list-style-type: none"> augstākā izglītība, vēlams uzņēmējdarbībā; vismaz 2 gadu pieredze vadošā amatā; teicamas latviešu un krievu valodas zināšanas; līdera dotības un uzņēmība, mērķtiecība un spēja uzņemties atbildību; izcilas saskarsmes un komunikācijas spējas; spēja pārliecināt un argumentēt. 	650 LVL
Klientu apkalpošanas daļas speciālists	<ul style="list-style-type: none"> augstākā vai nepabeigta augstākā izglītība finanšu, ekonomikas un/vai saistītā jomā; veiksmīga darba pieredze līdzīgā amatā tiks uzskatīta par priekšrocību; izcilas latviešu un krievu valodas zināšanas (gan mutiski, gan rakstiski), angļu valodas zināšanas sarunvalodas līmenī; labas komunikācijas un sarunu vadīšanas prasmes; labas datorprasmes; augsta atbildības sajūta, precizitāte un koncentrēšanās spēja; komunikabilitāte, prasme plānot un pastāvīgi organizēt savu darba laiku. 	430 LVL

Projekta īstenošanās priekšnosacījums ir profesionālas un kompetentas komandas izveide. Pēc autores domām, uzņēmumā tiks izpildīti visi priekšnosacījumi, kas nodrošinās vienotas un spēcīgas uzņēmuma organizācijas izveidi, kas virzīta uz kopēju mērķu sasniegšanu, tā kā uzņēmuma vadība iesaistīsies personāla atlases procesā, darbinieki tiks pieņemti atbilstoši amatam izvirzītajām prasībām, kā arī ir plānots atlasīt tādus uzņēmuma darbiniekus, kas ir uzņēmīgi, mērķtiecīgi, izrāda iniciatīvu, regulāri papildina savas profesionālās zināšanas, seko līdzi procesiem atbilstošajā nozarē, sniedz priekšlikumus uzņēmuma darba un produktivitātes uzlabošanai.

2.5. Ārējā finansējuma piesaistes problēmas

Ar ārējo finansēšanu saprot kapitāla ienākšanu uzņēmumā no ārpus.

Ārējo finansēšanu uzņēmumā var veikt ar četriem galvenajiem paņēmieniem:

1. Ar dalībnieku (dibinātāju) iemaksām sabiedrībās ar ierobežotu atbildību vai parakstīšanos uz akcijām akciju sabiedrības iekšienē (līdzdalības finansējums).

2. Ar akciju emisiju publiskā piedāvājumā vai atklātu parakstīšanos uz akcijām.
3. Ar aizņemtā kapitāla piesaistīšanu vai aizņēmumu veidā.
4. Ar pirmo triju paņēmieni kombinēšanu.

Pēc pirmā paņēmiena finansēšana notiek, dibinot uzņēmumu vai palielinot pamatkapitālu uzņēmuma darbības gaitā. Tas ir iespējams ar šādiem paņēmieniem:

- esošie dalībnieki palielina savu daļu vai akciju skaitu;
- jauni dalībnieki ar savām iemaksām pievienojas esošajam dalībnieku vai akcionāru lokam.

Pamatkapitāla palielināšana var notikt:

- ar naudas daļu iemaksām;
- ar mantisku ieguldījumu (zeme, ēkas, iekārtas);
- ar nemantiskiem ieguldījumiem (lietošanas tiesības, licences u.c.).

Izvēloties otro vai trešo paņēmieni, par kritēriju tiek uzskatīta riska samazināšanās, kas saistīts ar kontroles zaudēšanu pār uzņēmumu. Ārējās finansēšanas paņēmieni „par” un „pret” argumenti minēti 2.7. tabulā.

2.7.tabula

Galveno ārējās finansēšanas paņēmieni priekšrocības un trūkumi⁴⁵

Ārējās finansēšanas paņēmieni	Priekšrocības	Trūkumi
Iekšējā parakstīšanās uz akcijām	Kontrole pār uzņēmumu netiek traucēta. Finansiālais risks nepieaug.	Finansēšanas apjoms ir ierobežots. Piesaistītajiem līdzekļiem ir augsta vērtība.
Parādu finansēšana (aizņēmumi)	Kontrole pār uzņēmumu netiek traucēta. Relatīvi zema piesaistīto līdzekļu vērtība.	Pieaug finansiālais risks. Parādu dzēšanas termiņš ir stingri noteikts.
Atklāta parakstīšanās uz akcijām	Finansiālais risks nepieaug. Iespējama lielu līdzekļu mobilizācija uz nenoteiktu laiku.	Var tikt zaudēta kontrole pār uzņēmumu. Piesaistītajiem līdzekļiem ir augsta vērtība.
Kombinētais paņēmieni	Atkarībā no līdzekļu avota izveidojušās struktūras ir iespējamās gan priekšrocību, gan trūkumu pārsvars.	

⁴⁵ Rurāne Marita. Uzņēmuma finanses, Rīga: Apgāds „Jumava”, 2007., 266.lpp., - 130.lpp.

Jautājums, kur ņemt naudu idejas īstenošanai, ja nav paša finansējuma vai nepieciešams papildus finansējums, ir aktuāls vienmēr. Dažas institūcijas un arī privātas kompānijas piedāvā ļoti daudz atbalsta programmu, tostarp atbalstu biznesa inkubatoros un bankās. Taču šis atbalsts lielākoties ir konsultāciju veidā, piemēram, juridiskās vai finanšu konsultācijas. Reālu naudu dod krietni mazāk institūciju. Pastāv piecas iespējas, kā tikt pie naudas:

1. **Grantu programmas, konkursi** (1000 – 6000 LVL). Patlaban populārākās programmas ir Swedbank un Rīgas domes piedāvātais *Atspēriens*, kā arī Latvijas investīciju un attīstības aģentūras kopā ar sponsoriem rīkotais *Idejas kauss*. Pirmajā gadījumā par labākajiem atzītiem projektiem tiek piešķirts finansējums līdz 6000 latu, bet *Ideju kausā* ir noteikts balvu fonds pirmajām trim vietām – attiecīgi 5000, 3000 un 1000 latu.

Grantu programmas, konkursi **plusi**:

- iegūtā nauda nav jāatmaksā vai jāmaksā procenti;
- uzvarētājiem faktiski ir garantēta publicitāte.

Grantu programmas, konkursi **trūkumi**:

- nav garantijas, ka naudu iedos. Ja ideja nepatiks, tās īstenošana būs jāatliek uz gadu vai jāmeklē citas iespējas;
- nedod visām nozarēm;
- ar tradicionālu ideju, visticamāk, finansējumu iegūt neizdosies.

2. **Starta kredīti un mikrokredīti** (1000 – 20'000 LVL). Piedāvā gan valsts, gan privātas struktūras. Viena no pievilcīgākajām programmām pašlaik ir Hipotēku un zemes bankai, kas piedāvā *Starta programmu* jeb naudu uzņēmējdarbības un pašnodarbinātības uzsākšanai. Tā ir valsts programma, līdz ar to procentu likme ir pieņemama. Vēlāk arī var iegūt grantu šī aizdevuma dzēšanai. Mikrokredīti mazajiem uzņēmumiem ir līdz 3000 latu. Mikrokredītus piedāvā arī citas institūcijas, taču procentu likmes ir tik augstas, ka jaunajam uzņēmumam tos atmaksāt būs gandrīz neiespējami.

Starta kredītu un mikrokredītu **plusi**:

- neviens nekontrolēs;
- viegli iegūt.

Starta kredītu un mikrokredītu **trūkumi**:

- jāatmaksā, turklāt jāmaksā arī procenti;
- var prasīt daļēju pašu finansējumu vai ķīlu (arī nekustamo īpašumu), jauniem uzņēmumiem to var nebūt.

3. **Biznesa eņģeļi, privātie investori** (3000 – 50'000 LVL). Privātpersonas, kuras izvērtē katru ideju atsevišķi. Kā privātpersonas var pieļaut atkāpēs vai pievērt acis uz atsevišķiem faktoriem. Līdzīgi kā riska kapitāla fondi, kļūst par uzņēmuma līdzīpašniekiem. Jāņem vērā, ka privātajam investoram ir tikai viena motivācija ieguldīt projektā – maksimāla peļņa, ko parasti sagaida vismaz 25% apmērā.

Biznesa eņģeļu, privāto investoru **plusi**:

- investors būs gatavs uzņemties lielāku risku nekā, piemēram, banka;
- būs personīgi ieinteresēts, tāpēc ieguldīs ne tikai naudu, bet arī kontaktus, sakarus;
- ja projekts neizdosies, nebūs jāatmaksā nauda vai jāmaksā procenti.

Biznesa eņģeļu, privāto investoru **trūkumi**:

- ļoti liela kontrole;
- maza peļņa neapmierinās, līdz ar to grūti piesaistīt līdzekļus.

4. **Seed Forum** (30'000-10'000'000 LVL). Šis pasākums netiek plaši reklamēts, taču faktiski ir viens no reālākajiem finansējuma avotiem. Starptautiskais investoru pasākums Seed Forum tiek organizēts visās Eiropas valstīs vairākas reizes gadā – sapulcējas investori no Eiropas un Krievijas un vērtē dažādu ideju prezentācijas, kuras pēc tam finansē. Lai investoru brauciens nebūtu veltīgs un tiktu aiztaupītas arī ideju autoru pūles, notiek kandidātu priekšatlase un apmācības.

Seed Forum **plusi**:

- iespēja iegūt lielas investīcijas;
- iespēja klātienē satikt un aprunāties ar starptautiskiem investoriem;
- iespēja projektu uzreiz orientēt uz eksportu un atrast pirmos klientus ārvalstīs.

Seed Forum **trūkumi**:

- ļoti liela iespēja neiziet par pirmo atlases kārtu.

5. **Riska kapitāla fondi** (70'000 – 1'500'000 LVL). Aktīvākais fonds, kas patlaban investē, ir *Imprimatur* – veic ieguldījumus vērtīgu ideju attīstīšanā līdz vienam miljonam eiro. Šādi fondi kļūst par uzņēmuma īpašnieku un sadarbojas no trim līdz septiņiem gadiem, bet pēc tam savas daļas pārdod vai nu idejas autoram, vai citam interesentam. *Imprimatur* fokusējas galvenokārt uz tehnoloģiskām idejām ar starptautisku potenciālu, taču citi fondi, piemēram, *Tech Ventures*, *Zaļās gaismas investīcijas*, *Riga Capital*, *Proks Capital* u.c., pieļauj investīcijas visdažādākajās jomās.

Riska kapitāla fondu **plusi**:

- var iegūt daudz naudas – atkarībā no fonda līdž miljonam eiro un arī vairāk;
- investors pats ir ieinteresēts, tāpēc palīdzēs attīstīt uzņēmumu;
- nav jāatmaksā nauda vai jāmaksā procenti.

Riska kapitāla fondu **trūkumi:**

- ļoti liela kontrole;
- ja nevarēs sastrādāties, tikt vaļā no nevēlamā investora būs grūti.⁴⁶

Projekta īstenošanas nolūkos AS „credit4u.lv” vadība plāno apsvērt visus iespējamus finansējuma saņemšanas variantus, taču ir jāņem vērā faktors – investoru nevēlēšanos ieguldīt šajā konkrētajā nozarē, kā arī projektam nepieciešamā lielā investīciju summa. Uzņēmuma vadībai pievilcīgākie un šķietami reālistiskākie investīciju fondi šķiet Seed Forum un Riska kapitāla fondi, tā kā šie fondi piedāvā lielus ieguldījumus projektu īstenošanai, kā arī pastāv iespēja nodibināt svarīgus kontaktus. Bez investīciju piesaistes, lai projekts tiktu īstenots, ir plānots arī izmantot tādu ārējā finansējuma veidu, kā aizņēmumu bankā.

⁴⁶ Forbes 9. (16.) numurs, Rīga: SIA „SK Media”, 2011.g. septembris, 112.lpp. – 60.lpp.

3. Nozares izpēte

Pirms uzņēmuma dibināšanas ir būtiski iegūt maksimāli plašu informāciju par konkrēto nozari, kurā uzņēmums plāno veikt savu saimniecisko darbību. Ir svarīgi apzināties nozares attīstības tendences un attīstības perspektīvas turpmākajos gados. Nozaru iezīmju pētīšana ir svarīgs nosacījums, tā kā nozares struktūra nosaka tās salīdzinošo ekonomisko pievilcīgumu un tādējādi visu šajā nozarē esošo uzņēmumu peļņas potenciālu. Nozares izpēte ir nozīmīgs faktors uzņēmuma stratēģiskajā lēmumu pieņemšanas procesā.⁴⁷

Turpmāk šajā nodaļā autore apskatīs īstermiņa ātro kredītdevēju nozares attīstības tendences pēdējos 3 gados, nozares pamatrādītājus, nozares attīstības perspektīvas turpmākajos gados un nozares tiesisko regulējumu.

3.1. Nozares attīstības tendences pēdējos 3 gados

Īstermiņa ātro kredītdevēju biznesa niša šobrīd piedzīvo strauju attīstību. Šī ir pavisam jauna nozare, kas uzņem savus attīstības tempus. Tikai pēdējā gada laikā ir parādījušies normatīvie akti, kas regulē šo konkrēto vidi, kā arī tiek izvirzīti stingrāki priekšnosacījumi šīs nozares uzņēmējdarbības uzsākšanai un tiek dibinātas asociācijas, nolūkā sakārtot nebanku mikrokreditēšanas nozari.

Uzņēmuma AS „credit4u.lv” darbības veids pēc NACE klasifikatora ir NACE 2 klase 64.92: Citi kreditēšanas pakalpojumi. Šajā klasē ietilpst tādu finanšu pakalpojumu sniegšana, kas galvenokārt saistīti ar aizdevumu izsniegšanu, ko veic iestādes, kuras nesniedz monetārās starpniecības pakalpojumus un kuras kredītu var piešķirt dažādos veidos, piemēram, kā aizdevumu, hipotēku, kredītkartes u.c., nodrošinot ar šādiem pakalpojumiem - patēriņa kredīta izsniegšana, starptautiskās tirdzniecības finansēšana, ilgtermiņa finansējums ražošanai, naudas aizdevumu izsniegšana ārpus banku sistēmas, kredītu izsniegšana mājokļa iegādei, ko veic specializētas iestādes, kuras nepieņem noguldījumus, lombardu pakalpojumi (pawnshops, pawnbrokers).⁴⁸

Autore izanalizēs šīs nozares raksturojošus finanšu koeficientus un statistikas rādītājus, kuri aprēķināti par primāro datu avotu, izmantojot uzņēmumu finanšu datus.

⁴⁷ Digitālā Biznesa Rokasgrāmata, Pieci konkurences spēki, 2011. [skatīts 2012.g. 19.martā]. Pieejams: <http://rokasgramata.lv/vadiba/pieci-konkurences-speki/>

⁴⁸ SIA Lursoft: NACE klasifikators. [skatīts 2012.g. 19.martā]. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/lapsaext?act=NACECATA&SessionId=CC52F1689EED7600E7B9976E673C83CA&ncode=64.92&versija=3>

Nozares 64.92, Citi kreditēšanas pakalpojumi finanšu koeficienti 2009.-2011.gads⁴⁹

Rādītājs	Statistiskie raksturotāji	Gadi		
		2011	2010	2009
Apgrozījums (LVL)				
	Vidēji (mediāna)	37431.00	27371.00	24769.00
	Augšējā kvartile	95465.00	80592.00	75101.00
	Apakšējā kvartile	10243.00	4040.00	4813.00
	Uzņēmumu skaits	11.00	225.00	215.00
Peļņa pirms nodokļiem (LVL)				
	Vidēji (mediāna)	6869.00	107.00	-120.00
	Augšējā kvartile	38147.00	10440.00	9334.00
	Apakšējā kvartile	2247.00	-3523.00	-5447.00
	Uzņēmumu skaits	12.00	251.00	240.00
Peļņa pēc nodokļiem (LVL)				
	Vidēji (mediāna)	6662.00	38.00	-122.00
	Augšējā kvartile	38147.00	8883.00	7540.00
	Apakšējā kvartile	716.00	-3520.00	-5458.00
	Uzņēmumu skaits	12.00	251.00	240.00
Pašu kapitāls (LVL)				
	Vidēji (mediāna)	11332.00	4847.00	4949.00
	Augšējā kvartile	101253.00	46169.00	48060.00
	Apakšējā kvartile	-365.00	-2241.00	-593.00
	Uzņēmumu skaits	13.00	259.00	245.00
Aktīvi (LVL)				
	Vidēji (mediāna)	44957.00	65601.00	66270.00
	Augšējā kvartile	521705.00	300093.00	310388.00
	Apakšējā kvartile	14531.00	21978.00	21944.00
	Uzņēmumu skaits	13.00	259.00	245.00
Vispārējais Apgrozāmo līdzekļu koeficients (Current ratio) = Apgrozāmie līdzekļi / Īstermiņa parādi				
	Vidēji (mediāna)	33.51	2.37	2.14
	Augšējā kvartile	879.86	13.60	19.91
	Apakšējā kvartile	0.81	1.03	0.94
	Uzņēmumu skaits	11.00	240.00	224.00
Maksātspēja (Equity ratio)				
	Vidēji (mediāna)	0.31	0.14	0.11
	Augšējā kvartile	1.00	0.50	0.53
	Apakšējā kvartile	-0.08	-0.03	-0.01
	Uzņēmumu skaits	13.00	257.00	241.00

⁴⁹ SIA Lursoft: Nozares 64.92, Citi kreditēšanas pakalpojumi finanšu koeficienti 2009.-2011. [skatīts 2012.g. 19.martā]. Pieejams:

https://www.lursoft.lv/exec?act=US_INDEX&SessionId=E3118BF957B9C6B5A318480265F91758

Kapitāla atdeve = Pārskata perioda peļņa vai zaudējumi pēc nodokļiem (tīrie ieņēmumi) / Pašu kapitāls * 100 %				
	Vidēji (mediāna)	19.86	-0.75	-2.01
	Augšējā kvartile	33.55	26.84	18.45
	Apakšējā kvartile	-9.42	-57.62	-60.78
	Uzņēmumu skaits	12.00	251.00	238.00
Aktīvu atdeve = Pārskata perioda peļņa vai zaudējumi pēc nodokļiem (tīrie ieņēmumi) / Aktīvu bilance * 100 %				
	Vidēji (mediāna)	9.45	0.17	-0.50
	Augšējā kvartile	14.82	8.51	4.10
	Apakšējā kvartile	2.07	-6.25	-11.65
	Uzņēmumu skaits	12.00	250.00	238.00
Parāds pret pašu kapitālu = Kreditori / Pašu kapitāls				
	Vidēji (mediāna)	0.00	0.44	0.68
	Augšējā kvartile	2.22	4.71	6.17
	Apakšējā kvartile	-2.04	-1.75	-1.12
	Uzņēmumu skaits	13.00	258.00	242.00

Ņemot vērā 3.1.tabulā esošo informāciju, autore secina, ka nozarē vidējam apgrozījumam latos par pēdējiem 3 gadiem ir tendence pieaugt, kas ir pozitīvs rādītājs, tā kā palielinās pieprasījums pēc šajā nozarē strādājošo uzņēmumu sniegtajiem pakalpojumiem, līdz ar ko pieaug uzņēmumu pamatdarbības ienākumi no pakalpojumu realizācijas. Aplūkojot arī nozarē strādājošo peļņas rādītājus, viennozīmīgi var vērot tās pieaugumu. Ja vēl 2009. gadā nozarē peļņas vidējais rādītājs bija negatīvs, t.i., uzņēmumi strādā ar zaudējumiem, tad jau 2010. gadā tie strādā ar peļņu, savukārt jau 2011. gadā ir vērojams būtisks nozarē vidējais peļņas pieaugums, salīdzinājumā ar 2010. gadu.

Informāciju 3.1.tabulā par pašu kapitāla pieaugumu 2011. gadā salīdzinājumā ar 2009. gadu var izskaidrot ne tikai ar to, ka ir palielinājusies uzņēmumu nesadalītā peļņa vai palielinājušās uzņēmumā uzkrātās rezerves, bet tas ir diezgan likumsakarīgs fakts, tā kā ar 2011. gada jūliju stājās spēkā likuma grozījumi, kuros minēts, ka kapitālsabiedrībai, kura sniedz patērētāja kreditēšanas pakalpojumu, apmaksājamā pamatkapitāla minimālais lielums ir 300 000 latu.⁵⁰

Neskatoties uz to, ka nozarē strādājošo uzņēmumu apgrozījums, peļņa, pašu kapitāls pieaug, izpētot 3.1. tabulā esošo informāciju, vidējais aktīvu rādītājs samazinās. Autore šo faktu var izskaidrot pirmkārt ar to, ka nozarē strādājošo uzņēmumu skaits 2011. gadā salīdzinājumā ar 2009. gadu un 2010. gadu ir būtiski samazinājies, līdz ar ko samazinās nozarē vidējie rādītāji. Kā arī 2011. gadā šajā nozarē strādājošajiem uzņēmumiem bija jāreķinās ar noteiktām izmaksām.

⁵⁰ Komerclikuma spēkā stāšanās kārtības likums, Latvijas Vēstnesis, 2002.gada 1.janvāris. [skatīts 2012.g. 19.martā]. Pieejams: <http://www.likumi.lv/doc.php?id=56945>

Tas ir saistīti ar faktu, kad 2011. gada 1. novembrī stājās spēkā Ministru kabineta noteikumi Nr.245, kuros minēts, ka nebanku kredītētājiem uzņēmējdarbības turpināšanai ir pienākums iegādāties licenci 50 000 latu apmērā. Šīs licences ieviešana nozīmēja mazo tirgus dalībnieku aiziešanu, tā kā tie vienkārši nebija spējīgi iegādāties šādu licenci. Kā arī samazinājās nozarē strādājošo uzņēmumu apgrozāmie līdzekļi, kas saistīti tieši ar šīs licences iegādāšanās faktu.

Vispārējais apgrozāmo līdzekļu koeficients sniedz priekšstatu par to, vai uzņēmums ir spējīgs tikt galā ar savām īstermiņa saistībām, kā arī ar īstermiņa finansiālajiem riskiem, ja tādi rodas. 3.1. tabulā apgrozāmo līdzekļu koeficients 2011. gadā ir būtiski pieaudzis, salīdzinājumā ar 2009. gadu. 2001. gadā nozarē vidējais apgrozāmo līdzekļu koeficients bija 33.51. Ja koeficients ir virs viens, uzņēmumam nevajadzētu būt problēmām savu īstermiņa saistību kārtošānā. Ja koeficients samazinās zem viens, parādās risks, ka uzņēmumam varētu rasties problēmas īstermiņa saistību maksājumos. Finansisti uzskata, ka šim koeficientam vajadzētu būt robežās no viens līdz trīs. Pārāk augsts likviditātes koeficients liecina par neracionālu apgrozāmo līdzekļu izmantošanu.⁵¹

Taču vērtējot šo koeficientu ir jāņem vērā nozares specifika. Tā kā šīs nozares saimnieciskā darbība ir saistīta ar finanšu pakalpojumu sniegšanu, tāpēc šādiem uzņēmumiem ir lieli apgrozāmie līdzekļi. Līdz ar to rēķinot koeficientu, kas ir attiecība starp apgrozāmajiem līdzekļiem un īstermiņa parādiem, tad tas ir tikai normāli, ka apgrozāmo līdzekļu koeficients sanāk lielāks par normas robežās noteikto un tas nenozīmē, ka šie uzņēmumi neracionāli izmanto apgrozāmos līdzekļus.

Aplūkojot 3.1. tabulā nozarē vidējo maksātspējas rādītāju, kas atspoguļo uzņēmuma spēju segt īstermiņa un ilgtermiņa saistības, arī šis rādītājs liecina tikai par pozitīvo, tā kā salīdzinājumā ar 2009. gadu un 2010. gadu, 2011. gadā tas ir jau sasniedzis 0.31. Šī rādītāja pieaugums liecina par faktu, ka aizņemtā kapitāla īpatsvars samazinās, palielinās uzņēmuma īpašnieku ieguldītais naudas īpatsvars uzņēmuma aktīvos. Pieaugot pašu kapitāla īpatsvaram, kļūst stabilāka uzņēmuma finanšu struktūra, attiecīgi – kreditori labprātāk kreditē uzņēmumu, un paveras iespēja piekļūt lētākiem un lielākiem finanšu resursiem.⁵²

Kapitāla atdeve 3.1. tabulā parāda cik efektīvi uzņēmumā tiek izmantots pašu kapitāls. Šis ir pats svarīgākais uzņēmuma darbības rādītājs, jo parāda cik uzņēmuma īpašnieks spēj nopelnīt no katra uzņēmumā ieguldītā lata. Ja 2009. gadā un 2010. gadā šis rādītājs bija negatīvs, tad jau 2011. gadā nozarē vidējais kapitāla atdeves rādītājs ir 19.86.

⁵¹ SIA Lursoft: Finanšu analīze. [skatīts 2012.g. 19.martā]. Pieejams: http://www.lursoft.lv/finansu_analizes_piemers.html

⁵² SIA Lursoft: Uzņēmuma izvērsta analīze. [skatīts 2012.g. 19.martā]. Pieejams: http://www.lursoft.lv/companies/uznemuma_analize.pdf

Aktīvu atdeve 3.1. tabulā parāda uzņēmuma konkurētspēju, tas raksturo peļņas lielumu uz vienu uzņēmuma aktīvu vienību. Tas parāda cik daudz naudas vienību bija nepieciešams uzņēmumam, lai gūtu vienu peļņas naudas vienību neatkarīgi no šo līdzekļu piesaistīšanas avota. Arī šis nozarē vidējais rādītājs 2011. gadā salīdzinājumā ar diviem iepriekšējiem gadiem ir palielinājies līdz 9.45, kas liecina par kopējo nozarē esošo uzņēmumu konkurētspējas pieaugumu.

Analizējot 3.1. tabulā informāciju par nozarē vidējo parādu pret pašu kapitālu, var secināt, ka arī šim rādītājam ir pozitīva tendence, proti, ja 2009. gadā tas bija 0.68, tad jau 2011. gadā tas ir nulle. Šis koeficients parāda uzņēmuma atkarību no aizņemtā kapitāla. Tāpēc viennozīmīgi var apgalvot, ka šajā nozarē strādājošiem uzņēmumiem, mainoties realizācijas apjomam, uzņēmuma stabilitāte netiek ietekmēta, tā kā 2011. gadā šis koeficients ir nulle.⁵³

Ņemot vērā iepriekš apskatīto un izanalizēto informāciju autore secina, ka neskatoties uz šo īso laika posumu, proti, analizējot nozarē strādājošo uzņēmumu finanšu koeficientus trīs gadu griezumā, var apgalvot, ka nozare uzņem pamatīgus attīstības tempus, par to liecina būtisks apgrozījuma, peļņas, pašu kapitāla u.c. rādītāju pieaugums. Nākošajā nodaļā autore apskatīs un izvērtēs nozares iespējamās attīstības perspektīvas, balstoties jau uz esošajiem rādītājiem un nozares attīstības aspektiem, gan arī ņemto vērā ekspertu un analītiķu prognozes.

3.2. Nozares attīstības perspektīvas

Kā jau iepriekšējā nodaļā autore minēja, šī pētāmā nozare ir jauna, tā sāk uzņemt savus attīstības tempus, parādās jauni nozari regulējoši normatīvie akti, tiek dibinātas biedrības, kā, piemēram, 2011. gadā tika dibināta Latvijas Ātros Kredītu Devēju Asociācija jeb LĀKDA, kas ir brīvprātīga, patstāvīga, neatkarīga, nevalstiska un nepolitiska biedrība. Tā apvieno nozarē strādājošus uzņēmumus ar mērķi sakārtot nebanku mikro kreditēšanas nozari, kā arī līdzdarboties likumdošanas pilnveidošanā, veidojot sociāli atbildīgas attiecības starp aizdevējiem un aizņēmējiem, tādā veidā uzlabojot nozares tēlu patērētāju vidū.

Attīstoties nozarei, uzņēmumu sniegtie finanšu pakalpojumi arī kļūst lētāki un pieejamāki klientiem kā, piemēram, ja 2011. gada sākumā tikai 20% Latvijas ātro kredītu firmu piedāvāja pirmo aizdevumu noformēt bez procentu maksas, tad patlaban šādu iespēju jaunajiem

⁵³ SIA Lursoft: Finanšu analīze. [skatīts 2012.g. 19.martā]. Pieejams: http://www.lursoft.lv/finansu_analizes_piemers.html

klientiem piedāvā jau vairāk nekā puse (60%) ātro kreditoru. 2012. gada sākumā parādījusies arī jauna klientu piesaistīšanas tendence ar nosaukumu «atdod mazāk nekā aizņēmies».⁵⁴

Apliecinājums tam, ka kredīti kļūst lētāki un pieejamāki ir fakts, ka ātro kredītu firmas ir samazinājušas kredītu komisijas maksas pat uz pusi, kā arī nozarē strādājošie uzņēmumi aktīvi strādā pie dažādu ideju ģenerēšanas kā, piemēram, dažādu bonusu un atlaižu piemērošanas aizdevumiem.

Aktīvi tiek veikti dažādi pētījumi, sociālās aptaujas, pēc kā nozarē strādājošie uzņēmumi pielāgo savu darbību, piemēram, tiek veiktas izmaiņas gan aizdevumu summās, gan arī tiek mainīti kredītu izsniegšanas termiņi.

Pēc autores domām, apliecinājums tam, ka šai nozarei ir tendence uzņemt attīstības tempus ir fakts, ka arī mainās kredītu ņēmēju aizņemšanās iemesli, mainās patērētāju attieksme pret šajā nozarē strādājošajiem uzņēmumiem, tie sāk vairāk uzticēties aizdevējiem, līdz ar ko pakalpojumus izmanto atkārtoti.

Ātro kredītu asociācijas vadītājs Dāvis Sīmanis informējis, ka pēdējā gada laikā nozares kredītportfelis pieaudzis par aptuveni 80% un aptuveni pusei ātro kredītu lietotāju ir aizņēmums vairāk nekā vienā ātro kredītu firmā. Pieaug interese par ātrajiem kredītiem. Arī "SMScredit.lv" izpilddirektors Toms Jurjevs uzskata, ka arvien samazinās to cilvēku skaits, kuri nekad nav izmantojuši ātros kredītus, kas, viņaprāt, liecina par uzticēšanās pieaugumu ātro kredītu firmām. Tikmēr uzņēmumā "ARJ Group" intereses kāpumu par ātrajiem kredītiem skaidroja ar banku un citu lielo kreditoru lojalitātes kritumu pret saviem klientiem. "Lai neiekļūtu parādnienu sarakstos, cilvēki ir spiesti vērsties pie ātro kredītu firmām. Turklāt, pienākot rudenim, klientu kļūst aizvien vairāk. Vasarā cilvēki izdzīvo ar to, ko nopelnījuši ārzemēs un sezonas darbos, bet rudenī sākas apkures izdevumi," pieprasījuma kāpumu pamato "ARJ Group". Tuvākās ātro kredītu nozares perspektīvas, pēc uzņēmēju domām, ir saistītas ar risku kontroles paaugstināšanu.

Portāls "Gudriem.lv", savā mājaslapā aptaujājot 2644 respondentus, noskaidrojis, ka cilvēku īpatsvars, kuri nekad nav ņēmuši kredītu, patlaban veido 14%. Pērn veiktajā aptaujā 27% respondentu norādīja, ka nekad nav ņēmuši ātros kredītus. Ņem arī, lai izdzīvotu līdz algai. Pērn 35% aptaujāto norādīja, ka ātro kredītu ņēmuši, lai izdzīvotu līdz nākamajai algai, šogad šādu ātro kredītu ņēmēju īpatsvars sarucis līdz 15%. Tikmēr pieaudzis to respondentu skaits, kuri ātro kredītu izmanto kārtējā hipotekārā kredīta vai līzinga maksājuma segšanai, kā arī dārgu mājas preču iegādei. Aptaujas rezultāti liecina, ka visbiežāk cilvēki ātro kredītu noformē, jo viņiem trūkst līdzekļu hipotekārā kredīta vai līzinga maksājumiem - šogad tā norādījuši 20%

⁵⁴ LĀKDA: Jaunā aizdevēju tendence, 2005.gada marts. [skatīts 2012.g. 19.martā]. Pieejams: <http://www.lakda.lv/index.php?page=sakums>

respondentu iepretim 16% pērn. Dārgas mājas preces iegādei ātro kredītu ņem 18% respondentu (pērn 11%), un tikpat liela daļa, lai atdotu parādus draugiem vai paziņām (pērn 10%). 2% pirms gada aptaujāto ātro kredītu ņēma ceļošanai, bet šogad tādu respondentu skaits pieaudzis līdz 14%.⁵⁵

Ātro kredītu nozares pārstāvis apstiprināja, ka pieprasījums pēc ātrajiem kredītiem gada laikā ievērojami pieaudzis – izsniegto kredītu apjoms pieaudzis par 100-150%. To visvairāk ietekmējis tas, ka procentu likmes gada laikā samazinājušās pat divas reizes. „Tas padarījis kredītus pieejamākus,” stāsta SMScredit.lv pārstāvis Alberts Pole, „Ja pirms gada kredīta ar 30 dienu termiņu un summu 100 Ls cena bija 20-30Ls, tad šobrīd kredītņēmēji procentos samaksā 10-20 Ls.”

Ātro kredītu ņemšanas nosacījumu analīze parāda interesantu tendenci: kredītu procentu likmes dažādās kompānijās svārstās no 150-200% gadā. Piemēram, ja cilvēks noformē pirmo aizņēmumu 100 Ls uz 3 nedēļu termiņu, tad vietnē gudriem.lv redzams, ka 19 ātro kredītu devēju vidū vislētākā kredīta procentu likme ir 195% gadā, bet visdārgākā – 347% gadā. Pie tam ir 3-4 kompānijas, kas, lai piesaistītu klientus, pirmo reizi aizņemoties, piedāvā bezprocentu kredītu. Kompānijas pārstāvis skaidro, ka gada laikā nozarē notikušas izmaiņas – daži ātro kredītu devēji tirgu atstājuši, bet to vietā nākuši jauni spēlētāji, kuri spiesti piesaistīt klientus, piedāvājot īpaši izdevīgus nosacījumus. Tas var izraisīt tālāku procentu likmju samazināšanos. Eksperti prognozē, ka likmes varētu samazināties vēl par 30-40%.

Parasta ātro kredītu ņēmēja portrets: jauns vīrietis vecumā no 20 līdz 40 gadiem ar vidējo algu 200 - 300 Ls. Tomēr pēc Greencredit pārstāvja Maksima Ivanova novērojumiem pēdējā laikā ātrie kredīti kļūst populāri cilvēkiem vecumā no 40 līdz 60 gadiem, kuri vēl pirms gada ne visai uzticīgi izturējās pret šo kreditēšanas veidu. Visbiežāk kredītņēmēji aizņemas nelielas summas – līdz 100 Ls uz laiku līdz 1 mēnesim. Šī iemesla dēļ lielās kompānijas, kas jau ilgi darbojas šajā tirgū, darbojas ar lielākām summām un gatavi piedāvāt kredītus uz garāku termiņu. Piemēram, Open Credit vidējā kredīta summa ir 100-200 Ls (var aizņemties pat līdz 1000 Ls), tajā pašā laikā jaunā kompānija Greencredit piedāvā aizņemties līdz 75 Ls. Kompānija SMScredit.lv atzīmē divas pēdējā laika tendences: pēdējā laikā cilvēki biežāk aizņemas pavisam nelielas summas 20-50 Ls, tāpat daudz vairāk cilvēku ar ātro kredītu palīdzību sedz citu savu kredītu ikmēneša maksājumus.⁵⁶

⁵⁵ Financenet.lv: Palielinājusies interese par ātrajiem kredītiem, 2011.gada 3.novembris. [skatīts 2012.g. 20.martā]. Pieejams: <http://www.financenet.lv/nozares/398151-palielinajusies-interese-par-atrajiem-kreditiem>

⁵⁶ Gudriem.lv: Informācija preseī, 2010.gada 11.novembris. [skatīts 2012.g. 20.martā]. Pieejams: <http://www.gudriem.lv/pdf/Atros-kreditus-parsvara-nem-lai-izdzivotu-lidz-nakamajai-algai-vai-izbraukt-no-valstis.pdf>

Ņemot vērā augstāk minēto informāciju, aptauju rezultātus, ekspertu viedokļus, arī autore uzskata, ka arī turpmāk šī nozare attīstīsies, protams, mainot darbības nianses, pielāgojoties apstākļiem un konkurencei, bet tik un tā ieņemot augšupejošu attīstības tendenci. Lai precizētu nozares sakārtoību un tās lielāku pārraudzību, autore nākošajā nodaļā apskatīs, kādi normatīvie akti regulē šo nozari, kādas izmaiņas ir veiktas un kas jauns ir nācis klāt.

3.3. Nozares tiesiskais regulējums

Īstermiņa ātro aizdevumu nozare ir jauna, kas uzņem savus attīstības tempus. Tas atspoguļojas arī šīs nozares tiesiskajā regulējumā. Līdz 2011. gada rudenim šī nozare no tiesiskā viedokļa tika minimāli pārraudzīta. Attīstoties šai nozarei, lai panāktu strukturētu, visiem dalībniekiem vienotu un saprotamu darbību, lai nepieļautu atsevišķu nozarē strādājošo uzņēmumu visatļautību, valsts valdība nonāk pie lēmuma ieviest izmaiņas likumdošanā un tiek izstrādātas jaunas likuma normas tādas, kas nodrošinātu lielāku kontroli pār šo nozari.

2011. gada 29. martā valdība apstiprināja jaunus noteikumus „Noteikumi par kārtību, kādā izsniedz, pārreģistrē, aptur un anulē speciālo atļauju (licenci) patērētāju kreditēšanas pakalpojumu sniegšanai un maksā valsts nodevu par speciālās atļaujas (licences) izsniegšanu un pārreģistrāciju, kā arī prasībām kapitālsabiedrībai speciālās atļaujas (licences) saņemšanai”, kas noteica prasības ātro aizdevēju uzņēmumiem un licenču izsniegšanas kārtību šiem uzņēmumiem.

2011. gadā Saeima apstiprina izmaiņas Patērētāju tiesību aizsardzības likumā, kur 8. pants nosaka kārtību, ka kapitālsabiedrības drīkst sniegt kreditēšanas pakalpojumus patērētājam tikai tajā gadījumā, kad tās ir saņēmušas speciālu atļauju (licenci). Šie noteikumi stājās spēkā 2011. gada 1. novembrī. Par šīs licences izsniegšanu ir atbildīgs Patērētāju tiesību un aizsardzības centrs (PTAC), kas arī veic informācijas apkopošanu un regulāru tās atjaunošanu par tiem uzņēmumiem, kam ir iegūta šī licence un, kas ir tiesīgi veikt saimniecisko darbību šajā nozarē. Uz doto brīdi uzņēmumi, kas strādā šajā nozarē un kuri ir saņēmuši speciālo atļauju (licenci) patērētāju kreditēšanas pakalpojumu sniegšanai ir 48.⁵⁷

Šīs izmaiņas likuma normā paredz, ka par licences saņemšanu nebanku kreditoriem katru gadu ir jāmaksā 50 000 latu un ikgadēja licences pagarināšana maksā 10 000 Ls.⁵⁸

⁵⁷ PTAC: Kapitālsabiedrības, kuras saņēmušas speciālo atļauju (licenci) patērētāju kreditēšanas pakalpojumu sniegšanai, 2012. [skatīts 2012.g. 20.martā]. Pieejams: <http://www.ptac.gov.lv/page/535>

⁵⁸ Noteikumi par kārtību, kādā izsniedz, pārreģistrē, aptur un anulē speciālo atļauju (licenci) patērētāju kreditēšanas pakalpojumu sniegšanai un maksā valsts nodevu par speciālās atļaujas (licences) izsniegšanu un pārreģistrāciju, kā arī prasībām kapitālsabiedrībai speciālās atļaujas (licences) saņemšanai, Latvijas Vēstnesis, MK noteikumi Nr.245, 2011.gada 29.marts. [skatīts 2012.g. 20.martā]. Pieejams: <http://www.likumi.lv/doc.php?id=228147/>

Papildus šīm normām, Ekonomikas ministrija veica izmaiņas Komerclikumā, kas noteica minimālo nebanku kreditoru pamatkapitāla apjomu 300 000 latu.⁵⁹

Pateicoties šo normu ieviešanai, nozarē strādājošo skaits saruka līdz 48, tādā veidā atstājot tikai spēcīgākos tirgus spēlētājus, kā arī izslēdza iespēju ienākt tirgū negodīgiem un neprofesionāliem uzņēmumiem.

Papildus iepriekš minētajām likuma normām, ātro aizdevēju nozari regulē vēl šādas likuma normas:

6. 2010.gada 28. decembra Ministru Kabineta noteikumi Nr.1219 „Noteikumi par patērētāja kreditēšanu”;
7. 2004. gada 21. decembra Ministru Kabineta noteikumi Nr.1037 "Noteikumi par distances līgumu par finanšu pakalpojumu sniegšanu”;
8. 1999.gada 18.marta likums "Patērētāju tiesību aizsardzības likums”;
9. 1937.gada 28.janvāra likums "Civillikums”.

Autore secina, ka uzņēmējdarbības attīstībā būtiska loma ir likumdošanai, tā nodrošina patērētāju interešu aizsardzību, ierobežo un kontrolē uzņēmumu darbību, nepieļauj pretlikumīgas darbības veikšanu, nolūkā gūt peļņu. Arī pēc šīs nodaļas apskatīšanas autore secina to, ka nozare attīstās un tai ir perspektīvas attīstīties arī turpmāk, tā kā tiek ieviestas jaunas likuma normas, kas iepriekš nebija bijušas. Attīstoties nozarei arī turpmāk, ir iespējamās kādas izmaiņas vai precizējumi likuma normās ar nolūku vēl vairāk pārraudzīt un sakārtot ātro aizdevēju darbību.

Izpētot un izanalizējot nozares attīstības tendences un attīstības perspektīvas, kā arī nozares tiesiskos regulējumus, autore tālāk darbā aprakstīs AS „credit4u.lv” pakalpojumu raksturojumus, uzsverot tā īpašības, kvalitāti un cenu, kā arī tiks uzskaitīti svarīgākie uzņēmuma piegādātāji.

⁵⁹ Komerclikuma spēkā stāšanās kārtības likums, Latvijas Vēstnesis, 2002.gada 1.janvāris. [skatīts 2012.g. 20.martā]. Pieejams: <http://www.likumi.lv/doc.php?id=56945>

4. Uzņēmuma darbības raksturojums, pakalpojumi

Šajā nodaļā autore aprakstīs uzņēmuma AS „credit4u.lv” sniegtos finanšu pakalpojumus. Tiks sniegts detalizēts sniegtā pakalpojuma apraksts. Autore aprakstīs uzņēmuma sniegtā pakalpojuma unikalitāti, ar ko atšķirsies AS „credit4u.lv” pakalpojumi no nozarē konkurējošo uzņēmumu pakalpojumiem. Tiks uzsvērtā pakalpojuma kvalitāte, kā arī izanalizēta cenu politikas stratēģija. Būtiski ir saprast kā uzņēmuma pakalpojumi tiks piedāvāti patērētājiem, tāpēc autore apskatīs uzņēmuma sniegtā pakalpojuma izplatīšanas veidus. Un visbeidzot tiks aprakstīti un uzskaitīti potenciālie uzņēmuma AS „credit4u.lv” sadarbības partneri un piegādātāji.

4.1. Uzņēmuma pakalpojumu raksturojums

Pirms uzņēmējdarbības sākšanas uzņēmējam ir skaidri jāzina, ko viņš ražos vai kādus pakalpojumus sniegs. Tādēļ ir jānoskaidro šādi jautājumi:

- vai ražotā produkcija vai sniegtais pakalpojums būs kādam nepieciešams;
- kas vēlēšies un varēs nopirkt šo produkciju vai pakalpojumu;
- ar ko tā būs labāka par citu ražotāju tādu pašu produkciju / pakalpojumu;
- kur pārdot savu produkciju / pakalpojumu;
- kā informēt nākamos pircējus par produkciju / pakalpojumu.⁶⁰

Pakalpojums ir ekonomiskas darbības veids, kas sniedz kādu labumu un kas izpaužas darba, konsultāciju, vadīšanas prasmes un tamlīdzīgā veidā.

Var teikt, ka pakalpojums ir:

- darbs, ko kaut kāda persona veic citas personas labā, nodrošinot šai personai (juridiskai vai fiziskai) nepieciešamo labumu
- komercdarbības veids, kas izpaužas kā palīdzības sniegšana pārdošanā, kā konsultācija, kā ekspertīze;
- pēcpārdošanas palīdzība klientam preces lietošanas laikā.⁶¹

Lai sekmīgi realizētu pakalpojumu, vispirms ir jānoskaidro, kāds pakalpojums ir nepieciešams tirgū. Jāizpēta piedāvāto pakalpojumu tirgus, jāanalizē mikro un makro vide. Šāda analīze var palīdzēt atrast tirgus nišu.

⁶⁰ Abizāre Vēsma, Uzņēmējdarbības pamati, Mācību palīglīdzeklis, Ozolnieki: Jēkabpils Agrobiznesa koledža, 2003., 241.lpp. [skatīts 2012.g. 21.martā]. Pieejams: http://www.llkc.lv/upload_file/400445/uznemejdarbiba.pdf

⁶¹ Niedrītis Jānis Ēriks. Mārketingis: Kā labāk saprasties ar pircējiem un gūt peļņu, Rīga: Biznesa augstskola Turība, 2005., 408.lpp., - 171.lpp.

Tirgus niša ir pastāvošā tirgus sektors, pozīcija, kuru uzņēmējs vēlas iekarot. Tā ir kāda tukša vieta attiecīgā pakalpojuma tirgū. Tirgus niša var atspoguļot tās specifiskās pakalpojuma īpašības vai priekšrocības, ar kuru palīdzību var konkurēt, tos īpašos iemeslus, kāpēc pircējs tam dos priekšroku salīdzinājumā ar konkurenta sniegtajiem pakalpojumiem.

Pakalpojuma diferenciacija ir pakalpojuma atšķirības panākšana līdzīgu pakalpojumu vidū. Tas ir viens no paņēmieniem, kā veidot savu tirgus nišu. Pakalpojumam ir jāatšķiras no citiem. Ja trūkst atšķirību, klientam būs maz iemeslu vai to nebūs vispār izvēlēties šo pakalpojumu konkurējošo vidū.⁶²

Pēc izmaiņām likumdošanā, kad ieviesa speciālo atļauju (licenci) nebanku kreditētājiem, kā arī noteica minimālā pamatkapitāla lielumu 300 000 latu, daudzi šajā nozarē strādājošie uzņēmumi bija spiesti atstāt tirgu, tā kā viņiem nebija iespējas izpildīt šos nosacījumus. Milzīgā konkurence uz doto mirkli saruka līdz 48 nozarē strādājošiem uzņēmumiem, kas izpilda visus iepriekš minētos nosacījumus un drīkst veikt saimniecisko darbību. Neskatoties uz to, ka konkurence ir būtiski mazinājusies, tā tik un tā pastāv. Tirgū ir daudz stipru spēlētāju ar kuriem būs jārēķinās ieejot tirgū jaunam uzņēmumam.

Uzņēmumam AS „credit4u.lv”, lai iekarotu tirgus nišu, ir jāpiedāvā diferencēts pakalpojums, proti, tam ir jābūt atšķirīgam no tirgū jau esošiem pakalpojumiem.

Kā jau iepriekš autore minēja, šobrīd ātro kredītu nozarē darbojas 48 uzņēmumi, taču to skaitā ir tādi uzņēmumi, kas sniedz kredītus pret kustamas lietas ķīlu, uzņēmumi, kas apkalpo klientus tikai savās filiālēs, līzings kompānijas un lombardi. Tā kā uzņēmums AS „credit4u.lv” sniegs īstermiņa ātros aizdevumus ar interneta starpniecību, tad autore uzskatīja par svarīgu izanalizēt tikai tos 11 nozarē strādājošos uzņēmumus, kas jau sniedz šāda veida pakalpojumus.

Veicot detalizētu šo 11 nozarē strādājošo uzņēmumu sniegtos pakalpojumus, uzņēmumam AS „credit4u.lv” tika izveidots tāds sniegtā pakalpojuma profils, kas būs konkurētspējīgs un ļaus iegūt uzņēmumam tirgus daļu.

Uzņēmuma pakalpojuma **unikalitāte**:

- Darba laiks: 24h/diennaktī
- Pirmais aizdevums līdz 150 LVL – BEZ MAKSAS!!!
- Lojālo klientu programma – Iespēja saņemt papildus aizdevumu, neatmaksājot esošo.
- Bonusu sistēma – Uzaicini draugu, nopelni naudu!
- Personīgais finanšu plānotājs.

⁶² Abizāre Vēsma, Uzņēmējdarbības pamati, Mācību palīglīdzeklis, Ozolnieki: Jēkabpils Agrobiznesa koledža, 2003., 241.lpp. [skatīts 2012.g. 21.martā]. Pieejams: http://www.ilkc.lv/upload_file/400445/uznemejdarbiba.pdf

Uzņēmuma AS „credit4u.lv” sniegtais pakalpojums no nozarē esošajiem atšķirsies un būs unikāls ar to, ka pakalpojums būs pieejams 24 stundas diennaktī. Neviens no nozarē strādājošiem uzņēmumiem šādu iespēju nepiedāvā. Nozarē vidējais pakalpojuma saņemšanas laiks ir no pulksten 08:00 līdz 21:00, svētku dienās un brīvdienās tiek piedāvāts vēl īsāks pakalpojuma saņemšanas laiks vai arī pat vispār netiek piedāvāts.

Tikai 60% no nozarē strādājošiem uzņēmumiem piedāvā pirmo aizdevumu bez procentiem, arī AS „credit4u.lv” pirmo aizdevumu līdz 150 latiem būs iespējams aizņemt bez procentiem. Būtisks fakts ir arī tāds, ka lielākā daļa uzņēmumu piedāvā konkrētas aizdevumu summas, taču AS „credit4u.lv” piedāvās klientiem jebkuru summu no 1 lata līdz 150 latiem.

Papildus esošajiem nosacījumiem, klientu piesaistīšanas nolūkā, uzņēmums piedāvās bonusu sistēmas un lojālo klientu programmas. Bonusu sistēma paredz to, ja esošais klients piesaista jaunu klientu, tad viņš savā kontā nopelna 5 latus, jo vairāk piesaistīto klientu, jo lielāka nopelnītā summa. Lojālo klientu programma savukārt paredz iespēju tiem uzņēmuma klientiem, kas jau vairākkārtīgi ir aizņēmušies un laikā atmaksājuši savus aizdevumus, turpmāk saņemt papildus aizdevumu summas neatmaksājot esošo. Arī šādu opciju reti kurš nozarē strādājošais uzņēmums piedāvā. Parasti jaunu aizdevumu ir iespējams saņemt tikai atmaksājot esošo.

Katram cilvēkam ir būtiski plānot savu budžetu, tādā veidā paaugstinot finansiālo drošību. Budžets ir arī jāplāno, jo:

- tas palīdz saprast, cik daudz tiek pelnīts un cik daudz tiek tērēts;
- tā var atrast veidus, kā samazināt tēriņus un ietaupīt;
- šādi vari sākt krāt – izveidot uzkrājumus neparedzētām situācijām, kā arī īstenot kādu sapni neaizņemoties;
- rodas psiholoģiska drošība, jo būs zināms, cik daudz ir pieejama nauda un nevajadzēs uztraukties, vai tās pietiks līdz nākamajai algai.⁶³

Lai labāk izprastu naudas plūsmu un veiksmīgāk plānotu tēriņus AS „credit4u.lv” saviem pastāvīgajiem klientiem piedāvās personīgo finanšu plānotāju.

AS „credit4u.lv” sniegs finanšu pakalpojumus. Uzņēmums piedāvās Latvijas iedzīvotājiem vecumā no 20 līdz 65 gadiem īstermiņa ātros aizdevumus, uz termiņu līdz 30 dienām un maksimālo aizdevuma summu līdz 300 Ls.

AS „credit4u.lv” **pakalpojuma raksturojums:**

- Aizdevuma summas:
 1. aizdevums: līdz 150 LVL
 2. aizdevums: līdz 200 LVL

⁶³ Naudas plānošanas centrs: Kāpēc nepieciešama budžeta plānošana? [skatīts 2012.g. 21.martā]. Pieejams: http://www.vissparnaudu.lv/lv/helpyou/budzeta_planoshana/kapec_nepiecieshama.html

3. aizdevums un turpmāk: līdz 300 LVL

- Aizdevuma termiņš: līdz 30 dienām
- Iespēja pagarināt aizdevumu uz: 7, 14 un 30 dienām
- Aizdevuma saņemšanas process:
 1. reģistrācija www.credit4u.lv
 2. reģistrācijas maksas (0.01 LVL) pārskaitīšana
 3. pieteikšanās vēlamajai aizdevuma summai.

Aizņemoties pirmo reizi, risku mazināšanās nolūkos, uzņēmums saviem klientiem piedāvās aizdevumu summas līdz 150 latiem. Kad pirmais aizdevums būs laikus atmaksāts, klientiem tiks palielināts kredītlimits un otro aizdevumu klients varēs jau saņemt līdz 200 latiem. Pēc laikus atmaksāta otrā aizdevuma, klienta kredītlimits jau tiks palielināts līdz 300 latiem. Tātad aizņemoties tikai trešo reizi klientam būs pieejama maksimālā aizdevuma summa. Šī shēma ļaus iepazīt klientu, viņa maksāšanas principus un spēju segt savas saistības. Ar šīs shēmas palīdzību uzņēmums mazinās riskus ciets lielus zaudējumus, ļaus izvairīties no negodīgiem klientiem un veidot sadarbību tikai ar „labiem” klientiem.

Aizdevuma izsniegšanas termiņš ir līdz 30 dienām, ja šo 30 dienu laikā klients apzinās, ka nespēs atmaksāt visu aizņēmuma summu, uzņēmums piedāvās klientam atlikt maksājumu vēl uz 7, 14 vai 30 dienām bez jebkādam soda sankcijām.

Aizņemšanās process ir maksimāli atvieglots. Pirmā aizņemšanās reize prasīs nedaudz ilgāku laiku, taču turpmāk uzņēmums garantē saviem klientiem aizdevuma izsniegšanu 15 minūšu laikā. Reģistrācija notiek uzņēmuma mājas lapā www.credit4u.lv, kurā klients norāda savus personas datus un kurā elektroniski iepazīstas, piekrīt un apstiprina aizdevuma līguma nosacījumus. Lai pārbaudītu klienta norādīto datu patiesumu, klientam ir jāpārskaita reģistrācijas maksa 0.01 lats no sava personīgā norēķinu konta uz uzņēmuma norēķinu kontu. Kad reģistrācija ir apstiprināta, klients var pieteikties aizdevumam, zvanot uz klientu apkalpošanas tālruni, kur tiks pieņemts pieteikums vai vienkārši nosūtīt īsziņu.

Lai saņemtu aizdevumu, uzņēmums izvirza sekojošas **prasības aizņēmējam**:

- LR iedzīvotājs;
- Vecums: 20 līdz 65 gadi;
- Pozitīva kredītvēsture;
- Atvērts konts kādā no Latvijas bankām;
- Aktīvs mobilā tālruņa pieslēgums.

Tikai tad, ja klients atbildēs visām augstāk minētajām prasībām, aizdevums tiks piešķirts.

Mūsdienīgs priekšstats par kvalitāti balstās uz patērētāju prasību un vēlmju pilnīgākas apmierināšanas principu. Kvalitāte ir komplekss jēdziens, kas raksturo visas darbības puses:

stratēģijas izstrādi, procesu izstrādi, procesu organizāciju, mārketingu utt. Svarīgākā kvalitātes sistēmas sastāvdaļa ir produkta – preces / pakalpojuma kvalitāte.⁶⁴

Pakalpojuma kvalitāte ir nepastāvīga un var mainīties ļoti plašā diapazonā – atkarībā no tā, kas, kur un kad šo pakalpojumu sniedz. Pakalpojumu parasti sniedz cilvēki, un cilvēku uzvedību kontrolēt ir krietni grūtāk, nekā mehānismu darbību.

Pakalpojuma kvalitāte ir atkarīga no:

- uzņēmuma personāla un klienta sadarbības, kā arī no darbinieku savstarpējās sadarbības;
- personāla spējas noteiktā laikā vai pat nekavējoties reaģēt uz klienta prasībām viņa apkalpošanas brīdī un nepieciešamības gadījumā veikt korekcijas šajā procesā. Tātad darbiniekam ir teicami jāpārzina pielietojamie materiāli, tehnoloģiju iespējas un cilvēka, mērķa pircēja psiholoģija.⁶⁵

Pakalpojuma kvalitāti galvenokārt nosaka patērētāju subjektīvais vērtējums:

- uzticēšanās;
- ticamība;
- pieejamība;
- sazināšanās;
- pakalpojuma līmenis;
- pieklājība;
- sapratne;
- pakalpojuma sniegšanas vide.

Pakalpojuma sniedzējam būtu jāasniedz maksimālais iespējamais pakalpojuma kvalitātes līmenis, maksimāli efektīvi izmantojot visus resursus, apmierinot klientu prasības tādā veidā, lai maksimālo labumu gūtu gan klients, gan pakalpojuma sniedzējs. Lai to nodrošinātu, uz pakalpojuma kvalitāti jābūt vērstai visai uzņēmuma darbībai. Un kvalitātei ir jābūt nodrošinātai visos uzņēmuma procesos.⁶⁶

Augstākajai pārvaldībai ir jānodrošina, lai kvalitātes mērķi, tai skaitā pakalpojumam izvīrītās prasības tiktu noteiktas organizācijas attiecīgajos līmeņos un funkcijās. Kvalitātes mērķiem ir jābūt mērāmiem un jāatbilst kvalitātes politikai. Bez kvalitātes mērķu noteikšanas pilnveidošanās zaudē orientierus. Ja nav skaidri formulēti izmērāmie mērķi, tad gandrīz jebkura darbība būs apmierinoša. Kvalitātes mērķi ir kā bāka, kas norāda nepieciešamo virzienu un dod

⁶⁴ Forands Ilgvars. Biznesa vadības tehnoloģijas, Rīga: Latvijas Izglītības fonds, 2004., 330.lpp. – 119.lpp.

⁶⁵ Niedrītis Jānis Ēriks. Mārketing: Kā labāk saprasties ar pircējiem un gūt peļņu, Rīga: Biznesa augstskola Turība, 2005., 408.lpp., - 176.lpp.

⁶⁶ Rurāne Marita. Uzņēmējdarbības organizācija un plānošana, Rīga: Biznesa augstskola Turība, 2002., 336.lpp., - 190.lpp.

iespēju noteikt, kā organizācija darbojas. Tie palīdz noteikt darbības efektivitāti un sniedz darbiniekiem informāciju par sasniedzamo līmeni.

Nosakot mērķus vairāk būtu jāapsver šie līmeņi:

- Uzņēmuma līmenis. Šajā līmenī tiek noteikti uzdevumi, lai sasniegtu iedomāto vīziju (organizācijas nākotnes skatījumu), kā arī tiek noteikti ilgtermiņa mērķi, kurus raksturo klientu un darbinieku uztvere par uzņēmumu, darbības ģeogrāfija, tirgus daļa utt.
- Procesu līmenis. Šajā līmenī mērķiem jābūt saistītiem ar notiekošajiem procesiem – to efektivitāte, stabilitāte, prognozēšanu, resursu patēriņu, kontroli, vadību. Šeit varētu akcentēt kļūmju samazināšanu, operativitātes palielināšanu informācijas apstrādē, jaunu tehnoloģiju un darba paņēmieni ieviešanu utt.
- Pakalpojuma līmenis. Šī līmeņa mērķi parasti saistās ar pakalpojuma izpildījumu. Tos nosakot, jāņem vērā klientu esošās un nākotnes vajadzības, pakalpojuma īpašības, konkurentu piedāvājumus un iespējas, tirgus tendences.
- Darbinieku līmenis. Mērķi šajā līmenī ir saistīti ar darbinieku iemaņu, zināšanu, prasmju, izglītības pilnveidošanu.⁶⁷

Uzņēmumā AS „credit4u.lv” tiks izstrādāta pakalpojuma kvalitātes vadības sistēma, orientējot visu uzņēmuma darbību tā, lai gūtu iespējami maksimālo pakalpojuma kvalitātes līmeni. Kvalitātes nodrošināšanai, uzņēmumā tiks iesaistīti visi darbības līmeņi un maksimāli efektīvi tiks izmantoti visi resursi.

Uzņēmuma AS „credit4u.lv” **pakalpojuma kvalitātes** priekšnosacījumi:

- Izstrādāt un noteikt uzņēmuma misiju, vīziju un vērtības.
- Izstrādāt un noteikt īstermiņa un ilgtermiņa mērķus.
- Ētikas kodekss.
- Izstrādāt stratēģisko plānu.
- Iegūt kvalitātes vadības sistēmas ISO 9001 sertifikātu.

Uzņēmumā tiks definētas uzņēmuma misija, vīzija un vērtības, kur misija noteiks uzņēmuma būtību, kāpēc tāds uzņēmums pastāv, savukārt vīzija paskaidros uzņēmuma skatījumu ilgtermiņā un visbeidzot vērtības definēs uzņēmuma kopējas iezīmes darbības realizācijai.

Lai uzņēmums sasniegtu augstus darbības rezultātus, ir nepieciešams noteikt mērķus. Mērķi dalās ilgtermiņa un īstermiņa mērķos. Uzņēmumā tiks izstrādāti ilgtermiņa mērķi un lai realizētu šo mērķu sasniegšanu, uzņēmumā arī tiks izstrādāti īstermiņa mērķi.

⁶⁷ Kvalitātes vadības sistēmu ieviešana uzņēmumos: [buklets] / B/O, SIA Latvijas Kvalitātes asociācija, Latvijas Standarts. [skatīts 2012.g. 21.martā]. Pieejams: <http://liepaja.biblioteka.lv/Alise/en/book.aspx?id=36312>

Uzņēmumā tiks izstrādāts ētikas kodekss, kura pamatā būs šādas uzņēmuma vērtības - profesionalitāte, godīgums, cieņa, atbildība un lojalitāte. Ētikas kodekss tiks noteikts ar mērķi, lai visiem uzņēmuma darbiniekiem noteiktu vienādus rīcības standartus, kas būs noteikti saskaņā ar uzņēmuma kopējo attīstības stratēģiju. Tas palīdzēs ne tikai veicināt AS „credit4u.lv” reputāciju, bet arī pilnveidot personīgās prasmes un vērtības ikvienam uzņēmuma darbiniekam.

Lai nodrošinātu uzņēmuma izaugsmi un attīstību, tiks izstrādāts stratēģiskais plāns. Par šī plāna izstrādi būs atbildīga uzņēmuma valde. Valde pieņems svarīgus lēmumus, kam ir liela nozīme uzņēmuma panākumu nodrošināšanā un konkurētspējīgas priekšrocības radīšanā starp nozarē esošajiem uzņēmumiem. Stratēģiskais plāns būs uzņēmuma galvenais plāns, kas ietvers lēmumus par resursu sadali, prioritātes virzieniem un aktivitātēm, lai sasniegtu stratēģiskos mērķus. Tas ietvers detalizētas aktivitātes, lai sasniegtu organizācijas izvirzītos mērķus. Stratēģiskais plāns noteiks organizācijas rīcību, ja mainīsies vide un apstākļi, kurā tas darbosies. Tas paredzēs, kā izmantot rīcībā esošos resursus, kādas aktivitātes jāveic, lai izveidotu vienotu un spēcīgu uzņēmuma organizāciju, kas virzīta uz mērķu sasniegšanu.

Uzņēmums AS „credit4u.lv” jau šobrīd plāno savu darbību orientēt uz ilgstošu un abpusēji izdevīgu sadarbību ar katru klientu, tāpēc uzņēmumā nepārtraukti būs jā rūpējas par sniegtā pakalpojuma un servisa kvalitāti. Šī iemesla dēļ, nākotnē ir plānots iegūt Kvalitātes vadības sistēmas ISO 9001 sertifikātu, kā uzmanība ir vērsta uz klientu apmierinātību, procesu vadību, pastāvīgu uzņēmuma pilnveidošanos.

Produkta cenas noteikšana ir viens no svarīgākajiem uzņēmuma lēmumiem. Cena ir pakalpojuma visredzamākā pazīme, tā informē par kvalitātes un vērtības līmeni. Ar cenu visstraujāk var reaģēt uz pieprasījumu.⁶⁸

Cena ir viens no svarīgākajiem preces vai pakalpojuma elementiem ar augstu sarežģītības pakāpi. Preču atšķirība veicina dažādu pieeju, metožu un instrumentu izmantošanu cenu veidošanas procesā.

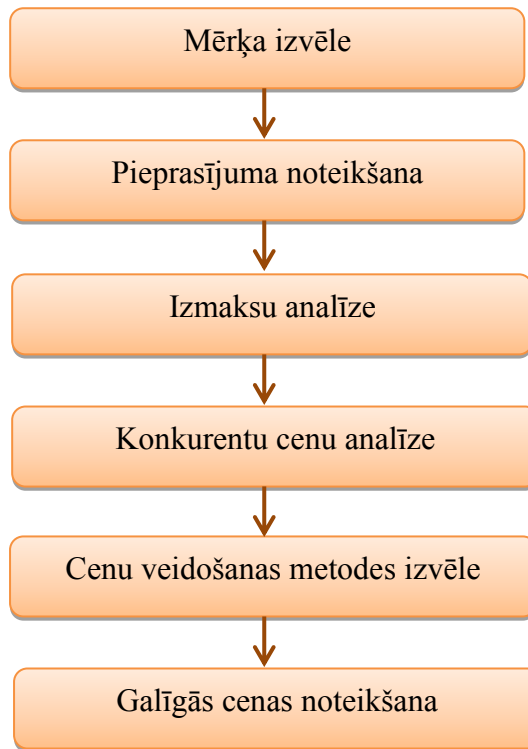
Cena ir produkta vērtība naudas izteiksmē, proti, patērētāju maksa par produkta lietošanas rezultātā iegūto patēriņa labumu.

Cenu veidošanas koncepcija ir cenu noteikšanas faktoru, principu, metožu un aprēķinu kopa.⁶⁹

⁶⁸ Abizāre Vēsma, Uzņēmējdarbības pamati, Mācību palīglīdzeklis, Ozolnieki: Jēkabpils Agrobiznesa koledža, 2003., 241.lpp. [skatīts 2012.g. 22.martā]. Pieejams: http://www.lkc.lv/upload_file/400445/uznemejdarbiba.pdf

⁶⁹ Gaile-Sarkane Elīna. E-mārketinga pamati. Rīga: Rīgas Tehniskā universitāte, 2005., 232.lpp. – 58.lpp.

Cenu veidošanā var izdalīt sešus pamatposmus:



4.1.attēls Cenu veidošanas posmi⁷⁰

Pirmajā posmā ikvienam uzņēmumam vispirms ir jānosaka, kāds ir tā mērķis, pārdodot konkrēto produktu. Ja ir skaidri formulēts mērķis un precīzi noteikta produkta realizācija tirgū, vieglāk ir noteikt cenu.

Otrais posms ietver pieprasījuma noteikšanu, t.i., uzņēmums izpēta piedāvātās preces pieprasījumu tirgū.

Trešajā posmā jānosaka ražotās produkcijas pašizmaksa, t.i., uzņēmuma ražošanas izmaksas.

Ceturtajā posmā uzņēmumam rūpīgi jāizpēta un jāizanalizē konkurentu preču cenas, jo konkurentu cenas un to tirgus reakcijas ietekmē uzņēmuma cenas noteikšanu savai produkcijai.

Piektais posms – cenu veidošanas metodes izvēle. Ja ir zināms tirgus pieprasījums, aprēķināta izmaksu summa un zināmas konkurentu cenas, uzņēmums var noteikt savas preces cenas.⁷¹

Jebkuram uzņēmumam ir jāizlemj, kādu mērķi tas vēlas sasniegt, ražojot konkrētu preci vai piedāvājot pakalpojumu. Pastāv trīs mārketinga cenu politikas pamatmērķi:

⁷⁰ Caurkubule Ž. Mārketinga: Lekciju kurss-konspēkts un kontroluzdevumi neklātienē un distanta apmācībai, Rīga: Psiholoģijas augstskola, Baltijas Krievu institūts, 2005., 104.lpp. – 44.lpp.

⁷¹ Caurkubule Ž., Višņevska A. Mārketinga pamati, Rīga: Merkūrijs Lat, 2006., 176.lpp., - 96.lpp.

1. **Noieta nodrošinājums.** To uzņēmumu galvenais mērķis, kuras savu darbību īsteno asas konkurences apstākļos. Šā mērķa īstenošanai uzņēmums parasti samazina cenas, lai varētu pārņemt lielāku tirgus daļu un līdz ar to palielinātu noieta apjomu.
2. **Ienākumu maksimizācija.** Izvēloties šo mērķi, uzņēmums dod pieprasījuma un izdevumu novērtējumu atkarībā no dažādiem cenu apstākļiem un izvēlas tās cenas, kuras spēj nākotnē nodrošināt maksimālo peļņu.
3. **Tirgus noturēšana.** Šā mērķa uzdevums ir ļaut uzņēmumam saglabāt patreizējo stāvokli tirgū, vai arī radīt labvēlīgus apstākļus tā darbībai. Pie tam, uzņēmums dara visu iespējamo, lai novērstu noieta kritumu un konkurences saasināšanos: tas rūpīgi kontrolē situāciju tirgū, cenu dinamiku, jaunu preču parādīšanos, konkurentu rīcību. Uzņēmums nepieļauj pārmērīgu savas produkcijas cenu paaugstinājumu vai samazinājumu un cenšas samazināt ražošanas un realizācijas izmaksas.⁷²

Cenu politika ir uzņēmuma cenu veidošanas stratēģijas pamats. Savukārt cenu stratēģija ir daļa no kopējās uzņēmuma attīstības stratēģijas.

Izšķir vairākas cenu veidošanas stratēģijas:

1. **Augsto cenu stratēģija** jeb *krējuma nosmelšanas* stratēģija. Cena ir iespējami augsta, ko nosaka, rēķinoties ar to, ka pircējs dažādu iemeslu pēc ir ar mieru maksāt dārgi. Šāda cena ļauj ātri segt izmaksas, kas ieguldītas jaunas preces ražošanā vai pakalpojuma sniegšanā.
2. **Tirgus iegūšanas** jeb zemo cenu stratēģija. Šajā gadījumā uzņēmums nosaka zemāku cenu nekā konkurenti. Ar zemām cenām cenšas iekarot lielu tirgus daļu.
3. **Prestiža cenu stratēģija.** Tās ietvaros cenas vienmēr ir augstākas, lai apliecinātu preces augsto kvalitāti.
4. **Vidējo cenu stratēģija.** Tā ir cenu veidošanas metode, ko izmanto lielākā daļā uzņēmumu. Tās pamatā ir līdzīgu cenu noteikšana uzņēmuma precēm vai pakalpojumiem atbilstoši tirgū esošajām cenām.
5. **Mērķa cenu stratēģija.** Tā ir cenu veidošanas stratēģija, kuras pamatā ir konstanta peļņas līmeņa nodrošināšana, neraugoties uz cenas un pārdošanas apjoma izmaiņām.
6. Cenu stratēģija – *sekošana līderim*. Šīs stratēģijas pamatā ir cenas noteikšana jaunai precei (pakalpojumam) atbilstoši (tuvu) tirgus līdera noteiktajai cenai.

⁷² Caurkubule Ž. Mārketings: Lekciju kurss-konspēkts un kontroluzdevumi neklātienē un distanta apmācībai, Rīga: Psiholoģijas augstskola, Baltijas Krievu institūts, 2005., 104.lpp. – 44.lpp.

7. Saistītā cenu veidošana vai **pozīciju nostiprināšana tirgū** pēc kvalitātes un cenas rādītājiem. Šī cenu veidošanas metode tiek izmantota, kad uzņēmums orientējas uz preces patēriņvērtības noteikšanu, kas ir līdzvērtīga preces kvalitātes un cenas attiecībām.⁷³

Uzņēmumā AS „credit4u.lv” tiks izstrādāta cenu politika un tiks noteikta stratēģija cenu veidošanā, ņemto vērā tādus cenu ietekmējošos faktorus kā izmaksas, konkurenti, pircēji, valsts ekonomiskais un sociāli kulturālais stāvoklis.

Uzņēmumā AS „credit4u.lv” tiks pielietota **aktīvā cenu politika**. Šis uzņēmuma cenu politikas virziens tika izvēlēts, tā kā uzņēmums ar savu pakalpojumu ienāk jaunā tirgū, kā arī tā mērķis ir noteikt tādas cenas, kas nodrošinās ātru izmaksu atlīdzināšanu, pozīciju aizsardzību un noieta stimulēšanu.

Par uzņēmuma cenu politikas **pamatmērķi** tiks noteikts **noieta nodrošinājums**. Aktīvas konkurences apstākļos, lai sasniegtu maksimālo noieta apjoma pieaugumu un kopienākumu palielināšanos, uzņēmums plāno piedāvāt cenas, kas ir nedaudz mazākas par tirgū vidējām, tādā veidā pārņemot lielāku tirgus daļu.

Uzņēmums pamatā pielietos divu veidu cenu veidošanas stratēģijas: **vidējo cenu stratēģija** un cenu stratēģija - **sekošana līderim**. Lai nodrošinātu uzņēmumu ar normālu peļņu un izvairītos no cenu kariem, uzņēmumā tiks noteikta cena, kas ir līdzīga tirgū esošajām cenām, taču par būtiskāko orientieri tiks ņemtas vērā tirgus līdera cenas.

Pirms uzrādīt uzņēmuma AS „credit4u.lv” pakalpojumu cenas, autore aplūkos un salīdzinās piecu tirgus līderu piedāvātās cenas.

4.1.tabula





Ātro aizdevēju aizdevumu komisijas maksas⁷⁴

Aizdevumu summas					
	<i>Aizdevumu piešķiršanas komisijas maksas (latos) uz termiņu - 30 dienas</i>				
10 LVL	1.75	1.80	-	-	-
30 LVL	3.40	3.40	-	-	-
50 LVL	5.00	5.00	9.40	5.00	8.00

⁷³ Gaile-Sarkane Elīna. E-mārketinga pamati. Rīga: Rīgas Tehniskā universitāte, 2005., 232.lpp. – 63.lpp.


⁷⁴ Autores veidota tabula, atsaucoties uz informāciju ātro kredītdevēju mājas lapās. [skatīts 2012.g. 23.martā].

Pieejams: <https://www.smscredit.lv/>, <https://www.viasms.lv/>, <http://opencredit.lv/>, <https://www.credit24.lv/galvena.html>, <https://www.minicredit.lv/>.

Aizdevumu summas					
	<i>Aizdevumu piešķiršanas komisijas maksas (latos) uz termiņu - 30 dienas</i>				
70 LVL	7.00	7.00	-	-	-
100 LVL	10.00	10.00	17.60	10.00	15.00
120 LVL	12.00	12.00	-	-	-
130 LVL	13.00	13.00	-	-	-
150 LVL	15.00	15.00	25.62	15.00	24.00
170 LVL	17.00	17.00	-	-	-
200 LVL	20.00	20.00	33.80	20.00	30.00
220 LVL	22.00	22.00	-	-	-
250 LVL	25.00	25.00	38.82	25.00	38.00
300 LVL	30.00	30.00	42.90	30.00	-

Šie pieci uzņēmumi pakalpojumu cenu analizēšanas un salīdzināšanas nolūkā tika izvēlēti tādēļ, ka tie ir tirgus līderi īstermiņa ātro aizdevumu nozarē, ņemto vērā apgrozījuma lielumu. Neapšaubāms tirgus līderis ir SMScredit.lv, kam ir lielākais apgrozījums. Analizējot 4.1. tabulā esošo informāciju, autore secina, ka SMScredit.lv būdams tirgus līderis savam pakalpojumam ir noteicis tirgū zemākās komisijas maksas, kam sekotāji ar precīzi tādām pašām komisijas maksām ir Viasms.lv un Credit24. Visaugstākās cenas savam pakalpojumam ir noteicis OpenCredit. Papildus tam, ka SMScredit.lv pakalpojuma cenas ir tirgū zemākās, pievilcīgāku tieši šī uzņēmuma pakalpojumu padara fakts, ka tirgus līderis piedāvā saviem klientiem aizņemties jebkuru summu no 1 lata līdz 300 latiem, tādā veidā dodot brīvi izvēlēties klientam tīkamāko, kur lielākā daļa pārējie aizdevēji saviem klientiem piedāvā konkrēti noteiktas aizdevumu summas.

Ātro aizdevēju aizdevumu pagarināšanas komisijas maksas⁷⁵

Aizdevuma summa	Dienas					
50 LVL	7; 5*	3.00	5.99	-	-	4.00
	14; 15*	5.00	8.05	8.00	-	7.00
	30	7.50	12.75	12.00	-	13.00
100 LVL	7; 5*	6.00	11.28	-	-	8.00
	14; 15*	9.00	15.30	15.00	-	14.00
	30	15.00	24.50	24.00	-	26.00
150 LVL	7; 5*	8.00	15.84	-	-	12.00
	14; 15*	12.00	21.75	22.50	-	21.00
	30	20.00	35.25	30.00	-	40.00
200 LVL	7; 5*	10.00	19.70	-	-	16.00
	14; 15*	15.00	27.40	30.00	-	28.00
	30	25.00	45.00	40.00	-	50.00
250 LVL	7; 5*	12.00	22.84	-	-	20.00
	14; 15*	18.00	32.25	37.50	-	35.00
	30	30.00	53.75	50.00	-	64.00

Autore 4.2. tabulā apkopojā piecu īstermiņa ātro aizdevēju aizdevumu pagarināšanas komisijas maksas cenas. Šajā tabulā ir apskatīti piecu dažādu summu, t.i., 50, 100, 150, 200 un 250 latu aizdevumu pagarināšanas komisijas maksas cenas uz trīs dažādiem termiņiem – 7, 14 un 30 dienas, izņemot MiniCredit, kurš saviem klientiem piedāvā pagarināt aizdevumu uz 5, 15 un 30 dienām. Analizējot 4.2. tabulu autore secina to, ja uzņēmumu aizdevumu piešķiršanas komisijas maksas visiem uzņēmumiem bija līdzīgas un pat identiskas, tad pagarināšanas maksas uzņēmumiem būtiski atšķiras viena no otras. Kā piemēram uzņēmums Credit24 saviem klientiem vispār nepiedāvā iespēju pagarināt aizdevumu, savukārt OperCredit aizdevumu ir iespējams pagarināt tikai uz 14 vai 30 dienām. Analizējot 4.2. tabulu autore secina, ka viszemāk aizdevumu pagarināšanas komisijas maksas saviem klientiem piedāvā tirgus līderis SMScredit.lv.

⁷⁵ Autores veidota tabula, atsaucoties uz informāciju ātro kredītdevēju mājas lapās. [skatīts 2012.g. 23.martā].
Pieejams: <https://www.smscredit.lv/>, <https://www.viasms.lv/>, <http://opencredit.lv/>,
<https://www.credit24.lv/galvena.html>, <https://www.minicredit.lv/>.

Ņemot vērā iepriekš apskatītās piecu tirgus līderu piedāvātās pakalpojumu cenas, ņemot vērā arī tādus papildus faktoros kā izmaksas, plānotā peļņa, produkcijas noieta prognozes, uzņēmums AS „credit4u.lv” izstrādājis savas pakalpojuma cenas (Pielikums Nr.1. un Nr.2.).

Pēc produkta izstrādes un cenas noteikšanas, tas ir jāpārviesto un jāizplata patērētājiem. Lai nodrošinātu šo svarīgo mārketinga darbību, ir jāveido tā izplatīšanas kanāli.

Produkta izplatīšanas kanāls ir savstarpēji saistītu uzņēmumu kopums, kas piedalās un pilda visas funkcijas tā pārvietošanas, izplatīšanas un tirgū virzīšanas procesā no ražotāja līdz patērētājam.⁷⁶

Uzņēmums AS „credit4u.lv” savus pakalpojumus klientiem sniegs izmantojot **attālinātos noieta kanālus**, proti, komunikācija ar klientu un pakalpojumu sniegšana tiks realizēta attālināti, izmantojot modernās tehnoloģijas, t.i., telefons, dators un interneta resursi. Tāpēc ļoti liela nozīme uzņēmuma pakalpojuma sniegšanai būs uzņēmuma starpniekiem, modernākajam tehnoloģiskam nodrošinājumam un saziņas līdzekļiem. Svarīgākie uzņēmuma starpnieki ir bankas, jo uzņēmuma pamatdarbība ir finanšu pakalpojumu sniegšana un veids kā uzņēmuma klienti saņems aizdevumu ir pārskaitījums no uzņēmuma bankas konta uz klienta bankas kontu izmantojot internetbanku. Nozīmīgi uzņēmuma sadarbības partneri arī ir uzņēmumi, kas nodrošina telekomunikāciju. Uzņēmuma darbībai obligāts ir pastāvīgs interneta pieslēgums un telefonsakaru tīkls.

Tieši attālināto noieta kanālu izmantošana AS „credit4u.lv” finanšu pakalpojumu sniegšanai tiek uzsvērtā kā viena no lielākajām priekšrocībām, atšķirībā no citiem uzņēmumiem, kas sniedz finanšu pakalpojumus.

Uzņēmuma klientiem tiks piedāvātas vairākas opcijas, kā sazināties ar uzņēmuma personālu un saņemt pakalpojumu. Kā jau iepriekš autore minēja, pirms pirmā aizdevuma saņemšanas, klientam ir jāveic reģistrācija un pēc tās ir jāpārskaita reģistrācijas maksa. Šo darbību izpildīšanai ir nepieciešams dators un interneta pieslēgums. Tālākā klienta komunikācija ar uzņēmumu var notikt pēc viņa brīvas izvēles. Lai pilnībā izslēgtu komunikāciju ar uzņēmuma personālu, klients var izvēlēties pieteikties aizdevumam izmantojot telefonu, t.i., nosūtot īsziņu par vēlamo aizdevuma summu vai arī aizdevumam var pieteikties caur profilu, ko iepriekš pats klients bija izveidojis uzņēmuma mājas lapā veicot reģistrāciju. Otrs variants ir aizdevuma pieteikšana zvanot uz uzņēmuma informācijas tālruna numuru.

Komunikācija ar klientu var būt ne tikai saistībā ar aizdevuma pieteikšanu, bet gan risinot jebkurus citus jautājumus. Jebkuru jautājumu var atrisināt zvanot uz uzņēmuma informācija

⁷⁶ Praude Valērijs. Mārketing, 2.grāmata: teorija un prakse. Trešais pārstrādātais un papildinātais izdevums, Rīga: Izdevniecība Burtene SIA, 2011., 348.lpp. – 76.lpp.

tālruni vai arī ar uzņēmuma personālu var sazināties izmantojot *skype* saziņas programmu vai *čata* programmu.

Sakarā ar augsto tehnoloģiju attīstību, uzsverot interneta un mobilo telefonu tehnoloģiju attīstību, var paredzēt lielu potenciālu attālināto noieta kanālu izmantošanai uzņēmējdarbībā. Straujajā ikdienas ritmā un ar dažādiem citiem ikdienā piesātinātiem darbiem cilvēkiem ir grūti atrast brīvo laiku. Cilvēkiem vairs nav nepieciešams tērēt savu laiku stāvēt stundām ilgi garās rindās bankā vai sajūst pazemojumu prasot kārtējo aizņēmumu. Kā arī lieki nav jātērē laiks neskaitāmu dokumentu aizpildīšanai. Visas šīs priekšrocības nodrošinās AS „credit4u.lv”, sniedzot savus finanšu pakalpojumus.

4.2. Piegādātāju, sadarbības partneru raksturojums

Veiksmīgas uzņēmējdarbības priekšnosacījums ir sadarbības partneru esamība. Uzņēmuma AS „credit4u.lv” mērķis ir nodrošināt tādu sadarbības partneru un piegādātāju bāzi, kas ir stabila un kuru veido konkurētspējīgi uzņēmumi ar labu reputāciju, nolūkā nodrošināt ilgtspējīgas biznesa attiecības un sekmēt produktīvu sadarbību.

4.3.tabula

AS „credit4u.lv” sadarbības partneri⁷⁷

Sadarbības partnera / piegādātāja nosaukums	Sadarbības / pakalpojuma veida apraksts
SIA „Paus Konsults”	<ul style="list-style-type: none"> Sadarbība par AS „credit4u.lv” iespēju piekļūt un iegūt informāciju no sadarbības partneru izveidotajām publisko kavēto maksājumu datubāzēm; Sadarbība par ārpusstiesas parādu piedziņas pakalpojumiem.
IK „Regnus”	
"Lindorff Oy", Latvijas filiāle	
SIA „Creditreform Latvija”	
Pilsonības un migrācijas lietu pārvalde	<ul style="list-style-type: none"> Sadarbība par AS „credit4u.lv” iespēju tiešsaistes režīmā iegūt informāciju no Iedzīvotāju reģistra datu bāzes.
SIA „Business Instruments”	<ul style="list-style-type: none"> Grāmatvedības programma <i>Alamora</i>; Klientu datubāzes izveide, uzturēšana.
SIA „Latvijas Mobilais Telefons”	<ul style="list-style-type: none"> Telekomunikāciju pakalpojumi.

⁷⁷ Autores veidota tabula.

Sadarbības partnera / piegādātāja nosaukums	Sadarbības / pakalpojuma veida apraksts
SIA „PricewaterhouseCoopers”	<ul style="list-style-type: none"> Nodokļu un juridisko pakalpojumu konsultācijas.
SIA „Mailmaster”	<ul style="list-style-type: none"> Biznesa korespondences automātiska izstrāde, drukāšana un sagatavošana nosūtīšanai; Elektronisku rēķinu (e-rēķinu), vēstuļu un reklāmas nosūtīšana pa e-pastu.
SIA „Baltijas biroju serviss”	<ul style="list-style-type: none"> Kancelejas preču piegāde; Biroja tehnikas piegāde; Datortehnika piegāde; Saimniecības un higiēnas preču piegāde; Tehnikas apkope.
SIA „Datateks”	<ul style="list-style-type: none"> Interneta mājas lapas izstrāde; Interneta risinājumu izstrāde, uzturēšana.
SIA „BalticTAX”	<ul style="list-style-type: none"> Taksometra pakalpojumi.
SIA „Mega sargs”	<ul style="list-style-type: none"> Apsardzes pakalpojumi.
SIA „Liir”	<ul style="list-style-type: none"> Uzkopšanas pakalpojumi.
SIA „Venden”	<ul style="list-style-type: none"> Dzeramā ūdens piegāde.

Svarīgākie uzņēmuma AS „credit4u.lv” sadarbības partneri ir parādu piedziņas kompānijas. Tā kā uzņēmuma pamatdarbība ir kreditēšana, tad pamatojoties uz Patērētāju tiesību aizsardzības likuma 8.panta 4.1.punktu, pirms patērētāja kreditēšanas līguma noslēgšanas, kredīta devējam ir jānovērtē patērētāja spēju atmaksāt kredītu, pamatojoties uz pietiekamu informāciju, kas saņemta no patērētāja, un, ja nepieciešams, uz ziņām no atbilstoši normatīvajiem aktiem personas datu apstrādei izveidotām datubāzēm (turpmāk — datubāze) par personas ienākumiem un maksājumu saistību izpildi, kuras iegūtas normatīvajos aktos par fizisko personu datu aizsardzību un piekļuvi datubāzēm noteiktajā kārtībā.⁷⁸

Šī iemesla dēļ starp uzņēmumu un kredītu piedziņas kompānijām tiks noslēgts sadarbības līgums uz kā pamata uzņēmumam būs pieejama informācija par Latvijā reģistrētu juridisko un fizisko personu kredītvēsturi.

⁷⁸ Patērētāju tiesību aizsardzības likums, Latvijas Vēstnesis, 1999.gada 15.aprīlis. [skatīts 2012.g. 23.martā].
Pieejams: <http://www.likumi.lv/doc.php?id=23309>

Svarīgs uzņēmuma sadarbības partneris arī ir Pilsonības un migrācijas lietu pārvalde. Sadarbība ir paredzēta nolūkā, lai uzņēmums varētu tiešsaistē piekļūt Iedzīvotāju reģistra datu bāzes datiem. Piekļuve šai informācijai ir nepieciešama, lai slēdzot kredītēšanas līgumu ar aizņēmējiem, būtu iespēja izvairīties no gadījumiem, kad ļaunprātīgi tiek izmantoti mirušas personas dati. Pamatojoties uz Civillikuma 1405.pantu lai darījumam būtu tiesīgs spēks, ir vajadzīgs, lai tā dalībniekiem būtu tiesību spēja un rīcības spēja. Darījumi, ko taisījušas tiesību vai rīcības nespējīgas personas, nav spēkā.⁷⁹ Tas nozīmē, ka aizdevējam ir pienākums pārlicināties par kredītņēmēja rīcībspēju pirms līguma noslēgšanas.

Grāmatvedības pakalpojumu nodrošināšanai uzņēmums plāno algot grāmatvedi, šī iemesla dēļ uzņēmums slēgs sadarbības līgumu ar SIA „Business Instruments”, kas apņemsies nodrošināt un uzturēt grāmatvedības programmu. Papildus grāmatvedības programmas nodrošinājumam uzņēmums ar SIA „Business Instruments” slēgs līgumu par klientu datu bāzes izveidi un uzturēšanu. Klientu datu bāze tiks veidota ar mērķi, lai saturētu visu nepieciešamo informāciju par uzņēmuma klientiem, piemēram, klienta personas dati, kontaktinformācija, pilnīgi visa informācija par klienta aizdevumiem – to skaits, termiņi, summas, maksājumu vēsture, kavējumi u.c. Šāda datu bāze nodrošinās ne tikai informācijas apkopojumu par klientiem, bet arī kalpos kā papildus līdzeklis saziņai ar klientu, tā kā caur sistēmu būs iespēja informēt klientu par viņa aizdevumu stāvokli, kā arī būs iespēja elektroniski izsūtīt rēķinus.

Interneta un telefona sarunu nodrošinājumam tiks slēgts sadarbības līgums ar SIA „Latvijas Mobilait Telefons”.

SIA „PricewaterhouseCoopers” uzņēmumam sniegs finanšu konsultācijas, nodokļu konsultācijas un juridiskās konsultācijas.

Pasta pakalpojumus uzņēmumam nodrošinās SIA „Mailmaster”.

Uzņēmums plāno noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „Baltijas biroju serviss”, kas nodrošinās uzņēmumu ar kancelejas precēm, biroja tehniku, datortehniku, saimniecības un higiēnas precēm un veiks tehnikas apkopes darbus.

Nozīmīgs uzņēmuma sadarbības partneris būs SIA „Datateks”, kas veiks uzņēmuma mājas lapas izstrādi. Tā kā uzņēmuma pakalpojumi tiks sniegti ar interneta starpniecību, proti, klientu reģistrēšanās un elektroniskā līguma parakstīšana notiks uzņēmuma mājas lapā, tad kvalitatīvas, viegli uztveramas un pārskatāmas mājas lapas dizaina izstrāde ir ļoti svarīgs nosacījums. Papildus tam, uzņēmuma mājas lapa kalpos kā informatīvs un klientu piesaistošs līdzeklis.

⁷⁹ Civillikums. Ceturtā daļa. Saistību tiesības. Latvijas Vēstnesis, 1993.gada 1.marts. [skatīts 2012.g. 23.martā].
Pieejams: <http://www.likumi.lv/doc.php?id=90220>

AS „credit4u.lv” darbības laiks būs 24 stundas diennaktī, šī iemesla dēļ, lai nodrošinātu darbinieku transportēšanu no darba vietas uz mājām, uzņēmums slēgs sadarbības līgumu ar SIA „BalticTax”.

SIA „Mega sargs” sniegs uzņēmumam apsardzes pakalpojumus.

Par uzkopšanas darbiem uzņēmumā būs atbildīgs SIA „LiR”.

Savukārt ar dzeramo ūdeni uzņēmuma personālu nodrošinās SIA „Venden”.

5. Mārketingis

Mārketingis ir plaša, daudzpusīga darbība ar tirgu, pētot, prognozējot, analizējot, vērtējot, iedarbojoties, pārbaudot dažādus procesus un teorijas, lai optimālā veidā un vietā „savestu kopā” precī ar pircēju. Mārketingis ietver preču pirkšanu un pārdošanu, transportēšanu un uzglabāšanu, preču plānošanu, tirgus izpēti, preču „kustību” tirgū, pakalpojumus patērētājiem, finansēšanu, apdrošināšanu un citas darbības.⁸⁰

Pakalpojumi un it īpaši finanšu pakalpojumi, protams, atšķiras no precēm. Šī atšķirība nosaka arī pakalpojumu mārketinga atšķirību no preču mārketinga. Pakalpojumi no precēm atšķiras ar to, ka tie ir netverami, nedalāmi, nesaglabājami un mainīgi.⁸¹

Plašāku mārketinga izpēti autore veiks tālākajās apakšnodaļās, izpētot uzņēmuma būtiskākos noieta tirgus, sniegs priekšstatu par AS „credit4u.lv” klientu lielumu, teritoriālo izvietojumu, aprakstīs uzņēmuma svarīgākos konkurentus, veiks uzņēmuma AS „credit4u.lv” konkurētspējas analīzi un raksturos uzņēmuma mārketinga stratēģiju.

5.1. Uzņēmuma pakalpojumu būtiskāko noieta tirgu izpēte

Veiksmīgas produkta noieta stimulēšanas priekšnosacījums ir noieta tirgus izvēle. Uzņēmuma vadībai ir jāpieņem lēmums, kurā reģionā veikt saimniecisko darbību, ņemot vērā tādus faktorus kā nodokļu slogs, konkurentu esamība, potenciālo klientu īpatsvars u.tml. Uzņēmējdarbības risku diversifikācijas nolūkos ieteicams ir koncentrēties uz vairāku reģionu, teritoriju apņemšanu, t.i., piedāvāt ražoto produkciju vai sniegt pakalpojumus, ja runa ir par vietējo tirgu, vairākās Latvijas pilsētās, nevis koncentrēties tikai uz vienu. Ņemot vērā uzņēmuma AS „credit4u.lv” pakalpojuma sniegšanas specifiku, proti, pakalpojums tiek sniegts izmantojot attālinātos noieta kanālus, tad liels pluss ir tāds, ka uzņēmums spēj aptvert visu vietējo tirgu pakalpojuma sniegšanai. Uzņēmuma finanšu pakalpojumi būs pieejami visā Latvijas teritorijā.

Tā pat kā uzņēmuma pakalpojumu noieta tirgus ir ļoti plašs un nav ierobežots raugoties no teritoriālā viedokļa, tā pat arī uzņēmuma sniegtā pakalpojuma patērētāju loks ir gana plašs. Uzņēmuma potenciālie klienti ir Latvijas pastāvīgie iedzīvotāji vecuma grupā no 20 līdz 65 gadi

⁸⁰ Vilne D., Birzniece J. *Ekonomika: Eksperimentāla mācību grāmata*, Rīga: Izdevniecība RaKa, 2000., 237.lpp. – 89.lpp.

⁸¹ Latvijas Komerbanku Asociācija. *Finansu pakalpojumu mārketingis*, Rīga: Izdevniecība Juventa, 1997., 120.lpp. – 81.lpp.

ar pozitīvu kredītvēsturi, kam ir atvērts konts kādā no Latvijas bankām un ir aktīvs mobilā tālruņa pieslēgums.

Definējot uzņēmuma potenciālo mērķauditoriju, autore par svarīgu uzskata izpētīt kāds ir patēriņa tirgus apjoms nozarē, proti, svarīgi ir noteikt cik liels ir pieprasījums pēc šāda veida pakalpojumiem, kā tas ir mainījies laika gaitā un kādas perspektīvas saskatāmas nākotnē. Iepriekšējās nodaļās autore jau bija izanalizējusi nozarē strādājošo uzņēmumu finanšu koeficientus un statistikas rādītājus, kas ļāva secināt to, ka nozare attīstās un tai ir attīstības perspektīvas arī nākotnē. Par pamatu šim apgalvojumam kalpoja uzņēmumu apgrozījuma pieaugums, peļņas pieaugums un pārējo aprēķināto uzņēmuma darbības finanšu koeficientu pieaugumi.

Par nozares attīstību, patēriņa tirgus apjomu pieaugumu runā arī nozarē strādājošie speciālisti. Tā, piemēram, Open Credit pārstāve Lilita Trūpa ir paudusi informāciju par to, ka 2011. gadā salīdzinājumā ar pagājušo gadu izsniegto kredītu skaits ir pieaudzis par 106%, jauno klientu skaits ir pieaudzis par 36%. Ieva Paegle no Credit24 stāsta, ka arī viņiem 2011. gadā ievērojami pieaudzis pārdošanas apjoms. Arī SMScredit.lv izpilddirektors Toms Jurjevs atzīst, ka pieprasījumā pēc ātrajiem kredītiem tirgū ir novērojama stabila izaugsme.⁸²

“Pieprasījums pēc ātrajiem kredītiem pieaug īpaši pirmssvētku laikā, jo cilvēki vēlas nosvinēt krāšņus svētkus” skaidro „Eastcon Finance” pārstāvis Ņikita Bondars.⁸³

“Mēs redzam, ka arvien vairāk pieaug pieprasījums ātrajiem kredītiem, - stāsta Gudriem.lv pārstāvis Dmitrijs Zaznovs. - Pirms diviem gadiem, salīdzinot likmes, ātro aizdevumu uzņēmumi bija eksotisks serviss, tagad tas ir kļuvis populārs pakalpojums.”

Latvijas ātro kredītu devēju asociācijas (LĀKDA) statistikas dati sniedz šādu informāciju – no tiem cilvēkiem, kuri izmanto pakalpojumu, 59% ir ņēmuši kredītus vairāk nekā divas reizes, aptuveni 24% ātro kredītu ņēmēju ir lietojuši šo pakalpojumu divas reizes, 13% – 3 reizes, 9% – 4 un vairāk reizes. Katru mēnesi, jauno klientu skaits ātro aizdevumu uzņēmumiem, sastāda aptuveni 1000 cilvēki.⁸⁴

«Cilvēki arvien biežāk izvēlas ņemt ātros kredītus. Pat tie, kas kādreiz bija 100% pret ātrajiem kredītiem,» Db.lv norādīja ātro kredītu izsniedzēja Open Credit valdes priekšsēdētājs Armands Broks, piebilstot, ka klientu skaits pieaug regulāri, bet pastāvīgie klienti veido 70% no kopējā klientu skaita.

⁸² Diena.lv, Brikmane Ilze. 15 minūšu kredīts - problēmas mēnešu garumā, 2011.gada 3.jūnijs. [skatīts 2012.g. 24.martā]. Pieejams: <http://www.diena.lv/sodien-laikraksta/15-minusu-kredits-problemas-menesu-garuma-13886921>

⁸³ Biznesapasaule.lv, Bērziņš Klāvs. Pirms 8.marta aktivizējas ātro kredītu ņēmēji, 2012.gada 7.marts. [skatīts 2012.g. 24.martā]. Pieejams: <http://pasaule.lv/pirms-8-marta-aktivizejas-atro-kreditu-nemeji/>

⁸⁴ BNN.lv, Ik mēnesi Latvijā – aptuveni 1 000 jaunu ātro kredītu ņēmēju, 2011.gada 27.jūlijs. [skatīts 2012.g. 24.martā]. Pieejams: <http://bnn.lv/ik-menesi-latvija-%E2%80%93-1-000-jaunu-atro-kreditu-nemeju-38041>

Via SMS pērn izsniegto kredītu apjoms, salīdzinot ar iepriekšējo gadu, ir trīskāršojies, bet MCB Finance Group PLC (pazīstams ar zīmolu Credit 24) kreditēšanas apjoms pieaudzis desmit reizes.⁸⁵

Par patēriņa tirgus attīstības perspektīvām pauž savu viedokli nozarē strādājošo uzņēmumu pārstāvji. Arī pēc autores domām tirgum ir attīstības perspektīvas nākotnē. Šis tirgus joprojām ir attīstības stadijā, tas uzņem savus attīstības tempus. Par to liecina gan nozarē strādājošo uzņēmumu finansiālie rādītāji, gan nozares sakārtošana raugoties no likumdošanas viedokļa. Ar vien vairāk cilvēku izvēlas izmantot ātro aizdevēju pakalpojumus, jo attīstoties nozarei, pakalpojums kļūst pieejamāks, cilvēkiem kļūst saprotamāka uzņēmumu darbība, nozarē strādājošie uzņēmumi cenšas ieviest patērētājos arvien lielāku uzticību, panākot to ar patērētāju regulāru informēšanu, konsultēšanu, nozarēs strādājošo uzņēmumu vienotu darbības priekšnosacījumu realizāciju.

5.2. Uzņēmuma klientu analīze

Pirms uzņēmējs sāk kaut ko ražot (pārdot), galvenais ir noskaidrot, kam ir vajadzīga šī prece, tātad – mērķa tirgus.

Mērķa tirgus ir pircēju grupa ar līdzīgām vēlmēm un vajadzībām, kas gatava visvairāk pirkt uzņēmuma piedāvātās preces vai pakalpojumus, nodrošinot lielākus un stabilākus ieņēmumus.

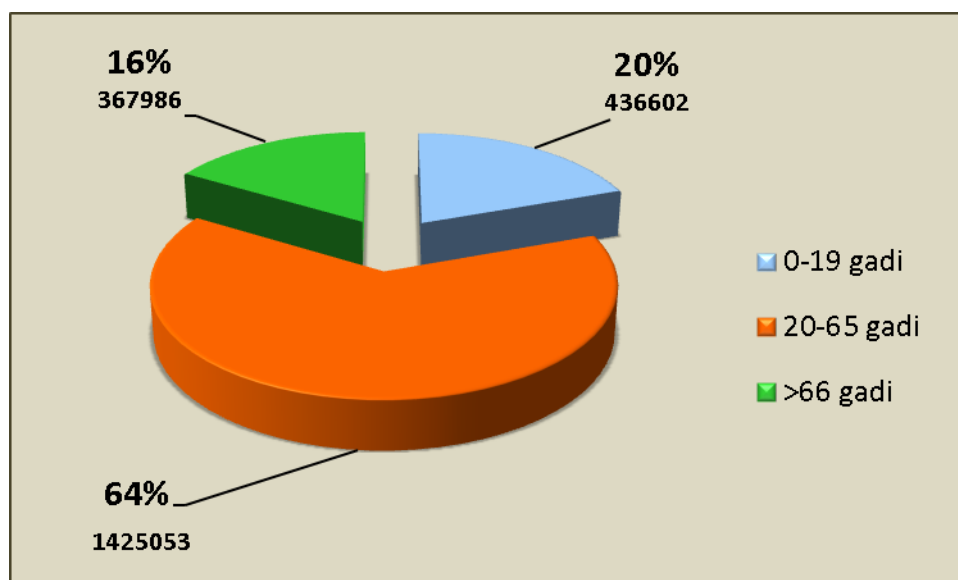
Parasti mērķa tirgus noteikšanai izmanto demogrāfisku raksturojumu (vecums, dzimums, ienākumu līmenis, nodarbošanās).⁸⁶

Uzņēmuma AS „credit4u.lv” mērķa tirgus ir Latvijas pastāvīgie iedzīvotāji vecuma grupā no 20 līdz 65 gadi ar pozitīvu kredītvēsturi, kam ir atvērts konts kādā no Latvijas bankām un ir aktīvs mobilā tālruņa pieslēgums.

Pēc centrālās statistikas pārvaldes datiem Latvijas kopējais iedzīvotāju skaits 2011. gadā ir fiksēts 2'229'641.

⁸⁵ DB.lv, Kursiša Gunta. SMS kredītu izsniedzēju bizness plaukst, 2012.gada 10.februāris. [skatīts 2012.g. 24.martā]. Pieejams: <http://www.db.lv/finanses/sms-kreditu-izsniedzēju-bizness-plaukst-251997>

⁸⁶ Abizāre Vēsma, Uzņēmējdarbības pamati, Mācību palīglīdzeklis, Ozolnieki: Jēkabpils Agrobiznesa koledža, 2003., 241.lpp. [skatīts 2012.g. 24.martā]. Pieejams: http://www.ilkc.lv/upload_file/400445/uznemejdarbiba.pdf



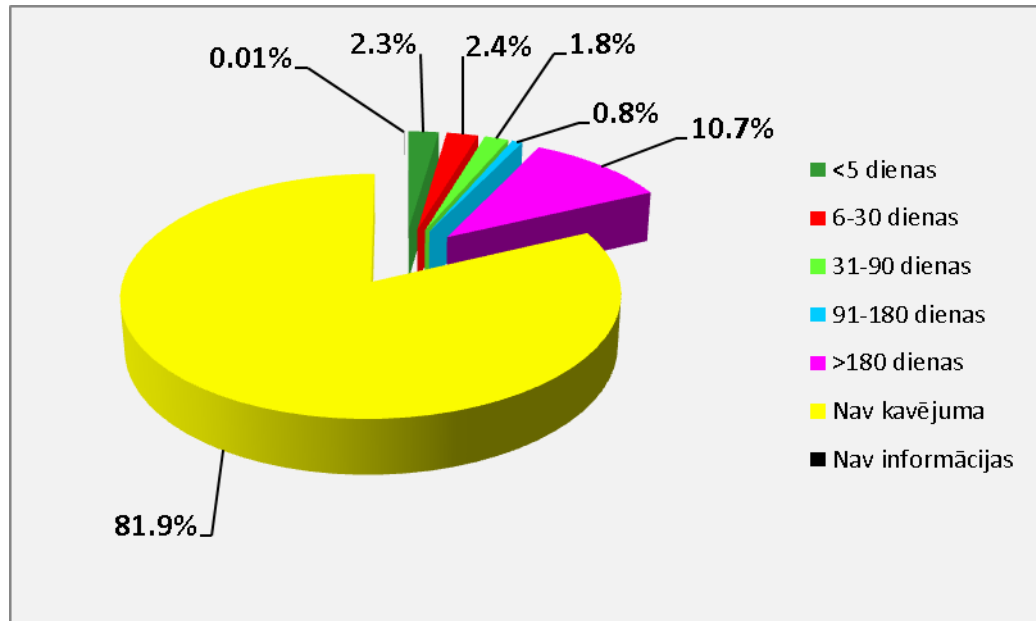
5.1. attēls Latvijas iedzīvotāju skaits sadalījumā pa vecuma grupām 2011.gads.⁸⁷

Analizējot 5.1. attēlu autore secina, ka iedzīvotāji vecumā no 20 līdz 65 gadiem, kas ir uzņēmuma AS „credit4u.lv” mērķauditorija, ir lielākā daļa, proti, 64%, t.i., 1'425'053 no kopējā Latvijas iedzīvotāju skaita.

Pēc kredītu reģistra statistikas datiem 2011. gada 31. decembrī Kredītu reģistrā bija ziņas par 965 367 personām, t.sk. par 899 643 fiziskajām personām rezidentiem (93.2% no visu personu skaita), 8 731 fiziskajām personām nerezidentiem (0.9% no visu personu skaita), 49 166 juridiskajām personām rezidentiem (5.1% no visu personu skaita) un 7 827 juridiskajām personām nerezidentiem (0.8% no visu personu skaita).

Pēc autores domām būtiski ir noskaidrot aizņēmēju skaitu kam ir maksājumu kavējumi.

⁸⁷ Autores veidota tabula, atsaucoties uz Centrālās statistikas pārvaldes informāciju. [skatīts 2012.g. 24.martā].
Pieejams: <http://www.csb.gov.lv/>



5.2. attēls Maksājumu kavējumi kavējuma periodu dalījumā 2011.gads.⁸⁸

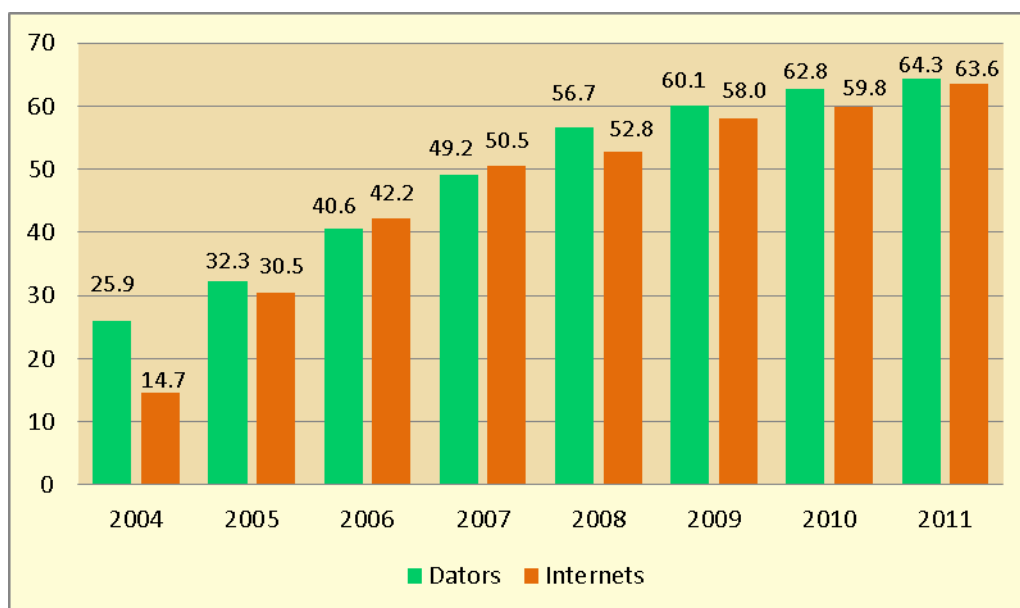
No 2011. gada 4. ceturkšņa beigās spēkā esošajām 1 342 627 aizņēmēju saistībām maksājumu kavējumu nav 1 099 455 aizņēmēju saistībām (81.9%), maksājumu kavējums līdz 5 dienām ir 31 499 aizņēmēju saistībām (2.3%), no 6 līdz 30 dienām – 32 604 aizņēmēju saistībām (2.4%), no 31 dienas līdz 90 dienām – 23 711 aizņēmēju saistībām (1.8%), no 91 dienas līdz 180 dienām – 11 097 aizņēmēju saistībām (0.8%), ilgāks nekā 180 dienu – 144 195 aizņēmēju saistībām (10.7%). Ziņas par 66 aizņēmēju saistību atlikumu (0.01%) sniegušas apdrošināšanas sabiedrības, kurām saskaņā ar Latvijas Bankas "Kredītu reģistra noteikumiem" ziņas par kavējuma periodu nav jānorāda.⁸⁹

Analizējot 5.2. attēlu autore secina, ka lielākajai aizņēmēju daļai, kas sastāv kredītu reģistrā nav maksājumu kavējumi, kas ir ļoti pozitīvs fakts tam, ka aizņēmēji aizņemas atbildīgi, izvērtējot savas aizdevumu atmaksāšanas spējas. Līdz ar ko tas ir vēl viens pozitīvs aspekts tam, ka uzņēmuma AS „credit4u.lv” mērķauditorija ir ne tikai plaša, bet arī tāda, kas godprātīgi pildīs savas saistības.

Priekšnosacījums aizdevuma saņemšanai ir reģistrācija uzņēmuma mājas lapā un reģistrācijas maksas pārskaitīšana, kas nozīmē, ka uzņēmuma mērķauditorijā ietilpst personas, kam ir pieejams dators un internets, kā arī ir prasmes lietot datoru un internetu.

⁸⁸ Latvijas Banka: Kredītu reģistra statistika, 2011.gada 4.ceturksnis. [skatīts 2012.g. 24.martā]. Pieejams: <http://www.bank.lv/par-latvijas-banku/kreditu-registra-statistika>

⁸⁹ Latvijas Banka: Kredītu reģistra statistika, 2011.gada 4.ceturksnis. [skatīts 2012.g. 24.martā]. Pieejams: <http://www.bank.lv/par-latvijas-banku/kreditu-registra-statistika>



5.3. attēls Datoru un interneta pieejamība mājsaimniecībās 2001.-2011.gads (% no mājsaimniecību kopskaita)⁹⁰

Analizējot 5.3. attēlu autore secina, ka ar katru gadu datoru un interneta pieejamība mājsaimniecībām palielinās, 2011. gadā dators bija pieejams 64.3% mājsaimniecību no kopējā mājsaimniecību skaita un internets 63.6% mājsaimniecību. Taču pēc autores domām, tām mājsaimniecībām kam nav pieejams nedz dators, nedz internets nebūt nenozīmē, ka tas uzreiz samazina uzņēmuma AS „credit4u.lv” potenciālo mērķauditoriju. Vienmēr pastāv iespēja piekļūt internetam radu, draugu, paziņu, kaimiņu vidū vai interneta kafejnīcās.

Ņemot vērā iepriekš izanalizēto informāciju, autore secina, ka uzņēmuma AS „credit4u.lv” mērķauditorijā ietilpst ikviens Latvijas pastāvīgais iedzīvotājs vecuma grupā no 20 līdz 65 gadiem ar pozitīvu kredītvēsturi un kam ir atvērts konts kādā no Latvijas bankām. Uzņēmuma mērķauditoriju neskar tādi demogrāfiskie aspekti kā dzimums, atrašanās vieta, izglītības līmenis, ienākumu līmenis u.tml.

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

Uzņēmējdarbību ietekmē daudzi ārējie faktori, pār kuriem nav kontroles vai arī kontroles iespējas ir mazas. Visbūtiskākais faktors ir konkurenti.






⁹⁰ LR Centrālās statistikas pārvalde. Par informācijas sabiedrību Latvijā, Statistisko datu krājums, Rīga, 2011., 100.lpp. – 16.lpp.

Ļoti svarīgi ir iegūt informāciju par tirgus konkurentiem. Jānoskaidro līdžīgu preču ražotāji vai pakalpojumu sniedzēji, kādi ir viņu realizācijas apjomi, ieņēmumi, cenas un produkcijas noieta papildu pakalpojumi.⁹¹

Šajā nodaļā autore analizēs uzņēmuma AS „credit4u.lv” svarīgākos konkurentus, kas darbojas ātro kredītu nozarē. Uzņēmumi tiks izvēlēti par pamatu ņemot to tirgus daļas lielumu un apgrozījumu. Kā jau iepriekšējās nodaļās autore minēja, tad spēcīgākie šīs nozares dalībnieki ir SMScredit.lv, Viasms.lv, Opencredit, Credit24 un Minicredit, kas arī tiks analizēti no konkurences aspekta.

5.1. tabula

Ātro kredītu tirgus līderu salīdzinājums⁹²

					
Licence	✓	✓	✓	✓	✓
Darba laiks	⚡ 7:00-24:00 ✿ 7:00-24:00	⚡ 8:00-22:00 ✿ 10:00-20:00	⚡ 8:00-22:00 ✿ 8:00-22:00	⚡ 8:00-22:00 ✿ 8:00-22:00	⚡ 9:00-19:00 ✿ 10:00-15:00
Mēneša % likme	10%	10%	14.5%	10%	13%
Kredīta pagarināšanas mēneša likme	12.5%	22.5%	20%	-	25%
Reģistrācijas maksa	0.01 Ls	0.01 Ls	0.01 Ls	0.10 Ls	0.01 Ls
Pirmais kredīts bez maksas	✓	✓	✓	✗	✓
Maksimālā kredīta summa	350 Ls	300 Ls	1000 Ls	1500 Ls	250 Ls
Aizdevumu izsniegšanas termiņi	Līdz 30 dienām	Līdz 30 dienām	14 un 30 dienas	14 dienas, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 9, 12, 24 mēneši	5, 15, 30 dienas

⁹¹ Pelše Gundega, Ruperte Indra. Uzņēmēja rokasgrāmata, Rīga: Izdevniecība Jumava, 2003., 359.lpp. – 137.lpp.

⁹² Autores veidota tabula, atsaucoties uz Comparo.lv informāciju un informāciju ātro kredītdevēju mājas lapās.

[skatīts 2012.g. 25.martā]. Pieejams: <http://comparo.lv/atvie-kredit/>, <https://www.smscredit.lv/>, <https://www.viasms.lv/>, <http://opencredit.lv/>, <https://www.credit24.lv/galvena.html>, <https://www.minicredit.lv/>

Ņemot vērā 5.1. tabulā esošo informāciju, autore secina, ka katrs no šiem uzņēmumiem ir ieguvis patērētāju kreditēšanai nepieciešamo speciālo atļauju (licenci). Uzņēmumu pakalpojumi ir pieejami gan darba dienās, gan brīvdienās. No šiem uzņēmumiem visgarākais darba laiks ir ātro kredītu tirgus līderim SMScredit.lv, kas savus pakalpojumus klientiem piedāvā katru dienu no pulksten 07:00 līdz 24:00. Savukārt īsākais darba laiks ir uzņēmumam Minicredit.

Aplūkojot uzņēmumu aizdevumu mēneša likmes, kas ir izteiktas procentos un kuras tika aprēķinātas dalot aizdevuma piešķiršanas komisijas maksu ar aizņēmuma kopējo summu un reizinot ar 100, autore secina, ka zemākās likmes ir uzņēmumiem SMScredit.lv, Viasms.lv un Credit24, kas ir 10%. Ar 13% seko Minicredit, savukārt lielākā aizdevumu piešķiršanas komisijas maksa 14.5% ir uzņēmumam Opencredit.

Aplūkojot kredītu pagarināšanas mēneša likmi, autore secina, ka viszemāko piedāvā tirgus līderis SMScredit.lv 12.5%, kam seko Opencredit ar 20%, pēc tam arī Viasms.lv ar 22.5% un ar vislielāko kredītu pagarināšanas mēneša likmi ir Minicredit 25%.

Lai saņemtu aizdevumu, klientiem ir jāveic reģistrācijas maksas. Visiem uzņēmumiem reģistrācijas maksa ir 1 santīms, izņemot uzņēmumu Credit24, kas saviem klientiem kredīta reģistrācijas maksu ir noteicis 10 santīmi.

Aplūkojot informāciju par to, kuri uzņēmumi saviem klientiem piedāvā saņemt pirmo aizdevumu bez procentiem, autore secina, ka visi aplūkotie uzņēmumi saviem klientiem piedāvā šo iespēju, izņemot Credit24.

Lielāko aizdevuma summu saviem klientiem piedāvā uzņēmums Credit24, kas ir 1500 latu. Otrā lielākā summa ir 1000 lati, ko saviem klientiem piedāvā Opencredit. SMScredit.lv maksimālā aizdevuma summa ir 350 lati, Viasms.lv – 300 lati un zemākā aizdevuma summa ir uzņēmuma Minicredit – 250 lati.

Ar dažām specifikācijām, bet tomēr lielākā daļa no šiem pieciem aplūkotajiem uzņēmumiem saviem klientiem piedāvā aizdevumus uz maksimālo termiņu 30 dienas, vienīgi Credit24 saviem klientiem piedāvā saņemt aizdevumu līdz pat 24 mēnešiem.






Analizējot iepriekš minēto, autore secina, ka pamatā, visiem aplūkotajiem uzņēmumiem, piedāvātā pakalpojuma raksturojums ir visai līdzīgs, tomēr niansēs atšķirīgs. Aplūkojot konkurējošo uzņēmumu raksturlielumus, pēc autores domām, konkurētspējīgākais uzņēmums ir SMScredit.lv, tā kā uzņēmums piedāvā aizdevumus ar viszemākajām komisijas maksām. Liels pluss šim uzņēmumam ir arī tāds, ka tam ir visgarākais pakalpojuma sniegšanas laiks. Tas ir būtiski, jo laikā, kad konkurējošie uzņēmumi jau ir beiguši savu darba dienu, SMScredit.lv vēl turpina darbību un klientiem ir iespēja saņemt pakalpojumu.

Lai precīzāk izvērtētu visu šo piecu uzņēmumu konkurētspēju, autore tālāk apskatīs un izanalizēs uzņēmumu finanšu rādītājus. Par pamatu datu analīzei tiks ņemti 2010. gada uzņēmumu finanšu pārskati.






5.2. tabula

Ātro aizdevēju finanšu datu analīze⁹³






Vispārējie dati

					
Tiesiskā forma	Akciju sabiedrība	Sabiedrība ar ierobežotu atbildību	Sabiedrība ar ierobežotu atbildību	Sabiedrība ar ierobežotu atbildību	Akciju sabiedrība
Reģistrācijas numurs	40003991692	40103259867	40103203191	50003913651	40103260762
Reģistrēts	11.02.2008	20.11.2009	27.11.2008	10.04.2007	25.11.2009
Nozare	64.92 Citi kreditēšanas pakalpojumi	64.92 Citi kreditēšanas pakalpojumi	64.92 Citi kreditēšanas pakalpojumi	64.92 Citi kreditēšanas pakalpojumi	64.92 Citi kreditēšanas pakalpojumi
Atrašanās vieta	Rīga	Rīga	Rīga	Rīga	Rīga

Finanšu dati

					
Darbības apjoms					
Apgrozījums	4548578.00	380579.00	283713.00	400010.00	147866.00
Bilances kopsumma	4991175.00	427350.00	819816.00	435383.00	170979.00
Ienesīgums					
Peļņa/zaudējumi pirms nodokļiem (LVL)	2673333.00	48620.00	133577.00	-460379.00	-111602.00
Peļņa/zaudējumi pēc nodokļiem	2329428.00	41057.00	119018.00	-460379.00	-111602.00

⁹³ Autores veidota tabula, atsaucoties uz ātro kredītdevēju 2010.gada Finanšu pārskatiem. MCB Finance Latvija SIA. Finanšu pārskats par 2010.gadu. Minicredit AS. Finanšu pārskats par 2010.gadu. Open Credit SIA. Finanšu pārskats par 2010.gadu. SMScredit.lv SIA. Finanšu pārskats par 2010.gadu. VIAsms SIA. Finanšu pārskats par 2010.gadu.

					
(LVL)					
Likviditāte					
Likviditāte	5.62	2.51	1.69	0.17	0.66
Stingrais apgrozāmo līdzekļu koeficients	5.62	2.51	1.69	0.17	0.65
Kapitāls un kapitāla atdeve					
Pašu kapitāls (LVL)	2906451.00	43057.00	153626.00	-2106525.00	-86602.00
Maksātspēja	0.58	0.10	0.19	-4.84	-0.51
Parāds pret pašu kapitālu	0.71	8.86	4.33	-1.21	-2.96
Rentabilitāte					
Bruto peļņas robeža (%)	91.65	61.21	91.94	100.00	81.20
Aktīvu atdeve (ROA)	46.67	9.61	14.52	-105.74	-65.27
Kapitāla atdeve (ROE)	80.15	95.36	77.47	-21.85	-128.87

Ņemot vērā 5.2. tabulā esošo informāciju autore secina, ka konkurējošo uzņēmumu finanšu datu analīze palīdzēja apstiprināt faktu, ka nozares tirgus līderis viennozīmīgi ir SMScredit.lv. Par to liecina visi iepriekš izanalizētie finanšu rādītāji, piemēram, apgrozījums, peļņa, likviditāte u.c. Laikā, kad divi no konkurējošiem uzņēmumiem gadu ir noslēguši ar zaudējumiem, tad SMScredit.lv ir strādājis ar peļņu. Par uzņēmuma SMScredit.lv līderpozīcijām runā arī aktīvu atdeves rādītājs, kas ir viens no svarīgākajiem rādītājiem un kas parāda uzņēmuma konkurētspēju. SMScredit.lv aktīvu atdeves koeficients ir 46.67. Pēc konkurētspējas nākošais uzņēmums, kas seko līderim ir Opencredit, kura aktīvu atdeves rādītājs ir 14.52, pēc tam arī Viasms.lv ar koeficientu 9.61. Uzņēmumiem Minicredit un Credit24 diemžēl šis aktīvu atdeves rādītājs ir negatīvs, tā kā šie uzņēmumi gadu ir slēguši ar zaudējumiem. Uzņēmumiem būtu jādomā par veicamajiem pasākumiem, kas nodrošinātu tiem nākotnē lielāku peļņu, līdz ar ko arī nostiprināto to līderpozīcijas tirgū.

Uzņēmumiem Credit24 un Minicredit vajadzētu padomāt par nepieciešamajiem pasākumiem, kas tiem nodrošinātu lielāku finansiālo drošību pret īstermiņa finansiālajiem riskiem, ja gadījumā tādi rastos. Likviditātes koeficients liecina par to, ka parādās risks, ka šiem uzņēmumiem varētu rasties problēmas īstermiņa saistību maksājumos. Papildus likviditātes

koeficientam signāls tam, ka uzņēmumiem Credit24 un Minicredit pastāv drauds nespējai segt savas saistības, liecina arī maksātspējas koeficients. Šiem uzņēmumiem nākotnē būtu nopietni jādomā par to kā uzlabot savu maksātspēju.

Analizējot uzņēmumu rentabilitātes rādītājus, autore secina, ka visiem šiem uzņēmumiem ir augsta darbības efektivitāte, proti, visu šo uzņēmumu sniegtā pakalpojuma cenas ir atbilstošas tirgus stāvoklim. Šo faktu apstiprina bruto peļņas robeža, kas parāda pārdošanas apjomu un tiešo izmaksu attiecību, cik lielu peļņu dod katrs produkciju realizējot iegūtais lats pēc apgrozījuma izmaksu segšanas.

5.4. Uzņēmuma konkurētspējas analīze

Konkurētspēja ir izmaksu raksturlielums un produkta patēriņa komplekss, kas palīdz noteikt produkta veiksmi tirgū, t.i. šī produkta pārsvars un kvalitāte pār citiem produktiem tādā situācijā, kad tirgū ir daudz analoģu produktu, kas nepārtraukti savstarpēji konkurē.

Konkurētspēja, kā noteicošais faktors mārketinga menedžmentā, iekļauj sevī visus aktuālos vai potenciālos konkurēt spējīgos piedāvājumus un preču vienības, kuras atrodas patērētāju redzeslokā.⁹⁴

Uzņēmuma konkurētspējas nodrošināšanai ir nepieciešams izziņāt pircēju vajadzības un kā šīs vajadzības apmierināt. Uzņēmumam tirgū ir jāpiedāvā konkurētspējīgas preces, kas atšķirtos no līdz šim piedāvātajām.

Preces unikalitāti varētu raksturot tās izskats, kas būtu atšķirīgs no tirgū esošās vai arī atšķirīgs tās pielietojuma iespējas. Vai arī konkurētspējīgus priekšnosacījumus var panākt ar produkta augsto kvalitāti, kā arī cenu, kas būtu tirgū zemākā.

Kā jau ikvienam uzņēmumam, arī uzņēmumam AS „credit4u.lv” nāksies konkurēt ar jau nozarē strādājošiem uzņēmumiem. Pēc speciālās atļaujas (licences) ieviešanas daudzi nozarē strādājošie uzņēmumi pameta šo tirgu, taču palika nozarē stiprākie spēlētāji, ar kuriem nāksies cīnīties par tirgus daļas iegūšanu.

Uzņēmums AS „credit4u.lv” tirgus daļas iegūšanai izmantos dažādus paņēmienus, kā viens no tiem būs sniegtā **pakalpojuma unikalitāte**. Uzņēmuma pakalpojums būs unikāls lielākoties ar to, ka tas būs pieejams 24 stundas diennaktī. Neviens no pašreiz nozarē strādājošajiem uzņēmumiem šādu opciju nepiedāvā. Papildus tam, uzņēmums klientus piesaistīs ar to, ka pirmais aizdevums klientiem tiks izsniegts bez procentiem, kā arī klientiem būs iespēja ne tikai saņemt aizdevumu, bet arī nopelnīt, jo no katra jaunā piesaistītā klienta, uzņēmums

⁹⁴ Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент, Санкт-Петербург: Питер, 2001., 496 стр. - 32.стр.

personai, kas ir nodrošinājis uzņēmumam jaunu klientu izmaksās 5 latus uz viņa kontu. Produktu atšķirīgu no nozarē strādājošajiem uzņēmumiem padarīs arī tas, ka uzņēmuma lojāliem klientiem būs iespēja paņemt papildus aizdevumu, neatmaksājot esošo. Vēl uzņēmums saviem klientiem piedāvās konsultāciju pakalpojumus finanšu jomā, proti, uzņēmuma pastāvīgajiem klientiem tiks sniegtas bezmaksas konsultācijas par to kā pareizi plānot savu budžetu, kā veiksmīgāk pārvaldīt ieņēmumus un tēriņus.

Būtiski priekšnosacījumi konkurētspējas radīšanai ir **cenās** noteikšana pakalpojumiem. Iepriekšējās nodaļās autore jau apskatīja uzņēmuma AS „credit4u.lv” stratēģiju cenu veidošanā, kā arī norādīja konkrētas cenas katram uzņēmuma pakalpojumam. Tā kā uzņēmums ienāk tirgū kā jauns spēlētājs, tad tas nevar piedāvāt uzreiz zemākas cenas nekā tirgū jau esošās. Uzņēmuma mērķis ir nodrošināt pēc iespējas ātrāku izmaksu atlīdzināšanu, nākotnē apsverot iespēju samazināt pakalpojuma cenas. Uzņēmumā tika noteikta cena, kas ir līdzīga tirgū esošajām cenām, taču par būtiskāko orientieri tika ņemtas vērā tirgus līdera cenas.

Īpašu uzmanību uzņēmums veltīs augstas **kvalitātes** nodrošināšanai uzņēmuma darbībā un pakalpojumu sniegšanā. Kvalitātes nodrošināšanai, uzņēmumā tiks iesaistīti visi darbības līmeņi un maksimāli efektīvi tiks izmantoti visi resursi. Lielākā uzmanība kvalitātes nodrošināšanai uzņēmumā tiks veltīta kvalitatīvai klientu apkalpošanai. Uzņēmuma vadība plāno nepārtraukti nodrošināt uzņēmuma darbinieku profesionālās kvalifikācijas celšanu un jaunas pieredzes gūšanu, lai tie spētu klientiem sniegt augstākā līmeņa apkalpošanu. Mērķis ir panākt ne tikai labas komunikācijas prasmes un labu klientu apkalpošanu, bet nodrošināt to, lai katrs klients justos īpašs, uzklauts, lai ikviena klienta problēma tiktu atrisināta.

Kā papildus konkurences novērtēšanas veids ir **SVID** analīzes izveide. Lai novērtētu konkurētspēju, ir jāņem vērā gan uzņēmuma iekšējie faktori, gan ārējie faktori. Autore izveidos uzņēmuma AS „credit4u.lv” SVID analīzes tabulu, kurā uzskatāmā veidā nosauks visus faktorus, kas ir spējīgi veicināt vai aizkavēt uzņēmuma darbību un veiksmīgu uzņēmuma turpmāko attīstību, samazinot vai paaugstinot uzņēmuma konkurētspēju tirgū.

Uzņēmuma AS „credit4u.lv” SVID analīze⁹⁵

Iekšējie faktori	
Stiprās puses	Vājības
<ul style="list-style-type: none"> • Konkurētspējīgs sniegtais pakalpojums • Konkurētspējīgas pakalpojumu cenas • Augstas kvalitātes tehnoloģiskais nodrošinājums • Kvalificēts, profesionāls personāls • Augsts apkalpošanas kvalitātes līmenis • Mērķtiecīgi mārketinga pētījumi • Inovatīvu ideju ģenerēšana • Efektīvas un apjomīgas reklāmas kampaņas 	<ul style="list-style-type: none"> • Maksātspējīgi klienti • Liels parādnieku reģistros nokļuvušo cilvēku skaits • Lielas tehnoloģiskā nodrošinājuma izmaksas • Liels aizņemtais kapitāls
Ārējie faktori	
Iespējas	Draudi
<ul style="list-style-type: none"> • Uzņēmējdarbības paplašināšana starptautiskajos tirgos • Pieprasījuma pieaugums • Tirgus daļas palielināšana • Jauni tehnoloģiskie risinājumi • Piedāvātā pakalpojuma modificēšana • Jaunas pakalpojuma saņemšanas iespējas • Konkurentu ievainojamība 	<ul style="list-style-type: none"> • Iedzīvotāju vidējo ienākumu samazināšanās • Augsts bezdarba līmenis valstī • Inflācijas pieaugums valstī • Liels nodokļu slogs • Konkurences pieaugums • Telpu nomas, komunālo pakalpojumu u.c. izmaksu pieaugums • Likumdošanas izmaiņas

Pie uzņēma **stiprajām pusēm** autore ir minējusi tos argumentus, kas raksturo uzņēmuma konkurētspēju. Attīstot šos elementus, uzņēmumam ir iespēja nostiprināt savas konkurētspējas pozīcijas. Ar efektīvas un apjomīgas reklāmas kampaņu uzņēmums centīsies panākt produkta atpazīstamību, tādā veidā piesaistot arvien vairāk jaunu klientu. Augstas kvalitātes tehnoloģiskais nodrošinājums, profesionāls un kvalificēts personāls un augstākā līmeņa apkalpošana nodrošinās lielāku klientu apmierinātību un lojalitāti tieši šī uzņēmuma pakalpojumam. Sniegtā pakalpojuma ar vien lielākam kvalitātes nodrošinājumam un ar vien augstākam klientu apmierinātības līmeņa panākšanai uzņēmuma vadība regulāri veiks

⁹⁵ Autores veidota tabula.

mārketinga pētījumus, tādā veidā vairāk izprotot klientu vēlmes un vajadzības, pielāgojot un modificējot pakalpojumu un tā saņemšanas iespējas. Pie uzņēmuma stiprajām pusēm noteikti var pieskaitīt pakalpojuma un tā cenu konkurētspēju. Uzņēmums tirgū ienāks ar unikālu pakalpojumu, proti tā saņemšanas iespējas būs neierobežotas, tā kā uzņēmuma darbība būs 24 stundas diennaktī. Arī pakalpojuma cenas ir konkurētspējīgas, tā kā tika veidotas, ņemot vērā tirgus līderu pakalpojumu cenas.

Pie uzņēmuma **vājībām** autore min potenciālo uzņēmuma klientu maksātspēju un to saistības. Ņemot vērā ekonomisko situāciju valstī un nestabilo situāciju darba tirgū, tad pastāv liela iespēja, ka var iestāties klientu maksātspēja., tādā veidā arī nokļūšana parādnieku reģistros. Klientu nespēja atdot aizņēmumu rada lielus draudus un finansiālus zaudējumus uzņēmumam. Pie ārējām vājībām autore min arī tādas faktorus kā lielas tehnoloģiskā nodrošinājuma izmaksas un liels aizņemtais kapitāls. Taču pēc autores domām tā ir normāla parādība, jo uzsākot uzņēmējdarbību sākumā vienmēr ir jārēķinās ar lielu līdzekļu ieguldījumu. Uzsākot saimniecisko darbību, panākot apgrozījuma pieaugumu, šīs vājības vairs neietekmēs uzņēmumu, tā kā ieguldītās izmaksas būs atmaksājušās.

Autore uzskata, ka uzņēmuma **iespējas** ir pieprasījuma pieaugums, tirgus daļas iegūšana un paplašināšana. Pēc autores domām tas ir iespējams, tā kā uzņēmums ienāk tirgū ar jaunām idejām, ambīcijām un mērķtiecību. Uzņēmums ir gatavs piedāvāt klientiem modificētu pakalpojumu savienojumā ar augstākā līmeņa apkalpošanas kvalitāti par konkurētspējīgām cenām. Nostiprinot tirgus pozīcijas, panākot stabilu uzņēmuma darbību, AS „credit4u.lv” ir iespējas iziet arī starptautiskā tirgū, tādā veidā paplašinot tirgus daļu, iegūstot jaunas attīstības perspektīvas un stabilitāti. Uzņēmuma mērķis ir ne tikai iegūt stabilas pozīcijas Latvijas tirgū, bet gan arī paplašināt savu darbību Eiropas mērogā. Attīstoties uzņēmuma darbībai, aktīvi tiks strādāts pie jauniem tehnoloģiskiem risinājumiem, nemitīgi tiks meklēti risinājumi klientu ātrākai un kvalitatīvākai apkalpošanai. Liela uzmanība tiks veltīta jauninājumu ieviešanai pakalpojumā, kā, piemēram, saņemšanas iespējas, bonusi, atlaides, akcijas u.tml. Uzņēmuma mērķis nav apstāties pie sasniegtā, bet gan turpināt tiekties un sasniegt vēl vairāk, jo - pastāvēs tikai tas, kas mainīsies!

Kā jau ikvienam uzņēmumam, arī uzņēmumam AS „credit4u.lv”, pastāv savi ārējie **draudi**. Lielu lomu šeit spēlē valsts ietekme uz uzņēmuma darbību, proti, uzņēmumam ir ļoti būtiski procesi, kas noris valsts mērogā, piemēram, inflācija, likumdošanas izmaiņas, darba tirgus. Ja valstī pazeminās nodarbinātības līmenis, tas nozīmē, ka palielinās maksātspējīgo iedzīvotāju skaits, kas savukārt palielina uzņēmuma riskus gūt finansiālus zaudējumus, jo klientiem nebūs līdzekļu, lai atmaksātu aizdevumus. Arī likumdošanai ir būtiska loma uzņēmuma darbībā, jo tā var apdraudēt uzņēmuma darbību vai radīt papildus neparedzētas

izmaksas. Pie potenciālajiem draudiem autore min arī dažādu izmaksu pieaugumus, piemēram, telpu noma, komunālie pakalpojumi u.c., kas arī varētu būt saistīts ar ekonomisko situāciju valstī. Attīstoties ātro kredītu nozarei, pastāv reālas iespējas jaunu uzņēmumu ienākšanai tirgū, kas savukārt var palielināt arī konkurences draudus. Bet stabilam uzņēmumam tas nozīmētu tikai savu pozīciju nostiprināšanu.

5.5. Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums

Katram uzņēmumam ir nepieciešams izstrādāt mārketinga stratēģiju. Reklamējot produktu ir iespējams panākt tā atpazīstamību sabiedrības vidū. Būtiski ir tas, ka visām mārketinga aktivitātēm ir jābūt ciešā saistībā ar uzņēmuma kopējiem mērķiem. Efektīvas mārketinga stratēģijas priekšnosacījums ir rūpīga tirgus izpēte, analīze un plānošana, kā arī zināšanu bagāža un pieredze. Uzņēmuma vadībai ir svarīgi apzināties konkurentus, nepieciešams analizēt darbības sfēru, lai izstrādātu maksimāli efektīvu mārketinga stratēģiju, kas nodrošinātu arī uzņēmuma attīstību. Mārketinga stratēģija nozīmē dažādas aktivitāte, kā, piemēram, reklāma, pārdošanas veicināšana, sabiedriskās domas veidošana jeb publicitāte un tiešā pārdošana.

Pirms aktīvas reklāmas kampaņas izveides uzņēmums AS „credit4u.lv” plāno izveidot savu **korporatīvo identitāti**. Lai nodrošinātu uzņēmuma vizuālo atpazīstamību, tiks izstrādāts uzņēmuma logotips un uzņēmuma devīze, sauklis. Ar to uzņēmums vēlas nodrošināt sava produkta atpazīstamību konkurentu vidū, kā arī radīt klientos konkrētas asociācijas par uzņēmumu. Uzņēmuma zīmolam būtu jāliecina par produkta kvalitāti, uzticamību un drošumu.

Pēc korporatīvās identitātes izveidošanas, uzņēmums turpinātu ar reklāmu. Ieejot tirgū jaunam uzņēmuma īpaši liela nozīme ir sniegtā produkta aktīvai reklamēšanai. Reklāma veicina patērētāju informētību par uzņēmumu, par uzņēmuma sniegto pakalpojumu, tā īpašībām, kvalitāti un daudziem citiem raksturlielumiem. Arī reklāmas mēdz būt dažādas, ņemot vērā produkta dzīves ciklu.

Tā kā uzņēmuma AS „credit4u.lv” produkta dzīves cikls ir ieviešanas posmā, tad sākotnēji uzņēmuma vadība plāno īstenot **informējošās reklāmas**, tas nozīmē, ka uzņēmuma mērķis ar reklāmas palīdzību ir informēt potenciālos klientus par uzņēmumu, tā piedāvāto pakalpojumu. Tiek plānots veidot tādas reklāmas, kas būtu saistošas, interesantas, viegli uztveramas un tādas, kas attēlotu ikdienišķas dzīves situācijas. Uzņēmuma vadības nevēlas reklāmas veidot pārlieku formālā stilā, jo tās nespēs pietiekami efektīvi uzrunāt mērķauditoriju.

Ļoti svarīgs jautājums ir mārketinga komunikāciju izplatīšanas līdzekļu izvēle, proti, ar kādu mediju palīdzību uzņēmums plāno reklamēt produktu, vai tās būtu avīzes, televīzija, radio

vai arī interneta tīkls. Svarīgi ir noteikt ar kura mēdija palīdzību ir iespējams sasniegt vislabākos rezultātus. Uzņēmums AS „credit4u.lv” plāno ieguldīt lielus līdzekļus un resursus reklāmā, tāpēc uzņēmums tiks reklamēts gan **internetā**, izvietojot dažādās mājas lapās banerus, gan **televīzijā**, gan arī **radio**. Uzņēmuma mērķis ir pēc iespējas īsākā laikā informēt pēc iespējas lielāku mērķauditoriju par uzņēmumu un tā sniegtajiem pakalpojumiem, tādā veidā nodrošinot pēc iespējas lielāku klientu skaita piesaisti.

Papildus reklāmai, pakalpojuma noieta veicināšanas nolūkos, uzņēmuma vadība plāno piesaistīt klientus ar dažādām **akcijām**. Uzņēmuma mājas lapā būs sadaļa, kur esošais uzņēmuma klients varēs nosūtīt savam draugam, paziņam vai radniekam uzaicinājumu reģistrēties AS „credit4u.lv” mājas lapā un kļūt par uzņēmuma klientu. Ja draugs piekrīt uzaicinājumam un reģistrējas, uzņēmums personai, kas pieaicināja jaunu klientu izmaksā 5 latus. Pēc autores domām šis ir ļoti labs mārketinga paņēmieni kā piesaistīt jaunus klientus. Potenciālais uzņēmuma klients jutīsies daudz drošāks un pārliecinātāks ņemot aizdevumu, ja viņam to būs ieteicis draugs. Šīs kampaņas rezultātā abas puses ir ieguvēji – uzņēmums iegūst jaunus klientus, piesaistītājs iegūst bonusu 5 latu apmērā.

Papildus bonusu sistēmai, uzņēmums jaunu klientu piesaistes nolūkā piedāvās akciju – pirmais kredīts bez maksas, proti, jaunam klientam aizņemoties pirmo reizi būs iespēja atmaksāt tieši tik, cik tas bija aizņēmies bez jebkādiem papildus maksājumiem vai procentiem.

Lai veicinātu pieprasījumu pēc uzņēmuma pakalpojumiem, lai nostiprinātu uzņēmuma tēlu, nākotnē ir plānots piedalīties **sponsorēšanas** pasākumos. Pēc autores domām, sponsorēšana ir laba lieta, jo tā sasaista kopā vienu labu lietu ar otru. Ja uzņēmums un sabiedrība pārstāv vienas intereses, tad tas tuvina abas šīs puses un padara pievilcīgākas vienu pret otru.

Mārketinga stratēģija ietver sevī plašu darbību, pētījumu un analīzes spektru. Uzņēmumā sākotnēji ar šīm aktivitātēm plāno nodarboties uzņēmuma izpilddirektors sadarbībā ar valdi. Taču nolūkā, lai nodrošinātu lielākus reklāmas apjomus, vadība plāno reklāmu izvietot caur mediju aģentūrām, jo viņiem ir vairāk kontaktu un zemākas cenas, tā kā tas ir viņu pamatdarbs un šādas lietas ir jāuztic profesionāļiem.

Pēc autores domām, uzņēmumam AS „credit4u.lv”, ņemot vērā tā plānoto mārketinga stratēģijas raksturojumu, ir visas iespējas iegūt popularitāti un uzticību potenciālo klientu vidū. Tas savukārt nodrošinās uzņēmumam lielāku apgorījumu un stabilitāti tirgū, līdz ar ko arī paaugstinās uzņēmuma konkurētspēju kopumā.

6. Projekta īstenošanas plāns

Projekts ir konkrētā laikā un telpā, ar noteiktiem resursiem uz konkrētu rezultātu un mērķi vērsts pasākumu kopums. Projekts ir nepieciešams, lai tas risinātu kādu tiešām pastāvošu un aktuālu problēmu. Autore šajā nodaļā aprakstīs uzņēmuma AS „credit4u.lv” projekta īstenošanas plānu.

Projekta nosaukums:

Īstermiņa ātro aizdevumu sniedzējs AS „credit4u.lv”.

Īstenošanas termiņš:

1. jūnijs 2012. gads līdz 22. oktobris 2012. gads

Projekta ideja:

Laikā, kad bankas nav aktīvas uz jaunu kredītu izsniegšanu un banku kredītpolitika ir piesardzīga, taču iedzīvotāju nepieciešamība pēc aizdevumiem pastāv, lai nodrošinātu lielāku drošību ikdienas finansiālajam stāvoklim, ir ideja dibināt jaunu uzņēmumu AS „credit4u.lv”, kas piedāvātu Latvijas iedzīvotājiem vecumā no 20 līdz 65 gadiem īstermiņa ātros aizdevumus, uz termiņu līdz 30 dienām un maksimālo aizdevuma summu līdz 300 Ls.

Uzņēmuma stiprās puses būtu pakalpojuma sniegšanas ātrums, ērtums, sniegtos pakalpojumus klients varētu saņemt jebkurā laikā, jebkurā vietā, dažu minūšu laikā, bez ķīlas un galvojumiem.

Īstermiņa ātro aizdevumu pakalpojuma sniedzēja uzņēmuma nepieciešamību noteica:

1. Latvijas Bankas publicētie Kredītu reģistra statistiskie dati liecina par iedzīvotāju lielo pieprasījumu pēc aizdevumiem, kas apmierinātu viņu vēlmes un vajadzības ikdienas tēriņiem, tātad aizdevums par nelielām summām un uz nosacīti neilgiem termiņiem.
2. Banku konservatīvā kredītpolitika un aktivitātes samazinājums. Latvijas bankas samazina kredītu izsniegšanu fiziskām personām.
3. Saņemt aizdevumu bankā ir sarežģīts un laikietilpīgs process, ar vairākiem nosacījumiem. Lai saņemtu aizdevumu bankā ir nepieciešams ierasties personīgi uz konkrēto bankas filiāli, ir jābūt noteiktiem ikmēneša ienākumiem, atsevišķos gadījumos jānodrošina ķīla vai galvojums.

Projekta problēma:

Pamatproblēma: Latvijas iedzīvotājiem trūkst papildus finansējuma pieejamība ikdienas finansiālā stāvokļa stabilitātes nodrošināšanai.

Apakš problēmas:

1. Aizņēmumu bankā ir iespējams saņemt tikai strādājošiem Latvijas iedzīvotājiem.
2. Ikmēneša ienākumu līmenim ir jābūt ne zemākam par bankas noteikto, lai saņemtu aizdevumu.
3. Aizdevums bankā tiek izsniegts pret aizņēmēja ķīlu un / vai galvojumu.
4. Aizņēmuma nokārtošana bankā ir sarežģīts un laikietilpīgs process.

Projekta mērķis:

Izveidot uzņēmumu AS „credit4u.lv” 5 mēnešu laikā ar 500'000 latu lielu finansējumu, kurš pirmā gada darbības laikā izsniegtu īstermiņa ātros kredītus 15000 Latvijas iedzīvotājiem vecumā no 20 līdz 65 gadiem ar pozitīvu kredītvēsturi.

Projekta apraksts:

Projekts ir taisīts nolūkā, lai nodrošinātu veiksmīgu biznesa uzsākšanu, lai ierobežotā laikā ar ierobežotiem finansu, materiālu un cilvēku resursiem sasniegtu izvirzīto projekta mērķi.

Plānotais projekta ilgums ir 5 mēneši, projekta plānotās izmaksas ir 420498.95 LVL. Projektu ir plānots uzsākt 1. jūnijā 2012. gadā un tā

nobeiguma datums ir plānots 22. oktobris. Projekta realizēšanai ir plānots izmantot 69 resursus, tai skaitā 9 cilvēkresursus un 53 materiālos resursus un 7 nemateriālos resursus.

Uzņēmuma AS „credit4u.lv” atrašanās vieta būs irētās ofisa telpās Rīgā, Krišjāņa Barona ielā ar ērtu piebraukšanu un autostāvvietas nodrošinājumu uzņēmuma darbiniekiem un sadarbības partneriem. Uzņēmuma birojā būs trīs atsevišķi nodalītas telpas uzņēmuma darbiniekiem – vadībai, grāmatvedības un IT personālam, un atsevišķi – apkalpojošajam personālam. Ofisā būs ēdamtelpa uzņēmuma darbiniekiem, labierīcības un konferenču telpa.

Drošības nolūkos ofisa telpas tiks aprīkotas ar signalizācijas sistēmu un kamerām. Katram uzņēmuma darbiniekam būs ierīkota sava darba vieta, proti, galds, krēsls un datortehnika. Veiksmīgu darba procesu nodrošināšanai, tiks iegādāta biroja tehnika – printeris un skeneris, kā arī tādi papildus pamatlīdzekļi, kā sienas tāfele, seifs, papīra smalcinātājs, dokumentu plaukti u.c.

Projektā tiks iesaistīti 6 dalībnieki – trīs projekta vadītāji, galvenā grāmatvede, IT speciālists un izpilddirektors. Savukārt kā ārpus projekta dalībnieki tiks piesaistīti šādi speciālisti – jurists, drošības sistēmu uzstādīšanas speciālists, datortīklu-telefonitīklu uzstādīšanas speciālists.

Projekts tiks organizēts šādos posmos:

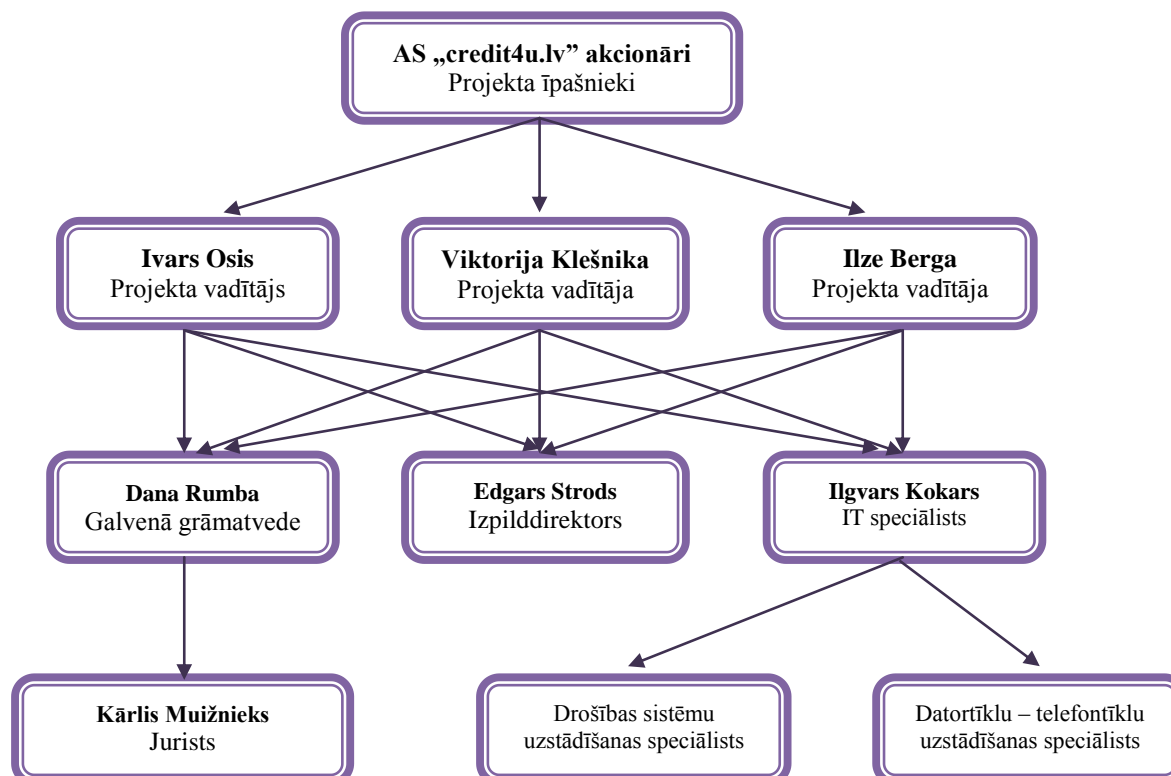
1. Projekta inicializācijas posms – tiks definēts projekts, tiks noteikts projekta nepieciešamības pamatojums, iespējamo risku apzināšanās un projekta iespējamo

ieguvumu un rezultātu apraksts. Šajā posmā tiks noteikta projekta organizācija – tiks noteikts komandas vadītājs, komanda, izstrādāta darbības organizatoriskā struktūra.

2. Projekta plānošanas posms – tiks veiktas izpētes darbības, lai varētu uzsākt izstrādāt projekta pamatkonceptiju. Pētīšanas rezultātā tiks izvērtēti alternatīvi varianti un pieņemti rīcības lēmumi. Šī posma rezultātā tiks sagatavots un apstiprināts projekta plāns.
3. Projekta realizācijas un kontrolēšanas posms – saskaņā ar projekta plānu un citiem projekta plānošanas dokumentiem tiks realizēti projekta izpildes posma uzdevumi. Tiks veikta uzraudzība par to, vai ir veikti plānotie darbi, vai tie ir veikti plānotajā termiņā un ar plānotām izmaksām. Tiks identificēti un analizēti riski, nepieciešamības gadījumā tiks veiktas izmaiņas. Tiks sagatavotas atskaites par projekta gaitu.
4. Projekta slēgšanas posms – tiks novērtēta projektu mērķu sasniegšana un izmantotie resursi. Tiks sagatavots projekta noslēguma ziņojums, tādējādi apstiprinot projekta oficiālo slēgšanu.

Projekta vadīšanas organizatoriska shēma:

Šim projektam tiks izmantota tīrā projekta organizācijas forma. Projektā iesaistītie dalībnieki pilnībā tiek iesaistīti projekta realizācijas gaitā, tie ir pilnībā pakļauti projekta vadītājiem. Vadītājiem pieder visas rīkojumu un lemšanas tiesības, viņi ir atbildīgi par projektu un dod uzdevumus līdzstrādniekiem. Tieši šī organizatoriskā shēma projektam tika izvēlēta, jo projekta gaitā rodoties kaut kādiem traucējumiem, tos būtu iespējams ātri novērst, tā kā komunikācijas ceļš ir īss. Projekta līdzstrādnieki ir nodarbināti tikai vienā projektā un strādā tikai tam. Projekta līdzstrādnieki ir labi motivēti, tāpēc radušās problēmas var ātri atrisināt. Projekta vadītāji saņem visas projekta realizācijas nepieciešamās pilnvaras.

6.1. attēls Projekta organizatoriskā shēma⁹⁶

6.1.tabula

Informācija par projekta sponsoriem jeb interesentiem⁹⁷

Sponsors / interesents	Interese / ietekme
Projekta īpašnieki (Investori)	Peļņas gūšana
Parādu piedziņas firmas	Jauns klients. Ienākumu gūšana no sniegtajiem pakalpojumiem
Pilsonības un migrācijas lietu pārvalde	Jauns sadarbības partneris. Ienākumu gūšana no sniegtajiem pakalpojumiem
SIA „Business Instruments”	Jauns sadarbības partneris. Ienākumu gūšana no sniegtajiem pakalpojumiem
SIA „Latvijas Mobilais Telefons”	Jauns sadarbības partneris. Ienākumu gūšana no sniegtajiem pakalpojumiem

⁹⁶ Autores veidots attēls.⁹⁷ Autores veidota tabula.

Sponsors / interesents	Interese / ietekme
SIA „PricewaterhouseCoopers”	Jauns sadarbības partneris. Ienākumu gūšana no sniegtajiem pakalpojumiem
SIA „Mailmaster”	Jauns sadarbības partneris. Ienākumu gūšana no sniegtajiem pakalpojumiem
SIA „Baltijas biroju serviss”	Jauns sadarbības partneris. Ienākumu gūšana no sniegtajiem pakalpojumiem
SIA „Datateks”	Jauns sadarbības partneris. Ienākumu gūšana no sniegtajiem pakalpojumiem
SIA „BalticTAX”	Jauns sadarbības partneris. Ienākumu gūšana no sniegtajiem pakalpojumiem
SIA „Mega sargs”	Jauns sadarbības partneris. Ienākumu gūšana no sniegtajiem pakalpojumiem
SIA „Liir”	Jauns sadarbības partneris. Ienākumu gūšana no sniegtajiem pakalpojumiem
SIA „Venden”	Jauns sadarbības partneris. Ienākumu gūšana no sniegtajiem pakalpojumiem
Latvijas bankas	Jauns sadarbības partneris. Ienākumu gūšana. Iespēja jaunu klientu piesaistīšanai.
Pilsētas Dome	Bezdarba samazināšana
Latvijas iedzīvotāji	Iespēja saņemt finanšu pakalpojumus

Kontrole ar pieļaujāmām novirzēm:

Lai nodrošināti efektīvu projekta izpildi, ir jāapzinās iespējamās novirzes projekta gaitā. Šajā projektā ir pieļaujama novirzes - 10 darba dienas.

Novirzes ir pieļaujamas šādām aktivitātēm:

- Mārketinga pasākumi uzņēmuma darbības uzsākšanai – ja konkrēto aktivitāšu īstenošanu dalībniekiem rodas kavēkļi nepieciešamās informācijas iegūšanai

- Finansējuma avota atrašana – ja neizdodas laikus piesaistīt investorus
- Darba apstākļu izveide uzņēmējdarbības uzsākšanai – ja darba izpilde aizkavējas piegādātāju dēļ vai darbs nav veikts atbilstoši prasībām
- Personāla atlase – ja rodas grūtības ar piemērotu kandidātu atrašanu, kandidāti neatbilst izvirzītajiem nosacījumiem

Projekta dokumentācija:

- projekta plāns
- atskaites par projekta gaitu, paveiktajiem darbiem
- finanšu un ekonomiskie aprēķini
- kvalitatīvā un kvantitatīvā analīze
- iepirkumu dokumentācija
- vērtēšanas ziņojumi
- līgumi ar darbu veicējiem un iekārtu piegādātājiem un jebkuras ar līgumiem saistītās korespondences oriģināli
- veikto darbu, piegādes un sniegto pakalpojumu apliecinājoši dokumenti (pavadzīmes ar Valsts ieņēmumu dienesta piešķirtajiem numuriem, fakturrēķini, pieņemšanas - nodošanas akti un citi dokumenti)
- veikto maksājumu apliecinājošo dokumentu (maksājumu uzdevumi, kases izdevumu orderi un citi dokumenti)
- konsultantu atskaites, apliecinājumi, sertifikāti, novērtējumi, testa materiāli
- projekta noslēguma atskaite

Projekta kvalitātes vadība:

Lai nodrošinātu efektīvu projekta kvalitātes vadību, tā tiks sadalīta trijos posmos:

1. Kvalitātes plānošana – tiks identificēti projekta kvalitātes standarti un prasības, kā arī to nodrošināšanas plānošana.
2. Kvalitātes nodrošināšana – regulāri tiks novērtēta projekta izpilde, lai pārlicinātos, ka projekts tiek izpildīts saskaņā ar kvalitātes prasībām.
3. Kvalitātes kontrole – tiks novērtēti projekta rezultāti atbilstoši projekta kvalitātes prasībām.

Katrs projekta dalībnieks ir informēts un personīgi atbildīgs par to, lai tiktu ievēroti projekta kvalitātes prasības nosacījumi. Lai nodrošinātu atbilstību kvalitātes prasībām, tiks nodrošināta regulāra kontrole projekta izpildei laikā. Kā viens no projekta vadītāju pienākumiem ir sekot līdzi projekta izpildei un prognozēt iespējamās novirzes. Noviržu rašanās gadījumā projekta vadītāji sadarbībā ar projekta komandas dalībniekiem analizē

iespējamās sekas un rod risinājumus to novēršanai vai mazināšanai. Ja novirzes ir būtiskas, tad projekta vadītāji vēršas ar lūgumu pie projekta īpašniekiem piešķirt papildus līdzekļus vai pagarināt projekta izpildes laiku, iesniedzot nepieciešamo izmaiņu pamatojumu. Projekta īpašnieki sniedz atbildi par konkrēto situāciju.

Lēmumu pieņemšanas metodoloģija:

Visus lēmumus projektā pieņem projekta īpašnieki, taču ir pieļaujama iniciācija no jebkura projektā esošā dalībnieka. Projekta īpašnieki definē problēmu, kura ir jāatrisina vai arī definē vēlamā sasniedzamo mērķi. Konsultāciju rezultātā ar projekta dalībniekiem tiek noteikta nepieciešamā informācija problēmas risinājumam vai mērķa sasniegšanai. Tiek apkopota informācija un noteikta tā lietderība. Projekta īpašnieki novērtē vairāku iespējamo lēmumu noteikšanu un savas kompetences ietvaros izvēlas vienu atbilstošāko.

Projekta sadalījums:

Projekta komanda ir izstrādājusi projekta struktūrplānu (Pielikums Nr.3.). Struktūrplānā projekts ir sadalīts posmos, apakšposmos un darba paketēs, tās ir loģiskā secībā sakārtotas darbības, lai sasniegtu izvirzīto projekta mērķi. Darbības ir sagrupētas, sadalītas posmos jeb projekta fāzēs, kur katrā iegūst starpproduktu. Projekta fāze ir laikā definēta projekta norises sastāvdaļa, kas priekšmetiski nodalīta no citām projekta sastāvdaļām. Katrai fāzei laikā ir noteikts sākuma un beigu punkts. Norišu plāns Gantta diagrammas veidā ir aplūkojams pielikumā (Pielikums Nr.4.).

Laika plānošanas metodoloģija:

Projektā tiks pielietota laika plānošanas metodoloģija pēc agrīniem iestāšanās laikiem. Šī metodoloģija tika izvēlēta, lai kādas norises aizkavēšanās dēļ netiktu pārkāpti projekta izvirzītie izpildes termiņi. Ir jāņem vērā, ka atsevišķām norisēm nepieciešamie izpildes laiki var svārstīties attiecībā pret ieplānotajiem, tā kā pastāvēs laika rezerve, pateicoties izvēlētajai metodei pēc agrīniem iestāšanās laikiem, tad kopējais plānotais projekta izpildes termiņš netiks pārsniegts.

6.2.tabula

Aktivitāšu, priekšnosacījumu, norišu laika un resursu strukturētā plāna tabula⁹⁸

Nr.p.k.	Aktivitātes	Ilgums	Izmaksas LVL	Resursi
1	<i>Veikt mārketinga pasākumus uzņēmuma darbības uzsākšanai</i>			
2	Vienoties par tirgus izpētes nosacījumiem	1	102.00	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%];Edgars Strods[25%]
3	Noteikt pētījuma objektu un	1	66.30	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%];

⁹⁸ Autores veidota tabula.

Nr.p.k.	Aktivitātes	Ilgums	Izmaksas LVL	Resursi
	mērķus			Ilze Berga[25%];Edgars Strods[25%]
4	Vienoties par pētījuma plāna nosacījumiem	1	66.30	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%];Edgars Strods[25%]
5	Izstrādāt pētījuma plānu	2	219.30	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%];Edgars Strods[25%]
6	Apstiprināt izstrādāto pētījumu plānu	1	80.40	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
7	Savākt informāciju no dažādiem komunikāciju līdzekļu avotiem	2	238.80	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%];Edgars Strods[25%]
8	Novērtēt iegūto informāciju, apstrādāt, analizēt	2	357.00	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%];Edgars Strods[25%]
9	Sagatavot pētījumu rezultātu pārskatus	1	178.50	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%];Edgars Strods[25%]
10	Noteikt mērķtirgu	1	80.40	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
11	Vērtēt un atlasīt tirgus segmentu	2	233.40	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%];Edgars Strods[25%]
12	Noteikt mārketinga stratēģiju mērķtirgū	1	66.30	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%];Edgars Strods[25%]
13	Apzināties konkurentus	1	66.30	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%];Edgars Strods[25%]
14	Novērtēt konkurentu stiprās un vājās darbības puses	2	219.30	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%];Edgars Strods[25%]
15	Izanalizēt konkurentu finansiālo un materiālo stāvokli	2	357.00	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%];Edgars Strods[25%]
16	Sagatavot atskaites	1	178.50	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%];Edgars Strods[25%]
17	<i>Dibināt akciju sabiedrību</i>			
18	Rīkot sapulci par nepieciešamo darbību atrunāšanu sabiedrības dibināšanai	1	60.30	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
19	Sagatavot dibināšanas līgumu	1	113.30	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%]; Kārlis Muižnieks[25%]
20	Sagatavot valdes locekļa piekrišanu	1	14.10	Kārlis Muižnieks[100%]
21	Sagatavot padomes locekļa	1	18.80	Kārlis Muižnieks[100%]

Nr.p.k.	Aktivitātes	Ilgums	Izmaksas LVL	Resursi
	piekrišanu			
22	Sagatavot valdes locekļu notariāli apliecinātus parakstu paraugus	1	72.52	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%]; Kārlis Muižnieks[25%]
23	Sagatavot paziņojumu par juridisko adresi	1	7.52	Kārlis Muižnieks[100%]
24	Sagatavot AS reģistrēšanai komercreģistrā pieteikuma veidlapu	1	92.62	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%]; Kārlis Muižnieks[25%]
25	Sagatavot statūtu	1	173.60	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%]; Kārlis Muižnieks[25%]
26	Sagatavot atskaites par padarīto	1	173.60	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%]; Kārlis Muižnieks[25%]
27	Doties uz banku	1	17.42	Ivars Osis[50%]; Viktorija Klešnika[50%]
28	Iemaksāt statūtkapitālu	1	300017.42	Ivars Osis[50%]; Viktorija Klešnika[50%]; Statūtkapitāls[1]
29	Apmaksāt valsts nodevu par AS ierakstīšanu komercreģistrā	1	254.02	Ivars Osis[50%]; Viktorija Klešnika[50%]; Valsts nodeva par AS ierakstīšanu komercreģistrā[1]
30	Samaksāt par sludinājuma ievietošanu laikrakstā "Latvijas Vēstnesis"	1	41.42	Ivars Osis[50%]; Viktorija Klešnika[50%]; Maksa par sludinājuma ievietošanu laikrakstā Latvijas Vēstnesis[1]
31	Samaksāt valsts nodevu par speciālo atļauju (licenci)	1	50017.42	Ivars Osis[50%]; Viktorija Klešnika[50%]; Valsts nodevu par speciālo atļauju (licenci)[1]
32	Iesniegt dokumentus Uzņēmumu reģistrā	1	17.42	Ivars Osis[50%]; Viktorija Klešnika[50%]
33	Saņemt UR AS reģistrācijas apliecību	1	46.90	Ivars Osis[50%]; Viktorija Klešnika[50%]
34	Doties uz piekritīgo VID teritoriālo iestādi, lai reģistrētos kā nodokļu maksātājs	1	53.60	Ivars Osis[50%]; Ilze Berga[50%]
35	Sagatavot atskaites par padarīto	1	173.60	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%]; Kārlis Muižnieks[25%]
36	<i>Atrast finansējuma avotus</i>			
37	Rīkot sapulci par finansējuma avotu atrašanu	1	52.26	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
38	Vienoties par nepieciešamo dokumentu sagatavošanu	1	50.96	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%];

Nr.p.k.	Aktivitātes	Ilgums	Izmaksas LVL	Resursi
	finansējuma saņemšanai			Ilze Berga[25%]; Kārlis Muižnieks[25%]
39	Sastādīt biznesa plānu	8	1115.38	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%]; Dana Rumba[25%]
40	Sagatavot datus par predzamo naudas plūsmu	3	519.96	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%]; Dana Rumba[25%]
41	Vienoties par ķīlas vai galvojuma nodrošinājumu	1	140.70	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
42	Nokārtot ilgtermiņa aizņēmumu bankā	2	281.40	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
43	Izstrādāt plānu investoru piesaistīšanai	1	140.70	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
44	Rīkot prezentācijas investoru piesaistīšanai	7	984.90	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
45	Līgumu slēgšana ar investoriem	1	140.70	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
46	Sagatavot atskaites par padarīto	1	206.22	Ivars Osis[20%]; Viktorija Klešnika[20%]; Ilze Berga[20%]; Kārlis Muižnieks[20%]; Dana Rumba[20%]
47	<i>Izveidot darba apstākļus uzņēmējdarbības uzsākšanai</i>			
48	Rīkot sapulci par uzņēmējdarbībai piemērotāko telpu un aprīkojuma kritērijiem	1	80.40	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
49	Ievākt informāciju par biroja telpu piedāvājumiem	1	60.30	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
50	Izskatīt iespējamus variantus - izpētīt cenas, telpu stāvokli, atbilstību	1	140.70	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
51	Izvēlēties atbilstošākās biroja telpas	1	140.70	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
52	Sapulcē vienoties par nepieciešamo tehnisko aprīkojumu	1	89.26	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%]; Ilgvars Kokars[25%]
53	Izskatīt piedāvājumu - cena, kvalitāte, funkciju atbilstība	1	4.43	Ilgvars Kokars [100%]
54	Iegādāties tehnisko aprīkojumu	1	6951.95	Ilgvars Kokars [100%]; Datortehnika[14]; Biroja tehnika[2]

Nr.p.k.	Aktivitātes	Ilgums	Izmaksas LVL	Resursi
55	Iegādāties datorprogrammas, nemateriālos ieguldījumus	1	42314.84	Ilgvars Kokars[20%]; Dana Rumba[20%]; Ivars Osis[20%]; Viktorija Klešnika[20%]; Ilze Berga[20%]; Datorprogrammas, nemateriālie ieguldījumi[5]
56	Iegādāties mēbeles birojam	1	4608.70	Ilze Berga[100%]; Biroja mēbeles[37]
57	Vienoties ar mēbeļu ražotājfirmu par mēbeļu piegādi un montēšanu	1	20.10	Ilze Berga[100%]
58	Ierīkot drošības sistēmu, datortīklu-telefonīklu	1	1719.36	Drošības sistēmu uzstādīšanas speciālists[50%]; Datortīklu – telefonīklu uzstādīšanas speciālists [50%]; Ilgtermiņa ieguldījumi[2]
59	Sagatavot atskaites par padarīto	1	171.71	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%]; Ilgvars Kokars[25%]
60	<i>Atrast sadarbības partnerus</i>			
61	Rīkot sapulci par sadarbības partneru apzināšanos	1	140.70	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
62	Noslēgt sadarbības līgumu ar parādu piedziņas firmām	3	422.10	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
63	Noslēgt sadarbības līgumu ar Pilsonības un migrāciju lietu pārvaldi	1	93.80	Ivars Osis[50%]; Viktorija Klešnika[50%]
64	Noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „Business Instruments”	1	93.80	Viktorija Klešnika[50%]; Ilze Berga[50%]
65	Noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „Latvijas Mobilais Telefons”	1	93.80	Ivars Osis[50%]; Ilze Berga[50%]
66	Noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „PricewaterhouseCoopers”	1	93.80	Ivars Osis[50%]; Viktorija Klešnika[50%]
67	Noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „Mailmaster”	1	93.80	Viktorija Klešnika[50%]; Ilze Berga[50%]
68	Noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „Baltijas biroju serviss”	1	93.80	Ivars Osis[50%]; Ilze Berga[50%]
69	Noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „Datateks”	1	93.80	Ivars Osis[50%]; Viktorija Klešnika[50%]
70	Noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „BalticTAX”	1	93.80	Viktorija Klešnika[50%]; Ilze Berga[50%]
71	Noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „Mega sargs”	1	93.80	Ivars Osis[50%]; Ilze Berga[50%]

Nr.p.k.	Aktivitātes	Ilgums	Izmaksas LVL	Resursi
72	Noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „LiiR”	1	93.80	Ivars Osis[50%]; Viktorija Klešnika[50%]
73	Noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „Venden”	1	93.80	Viktorija Klešnika[50%]; Ilze Berga[50%]
74	Sagatavot atskaites par padarīto	1	140.70	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
75	<i>Izveidot uzņēmuma personāla komandu</i>			
76	Apzināties uzņēmuma personālu	1	80.40	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
77	Izveidot uzņēmuma struktūru	1	60.30	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
78	Noteikt kritērijus personālam	1	60.30	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
79	Izstrādāt darba pienākumus personālam	2	221.10	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
80	Ievietot darba sludinājumu interneta portālos	1	46.90	Viktorija Klešnika[100%]
81	Atlasīt iesniegtos CV un motivācijas vēstules, atbilstošākos kandidātus uzaicināt uz pārrunām	3	422.10	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
82	Sagatavot atskaites par padarīto	1	140.70	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
83	Veikt pārrunas ar pretendentiem	4	562.80	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
84	Izvērtēt kandidātus	1	140.70	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
85	Ar piemērotākajiem kandidātiem izveidot darba attiecības uz darba līguma pamata	1	79.52	Viktorija Klešnika[50%]; Dana Rumba[50%]
86	Izglītot personālu, celt tā kvalifikāciju	3	422.10	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
87	<i>Veikt pasākumu kopumu produktu virzīšanai tirgū</i>			
88	Rīkot sapulci par produktu virzīšanai tirgū nepieciešamo jautājumu atrunāšanu	1	102.00	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%]; Edgars Strods[25%]

Nr.p.k.	Aktivitātes	Ilgums	Izmaksas LVL	Resursi
89	Noteikt reklāmas mērķus un izmaksas	1	76.50	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%];Edgars Strods[25%]
90	Slēgt sadarbības līgumus ar reklāmas aģentūrām	1	140.70	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]
91	Izstrādāt reklāmas ziņojumus	4	714.00	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%];Edgars Strods[25%]
92	Izvēlēties reklāmas izplatīšanas līdzekļus	1	178.50	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%];Edgars Strods[25%]
93	Izveidot akcijas klientu piesaistīšanai	2	357.00	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%];Edgars Strods[25%]
94	Sagatavot atskaites par padarīto	1	178.50	Ivars Osis[25%]; Viktorija Klešnika[25%]; Ilze Berga[25%];Edgars Strods[25%]
95	<i>Projekta nodošana</i>			
96	Projekta slēgšanas sapulces organizēšana	1	242.13	Ivars Osis[16.66%]; Viktorija Klešnika[16.67%]; Ilze Berga[16.66%];Edgars Strods[16.66%]; Dana Rumba[16.66%]; Ilgvars Kokars[16.66%]
97	Projekta laikā padarīto darbu, finanšu, materiālu u.c. resursu atrunāšana	1	242.13	Ivars Osis[16.66%]; Viktorija Klešnika[16.67%]; Ilze Berga[16.66%];Edgars Strods[16.66%]; Dana Rumba[16.66%]; Ilgvars Kokars[16.66%]
98	Projekta galīgās atskaites sagatavošana	1	242.13	Ivars Osis[16.66%]; Viktorija Klešnika[16.67%]; Ilze Berga[16.66%];Edgars Strods[16.66%]; Dana Rumba[16.66%]; Ilgvars Kokars[16.66%]
99	Projekta slēgšana	1	242.13	Ivars Osis[33.33%]; Viktorija Klešnika[33.34%]; Ilze Berga[33.33%]

6.3.tabula

Resursu piesaiste aktivitātēm⁹⁹

Nr.p.k.	Resursa nosaukums	Stundas likme	Stundas / Vienību skaits	Izmaksas LVL
1	Ivars Osis (Projekta vadītājs)	6.70 Ls/h	637.60	4271.92
2	Viktorija Klešnika	6.70 Ls/h	655.6	4392.52

⁹⁹ Autores veidota tabula.

Nr.p.k.	Resursa nosaukums	Stundas likme	Stundas / Vienību skaits	Izmaksas LVL
	(Projekta vadītāja)			
3	Ilze Berga (Projekta vadītāja)	6.70 Ls/h	634.8	4253.16
4	Dana Rumba (Galvenā grāmatvede)	4.66 Ls/h	98.00	456.68
5	Edgars Strods (Izpilddirektors)	5.40 Ls/h	177.60	959.04
6	Ilgvars Kokars (IT speciālists)	4.43 Ls/h	42.00	186.06
7	Kārlis Muižnieks (Jurists)	4.70 Ls/h	52.80	248.16
8	Drošības sistēmu uzstādīšanas speciālists	-	1	100.00
9	Datortīklu-telefonīklu uzstādīšanas speciālists	-	1	125.00
10	Statūtkapitāls	-	1	300000.00
11	Valsts nodeva par AS ierakstīšanu komercreģistrā	-	1	250.00
12	Maksa par sludinājuma ievietošanu laikrakstā Latvijas Vēstnesis	-	1	24.00
13	Speciālā atļauja (licence)	-	1	50000.00
14	Printeris	-	1	877.25
15	Skeneris	-	1	272.25
16	Sienas tāfele	-	1	143.69
17	Seifs	-	1	615.00
18	Papīra smalcinātājs	-	1	79.04
19	Video novērošanas sistēma	-	1	1080.35
20	Krēsls	-	9	604.71
21	Darba galds	-	9	758.25

Nr.p.k.	Resursa nosaukums	Stundas likme	Stundas / Vienību skaits	Izmaksas LVL
22	Dokumentu plaukts	-	5	483.20
23	Printera skapis	-	1	129.62
24	Apspriežu galds	-	1	258.60
25	Konferenču krēsli	-	8	429.44
26	Monitors	-	5	325.60
27	Dators	-	5	2317.15
28	Portatīvais dators	-	4	3150.84
29	Grāmatvedības programma	-	1	8414.31
30	Interneta kredītēšanas sistēma (credit4u.lv)	-	1	30928.22
31	Preču zīme credit4u.lv	-	1	125.00
32	Interneta mājas lapa credit4u.lv	-	1	2506.54
33	Server www.credit4u.lv sertifikāts	-	1	238.99
34	Datortīkls-telefonitīkls	-	1	455.35
35	Apsardzes signalizācijas un piekļuves kontroles sistēma	-	1	1039.01
KOPĀ:				420498.95

Projekta risku vadīšana:

Tā kā risks ir kāda neparedzēta situācija vai notikums, kas negatīvi var ietekmēt projekta vai tā atsevišķu elementu izpildi un kavēt projekta kopējo mērķu sasniegšanu, tad visa projekta laikā tiks veikta risku uzraudzība un kontrole.

Projekta risku profila vadība¹⁰⁰

Nr.p.k.	Notikums	Risks	Riska varbūtība	Riska sekas	Riska nozīmīgums	Darbības riska mazināšanai	Reakcija riska iestāšanās gadījumā
1	Tirgus izpēte	Kļūdainas, nepilnīgas informācijas iegūšana	1	2	2	Datu pārbaude, salīdzināšana, rūpīga analīze	Mainīt informācijas iegūšanas avotus, atkārtoti veikt tirgus izpēti
2	Mērķtirgus noteikšana	Pieļautas kļūdas veicot mērķtirgus analīzi	1	2	2	Rūpīga plāna izstrāde pirms analīzes veikšanas, precīzas informācijas iegūšana	Iespējamo kļūdu identificēšana un izlabošana
3	Konkurentu izpēte	Nav pieejama nepieciešamā informācija par konkurentiem	1	2	2	Lietderīgu kontaktu dibināšana, papildus informācijas avotu meklēšana	Alternatīvas informācijas meklēšana
4	Sabiedrības dibināšanas dokumentu sagatavošana	Nav pilnīgas ziņas par nepieciešamajiem dokumentiem un to pareizu noformēšanu	1	3	3	Likumu pārzināšana, cieša sadarbība ar juristu un konsultāciju saņemšana LR Uzņēmumu reģistrā	Papildus precīzas informācijas iegūšana no kompetentiem informāciju avotiem
5	Finansējuma avotu meklēšana	Nevar atrast finansējumu projektam	2	3	6	Rūpīga biznesa plāna un plānotās naudas plūsmas datu sagatavošana. Efektīva plāna izstrāde investoru piesaistīšanai.	Jaunu investoru meklēšana. Ārvalstu finanšu līdzekļu piesaistīšana
6	Biroja telpu izvēle	Nevar atrast piemērotas biroja telpas	2	2	4	Visu iespējamo piedāvāto variantu apskatīšana	Izvirzīt citus kritērijus un meklēt pēc iespējas piemērotākos variantus
7	Uzņēmuma pamatlīdzekļu	Iegādātie pamatlīdzekļi	2	2	4	Rūpīga piegādātāju izvērtēšana,	Pamatojoties uz vienošanos, jaunas

¹⁰⁰ Autores veidota tabula.

Nr.p.k.	Notikums	Risks	Riska varbūtība	Riska sekas	Riska nozīmīgums	Darbības riska mazināšanai	Reakcija riska iestāšanās gadījumā
	iegāde	neatbilst vēlamajai kvalitātei				pozitīva atsauksmju iegūšana, vienošanās par preču kvalitāti	kvalitatīvas aizstājēj preces pasūtīšana. Nepieciešamības gadījumā jaunu piegādātāju meklēšana
8	Drošības sistēmas ierīkošana	Nedarbojas drošības sistēma	1	2	2	Sadarbības līgumā atrunāts punkts par produkta un darba izpildes kvalitāti	Veikt nepieciešamos remontdarbus
9	Līgumu slēgšana ar sadarbības partneriem	Netiek panākta vienošanās par sadarbības līgumu noslēgšanu	1	3	3	Līguma punktu detalizēta atrunāšana, abu pušu vēlamu nosacījumu iekļaušana	Kompromisu atrašana ar sadarbības partneriem
10	Uzņēmuma personāla atlase	Nav piemērotu kandidātu, kas atbilstu izvirzītajām prasībām	1	3	3	Izvirzīt reālas prasības potenciālajiem uzņēmuma darbiniekiem	Pārskatīt izvirzītos nosacījumus potenciālajiem uzņēmuma darbiniekiem
11	Līguma slēgšana ar reklāmas aģentūrām	Nevar atrast piemērotākās reklāmas aģentūras	1	2	2	Izvirzīto nosacījumu samērošana attiecībā pret plānotajām izmaksām	Mainīt izvirzītos nosacījumus

Risku matrica¹⁰¹

		Varbūtība		
Riska ietekme		maza	vidēja	liela
	maza	1	2	3
	vidēja	2	4	6
	liela	3	6	9

Vadoties pēc risku matricas var redzēt, ka iespējamā risku ietekme un risku varbūtība ir mērāma trīs punktu skalā, kur 1 ir maza riska varbūtība vai ietekme, 2 ir vidēja riska varbūtība vai ietekme un 3 ir liela riska varbūtība vai ietekme. Ja riska kopradītājs ir lielāks par četri, tad riska nozīmīgums ir būtisks un tas var ietekmēt projekta gaitu kopumā.

Projektā ir apzināti 11 iespējamie riski, ir izvērtēta to varbūtība, sekas un nozīmīgums, kā arī kādas būtu darbības risku mazināšanai un vēlamā reakcija riska iestāšanās gadījumā. Kopumā analizējot iespējamus riskus projektā var secināt, ka lielākā mērā riska nozīmīgums ir zems, taču paaugstināts risks ir vērojams pie 5 nosacījuma, t.i., risks, kas saistīts ar iespējamo finansējuma avotu neatrašanu. Tāpēc apzinoties šo risku, projekta dalībniekiem rūpīgi ir jāizstrādā biznesa plāns un dati par plānoto naudas plūsmu, kā arī jāizstrādā efektīvs plāns investoru piesaistei. Iestājoties šim riskam projekta dalībniekiem ir jābūt gataviem meklēt finansējumu no ārzemju investoriem.

Atbildīgo nozīmēšana un personāla sadale pa aktivitātēm¹⁰²

Nr.p.k.	Aktivitātes	PV1	PV2	PV3	J	G	I	IT	Dr.s.	D-T.s.
1	<i>Veikt mārketinga pasākumus uzņēmuma darbības uzsākšanai</i>	S	S	S			R			
2	Vienoties par tirgus izpētes nosacījumiem	S	S	S			R			
3	Noteikt pētījuma objektu un mērķus	S	S	S			R			

¹⁰¹ Autores veidota tabula.¹⁰² Autores veidota tabula.

Nr.p.k.	Aktivitātes	PV1	PV2	PV3	J	G	I	IT	Dr.s.	D-T.s.
4	Vienoties par pētījuma plāna nosacījumiem	S	S	S			R			
5	Izstrādāt pētījuma plānu	S	S	S			R			
6	Apstiprināt izstrādāto pētījumu plānu	S	A	S						
7	Savākt informāciju no dažādiem komunikāciju līdzekļu avotiem	S	S	S			R			
8	Novērtēt iegūto informāciju, apstrādāt, analizēt	S	S	S			R			
9	Sagatavot pētījumu rezultātu pārskatus	S	S	S			R			
10	Noteikt mērķtirgu	S	R	S						
11	Vērtēt un atlasīt tirgus segmentu	S	S	S			R			
12	Noteikt mārketinga stratēģiju mērķtirgū	S	S	S			R			
13	Apzināties konkurentus	S	R	S			S			
14	Novērtēt konkurentu stiprās un vājās darbības puses	S	S	S			R			
15	Izanalizēt konkurentu finansiālo un materiālo stāvokli	S	S	S			R			
16	Sagatavot atskaites	S	A	S			R			
17	<i>Dibināt akciju sabiedrību</i>	S	R	S						
18	Rīkot sapulci par nepieciešamo darbību atrunāšanu sabiedrības dibināšanai	S	R	S	C					
19	Sagatavot dibināšanas līgumu	S	S	S	R					
20	Sagatavot valdes locekļa piekrišanu				R					
21	Sagatavot padomes locekļa piekrišanu				R					
22	Sagatavot valdes locekļu notariāli apliecinātus parakstu paraugus	S	S	S	R					
23	Sagatavot paziņojumu par juridisko adresi				R					
24	Sagatavot AS reģistrēšanai komercreģistrā pieteikuma veidlapu	S	S	S	R					
25	Sagatavot statūtu	S	S	S	R					
26	Sagatavot atskaites par padarīto	S	A	S	R					

Nr.p.k.	Aktivitātes	PV1	PV2	PV3	J	G	I	IT	Dr.s.	D-T.s.
27	Doties uz banku	S	R							
28	Iemaksāt statūtkapitālu	S	R							
29	Apmaksāt valsts nodevu par AS ierakstīšanu komercreģistrā	S	R							
30	Samaksāt par sludinājuma ievietošanu laikrakstā "Latvijas Vēstnesis"	S	R							
31	Samaksāt valsts nodevu par speciālo atļauju (licenci)	S	R							
32	Iesniegt dokumentus Uzņēmumu reģistrā	S	R							
33	Saņemt UR AS reģistrācijas apliecību	S	R							
34	Doties uz piekritīgo VID teritoriālo iestādi, lai reģistrētos kā nodokļu maksātājs	R		S						
35	Sagatavot atskaites par padarīto	S	R	A	S					
36	<i>Atrast finansējuma avotus</i>	S	R	S						
37	Rīkot sapulci par finansējuma avotu atrašanu	S	R	S						
38	Vienoties par nepieciešamo dokumentu sagatavošanu finansējuma saņemšanai	S	R	S	C					
39	Sastādīt biznesa plānu	S	R	S		C				
40	Sagatavot datus par predzamo naudas plūsmu	S	S	S		R				
41	Vienoties par ķīlas vai galvojuma nodrošinājumu	S	R	S						
42	Nokārtot ilgtermiņa aizņēmumu bankā	S	R	S						
43	Izstrādāt plānu investoru piesaistīšanai	S	R	S						
44	Rīkot prezentācijas investoru piesaistīšanai	S	R	S						
45	Līgumu slēgšana ar investoriem	S	R	S						
46	Sagatavot atskaites par padarīto	A	R	S	S	S				
47	<i>Izveidot darba apstākļus uzņēmējdarbības uzsākšanai</i>	S	S	R						

Nr.p.k.	Aktivitātes	PV1	PV2	PV3	J	G	I	IT	Dr.s.	D-T.s.
48	Rīkot sapulci par uzņēmējdarbībai piemērotāko telpu un aprīkojuma kritērijiem	S	S	R						
49	Ievākt informāciju par biroja telpu piedāvājumiem	S	S	R						
50	Izskatīt iespējamus variantus - izpētīt cenas, telpu stāvokli, atbilstību	S	S	R						
51	Izvēlēties atbilstošākās biroja telpas	S	S	R						
52	Sapulcē vienoties par nepieciešamo tehnisko aprīkojumu	S	S	S				R		
53	Izskatīt piedāvājumu - cena, kvalitāte, funkciju atbilstība							R		
54	Iegādāties tehnisko aprīkojumu							R		
55	Iegādāties datorprogrammas, nemateriālos ieguldījumus	S	S	S		S		R		
56	Iegādāties mēbeles birojam			R						
57	Vienoties ar mēbeļu ražotājfirmu par mēbeļu piegādi un montēšanu			R						
58	Ierīkot drošības sistēmu, datortīklu-telefonitīklu								R	R
59	Sagatavot atskaites par padarīto	S	S	R				S		
60	<i>Atrast sadarbības partnerus</i>	R	S	S						
61	Rīkot sapulci par sadarbības partneru apzināšanos	R	S	S						
62	Noslēgt sadarbības līgumu ar parādu piedziņas firmām	R	S	S						
63	Noslēgt sadarbības līgumu ar Pilsnības un migrāciju lietu pārvaldi	R	S							
64	Noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „Business Instruments”		R	S						
65	Noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „Latvijas Mobilais Telefons”	S		R						
66	Noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „PricewaterhouseCoopers”	R	S							
67	Noslēgt sadarbības līgumu ar SIA		R	S						

Nr.p.k.	Aktivitātes	PV1	PV2	PV3	J	G	I	IT	Dr.s.	D-T.s.
	„Mailmaster”									
68	Noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „Baltijas biroju serviss”	S		R						
69	Noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „Datateks”	R	S							
70	Noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „BalticTAX”		R	S						
71	Noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „Mega sargs”	S		R						
72	Noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „LiiR”	R	S							
73	Noslēgt sadarbības līgumu ar SIA „Venden”		R	S						
74	Sagatavot atskaites par padarīto	R	A	S						
75	<i>Izveidot uzņēmuma personāla komandu</i>	S	R	S						
76	Apzināties uzņēmuma personālu	S	R	S						
77	Izveidot uzņēmuma struktūru	S	R	S						
78	Noteikt kritērijus personālam	S	R	S						
79	Izstrādāt darba pienākumus personālam	S	R	S						
80	Ievietot darba sludinājumu interneta portālos		R							
81	Atlasīt iesniegtos CV un motivācijas vēstules, atbilstošākos kandidātus uzaicināt uz pārrunām	S	R	S						
82	Sagatavot atskaites par padarīto	S	R	S						
83	Veikt pārrunas ar pretendentiem	S	R	S						
84	Izvērtēt kandidātus	S	R	S						
85	Ar piemērotākajiem kandidātiem izveidot darba attiecības uz darba līguma pamata		S			R				
86	Izglītēt personālu, celt tā kvalifikāciju	S	R	S						
87	<i>Veikt pasākumu kopumu produktu virzīšanai tirgū</i>	S	S	S			R			

Nr.p.k.	Aktivitātes	PV1	PV2	PV3	J	G	I	IT	Dr.s.	D-T.s.
88	Rīkot sapulci par produktu virzīšanai tirgū nepieciešamo jautājumu atrunāšanu	S	S	S			R			
89	Noteikt reklāmas mērķus un izmaksas	S	S	S			R			
90	Slēgt sadarbības līgumus ar reklāmas aģentūrām	S	R	S						
91	Izstrādāt reklāmas ziņojumus	S	S	S			R			
92	Izvēlēties reklāmas izplatīšanas līdzekļus	S	S	S			R			
93	Izveidot akcijas klientu piesaistīšanai	S	S	S			R			
94	Sagatavot atskaites par padarīto	S	S	S			R			
95	<i>Projekta nodošana</i>	S	R	S		S	S	S		
96	Projekta slēgšanas sapulces organizēšana	S	R	S		S	S	S		
97	Projekta laikā padarīto darbu, finanšu, materiālu u.c. resursu atrunāšana	S	R	S		S	S	S		
98	Projekta galīgās atskaites sagatavošana	S	R	S		S	S	S		
99	Projekta slēgšana	S	R	S						

Apzīmējumu skaidrojums:

PV1 – Projekta vadītājs (Ivars Osis)

PV2 – Projekta vadītājs (Viktorija Klešnika)

PV3 – Projekta vadītājs (Ilze Berga)

J - Jurists

G – Galvenā grāmatvede

I – Izpilddirektors

IT – IT speciālists

Dr.s. – Drošības sistēmu uzstādīšanas speciālists

D-T.s. – Datortīklu-telefontīklu uzstādīšanas speciālists

R – Atbildīgais

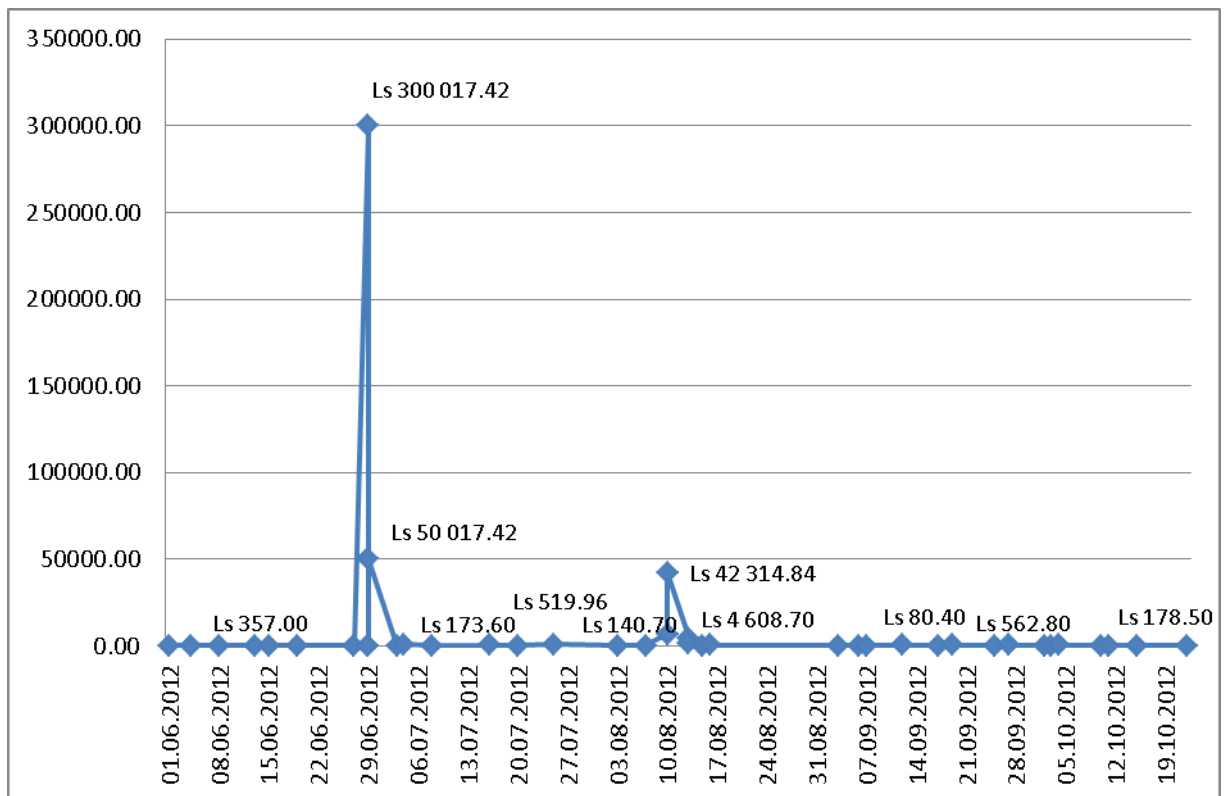
S – Atbalsta sniedzējs

C – Konsultants

A – Apstiprinātājs

Konsolidētie finanšu dati:

Kopējās projekta izmaksas sastāda 420498.95 Ls. Kopējais projekta ilgums ir 5 mēneši, kuru laikā finanšu resursu izlietojums ir praktiski vienmērīgs, taču ar dažiem izņēmumiem, kas ir jūnija beigās un jūlija sākumā, kā arī augusta vidū. Vadoties pēc projekta izmaksām mēnešu griezumā, vislielākās izmaksas ir 300017.42 Ls, kas ir izdevumi par pamatkapitāla iemaksu, kam tālāk seko 50017.42 Ls – speciālā atļauja (licence). Liels izmaksu apjoms ir arī datorprogrammām un nemateriālajiem ieguldījumiem – 42314.84 Ls, kam seko datortehnikas, biroja tehnikas un mēbeļu iegāde, kopsummā 11560.65 Ls.



6.2. attēls Finanšu resursu izlietojums projektam.¹⁰³

Projekta laikā izlietos finanšu resursus varētu sadalīt trijās kategorijām, lielākās izmaksas projektā ir uzņēmuma dibināšanas izmaksas, t.i., 350274.00 Ls, kas sastāda 83.30% no kopējām projekta izmaksām. Otrs lielākais finanšu resursu izlietojums ir pamatlīdzekļu iegāde, kas ir 55232.41 Ls un kas ir 13.13% no kopējām projekta izmaksām. Trešais lielākais finanšu resursu izlietojums ir projekta dalībnieku atalgojums – 14992.54 Ls, kas savukārt sastāda tikai 3.57% no kopējām projekta izmaksām.

¹⁰³ Autores veidots attēls.

Projekta izmaksu sadalījums pa izmaksu veidiem¹⁰⁴

Nr.p.k.	Izmaksu veids	Summa LVL
1	Uzņēmuma dibināšanas izmaksas	350274.00
2	Pamatlīdzekļu iegāde	55232.41
3	Projekta dalībnieku atalgojums	14992.54

¹⁰⁴ Autores veidota tabula.

7. Projekta finanšu plāns

7.1. Pieņēmumi uz kuriem balstīta finanšu prognoze

Autore plāno dibināt uzņēmumu, kas nodarbosies ar īstermiņa ātro aizdevumu izsniegšanu. Paredzamais uzņēmuma nosaukums ir akciju sabiedrība „credit4u.lv”. Uzņēmumu plānots dibināt 2012. gada 1. novembrī, šajā mēnesī ir plānots arī sākt finanšu pakalpojumu sniegšanu. Plānotais projekta finanšu aprēķina periods ir seši gadi, t.i., no 2012. gada novembra līdz 2017. gada decembrim. Uzņēmums ir paredzēts kā PVN maksātājs. Tiek plānots, ka uzņēmums veiks tādu nodokļu nomaksu, kā PVN – 22%, UIN – 15% un VSAOI – 24.09% un tiek plānots, ka šo nodokļu procentu likmes paliks nemainīgas. Uzņēmuma saimnieciskās darbības nodrošināšanai tiek plānots saņemt aizdevumu no bankas 200'000 latu apmērā, tiek plānots, ka aizņēmuma procentu likme būs fiksēta un tā būs nemainīga visu kredītēšanas periodu, kas būs 14%. Uzņēmuma finanšu pārskatā rādītāji tiks izteikti Latvijas nacionālajā valūtā – latos.

Ieņēmumi no izsniegtajiem aizdevumiem.

Visi būtiskie ieņēmumi, tajā skaitā komisiju ieņēmumi, peļņas vai zaudējumu aprēķinā tiks atzīti ievērojot uzkrāšanas principu. Ieņēmumus veidos, galvenokārt, komisiju ieņēmumi no izsniegtajiem aizdevumiem, kas tiks atzīti pamatojoties uz proporcionālu laika sadalījumu, ņemot vērā aktīva faktisko ienesīgumu. Ieņēmumi netiks atzīti, ja būs šaubas par pakalpojumu izmaksu segšanu. Ieņēmumi no soda naudām un kavējuma naudām tiks atzīti to saņemšanas brīdī.

Ilgtermiņa un īstermiņa posteņi.

Ilgtermiņa posteņos būs uzrādītās summas, kuru saņemšanas, maksāšanas vai norakstīšanas termiņi iestāsies vēlāk par gadu pēc attiecīgā pārskata gada beigām. Summas, kas saņemamas, maksājamas vai norakstāmas gada laikā, tiks uzrādītas īstermiņa posteņos. Ilgtermiņa saistībās ietilps aizņēmums no bankas, kas tiks aizņemts, lai uzņēmums varētu veikt savu saimniecisko darbību. Īstermiņa saistībās ietilps parādi piegādātājiem.

Ilgtermiņa ieguldījumu uzskaitē.

Ilgtermiņa ieguldījumu novērtēšana tiks veikta pēc sākotnējās atzīšanas metodes. Tiks izmantota iegādes izmaksu metode, t.i., pamatlīdzekļu iegādes vērtība tiks norakstīta pakāpeniski, aprēķinot to nolietojumu. Pamatlīdzekļi tiks uzskaitīti vērtībā virs 50 latiem. Uzņēmuma gada pārskatā pamatlīdzekļi tiks atspoguļoti bilances aktīva pusē pie ilgtermiņa ieguldījumiem to sākotnējā vērtībā mīnus to gada nolietojums. Nolietojumu sāks rēķināt ar nākamā mēneša pirmo datumu pēc tā nodošanas ekspluatācijā un beidzot ar nākamā mēneša pirmo datumu pēc tā izslēgšanas no ilgtermiņa ieguldījumu sastāva.

Debitoru novērtēšana.

Debitoru novērtēšanai tiks izmantots paredzamais zaudējumu modelis, nevis radušos zaudējumu modelis, jo tiek uzskatīts, ka tas sniedz precīzāku informāciju par uzņēmuma finanšu darbību. Debitoru parādi tiks novērtēti, ievērojot piesardzības principu, un bilancē tiks uzrādīti neto vērtībā, no uzskaites vērtības atskaitot uzkrājumus nedrošiem pircēju un pasūtītāju parādiem. Uzkrājumi nedrošiem pircēju un pasūtītāju parādiem tiks aprēķināti, analizējot parādu vecuma struktūru, ņemot vērā izsniegto aktīvu faktisko ienesīgumu.

Pašu kapitāls.

Pašu kapitālā ietilps tikai pamatkapitāls un peļņa – tekošā gada un uzkrātā.

7.2. Uzņēmuma ieņēmumu plāns

Kā jau iepriekš autore darbā minēja, uzņēmuma AS „credit4u.lv” ieņēmumus galvenokārt nodrošinās aizdevumu piešķiršanas komisijas maksas, aizdevumu pagarināšanas komisijas maksas un soda naudas no kavētajiem aizdevumiem. Uzņēmuma darbības pirmajā mēnesī kopējais neto apgrozījums tiek plānots 1787.56 lati, kas sastāv no aizdevumu komisiju ieņēmumiem, t.i., aizdevumu piešķiršanas komisijas maksām un aizdevumu pagarināšanas komisiju maksām, kas būs 1735.80 lati, no saņemtajām soda naudām, kas tiek plānoti 48.27 lati, kā arī aizņēmēja reģistrācijas komisijas maksām – 3.49 lati. Uzņēmuma aktīvas reklāmas rezultātā nākošajos piecos uzņēmuma darbības mēnešos tiek plānots apgrozījuma pieaugums katru mēnesi 10% apmērā, tādējādi nodrošinot apgrozījuma pieaugumu uzņēmuma darbības sestajā mēnesī 2878.88 latu. Nepārtrauktu mārketinga aktivitāšu rezultātā, kā arī uzņēmuma atpazīstamības palielināšanās rezultātā, tiek plānots apgrozījuma pieaugums no 2013. gada maija 30% apmērā, kas konstanti pieaugs līdz pat gada beigām.

Uzņēmumā AS „credit4u.lv” 2014. gadā tiek plānots veikt jaunus pakalpojuma noieta veicināšanas pasākumus, tiek plānota uzņēmuma reklāmas atsākšana gan televīzijā, gan radio, gan arī interneta portālos. Šo aktivitāšu rezultātā mērķis ir būtiski palielināt uzņēmuma klientu loku, kā rezultātā 2014. gada vidū tiek plānots apgrozījuma pieaugums 20% apmērā, kas konstanti pieaugs līdz pat gada beigām. Tiek plānots 2014. gadu noslēgt ar kopējo apgrozījumu 558'891.75 lati.

Uzņēmuma darbības ceturtajā gadā, tiek plānots būtiski uzlabot pakalpojuma saņemšanas nosacījumus, tiks pievērsta uzmanība pakalpojuma saņemšanas ātruma palielināšanai, kā arī kvalitātes uzlabošanai. Uzņēmumā tiek plānots samazināt aizdevuma piešķiršanas komisijas maksas, tādā veidā padarot kredītus pieejamākus plašākam klientu lokam. Aktīvi tiks plānots strādāt pie akcijām jaunu klientu piesaistīšanas nolūkā. Papildus arī reklāmām televīzijā, radio un

internetā ir plānots realizēt vides reklāmas, kā arī piedalīties sponsorēšanas pasākumos. Līdz ar to 2015. gadā tiek plānots apgrozījuma pieaugums 20% apmērā un gada kopējais apgrozījums tiek plānots 2'403'132.42 lati.

Uzņēmumā 2016. gadā tiek plānots sasniegt kopējo apgrozījumu 5'991'696.91 latu. Apgrozījuma pieaugums galvenokārt tiks panākts ar būtisku klientu skaita pieaugumu, tā kā tiek paredzēts piedalīties vairākos sponsorēšanas pasākumos, tiek plānota arī aktīva reklāma medijos. Uzņēmumā plāno palielināt maksimālo aizdevumu summas, kā arī palielināt pirmā aizdevuma summu, kas jaunajiem uzņēmuma klientiem joprojām būs ar 0% likmi. Tiek plānots uzlabot aizdevumu saņemšanas iespējas, proti, aizdevumus būs iespējams saņemt ne tikai ar interneta vai mobilā tālruņa starpniecību, bet gan arī visās Latvijas Pasta nodaļās, Plus Punkts un Narvesen tirdzniecības vietās, kā arī Maxima un Rimi lielveikalos.

Tiek plānots 2017. gadā turpināt aktīvi reklamēt uzņēmumu, piedalīties dažādos sponsorēšanas un labdarības pasākumos, kā arī pilnveidot un uzlabot pakalpojuma kvalitāti. Taču galvenais uzsvars uz ko tiks likts būs tas, ka tiks piedāvātas tirgū zemākās komisijas maksas. Līdz ar to, uzņēmuma darbības sesto gadu, tiek plānots noslēgt ar 6'773'222.63 latu kopējo apgrozījumu.

7.3. Peļņas un zaudējumu aprēķins

Autore projektam ir izstrādājusi peļņas un zaudējumu aprēķinu sešiem gadiem (Pielikums Nr.5.) no 2012. gada novembra līdz 2017. gada decembrim. Peļņas un zaudējumu aprēķinā ir uzrādīti ienākumi un izdevumi. Izdevumi ir sagrupēti pēc to veidiem. Pie izdevumiem ir uzskaitīti maksājumi par valsts nodevu, publikāciju Latvijas Vēstnesī un uzņēmuma zīmoga izgatavošana, maksa par speciālo atļauju (licenci), darba algas un ar tām saistītie nodokļi, aizņēmuma procentu maksājumi, pamatlīdzekļu un nemateriālo ieguldījumu maksājumi, nemateriālo ieguldījumu apkalpošanas izmaksas, komunālo pakalpojumu un telpu nomas izmaksas, juridisko pakalpojumu izmaksas, sakaru, parādu piedziņas un reklāmas izmaksas, kā arī kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegādes izdevumi, transporta un piegādātāju izmaksas. Visas summas peļņas vai zaudējumu aprēķinā ir uzrādītas latos.

Peļņas un zaudējumu aprēķins parāda ar nodokli apliekamās peļņas daļu un rādītājus, kuri šo daļu samazina vai palielina. Peļņas un zaudējumu aprēķinā papildus neto apgrozījuma uzskaiti un izmaksu uzskaiti, autore ir aprēķinājusi peļņu pirms UIN, kas ir starpība starp neto apgrozījumu un visām projekta izmaksām. Lai noteiktu projekta tīro peļņu, autore izrēķināja ar nodokli apliekamo peļņas daļu. Šis rādītājs tika aprēķināts summējot peļņu pirms UIN ar

ilgtermiņa ieguldījumu finanšu nolietojumu un no šīs iegūtās summas tika atskaitīts ilgtermiņa ieguldījumu nodokļu nolietojums, kā rezultātā tiek iegūta vērtība, kas ir apliekama ar UIN 15%. Starpība starp peļņu pirms UIN un ar nodokli apliekamās peļņas daļu ir projekta tīrā peļņa.

Projekta peļņas un zaudējumu aprēķinā var redzēt, ka uzņēmuma darbības pirmos divus gadus tiek plānots noslēgt ar zaudējumiem. Pirmajā darbības gadā zaudējumi ir 94'242.02 latu un otrajā gadā 154'080.18 latu. AS „credit4u.lv” 2014. gadu plāno noslēgt ar peļņu – 246'975.27 latu. Nākošajā uzņēmuma darbības gadā tiek plānots tīrās peļņas palielinājums, kas ir 1'750'608.84 latu. Arī 2016. gadā tiek prognozēts tīrās peļņas pieaugums, kas tiek plānots 4'766'472.64 latu apmērā. Un visbeidzot 2017. gadā tiek plānots tīrās peļņas pieaugums 5'356'066.68 latu.

7.4. Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats

Projekta finanšu plāna ietvaros autore ir arī izveidojusi projekta naudas plūsmas pārskatu. Tā pat kā peļņas un zaudējumu aprēķins, arī naudas plūsmas pārskats ir izveidots sešiem uzņēmuma darbības gadiem. Naudas plūsmas pārskats ietver informāciju par naudas ieņēmumiem un izdevumiem. Uzņēmuma AS „credit4u.lv” naudas ieņēmumus veido summas no izsniegto aizdevumu komisijas maksām, saņemtajām soda naudām un aizņēmēja reģistrācijas komisijas maksām. Uzņēmuma darbības pirmajā gadā naudas ieņēmumos autore ir pieskaitījusi pamatkapitālu 300'000 Ls un aizņēmumu no bankas 200'000 Ls.

Uzņēmuma darbības pirmajā gadā ir iekļautas izmaksas, kas ir radušās uzņēmuma dibināšanas procesā, tā ir maksa par publikāciju Latvijas Valsts vēstnesī – 24 Ls un uzņēmuma zīmoga izgatavošana – 20 Ls, valsts nodeva – 250 Ls. Lai uzņēmums varētu veikt saimniecisko darbību, tiek iegādāta speciālā atļauja (licence) 50'000 Ls apmērā.

Sākotnēji uzņēmuma AS „credit4u.lv” personāls sastāvēs no 12 darbiniekiem – valdes priekšsēdētājs, kam tiek plānota mēneša darba alga 1180 Ls apmērā, divi valdes locekļi ar mēneša darba algu 1180 Ls katram, izpilddirektors (950 Ls), galvenā grāmatvede (820 Ls), datortīklu administrators (780 Ls), klientu apkalpošanas daļas vadītāja (650 Ls), pieci klientu apkalpošanas daļas speciālisti (430 Ls katram). Darba algas ir plānots izmaksāt un VSAOI un riska nodevu tiek plānots pārskaitīt budžetā nākamajā mēnesī pēc aprēķināšanas.

Saimnieciskās darbības nodrošināšanai saņemto aizdevumu ir plānots atmaksāt katru mēnesi pa augošām daļām (ar anuitātes maksājumu). Kredīts tiek ņemts uz 5 gadiem un kredīta procentu likme ir 14% gadā.

Uzsākot uzņēmējdarbību, tiek plānots iegādāties pamatlīdzekļus un nemateriālos ieguldījumus, kopsummā 55'232.41 Ls. Nemateriālo ieguldījumu apkalpošanas izmaksas ir plānotas 540 Ls mēnesī, maksājumi tiks veikti nākošajā mēnesī.

Komunālie maksājumi ziemas mēnešos (no oktobra līdz martam) tiek plānoti 249.96 Ls mēnesī, savukārt vasaras mēnešos (no aprīļa līdz septembrim) 71.30 Ls mēnesī. Komunālo maksājumu summā tiks iekļautas izmaksas par elektroenerģiju, atkritumu izvešanu, apkuri, un ūdeni. Maksājumi par komunālajiem pakalpojumiem tiks veikti nākošajā mēnesī.

Tiek plānots nomāt biroja telpas, maksa par telpu nomu būs 334.78 Ls mēnesī. Pirmajā izrakstītajā rēķinā par telpu nomu tiks iekļauta drošības maksa viena mēneša telpu nomas apmērā. Izmaksās par telpu nomu ietilps maksājums par telpām, apsaimniekošanas maksa, ēkas apdrošināšana, kā arī nekustamā īpašuma nodoklis par ēku un zemi proporcionāli telpu platībai.

Tiek plānotas juridisko pakalpojumu izmaksas 2012.gada novembrī 348.31 Ls. Maksājums tiks veikts tajā pašā mēnesī.

Sakaru izmaksas, kas sevī ietver maksājumus par nosūtītajām īsziņām, telefonsarunām, internetu un pasta pakalpojumiem ir plānotas 805.64 Ls mēnesī. Maksājumi par sakaru pakalpojumiem tiks veikti nākošajā mēnesī.

Parādu piedziņas izdevumi, kas ir maksājumi par parādu piedziņas uzņēmumu datu bāzes izmantošanu un atgūtajiem parādiem, pirmajā mēnesī būs 223 Ls. Tiek plānots, ka parādu piedziņas izdevumi pieaugs katru mēnesi par 5%. Maksājumi tiks veikti nākošajā mēnesī.

2012. gada novembrī un decembrī ir plānotas izmaksas par reklāmu televīzijā, radio un baneru ievietošanu interneta portālos. Izmaksas par reklāmu tiek plānotas 6454.21 Ls mēnesī. Maksājumi tiks veikti tajā pašā mēnesī.

Tiek plānots iegādāties kancelejas preces un mazvērtīgos inventārus. Tiks nopirkti rakstāmpiederumi, līmlapiņas, lineāli, sakvotāji, piezīmju lapiņas, A4 formāta kabatiņas, mapes dokumentiem u.c. Kopsumma par kancelejas preču iegādi tiek plānota 340 Ls. Tiek plānots, ka ik pēc trīs mēnešiem tiks papildināts kancelejas preču klāsts 340 Ls apmērā. Tiek plānots iegādāties arī šādu mazvērtīgo inventāru:

AS „credit4u.lv” mazvērtīgā inventāra uzskaitījums¹⁰⁵

Nosaukums	Cena (LVL)	Daudzums	Summa (LVL)
Telefons	10.60	7	74.20
Austiņas ar mikrofonu	6.80	7	47.60
Datorsoma	14.50	4	58.00
Papīrgrozs	2.95	9	26.55
Flešatmiņa	8.90	7	62.30
UPS barošanas bloks	29.00	9	261.00

Kopsummā izmaksas par kancelejas precēm un mazvērtīgā inventāra iegādi sastādīs 869.65 Ls. Maksājums tiks veikts 2012. gada novembrī.

Ņemot vērā plānoto uzņēmuma darbības laiku, uzņēmuma darbiniekiem, kam darba maiņa iekritīs laikā, kad vairs nekursē sabiedriskais transports, tiks nodrošināts taksometrs. Plānotās transporta izmaksas ir 279 Ls mēnesī. Maksājumi tiks veikti nākošajā mēnesī.

Piegādātāju izmaksas par dzeramo ūdeni, biroja telpu uzkopšanas darbiem un apsardzes pakalpojumiem katru mēnesi tiek plānoti 94.72 Ls. Maksājumi tiks veikti tajā pašā mēnesī.

Nākošajā uzņēmuma darbības gadā, kā arī visos turpmākajos, tiek plānotas izmaksas par speciālās atļaujas (licences) pagarināšanu 10'000 Ls. Maksājumi tiks veikti katru gadu novembrī.

Martā un jūlijā tiek plānotas izmaksas par saņemtajiem juridiskajiem pakalpojumiem. Martā – 699.13 Ls, jūlijā – 504.10 Ls.

Sakarā ar klientu skaita pieaugumu, maijā tiek plānots pieaugums arī sakaru pakalpojumiem par 15%. Maksājumi par sakaru pakalpojumiem joprojām tiek veikti nākošajā mēnesī.

Izmaksas par reklāmas pakalpojumiem janvārī, februārī un martā ir plānotas 6454.21 Ls mēnesī. Savukārt oktobrī, novembrī un decembrī ir plānots samaksāt 4968.20 Ls par sniegtajiem reklāmas pakalpojumiem.

Tiek plānots paaugstināt darbinieku algas par 10% no 2014. gada jūlija.

2014. gadā tiek plānots, ka par 10% pieaugs izmaksas par telpu nomu.

Tiek plānotas 2014. gadā šādas juridisko pakalpojumu izmaksas – maijā 846.70 Ls, jūnijā 765.30 Ls, augustā 1241.95 Ls, oktobrī 1003.79 Ls.

Pieaugot uzņēmuma klientu skaitam, tiek plānots sakaru izmaksu pieaugums 10% apmērā no 2014. gada maija mēneša.

¹⁰⁵ Autores veidota tabula.

Reklāmas izmaksas 2014. gadā aprīlī, maijā un jūnijā tiek plānotas 12679.32 Ls mēnesī.

Pieaugot darba apjomam no 2015. gada janvāra ir plānots pieņemt darbā vēl divus klientu apkalpošanas speciālistus ar darba algu 430 Ls mēnesī. Tiek plānots, ka arī no janvāra darbu uzsāks E-mārketiņa nodaļas vadītājs (darba alga 760 Ls mēnesī). Martā ir plānots pieņemt darbā vēl divus jaunus speciālistus – IT sistēmu analītiķis (darba alga 750 Ls mēnesī) un biroja vadītāja (darba alga 450 Ls mēnesī).

Palielinoties uzņēmumā strādājošo darbinieku skaitam un paredzot turpmāku darbinieku skaita pieaugumu, 2015. gada janvārī tiek plānots pārvākties uz jaunām ofisa telpām. Līdz ar to tiek plānots izmaksu pieaugums telpu nomai par 80% un komunālo pakalpojumu izmaksām par 70%.

No gada sākuma tiek plānots arī izmaksu pieaugums transporta pakalpojumiem par 40%.

Iepriekšējās grāmatvedības programmas morālās novecošanās rezultātā, kā arī lai nodrošinātu jaunajiem darbiniekiem darba vietas, tiek plānots iegādāties šādus jaunus pamatlīdzekļus un nemateriālos ieguldījumus.

7.2.tabula

AS „credit4u.lv” ilgtermiņa ieguldījumu uzskaitījums¹⁰⁶

Nosaukums	Cena (LVL)	Daudzums	Summa (LVL)
Monitors	65.12	5	325.60
Dators	463.43	5	2317.15
Krēsls	67.19	5	335.95
Galds	84.25	5	421.25
Dokumentu plaukts	96.64	2	193.28
Grāmatvedības programma	9678.50	1	9678.50

Līdz ar jaunu nemateriālo ieguldījumu iegādi, tiek plānots arī nemateriālo ieguldījumu apkalpošanas izmaksu pieaugums 50% apmērā.

2015. gadā ir plānotas šādas izmaksas par kancelejas precēm un mazvērtīgo inventāru – janvārī 869.65 Ls, aprīlī, jūlijā un oktobrī 340 Ls.

2015. gadā ir plānotas šādas juridisko pakalpojumu izmaksas – martā 350 Ls, maijā 762.40 Ls, jūnijā 679.20 Ls un oktobrī 821.60 Ls.

Plānotās reklāmas izmaksas no marta līdz jūlijam ir 10762.90 Ls mēnesī.

¹⁰⁶ Autores veidota tabula.

No maija mēneša tiek plānotas arī sakaru pakalpojumu izmaksu pieaugums par 10%, kā arī no janvāra ir plānotas piegādātāju izmaksas par 10%.

Uzņēmuma darbības piektajā gadā no aprīļa tiek plānots algu paaugstinājums par 15% visiem uzņēmuma darbiniekiem.

2016. gadā tiek plānots arī iegādāties jaunu biroja tehniku.

7.3.tabula

AS „credit4u.lv” ilgtermiņa ieguldījumu uzskaitījums¹⁰⁷

Nosaukums	Cena (LVL)	Daudzums	Summa (LVL)
Printeris	962.75	1	962.75
Projektors	623.15	1	623.15
Ekrāns projektoram	429.55	1	429.55
Papīra smalcinātājs	115.00	1	115.00
Sienas tāfele	104.46	1	104.46

Aprīlī tiek plānots kārtējais sakaru pakalpojumu pieaugums par 10%.

Tiek plānotas arī šādas juridisko pakalpojumu izmaksas – februārī 679.40 Ls, aprīlī 750 Ls, augustā 398 Ls, septembrī 926.40 Ls.

Tiek plānoti šādi reklāmas izdevumi – no marta līdz jūlijam 16289.70 Ls mēnesī.

Izdevumi par kancelejas preču iegādi tiek plānoti 340 Ls mēnesī katru trešo mēnesi.

No 2017. gada janvāra tiek plānots darbā pieņemt jaunus speciālistus – Web projektu vadītājs (darba alga 987 Ls mēnesī), kredītportfeļa risku analītiķis (darba alga 865 Ls mēnesī) un IT direktors (darba alga 1300 Ls mēnesī). Esošajiem uzņēmuma darbiniekiem no 2017. gada janvāra ir plānots algas pielikums 15% apmērā.

Tiek plānots aprīkot darba vietas jaunajiem uzņēmuma darbiniekiem un tiek iegādāti šādi jauni pamatlīdzekļi un nemateriālie ieguldījumi.

¹⁰⁷ Autores veidota tabula.

AS „credit4u.lv” ilgtermiņa ieguldījumu uzskaitījums¹⁰⁸

Nosaukums	Cena (LVL)	Daudzums	Summa (LVL)
Monitors	85.20	3	255.60
Dators	547.43	3	1642.29
Krēsls	72.19	3	216.57
Galds	91.25	3	273.75
Oracle datu bāze	3602.25	1	3602.25

No 2017. gada janvāra tiek plānotas nemateriālo ieguldījumu apkalpošanas izmaksas par 20%.

No marta mēneša tiek plānots arī sakaru pakalpojumu izmaksu pieaugums par 10%.

No februāra līdz maija mēnesim tiek plānotas reklāmas pakalpojumu izmaksas 13278 Ls katru mēnesi.

Tiek plānots, ka izmaksas par kancelejas precēm un mazvērtīgā inventāra iegādi no janvāra katru trešo mēnesi būs 475 Ls.

No gada sākuma ir plānotas arī transporta izmaksu pieaugums par 30%, kā arī tiek plānots piegādātāju izmaksu pieaugums par 10% no 2017. gada sākuma.

Ņemot vērā to, ka tiek plānota uzņēmuma darbības paplašināšana arī citās valstīs, tiek plānotas arī lielākas izmaksas juridiskajiem pakalpojumiem – jūnijā 1076.40 Ls, augustā 1172.30 Ls, septembrī 987.50 Ls, 1004.80 Ls, novembrī 1209.30 Ls un decembrī 902.70 Ls.

7.5. Uzņēmuma bilance par 6 gadiem

Autore projekta finanšu plāna ietvaros ir izveidojusi uzņēmuma AS „credit4u.lv” bilanci sešiem gadiem (Pielikums Nr.7.). Bilance ir sadalīta divās daļās, kur viena daļa ir aktīvu daļa, kas atspoguļo uzņēmuma līdzekļu sastāvu un otra – pasīvu daļa, kas atspoguļo šo līdzekļu finansēšanas avotus. Aktīvu un pasīvu daļas sadalās sīkāk pa bilances posteņiem. Aktīvu pusē ir ietverta informācija par uzņēmuma ilgtermiņa ieguldījumiem, kas sniedz informāciju par uzņēmuma nemateriālo ieguldījumu un pamatlīdzekļu atlikušo vērtību, t.i., starpība starp iegādes vērtību un aprēķināto nolietojumu pārskata periodā. Aktīvu pusē tiek uzrādīti arī uzņēmuma apgrozāmie līdzekļi – debitori un naudas līdzekļi. Uzņēmuma AS „credit4u.lv” bilances pasīvu pusi veido pašu kapitāls, kas sīkāk sadalās pamatkapitālā, iepriekšējo gadu nesadalītā peļņā un

¹⁰⁸ Autores veidota tabula.

pārskata gada nesadalītā peļņā. Bilances pasīvu pusē parādās informācija arī par uzņēmuma kreditoriem – ilgtermiņa un īstermiņa kreditoriem.

7.6. Projekta atmaksāšanās laiki

Projekta atmaksāšanās periods ir laika posms gados līdz tam brīdim, kad kapitāla ieguldījuma izmaksas ir pilnībā segtas ar peļņu, kas gūta ar šiem ieguldījumiem. Autore, lai noteiktu paredzamo gadu skaitu, kas nepieciešams pilnīgai investīciju izmaksu kompensācijai, ir aprēķinājusi projekta atmaksāšanās periodu.

7.5.tabula

AS „credit4u.lv” investīciju atmaksāšanās periods¹⁰⁹

Periods	0	1	2	3	4	5	6
Prognozētā naudas plūsma	-500000.00	3753.88	99326.80	558891.75	2403132.42	5991696.91	6773222.63
Uzkrātā naudas plūsma	-500000.00	-94242.02	-154080.18	246975.27	1750608.84	4766472.64	5356066.68
Atmaksāšanās periods:	2.28						

Pēc investīciju projekta atmaksāšanās perioda rādītāja aprēķināšanas, ņemot vērā informāciju par projekta prognozēto naudas plūsmu un uzkrāto naudas plūsmu sanāk, ka projekts atmaksāsies 2.28 gadu laikā.

Tā kā investīciju atmaksāšanās periods ir nepilnīgs projekta novērtēšanas rādītājs, jo tas ignorē ienākumus, kurus uzņēmums gūst pēc tā laika perioda, kad sākuma aizdevums ir atmaksāts, kā arī netiek ņemts vērā laika faktors, kas ietekmē naudas vērtības samazināšanos nākotnē, autore ir aprēķinājusi projekta atmaksāšanās periodu, ņemot vērā diskontēto naudas plūsmu.

7.6.tabula

AS „credit4u.lv” investīciju atmaksāšanās periods, izmantojot diskontēto naudas plūsmu¹¹⁰

Periods	0	1	2	3	4	5	6
Prognozētā naudas plūsma	-500000.00	3753.88	99326.80	558891.75	2403132.42	5991696.91	6773222.63
Diskontēšanas koeficients	1.0000	0.8696	0.5000	0.3333	0.2500	0.2000	0.1667
Diskontētā naudas plūsma (likme 15%)	-500000.00	3264.24	49663.40	186297.25	600783.11	1198339.38	1128870.44
Uzkrātā diskontētā naudas plūsma	-500000.00	-94242.02	-154080.18	246975.27	1750608.84	4766472.64	5356066.68
Atmaksāšanās periods:	3.83						

Aprēķinot projekta atmaksāšanās periodu, ņemot vērā diskontēto naudas plūsmu, pieņemto to, ka diskontētās naudas plūsmas likme ir 15%, sanāk, ka projekts atmaksāsies 3.83

¹⁰⁹ Autores veidota tabula.

¹¹⁰ Autores veidota tabula.

gadu laikā. Aprēķina rezultāts norāda uz to, ka peļņa no investīciju projekta sāks ienākt pēc nepilniem četriem gadiem.

7.7. Kredīta dzēšanas grafiks

Uzņēmuma saimnieciskās darbības nodrošināšanai tiek plānots saņemt aizdevumu no bankas 200'000 latu apmērā, tiek plānots, ka aizņēmuma procentu likme būs fiksēta un tā būs nemainīga visu kreditēšanas periodu, kas būs 14% gadā. Uzņēmuma AS „credit4u.lv” kredīta dzēšanas grafiks ir redzams Pielikumā Nr.8.

8. Riski un to samazināšanas pasākumi

NeNOTEIKTĪBA ir informācijas neprecizitāte, ja NOTEIKTĪBA ir saistīta ar nelabvēlīgu situāciju nākotnē, to sauc par risku.

Jebkurš uzņēmējdarbības risks ir saistīts ar uzņēmuma finansiālo darbību un uzņēmuma finansu stāvokli kopumā. Var apgalvot, ka uzņēmējdarbība nepastāv bez riska Riskus izskata, lai maksimizētu uzņēmuma drošību nākotnē.

Lai labāk izprastu riskus, jāanalizē to izcelsme, kontroles iespējas un samazināšanas faktori.¹¹¹

Šajā nodaļā autore apskatīs uzņēmuma AS „credit4u.lv” riska profilu, izveidos uzņēmuma riska profila vadības sistēmu, novērtēs negatīvo seku ietekmes rezultātu, noteiks notikumu varbūtību, riska līmeni, kā arī izveidos riska karti.

8.1.tabula

Riska profils AS „credit4u.lv”¹¹²

Nr.	Riska veids	Riska izpausme	Riska ietekmes rezultāts
1.	Konkurences risks	<ul style="list-style-type: none"> līdzīgi uzņēmumi, kas sniedz līdzīgus finanšu pakalpojumus. Kā dažus no uzņēmuma konkurentiem var minēt: SMScredit.lv, Sohocredit, Viasms.lv, Crediton.lv, Kredits365, Ferratum, Opencredit, E-credit, Greencredit, Minicredit, Credit24 u.c. 	<ul style="list-style-type: none"> samazinās tirgus daļa pieaug mārketinga izmaksas pieaug izmaksas, kas saistītas ar produkta pilnveidošanu vai pat jauna produkta izveidi uzņēmuma apgrozījuma samazinājums

¹¹¹ Gaile-Sarkane Elīna. E-mārketinga pamati. Rīga: Rīgas Tehniskā universitāte, 2005., 232.lpp. – 151.lpp.

¹¹² Autore veidota tabula.

Nr.	Riska veids	Riska izpausme	Riska ietekmes rezultāts
2.	Operacionālais risks	<ul style="list-style-type: none"> • datorprogrammu, tehnoloģiju un tehnikas risks, to iespējamie bojājumi vai novecošanās • krāpniecība • nepietiekama darbinieku kvalifikācija • darbinieku traumas • darba kavējumi 	<ul style="list-style-type: none"> • sniegtā finanšu pakalpojuma pasliktināšanās • darba efektivitātes samazināšanās • izmaksas, kas saistītas ar jaunas operacionālās sistēmas ieviešanu • neparedzēti finansiālie zaudējumi • uzņēmuma reputācijas samazināšanās • klientu skaita samazināšanās
3.	Vides risks	<ul style="list-style-type: none"> • ugunsgrēks • elektro piegādes traucējumi • trešās personas prettiesiskas darbības • negaidītas dabas stihijas 	<ul style="list-style-type: none"> • uzņēmuma saimnieciskās darbības traucējumi • dažādu izmaksu pieaugums neparedzēto risku rašanās rezultātā un to novēršanas nolūkā
4.	Ekonomiskais risks	<ul style="list-style-type: none"> • valsts ekonomiskā stāvokļa pasliktināšanās • inflācijas pieaugums • ekonomiskās un politiskās sistēmas nestabilitāte 	<ul style="list-style-type: none"> • uzņēmējdarbības izmaksas palielinās straujāk nekā produktivitātes pieaugums • uzņēmuma klientu skaita samazināšanās • uzņēmuma apgrozījuma samazinājums • uzņēmuma konkurētspējas mazināšanās
5.	Politiskais risks	<ul style="list-style-type: none"> • nelabvēlīgas nodokļu izmaiņas • attiecību pasliktināšanās ar citu valsti 	<ul style="list-style-type: none"> • palielinās ar nodokļiem saistītās izmaksas • iespējama soda sankciju rašanās un to pieaugums • samazinās uzņēmuma spēja uzsākt darbību citās valstīs,

Nr.	Riska veids	Riska izpausme	Riska ietekmes rezultāts
			t.i., iespējamās tirgus daļas samazināšanās
6.	Juridiskais risks	<ul style="list-style-type: none"> • nepareizi sastādīti līgumi • kļūdaina uzņēmuma lietvedības veikšana • kļūdaini izrakstīti rēķini • likumdošanas maiņa • likumdošanas neizpratne un nezināšana 	<ul style="list-style-type: none"> • izdevumi tiesas procesu rašanās rezultātā • uzņēmuma reputācijas pasliktināšanās • uzņēmuma klientu skaita samazināšanās
7.	Kredītrisks	<ul style="list-style-type: none"> • debitoru parādu palielināšanās • uzņēmuma klienti savlaicīga vai pilnīgi nespēj segt savas saistības 	<ul style="list-style-type: none"> • izdevumi, kas saistīti ar parādu atgūšanu • tiesu izdevumi • uzņēmuma apgrozījuma samazināšanās
8.	Zaudētas reputācijas risks	<ul style="list-style-type: none"> • sabiedrībai kļūst zināma uzņēmuma darbības raksturojoša negatīva informācija 	<ul style="list-style-type: none"> • klientu skaita samazināšanās • uzņēmuma reputācijas pasliktināšanās • apgrozījuma samazināšanās • izmaksu pieaugums reputācijas atgūšanas nolūkā • iespējama kvalificētu darbinieku aiziešana no uzņēmuma • attiecību pasliktināšanās ar darījumu partneriem vai to pilnīga pazaudēšana
9.	Tirgus risks (procentu likmju risks)	<ul style="list-style-type: none"> • uzņēmums izmanto aizņemto kapitālu, tādēļ kā vēl viens iespējamais riska izpausmes veids ir procentu likmju pieaugums kredītam 	<ul style="list-style-type: none"> • iespējamie zaudējumi uzņēmuma naudas plūsmas izmaiņu rezultātā • procentu izdevumu pieaugums
10.	Likumdošanas risks	<ul style="list-style-type: none"> • grozījumi esošajā valsts 	<ul style="list-style-type: none"> • palielinās nodokļu izmaksas

Nr.	Riska veids	Riska izpausme	Riska ietekmes rezultāts
		likumdošanā <ul style="list-style-type: none"> jaunu likumdošanas aktu ieviešanas 	<ul style="list-style-type: none"> papildus izdevumi, kas saistīti ar likumdošanā veikto grozījumu realizēšanu uzņēmējdarbībā, piemēram, izdevumi, kas saistīti ar licences iegūšanu iespējama soda sankciju rašanās un to pieaugums

8.2.tabula

Riska profila vadība AS „credit4u.lv”¹¹³

Nr.	Riska veids	Atbildīgā struktūrvienība / persona	Riska samazināšanas pasākumi
1.	Konkurences risks	Izpilddirektors	<ul style="list-style-type: none"> efektīvas mārketinga kampaņas izveide sniegtā finanšu pakalpojuma uzlabošana – aizdevuma piešķiršanas komisijas maksas samazināšana, palielināt maksimālo aizdevuma summu, palielināt aizdevuma izsniegšanas termiņu, palielināt pakalpojuma saņemšanas iespējas, piemēram, piedāvāt klientiem iespēju uzņēmuma sniegtos finanšu pakalpojumus saņemt Latvijas pasta nodaļās vai Plus punkts vai Narvesen tirdzniecības vietās dažādu akciju, bonusu, loteriju un atlaižu programmu izveide
2.	Operacionālais risks	Datortīklu	<ul style="list-style-type: none"> uzņēmuma aprīkošana ar jaunu un

¹¹³ Autores veidota tabula.

Nr.	Riska veids	Atbildīgā struktūrvienība / persona	Riska samazināšanas pasākumi
		administrators / Klientu apkalpošanas daļas vadītāja	<p>modernu tehnisko aprīkojumu</p> <ul style="list-style-type: none"> • jaunu tehnoloģiju izmantošana uzņēmējdarbības veikšanai • aktīva sekošana līdzī inovācijām un to ieviešana uzņēmuma darbībā • regulāra tehnikas pārbaude • savlaicīga tehnoloģijas atjaunošana • darbinieku iepazīstināšana un apmācība ar darba drošības noteikumiem uzņēmumā • darbinieku motivēšana • darba izpildes kvalitātes sistēmas ieviešana
3.	Vides risks	Klientu apkalpošanas daļas vadītāja / Izpilddirektors	<ul style="list-style-type: none"> • apsardzes sistēmas ierīkošana • darba drošības noteikumu izveide un ieviešana uzņēmumā • biroja telpu aprīkošana ar ugunsdzēsamajiem aparātiem • video novērošanas ierīkošana uzņēmumā • regulāra tehnikas pārbaude • izmantot gan obligāto, gan brīvprātīgo apdrošināšanu (apdrošināt īpašumu, veselību, dzīvību, mantiskās un nemantiskās tiesības, intereses un saistības)
4.	Ekonomiskais risks	Galvenā grāmatvede / Valde	<ul style="list-style-type: none"> • nodrošināt efektīvāku naudas līdzekļu izmantošanu uzņēmumā, kā arī efektīvāku aktīvu pārvaldīšanu • veikt izmaksu analīzi, pārvaldīšanu

Nr.	Riska veids	Atbildīgā strukturvienība / persona	Riska samazināšanas pasākumi
			<ul style="list-style-type: none"> • uzlabot uzņēmuma finanšu plānošanu, veikt naudas plūsmas prognozes, veikt plānoto finanšu rezultātu novērtējumus
5.	Politiskais risks	Valde	<ul style="list-style-type: none"> • aktīva sekošana līdzī izmaiņām valsts politikā • likumdošanas pārzināšana • uzņēmuma darbības pakārtošana atbilstoši likuma normām • efektīva grāmatvedības daļas darba koordinēšana
6.	Juridiskais risks	Galvenā grāmatvede / Valde	<ul style="list-style-type: none"> • likumdošanas pārzināšana un uzņēmuma darbības pakārtošana atbilstoši likumā veiktajām izmaiņām • sadarbība ar juridisko pakalpojumu sniedzējiem, juridisko konsultāciju saņemšana • kursu un semināru apmeklēšana • uzņēmumā pielietojamo grāmatvedības attaisnojošo dokumentu precīza izveide un efektīva apgrozības shēmas izstrāde
7.	Kredītrisks	Klientu apkalpošanas daļas vadītāja / Klientu apkalpošanas daļa	<ul style="list-style-type: none"> • pilnveidot kredītpolitiku uzņēmumā • kredītu izsniegšanas procedūru pārskatīšana un uzlabošana • kritēriju izstrādāšana aizņēmējiem riska mazināšanas nolūkā • stingrāka aizņēmēju kredīspējas

Nr.	Riska veids	Atbildīgā struktūrvienība / persona	Riska samazināšanas pasākumi
			analīze <ul style="list-style-type: none"> • efektīva komunikācija ar klientu, nolūkā nodrošināt aizdevuma atmaksu • sadarbība ar juridisko pakalpojumu sniedzējiem, juridisko konsultāciju saņemšana
8.	Zaudētas reputācijas risks	Valde / Izpilddirektors / Klientu apkalpošanas daļas vadītāja	<ul style="list-style-type: none"> • precīzs un lietišķs darbs ar žurnālistiem • efektīva sadarbība ar darījumu partneriem • ētikas kodeksa izstrāde uzņēmumā • lojāla un draudzīga kolektīva izveide uzņēmumā • uzņēmuma darbības organizēšana uz ilgstošu un abpusēji izdevīgu sadarbību ar katru klientu un piegādātāju
9.	Tirgus risks (procentu likmju risks)	Valde / Galvenā grāmatvede	<ul style="list-style-type: none"> • aizdevuma līguma detalizēta izpēte pirms saistību uzņemšanās • vienošanās par abu pušu izdevīgākajiem kreditēšanas nosacījumiem • fiksētās procentu likmes izvēle aizņēmumam • precīza naudas plūsmas koordinēšana uzņēmumā
10.	Likumdošanas risks	Valde / Galvenā grāmatvede	<ul style="list-style-type: none"> • sekot līdzi jaunākajiem likumprojektiem, lai laicīgi sagatavotos gaidāmajām likuma izmaiņām

Nr.	Riska veids	Atbildīgā struktūrvienība / persona	Riska samazināšanas pasākumi
			<ul style="list-style-type: none"> lai mazinātu likumdošanas riskus, uzņēmums ievēro un pielieto šādus darbību regulējošos aktus – 2010.gada 28.decembra MK noteikumi Nr.1219 „Noteikumi par patērētāja kreditēšanu”, 2004.gada 21.decembra MK noteikumi Nr.1037 „Noteikumi par distances līgumu par finanšu pakalpojumu sniegšanu”, 1999.gada 18.marta likums „Patērētāju tiesību aizsardzības likums”, 1937.gada 28.janvāralikums „Civillikums”

8.3.tabula

Risku iestāšanās novērtēšana

Ranžēšana pēc varbūtības kritērija:¹¹⁴

Kritērijs	Kritērija nosaukums	Varbūtības (biznesa cikla pamata)	Apraksts
5	Augsta varbūtība	90% - 100%	Notiek pastāvīgi. Risks ir ļoti iespējams.
4	Ļoti iespējama varbūtība	50% - 90%	Notiek bieži. Risks ir iespējams
3	Iespējama varbūtība	15% - 50%	Notiek dažas reizes. Risks ir iespējams
2	Ļoti zema varbūtība	5% - 15%	Visdrīzāk nekas nenotiks, bet tomēr jāgaida. Risks nav izslēgts
1	Praktiski nav iespējama vai reta varbūtība	0% - 5%	Ļoti rets notikums. Risks nav iespējams

¹¹⁴ Autores veidota tabula.

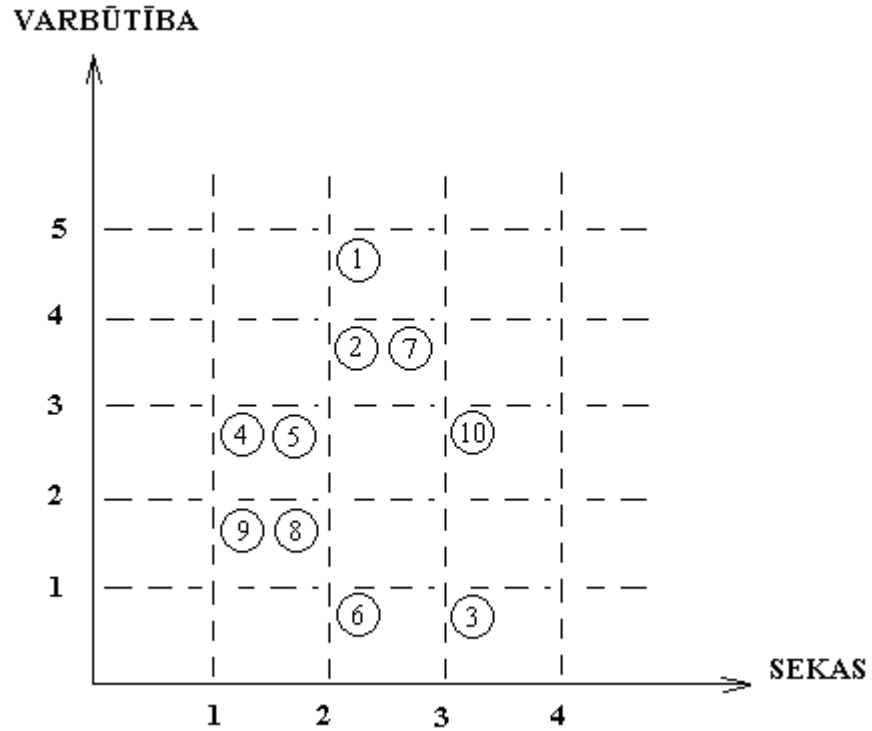
Ranžēšana pēc seku kritērija:¹¹⁵

Kritērijs	Kritērija nosaukums	Zaudējumi (%)	Iespējamo zaudējumu apraksts
4	Katastrofālas sekas	80% - 100%	Zaudējumi ir ārkārtīgi nozīmīgi, iespējama pat uzņēmuma darbības pārtraukšana, maksātnespēja
3	Kritiskas sekas	30% - 80%	Zaudējumi ir būtiski uzņēmumam, iespējama kritiska ietekme uz uzņēmuma darbību
2	Minimālas sekas	10% - 30%	Nelieli zaudējumi, bet tie nav kritiski uzņēmumam
1	Nenozīmīgas sekas	0% - 10%	Zaudējumi ir minimāli, ļoti nenozīmīgi uzņēmumam

Risku iestāšanās novērtēšana¹¹⁶

Nr.	Varbūtība	Sekas	Riska koeficients
1.	5	3	15
2.	4	3	12
3.	1	4	4
4.	3	2	6
5.	3	2	6
6.	1	3	3
7.	4	3	12
8.	2	2	4
9.	2	2	4
10.	4	3	12

¹¹⁵ Autores veidota tabula.¹¹⁶ Autores veidota tabula.



8.1.attēls Riska karte AS „credit4u.lv”¹¹⁷

Analizējot uzņēmuma AS „credit4u.lv” riska karti, autore secina, ka būtiskākie riski ar ko uzņēmumam ir jārēķinās, tie ir konkurences risks, operacionālais risks, kredītrisks un likumdošanas risks. Kaut arī uzņēmums sevi pozicionē kā konkurētspējīgu uzņēmumu, ņemot vērā tādus faktorus kā pakalpojuma unikalitāte, cenas un kvalitāte, tik un tā tas nenozīmē, ka konkurence vispār neapdraudētu uzņēmuma pozīcijas. Vienmēr ir būtiski saglabāt savu konkurētspēju, cīnīties par tirgus daļas paplašināšanu un pozīciju stabilizēšanu.

Tā kā uzņēmums savas saimnieciskās darbības nodrošināšanai, pakalpojuma sniegšanai plāno pielietot augstu tehnoloģisko nodrošinājumu, tad īpaša uzmanība ir jāpievērš operacionālajam riskam. Datortehnika vai programmas mēdz novecot vai vienkārši sabojāties, tāpēc uzmanība ir jāpievērš regulārām tehnikas apkopēm un modernam tehnoloģiskam nodrošinājumam. Operacionālais risks nozīmē arī to, ka uzņēmumam ir iespēja ciest zaudējumus nepārdomātas darbinieku rīcības dēļ. Šī iemesla dēļ uzņēmuma vadībai savlaicīgi ir jāpadomā par darba drošības nosacījumu ievērošanu uzņēmumā un kvalitātes sistēmas izstrādi.

Pēc autores domām, uzņēmuma būtiskākais risks ir kredītrisks. Kredītrisks nozīmē, ka uzņēmuma klienti nespētu segt savas saistības savlaicīgi vai pilnā apmērā. Kaut arī uzņēmumā tiks izstrādāta kredītpolitikas sistēma, tik un tā pastāv krāpniecības iespējas no klientu puses.

¹¹⁷ Autore veidots attēls.

Mazāk svarīgs, taču nebūt mazsvarīgs uzņēmumam ir likumdošanas risks. Uzņēmuma darbība ir ciešā saskarē ar likuma normām. Izmaiņas likumā var būtiski ietekmēt uzņēmumu. Kā piemēru autore var minēt 2011. gadā ieviesto obligāto patērētāju kreditēšanas licenci, bez kuras šajā nozarē strādājošie uzņēmumi vienkārši nedrīkstēja turpināt savu darbību. Licences ieviešana daudziem uzņēmumiem nozīmēja tirgus pamešanu, tā kā tie nebija spējīgi izpildīt izvirzītās prasības.

Pēc autores domām, būtiski ir tas, ka uzņēmuma vadība apzinās visus iespējamus riskus un ir gatava attiecīgi rīkoties, lai minimizētu to izraisītās sekas.

Izmantotās literatūras un avotu saraksts

1. LR Centrālās statistikas pārvalde. Latvijas statistikas ikmēneša biļetens 11(210)/2011, Rīga, 2011., 110.lpp.
2. LR Centrālās statistikas pārvalde. Par informācijas sabiedrību Latvijā, Statistisko datu krājums, Rīga, 2011., 100.lpp.
3. LR Ekonomikas ministrija. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. Rīga: SIA „Latgales druka”, 2011.gada jūnijs, 138.lpp.
4. Caurkubule Ž. Mārketings: Lekciju kurss-konspekts un kontroluzdevumi neklātienēs un distanta apmācībai, Rīga: Psiholoģijas augstskola, Baltijas Krievu institūts, 2005., 104.lpp.
5. Caurkubule Ž., Višnevskā A. Mārketinga pamati, Rīga: Merkūrijs Lat, 2006., 176.lpp.
6. Diderihs Helmut. Uzņēmuma ekonomika, Rīga: Izdevniecība „Zinātne”, 2000., 515.lpp.
7. Forands Ilgvars. Biznesa vadības tehnoloģijas, Rīga: Latvijas Izglītības fonds, 2004., 330.lpp.
8. Forbes 9. (16.) numurs, Rīga: SIA „SK Media”, 2011.g. septembris, 112.lpp.
9. Gaile-Sarkane Elīna. E-mārketinga pamati. Rīga: Rīgas Tehniskā universitāte, 2005., 232.lpp.
10. Joksts Osvalds. Saistību tiesības saimnieciskos darījumos, Otrais, papildinātais izdevums, Rīga: SIA „Biznesa augstskola Turība”, 2003., 216.lpp.
11. Latvijas Komerčbanku Asociācija. Finanšu pakalpojumu mārketings, Rīga: Izdevniecība Juventa, 1997., 120.lpp.
12. Niedrītis Jānis Ēriks. Mārketings: Kā labāk saprasties ar pircējiem un gūt peļņu, Rīga: Biznesa augstskola Turība, 2005., 408.lpp.
13. Pelše Gundega, Ruperte Indra. Uzņēmēja rokasgrāmata, Rīga: Apgāds „Jumava”, 2003., 359.lpp.
14. Praude Valērijs. Mārketings, 2.grāmata: teorija un prakse. Trešais pārstrādātais un papildinātais izdevums, Rīga: Izdevniecība Burtene SIA, 2011., 348.lpp.
15. Rurāne Marita. Uzņēmējdarbības organizācija un plānošana, Rīga: Biznesa augstskola Turība, 2002., 336.lpp.
16. Rurāne Marita. Uzņēmuma finanses, Rīga: Apgāds „Jumava”, 2007.. 266.lpp.
17. Strupiņš Aigars. Komerclikuma komentāri III, B daļa. Komersanti, XI sadaļa. Kapitālsabiedrības (134.-184.pants), Rīga: SIA „A.Strupiņa juridiskais birojs”, 2003., 335.lpp.

18. Vilne D., Birzniece J. *Ekonomika: Eksperimentāla mācību grāmata*, Rīga: Izdevniecība RaKa, 2000., 237.lpp.
19. Vorončuka Inese. *Personāla vadība*, Rīga: Latvijas Universitāte, 2003., 320.lpp.
20. Zadorožnaja Olga. *Grāmatvedības prakse Nr.6 (33): Uzņēmuma pamatlīdzekļu uzskaitē*, Rīga: SIA „Izdevniecības centrs Mamuts”, 2007., 199.lpp.
21. Котлер, Ф. *Маркетинг менеджмент*, Санкт-Петербург: Питер, 2001., 496 стр.
22. MCB Finance Latvija SIA. *Finanšu pārskats par 2010.gadu*.
23. Minicredit AS. *Finanšu pārskats par 2010.gadu*.
24. Open Credit SIA. *Finanšu pārskats par 2010.gadu*.
25. SMScredit.lv SIA. *Finanšu pārskats par 2010.gadu*.
26. VIAsms SIA. *Finanšu pārskats par 2010.gadu*.
27. Abizāre Vēsma, *Uzņēmējdarbības pamati, Mācību palīglīdzeklis*, Ozolnieki: Jēkabpils Agrobiznesa koledža, 2003., 241.lpp. Pieejams:
http://www.llkc.lv/upload_file/400445/uznemejdarbiba.pdf
28. AS SEB Banka: *Mājsaimniecību finanšu apskats, 2010.gada septembris*. Pieejams:
<http://www.seb.lv/data/Analitiska-Info/Makroekonomika/mfa0910.pdf>
29. AS SEB Banka: *Baltijas mājsaimniecību finanšu apskats, Ceļā uz atlabšanu, 2010.gads*. Pieejams:
http://www.seb.lv/data/product_documents/baltijas%20majsaimniecibu%20finansu%20apskata%20kopsavilkums%20latviski.pdf
30. AS Swedbank: *Pakalpojumi uzņēmumiem, Piedāvājums jaundibinātiem uzņēmumiem, Uzņēmuma reģistrācijas process*. Pieejams: http://www.swedbank.lv/pakalp/jr_9_1.php
31. BalticExport.com: *Latvijas darba tirgus, 2010.gads*. Pieejams:
<http://balticexport.com/?article=latvijas-darba-tirgus&lang=lv>
32. *Biznesapasaule.lv*, Bērziņš Klāvs. *Pirms 8.marta aktivizējas ātro kredītuņēmēji, 2012.gada 7.marts*. Pieejams: <http://pasaule.lv/pirms-8-marta-aktivizejas-atro-kreditu-nemeji/>
33. *BNN.lv*, *Ik mēnesi Latvijā – aptuveni 1 000 jaunu ātro kredītuņēmēju, 2011.gada 27.jūlijs*. Pieejams: <http://bnn.lv/ik-menesi-latvija-%E2%80%93-aptuveni-1-000-jaunu-atro-kreditu-nemeju-38041>
34. *Centrālās statistikas pārvalde*. Pieejams: <http://www.csb.gov.lv/>
35. *Civillikums. Ceturtā daļa. Saistību tiesības. Latvijas Vēstnesis, 1993.gada 1.marts*. Pieejams: <http://www.likumi.lv/doc.php?id=90220>
36. *Comparo.lv. Ātro kredītu salīdzinājums*. Pieejams: <http://comparo.lv/atvie-kreditu/>

37. DB.lv, Kursiša Gunta. SMS kredītu izsniedzēju bizness plaukst, 2012.gada 10.februāris.
Pieejams: <http://www.db.lv/finanses/sms-kreditu-izsniedzeju-bizness-plaukst-251997>
38. Diena.lv, Brikmane Ilze. 15 minūšu kredīts - problēmas mēnešu garumā, 2011.gada 3.jūnijs. Pieejams: <http://www.diena.lv/sodien-laikraksta/15-minusu-kredits-problemas-menesu-garuma-13886921>
39. Digitālā Biznesa Rokasgrāmata, Pieci konkurences spēki, 2011. Pieejams:
<http://rokasgramata.lv/vadiba/pieci-konkurences-speki/>
40. Financenet.lv: Palielinājusies interese par ātrajiem kredītiem, 2011.gada 3.novembris.
Pieejams: <http://www.financenet.lv/nozares/398151-palielinajusies-interese-par-atrajiem-kreditiem>
41. Gudriem.lv: Informācija presei, 2010.gada 11.novembris. Pieejams:
http://www.gudriem.lv/pdf/Atros_kreditus_parsvara_nem_lai_izdzivotu_lidz_nakamajai_algai_vai_izbraukt_no_valstis.pdf
42. IFinances.lv: Vadība, Uzņēmuma iekšējās kontroles sistēmu uzdevumi galvenajos darījumu ciklos, 2010.gads 7.septembris. Pieejams:
<http://www.ifinances.lv/lat/vadiba?doc=1851>
43. Komerclikuma spēkā stāšanās kārtības likums, Latvijas Vēstnesis, 2002.gada 1.janvāris.
Pieejams: <http://www.likumi.lv/doc.php?id=56945>
44. Kvalitātes vadības sistēmu ieviešana uzņēmumos: [buklets] / B/O, SIA Latvijas Kvalitātes asociācija, Latvijas Standarts. Pieejams:
<http://liepaja.biblioteka.lv/Alise/en/book.aspx?id=36312>
45. Latvijas Banka: Banku aptaujas par nefinanšu sabiedrību un mājsaimniecību kreditēšanu, 2011.gada jūlijs. Pieejams:
http://www.bank.lv/images/stories/pielikumi/publikacijas/Banku_aptauja_LV.pdf
46. Latvijas Banka: Kredītu reģistra statistika, 2011.gada 4.ceturksnis. Pieejams:
<http://www.bank.lv/par-latvijas-banku/kreditu-registra-statistika>
47. LĀKDA: Jaunā aizdevēju tendence, 2005.gada marts. Pieejams:
<http://www.lakda.lv/index.php?page=sakums>
48. LR Centrālā statistikas pārvalde. Vispārējā statistika, Iedzīvotāji un sociālie procesi.
Pieejams: <http://www.csb.gov.lv/category/tagi/iedzivotaju-skaitis>
49. LR Uzņēmumu reģistrs: Komercreģistrs. Pieejams:
<http://www.ur.gov.lv/komercregistrs.html>
50. LR Uzņēmumu reģistrs: Biežāk uzdotie jautājumi UR. Pieejams:
<http://www.ur.gov.lv/?a=61#grupa14>

51. MCB Finance Latvija SIA. Interneta mājas lapa. Pieejams:
<https://www.credit24.lv/galvena.html>
52. Minicredit AS. Interneta mājas lapa. Pieejams: <https://www.minicredit.lv/>
53. Naudas plānošanas centrs: Kāpēc nepieciešama budžeta plānošana? Pieejams:
http://www.vissparnaudu.lv/lv/helpyou/budzeta_planoshana/kapec_nepiecieshama.html
54. Noteikumi par kārtību, kādā izsniedz, pārreģistrē, aptur un anulē speciālo atļauju (licenci) patērētāju kreditēšanas pakalpojumu sniegšanai un maksā valsts nodevu par speciālās atļaujas (licences) izsniegšanu un pārreģistrāciju, kā arī prasībām kapitālsabiedrībai speciālās atļaujas (licences) saņemšanai, Latvijas Vēstnesis, MK noteikumi Nr.245, 2011.gada 29.marts. Pieejams: <http://www.likumi.lv/doc.php?id=228147/>
55. Open Credit SIA. Interneta mājas lapa. Pieejams: <http://opencredit.lv/>
56. Patērētāju tiesību aizsardzības likums, Latvijas Vēstnesis, 1999.gada 15.aprīlis. Pieejams:
<http://www.likumi.lv/doc.php?id=23309>
57. PTAC: Kapitālsabiedrības, kuras saņēmušas speciālo atļauju (licenci) patērētāju kreditēšanas pakalpojumu sniegšanai, 2012. Pieejams: <http://www.ptac.gov.lv/page/535>
58. RentInRiga.com: Noma, Biroji. Pieejams:
<http://www.rentinriga.lv/lv/sakums/objekti/objekts/ID12366>
59. SIA Lursoft: Finanšu analīze. Pieejams:
http://www.lursoft.lv/finansu_analizes_piemers.html
60. SIA Lursoft: NACE klasifikators. Pieejams:
<https://www.lursoft.lv/lapsaext?act=NACECATA&SessionId=CC52F1689EED7600E7B9976E673C83CA&ncode=64.92&versija=3>
61. SIA Lursoft: Nozares 64.92, Citi kreditēšanas pakalpojumi finanšu koeficienti 2009.-2011. Pieejams:
https://www.lursoft.lv/exec?act=US_INDEX&SessionId=E3118BF957B9C6B5A318480265F91758
62. SIA Lursoft: Uzņēmuma izvērstā analīze. Pieejams:
http://www.lursoft.lv/companies/uznemuma_analize.pdf
63. SMScredit.lv SIA. Interneta mājas lapa. Pieejams: <https://www.smscredit.lv/>
64. VIAsms SIA. Interneta mājas lapa. Pieejams: <https://www.viasms.lv/>

Pielikumi

Pielikums Nr. 1.

AS „credit4u.lv” aizdevumu komisijas maksas latos.

Aizdevuma summa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	Dienu skaits																													
1	0.75	0.80	0.85	0.90	0.94	0.96	0.97	0.98	0.99	1.00	1.01	1.01	1.02	1.02	1.03	1.03	1.04	1.04	1.05	1.05	1.06	1.06	1.07	1.07	1.07	1.08	1.08	1.08	1.09	1.09
2	0.90	0.97	0.99	1.01	1.02	1.03	1.04	1.05	1.06	1.06	1.07	1.07	1.08	1.08	1.09	1.09	1.10	1.10	1.11	1.11	1.12	1.12	1.13	1.13	1.14	1.14	1.15	1.15	1.16	1.16
3	0.98	1.01	1.02	1.03	1.04	1.05	1.06	1.07	1.08	1.09	1.10	1.11	1.12	1.13	1.14	1.15	1.16	1.17	1.18	1.19	1.20	1.20	1.21	1.21	1.22	1.22	1.23	1.23	1.24	1.24
4	1.01	1.03	1.04	1.06	1.07	1.09	1.10	1.11	1.12	1.13	1.14	1.15	1.16	1.17	1.18	1.19	1.20	1.21	1.22	1.23	1.24	1.25	1.26	1.27	1.28	1.29	1.30	1.31	1.32	1.33
5	1.03	1.05	1.06	1.08	1.09	1.11	1.12	1.13	1.14	1.15	1.16	1.18	1.19	1.20	1.21	1.23	1.25	1.26	1.27	1.29	1.30	1.32	1.33	1.35	1.37	1.39	1.40	1.41	1.42	1.43
6	1.04	1.06	1.07	1.09	1.10	1.11	1.12	1.14	1.16	1.18	1.20	1.22	1.24	1.26	1.27	1.28	1.29	1.30	1.32	1.34	1.36	1.38	1.39	1.40	1.41	1.43	1.45	1.47	1.49	1.51
7	1.05	1.07	1.09	1.11	1.13	1.15	1.16	1.18	1.20	1.22	1.23	1.25	1.27	1.29	1.31	1.32	1.34	1.36	1.38	1.40	1.42	1.43	1.45	1.47	1.49	1.50	1.52	1.54	1.56	1.57
8	1.06	1.08	1.10	1.12	1.14	1.16	1.18	1.20	1.22	1.24	1.26	1.28	1.30	1.32	1.34	1.37	1.39	1.41	1.43	1.45	1.47	1.49	1.51	1.53	1.55	1.58	1.60	1.62	1.64	1.66
9	1.08	1.10	1.12	1.14	1.16	1.18	1.20	1.22	1.24	1.26	1.28	1.30	1.32	1.34	1.37	1.40	1.43	1.45	1.47	1.51	1.53	1.55	1.57	1.60	1.63	1.65	1.67	1.69	1.71	1.74
10	1.09	1.11	1.13	1.16	1.18	1.21	1.23	1.25	1.28	1.30	1.32	1.34	1.36	1.38	1.41	1.44	1.47	1.50	1.52	1.54	1.57	1.60	1.63	1.66	1.69	1.71	1.74	1.77	1.80	1.83
11	1.14	1.17	1.19	1.22	1.24	1.27	1.29	1.32	1.34	1.37	1.40	1.42	1.45	1.47	1.50	1.52	1.55	1.57	1.60	1.62	1.65	1.68	1.70	1.73	1.75	1.78	1.80	1.83	1.85	1.88
12	1.17	1.20	1.23	1.25	1.28	1.31	1.34	1.36	1.39	1.42	1.45	1.47	1.50	1.53	1.56	1.58	1.61	1.64	1.67	1.69	1.72	1.75	1.78	1.80	1.83	1.86	1.89	1.91	1.94	1.97
13	1.19	1.22	1.25	1.28	1.31	1.34	1.37	1.40	1.43	1.46	1.49	1.52	1.55	1.58	1.61	1.64	1.67	1.70	1.73	1.76	1.79	1.82	1.85	1.88	1.91	1.94	1.97	2.00	2.03	2.06
14	1.23	1.26	1.29	1.33	1.36	1.39	1.42	1.45	1.48	1.52	1.55	1.58	1.61	1.64	1.67	1.71	1.74	1.77	1.80	1.83	1.86	1.90	1.93	1.96	1.99	2.02	2.05	2.09	2.12	2.15
15	1.25	1.28	1.32	1.35	1.39	1.42	1.45	1.49	1.52	1.56	1.59	1.63	1.66	1.69	1.73	1.76	1.80	1.83	1.86	1.90	1.93	1.97	2.00	2.04	2.07	2.10	2.14	2.17	2.21	2.24
16	1.28	1.32	1.35	1.39	1.42	1.46	1.50	1.53	1.57	1.61	1.64	1.68	1.71	1.75	1.79	1.82	1.86	1.90	1.93	1.97	2.00	2.04	2.08	2.11	2.15	2.19	2.22	2.26	2.29	2.33
17	1.32	1.36	1.40	1.43	1.47	1.51	1.55	1.59	1.62	1.66	1.70	1.74	1.78	1.81	1.85	1.89	1.93	1.96	2.00	2.04	2.08	2.12	2.15	2.19	2.23	2.27	2.31	2.34	2.38	2.42
18	1.36	1.40	1.44	1.48	1.52	1.56	1.60	1.64	1.68	1.72	1.76	1.80	1.84	1.88	1.92	1.95	1.99	2.03	2.07	2.11	2.15	2.19	2.23	2.27	2.31	2.35	2.39	2.43	2.47	2.51

Aizdevuma summa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	Dienu skaits																													
19	1.37	1.41	1.45	1.50	1.54	1.58	1.62	1.67	1.71	1.75	1.79	1.84	1.88	1.92	1.96	2.01	2.05	2.09	2.13	2.18	2.22	2.26	2.30	2.35	2.39	2.43	2.47	2.52	2.56	2.60
20	1.39	1.43	1.48	1.52	1.57	1.61	1.66	1.70	1.75	1.79	1.84	1.88	1.93	1.97	2.02	2.06	2.11	2.15	2.20	2.24	2.29	2.33	2.38	2.42	2.47	2.51	2.56	2.60	2.65	2.69
21	1.42	1.47	1.51	1.56	1.61	1.65	1.70	1.75	1.80	1.84	1.89	1.94	1.98	2.03	2.08	2.12	2.17	2.22	2.26	2.31	2.36	2.40	2.45	2.50	2.55	2.59	2.64	2.69	2.73	2.78
22	1.44	1.49	1.54	1.59	1.64	1.69	1.74	1.79	1.83	1.88	1.93	1.98	2.03	2.08	2.13	2.18	2.23	2.28	2.33	2.38	2.43	2.48	2.52	2.57	2.62	2.67	2.72	2.77	2.82	2.87
23	1.47	1.52	1.57	1.62	1.68	1.73	1.78	1.83	1.88	1.93	1.98	2.04	2.09	2.14	2.19	2.24	2.29	2.34	2.39	2.45	2.50	2.55	2.60	2.65	2.70	2.75	2.81	2.86	2.91	2.96
24	1.50	1.55	1.61	1.66	1.71	1.77	1.82	1.87	1.93	1.98	2.03	2.09	2.14	2.19	2.25	2.30	2.36	2.41	2.46	2.52	2.57	2.62	2.68	2.73	2.78	2.84	2.89	2.94	3.00	3.05
25	1.53	1.59	1.64	1.70	1.75	1.81	1.87	1.92	1.98	2.03	2.09	2.14	2.20	2.26	2.31	2.37	2.42	2.48	2.54	2.59	2.65	2.70	2.76	2.81	2.87	2.93	2.98	3.04	3.09	3.15
26	1.56	1.62	1.68	1.74	1.80	1.85	1.91	1.97	2.03	2.09	2.15	2.21	2.27	2.32	2.38	2.44	2.50	2.56	2.62	2.68	2.74	2.79	2.85	2.91	2.97	3.03	3.09	3.15	3.21	3.26
27	1.59	1.65	1.71	1.77	1.84	1.90	1.96	2.02	2.08	2.14	2.21	2.27	2.33	2.39	2.45	2.51	2.58	2.64	2.70	2.76	2.82	2.88	2.95	3.01	3.07	3.13	3.19	3.25	3.32	3.38
28	1.62	1.68	1.75	1.81	1.88	1.94	2.01	2.07	2.14	2.20	2.27	2.33	2.39	2.46	2.52	2.59	2.65	2.72	2.78	2.85	2.91	2.98	3.04	3.10	3.17	3.23	3.30	3.36	3.43	3.49
29	1.65	1.72	1.78	1.85	1.92	1.99	2.05	2.12	2.19	2.26	2.32	2.39	2.46	2.53	2.59	2.66	2.73	2.80	2.86	2.93	3.00	3.07	3.13	3.20	3.27	3.34	3.40	3.47	3.54	3.61
30	1.68	1.75	1.82	1.89	1.96	2.03	2.10	2.17	2.24	2.31	2.38	2.45	2.52	2.59	2.66	2.74	2.81	2.88	2.95	3.02	3.09	3.16	3.23	3.30	3.37	3.44	3.51	3.58	3.65	3.72
31	1.71	1.78	1.86	1.93	2.00	2.08	2.15	2.22	2.30	2.37	2.44	2.52	2.59	2.66	2.74	2.81	2.88	2.96	3.03	3.10	3.17	3.25	3.32	3.39	3.47	3.54	3.61	3.69	3.76	3.83
32	1.74	1.82	1.89	1.97	2.04	2.12	2.20	2.27	2.35	2.43	2.50	2.58	2.65	2.73	2.81	2.88	2.96	3.03	3.11	3.19	3.26	3.34	3.42	3.49	3.57	3.64	3.72	3.80	3.87	3.95
33	1.77	1.85	1.93	2.01	2.09	2.17	2.24	2.32	2.40	2.48	2.56	2.64	2.72	2.80	2.88	2.96	3.03	3.11	3.19	3.27	3.35	3.43	3.51	3.59	3.67	3.75	3.82	3.90	3.98	4.06
34	1.79	1.87	1.95	2.04	2.12	2.20	2.28	2.37	2.45	2.53	2.61	2.70	2.78	2.86	2.94	3.02	3.11	3.19	3.27	3.35	3.44	3.52	3.60	3.68	3.76	3.85	3.93	4.01	4.09	4.18
35	1.81	1.90	1.98	2.07	2.15	2.24	2.32	2.41	2.49	2.58	2.67	2.75	2.84	2.92	3.01	3.09	3.18	3.26	3.35	3.43	3.52	3.61	3.69	3.78	3.86	3.95	4.03	4.12	4.20	4.29
36	1.83	1.92	2.01	2.10	2.19	2.27	2.36	2.45	2.54	2.63	2.72	2.81	2.90	2.98	3.07	3.16	3.25	3.34	3.43	3.52	3.61	3.69	3.78	3.87	3.96	4.05	4.14	4.23	4.32	4.40
37	1.85	1.94	2.03	2.13	2.22	2.31	2.40	2.49	2.59	2.68	2.77	2.86	2.95	3.05	3.14	3.23	3.32	3.41	3.51	3.60	3.69	3.78	3.87	3.97	4.06	4.15	4.24	4.33	4.43	4.52
38	1.88	1.97	2.07	2.16	2.26	2.35	2.45	2.54	2.64	2.73	2.83	2.92	3.02	3.11	3.21	3.30	3.40	3.49	3.59	3.68	3.78	3.87	3.97	4.06	4.16	4.25	4.35	4.44	4.54	4.63
39	1.91	2.01	2.11	2.20	2.30	2.40	2.50	2.59	2.69	2.79	2.89	2.99	3.08	3.18	3.28	3.38	3.47	3.57	3.67	3.77	3.87	3.96	4.06	4.16	4.26	4.35	4.45	4.55	4.65	4.75
40	1.94	2.04	2.14	2.24	2.34	2.44	2.54	2.64	2.75	2.85	2.95	3.05	3.15	3.25	3.35	3.45	3.55	3.65	3.75	3.85	3.95	4.05	4.16	4.26	4.36	4.46	4.56	4.66	4.76	4.86

Aizdevuma summa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	Dienu skaits																													
41	1.97	2.07	2.18	2.28	2.38	2.49	2.59	2.70	2.80	2.90	3.01	3.11	3.21	3.32	3.42	3.52	3.63	3.73	3.83	3.94	4.04	4.15	4.25	4.35	4.46	4.56	4.66	4.77	4.87	4.97
42	2.00	2.11	2.21	2.32	2.43	2.53	2.64	2.75	2.85	2.96	3.06	3.17	3.28	3.38	3.49	3.60	3.70	3.81	3.92	4.02	4.13	4.24	4.34	4.45	4.56	4.66	4.77	4.88	4.98	5.09
43	2.02	2.13	2.24	2.35	2.46	2.57	2.68	2.79	2.90	3.01	3.12	3.23	3.34	3.45	3.56	3.67	3.78	3.89	4.00	4.10	4.21	4.32	4.43	4.54	4.65	4.76	4.87	4.98	5.09	5.20
44	2.04	2.15	2.27	2.38	2.49	2.60	2.72	2.83	2.94	3.06	3.17	3.28	3.40	3.51	3.62	3.73	3.85	3.96	4.07	4.19	4.30	4.41	4.53	4.64	4.75	4.86	4.98	5.09	5.20	5.32
45	2.06	2.18	2.29	2.41	2.52	2.64	2.76	2.87	2.99	3.11	3.22	3.34	3.45	3.57	3.69	3.80	3.92	4.04	4.15	4.27	4.38	4.50	4.62	4.73	4.85	4.97	5.08	5.20	5.31	5.43
46	2.08	2.20	2.32	2.44	2.56	2.68	2.80	2.92	3.04	3.16	3.27	3.39	3.51	3.63	3.75	3.87	3.99	4.11	4.23	4.35	4.47	4.59	4.71	4.83	4.95	5.07	5.19	5.31	5.42	5.54
47	2.10	2.22	2.35	2.47	2.59	2.71	2.84	2.96	3.08	3.20	3.33	3.45	3.57	3.69	3.82	3.94	4.06	4.19	4.31	4.43	4.55	4.68	4.80	4.92	5.04	5.17	5.29	5.41	5.54	5.66
48	2.12	2.25	2.37	2.50	2.62	2.75	2.88	3.00	3.13	3.25	3.38	3.51	3.63	3.76	3.88	4.01	4.13	4.26	4.39	4.51	4.64	4.76	4.89	5.02	5.14	5.27	5.39	5.52	5.65	5.77
49	2.14	2.27	2.40	2.53	2.66	2.79	2.92	3.04	3.17	3.30	3.43	3.56	3.69	3.82	3.95	4.08	4.21	4.34	4.47	4.59	4.72	4.85	4.98	5.11	5.24	5.37	5.50	5.63	5.76	5.89
50	2.16	2.29	2.42	2.56	2.69	2.82	2.95	3.09	3.22	3.35	3.48	3.62	3.75	3.88	4.01	4.15	4.28	4.41	4.54	4.68	4.81	4.94	5.07	5.21	5.34	5.47	5.60	5.74	5.87	6.00
51	2.20	2.34	2.47	2.61	2.74	2.88	3.01	3.15	3.28	3.42	3.55	3.69	3.82	3.96	4.09	4.23	4.36	4.50	4.63	4.77	4.90	5.04	5.17	5.31	5.44	5.58	5.71	5.85	5.98	6.12
52	2.24	2.38	2.52	2.65	2.79	2.93	3.07	3.21	3.34	3.48	3.62	3.76	3.90	4.03	4.17	4.31	4.45	4.58	4.72	4.86	5.00	5.14	5.27	5.41	5.55	5.69	5.83	5.96	6.10	6.24
53	2.28	2.42	2.56	2.70	2.84	2.98	3.12	3.26	3.41	3.55	3.69	3.83	3.97	4.11	4.25	4.39	4.53	4.67	4.81	4.95	5.09	5.23	5.38	5.52	5.66	5.80	5.94	6.08	6.22	6.36
54	2.32	2.46	2.61	2.75	2.89	3.04	3.18	3.32	3.47	3.61	3.75	3.90	4.04	4.18	4.33	4.47	4.62	4.76	4.90	5.05	5.19	5.33	5.48	5.62	5.76	5.91	6.05	6.19	6.34	6.48
55	2.36	2.51	2.65	2.80	2.94	3.09	3.24	3.38	3.53	3.68	3.82	3.97	4.11	4.26	4.41	4.55	4.70	4.85	4.99	5.14	5.28	5.43	5.58	5.72	5.87	6.02	6.16	6.31	6.45	6.60
56	2.40	2.55	2.70	2.85	3.00	3.14	3.29	3.44	3.59	3.74	3.89	4.04	4.19	4.34	4.49	4.63	4.78	4.93	5.08	5.23	5.38	5.53	5.68	5.83	5.98	6.12	6.27	6.42	6.57	6.72
57	2.44	2.59	2.74	2.90	3.05	3.20	3.35	3.50	3.65	3.81	3.96	4.11	4.26	4.41	4.56	4.72	4.87	5.02	5.17	5.32	5.47	5.63	5.78	5.93	6.08	6.23	6.38	6.54	6.69	6.84
58	2.48	2.63	2.79	2.94	3.10	3.25	3.41	3.56	3.72	3.87	4.02	4.18	4.33	4.49	4.64	4.80	4.95	5.11	5.26	5.42	5.57	5.72	5.88	6.03	6.19	6.34	6.50	6.65	6.81	6.96
59	2.52	2.68	2.83	2.99	3.15	3.31	3.46	3.62	3.78	3.94	4.09	4.25	4.41	4.56	4.72	4.88	5.04	5.19	5.35	5.51	5.66	5.82	5.98	6.14	6.29	6.45	6.61	6.77	6.92	7.08
60	2.56	2.72	2.88	3.04	3.20	3.36	3.52	3.68	3.84	4.00	4.16	4.32	4.48	4.64	4.80	4.96	5.12	5.28	5.44	5.60	5.76	5.92	6.08	6.24	6.40	6.56	6.72	6.88	7.04	7.20
61	2.61	2.77	2.93	3.10	3.26	3.42	3.58	3.75	3.91	4.07	4.23	4.40	4.56	4.72	4.88	5.05	5.21	5.37	5.53	5.70	5.86	6.02	6.18	6.35	6.51	6.67	6.83	7.00	7.16	7.32
62	2.66	2.82	2.99	3.15	3.32	3.48	3.65	3.81	3.98	4.14	4.31	4.47	4.64	4.80	4.97	5.13	5.30	5.46	5.63	5.79	5.96	6.12	6.29	6.45	6.62	6.78	6.95	7.11	7.28	7.44

Aizdevuma summa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	Dienu skaits																													
63	2.71	2.88	3.04	3.21	3.38	3.55	3.71	3.88	4.05	4.22	4.38	4.55	4.72	4.88	5.05	5.22	5.39	5.55	5.72	5.89	6.05	6.22	6.39	6.56	6.72	6.89	7.06	7.23	7.39	7.56
64	2.76	2.93	3.10	3.27	3.44	3.61	3.78	3.95	4.12	4.29	4.46	4.63	4.80	4.97	5.14	5.30	5.47	5.64	5.81	5.98	6.15	6.32	6.49	6.66	6.83	7.00	7.17	7.34	7.51	7.68
65	2.81	2.98	3.15	3.33	3.50	3.67	3.84	4.01	4.19	4.36	4.53	4.70	4.87	5.05	5.22	5.39	5.56	5.74	5.91	6.08	6.25	6.42	6.60	6.77	6.94	7.11	7.28	7.46	7.63	7.80
66	2.84	3.02	3.19	3.37	3.54	3.72	3.89	4.07	4.24	4.42	4.59	4.77	4.94	5.12	5.29	5.47	5.64	5.82	5.99	6.17	6.34	6.52	6.69	6.87	7.04	7.22	7.39	7.57	7.74	7.92
67	2.87	3.05	3.23	3.40	3.58	3.76	3.94	4.12	4.30	4.47	4.65	4.83	5.01	5.19	5.37	5.54	5.72	5.90	6.08	6.26	6.44	6.61	6.79	6.97	7.15	7.33	7.51	7.68	7.86	8.04
68	2.90	3.08	3.26	3.44	3.63	3.81	3.99	4.17	4.35	4.53	4.71	4.90	5.08	5.26	5.44	5.62	5.80	5.98	6.16	6.35	6.53	6.71	6.89	7.07	7.25	7.43	7.62	7.80	7.98	8.16
69	2.93	3.11	3.30	3.48	3.67	3.85	4.04	4.22	4.41	4.59	4.77	4.96	5.14	5.33	5.51	5.70	5.88	6.07	6.25	6.44	6.62	6.80	6.99	7.17	7.36	7.54	7.73	7.91	8.10	8.28
70	2.97	3.16	3.34	3.53	3.72	3.91	4.09	4.28	4.47	4.66	4.84	5.03	5.22	5.40	5.59	5.78	5.97	6.15	6.34	6.53	6.71	6.90	7.09	7.28	7.46	7.65	7.84	8.03	8.21	8.40
71	3.01	3.20	3.39	3.58	3.77	3.96	4.15	4.34	4.53	4.72	4.91	5.10	5.29	5.48	5.67	5.86	6.05	6.24	6.43	6.62	6.81	7.00	7.19	7.38	7.57	7.76	7.95	8.14	8.33	8.52
72	3.05	3.24	3.44	3.63	3.82	4.01	4.21	4.40	4.59	4.78	4.98	5.17	5.36	5.56	5.75	5.94	6.13	6.33	6.52	6.71	6.91	7.10	7.29	7.48	7.68	7.87	8.06	8.25	8.45	8.64
73	3.09	3.29	3.48	3.68	3.87	4.07	4.26	4.46	4.65	4.85	5.05	5.24	5.44	5.63	5.83	6.02	6.22	6.41	6.61	6.80	7.00	7.20	7.39	7.59	7.78	7.98	8.17	8.37	8.56	8.76
74	3.13	3.33	3.53	3.72	3.92	4.12	4.32	4.52	4.72	4.91	5.11	5.31	5.51	5.71	5.91	6.10	6.30	6.50	6.70	6.90	7.10	7.29	7.49	7.69	7.89	8.09	8.29	8.48	8.68	8.88
75	3.18	3.38	3.58	3.78	3.98	4.18	4.38	4.58	4.79	4.99	5.19	5.39	5.59	5.79	5.99	6.19	6.39	6.59	6.79	6.99	7.19	7.39	7.60	7.80	8.00	8.20	8.40	8.60	8.80	9.00
76	3.23	3.43	3.64	3.84	4.04	4.25	4.45	4.65	4.85	5.06	5.26	5.46	5.67	5.87	6.07	6.28	6.48	6.68	6.89	7.09	7.29	7.50	7.70	7.90	8.10	8.31	8.51	8.71	8.92	9.12
77	3.28	3.49	3.69	3.90	4.10	4.31	4.51	4.72	4.92	5.13	5.34	5.54	5.75	5.95	6.16	6.36	6.57	6.77	6.98	7.18	7.39	7.60	7.80	8.01	8.21	8.42	8.62	8.83	9.03	9.24
78	3.33	3.54	3.75	3.95	4.16	4.37	4.58	4.79	4.99	5.20	5.41	5.62	5.83	6.03	6.24	6.45	6.66	6.86	7.07	7.28	7.49	7.70	7.90	8.11	8.32	8.53	8.74	8.94	9.15	9.36
79	3.38	3.59	3.80	4.01	4.22	4.43	4.64	4.85	5.06	5.27	5.48	5.69	5.90	6.11	6.32	6.54	6.75	6.96	7.17	7.38	7.59	7.80	8.01	8.22	8.43	8.64	8.85	9.06	9.27	9.48
80	3.43	3.64	3.86	4.07	4.28	4.49	4.71	4.92	5.13	5.34	5.56	5.77	5.98	6.20	6.41	6.62	6.83	7.05	7.26	7.47	7.69	7.90	8.11	8.32	8.54	8.75	8.96	9.17	9.39	9.60
81	3.48	3.70	3.91	4.13	4.34	4.56	4.77	4.99	5.20	5.42	5.63	5.85	6.06	6.28	6.49	6.71	6.92	7.14	7.35	7.57	7.78	8.00	8.21	8.43	8.64	8.86	9.07	9.29	9.50	9.72
82	3.53	3.75	3.97	4.18	4.40	4.62	4.84	5.05	5.27	5.49	5.71	5.92	6.14	6.36	6.58	6.79	7.01	7.23	7.45	7.66	7.88	8.10	8.32	8.53	8.75	8.97	9.19	9.40	9.62	9.84
83	3.58	3.80	4.02	4.24	4.46	4.68	4.90	5.12	5.34	5.56	5.78	6.00	6.22	6.44	6.66	6.88	7.10	7.32	7.54	7.76	7.98	8.20	8.42	8.64	8.86	9.08	9.30	9.52	9.74	9.96
84	3.63	3.85	4.07	4.30	4.52	4.74	4.96	5.19	5.41	5.63	5.85	6.08	6.30	6.52	6.74	6.97	7.19	7.41	7.63	7.86	8.08	8.30	8.52	8.75	8.97	9.19	9.41	9.64	9.86	10.08

Aizdevuma summa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	Dienu skaits																													
85	3.68	3.90	4.13	4.35	4.58	4.80	5.03	5.25	5.48	5.70	5.93	6.15	6.38	6.60	6.83	7.05	7.28	7.50	7.73	7.95	8.18	8.40	8.63	8.85	9.08	9.30	9.53	9.75	9.98	10.20
86	3.73	3.96	4.18	4.41	4.64	4.87	5.09	5.32	5.55	5.78	6.00	6.23	6.46	6.68	6.91	7.14	7.37	7.59	7.82	8.05	8.27	8.50	8.73	8.96	9.18	9.41	9.64	9.87	10.09	10.32
87	3.78	4.01	4.24	4.47	4.70	4.93	5.16	5.39	5.62	5.85	6.08	6.31	6.54	6.77	7.00	7.22	7.45	7.68	7.91	8.14	8.37	8.60	8.83	9.06	9.29	9.52	9.75	9.98	10.21	10.44
88	3.83	4.06	4.29	4.53	4.76	4.99	5.22	5.45	5.69	5.92	6.15	6.38	6.61	6.85	7.08	7.31	7.54	7.78	8.01	8.24	8.47	8.70	8.94	9.17	9.40	9.63	9.86	10.10	10.33	10.56
89	3.88	4.11	4.35	4.58	4.82	5.05	5.29	5.52	5.76	5.99	6.22	6.46	6.69	6.93	7.16	7.40	7.63	7.87	8.10	8.34	8.57	8.80	9.04	9.27	9.51	9.74	9.98	10.21	10.45	10.68
90	3.93	4.17	4.40	4.64	4.88	5.11	5.35	5.59	5.83	6.06	6.30	6.54	6.77	7.01	7.25	7.48	7.72	7.96	8.19	8.43	8.67	8.90	9.14	9.38	9.62	9.85	10.09	10.33	10.56	10.80
91	3.98	4.22	4.46	4.70	4.94	5.18	5.42	5.66	5.89	6.13	6.37	6.61	6.85	7.09	7.33	7.57	7.81	8.05	8.29	8.53	8.77	9.01	9.24	9.48	9.72	9.96	10.20	10.44	10.68	10.92
92	4.02	4.26	4.50	4.75	4.99	5.23	5.47	5.71	5.96	6.20	6.44	6.68	6.92	7.17	7.41	7.65	7.89	8.14	8.38	8.62	8.86	9.10	9.35	9.59	9.83	10.07	10.31	10.56	10.80	11.04
93	4.06	4.30	4.55	4.79	5.04	5.28	5.53	5.77	6.02	6.26	6.51	6.75	7.00	7.24	7.49	7.73	7.98	8.22	8.47	8.71	8.96	9.20	9.45	9.69	9.94	10.18	10.43	10.67	10.92	11.16
94	4.10	4.35	4.60	4.84	5.09	5.34	5.59	5.83	6.08	6.33	6.58	6.82	7.07	7.32	7.57	7.81	8.06	8.31	8.56	8.80	9.05	9.30	9.55	9.79	10.04	10.29	10.54	10.78	11.03	11.28
95	4.14	4.39	4.64	4.89	5.14	5.39	5.64	5.89	6.14	6.39	6.64	6.89	7.14	7.39	7.64	7.90	8.15	8.40	8.65	8.90	9.15	9.40	9.65	9.90	10.15	10.40	10.65	10.90	11.15	11.40
96	4.18	4.43	4.69	4.94	5.19	5.45	5.70	5.95	6.20	6.46	6.71	6.96	7.22	7.47	7.72	7.98	8.23	8.48	8.74	8.99	9.24	9.50	9.75	10.00	10.25	10.51	10.76	11.01	11.27	11.52
97	4.22	4.48	4.73	4.99	5.24	5.50	5.76	6.01	6.27	6.52	6.78	7.03	7.29	7.55	7.80	8.06	8.31	8.57	8.83	9.08	9.34	9.59	9.85	10.10	10.36	10.62	10.87	11.13	11.38	11.64
98	4.26	4.52	4.78	5.04	5.29	5.55	5.81	6.07	6.33	6.59	6.85	7.10	7.36	7.62	7.88	8.14	8.40	8.66	8.92	9.17	9.43	9.69	9.95	10.21	10.47	10.73	10.98	11.24	11.50	11.76
99	4.30	4.56	4.82	5.08	5.35	5.61	5.87	6.13	6.39	6.65	6.91	7.18	7.44	7.70	7.96	8.22	8.48	8.74	9.00	9.27	9.53	9.79	10.05	10.31	10.57	10.83	11.10	11.36	11.62	11.88
100	4.34	4.60	4.87	5.13	5.40	5.66	5.92	6.19	6.45	6.72	6.98	7.25	7.51	7.77	8.04	8.30	8.57	8.83	9.09	9.36	9.62	9.89	10.15	10.42	10.68	10.94	11.21	11.47	11.74	12.00
101	4.39	4.66	4.92	5.19	5.45	5.72	5.99	6.25	6.52	6.78	7.05	7.31	7.58	7.85	8.11	8.38	8.64	8.91	9.18	9.44	9.71	9.97	10.24	10.50	10.77	11.04	11.30	11.57	11.83	12.10
102	4.44	4.71	4.98	5.24	5.51	5.78	6.05	6.31	6.58	6.85	7.12	7.38	7.65	7.92	8.19	8.45	8.72	8.99	9.26	9.52	9.79	10.06	10.33	10.59	10.86	11.13	11.40	11.66	11.93	12.20
103	4.49	4.76	5.03	5.30	5.57	5.84	6.11	6.38	6.64	6.91	7.18	7.45	7.72	7.99	8.26	8.53	8.80	9.07	9.34	9.61	9.88	10.15	10.41	10.68	10.95	11.22	11.49	11.76	12.03	12.30
104	4.54	4.81	5.08	5.35	5.62	5.90	6.17	6.44	6.71	6.98	7.25	7.52	7.79	8.06	8.33	8.61	8.88	9.15	9.42	9.69	9.96	10.23	10.50	10.77	11.04	11.32	11.59	11.86	12.13	12.40
105	4.59	4.86	5.14	5.41	5.68	5.95	6.23	6.50	6.77	7.04	7.32	7.59	7.86	8.14	8.41	8.68	8.95	9.23	9.50	9.77	10.05	10.32	10.59	10.86	11.14	11.41	11.68	11.95	12.23	12.50
106	4.64	4.91	5.19	5.46	5.74	6.01	6.29	6.56	6.84	7.11	7.38	7.66	7.93	8.21	8.48	8.76	9.03	9.31	9.58	9.86	10.13	10.40	10.68	10.95	11.23	11.50	11.78	12.05	12.33	12.60

Aizdevuma summa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	Dienu skaits																													
107	4.69	4.97	5.24	5.52	5.79	6.07	6.35	6.62	6.90	7.18	7.45	7.73	8.00	8.28	8.56	8.83	9.11	9.39	9.66	9.94	10.21	10.49	10.77	11.04	11.32	11.60	11.87	12.15	12.42	12.70
108	4.74	5.02	5.30	5.57	5.85	6.13	6.41	6.69	6.96	7.24	7.52	7.80	8.08	8.35	8.63	8.91	9.19	9.46	9.74	10.02	10.30	10.58	10.85	11.13	11.41	11.69	11.97	12.24	12.52	12.80
109	4.79	5.07	5.35	5.63	5.91	6.19	6.47	6.75	7.03	7.31	7.59	7.87	8.15	8.43	8.71	8.98	9.26	9.54	9.82	10.10	10.38	10.66	10.94	11.22	11.50	11.78	12.06	12.34	12.62	12.90
110	4.84	5.12	5.40	5.68	5.97	6.25	6.53	6.81	7.09	7.37	7.65	7.94	8.22	8.50	8.78	9.06	9.34	9.62	9.90	10.19	10.47	10.75	11.03	11.31	11.59	11.87	12.16	12.44	12.72	13.00
111	4.89	5.17	5.46	5.74	6.02	6.31	6.59	6.87	7.15	7.44	7.72	8.00	8.29	8.57	8.85	9.14	9.42	9.70	9.99	10.27	10.55	10.84	11.12	11.40	11.68	11.97	12.25	12.53	12.82	13.10
112	4.94	5.22	5.51	5.79	6.08	6.36	6.65	6.93	7.22	7.50	7.79	8.07	8.36	8.64	8.93	9.21	9.50	9.78	10.07	10.35	10.64	10.92	11.21	11.49	11.78	12.06	12.35	12.63	12.92	13.20
113	4.99	5.28	5.56	5.85	6.14	6.42	6.71	7.00	7.28	7.57	7.86	8.14	8.43	8.72	9.00	9.29	9.57	9.86	10.15	10.43	10.72	11.01	11.29	11.58	11.87	12.15	12.44	12.73	13.01	13.30
114	5.04	5.33	5.62	5.90	6.19	6.48	6.77	7.06	7.35	7.63	7.92	8.21	8.50	8.79	9.08	9.36	9.65	9.94	10.23	10.52	10.81	11.09	11.38	11.67	11.96	12.25	12.54	12.82	13.11	13.40
115	5.09	5.38	5.67	5.96	6.25	6.54	6.83	7.12	7.41	7.70	7.99	8.28	8.57	8.86	9.15	9.44	9.73	10.02	10.31	10.60	10.89	11.18	11.47	11.76	12.05	12.34	12.63	12.92	13.21	13.50
116	5.13	5.42	5.71	6.01	6.30	6.59	6.88	7.17	7.47	7.76	8.05	8.34	8.63	8.93	9.22	9.51	9.80	10.10	10.39	10.68	10.97	11.26	11.56	11.85	12.14	12.43	12.72	13.02	13.31	13.60
117	5.17	5.46	5.76	6.05	6.35	6.64	6.93	7.23	7.52	7.82	8.11	8.41	8.70	8.99	9.29	9.58	9.88	10.17	10.46	10.76	11.05	11.35	11.64	11.94	12.23	12.52	12.82	13.11	13.41	13.70
118	5.21	5.51	5.80	6.10	6.39	6.69	6.99	7.28	7.58	7.88	8.17	8.47	8.76	9.06	9.36	9.65	9.95	10.25	10.54	10.84	11.13	11.43	11.73	12.02	12.32	12.62	12.91	13.21	13.50	13.80
119	5.25	5.55	5.85	6.14	6.44	6.74	7.04	7.34	7.64	7.93	8.23	8.53	8.83	9.13	9.43	9.72	10.02	10.32	10.62	10.92	11.22	11.51	11.81	12.11	12.41	12.71	13.01	13.30	13.60	13.90
120	5.29	5.59	5.89	6.19	6.49	6.79	7.09	7.39	7.69	7.99	8.29	8.59	8.89	9.19	9.49	9.80	10.10	10.40	10.70	11.00	11.30	11.60	11.90	12.20	12.50	12.80	13.10	13.40	13.70	14.00
121	5.33	5.63	5.93	6.24	6.54	6.84	7.14	7.45	7.75	8.05	8.35	8.66	8.96	9.26	9.56	9.87	10.17	10.47	10.77	11.08	11.38	11.68	11.98	12.29	12.59	12.89	13.19	13.50	13.80	14.10
122	5.37	5.67	5.98	6.28	6.59	6.89	7.20	7.50	7.81	8.11	8.41	8.72	9.02	9.33	9.63	9.94	10.24	10.55	10.85	11.16	11.46	11.76	12.07	12.37	12.68	12.98	13.29	13.59	13.90	14.20
123	5.41	5.72	6.02	6.33	6.64	6.94	7.25	7.56	7.86	8.17	8.48	8.78	9.09	9.40	9.70	10.01	10.31	10.62	10.93	11.23	11.54	11.85	12.15	12.46	12.77	13.07	13.38	13.69	13.99	14.30
124	5.45	5.76	6.07	6.38	6.68	6.99	7.30	7.61	7.92	8.23	8.54	8.84	9.15	9.46	9.77	10.08	10.39	10.70	11.01	11.31	11.62	11.93	12.24	12.55	12.86	13.17	13.47	13.78	14.09	14.40
125	5.49	5.80	6.11	6.42	6.73	7.04	7.35	7.66	7.98	8.29	8.60	8.91	9.22	9.53	9.84	10.15	10.46	10.77	11.08	11.39	11.70	12.01	12.33	12.64	12.95	13.26	13.57	13.88	14.19	14.50
126	5.53	5.84	6.16	6.47	6.78	7.09	7.41	7.72	8.03	8.34	8.66	8.97	9.28	9.60	9.91	10.22	10.53	10.85	11.16	11.47	11.79	12.10	12.41	12.72	13.04	13.35	13.66	13.97	14.29	14.60
127	5.57	5.88	6.20	6.51	6.83	7.14	7.46	7.77	8.09	8.40	8.72	9.03	9.35	9.66	9.98	10.29	10.61	10.92	11.24	11.55	11.87	12.18	12.50	12.81	13.13	13.44	13.76	14.07	14.39	14.70
128	5.61	5.93	6.24	6.56	6.88	7.19	7.51	7.83	8.15	8.46	8.78	9.10	9.41	9.73	10.05	10.36	10.68	11.00	11.31	11.63	11.95	12.26	12.58	12.90	13.22	13.53	13.85	14.17	14.48	14.80

Aizdevuma summa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	Dienu skaits																													
129	5.65	5.97	6.29	6.61	6.93	7.24	7.56	7.88	8.20	8.52	8.84	9.16	9.48	9.80	10.12	10.43	10.75	11.07	11.39	11.71	12.03	12.35	12.67	12.99	13.31	13.62	13.94	14.26	14.58	14.90
130	5.69	6.01	6.33	6.65	6.97	7.30	7.62	7.94	8.26	8.58	8.90	9.22	9.54	9.86	10.18	10.51	10.83	11.15	11.47	11.79	12.11	12.43	12.75	13.07	13.39	13.72	14.04	14.36	14.68	15.00
131	5.72	6.05	6.37	6.70	7.02	7.35	7.67	8.00	8.32	8.65	8.97	9.30	9.62	9.95	10.27	10.60	10.92	11.25	11.57	11.90	12.22	12.55	12.87	13.20	13.52	13.85	14.17	14.50	14.82	15.15
132	5.75	6.08	6.41	6.74	7.07	7.40	7.73	8.06	8.38	8.71	9.04	9.37	9.70	10.03	10.36	10.69	11.02	11.35	11.68	12.01	12.34	12.67	12.99	13.32	13.65	13.98	14.31	14.64	14.97	15.30
133	5.78	6.11	6.45	6.78	7.11	7.45	7.78	8.11	8.45	8.78	9.11	9.45	9.78	10.11	10.45	10.78	11.12	11.45	11.78	12.12	12.45	12.78	13.12	13.45	13.78	14.12	14.45	14.78	15.12	15.45
134	5.81	6.15	6.49	6.82	7.16	7.50	7.84	8.17	8.51	8.85	9.19	9.52	9.86	10.20	10.54	10.87	11.21	11.55	11.89	12.22	12.56	12.90	13.24	13.57	13.91	14.25	14.59	14.92	15.26	15.60
135	5.84	6.18	6.52	6.87	7.21	7.55	7.89	8.23	8.57	8.92	9.26	9.60	9.94	10.28	10.62	10.97	11.31	11.65	11.99	12.33	12.67	13.02	13.36	13.70	14.04	14.38	14.72	15.07	15.41	15.75
136	5.87	6.22	6.56	6.91	7.25	7.60	7.95	8.29	8.64	8.98	9.33	9.67	10.02	10.37	10.71	11.06	11.40	11.75	12.10	12.44	12.79	13.13	13.48	13.82	14.17	14.52	14.86	15.21	15.55	15.90
137	5.90	6.25	6.60	6.95	7.30	7.65	8.00	8.35	8.70	9.05	9.40	9.75	10.10	10.45	10.80	11.15	11.50	11.85	12.20	12.55	12.90	13.25	13.60	13.95	14.30	14.65	15.00	15.35	15.70	16.05
138	5.93	6.28	6.64	6.99	7.35	7.70	8.05	8.41	8.76	9.12	9.47	9.83	10.18	10.53	10.89	11.24	11.60	11.95	12.30	12.66	13.01	13.37	13.72	14.08	14.43	14.78	15.14	15.49	15.85	16.20
139	5.96	6.32	6.68	7.03	7.39	7.75	8.11	8.47	8.83	9.18	9.54	9.90	10.26	10.62	10.98	11.33	11.69	12.05	12.41	12.77	13.13	13.48	13.84	14.20	14.56	14.92	15.28	15.63	15.99	16.35
140	5.99	6.35	6.71	7.08	7.44	7.80	8.16	8.53	8.89	9.25	9.61	9.98	10.34	10.70	11.06	11.43	11.79	12.15	12.51	12.88	13.24	13.60	13.96	14.33	14.69	15.05	15.41	15.78	16.14	16.50
141	6.02	6.39	6.75	7.12	7.49	7.85	8.22	8.59	8.95	9.32	9.69	10.05	10.42	10.79	11.15	11.52	11.88	12.25	12.62	12.98	13.35	13.72	14.08	14.45	14.82	15.18	15.55	15.92	16.28	16.65
142	6.05	6.42	6.79	7.16	7.53	7.90	8.27	8.64	9.02	9.39	9.76	10.13	10.50	10.87	11.24	11.61	11.98	12.35	12.72	13.09	13.46	13.83	14.21	14.58	14.95	15.32	15.69	16.06	16.43	16.80
143	6.08	6.45	6.83	7.20	7.58	7.95	8.33	8.70	9.08	9.45	9.83	10.20	10.58	10.95	11.33	11.70	12.08	12.45	12.83	13.20	13.58	13.95	14.33	14.70	15.08	15.45	15.83	16.20	16.58	16.95
144	6.11	6.49	6.87	7.25	7.63	8.00	8.38	8.76	9.14	9.52	9.90	10.28	10.66	11.04	11.42	11.79	12.17	12.55	12.93	13.31	13.69	14.07	14.45	14.83	15.21	15.58	15.96	16.34	16.72	17.10
145	6.14	6.52	6.91	7.29	7.67	8.06	8.44	8.82	9.20	9.59	9.97	10.35	10.74	11.12	11.50	11.89	12.27	12.65	13.04	13.42	13.80	14.19	14.57	14.95	15.33	15.72	16.10	16.48	16.87	17.25
146	6.17	6.56	6.94	7.33	7.72	8.11	8.49	8.88	9.27	9.66	10.04	10.43	10.82	11.20	11.59	11.98	12.37	12.75	13.14	13.53	13.91	14.30	14.69	15.08	15.46	15.85	16.24	16.63	17.01	17.40
147	6.20	6.59	6.98	7.37	7.77	8.16	8.55	8.94	9.33	9.72	10.11	10.51	10.90	11.29	11.68	12.07	12.46	12.85	13.24	13.64	14.03	14.42	14.81	15.20	15.59	15.98	16.38	16.77	17.16	17.55
148	6.23	6.63	7.02	7.42	7.81	8.21	8.60	9.00	9.39	9.79	10.19	10.58	10.98	11.37	11.77	12.16	12.56	12.95	13.35	13.74	14.14	14.54	14.93	15.33	15.72	16.12	16.51	16.91	17.30	17.70
149	6.26	6.66	7.06	7.46	7.86	8.26	8.66	9.06	9.46	9.86	10.26	10.66	11.06	11.46	11.86	12.25	12.65	13.05	13.45	13.85	14.25	14.65	15.05	15.45	15.85	16.25	16.65	17.05	17.45	17.85
150	6.29	6.69	7.10	7.50	7.91	8.31	8.71	9.12	9.52	9.92	10.33	10.73	11.14	11.54	11.94	12.35	12.75	13.15	13.56	13.96	14.37	14.77	15.17	15.58	15.98	16.38	16.79	17.19	17.60	18.00

Aizdevuma summa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	Dienu skaits																													
151	6.34	6.75	7.15	7.56	7.97	8.37	8.78	9.19	9.60	10.00	10.41	10.82	11.22	11.63	12.04	12.44	12.85	13.26	13.66	14.07	14.48	14.88	15.29	15.70	16.11	16.51	16.92	17.33	17.73	18.14
152	6.39	6.80	7.21	7.62	8.03	8.44	8.85	9.26	9.67	10.08	10.49	10.90	11.31	11.72	12.13	12.54	12.95	13.36	13.77	14.18	14.59	15.00	15.41	15.82	16.23	16.64	17.05	17.46	17.87	18.28
153	6.44	6.85	7.27	7.68	8.09	8.51	8.92	9.33	9.74	10.16	10.57	10.98	11.40	11.81	12.22	12.64	13.05	13.46	13.88	14.29	14.70	15.12	15.53	15.94	16.35	16.77	17.18	17.59	18.01	18.42
154	6.49	6.91	7.32	7.74	8.15	8.57	8.99	9.40	9.82	10.24	10.65	11.07	11.48	11.90	12.32	12.73	13.15	13.57	13.98	14.40	14.81	15.23	15.65	16.06	16.48	16.90	17.31	17.73	18.14	18.56
155	6.54	6.96	7.38	7.80	8.22	8.64	9.06	9.48	9.89	10.31	10.73	11.15	11.57	11.99	12.41	12.83	13.25	13.67	14.09	14.51	14.93	15.35	15.76	16.18	16.60	17.02	17.44	17.86	18.28	18.70
156	6.59	7.01	7.43	7.86	8.28	8.70	9.12	9.55	9.97	10.39	10.81	11.24	11.66	12.08	12.50	12.93	13.35	13.77	14.19	14.62	15.04	15.46	15.88	16.31	16.73	17.15	17.57	18.00	18.42	18.84
157	6.64	7.07	7.49	7.92	8.34	8.77	9.19	9.62	10.04	10.47	10.90	11.32	11.75	12.17	12.60	13.02	13.45	13.87	14.30	14.72	15.15	15.58	16.00	16.43	16.85	17.28	17.70	18.13	18.55	18.98
158	6.69	7.12	7.55	7.98	8.40	8.83	9.26	9.69	10.12	10.55	10.98	11.40	11.83	12.26	12.69	13.12	13.55	13.98	14.41	14.83	15.26	15.69	16.12	16.55	16.98	17.41	17.83	18.26	18.69	19.12
159	6.74	7.17	7.60	8.04	8.47	8.90	9.33	9.76	10.19	10.63	11.06	11.49	11.92	12.35	12.78	13.22	13.65	14.08	14.51	14.94	15.37	15.81	16.24	16.67	17.10	17.53	17.96	18.40	18.83	19.26
160	6.79	7.22	7.66	8.09	8.53	8.96	9.40	9.83	10.27	10.70	11.14	11.57	12.01	12.44	12.88	13.31	13.75	14.18	14.62	15.05	15.49	15.92	16.36	16.79	17.23	17.66	18.10	18.53	18.97	19.40
161	6.84	7.28	7.72	8.15	8.59	9.03	9.47	9.91	10.34	10.78	11.22	11.66	12.10	12.53	12.97	13.41	13.85	14.28	14.72	15.16	15.60	16.04	16.47	16.91	17.35	17.79	18.23	18.66	19.10	19.54
162	6.89	7.33	7.77	8.21	8.65	9.10	9.54	9.98	10.42	10.86	11.30	11.74	12.18	12.62	13.06	13.51	13.95	14.39	14.83	15.27	15.71	16.15	16.59	17.03	17.47	17.92	18.36	18.80	19.24	19.68
163	6.94	7.38	7.83	8.27	8.72	9.16	9.60	10.05	10.49	10.94	11.38	11.83	12.27	12.71	13.16	13.60	14.05	14.49	14.93	15.38	15.82	16.27	16.71	17.16	17.60	18.04	18.49	18.93	19.38	19.82
164	6.99	7.44	7.88	8.33	8.78	9.23	9.67	10.12	10.57	11.02	11.46	11.91	12.36	12.80	13.25	13.70	14.15	14.59	15.04	15.49	15.93	16.38	16.83	17.28	17.72	18.17	18.62	19.07	19.51	19.96
165	7.04	7.49	7.94	8.39	8.84	9.29	9.74	10.19	10.64	11.09	11.54	11.99	12.44	12.89	13.34	13.80	14.25	14.70	15.15	15.60	16.05	16.50	16.95	17.40	17.85	18.30	18.75	19.20	19.65	20.10
166	7.09	7.54	8.00	8.45	8.90	9.36	9.81	10.26	10.72	11.17	11.62	12.08	12.53	12.98	13.44	13.89	14.35	14.80	15.25	15.71	16.16	16.61	17.07	17.52	17.97	18.43	18.88	19.33	19.79	20.24
167	7.14	7.60	8.05	8.51	8.97	9.42	9.88	10.34	10.79	11.25	11.71	12.16	12.62	13.08	13.53	13.99	14.44	14.90	15.36	15.81	16.27	16.73	17.18	17.64	18.10	18.55	19.01	19.47	19.92	20.38
168	7.19	7.65	8.11	8.57	9.03	9.49	9.95	10.41	10.87	11.33	11.79	12.25	12.71	13.17	13.63	14.08	14.54	15.00	15.46	15.92	16.38	16.84	17.30	17.76	18.22	18.68	19.14	19.60	20.06	20.52
169	7.24	7.70	8.17	8.63	9.09	9.55	10.02	10.48	10.94	11.40	11.87	12.33	12.79	13.26	13.72	14.18	14.64	15.11	15.57	16.03	16.50	16.96	17.42	17.88	18.35	18.81	19.27	19.73	20.20	20.66
170	7.29	7.76	8.22	8.69	9.15	9.62	10.09	10.55	11.02	11.48	11.95	12.41	12.88	13.35	13.81	14.28	14.74	15.21	15.68	16.14	16.61	17.07	17.54	18.00	18.47	18.94	19.40	19.87	20.33	20.80
171	7.34	7.81	8.28	8.75	9.22	9.68	10.15	10.62	11.09	11.56	12.03	12.50	12.97	13.44	13.91	14.37	14.84	15.31	15.78	16.25	16.72	17.19	17.66	18.13	18.60	19.06	19.53	20.00	20.47	20.94
172	7.39	7.86	8.33	8.81	9.28	9.75	10.22	10.69	11.17	11.64	12.11	12.58	13.05	13.53	14.00	14.47	14.94	15.42	15.89	16.36	16.83	17.30	17.78	18.25	18.72	19.19	19.66	20.14	20.61	21.08

Aizdevuma summa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	Dienu skaits																													
173	7.44	7.92	8.39	8.87	9.34	9.82	10.29	10.77	11.24	11.72	12.19	12.67	13.14	13.62	14.09	14.57	15.04	15.52	15.99	16.47	16.94	17.42	17.89	18.37	18.84	19.32	19.79	20.27	20.74	21.22
174	7.49	7.97	8.45	8.92	9.40	9.88	10.36	10.84	11.32	11.79	12.27	12.75	13.23	13.71	14.19	14.66	15.14	15.62	16.10	16.58	17.06	17.53	18.01	18.49	18.97	19.45	19.93	20.40	20.88	21.36
175	7.54	8.02	8.50	8.98	9.47	9.95	10.43	10.91	11.39	11.87	12.35	12.84	13.32	13.80	14.28	14.76	15.24	15.72	16.20	16.69	17.17	17.65	18.13	18.61	19.09	19.57	20.06	20.54	21.02	21.50
176	7.59	8.07	8.56	9.04	9.53	10.01	10.50	10.98	11.47	11.95	12.43	12.92	13.40	13.89	14.37	14.86	15.34	15.83	16.31	16.80	17.28	17.76	18.25	18.73	19.22	19.70	20.19	20.67	21.16	21.64
177	7.64	8.13	8.62	9.10	9.59	10.08	10.57	11.05	11.54	12.03	12.52	13.00	13.49	13.98	14.47	14.95	15.44	15.93	16.42	16.90	17.39	17.88	18.37	18.85	19.34	19.83	20.32	20.80	21.29	21.78
178	7.69	8.18	8.67	9.16	9.65	10.14	10.63	11.12	11.62	12.11	12.60	13.09	13.58	14.07	14.56	15.05	15.54	16.03	16.52	17.01	17.50	17.99	18.49	18.98	19.47	19.96	20.45	20.94	21.43	21.92
179	7.74	8.23	8.73	9.22	9.72	10.21	10.70	11.20	11.69	12.18	12.68	13.17	13.67	14.16	14.65	15.15	15.64	16.13	16.63	17.12	17.62	18.11	18.60	19.10	19.59	20.08	20.58	21.07	21.57	22.06
180	7.79	8.29	8.78	9.28	9.78	10.27	10.77	11.27	11.77	12.26	12.76	13.26	13.75	14.25	14.75	15.24	15.74	16.24	16.73	17.23	17.73	18.22	18.72	19.22	19.72	20.21	20.71	21.21	21.70	22.20
181	7.83	8.33	8.83	9.33	9.83	10.33	10.83	11.33	11.83	12.33	12.83	13.33	13.83	14.33	14.83	15.34	15.84	16.34	16.84	17.34	17.84	18.34	18.84	19.34	19.84	20.34	20.84	21.34	21.84	22.34
182	7.87	8.37	8.88	9.38	9.89	10.39	10.89	11.40	11.90	12.40	12.91	13.41	13.92	14.42	14.92	15.43	15.93	16.43	16.94	17.44	17.95	18.45	18.95	19.46	19.96	20.46	20.97	21.47	21.98	22.48
183	7.91	8.42	8.92	9.43	9.94	10.45	10.95	11.46	11.97	12.48	12.98	13.49	14.00	14.50	15.01	15.52	16.03	16.53	17.04	17.55	18.05	18.56	19.07	19.58	20.08	20.59	21.10	21.61	22.11	22.62
184	7.95	8.46	8.97	9.48	9.99	10.50	11.01	11.52	12.04	12.55	13.06	13.57	14.08	14.59	15.10	15.61	16.12	16.63	17.14	17.65	18.16	18.67	19.19	19.70	20.21	20.72	21.23	21.74	22.25	22.76
185	7.99	8.50	9.02	9.53	10.05	10.56	11.07	11.59	12.10	12.62	13.13	13.65	14.16	14.67	15.19	15.70	16.22	16.73	17.24	17.76	18.27	18.79	19.30	19.82	20.33	20.84	21.36	21.87	22.39	22.90
186	8.03	8.55	9.07	9.58	10.10	10.62	11.14	11.65	12.17	12.69	13.21	13.72	14.24	14.76	15.28	15.79	16.31	16.83	17.35	17.86	18.38	18.90	19.42	19.93	20.45	20.97	21.49	22.00	22.52	23.04
187	8.07	8.59	9.11	9.63	10.15	10.68	11.20	11.72	12.24	12.76	13.28	13.80	14.32	14.84	15.36	15.89	16.41	16.93	17.45	17.97	18.49	19.01	19.53	20.05	20.57	21.10	21.62	22.14	22.66	23.18
188	8.11	8.63	9.16	9.68	10.21	10.73	11.26	11.78	12.31	12.83	13.35	13.88	14.40	14.93	15.45	15.98	16.50	17.03	17.55	18.08	18.60	19.12	19.65	20.17	20.70	21.22	21.75	22.27	22.80	23.32
189	8.15	8.68	9.21	9.73	10.26	10.79	11.32	11.85	12.37	12.90	13.43	13.96	14.49	15.01	15.54	16.07	16.60	17.12	17.65	18.18	18.71	19.24	19.76	20.29	20.82	21.35	21.88	22.40	22.93	23.46
190	8.19	8.72	9.25	9.78	10.32	10.85	11.38	11.91	12.44	12.97	13.50	14.04	14.57	15.10	15.63	16.16	16.69	17.22	17.75	18.29	18.82	19.35	19.88	20.41	20.94	21.47	22.01	22.54	23.07	23.60
191	8.23	8.76	9.30	9.83	10.37	10.90	11.44	11.97	12.51	13.04	13.58	14.11	14.65	15.18	15.72	16.25	16.79	17.32	17.86	18.39	18.93	19.46	20.00	20.53	21.07	21.60	22.14	22.67	23.21	23.74
192	8.27	8.81	9.35	9.88	10.42	10.96	11.50	12.04	12.58	13.11	13.65	14.19	14.73	15.27	15.81	16.34	16.88	17.42	17.96	18.50	19.04	19.57	20.11	20.65	21.19	21.73	22.27	22.80	23.34	23.88
193	8.31	8.85	9.39	9.94	10.48	11.02	11.56	12.10	12.64	13.19	13.73	14.27	14.81	15.35	15.89	16.44	16.98	17.52	18.06	18.60	19.14	19.69	20.23	20.77	21.31	21.85	22.39	22.94	23.48	24.02
194	8.35	8.90	9.44	9.99	10.53	11.08	11.62	12.17	12.71	13.26	13.80	14.35	14.89	15.44	15.98	16.53	17.07	17.62	18.16	18.71	19.25	19.80	20.34	20.89	21.43	21.98	22.52	23.07	23.61	24.16

Aizdevuma summa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	Dienu skaits																													
195	8.39	8.94	9.49	10.04	10.58	11.13	11.68	12.23	12.78	13.33	13.88	14.42	14.97	15.52	16.07	16.62	17.17	17.72	18.27	18.81	19.36	19.91	20.46	21.01	21.56	22.11	22.65	23.20	23.75	24.30
196	8.43	8.98	9.53	10.09	10.64	11.19	11.74	12.29	12.85	13.40	13.95	14.50	15.05	15.61	16.16	16.71	17.26	17.82	18.37	18.92	19.47	20.02	20.58	21.13	21.68	22.23	22.78	23.34	23.89	24.44
197	8.47	9.03	9.58	10.14	10.69	11.25	11.80	12.36	12.91	13.47	14.03	14.58	15.14	15.69	16.25	16.80	17.36	17.91	18.47	19.02	19.58	20.14	20.69	21.25	21.80	22.36	22.91	23.47	24.02	24.58
198	8.51	9.07	9.63	10.19	10.75	11.30	11.86	12.42	12.98	13.54	14.10	14.66	15.22	15.78	16.34	16.89	17.45	18.01	18.57	19.13	19.69	20.25	20.81	21.37	21.93	22.48	23.04	23.60	24.16	24.72
199	8.55	9.11	9.67	10.24	10.80	11.36	11.92	12.49	13.05	13.61	14.17	14.74	15.30	15.86	16.42	16.99	17.55	18.11	18.67	19.24	19.80	20.36	20.92	21.49	22.05	22.61	23.17	23.74	24.30	24.86
200	8.59	9.16	9.72	10.29	10.85	11.42	11.99	12.55	13.12	13.68	14.25	14.81	15.38	15.95	16.51	17.08	17.64	18.21	18.78	19.34	19.91	20.47	21.04	21.60	22.17	22.74	23.30	23.87	24.43	25.00
201	8.63	9.20	9.77	10.33	10.90	11.47	12.04	12.61	13.17	13.74	14.31	14.88	15.45	16.01	16.58	17.15	17.72	18.28	18.85	19.42	19.99	20.56	21.12	21.69	22.26	22.83	23.40	23.96	24.53	25.10
202	8.67	9.24	9.81	10.38	10.95	11.52	12.09	12.66	13.23	13.80	14.37	14.94	15.51	16.08	16.65	17.22	17.79	18.36	18.93	19.50	20.07	20.64	21.21	21.78	22.35	22.92	23.49	24.06	24.63	25.20
203	8.71	9.28	9.85	10.43	11.00	11.57	12.14	12.71	13.29	13.86	14.43	15.00	15.57	16.15	16.72	17.29	17.86	18.44	19.01	19.58	20.15	20.72	21.30	21.87	22.44	23.01	23.58	24.16	24.73	25.30
204	8.75	9.32	9.90	10.47	11.05	11.62	12.19	12.77	13.34	13.92	14.49	15.07	15.64	16.21	16.79	17.36	17.94	18.51	19.08	19.66	20.23	20.81	21.38	21.96	22.53	23.10	23.68	24.25	24.83	25.40
205	8.79	9.37	9.94	10.52	11.09	11.67	12.25	12.82	13.40	13.98	14.55	15.13	15.70	16.28	16.86	17.43	18.01	18.59	19.16	19.74	20.31	20.89	21.47	22.04	22.62	23.20	23.77	24.35	24.92	25.50
206	8.83	9.41	9.99	10.56	11.14	11.72	12.30	12.88	13.46	14.03	14.61	15.19	15.77	16.35	16.93	17.50	18.08	18.66	19.24	19.82	20.40	20.97	21.55	22.13	22.71	23.29	23.87	24.44	25.02	25.60
207	8.87	9.45	10.03	10.61	11.19	11.77	12.35	12.93	13.51	14.09	14.67	15.25	15.83	16.41	16.99	17.58	18.16	18.74	19.32	19.90	20.48	21.06	21.64	22.22	22.80	23.38	23.96	24.54	25.12	25.70
208	8.91	9.49	10.07	10.66	11.24	11.82	12.40	12.99	13.57	14.15	14.73	15.32	15.90	16.48	17.06	17.65	18.23	18.81	19.39	19.98	20.56	21.14	21.72	22.31	22.89	23.47	24.05	24.64	25.22	25.80
209	8.95	9.53	10.12	10.70	11.29	11.87	12.46	13.04	13.63	14.21	14.79	15.38	15.96	16.55	17.13	17.72	18.30	18.89	19.47	20.06	20.64	21.22	21.81	22.39	22.98	23.56	24.15	24.73	25.32	25.90
210	8.99	9.58	10.16	10.75	11.34	11.92	12.51	13.10	13.68	14.27	14.86	15.44	16.03	16.62	17.20	17.79	18.37	18.96	19.55	20.13	20.72	21.31	21.89	22.48	23.07	23.65	24.24	24.83	25.41	26.00
211	9.03	9.62	10.21	10.80	11.38	11.97	12.56	13.15	13.74	14.33	14.92	15.50	16.09	16.68	17.27	17.86	18.45	19.04	19.63	20.21	20.80	21.39	21.98	22.57	23.16	23.75	24.33	24.92	25.51	26.10
212	9.07	9.66	10.25	10.84	11.43	12.02	12.61	13.20	13.80	14.39	14.98	15.57	16.16	16.75	17.34	17.93	18.52	19.11	19.70	20.29	20.88	21.47	22.07	22.66	23.25	23.84	24.43	25.02	25.61	26.20
213	9.11	9.70	10.30	10.89	11.48	12.07	12.67	13.26	13.85	14.44	15.04	15.63	16.22	16.82	17.41	18.00	18.59	19.19	19.78	20.37	20.97	21.56	22.15	22.74	23.34	23.93	24.52	25.11	25.71	26.30
214	9.15	9.74	10.34	10.93	11.53	12.12	12.72	13.31	13.91	14.50	15.10	15.69	16.29	16.88	17.48	18.07	18.67	19.26	19.86	20.45	21.05	21.64	22.24	22.83	23.43	24.02	24.62	25.21	25.81	26.40
215	9.19	9.79	10.38	10.98	11.58	12.17	12.77	13.37	13.97	14.56	15.16	15.76	16.35	16.95	17.55	18.14	18.74	19.34	19.93	20.53	21.13	21.72	22.32	22.92	23.52	24.11	24.71	25.31	25.90	26.50
216	9.23	9.83	10.43	11.03	11.63	12.22	12.82	13.42	14.02	14.62	15.22	15.82	16.42	17.02	17.62	18.21	18.81	19.41	20.01	20.61	21.21	21.81	22.41	23.01	23.61	24.20	24.80	25.40	26.00	26.60

Aizdevuma summa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	Dienu skaits																													
217	9.27	9.87	10.47	11.07	11.67	12.28	12.88	13.48	14.08	14.68	15.28	15.88	16.48	17.08	17.68	18.29	18.89	19.49	20.09	20.69	21.29	21.89	22.49	23.09	23.69	24.30	24.90	25.50	26.10	26.70
218	9.31	9.91	10.52	11.12	11.72	12.33	12.93	13.53	14.13	14.74	15.34	15.94	16.55	17.15	17.75	18.36	18.96	19.56	20.17	20.77	21.37	21.98	22.58	23.18	23.78	24.39	24.99	25.59	26.20	26.80
219	9.35	9.96	10.56	11.17	11.77	12.38	12.98	13.59	14.19	14.80	15.40	16.01	16.61	17.22	17.82	18.43	19.03	19.64	20.24	20.85	21.45	22.06	22.66	23.27	23.87	24.48	25.08	25.69	26.29	26.90
220	9.39	10.00	10.60	11.21	11.82	12.43	13.03	13.64	14.25	14.86	15.46	16.07	16.68	17.28	17.89	18.50	19.11	19.71	20.32	20.93	21.53	22.14	22.75	23.36	23.96	24.57	25.18	25.79	26.39	27.00
221	9.43	10.04	10.65	11.26	11.87	12.48	13.09	13.70	14.30	14.91	15.52	16.13	16.74	17.35	17.96	18.57	19.18	19.79	20.40	21.01	21.62	22.23	22.83	23.44	24.05	24.66	25.27	25.88	26.49	27.10
222	9.47	10.08	10.69	11.30	11.92	12.53	13.14	13.75	14.36	14.97	15.58	16.20	16.81	17.42	18.03	18.64	19.25	19.86	20.47	21.09	21.70	22.31	22.92	23.53	24.14	24.75	25.37	25.98	26.59	27.20
223	9.51	10.12	10.74	11.35	11.96	12.58	13.19	13.80	14.42	15.03	15.64	16.26	16.87	17.48	18.10	18.71	19.33	19.94	20.55	21.17	21.78	22.39	23.01	23.62	24.23	24.85	25.46	26.07	26.69	27.30
224	9.55	10.17	10.78	11.40	12.01	12.63	13.24	13.86	14.47	15.09	15.71	16.32	16.94	17.55	18.17	18.78	19.40	20.01	20.63	21.24	21.86	22.48	23.09	23.71	24.32	24.94	25.55	26.17	26.78	27.40
225	9.59	10.21	10.83	11.44	12.06	12.68	13.30	13.91	14.53	15.15	15.77	16.38	17.00	17.62	18.24	18.85	19.47	20.09	20.71	21.32	21.94	22.56	23.18	23.79	24.41	25.03	25.65	26.26	26.88	27.50
226	9.63	10.25	10.87	11.49	12.11	12.73	13.35	13.97	14.59	15.21	15.83	16.45	17.07	17.69	18.31	18.92	19.54	20.16	20.78	21.40	22.02	22.64	23.26	23.88	24.50	25.12	25.74	26.36	26.98	27.60
227	9.67	10.29	10.91	11.54	12.16	12.78	13.40	14.02	14.64	15.27	15.89	16.51	17.13	17.75	18.37	19.00	19.62	20.24	20.86	21.48	22.10	22.73	23.35	23.97	24.59	25.21	25.83	26.46	27.08	27.70
228	9.71	10.33	10.96	11.58	12.21	12.83	13.45	14.08	14.70	15.32	15.95	16.57	17.20	17.82	18.44	19.07	19.69	20.31	20.94	21.56	22.19	22.81	23.43	24.06	24.68	25.30	25.93	26.55	27.18	27.80
229	9.75	10.38	11.00	11.63	12.25	12.88	13.51	14.13	14.76	15.38	16.01	16.63	17.26	17.89	18.51	19.14	19.76	20.39	21.02	21.64	22.27	22.89	23.52	24.14	24.77	25.40	26.02	26.65	27.27	27.90
230	9.79	10.42	11.05	11.67	12.30	12.93	13.56	14.19	14.81	15.44	16.07	16.70	17.33	17.95	18.58	19.21	19.84	20.46	21.09	21.72	22.35	22.98	23.60	24.23	24.86	25.49	26.12	26.74	27.37	28.00
231	9.83	10.46	11.09	11.72	12.35	12.98	13.61	14.24	14.87	15.50	16.13	16.76	17.39	18.02	18.65	19.28	19.91	20.54	21.17	21.80	22.43	23.06	23.69	24.32	24.95	25.58	26.21	26.84	27.47	28.10
232	9.87	10.50	11.13	11.77	12.40	13.03	13.66	14.29	14.93	15.56	16.19	16.82	17.45	18.09	18.72	19.35	19.98	20.62	21.25	21.88	22.51	23.14	23.78	24.41	25.04	25.67	26.30	26.94	27.57	28.20
233	9.91	10.54	11.18	11.81	12.45	13.08	13.71	14.35	14.98	15.62	16.25	16.89	17.52	18.15	18.79	19.42	20.06	20.69	21.32	21.96	22.59	23.23	23.86	24.50	25.13	25.76	26.40	27.03	27.67	28.30
234	9.95	10.59	11.22	11.86	12.49	13.13	13.77	14.40	15.04	15.68	16.31	16.95	17.58	18.22	18.86	19.49	20.13	20.77	21.40	22.04	22.67	23.31	23.95	24.58	25.22	25.86	26.49	27.13	27.76	28.40
235	9.99	10.63	11.27	11.90	12.54	13.18	13.82	14.46	15.10	15.73	16.37	17.01	17.65	18.29	18.93	19.56	20.20	20.84	21.48	22.12	22.76	23.39	24.03	24.67	25.31	25.95	26.59	27.22	27.86	28.50
236	10.03	10.67	11.31	11.95	12.59	13.23	13.87	14.51	15.15	15.79	16.43	17.07	17.71	18.35	18.99	19.64	20.28	20.92	21.56	22.20	22.84	23.48	24.12	24.76	25.40	26.04	26.68	27.32	27.96	28.60
237	10.07	10.71	11.35	12.00	12.64	13.28	13.92	14.57	15.21	15.85	16.49	17.14	17.78	18.42	19.06	19.71	20.35	20.99	21.63	22.28	22.92	23.56	24.20	24.85	25.49	26.13	26.77	27.42	28.06	28.70
238	10.11	10.75	11.40	12.04	12.69	13.33	13.98	14.62	15.27	15.91	16.55	17.20	17.84	18.49	19.13	19.78	20.42	21.07	21.71	22.36	23.00	23.64	24.29	24.93	25.58	26.22	26.87	27.51	28.16	28.80

Aizdevuma summa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	Dienu skaits																													
239	10.15	10.80	11.44	12.09	12.74	13.38	14.03	14.68	15.32	15.97	16.62	17.26	17.91	18.56	19.20	19.85	20.49	21.14	21.79	22.43	23.08	23.73	24.37	25.02	25.67	26.31	26.96	27.61	28.25	28.90
240	10.19	10.84	11.49	12.14	12.78	13.43	14.08	14.73	15.38	16.03	16.68	17.32	17.97	18.62	19.27	19.92	20.57	21.22	21.87	22.51	23.16	23.81	24.46	25.11	25.76	26.41	27.05	27.70	28.35	29.00
241	10.24	10.89	11.54	12.19	12.84	13.49	14.14	14.79	15.44	16.09	16.74	17.39	18.04	18.69	19.34	20.00	20.65	21.30	21.95	22.60	23.25	23.90	24.55	25.20	25.85	26.50	27.15	27.80	28.45	29.10
242	10.29	10.94	11.59	12.25	12.90	13.55	14.20	14.85	15.51	16.16	16.81	17.46	18.11	18.77	19.42	20.07	20.72	21.38	22.03	22.68	23.33	23.98	24.64	25.29	25.94	26.59	27.24	27.90	28.55	29.20
243	10.34	10.99	11.65	12.30	12.96	13.61	14.26	14.92	15.57	16.22	16.88	17.53	18.19	18.84	19.49	20.15	20.80	21.45	22.11	22.76	23.42	24.07	24.72	25.38	26.03	26.68	27.34	27.99	28.65	29.30
244	10.39	11.05	11.70	12.36	13.01	13.67	14.32	14.98	15.63	16.29	16.95	17.60	18.26	18.91	19.57	20.22	20.88	21.53	22.19	22.84	23.50	24.16	24.81	25.47	26.12	26.78	27.43	28.09	28.74	29.40
245	10.44	11.10	11.75	12.41	13.07	13.73	14.38	15.04	15.70	16.36	17.01	17.67	18.33	18.98	19.64	20.30	20.96	21.61	22.27	22.93	23.58	24.24	24.90	25.56	26.21	26.87	27.53	28.19	28.84	29.50
246	10.49	11.15	11.81	12.47	13.13	13.78	14.44	15.10	15.76	16.42	17.08	17.74	18.40	19.06	19.72	20.37	21.03	21.69	22.35	23.01	23.67	24.33	24.99	25.65	26.31	26.96	27.62	28.28	28.94	29.60
247	10.54	11.20	11.86	12.52	13.18	13.84	14.50	15.16	15.83	16.49	17.15	17.81	18.47	19.13	19.79	20.45	21.11	21.77	22.43	23.09	23.75	24.41	25.08	25.74	26.40	27.06	27.72	28.38	29.04	29.70
248	10.59	11.25	11.91	12.58	13.24	13.90	14.56	15.23	15.89	16.55	17.21	17.88	18.54	19.20	19.86	20.53	21.19	21.85	22.51	23.18	23.84	24.50	25.16	25.83	26.49	27.15	27.81	28.48	29.14	29.80
249	10.64	11.30	11.97	12.63	13.30	13.96	14.62	15.29	15.95	16.62	17.28	17.95	18.61	19.27	19.94	20.60	21.27	21.93	22.59	23.26	23.92	24.59	25.25	25.92	26.58	27.24	27.91	28.57	29.24	29.90
250	10.69	11.36	12.02	12.69	13.35	14.02	14.69	15.35	16.02	16.68	17.35	18.01	18.68	19.35	20.01	20.68	21.34	22.01	22.68	23.34	24.01	24.67	25.34	26.00	26.67	27.34	28.00	28.67	29.33	30.00
251	10.74	11.41	12.08	12.74	13.41	14.08	14.75	15.41	16.08	16.75	17.42	18.08	18.75	19.42	20.09	20.75	21.42	22.09	22.76	23.42	24.09	24.76	25.43	26.09	26.76	27.43	28.10	28.76	29.43	30.10
252	10.79	11.46	12.13	12.80	13.47	14.14	14.81	15.48	16.14	16.81	17.48	18.15	18.82	19.49	20.16	20.83	21.50	22.17	22.84	23.51	24.18	24.85	25.51	26.18	26.85	27.52	28.19	28.86	29.53	30.20
253	10.84	11.51	12.18	12.85	13.52	14.20	14.87	15.54	16.21	16.88	17.55	18.22	18.89	19.56	20.23	20.91	21.58	22.25	22.92	23.59	24.26	24.93	25.60	26.27	26.94	27.62	28.29	28.96	29.63	30.30
254	10.89	11.56	12.24	12.91	13.58	14.25	14.93	15.60	16.27	16.94	17.62	18.29	18.96	19.64	20.31	20.98	21.65	22.33	23.00	23.67	24.35	25.02	25.69	26.36	27.04	27.71	28.38	29.05	29.73	30.40
255	10.94	11.61	12.29	12.96	13.64	14.31	14.99	15.66	16.34	17.01	17.68	18.36	19.03	19.71	20.38	21.06	21.73	22.41	23.08	23.76	24.43	25.10	25.78	26.45	27.13	27.80	28.48	29.15	29.83	30.50
256	10.99	11.67	12.34	13.02	13.69	14.37	15.05	15.72	16.40	17.08	17.75	18.43	19.10	19.78	20.46	21.13	21.81	22.49	23.16	23.84	24.51	25.19	25.87	26.54	27.22	27.90	28.57	29.25	29.92	30.60
257	11.04	11.72	12.40	13.07	13.75	14.43	15.11	15.79	16.46	17.14	17.82	18.50	19.18	19.85	20.53	21.21	21.89	22.56	23.24	23.92	24.60	25.28	25.95	26.63	27.31	27.99	28.67	29.34	30.02	30.70
258	11.09	11.77	12.45	13.13	13.81	14.49	15.17	15.85	16.53	17.21	17.89	18.57	19.25	19.93	20.61	21.28	21.96	22.64	23.32	24.00	24.68	25.36	26.04	26.72	27.40	28.08	28.76	29.44	30.12	30.80
259	11.14	11.82	12.50	13.18	13.87	14.55	15.23	15.91	16.59	17.27	17.95	18.64	19.32	20.00	20.68	21.36	22.04	22.72	23.40	24.09	24.77	25.45	26.13	26.81	27.49	28.17	28.86	29.54	30.22	30.90
260	11.19	11.87	12.56	13.24	13.92	14.61	15.29	15.97	16.65	17.34	18.02	18.70	19.39	20.07	20.75	21.44	22.12	22.80	23.49	24.17	24.85	25.54	26.22	26.90	27.58	28.27	28.95	29.63	30.32	31.00

Aizdevuma summa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	Dienu skaits																													
261	11.24	11.92	12.61	13.29	13.98	14.66	15.35	16.03	16.72	17.40	18.09	18.77	19.46	20.14	20.83	21.51	22.20	22.88	23.57	24.25	24.94	25.62	26.31	26.99	27.68	28.36	29.05	29.73	30.42	31.10
262	11.29	11.98	12.66	13.35	14.04	14.72	15.41	16.10	16.78	17.47	18.16	18.84	19.53	20.22	20.90	21.59	22.27	22.96	23.65	24.33	25.02	25.71	26.39	27.08	27.77	28.45	29.14	29.83	30.51	31.20
263	11.34	12.03	12.72	13.40	14.09	14.78	15.47	16.16	16.85	17.53	18.22	18.91	19.60	20.29	20.98	21.66	22.35	23.04	23.73	24.42	25.11	25.79	26.48	27.17	27.86	28.55	29.24	29.92	30.61	31.30
264	11.39	12.08	12.77	13.46	14.15	14.84	15.53	16.22	16.91	17.60	18.29	18.98	19.67	20.36	21.05	21.74	22.43	23.12	23.81	24.50	25.19	25.88	26.57	27.26	27.95	28.64	29.33	30.02	30.71	31.40
265	11.44	12.13	12.82	13.52	14.21	14.90	15.59	16.28	16.97	17.67	18.36	19.05	19.74	20.43	21.12	21.82	22.51	23.20	23.89	24.58	25.27	25.97	26.66	27.35	28.04	28.73	29.42	30.12	30.81	31.50
266	11.49	12.18	12.88	13.57	14.26	14.96	15.65	16.34	17.04	17.73	18.42	19.12	19.81	20.50	21.20	21.89	22.59	23.28	23.97	24.67	25.36	26.05	26.75	27.44	28.13	28.83	29.52	30.21	30.91	31.60
267	11.54	12.24	12.93	13.63	14.32	15.02	15.71	16.41	17.10	17.80	18.49	19.19	19.88	20.58	21.27	21.97	22.66	23.36	24.05	24.75	25.44	26.14	26.83	27.53	28.22	28.92	29.61	30.31	31.00	31.70
268	11.59	12.29	12.98	13.68	14.38	15.07	15.77	16.47	17.17	17.86	18.56	19.26	19.95	20.65	21.35	22.04	22.74	23.44	24.13	24.83	25.53	26.22	26.92	27.62	28.32	29.01	29.71	30.41	31.10	31.80
269	11.64	12.34	13.04	13.74	14.43	15.13	15.83	16.53	17.23	17.93	18.63	19.32	20.02	20.72	21.42	22.12	22.82	23.52	24.22	24.91	25.61	26.31	27.01	27.71	28.41	29.11	29.80	30.50	31.20	31.90
270	11.69	12.39	13.09	13.79	14.49	15.19	15.89	16.59	17.29	17.99	18.69	19.39	20.09	20.79	21.49	22.20	22.90	23.60	24.30	25.00	25.70	26.40	27.10	27.80	28.50	29.20	29.90	30.60	31.30	32.00
271	11.73	12.43	13.13	13.84	14.54	15.24	15.94	16.65	17.35	18.05	18.75	19.46	20.16	20.86	21.56	22.27	22.97	23.67	24.37	25.08	25.78	26.48	27.18	27.89	28.59	29.29	29.99	30.70	31.40	32.10
272	11.77	12.47	13.18	13.88	14.59	15.29	16.00	16.70	17.41	18.11	18.81	19.52	20.22	20.93	21.63	22.34	23.04	23.75	24.45	25.16	25.86	26.56	27.27	27.97	28.68	29.38	30.09	30.79	31.50	32.20
273	11.81	12.52	13.22	13.93	14.64	15.34	16.05	16.76	17.46	18.17	18.88	19.58	20.29	21.00	21.70	22.41	23.11	23.82	24.53	25.23	25.94	26.65	27.35	28.06	28.77	29.47	30.18	30.89	31.59	32.30
274	11.85	12.56	13.27	13.98	14.68	15.39	16.10	16.81	17.52	18.23	18.94	19.64	20.35	21.06	21.77	22.48	23.19	23.90	24.61	25.31	26.02	26.73	27.44	28.15	28.86	29.57	30.27	30.98	31.69	32.40
275	11.89	12.60	13.31	14.02	14.73	15.44	16.15	16.86	17.58	18.29	19.00	19.71	20.42	21.13	21.84	22.55	23.26	23.97	24.68	25.39	26.10	26.81	27.53	28.24	28.95	29.66	30.37	31.08	31.79	32.50
276	11.93	12.64	13.36	14.07	14.78	15.49	16.21	16.92	17.63	18.34	19.06	19.77	20.48	21.20	21.91	22.62	23.33	24.05	24.76	25.47	26.19	26.90	27.61	28.32	29.04	29.75	30.46	31.17	31.89	32.60
277	11.97	12.68	13.40	14.11	14.83	15.54	16.26	16.97	17.69	18.40	19.12	19.83	20.55	21.26	21.98	22.69	23.41	24.12	24.84	25.55	26.27	26.98	27.70	28.41	29.13	29.84	30.56	31.27	31.99	32.70
278	12.01	12.73	13.44	14.16	14.88	15.59	16.31	17.03	17.75	18.46	19.18	19.90	20.61	21.33	22.05	22.76	23.48	24.20	24.91	25.63	26.35	27.06	27.78	28.50	29.22	29.93	30.65	31.37	32.08	32.80
279	12.05	12.77	13.49	14.21	14.93	15.64	16.36	17.08	17.80	18.52	19.24	19.96	20.68	21.40	22.12	22.83	23.55	24.27	24.99	25.71	26.43	27.15	27.87	28.59	29.31	30.02	30.74	31.46	32.18	32.90
280	12.09	12.81	13.53	14.25	14.97	15.70	16.42	17.14	17.86	18.58	19.30	20.02	20.74	21.46	22.18	22.91	23.63	24.35	25.07	25.79	26.51	27.23	27.95	28.67	29.39	30.12	30.84	31.56	32.28	33.00
281	12.13	12.85	13.58	14.30	15.02	15.75	16.47	17.19	17.91	18.64	19.36	20.08	20.81	21.53	22.25	22.98	23.70	24.42	25.15	25.87	26.59	27.32	28.04	28.76	29.48	30.21	30.93	31.65	32.38	33.10
282	12.17	12.90	13.62	14.35	15.07	15.80	16.52	17.25	17.97	18.70	19.42	20.15	20.87	21.60	22.32	23.05	23.77	24.50	25.22	25.95	26.67	27.40	28.12	28.85	29.57	30.30	31.02	31.75	32.47	33.20

Aizdevuma summa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	Dienu skaits																													
283	12.21	12.94	13.66	14.39	15.12	15.85	16.57	17.30	18.03	18.76	19.48	20.21	20.94	21.66	22.39	23.12	23.85	24.57	25.30	26.03	26.75	27.48	28.21	28.94	29.66	30.39	31.12	31.85	32.57	33.30
284	12.25	12.98	13.71	14.44	15.17	15.90	16.63	17.36	18.08	18.81	19.54	20.27	21.00	21.73	22.46	23.19	23.92	24.65	25.38	26.11	26.84	27.57	28.29	29.02	29.75	30.48	31.21	31.94	32.67	33.40
285	12.29	13.02	13.75	14.48	15.22	15.95	16.68	17.41	18.14	18.87	19.60	20.34	21.07	21.80	22.53	23.26	23.99	24.72	25.45	26.19	26.92	27.65	28.38	29.11	29.84	30.57	31.31	32.04	32.77	33.50
286	12.33	13.06	13.80	14.53	15.26	16.00	16.73	17.46	18.20	18.93	19.66	20.40	21.13	21.86	22.60	23.33	24.07	24.80	25.53	26.27	27.00	27.73	28.47	29.20	29.93	30.67	31.40	32.13	32.87	33.60
287	12.37	13.11	13.84	14.58	15.31	16.05	16.78	17.52	18.25	18.99	19.73	20.46	21.20	21.93	22.67	23.40	24.14	24.87	25.61	26.34	27.08	27.82	28.55	29.29	30.02	30.76	31.49	32.23	32.96	33.70
288	12.41	13.15	13.89	14.62	15.36	16.10	16.84	17.57	18.31	19.05	19.79	20.52	21.26	22.00	22.74	23.47	24.21	24.95	25.69	26.42	27.16	27.90	28.64	29.37	30.11	30.85	31.59	32.32	33.06	33.80
289	12.45	13.19	13.93	14.67	15.41	16.15	16.89	17.63	18.37	19.11	19.85	20.59	21.33	22.07	22.81	23.54	24.28	25.02	25.76	26.50	27.24	27.98	28.72	29.46	30.20	30.94	31.68	32.42	33.16	33.90
290	12.49	13.23	13.97	14.72	15.46	16.20	16.94	17.68	18.42	19.17	19.91	20.65	21.39	22.13	22.87	23.62	24.36	25.10	25.84	26.58	27.32	28.07	28.81	29.55	30.29	31.03	31.77	32.52	33.26	34.00
291	12.53	13.27	14.02	14.76	15.51	16.25	16.99	17.74	18.48	19.22	19.97	20.71	21.46	22.20	22.94	23.69	24.43	25.17	25.92	26.66	27.41	28.15	28.89	29.64	30.38	31.12	31.87	32.61	33.36	34.10
292	12.57	13.32	14.06	14.81	15.55	16.30	17.05	17.79	18.54	19.28	20.03	20.77	21.52	22.27	23.01	23.76	24.50	25.25	26.00	26.74	27.49	28.23	28.98	29.72	30.47	31.22	31.96	32.71	33.45	34.20
293	12.61	13.36	14.11	14.85	15.60	16.35	17.10	17.85	18.59	19.34	20.09	20.84	21.59	22.33	23.08	23.83	24.58	25.32	26.07	26.82	27.57	28.32	29.06	29.81	30.56	31.31	32.06	32.80	33.55	34.30
294	12.65	13.40	14.15	14.90	15.65	16.40	17.15	17.90	18.65	19.40	20.15	20.90	21.65	22.40	23.15	23.90	24.65	25.40	26.15	26.90	27.65	28.40	29.15	29.90	30.65	31.40	32.15	32.90	33.65	34.40
295	12.69	13.44	14.19	14.95	15.70	16.45	17.20	17.95	18.71	19.46	20.21	20.96	21.71	22.47	23.22	23.97	24.72	25.48	26.23	26.98	27.73	28.48	29.24	29.99	30.74	31.49	32.24	33.00	33.75	34.50
296	12.73	13.48	14.24	14.99	15.75	16.50	17.25	18.01	18.76	19.52	20.27	21.03	21.78	22.53	23.29	24.04	24.80	25.55	26.30	27.06	27.81	28.57	29.32	30.08	30.83	31.58	32.34	33.09	33.85	34.60
297	12.77	13.53	14.28	15.04	15.79	16.55	17.31	18.06	18.82	19.58	20.33	21.09	21.84	22.60	23.36	24.11	24.87	25.63	26.38	27.14	27.89	28.65	29.41	30.16	30.92	31.68	32.43	33.19	33.94	34.70
298	12.81	13.57	14.33	15.08	15.84	16.60	17.36	18.12	18.88	19.63	20.39	21.15	21.91	22.67	23.43	24.18	24.94	25.70	26.46	27.22	27.98	28.73	29.49	30.25	31.01	31.77	32.53	33.28	34.04	34.80
299	12.85	13.61	14.37	15.13	15.89	16.65	17.41	18.17	18.93	19.69	20.45	21.21	21.97	22.73	23.49	24.26	25.02	25.78	26.54	27.30	28.06	28.82	29.58	30.34	31.10	31.86	32.62	33.38	34.14	34.90
300	12.89	13.65	14.41	15.18	15.94	16.70	17.46	18.23	18.99	19.75	20.51	21.28	22.04	22.80	23.56	24.33	25.09	25.85	26.61	27.38	28.14	28.90	29.66	30.43	31.19	31.95	32.71	33.48	34.24	35.00

Pielikums Nr. 2.

AS „credit4u.lv” aizdevumu pagarināšanas komisijas maksas latos.

Aizdevuma summa	7 dienas	14 dienas	30 dienas
1	0.83	0.99	1.16
2	0.92	1.16	1.39
3	1.02	1.32	1.60
4	1.14	1.49	1.83
5	1.24	1.65	2.06
6	1.34	1.82	2.29
7	1.45	1.98	2.52
8	1.55	2.15	2.74
9	1.65	2.31	2.97
10	1.75	2.48	3.20
11	1.86	2.64	3.43
12	1.96	2.81	3.65
13	2.06	2.97	3.88
14	2.16	3.14	4.11
15	2.26	3.30	4.32
16	2.38	3.47	4.55
17	2.48	3.63	4.79
18	2.57	3.80	5.02
19	2.69	3.96	5.25
20	2.79	4.13	5.46
21	2.89	4.29	5.69
22	2.99	4.46	5.92
23	3.10	4.62	6.15
24	3.20	4.79	6.37

Aizdevuma summa	7 dienas	14 dienas	30 dienas
25	3.30	4.95	6.60
26	3.37	5.08	6.83
27	3.43	5.21	7.06
28	3.50	5.35	7.29
29	3.56	5.48	7.52
30	3.63	5.61	7.76
31	3.70	5.74	7.99
32	3.76	5.87	8.22
33	3.83	6.01	8.45
34	3.89	6.14	8.68
35	3.96	6.27	8.91
36	4.03	6.40	9.14
37	4.09	6.53	9.37
38	4.16	6.67	9.60
39	4.22	6.80	9.83
40	4.29	6.93	10.07
41	4.36	7.06	10.30
42	4.42	7.19	10.53
43	4.49	7.33	10.76
44	4.55	7.46	10.99
45	4.62	7.59	11.22
46	4.69	7.72	11.45
47	4.75	7.85	11.68
48	4.82	7.99	11.91
49	4.88	8.12	12.14
50	4.95	8.25	12.38
51	5.17	8.64	13.01
52	5.30	8.77	13.26
53	5.41	8.91	13.52
54	5.47	9.04	13.77

Aizdevuma summa	7 dienas	14 dienas	30 dienas
55	5.61	9.18	14.03
56	5.71	9.32	14.28
57	5.81	9.45	14.54
58	5.92	9.59	14.79
59	6.02	9.72	15.05
60	6.12	9.86	15.30
61	6.22	10.00	15.56
62	6.32	10.13	15.81
63	6.43	10.27	16.07
64	6.53	10.40	16.32
65	6.63	10.54	16.58
66	6.73	10.68	16.83
67	6.83	10.81	17.09
68	6.94	10.95	17.34
69	7.04	11.08	17.60
70	7.14	11.22	17.85
71	7.24	11.36	18.11
72	7.34	11.49	18.36
73	7.45	11.63	18.62
74	7.55	11.76	18.87
75	7.65	11.90	19.13
76	7.75	12.04	19.38
77	7.85	12.17	19.64
78	7.96	12.31	19.89
79	8.06	12.44	20.15
80	8.16	12.58	20.40
81	8.26	12.72	20.66
82	8.36	12.85	20.91
83	8.47	12.99	21.17
84	8.57	13.12	21.42

Aizdevuma summa	7 dienas	14 dienas	30 dienas
85	8.67	13.26	21.68
86	8.77	13.40	21.93
87	8.87	13.53	22.19
88	8.98	13.67	22.44
89	9.08	13.80	22.70
90	9.18	13.94	22.95
91	9.28	14.08	23.21
92	9.38	14.21	23.46
93	9.49	14.35	23.72
94	9.59	14.48	23.97
95	9.69	14.62	24.23
96	9.79	14.76	24.48
97	9.89	14.89	24.74
98	10.00	15.03	24.99
99	10.10	15.16	25.25
100	10.20	15.30	25.50
101	11.17	16.76	27.94
102	11.25	16.87	28.12
103	11.32	16.98	28.31
104	11.40	17.09	28.49
105	11.47	17.21	28.68
106	11.54	17.32	28.86
107	11.62	17.43	29.05
108	11.69	17.54	29.23
109	11.77	17.65	29.42
110	11.84	17.76	29.60
111	11.91	17.87	29.79
112	11.99	17.98	29.97
113	12.06	18.09	30.16
114	12.14	18.20	30.34

Aizdevuma summa	7 dienas	14 dienas	30 dienas
115	12.21	18.32	30.53
116	12.28	18.43	30.71
117	12.36	18.54	30.90
118	12.43	18.65	31.08
119	12.51	18.76	31.27
120	12.58	18.87	31.45
121	12.65	18.98	31.64
122	12.73	19.09	31.82
123	12.80	19.20	32.01
124	12.88	19.31	32.19
125	12.95	19.43	32.38
126	13.02	19.54	32.56
127	13.10	19.65	32.75
128	13.17	19.76	32.93
129	13.25	19.87	33.12
130	13.32	19.98	33.30
131	13.39	20.09	33.49
132	13.47	20.20	33.67
133	13.54	20.31	33.86
134	13.62	20.42	34.04
135	13.69	20.54	34.23
136	13.76	20.65	34.41
137	13.84	20.76	34.60
138	13.91	20.87	34.78
139	13.99	20.98	34.97
140	14.06	21.09	35.15
141	14.13	21.20	35.34
142	14.21	21.31	35.52
143	14.28	21.42	35.71
144	14.36	21.53	35.89

Aizdevuma summa	7 dienas	14 dienas	30 dienas
145	14.43	21.65	36.08
146	14.50	21.76	36.26
147	14.58	21.87	36.45
148	14.65	21.98	36.63
149	14.73	22.09	36.82
150	14.80	22.20	37.00
151	14.87	22.31	37.19
152	14.95	22.42	37.37
153	15.02	22.53	37.56
154	15.10	22.64	37.74
155	15.17	22.76	37.93
156	15.24	22.87	38.11
157	15.32	22.98	38.30
158	15.39	23.09	38.48
159	15.47	23.20	38.67
160	15.54	23.31	38.85
161	15.61	23.42	39.04
162	15.69	23.53	39.22
163	15.76	23.64	39.41
164	15.84	23.75	39.59
165	15.91	23.87	39.78
166	15.98	23.98	39.96
167	16.06	24.09	40.15
168	16.13	24.20	40.33
169	16.21	24.31	40.52
170	16.28	24.42	40.70
171	16.35	24.53	40.89
172	16.43	24.64	41.07
173	16.50	24.75	41.26
174	16.58	24.86	41.44

Aizdevuma summa	7 dienas	14 dienas	30 dienas
175	16.65	24.98	41.63
176	16.72	25.09	41.81
177	16.80	25.20	42.00
178	16.87	25.31	42.18
179	16.95	25.42	42.37
180	17.02	25.53	42.55
181	17.09	25.64	42.74
182	17.17	25.75	42.92
183	17.24	25.86	43.11
184	17.32	25.97	43.29
185	17.39	26.09	43.48
186	17.46	26.20	43.66
187	17.54	26.31	43.85
188	17.61	26.42	44.03
189	17.69	26.53	44.22
190	17.76	26.64	44.40
191	17.83	26.75	44.59
192	17.91	26.86	44.77
193	17.98	26.97	44.96
194	18.06	27.08	45.14
195	18.13	27.20	45.33
196	18.20	27.31	45.51
197	18.28	27.42	45.70
198	18.35	27.53	45.88
199	18.43	27.64	46.07
200	18.50	27.75	46.25
201	18.57	27.86	46.44
202	18.65	27.97	46.62
203	18.72	28.08	46.81
204	18.80	28.19	46.99

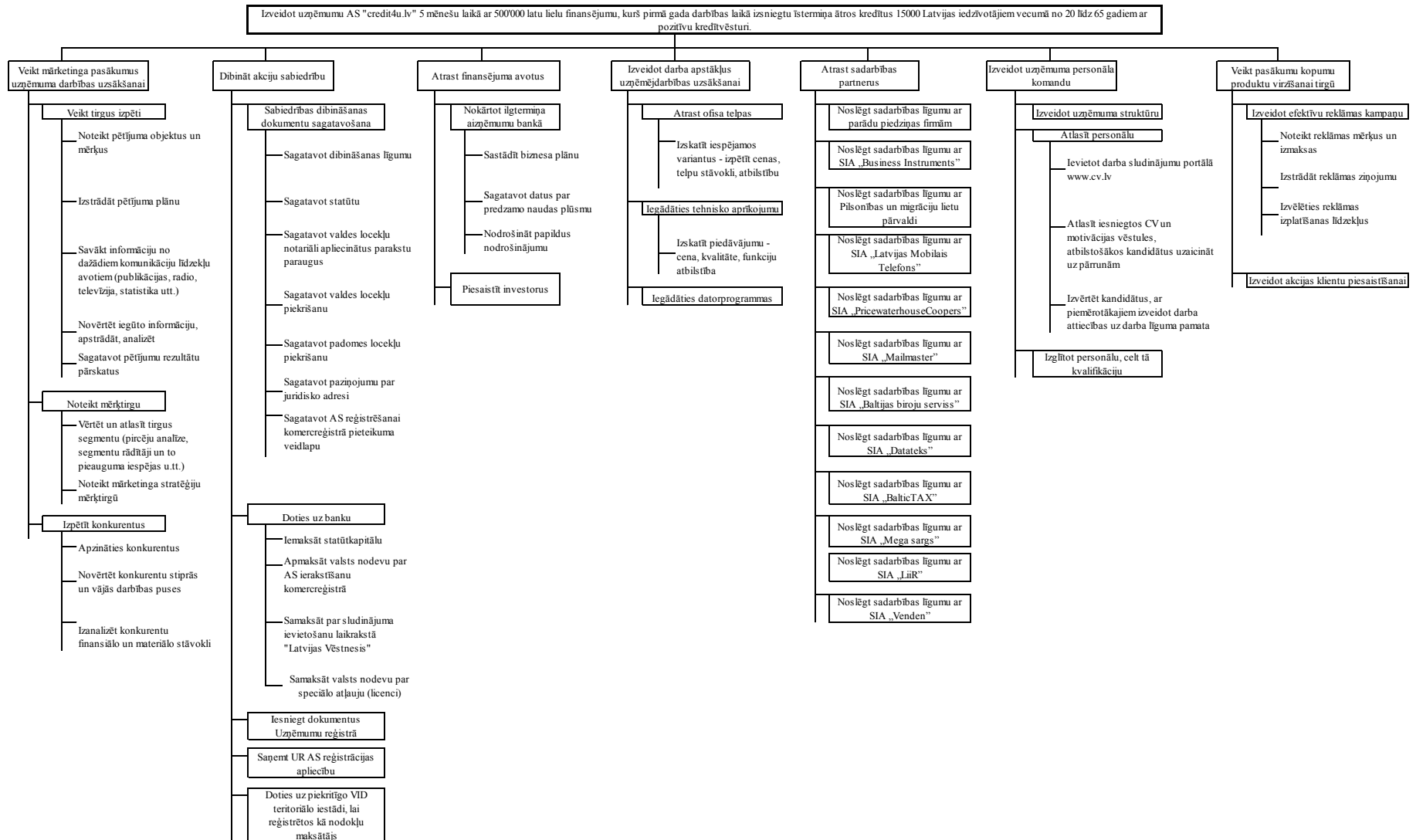
Aizdevuma summa	7 dienas	14 dienas	30 dienas
205	18.87	28.31	47.18
206	18.94	28.42	47.36
207	19.02	28.53	47.55
208	19.09	28.64	47.73
209	19.17	28.75	47.92
210	19.24	28.86	48.10
211	19.31	28.97	48.29
212	19.39	29.08	48.47
213	19.46	29.19	48.66
214	19.54	29.30	48.84
215	19.61	29.42	49.03
216	19.68	29.53	49.21
217	19.76	29.64	49.40
218	19.83	29.75	49.58
219	19.91	29.86	49.77
220	19.98	29.97	49.95
221	20.05	30.08	50.14
222	20.13	30.19	50.32
223	20.20	30.30	50.51
224	20.28	30.41	50.69
225	20.35	30.53	50.88
226	20.42	30.64	51.06
227	20.50	30.75	51.25
228	20.57	30.86	51.43
229	20.65	30.97	51.62
230	20.72	31.08	51.80
231	20.79	31.19	51.99
232	20.87	31.30	52.17
233	20.94	31.41	52.36
234	21.02	31.52	52.54

Aizdevuma summa	7 dienas	14 dienas	30 dienas
235	21.09	31.64	52.73
236	21.16	31.75	52.91
237	21.24	31.86	53.10
238	21.31	31.97	53.28
239	21.39	32.08	53.47
240	21.46	32.19	53.65
241	21.53	32.30	53.84
242	21.61	32.41	54.02
243	21.68	32.52	54.21
244	21.76	32.63	54.39
245	21.83	32.75	54.58
246	21.90	32.86	54.76
247	21.98	32.97	54.95
248	22.05	33.08	55.13
249	22.13	33.19	55.32
250	22.20	33.30	55.50
251	22.27	33.41	55.69
252	22.35	33.52	55.87
253	22.42	33.63	56.06
254	22.50	33.74	56.24
255	22.57	33.86	56.43
256	22.64	33.97	56.61
257	22.72	34.08	56.80
258	22.79	34.19	56.98
259	22.87	34.30	57.17
260	22.94	34.41	57.35
261	23.01	34.52	57.54
262	23.09	34.63	57.72
263	23.16	34.74	57.91
264	23.24	34.85	58.09

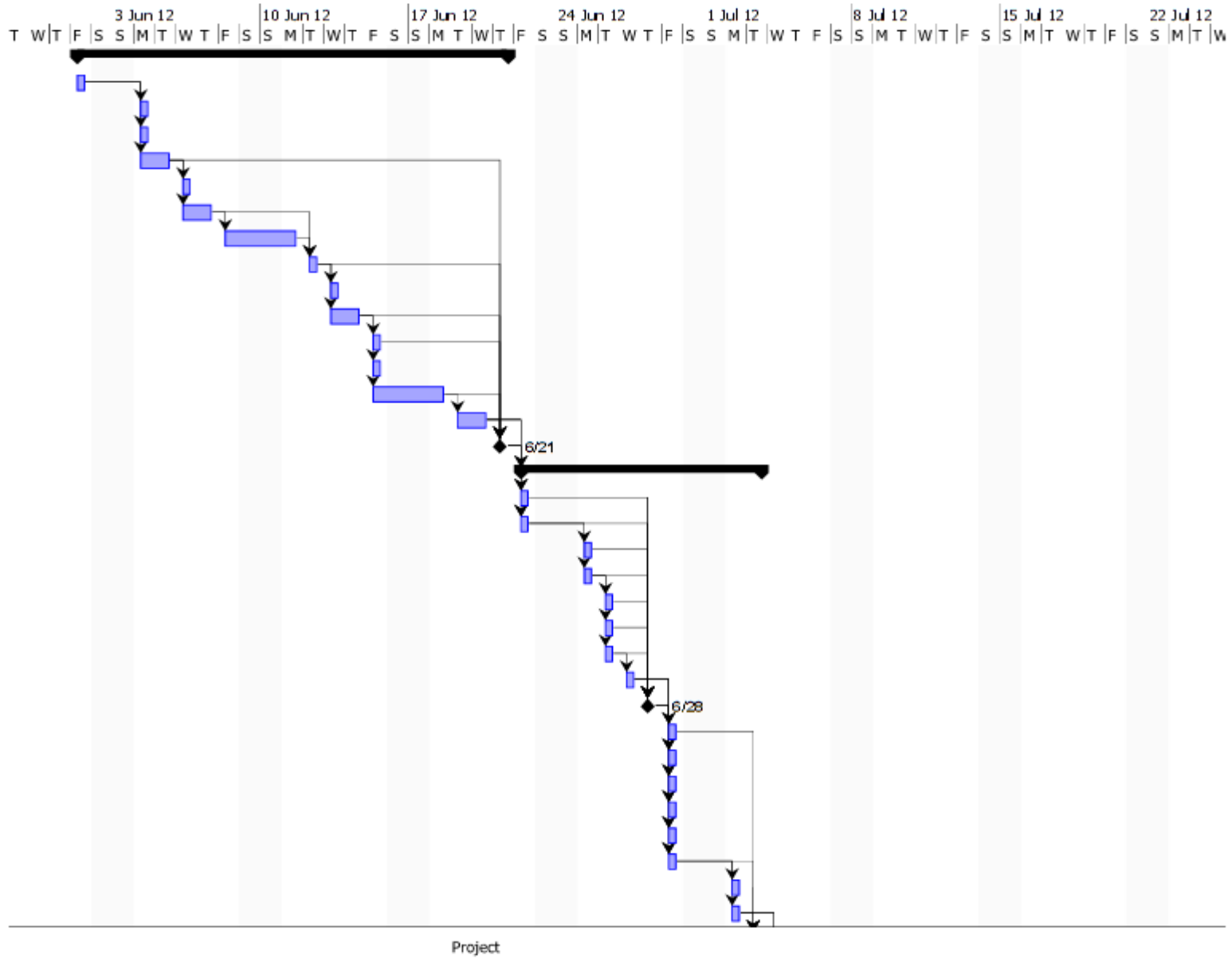
Aizdevuma summa	7 dienas	14 dienas	30 dienas
265	23.31	34.97	58.28
266	23.38	35.08	58.46
267	23.46	35.19	58.65
268	23.53	35.30	58.83
269	23.61	35.41	59.02
270	23.68	35.52	59.20
271	23.75	35.63	59.39
272	23.83	35.74	59.57
273	23.90	35.85	59.76
274	23.98	35.96	59.94
275	24.05	36.08	60.13
276	24.12	36.19	60.31
277	24.20	36.30	60.50
278	24.27	36.41	60.68
279	24.35	36.52	60.87
280	24.42	36.63	61.05
281	24.49	36.74	61.24
282	24.57	36.85	61.42
283	24.64	36.96	61.61
284	24.72	37.07	61.79
285	24.79	37.19	61.98
286	24.86	37.30	62.16
287	24.94	37.41	62.35
288	25.01	37.52	62.53
289	25.09	37.63	62.72
290	25.16	37.74	62.90
291	25.23	37.85	63.09
292	25.31	37.96	63.27
293	25.38	38.07	63.46
294	25.46	38.18	63.64

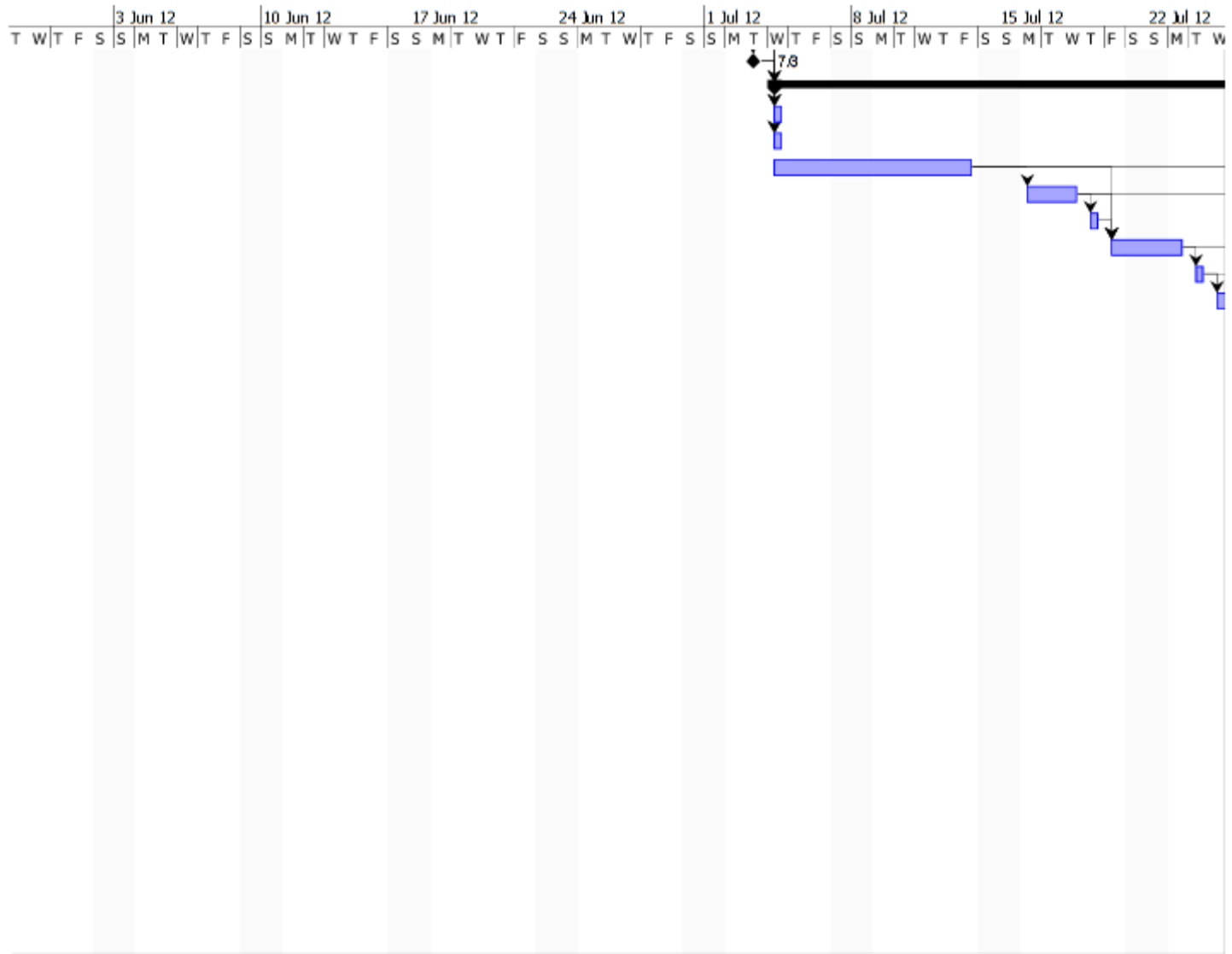
Aizdevuma summa	7 dienas	14 dienas	30 dienas
295	25.53	38.29	63.83
296	25.60	38.41	64.01
297	25.68	38.52	64.20
298	25.75	38.63	64.38
299	25.83	38.74	64.57
300	25.90	38.85	64.75

Pielikums Nr. 3.

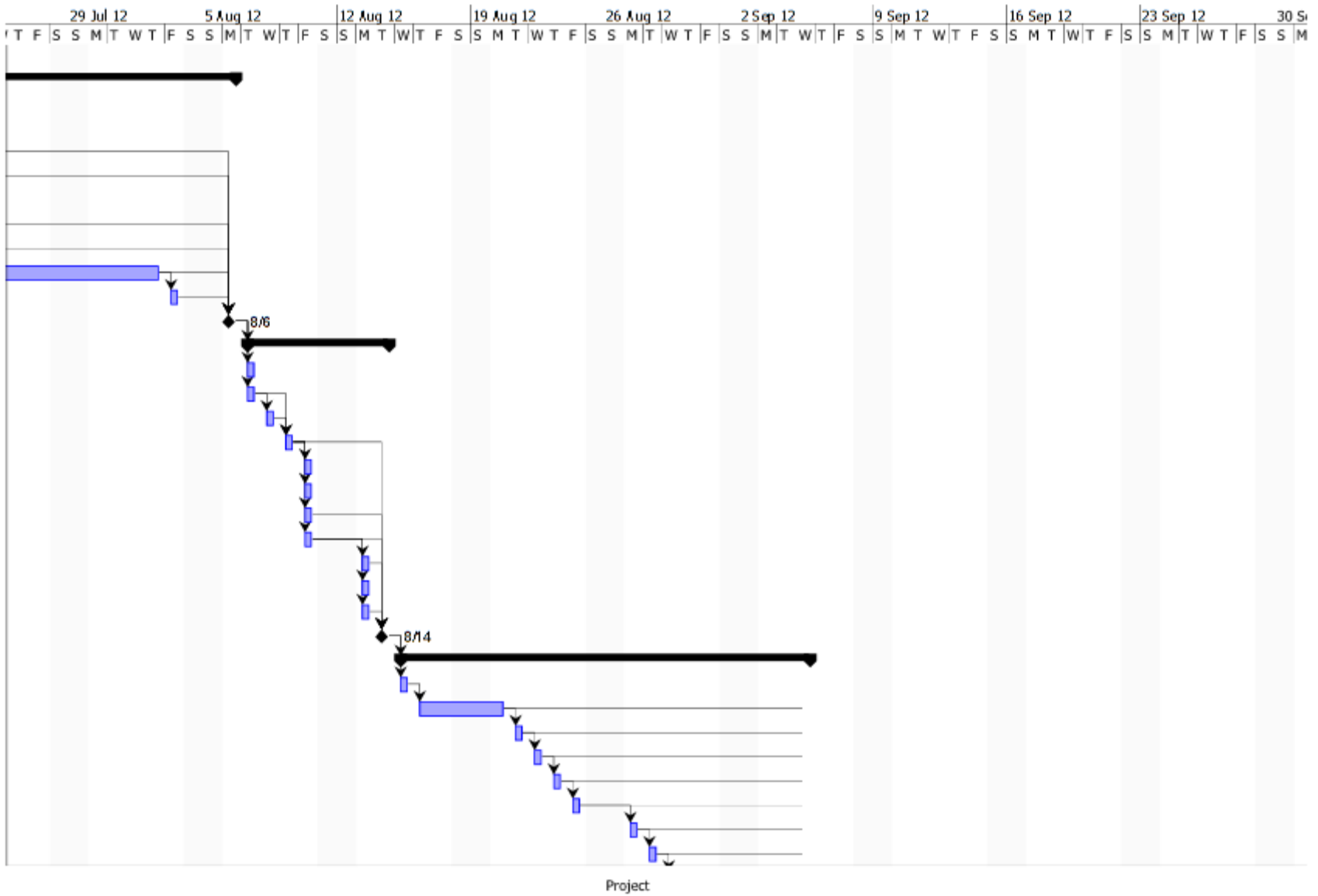


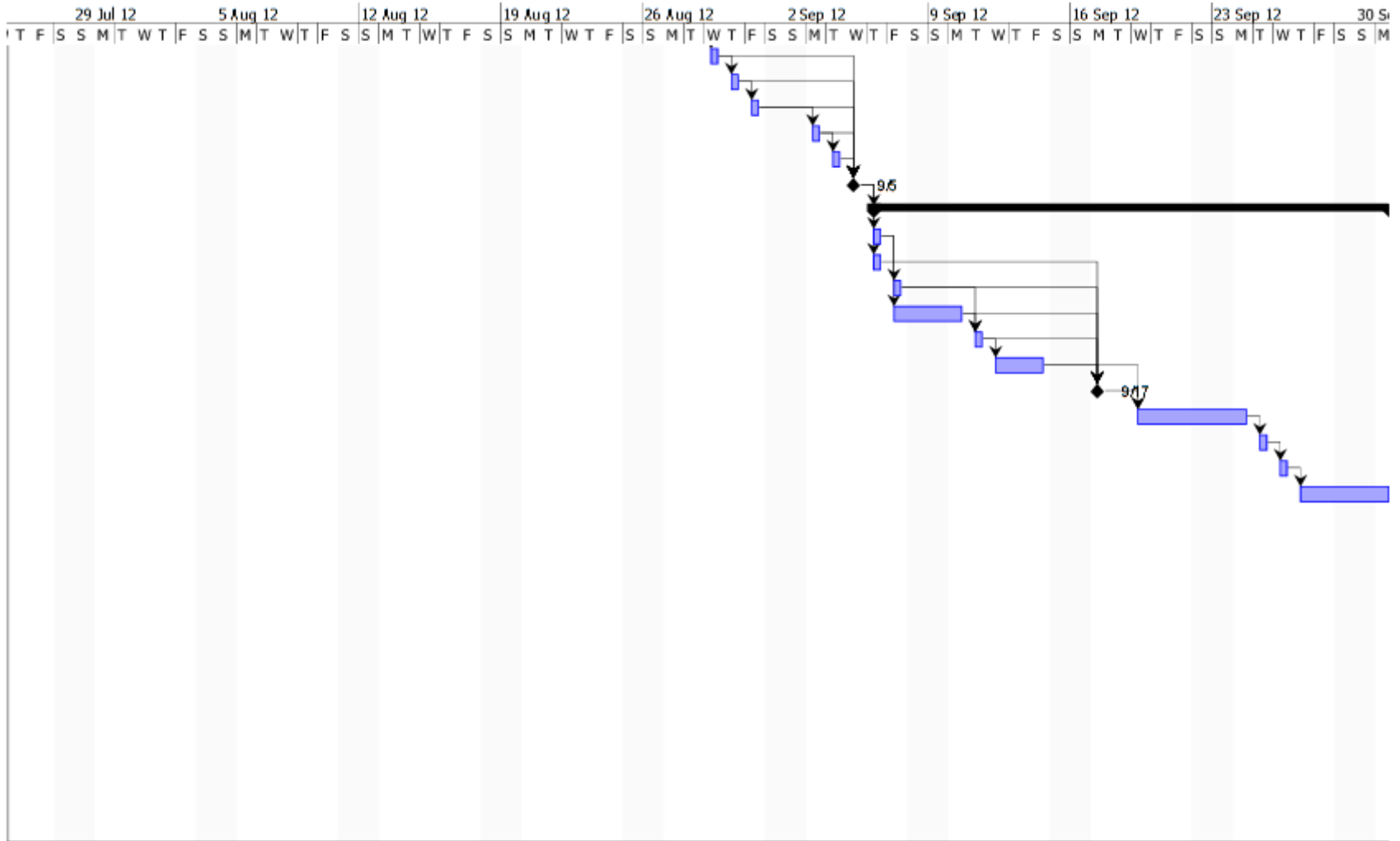
Pielikums Nr. 4.

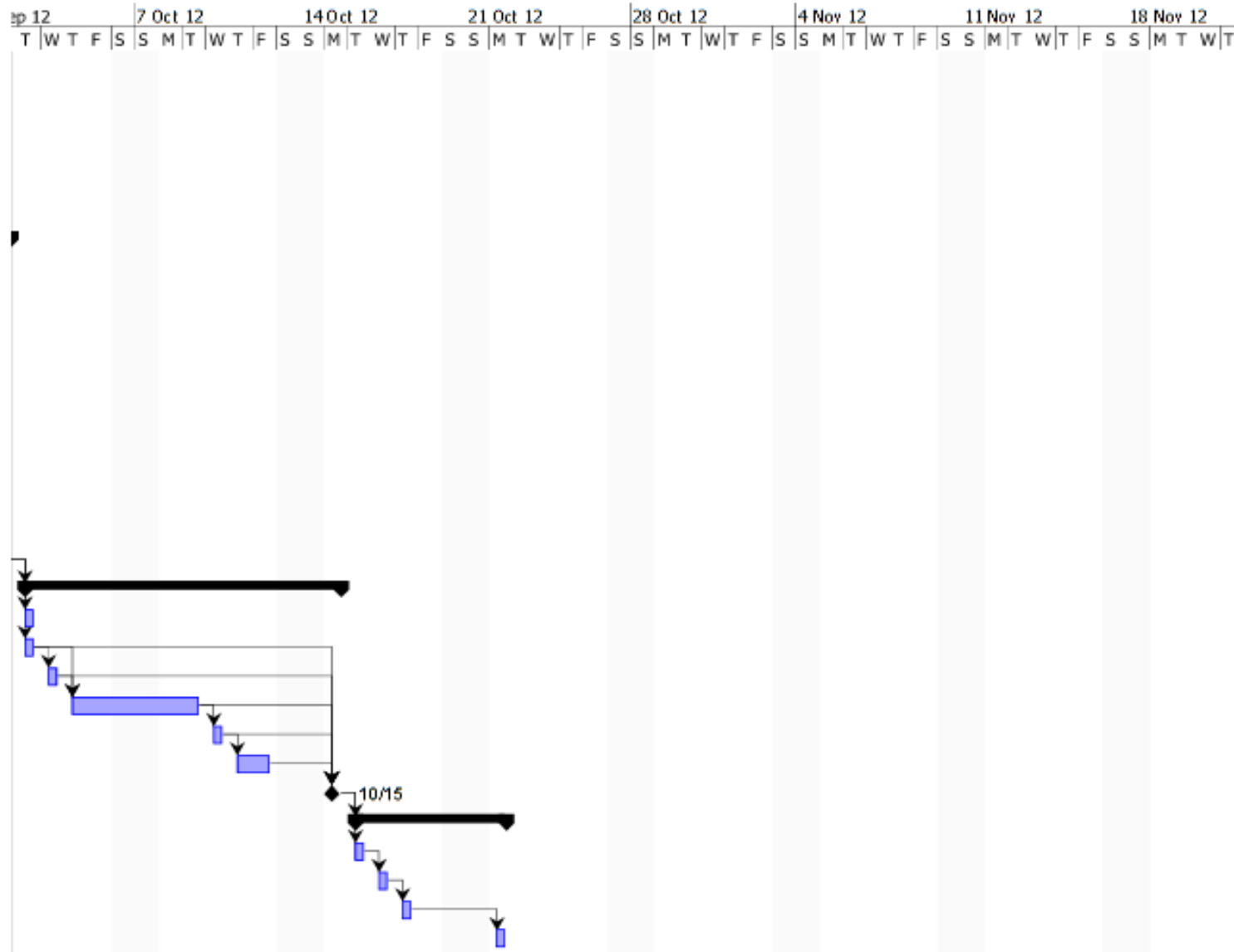




Project







Project

Pielikums Nr. 5.

AS "credit4u.lv"

Peļņas vai zaudējumu plāns	2012															2013
	Novembris	Decembris	KOPĀ	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
Neto apgrozījums	1787.56	1966.32	3753.88	2162.95	2379.24	2617.17	2878.88	3742.55	4865.31	6324.91	8222.38	10689.09	13895.82	18064.57	23483.94	99326.80
Valsts nodeva	250.00		250.00													0.00
Publikācija LV un zīmoga izgatavošana	44.00		44.00													0.00
Maksa par speciālo atļauju (licenci)	50000.00		50000.00											10000.00		10000.00
Darba algas	8890.00	8890.00	17780.00	8890	8890	8890	8890	8890	8890	8890	8890	8890	8890	8890	8890	106680.00
VSAOI	2141.60	2141.60	4283.20	2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	25699.21
Riska nodeva	3.00	3.00	6.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	36.00
Aizņēmuma procentu maksājumi	2333.33	2306.26	4639.60	2278.88	2251.17	2223.14	2194.79	2166.10	2137.08	2107.72	2078.02	2047.97	2017.57	1986.81	1955.70	25444.93
Pamatlīdzekļu un nemater. ieg. nolietojums		1466.58	1466.58	1466.58	1466.58	1466.58	1466.58	1466.58	1466.58	1466.58	1466.58	1466.58	1466.58	1466.58	1466.58	17599.00
Nemateriālo ieguldījumu apkalpošanas izmaksas	540.00	540.00	1080.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	6480.00
Komunālo pakalpojumu izmaksas	249.96	249.96	499.92	249.96	249.96	249.96	71.30	71.30	71.30	71.30	71.30	71.30	249.96	249.96	249.96	1927.56
Telpu nomas izmaksas	669.56	334.78	1004.34	334.78	334.78	334.78	334.78	334.78	334.78	334.78	334.78	334.78	334.78	334.78	334.78	4017.36
Juridisko pakalpojumu izmaksas	348.31		348.31			699.13				504.10						1203.23
Sakaru izmaksas	805.64	805.64	1611.28	805.64	805.64	805.64	805.64	926.49	926.49	926.49	926.49	926.49	926.49	926.49	926.49	10634.48
Parādu piedziņas izdevumi	223.00	234.15	457.15	245.86	258.15	271.06	284.61	298.84	313.78	329.47	345.95	363.24	381.41	400.48	420.50	3913.34
Reklāmas izmaksas	6454.21	6454.21	12908.42	6454.21	6454.21	6454.21							4968.20	4968.20	4968.20	34267.23
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	869.65		869.65			340.00				340.00				340.00		1020.00
Transporta izmaksas	279.00	279.00	558.00	279.00	279.00	279.00	279.00	279.00	279.00	279.00	279.00	279.00	279.00	279.00	279.00	3348.00
Piegādātāju izmaksas	94.72	94.72	189.44	94.72	94.72	94.72	94.72	94.72	94.72	94.72	94.72	94.72	94.72	94.72	94.72	1136.64
Peļņa pirms UIN	-72408.42	-21833.59	-94242.02	-21621.28	-21389.57	-22175.66	-14227.14	-13469.86	-12333.02	-11703.86	-8949.06	-6469.59	-8397.49	-14557.06	1213.40	-154080.18
Uzņēmumu ienākuma nodoklis			0.00													0.00
Tirā peļņa	-72408.42	-21833.59	-94242.02	-21621.28	-21389.57	-22175.66	-14227.14	-13469.86	-12333.02	-11703.86	-8949.06	-6469.59	-8397.49	-14557.06	1213.40	-154080.18

AS "credit4u.lv"

<i>Pelņas vai zaudējumu plāns</i>	2014	2015	2016	2017
	KOPĀ	KOPĀ	KOPĀ	KOPĀ
Neto apgrozījums	558891.75	2403132.42	5991696.91	6773222.63
Valsts nodeva	0.00	0.00	0.00	0.00
Publikācija LV un zīmoga izgatavošana	0.00	0.00	0.00	0.00
Maksa par speciālo atļauju (licenci)	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00
Darba algas	112014.00	148788.00	168196.65	237770.85
VSAOI	26984.17	35843.03	40518.57	57279.00
Riska nodeva	36.00	50.00	51.00	60.00
Aizņēmuma procentu maksājumi	20905.10	15687.29	9690.23	2342.20
Pamatlīdzekļu un nemater. ieg. nolietojums	17599.00	20530.41	6227.17	8057.20
Nemateriālo ieguldījumu apkalpošanas izmaksas	6480.00	9720.00	9720.00	19440.00
Komunālo pakalpojumu izmaksas	1927.56	3276.85	3276.85	3276.84
Telpu nomas izmaksas	4419.10	7954.37	7954.32	7954.32
Juridisko pakalpojumu izmaksas	3857.74	2613.20	2753.80	6353.00
Sakaru izmaksas	11859.08	13044.96	14461.59	16031.12
Parādu piedziņas izdevumi	7027.81	12556.35	22665.37	40703.76
Reklāmas izmaksas	38037.96	53814.50	81448.50	53112.00
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	1020.00	1889.65	1360.00	1900.00
Transporta izmaksas	3348.00	4687.20	4687.20	6093.36
Piegādātāju izmaksas	1136.64	1250.28	1250.28	1375.32
Pelņa pirms UIN	292239.59	2061426.32	5607435.37	6301473.67
Uzņēmumu ienākuma nodoklis	45264.32	310817.48	840962.73	945406.99
Tirā peļņa	246975.27	1750608.84	4766472.63	5356066.68

Pielikums Nr. 6.

AS "credit4u.lv"		2012														2013		2014	2015	2016	2017
Naudas plūsmas plāns		Novembris	Decembris	KOPĀ	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ	KOPĀ	KOPĀ	KOPĀ	KOPĀ
Sākuma atlikums		300000.00	369154.22		344475.09	319978.98	295684.89	270345.98	254394.92	239508.96	225580.97	212064.53	201456.23	193294.54	182257.27	164733.83	344475.09	163021.29	422140.60	1997411.16	6184911.72
Naudas ieņēmumi																					
Aizdevumu komisiju ieņēmumi	1735.80	1909.38	3645.18	2100.32	2310.35	2541.38	2795.52	3634.18	4724.43	6141.76	7984.29	10379.58	13493.46	17541.49	22803.94	96450.72	542708.73	2333548.24	5818203.63	6577099.80	
Šanemtās soda naudas	48.27	53.10	101.37	58.41	64.25	70.67	77.74	101.06	131.38	170.79	222.03	288.64	375.23	487.80	634.14	2682.15	15091.84	64892.23	161794.89	182898.54	
Aizņēmēja reģistrācijas komisijas	3.49	3.84	7.33	4.22	4.65	5.11	5.62	7.31	9.50	12.35	16.05	20.87	27.13	35.27	45.85	193.92	1091.18	4691.95	11698.38	13224.30	
Aizņēmums no bankas	200000.00		200000.00													0.00					
Kopā naudas ieņēmumi	501787.56	1966.32	503763.88	2162.95	2379.24	2617.17	2878.88	3742.55	4865.31	6324.91	8222.38	10689.09	13895.82	18064.57	23483.94	99326.80	558891.75	2403132.42	5991696.91	6773222.63	
Naudas izdevumi																					
Valsts nodeva	250.00		250.00													0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Publikācija LV un zīmoga izgatavošana	44.00		44.00													0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Maksa par speciālo atļauju (licenci)	50000.00		50000.00												10000.00	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00	10000.00	
Darba algas		8890.00	8890.00	8890.00	8890.00	8890.00	8890.00	8890.00	8890.00	8890.00	8890.00	8890.00	8890.00	8890.00	8890.00	8890.00	106680.00	111125.00	145968.00	166306.80	232445.46
VSAOI		2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	2141.60	25699.21	26770.01	35163.69	40063.31	55996.11
Riska nodeva		3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	36.00	36.00	48.75	51.00	59.25
Aizņēmuma pamatsumma	2320.32	2347.39	4667.70	2374.77	2402.48	2430.51	2458.86	2487.55	2516.57	2545.93	2575.63	2605.68	2636.08	2666.84	2697.95	30398.87	34938.70	40156.51	46153.57	43684.64	
Aizņēmuma procenti	2333.33	2306.26	4639.60	2278.88	2251.17	2223.14	2194.79	2166.10	2137.08	2107.72	2078.02	2047.97	2017.57	1986.81	1955.70	25444.93	20905.10	15687.29	9690.23	2851.86	
Dividendes			0.00													0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Pamatlīdzekļu un nemateriālo ieguldījumu iegāde	55232.41		55232.41													0.00	0.00	13271.73	2234.91	5990.46	
Nemateriālo ieguldījumu apkalpošanas izmaksas		540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00	6480.00	6480.00	9450.00	9720.00	19440.00
Komunālo pakalpojumu izmaksas		249.96	249.96	249.96	249.96	249.96	249.96	249.96	71.30	71.30	71.30	71.30	71.30	71.30	249.96	249.96	1927.56	1927.56	3101.88	3276.85	3276.84
Telpu nomas izmaksas	669.56	334.78	1004.34	334.78	334.78	334.78	334.78	334.78	334.78	334.78	334.78	334.78	334.78	334.78	334.78	334.78	4017.36	4419.10	7954.37	7954.32	7954.32
Juridisko pakalpojumu izmaksas	348.31		348.31				699.13				504.10						1203.23	3857.74	2613.20	2753.80	6353.00
Šakaru izmaksas		805.64	805.64	805.64	805.64	805.64	805.64	805.64	805.64	926.49	926.49	926.49	926.49	926.49	926.49	10513.63	11766.43	12943.05	14349.48	15907.80	
Parādu piedziņas izdevumi		223.00	223.00	234.15	245.86	258.15	271.06	284.61	298.84	313.78	329.47	345.95	363.24	381.41	400.48	3727.00	6693.15	12019.93	21586.07	38765.48	
Reklāmas izmaksas	6454.21	6454.21	12908.42	6454.21	6454.21	6454.21								4968.20	4968.20	4968.20	34267.23	38037.96	53814.50	81448.50	53112.00
Kancelējas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	869.65		869.65			340.00				340.00						340.00	1020.00	1020.00	1889.65	1360.00	1900.00
Transporta izmaksas		279.00	279.00	279.00	279.00	279.00	279.00	279.00	279.00	279.00	279.00	279.00	279.00	279.00	279.00	279.00	3348.00	3348.00	4575.60	4687.20	5976.18
Piegādātāju izmaksas	94.72	94.72	189.44	94.72	94.72	94.72	94.72	94.72	94.72	94.72	94.72	94.72	94.72	94.72	94.72	1136.64	1136.64	1250.28	1250.28	1375.52	
Samaksātais PVN	14016.83	1975.89	15992.72	1978.34	1980.92	2212.23	566.53	530.21	559.93	748.92	566.67	570.29	1667.10	1785.20	1714.60	14880.94	17311.05	27034.52	33136.71	35211.31	
Naudas izdevumi kopā	132633.34	26645.45	159278.79	26659.05	26673.34	27956.07	18829.94	18628.51	18793.31	19841.34	18830.68	18850.78	24933.09	35588.01	25196.47	280780.60	299772.43	396942.97	486023.03	540300.03	
Neto naudas plūsma	369154.22	-24679.13	344475.09	-24496.10	-24294.09	-25338.90	-15951.06	-14885.96	-13927.99	-13516.44	-10608.30	-8161.69	-11037.27	-17523.44	-1712.54	-181453.80	259119.31	1575270.45	4217500.58	6232922.61	
Beigu atlikums	369154.22	344475.09	344475.09	319978.98	295684.89	270345.98	254394.92	239508.96	225580.97	212064.53	201456.23	193294.54	182257.27	164733.83	163021.29	163021.29	422140.60	1997411.16	6184911.72	9538333.75	

AS "credit4u.lv"

<i>Plānotā bilance</i>						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<i>Aktīvi</i>						
Ilgtermiņa ieguldījumi	53766	36167	18568	11309	10244	8177
Nemateriālie ieguldījumi	41041	26971	12901	6457	6158	5334
Pamatlīdzekļi	12725	9196	5666	4852	4086	2843
Apgrozāmie līdzekļi	360468	193895	519303	2395854	6874610	10447238
Debitori	15993	30874	97162	398443	689698	911904
Naudas līdzekļi	344475	163021	422141	1997411	6184912	9535334
Bilance	414234	230062	537871	2407163	6884854	10455415
<i>Pasīvi</i>						
Pašu kapitāls	205758	51678	392895	2297584	6817081	10422539
Pamatkapitāls	300000	300000	300000	300000	300000	300000
Iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa	0	-94242	-154080	246975	1750609	4766473
Pārskata gada nesadalītā peļņa	-94242	-154080	246975	1750609	4766473	5356067
Kreditori	208476	178384	144976	109579	67772	32875
Ilgtermiņa kreditori	195332	164933	129995	89838	43685	0
Īstermiņa kreditori	13143	13451	14981	19741	24088	32875
Bilance	414234	230062	537871	2407163	6884854	10455415

Pielikums Nr. 8.

AS "credit4u.lv"														
<i>Kredīta dzēšanas grafiks</i>														
	2012. g.		2013. g.											
	Novembris	Decembris	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris
Pamatsummas atlikums per.sāk	200000.00	197679.68	195332.30	192957.52	190555.04	188124.54	185665.67	183178.12	180661.55	178115.62	175539.98	172934.30	170298.22	167631.38
Procenti	2333.33	2306.26	2278.88	2251.17	2223.14	2194.79	2166.10	2137.08	2107.72	2078.02	2047.97	2017.57	1986.81	1955.70
Pamatsummas atmaksa	2320.32	2347.39	2374.77	2402.48	2430.51	2458.86	2487.55	2516.57	2545.93	2575.63	2605.68	2636.08	2666.84	2697.95
Kopējais maksājums	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65
Pamatsummas atlikums per.b.	197679.68	195332.30	192957.52	190555.04	188124.54	185665.67	183178.12	180661.55	178115.62	175539.98	172934.30	170298.22	167631.38	164933.43

AS "credit4u.lv"													
<i>Kredīta dzēšanas grafiks</i>													
	2014. g.												
	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	
Pamatsummas atlikums per.sāk	164933.43	162204.00	159442.73	156649.24	153823.17	150964.12	148071.72	145145.57	142185.29	139190.47	136160.71	133095.60	
Procenti	1924.22	1892.38	1860.17	1827.57	1794.60	1761.25	1727.50	1693.37	1658.83	1623.89	1588.54	1552.78	
Pamatsummas atmaksa	2729.43	2761.27	2793.48	2826.08	2859.05	2892.40	2926.15	2960.29	2994.82	3029.76	3065.11	3100.87	
Kopējais maksājums	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	
Pamatsummas atlikums per.b.	162204.00	159442.73	156649.24	153823.17	150964.12	148071.72	145145.57	142185.29	139190.47	136160.71	133095.60	129994.73	

AS "credit4u.lv"													
<i>Kredīta dzēšanas grafiks</i>													
	2015. g.												
	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	
Pamatsummas atlikums per.sāk	129994.73	126857.68	123684.04	120473.37	117225.24	113939.22	110614.86	107251.72	103849.34	100407.26	96925.03	93402.17	
Procenti	1516.61	1480.01	1442.98	1405.52	1367.63	1329.29	1290.51	1251.27	1211.58	1171.42	1130.79	1089.69	
Pamatsummas atmaksa	3137.05	3173.64	3210.67	3248.13	3286.02	3324.36	3363.14	3402.38	3442.07	3482.23	3522.86	3563.96	
Kopējais maksājums	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	
Pamatsummas atlikums per.b.	126857.68	123684.04	120473.37	117225.24	113939.22	110614.86	107251.72	103849.34	100407.26	96925.03	93402.17	89838.21	

AS "credit4u.lv"												
Kredīta dzēšanas grafiks												
	2016. g.											
	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris
Pamatsummas atlikums per.sāk	89838.21	86232.68	82585.07	78894.92	75161.71	71384.94	67564.12	63698.72	59788.22	55832.10	51829.82	47780.85
Procenti	1048.11	1006.05	963.49	920.44	876.89	832.82	788.25	743.15	697.53	651.37	604.68	557.44
Pamatsummas atmaksa	3605.54	3647.60	3690.16	3733.21	3776.76	3820.83	3865.40	3910.50	3956.12	4002.28	4048.97	4096.21
Kopējais maksājums	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65
Pamatsummas atlikums per.b.	86232.68	82585.07	78894.92	75161.71	71384.94	67564.12	63698.72	59788.22	55832.10	51829.82	47780.85	43684.64

AS "credit4u.lv"											
Kredīta dzēšanas grafiks											
	2017. g.										
	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	
Pamatsummas atlikums per.sāk	43684.64	39540.65	35348.31	31107.05	26816.32	22475.52	18084.09	13641.42	9146.92	4599.98	
Procenti	509.65	461.31	412.40	362.92	312.86	262.21	210.98	159.15	106.71	53.67	
Pamatsummas atmaksa	4144.00	4192.34	4241.25	4290.73	4340.79	4391.44	4442.67	4494.50	4546.94	4599.98	
Kopējais maksājums	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	4653.65	
Pamatsummas atlikums per.b.	39540.65	35348.31	31107.05	26816.32	22475.52	18084.09	13641.42	9146.92	4599.98	0.00	