LATVIJAS UNIVERSITĀTE
EKONOMIKAS UN VADĪBAS FAKULTĀTE
FINANŠU KATEDRA

PROJEKTS: NEKUSTAMO ĪPAŠUMU APSAIMNIEKOŠANAS UZŅĒMUMA IZVEIDE

Autors: Profesionālās maģistra programmas
Finanšu ekonomika 2.kursa students
Renārs Lasks
Stud. apl. Nr. rl06009

Darba vadītāja: Dr. ekon., docente Inna Romānova

RĪGA, 2013

SATURA RĀDĪTĀJS

ANOTĀCIJA 4
ANNOTATION 9
1. PROJEKTA IDEJA, AKTUALITĀTE 15
2. UZŅĒMUMS 17
2.1. Uzņēmuma juridiskā forma, nosaukums, atrašanās vieta 17
2.2. Pamatkapitāls, īpašnieki, to līdzdalība pamatkapitālā 23
2.3. Zemes, ēkas, pamatlīdzekļi 24
2.4. Uzņēmuma organizatoriskā struktūra un vadība, nodarbināto skaits 25
2.5. Ārējā finansējuma piesaistes problēmas 29
3. NOZARES IZPĒTE 33
3.1. Nozares attīstības tendences 33
3.2. Nozares attīstības perspektīvas 37
3.3. Nozares tiesiskais regulējums 40
4. UZŅĒMUMA DARBĪBAS RAKSTUROJUMS, PRODUKTI, PAKALPOJUMI 43
4.1. Uzņēmuma pakalpojumu raksturojums 43
4.2. Izejvielu un materiālu īss raksturojums, piegādātāji 49
5. MĀRKETINGS 51
5.1. Uzņēmuma pakalpojumu būtiskāko noieta tirgu izpēte 51
5.2. Uzņēmuma klientu analīze 54
5.3. Uzņēmuma svarīgākie konkurenti, to tirgus daļas un attīstības prognozes 55
5.4. Uzņēmuma konkurētspējas analīze 56
5.5. Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums 60
6. PROJEKTA ĪSTENOŠANAS PLĀNS 64
6.1. Projekta mērķis un uzdevumi 64
6.2. Projekta īstenošanai nepieciešamie resursi 68
6.3. Projekta ietekme uz apkārtējo vidi 70
6.4. Projekta īstenošanas secība, posmi 70
7. PROJEKTA FINANŠU PLĀNS 74
7.1. Pieņēmumi, uz kuriem balstīta finanšu prognoze 74
7.2. Uzņēmuma ieņēmumu plāns 76
7.3. Peļņas vai zaudējumu aprēķins 78
7.4. Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats 80
7.5. Uzņēmuma bilance 85

7.6. Projekta atmaksāšanās laiki 86
7.7. Kredīta dzēšanas grafiks 86
8. RISKI UN TO SAMAZINĀŠANAS PASĀKUMI 90
8.1. Uzņēmuma riska profila noteikšana 90
8.2. Uzņēmuma riska profila vadība 92
8.3. Riska kartes veidošana 93
IZMANTOTĀS LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS 97
PIELIKUMI 100

ANOTĀCIJA

Projekta ideja ir izveidot nekustamo īpašumu apsaimniekošanas uzņēmumu, kas sākotnēji nodarbotos ar sev piederoša namīpašuma izīrēšanu un apsaimniekošanu Rīgas pilsētā. Attīstoties uzņēmums plāno piedāvāt arī apsaimniekošanas pakalpojumus uz līguma pamata gan Rīgā, gan tās apkārtnē. Papildus minētajam plānots sniegt arī dažādas konsultācijas par nekustamā īpašuma nozari un māju apsaimniekošanu, kā arī nākotnē piedāvāt juridiskās konsultācijas un rīkot seminārus.

Lai realizētu projektu ir nepieciešams izveidot nekustamo īpašumu apsaimniekošanas uzņēmumu, atjaunot un piemērot esošo māju, lai tā atbilstu izvirzītajām prasībām, kā arī iznomāt dzīvojamo ēku īrniekiem.

Autoram šī projekta ideja liekas aktuāla, jo nekustamā īpašuma īres tirgū pieprasījums pēc kvalitatīviem, nelieliem un cenai atbilstošiem īres dzīvokļiem pārsniedz piedāvājumu. Līdz ar to projekts risinās šobrīd pastāvošo problēmu īres tirgū, kas saistīta ar kvalitatīvu, bet nelielu īres dzīvokļu piedāvājuma trūkumu, kā arī sekmēs pilsētvides sakārtošanu. Tādējādi konkrētā uzņēmuma izveides pamatotība ir balstīta uz sekojošiem faktoriem - ierobežots nelielu labas kvalitātes īres dzīvokļu piedāvājums, stabils īres dzīvokļu pieprasījums, banku piesardzīgā kreditēšanas politika.

Jaundibinātajam uzņēmumam ar 140 000 LVL lielo kapitālu izvēlēta juridiskā forma – sabiedrība ar ierobežotu atbildību. Tas darīts pamatojoties uz vairākiem faktoriem (plānotais apgrozījums, darbinieku skaits, atbildības pakāpe, pamatkapitāls, u.c.), kā arī uz faktiem, ka SIA ir slēgta sabiedrība un tās daļas nav publiskās apgrozības objekts, kā tas ir akciju sabiedrību gadījumā, kā arī tai ir mazākas reģistrācijas izmaksas. Tiek plānots, ka pamatkapitālā tiks veikti gan mantiskie, gan naudas ieguldījumi. Divi dalībnieki pamatkapitālu apmaksās ieguldot uzņēmumā nekustamo īpašumu 80 000 LVL vērtībā, bet pārējie naudas līdzekļus 60 000 LVL apmērā. Pamatkapitāls tiks sadalīts 280 kapitāla daļās ar vienas daļas nominālvērtību 500 LVL. Uzņēmumam būs 5 īpašnieki ar dažādu līdzdalība pamatkapitālā.

Nekustamo īpašumu apsaimniekošanas uzņēmuma nosaukums būs sabiedrība ar ierobežotu atbildību „RIKO Namu Grupa" un tā birojs atradīsies Rīgā, Elizabetes ielā 103, LV-1010. Savukārt dzīvojamā māja atradīsies Rīgas pilsētas Latgales priekšpilsētā Grīziņkalna apkārtnē.

Tiek plānots, ka uzņēmumā tā sākumposmā darbosies 7 darbinieki – direktors, pārvaldnieks, grāmatvedis, saimniecības daļas vadītājs, kā arī santehniķis, elektriķis un sētnieks. Tiks iegādāti pamatlīdzekļi un nemateriālie ieguldījumi 8850 LVL vērtībā, kā arī

mazvērtīgais inventārs 630 LVL vērtībā, kopsummā 9480 LVL. Plānots piesaistīt bankas kredītu 40 000 LVL apmērā uz 10 gadiem ar fiksētu procentu likmi 5% gadā, jo izpētot ārējā finansējuma iespējas un problēmas, tas tika izvēlēts par vispiemērotāko variantu.

Nekustamo īpašumu nozarē ietilpstošajai izīrējamo dzīvokļu tirgum un tā analīzei piemīt zināmas īpatnības, jo pastāv samērā lielas grūtības savākt statistikas datus, neeksistē vienoti uzskaites reģistri, kas reģistrētu izīrējamos dzīvokļus, nomas līgumi parasti netiek reģistrēti zemesgrāmatu nodaļās, līgumiem starp īpašniekiem un izīrētājiem ir konfidenciāls raksturs. Tirgū cirkulējošo dzīvokļu kopējais skaits nepārtraukti mainās, daļa dzīvokļu tiek pārdoti, kā arī tirgū parādās arvien jauni, tādēļ ir diezgan grūti precīzi izpētīt šo nozari. Pēc nekustamo īpašumu ekspertu viedokļa dzīvokļu īres tirgus Rīgā tomēr vēl ir attīstības stadijā. Galvenie šī nekustamā īpašuma segmenta attīstību ierobežojošie faktori ir nelielais īres dzīvokļu piedāvājums un neilgais īrēšanas termiņš (1 – 2 gadi). Pieprasījums pēc īres dzīvokļiem ir stabils. Paši pieprasītākie ir kvalitatīvi, labiekārtoti, mēbelēti vienas, divu un trīs istabu dzīvokļi platībā līdz 80 kvadrātmetriem. Atbilstošs piedāvājums joprojām ir nepietiekams, tādēļ šādi mājokļi tiek izīrēti īsā laikā. Pieprasījums cenu līmenī līdz 450 EUR ir liels, savukārt piedāvājums ir ļoti ierobežots. Pašreiz novērojama īres tirgus aktivitātes palielināšanās. Pēc ekspertu viedokļiem var prognozēt, ka arī turpmāk saglabāsies kvalitatīva īres dzīvokļu piedāvājuma deficīts un neliels īres maksu kāpums.

Uzņēmuma pamatdarbības virziens un galvenais peļņas nesošais avots būs namīpašuma izīrēšana un apsaimniekošana Rīgas pilsētā. Konsultāciju sniegšanu par māju apsaimniekošanu saistītiem jautājumiem uzņēmumam nodrošinās papildus ieņēmumus. Pakalpojuma cenas veidošana būs atkarīga no darbaspēka un citām izmaksām, nodokļu sloga, kā arī netieši no konkurentu cenām. Cenu noteikšanai tiks piemērota izmaksu metode, kur par pamatu tiek ņemti apsaimniekošanas izdevumi un tiem pieskaitīta peļņa. Prognozējamā īres maksa par izīrējamiem dzīvokļiem būs atkarīga no dzīvokļu platības un svārstīsies robežās no 150 līdz 190 LVL. Cena par konsultācijām tiks noteikta vienojoties ar klientu un tā būs atkarīga no to veida, sarežģītības un svārstīsies robežās no dažiem desmitiem līdz pat vairākiem simtiem latu. SIA „RIKO Namu Grupa" uzņēmums lielu uzmanību veltīs tam, lai piedāvāto pakalpojuma kvalitāte tiktu nodrošināta visaugstākajā līmenī. Šajā sakarā īpaša vērība tiks pievērsta darbinieku atlasei, ar mērķi nodarbināt augsti kvalificētus profesionāļus savā nozarē. Visi uzņēmumā strādājošie darbinieki regulāri papildinās savu pieredzi un zināšanas apmeklējot specializētos mācību kursus.

Jaundibināmais uzņēmums iesākumā izmantos tiešo jeb tā saukto nulles līmeņa izplatīšanas kanālu, kad pakalpojumu sniedzējs izplata savus pakalpojumus tieši patērētājam

bez starpniekiem. Savukārt uzņēmumam paplašinoties ir plānots izmantot dažādu nekustamā īpašuma kompāniju sniegtos pakalpojumus, lai palielinātu izplatīšanas efektivitāti.

Tiek plānots, ka uzņēmums koncentrēsies uz sekojošām klientu grupām ar vidējiem ienākumiem dzīvokļu īres tirgū - jauniem cilvēkiem, jaunām ģimenēm, cilvēkiem, kas dzīvo vieni, cilvēkiem, kas pārceļas uz galvaspilsētu, kā arī ārvalstu studentiem. Šāda izvēle izdarīta tādēļ, ka tieši šīs grupas varētu būt ieinteresētas īrēt nelielus, taču kvalitatīvus dzīvokļus. Tā kā dzīvojamā mājā būs tikai noteikts skaits dzīvokļu, tad patērētāju skaits būs ierobežots. Attiecībā uz konsultācijām uzņēmums izdalīs tiksi divas vispārīgas klientu grupas – fiziskas un juridiskas personas. Tas darīts tādēļ, ka konsultāciju tēmas varētu būt ļoti dažādas un sīkāk izdalīt klientu grupas būtu ļoti sarežģīti. Konsultācijas uzņēmums plāno sniegt tādā apmērā, kādā to atļaus pieejamie darbaspēka resursi.

Apskatot uzņēmuma konkurentus, var secināt, ka pašlaik uzņēmuma konkurenti ir apmēram 10-15 uzņēmumi, kuri nodarbojas ar namu apsaimniekošanu Rīgā un sniedz līdzīgus pakalpojumus. Tomēr par galvenajiem konkurentiem autors uzskata SIA „DNB Namu Grupa", SIA „24PM" un SIA „LT".

Lai izvērtētu topošā nekustamo īpašumu apsaimniekošanas uzņēmuma konkurētspēju un vietu tirgū, tika veikta SVID analīze. SVID analīzes rezultātā par uzņēmuma stiprajām pusēm var definēt - kvalificētus darbiniekus un vadošo personālu, konkurētspējīgu cenu politiku, augstu pakalpojumu kvalitāti, kā arī izdevīgu atrašanās vietu un pārdomātu reklāmas kampaņu. Tādējādi tiek plānots, ka uzņēmuma konkurētspēju nodrošinās divi galvenie konkurences rādītāji - kvalitātes konkurētspēja un apkalpošanas konkurētspēja. Lielā mērā uzņēmuma darbība tiks balstīta uz kvalitatīvu pakalpojumu sniegšanu un, lai tas būtu iespējams būs nepieciešami augsta līmeņa darbinieki. Par galvenajiem reklāmas kanāliem uzņēmuma darbības sākumposmā tiks noteikti internets, preses izdevumi, sociālie tīkli, kā arī uzņēmuma mājas lapa. Sniegtie pakalpojumi tiks reklamēti internetā speciāli tam paredzētajos sludinājuma portālos, specializētajās interneta lapās un populārākajos ziņu portālos, kā arī sociālajos tīklos. Reklāma sludinājumi tiks ievietoti specializētajos laikrakstos. Uzņēmumam tiks izveidota arī interneta mājaslapa.

Lai nekustamo īpašumu apsaimniekošanas uzņēmums SIA „RIKO Namu Grupa" tiktu nodibināts un spētu uzsākt savu saimniecisko darbību, ir plānots piesaistīt projektu komandu projekta vadītāja, jurista, finansista un tehniskā asistenta sastāvā, kas četru mēnešu laikā izveidos uzņēmumu un piesaistīs pirmos klientus. Projektu plānots realizēt no 27.05.2013. līdz 20.09.2013. Projekta tīrais īstenošanas laiks ir 85 dienas. Projekta kopējās izmaksas sastādīs 80 659 LVL, ko veidos:

- ēkas remonts: 60 000 LVL;

- pamatlīdzekļi un mazvērtīgais inventārs: 9480 LVL;
- personāla izmaksas: 7200 LVL;
- sakaru, transporta izmaksas un uzņēmuma dibināšanas izmaksas: 720 LVL;
- telpu noma: 440 LVL;
- citas izmaksas: 2819 LVL.

Projekts tiks īstenots 9 posmos, kas sīkāk sadalās darba paketēs. Projekts tiek plānots pēc agrajiem laikiem. Šī projekta darbietilpīgākais uzdevums ir pielāgot dzīvojamo ēku projekta vajadzībām, t.i., izveidot mazus dzīvokļus (25-40m^2) un atjaunot inženiertehniskās komunikācijas. Tā veikšanai tiks piesaistīti būvuzņēmēji no ārpuses. Plānots, ka no šobrīd ēkā esošajiem 22 dzīvokļiem ar vidējo platību 53,2 kvadrātmetri tiks izveidoti 32 dzīvokļi ar vidējo platību 36,6 kvadrātmetri (20 dzīvokļi ar platību 35 kvadrātmetri, 10 dzīvokļi ar platību 38 kvadrātmetri un 2 dzīvokļi ar platību 46 kvadrātmetri).

Lai būtu iespējams noteikt un izvērtēt iespējamos uzņēmuma tālākās attīstības scenārijus, tika veikta projekta finanšu plāna izveide no 2013. līdz 2016. gadam, kurā ietilpst peļņas vai zaudējumu aprēķins, naudas plūsmas pārskats un uzņēmuma bilances izveide. Pamatojoties uz šiem aprēķiniem tika noteikts iespējamais projekta atmaksāšanās laiks.

Plānots, ka uzņēmums savu pirmo darbības gadu noslēgs ar zaudējumiem nedaudz vairāk kā 77 tūkstošu LVL apmērā, kas skaidrojams ar vēl nelielo klientu skaitu un augstajām izmaksām. Lielāko daļu no izmaksām šajā periodā sastādīs būvniecības izmaksas, kā arī darba algas personālam. Lai segtu sākotnējās izmaksas uzņēmums plāno ņemt aizdevumu no bankas uz 10 gadiem 40 000 Ls apmērā ar fiksēto procentu likmi 5% gadā. Kredīta dzēšana tiek plānota katru mēnesi pēc regulārā grafika.

Plānots, ka turpmākajos darbības gados uzņēmums atradīs veidu, kā sabalansēt izdevumus un palielināt ieņēmumus, tādējādi darbojoties ar peļņu. Uzņēmums plāno palielināt apgrozījumu par vidēji 5% gadā. Lielākie izmaksas nākamajos gados sastādīs darbinieku algas, kā arī maksa par komunālajiem pakalpojumiem.

Ņemot vērā faktu, ka projekta īstenošanai nepieciešamā summa sastāda 80 659 LVL, tad tiek rēķināts, ka projekts atmaksāsies pēc 7 gadiem un 10 mēnešiem, ja tiek pieņemts, ka kopējā tīrā naudas plūsma no 2017. un 2018. gadā pieaugs par 5%, bet no 2019.gada par 3%.

Lai SIA „RIKO Namu Grupa" spētu veiksmīgi darboties un attīstīties, tika noskaidroti tie riski, kas visvairāk apdraud uzņēmumu. Lai to izdarītu, tika noteikts uzņēmuma riska profils jeb identificēti svarīgākie riski, izveidota riska profila vadības sistēma jeb nozīmētas atbildīgās personas vai struktūrvienība, kas atbild par konkrēto risku, un noteikts, kā samazināt riska iestāšanās varbūtību. Tāpat tika noteikti riska notikuma varbūtības un riska notikuma seku kritēriji, kā arī noteikti katra konkrēta riska koeficienti un izveidota riska karte.

Kopumā tika identificēti 12 riski, kas potenciāli uzņēmuma varētu nodarīt mazāku vai lielāku kaitējumu. Izpētes rezultātā tika secināts, ka svarīgākie riski, kam būtu jāpievērš pastiprināta uzmanība ir reputācija, konkurences, operacionālais, kā arī likumdošanas un kredītrisks.

Darbs sastāv no 8 nodaļām un 29 apakšnodaļām. Darbā ietvertas 26 tabulas un 17 attēli. Darba izveidei izmantoti 41 literatūras un avotu vienības.

ANNOTATION

The aim of the project is to establish a property management company which would initially run a business in direction of leasing and managing a self-owned house in premises of Riga city. After expansion it is planned to offer a management services on agreement basis in Riga city and near premises. In addition it is planned to offer advisory services about real estate sector and property management. In future it is also planned to offer legal consultations as well as to organize seminars about real estate sector.

To implement the project several steps have to be done. It is necessary to establish a property management company, to reconstruct existing building to meet all project criteria and to lease the building to tenants.

Author believes that the idea of this project is topical, because the demand in rental market for small, good-quality and affordable rental flats exceed the supply of them. Hence it is possible to say that project will try to solve the existing problem in rental market which is related to scarcity of good-quality and small rental flats. Also it will facilitate the development of city environment. Thereby the establishment of company is justified on following factors – scarcity of small, good-quality rental flats, stable demand of rental flats, cautious lending policy of banks.

Newly established company will have the equity capital of 140 000 LVL and legal form of limited liability company. The legal form has been chosen on the basis of several factors like turnover, number of employees, the level of responsibility, etc. Also it is important that limited liability company is closed to public and has smaller registration fees in comparison to joint-stock company.

It is planned that the equity capital will consist of money and property. Two of the founders will invest their property worth 80 000 LVL into the company, but others will invest 60 000 LVL in money investments. Equity capital will be divided into 280 equity shares. Value of one share will be worth 500 LVL. Company will have 5 owners.

Property management limited liability company „RIKO Namu Grupa" will be located in Riga. Office address will be 103 Elizabetes street, LV-1010. Company's owned building which will be used for the project, is located near city centre in „Grizinkals" vicinity.

It is planned that initially company will employ seven employees. Those will be – manager, house-manager, accountant, steward, plumber, electrician and street sweeper.

Company will obtain fixed assets and non-material investments worth 8850 LVL and other inventory worth 630 LVL, in total amount of 9480 LVL. After careful examination of possible fund attraction capabilities from the external resources, it was decided that for the

company to start its business, a loan of 40 000 LVL will be taken from a bank, with the return period of 10 years and the annual interest rate 5%.

Rental market which is included in real estate sector has some peculiarities to take into consideration when making analysis of it. Scarcity of statistical data is one of the biggest problems – there are no unified registers which could show the data about rented flats, rent agreements between tenant and the leaser usually are confidential. The total amount of flats in the market changes rapidly, some of the flats are sold, new are emerging, thereby it is quite hard to analyse this sector. The experts of real estate sector say that rental market in Riga is still in the phase of development. Insufficient supply of rental flats and short period of rent (1 – 2 years) are the main factors which restrict the rental sector from development. The demand for rental flats is stable. The most saleable are two to three room flats with furniture, in good quality and with area no more than 80 square meters. Adequate supply is still not sufficient, therefore these flats are being leased quickly. If we look from the perspective of price, demand is high if price does not exceed 450 EUR, but supply in this range is limited. Experts also say that there is some increase of activity in market and it can be forecasted that also in future there will be demand for high quality flats for reasonable price.

LLC „RIKO Namu Grupa" main business direction and profit-generating source will be real estate leasing and managing in premises of Riga city. Advisory services about real estate management and other related topics will generate extra income.

The structure of service price will be dependent on employee and other costs, taxes and prices of main competitors. For determination of price cost approach will be used, where price will be sum made from expenses for management and added company's profit. Forecasted price for rent will be dependent on area of the flat and will be in range from 150 to 190 LVL. Price for advisory services will be determined individually and will be dependent on complexity and aspect of service.

Limited liability company „RIKO Namu Grupa" will concentrate on delivering the highest possible quality of the service. In this matter the emphasis will be put on selection of employees with main aim of employing the best professionals in field. All the employees working for the company will have the chance to improve their knowledge on the regular basis by attending specialized training courses.

The newly established company is planning initially to use the direct or so called "zero level" distribution channel when service provider distributes its goods directly to consumer without using any intermediary services. After expansion it is planned to use some intermediary service providers to increase the effectiveness of distribution.

It is planned that company will concentrate its services in rental field to following client groups with medium high income – new people, new families, people who are living alone, people who recently moved to Riga and foreign students. This kind of choice has been made due to fact that these groups could be interested in renting small but good quality flats. Due to the fact that there are limited space in building, the number of consumers will be limited. Regarding advisory services, company will distinguish only two general client groups – individual persons and legal entities. It will be so, because the scope of advisory topics could be very different and it would be difficult to distinguish precise market groups. The amount of company's provided advisory services are dependant on the load of employees (no additional resources for advisory services are planned at the beginning).

LLC „RIKO Namu Grupa" analysis of competitors shows that there are approximately 10 – 15 companies which are conducting business related to property management and similar services in Riga city. Nevertheless author believes, that main competitors are LLC „DNB Namu Grupa", LLC „24PM" and LLC „LT".

To evaluate LLC „RIKO Namu Grupa" competitiveness and place in the market, SWOT analysis was made. SWOT analysis showed that company's strong side can be defined as highly skilled employees and management team, competitive price policy, high service quality, convenient location and thought-out advertisement campaign. Therefore it is planned that competitiveness of the company will be ensured by two main factors – competitiveness of quality and competitiveness of service. So it can be said that company's business is based on providing excellent service quality. Highly skilled professionals are essential part of this.

Company is planning to use following advertisement channels – internet, advertisements in the printed media, social networks and the home page of LLC „RIKO Namu Grupa". Offered services will be advertised in specialized internet pages, portals and social networks. Ads will be posted in specialized magazines. Company will make a home page to increase awareness and to promote services.

In order to establish a property management company and to be able to launch business, it is planned to set up a project team which would include project manager, lawyer, financier and technical assistant. In four months this team will establish company and will attract first clients. Project will be realized from 27.05.2013. till 20.09.2013. The net time to end this project is 85 days (holidays not included). The total cost of project is 80 659 LVL which include:

- reconstruction of building: 60 000 LVL;
- fixed assets, non-material investments and other inventory: 9480 LVL;
- salary of project team: 7200 LVL;

– cots of communication, transport and company establishment: 720 LVL;

– office rent: 440 LVL;

– other costs: 2819 LVL.

Project will be realized in 9 phases which are split into work packages and tasks. One of the most important and time consuming tasks in this project is building reconstruction. It is planned to completely redesign existing flats and to make smaller ones with area of 25 to 40 square metres. Also renewal of communications is planned. For this purpose a construction company from the outside will be involved. It is planned that from 22 existing flats with average area of 53,2 square meters 32 flats with average area of 36,6 square meters will be made (20 flats with area of 35 square meters, 10 flats with area of 38 square meters and 2 flats with area of 46 square meters).

To analyse the possible scenarios of further development of the company, income and expenses of the company were planned for a period of 2013 – 2016. As a result of this, the profit or loss statement of LLC „RIKO Namu Grupa", the cash-flow report, and the balance sheet of the company were prepared. Based on these, project pay off time was calculated.

It is planned that the company will conclude its first year of business with a loss of 77 thousand LVL. This is because of the lack of clients and high expenses. The costs of building reconstruction will account the major part of expenses section. Also salaries are big part of expenses. To be able to cover the initial expenses, company is planning to take a loan of 40 000 LVL from bank with the return period of 10 years and the annual interest rate of 5%.

For the next years company is planning to balance its expenses and increase its income thus making its business profitable. Average grow of company's turnover is planned 5% per year. The largest part of expenses of the company throughout the years will be salary and payment for public utilities.

Taking into consideration that the amount to realize this project is 80 659 LVL, it was calculated that the project will pay off in 7 years and 10 months. It is based on assumption that net cash flow for a period of 2017 – 2018 will increase by 5%, but from 2019 by 3%.

For stable and sustainable business LLC „RIKO Namu Grupa" needs to be aware of the external and internal risks which can endanger the company. For this reason main risks were identified, the responsible persons for managing and minimizing the risk were assigned. Also the probability and consequences of risks were identified, thus it was possible to determine risk coefficient and make risk matrix. Overall there were 12 risks identified which could harm the company. After this analysis it was concluded that main risks which endanger company the most are – risk of competitiveness, operational, legislative, and credit risk.

Work consists of 8 sections and 29 subsections. The paper includes 26 tables and 17 figures, 41 sources of literature and resources are used.

ATSLĒGVĀRDI

1. Projekts.
2. Uzņēmums.
3. Nekustamais īpašums.
4. Apsaimniekošana.
5. Dzīvokļu izīrēšana.

1. PROJEKTA IDEJA, AKTUALITĀTE

Projekta ideja ir izveidot nekustamo īpašumu apsaimniekošanas uzņēmumu, kas sākotnēji nodarbotos ar sev piederoša namīpašuma izīrēšanu un apsaimniekošanu Rīgas pilsētā, bet attīstoties piedāvātu arī apsaimniekošanas pakalpojumus uz līguma pamata gan Rīgā, gan tās apkārtnē. Papildus tam iesākumā plānots sniegt arī dažādas konsultācijas par nekustamā īpašuma nozari un māju apsaimniekošanu, kā arī nākotnē piedāvāt juridiskās konsultācijas un rīkot seminārus.

Projekta laikā plānots pielāgot jau īpašumā esošu dzīvojamo ēku un izveidot mazus dzīvokļus (25-40m^2). Konkrētie īres dzīvokļi galvenokārt būs orientēti uz jauniem cilvēkiem, jaunajām ģimenēm, ārvalstu studentiem, kā arī cilvēkiem, kas nesen pārcēlušies uz galvaspilsētu.

Lai realizētu projektu ir nepieciešams izveidot nekustamo īpašumu apsaimniekošanas uzņēmumu, piemērot un atjaunot nekustamo īpašumu, lai tas atbilstu izvirzītajām prasībām, pielietojot arī energoefektīvus un modernus risinājumus, kā arī iznomāt dzīvojamo ēku īrniekiem.

Konkrētā uzņēmuma izveide ir balstīta uz sekojošiem faktoriem:

- ierobežots nelielu labas kvalitātes īres dzīvokļu piedāvājums;
- stabils īres dzīvokļu pieprasījums;
- banku piesardzīgā kreditēšanas politika.

Projekts risinās šobrīd pastāvošo problēmu īres tirgū, kas saistīta ar kvalitatīvu, bet nelielu īres dzīvokļu piedāvājuma trūkumu, kā arī sekmēs pilsētvides sakārtošanu.

Kā norāda nekustamā īpašuma tirgus eksperti, tad īres tirgū novērojams jau akūts izīrējamo dzīvokļu trūkums dažādos segmentos – sākot no zemākās cenu kategorijas un beidzot ar augstāko. Tāpat kā iepriekšējos gados, Rīgas centrā īres dzīvokļu pieprasījumu nodrošina gan ārzemnieki, gan vietējie iedzīvotāji. Pieprasītākie ir kvalitatīvi, labiekārtoti, mēbelēti vienas, divu un trīs istabu dzīvokļi platībā līdz 80 kvadrātmetriem par īres maksu līdz 450–600 EUR mēnesī bez komunālajiem maksājumiem. Atbilstošs piedāvājums joprojām ir nepietiekams, tādēļ šādi mājokļi tiek izīrēti īsā laikā.

Gada sākumā atkarībā no dzīvokļa platības vidējā īres maksa mēnesī par kvadrātmetru neremontētās mūra ēkās Vecrīgā bija 7–8 EUR, klusajā centrā – 6–8 EUR, tuvajā centrā – 6–7 EUR, tālajā centrā – 4–5 EUR, daļēji renovētās mūra ēkās Vecrīgā – 9–10 EUR, klusajā centrā – 8–10 EUR, tuvajā centrā – 8–9 EUR, tālajā centrā – 6–7 EUR, kapitāli rekonstruētās

ēkās un jaunajos projektos Vecrīgā – 13–14 EUR, klusajā centrā – 12–13 EUR, tuvajā centrā – 11 EUR, tālajā centrā – 7–8 EUR.[1]

Var prognozēt, ka arī turpmākajās sezonās saglabāsies kvalitatīva īres dzīvokļu piedāvājuma deficīts un neliels īres maksu kāpums. Īres tirgū valdošā lielā nenoteiktība traucē precīzi prognozēt, kā attīstīsies īres tirgus, tomēr lielos vilcienos var teikt, ka situācija nepasliktināsies, bet nav arī liela pamata cerēt, ka dzīvokļu piedāvājums ļoti palielināsies pieprasītākajos rajonos. Prognozējama pieaugoša ārzemnieku aktivitāte nekustamo īpašumu tirgū.[2]

Ņemot vērā visu augstākminēto, autoram šī projekta ideja liekas aktuāla, jo nekustamā īpašuma īres tirgū pieprasījums pēc kvalitatīviem, nelieliem un cenai atbilstošiem īres dzīvokļiem pārsniedz piedāvājumu un arī nākotnes prognozes liecina, ka tik drīz tas nemainīsies.

[1] Latio Mājokļu tirgus pārskats, 2013.gada janvāris: http://www.latio.lv/lv/pakalpojumi/tirgus_analize/
[2] Rent In Riga mājokļu īres tirgus apskats: http://www.rentinriga.lv/lv/sakums/serviss/tirgus-apskati

2. UZŅĒMUMS

2.1. Uzņēmuma juridiskā forma, nosaukums, atrašanās vieta

Lai uzņēmums sekmīgi darbotos savā sfērā, ir svarīgi jau sākotnēji izvēlēties piemērotāko uzņēmējdarbības formu, kas visprecīzāk atbilstu tā darbības specifikai. Nosakot uzņēmējdarbības juridisko formu, jāņem vērā tādi faktori kā plānotais apgrozījums, darbinieku skaits, peļņa, u.c. Uzņēmumu darbību Latvijā reglamentē Latvijas Republikas Komerclikums.

Saskaņā ar Komerclikumu uzņēmums ir organizatoriski saimnieciska vienība, kurā ietilpst komersantam piederošas ķermeniskas un bezķermeniskas lietas, kā arī citi saimnieciski labumi (vērtības), kurus komersants izmanto komercdarbības veikšanai. Savukārt komersants ir komercreģistrā ierakstīta fiziskā persona (individuālais komersants) vai komercsabiedrība (personālsabiedrība un kapitālsabiedrība).[3]

Savukārt uzņēmējdarbība ir uzņēmēja resursu ieguldīšana un ilgstoša ekonomiska darbība, lai gūtu peļņu. Uzņēmējdarbība var izpausties kā materiālo vērtību ieguve, ražošana, pakalpojumu sniegšana vai arī preču pirkšana un pārdošana.[4]

Balstoties uz augstāk minēto un projekta ideju par nekustamo īpašumu apsaimniekošanas uzņēmuma izveidi, kura mērķis ir gūt peļņu, autors neizskata biedrības vai nodibinājuma un citu līdzīgu juridisku formu reģistrēšanas iespēju, jo to primārais mērķis nav peļņas gūšana. Savukārt ideja par pašnodarbināto personu netiek apskatīta apgrozījuma, darbinieku ierobežojuma dēļ, kā arī tādēļ, kas pašnodarbinātās personas nav komersanti un konkrētajā situācijā tas neatbilst projekta kritērijiem. Šī uzņēmējdarbības forma vairāk ir piemērota dažādiem profesionālās darbības veicējiem.

Atbilstoši Komerclikumam pastāv vairākas juridiskās formas, kuras var reģistrēt Komercreģistrā. Tās ir:

a) individuālais komersants (IK) - fiziska persona, kura veic saimniecisko darbību, un kura kā individuālais komersants ir ierakstīta komercreģistrā. Individuālais komersants par savām saistībām atbild ar visu savu mantu;
b) pilnsabiedrība - tā 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 (biedri). Par pilnsabiedrības biedru var būt tikai fiziska vai juridiska persona, kā arī tiesībspējīga personālsabiedrība. Sabiedrība nav juridiska persona;

[3] LR Komerclikums: http://www.likumi.lv/doc.php?id=5490#8383
[4] Pelše G., Ruperte I. Uzņēmēja rokasgrāmata. Biroja sērija. - Rīga: Jumava, 2009. 47 - 48.lpp.

c) komandītsabiedrība - tā ir personālsabiedrība, kuras mērķis ir komercdarbības veikšana, izmantojot kopēju firmu, un kurā uz sabiedrības līguma pamata apvienojušās divas vai vairākas personas (biedri), ja vismaz viena sabiedrības biedra (komandīta) atbildība attiecībā uz sabiedrības kreditoriem ir ierobežota ar viņa ieguldījuma apmēru, bet pārējo personiski atbildīgo sabiedrības biedru (komplementāru) atbildība nav ierobežota. Par komandītsabiedrības biedru var būt tikai fiziska vai juridiska persona, kā arī tiesībspējīga personālsabiedrība. Sabiedrība nav juridiska persona;

d) sabiedrība ar ierobežotu atbildību (SIA) - komercsabiedrība, kuras pamatkapitāls sastāv no pamatkapitāla daļu nominālvērtības kopsummas. Sabiedrība ar ierobežotu atbildību ir slēgta sabiedrība, kuras daļas nav publiskās apgrozības objekts. Sabiedrība ir juridiska persona;

e) akciju sabiedrība ir komercsabiedrība (AS), kuras pamatkapitāls sastāv no akciju nominālvērtības kopsummas. Akciju sabiedrība ir atklāta sabiedrība, kuras daļas (akcijas) var būt publiskās apgrozības objekts. Sabiedrība ir juridiska persona.[567]

Izpētot augstākminētās uzņēmējdarbības formas autors uzskata, ka, ņemot vērā projekta specifiku, būtu tālākai analīzei jāvirza divas no piedāvātajām juridiskajām formām - sabiedrība ar ierobežotu atbildību un akciju sabiedrība. Būt par individuālo komersantu šajā situācijā būtu nepiemēroti, jo par saistībām ir jāatbild ar visu savu mantu, individuālais komersants nav juridiska persona, kā arī tādēļ, ka plānots, ka uzņēmumu dibinās vairākas personas. Savukārt pilnsabiedrību un komandītsabiedrību no juridiskā viedokļa īsti nevar uzskatīt par juridisku personu, kā arī par saistībām ir jāatbild ar visu savu mantu (izņemot komandīta atbildība komandītsabiedrībā).

Autors uzskata, ka tālāk būtu jāanalizē sabiedrības ar ierobežotu atbildību, kuras pamatkapitāls mazāks par 2000 LVL vai arī sabiedrību ar ierobežotu atbildību, kura maksā mikrouzņēmumu nodokli dibināšanas iespējamība. Šim nolūkam izveidota 2.1. tabula, kurā atspoguļoti kritēriji, kurus nepieciešams izpildīt, lai kļūtu par mazkapitāla SIA, lai kļūtu par mikrouzņēmumu nodokļa maksātāju, kā arī lai kļūtu par mazkapitāla SIA – mikrouzņēmumu nodokļa maksātāju.

Kā redzams no 2.1. tabulas datiem, tad lai kļūtu par sabiedrību ar ierobežotu atbildību, kuras pamatkapitāls mazāks par 2000 LVL, sabiedrības dibinātājiem un dalībniekiem ir jābūt fiziskām personām, kuru skaits nedrīkst pārsniegt 5 cilvēkus, valdes sastāvā ir jābūt vienam

[5] LR Komerclikums: http://www.likumi.lv/doc.php?id=5490#8383
[6] LR Uzņēmumu Reģistrs: http://www.ur.gov.lv/registri.html
[7] Lekciju kursa „Komerctiesības" nepublicētie materiāli

vai vairākiem locekļiem, kuriem visiem jābūt no sabiedrības dalībnieku vidus, kā arī katrs sabiedrības dalībnieks var būt tikai vienas mazkapitāla sabiedrības dalībnieks. Lai kļūtu par sabiedrību ar ierobežotu atbildību, kura maksā mikrouzņēmumu nodokli visiem dalībniekiem ir jābūt fiziskām personām, apgrozījums kalendāra gadā nedrīkst pārsniegt 70 000 latu, darbinieku skaits nedrīkst pārsniegt 5 cilvēkus, kā arī SIA valdes locekļi ir jābūt tikai mikrouzņēmuma darbiniekiem. Savukārt, lai kļūtu par mazkapitāla SIA – mikrouzņēmumu nodokļa maksātāju ir jāapvieno visi šie kritēriji.

2.1. tabula

Noteiktie kritēriji, lai kļūtu par mazkapitāla SIA un/vai mikrouzņēmumu nodokļa maksātāju[8]

Kritēriji, lai kļūtu par mazkapitāla SIA	**Kritēriji, lai kļūtu par mikrouzņēmumu nodokļa maksātāju**	**Kritēriji, lai kļūtu par mazkapitāla sabiedrību – mikrouzņēmumu nodokļa maksātāju**
- dibinātāji ir fiziskas personas (līdz 5); - dalībnieki ir fiziskas personas (līdz 5); - valdes sastāvā ir viens vai vairāki locekļi (visi no sabiedrības dalībnieku vidus); - katrs sabiedrības dalībnieks ir tikai vienas mazkapitāla sabiedrības dalībnieks.	- dalībnieki ir fiziskas personas; - apgrozījums kalendāra gadā nepārsniedz 70 000 latu; - darbinieku skaits jebkurā brīdī nav lielāks par pieciem; - SIA valdes locekļi ir tikai mikrouzņēmuma darbinieki.	- dibinātāji ir fiziskas personas (līdz 5); - dalībnieki ir fiziskas personas (līdz 5); - valdes sastāvā ir viens vai vairāki locekļi (visi no sabiedrības dalībnieku vidus); - valdes locekļi ir tikai mikrouzņēmuma darbinieki; - katrs sabiedrības dalībnieks ir tikai vienas mazkapitāla sabiedrības dalībnieks; - apgrozījums kalendāra gadā nepārsniedz 70 000 latu; - darbinieku skaits jebkurā brīdī ir ne lielāks par pieciem.

Ņemot vērā augstāk minēto, iespēja dibināt sabiedrību ar ierobežotu atbildību, kuras pamatkapitāls mazāks par 2000 LVL vai arī sabiedrību ar ierobežotu atbildību, kura maksā mikrouzņēmumu nodokli, pēc autora domām nav lietderīga, jo plānotais projekts neatbilst

[8] LR Uzņēmumu Reģistrs: http://www.ur.gov.lv/?a=1126&v=lv

noteiktajiem mazkapitāla SIA un mikrouzņēmumu nodokļa maksātāju kritērijiem (darbinieku skaits, valdes locekļi tikai mikrouzņēmuma darbinieki, u.c.).

Autors uzskata, ka piemērotākās uzņēmējdarbības formas jaunajam uzņēmumam būtu sabiedrība ar ierobežotu atbildību vai akciju sabiedrība. Tādējādi, lai izdarītu izvēli starp SIA un AS, jāveic sīkāka abu šo uzņēmējdarbības formu analīze, kas veikta 2.2. tabulā.

2.2. tabula

SIA un AS salīdzinājums[9]

	Uzņēmējdarbības formas nosaukums	
	SIA	AS
Priekšrocības	1) Pamatkapitāla lielums 2000 LVL; 2) Slēgta sabiedrība, kuras daļas nav publiskās apgrozības objekts; 2) Atbildība tikai ar SIA mantu, izņemot likumā noteiktos gadījumus; 3) Zemāki reģistrācijas izdevumi.	1) Atklāta sabiedrība, kuras akcijas var būt publiskās apgrozības objekts, akcija ir vērtspapīrs; 2) Publiska kapitāla piesaiste, emitējot jaunas akcijas, ļauj arī vieglāk piesaistīt lielākas investīcijas.
Trūkumi	1) Neizdevīga personīgās mantas lietošana.	1) Pamatkapitāla lielums 25 000 LVL; 2) AS akcionāriem ir mazāka ietekme uz sabiedrības pārvaldi kā SIA; 3) Sarežģītāki dibināšanas noteikumi kā SIA; 4) Augstākas reģistrācijas izmaksas.
Nodokļi	1) PVN 21%, ja reģistrējas; 2) UIN 15%; 3) Citi, ja nosaka pēc uzņēmējdarbības veida, piemēram, dabas resursu nodoklis, akcīzes nodoklis utt.	1) PVN 21%; 2) UIN 15%; 3) Citi, ja nosaka pēc uzņēmējdarbības veida, piemēram, dabas resursu nodoklis, akcīzes nodoklis utt.
Reģistrēšanas izmaksas	1) 100LVL par ierakstu UR (samaksājot trīskāršu valsts nodevu 300 LVL, SIA tiks reģistrēta 1 darba dienas laikā); 2) 19 LVL par publikāciju laikrakstā „Latvijas vēstnesis"; 3) + parakstu apliecināšana	1) 250 LVL par ierakstu UR; 2) 19 LVL par publikāciju laikrakstā „Latvijas Vēstnesis"; 3) + parakstu apliecināšana

[9] Autora izveidota, pamatojoties uz Uzņēmumu Reģistrā un Komerclikumā pieejamo informāciju

Analizējot 2.2. tabulas datus, var secināt, ka, dibinot sabiedrību ar ierobežotu atbildību, ir nepieciešams mazāks pamatkapitāla lielums, tā ir slēgta sabiedrība un tās daļas nav publiskās apgrozības objekts, kā tas ir akciju sabiedrību gadījumā, kā arī tai ir mazākas reģistrācijas izmaksas.

Ņemot vērā visu augstāk minēto un analizējot vairākus faktorus, kas ietekmē uzņēmuma dibināšanu (plānotais apgrozījums, darbinieku skaits, atbildības pakāpe, pamatkapitāls, u.c.), autors ir nonācis pie secinājuma, ka dibināmā uzņēmuma juridiskā forma būs sabiedrība ar ierobežotu atbildību.

Jaundibināmā nekustamo īpašumu apsaimniekošanas uzņēmuma nosaukums būs sabiedrība ar ierobežotu atbildību „RIKO Namu Grupa" (turpmāk – SIA „RIKO Namu Grupa").

Jauno SIA „RIKO Namu Grupa" dibinās vairākas fiziskas personas. Lai nodibinātu sabiedrību ar ierobežotu atbildību, jāveic sekojošas darbības:

1. Jāsasauc Sabiedrības dibinātāju sapulce un jāizstrādā, kā arī jāparaksta SIA dibināšanas dokumenti (dibināšanas līgums un statūti);
2. Jāizveido SIA valde;
3. Jāapmaksā pamatkapitāls noteiktajā apmērā;
4. Jāveic valsts nodevas samaksa par jaundibināmā SIA ierakstīšanu LR Komercreģistrā, kā arī maksa par publikāciju laikrakstā „Latvijas Vēstnesis";
5. Jāiesniedz LR Komercreģistrā sekojoši dokumenti:
    a. noteikta parauga pieteikums;
    b. dibināšanas līgums;
    c. statūti 2 eksemplāros;
    d. bankas izziņa vai cits bankas izdots dokuments, vai atzinums par mantisko ieguldījumu;
    e. valdes locekļu piekrišana, kuru paraksta ar drošu elektronisko parakstu, vai arī parakstu uz piekrišanas apliecina notariāli vai komercreģistra iestādes amatpersona;
    f. valdes paziņojums par juridisko adresi;
    g. nekustamā īpašuma īpašnieka piekrišana komersanta juridiskās adreses reģistrācijai;
    h. kvīts, tās kopija, internetbankas maksājuma izdruka vai informācija par valsts nodevas apmaksu;

i. kvīts, tās kopija, internetbankas maksājuma izdruka vai informācija par publikāciju Latvijas Vēstnesī.[10]

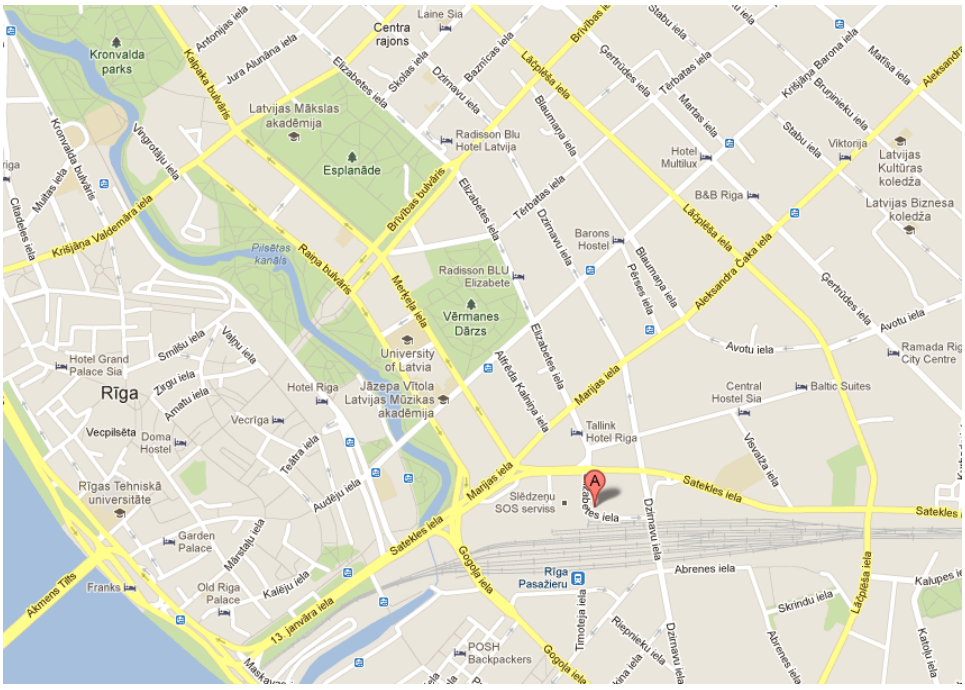
Saskaņā ar LR Komerclikumu, dibināšanas līgumā ir jānorāda sekojošas ziņas:

- ziņas par SIA dibinātājiem (vārds, uzvārds, personas kods un dzīvesvieta);
- sabiedrības firma;
- pamatkapitāla lielumu, daļu skaitu un nominālvērtību;
- dibinātāja parakstītā un apmaksājamā pamatkapitāla lielumu, apmaksas kārtību un termiņus;
- katram dibinātājam piederošo daļu skaitu;
- dibināšanas izdevumu pieļaujamo apmēru un segšanas kārtību;
- ziņas par SIA valdes locekļiem;
- citus noteikumus, ko dibinātāji uzskata par būtiskiem un kas nav pretrunā ar likumu.

Statūti ir otrs dokuments, kas ir obligāti nepieciešams dibinot SIA, tajā norāda:

- sabiedrības firmu;
- pamatkapitāla lielumu, daļu skaitu un nominālvērtību;
- valdes skaitlisko sastāvu, nosakot valdes locekļu tiesības pārstāvēt sabiedrību kopīgi vai atsevišķi;
- citus noteikumus, ko dibinātāji uzskata par būtiskiem un kas nav pretrunā ar likumu.

Gan dibināšanas līgums, gan statūti ir jāparaksta visiem dibinātājiem.[11]



2.1. att. **SIA „RIKO Namu Grupa" biroja telpu atrašanās vieta kartē**[12]

[10] LR Uzņēmumu Reģistrs: http://www.ur.gov.lv/registri.html
[11] LR Komerclikums: http://www.likumi.lv/doc.php?id=5490#8383

Jaundibināmā uzņēmuma juridiskā adrese tiks reģistrēta Rīgā, Elizabetes ielā 103, LV-1010, kur uzņēmums nomās nelielu biroju administratīvajām vajadzībām. Šāda biroja adrese izvēlēta pamatojoties uz vairākiem faktoriem, kā, piemēram, nelielais attālums līdz Rīgas vēsturiskajam centram, salīdzinoši zema cena, attīstīta infrastruktūra, u.c. Uzņēmuma juridisko adresi, kā arī biroja telpu atrašanās vietu var aplūkot 2.1. attēlā.

2.2. Pamatkapitāls, īpašnieki, to līdzdalība pamatkapitālā

SIA „RIKO Namu Grupa" pamatkapitāls būs 140 000 LVL. Kaut arī normatīvajos aktos noteikts, ka SIA pamatkapitāls līdz reģistrācijas pieteikuma iesniegšanai parakstāms pilnā apmērā un apmaksājams vismaz 50% apmērā, kā arī pārējā pamatkapitāla daļa apmaksājama viena gada laikā no dienas, kad SIA ierakstīta Komercreģistrā, tomēr šajā gadījumā tas tiks apmaksāts pilnībā līdz uzņēmuma reģistrācijas pieteikuma iesniegšanai Uzņēmuma reģistrā.

Tiek plānots, ka pamatkapitālā tiks veikti mantiskie un naudas ieguldījumi. Divi dalībnieki pamatkapitālu apmaksās ieguldot uzņēmumā nekustamo īpašumu 80 000 LVL vērtībā, bet pārējie naudas līdzekļus 60 000 LVL apmērā. Pamatkapitāls tiks sadalīts 280 kapitāla daļās ar vienas daļas nominālvērtību 500 LVL. Uzņēmumam SIA „RIKO Namu Grupa" būs 5 īpašnieki, kuru līdzdalība pamatkapitālā būs dažāda. Pārējos nepieciešamos resursus plānots piesaistīt ar ārējā finansējuma iespējām. Sabiedrības dibinātāju sarakstu var aplūkot 2.3. tabulā.

2.3. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" dibinātāju saraksts[13]

Daļas īpašnieks	Daļu skaits	Daļu kopējā vērtība
Kārlis Bitenieks	80	40 000 LVL
Ilze Ramīte	80	40 000 LVL
Jānis Austrups	60	30 000 LVL
Uldis Dārziņš	40	20 000 LVL
Renārs Lasks	20	10 000 LVL

Analizējot 2.3. tabulu, var secināt, ka pamatkapitāla daļas starp SIA „RIKO Namu Grupa" dibinātājiem sadalīsies sekojošās proporcijās:

- 28.6% piederēs Kārlim Biteniekam;
- 28.6% piederēs Ilzei Ramītei;
- 21.4% piederēs Jānim Austrupam;
- 14.3% piederēs Uldim Dārziņam;
- 7.1% piederēs Renāram Laskam

[12] Autora izveidots
[13] Autora izveidota

Dibinātāji saskaņā ar statūtiem ir arī valdes locekļi un par valdes priekšsēdētāju tiek iecelts Kārlis Bitenieks. Tiek noteikts, ka valdes locekļiem ir tiesības pārstāvēt sabiedrību kopīgi.

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.[14]

SIA „RIKO Namu Grupa" svarīgākais pamatlīdzeklis, kas nepieciešams uzņēmējdarbībai, t.i., dzīvokļu izīrēšanai, ir nekustamais īpašums (dzīvojamā ēka un zeme), ko ir plānots ieguldīt kā pamatkapitālu dibinot uzņēmumu. Savukārt biroja telpas administratīvajām vajadzībām tiks nomātas. Papildus uzņēmums plāno iegādāties vieglo automašīnu, kā arī pamatlīdzekļus biroja darba nodrošināšanai. Galvenie pamatlīdzekļi un nemateriālie ieguldījumi, kas nepieciešami uzņēmumam, uzskaitīti 2.4. tabulā.

Plānots, ka ieguldītās ēkas lietderīgās lietošanas laiks būs 50 gadi, automašīnas – 6 gadi, programmas licence būs derīga divus gadus, savukārt pārējo pamatlīdzekļu lietderīgās lietošanas laiks plānots 5 gadi. Nolietojums tiks aprēķināts pēc lineārās metodes un norakstīts attiecīgo pamatlīdzekļu lietderīgās izmantošanas periodā, izvēloties par pamatu LR vadības noteiktas gada nolietojuma likmes. Pamatlīdzekļu uzskaite un nolietojuma aprēķināšana tiks balstīta uz attiecīgajiem LR likumdošanas aktiem (Latvijas grāmatvedības standartu Nr.7 „Pamatlīdzekļi", Gada pārskatu likumu, likumu „Par uzņēmumu ienākuma nodokli", u.c.).

2.4. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" plānoto pamatlīdzekļu un nemateriālo ieguldījumu saraksts, kā arī to iegādes vērtība 2013.gadā[15]

Nr. p.k.	Nosaukums	Plānotais izmantošanas ilgums (gados)	Skaits (gab.)	Cena (LVL)	Summa (LVL)
1.	Vieglā automašīna	6	1	4 500	4 500
2.	Darbarīku komplekts	5	3	1 000	3 000
3.	Portatīvais dators	5	3	300	900
4.	Biroja tehnika (daudzfunkcionālā iekārta)	5	1	150	150
5.	Programmnodrošinājums	2	1	300	300
	KOPĀ:		**9**		**8850**

[14] Latvijas grāmatvedības standarts Nr.7: http://www.likumi.lv/doc.php?id=124600
[15] Autora izveidota

Plānots, ka visi pamatlīdzekļi un nemateriālie ieguldījumi tiks iegādāti un nodoti ekspluatācijā jūnija mēnesī, līdz ar to nolietojuma aprēķins tiks veikts sākot no jūlija. No 2.4. tabulas datiem var redzēt, ka uzņēmuma plānotā pamatlīdzekļu un nemateriālo ieguldījumu iegādes vērtība ir 8850 LVL. Papildus uzņēmums plāno iegādāties mazvērtīgo inventāru, kas nepieciešams uzņēmuma darbības nodrošināšanai. Aptuveno mazvērtīgā inventāra sarakstu var aplūkot 2.5. tabulā.

2.5. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" plānotā mazvērtīgā inventāra iegādes vērtība 2013.gadā[16]

Nr. p.k.	Nosaukums	Skaits (gab.)	Cena (LVL)	Summa (LVL)
1.	Galds	2	60	120
2.	Skapis	1	70	70
3.	Biroja krēsls	2	60	120
4.	Krēsls	4	30	120
5.	Cits mazvērtīgais inventārs		200	200
	KOPĀ:	**9**		**630**

Apkopojot informāciju, var secināt, ka jaundibināmā sabiedrība ar ierobežotu atbildību „RIKO Namu Grupa" plāno iegādāties pamatlīdzekļus un mazvērtīgo inventāru kopsummā par 9480 LVL. Lielākās izmaksas sastādīs automašīnas darbarīku komplektu iegāde.

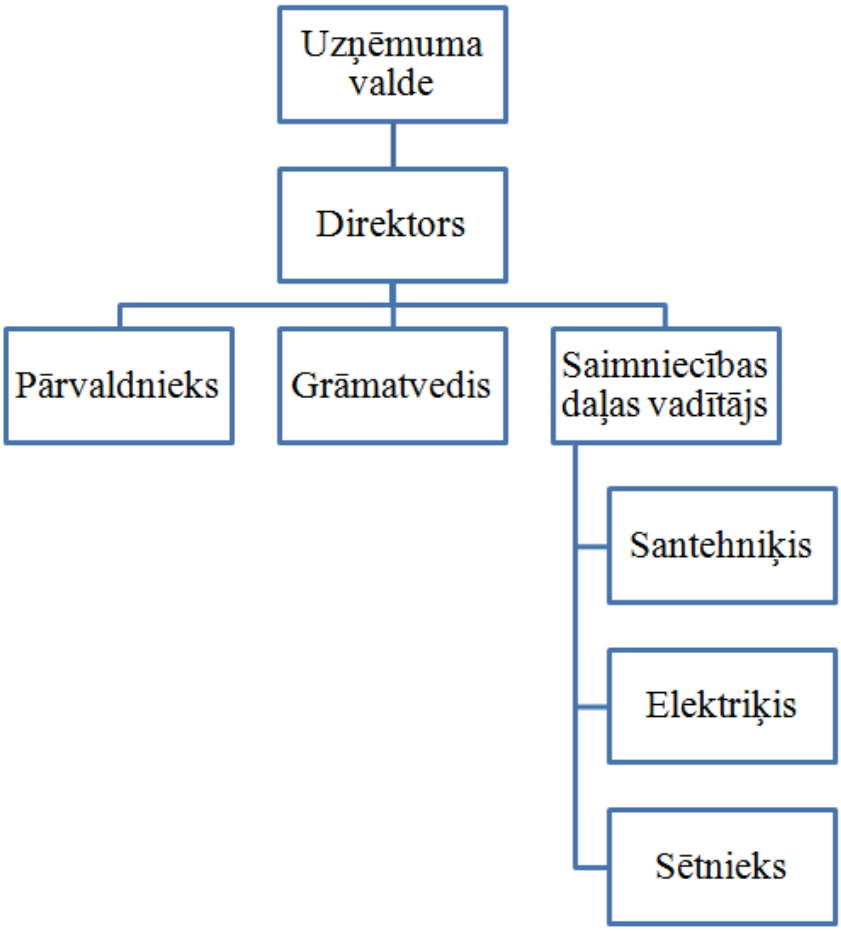
2.4. Uzņēmuma organizatoriskā struktūra un vadība, nodarbināto skaits

Uzņēmuma vadības organizatoriskā struktūra parāda uzņēmuma nodaļu izvietojumu un savstarpējo saistību. Tā ir atkarīga no uzņēmuma lieluma, uzņēmuma dzīves cikla, darbības veida, tehnoloģijas formas, ārējās vides un citiem faktoriem. Jebkurš uzņēmums sastāv no vadošās sistēmas, kas aptver vadīšanas aparāta darbiniekus, un vadāmās sistēmas, kas realizē noteiktas funkcijas - tehnoloģiskās, komerciālās, finansiālās, drošības, grāmatvedības u.c.[17]

Kā jau katrā uzņēmumā, arī SIA „RIKO Namu Grupa", organizatoriskā struktūra nepieciešama, lai sakārtotu un definētu konkrēto organizatorisko vienību, kā arī darbinieku funkcijas, kas palīdz efektīvāk sasniegt izvirzītos mērķus. Tas nepieciešamas arī tāpēc, lai konkretizētu organizatorisko līmeņu savstarpējās attiecības, tiesības un pilnvaras. Autors uzskata, ka jaundibināmā uzņēmuma struktūra galvenokārt atkarīga no uzņēmuma lieluma, darbības veida un ārējās vides faktoriem.

SIA „RIKO Namu Grupa" organizatorisko struktūru var aplūkot 2.2. attēlā.

[16] Autora izveidota
[17] Praude V. Menedžments. 1. grāmata. - Rīga: Burtene, 2012. - 422.lpp.



2.2. att. **SIA „RIKO Namu Grupa" organizatoriskā struktūra**[18]

Kā redzams 2.2. attēlā, tad jaunajam uzņēmumam būs salīdzinoši vienkārša organizatoriskā struktūra, jo nekustamo īpašumu apsaimniekošanas uzņēmumam vismaz sākotnēji nav nepieciešams ļoti liels darbinieku skaits. Uzņēmumam būs valde, kura sastāvēs no 5 cilvēkiem, no kuriem viens būs arī uzņēmuma direktors, kurš būs tieši pakļauts valdei. Savukārt direktora pakļautībā atradīsies pārvaldnieks, grāmatvedis un saimniecības daļas vadītājs. Plānots, ka sākumā grāmatvedis tiks algots uz pusslodzi. Uzņēmumā strādās arī santehniķis, elektriķis un sētnieks, kuri būs saimniecības daļas vadītāja pakļautībā. Dažādu lielāku remontu veikšanai un būvniecības pakalpojumu sniegšanai tiks slēgts līgums ar būvniecības firmu. Uzņēmums sākumā nodarbinās 7 darbiniekus. Plānots, ka uzņēmuma valde vadīs un pārstāvēs sabiedrību, kā arī būs atbildīga par dalībnieku sapulces sasaukšanu. Valdes sastāvā būs pieci locekļi, no kuru vides tiks izraudzīts valdes priekšsēdētājs.

Katram no uzņēmuma darbiniekiem tiks noteikta konkrēta atbildības joma:

[18] Autora izveidots

- direktors atbildēs par uzņēmuma vadību un attīstību, finanšu lēmumiem, administratīvo darbu, risku vadību, kā arī par uzņēmuma darbību atbilstoši normatīvajiem aktiem;
- pārvaldnieka galvenie pienākumi būs īres līgumu slēgšana, jaunu īrnieku meklēšana, mājas apsaimniekošana sadarbojoties ar saimniecības daļas vadītāju;
- saimniecības daļas vadītāja galvenie pienākumi būs vadīt uzņēmuma tehniskā personāla darbu saskaņā ar pārvaldnieka norādījumiem vai vadītāja rīkojumiem, plānot nepieciešamos darbus mājas uzturēšanai un labiekārtošanai, kā arī īstenot darba aizsardzības un ugunsdrošības pasākumus uzņēmumā;
- grāmatveža galvenais pienākums būs kārtot uzņēmuma grāmatvedību atbilstoši LR likumdošanai, kā arī ziņot direktoram par finanšu rādītājiem;
- sētnieka pienākumos ietilps uzkopt dzīvojamās ēkas teritoriju un kāpņu telpu, kā arī ziņot par iespējamajām problēmām, kas radušās dzīvojamajā mājā;
- santehniķa un elektriķa galvenajos pienākumos ietilps dažādu atbilstošās sfēras problēmu novēršana, kā arī profilaktisko apkopju veikšana, sekojot saimniecības daļas vadītāja norādījumiem.

SIA „RIKO Namu Grupa" īpaša vērība tiks pievērsta darbinieku atlasei, ar mērķi nodarbināt augsti kvalificētus profesionāļus savā nozarē. Tiks vērtēta iepriekšējā pieredze attiecīgajā darbā, kā arī izglītības līmenis un atsauksmes. Darbiniekiem jau iepriekš būs noteikts atalgojums un prasības.

Prasības uzņēmuma direktoram:

- augstākā izglītība uzņēmējdarbībā, finanšu vadībā vai jurisprudencē;
- 5 gadu pieredze uzņēmumu vadībā;
- labas latviešu, krievu un angļu valodas zināšanas (citu valodu zināšanas tiks uzskatītas par priekšrocību);
- komunikabilitāte un augsta atbildības sajūta;
- precizitāte un spēja darboties stresa apstākļos;
- B kategorijas vadītāja apliecība;
- plānotā bruto alga 720 LVL mēnesī.

Prasības uzņēmuma pārvaldniekam:

- augstākā izglītība;
- 3 gadu pieredze namu pārvaldīšanā;
- labas latviešu un krievu valodas zināšanas (svešvalodu zināšanas tiks uzskatītas par priekšrocību);

- lieliskas komunikāciju spējas;
- B kategorijas vadītāja apliecība;
- plānotā bruto alga 500 LVL mēnesī.

Prasības uzņēmuma grāmatvedim:

- augstākā izglītība grāmatvedībā, ekonomikā vai finansēs;
- 3 gadu pieredze grāmatveža amatā;
- labas latviešu un krievu valodas zināšanas;
- lieliskas komunikāciju spējas;
- plānotā bruto alga 280 LVL mēnesī (pusslodze).

Prasības uzņēmuma saimniecības daļas vadītājam:

- augstākā tehniskā izglītība;
- 3 gadu pieredze līdzīgā amatā;
- labas latviešu un krievu valodas zināšanas (svešvalodu zināšanas tiks uzskatītas par priekšrocību);
- lieliskas komunikāciju spējas;
- B kategorijas vadītāja apliecība;
- plānotā bruto alga 550 LVL mēnesī.

Prasības uzņēmuma santehniķim, elektriķim un sētniekam:

- profesionālā vidējā izglītība;
- pieredze līdzīgā amatā;
- latviešu un krievu valodas zināšanas;
- labas komunikāciju spējas;
- plānotā bruto alga 300 LVL mēnesī.

Darbinieku atlase notiks izmantojot profesionālas darbinieku atlases kompānijas, kā arī piedāvājot zināmas vakances kompānijas īpašnieku iepriekš apzinātiem jomas speciālistiem.

Uzņēmuma vadītājam ir jāveic plānošanas, organizēšanas, motivēšanas un kontroles process, kas nepieciešams, lai formulētu un sasniegtu organizācijas mērķus, tādēļ ir nepieciešams pieņemt dažādus lēmumus. Lēmumu pieņemšanu ietekmē dažādi faktori, piemēram, vadītāja personiskās vērtības, lēmumu pieņemšanas vide, informācijas pieejamība, psiholoģiskie faktori un personības īpašības. Lēmumus var pieņemt individuāli vai grupā. [19]

Ņemot vērā augstākminēto un pamatojoties uz uzņēmuma specifiku, sabiedrībā ar ierobežotu atbildību „RIKO Namu Grupa" svarīgākos lēmumus pieņems direktors

[19] Pelše G., Ruperte I. Uzņēmēja rokasgrāmata. Biroja sērija. - Rīga: Jumava, 2009. - 204-205lpp.

konsultējoties ar valdi, taču piedalīties darbības plānošanas procesā un izteikt savu viedokli būs iespējams visiem darbiniekiem.

Savukārt kontroles procesu, kas ir uzraudzība pār uzņēmuma nosprausto plānu un uzdevumu izpildi un nepieciešamo tā korekciju, lai piemērotos iekšējās un ārējās vides izmaiņām un sasniegtu uzņēmuma mērķus, veiks direktors sadarbojoties ar pieaicinātajiem ekspertiem.[20]

Uzņēmuma prioritāte būs vērtīgo darbinieku motivēšana un noturēšana, tādēļ uzņēmuma vadība plāno pievērst pastiprinātu uzmanību šim faktoram. SIA „RIKO Namu Grupa" darbiniekus motivēs sekojoši faktori – darba samaksas palielinājums, sasniedzot noteiktus mērķus, sakārtota darba vide, iespēja apmeklēt dažādus kursus kvalifikācijas celšanai, karjeras izaugsmes iespējas, kā arī uzņēmuma korporatīvie pasākumi.

2.5. Ārējā finansējuma piesaistes problēmas

Iepriekšējās apakšnodaļās autors sniedzis informāciju par uzņēmuma juridisko formu, nosaukumu, atrašanās vietu, pamatkapitālu, uzņēmuma īpašniekiem, pamatlīdzekļiem, kā arī definējis sabiedrības organizatorisko struktūru, darbinieku atbildību un iespējamās personāla izmaksas. Tomēr ņemot vērā faktu, ka ar pašu līdzekļiem pilnībā nav iespējams finansēt uzņēmuma darbību, būtiski būtu analizēt ārējā finansējuma piesaistes iespējas, lai realizētu projektu.

Daudzi uzņēmēji kā pirmo naudas piesaistes avota veidu savai idejai saredz bankas finansējumu, tomēr bankas nelabprāt finansē biznesu sākuma stadijā, ņemot vērā pastāvošo risku, ka bizness var būt neveiksmīgs. Dažas bankas piedāvā aizdevumus jaunajiem uzņēmējiem, tomēr lielākā daļa no tām koncentrējas uz stabiliem un jau sevi pierādījušiem uzņēmumiem, kas nozīmē arī zemāku risku. Turpretī ir arī personas un uzņēmumi, kas meklē jauno un potenciālo ideju autorus un investē to biznesā. Tie ir privātie investori, sēklas un riska kapitāla fondi.[21]

Latvijā ir pieejami dažādi ārējā finansējuma veidi. Populārākie no tiem ir kredīti (īstermiņa vai ilgtermiņa), līzings, valsts atbalsta programmas, riska kapitāla fondi, kā arī privāto investoru finansējums. Uzņēmējiem pastāv arī iespēja saņemt finansējumu biznesa inkubatoros. Šajā gadījumā finansējums tiek piešķirts atlaižu formā - jaunie uzņēmēji var saņemt atlaides līdz pat 85% no dažādu pakalpojumu izmaksām, piemēram, telpu nomai, grāmatvedības pakalpojumiem, biznesa vadības konsultācijām un citiem pakalpojumiem.

[20] Praude V. Menedžments. - Rīga: Burtene, 2012. - 243.lpp.
[21] Interneta portāls „Nauda biznesam": http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/

Tomēr ņemot vērā jaundibināmā uzņēmuma specifiku un faktu, ka finansējums nepieciešams nekustamā īpašuma iegādei, šī iespēja turpmāk netiks apskatīta.

Lai varētu izvērtēt, kāds ārējais finansējuma veids būtu vispiemērotākais SIA „RIKO Namu Grupa", būtu jāapskata Latvijā pieejamie finansējuma veidi sīkāk. Finansējuma avoti jauniem uzņēmumiem pēc finansējuma apmēra iedalās:

- bankas kredīts bez ķīlas (līdz 10 000 LVL);
- bankas kredīts ar ķīlu (līdz 50 000 LVL);
- atbalsta programmas (līdz 50 000 LVL);
- privātie investori (līdz 100 000 LVL);
- sēklas kapitāla fondi (līdz 100 000 LVL).[22]

Bankas kredīts (ar / bez ķīlas) - vairākas bankas jaunajiem uzņēmējiem piedāvā starta kredītus, taču visiem šiem kredītiem būs nepieciešams personīgais galvojums un, ja aizdevuma summa pārsniedz 10 000 LVL, būs nepieciešama arī nekustamā īpašuma ķīla. Tā kā SIA „RIKO Namu Grupa" nepieciešama lielāka summa par 10 000 LVL, tad kredīts bez ķīlas nederēs un kredīta piesaistes gadījumā uzņēmumam jāieķīlā nekustamais īpašums.

Atbalsta programmas – ir pieejamas vairākas programmas, kas jaunajiem uzņēmējiem palīdz veiksmīgāk uzsākt biznesu, saņemot nepieciešamo finansējumu, ko ir iespēja saņemt arī granta veidā – saņemto naudu nav jāatmaksā. Tomēr vienīgā programma, kas piedāvā aizdevumu virs 10 000 LVL ir Hipotēku bankas Starta programma. Programma piedāvā atbalstu biznesa uzsācējiem un nesen dibinātiem uzņēmumiem. Aizdevums līdz 54 000 LVL tiek piešķirts investīcijām un apgrozāmiem līdzekļiem uz laika periodu līdz 8 gadiem ar fiksēto procentu likmi 5-9% vai mainīgo procentu likmi 1-4% + 6 mēnešu RIGIBOR. Aizdevuma nodrošinājums - uzņēmuma manta kā lietu kopība, tajā skaitā par aizdevumu iegādātie pamatlīdzekļi.[23]

Tomēr attiecībā uz šo programmu pastāv vairāki ierobežojumi uz atbalstāmajām darbības sfērām. Arī sfēra, kurā darbosies SIA „RIKO Namu Grupa" netiek atbalstīta.

Privātie investori jeb biznesa eņģeļi ir cilvēki ar investora pieredzi, kuri aktīvi iesaistās sava kapitāla ieguldīšanā kādas privātas kompānijas attīstībā, it īpaši tās agrīnajā attīstības posmā. Tie parasti ir veiksmīgi vadītāji vai cilvēki, kuri savā iepriekšējā biznesā uzkrājuši pietiekami lielu kapitālu un turpmāk daļu no brīvajiem līdzekļiem izmanto investēšanai uzņēmumos ar augstu izaugsmes potenciālu. Viņiem ir plašas zināšanas uzņēmējdarbībā, laba

[22] Interneta portāls „Nauda biznesam": http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/
[23] Hipotēku bankas mājas lapa: http://www.hipo.lv/lv/attistibas_programmas/starta_programma

prakse, reāli biznesa kontakti un cita veida pieredze. Privātie investori priekšroku dod ieguldījumiem inovācijās un jaunajās tehnoloģijās.[24]

Autors uzskata, ka pamatojoties uz jaundibinātā uzņēmuma specifiku, biznesa eņģeļi nav piemērotākais finansēšanas veids.

Sēklas kapitāla fondi – tie ir fondi, kas piešķir finansējumu jaunas biznesa idejas īstenošanai – inovatīva produkta radīšanai, kas būtu radikāli jauns, patentējams, ar straujas izaugsmes un eksporta potenciālu. Lielākoties šādi produkti ir tehnoloģiju jomā. Latvijā pašlaik darbojas viens sēklas kapitāla fonds - Imprimatur Capital. Šis fonds galvenokārt fokusējas uz tehnoloģiju uzņēmumiem ar starptautisku izaugsmes potenciālu, tajā skaitā IT, telekomunikācijām, alternatīvo enerģiju.[25]

Ņemot vērā kritērijus, SIA „RIKO Namu Grupa" nav iespējams iegūt finansējumu no sēklas kapitāla fonda Imprimatur Capital, jo jaundibināmais uzņēmums nepārstāv nevienu no atbalstāmajām sfērām.

Tādējādi, ņemot vērā faktu, ka uzņēmumam nederēs kredīts bez ķīlas, jo vajadzīgā summa ir lielāka, atbalsta programmas, jo pastāv vairāki ierobežojumi uz atbalstāmajām darbības sfērām, kuru vidū ir arī uzņēmuma izvēlētā, privātie investori, jo to ieguldīšanas specifika neatbilst uzņēmuma darbības nišai, kā arī sēklas kapitāla fonds, jo jaundibināmais uzņēmums nepārstāv nevienu no tā atbalstāmajām sfērām, autors secina, ka SIA „RIKO Namu Grupa" vispiemērotākais būtu bankas kredīts ar nekustamā īpašuma ķīlu. Plānots, ka uzņēmums piesaistīs bankas kredītu 40 000 LVL apmērā uz 10 gadiem ar fiksētu procentu likmi 5% gadā.

Jaundibinātajam uzņēmumam ar 140 000 LVL lielo kapitālu izvēlēta juridiskā forma – sabiedrība ar ierobežotu atbildību. Tas darīts pamatojoties uz vairākiem faktoriem (plānotais apgrozījums, darbinieku skaits, atbildības pakāpe, pamatkapitāls, u.c.), kā arī uz faktiem, ka SIA ir slēgta sabiedrība un tās daļas nav publiskās apgrozības objekts, kā tas ir akciju sabiedrību gadījumā, kā arī tai ir mazākas reģistrācijas izmaksas. Nekustamo īpašumu apsaimniekošanas uzņēmuma nosaukums būs sabiedrība ar ierobežotu atbildību „RIKO Namu Grupa" un tā birojs atradīsies Rīgā, Elizabetes ielā 103, LV-1010. Uzņēmumam būs 5 īpašnieki ar dažādu līdzdalība pamatkapitālā. Tiek plānots, ka uzņēmumā tā sākumposmā darbosies 7 darbinieki – direktors, pārvaldnieks, grāmatvedis, saimniecības daļas vadītājs, kā arī santehniķis, elektriķis un sētnieks. Tiks iegādāti pamatlīdzekļi un nemateriālie ieguldījumi

[24] http://www.biznesaengeli.lv/be/index.php?NodeID=2
[25] Interneta portāls „Nauda biznesam": http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/

8850 LVL vērtībā, kā arī mazvērtīgais inventārs 630 LVL vērtībā, kopsummā 9480 LVL. Plānots piesaistīt bankas kredītu 40 000 LVL apmērā uz 10 gadiem ar fiksētu procentu likmi 5% gadā.

3. NOZARES IZPĒTE

Lai varētu analizēt nozares attīstības tendences un perspektīvas, ir jānosaka pie kādas nozares pieder realizējamā projekta darbība. Pēc NACE 2 klasifikatora, kas nosaka saimniecisko darbību statistisko klasifikāciju Eiropas Kopienā un kas apstiprināts ar Eiropas Parlamenta un Padomes 2006.gada 20.decembra Regulu (EK) Nr. 1893/2006, kuras ieviešanas mērķis bija izveidot kopēju saimniecisko darbību statistisko klasifikāciju Eiropas Kopienā, lai apkopotu visu dalībvalstu statistikas datus pa saimnieciskās darbības veidiem un veiktu ekonomiskās statistikas starptautisku salīdzināšanu, SIA „RIKO Namu Grupa" izvēlētā darbība tiek iekļauta „L" sadaļas 68. grupā - „Operācijas ar nekustamo īpašumu". Savukārt sīkāk izvēlētā joma tiek klasificēta zem apakšpunkta 68.2 – „Sava vai nomāta nekustamā īpašuma izīrēšana un pārvaldīšana". Šeit ietilpst sava vai nomāta nekustamā īpašuma izīrēšana un pārvaldīšana (dzīvojamās ēkas un mājokļi, nedzīvojamās ēkas, ieskaitot izstāžu zāles, privātās glabātavas, zeme), māju un mēbelētu vai nemēbelētu dzīvokļu vai apartamentu nodrošināšana ilgtermiņā, parasti uz vairākiem mēnešiem vai gadiem, kā arī būvniecības projektu izstrādāšana paša izmantošanai un dzīvojamo pārvietojamo māju ekspluatācija.[26] [27]

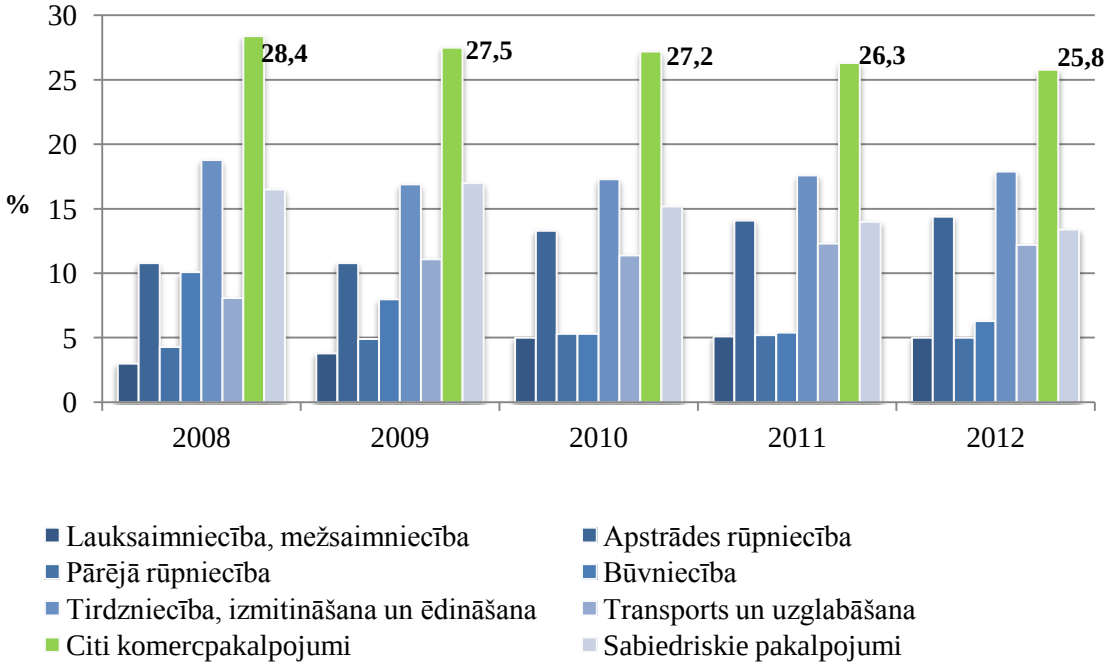
Pēc autora domām, lai spētu veiksmīgi īstenot projektu, ir nepieciešams analizēt nekustamā īpašuma nozares attīstību pēdējos gados, prognozēt tās attīstību nākotnē, kā arī apskatīt nozares tiesisko regulējumu.

3.1. Nozares attīstības tendences

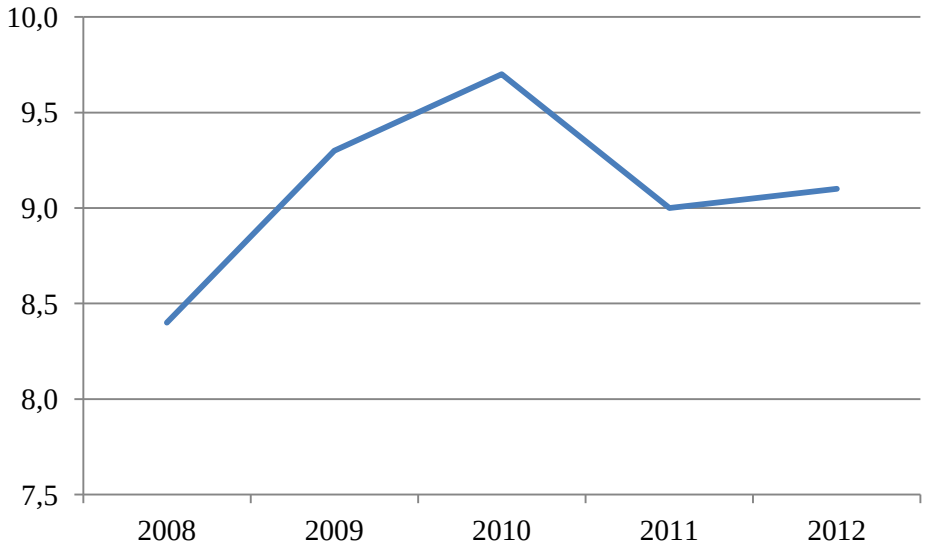
Nekustamo īpašumu nozarē ietilpstošajai izīrējamo dzīvokļu tirgum un tā analīzei piemīt zināmas īpatnības, jo pastāv samērā lielas grūtības savākt statistikas datus, neeksistē vienoti uzskaites reģistri, kas reģistrētu izīrējamos dzīvokļus, nomas līgumi parasti netiek reģistrēti zemesgrāmatu nodaļās, līgumiem starp īpašniekiem un izīrētājiem ir konfidenciāls raksturs. Tirgū cirkulējošo dzīvokļu kopējais skaits nepārtraukti mainās, daļa dzīvokļu tiek pārdoti, kā arī tirgū parādās arvien jauni.

Operācijas ar nekustamo īpašumu tiek iekļautas citu komercpakalpojumu grupā. To īpatsvaru Latvijas IKP var aplūkot 3.1. attēlā. Kā redzams no 3.1. attēla, tad pēdējo gadu laikā citu komercpakalpojumu īpatsvars Latvijas IKP ir nedaudz samazinājies no 28,4% 2008. gadā līdz 25,8% 2012. gadā, tomēr šajā grupā ietilpst arī vēl citas nozares, tāpēc, lai pilnīgāk izprastu nekustamo īpašumu nozares ietekmi uz IKP, nepieciešams analizēt to atsevišķi (skat. 3.2. attēlu).

[26] Vienotie Interneta Dati: http://www.vid.lv/lv/uznemejiem/nace
[27] LR Centrālā statistikas pārvalde: http://www.csb.gov.lv/node/29900/list



3.1. att. **Citu komercpakalpojumu nozīme Latvijas IKP no 2008.-2012.gadam**[28]



3.2. att. **NACE klasifikatora grupas „Operācijas ar nekustamo īpašumu" nozīme Latvijas IKP no 2008.-2012.gadam**[29]

Kā redzams no 3.2. attēla, tad operācijas ar nekustamo īpašumu Latvijas IKP 2008. gadā sastādīja 8,4% no kopējās pievienotās vērtības, kas palielinājās līdz 9,7% 2010. gadā. Savukārt 2011. gadā šis rādītājs nokritās līdz 9%. Tomēr 2012. gadā ir vērojams neliels šī

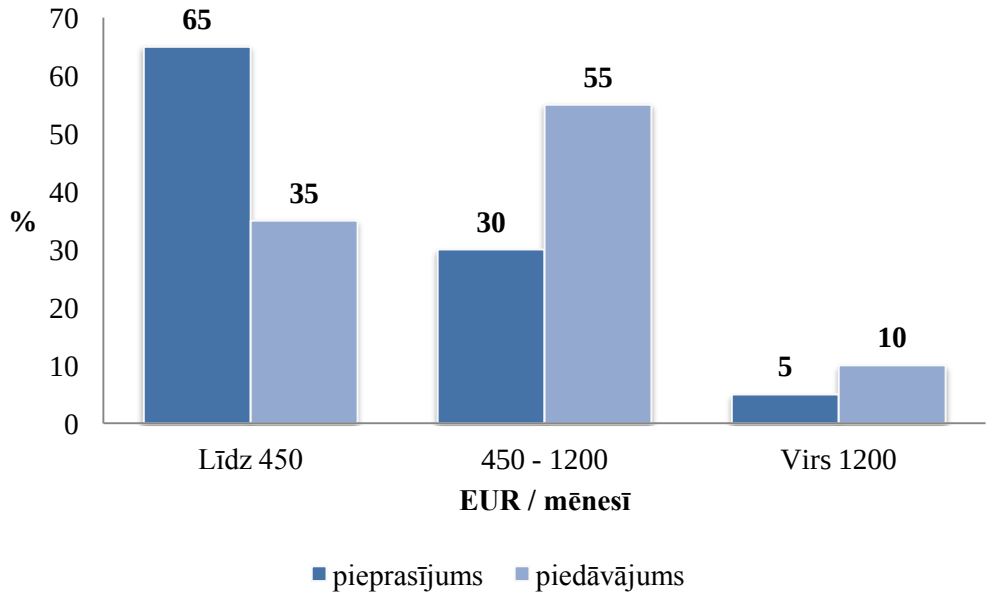
[28] Autora izveidots, balstoties uz statistikas datiem no Ekonomikas ministrijas 2012.gada decembra ziņojuma par Latvijas tautsaimniecības attīstību
[29] Autora izveidots, balstoties uz statistikas datiem no LR Centrālās statistikas pārvaldes

rādītāja pieaugums. Autors secina, ka nekustamo īpašumu nozarē un tajā ietilpstošajā izīrējamo dzīvokļu tirgū pamazām ir vērojamas pieauguma tendences.

Ņemot vērā faktu, ka Rīgas pilsētā koncentrējas lielākā daļa no nekustamā īpašuma tirgus darījumiem (arī īres tirgus), kā arī projektu ir plānots realizēt Rīgā, autors tālāk apskata dzīvokļu īres tirgu šajā pilsētā.

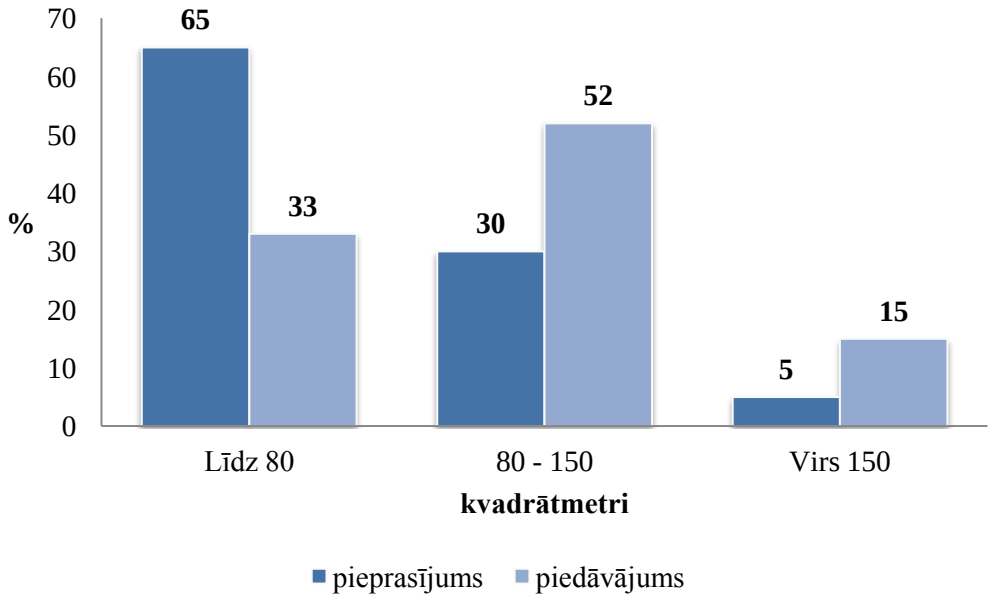
Pēc nekustamo īpašumu ekspertu viedokļa dzīvokļu īres tirgus Rīgā tomēr vēl ir attīstības sākuma stadijā. Galvenie šī nekustamā īpašuma segmenta attīstību ierobežojošie faktori ir nelielais īres dzīvokļu piedāvājums un neilgais īrēšanas termiņš (1 – 2 gadi). Pieprasījums pēc īres dzīvokļiem ir stabils. Paši pieprasītākie ir kvalitatīvi, labiekārtoti, mēbelēti vienas, divu un trīs istabu dzīvokļi platībā līdz 80 kvadrātmetriem par īres maksu līdz 450–600 EUR mēnesī bez komunālajiem maksājumiem. Tomēr tikai apmēram trešajai daļai dzīvokļu, kas atrodas īres tirgū, kopējā platība ir aptuveni līdz 80 kvadrātmetriem. Atbilstošs piedāvājums joprojām ir nepietiekams, tādēļ šādi mājokļi tiek izīrēti īsā laikā. Pieprasījums cenu līmenī līdz 450 EUR ir liels, savukārt piedāvājums ir ļoti ierobežots. Mazāk kā trešdaļa īres tirgū cirkulējošo dzīvokļu atrodas namos, kuros pēdējo desmit gadu laikā ir tikusi veikta rekonstrukcija un tiek piedāvāts cenai atbilstošs serviss. Pašreiz novērojama īres tirgus aktivitātes palielināšanās.[30]

Aptaujājot nekustamā īpašuma tirgus ekspertus, autors ir izveidojis attēlu, kurā var analizēt pieprasījumu un piedāvājumu dzīvokļu īres tirgū atkarībā no cenas (skat. 3.3.attēlu), kā arī pieprasījumu un piedāvājumu atkarībā no dzīvokļa lieluma (skat. 3.4.attēlu).



3.3. att. **Īres dzīvokļu pieprasījuma un piedāvājuma atkarība no cenas Rīgā 2013.gadā**[31]

[30] Latvijas Nekustamo Īpašumu pētījums: „Nekustamā īpašuma tirgus attīstības procesi un to ietekme uz Rīgas teritoriālo attīstību"
[31] Autora izveidots, balstoties uz nekustamā īpašuma tirgus ekspertu viedokļiem



3.4. att. **Īres dzīvokļu pieprasījuma un piedāvājuma atkarība no platības Rīgā 2013.gadā**[32]

Kā var redzēt no 3.3. un 3.4. attēliem, tad vislielākais pieprasījums, kas sastāda aptuveni 65%, ir pēc dzīvokļiem ar platību līdz 80 kvadrātmetriem un ikmēneša īres maksu līdz 450 EUR mēnesī. Šajā segmentā piedāvājums sastāda tikai aptuveni 35 %. Vēl jāmin, ka bieži vien dzīvokļi ar tādu platību atrodas ēkās, kur nav veikta rekonstrukcija, tādēļ dzīvokļu kvalitāte ir zemā līmenī un bieži vien neatbilst cenai.

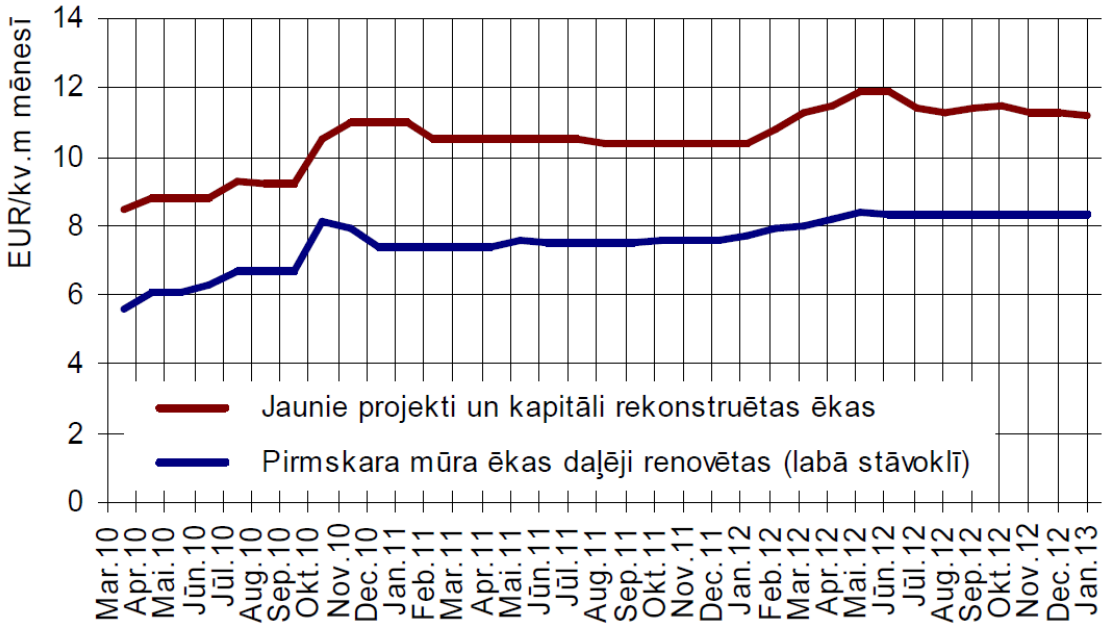
Savukārt lielākais piedāvājums ir īres dzīvokļiem ar platību no 80 - 150 kvadrātmetriem un īres maksu no 450 – 1200 EUR. Pieprasījums pēc lielajiem un ekskluzīvajiem dzīvokļiem ir salīdzinoši neliels, tomēr ar tendenci palielināties. Šāda tipa dzīvokļi atrodas vēsturiskajā centrā un bieži vien piesaista ārzemju investorus.

No visa augstākminētā autors secina, ka dzīvokļu īres tirgū Rīgas pilsētā pastāv disproporcijas.

Runājot par īres maksām, var teikt, ka pēdējos gados atkal novērotais dzīvokļu cenu kāpums ir veicinājis arī salīdzinoši strauju īres maksas kāpumu ekonomiskās klases dzīvokļiem. Piemēram, īres maksas pieaugums par vienas, divu istabu dzīvokļiem bija straujāks nekā šo dzīvokļu cena. Īres dzīvokļu piedāvājums jaunajos projektos ir minimāls, turklāt daudzos gadījumos jauno projektu īpašnieki savam dzīvoklim nosaka nesamērīgi augstu īres maksu, kas būtiski apgrūtina veiksmīgu dzīvokļa izīrēšanu. Ja īres maksa noteikta atbilstoši tirgus cenai, šie dzīvokļi tiek izīrēti visātrāk, kaut arī to mēneša maksa ir augstāka nekā sērijveida dzīvokļiem.[33]

[32] Autora izveidots, balstoties uz nekustamā īpašuma tirgus ekspertu viedokļiem
[33] Latio: Analītiskais pārskats par nekustamā īpašuma tirgus tendencēm Rīgas pilsētā – Rīgas apkaimju nekustamā īpašuma tirgus tendenču analīze

Vidējo dzīvokļa īres maksu par vienu kvadrātmetru Rīgas pilsētā var aplūkot 3.5. attēlā.



3.5. att. **Vidējā dzīvokļu īres maksa par vienu kvadrātmetru Rīgas pilsētā 2013.gadā (EUR)**[34]

Atkarībā no dzīvokļa platības vidējā īres maksa mēnesī par kvadrātmetru neremontētās mūra ēkās Vecrīgā bija 7–8 EUR, klusajā centrā – 6–8 EUR, tuvajā centrā – 6–7 EUR, tālajā centrā – 4–5 EUR, daļēji renovētās mūra ēkās Vecrīgā – 9–10 EUR, klusajā centrā – 8–10 EUR, tuvajā centrā – 8–9 EUR, tālajā centrā – 6–7 EUR, kapitāli rekonstruētās ēkās un jaunajos projektos Vecrīgā – 13–14 EUR, klusajā centrā – 12–13 EUR, tuvajā centrā – 11 EUR, tālajā centrā – 7–8 EUR.[35]

Autors secina, ka dzīvokļu īres tirgū cena bieži vien tiek noteikta neatbilstoši dzīvokļa kvalitātei un atrast kvalitatīvu dzīvokli par adekvātu cenu līdz 80 kvadrātmetriem ir ļoti sarežģīti. Cenas pieaugums dzīvokļu īrei ir pakāpenisks, tomēr tendence ir augšupejoša.

Tomēr kā galvenā problēma jāmin tas, ka īres tirgū kopumā novērojams akūts adekvātu izīrējamo dzīvokļu trūkums dažādos segmentos – sākot no pašas zemākās cenu kategorijas un beidzot ar augstāko. Rīgas centrā īres dzīvokļu pieprasījumu nodrošina gan ārzemnieki, gan vietējie iedzīvotāji.

3.2. Nozares attīstības perspektīvas

Lai varētu izdarīt kādus pieņēmumus par nekustamā īpašuma īres tirgus attīstības perspektīvām, ir jāanalizē nekustamo īpašumu tirgu ietekmējošie faktori. Vispirms jau jāmin,

[34] Latio Mājokļu tirgus pārskats, 2013.gada janvāris: http://www.latio.lv/lv/pakalpojumi/tirgus_analize/
[35] Latio Mājokļu tirgus pārskats, 2013.gada janvāris: http://www.latio.lv/lv/pakalpojumi/tirgus_analize/

ka nekustamo īpašumu tirgu nevar pētīt kā pilnīgas konkurences tirgu, jo šim tirgum ir savas īpatnības:

- nekustamā īpašuma specifika;
- augsts riska līmenis;
- kapitāla tirgus ietekme;
- nav iespējams sasniegt pieprasījuma – piedāvājuma līdzsvaru.

Nekustamo īpašumu tirgu ietekmē faktori, kurus nosaka gan sociāli ekonomiskā attīstība valstī, gan attīstība katrā reģionā atsevišķi, un faktori, kurus nosaka politiskā stabilitāte. Nekustamā īpašuma tirgu ietekmējošie faktori ir sekojoši:

- Valstiskie faktori:
  - normatīvie akti, kas regulē nekustamā īpašuma pirkšanas – pārdošanas un iznomāšanas darījumus;
  - likumdošana;
  - atsevišķi normatīvie likumdošanas akti, kas ierobežo darījumus ar nekustamo īpašumu kādā reģionā.
- Vispārīgā ekonomiskā situācija:
  - nacionālais ienākums;
  - rūpnieciskās ražošanas apjoms;
  - iedzīvotāju nodarbinātība, bezdarba līmenis;
  - ienesīguma likmes (finansu aktīvi);
  - valsts maksājumu bilance;
  - tirdzniecības bilance;
  - investīciju ieplūšana valstī vai pretēji;
  - iedzīvotāju ienākumu līmenis;
  - patēriņa cenu indekss;
- Mikroekonomiskā situācija:
  - reģiona ekonomiskā attīstība;
  - darba spējīgo cilvēku diversifikācija;
  - reģiona ekonomiskās attīstības iespējas;
  - investīciju ieplūšanas reģionā, vai otrādāk;
- Reģiona sociālais stāvoklis:
  - politiskā situācija reģionā;
  - attieksme pret privāto kapitālu;
  - attieksme pret ārzemju investīcijām;

- reģiona administrācijas noteikto mērķu stabilitāte;
- bezdarba līmenis reģionā;
- reģiona administrācijas politiskās darbības popularitāte;

– Dabas apstākļi reģionā:
- ekoloģiskā situācija;
- infrastruktūras attīstības līmenis.[36]

Ņemot vērā augstāk minēto, var secināt, ka pastāv ļoti daudz un dažādi faktori, kas ietekmē nekustamā īpašuma tirgu un tajā esošo nekustamo īpašumu īres tirgu – tāpēc ir diezgan sarežģīti to prognozēt. Arī Īres tirgū valdošā lielā nenoteiktība traucē precīzi prognozēt, kā attīstīsies īres tirgus, tomēr lielos vilcienos var teikt, ka situācija nepasliktināsies, bet nav arī liela pamata cerēt, ka dzīvokļu piedāvājums ļoti palielināsies pieprasītākajos rajonos. Var prognozēt, ka arī turpmākajās sezonās saglabāsies kvalitatīva īres dzīvokļu piedāvājuma deficīts un neliels īres maksu kāpums. Prognozējama pieaugoša ārzemnieku aktivitāte nekustamo īpašumu tirgū.[37]

Savukārt pēc ekonomikas ministrijas prognozēm (datus skat.3.1. tabulā) var secināt, ka citu komercpakalpojumu grupu, kurā ietilpst operācijas ar nekustamo īpašumu, sagaida salīdzinoši strauja izaugsme – 4,1 % pret iepriekšējo gadu (izaugsmes ziņā to apsteidz tikai apstrādes rūpniecība, kā arī tirdzniecība, izmitināšana). Tādējādi var secināt, ka arī nekustamo īpašumu īres tirgus attīstīsies diezgan strauji.

3.1. tabula

IKP dinamika pa nozarēm no 2010.-2013.gadam Latvijā (% pret iepriekšējo gadu)[38]

Nozare	2010	2011	2012	2013*
	-0,3	**5,5**	**5,2**	**4,0**
Lauksaimniecība, mežsaimniecība	-8,9	-0,5	6,6	3,1
Apstrādes rūpniecība	19,1	11,7	9,2	5,4
Pārējā rūpniecība	2,8	-0,9	-1,6	3,2
Būvniecība	-31,1	11,9	12,9	3,0
Tirdzniecība, izmitināšana	0,2	9,5	7,3	4,8
Transports un uzglabāšana	-1,8	8,1	3,6	2,5
Citi komercpakalpojumi	2,5	1,2	2,9	4,1
Sabiedriskie pakalpojumi	-8,2	0,6	-0,2	2,7

*Ekonomikas ministrijas prognoze

[36] Latio: Analītiskais pārskats par nekustamā īpašuma tirgus tendencēm Rīgas pilsētā – Rīgas apkaimju nekustamā īpašuma tirgus tendenču analīze
[37] Rent In Riga mājokļu īres tirgus apskats: http://www.rentinriga.lv/lv/sakums/serviss/tirgus-apskati
[38] Autora izveidota, balstoties uz Ekonomikas ministrijas Ekonomikas ministrijas 2012.gada decembra ziņojumu par Latvijas tautsaimniecības attīstību

Visbeidzot jāmin arī tas fakts, ka banku nespēja aktivizēt mājokļu iegādes kreditēšanu, ļauj domāt, ka plašāk attīstīsies dzīvokļu īres tirgus. Mājokļu iegādes darījumos kredītu izmantošanas īpatsvars atsevišķos mēnešos joprojām ir mērāms tikai 5–10% apmērā. Tomēr jāmin arī tas, ka banku meitas uzņēmumi pagājušajā gadā aktīvāk sāka tirgū piedāvāt to īpašumā nonākušos mājokļus uz izdevīgiem noteikumiem, tādējādi pārliecinot daļu no potenciālajiem klientiem par labu mājokļa iegādei, nevis īrei. Tomēr pircēji joprojām nejūtas pārliecināti un droši par saviem ieņēmumiem nākotnē, tāpēc atliek īpašuma iegādi par labu īrei.

Tādējādi ņemot vērā visu augstākminēto, autors secina, ka turpmākajos gados nekustamo īpašumu īres tirgus attīstīsies salīdzinoši strauji, tajā saglabājoties kvalitatīvu īres dzīvokļu piedāvājuma deficītam.

3.3. Nozares tiesiskais regulējums

Jebkura uzņēmuma darbību un arī pastāvēšanu nosaka konkrētās valsts likumdošanas akti. Lai jaundibināmais uzņēmums SIA „RIKO Namu Grupa" varētu pilnvērtīgi darboties, ir svarīgi identificēt tos likumus, noteikumus un pārējos normatīvos aktus, kas varētu ietekmēt tā darbību konkrētajā nozarē. Autors galvenos likumdošanas aktus sadalījis divās lielās grupās. Pirmajā grupā ietilps tiesību akti, kas saistīti ar uzņēmējdarbību un visiem ar to saistītajiem procesiem, savukārt otrajā grupā ietilpst tiesību akti, kas saistīti konkrēti ar nekustamo īpašumu nozari.

1. Tiesību akti, kas saistīti ar uzņēmējdarbību:
   - → Komerclikums – viens no svarīgākajiem tiesību aktiem uzņēmējdarbībā, kas nosaka ar komercdarbību saistītos jautājumus. Stājies spēkā no 2002. gada 1.janvāra. Komerclikums definē svarīgākos ar uzņēmējdarbību saistītos jēdzienus (kas ir komersants, komercreģistrs, uzņēmums, utt.), nosacījumus un ierobežojumi to izveidošanai un pastāvēšanai. Komerclikums jāmin kā viens no regulēšanas instrumentiem mikroekonomikas jomā. Likuma galvenais mērķis ir nodrošinot valsts ekonomiskās attīstības stabilitāti, padarot komercdarbības procesus pārskatāmus un prognozējamus;[39]
   - → Civillikums – apjomīgākais Latvijas Republikas likums. Attiecībā uz uzņēmējdarbību tas regulē komerclikumu, tomēr civillikumi attiecībā uz komercdarbību piemērojami tiktāl, ciktāl komerclikumā vai citos komercdarbību regulējošos likumos nav noteikts citādi. Savukārt saistībā ar nekustamā īpašuma

[39] LR Komerclikums: http://www.likumi.lv/doc.php?id=5490

nozari attiecīgais likums reglamentē lietu kopības jēdzienu, nosakot to īpašuma tiesību veidus un lietošanas ierobežojumus;[40]

- → Gada pārskatu likums – konkrētais likums reglamentē, kā sagatavojami un iesniedzami gada pārskati Latvijā reģistrētiem komersantiem, uzņēmumiem un uzņēmējsabiedrībām, kā arī bezpeļņas organizācijas formā nodibinātajiem uzņēmumiem un uzņēmējsabiedrībām neatkarīgi no to uzņēmējdarbības formas un īpašuma veida. Stājies spēkā 1993.gada 1.janvārī;[41]
- → Darba likums – darbinieka un darba devēja darba tiesiskās attiecības, piemēram, darba līguma vispārīgos principus, darbinieka un darba devēja tiesības un pienākumus, darba samaksas jautājumu regulācija, darba un atpūtas laiku, u.c. Likums stājies spēkā 2002.gada 1.jūnijā;[42]
- → Likums „Par nodokļiem un nodevām" – stājies spēkā 1995.gada 1.aprīlī un nosaka pastāvošo nodokļu un nodevu veidus, to iekasēšanas, noteikšanas un piedziņas kārtību. Tas nosaka arī nodokļu un nodevu maksātāju, kā arī administrācijas tiesības, pienākumus un atbildību, kā arī citus jautājumus;[43]
- → Darba aizsardzības likums – tā mērķis ir garantēt nodarbināto drošību un veselības aizsardzību darbā, nosakot darba devēju, nodarbināto un viņu pārstāvju, kā arī valsts institūciju pienākumus, tiesības un savstarpējās attiecības darba aizsardzībā. Likums stājies spēkā 2002.gada 1.janvārī;[44]
- → Citi likumi, kas reglamentē ar uzņēmējdarbību saistītos jautājumus, piemēram, likums „Par grāmatvedību", „Par uzņēmuma ienākuma nodokli", Latvijas grāmatvedības standarti, u.c.

2. Tiesību akti, kas saistīti ar nekustamo īpašumu nozari:
   - → Likums „Par dzīvojamo telpu īri" – šis likums reglamentē dzīvojamo telpu izīrēšanas nosacījumus neatkarīgi no tā, kā īpašumā ir dzīvojamās telpas, kā arī tiesiskās attiecības, kas veidojas starp izīrētāju un īrnieku – nosaka to tiesības un pienākumus, reglamentē dzīvojamās telpas īres līguma noslēgšanas, grozīšanas un izbeigšanas kārtību. Likums stājies spēkā 1993.gada 1.aprīlī;[45]
   - → Dzīvokļa īpašuma likums – tā galvenais mērķis ir noteikt dzīvokļa īpašuma un tam piederošā kopīpašuma jēdzienu, kā arī īpašnieku saistības un tiesības un

[40] LR Civillikums: http://www.likumi.lv/doc.php?id=225418
[41] LR Gada pārskatu likums: http://www.likumi.lv/doc.php?id=66461
[42] LR Darba likums: http://www.likumi.lv/doc.php?id=26019
[43] Likums „Par nodokļiem un nodevām": http://www.likumi.lv/doc.php?id=33946
[44] LR Darba aizsardzības likums: http://www.likumi.lv/doc.php?id=26020
[45] Likums „Par dzīvojamo telpu īri": http://www.likumi.lv/doc.php?id=56863

dzīvokļa īpašuma dibināšanas, izmainīšanas un pārvaldīšanas aspektus. Stājies spēkā 2011.gada 1.janvārī;[46]

- → Dzīvojamo māju pārvaldīšanas likums – nosaka dažādus ar dzīvojamo māju pārvaldīšanu saistītus aspektus. Spēkā no 2010.gada 1.janvāra;[47]
- → Dažādi Ministru kabineta noteikumi, piemēram, 2008.gada 9.decembra noteikumi Nr.1013 „Kārtība, kādā dzīvokļa īpašnieks daudzdzīvokļu dzīvojamā mājā norēķinās par pakalpojumiem, kas saistīti ar dzīvokļa īpašuma lietošanu", 2006.gada 12.decembra noteikumi Nr.999 „Kārtība, kādā dzīvojamās telpas īrnieks un izīrētājs norēķinās ar pakalpojumu sniedzēju par pakalpojumiem, kas saistīti ar dzīvojamās telpas lietošanu", 2008. gada 9. decembra noteikumi Nr.1014 „Kārtība, kādā aprēķināma maksa par dzīvojamās mājas pārvaldīšanu un apsaimniekošanu", u.c.

Pēc NACE 2 klasifikatora SIA „RIKO Namu Grupa" izvēlētā darbība tiek iekļauta „L" sadaļas 68. grupā - „Operācijas ar nekustamo īpašumu". Savukārt sīkāk izvēlētā joma tiek klasificēta zem apakšpunkta 68.2 – „Sava vai nomāta nekustamā īpašuma izīrēšana un pārvaldīšana".

Galvenā pastāvošā dzīvokļu īres tirgus problēma ir akūts cenai un kvalitātei atbilstošu izīrējamo dzīvokļu trūkums dažādos segmentos – sākot no pašas zemākās cenu kategorijas un beidzot ar augstāko.

Var prognozēt, ka arī turpmākajās sezonās saglabāsies kvalitatīva īres dzīvokļu piedāvājuma deficīts un neliels īres maksu kāpums. Prognozējama pieaugoša ārzemnieku aktivitāte nekustamo īpašumu tirgū.

Galvenie likumdošanas akti, kas regulē nekustamā īpašuma nozari ir likums „Par dzīvojamo telpu īri", dzīvojamo māju pārvaldīšanas likums, dzīvokļa īpašuma likums, kā arī dažādi Ministru kabineta noteikumi.

[46] Dzīvokļa īpašuma likums: http://www.likumi.lv/doc.php?id=221382
[47] Dzīvojamo māju pārvaldīšanas likums: http://www.likumi.lv/doc.php?id=193573

4. UZŅĒMUMA DARBĪBAS RAKSTUROJUMS, PRODUKTI, PAKALPOJUMI

Kā jau tika minēts iepriekšējās nodaļās, tad uzņēmums ir organizatoriski patstāvīga saimnieciska vienība, kas izveidots pakalpojumu sniegšanai, produkcijas ražošanai un dažādu darbu veikšanai ar mērķi gūt peļņu. Tādējādi, lai saprastu vai uzņēmums sekmīgi spēs darboties savā nozarē un gūt peļņu, ir jānosaka tā vieta sevis izvēlētajā sfērā veicot uzņēmuma darbības raksturojumu caur piedāvāto pakalpojumu analīzi, kā arī nosakot, kas atšķirs konkrēto uzņēmumu no tā konkurentiem. Nekustamo īpašumu apsaimniekošanas sfērā pastāv diezgan liela konkurence, tādēļ ir nepieciešams piedāvāt pakalpojumus, kas būtu augstvērtīgāki un kvalitātes ziņā atšķirtos no konkurentiem. Minēto iemeslu dēļ ir nepieciešams raksturot uzņēmuma piedāvātos pakalpojumus sīkāk.

4.1. Uzņēmuma pakalpojumu raksturojums

Sabiedrība ar ierobežotu atbildību „RIKO Namu Grupa" uzņēmējdarbības sākumposmā nodarbosies ar sev piederoša namīpašuma izīrēšanu un apsaimniekošanu Rīgas pilsētā. Plānots piedāvāt īrei nelielus (līdz 40 m^2), bet kvalitatīvus dzīvokļus par saprātīgu cenu, kas šajā brīdī ir ļoti grūti atrodami īres tirgū. Tādējādi uzņēmums cer gūt ienākumus realizējot šādu pamatdarbības modeli.

Dzīvojamās mājas apsaimniekošana un uzturēšana ir laikietilpīgs, zināšanu un finanšu līdzekļus ietverošs process. Dzīvojamo māju apsaimniekošanas jēdziens pēc būtības tiek definēts kā organizatorisko, saimniecisko un finansiālo pasākumu kopums, kas sevī ietver komunālo pakalpojumu sniegšanu dzīvokļu īpašniekiem (īrniekiem), kā arī koplietošanas telpu un piesaistītā zemes gabala uzkopšanu un uzturēšanu labā stāvoklī. Dzīvojamās mājas apsaimniekošana klasiskajā izpratnē ir pakalpojums, kuru jāiegādājas privatizēto dzīvokļu īpašniekiem. Tomēr arī izīrējot dzīvokli, vairumā gadījumu tas tiek nodrošināts. Apsaimniekošana nav vienreizējs pakalpojums, bet gan ilgstošs process jeb komercdarbība, ko veic šī pakalpojuma sniedzēji apsaimniekotajā mājā. Mājas apsaimniekošanas procesā tās veicējam jāpilda virkne juridisko, finansiālo un cita veida darbību. Veicot šīs darbības, apsaimniekošanas veicējs kā pirmo un galveno mērķi izvirza mājokļa drošību. Mājas lietošanas vērtības saglabāšana tiek izvirzīta kā sekundārs mērķis, kas izriet no pirmā, jo nepastāvot ēkas drošībai, tajā nevar dzīvot un tai nav vērtības.[48]

[48] J.Rupkus, L.Zode, D.Taube, V.Horoškins. Dzīvokļa īpašuma pārvaldīšana un apsaimniekošana. – Rīga: Zvaigzne ABC. – 20 – 21. lpp.

Uzņēmums pagaidām plāno, ka inženiertehniskie darbi, kas iekļauj sevī remonta dienestu un avārijas dienestu darbību un ļauj nodrošināt klientiem diennakts servisu, tiks organizēti noslēdzot pakalpojumu līgumu ar būvniecības firmu, nevis veidojot savu darbinieku štatu (izņemot vienu santehniķi un elektriķi, kuri nepieciešami, lai veiktu nelielus remontdarbus). Tas pēc uzņēmuma vadības veiktās analīzes par darbaspēka racionālo izmantošanu un algas fonda veidošanu darīts, lai maksimāli racionāli izmantotu uzņēmuma finanšu līdzekļus.

Nākotnē attīstoties un iegūstot reputāciju, uzņēmums plāno apsaimniekot ne tikai savu māju, bet piedāvāt apsaimniekošanas pakalpojumus uz līguma pamata savā īpašumā neesošajām mājām. Teritoriāli uzņēmums plāno piedāvāt šos pakalpojumus gan Rīgā, gan tās apkārtnē. Tādējādi piedāvātie pakalpojumi sevī ietvertu:

- fizisku un juridisku personu īpašumā un valdījumā esoša nekustamā īpašuma, kā arī tam piesaistītās zemes vienības apsaimniekošanu, uzturēšanu un labiekārtošanu;
- koplietošanas telpu apsaimniekošanu un uzturēšanu;
- ēku inženierkomunikāciju apsaimniekošanu;
- dažādu remontdarbu veikšanu;
- dažādu grāmatvedības un finanšu pakalpojumu sniegšana (maksājumu izpildes kontrole, rēķinu piestādīšana, atskaišu sagatavošana, u.c.).

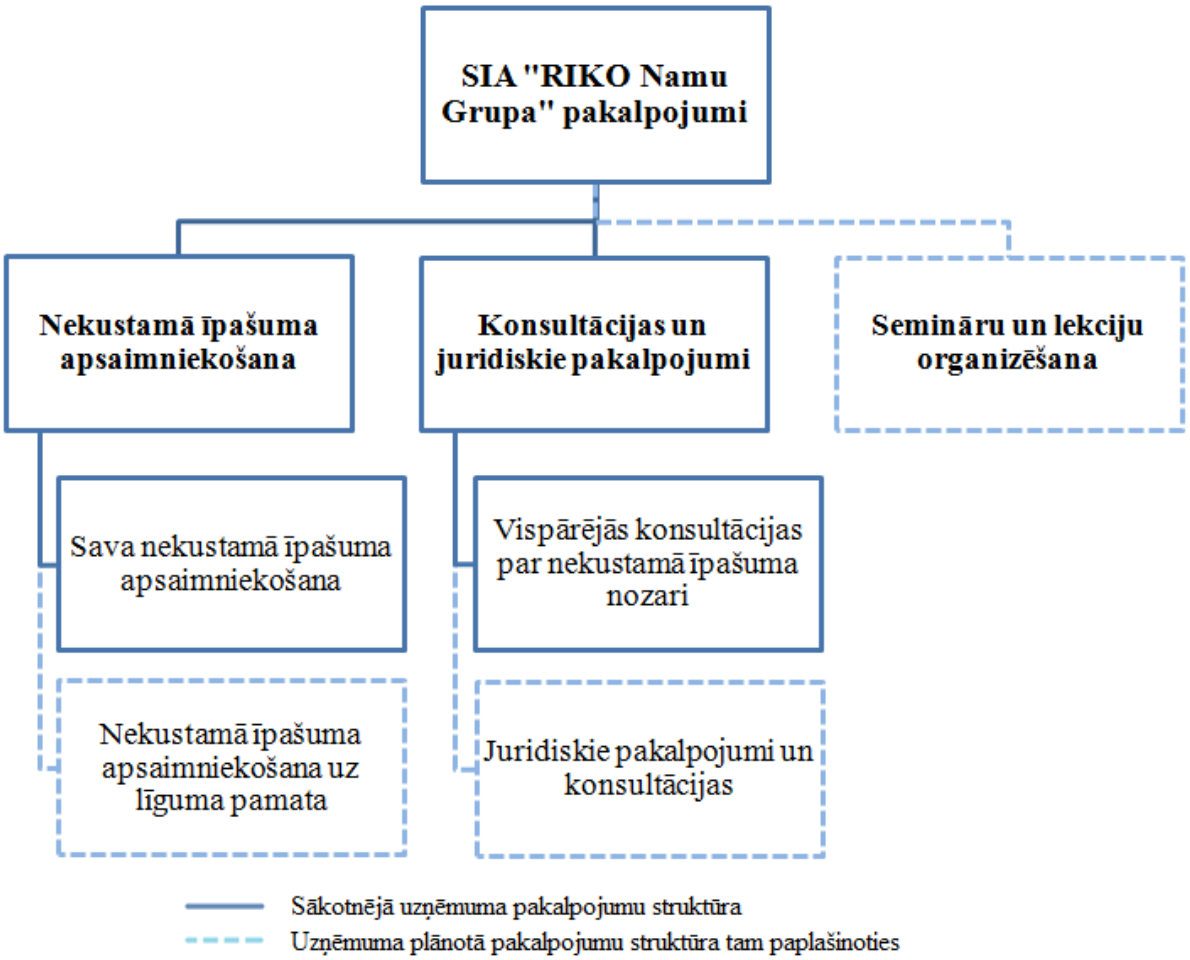
Lai nedaudz atšķirtos no jau tirgū pastāvošajiem daudzajiem uzņēmumiem, kas darbojas nekustamo īpašumu jomā SIA „RIKO Namu Grupa" plāno piedāvāt konsultācijas un nākotnē arī rīkot seminārus par māju apsaimniekošanu saistītiem jautājumiem. Konsultācijas tiks sniegtas klātienē, kā arī elektroniski, izmantojot mūsdienu piedāvātos saziņas līdzekļus (e-pasti, videokonferences, utt.). Konsultācijas tiks sniegtas nekustamā īpašuma apsaimniekošanas un nekustamā īpašuma sfēras jautājumos, piemēram, īpašumtiesību jautājumos, par darījumiem ar nekustamo īpašumu, u.c. Savukārt seminārus plānots rīkot aptuveni reizi mēnesī un tajos ar nekustamo īpašumu jomu saistītiem cilvēkiem un citiem interesentiem būs iespējams uzzināt aktuālās lietas nozarē. Plānots, ka semināru tēmas būs dažādas un uzņēmums centīsies noorganizēt, lai seminārus vada arī nozares vadošie speciālisti, kā arī cilvēki ar pieredzi konkrētajā jomā. Galvenā semināru nozīme būs uzņēmuma tēla veidošana.

Uzņēmumam attīstoties ir plānots klientiem sniegt arī juridiskās konsultācijas, kas saistītas ar nekustamo īpašumu sfēru. Plānotie juridiskie pakalpojumi būtu sekojoši:

- konsultācijas juridiskajos jautājumos, kas saistīti ar nekustamo īpašumu;
- dokumentu un līgumu projektu sastādīšana;

– darījumu nostiprināšana Zemesgrāmatā;
– nepieciešamo izziņu pasūtīšana valsts un pašvaldību institūcijas, u.c.

Tādējādi sākotnējo uzņēmuma struktūra, kā arī plānoto uzņēmuma pakalpojumu struktūru tam paplašinoties var aplūkot 4.1. attēlā. Kā redzams no 4.1. attēla, tad uzņēmuma sniegtos pakalpojumus var iedalīt trīs grupās – nekustamā īpašuma apsaimniekošana, konsultācijas un juridiskie pakalpojumu, kā arī semināru un lekciju organizēšana. Svarīgākā no šīm grupām ir nekustamā īpašuma apsaimniekošana, jo uzņēmums to plāno kā darbības pamatveidu, savukārt pārējās divas plānotas kā papildus ienākumu avots un uzņēmuma tēla veidošanai.



4.1. att. **SIA „RIKO Namu Grupa" sākotnējā un plānotā pakalpojumu struktūra**[49]

Pakalpojumu kvalitāte

SIA „RIKO Namu Grupa" lielu uzmanību veltīs tam, lai piedāvāto pakalpojuma kvalitāte tiktu nodrošināta visaugstākajā līmenī, jo visa uzņēmuma darbība balstīsies uz kvalitāti un attiecībām ar klientu. Īpaša vērība tiks pievērsta darbinieku atlasei, ar mērķi nodarbināt augsti kvalificētus profesionāļus savā nozarē. Tiks vērtēta iepriekšējā pieredze

[49] Autora izveidots

attiecīgajā darbā, kā arī izglītības līmenis un atsauksmes. Darbiniekiem jau iepriekš būs noteiktas prasības, ko ņems vērā kandidātu atlasē. Visi uzņēmumā strādājošie darbinieki regulāri papildinās savu pieredzi un zināšanas apmeklējot specializētos mācību kursus. Šādi kursi tiks nodrošināta sadarbojoties ar mācību centriem, kas piedāvā apmācības nekustamā īpašuma sfērā strādājošajiem, piemēram, mācību centru „Buts", profesionālās pilnveides un profesionālās tālākizglītības iestādi „BVK", kā arī Latvijas Nekustamā īpašuma pārvaldnieku asociācijas Mācību atbalsta centru u.c..Uzņēmumā plānots ieviest iekšējās kontroles un riska vadības sistēmu, kā arī darbinieku motivēšanas sistēmu, lai nodrošinātu pakalpojumu kvalitāti visaugstākajā līmenī. Tādējādi apkopojot visu augstāk minēto, autors uzskata, ka kvalitatīvi pakalpojumi tiks nodrošināti balstoties uz:

- profesionāliem un labi apmācītiem darbiniekiem;
- darbinieku motivācijas nodrošināšanu;
- regulāru darbinieku kvalifikācijas celšanu;
- profesionālu darba vidi;
- iekšējās kontroles ieviešanu;
- riska vadības sistēmas ieviešanu.

Pakalpojumu cena

Cenas veidošanai ir svarīga loma uzņēmuma konkurētspējas nodrošināšanā. No mārketinga viedokļa cenu veidošana ir viens no svarīgākajiem uzņēmuma darbības veidiem. Veidojot cenu, uzņēmuma jāņem vērā visi iekšējie un ārējie faktori. Galvenie iekšējie un ārējie faktori, kas jāņem vērā veidojot cenu, aplūkojami 4.2. attēlā.

4.2. att. **Galvenie iekšējie un ārējie faktori, kas uzņēmumam jāņem vērā veidojot cenu**[50]

[50] Autora izveidots, balstoties uz Normunda Jansona prezentāciju „Jauna uzņēmuma mārketings un pārdošana"

Savukārt galvenās cenu veidošanas metodes balstās uz izmaksām, kā arī uz vajadzības un pieprasījuma analīzi.[51]

Kā galvenos uzņēmuma mērķus, kas jāņem vērā cenu noteikšanā, var minēt tirgus daļas iegūšana vai palielināšana, peļņas palielināšana, attīstības tempu palielināšana, u.c. Jāmin arī tas, ka cena ir vienīgais mārketinga stratēģijas elements, kurš tieši rada ienākumus, pārējie mazākā vai lielākā mērā rada izdevumus.

Ņemot vērā augstāk minēto un uzņēmuma darbības specifiku, autors uzskata, ka SIA „RIKO Namu Grupa" pakalpojuma cenas veidošana būs atkarīga no darbaspēka un citām izmaksām, nodokļu sloga, kā arī netieši no konkurentu cenām.

Lai saprastu kā veidot īres maksu, ir jāsaprot, kas to veido. Saskaņā ar likumu „Par dzīvojamo telpu īri" īres maksu par dzīvojamo telpu veido:

- dzīvojamās mājas apsaimniekošanas izdevumu daļa, kas ir proporcionāla attiecīgās izīrētās dzīvojamās telpas platībai;
- peļņa.

Lai varētu noteikt dzīvojamās mājas apsaimniekošanas maksu, ir jāzina no kā tā sastāv. Apsaimniekošanas izdevumi sastāv no:

- dzīvojamās mājas uzturēšanai nepieciešamajiem izdevumiem (mājas sanitārā kopšana, tehniskā uzturēšana, pārvaldes un apkalpojošā personāla uzturēšana, u.c.);
- normatīvajos aktos noteiktā dzīvojamās mājas nolietojuma (amortizācijas) atskaitījuma ēkas atjaunošanai.

Papildus īres maksai proporcionāli izīrētās dzīvojamās telpas platībai maksājami šādi obligātie maksājumi:

- likumā noteiktais nekustamā īpašuma nodokļa maksājums;
- dzīvokļa vai dzīvojamās mājas īpašnieka (valdītāja) un zemes īpašnieka noslēgtajā zemes nomas līgumā noteiktā zemes nomas maksa, ja izīrētā dzīvojamā telpa ir mājā, kas atrodas uz citam īpašniekam piederošas zemes.[52]

Ņemot vērā iepriekš minēto, SIA „RIKO Namu Grupa" cenu noteikšanai tiks piemērota izmaksu metode, kur par pamatu tiek ņemti apsaimniekošanas izdevumi un tiem pieskaitīta peļņa. Šī summa tad arī veidos kopējo īres maksu, kas būs cena par sniegtajiem pakalpojumiem. Katram dzīvoklim šī summa var būt atšķirīga. Plānots, ka veicot mājas pārplānošanu, no šobrīd esošiem 22 dzīvokļiem tiks izveidoti 32 dzīvokļi. Prognozējamā īres maksa par dzīvokļiem ir atspoguļota 4.1. tabulā.

[51] Praude V. Mārketings. 2.grāmata. - Rīga:Burtene, 2011. - 14.lpp.
[52] Likums „Par dzīvojamo telpu īri" http://www.likumi.lv/doc.php?id=56863

4.1. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" izīrējamo dzīvokļu skaits prognozējamā izīrēšanas cena[53]

Dzīvokļu skaits	Dzīvokļu platība	Dzīvokļu īres cena mēnesī
20	35 m^2	150 Ls
10	38 m^2	170 Ls
2	46 m^2	190 Ls

Papildus tiks noteikta arī drošības nauda par izīrēto dzīvokli, kas sastādīs viena mēneša īres maksas apmēru un tiks atgriezta līgumam beidzoties, ja izīrētājs būs nodevis dzīvokli apmierinošā stāvoklī un īre periods nebūs mazāks par 6 mēnešiem.

Cena par konsultācijām tiks noteikta vienojoties ar klientu un tā būs atkarīga no veida, sarežģītības un svārstīsies robežās no dažiem desmitiem līdz pat vairākiem simtiem latu.

Pakalpojumu izplatīšanas kanāli

No teorijas viedokļa izplatīšanas kanāls ir savstarpēji saistītu uzņēmumu kopums, kas piedalās un pilda visas funkcijas produktu vai pakalpojumu pārvietošanas, izplatīšanas un tirgū virzīšanas procesā no ražotāja līdz patērētājam.[54]

Tā kā nekustamā īpašuma tirgus ir diezgan specifisks, tad ir nepieciešams izstrādāt efektīvu pakalpojumu virzīšanas tirgū modeli, lai potenciālie klienti būtu informēti par piedāvāto pakalpojumu un uzņēmums tādējādi nodrošinātu apgrozījumu. Sākumā ir plānots, ka SIA „RIKO Namu Grupa" izmantos tiešo jeb tā saucamo nulles līmeņa kanālu, kad pakalpojumu sniedzējs izplata savus pakalpojumus tieši patērētājam bez starpniekiem. Savukārt uzņēmumam paplašinoties ir plānots izmantot dažādu nekustamā īpašuma kompāniju sniegtos pakalpojumus, lai palielinātu izplatīšanas efektivitāti.

Savukārt par galvenajiem reklāmas kanāliem uzņēmuma darbības sākumposmā tiks noteikti:

- Internets: nekustamā īpašuma portāli, reklāmas un sludinājumu portāli;
- Preses izdevumi: „Kvadrātmetrs", „Mans Īpašums", reklāmas pielikumi laikrakstos;
- Sociālie tīkli: „Facebook", „Twitter", „Draugiem", u.c.;
- Uzņēmuma mājas lapa.

Autors uzskata, ka daļu reklāmas nodrošinās esošie klienti sniedzot pozitīvas atsauksmes par pakalpojumu kvalitāti un uzņēmuma darbību. Tāpēc viena no galvenajām uzņēmuma prioritātēm būs nodrošināt pakalpojumus visaugstākajā līmenī.

[53] Autora izveidota
[54] Praude V. Mārketings. 2.grāmata. - Rīga: Burtene, 2011. - 76.lpp.

4.2. Izejvielu un materiālu īss raksturojums, piegādātāji

Ņemot vērā faktu, ka SIA „RIKO Namu Grupa" darbosies pakalpojumu sniegšanas nevis produktu ražošanas sfērā, tad, raugoties no klasiskā viedokļa, arī izejvielas un materiāli ražošanas procesam nebūs nepieciešami. Tomēr arī jaundibināmajam nekustamo īpašumu apsaimniekošanas uzņēmumam būs nepieciešami dažādi materiāli un inventāra priekšmeti, lai nodrošinātu apsaimniekošanas procesu. Galvenie pamatlīdzekļi un mazvērtīgais inventārs, kas nepieciešams uzņēmumam tā darbības uzsākšanai, jau tika izpētīts 2.nodaļā, tādēļ šajā apakšnodaļā var atrast sarakstu ar tiem materiāliem un inventāra priekšmetiem, kas varētu būt nepieciešami apsaimniekošanas procesā (skat.4.2. tabulu).

4.2. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" materiālu un inventāra priekšmetu saraksts apsaimniekošanas procesa nodrošināšanai 2013.gadā[55]

Nr. p.k.	Inventāra / materiāla nosaukums
1.	Būvmateriāli mājas remontam, apkopei
2.	Piederumi sētniekam
3.	Saimniecības preces
4.	Kancelejas preces
5.	Cits neparedzētais inventārs

Kā redzams no 4.2. tabulas, tad pagaidām plānots, ka apsaimniekošanas procesā būs nepieciešami dažādi būvmateriāli mājas remontam un apkopei, piederumi sētniekam, piemēram, uzkopšanas inventārs, sniega lāpsta, u.c. Būs nepieciešamas dažādas saimniecības preces, piemēram, tīrīšanas un ķīmiskie līdzekļi, kā arī kancelejas preces un cits neparedzētais inventārs. Kopējais šo materiālu un inventāra apjoms tiks precizēts analizējot pirmos darbības mēnešus. Plānots, ka būvmateriālus mājas remontam un apkopei, piederumus sētniekam, kā arī saimniecības preces piegādās SIA „Depo", savukārt kancelejas un preces ofisam tiks SIA „Officeday Latvia". Par cita neparedzētā inventāra iegādi tiks slēgts līgums ar attiecīgo piegādātāju.

SIA „RIKO Namu Grupa" nodarbosies ar sev piederoša namīpašuma izīrēšanu un apsaimniekošanu Rīgas pilsētā, kā arī konsultāciju sniegšanu par māju apsaimniekošanu saistītiem jautājumiem. Nākotnē attīstoties, uzņēmums plāno piedāvāt apsaimniekošanas

[55] Autora izveidota

pakalpojumus uz līguma pamata Rīgā un tās apkārtnē, kā arī piedāvāt juridiskos pakalpojumus un rīkot seminārus.

Jaundibināmais uzņēmums lielu uzmanību veltīs tam, lai piedāvāto pakalpojuma kvalitāte tiktu nodrošināta visaugstākajā līmenī. Šajā sakarā īpaša vērība tiks pievērsta darbinieku atlasei, ar mērķi nodarbināt augsti kvalificētus profesionāļus savā nozarē. Visi uzņēmumā strādājošie darbinieki regulāri papildinās savu pieredzi un zināšanas apmeklējot specializētos mācību kursus.

SIA „RIKO Namu Grupa" pakalpojuma cenas veidošana būs atkarīga no darbaspēka un citām izmaksām, nodokļu sloga, kā arī netieši no konkurentu cenām. Cenu noteikšanai tiks piemērota izmaksu metode, kur par pamatu tiek ņemti apsaimniekošanas izdevumi un tiem pieskaitīta peļņa.

SIA „RIKO Namu Grupa" izmantos tiešo jeb tā saukto nulles līmeņa izplatīšanas kanālu, kad pakalpojumu sniedzējs izplata savus pakalpojumus tieši patērētājam bez starpniekiem. Savukārt uzņēmumam paplašinoties ir plānots izmantot dažādu nekustamā īpašuma kompāniju sniegtos pakalpojumus, lai palielinātu izplatīšanas efektivitāti.

Par galvenajiem reklāmas kanāliem uzņēmuma darbības sākumposmā tiks noteikti internets, preses izdevumi, sociālie tīkli, kā arī uzņēmuma mājas lapa.

Par SIA „RIKO Namu Grupa" piegādātājiem sākumposmā plānots izraudzīties SIA „Depo" un SIA „Officeday Latvia".

5. MĀRKETINGS

Mārketings ir tā lieta, ar kuru ikviens no mums saskaras ikdienā. Mārketingu pēc būtības var izšķirt kā sociālu un vadības darbību. Mārketingu kā sociālu darbību var definēt kā cilvēku vēlmju, vajadzību un pieprasījuma apmierināšanu ar preču un pakalpojumu izstrādes un maiņas palīdzību. Savukārt kā vadības darbību mārketingu var definēt kā mērķtirgus noteikšanu, pircēju piesaistīšanu, apkalpošanas un noturēšanas nodrošinājumu, izstrādājot, izplatot un virzot preces un pakalpojumus mērķtirgū.[56]

Arī uzņēmumam SIA „RIKO Namu Grupa", lai nodrošinātu pakalpojuma noietu un apgrozījumu, ir nepieciešama pakalpojuma tirgus un klientu analīze, konkurentu apzināšana, uzņēmuma konkurētspējas analīze, kā arī marketinga stratēģijas raksturojums.

5.1. Uzņēmuma pakalpojumu būtiskāko noieta tirgu izpēte

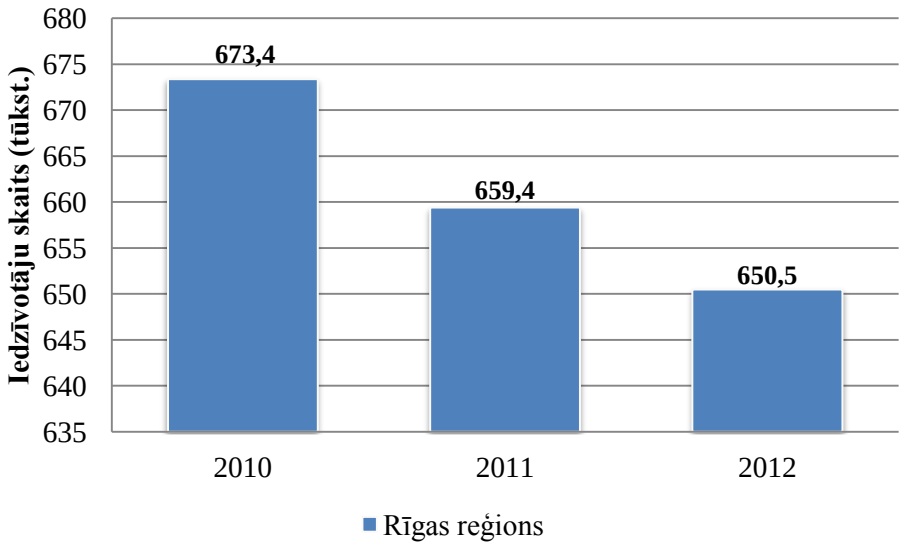
Sabiedrība ar ierobežotu atbildību „RIKO Namu Grupa" darbosies Latvijā kā nekustamo īpašumu apsaimniekošanas un konsultāciju sniegšanas uzņēmums. Tiek plānots, ka uzņēmuma pakalpojumi sākumposmā tiks sniegti Rīgas pilsētā un tās apkārtnē, līdz ar to galvenais mērķa tirgus būs šajā reģionā dzīvojošie cilvēki. Uzņēmumam attīstoties, netiek izslēgta iespēja piedāvāt arī pakalpojumus lielākā Latvijas teritorijā, tomēr šī iecere netiks pētīta tuvāko gadu laikā. Uzņēmums darbība ārpus Latvijas teritorijas netiek plānota.

Uzņēmuma birojs atradīsies pilsētas centrā, t.i., Elizabetes ielā, jo tāda atrašanās vieta piedāvā vairākas priekšrocības, piemēram, neliels attālums līdz Rīgas vēsturiskajam centram, salīdzinoši zema biroja nomas maksa, attīstīta infrastruktūra, u.c. Savukārt pati dzīvojamā māja, ko apsaimniekos uzņēmums, atradīsies Rīgas Latgales priekšpilsētā – vietā, ko bieži dēvē par tā saucamo tālo centru.

Autors uzskata, ka pētot uzņēmuma noieta tirgu, ir jāapskata tādi faktori kā iedzīvotāju skaits, to sadalījums teritoriāli un ienākumu līmenis, lai spētu izvērtēt uzņēmuma nākotnes tirgus attīstības perspektīvas. Tas cieši saistīts arī uzņēmuma nodomu segmentēt tirgu pēc sociālekonomiskajām un demogrāfiskajām pazīmēm.

Iedzīvotāju skaita dinamiku Rīgas reģionā laika periodā no 2010. līdz 2012. gadam var aplūkot 5.1. attēlā.

[56] Praude V. Mārketings, 1.grāmata. -Rīga: Burtene, 2011. -25.lpp.



5.1. att. **Iedzīvotāju skaita dinamika Rīgas reģionā no 2010. līdz 2012.gadam**[57]

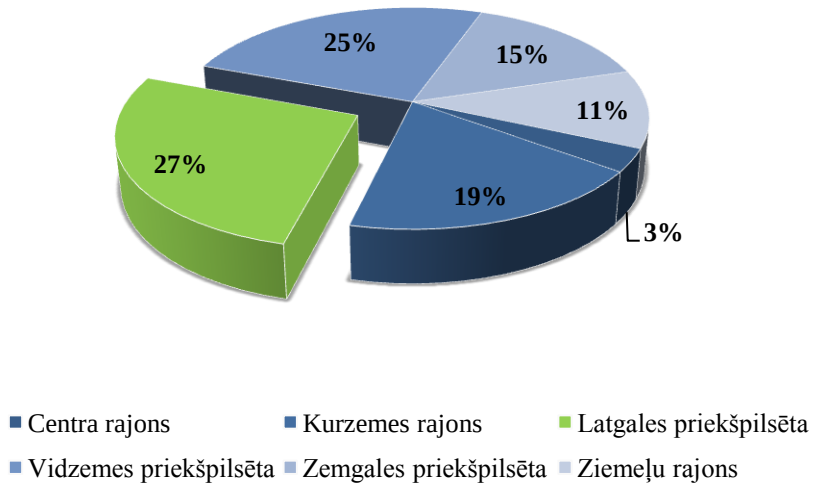
Kā redzams no 5.1. attēla, tad iedzīvotāju skaitam Rīgas reģionā ir tendence sarukt. Patstāvīgo iedzīvotāju skaits 2010. gadā sastādīja 673,4 tūkstošus cilvēku, savukārt 2012.gadā šis rādītājs bija vairs tikai 650,5 tūkstoši iedzīvotāji. Tas saistīts ar negatīvo dabisko un arī mehānisko pieaugumu. Arī nākotnes prognozes liecina, ka vismaz tuvākajā nākotnē šī tendence varētu saglabāties.

Lai arī iedzīvotāju skaits Rīgas reģionā samazinās, tomēr izvērtējot vairākus blakus faktorus autors uzskata, ka pieprasījums pēc īres dzīvokļiem saglabāsies diezgan augstā līmenī, jo vēl joprojām ir augsts to iedzīvotāju skaits, kas pārceļas uz Rīgu no laukiem un nevar atļauties iegādāties dzīvokli īpašumā, kā arī iebraucēju skaitam ir tendence palielināties (it īpaši studentu). No visa augstākminētā izriet, ka pieprasījums pēc kvalitatīviem nekustamā īpašuma tirgus pakalpojumiem, kas ietver sevī arī dzīvokļu īri, saglabāsies līdzšinējā līmenī vai arī palielināsies.

Iedzīvotāju teritoriālais sadalījums Rīgas pilsētā 2012. gadā ir aplūkojams 5.2. attēlā. Kā redzams no 5.2. attēla datiem, tad procentuāli vislielākais iedzīvotāju skaits dzīvo Latgales priekšpilsētā, t.i., 27% no Rīgas kopējā iedzīvotāju skaita, tad seko Vidzemes priekšpilsēta ar 25% un Kurzemes rajons ar 19% no kopējā iedzīvotāju skaita. Savukārt Zemgales priekšpilsētā, Ziemeļu un Centra rajonos kopā dzīvo 29% no Rīgas iedzīvotāju skaita. Dzīvojamās mājas atrašanās vieta izvēlēta Latgales priekšpilsētā. Šāda atrašanās vieta ir pamatojama ar vairākiem faktoriem – salīdzinoši nelielais attālums līdz pilsētas centram, attīstītā infrastruktūra, piemērots nekustamais īpašums, u.c. Līdz ar to autors secina, ka arī iedzīvotāju skaits šajā rajonā ir viens no lielākajiem pilsētā, kas arī netieši var ietekmēt

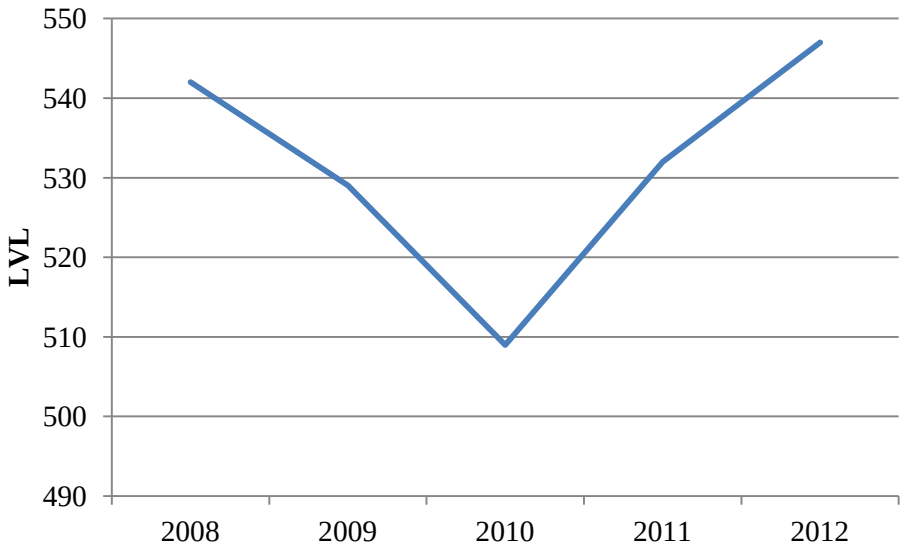
[57] Autora izveidots, balstoties uz statistikas datiem no LR Centrālās statistikas pārvaldes

uzņēmuma darbību, jo dažkārt ir novērojama tendence, ka meklējot jaunu mitekli, cilvēki izvēlas rajonu, kur dzīvojuši arī pirms tam.



5.2. att. **Iedzīvotāju teritoriālais sadalījums Rīgā 2012.gadā (%)**[58]

Pēdējais faktors, ko autors vēlas analizēt pētot uzņēmuma noieta tirgu, ir iedzīvotāju ienākumu līmenis Rīgas pilsētā. Vidējo mēneša bruto samaksu Rīgas pilsētā no 2008. līdz 2012. gadam var aplūkot 5.3. attēlā.



5.3. att. **Vidējā bruto mēneša samaksa Rīgā no 2008. līdz 2012.gadam (LVL)**[59]

Kā redzams no 5.3. attēla, tad laika posmā no 2008. līdz 2010. gadam vidējā bruto mēneša samaksa ir samazinājusies no 542 LVL līdz 509 LVL. Tomēr sākot no 2010. gada vidējā alga atkal ir pieaugusi un 2012. gadā sastādīja jau 547 LVL. Tādējādi šajā sakarā ir

[58] Autora veidots, balstoties uz statistikas datiem no Pilsonības un migrācijas lietu pārvaldes
[59] Autora veidots, balstoties uz statistikas datiem no Rīgas domes Pilsētas attīstības departamenta stratēģijas uzraudzības sistēmas

vērojamas pieauguma tendences, kas ir diezgan svarīgs rādītājs jebkura uzņēmuma nākotnes attīstības prognozēšanai. Tas arī ļauj noteikt, vai klienti būs vispār spējīgi atļauties uzņēmuma piedāvātos pakalpojumus.

Ņemot vērā visu augstāk minēto, autors secina, ka SIA „RIKO Namu Grupa" turpmākajos gados atradīsies vieta Rīgas apkārtnes nekustamo īpašumu tirgus pakalpojumu sniegšanas sfērā, jo var prognozēt, ka turpmāko 3 līdz 5 gadu laikā nekustamā īpašuma nozare attīstīsies un pieprasījums pēc kvalitatīviem pakalpojumiem pieaugs.

5.2. Uzņēmuma klientu analīze

Sabiedrība ar ierobežotu atbildību „RIKO Namu Grupa" nodarbosies ar sev piederoša namīpašuma izīrēšanu un apsaimniekošanu Rīgas pilsētā, kā arī konsultāciju sniegšanu par māju apsaimniekošanu saistītiem jautājumiem. Tādējādi uzņēmuma klientu mērķa grupa ir cilvēki, kas vēlas īrēt nelielus, bet kvalitatīvus dzīvokļus netālu no Rīgas centra, kā arī fiziskas vai juridiskas personas, kurām ir nepieciešamas konsultācijas par apsaimniekošanas un ar to saistītiem jautājumiem.

Tiek plānots, ka uzņēmums koncentrēsies uz sekojošām klientu grupām dzīvokļu īres tirgū:

- jauni cilvēki;
- jaunās ģimenes;
- cilvēki, kas dzīvo vieni;
- cilvēki, kas pārceļas uz galvaspilsētu;
- ārvalstu studenti.

Šāda izvēle izdarīta tādēļ, ka tieši šīs grupas varētu būt ieinteresētas īrēt nelielus, taču kvalitatīvus dzīvokļus. Savukārt ņemot vērā faktu, ka konsultāciju tēmas varētu ļoti dažādas, uzņēmums izdalīs tiksi divas vispārīgas klientu grupas – fiziskas un juridiskas personas.

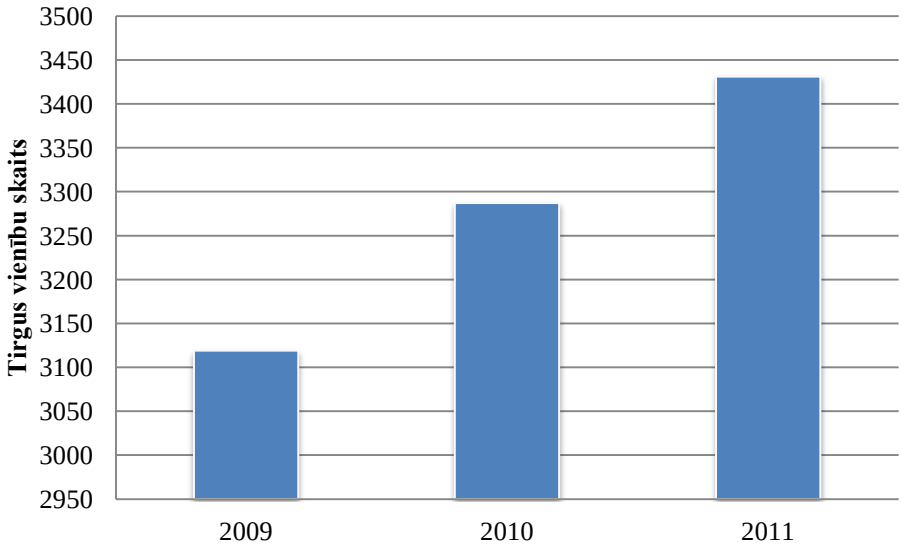
Tā kā dzīvojamā mājā būs tikai noteikts skaits dzīvokļu, tad patērētāju skaits būs ierobežots. Konsultācijas uzņēmums plāno sniegt tādā apmērā, kādā to atļaus pieejamie darbaspēka resursi.

Ņemot vērā uzņēmuma darbības specifiku, ir grūti runāt par patstāvīgajiem klientiem klasiskajā nozīmē. Tomēr par lojālu klientu SIA „RIKO Namu Grupa" uzskatīs tādu patērētāju, kas būs īrējis dzīvokli ilgāk par 2 gadiem vai arī izvēlējies konsultāciju pakalpojumus vairākas reizes.

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

Sākot uzņēmējdarbību ir svarīgi saprast, kādi ir uzņēmuma tiešie konkurenti un vai tas spēs ar tiem cīnīties. Tādēļ ir jāveic konkurentu analīze. Vēlams apskatīt konkurentu piedāvāto pakalpojumu klāstu, cenu, kā arī identificēt to vājās puses, lai varētu tās pārvērst par savām iespējām.

Nekustamā īpašuma tirgus ir diezgan piesātināts ar uzņēmumiem, kas sniedz dažādus ar šo sfēru saistītus pakalpojumus. To var arī labi aplūkot 5.4. attēlā, kurā attēlotas ekonomiski aktīvās tirgus sektora „Operācijas ar nekustamo īpašumu" vienības Rīgas reģionā. Tomēr autors uzskata, ka vairums šo uzņēmumu nav tiešie uzņēmuma SIA „RIKO Namu Grupa" konkurenti, jo nodarbojas ar citu specializāciju.



5.4. att. **Ekonomiski aktīvās tirgus sektora „Operācijas ar nekustamo īpašumu" vienības Rīgas reģionā**[60]

Pašlaik uzņēmuma konkurenti ir apmēram 10-15 uzņēmumi, kuri nodarbojas ar namu apsaimniekošanu Rīgā un sniedz līdzīgus pakalpojumus, tomēr lielākā daļa ir nelieli uzņēmumi, kas apsaimnieko vienu vai divas mājas un kuru tuvākie attīstības plāni neparedz paplašināšanos vai jaunu pakalpojumu sniegšanu. Tādējādi par galvenajiem konkurentiem autors uzskata uzņēmumus, kas sniedz līdzīgus pakalpojumus un pēc lieluma varētu līdzināties jaundibināmajam uzņēmumam. Tie ir:

- SIA „DNB Namu Grupa";
- SIA „24PM";
- SIA „LT".

[60] Autora izveidots, balstoties uz statistikas datiem no LR Centrālās statistikas pārvaldes

Vērtējot nākotnes attīstības iespējas, autors secina, ka SIA „RIKO Namu Grupa" piedāvātais pakalpojumu klāsts būs plašāks kā konkurentiem, līdz ar to konkurentu apkalpotā tirgus daļa nebūs tik liela kā jaundibinātajam uzņēmumam.

Analizējot konkurentu attīstības prognozes, autors uzskata, ka vecos pakalpojumu sniedzējus, kas ilgus gadus darbojušies tirgū, bet piedāvā viduvēju pakalpojumu kvalitāti un servisu, nomainīs jauni uzņēmumi kā SIA „RIKO Namu Grupa", jo tie piedāvās gan plašāku pakalpojumu klāstu, gan augstākā līmeņa servisu par adekvātu cenu.

5.4. Uzņēmuma konkurētspējas analīze

No teorijas viedokļa komersanta konkurētspēju var definēt kā uzņēmuma reālās un potenciālās spējas esošajos apstākļos spēja radīt tādas preces un saglabāt tādus apstākļus, kas patērētāju skatījumā šķiet pievilcīgāki salīdzinājumā ar konkurentiem.

Svarīgākie konkurētspējas rādītāji ir:

- cenu konkurētspēja – šajā gadījumā tiek veiktas produkta cenas izmaiņas, lai ietekmētu savu un konkurentu produktu pozīcijas tirgū;
- kvalitātes konkurētspēja –uzņēmums kā lielāko savas pakalpojuma priekšrocību uzskata tās būtiskākās pazīmes, īpašības, derīguma vērtības atbilstību kādiem nosacījumiem vai normām, kas atšķir tā pakalpojumu no konkurentu piedāvātā;
- apkalpošanas konkurētspēja – uzņēmums par savu galveno priekšrocību uzskata labu servisu, kas ir visgrūtāk izveidojamā, bet vienlaikus arī visgrūtāk nokopējamā uzņēmuma konkurētspējas priekšrocība.[61]

Autors, lai noteiktu uzņēmuma konkurētspēju, plāno analizēt uzņēmuma pakalpojuma vieta tirgū, pakalpojuma cenu, kvalitāti, apkalpošanas kvalitāti, atrašanās vietu, kā arī veikt SVID analīzi.

SIA „RIKO Namu Grupa" būs jauns uzņēmums, tomēr uzņēmumam būs gandrīz līdzvērtīgas iespējas piesaistīt jaunus klientus kā konkurentiem. Tas lielā mērā saistīts ar faktu, ka dzīvokļu īres tirgū pieprasījums pārsniedz piedāvājumu un, uzņēmumam piedāvājot tirgū pieprasītu preci, tiks atvieglotas tā pūles iekarot tirgu.

Cena ir ļoti svarīgs faktors konkurētspējas veicināšanai. Uzņēmumam ir jāsaprot, ko tas vēlas sasniegt, kādus mērķus īstenot un izejot no tā jānosaka uzņēmuma cenu politika. Nosakot uzņēmums cenu politika ir jāņem vērā arī konkurentu cenas. Kā jau tika minēts iepriekšējās nodaļās, uzņēmuma pakalpojumu cena tiks noteikta balstoties uz iekšējiem un

[61] Lekciju kursa „Pētnieciskā darba problemātika un metodoloģija" nepublicētie materiāli

ārējiem faktoriem. Galvenie faktori, kas noteiks cenu veidošanu būs darbaspēka izmaksas, nodokļu slogs, kā arī netieši konkurentu cenas.

Ņemot vērā iepriekš minēto, SIA „RIKO Namu Grupa" cenu noteikšanai tiks piemērota izmaksu metode, kur par pamatu tiek ņemti apsaimniekošanas izdevumi un tiem pieskaitīta peļņa. Konsultāciju gadījumā cena tiks noteikta individuāli.

Sniedzot pakalpojumus SIA „RIKO Namu Grupa" prioritāte būs labas pakalpojuma un apkalpošanas kvalitātes nodrošināšana. Uzņēmums centīsies tirgū izcelties ar kvalitāti, piedāvāto pakalpojumu klāstu un īpašo attieksmi pret klientu. Pakalpojumu kvalitāte tiks nodrošināta pateicoties profesionālam personālam. Arī apkalpošanas kvalitāte būs augstākā līmenī, nekā konkurentiem, lai nodrošinātu uzņēmuma konkurētspēju. No šī visa tad arī izriet uzņēmuma misija, kas ir nodrošināt klientus ar kvalitatīviem nekustamā īpašuma apsaimniekošanas pakalpojumiem un konsultāciju sniegšanu par nekustamā īpašuma sfēru, kā arī patstāvīgu kontaktu ar klientiem uzturēšana, lai nodrošinātu ilgtermiņa sadarbību.

Jaundibināmā uzņēmuma juridiskā adrese tiks reģistrēta Rīgā, Elizabetes ielā 103, LV-1010, kur uzņēmums nomās nelielu biroju administratīvajām vajadzībām. Šāda biroja adrese izvēlēta pamatojoties uz vairākiem faktoriem, kā, piemēram, nelielais attālums līdz Rīgas vēsturiskajam centram, salīdzinoši zema biroja nomas maksa, attīstīta infrastruktūra, u.c. Šeit tiks sniegtas arī konsultācijas. Savukārt dzīvojamā māja, ko apsaimniekos uzņēmums, atradīsies Rīgas Latgales priekšpilsētā – vietā, ko bieži dēvē par tā saucamo tālo centru.

Visbeidzot, lai pilnīgāk noteiktu uzņēmums konkurētspējas faktorus, ir jāveic SVID analīze. Veicot šo analīzi tiek izvērtētas iekšējo un ārējo faktoru sniegtās priekšrocības, kā arī problēmas. Ir jāizvērtē uzņēmuma stiprās un vājās puses un jāveic izmaiņas realizējamās stratēģijas ietvaros. Salīdzināšanu ir lietderīgi veikt izmantojot tādus rādītājus kā pakalpojumu kvalitāte, klientu apkalpošana, klientu apmierinājums, finanšu pozīcija, pamatprasmes, personāla sagatavotība un lojalitāte, u.c.[62]

SVID analīze parāda, vai uzņēmuma stratēģija atbilst tā resursiem un tirgus iespējām. SVID analīzei ir liela stratēģiskā vērtība, jo tā parāda:

- resursu nepieciešamību uzņēmumā;
- nākotnes iespējas uzņēmumam, lai reaģētu uz ārējās vides apstākļiem;
- uzņēmuma stipro pušu nākotnes perspektīvas;
- jaunas konkurences iespējas izskatīšanas nepieciešamību;
- resursu lomu uzņēmumā.

[62] Lekciju kursa „Uzņēmuma stratēģiskā un operatīvā plānošana" materiāli

Tādējādi SVID analīzei ir jādod pilnīgs uzņēmuma stāvokļa apraksts.[63]

Lai tiktu izvērtēta topošā nekustamo īpašumu apsaimniekošanas uzņēmuma SIA „RIKO Namu Grupa" konkurētspēja, autors ir izveidojis SVID matricu. To var aplūkot 5.1.tabulā.

5.1. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" SVID matrica[64]

Stiprās puses	*Vājās puses*
– Kvalificēti darbinieki un vadošais personāls – Konkurētspējīga cenu politika – Augsta pakalpojumu kvalitāte – Izdevīga atrašanās vieta – Pārdomāta reklāmas kampaņa	– Maza atpazīstamība – Maza darbības pieredze attiecīgajā nozarē – Klientu trūkums uzņēmējdarbības sākumposmā – Nelielais piedāvāto pakalpojumu klāsts
Iespējas	*Draudi*
– Klientu piesaiste ar augstu pakalpojumu kvalitāti – Potenciālo klientu pārvilināšana no konkurentiem – Pakalpojumu klāstu attīstīšana un pilnveidošana – Darbinieku kvalifikācijas nemitīga celšana	– Darbinieku pārvilināšana no konkurentu puses – Darbinieku lojalitātes zaudēšana – Likumdošanas izmaiņas – Inflācija – Ilgstoša darbība ar zaudējumiem

Stiprās puses:

- kvalificēti darbinieki un vadošais personāls - uzņēmumā tiks pieņemti tikai augsti kvalificēti darbinieki, kuriem ir attiecīgā līmeņa izglītība vajadzīgajā sfērā. Vadošajiem darbiniekiem obligāti jābūt bakalaura vai maģistra grādam;
- konkurētspējīga cenu politika - uzņēmumam būs konkurētspējīga cenu politika, tomēr tā primārais mērķis nebūs konkurēt ar cenu;

[63] Томпсон-мл. А. А., Стрикленд А.Дж. Стратегический Менеджмент. 12-е издание. - Москва: „Вильямс", 2008. -144 с.
[64] Autora izveidota

- augsta pakalpojumu kvalitāte - darbinieku kvalifikācija nodrošinās uzņēmuma sniegtajiem pakalpojumiem augstu kvalitāti, kas kalpos kā uzņēmuma tēls;
- izdevīga atrašanās vieta - izdevīga atrašanās vieta ar attīstītu infrastruktūru ir ļoti nozīmīga, lai klients izvēlētos konkrēto uzņēmumu;
- pārdomāta reklāmas kampaņa - pateicoties reklāmai internetā tiks panākta precīza mērķauditorijas sasniegšana. Reklāma tiks izvietota lielākajos specializētajos portālos, un tās efektivitāte tiks analizēta.

Vājās puses:

- maza atpazīstamība – pagaidām nelielā atpazīstamība klientu vidū var būt par iemeslu cita pakalpojuma sniedzēja izvēlei;
- maza darbības pieredze attiecīgajā nozarē - pakalpojumu niansu nepārzināšana var ietekmēt pakalpojumu kvalitāti un atbaidīt klientus;
- klientu trūkums uzņēmējdarbības sākumposmā – nepietiekošais klientu skaits var apgrūtināt uzņēmuma attīstību;
- neliels piedāvāto pakalpojumu klāsts - uzņēmumam nepiedāvājot pilnu pakalpojumu spektru tas zaudē klientus, kuri izvēlas konkurentus ar plašāku pakalpojumu klāstu.

Iespējas:

- klientu piesaiste ar augstu pakalpojumu kvalitāti - personāla kvalifikācijas celšana būtu viens no galvenajiem priekšnosacījumiem, kurš ļautu iegūt jaunus klientus. Lai paātrinātu pakalpojumu sniegšanu, piemēram, konsultāciju jomā darbā tiktu izmantotas jaunākās tehnoloģijas un iespējas;
- potenciālo klientu pārvilināšana no konkurentiem - uzņēmums mēģinātu pārvilināt potenciālos klientus no konkurentiem, pozicionējot sevi kā kvalitatīvāku pakalpojumu sniedzēju;
- pakalpojumu klāstu attīstīšana un pilnveidošana - piedāvāto pakalpojumu klāsta palielināšana dotu jaunas iespējas nekustamo īpašumu pakalpojumu tirgū;
- darbinieku kvalifikācijas paaugstināšana – augsta darbinieku kvalifikācija nodrošina ātrāku un kvalitatīvāku pakalpojuma nodrošināšanu un novērš pieļauto kļūdu skaitu.

Draudi:

- darbinieku pārvilināšana no konkurentu puses – arī nekustamo īpašumu pakalpojumu tirgū valda sīva konkurence, kā rezultātā jebkurš uzņēmums vēlas iegūt kvalificētākus un labākus darbiniekus, pārvilinot tos no konkurentiem un piedāvājot lielāku atalgojumu;
- darbinieku lojalitātes zudums – darbinieku zemā lojalitāte var negatīvi ietekmēt uzņēmuma darbību;
- likumdošanas izmaiņas – faktors, kas negatīvi ietekmē uzņēmuma darbību, bet nav no tā atkarīgs;
- inflācija – palielinoties inflācijai tas atstāj ietekmi arī uz pakalpojuma cenu, kas var samazināt klientu skaitu;
- ilgstoša darbība ar zaudējumiem - ilgstoša darbība ar zaudējumiem var novest uzņēmumu līdz grūtai finanšu situācijai, kas var nozīmēt arī uzņēmuma slēgšanu.

Apskatot jaundibināmā uzņēmuma SVID matricu, nedrīkst aizmirst aplūkot arī konkurentus. Galvenās konkurentu stiprās puses ir lielāka atpazīstamība, pieredze nozarē, kā arī plašāks klientu loks. Tomēr pie vājajām pusēm jāmin ne vienmēr kvalitatīvi pakalpojumi, mazāk kvalificēts personāls, pārdomātas reklāmas kampaņas trūkums. Līdz ar to uzņēmuma priekšrocības attiecībā pret konkurentiem ir pakalpojumu kvalitāte un personāla kvalifikācija, savukārt kā trūkumi būtu jāmin pieredzes trūkums, plaša klientu loka neesamība, kā arī maza atpazīstamība.

Ņemot vērā iepriekš minēto autors uzskata, ka analizējot uzņēmuma stiprās un vājās puses, iespējas un draudus uzņēmuma konkurētspēju nodrošinās divi galvenie konkurences rādītāji - kvalitātes konkurētspēja un apkalpošanas konkurētspēja. Lielā mērā uzņēmuma darbība tiks balstīta uz kvalitatīvu pakalpojumu sniegšanu un, lai tas būtu iespējams būs nepieciešami augsta līmeņa darbinieki.

5.5. Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums

Jebkuram pastāvošam un arī jaundibināmam uzņēmumam ir nepieciešama mārketinga stratēģija, ja tas vēlas noturēties tirgū un būt konkurētspējīgs. Arī veidojot SIA „RIKO Namu Grupa" uzmanība tiks pievērsta šim aspektam. Sākotnēji uzņēmums būs neliels, tāpēc vēl jo svarīgāk ir izplānot tādu mārketinga stratēģiju, kas būtu nedārga, bet efektīva.

Uzņēmumam SIA „RIKO Namu Grupa" tiks izvēlēts tiešais pakalpojumu noieta kanāls. Pārsvarā komunikācija starp klientu un pakalpojuma sniedzēju notiks elektroniski, pa

telefonu, kā arī dzīvokļu apskates gadījumā tiekoties tieši. Konsultāciju gadījumā papildus tiks rīkotas apspriedes.

SIA „RIKO Namu Grupa" segmentēs tirgu un noteiks mērķauditoriju. Galvenie tirgus segmentēšanas kritēriji būs balstīti uz sociālekonomiskajām un demogrāfiskajām pazīmēm. Nosakot segmentāciju uzņēmums centīsies atlasīt mērķauditoriju, kurai piedāvās savus pakalpojumus. Pareiza tirgus segmentācija ir svarīga uzņēmumam, lai tas spētu sekmīgi pelnīt.

Lai veicinātu pakalpojumu apmaksu, uzņēmums plāno piemērot atlaides. Ja klients SIA „RIKO Namu Grupa" piestādīto rēķinu apmaksā vairāk kā 10 dienas pirms termiņa, tad klientam tiek piemērota 3% atlaide nākamajai īres maksai, savukārt ja rēķins tiek apmaksāts 5-10 dienas pirms termiņa, tad tiek piemērota 3% atlaide nākamajai īres maksai.

Vēl viens pakalpojumu veicināšanas veids būs akcijas, kas izpaudīsies kā, piemēram, atlaide citam pakalpojumam, ja klients jau ir izvēlējies kādu no SIA „RIKO Namu Grupa" pakalpojumiem.

Nekustamā īpašuma tirgū darbojas daudzi uzņēmumi, kuri piedāvā vēl plašāku pakalpojumu klāstu nekā SIA „RIKO Namu Grupa", tāpēc kad uzņēmums būs iekarojis pārliecinošu pozīciju šajā sfērā, tam vajadzēs paplašināt savu pakalpojumu klāstu, lai varētu nodrošināt konkurētspējīgus apstākļus.

Lai uzņēmuma potenciālie klienti tiktu informēti par pieejamiem pakalpojumiem ir jāveido reklāmas stratēģija. SIA „RIKO Namu Grupa" galvenokārt reklāmu izvietos internetā, tomēr neliela reklāmas daļa tiks izvietota arī drukātajos medijos. Tādējādi par uzņēmuma galvenajiem reklāmas kanāliem tiks noteikti:

- Internets: nekustamā īpašuma portāli, reklāmas un sludinājumu portāli;
- Uzņēmuma mājas lapa;
- Sociālie tīkli: „Facebook", „Twitter", „Draugiem";
- Preses izdevumi: „Kvadrātmetrs", „Mans Īpašums", reklāmas pielikumi laikrakstos, u.c.

Autors arī uzskata, ka daļu reklāmas nodrošinās esošie klienti sniedzot pozitīvas atsauksmes par pakalpojumu kvalitāti un uzņēmuma darbību.

No augstākminētā var secināt, ka uzņēmuma sniegtie pakalpojumi tiks reklamēti internetā, speciāli tam paredzētajos sludinājuma portālos, specializētajās interneta lapās un populārākajos ziņu portālos, kā arī sociālajos tīklos. Reklāma sludinājumi tiks ievietoti specializētajos laikrakstos. Uzņēmumam tiks izveidota arī interneta mājaslapa, kurā tiks apkopota informācija par uzņēmuma sniegtajiem pakalpojumiem, izcenojumu, personālu un cita svarīga informācija.

Izvietot reklāmu galvenokārt interneta vidē tika izvēlēts tāpēc, ka tas mūsdienās ir kļuvis par vienu no efektīvākajiem un salīdzinoši lētākajiem reklāmas izvietošanas paņēmieniem. Savukārt pilnībā neatteikties no drukāto mediju izmantošanas ir nolemts tādēļ, ka šis reklāmas veids efektīvāk sasniedz kādu specifisku mērķauditoriju.

No reklāmas veidiem galvenokārt tiks izmantota informatīvā reklāma, jo tā visvairāk ir piemērota uzņēmuma darbības specifikai, tomēr netiek izslēgta arī citu reklāmas veidu lietošana.

Lai veicinātu SIA „RIKO Namu Grupa" atpazīstamību, ir plānots izmantot vienotu logo un reklāmas saukli, ko izmantot visās ar uzņēmumu saistītajās kampaņās. Jaundibināmā uzņēmuma logo var aplūkot 5.4. attēlā.

5.4. att. **SIA „RIKO Namu Grupa" plānotais logo**[65]

.

Savukārt reklāmas sauklis skanēs: „Labi mājokļi labā vietā!"

Sabiedrība ar ierobežotu atbildību „RIKO Namu Grupa" darbosies Latvijā kā nekustamo īpašumu apsaimniekošanas un konsultāciju sniegšanas uzņēmums. Tiek plānots, ka uzņēmuma pakalpojumi tiks sniegti Rīgas pilsētā un tās apkārtnē, līdz ar to galvenais mērķa tirgus būs šajā reģionā dzīvojošie cilvēki.

Tiek plānots, ka uzņēmums koncentrēsies uz jaunajiem cilvēkiem un jaunajām ģimenēm, cilvēkiem, kas pārceļas uz galvaspilsētu vai dzīvo vieni, kā arī ārvalstu studentiem kā savām galvenajām klientu grupām.

Pašlaik uzņēmuma konkurenti ir apmēram 10-15 uzņēmumi, kuri nodarbojas ar namu apsaimniekošanu Rīgā un sniedz līdzīgus pakalpojumus. Tomēr par galvenajiem konkurentiem autors uzskata SIA „DNB Namu Grupa", SIA „24PM" un SIA „LT".

Uzņēmuma konkurētspēju nodrošinās divi galvenie konkurences rādītāji - kvalitātes konkurētspēja un apkalpošanas konkurētspēja. Lielā mērā uzņēmuma darbība tiks balstīta uz

[65] Autora izveidots

kvalitatīvu pakalpojumu sniegšanu un, lai tas būtu iespējams būs nepieciešami augsta līmeņa darbinieki.

Uzņēmuma sniegtie pakalpojumi tiks reklamēti internetā speciāli tam paredzētajos sludinājuma portālos, specializētajās interneta lapās un populārākajos ziņu portālos, kā arī sociālajos tīklos. Reklāma sludinājumi tiks ievietoti specializētajos laikrakstos. Uzņēmumam tiks izveidota arī interneta mājaslapa.

6. PROJEKTA ĪSTENOŠANAS PLĀNS

6.1. Projekta mērķis un uzdevumi

Projekta mērķis ir četru mēnešu laikā izveidot sabiedrību ar ierobežotu atbildību „RIKO Namu Grupa", kas nodarbosies ar nekustamo īpašumu apsaimniekošanu, nepārtērējot piešķirtos resursus un piesaistot pirmos klientus. Projektu plānots realizēt no 27.05.2013. līdz 20.09.2013. Projekta laikā ir paredzēts izveidot uzņēmumu, pielāgot nekustamo īpašumu, lai izveidotu nelielus, bet kvalitatīvus dzīvokļus, kā arī iekārtot biroja telpas. Lai īstenotu projektu, tiks noteikti īstermiņa un ilgtermiņa uzdevumi.

Projekta īstermiņa uzdevumi:

- izveidot kvalificētu un zinošu darba komandu;
- apzināt projekts iespējamos norises posmus;
- aprēķināt iespējamās projekta izmaksas;
- izstrādāt kontroles pasākumus.

Projekta ilgtermiņa uzdevumi:

- veikt potenciālo klientu piesaistes iespēju analīzi;
- veikt projekta ietekmes uz apkārtējo vidi analīzi;
- apzināt iespējamās finanšu resursu optimizācijas iespējas.

Viens no svarīgākajiem uzdevumiem ir izveidot projekta komandu, jo no tās lielā mērā ir atkarīga projekta izdošanās un mērķu sasniegšana. Ir svarīgi atrast un piesaistīt kvalificētu un zinošu personālu, jo projekta laikā visam ir jābūt izplānotam un izstrādātam ļoti rūpīgi.

Lai projekts noritētu sekmīgi, ir plānots piesaistīt projekta vadītāju, kuram tiks uzticēts uzdevums sastādīt projekta komandu. Ņemot vērā faktu, ka projekts ir salīdzinoši neliels, tad arī projekta grupa būs neliela – projekta vadītājs, jurists, finansists, kā arī tehniskais asistents.

Projekta grupai ir izvirzīti sekojoši vispārēji uzdevumi – uzņēmuma plānošana un nodibināšana, nepieciešamo pamatlīdzekļu un inventāra iegāde, biroja telpu iznomāšana, līgumu slēgšana ar apakšuzņēmējiem, darbinieku piesaistīšana, efektīvāko klientu piesaistīšanas pasākumu izstrāde, kontroles paņēmienu izstrāde, risku analīze un novēršana, kā arī rentabilitātes novērtēšana. Ir plānots nepieciešamības gadījumā piesaistīt ekspertus konkrētu jautājumu risināšanai.

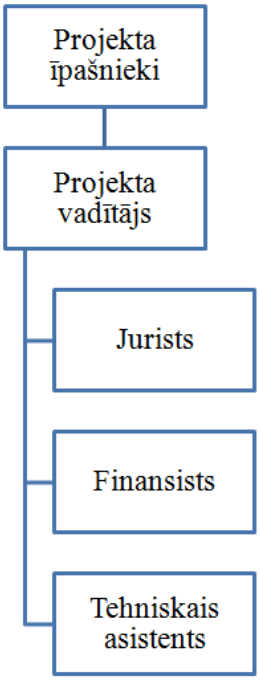
Projekta īpašnieki iniciēs konkrētā projekta uzsākšanu, kā arī to finansēs un piedalīsies aktīvā komunikācijā ar projektu vadītāju, lai būtu droši, ka viss norit tā, kā ir cerēts. Īpašnieki

kopā ar projekta vadītāju piedalīsies uzņēmuma statūtu izstrādāšanā, finanšu plūsmu kontrolē un darbinieku pieņemšanā.

Projekta vadītājs būs atbildīgs par projekta mērķu sasniegšanu, kā arī ikdienas darba jautājumu risināšanu, t.i. par projektu komandas vadību, par to, lai visas plānotās darbības noritētu laikā, par līgumu slēgšanu. Projektu vadītājam vajadzēs izvērtēt projekta riskus un nepieciešamības gadījumā projekta izpildei pieaicināt ekspertus. Projekta vadītājs būs atbildīgs arī par lēmumu pieņemšanu, svarīgākos lēmumus saskaņojot ar projekta īpašniekiem. Lēmumus projekta vadītājs pieņems konsultējoties ar projekta komandu. Lai visu šo īstenotu projektu vadītājs varēs pieņemt un vadīt projekta komandu, kura pildīs viņa norīkojumus.

Projekta komanda, kas ir pakļauta projektu vadītājam un sastāvēs no jurista, finansista un tehniskā asistenta nepieciešamības gadījumā var tikt paplašināta. Projektu komanda pildīs projektu vadītāja dotos uzdevumus un norādījumus, identificēs radušās problēmas un piedāvās tām risinājumus, kā arī sadarbosies ar pieaicinātajiem ekspertiem, lai nodrošinātu veiksmīgu projekta izpildi. Projekta komandai būs uzdevums atskaitīties projekta vadītājam par padarītajiem darbiem, kā arī ziņot viņam par neparedzētām problēmām vai kādiem citiem šķēršļiem, kuri traucē projekta izpildi.

Paredzēto projekta organizatorisko shēmu var aplūkot 6.1. attēlā.



6.1. att. **Paredzētā projekta organizatoriskā shēma**[66]

[66] Autora izveidots

Ja būs nepieciešamība, pieaicinātie eksperti palīdzēs projekta komandai risināt jautājumus, kuros viņiem nebūs pietiekamas zināšanas. Pieaicinātie eksperti konsultēs projekta vadītāju un projekta komandu, kā arī nepieciešamības gadījumā iesaistīsies projektā.

Projekta īstenošanai nepieciešamajai projekta grupai tiek izvirzītas sekojošas prasības.

Prasības projekta vadītājam:

- augstākā izglītība uzņēmējdarbībā, finanšu vadībā vai jurisprudencē;
- vismaz 3 gadu darba pieredze projektu vadīšanā;
- zināšanas par māju apsaimniekošanas jautājumiem;
- izcilas angļu, labas latviešu un krievu valodas zināšanas (citu valodu zināšanas tiks uzskatītas par priekšrocību);
- labas komunikāciju prasmes (īpaši spēja argumentēt savu viedokli) un spēja strādāt komandā;
- precizitāte un spēja darboties stresa apstākļos;
- B kategorijas vadītāja apliecība.

Prasības projekta komandas dalībniekiem (juristam, finansistam, tehniskajam asistentam):

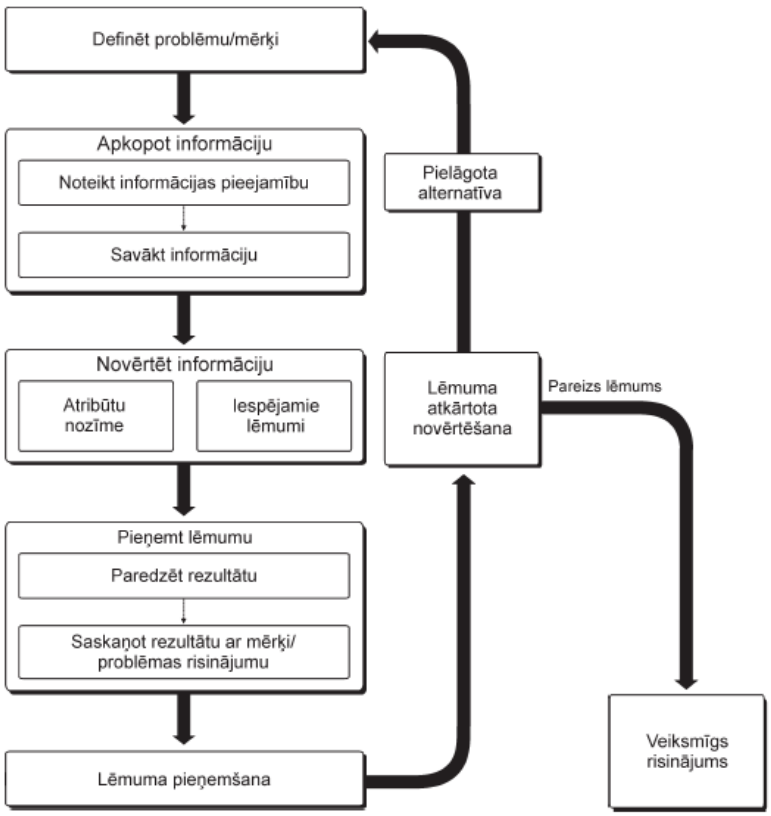
- augstākā izglītība (attiecīgajā nozarē);
- vēlama darba pieredze kādā projektā;
- labas latviešu un krievu valodas zināšanas (svešvalodu zināšanas tiks uzskatītas par priekšrocību);
- lieliska izpratne par biznesa procesiem uzņēmumos;
- lieliskas komunikāciju spējas un analītiskā domāšana;
- spēja strādāt komandā.

Lēmumu pieņemšana un kvalitātes vadība

Ļoti svarīgs process projekta realizācijā ir lēmumu pieņemšana. Tā galvenā būtība ir tāda, ka tas dod iespēju izmantot iepriekš noteiktu pieeju lēmuma pieņemšanai, un tas savukārt palielina iespējas pieņemt pareizu lēmumu. Šis process paredz informācijas apkopošanu un novērtēšanu, kas savukārt kavē pieņemt sasteigtus un nepārdomātus lēmumus. Lēmumi konkrētajā projektā tiks pieņemti izmantojot klasisko lēmumu pieņemšanas shēmu, ko var aplūkot 2.1.attēlā.

Lēmumu pieņemšanas procesa laikā notiks problēmas vai mērķa definēšana, nepieciešamās informācijas apkopošana, kā arī informācijas novērtējums un alternatīvu izvērtēšana. Kā vienu no svarīgākajiem procesiem lēmumu pieņemšanā var minēt problēmas definēšanu un vēlamā mērķa sasniegšanu. Pieņemot lēmumu tiks veikta tā pārvērtēšana, lai

secinātu vai pieņemtie lēmumi ir bijuši pareizi un vai nevajag pieņemt alternatīvus lēmumus. Mērķa definēšana un projekta pārvaldība notiks izmantojot mērķa koku (skat. 1. pielikumā).



6.2. att. **Lēmumu pieņemšanas shēma projektā**[67]

Projektam ietvaros ļoti svarīga sastāvdaļa ir arī kvalitātes vadība. Šajā gadījumā projekta laikā ir paredzēts veikt regulāru projekta novērtēšanu un kontroli. Tas pamatā tiks darīts ar atskaišu palīdzību, tā rezultātā nodrošinot kvalitatīvu projekta ieviešanu. Paredzēts, ka katrs no projekta komandas dalībniekiem iesniegs atskaites par padarīto darbu projekta vadītājam, tas savukārt ļaus izvērtēt projekta kvalitātes rādītājus. Projekta ietvaros paredzēts veikt atbildīgo darbinieku noteikšanu katrai no paredzētajām aktivitātēm. Šim nolūkam tiks izveidota atbildības nozīmēšanas matrica. Projekts galvenokārt tiks kontrolēts ar iekšējās kontroles palīdzību, ko veiks projekta vadītājs. Kontrolējamie rādītāji būs reāli paveiktie darbi noteiktā laika periodā un naudas izlietojums pret paredzētajiem. Ir plānots arī izstrādāt kontroles plānu, kas kontrolētu visas būtiskās projekta pazīmes. Papildus visam tiks kontrolēta arī starpmērķu sasniegšana un pieņemts lēmumus par tālāko projekta virzību.

[67] Rokasgrāmata maziem un vidējiem uzņēmumiem: http://www.innovation.lv/ino2/publications/leonardo_manual/lv/lv/wso/index.cfm@fuseactionlearnl_id5394pl_id5393.htm

Projekta īstenošanai tiek atvēlēti četri mēneši, kas sadalīti vairākos posmos, tomēr projektu ir paredzēts īstenot mazliet ātrāk, lai neparedzētu apstākļu rašanās gadījumā projekts tiktu pabeigts laikā.

Noslēdzoties projektam ir plānots atlaist projekta grupu un darbību turpināt paļaujoties uz uzņēmuma īpašnieku un darbinieku spēkiem. Par tālāku uzņēmuma attīstību, klientu piesaisti un kontroli būs atbildīgs uzņēmuma direktors, kas būs viens no īpašniekiem.

6.2. Projekta īstenošanai nepieciešamie resursi

Projekta sekmīgai realizācijai ir nepieciešami resursi. Svarīgākie resursi šī projekta realizācijai ir darbinieki un naudas līdzekļi. Kā jau tika minēts iepriekš, cilvēkresursu ziņā būs nepieciešami:

- projekta vadītājs;
- jurists;
- finansists;
- tehniskais asistents.

Tādējādi projekta īpašniekiem sākumā vajadzēs izraudzīties projektu vadītāju, savukārt projektu vadītājs būs atbildīgs par pārējās komandas izveidi. Paredzēts, ka visai projekta komandai tiks maksāta fiksēta mēnešalga. Paredzamās algas projekta komandai atspoguļotas 6.1. tabulā.

6.1. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" plānotā projekta cilvēkresursu izmaksas (bruto)[68]

Nr. p.k.	Nosaukums	Izmaksas mēnesī (LVL)	Kopējās izmaksas (LVL)
1.	Projekta vadītājs	500	2000
2.	Jurists	450	1800
3.	Finansists	450	1800
4.	Tehniskais asistents	400	1600
	KOPĀ:	**1800**	**7200**

Kā redzams no 6.1. tabulas, tad kopējās cilvēkresursu izmaksas šim projektam sastādīs 7200 LVL.

Lai projekts varētu sekmīgi norisināties, bez personāla projektam ir nepieciešamas arī telpas, biroja tehnika, mēbeles, sakaru tehnika un cits inventārs. Projekta ietvaros plānots iegādāties arī uzņēmumam nepieciešamo automašīnu. Lielāko daļu no projekta ietvaros iegādātā inventāra plānots pēc projekta beigām izmantot uzņēmuma vajadzībām.

[68] Autora izveidota

Plānots, ka projekta komandai nepieciešamās telpas atradīsies tajā pašā vietā, kur uzņēmuma biroja telpas un tās tiks īrētas. Telpu noma sastādīs 90 LVL mēnesī plus apsaimniekošanas izdevumi 20 LVL mēnesī un komunālie maksājumi.

Projekta ietvaros iegādājamo resursus var aplūkot 6.2. tabulā.

6.2. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" plānotā projekta ietvaros nepieciešamie resursi[69]

Nr. p.k.	Resursa nosaukums	Nepieciešamais skaits (gab.)	Cena (LVL)	Summa (LVL)
1.	Vieglā automašīna	1	4 500	4 500
2.	Instrumentu komplekts	3	1 000	3 000
3.	Portatīvais dators	3	300	900
4.	Biroja tehnika (daudzfunkcionālā iekārta)	1	150	150
5.	Programmnodrošinājums	1	300	300
6.	Galds	2	60	120
7.	Skapis	1	70	70
8.	Biroja krēsls	2	60	120
9.	Krēsls	4	30	120
10.	Cits mazvērtīgais inventārs		200	200
	KOPĀ:	**18**	**6670**	**9480**

Papildus augstākminētajiem resursiem tiek plānotas šādas izmaksas:

- sakaru izmaksas (stacionārais, mobilais tālrunis, internets): 40 LVL / mēnesī;
- transporta izmaksas (degviela, sabiedriskais transports): 100 LVL / mēnesī;
- ar uzņēmuma nodibināšanu saistītās izmaksas: 160 LVL;
- citas ar projektu saistītas izmaksas (komunālie maksājumi, apdrošināšana, reklāma, u.c.): 2819 LVL.

Uzņēmumam SIA „RIKO Namu Grupa" piederošās ēkas pielāgošanas un teritorijas iekārtošanas darbi tiks uzticēti uzņēmumam, kurš specializējas dzīvojamo māju celtniecības, rekonstrukcijas un labiekārtošanas jomā, jo autors uzskata, ka nav saprātīgi formēt savu celtniecības brigādi. Liela uzmanība tiks pievērsta šo darbu kvalitātei. Paredzētās izmaksas, kas saistītas ar dzīvokļu pārplānošanu, inženiertehnisko komunikāciju nomaiņu un citiem mājas uzlabošanas darbiem, sastāda 60 000 LVL. Plānots, ka no pašlaik pastāvošajiem 22 dzīvokļiem tiks izveidoti 32 dzīvokļi ar vidējo platību 36,6 kvadrātmetri (20 dzīvokļi ar platību 35 kvadrātmetri, 10 dzīvokļi ar platību 38 kvadrātmetri un 2 dzīvokļi ar platību 46 kvadrātmetri).

Ņemot vērā augstāk minēto, kopējās projekta izmaksas sastādīs 80 659 LVL, ko veidos:

- ēkas remonts: 60 000 LVL;

[69] Autora izveidota

- pamatlīdzekļi un mazvērtīgais inventārs: 9480 LVL;
- personāla izmaksas: 7200 LVL;
- sakaru, transporta izmaksas un uzņēmuma dibināšanas izmaksas: 720 LVL;
- telpu noma: 440 LVL;
- citas izmaksas: 2819 LVL.

Paredzēts, ka projekts tiks daļēji finansēts no uzņēmuma īpašnieku personīgajiem līdzekļiem un daļēji ar bankas piešķirto kredītu.

6.3. Projekta ietekme uz apkārtējo vidi

Pamatojoties uz Latvijas Republikas likumu par „Par ietekmes uz vidi novērtējumu", ietekmi uz vidi var definēt kā paredzētās darbības vai izraisītas tiešas vai netiešas pārmaiņas vidē, kuras ietekmē vai var ietekmēt cilvēku, viņa veselību un drošību, kā arī apkārtējo bioloģisko daudzveidību, augsni, gaisu, ūdeni, klimatu, ainavu, materiālās vērtības, kultūras un dabas mantojumu. Pastāv dažādi kritēriji, pēc kuriem var novērtēt paredzētās darbības ietekmi uz vidi (piesārņojums, atkritumu rašanās, dabas resursu izmantošana, apjoms, u.c.).[70]

Autors uzskata, ka projekta īstenošanas rezultātā, kopējā negatīvā ietekme uz vidi būs minimāla un neradīs pārmaiņas vidē. Vienīgā negatīvā ietekme varētu rasties ēkas atjaunošanas rezultātā, jo radīsies atkritumi, tomēr tie tiks pienācīgi utilizēti, līdz ar to radot minimālu ietekmi uz apkārtējo vidi un cilvēku veselību.

6.4. Projekta īstenošanas secība, posmi

Lai spētu vajadzības gadījumā ieviest korekcijas esošajā projekta plānā, sekot tā darbu izpildei, veikt darbinieku kontroli un saprast, vai projekts iekļaujas termiņos, ir nepieciešams noteikt projekta posmus un to īstenošanas secību.

Kā jau minēts iepriekš, projekts tiks īstenots no 27.05.2013. līdz 20.09.2013. Tas sadalīts 9 posmos, kas savukārt sīkāk sadalīti darba paketēs.

Projekts tiks plānots pēc agrajiem laikiem, jo uzņēmuma īpašniekiem ļoti svarīgs ir laika faktors, t.i., iespējami ātrākā laika sprīdī izveidot konkurētspējīgu uzņēmumu. Šajā gadījumā rodoties novirzei no paredzētā ir iespējams vieglāk pārplānot aktivitātes, kā rezultātā projekta nodošana neiekavējas. Plānojot projektu pēc vēlajiem pastāv lielāks risks to nepabeigt laikā.

[70] LR likums „Par ietekmes uz vidi novērtējumu": http://www.likumi.lv/doc.php?id=51522

Pēc katra nozīmīga posma ir paredzēta projekta kontrole un atskaites iesniegšana, lai redzētu, vai projekts iekļaujas paredzētajos termiņos.

Projektu plānots īstenot pēc klasiskā modeļa (vispirms tiek veikta plānošana un tad īstenošana). Projekta kritiskais faktors ir laiks. Plānotā projekta sadalījuma pa aktivitātēm ir attēlots 6.3.tabulā.

6.3. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" plānotā projekta sadalījuma pa aktivitātēm[71]

Nr.	Aktivitāte	Ilgums (dienas)	Priekš-nosacījums
1	**Projekts SIA „RIKO Namu Grupa"**	**85**	
2	Projekta sākums	0	
3	**Projekta komandas veidošana**	**15**	
4	*Projekta vadītājs*	6	
5	Projekta vadītāja vakances atlases kritēriju izstrāde	1	2
6	Kandidātu atlase	5	5
7	*Projektu komanda*	9	
8	Projektu komandas konkursa izsludināšana	7	6
9	Kandidātu atlase	2	8
10	**Uzņēmuma plānošana un dibināšana**	**8**	
11	*Plāna izstrāde*	3	9
12	*Plāna apstiprināšana*	1	11
13	*Koordinācija*	1	12
14	*Dalībnieku sapulce*	1	
15	Statūtu izstrāde un apstiprināšana	1	13
16	Dibināšanas līguma izveide un apstiprināšana	1	13
17	*Bankas konta atvēršana kredīta pieteikums*	0,5	15;16
18	*Pamatkapitāla apmaksa*	0,5	17
19	*Parakstu paraugu apstiprināšana un publikācija Latvijas Vēstnesī*	0,5	18
20	*Reģistrācija Uzņēmumu Reģistrā*	0,5	19
21	**Resursu apzināšana un piesaiste**	**3**	
22	*Materiālie resursu piesaiste*	3	20
23	*Finanšu resursu piesaiste*	3	20
24	*Atskaite*	0	23;22
25	**Biroja telpu apzināšana un iekārtošana**	**36**	
26	*Tirgus analīze*	2	24
27	*Cenu izpēte*	1	26
28	*Telpu nomas piedāvājumu atrašana un izvēle*	2	27
29	*Telpu nomas līguma slēgšana*	2	28
30	*Telpu iekārtošana*	2	

[71] Autora izveidota

Nr.	Aktivitāte	Ilgums (dienas)	Priekš-nosacījums
31	Mēbeļu uzstādīšana	1	29
32	Biroja tehnikas uzstādīšana	1	31
33	*Nekustamā īpašuma pielāgošana*	36	
34	Remonts	35	24
35	Apdrošināšana	1	34
36	**Biroja tehnikas un mēbeļu iegāde**	**14**	
37	*Mēbeļu iegāde*	5	
38	Mēbeļu piedāvājuma apzināšana	1	24
39	Mēbeļu atbilstības izvērtēšana	1	38
40	Mēbeļu izvēle	1	39
41	Mēbeļu iegāde	2	40
42	*Datortehnikas iegāde*	3	
43	Datortehnikas piedāvājuma apzināšana	1	41
44	Datortehnikas iegāde	2	43
45	*Pārējās biroja tehnikas un cita inventāra iegāde*	6	
46	Pārējās biroja tehnikas un cita inventāra piedāvājuma apzināšana	2	44
47	Pārējās biroja tehnikas un cita inventāra atbilstības izvērtēšana	1	46
48	Pārējās biroja tehnikas un cita inventāra izvēle	1	47
49	Pārējās biroja tehnikas un cita inventāra iegāde	2	48
50	**Personāla atlase**	**15**	
51	*Sludinājumu par vakancēm ievietošana internetā*	7	24
52	*Pieteikumu apkopošana un intervijas*	5	51
53	*Galējo atlases rezultātu paziņošana*	2	52
54	*Jauno darbinieku iepazīstināšana ar uzņēmumu*	1	53
55	*Apmācības dienas organizēšana*	1	53
56	**Uzņēmuma darbības uzsākšana**	**30**	
57	*Piedāvājumu izstrāde*	21	
58	Piedāvājumu izstrāde īrei un apsaimniekošanai	6	55
59	Piedāvājumu izstrāde konsultācijām	6	55
60	Piedāvājumu apkopošana un izvērtēšana	6	58;59
61	Atskaite	0	60;35;32;20
62	*Piedāvājumu publicēšana un reklāmas aktivitātes*	6	61
63	*Līgumu slēgšana ar īrniekiem*	3	62
64	*Atskaite*	0	63
65	**Projekta kontrole**	**9**	
66	*Finanšu datu analīze*	5	64
67	*Atskaišu vērtēšana*	5	64
68	*Izstrādāto pakalpojumu analīze*	4	64
69	*Priekšlikumu un ieteikumu izstrāde*	2	66;67;68
70	*Grozījumu ieviešana*	2	69

Nr.	Aktivitāte	Ilgums (dienas)	Priekš-nosacījums
71	**Projekta noslēgums**	**5**	
72	*Projekta informācijas nodošana īpašniekiem*	1	70
73	*Projekta rezultātu paziņošana*	1	72
74	*Labāko projektā iesaistīto darbinieku godināšana*	1	73
75	*Kopīgs pasākums*	1	74
76	*Projekta komandas atlaišana*	1	75
77	**Projekta noslēgums**	**0**	76

Kā redzams no 6.3. tabulas datiem, tad projekta tīrais īstenošanas laiks ir 85 dienas, tomēr projekta īstenošanai tiks izmantotas tikai darba dienas, līdz ar to reālais projekta īstenošanas laiks ir ilgāks.

Lai varētu saprastu veicamo posmu un aktivitāšu saistību savā starpā un veikt pilnvērtīgu kontroli, tika izveidota Gantta diagramma. Konkrētā projekta Gantta diagrammu ir iespējams aplūkot 2. pielikumā.

Projekta mērķis ir četru mēnešu laikā izveidot sabiedrību ar ierobežotu atbildību „RIKO Namu Grupa", kas nodarbosies ar nekustamo īpašumu apsaimniekošanu, nepārtērējot piešķirtos resursus un piesaistot pirmos klientus. Projektu plānots realizēt no 27.05.2013. līdz 20.09.2013. Projekta tīrais īstenošanas laiks ir 85 dienas.

Projekta kopējās izmaksas sastādīs 80 659 LVL, ko veidos:

- ēkas remonts: 60 000 LVL;
- pamatlīdzekļi un mazvērtīgais inventārs: 9480 LVL;
- personāla izmaksas: 7200 LVL;
- sakaru, transporta izmaksas un uzņēmuma dibināšanas izmaksas: 720 LVL;
- telpu noma: 440 LVL;
- citas izmaksas: 2819 LVL.

Pēc autora domām projekta īstenošanas rezultātā kopējā negatīvā ietekme uz vidi būs minimāla un neradīs pārmaiņas vidē.

Projekts tiks īstenots 9 posmos, kas sīkāk sadalās darba paketēs. Projekts tiek plānots pēc agrajiem laikiem.

7. PROJEKTA FINANŠU PLĀNS

Mūsdienu strauji mainīgajos apstākļos, kad jebkura uzņēmuma pastāvēšana, kā arī attīstība ir atkarīga no lēmumu pieņemšanas efektivitātes, kas dod iespēju ātri pielāgoties radušajai situācijai ekonomikā un attiecīgajā tirgū, ļoti svarīgi ir izstrādāt finanšu plānu. Šāda plāna izstrāde ir viena no uzņēmuma galvenajām darbības prioritātēm un sastāvdaļām. Finanšu plānošana līdzīgi kā plānošanas process kopumā palīdz sasniegt uzņēmuma iepriekš noteiktos mērķus, tikai šoreiz galveno uzmanību veltot finanšu politikai. Plānošanas galvenais mērķis ir noteikt, vai uzņēmums spēs pastāvēt ilgtermiņā un pildīt savas saistības pret kreditoriem.

Autors šajā nodaļā analizēs SIA „RIKO Namu Grupa" plānotā projekta finanšu plānu, kas sastāv no uzņēmuma ieņēmumu plāna, peļņas un zaudējuma aprēķina, uzņēmuma naudas plūsmas pārskata, uzņēmuma bilances, projekta atmaksāšanās laika aprēķina, kā arī kredīta dzēšanas grafika. Finanšu plāns balstās uz pieņēmumiem un prognozēm par iespējamo tirgus un uzņēmuma attīstību.

7.1. Pieņēmumi, uz kuriem balstīta finanšu prognoze

Plānots, ka uzņēmuma SIA „RIKO Namu Grupa" plānotais projekts tiks īstenots sākot ar 2013. gada 27. maiju. Finanšu plāns projektam atspoguļos periodu no 2013. gada jūnija līdz 2016. gada maijam. Noteiktie pieņēmumi, uz kuriem tiks balstīta finanšu prognoze, ir šādi:

- kopējās ar uzņēmuma dibināšanu saistītās izmaksas sastādīs 160 LVL (ietverta valsts nodeva, publikācija „Latvijas Vēstnesī", zīmogu izgatavošana, parakstu apliecināšana, kā arī citas mazās nodevas);
- uzņēmuma pamatkapitāls sastādīs 140 000 LVL;
- tiks piešķirts aizdevums no bankas uz 10 gadiem 40 000 LVL apmērā ar fiksēto procentu likmi 5% gadā, kredīta dzēšana katru mēnesi pēc regulārā grafika. Kredīta dzēšana tiks sākta ar jūlija mēnesi;
- uzņēmumu darbinieku atalgojums sastādīs 2950 LVL mēnesī, ko veido darba alga direktoram 720 LVL apmērā, pārvaldniekam 500 LVL apmērā, grāmatvedim 280 LVL apmērā, saimniecības daļas vadītājam 550 LVL, kā arī santehniķa elektriķa un sētnieka algas 300 LVL apmērā katram. Plānots, ka no 2015.gada darbinieku algas tiks palielinātas par 5%. Darba alga, valsts sociālās

apdrošināšanas obligātās iemaksas, kā arī riska nodeva tiek samaksātas nākamajā mēnesī pēc aprēķināšanas;

- VSAOI darba devēja likme turpmākos trīs gadus nemainīsies un būs 24.09%;
- UIN likme turpmākos trīs gadus būs 15%;
- Uzņēmējdarbības riska valsts nodeva būs 0.25 LVL;
- PVN likme turpmākos gadus būs 21%;
- projekta komandas kopējais atalgojums mēnesī sastādīs 1800 LVL mēnesī, ko veido darba alga projekta vadītājam 500 LVL apmērā, juristam un finansistam 450 LVL apmērā un tehniskajam asistentam 400 LVL;
- kopējā pamatlīdzekļu iegādes vērtība tiek plānota 8850 LVL;
- mazvērtīgā inventāra iegādes vērtība tiek plānota 630 LVL apmērā, kā arī izmaksas kancelejas precēm sastādīs 30 LVL mēnesī no oktobra. Visi šie izdevumi tiks maksāti tajā pašā mēnesī, uz kuru tie attiecas;
- biroja telpu īre un ar to saistītie apsaimniekošanas izdevumi, kas sastādīs 110 LVL mēnesī (telpu īre 90 LVL, apsaimniekošanas izdevumi 20 LVL). Paredzams, ka katru gadu telpu īres un apsaimniekošanas maksa palielināsies par 10%. Maksājumi par telpu īri tiks veikti par pašreizējo mēnesi, savukārt apsaimniekošanas izdevumi tiks maksāti nākamajā mēnesī pēc to rašanās;
- maksa par apkuri dzīvojamai mājai, kas radīsies oktobrī un sastādīs 500 LVL oktobrī un aprīlī, 1200 LVL novembrī un martā, 1500 LVL decembrī, kā arī 1800 LVL janvārī un februārī. Savukārt biroja apkures izmaksas sastādīs 40 LVL oktobrī, martā aprīlī un 50 LVL no novembra līdz februārim. Ir plānots, ka no 2015.gada apkures izmaksas palielināsies par 3% gadā. Uzņēmums maksās par apkuri nākamajā mēnesī pēc siltuma piegādes;
- maksājumi par elektroenerģiju biroja telpās un koplietošanas telpās dzīvojamā mājā sastādīs 40 LVL katru mēnesī. Projekta īstenošanas laikā elektroenerģijas izmaksas paredzamas 70 LVL apmērā. Paredzams, ka katru nākošo gadu elektroenerģiju izmaksas palielināsies par 4%. Uzņēmums maksās par elektroenerģiju nākamajā mēnesī pēc pakalpojumu saņemšanas;
- sakaru izmaksas, kas paredzamas 40 LVL apmērā katru mēnesi. Uzņēmums maksās par sakariem nākamajā mēnesī pēc sakaru pakalpojumu saņemšanas;
- maksājumi par ūdeni un kanalizāciju uzņēmuma ēkai plānoti 110 LVL apmērā katru mēnesi sākot no 2014. gada. Savukārt projekta laikā maksājumi sastādīs 40

LVL un no oktobra līdz decembrim attiecīgi 50, 70 un 90 LVL mēnesī. Maksājums tiks veikts nākamajā mēnesī par iepriekšējo mēnesi;

- izdevumi transporta pakalpojumiem, kas tiek plānoti 100 LVL apmērā katru mēnesī. Tiek plānots, ka transporta izmaksas palielināsies katru gadu par 5%;
- reklāmas un reprezentācijas izmaksas katru mēnesi paredzamas 150 LVL pirmajā gadā no augusta, 100 LVL otrajā gadā un 75 LVL trešajā un nākamajos gados;
- maksājumi elektronisko sakaru pakalpojumu nodrošināšanai sastādīs 15 LVL mēnesī no augusta;
- būvniecības izmaksas projekta laikā sastāda 60 000 LVL. Šīs izmaksas tiks sadalītas divos maksājumos jūnijā un septembrī;
- nekustamā īpašuma nodoklis par 2013. gadu sastāda 1169 LVL, savukārt nākamajos gados tas sastāda 2016 LVL. Nodoklis tiek maksāts reizi ceturksnī (martā, maijā, augustā un novembrī);
- tiek pieņemts, ka īrnieku norēķini par komunālajiem pakalpojumiem sastādīs vismaz 95% no aprēķinātajām summām;
- saskaņā ar Pievienotās vērtības nodokļa likuma 52. panta 1.daļas 25.apakšpunktu ar pievienotās vērtības nodokli neapliek dzīvojamo telpu īri;
- tiek ņemti vērā visi pārējie pieņēmumi, kas aprakstīti šajā darbā.

Uzņēmums 2013.gada jūnijā iegādāsies vieglo automašīnu, darbarīku komplektus un jaunu biroja tehniku, tajā skaitā 3 portatīvos datorus, daudzfunkcionālo iekārtu un programmatūru par kopējo summu 8850 LVL. Lietderīgais lietošanas laiks automašīnai ir 6 gadi, biroja tehnikai un darbarīku komplektiem 5 gadi, savukārt licencei 2 gadi. Nolietojuma aprēķināšanai tiks izmantota lineārā metode. Uzņēmuma pamatlīdzekļu kopējās apkalpošanas un uzturēšanas izmaksas tiek plānotas 100 LVL apmērā no oktobra mēneša.

7.2. Uzņēmuma ieņēmumu plāns

Uzņēmuma ieņēmumu plānam par pamatu tiks ņemta pakalpojumu cena, kas dzīvokļu izīrēšanas gadījumā svārstās no 150 – 190 LVL / mēnesī par dzīvokli atkarībā no tā platības. Savukārt konsultāciju cena tiks noteikta individuāli vienojoties ar klientu un būs atkarīga no sarežģītības un veida. Tabulā 7.1. var aplūkot plānotos uzņēmuma ieņēmumus atkarībā no pakalpojuma veida.

7.1. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" plānotie ieņēmumi no pakalpojumu sniegšanas[72]

Gads	Mēnesis	Plānotie ieņēmumi no dzīvokļu izīrēšanas (LVL)	Plānotie ieņēmumi no konsultācijām (LVL)	Ieņēmumi KOPĀ
2013	septembris	2032	0	2488
	oktobris	2540	100	3160
	novembris	3048	100	3732
	decembris	3556	300	4504
2014	janvāris	4572	600	5748
	februāris	4572	600	5748
	marts	5080	600	6320
	aprīlis	5080	600	6320
	maijs	5080	600	6320
	jūnijs	5080	600	6320
	jūlijs	5080	600	6320
	augusts	5080	600	6320
	septembris	5080	600	6320
	oktobris	5080	600	6320
	novembris	5080	600	6320
	decembris	5080	600	6320
2015	janvāris	5334	630	6636
	februāris	5334	630	6636
	marts	5334	630	6636
	aprīlis	5334	630	6636
	maijs	5334	630	6636
	jūnijs	5334	630	6636
	jūlijs	5334	630	6636
	augusts	5334	630	6636
	septembris	5334	630	6636
	oktobris	5334	630	6636
	novembris	5334	630	6636
	decembris	5334	630	6636
2016	janvāris	5601	660	6966
	februāris	5601	660	6966
	marts	5601	660	6966
	aprīlis	5601	660	6966
	maijs	5601	660	6966
	jūnijs	5601	660	6966
	jūlijs	5601	660	6966
	augusts	5601	660	6966
	septembris	5601	660	6966
	oktobris	5601	660	6966
	novembris	5601	660	6966
	decembris	5601	660	6966

[72] Autora izveidota

Kā redzams no 7.1. tabulas datiem, tad uzņēmums plāno pirmajā darbības mēnesī izīrēt 40% no visiem dzīvokļiem un ieņēmumos saņemt 2032 LVL. Līdz gada beigām uzņēmums plāno, ka izīrēti būs jau 70% no visiem dzīvokļiem (oktobrī 50%, novembrī 60% un decembrī 70%). Nākamā gada pirmajos divos mēnešos šis skaitlis pieaugs līdz 90%, bet no marta uzņēmums plāno, ka izīrēti būs visi dzīvokļi. Plānots, ka kopējā īres maksa sākot no 2015. gada pieaugs par 5% gadā. Attiecībā uz konsultācijām uzņēmums plāno, ka sākumā klientu skaits nebūs liels un tādējādi arī ieņēmumi būs nelieli, tomēr nākamajā gadā uzņēmums plāno sniegt konsultācijas 600 LVL apmērā. Tiek prognozēts, ka nākamajos gados apgrozījums pieaugs par 5% gadā.

7.3. Peļņas vai zaudējumu aprēķins

Peļņas vai zaudējuma aprēķins ir visu uzņēmuma ieņēmumu un izdevumu atspoguļojums. Tajā fiksē uzņēmuma darbības rezultātus par noteiktu laika periodu. Tajā iekļauj visus ieņēmumus un izdevumus neatkarīgi no maksājuma datuma.[73]

Uzņēmuma SIA „RIKO Namu Grupa" plānotais peļņas vai zaudējumu aprēķins 2013.gadā pa mēnešiem ir apskatāms 7.2. tabulā.

Kā redzams no 7.2. tabulas datiem, tad uzņēmuma ieņēmumi pirmajā darbības gadā sastāda 14 876 LVL, ko veido ieņēmumi no īres, kas septembrī sastāda 2032 LVL, oktobrī 2540 LVL, novembrī 3048 LVL un decembrī 3556 LVL, ieņēmumi no konsultācijām, kas plānoti oktobrī un novembrī 100 LVL apmērā, savukārt decembrī 300 LVL apmērā, kā arī ieņēmumi no iedzīvotājiem par komunālajiem pakalpojumiem (oktobrī 500 LVL, novembrī 1200 LVL, savukārt decembrī 1500 LVL). Kopējais zaudējumu apmērs pirmajā gadā tiek paredzēts -77 032 LVL apmērā. Lielāko daļu no izmaksām veidos būvniecības pakalpojumu izmantošana un darba algas.

Savukārt 7.3. tabulā atspoguļots peļņas vai zaudējuma aprēķins 2014., 2015. un 2016. gadā. Kā redzams, tad nākamajos gados uzņēmums plāno palielināt apgrozījumu, optimizēt izmaksas un darboties ar peļņu. Paredzamais peļņas apmērs 2014. gadā sastādīs 7,2 tūkstošus latu, 2015. gadā 9,6 tūkstošus latu, savukārt 2016. gadā 13,1 tūkstoti latu. Uzņēmumam UIN apskatītā perioda laikā nebūs jāmaksā, jo kaut arī uzņēmums no 2014. līdz 2016. gadam darbosies ar peļņu, tomēr kumulatīvie zaudēju vēl joprojām ir negatīvi.

Uzņēmuma peļņas vai zaudējumu aprēķins pa mēnešiem 2014., 2015. un 2016. gadā ir apskatāms 3. pielikumā.

[73] Saksonova S. Uzņēmuma darbības plānošanas paņēmieni. - Rīga:Izglītības soļi, 2004. -67.lpp.

7.2. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" plānotais peļņas vai zaudējumu aprēķins 2013.gadā[74]

	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
Ieņēmumi no īres	0,00	0,00	0,00	2032,00	2540,00	3048,00	3556,00	**11176,00**
Ieņēmumi no konsultācijām, u.c.	0,00	0,00	0,00	0,00	600,00	1300,00	1800,00	**3700,00**
Valsts nodevas un publikācija Latvijas Vēstnesī	140,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	**140,00**
Zīmogu izgatavošana	20,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	**20,00**
Telpu nomas maksa (birojs)	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	**630,00**
Telpu apsaimniekošanas izdevumi	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	**140,00**
Apdrošināšana	310,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	**310,00**
Apkures izmaksas	0,00	0,00	0,00	0,00	500,00	1200,00	1500,00	**3200,00**
Apkures izmaksas birojā	0,00	0,00	0,00	0,00	40,00	50,00	50,00	**140,00**
Elektroenerģijas izmaksas	70,00	70,00	70,00	70,00	40,00	40,00	40,00	**400,00**
Sakaru izmaksas	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	**280,00**
Ūdens un kanalizācija	40,00	40,00	40,00	40,00	50,00	70,00	90,00	**370,00**
Būvniecības pakalpojumi	15000,00	15000,00	15000,00	15000,00	0,00	0,00	0,00	**60000,00**
Pamatlīdzekļu un nemateriālo ieguldījumu nolietojums	0,00	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	**1655,00**
Ilgtermiņa ieguldījumu apkalpošanas izmaksas	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	100,00	**300,00**
Darba algas	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	2950,00	2950,00	2950,00	**16050,00**
VSAOI	433,62	433,62	433,62	433,62	710,66	710,66	710,66	**3866,45**
Riska nodeva	1,00	1,00	1,00	1,00	1,75	1,75	1,75	**9,25**
Elektronisko sakaru pakalpojumu nodrošināšana	0,00	0,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	**75,00**
Transporta izmaksas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	**700,00**
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	630,00	0,00	0,00	0,00	30,00	30,00	30,00	**720,00**
Reklāmas un reprezentācijas izdevumi	0,00	0,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	**750,00**
Procentu maksājumi	0,00	166,67	165,59	164,52	163,43	162,35	161,26	**983,81**
Nekustamā īpašuma nodoklis	167,00	167,00	167,00	167,00	167,00	167,00	167,00	**1169,00**
Peļņa pirms UIN	**-18861,62**	**-18204,12**	**-18368,05**	**-16334,97**	**-2303,67**	**-1824,58**	**-1135,49**	**-77032,51**
Uzņēmumu ienākuma nodoklis								0,00
Tīrā peļņa	**-18861,62**	**-18204,12**	**-18368,05**	**-16334,97**	**-2303,67**	**-1824,58**	**-1135,49**	**-77032,51**

[74] Autora izveidota

7.3. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" plānotais peļņas vai zaudējumu aprēķins no 2014. līdz 2016. gadam[75]

	2014. gads	2015. gads	2016. gads
Ieņēmumi no īres	59944,00	64008,00	67212,00
Ieņēmumi no konsultācijām, u.c.	15700,00	16315,00	16937,65
Valsts nodevas un publikācija Latvijas Vēstnesī	0,00	0,00	0,00
Zīmogu izgatavošana	0,00	0,00	0,00
Telpu nomas maksa (birojs)	1188,00	1306,80	1437,48
Telpu apsaimniekošanas izdevumi	264,00	290,40	319,44
Apdrošināšana	530,00	530,00	530,00
Apkures izmaksas	8500,00	8755,00	9017,65
Apkures izmaksas birojā	320,00	329,60	339,49
Elektroenerģijas izmaksas	499,20	519,17	539,93
Sakaru izmaksas	480,00	480,00	480,00
Ūdens un kanalizācija	1320,00	1320,00	1320,00
Būvniecības pakalpojumi	0,00	0,00	0,00
Pamatlīdzekļu un nemateriālo ieguldījumu nolietojums	3310,00	3310,00	3310,00
Ilgtermiņa ieguldījumu apkalpošanas izmaksas	1200,00	1200,00	1200,00
Darba algas	35400,00	37170,00	37170,00
VSAOI	8527,86	8954,25	8954,25
Riska nodeva	21,00	21,00	21,00
Elektronisko sakaru pakalpojumu nodrošināšana	180,00	180,00	180,00
Transporta izmaksas	1260,00	1323,00	1389,15
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	360,00	360,00	360,00
Reklāmas un reprezentācijas izdevumi	1200,00	900,00	900,00
Procentu maksājumi	1848,27	1682,35	1507,95
Nekustamā īpašuma nodoklis	2016,00	2016,00	2016,00
Peļņa pirms UIN	**7219,67**	**9675,43**	**13157,30**
Uzņēmumu ienākuma nodoklis	0,00	0,00	0,00
Tīrā peļņa	**7219,67**	**9675,43**	**13157,30**

7.4. Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats

Uzņēmuma ienākošo un izejošo naudas plūsmu, kā arī tās ietekmi uz uzņēmuma bilanci, parāda uzņēmuma naudas plūsmas pārskats. Šajā pārskatā tiek iekļautas tikai tās summas, kas ir reāli samaksātas vai saņemtas. Pārskats ietver arī maksājumus par aktīvu iegādi vai pārdošanu, nodokļu maksājumus, saņemtos kredītus un to procentu maksājumus. Svarīgi apzināties, ka uzņēmumam ir svarīgi sabalansēt naudas plūsmu. Naudas plūsmas pārskata mērķis ir noteikt uzņēmumā nepieciešamās papildus naudas daudzumu.[76]

Uzņēmuma SIA „RIKO Namu Grupa" plānotā naudas plūsma 2013. gadam pa mēnešiem ir redzama 7.4. tabulā. Kā redzams no 7.4. tabulas datiem, tad pirmajā darbības gadā uzņēmuma neto naudas plūsma ir negatīva un sastāda -57,1 tūkstoti latu. Tomēr beigu

[75] Autora izveidota
[76] Zariņa V., Strēle I. Finanšu plānošana uzņēmumā. - Rīga: Lietišķās informācijas centrs, 2009. -31.lpp.

atlikums ir pozitīvs. Plānots, ka lielāko daļu no naudas ieņēmumiem pirmajā gadā sastādīs aizņēmums no bankas, kas sastādīs 40 000 LVL. Saimnieciskās darbības rezultātā gūtie ienākumi sastādīs relatīvi mazāku daļu no ienākumiem. Izdevumu sadaļas lielākās pozīcijas veidos būvniecības pakalpojumi un darba algas. Uzņēmuma plānotā naudas plūsma 2014., 2015. un 2016. gadam ir aplūkojama 7.5. tabulā. Kā redzams no 7.5. tabulas datiem, tad nākamajos gados neto naudas plūsma ir plānota pozitīva un sastāda attiecīgi 7 tūkstošus latu 2014. gadā, 9,2 tūkstošus latu 2015. gadā un 12,7 tūkstošus latu 2016. gadā.

7.4. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" plānotā naudas plūsma 2013.gadā[77]

	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
Sākuma atlikums	**60000,00**	**51525,10**	**48430,62**	**44468,49**	**6906,35**	**6115,92**	**3880,50**	**60000,00**
Naudas ieņēmumi								
Ieņēmumi no īres	0,00	0,00	0,00	2032,00	2540,00	3048,00	3556,00	11176,00
Ieņēmumi no konsultācijām	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	300,00	500,00
Citi ieņēmumi	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	500,00	1200,00	1700,00
PVN	0,00	0,00	0,00	0,00	21,00	126,00	315,00	462,00
Aizņēmums no bankas	40000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	40000,00
Kopā naudas ieņēmumi	**40000,00**	**0,00**	**0,00**	**2032,00**	**2661,00**	**3774,00**	**5371,00**	**53838,00**
Naudas izdevumi								
Darba algas	0,00	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	2950,00	2950,00	13100,00
VSAOI	0,00	433,62	433,62	433,62	433,62	710,66	710,66	3155,79
Riska nodeva	0,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,75	1,75	7,50
Valsts nodevas un publikācija Latvijas Vēstnesī	140,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	140,00
Zīmogu izgatavošana	20,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	20,00
Telpu nomas maksa (birojs)	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	630,00
Ilgtermiņa ieguldījumu iegāde	8850,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8850,00
Ilgtermiņa ieguldījumu apkalpošanas izmaksas	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	100,00	300,00
Elektronisko sakaru pakalpojumu nodrošināšana	0,00	0,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	75,00
Telpu apsaimniekošanas izdevumi	0,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	120,00
Apkures izmaksas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	500,00	1200,00	1700,00
Apkures izmaksas birojā	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	40,00	50,00	90,00
Elektroenerģijas izmaksas	0,00	70,00	70,00	70,00	70,00	40,00	40,00	360,00
Ūdens un kanalizācija	0,00	40,00	40,00	40,00	40,00	50,00	70,00	280,00
Sakaru izmaksas	0,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	240,00
Būvniecības pakalpojumi	30000,00	0,00	0,00	30000,00	0,00	0,00	0,00	60000,00

[77] Autora izveidota

	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
Reklāmas un reprezentācijas izdevumi	0,00	0,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	750,00
Transporta izmaksas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	700,00
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā. inventāra iegāde	630,00	0,00	0,00	0,00	30,00	30,00	30,00	720,00
Aizņēmuma pamatsumma	0,00	257,60	258,67	259,75	260,83	261,92	263,01	1561,76
Aizņēmuma procenti	0,00	166,67	165,59	164,52	163,43	162,35	161,26	983,81
Nekustamā īpašuma nodoklis	0,00	0,00	668,00	0,00	0,00	501,00	0,00	1169,00
Apdrošināšana	310,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	310,00
UIN par iepriekšējo gadu	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PVN valsts budžetā	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Samaksātais PVN	8334,90	75,60	110,25	6410,25	137,55	246,75	400,05	15715,35
Naudas izdevumi kopā	**48474,90**	**3094,48**	**3962,13**	**39594,13**	**3451,43**	**6009,42**	**6391,72**	**110978,21**
Neto naudas plūsma	-8474,90	-3094,48	-3962,13	-37562,13	-790,43	-2235,42	-1020,72	-57140,21
Beigu atlikums	**51525,10**	**48430,62**	**44468,49**	**6906,35**	**6115,92**	**3880,50**	**2859,79**	**2859,79**

7.5. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" plānotā naudas plūsma no 2014. līdz 2016. gadam[78]

Periods	2014. gads	2015. gads	2016. gads
Sākuma atlikums	**2859,79**	**9950,19**	**19217,06**
Naudas ieņēmumi			
Ieņēmumi no īres	59944,00	64008,00	67212,00
Ieņēmumi no konsultācijām	7200,00	7560,00	7920,00
Citi ieņēmumi	8500,00	8710,00	8971,30
PVN	3297,00	3416,70	3547,17
Aizņēmums no bankas	0,00	0,00	0,00
Kopā naudas ieņēmumi	**78941,00**	**83694,70**	**87650,47**
Naudas izdevumi			
Darba algas	35400,00	37022,50	37170,00
VSAOI	8527,86	8918,72	8954,25
Riska nodeva	21,00	21,00	21,00
Valsts nodevas un publikācija Latvijas Vēstnesī	0,00	0,00	0,00
Zīmogu izgatavošana	0,00	0,00	0,00
Telpu nomas maksa (birojs)	1188,00	1306,80	1437,48
Ilgtermiņa ieguldījumu iegāde	0,00	300,00	0,00
Ilgtermiņa ieguldījumu apkalpošanas izmaksas	1200,00	1200,00	1200,00
Elektronisko sakaru pakalpojumu nodrošināšana	180,00	180,00	180,00
Telpu apsaimniekošanas izdevumi	262,00	288,20	317,02
Apkures izmaksas	8500,00	8710,00	8971,30
Apkures izmaksas birojā	320,00	328,10	337,94
Elektroenerģijas izmaksas	497,60	517,50	538,20
Ūdens un kanalizācija	1300,00	1320,00	1320,00
Sakaru izmaksas	480,00	480,00	480,00
Būvniecības pakalpojumi	0,00	0,00	0,00
Reklāmas un reprezentācijas izdevumi	1200,00	900,00	900,00
Transporta izmaksas	1260,00	1323,00	1389,15
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	360,00	360,00	360,00
Aizņēmuma pamatsumma	3242,88	3408,79	3583,19
Aizņēmuma procenti	1848,27	1682,35	1507,95
Nekustamā īpašuma nodoklis	2016,00	2016,00	2016,00
Apdrošināšana	530,00	530,00	530,00
UIN par iepriekšējo gadu	0,00	0,00	0,00
PVN valsts budžetā	0,00	0,00	0,00
Samaksātais PVN	3517,00	3614,86	3660,53
Naudas izdevumi kopā	**71850,60**	**74427,83**	**74874,03**
Neto naudas plūsma	7090,40	9266,87	12776,45
Beigu atlikums	**9950,19**	**19217,06**	**31993,51**

Tiek plānots, ka optimizējot izmaksas un palielinot ieņēmumus, periodā no 2014. līdz 2016. gadam ieņēmumi palielināsies par vidēji 5 - 6% gadā, savukārt izmaksas par 1 – 4% gadā, kā rezultātā ir plānots, ka neto naudas plūsma pieaugs par 30 – 35%.

[78] Autora izveidota

Uzņēmums rēķinās, ka darbības gaitā izmaiņas ir ļoti iespējamas, tāpēc paredz finanšu prognozes pārplānošanas nepieciešamību.

Uzņēmuma naudas plūsma pa mēnešiem 2014., 2015. un 2016. gadā ir apskatāma 4. pielikumā.

7.5. Uzņēmuma bilance

Bilance atspoguļo uzņēmuma kopējos līdzekļus un to savstarpējās proporcijas, kā arī šo līdzekļu finansēšanas avotus. Pēc bilancē atspoguļotajiem līdzekļiem var noteikt to finansēšanai nepieciešamo summu. Bilance sniedz priekšstatu par to, cik daudz kapitāla tiek izmantots uzņēmumā, kāda ir uzņēmuma spēja segt īstermiņa saistības (uzņēmuma likviditāte) un cik maksātspējīgs ir uzņēmums.[79]

Ņemot vērā iepriekšējās apakšnodaļās analizēto peļņas vai zaudējumu aprēķinu un naudas plūsmas pārskatu, ir izveidota plānotā uzņēmuma SIA „RIKO Namu Grupa" bilance, ko var aplūkot 7.6. tabulā.

7.6. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" plānotā bilance no 2013. līdz 2016. gadam[80]

	2013. g. jūnijs	2013. g. 31. decembris	2014. g. 31. decembris	2015. g. 31. decembris	2016. g. 31. decembris
Aktīvi					
Ilgtermiņa ieguldījumi	**80000,00**	**87195,00**	**83885,00**	**80875,00**	**77565,00**
Nemateriālie ieguldījumi	0,00	225,00	75,00	225,00	75,00
Pamatlīdzekļi	80000,00	86970,00	83810,00	80650,00	77490,00
Apgrozāmie līdzekļi	**60000,00**	**19978,54**	**27293,89**	**36814,50**	**49761,58**
Krājumi	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Debitori	0,00	17118,75	17343,70	17597,44	17768,07
Naudas līdzekļi	60000,00	2859,79	9950,19	19217,06	31993,51
Bilance	**140000,00**	**107173,54**	**111178,89**	**117689,50**	**127326,58**
Pasīvi					
Pašu kapitāls	**140000,00**	**62967,49**	**70187,17**	**79862,59**	**93019,90**
Pamatkapitāls	140000,00	140000,00	140000,00	140000,00	140000,00
Iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa	0,00	0,00	-77032,51	-69812,83	-60137,41
Pārskata gada nesadalītā peļņa	0,00	-77032,51	7219,67	9675,43	13157,30
Aizņemtais kapitāls	**0,00**	**44206,04**	**40991,72**	**37826,90**	**34306,69**
Ilgtermiņa saistības	0,00	38438,24	35195,36	31786,57	28203,38
Īstermiņa saistības	0,00	5767,81	5796,36	6040,33	6103,31
Bilance	**140000,00**	**107173,54**	**111178,89**	**117689,50**	**127326,58**

No 7.6. tabulas datiem var redzēt, ka uzņēmuma īstermiņa likviditātes problēmas var rasties 2013. gada beigās, tomēr autors uzskata, ka ņemot vērā uzņēmuma specifiku, tas

[79] Saksonova S. Uzņēmuma darbības plānošanas paņēmieni. - Rīga:Izglītības soļi, 2004. -64.lpp.
[80] Autora izveidota

nopietni neapdraud uzņēmuma turpmāko pastāvēšanu. Bilances struktūrā šo četru gadu griezumā vērojams apgrozāmo līdzekļu pieaugums likvīdo naudas līdzekļu veidā un aizņemtā kapitāla samazināšanās. Uzņēmums šī perioda laikā nav plānojis palielināt pamatkapitālu.

7.6. Projekta atmaksāšanās laiki

Projekta atmaksāšanās periods ir paredzamais gadu skaits, kas nepieciešams pilnīgai sākotnējo investīciju atgūšanai. Projekta atmaksāšanās periods ir visvieglāk aprēķināmais un izprotamais projekta investīciju novērtēšanas rādītājs, kura aprēķini ir balstīti uz grāmatvedības uzskaites informāciju. Viena no tā galvenajām pozitīvajām īpašībām ir tāda, ka tas brīdina par projekta risku un likviditāti. Tā vienkāršības dēļ to lieto nelielu investīciju projektu analīzē.[81]

Kā jau minēts iepriekš, kopējās projekta investīcijas sastāda 80 659 LVL. Tiek pieņemts, ka kopējā tīrā naudas plūsma no 2017. un 2018. gadā pieaugs par 5%, bet no 2019.gada par 3%.

7.7. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" plānotā projekta atmaksāšanās periods[82]

Gads		**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Prognozētā naudas plūsma (LVL)	-80 659	2859,79	7090,40	9266,87	12 776,45
Uzkrātā naudas plūsma (LVL)	-80 659	-77 799,21	-70 708,81	-61 441,94	-48 665,49
Gads	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
Prognozētā naudas plūsma (LVL)	13 415,27	14 086,04	14 508, 62	14 943,88	15 392,19
Uzkrātā naudas plūsma (LVL)	-35 250,22	-21 164,18	-6655,56	8288,32	23 680,52

Tādējādi no 7.7. tabulas datiem var redzēt, ka uzņēmuma SIA „RIKO Namu Grupa" projekts atmaksāsies pēc 7 gadiem un 10 mēnešiem, ja ņem vērā faktu, ka projekta sākums tiks paredzēts 2013. gada jūnijā.

7.7. Kredīta dzēšanas grafiks

Uzņēmums plāno ņemt aizdevumu no bankas uz 10 gadiem 40 000 LVL apmērā ar fiksēto procentu likmi 5% gadā. Kredīta dzēšana tiek plānota katru mēnesi pēc regulārā

[81] Lekciju kursa „Projektu vadīšana un finansēšana" nepublicētie materiāli
[82] Autora izveidota

grafika. Kredīta dzēšanas grafiku no 2013. gada jūlija līdz 2016. gadam ir iespējams aplūkot 7.8. tabulā, savukārt pilno kredīta dzēšanas grafiku ir iespējams aplūkot 5. pielikumā.

Plānots, ka uzņēmums savu pirmo darbības gadu noslēgs ar zaudējumiem nedaudz vairāk kā 77 tūkstošu LVL apmērā, kas skaidrojams ar vēl nelielo klientu skaitu un augstajām izmaksām. Lielāko daļu no izmaksām šajā periodā sastādīs būvniecības izmaksas, kā arī darba algas personālam. Lai segtu sākotnējās izmaksas uzņēmums plāno ņemt aizdevumu no bankas uz 10 gadiem 40 000 Ls apmērā ar fiksēto procentu likmi 5% gadā. Kredīta dzēšana tiek plānota katru mēnesi pēc regulārā grafika.

Plānots, ka turpmākajos darbības gados uzņēmums atradīs veidu, kā sabalansēt izdevumus un palielināt ieņēmumus, tādējādi darbojoties ar peļņu. Uzņēmums plāno palielināt apgrozījumu par vidēji 5% gadā. Lielākie izmaksas nākamajos gados sastādīs darbinieku algas, kā arī maksa par komunālajiem pakalpojumiem.

Ņemot vērā faktu, ka projekta īstenošanai nepieciešamā summa sastāda 80 659 LVL, tad tiek rēķināts, ka projekts atmaksāsies pēc 7 gadiem un 10 mēnešiem, ja tiek pieņemts, ka kopējā tīrā naudas plūsma no 2017. un 2018. gadā pieaugs par 5%, bet no 2019.gada par 3%.

7.8. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" ņemtā aizdevuma dzēšanas grafiks no 2013. līdz 2016. gadam[83]

		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
2013. gads	**Pamatsummas atlikums perioda sākumā**							40000,00	39742,40	39483,74	39223,99	38963,16	38701,25
	Procenti							166,67	165,59	164,52	163,43	162,35	161,26
	Pamatsummas atmaksa							257,60	258,67	259,75	260,83	261,92	263,01
	Kopējais maksājums							424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26
	Pamatsummas atlikums perioda beigās							39742,40	39483,74	39223,99	38963,16	38701,25	38438,24
		I	**II**	**III**	**IV**	**V**	**VI**	**VII**	**VIII**	**IX**	**X**	**XI**	**XII**
2014. gads	**Pamatsummas atlikums perioda sākumā**	38438,24	38174,14	37908,93	37642,62	37375,21	37106,67	36837,02	36566,25	36294,35	36021,31	35747,14	35471,82
	Procenti	160,16	159,06	157,95	156,84	155,73	154,61	153,49	152,36	151,23	150,09	148,95	147,80
	Pamatsummas atmaksa	264,10	265,20	266,31	267,42	268,53	269,65	270,77	271,90	273,04	274,17	275,32	276,46
	Kopējais maksājums	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26
	Pamatsummas atlikums perioda beigās	38174,14	37908,93	37642,62	37375,21	37106,67	36837,02	36566,25	36294,35	36021,31	35747,14	35471,82	35195,36
		I	**II**	**III**	**IV**	**V**	**VI**	**VII**	**VIII**	**IX**	**X**	**XI**	**XII**
2015. gads	**Pamatsummas atlikums perioda sākumā**	35195,36	34917,74	34638,97	34359,04	34077,94	33795,67	33512,22	33227,60	32941,78	32654,78	32366,58	32077,17
	Procenti	146,65	145,49	144,33	143,16	141,99	140,82	139,63	138,45	137,26	136,06	134,86	133,65
	Pamatsummas atmaksa	277,61	278,77	279,93	281,10	282,27	283,45	284,63	285,81	287,00	288,20	289,40	290,61

[83] Autora izveidota

		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
	Kopējais maksājums	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26
	Pamatsummas atlikums perioda beigās	34917,74	34638,97	34359,04	34077,94	33795,67	33512,22	33227,60	32941,78	32654,78	32366,58	32077,17	31786,57
		I	**II**	**III**	**IV**	**V**	**VI**	**VII**	**VIII**	**IX**	**X**	**XI**	**XII**
2016. gads	**Pamatsummas atlikums perioda sākumā**	31786,57	31494,75	31201,72	30907,46	30611,98	30315,27	30017,32	29718,13	29417,69	29116,00	28813,06	28508,85
	Procenti	132,44	131,23	130,01	128,78	127,55	126,31	125,07	123,83	122,57	121,32	120,05	118,79
	Pamatsummas atmaksa	291,82	293,03	294,25	295,48	296,71	297,95	299,19	300,44	301,69	302,95	304,21	305,48
	Kopējais maksājums	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26
	Pamatsummas atlikums perioda beigās	31494,75	31201,72	30907,46	30611,98	30315,27	30017,32	29718,13	29417,69	29116,00	28813,06	28508,85	28203,38

8. RISKI UN TO SAMAZINĀŠANAS PASĀKUMI

Ņemot vērā uzņēmējdarbības vides straujo mainību, jebkurš uzņēmums ir pakļauts nenoteiktībai, kas saistīta ar informācijas nepilnību un neprecizitāti. Šīs nenoteiktības izpausmes var apdraudēt uzņēmuma pastāvēšanu. Saskaņā ar ekonomisko teoriju nenoteiktības indikators ir risks. Pēc savas būtības risks ir iespēja iestāties notikumam un tā seku kombinācijai, kas var atstāt ietekmi uz uzņēmuma spēju efektīvi darboties, un tas var rasties, ja notiek novirze no iepriekš uzstādītajiem kritērijiem, vai arī vienkārši no bezdarbības. Svarīgi ir apzināties, ka risks var būt gan pozitīvs, gan negatīvs.[84]

Jebkurš uzņēmums ir pakļauts dažādiem riskiem. Riskus var klasificēti pēc:

- uzņēmējdarbības veida (finanšu, juridiskais, kredīta, ražošanas, komerciālais, tehniskais risks, u.c.);
- sabiedrisko attiecību sfēras (ekonomiskais, politiskais, sociālais risks, u.c.);
- ražošanas iemesla (saimnieciskās darbības, nepietiekamas informācijas, vadītāja personības risks, u.c.);
- izcelsmes (iekšējais, ārējais, subjektīvais objektīvais risks);
- gala rezultāta (tīrais, spekulatīvais risks);
- mēroga (lokālais, reģionālais, valstiskais, starptautiskais risks)
- tiesiskuma līmeņa (attaisnotais, neattaisnotais risks);
- darbības ilguma (īslaicīgais, ilgtermiņa risks);
- riska iedarbības pakāpes (pieļaujamais, kritiskais, katastrofālais risks).[85]

Bez augstāk uzskaitītajām pastāv arī citas risku klasifikācijas.

Autors uzskata, ka, lai SIA „RIKO Namu Grupa" spētu veiksmīgi darboties un attīstīties, ir svarīgi noskaidrot, kuri ir tie riski, kas visvairāk apdraud uzņēmumu. Lai to izdarītu, ir nepieciešams noteikt uzņēmuma riska profilu jeb identificēt riskus, izveidot riska profila vadības sistēmu jeb nozīmēt atbildīgos un noteikt, kā samazināt riska iestāšanās varbūtību. Tāpat ir nepieciešams noteikt riska notikuma varbūtības un riska notikuma seku kritērijus, kā arī noteikt katra konkrēta riska koeficientus un izveidot riska karti.

8.1. Uzņēmuma riska profila noteikšana

Kā jau minēts iepriekš, vispirms būtu jānosaka uzņēmuma SIA „RIKO Namu Grupa" riska profils jeb jāidentificē riski.

[84] Hillson D., Understanding and managing risk attitude. – Aldershot: TJ International Ltd, 2007. – 4 p.
[85] Pettere G., Voronova I. Riski uzņēmējdarbībā un to vadība. - Rīga: Banku augstskola, 2004. -11.lpp.

Galvenie riski, kuri apdraud uzņēmumu ir redzami 8.1. tabulā.

8.1. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" riska profils[86]

Nr. p.k.	Riska veids	Riska izpausme	Riska ietekmes sekas
1.	Reputācijas risks	- nepatiesas un negatīvas informācijas par uzņēmumu un tā sniegtajiem pakalpojumiem izplatīšana - nekvalitatīvu pakalpojumu sniegšana	- apgrozījuma samazināšanās - klientu skaita samazināšanās - peļņas samazināšanās - sadarbības partneru aiziešana - uzņēmuma stagnācija
2.	Operacionālais risks	- darbinieku kvalifikācijas trūkums - darbinieku bezatbildība, nolaidība, negodīgums - darbinieku aiziešana - problēmas ar tehniku	- uzņēmuma peļņas un apgrozījuma samazināšanās darbinieku negodprātīgas rīcības rezultātā, kā arī tiem aizejot; - izmaksu pieaugums; - klientu skaita samazināšanās - reputācijas pasliktināšanās - slikta sniegto pakalpojumu kvalitāte
3.	Kredītrisks	- nespēja savlaicīgi veikt kredīta maksājumus - debitoru kavējumi ar rēķinu apmaksu	- reputācijas samazināšanās - darbības rezultātu pasliktināšanās - likviditātes samazināšanās
4.	Konkurences risks	- konkurences pieaugums - jaunu konkurentu parādīšanās	- klientu skaita samazināšanās - apgrozījuma samazināšanās - peļņas samazināšanās
5.	Likumdošanas risks	- nodokļu izmaiņas, kas ietekmē uzņēmējdarbību - nelabvēlīgas normatīvo aktu izmaiņas	- papildus izdevumi, kas saistīti ar pielāgošanos jaunajai likumdošanai - apgrozījuma samazināšanās - peļņas samazināšanās
6.	Atbilstības risks	- netiek nodrošināta pakalpojumu atbilstība noteiktajām normām - darbinieku kvalifikācijas trūkums	- pakalpojumu kvalitātes samazināšanās - reputācijas samazināšanās - klientu skaita samazināšanās - peļņas samazināšanās
7.	Neparedzētu atgadījumu risks	- ārkārtas situācija izveidošanās (ugunsgrēks, plūdi, u.c.)	- izmaksu pieaugums - apgrozījuma samazināšanās - uzņēmuma darbības apturēšana
8.	Ekonomiskās vides risks	- ekonomiskās situācijas izmaiņās valstī (bezdarbs, inflācija, utt.)	- klientu skaita samazināšanās - apgrozījuma samazināšanās - peļņas samazināšanās
9.	Komerciālais risks	- pieprasījuma samazināšanās - cenu pieaugums	- klientu skaita samazināšanās - apgrozījuma samazināšanās - peļņas samazināšanās

[86] Autora izveidota

Nr. p.k.	Riska veids	Riska izpausme	Riska ietekmes sekas
			- uzņēmuma darbības politikas maiņa
10.	Bilances likviditātes risks	- nespēja pildīt savas saistības likvīdo līdzekļu trūkuma dēļ	- likviditātes pasliktināšanās - reputācijas pasliktināšanās - kredītspējas samazināšanās
11.	Procenta likmju risks	- procenta likmju pieauguma	- izmaksu pieaugums - kredīta atmaksāšanas problēmas - peļņas samazināšanās
12.	Juridiskais risks	- juridiski nepareiza dokumentācijas vešana	- izmaksu pieaugums - peļņas samazināšanās

8.2. Uzņēmuma riska profila vadība

Lai apzinātos riskus varētu novērst vai samazināt, ir nepieciešams izstrādāt pasākumu plānu risku mazināšanai, tāpēc nākamais solis ir izveidot uzņēmuma riska profila vadības sistēmu. Ar riska vadības sistēmu mūsdienās var saprast tādu metožu, paņēmienu un pasākumu kopu, ar kuru palīdzību var līdz noteiktai pakāpei prognozēt risku un izstrādāt pasākumus riska novēršanai vai tā negatīvo seku samazināšanai.[87]

Šajā apakšnodaļā izpētīti galveno definēto risku samazināšanas pasākumi un atbildīgā persona vai struktūrvienība (skat. 8.2.tabulu).

8.2. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" riska profila vadība[88]

Nr. p.k.	Riska veids	Atbildīgā persona / struktūrvienība	Riska samazināšanas pasākumi
1.	Reputācijas risks	Direktors	- laba tēla veidošana - informācijas monitorings masu medijos - darbs ar žurnālistiem - sniegto pakalpojumu kvalitātes uzraudzība
2.	Operacionālais risks	Direktors	- darbinieku apmācības - atbilstošu darbinieku atlase - darbinieku motivēšana - komandas saliedēšanas pasākumu rīkošana - iekārtu pārbauda
3.	Kredītrisks	Grāmatvedis	- finanšu rādītāju monitorings - brīvo naudas līdzekļu uzkrāšana - kredītpolitikas ievērošana
4.	Konkurences risks	Direktors	- jaunu pakalpojumu piedāvāšana - reprezentācijas pasākumu rīkošana - zīmola popularizēšana un veidošana - sekošana līdzi nozares tendencēm
5.	Likumdošanas risks	Direktors	- nepārtraukts informācijas monitorings, ar mērķi laicīgi sagatavotos gaidāmajam

[87] Pettere G., Voronova I. Riski uzņēmējdarbībā un to vadība. - Rīga: Banku augstskola, 2004. - 25.lpp.
[88] Autora izveidota

			likumdošanas izmaiņām
6.	Atbilstības risks	Direktors	- jaunu prasību apzināšana - informācijas monitorings - darbinieku kvalifikācijas celšana
7.	Neparedzētu atgadījumu risks	Saimniecības daļas vadītājs	- biroja darba drošības prasību ievērošana - drošības tehnikas instruktāžu veikšana - biroja un tajā esošo vērtīgo lietu apdrošināšana
8.	Ekonomiskās vides risks	Direktors	- valsts ekonomiskās, politiskās un finanšu sfēras monitorings ar mērķi paredzēt iespējamās izmaiņas
9.	Komerciālais risks	Direktors	- mārketinga aktivitāšu palielināšana - jaunu pakalpojumu piedāvāšana
10.	Bilances likviditātes risks	Grāmatvedis	- finanšu rādītāju analīze un monitorings - līdzekļu savlaicīga plānošana - rezervju veidošana
11.	Procenta likmju risks	Grāmatvedis	- procenta likmju monitorings - uzkrājumu veidošana
12.	Juridiskais risks	Direktors	- darbinieku kvalifikācijas celšana - dokumentācijas kontrole un izvērtēšana

Kā redzams no 8.2. tabulas, tad par lielāko daļu no riskiem būs atbildīgs uzņēmuma direktors. Par kredītrisku, bilances likviditāte risku būs atbildīgs grāmatvedis, savukārt par neparedzētu atgadījumu risku būs atbildīgs uzņēmuma saimniecības daļas vadītājs. Tomēr jāuzsver, ka visas uzņēmuma struktūrvienības sadarbosies, lai samazinātu vai novērstu riska iestāšanās varbūtību.

8.3. Riska kartes veidošana

Riska karte parāda riska līmeņa atkarību no notikuma iestāšanās varbūtības un tās ietekmi uz uzņēmuma darbības rezultātiem. Kā jau minēts iepriekš, lai izveidotu riska karti, vispirms ir jānosaka notikuma varbūtības un riska notikuma seku kritērijus, kā arī jānosaka katra konkrēta riska koeficientus. Visus šos kritērijus un koeficientus izstrādās un pieņems uzņēmuma vadība. Sadalījumu pēc riska notikuma varbūtības kritērija var aplūkot 8.3. tabulā. Tam par pamatu izmantots biznesa cikls.

8.3. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" sadalījums pēc riska notikuma varbūtības kritērija[89]

Kritērijs	Kritērija nosaukums	Varbūtības apraksts
1	Praktiski neiespējama vai reta varbūtība	Notiek ļoti reti (risks praktiski nav iespējams), reizi 24 gados
2	Ļoti zema varbūtība	Notiek samērā reti (risks iespējams),

[89] Autora izveidota

Kritērijs	Kritērija nosaukums	Varbūtības apraksts
		reizi 12 gados
3	Iespējama varbūtība	Notiek dažas reizes (riska iespējamība 50%), reizi 6 gados
4	Ļoti iespējama varbūtība	Notiek bieži (risks iespējams), reizi 4 gados.
5	Augsta varbūtība	Notiek pastāvīgi (risks ļoti iespējams), reizi 2 gados

Apkopojot 8.3. tabulas datus var redzēt, ka uzņēmums riskus pēc to notikuma varbūtības kritērija iedalīs piecās kategorijās, kur 1. kategorija nozīmē, ka risks notiek ļoti reti, bet 5. kategorija, ka risks var iestāties pastāvīgi.

Savukārt sadalījumu pēc riska notikuma seku kritērija var aplūkot 8.4. tabulā.

8.4. tabula

SIA „RIKO Namu Grupa" sadalījums pēc riska notikuma seku kritērija[90]

Kritērijs	Kritērija nosaukums	Iespējamo seku zaudējumi
1	Nenozīmīgas sekas	< 200 LVL
2	Minimālas sekas	200 – 2000 LVL
3	Kritiskas sekas	2000 – 20 000 LVL
4	Katastrofālas sekas	> 20 000 LVL

Kā redzams no 8.4. tabulas datiem, tad pēc riska notikuma seku kritērija, uzņēmums riskus iedala četrās kategorijās, kur 1. kategorija nozīmē, ka risks izraisa nenozīmīgas sekas, savukārt 4. kategorija nozīmē, ka riska sekas ir katastrofālas.

8.5. tabula

Riska koeficienta atkarība no notikuma un seku kritērija[91]

		Notikuma sekas (S)			
		Nenozīmīgas sekas (1)	Minimālas sekas (2)	Kritiskas sekas (3)	Katastrofālas Sekas (4)
Risku varbūtība (V)	Augsta varbūtība (5)	**5**	**10**	**15**	**20**
	Ļoti iespējama varbūtība (4)	**4**	**8**	**12**	**16**
	Iespējama varbūtība (3)	**3**	**6**	**9**	**12**
	Ļoti zema varbūtība (2)	**2**	**4**	**6**	**8**
	Reta varbūtība (1)	**1**	**2**	**3**	**4**

[90] Autora izveidota
[91] Autora izveidota

Apkopojot gan riska notikuma varbūtības kritēriju, gan seku kritēriju iegūstam tabulu (skat. 8.5. tabulu), kurā atspoguļojas kopējais riska koeficients, kas veidojas sareizinot riska varbūtību ar riska notikuma sekām. Jo lielāks koeficients, jo lielāka varbūtība un sekas, ka risks iestāsies, līdz ar to riskiem, kuri novērtēti ar augstāku koeficientu, uzmanība būtu jāpievērš vispirms.

Tālāk ir nepieciešams katru no riskiem, kas varētu ietekmēt uzņēmumu, novērtēt jeb noteikt tā riska koeficientu. Tas nepieciešams, lai varētu visus šos riskus salīdzināt pēc nozīmības. Riskiem atkarībā no to varbūtības un seku kritērija tiek piešķirts koeficients no 8.5. tabulas. Katram riskam piešķirtais koeficients atkarībā no riska veida ir aplūkojams 8.6. tabulā.

8.6. tabula

Riska novērtēšana uzņēmumā SIA „RIKO Namu Grupa"[92]

Nr. p.k.	Riska veids	Notikuma varbūtība	Notikuma sekas	Riska koeficients (R)
1.	Reputācijas risks	5	3	15
2.	Operacionālais risks	3	4	12
3.	Kredītrisks	3	4	12
4.	Konkurences risks	5	3	15
5.	Likumdošanas risks	4	3	12
6.	Atbilstības risks	2	4	8
7.	Neparedzētu atgadījumu risks	2	4	8
8.	Ekonomiskās vides risks	3	3	9
9.	Komerciālais risks	2	3	6
10.	Bilances likviditātes risks	2	4	8
11.	Procenta likmju risks	3	3	9
12.	Juridiskais risks	2	3	6

Analizējot 8.6. tabulas datus, var secināt, ka augsts riska koeficients ir reputācijas, konkurences, kā arī operacionālajam, likumdošanas un kredītriskam. Uzņēmumam būtu jāpievērš īpaša nozīme šo risku samazināšanas pasākumiem. Relatīvi zemākie riska koeficienti ir juridiskajam un komerciālajam riskam.

Nākamais solis, lai noteiktu, katra riska nozīmīgumu, ir riska kartes izveidošana. Balstoties uz visu iepriekšminēto, SIA „RIKO Namu Grupa" riska karte ir aplūkojama 8.1. attēlā.

[92] Autora izveidota

Risku varbūtība (V)					
	5			1., 4.	
	4			5.	
	3			8., 11.	2., 3.
	2			9., 12.	6., 7., 10.
	1				
		1	2	3	4
		Notikuma sekas (S)			

8.1. att. **Riska karte SIA „RIKO Namu Grupa" definētajiem riskiem**[93]

Riska kartē katru no iepriekš noteiktajiem riskiem var identificēt pēc tā numura. No 8.1. attēlā redzamās riska kartes skaidri ir redzams, ka vislielāko vērību uzņēmumam ir jāpievērš reputācijas, konkurences, operacionālajam, kā arī likumdošanas un kredītriskam. Tomēr no riska kartes ir labāk redzams, ka uzņēmums nedrīkst aizmirst arī par atbilstības, neparedzētu gadījumu un bilances likviditātes riska, jo kaut arī to iestāšanās varbūtība ir zema, tomēr sekas ir katastrofālas.

Lai SIA „RIKO Namu Grupa" spētu veiksmīgi darboties un attīstīties, tika noskaidroti tie riski, kas visvairāk apdraud uzņēmumu. Lai to izdarītu, tika noteikts uzņēmuma riska profils jeb identificēti riski, izveidota riska profila vadības sistēma jeb nozīmētas atbildīgās personas vai struktūrvienība, kas atbild par konkrēto risku, un noteikts, kā samazināt riska iestāšanās varbūtību. Tāpat tika noteikti riska notikuma varbūtības un riska notikuma seku kritēriji, kā arī noteikti katra konkrēta riska koeficienti un izveidota riska karte.

Izpētes rezultātā tika secināts, ka svarīgākie riski, kam būtu jāpievērš pastiprināta uzmanība ir reputācija, konkurences, operacionālais, kā arī likumdošanas un kredītrisks.

[93] Autora izveidots

IZMANTOTĀS LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

Likumi un MK noteikumi

1. Augstākā Padome. Likums „Par dzīvojamo telpu īri" (16.02.1993.). – Latvijas Vēstnesis, 29.04.1993., Nr.19.
2. LR Saeima. Darba likums (20.06.2001.). - Latvijas Vēstnesis, 06.07.2001., Nr.105.
3. LR Saeima. Darba aizsardzības likums (20.06.2001.). - Latvijas Vēstnesis, 06.07.2001., Nr.105.
4. LR Saeima. Dzīvojamo māju pārvaldīšanas likums (04.06.2009.). – Latvijas Vēstnesis, 19.06.2009., Nr.96.
5. LR Saeima. Dzīvokļa īpašuma likums (28.10.2010.). – Latvijas Vēstnesis, 17.11.2010., Nr.183.
6. LR Saeima. Komerclikums (13.04.2000.). - Latvijas Vēstnesis, 04.05.2000., Nr.158/160.
7. LR Saeima. Likums „Par ietekmes uz vidi novērtējumu" (14.10.1998.). - Latvijas Vēstnesis, 30.10.1998., Nr.322/325.
8. LR Saeima. Likums „Par nodokļiem un nodevām" (02.02.1995.). - Latvijas Vēstnesis, 18.02.1995., Nr.26.
9. LR Saeima. Likums „Par uzņēmumu gada pārskatiem" (14.10.1992.). - Ziņotājs, 12.11.1992., Nr.44.
10. MK. Civillikums (28.01.1937). – Valdības Vēstnesis, 20.02.1937., Nr.41.

Statistisko datu avoti

11. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija. – Rīga, 2012.gada decembris.

Grāmatas

12. Pelše G., Ruperte I. Uzņēmēja rokasgrāmata. Biroja sērija. - Rīga: Jumava, 2009. - 375 lpp.
13. Pettere G., Voronova I. Riski uzņēmējdarbībā un to vadība. - Rīga: Banku augstskola, 2004. 175 lpp.
14. Praude V. Mārketings. 1. grāmata. - Rīga: Burtene, 2011. – 522 lpp.
15. Praude V. Mārketings. 2. grāmata. - Rīga: Burtene, 2011. – 340 lpp.

16. Praude V. Menedžments. 1. grāmata. - Rīga: Burtene, 2012. – 496 lpp.
17. Praude V. Menedžments. 2. grāmata. - Rīga: Burtene, 2012. – 306 lpp.
18. Rupkus J., Zode L., Taube D., Horoškins V. Dzīvokļa īpašuma pārvaldīšana un apsaimniekošana. – Rīga: Zvaigzne ABC, 2006. – 78 lpp.
19. Saksonova S. Uzņēmuma darbības plānošanas paņēmieni. - Rīga: Izglītības soļi, 2004. – 105 lpp.
20. Zariņa V., Strēle I. Finanšu plānošana uzņēmumā. - Rīga: Lietišķās informācijas centrs, 2009. – 105 lpp.
21. Hillson D., Murray-Webster R. Understanding and managing risk attitude. – Aldershot: TJ International Ltd, 2007. – 175 p.
22. Томпсон-мл. А. А., Стрикленд А.Дж. Стратегический Менеджмент. 12-е издание. - Москва: „Вильямс”, 2008. - 924 с.

Interneta resursi

23. Analītiskais pārskats par nekustamā īpašuma tirgus tendencēm Rīgas pilsētā [tiešsaiste], Latio, 2007. gads [skatīts 2013.gada 8. aprīlī]. Pieejams: http://www.rdpad.lv/apkaimes/Nekustama_ipsuma_analize_apkaimes.pdf
24. Hipotēku banka. Atbalsta programmas [tiešsaiste], [skatīts 2013.gada 21. aprīlī]. Pieejams: http://www.hipo.lv/lv/attistibas_programmas
25. Inovatīvās darbības pamatelementi - rokasgrāmata MVU [tiešsaiste], [skatīts 2013.gada 20. aprīlī]. Pieejams: http://www.innovation.lv/ino2/publications/ leonardo_manual/lv/lv/wso/index.cfm@fuseactionlearn.htm
26. Jansons N.*Jauna uzņēmuma mārketings un pārdošana* [tiešsaiste], [skatīts 2013.gada 21. aprīlī]. Pieejams: http://www.slideshare.net/martinsgineitis/preces-vai-pakalpojuma-cenu-veidoanas-principi
27. Jauģiete E. *Dzīvojamo māju apsaimniekošanas modeļa izvēle* [tiešsaiste], [skatīts 2013.gada 21. aprīlī]. Pieejams: http://mvd.riga.lv/lv/apsaimniekosana/
28. Latio Mājokļu tirgus pārskats [tiešsaiste], 2013.gada janvāris, [skatīts 2013.gada 8. aprīlī]. Pieejams: http://www.latio.lv/lv/pakalpojumi/tirgus_analize/
29. Latvijas Privāto Investoru Asociācija. Biznesa Eņģeļi [tiešsaiste], [skatīts 2013.gada 21. aprīlī]. Pieejams: http://www.biznesaengeli.lv/be/index.php?NodeID=2
30. Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde. Saimniecisko darbību statistiskā klasifikācija [tiešsaiste], [skatīts 2013.gada 21. aprīlī]. Pieejams: http://www.csb.gov.lv/node/29900/list

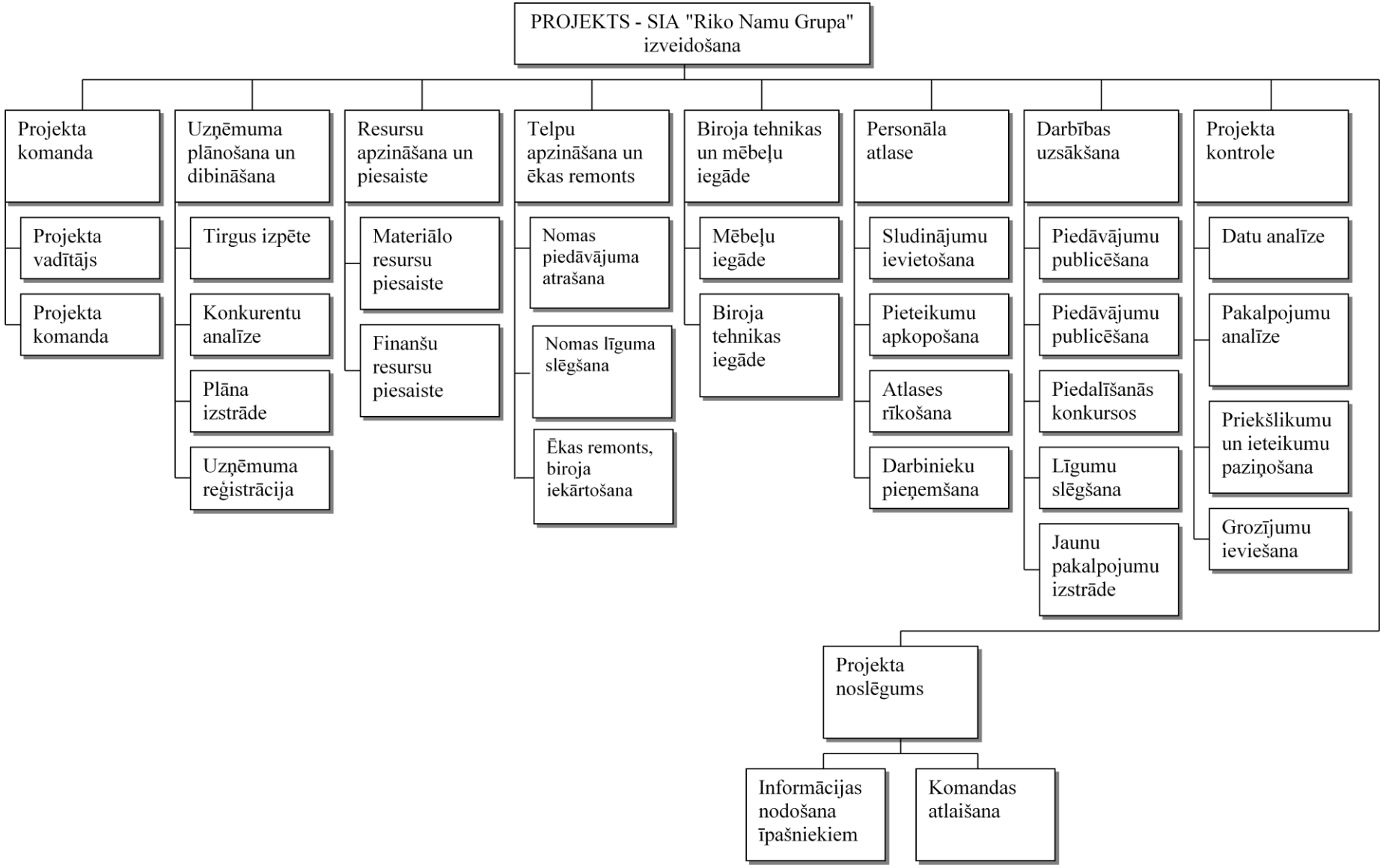
31. Latvijas Republikas Uzņēmumu Reģistrs. Kā reģistrēt komersantu? [tiešsaiste], [skatīts 2013.gada 20. aprīlī]. Pieejams: http://www.ur.gov.lv/registri.html
32. Rent In Riga mājokļu īres tirgus apskats [tiešsaiste], 2012. gads, [skatīts 2013.gada 8. aprīlī]. Pieejams: http://www.rentinriga.lv/lv/sakums/serviss/tirgus-apskati
33. Pilsonības un migrācijas lietu pārvalde. Statistika – iedzīvotāju reģistrs [tiešsaiste], [skatīts 2013.gada 27. aprīlī]. Pieejams: http://www.pmlp.gov.lv/lv/statistika/iedzivotaju.html
34. Portāls Nauda Biznesam [tiešsaiste], [skatīts 2013.gada 8. aprīlī]. Pieejams: http://www.naudabiznesam.lv/
35. Rīgas domes Pilsētas attīstības departamenta stratēģijas uzraudzības sistēma. Statistika [tiešsaiste], [skatīts 2013.gada 15. aprīlī]. Pieejams: http://www.sus.lv/lv/statistika/rigas-ipatsvars-latvijas-tautsaimnieciba
36. Vienotie Interneta Dati. NACE 2. redakcija [tiešsaiste], [skatīts 2013.gada 20. aprīlī]. Pieejams: http://www.vid.lv/lv/uznemejiem/nace

Nepublicētie materiāli

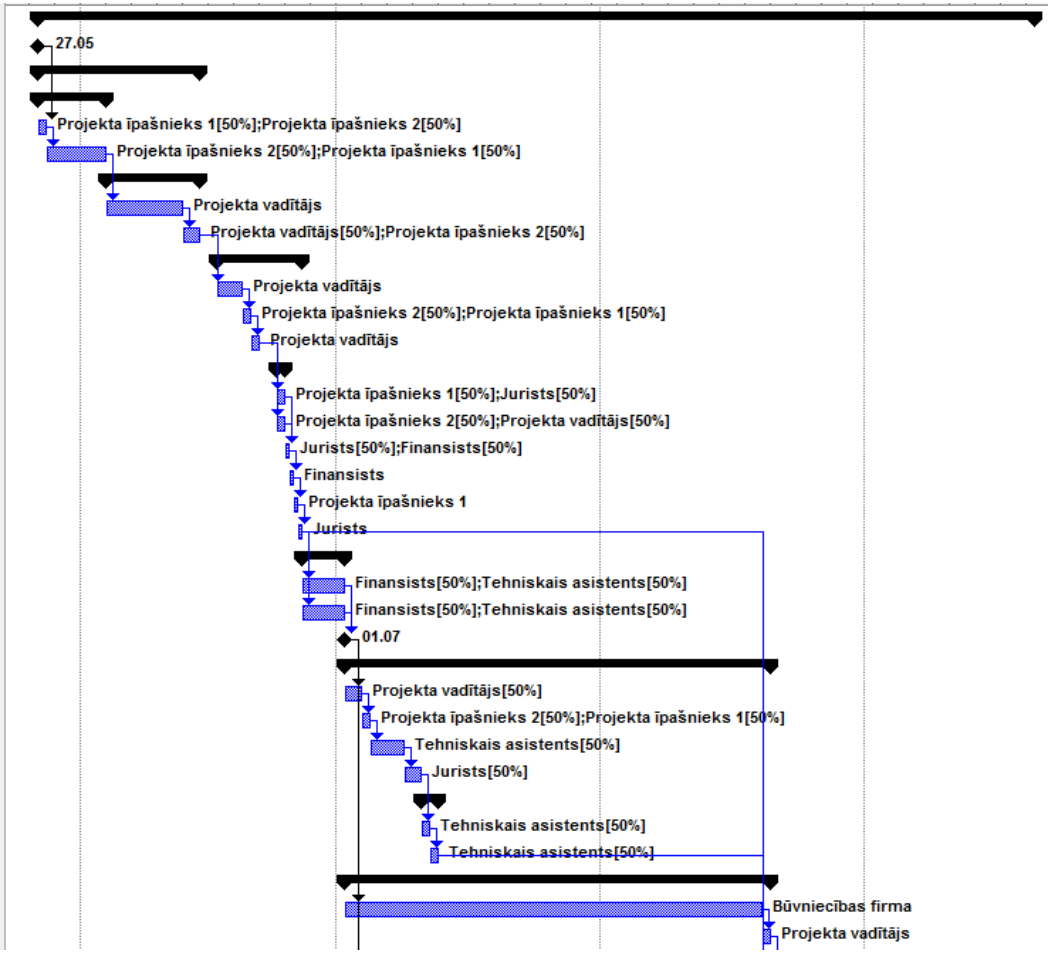
37. Lekciju kursa „Finanšu risku analīze" materiāli.
38. Lekciju kursa „Finanšu vadība" materiāli.
39. Lekciju kursa „Komerctiesības" materiāli.
40. Lekciju kursa „Projektu vadīšana un finansēšana" materiāli.
41. Lekciju kursa „Uzņēmuma stratēģiskā un operatīvā plānošana" materiāli.

PIELIKUMI

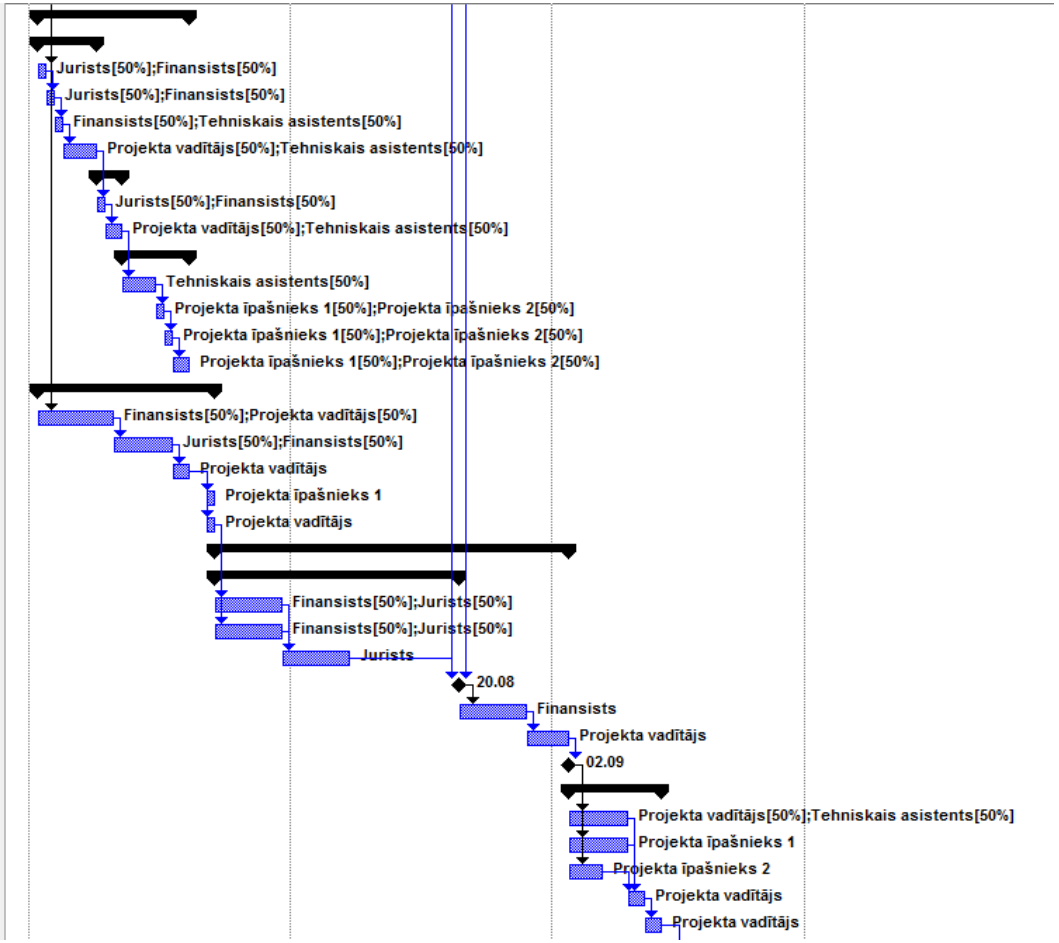
1. Pielikums. Projekta pārvaldība izmantojot mērķa koku



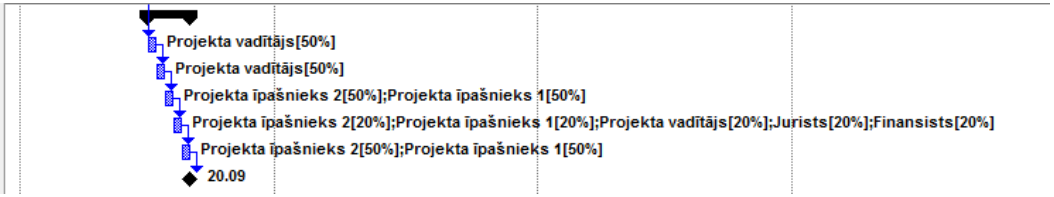
		Projekts SIA "RIKO Namu Grupa"	85 days	Mon 27.05.13	Fri 20.09.13
2		Projekta sākums	0 days	Mon 27.05.13	Mon 27.05.13
3		**Projekta komandas veidošana**	**15 days**	**Mon 27.05.13**	**Fri 14.06.13**
4		**Projekta vadītājs**	**6 days**	**Mon 27.05.13**	**Mon 03.06.13**
5		Projekta vadītāja vakances atlases kritēriju izstrāde	1 day	Mon 27.05.13	Mon 27.05.13
6		Kandidātu atlase	5 days	Tue 28.05.13	Mon 03.06.13
7		**Projektu komanda**	**9 days**	**Tue 04.06.13**	**Fri 14.06.13**
8		Projektu komandas konkursa izsludināšana	7 days	Tue 04.06.13	Wed 12.06.13
9		Kandidātu atlase	2 days	Thu 13.06.13	Fri 14.06.13
10		**Uzņēmuma plānošana un dibināšana**	**8 days**	**Mon 17.06.13**	**Wed 26.06.13**
11		Plāna izstrāde	3 days	Mon 17.06.13	Wed 19.06.13
12		Plāna apstiprināšana	1 day	Thu 20.06.13	Thu 20.06.13
13		Koordinācija	1 day	Fri 21.06.13	Fri 21.06.13
14		**Dalībnieku sapulce**	**1 day**	**Mon 24.06.13**	**Mon 24.06.13**
15		Statūtu izstrāde un apstiprināšana	1 day	Mon 24.06.13	Mon 24.06.13
16		Dibināšanas līguma izveide un apstiprināšana	1 day	Mon 24.06.13	Mon 24.06.13
17		Bankas konta atvēršana kredīta pieteikums	0,5 days	Tue 25.06.13	Tue 25.06.13
18		Pamatkapitāla apmaksa	0,5 days	Tue 25.06.13	Tue 25.06.13
19		Parakstu paraugu apstiprināšana un publikācija Latvijas Vēstnesī	0,5 days	Wed 26.06.13	Wed 26.06.13
20		Reģistrācija Uzņēmumu Reģistrā	0,5 days	Wed 26.06.13	Wed 26.06.13
21		**Resursu apzināšana un piesaiste**	**3 days**	**Thu 27.06.13**	**Mon 01.07.13**
22		Materiālie resursu piesaiste	3 days	Thu 27.06.13	Mon 01.07.13
23		Finanšu resursu piesaiste	3 days	Thu 27.06.13	Mon 01.07.13
24		Atskaite	0 days	Mon 01.07.13	Mon 01.07.13
25		**Biroja telpu apzināšana un iekārtošana**	**36 days**	**Tue 02.07.13**	**Tue 20.08.13**
26		Tirgus analīze	2 days	Tue 02.07.13	Wed 03.07.13
27		Cenu izpēte	1 day	Thu 04.07.13	Thu 04.07.13
28		Telpu nomas piedāvājumu atrašana un izvēle	2 days	Fri 05.07.13	Mon 08.07.13
29		Telpu nomas līguma slēgšana	2 days	Tue 09.07.13	Wed 10.07.13
30		**Telpu iekārtošana**	**2 days**	**Thu 11.07.13**	**Fri 12.07.13**
31		Mēbeļu uzstādīšana	1 day	Thu 11.07.13	Thu 11.07.13
32		Biroja tehnikas uzstādīšana	1 day	Fri 12.07.13	Fri 12.07.13
33		**Nekustamā īpašuma pielāgošana**	**36 days**	**Tue 02.07.13**	**Tue 20.08.13**
34		Remonts	35 days	Tue 02.07.13	Mon 19.08.13
35		Apdrošināšana	1 day	Tue 20.08.13	Tue 20.08.13



36	**Biroja tehnikas un mēbeļu iegāde**	**14 days**	**Tue 02.07.13**	**Fri 19.07.13**
37	**Mēbeļu iegāde**	**5 days**	**Tue 02.07.13**	**Mon 08.07.13**
38	Mēbeļu piedāvājuma apzināšana	1 day	Tue 02.07.13	Tue 02.07.13
39	Mēbeļu atbilstības izvērtēšana	1 day	Wed 03.07.13	Wed 03.07.13
40	Mēbeļu izvēle	1 day	Thu 04.07.13	Thu 04.07.13
41	Mēbeļu iegāde	2 days	Fri 05.07.13	Mon 08.07.13
42	**Datortehnikas iegāde**	**3 days**	**Tue 09.07.13**	**Thu 11.07.13**
43	Datortehnikas piedāvājuma apzināšana	1 day	Tue 09.07.13	Tue 09.07.13
44	Datortehnikas iegāde	2 days	Wed 10.07.13	Thu 11.07.13
45	**Pārējās biroja tehnikas un cita inventāra iegāde**	**6 days**	**Fri 12.07.13**	**Fri 19.07.13**
46	Pārējās biroja tehnikas un cita inventāra piedāvājuma apzināš	2 days	Fri 12.07.13	Mon 15.07.13
47	Pārējās biroja tehnikas un cita inventāra atbilstības izvērtēšan	1 day	Tue 16.07.13	Tue 16.07.13
48	Pārējās biroja tehnikas un cita inventāra izvēle	1 day	Wed 17.07.13	Wed 17.07.13
49	Pārējās biroja tehnikas un cita inventāra iegāde	2 days	Thu 18.07.13	Fri 19.07.13
50	**Personāla atlase**	**15 days**	**Tue 02.07.13**	**Mon 22.07.13**
51	Sludinājumu par vakancēm ievietošana internetā	7 days	Tue 02.07.13	Wed 10.07.13
52	Pieteikumu apkopošana un intervijas	5 days	Thu 11.07.13	Wed 17.07.13
53	Galējo atlases rezultātu paziņošana	2 days	Thu 18.07.13	Fri 19.07.13
54	Jauno darbinieku iepazīstināšana ar uzņēmumu	1 day	Mon 22.07.13	Mon 22.07.13
55	Apmācības dienas organizēšana	1 day	Mon 22.07.13	Mon 22.07.13
56	**Uzņēmuma darbības uzsākšana**	**30 days**	**Tue 23.07.13**	**Mon 02.09.13**
57	**Piedāvajumu izstrāde**	**21 days**	**Tue 23.07.13**	**Tue 20.08.13**
58	Piedāvājumu izstrāde īrei un apsaimniekošanai	6 days	Tue 23.07.13	Tue 30.07.13
59	Piedāvājumu izstrāde konsultācijām	6 days	Tue 23.07.13	Tue 30.07.13
60	Piedāvājumu apkopošana un izvērtēšana	6 days	Wed 31.07.13	Wed 07.08.13
61	Atskaite	0 days	Tue 20.08.13	Tue 20.08.13
62	Piedāvājumu publicēšana un reklāmas aktivitātes	6 days	Wed 21.08.13	Wed 28.08.13
63	Līgumu slēgšana ar īrniekiem	3 days	Thu 29.08.13	Mon 02.09.13
64	Atskaite	0 days	Mon 02.09.13	Mon 02.09.13
65	**Projekta kontrole**	**9 days**	**Tue 03.09.13**	**Fri 13.09.13**
66	Finanšu datu analīze	5 days	Tue 03.09.13	Mon 09.09.13
67	Atskaišu vērtēšana	5 days	Tue 03.09.13	Mon 09.09.13
68	Izstrādāto pakalpojumu analīze	4 days	Tue 03.09.13	Fri 06.09.13
69	Priekšlikumu un ieteikumu izstrāde	2 days	Tue 10.09.13	Wed 11.09.13
70	Grozījumu ieviešana	2 days	Thu 12.09.13	Fri 13.09.13



71	**Projekta noslēgums**	**5 days**	**Mon 16.09.13**	**Fri 20.09.13**
72	Projekta informācijas nodošana īpašniekiem	1 day	Mon 16.09.13	Mon 16.09.13
73	Projekta rezultātu paziņošana	1 day	Tue 17.09.13	Tue 17.09.13
74	Labāko projektā iesaistīto darbinieku godināšana	1 day	Wed 18.09.13	Wed 18.09.13
75	Kopīgs pasākums	1 day	Thu 19.09.13	Thu 19.09.13
76	Projekta komandas atlaišana	1 day	Fri 20.09.13	Fri 20.09.13
77	Projekta noslēgums	0 days	Fri 20.09.13	Fri 20.09.13



3.pielikums. Uzņēmuma peļņas vai zaudējumu aprēķins pa mēnešiem 2014., 2015. un 2016. gadā

Peļņas vai zaudējumu plāns 2014.gadam	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
Ieņēmumi no īres	4572,00	4572,00	5080,00	5080,00	5080,00	5080,00	5080,00	5080,00	5080,00	5080,00	5080,00	5080,00	**59944,00**
Ieņēmumi no konsultācijām, u.c.	2400,00	2400,00	1800,00	1100,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	1100,00	1800,00	2100,00	**15700,00**
Valsts nodevas un publikācija Latvijas Vēstnesī	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	**0,00**
Zīmogu izgatavošana	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	**0,00**
Telpu nomas maksa (birojs)	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	**1188,00**
Telpu apsaimniekošanas izdevumi	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	**264,00**
Apdrošināšana	530,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	**530,00**
Apkures izmaksas	1800,00	1800,00	1200,00	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	500,00	1200,00	1500,00	**8500,00**
Apkures izmaksas birojā	50,00	50,00	40,00	40,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	40,00	50,00	50,00	**320,00**
Elektroenerģijas izmaksas	41,60	41,60	41,60	41,60	41,60	41,60	41,60	41,60	41,60	41,60	41,60	41,60	**499,20**
Sakaru izmaksas	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	**480,00**
Ūdens un kanalizācija	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	**1320,00**
Būvniecības pakalpojumi	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	**0,00**
Pamatlīdzekļu un nemateriālo ieguldījumu nolietojums	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	**3310,00**
Ilgtermiņa ieguldījumu apkalpošanas izmaksas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	**1200,00**
Darba algas	2950,00	2950,00	2950,00	2950,00	2950,00	2950,00	2950,00	2950,00	2950,00	2950,00	2950,00	2950,00	**35400,00**
VSAOI	710,66	710,66	710,66	710,66	710,66	710,66	710,66	710,66	710,66	710,66	710,66	710,66	**8527,86**
Riska nodeva	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	**21,00**
Elektronisko sakaru pakalpojumu nodrošināšana	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	**180,00**
Transporta izmaksas	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	**1260,00**
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	**360,00**
Reklāmas un reprezentācijas izdevumi	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	**1200,00**
Procentu maksājumi	160,16	159,06	157,95	156,84	155,73	154,61	153,49	152,36	151,23	150,09	148,95	147,80	**1848,27**
Nekustamā īpašuma nodoklis	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	**2016,00**
Peļņa pirms UIN	**-337,00**	**194,10**	**713,21**	**714,32**	**755,43**	**756,55**	**757,67**	**758,80**	**759,94**	**721,07**	**712,22**	**713,36**	**7219,67**
Uzņēmumu ienākuma nodoklis													0,00
Tīrā peļņa	**-337,00**	**194,10**	**713,21**	**714,32**	**755,43**	**756,55**	**757,67**	**758,80**	**759,94**	**721,07**	**712,22**	**713,36**	**7219,67**

Peļņas vai zaudējumu plāns 2015.gadam	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
Ieņēmumi no īres	5334,00	5334,00	5334,00	5334,00	5334,00	5334,00	5334,00	5334,00	5334,00	5334,00	5334,00	5334,00	**64008,00**
Ieņēmumi no konsultācijām, u.c.	2484,00	2484,00	1866,00	1145,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	1145,00	1866,00	2175,00	**16315,00**
Valsts nodevas un publikācija Latvijas Vēstnesī	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	**0,00**
Zīmogu izgatavošana	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	**0,00**
Telpu nomas maksa (birojs)	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	**1306,80**
Telpu apsaimniekošanas izdevumi	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	**290,40**
Apdrošināšana	530,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	**530,00**
Apkures izmaksas	1854,00	1854,00	1236,00	515,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	515,00	1236,00	1545,00	**8755,00**
Apkures izmaksas birojā	51,50	51,50	41,20	41,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	41,20	51,50	51,50	**329,60**
Elektroenerģijas izmaksas	43,26	43,26	43,26	43,26	43,26	43,26	43,26	43,26	43,26	43,26	43,26	43,26	**519,17**
Sakaru izmaksas	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	**480,00**
Ūdens un kanalizācija	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	**1320,00**
Būvniecības pakalpojumi	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	**0,00**
Pamatlīdzekļu un nemateriālo ieguldījumu nolietojums	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	**3310,00**
Ilgtermiņa ieguldījumu apkalpošanas izmaksas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	**1200,00**
Darba algas	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	**37170,00**
VSAOI	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	**8954,25**
Riska nodeva	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	**21,00**
Elektronisko sakaru pakalpojumu nodrošināšana	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	**180,00**
Transporta izmaksas	110,25	110,25	110,25	110,25	110,25	110,25	110,25	110,25	110,25	110,25	110,25	110,25	**1323,00**
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	**360,00**
Reklāmas un reprezentācijas izdevumi	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	**900,00**
Procentu maksājumi	146,65	145,49	144,33	143,16	141,99	140,82	139,63	138,45	137,26	136,06	134,86	133,65	**1682,35**
Nekustamā īpašuma nodoklis	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	**2016,00**
Peļņa pirms UIN	**289,97**	**821,12**	**832,59**	**833,75**	**876,12**	**877,30**	**878,48**	**879,67**	**880,86**	**840,85**	**831,75**	**832,96**	**9675,43**
Uzņēmumu ienākuma nodoklis													0,00
Tīrā peļņa	**289,97**	**821,12**	**832,59**	**833,75**	**876,12**	**877,30**	**878,48**	**879,67**	**880,86**	**840,85**	**831,75**	**832,96**	**9675,43**

Peļņas vai zaudējumu plāns 2016.gadam	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
Ieņēmumi no īres	5601,00	5601,00	5601,00	5601,00	5601,00	5601,00	5601,00	5601,00	5601,00	5601,00	5601,00	5601,00	**67212,00**
Ieņēmumi no konsultācijām, u.c.	2569,62	2569,62	1933,08	1190,45	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	1190,45	1933,08	2251,35	**16937,65**
Valsts nodevas un publikācija Latvijas Vēstnesī	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	**0,00**
Zīmogu izgatavošana	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	**0,00**
Telpu nomas maksa (birojs)	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	**1437,48**
Telpu apsaimniekošanas izdevumi	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	**319,44**
Apdrošināšana	530,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	**530,00**
Apkures izmaksas	1909,62	1909,62	1273,08	530,45	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	530,45	1273,08	1591,35	**9017,65**
Apkures izmaksas birojā	53,05	53,05	42,44	42,44	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	42,44	53,05	53,05	**339,49**
Elektroenerģijas izmaksas	44,99	44,99	44,99	44,99	44,99	44,99	44,99	44,99	44,99	44,99	44,99	44,99	**539,93**
Sakaru izmaksas	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	**480,00**
Ūdens un kanalizācija	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	**1320,00**
Būvniecības pakalpojumi	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	**0,00**
Pamatlīdzekļu un nemateriālo ieguldījumu nolietojums	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	275,83	**3310,00**
Ilgtermiņa ieguldījumu apkalpošanas izmaksas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	**1200,00**
Darba algas	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	**37170,00**
VSAOI	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	**8954,25**
Riska nodeva	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	**21,00**
Elektronisko sakaru pakalpojumu nodrošināšana	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	**180,00**
Transporta izmaksas	115,76	115,76	115,76	115,76	115,76	115,76	115,76	115,76	115,76	115,76	115,76	115,76	**1389,15**
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	**360,00**
Reklāmas un reprezentācijas izdevumi	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	**900,00**
Procentu maksājumi	132,44	131,23	130,01	128,78	127,55	126,31	125,07	123,83	122,57	121,32	120,05	118,79	**1507,95**
Nekustamā īpašuma nodoklis	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	**2016,00**
Peļņa pirms UIN	**579,07**	**1110,29**	**1122,12**	**1123,34**	**1167,01**	**1168,25**	**1169,49**	**1170,74**	**1171,99**	**1130,81**	**1121,46**	**1122,73**	**13157,30**
Uzņēmumu ienākuma nodoklis													**0,00**
Tīrā peļņa	**579,07**	**1110,29**	**1122,12**	**1123,34**	**1167,01**	**1168,25**	**1169,49**	**1170,74**	**1171,99**	**1130,81**	**1121,46**	**1122,73**	**13157,30**

4.pielikums. Uzņēmuma naudas plūsma pa mēnešiem 2014., 2015. un 2016. gadā

Naudas plūsmas plāns 2014.gadam

Periods	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
Sākuma atlikums	**2859,79**	**2707,43**	**3056,52**	**3409,60**	**4278,79**	**4643,98**	**5561,57**	**6479,15**	**6892,74**	**7810,33**	**8727,91**	**9093,10**	**2859,79**
Naudas ieņēmumi													
Ieņēmumi no īres	4572,00	4572,00	5080,00	5080,00	5080,00	5080,00	5080,00	5080,00	5080,00	5080,00	5080,00	5080,00	59944,00
Ieņēmumi no konsultācijām	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	7200,00
Citi ieņēmumi	1500,00	1800,00	1800,00	1200,00	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	500,00	1200,00	8500,00
PVN	441,00	504,00	504,00	378,00	231,00	126,00	126,00	126,00	126,00	126,00	231,00	378,00	3297,00
Aizņēmums no bankas													0,00
Kopā naudas ieņēmumi	**7113,00**	**7476,00**	**7984,00**	**7258,00**	**6411,00**	**5806,00**	**5806,00**	**5806,00**	**5806,00**	**5806,00**	**6411,00**	**7258,00**	**78941,00**
Naudas izdevumi													
Darba algas	2950,00	2950,00	2950,00	2950,00	2950,00	2950,00	2950,00	2950,00	2950,00	2950,00	2950,00	2950,00	35400,00
VSAOI	710,66	710,66	710,66	710,66	710,66	710,66	710,66	710,66	710,66	710,66	710,66	710,66	8527,86
Riska nodeva	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	21,00
Valsts nodevas un publikācija Latvijas Vēstnesī	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Zīmogu izgatavošana	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Telpu nomas maksa (birojs)	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00	1188,00
Ilgtermiņa ieguldījumu iegāde	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ilgtermiņa ieguldījumu apkalpošanas izmaksas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1200,00
Elektronisko sakaru pakalpojumu nodrošināšana	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	180,00
Telpu apsaimniekošanas izdevumi	20,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	262,00
Apkures izmaksas	1500,00	1800,00	1800,00	1200,00	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	500,00	1200,00	8500,00
Apkures izmaksas birojā	50,00	50,00	50,00	40,00	40,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	40,00	50,00	320,00
Elektroenerģijas izmaksas	40,00	41,60	41,60	41,60	41,60	41,60	41,60	41,60	41,60	41,60	41,60	41,60	497,60
Ūdens un kanalizācija	90,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	1300,00
Sakaru izmaksas	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00
Būvniecības pakalpojumi	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Reklāmas un reprezentācijas izdevumi	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1200,00
Transporta izmaksas	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	105,00	1260,00
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	360,00
Aizņēmuma pamatsumma	264,10	265,20	266,31	267,42	268,53	269,65	270,77	271,90	273,04	274,17	275,32	276,46	3242,88
Aizņēmuma procenti	160,16	159,06	157,95	156,84	155,73	154,61	153,49	152,36	151,23	150,09	148,95	147,80	1848,27
Nekustamā īpašuma nodoklis	0,00	0,00	504,00	0,00	504,00	0,00	0,00	504,00	0,00	0,00	504,00	0,00	2016,00
Apdrošināšana	530,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	530,00
UIN par iepriekšējo gadu	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PVN valsts budžetā	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Samaksātais PVN	459,69	527,65	527,65	399,55	252,55	139,15	139,15	139,15	139,15	139,15	252,55	401,65	3517,00
Naudas izdevumi kopā	**7265,36**	**7126,91**	**7630,91**	**6388,81**	**6045,81**	**4888,41**	**4888,41**	**5392,41**	**4888,41**	**4888,41**	**6045,81**	**6400,91**	**71850,60**
Neto naudas plūsma	-152,36	349,09	353,09	869,19	365,19	917,59	917,59	413,59	917,59	917,59	365,19	857,09	7090,40
Beigu atlikums	**2707,43**	**3056,52**	**3409,60**	**4278,79**	**4643,98**	**5561,57**	**6479,15**	**6892,74**	**7810,33**	**8727,91**	**9093,10**	**9950,19**	**9950,19**

Naudas plūsmas plāns 2015.gadam

Periods	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
Sākuma atlikums	**9950,19**	**10579,49**	**11549,27**	**12015,06**	**12997,30**	**13475,55**	**14144,64**	**15176,74**	**15704,84**	**16736,94**	**17769,03**	**18247,28**	**9950,19**
Naudas ieņēmumi													
Ieņēmumi no īres	5334,00	5334,00	5334,00	5334,00	5334,00	5334,00	5334,00	5334,00	5334,00	5334,00	5334,00	5334,00	64008,00
Ieņēmumi no konsultācijām	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	630,00	7560,00
Citi ieņēmumi	1500,00	1854,00	1854,00	1236,00	515,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	515,00	1236,00	8710,00
PVN	447,30	521,64	521,64	391,86	240,45	132,30	132,30	132,30	132,30	132,30	240,45	391,86	3416,70
Aizņēmums no bankas													0,00
Kopā naudas ieņēmumi	**7911,30**	**8339,64**	**8339,64**	**7591,86**	**6719,45**	**6096,30**	**6096,30**	**6096,30**	**6096,30**	**6096,30**	**6719,45**	**7591,86**	**83694,70**
Naudas izdevumi													
Darba algas	2950,00	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	37022,50
VSAOI	710,66	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	8918,72
Riska nodeva	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	21,00
Valsts nodevas un publikācija Latvijas Vēstnesī	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Zīmogu izgatavošana	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Telpu nomas maksa (birojs)	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	108,90	1306,80
Ilgtermiņa ieguldījumu iegāde	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	300,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	300,00
Ilgtermiņa ieguldījumu apkalpošanas izmaksas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1200,00
Elektronisko sakaru pakalpojumu nodrošināšana	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	180,00
Telpu apsaimniekošanas izdevumi	22,00	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20	288,20
Apkures izmaksas	1500,00	1854,00	1854,00	1236,00	515,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	515,00	1236,00	8710,00
Apkures izmaksas birojā	50,00	51,50	51,50	41,20	41,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	41,20	51,50	328,10
Elektroenerģijas izmaksas	41,60	43,26	43,26	43,26	43,26	43,26	43,26	43,26	43,26	43,26	43,26	43,26	517,50
Ūdens un kanalizācija	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	1320,00
Sakaru izmaksas	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00
Būvniecības pakalpojumi	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Reklāmas un reprezentācijas izdevumi	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	900,00
Transporta izmaksas	110,25	110,25	110,25	110,25	110,25	110,25	110,25	110,25	110,25	110,25	110,25	110,25	1323,00
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	360,00
Aizņēmuma pamatsumma	277,61	278,77	279,93	281,10	282,27	283,45	284,63	285,81	287,00	288,20	289,40	290,61	3408,79
Aizņēmuma procenti	146,65	145,49	144,33	143,16	141,99	140,82	139,63	138,45	137,26	136,06	134,86	133,65	1682,35
Nekustamā īpašuma nodoklis	0,00	0,00	504,00	0,00	504,00	0,00	0,00	504,00	0,00	0,00	504,00	0,00	2016,00
Apdrošināšana	530,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	530,00
UIN par iepriekšējo gadu	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PVN valsts budžetā	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Samaksātais PVN	462,58	538,04	538,04	406,10	254,69	200,89	137,89	137,89	137,89	137,89	254,69	408,26	3614,86
Naudas izdevumi kopā	**7281,99**	**7369,86**	**7873,86**	**6609,61**	**6241,20**	**5427,20**	**5064,20**	**5568,20**	**5064,20**	**5064,20**	**6241,20**	**6622,08**	**74427,83**
Neto naudas plūsma	629,31	969,78	465,78	982,25	478,25	669,10	1032,10	528,10	1032,10	1032,10	478,25	969,78	9266,87
Beigu atlikums	**10579,49**	**11549,27**	**12015,06**	**12997,30**	**13475,55**	**14144,64**	**15176,74**	**15704,84**	**16736,94**	**17769,03**	**18247,28**	**19217,06**	**19217,06**

Naudas plūsmas plāns 2016.gadam

Periods	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
Sākuma atlikums	**19217,06**	**19940,30**	**21186,64**	**21928,98**	**23188,16**	**23943,34**	**25253,87**	**26564,40**	**27370,93**	**28681,46**	**29991,98**	**30747,17**	**19217,06**
Naudas ieņēmumi													
Ieņēmumi no īres	5601,00	5601,00	5601,00	5601,00	5601,00	5601,00	5601,00	5601,00	5601,00	5601,00	5601,00	5601,00	67212,00
Ieņēmumi no konsultācijām	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	660,00	7920,00
Citi ieņēmumi	1545,00	1909,62	1909,62	1273,08	530,45	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	530,45	1273,08	8971,30
PVN	463,05	539,62	539,62	405,95	249,99	138,60	138,60	138,60	138,60	138,60	249,99	405,95	3547,17
Aizņēmums no bankas													0,00
Kopā naudas ieņēmumi	**8269,05**	**8710,24**	**8710,24**	**7940,03**	**7041,44**	**6399,60**	**6399,60**	**6399,60**	**6399,60**	**6399,60**	**7041,44**	**7940,03**	**87650,47**
Naudas izdevumi													
Darba algas	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	3097,50	37170,00
VSAOI	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	746,19	8954,25
Riska nodeva	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75	21,00
Valsts nodevas un publikācija Latvijas Vēstnesī	0,00												0,00
Zīmogu izgatavošana	0,00												0,00
Telpu nomas maksa (birojs)	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	119,79	1437,48
Ilgtermiņa ieguldījumu iegāde													0,00
Ilgtermiņa ieguldījumu apkalpošanas izmaksas	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1200,00
Elektronisko sakaru pakalpojumu nodrošināšana	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	180,00
Telpu apsaimniekošanas izdevumi	24,20	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	26,62	317,02
Apkures izmaksas	1545,00	1909,62	1909,62	1273,08	530,45	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	530,45	1273,08	8971,30
Apkures izmaksas birojā	51,50	53,05	53,05	42,44	42,44	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	42,44	53,05	337,94
Elektroenerģijas izmaksas	43,26	44,99	44,99	44,99	44,99	44,99	44,99	44,99	44,99	44,99	44,99	44,99	538,20
Ūdens un kanalizācija	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	1320,00
Sakaru izmaksas	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00
Būvniecības pakalpojumi													0,00
Reklāmas un reprezentācijas izdevumi	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	900,00
Transporta izmaksas	115,76	115,76	115,76	115,76	115,76	115,76	115,76	115,76	115,76	115,76	115,76	115,76	1389,15
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	360,00
Aizņēmuma pamatsumma	291,82	293,03	294,25	295,48	296,71	297,95	299,19	300,44	301,69	302,95	304,21	305,48	3583,19
Aizņēmuma procenti	132,44	131,23	130,01	128,78	127,55	126,31	125,07	123,83	122,57	121,32	120,05	118,79	1507,95
Nekustamā īpašuma nodoklis			504,00		504,00			504,00			504,00		2016,00
Apdrošināšana	530,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	530,00
UIN par iepriekšējo gadu	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
PVN valsts budžetā	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Samaksātais PVN	476,60	554,36	554,36	418,46	262,51	142,21	142,21	142,21	142,21	142,21	262,51	420,69	3660,53
Naudas izdevumi kopā	**7545,81**	**7463,90**	**7967,90**	**6680,85**	**6286,26**	**5089,07**	**5089,07**	**5593,07**	**5089,07**	**5089,07**	**6286,26**	**6693,68**	**74874,03**
Neto naudas plūsma	723,24	1246,34	742,34	1259,18	755,18	1310,53	1310,53	806,53	1310,53	1310,53	755,18	1246,34	12776,45
Beigu atlikums	**19940,30**	**21186,64**	**21928,98**	**23188,16**	**23943,34**	**25253,87**	**26564,40**	**27370,93**	**28681,46**	**29991,98**	**30747,17**	**31993,51**	**31993,51**

5.pielikums. Kredīta dzēšanas grafiks 2017. – 2023. gadam

		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
2017. gads	**Pamatsummas atlikums perioda sākumā**	28203,38	27896,63	27588,60	27279,29	26968,69	26656,80	26343,61	26029,11	25713,31	25396,18	25077,74	24757,97
	Procenti	117,51	116,24	114,95	113,66	112,37	111,07	109,77	108,45	107,14	105,82	104,49	103,16
	Pamatsummas atmaksa	306,75	308,03	309,31	310,60	311,89	313,19	314,50	315,81	317,12	318,44	319,77	321,10
	Kopējais maksāj.	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26
	Pamatsummas atlikums perioda beigās	27896,63	27588,60	27279,29	26968,69	26656,80	26343,61	26029,11	25713,31	25396,18	25077,74	24757,97	24436,86
		I	**II**	**III**	**IV**	**V**	**VI**	**VII**	**VIII**	**IX**	**X**	**XI**	**XII**
2018. gads	**Pamatsummas atlikums perioda sākumā**	24436,86	24114,42	23790,63	23465,50	23139,01	22811,16	22481,95	22151,36	21819,39	21486,05	21151,31	20815,18
	Procenti	101,82	100,48	99,13	97,77	96,41	95,05	93,67	92,30	90,91	89,53	88,13	86,73
	Pamatsummas atmaksa	322,44	323,79	325,13	326,49	327,85	329,22	330,59	331,96	333,35	334,74	336,13	337,53
	Kopējais maksāj.	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26
	Pamatsummas atlikums perioda beigās	24114,42	23790,63	23465,50	23139,01	22811,16	22481,95	22151,36	21819,39	21486,05	21151,31	20815,18	20477,65
		I	**II**	**III**	**IV**	**V**	**VI**	**VII**	**VIII**	**IX**	**X**	**XI**	**XII**
2019. gads	**Pamatsummas atlikums perioda sākumā**	20477,65	20138,71	19798,36	19456,59	19113,39	18768,77	18422,71	18075,21	17726,26	17375,86	17024,00	16670,67
	Procenti	85,32	83,91	82,49	81,07	79,64	78,20	76,76	75,31	73,86	72,40	70,93	69,46
	Pamatsummas atmaksa	338,94	340,35	341,77	343,19	344,62	346,06	347,50	348,95	350,40	351,86	353,33	354,80
	Kopējais maksāj.	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26
	Pamatsummas atlikums perioda beigās	20138,71	19798,36	19456,59	19113,39	18768,77	18422,71	18075,21	17726,26	17375,86	17024,00	16670,67	16315,87

		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
2020. gads	**Pamatsummas atlikums perioda sākumā**	16315,87	15959,59	15601,83	15242,57	14881,82	14519,57	14155,80	13790,52	13423,72	13055,39	12685,53	12314,12
	Procenti	67,98	66,50	65,01	63,51	62,01	60,50	58,98	57,46	55,93	54,40	52,86	51,31
	Pamatsummas atmaksa	356,28	357,76	359,25	360,75	362,25	363,76	365,28	366,80	368,33	369,86	371,41	372,95
	Kopējais maksāj.	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26
	Pamatsummas atlikums perioda beigās	15959,59	15601,83	15242,57	14881,82	14519,57	14155,80	13790,52	13423,72	13055,39	12685,53	12314,12	11941,17
		I	**II**	**III**	**IV**	**V**	**VI**	**VII**	**VIII**	**IX**	**X**	**XI**	**XII**
2021. gads	**Pamatsummas atlikums perioda sākumā**	11941,17	11566,66	11190,59	10812,96	10433,75	10052,96	9670,59	9286,62	8901,05	8513,88	8125,09	7734,68
	Procenti	49,75	48,19	46,63	45,05	43,47	41,89	40,29	38,69	37,09	35,47	33,85	32,23
	Pamatsummas atmaksa	374,51	376,07	377,63	379,21	380,79	382,37	383,97	385,57	387,17	388,79	390,41	392,03
	Kopējais maksāj.	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26
	Pamatsummas atlikums perioda beigās	11566,66	11190,59	10812,96	10433,75	10052,96	9670,59	9286,62	8901,05	8513,88	8125,09	7734,68	7342,65
		I	**II**	**III**	**IV**	**V**	**VI**	**VII**	**VIII**	**IX**	**X**	**XI**	**XII**
2022. gads	**Pamatsummas atlikums perioda sākumā**	7342,65	6948,98	6553,67	6156,72	5758,11	5357,84	4955,90	4552,29	4146,99	3740,01	3331,33	2920,95
	Procenti	30,59	28,95	27,31	25,65	23,99	22,32	20,65	18,97	17,28	15,58	13,88	12,17
	Pamatsummas atmaksa	393,67	395,31	396,96	398,61	400,27	401,94	403,61	405,29	406,98	408,68	410,38	412,09
	Kopējais maksājums	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26
	Pamatsummas atlikums perioda beigās	6948,98	6553,67	6156,72	5758,11	5357,84	4955,90	4552,29	4146,99	3740,01	3331,33	2920,95	2508,86

		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
2023. gads	**Pamatsummas atlikums perioda sākumā**	2508,86	2095,05	1679,52	1262,25	843,25	422,50						
	Procenti	10,45	8,73	7,00	5,26	3,51	1,76						
	Pamatsummas atmaksa	413,81	415,53	417,26	419,00	420,75	422,50						
	Kopējais maksājums	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26	424,26						
	Pamatsummas atlikums perioda beigās	2095,05	1679,52	1262,25	843,25	422,50	0,00						

Maģistra darbs „Projekts: Nekustamo īpašumu apsaimniekošanas uzņēmuma izveide" izstrādāts LU Ekonomikas un vadības fakultātē.

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

Autors: Renārs Lasks _____

(paraksts, datums)

Rekomendēju darbu aizstāvēšanai

Vadītāja: Dr. ekon., docente Inna Romānova _____

(paraksts, datums)

Recenzente: M.ekon., lektore Līga Leitāne _____

(paraksts, datums)

Darbs iesniegts Finanšu katedrā _____

Studiju metodiķe: Ilze Brengule _____

Darbs aizstāvēts maģistra gala pārbaudījuma komisijas sēdē

_____ Prot. Nr. _____ vērtējums _____

Komisijas sekretārs: Ivars Vanags