

LATVIJAS UNIVERSITĀTE  
EKONOMIKAS UN VADĪBAS FAKULTĀTE  
FINANŠU INSTITŪTS

**PROJEKTS VIEGLO TAKSOMETRA PAKALPOJUMU SNIEGŠANAS  
UZŅĒMUMA SIA “PILOTS” IZVEIDOŠANA JELGAVAS PILSĒTĀ**

MAĢISTRA DARBS

Autors: profesionālās augstākās izglītības  
maģistra studiju programmas  
Finanšu ekonomika  
nepilna laika klātienes studente  
**Anna Krivoručko**  
Stud. apl. Nr.: FinV 010568  
Darba vadītājs: asist. I. Solovjova

RĪGA 2006

## Saturs

Anotācija .....	4
1. Vispārēja informācija par uzņēmumu .....	23
1.1. Paredzamais uzņēmuma nosaukums, juridiskā forma .....	23
1.2. Uzņēmuma paredzamais pamatkapitāls .....	23
1.3. Uzņēmuma paredzami dalībnieki, to līdzdalība pamatkapitālā .....	23
1.4. Uzņēmuma galvenie darbības virzieni .....	24
1.5. Projekta realizācijas vieta .....	24
1.6. Projekta realizācijai nepieciešamie tehniskie līdzekļi un iekārtas .....	25
1.7. Plānotais uzņēmuma nodarbināto darbinieku skaits .....	26
2. Vadība un uzņēmuma darbinieki .....	27
2.1. Uzņēmuma organizatoriskā struktūra .....	27
2.2. Vadības locekļu uzskaitījums, citu darbinieku kvalifikācijas un īpašību raksturojums .....	28
2.3. Uzņēmuma SIA “Pilots” plānotais vadības locekļu un darbinieku darba laiks un sākuma darba alga .....	30
3. Nozares raksturojums .....	32
3.1. Nozares „Transports un pārvadājumi –Vieglo taksometru pakalpojumi” raksturojums .....	32
3.2. Nozares pamatrādītāji un statistika .....	43
3.3. Vieglo taksometra pakalpojumu nozares izpēte Jelgavas pilsētā: pakalpojumu izmantošanas biežums, to kvalitāte, klientu grupu noteikšana. To analīze .....	46
3.4. Vieglo taksometra pakalpojuma attīstības perspektīvas Jelgavas pilsētā .....	53
4. Uzņēmuma darbības raksturojums .....	57
4.1. Uzņēmuma SIA “Pilots” pakalpojumu raksturojums .....	57
4.2. Pakalpojumu prognozējamā cena .....	62
4.3. Pakalpojumu realizācijas kanāli un reklāma .....	67
5. Marketinga plāns .....	70
5.1. Paredzamo pakalpojumu būtiskāko noieta tirgus raksturojums .....	70
5.2. Prognozējama tirgus daļa, kuru ieņems uzņēmums .....	73
5.3. Prognozējama uzņēmuma klientu struktūra .....	75
5.4. Iespējamie būtiskākie konkurenti, to tirgus daļas un attīstības prognozes .....	78
6. Projekta realizācijas izklāsts .....	86
6.1. Projekta realizācijas posma īstermiņa un ilgtermiņā mērķi .....	86
6.2. Ieinteresēto pušu analīze , to loma projektā .....	87
6.3. Projekta realizācijas secība .....	89
7. Finanšu plāns .....	91
7.1. Pakalpojumu apjoms un plānotie ieņēmumi .....	91
7.2. Uzņēmuma izmaksu plāns .....	105
7.3. Uzņēmuma bilance .....	113

7.4. Peļņas vai zaudējuma aprēķins .....	114
7.5. Ar netiešo metodi sagatavota naudas plūsmas pārskata shēma .....	115
8. Riska faktori un to samazināšanas pasākumi .....	117
8.1. Riska faktori, pasākumi to samazināšanai .....	117
Literatūras un avotu saraksts .....	120

## Anotācija

Maģistra darba nosaukums ir "Projekts vieglo taksometra pakalpojumu sniegšanas uzņēmuma SIA "Pilots" izveidošana Jelgavas pilsētā."

Intensīvās izmaiņas Latvijas Republikas ekonomikā, kā arī Latvijas iestāšanos Eiropas Savienībā izraisīja nopietnas pārmaiņas uzņēmējdarbības vidē. Pēdējos gados Latvija ir kļuvusi par vienu no valstīm ar visātrākajiem attīstības tempiem Eiropā. Pēc bankas "Nordea" speciālistu pētījumiem IKP 2005. gadā pieauga par 10.2 %, bet 2006. gadā pirmajā pusgadā par 11.5%.<sup>1</sup> Notiek aktīvas pārmaiņas uzņēmējdarbības procesos, struktūra, vadībā. Strauji attīstās jauno uzņēmumu, produktu, procesu ieviešana. Tāda rakstura izmaiņas vienmēr saistītas ar dažāda veida riskiem, un viens no pamatā riskiem ir risks, ka investētais kapitāls netiks atmaksāts. Lai paredzētu, neverstu vai minimizētu riskus un pārliecināties par labvēlīgiem apstākļiem jaunā produkta ieviešanai izmanto projektu izstrādāšanas mehānismu.

Projekts ir uzņēmuma veicamo darbību un pasākumu kopums, kas vērsts uz iepriekš noteikta mērķa sasniegšanu noteiktā laika periodā, izmantojot ierobežotu resursu apjomu un jaunas metodes attiecīgo darbību veikšanai<sup>2</sup>.

Projektu vadīšana ir zināšanu piemērošana, iemaņas, rīku un paņēmieni pielietošana veicot mērķtiecīgas aktivitātes, lai sasniegtu ieinteresētas puses vajadzības un nospraustos mērķus konkrētajam projektam<sup>3</sup>.

Galvenie iemesli projekta idejas rašanās ir galvenokārt Jelgavas iedzīvotāju un konkrēti darba autores neapmierinātība ar vieglo taksometru pakalpojuma kvalitāti (neiespējami izsaukt taksometri brīvdienās vakara pusē (visi ir aizņemti) vai ilgi jāgaida pēc izsaukšanas, kā arī veco un netīro automobiļu izmantošana vieglo taksometru pakalpojumiem). Pēc vieglo taksometru pakalpojumu sniegšanas nozares situācijas analīzes Jelgavā izriet tādi secinājumi, ka pilsētā ar šo pakalpojumu pēc taksometra pakalpojumiem strauji aug (aptauja starp iedzīvotājiem). Bez visa iepriekšminēta pēc Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvaldes datiem aktīvi aug Jelgavas iedzīvotāju skaits (2005.g. palielinājās par 48 pierēģistrētiem cilvēkiem salīdzinājumā ar 2004.g.), attīstās pilsētas infrastruktūra un rūpniecība (7 jauni projekti). Nedrīkst aizmirst arī to, ka Jelgava ir

---

<sup>1</sup> Avots: avīze "Biznes&Baltija" no 22.11.2006., 4. lpp.

<sup>2</sup> Avots: J. Geipele, T. Tambovceva "Projektu vadīšana", apgāds "Valters un Rapa", 2004.g. – 17.lpp.

<sup>3</sup> Avots: E. Peičs „Projektu vadība un finansēšana”, lekciju materiāli.

viens no Latvijas kultūrvēsturiskajam centram un tūrisma attīstības pilsēta (2005. gadā piešķirts finansējums projektam “Tūrisma operatoru atbalsta sistēmas izveide Zemgales reģionā”).

Maģistra darba mērķis ir izstrādāt vieglo taksometra pakalpojumu sniegšanas uzņēmuma projektu Jelgavā un realizēt to līdz 2011.g., kurš spētu veiksmīgi attīstīties un, kurā ieguldītas investīcijas 24 500 Ls apmērā atmaksāsies 5 gadu laikā.

Lai sasniegtu projekta pamatā mērķi autors sadalīja īstermiņā un ilgtermiņā mērķos.

### **Īstermiņā mērķi:**

#### 1. Projekta izstrādes posms:

- Jāizanalizē vieglo taksometru nozares pamatrādītājus, galvenos aspektus, tendences, attīstības perspektīvas Jelgavā, lai pārliecinātos, ka uzņēmējdarbība izvēlētajā nozarē būs izdevīga;
- Jāizanalizē vieglo taksometru tirgus Jelgavas pilsētā: būtiskāko konkurentu noteikšana, klientu struktūras sastādīšana, klientu veltību un prioritāšu uzzināšana, pieprasījuma pēc atsevišķiem pakalpojuma veidiem analīze;
- Izstrādāt uzņēmuma plānoto pakalpojuma klāstu, ņemot vērā tirgus situāciju, klientu vēlnes un pieprasījumu.
- Noteikt visas nepieciešamas resursus (tehniskus, izejvielas, darbaspēks) un aktivitātes projekta realizācijai;
- Sastādīt finanšu plānu turpmākajiem 5 gadiem un uz tā pamatā noteikt nepieciešamus papildus finanšu līdzekļus;
- Noteikt riskus, saistītus atsevišķi ar projektu un ar produktu. Raksturot pasākumus to likvidēšanai vai minimizēšanai.

#### 2. Projekta realizācijas posms:

- Uzņēmuma reģistrācija Komercreģistrā;
- Papildus finansējuma saņemšana;
- Nomas līgumu noslēgšana (birojs, autostāvvietas);
- Līguma noslēgšana ar līzinga kompāniju;
- Licenču vieglo taksometru pārvadājumu veikšanai saņemšana;
- Radio antenas nopirkšana, transportēšana un licences uzstādīšanai saņemšana;
- Nepieciešamo pārējo pamatlīdzekļu nopirkšana un uzstādīšana;
- Līgumu noslēgšana ar sadarbības uzņēmumiem;

- Darbinieku pieņemšana darbā;
- Nepieciešamas apmācības organizēšana;
- Darbinieku apdrošināšana;
- Reklāmas kampaņas organizēšana, uzsākšana un uzturēšana;
- Bonusu un atlaižu sistēmas izstrāde pastāvīgiem (VIP) klientiem.
- Darbinieku motivācijas sistēmas izstrāde;
- Pēc pirmā darbības gada pabeigšanas obligāti jāizveido rezerves neparedzēto izdevumu segšanai un risku minimizēšanai;
- 2008.g. apdrošināt visas automašīnas ar KASKO apdrošināšanu.
- Saņemto 1 gadā peļņu (ja būs) novirzīt uzņēmuma nesadalītājā peļņā, neizmaksājot dividendes.
- Pēc diviem gadiem palielināt cenas uz atsevišķiem pakalpojuma veidiem, jo tika prognozēts klienta skaita palielinājums.

Projekta kontroles posms:

- Realizācijas posma procesu atbilstības projektā noteiktajam prasībām kontrole. Neatbilstības gadījumā korekcijas un izmaiņu izdarīšana projektā un to apstiprināšana;

**Ilgtermiņā mērķi (pēc trim gadiem):**

- Projekta kontroles projekta turpināšana;
- Paaugstināt cenas uz atsevišķiem pakalpojumu veidiem, jo tika prognozēts klientu skaita palielinājums.
- Pēc trim gadiem palielināt personāla kvalifikācijas paaugstināšanai paredzētus līdzekļus līdz 1000Ls;
- Pēc 4 gadiem novirzīt 1000 Ls no peļņas uzņēmuma rezerves fondā;
- 2011. g. beigās izmaksāt dividendes no uzņēmuma peļņas.
- **2011. g. beigas izvērtēt vai ieguldītas investīcijas 24 500 Ls apmērā pilnība atmaksājas vai nē.**

**Projekta tālākas attīstības iespējas:**

- Izanalizēt uzņēmuma situāciju (pieprasījums pēc piedāvātiem pakalpojumiem, klientu skaits, brīvo naudas līdzekļu esamība, cenas uz izejvielām, ietekmējošo risku palielinājums vai samazinājums un citi faktori). Noteikt negatīvus un pozitīvus momentus uzņēmuma darbība 5 gadu laikā;

- Paplašināt pakalpojuma klāstu;
- Izpētīt vieglo taksometru tirgus blakus esošas pilsētās: Dobeles, Kalnciems, Bauska;
- Atjaunot taksometru parku, kā arī paplašināt to;
- Palielināt personāla skaitu.

Pamatojoties uz maģistrā darba mērķi tiek izvirzīti sekojoši projekta uzdevumi:

- Izpētīt vieglo taksometru nozares pašreizējo situāciju Jelgavā un tas attīstības tendences, lai brīvi orientētos attiecīga vidē un saplānotu projekta īstenošanu saskaņā ar nozares apstākļiem;
- Izanalizēt konkurentu darbību, finanšu radītājus, sasniegumus un neveiksmes vieglo taksometru pakalpojumu nozarē, lai noteiktu konkurentu stipras un vājas puses;
- Izpētīt potenciālus klientus un viņus vēlmes, lai noteiktu uzņēmuma klientu struktūru un izstrādātu pakalpojumu klāstu;
- Noteikt projekta realizācijai nepieciešamus resursus: materiālus (nauda, mantas, īpašums) un cilvēkresursus, lai uzņēmums spētu veiksmīgi darboties ar saplānotu resursu apjomu;
- Sastādīt uzņēmuma finansiālo prognozi turpmākajiem 5 gadiem, lai ieraudzītu plānoto gala rezultātu un projekta realizācijas laikā salīdzinātu ar prognozi;
- Noteikt un izanalizēt projekta iespējamus riskus, lai sagatavotu pasākumus tos likvidēšanai vai minimizēšanai;
- Aprēķināt nepieciešama ārēja finansējuma apmēru projekta realizācijai un noteikt visizdevīgāko to iegūšanas veidu.

Pēc tirgus situācijas dziļākas analīzes tika noteiktie projekta iespējamie panākumu iemesli:

1. Diezgan neliels konkurentu loks (2 uzņēmumi);
2. Jelgavas iedzīvotāju sūdzības uz neapmierinošo taksometra dienesta darbības kvalitāti un prasības to uzlabot;
3. Pilsētas iedzīvotāju palielinājums (samēra lētas cenas uz dzīvokļiem un mājām (saildzinājumā ar Rīgu), neliels attālums no Rīgas – rīdzinieki pērk nekustāmo īpašumu Jelgavā). Tiek prognozēts Jelgavas iedzīvotāju pieaugums līdz pat 40% pēc trim gadiem → klientu skaita palielinājums<sup>1</sup>;
4. Jelgava – rūpniecības attīstības pilsēta (7 jauni projekti 2006.-2009.gg., piemēram, SIA Latvian Automotive Seating Systems, rūpnieciskās ražotnes būvniecība; SIA Veta, pārtikas

- ražotnes būvniecība; SIA Eiro Trans Oil, enerģētiskās ražotnes būvniecība un citi projekti<sup>1</sup>)  
→ klientu skaita palielinājums, korporatīvo klientu rašanās un palielinājums;
5. Rīgas tuvums (Rīgas resursu pieejamība, kurjera pakalpojumu izmantošana, taksometra dienesta izmantošana);
  6. Jelgava – kultūrvēsturiskais centrs un tūrisma attīstības pilsēta (2005. gadā piešķirts finansējums projektam “Tūrisma operatoru atbalsta sistēmas izveide Zemgales reģionā”<sup>2</sup>)→ klientu skaita palielinājums (taksometra un iznomāšanas pakalpojumu aktīva izmantošana atbraucēju vidū);
  7. Pilnīga sabiedriskā transporta kursēšanas apturēšana nakts laikā Jelgavas pilsētā → biežāka vieglo taksometra pakalpojumu izmantošana;
  8. 3 dzelzeļu staciju izvietošana Jelgavas pilsētā → biežāka vieglo taksometra pakalpojumu izmantošana;
  9. Uzņēmuma piedāvātais jauninājums - dispečeru dienesta pakalpojumi → klientu skaita palielinājums.

Darba uzbūve ir veidotā tā, lai pakāpeniski izpētītu visus saistītus jautājumus ar vieglo taksometra pakalpojumu sniegšanas uzņēmuma dibināšanas projekta īstenošanu Jelgavas pilsētā. Maģistra darba nodaļās tika sniegtas atbildes uz jautājumiem:

- kas būs vajadzīgs projekta realizēšanai?
- kāpēc projekta realizēšana būs izdevīga?
- kas jāizdara un kādi paņēmieni jāizmanto, lai ieguldīti projektā līdzekļi tiks atmaksāti?

Darba pirmā nodaļa sniedz vispārējo informāciju par plānoto uzņēmumu: nosaukumu, juridisko formu, pamatkapitāla apmēru, nepieciešamiem pamatlīdzekļiem un t.t..

Otrā nodaļā tika aprakstīta uzņēmuma paredzamā organizatoriskā struktūra, vadības locekļu un darbinieku uzskaitījums, kā arī paredzamais darba laiks un darba alga.

Trešā nodaļa raksturo nozari, kurā darbosies uzņēmums, tas tendences un attīstības perspektīvas. Arī šajā nodaļā tiek analizēti uzņēmuma piedāvāta pakalpojuma attīstības perspektīvas Jelgavas pilsētā.

Ceturtā nodaļa sniedz informāciju par uzņēmuma plānotiem pakalpojumiem, prognozējamo cenu, realizācijas kanāliem un reklāmu.

---

<sup>1</sup> Avots: Jelgavas domes sniegtajā informācija.

<sup>2</sup> Avots: [www.jelgava.lv](http://www.jelgava.lv), sadale “Pašvaldība”, nodaļa “Projekti”.

Piektā nodaļā tika izstrādāts uzņēmuma mārketinga plāns. Šeit tika aprakstīti paredzamo pakalpojumu būtiskāko noieta tirgus, paredzama tirgus daļa, kura ieņems uzņēmums, prognozējama uzņēmuma klientu struktūra, kā arī tika veikta iespējamo būtiskāko konkurentu analīze.

Sestā nodaļā tiek aprakstīts projekta realizācijas posms. Nodaļā tiek minētie realizācijas posma mērķi, tiek veikta ieinteresēto pušu analīze un aprakstīta projekta realizācijas secība.

Septītā nodaļā tiek sastādīts uzņēmuma finanšu plāns: ieņēmumu un izdevumu plāni, bilance, peļņas un zaudējumu aprēķins, naudas plūsmas pārskats, kā arī kredīta un līzings atmaksas grafiki.

Astotā nodaļā tika sniegta informācija par galvenajiem riskiem un to samazināšanas pasākumiem.

Šā darba uzrakstīšanai bija izmantota speciāla ekonomiskā literatūra, kas tieši saistīta ar projektu vadību, biznesa plāna sastādīšanu un uzņēmuma finansēm. Kā arī tika savākta informācija no oficiālajiem un neoficiālajiem avotiem, kura kļuva par pamatu projekta galveno aspektu analīzei un secinājumu izvirzīšanai.

Maģistrā darbam tiek pievienoti sekojoši pielikumi:

1. Pielikums: Aptaujas anketa Jelgavas iedzīvotājiem;
2. Pielikums: Projekta gaita un termiņi Microsoft Project programmā;
3. Pielikums: Finanšu pārskatu (bilances, peļņas un zaudējuma aprēķina, naudas plūsmas pārskata) aprēķini par pieciem gadiem.
4. Pielikums: Kredīta atmaksas grafiks;
5. Pielikums: Līzings atmaksas grafiks.

Maģistrā darba apjoms ir 120 lpp., tas sastāv no 8 daļām un 5 pielikumiem. Darbā tiek iekļautas 34 tabulas un 13 attēli.

## Annotation

The Project of establishment the taxi enterprise Pilot Ltd. in Jelgava city is the title of master's work.

The intensive changes in Latvian economy and the entry of Latvian Republic in European Union have challenged significant changes in business sphere. In last years Latvia has fastest development rates in comparison with other European countries. After the Nordea bank experts prognosis the GDP in the year of 2005 increased at 10.2%, but in the first half of 2006 at 11.5%.<sup>1</sup> There are active changes in business processes, structure, management. Actively developing the leading of new companies, products and processes. The changes with such nature have always associated with several types of risks. The principal risk is that invested capital may be not recover. For projecting, preventing and reducing risks, and to assure about favourable conditions for leading new products use the project establishment mechanism.

Project is the set of provided activities and events of organization that is managed to achieve certain purpose using the limited scope of resources and new methods for executing appropriate actions<sup>2</sup>

Project management is the application of knowledge, skills, tools and methods providing a purposed activities to achieve the needs of interested persons and planed objectives for certain project<sup>3</sup>.

The major reasons of the project idea are Yelgava city inhabitants and commonly the author dissatisfaction with taxi services (it is impossible to call taxi in holiday evenings (all are occupied) or need to wait so long after the call. Also the old and dirty cars is used for taxi services). After an analysing of situation in taxi services industry in Yelgava the author was made conclusion that in the city operate two taxi services organizations (however for the one organizations it is not a primary business aspect), but a demand for taxi services actively increase (results from interview of Yelgava city inhabitants). As well the dates from Latvian Republik State Statistics Bureau show active grow of Yelgava city inhabitants (in the year of 2005 the population in Yelgava increased at 48 registered persons in comparison with 2004); developing infrastructure and industry of the city (7 new projects). It is impossible to mention that Yelgava is the one of cultural historical places in Latvia

---

<sup>1</sup> Source: newspaper "Biznes&Baltija" from 22.11.2006., sheet No. 4.

<sup>2</sup> Source: J. Geipele, T. Tambovceva "Projektu vadīšana", publisher "Valters un Rapa", 2004 –sheet No. 17.

<sup>3</sup> Source: E. Peičs „Projektu vadība un finansēšana”, lecture materials.

and tourism development city (in the year of 2005 was given a credit to finance the project “The establishment of tourism operators support system in region of Zemgale”).

The purpose of master’s work is to develop the project of taxi services organization in Yelgava city and realise it till the year of 2011, which could successfully developing and invested capital equal to 24500LVL is going to recover during 5 years.

For achieving the purpose author has separated it to short-term and long-term purposes.

**The short-term purposes:**

1. Project developing period:

- analyse the major indexes, aspects, trends of taxi services industry and developing perspectives in Yelgava city;
- analyse the taxi services market in Yelgava city to determine major competitors, form clients’ structure, recognise clients’ needs and priorities, analyse the demand for separate service types;
- design the planed organization service types considering the market situation and clients’ needs;
- determine all necessary resources (technique, raw materials, personnel) and activities for realising the project;
- form financial plan for next 5 years and using this foundation determine necessary additional financial resources;
- determine risks related separately with project and product. Characterise an events for preventing and reducing those risks.

2. Project realising period:

- register the organization in Enterprise Register;
- obtain an additional financial resources;
- conclude rent contracts (office, car park);
- conclude lease contracts (cars);
- receive the licence for providing taxi services;
- buy and transport radio antenna, receive the licence for fixing the radio antenna and fix it;
- buy and fix other necessary permanent assets;
- conclude contracts with collaboration organizations;
- employ personnel;

- organize, start and continue advertising campaign;
- develop discount system for VIP clients
- after first working year create reserves to pay off an unforeseen expenses and reduce risk;
- in the year of 2008 insure all cars with CASCO insurance;
- the profit of first working year (if will be) direct in the organization retained earnings without paying dividends;
- after two working years raise prices to particular services because of prognosis of increasing of clients' quantity;

### 3. Project control period:

- the control of realising period processes compliance with requirements of the project regulations.

### **The long-term purposes:**

- continue of project control period;
- raise process of individual services because of prognosis of increasing of clients' quantity;
- after three working years raise provided finances for personnel education to 1000 LVL;
- after four working years direct 1000 LVL of profit to organization reserves fund;
- in the year of 2011 pay out dividends from organization profit;
- **in the year of 2011 evaluate whether the invested capital at the rate of 24 000 LVL was recovered fully or not;**

### **Project further development possibilities:**

- analyze situation of organization (demand for offered services, the clients' quantity, the existence of free finances, prices for raw materials, increase or decrease of risk level and so on). Determine negative and positive moments during five organization working years;
- extend the scope of services;
- investigate taxi services market in neighbouring cities: Dobele, Kalnciems, Bauska;
- renovate taxi cars park and extend it;
- employ additional employees.

**Basing at the purpose of master's work have been brought project objectives:**

- investigate taxi services industry in Yelgava city at this moment and its development trends for free orienting in related environment to plan project realizing in accordance with industry conditions;
- analyze competitors' business, financial indexes, achievements and failures in taxi services industry to determine the competitors' strong and weak sides;
- investigate potential clients and their needs to determine organizations clients structure and to determine organization clients structure and to develop the scope of services;
- determine the necessary resources for project realizing: materials (money, property) and personnel resources for successful organization functioning with planned scope of resources;
- form the organization financial prognosis for five years to see final results during project realization period compare it with prognosis;
- determine and analyze project possible risks to form activities for preventing and reducing those risks;
- calculate necessary scope of external financing for project realization and determine the most profitable way for taking a credit.

After detailed analyzing of market situation were determined the project possible success reasons:

1. Only two competitors exist in taxi service market;
2. The complaint of inhabitants of Yelgava city to unsatisfactory quality of taxi services and requirements for those improvement;
3. The increase of quantity of inhabitants (cheap real estate in comparison with Riga, and not large distance from Riga as a result Riga city inhabitants buy real estate in Yelgava). Have been predicted the increase of Yelgava city inhabitants per 40% after three years → increase of clients' quantity<sup>1</sup>;
4. Yelgava city is industrial development city (7 new projects for period from 2006 to 2009 years, for example the building of industry manufacture SIA Latvian Automotive Seating Systems; the building of food-producing manufacture SIA Veta; the building

---

<sup>1</sup> Source: the oral information from state дума of Yelgava

of energy manufacture SIA Eiro Trans Oil and other projects<sup>1</sup>) → increase of clients' quantity, appear and increase VIP clients' number;

5. The closeness of Riga (the resources or Riga is accessible, possibility of using taxi services and courier services);
6. Yelgava city is culturhitorial centre and tourism development city (in the year of 2005 was given a credit to finance "The establishment of tourism operators support system in region of Zemgale"<sup>1</sup>) → increase of clients' quantity and active using of taxi and rent services by tourists;
7. The full termination of running of public transport at night time in Yelgava city → frequent using of taxi services;
8. Existing of 3 railway stations in Yelgava city → frequent using of taxi services;
9. The innovation of organization – dispatcher services → increase of clients' quantity.

The mastre's work structure is made to investigate in sequence all questions related with taxi services organization establishment project realizing in Yelgava city.

The part of master's work give answers to such questions:

- What needs are necessary for realizing the project?
- Why project realization will be profitable?
- What need to be made and what methods should be used to recover the invested capital?

First part of work gives commonly information about planned organization: the name, legal form, the rate of fixed capital, needed permanent assets and so on.

Second part describes the planned organizational structure, members of board and number of employees, the working time and salary.

Third part characterizes organization working industry, it trends and development perspectives in Yelgava city.

Forth part gives information about organization planned services and prices, realization ways and advertising company.

In fifth part was established the organization marketing plan. This part describes planned sufficient selling market for services, and gives an analyze of possible main competitors.

---

<sup>1</sup> Source: [www.jelgava.lv](http://www.jelgava.lv), section "Pašvaldība", "Projekti".

Sixth part describes project realizing period. In the part is mentioned realizing period purposes, is made analyze of interested parties, and is described project realization ways.

In seventh part is formed organizational financial plans. It includes income and expenses plans, cash flow reports and credit and leasing payments schedules.

Last eight part gives information about major risks reducing methods.

For this work elaboration were used special economical literature which directly associated with project management, business plan development and organizational finances. Also was taken an information from official and non-official sources that became a base for project aspects major analyzing and conclusion making.

There are several appendix added in master's work:

1 Appendix: The questionnaire for Yelgava city inhabitants.

2 Appendix: Course and terms of project made with using in Microsoft Project program.

3 Appendix: The calculations of financial statements for 5 years (balance, profit and loss calculation, cash flow report).

4 Appendix: Credit payment schedule.

5 Appendix: Lease payment schedule.

The master's work consist of 120 pages, including 8 parts and 5 appendixes. The 34 tables and 13 pictures also are included in master's work

## Аннотация

Название магистерской работы: «Проект создания предприятия услуг такси в г. Елгава».

Интенсивные изменения в экономике Латвийской Республики, а также вступление Латвии в Европейский союз вызвали серьезные изменения в предпринимательской среде. В последние годы Латвия стала одной из стран Европы с самыми стремительными темпами развития экономики. Из исследований специалистов банка «Nordea» ВВП в 2005 году возрос на 10,2%, а в первой половине 2006 года на 11,5%<sup>1</sup>. Происходят активные изменения в предпринимательской среде: процессах, структуре, управлении. Стремительно развивается введение на рынок новых предприятий, продуктов, процессов. Изменения такого характера всегда связаны с различными рисками, и одним из главных рисков является риск, вложенный капитал не окупится. Чтобы предугадать, предотвратить или уменьшить риски, а также, чтобы удостовериться в благоприятных условиях для введения продукта, используется механизм разработки проектов.

Проект – это набор действий и мероприятий предприятия, которые направлены на достижение ранее поставленной цели за определенный период времени, используя ограниченный объем ресурсов и новые методы на выполнение соответствующих действий<sup>2</sup>.

Управление проектами – это применение знаний, навыков, инструментов и способов при выполнении действий для того, чтобы удовлетворить потребности заинтересованных лиц и достичь намеченных целей конкретного проекта<sup>3</sup>.

Главные причины появления идеи проекта – это, в первую очередь, недовольство жителей г. Елгавы и конкретно автора работы качеством услуг такси (практически невозможно вызвать такси в выходной вечер (все заняты) или необходимо долго ждать после вызова; также использование старых и грязных машин при оказании услуги). После анализа отрасли оказания услуг такси в г. Елгава были сделаны следующие выводы: в городе оказанием данных услуг занимается 2 фирмы (для одной это не основной вид деятельности). Без всего вышесказанного по данным Центрального статистического управления Латвийской Республики активно растет число зарегистрированных жителей г. Елгава (в 2005 г. число

---

<sup>1</sup> Источник: газета “Biznes&Baltija” от 22.11.2006., 4. стр.

<sup>2</sup> Источник: J. Geipele, T. Tambovceva “Projektu vadīšana”, издательство “Valters un Rapa”, 2004.g. – 17 стр.

<sup>3</sup> Источник: E. Peičs „Projektu vadība un finansēšana”, материалы лекций.

людей выросло на 48 по сравнению с 2004 г.), а также развивается инфраструктура и промышленность города (7 новых проектов). Также нельзя не упомянуть то, что Елгава является одним из культурно-исторических центров Латвии и городом развития туризма (в 2005 г. выделены средства на финансирование проекта «Разработка системы поддержки туристических организаций в регионе Земгале»).

Цель магистерской работы – разработать проект предприятия услуг такси в г. Елгава, которое смогло бы удачно развиваться, и реализовать его до 2011 г., а также, чтобы вложенные средства в размере 24 500 лат окупились в течение 5 лет.

Для достижения главной цели проекта автор поделил ее на краткосрочные и долгосрочные цели.

#### **Краткосрочные цели:**

##### **1. Период разработки проекта:**

- Проанализировать главные показатели, аспекты и перспективы развития отрасли услуг в г. Елгава;
- Проанализировать рынок услуг такси в г. Елгава: определить основных конкурентов, узнать нужды и приоритеты клиентов, проанализировать спрос на отдельные виды услуг;
- Разработать список планируемых видов условий, взяв во внимание ситуацию на рынке, нужды клиента и спрос на услуги;
- Составить список всех необходимых ресурсов (технические ресурсы, сырье, человеческие ресурсы) и действия для реализации проекта;
- Составить финансовый план на следующие 5 лет, и на его основании определить необходимые дополнительные финансовые средства;
- Определить риски, связанные отдельно с проектом и продуктом. Охарактеризовать мероприятия по ликвидации или уменьшению этих рисков.

##### **2. Период реализации проекта:**

- Регистрация предприятия в коммерческом регистре;
- Получение дополнительных финансовых средств;
- Заключение договоров аренды (офис, автостоянка);
- Заключение договора автолизинга;
- Получение лицензий на возможность предоставления услуг такси;

- Покупка и транспортировка радио антенны, получение лицензии на возможность предоставления услуг такси;
  - Покупка и установка остальных необходимых основных средств;
  - Заключение договоров с деловыми партнерами;
  - Принятие людей на работу;
  - Организация необходимого обучения;
  - Страхование работников;
  - Организация, введение и продолжение рекламной компании;
  - Разработка системы бонусов и скидок для VIP клиентов;
  - Разработка системы мотивации работников;
  - После окончания первого трудового года необходимо создать резервы для непредвиденных ситуаций и уменьшения рисков;
  - В 2008 г. оформит страхование КАСКО;
  - Полученную за первый трудовой год прибыль (если будет) направить в неразделенную прибыль предприятия без выплаты дивидендов;
  - После двух рабочих лет увеличить цены на отдельные виды услуг, т.к. прогнозируется увеличение числа клиентов;
3. Контрольный период проекта:
- Контроль соответствия процессов, выполненных во время периода реализации, установленным требованиям проекта.

**Долгосрочные цели:**

- Продолжение контрольного периода проекта;
- Увеличить цены на отдельные виды услуг, т.к. прогнозируется увеличение числа клиентов;
- Через три года увеличить предназначенные средства на повышение квалификации персонала до 1000 лат;
- Через 4 года направить 1000 лат с прибыли в резервный фонд предприятия;
- В конце 2011 г. выплатить дивиденды из прибыли предприятия.
- **В конце 2011 г. оценить окупались ли инвестиции в размере 24 500 лат.**

**Дальнейшие возможности развития проекта:**

- Проанализировать ситуацию предприятия (спрос на предлагаемые услуги, число клиентов, наличие свободных денежных средств, цены на сырье, увеличение или уменьшение влияющих рисков и другие факторы). Определить негативные и позитивные моменты в работе предприятия за 5 лет;
- Расширить спектр услуг;
- Исследовать рынок услуг такси в ближайших городах: Добеле, Калнциемсе, Бауске.
- Обновить таксопарк, а также расширить его;
- Увеличить число работников.

Основываясь на цель магистерской работы были сформулированы следующие задачи:

- Оценить существующую ситуацию и тенденции развития в области услуг такси в г. Елгава, чтобы свободно ориентироваться в данной среде и спланировать реализацию проекта опираясь на ситуацию в отрасли;
- Проанализировать работу конкурентов, их финансовые показатели, достижения и неудачи в отрасли услуг такси, чтобы определить слабые и сильные стороны конкурентов;
- Оценить потенциальных клиентов и их потребности, чтобы определить структуру клиентов и разработать спектр услуг предприятия;
- Определить необходимые ресурсы для реализации проекта: материалы (деньги, вещи, недвижимость) и человеческие ресурсы, чтобы предприятия могло успешно функционировать с данным количеством ресурсов;
- Составить финансовый прогноз предприятия на следующие 5 лет, чтобы увидеть окончательный результат и во время реализации проекта сравнить с прогнозом;
- Определить и проанализировать возможные риски проекта, чтобы сформулировать возможные решения для их ликвидации или минимизации;
- Рассчитать необходимый объем внешнего финансирования и определить наилучший способ получения.

После тщательного анализа рыночной ситуации были определены возможные причины успеха:

1. Достаточно небольшой круг конкурентов;

2. Жалобы жителей г. Елгава на некачественную работу такси и требования по ее улучшению;
3. Увеличение жителей города (сравнительно низкие цены на недвижимость по сравнению с Ригой; небольшое расстояние от Риги (рижане скупают недвижимость в Елгаве). В течение трех лет прогнозируется прирост населения г. Елгава на 40 %<sup>1</sup> → увеличение числа клиентов;
4. Елгава – город развития промышленности (7 новых проектов за период с 2006 г. до 2009 г., например: «SIA Latvian Automotive Seating Systems» организация заводского производства; «SIA Veta» организация продовольственного производства; «SIA Euro Trans Oil» организация энергетического производства и другие проекты<sup>2</sup>) → увеличение числа клиентов и появление корпоративных клиентов;
5. Близость Риги (использование рижских ресурсов, использование курьерских услуг, использование услуг такси);
6. Елгава – культурно-исторический центр и город развития туризма (в 2005 г. выделены средства на финансирование проекта «Разработка системы поддержки туристических организаций в регионе Земгале»<sup>1</sup>) → увеличение числа клиентов;
7. Полное остановка движения общественного транспорта в ночное время → более частое использование услуг такси;
8. расположение 3 железнодорожных станций в г. Елгава → более частое использование услуг такси;
9. Нововведение предприятия – услуги диспетчерской службы → увеличение числа клиентов.

Структура магистерской работы создана таким образом, чтобы последовательно исследовать все вопросы, связанные с реализацией проекта по предоставлению услуг такси в г. Елгава.

В магистерской работе даны ответы на следующие вопросы:

- Что необходимо для реализации проекта?

---

<sup>1</sup> Источник: информация Елгавской думы.

<sup>2</sup> Источник: [www.jelgava.lv](http://www.jelgava.lv), раздел “Pašvaldība”, «Projekti».

- Почему реализация проекта будет выгодна?
- Что необходимо сделать и какие методы использовать, чтобы окупилась вложенная в проект средства?

Первая часть дает общую информацию о планируемом предприятии: название, юридическая форма, размер уставного капитала, необходимых основных средств и т.п.

Во второй части описана прогнозируемая организационная структура, учет числа членов правления и работников, а также планируемое время работы и заработная плата.

В третьей части описана отрасль работы предприятия, тенденции и перспективы развития. Также в этой части анализируются перспективы развития предлагаемых услуг предприятия в г. Елгава.

Четвертая часть предоставляет информацию о планируемых услугах предприятия, прогнозируемых ценах, каналах реализации и рекламе.

В пятой части разработан план маркетинга. Здесь описан основной рынок сбыта предлагаемых услуг, планируемая часть рынка сбыта, которую займет предприятие, планируемая клиентская структура, а также произведен анализ возможных конкурентов.

В шестой части описан период реализации проекта. В части упоминаются цели периода реализации, произведен анализ заинтересованных лиц и описана последовательность реализации проекта.

В седьмой части составлен финансовый план предприятия: планы доходов и расходов, баланс, расчет прибыли/убытков, отчет о потоке денежных средств, а также графики выплаты кредита и лизинга.

В восьмой части приводится информация о главных рисках и мерах по их уменьшению.

Для написания работы использовалась экономическая литература, которая на прямую связана с управлением проектами, составлением бизнес-планов и финансами предприятия. А также собрана информация с официальных и неофициальных источников, которая стала основной для анализа главных аспектов проекта и формулирования выводов.

К работе добавлены следующие приложения:

1. Анкета опроса жителей Елгавы;
2. Процесс проекта и сроки, оформленные в Microsoft Project;
3. Расчет финансовых отчетов за 5 лет (баланс, расчет прибыли/убытков, отчет о потоке денежных средств);

4. График выплаты кредита;

5. График выплаты лизинга.

Объем магистерской работы 120 листов, она состоит из 8 частей и 5 приложений. В работу включены 34 таблицы и 13 картинок.

## 1. Vispārēja informācija par uzņēmumu

### 1.1. Paredzamais uzņēmuma nosaukums, juridiskā forma

*Uzņēmuma plānotais nosaukums: SIA "Pilots"*

*Juridiskā forma: Sabiedrība ar ierobežotu atbildību.*



*Uzņēmuma SIA "Pilots" logo.*

### 1.2. Uzņēmuma paredzamais pamatkapitāls

Uzņēmuma paredzamais pamatkapitāls: 4500.00 Ls.

### 1.3. Uzņēmuma paredzamie dalībnieki, to līdzdalība pamatkapitālā

Nikolajs Krivoručko (0901167-15300)

Ieguldījums: 1500.00 Ls

Līdzdalība pamatkapitālā: 33.33%

Pārstāvības/paraksta tiesības: tiesības pārstāvēt atsevišķi

Anna Krivoručko (100683-10048)

Ieguldījums: 1000.00 Ls

Līdzdalība pamatkapitālā: 22.22%

Pārstāvības/paraksta tiesības: tiesības pārstāvēt atsevišķi

Olesja Kožemjako (061078-10013)

Ieguldījums: 1000.00 Ls

Līdzdalība pamatkapitālā: 22.22%

Pārstāvības/paraksta tiesības: tiesības pārstāvēt atsevišķi.

Oļegs Kožemjako (221080 – 10523)

Ieguldījums: 1000.00 Ls

Līdzdalība pamatkapitālā: 22.22%

Pārstāvības/paraksta tiesības: tiesības pārstāvēt atsevišķi

#### 1.4. Uzņēmuma galvenie darbības virzieni

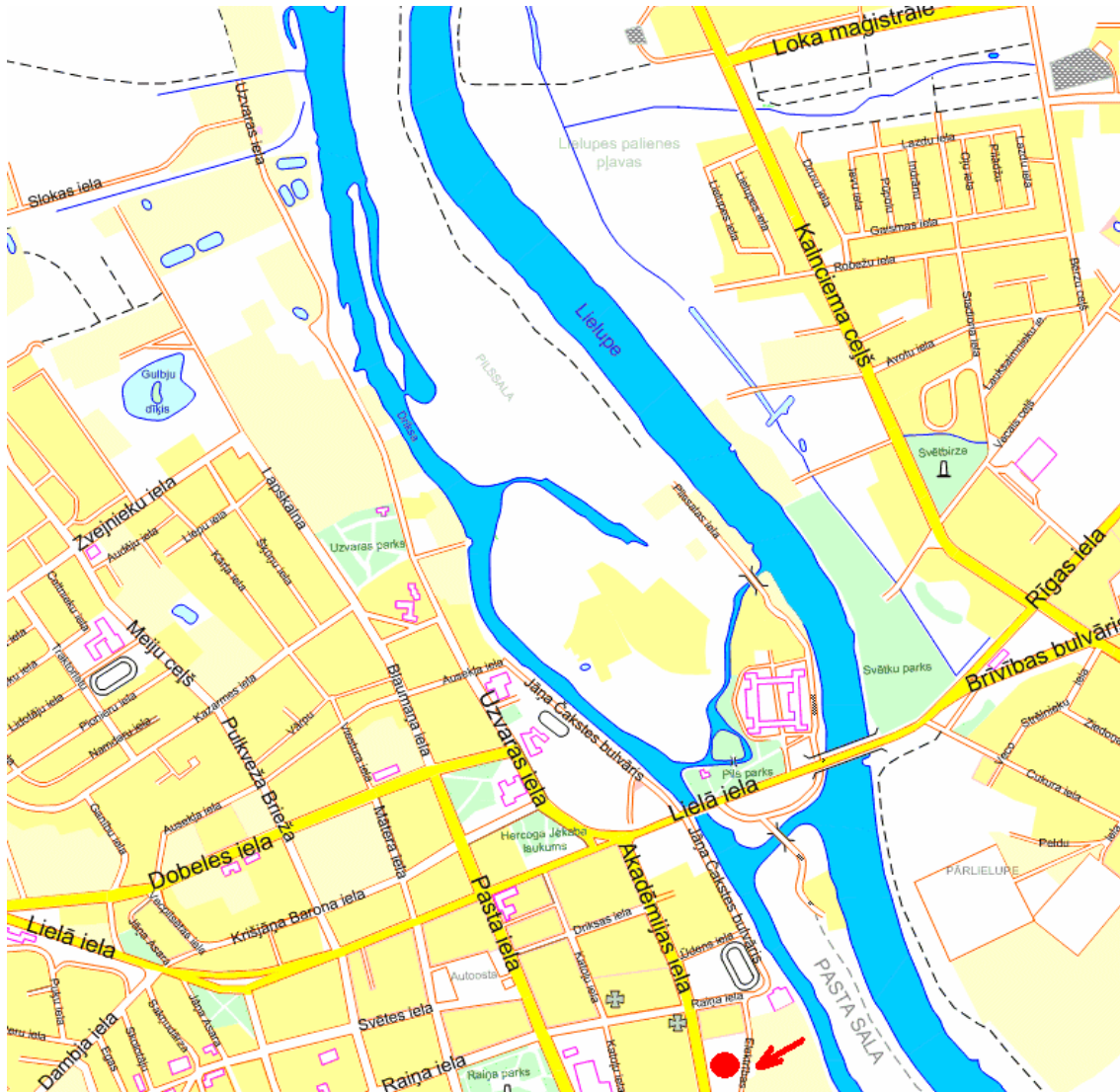
Uzņēmuma plānota nozare: „Transports un pārvadājumi” un galvenie darbības virzieni (uzņēmums orientēsies uz sekojošu pakalpojumu sniegšanu):

- Taksometru pakalpojumi;
- Mašīnu un iekārtu (bez operatora) iznomāšana;
- Kurjeru darbība, izņemot valsts pasta darbību;
- Automobiļu pārdošana, tehniskā apkope un remonts;
- Dispečeru dienesta pakalpojumi;
- Pārējo transporta aģentūru darbība.

#### 1.5. Projekta realizācijas vieta

Uzņēmuma biroja plānota adrese ir Jelgava, Akadēmijas iela 19, LV-3001.

Uzņēmums plāno izmantot darba vajadzībām garāžas un autostāvvietas Jelgavas pilsētā, Pasta ielā 21, LV-3001.



1.1. attēls: uzņēmuma biroja plānotā atrašanās vieta.

### 1.6. Projekta realizācijai nepieciešamie tehniskie līdzekļi un iekārtas

SIA “Pilots” paredzami pamatlīdzekļi raksturoti 1.1. tabulā.

1.1. tabula.

*Uzņēmuma SIA “Pilots” plānotie pamatlīdzekļi: mašīnas, iekārtas, pārējie pamatlīdzekļi un inventārs*

Nr.	Nosaukums	Skaitis	Cena	Cena kopā:	Īpašumā vai nomātē/īrētē
1.	Automašīna:	10	11 990 EUR	119000 EUR	Operatīvais

	Hyundai Elantra				līzings
2.	Mēbeles: darba galdi; darba krēsli; lielie skapji; vidējie skapji; Apģērba pakaramais	6 8 3 4 2	50 Ls 25 Ls 95 Ls 48 Ls 20 Ls	300 Ls 150 Ls 171 Ls 168 Ls 40 Ls	Īpašumā
3.	Faksa aparāts Brother FAX-T104	1	65 Ls	65 Ls	Īpašumā
3.	Divlīniju telefona aparāts Panasonic KX-T 2378	6	43 Ls	258 Ls	Īpašumā
4.	Dators	6	300 Ls	1800 Ls	Īpašumā
5.	Printeris SMG Laser 16PPM	1	65.13 Ls	65.13 Ls	Īpašumā
6.	Radio antena	1	1000 Ls	1000 Ls	Īpašumā

#### 1.7. Plānotais uzņēmuma nodarbināto darbinieku skaits

Uzņēmuma SIA "Pilots" plānotais nodarbināto cilvēku skaits:

Prezidents;

Galvenā grāmatvede;

Autotransporta nodaļas vadītājs;

Autovadītāji: 30 cilvēki;

Dispečeri: 6 cilvēki.

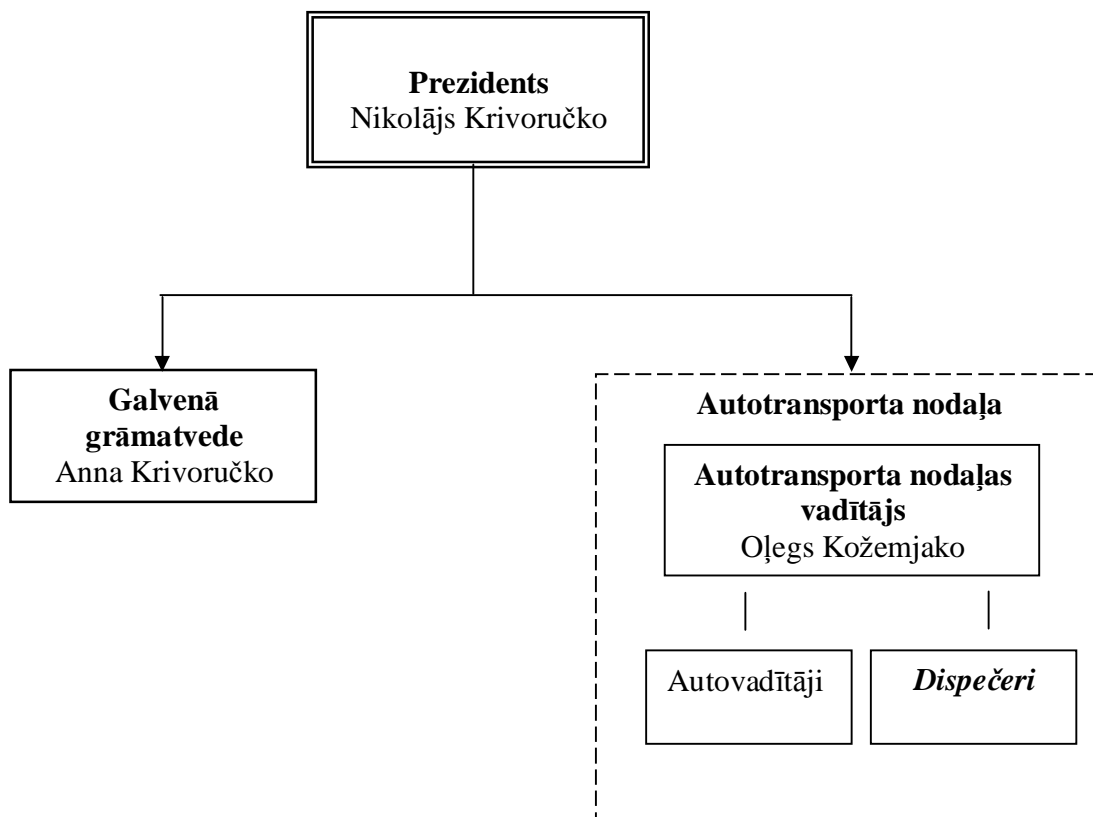
---

Kopā: 39 cilvēki.

## 2. Vadība un uzņēmuma darbinieki

### 2.1. Uzņēmuma organizatoriskā struktūra

Lai labāk orientēties organizācijas iekšējos procesos un saprast pakļautības hierarhiju tika sastādīta uzņēmuma organizatoriskā struktūra, kura ir atspoguļota 2.1. attēlā.



2.1. attēls. Uzņēmuma SIA “Pilots” organizatoriska struktūra

2.2. Vadības locekļu uzskaitījums, citu darbinieku kvalifikācijas un īpašību raksturojums

2.1. tabula

*Uzņēmuma SIA “Pilots” vadības locekļu uzskaitījums, citu darbinieku kvalifikācijas un īpašību raksturojums.*

<i>Vārds, uzvārds</i>	<i>Amats</i>	<i>Profesionāla izglītība</i>	<i>Pieredze</i>	<i>Citas īpašības</i>
<i>Vadības locekļi</i>				
Nikolajs Krivoručko	Prezidents	2004.gads. Rīgas Tehniskā Universitāte Inženierzinātņu bakalaurs mašīnzinātnē	2003.g. – 2006.g. “Tiks” SIA (autonoma) Direktora vietnieks.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Spēja vadīt un motivēt darbiniekus;</li> <li>- Saprātīga un reāla situācijas novērtēšana;</li> <li>- Spēja pieņemt patstāvīgus lēmumus un pamatot savu viedokli;</li> <li>- Augstas darba spējas.</li> <li>- Precizitāte un augsta atbildības sajūta;</li> <li>- Komunikabilitāte, spējas veiksmīgi sadarboties ar kolēģiem un klientiem;</li> <li>- Lietišķā saskarsme un biznesa etiķete;</li> <li>- Teicamas latviešu/ krievu valodas zināšanas;</li> <li>- Angļu valodas pamatzināšanas;</li> <li>- Labas iemaņas darbā ar datoru.</li> </ul>
Oļegs Kožemjako	Autotransporta nodaļas vadītājs	1991. gads. Latvijas Universitāte Bakalaura grāds ekonomikā	1998. g. – 2006.g. “D&A Serviss” SIA (Autoservisa pakalpojumi)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Labas latviešu/ krievu valodas zināšanas;</li> <li>- Labas iemaņas darbā ar datoru;</li> </ul>

<i>Vārds, uzvārds</i>	<i>Amats</i>	<i>Profesionāla izglītība</i>	<i>Pieredze</i>	<i>Citas īpašības</i>
			Galvenais mehāniķis.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Spēja vadīt un motivēt darbiniekus;</li> <li>- Spēja pieņemt patstāvīgus lēmumus un pamatot savu viedokli;</li> <li>- Augstas darba spējas.</li> <li>- Precizitāte un augsta atbildības sajūta;</li> <li>- Komunikabilitāte, spējas veiksmīgi sadarboties ar kolēģiem un klientiem;</li> <li>- Iniciatīva.</li> </ul>
Anna Krivoručko	Galvenā grāmatvede	2005. gads. Latvijas Universitāte, Augstāka profesionāla izglītība finanšu ekonomikā	2002.g. – 2005.g. (vasara) SIA “Daniel R”, grāmatveža palīdzē. 2005.g. (vasara) – 2006.g. AS “Parex Banka”, Iekšēja revīzijas nodaļa, jaunākais auditors	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Precizitāte;</li> <li>- Augstas atbildības sajūta;</li> <li>- Spēja strādāt pastāvīgi un pastāvīgi pieņemt lēmumus;</li> <li>- Labas iemaņas darbā ar datoru un grāmatvedības programmām;</li> <li>- Vēlme apgūt jaunas zināšanas un paaugstināt kvalifikāciju;</li> <li>- Labas krievu/latviešu valodas zināšanas.</li> </ul>
<i>Darbinieki.</i>				
-	Autovadītāji	Vidēja tehniskā izglītība (mehāniķa diploms tiek uzskatīts par	Pieredze taksometru pakalpojumu sniegšanas nozarē tiek	<ul style="list-style-type: none"> <li>- B kategorijas vadītāja apliecības;</li> <li>- Labas krievu/latviešu valodas zināšanas;</li> </ul>

<i>Vārds, uzvārds</i>	<i>Amats</i>	<i>Profesionāla izglītība</i>	<i>Pieredze</i>	<i>Citas īpašības</i>
		priekšrocību)	uzskatīta par priekšrocību. Pieredze automobiļu vadīšanā ne mazāk par 10 gadiem.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vēlamas angļu valodas pamatzināšanas;</li> <li>- Punktualitāte;</li> <li>- Akurātība;</li> <li>- Komunikabilitāte;</li> <li>- Laipnība un takta izjūta;</li> <li>- Iniciatīva;</li> <li>- Atbildības izjūta;</li> <li>- Pilsētas ielu un maršrutu labas zināšanas.</li> </ul>
-	Dispečeri	Vidēja izglītība	Jebkurš darbs, kurs saistīts ar aktīvu saskarsmi ar klientiem.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Labas krievu/latviešu valodas zināšanas;</li> <li>- Vēlamas angļu valodas pamatzināšanas;</li> <li>- Labas iemaņas darbā ar datoru;</li> <li>- Laba atmiņa;</li> <li>- Komunikabilitāte, spējas veiksmīgi sadarboties ar klientiem;</li> <li>- Laipns balss.</li> </ul>

### 2.3. Uzņēmuma SIA “Pilots” plānotais vadības locekļu un darbinieku darba laiks un sākuma darba alga

SIA “Pilots” darbinieku darba laika struktūra un sākuma darba samaksa tika parādīta 2.2. tabulā. Atalgojums var mainīties atkarībā no:

1. uzņēmuma panākumiem;
2. darbinieku atbildības un darba spējām;
3. likumdošanas izmaiņām;
4. inflācijas dēļ.

Katru gadu uzņēmums plāno palielināt darba algu katram darbiniekam par 15%.

2.2. tabula.

*Uzņēmuma SIA "Pilots" plānotais vadības locekļu un darbinieku darba laiks un sākuma darba alga.*

<i>Nr.</i>	<i>Ieņemamais amats</i>	<i>Darba laiks</i>	<i>Darba samaksa (mēnesī)</i>
1.	Prezidents	9.00 – 18.00	350 Ls
2.	Autotransporta nodaļas vadītājs	9.00 – 18.00	300 Ls
3.	Galvenā grāmatvede	9.00 – 18.00	250 Ls
4.	Autovadītāji	Diena (8.00-20.00), nakts (20.00-8.00), 2 brīvdienas – 3 maiņas.	200Ls*
5.	Dispečeri	Diena (8.00-20.00), nakts (20.00-8.00), 2 brīvdienas – 3 maiņas.	200 Ls*
6.	Apkopēja	Pirms vai pēc oficiālā darba laika sākuma (pirms 9.00 vai pēc 18.00), 3 reizes nedēļā	130 Ls

\* - Ja autovadītāju vai dispečeri izsauc uz darbu viņam paredzētājā brīvdienā darba samaksai pieskaita klāt 50 Ls par katru dienas maiņu vai 65 Ls par katru nakts maiņu.

### 3. Nozares raksturojums

#### 3.1. Nozares „Transports un pārvadājumi –Vieglo taksometru pakalpojumi” raksturojums

Pasažieru pārvadājumi ar vieglajiem taksometriem ir viens no iedzīvotāju mobilitātes t.s. ķēdes posmiem. Tie ir uzskatāmi par vienu no publiskā transporta veidiem un alternatīvu personīgajām vieglajām automašīnām.

Vieglais taksometrs ir vieglais automobilis, kas paredzēts pasažieru pārvadāšanai pēc individuāla pasūtījuma un apgādāts ar ierīci, kura uzrāda pakalpojuma maksu un nodrošina ienākumu uzskaiti.

Pievilcīgs braukšanas tarifs, piedāvātā pakalpojuma augsta kvalitāte, pieejamība, t.sk. gaidīšanas ilgums pēc izsaukuma un stāvvietās – tie ir nosacījumi, kas zināmā mērā var samazināt personīgo vieglo automašīnu izmantošanas līmeni lielas Latvijas pilsētas centros tādā veidā samazinot sastrēgumus un transporta līdzekļu radītā gaisa piesārņojuma līmeni.

Pasažierus, kuri izmanto vieglo taksometru pakalpojumus, nosacīti var iedalīt trīs kategorijas-pastāvīgie klienti (izmanto ne mazāk kā 2-3 reizes nedēļā), pilsētas viesi (pamatā Rīgas lidosta, autoosta, dzelzceļa stacija – viesnīca – lidosta, osta, dzelzceļa stacija) un gadījuma klienti.

Pasažierim svarīgs ir:

- autovadītāja profesionalitātes un kultūras līmenis,
- braukšanas maksa,
- taksometra gaidīšanas laiks,
- automašīnas vizuālais izskats (kvalitāte).

#### Ārvalstu pieredze.

Eiropas Savienības līmenī nav direktīvu, kas regulētu pasažieru pārvadājumus ar vieglajiem taksometriem. Direktīva 98/76/EC attiecas uz transporta līdzekļiem, kas pārvadā vairāk kā 9 cilvēkus, t.sk. autovadītājs<sup>1</sup>. Neskatoties uz to, šī direktīva tiek uzskatīta par iespējamu pamatu ikvienai ES nākotnes direktīvai attiecībā uz pasažieru pārvadājumiem ar vieglajiem taksometriem. Direktīvā 98/76/EC operatoram/pārvadātājam ir noteikti sekojoši kvalitātes rādītāji:

- laba reputācija (kriminālsodāmības, ekonomisko noziegumu neesamība utt.),

---

<sup>1</sup> Avots: Rīgas domes satiksmes departamenta mājas lapa internētā [www.rdsd.lv](http://www.rdsd.lv); sadaļa: sabiedriskais transports, attīstība.

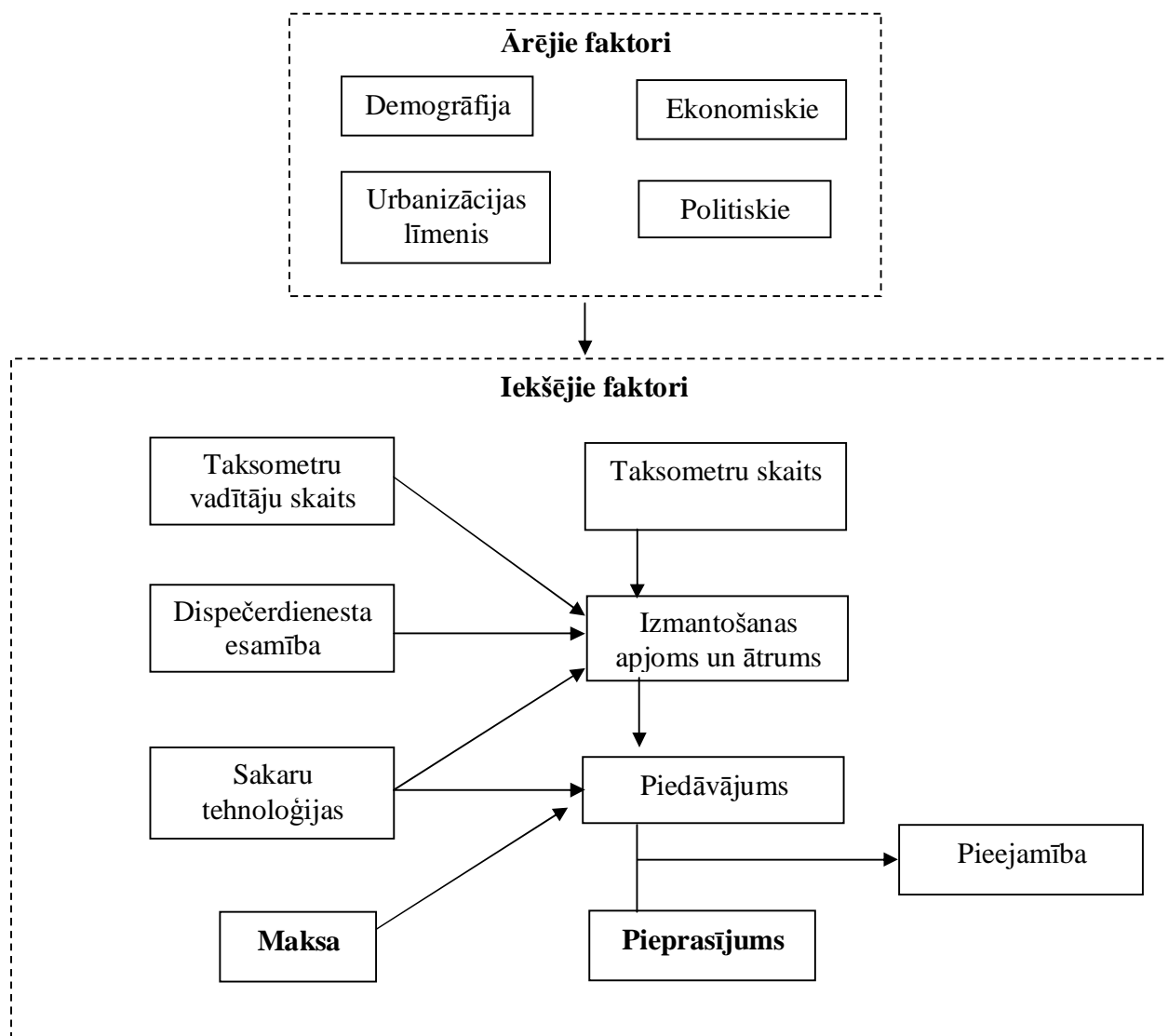
- atbilstošs finansiālais nodrošinājums (pietiekams finansiālais nodrošinājums biznesa uzsākšanai un administratīvo funkciju veikšanai- pamatlīdzekļi, bankas vai citas finansu garantijas),
- profesionālā kompetence (sertifikāts, ko iegūst pēc eksāmena nokārtošanas par attiecīgās likumdošanas pārzināšanu darba organizācijā, grāmatvedībā un ekonomikā).

Operatora atbilstība šiem kritērijiem tiek pārbaudīta vismaz reizi 5 gados.

Pārvadājumu organizācijas pamatprincipi – licencēšana, braukšanas tarifu un transportlīdzekļa noformējuma prasību noteikšana, ir līdzīgi lielākajā daļā Eiropas pilsētu un tie ir :

- 1) atbildīgā institūcija par licencēšanu ir pašvaldība,
- 2) pašvaldība nosaka vai nu fiksētu braukšanas tarifu vai tā maksimālo robežu,
- 3) valsts/pašvaldība nodefinē prasības autovadītājiem un pārvadājumos izmantotajām automašīnām un organizē izpildes kontroli.

Kā savā pētījumā par taksometru pakalpojumu regulāciju Eiropā norāda Oslo Transporta Ekonomikas Institūts (*IRU, Taxi regulation in Europa, 2003*) šo tirgu ietekmē gan ārējie, gan iekšējie faktori, kas ir galvenie dažādu valstu tirgus atšķirību cēloņu avoti, skatīt 3.1.attēlu.



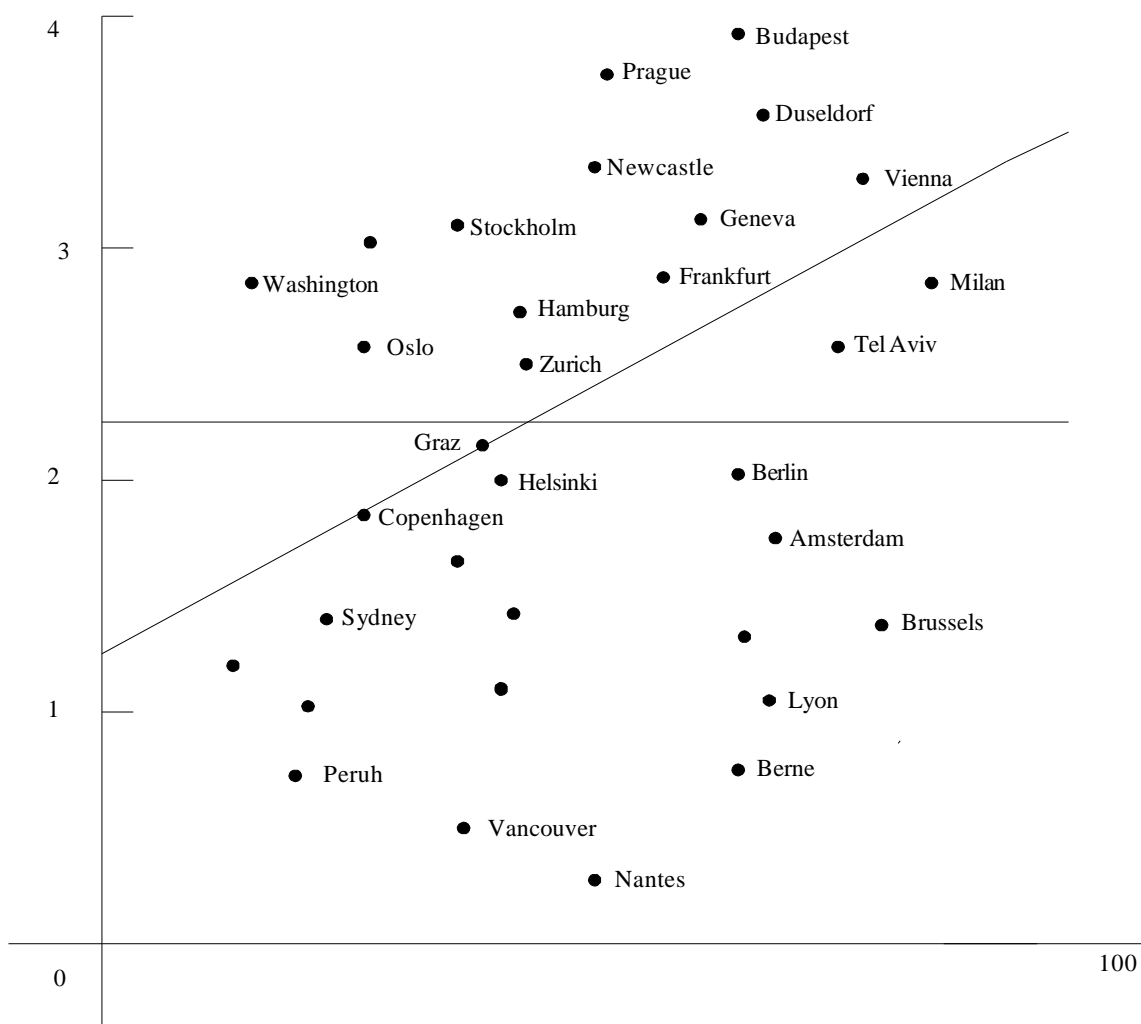
3.1. attēls. Galvenie taksometru pakalpojumu cenu un kvalitātes atšķirību cēloņi.<sup>1</sup>

Taksometru pārvadājumu tirgus atšķirību valstīs ietekmē dažādās demogrāfiskās un ģeogrāfiskā izvietojuma situācijas, kā arī pilsētu apbūves blīvums un iedzīvotāju ienākumu līmenis. Šie faktori būtiski ietekmē taksometru pakalpojumu pieprasījumu un piedāvājumu.

Pieprasījums pēc vieglo taksometru pakalpojumiem ir tiešā saistībā ar pilsētas apbūves līmeni konkrētā vietā – jo blīvāk apbūvēta teritorija, jo vairāk palielinās pieprasījums taksometrus (*IRU*,

<sup>1</sup> Avots: Rīgas domes satiksmes departamenta mājas lapa internētā [www.rdsd.lv](http://www.rdsd.lv); sadaļa: sabiedriskais transports, attīstība.

*Taxi regulation in Europa, 2003.*, skatīt 3.2.attēlu), bet, savukārt, jo vairāk tiek izmantotas privātās automašīnas, jo mazāks pieprasījums pēc taksometru pakalpojumiem. Tāpat pieprasījumu ietekmē arī sabiedriskā transporta kvalitāte un tā pieejamība attiecīgajā teritorijā, vieglo automašīnu uzturēšanai nepieciešamo izdevumu līmenis.



3.2.attēls “Pilsētu apbūves blīvums un vieglo taksometru skaits”<sup>1</sup>

Pieejamība tirgum jeb taksometru skaits daudzās Eiropas valstīs praktiski netiek limitēts, bet operatoru skaitu nacionālā līmenī nosaka Norvēģijā, Somijā, Vācijā, Francijā, Spānijā. Tajā pašā

<sup>1</sup> Avots: Rīgas domes satiksmes departamenta mājas lapa internētā [www.rdsd.lv](http://www.rdsd.lv); sadaļa: sabiedriskais transports, attīstība.

laikā Itālijā pastāv kritērijs 1 automašīna uz 1000 iedzīvotājiem, nākotnē arī Flandrijā (Beļģija) plāno ieviest šādu sistēmu.

Pievilcīgākus un atpazīstamākus vieglos taksometrus pilsētā padara vienas noteiktas krāsas un markas automašīnu, taksometra pazīšanas zīmes (plafona) izmantošana. Nacionālajos normatīvajos aktos automašīnas krāsa ir noteikta Lietuvā, Vācijā, Itālijā, Austrijā. Nozīmīga loma taksometru pakalpojumu sniegšanā ir operatoru dispečerdienestiem. Parasti tos veido vairāki operatori kopā, tādā veidā atvieglojot klientiem iegūt nepieciešamo informāciju vai veikt pasūtījumu. Dispečerdienestiem ir noteicošā loma tieši pasūtījuma pieņemšanai un izpildes organizēšanai pa telefonu, kā arī efektīvākai taksometru darba organizācijai kopumā.

Starp kvalitātes rādītājiem ir jāmin: transporta līdzekļa tehniskais stāvoklis un vecums, salona tīrība, autovadītāja attieksme pret klientu – pieklājība, nesmēķēšana salonā, apģērba kultūra, valsts valodas un svešvalodu prasme, zināšanas par pilsētu, braukšanas kultūra.

Striktu kvalitātes rādītāju nodefinēšana un pieejas ierobežošana tirgum var ievērojami celt piedāvātā pakalpojuma kvalitāti, operatoru profesionālo līmeni .

Tarifu regulācija Eiropas valstīs parasti notiek nacionālā līmenī, bet tas tomēr neizslēdz iespēju pašvaldībām pieņemt lēmumu par tarifa lielumu savā administratīvajā teritorijā.

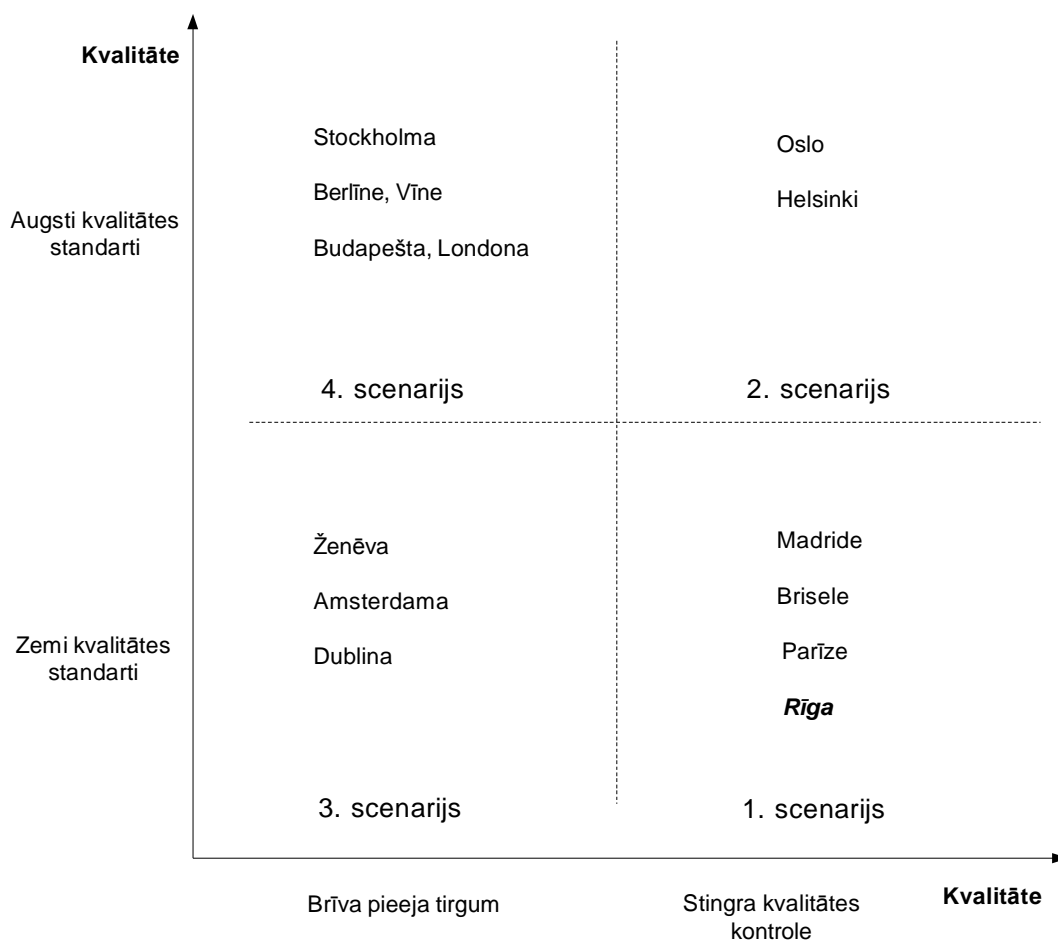
Ņemot par pamatu kvalitatīvos un kvantitatīvos rādītājus, var teikt, ka vieglo taksometru pakalpojumu attīstība Eiropā notiek pēc sekojošiem 4 scenārijiem (skatīt 3.3.attēlu):

1.scenārijs – noteikti zemi kvalitātes standarti profesionālajā jomā ar nedaudz ierobežotu pieeju tirgum (nelielu kvantitātes kontrole);

2.scenārijs – noteiktie augsti kvalitātes standarti profesionālajā jomā ar nedaudz ierobežotu pieeju tirgum (nelielu kvantitātes kontroli);

3.scenārijs – noteikti zemi kvalitātes standarti profesionālajā jomā ar brīvu pieeju tirgum;

4.scenārijs – noteikti augsti kvalitātes standarti profesionālajā jomā ar brīvu pieeju tirgum.



3.3. attēls. *Kvalitātes un kvantitātes regulācija dažādās Eiropas pilsētās.*<sup>1</sup>

Valstis, kurās šobrīd ir noteikti salīdzinoši zemi kvalitātes standarti, bet ierobežota pieeja tirgum, t.i. noteikti stingri kvantitatīvie ierobežojumi (1.scenārijs), pakāpeniski izvirza arvien augstākas kvalitātes prasības un izvēlas citus attīstības scenārijus. Kā liecina minētais pētījums, pilsētas nākotnē plāno liberalizēt (samazināt kvantitatīvo kontroli) vieglo taksometru pakalpojumu tirgu, nosakot augstus standarta rādītājus (2. Un 4.scenārijs).

#### Esoša situācija Latvijas galvaspilsētā – Rīgā.

<sup>1</sup> Avots: Rīgas domes satiksmes departamenta mājas lapa internētā [www.rdsd.lv](http://www.rdsd.lv); sadaļa: sabiedriskais transports, attīstība.

Vieglie taksometri ir viens no licencētiem pārvadājumu veidiem Rīgas pilsētā.

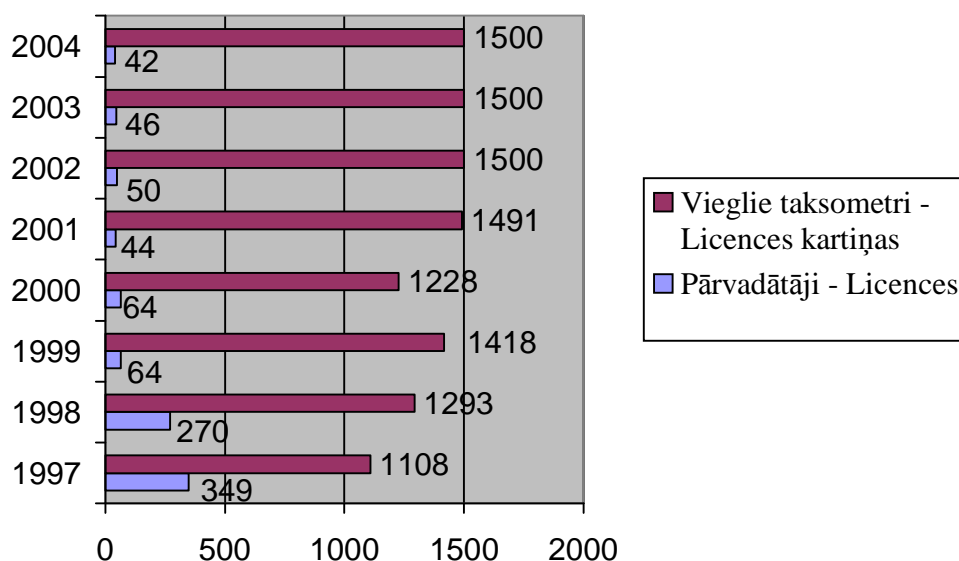
Uz šo pasažieru komercpārvadājumu veidu ir arī attiecināma prioritāte pret pārējo autotransportu pilsētas ielās.

Lai garantētu pasažieru drošību un celtni sniegto pakalpojumu kvalitāti, šajos pārvadājumos tiek veicināta arvien jaunāka izlaiduma gada vieglo automašīnu izmantošana.

Pasažieru pārvadājumos izmanto dažādu marku vieglās automašīnas, jauno transportlīdzekļu (no 1-5 gadi) īpatsvars no kopējā skaita sastāda 27 %.

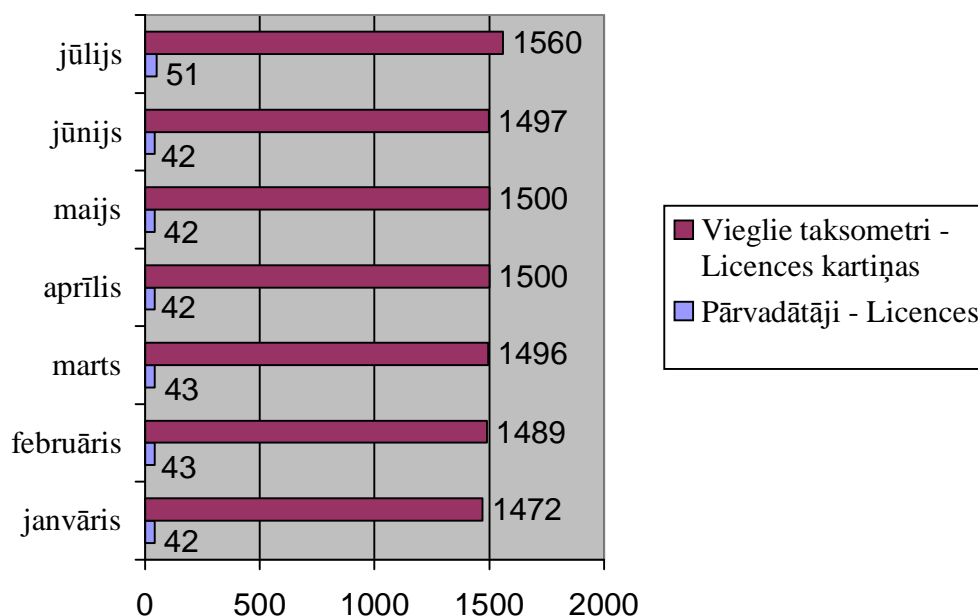
Pasažieru pārvadājumus ar vieglajiem taksometriem uz 01.07.2005. veica 51 licencēti pārvadātāji ar 1560 vieglajiem taksometriem (sk. 3.4. un 3.5. attēlus):

- 46 uzņēmējdarbības ar 1555 taksometriem;
- 5 individuālā darba veicēji ar 5 taksometriem.



3.4. attēls. Pārvadātāju un vieglo taksometru skaita dinamika 1997. – 2004.gados Rīgas pilsētā.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Avots: Rīgas domes satiksmes departamenta mājas lapa internētā [www.rdsd.lv](http://www.rdsd.lv); sadaļa: vieglie taksometri, statistika.



3.5. attēls. Pārvadātāju un vieglo taksometru skaita dinamika 2005.gada janvāris- jūlijs Rīgas pilsētā<sup>1</sup>

Lai saņemtu licenci un licences kartīti pasažieru komercpārvadājumu veikšanai ar vieglajiem taksometriem Rīgas pilsētas administratīvajā teritorijā jāiesniedz pieprasījums un nepieciešamie dokumenti izskatīšanai Rīgas domes Pasažieru komercpārvadājumu licencēšanas komisijai.

No 2005.gada maija spēkā vairs nav noteikumi, kuri regulēja taksometru skaitu pašvaldībās. Līdz šim Rīgā bija noteikta kvota – 1500 automašīnu, bet šobrīd šādi ierobežojumi nepastāv.

Pašvaldības uzdevums ir arī nodrošināt taksometru stāvvietas – saskaņā ar Rīgas domes 1998.g. lēmumu 99 adresēs ir apstiprinātas 517 vietas, faktiski ierīkotas ir 424 vairāk kā 80 adresēs. Tās galvenokārt koncentrējas centrā, jo tieši pilsētas centrālajā daļā visvairāk ir t.s. “nejaušo” pasažieru, kas izvēlas taksometru stāvvietā. Vienlaicīgi jāatzīmē, ka pilsētas centrā praktiski nepastāv iespējas palielināt stāvvietu skaitu. Tajā pašā laikā operatoriem laika gaitā ir izveidojusies noteikta klientūra, t.sk. korporatīvie klienti, kas pamatā nodrošina stabilas biznesa iespējas pilsētā, neizmantojot stāvvietas.

<sup>1</sup> Avots: Rīgas domes satiksmes departamenta mājas lapa internētā [www.rdsd.lv](http://www.rdsd.lv); sadaļa: vieglie taksometri, statistika.

Vieglo taksometru vienota noformējuma prasības (9.11.1999. LR MK noteikumi Nr.378 “Noteikumi par pasažieru pārvadāšanu ar vieglajiem taksometriem”) nosaka plafona (uz transporta līdzekļa jumta), priekšējo durvju uzlīmju, speciālas valsts numura zīmes (dzeltenā krāsā un TX sērija), “zaļās” gaismas signāllampiņas, skaitītāja, autovadītāja salona vizītkartes obligātu lietošanu (skatīt 3.6. attēlu).



3.6. attēls. Vieglo taksometru atpazīšanas zīmes

Saskaņā ar grozījumiem Latvijas Republikas „Autopārvadājumu likumā”, pašvaldībai ir jānosaka maksimālā maksa par pārvadājumiem vieglajiem taksometriem.

3.1. tabula

*Maksimālā maksa (tarifs) par pasažieru pārvadāšanu vieglajos taksometros Rīgā uz šo brīdi  
(Ieskaitot bagāžas pārvadāšanu)<sup>1</sup>*

<i>Pakalpojuma veids</i>	<i>Maksimālais tarifs (00.00 – 24.00)</i>
Iekāpšana	Ls 1,50
Braukšana (par 1 km)	Ls 0,50
Pasažiera gaidīšana maršruta laikā (par stundu)	Ls 6,00

Katra taksometru kompānija var noteikt savus pārvadājumu tarifus, kas nedrīkst pārsniegt Rīgas domes noteiktos maksimālos tarifus.

<sup>1</sup> Avots: Rīgas domes satiksmes departamenta mājas lapa internētā [www.rdsd.lv](http://www.rdsd.lv); sadaļa: viegie taksometri.

Ekonomiskā situācija (degvielas cenas, algas, nodokļi utt.) un iedzīvotāju labklājības līmenis valstī 2005. Gadu laikā ir mainījies un līdz ar to pārvadātāju vidū aktualizējies jautājums par tarifa apmēru. Diemžēl šobrīd atsevišķas firmas neoficiāli strādā ar pazeminātu tarifu. Viedokļi par tarifa lielumu gan pārvadātāju, gan politiķu vidū ir diametrāli pretēji – no pazemināšanas līdz paaugstināšanai, no vienota visiem operatoriem pilsētā līdz brīvajam, t.i. iespējai katram operatoram noteikt savu maksu par braukšanu. Jebkurā gadījumā, braukšanas maksai par 1 km ir jābūt ekonomiski pamatotai, t.i. ņemot vērā esošās degvielas cenas, automašīnas uzturēšanas izdevumus, nepieciešamo nodokļu nomaksu utt.

Vieglo taksometru darbību Latvijā regulē sekojoši normatīvie dokumenti:

1. LR “Autopārvadājumu likuma 23.08.1995 ar grozījumiem Rīgā 2004.gada 15.decembrī”
2. LR Ministru kabineta 09.11.1999. noteikumiem Nr. 378 “Noteikumi par pasažieru pārvadāšanu ar vieglajiem taksometriem”. 3. Rīgas domes 11.05.2005. saistošie noteikumi Nr.62
3. “Pasažieru pārvadājumu ar vieglajiem taksometriem licencēšanas noteikumi Nr.62<sup>1</sup>.”

#### Situācija Jelgavas pilsētā.

Protams saildzinājumā ar Latvijas galvaspilsētu Rīgu situācija ar taksometru pakalpojumiem Jelgavas pilsētā atšķiras. Jelgavā licencēto taksometru skaits ir 50<sup>1</sup> (Rīgā - 1560). Atšķirību nosaka sekojoši faktori:

- cilvēku skaita faktors;
- pilsētas sabiedriskā transporta infrastruktūra;
- cilvēku dzīves līmeņa faktors;
- nodarbinātības faktors;
- uzņēmumu un lielo uzņēmumu (VIP klienti) skaits;
- tūrisma attīstības faktors.

---

<sup>1</sup> Avots: Rīgas domes satiksmes departamenta mājas lapa internētā [www.rdsd.lv](http://www.rdsd.lv); sadaļa: vieglie taksometri..

Pasažieru pārvadājumus ar vieglajiem taksometriem Jelgavas pilsētā uz 01.07.2005. veica 2 uzņēmējsabiedrības:

- SIA "Jelgavas autobusu parks;
- SIA "Jelgavas taksometru serviss"<sup>1</sup>.

Kā arī pakalpojumus sniedz individuālie darba veicēji.

Uz doto brīdi pašvaldībā pilsētā apstiprināja 50 licenču.

Pilsētā uz šo brīdi ir 15 oficiālas taksometru stāvvietas.

Jauno un veco mašīnu sadalījums ir vienāds: 50% jauni transportlīdzekļi (1-5 gadi) – Ford Mondeo, VW Pasat un 50% - mašīnas, kuras vecums ir no 7 gadiem un vairāk (dažādas markas). Ar jauniem modeļiem brauc taksisti no uzņēmējsabiedrībām<sup>1</sup>.

Aktuāla problēma Jelgavā ir nelegāli pārvadītāji, kuri brauc uz nelicenzētiem automašīnām ar zaļo spuldzīti priekšējā stiklā, bez nodokļu maksāšanas – līdz ar to arī par mazāku maksu – pilda pasažieru pārvadātāju pienākumus. Ekonomikas policijas rīcība ir ziņas par apmēram desmit nelegāliem taksistiem. Neskaitāmas reizes taksometru vadītāji ar viņiem pārrunājuši šo problēmu, policiju un Valsts ieņēmumu dienests, mēģinot atklāt nelikumības, veikuši pārbaudes, tomēr pierādīt viņu vainu patiešām ir grūti. Lai novērstu negodīgo konkurenci, kop rada nelegāli pasažieru pārvadītāji, Jelgavas Ekonomikas policija aktīvi organizē reidus, tvarstot taksometrus, kuru vadītājiem nav licences. Saskaņā ar Administratīvo pārkāpumu kodeksu sods par individuālo darbu veikšanu bez patenta vai reģistrācijas apliecības ir līdz 150Ls.

Lai saņemtu licenci un licences kartīti pasažieru komercpārvadājumu veikšanai ar vieglajiem taksometriem Jelgavas pilsētas teritorijā jāiesniedz pieprasījums un nepieciešamie dokumenti izskatīšanai Jelgavas domē.

Nepieciešamo dokumentu saraksts:

- Tipveida iesniegums;
- Uzņēmuma reģistrācijas apliecības kopija (uzrādot oriģinālu);
- Autotransporta līdzekļa reģistrācijas apliecības kopija (uzrādot oriģinālu);
- VID izziņa par likums paredzēto nodokļu samaksu;
- Vadītāja apliecības kopija;
- Ģenerālpilnvara vai nomas līgums (ja licences pieprasītājs nav auto īpašnieks);
- Transporta līdzekļa civiltiesiskas apdrošināšanas polises kopija (uzrādot oriģinālu);

---

<sup>1</sup> Avots: Jelgavas domes sniegtajā informācija.

- Transporta līdzekļa valsts tehniskās apskates protokola kopijas;
- Dokuments vai transporta līdzekļa ikgadējās nodevas samaksu pilnā apmērā;
- Valsts valodas prasmes apliecība;
- Uzņēmuma emblēmas paraugs.

Jelgavā tāpat kā Rīgā automašīnām, kas nodarbojas ar pasažieru komercpārvadājumiem, ir jābūt aprīkotam ar likuma noteiktam pazīšanās zīmēm – dzeltenī valsts reģistrācijas numuri, mašīnā jāatrodas skaitītājam, plafons ar taksi simboliku uz jumta.

3.2. tabula

*Maksimālā maksa (tarifs) par pasažieru pārvadāšanu vieglajos taksometros Jelgava uz šo brīdi<sup>1</sup>*

<i>Pakalpojuma veids</i>	<i>Maksimālais tarifs (dienas laikā)</i>	<i>Maksimālais tarifs (nakts laikā)</i>
Iekāpšana	0.30 Ls	0.30Ls
Braukšana (par 1 km)	0.30 Ls	0.40Ls
Pasažiera gaidīšana maršruta laikā (par stundu)	5.00Ls	4.00 Ls

Klientam jāmaksā tikai par braucienu uz vienu galu.

### 3.2. Nozares pamatrādītāji un statistika

Pēc LR Centrālās statistikas pārvaldes sniegtajiem datiem par Pasažieru apgrozību pēc koplietošanas transporta veidiem Latvijas valsts teritorijā un Pasažieru pārvadājumiem pēc koplietošanas transporta veidiem Latvijas valsts teritorijā laika perioda no 1992. Gada līdz 2005. Gadam (skatīt 3.3. un 3.4. tabulas) var secināt kā visizplatītākais transporta veids ir autobusa pārvadājumi. Bet šeit obligāti vajag piebilsts, ka dati savākti par visu valsts teritoriju, ne visas pilsētās eksistē visu veidu sabiedriskais transports. Piemēram, tramvaju līnijas ierīkoti tikai 3 Latvijas pilsētās: Rīgā, Daugavpilī un Liepājā; ne visas pilsētas atrodas jūras piekrastē vai upes tuvumā, ka arī citi piemēri. Autobusu pārvadājumi ir pieejamāki un mazāk problemātiski ierīkošanas ziņā (ceļu tīkli ir visas valsts pilsētās).

<sup>1</sup> Avots: Jelgavas domes sniegtajā informācija.

No tabulām (3.3.tabula) ir redzams, ka taksometru pakalpojumu pieprasījums apskatāmā periodā strauji mainīja savas pozīcijas. Nav apkopota informācija par 1993.,1994., 1996., 1997., 1998. Un 1999. G., bet tas netraucē pamanīt lielu atšķirību starp 1992. Un 1995. G. - pieprasījums pēc taksometra pakalpojumiem 2 gadu laikā samazinājās par 200 tūkst. cilvēkiem, kā arī 5 gadu periodā no 1995. G. līdz 2000. G. pieprasījums turpināja samazināties, tomēr ne tik strauju. Tāda situācija ir izskaidrojama ar ekonomisko situāciju Latvijā valstī:

- PSRS sabrukšana;
- Latvijas Republikas neatkarības atjaunošana;
- bankrotējošo vai pārdoto PSRS uzņēmumu liels skaits;
- valsts politikas, ekonomikas, likumdošanas sakārtošanas posms;
- liels cilvēku skaits aizbrauca no Latvijas;
- liels bezdarbnieku skaita palielinājums un cilvēku dzīves līmeņa samazinājums.

No 2000. Gada Latvijas Republikas stāvoklis normalizējās un var pamanīt pieprasījuma pēc taksometra pakalpojumiem krišanas tendences samazinājumu. Tomēr pieprasījums turpināja krist līdz 2003. G., 2004. Un 2005. G. ir redzams uzlabojums – cilvēki vairāk pievērš uzmanību vieglo taksometru pakalpojumam.

3.3. tabula

*Pasažieru pārvadājumi pēc sabiedriskā transporta veidiem Latvijas valsts teritorijā<sup>1</sup>*  
(tūkst. cilvēku)

	1992	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Transports – kopā	3273,1	2751,5	2572,7	2444,9	2308,4	2120,1	1978,9	1998,6
tai skaitā pa veidiem								
dzelzceļu	237,2	183,3	141,9	130,6	127,1	130,4	133,5	139,8
autobusu	2487	2282	2203	2088	1962	1790	1653	1663
<b>taksometru</b>	<b>266</b>	<b>66</b>	<b>16</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>13</b>
tramvaju	80,7	75,4	74,2	73,5	69,9	63,2	58,0	59
trolejbusu	86,2	84,8	87,6	86,1	81,8	72,9	66,8	67,1
jūras	9	3	1,0	0,7	0,6	0,6	0,6	0,7
upju, ezeru un citi iekšēji ūdensceļi	44	25	26	27	27	22	21	19
gaisa	63	32	23	26	28	31	35	37

<sup>1</sup> Avots: Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvaldes dati.

Bez tam pasažieru apgrozība pēc fizisko personu privātiem autobusiem un viegliem automašīnām, kuri strādāja koplietošanas maršrutos sastādīja:

2001. gadā – 5.3 tūkst. cilvēku;

2002. gadā – 7.4 tūkst. cilvēku;

2003. gadā – 13.0 tūkst. cilvēku;

2004. gadā – 18.3 tūkst. cilvēku;

2005. gadā – 20.4 tūkst. cilvēku.

3.4. tabula

*Pasažieru apgrozība pēc sabiedriskā transporta veidiem Latvijas valsts teritorijā<sup>1</sup>*  
(milj. pasažierkilometru)

	1992	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Transports – kopā	641,6	506	439,2	425,5	417,2	412,14	417,8	422,1
tai skaitā pa veidiem								
dzelzceļu	253,2	192,2	167,1	157,9	152,9	157,6	164,3	165,5
autobusu	212,3	188,2	164,4	154,9	149,9	138,5	129,4	130,5
taksometru	3,8	1,0	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,3
tramvaju	26,0	25,1	25,1	23,2	21,9	20,2	18,7	19,0
trolejbusu	26,2	26,5	28,1	27,8	26,6	23,8	21,4	21,9
jūras	0,5	0,2	0,04	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03
upju, ezeru un citi iekšēji ūdensceļi	1,9	1,1	0,9	0,9	1,0	0,8	0,8	0,7
gaisa	117,7	71,7	53,4	60,6	64,7	71,1	83,0	84,2

Bez tam pasažieru apgrozība pēc fizisko personu privātiem autobusiem un viegliem automašīnām, kuri strādāja koplietošanas maršrutos sastādīja:

2001. gadā – 14.3 milj. pasažierkilometru;

2002. gadā – 17.4 milj. pasažierkilometru;

2003. gadā – 23.0 milj. pasažierkilometru;

2004. gadā – 32.3 milj. pasažierkilometru;

2005. gadā – 34.4 milj. pasažierkilometru.

<sup>1</sup> Avots: Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvaldes dati.

### 3.3. Vieglo taksometra pakalpojumu nozares izpēte Jelgavas pilsētā: pakalpojumu izmantošanas biežums, to kvalitāte, klientu grupu noteikšana

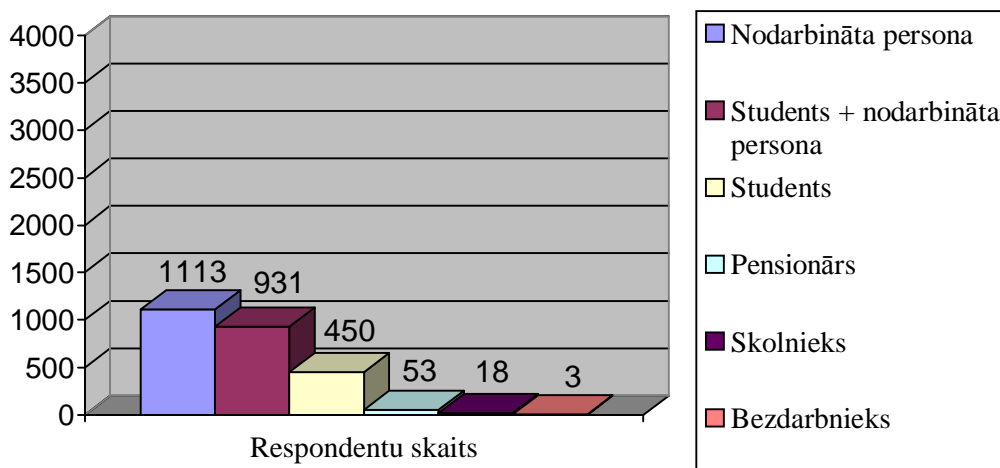
Diemžēl Latvijas Republikas statistikas institūcijas neapkopo un neanalīze datus par vieglo taksometru pakalpojumu nozari konkrēti un atsevišķi. Bet lai noteikt tirgus tendences un būtības obligāti jābalstās uz konkrētiem faktiem. Autori faktiski interesē dati par Jelgavas pilsētu. Izejot no tā autors nolēma veikt tirgus izpēti sava dzimtajā pilsētā pati. Daļēji autors saņēma informāciju no avīzēm un taksometra pārvaldījuma uzņēmumiem. Bet lielāka daļa informācijas ir saņemta no Jelgavas iedzīvotāju aptaujas anketām. Autors sagatavoja 4000 anketu eksemplārus (sk. Pielikumu Nr.1.) un izplatīja tos Jelgavas ļaužu pilnas vietās: Latvijas Lauksaimniecības Universitātē, Jelgavas autoostā, Jelgavas dzelzceļa stacijā, Jelgavas cukurfabrikā un Jelgavas tirgū – pa 800 anketām katra vietā.

Pēc cilvēku atbilžu apkopošanas un grupēšanas bija iegūti sekojoši rezultāti:

#### Uz anketas jautājumu par nodarbinātības statusu:

- 1113 respondenti atzīmēja statusu Nodarbināta persona;
- 931 respondenti atzīmēja statusu Students + nodarbināta persona;
- 450 respondenti atzīmēja statusu Students;
- 53 respondenti atzīmēja statusu Pensionārs;
- 18 respondenti atzīmēja statusu Skolnieks;
- 3 respondenti atzīmēja statusu Bezdarbnieks.

Kopā: 4000

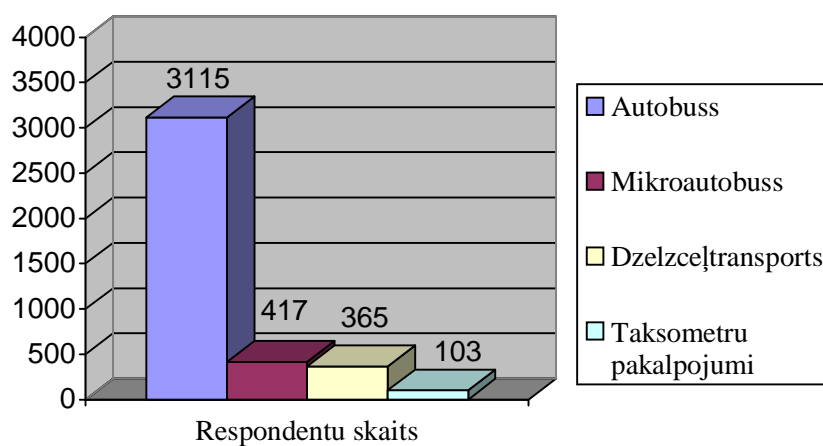


3.7. attēls: Jelgavas iedzīvotāju sadalījums pēc nodarbinātības statusa.

Uz anketas jautājumu: Kādu sabiedrisko transportu Jūs biežāk izmantojāt?

- 3115 respondenti izvēlējās autobusu;
- 417 respondenti izvēlējās mikroautobusu;
- 365 respondenti izvēlējās dzelzceļa transportu;
- 103 respondenti izvēlējās taksometru pakalpojumus.

Kopā: 4000

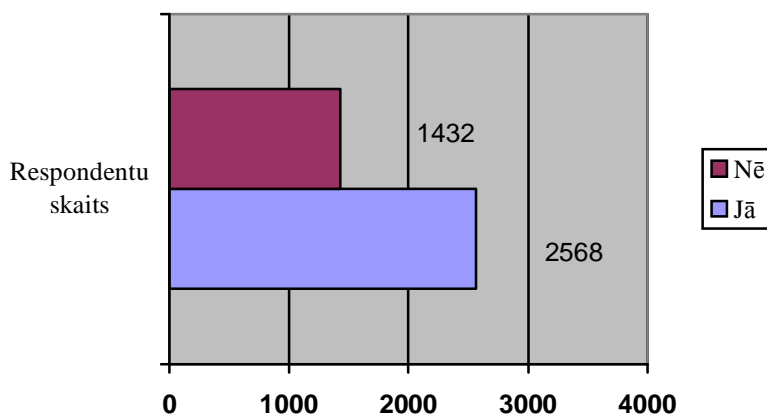


*3.8. attēls: Jelgavas iedzīvotāju transporta izmantošana Jelgavas pilsētā.*

Uz anketas jautājumu: Vai Jūs braucāt ar taksometru ?

- 2568 respondenti atbildēja Jā,
- 1432 respondenti atbildēja Nē.

Kopā: 4000

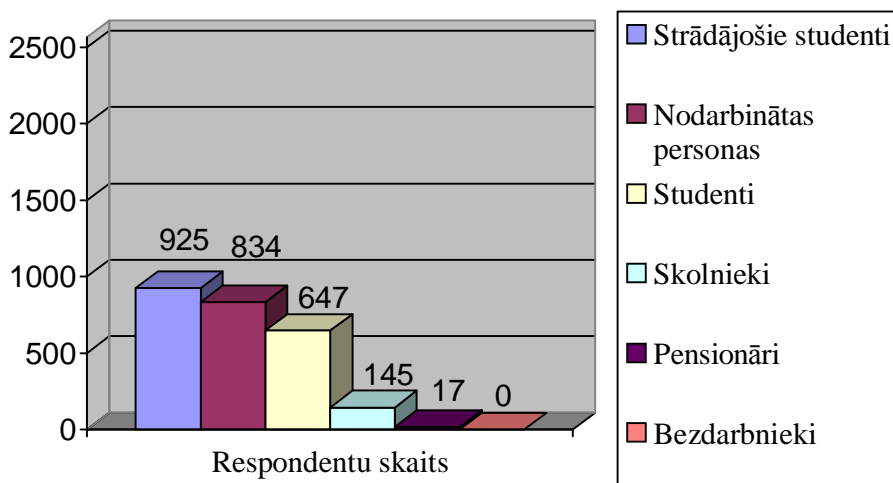


*3.9. attēls: Jelgavas iedzīvotāju taksometra dienesta izmantošana.*

Pēc 1. Anketas jautājuma par nodarbinātības statusu un 5. Jautājumu: Vai Jūs braucāt ar taksometru? – bija sastādīts vēl viens grafiks par taksometra pakalpojumu izmantošanu atkarība no nodarbinātības statusa un sanāca, ka:

- 925 respondenti – strādājošie studenti;
- 834 respondenti – nodarbinātas personas;
- 647 respondenti – studenti;
- 145 respondenti – skolnieki;
- 17 crespondenti – pensionāri;
- 0 respondenti – bezdarbnieki.

Kopā: 2568



*3.10. attēls: taksometru dienesta izmantošana atkarībā no nodarbinātības statusa.*

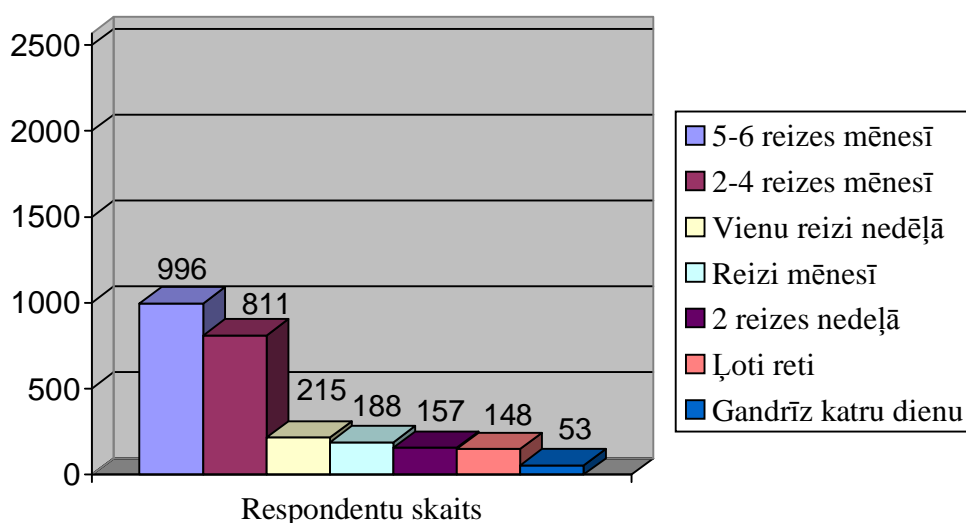
Uz anketas jautājumu: Kāpēc Jūs neizmantojat taksometra pakalpojumus? – visbiežāk sastopamas atbildes bija:

- dārgs pakalpojums;
- braukt ar citu sabiedrisko transportu ir lētāk;
- patīk staigāt ar kājām;
- ir sava mašīna;
- braucu ar riteni;
- man nav kur braukt un citi.

Uz anketas jautājumu: Cik bieži Jūs izmantojāt taksometra pakalpojumus?

- 996 respondenti atbildēja 5-6 reizes mēnesī;
- 811 respondenti atbildēja 2-4 reizes mēnesī;
- 215 respondenti atbildēja vienu reizi nedēļā;
- 188 respondenti atbildēja reizi mēnesī;
- 157 respondenti atbildēja 2 reizes nedēļā;
- 148 respondenti atbildēja ļoti reti;
- 53 respondenti atbildēja gandrīz katru dienu.

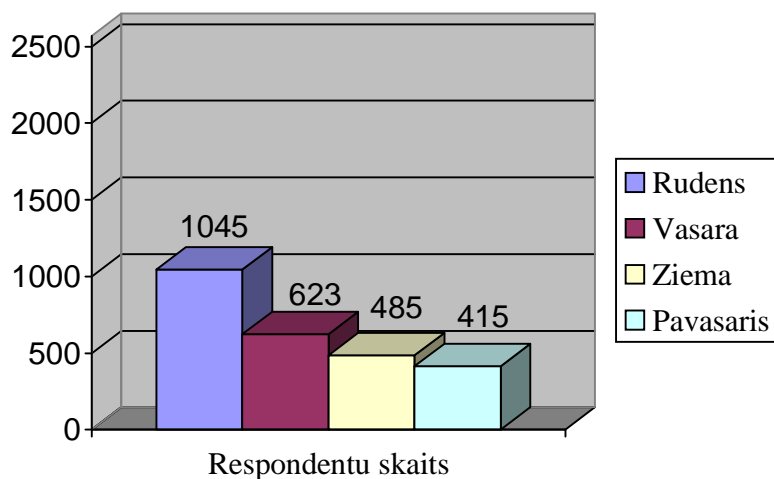
Kopā: 2568



*3.11. attēls: taksometru dienesta izmantošana biežums.*

Uz anketas jautājumu: Kāda gada laikā Jūs biežāk izmantojat taksometru pakalpojumus?

- 1045 respondenti izvēlējās rudeni;
- 623 respondenti izvēlējās vasaru;
- 485 respondenti izvēlējās ziemu;
- 415 respondenti izvēlēja pavasari.
- Kopā: 2568

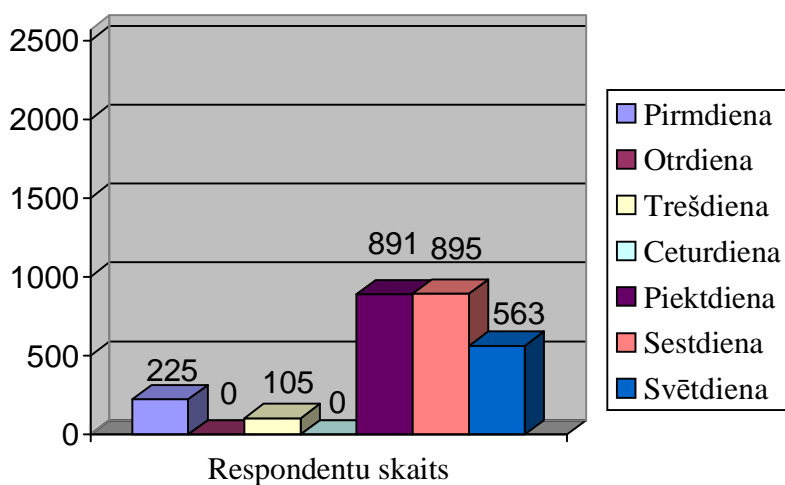


3.12. attēls: taksometra dienesta izmantošana atkarībā no gada laika.

Uz anketas jautājumu: Kāda dienā nedēļā Jūs biežāk izmantojat taksometru pakalpojumus?

- 895 respondenti atzīmēja sestdienu;
- 891 respondenti atzīmēja piektdienu;
- 563 respondenti atzīmēja svētdienu;
- 225 respondenti atzīmēja pirmdienu;
- 105 respondenti atzīmēja trešdienu;
- 0 respondenti atzīmēja otrdienu;
- 0 respondenti atzīmēja ceturdienu.

Kopā: 2568



3.13. attēls: taksometra dienesta izmantošana atkarībā no dienas nedēļā.

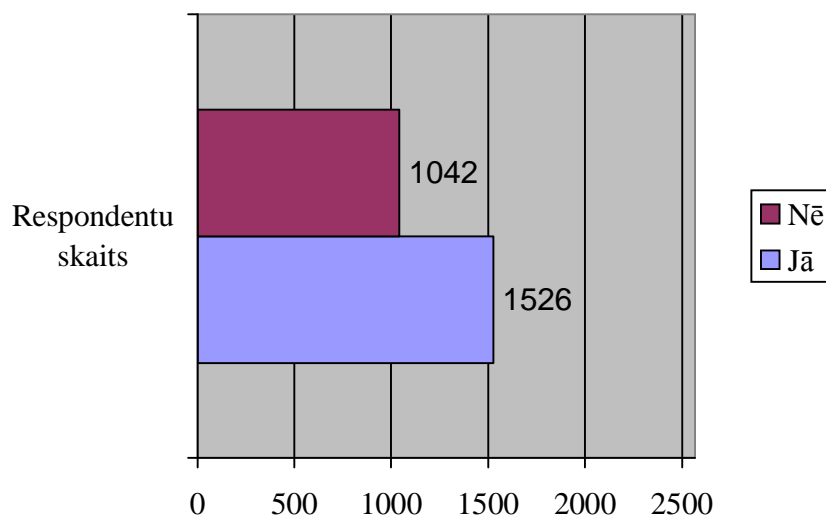
Uz anketas jautājumu: Kādos nolūkos Jūs biežāk izmantojāt taksometra pakalpojumus? – respondenti atbildēja:

- Ērtības dēļ (brauc no mājas durvīm līdz gala punktam);
- Ja nokavēju uz autobusu;
- Iedzeru alkoholiskus dzērienus, nevarēju braukt ar savu mašīnu;
- Līdz manai darba vietai (mājai) nebrauc cits sabiedriskais transports;
- No rīta Jelgavas centrā var būt sastrēgumi (autobusi brauc par noteiktu maršrutu, taksi var braukt pa citam ielām un saīsināt laiku);
- Jau no 9 vakara un līdz 6 rīta nebrauc neviens cits sabiedriskais transports;
- Vienīga iespēja nokļūt mājās no nakts klubā un citi.

Uz anketas jautājumu: Vai Jūs apmierina taksometru pakalpojuma kvalitāte Jelgavā?

- 1526 respondenti atbildēja Jā;
- 1042 respondenti atbildēja Nē.

Kopā: 2568



*3.14. attēls: Jelgavas iedzīvotāju viedoklis par taksometru pakalpojuma kvalitātes apmierinātību.*

Uz anketas jautājumu: Kas tieši Jums nepatīk taksometru pakalpojumā? – cilvēki atbildēja:

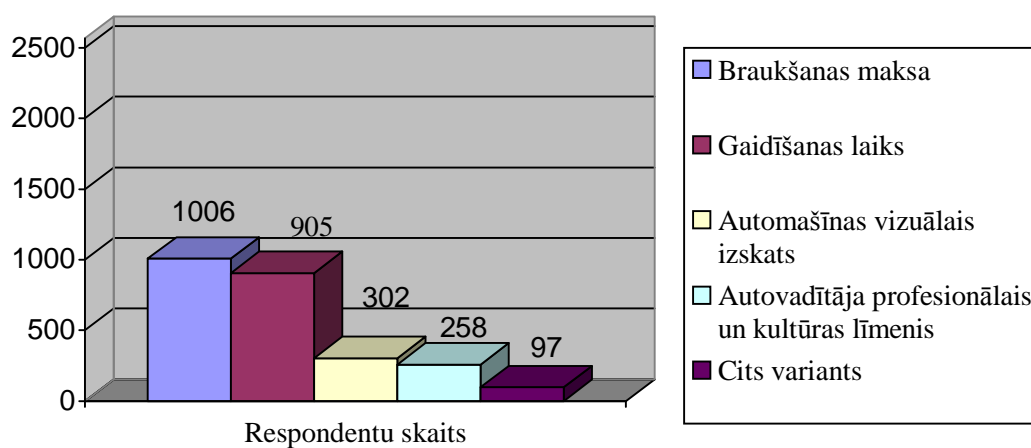
- dārgs pakalpojums;

- vecas mašīnas;
- ilgi jāgaida;
- var paprasīt lielāku samaksu (ja skaitītājs nebija ieslēgts);
- maršruta gaitā var paņemt citus pasažierus;
- netīras mašīnas un citi.

Uz anketas jautājumu: Kāds faktors taksometru pakalpojumā Jums ir svarīgākais?

- 1006 respondenti atzīmēja braukšanas maksu;
- 905 respondenti atzīmēja taksometra gaidīšanas laiku;
- 302 respondenti atzīmēja automašīnas vizuālo izskatu;
- 258 respondenti atzīmēja autovadītāja profesionālo un kultūras līmeni;
- 97 respondenti atzīmēja citu variantu (piemēram, bagāžnieka izmantošana, braukšana ar mājas dzīvnieku, satiksmes noteikumu pārkāpšana vajadzīgos momentos un citi).

Kopā: 2568



*3.15. attēls: Jelgavas iedzīvotāju viedoklis par taksometra pakalpojumu faktoru svarīgumu.*

Pēc visu anketas jautājumu apstrādi var izdarīt sekojošus secinājumus par situāciju ar vieglo taksometru pakalpojumu Jelgavas pilsētā:

1. Visvairāk taksometra pakalpojumus izmanto strādājošie cilvēki;

2. Visizplatītākie iemesli kāpēc cilvēki neizmanto taksometra pakalpojumus ir: ir sava mašīna un dārgs pakalpojums, braukt ar citu sabiedrisko transportu ir lētāk;
3. Pakalpojuma izmantošanas biežums – no 2 līdz 6 reizēm mēnesī;
4. Vispopulārākais pakalpojuma pieprasījuma gada laiks – rudens;
5. Vispopulārākā diena nedēļā – sestdiena;
6. Cilvēki vairāk izmanto taksi vakarā vai naktī (cits sabiedriskais transports nakts laikā nekursē) vai alkoholiskā reibumā ( nevarēja braukt ar pašu auto);
7. Visvairāk vieglo taksometru pakalpojumā cilvēkus interesē braukšanas tarifs un taksometra gaidīšanas laiks.

#### 3.4. Vieglo taksometra pakalpojuma attīstības perspektīvas Jelgavas pilsētā

3.1. apakšnodaļā bija parādīti statistiskie dati par pasažieru pārvadājumiem un pasažieru apgrozību pēc sabiedriskā transporta veidiem Latvijas valsts teritorijā. Taksometru pakalpojumi 2005. gada pēc popularitātes saņēma priekšpēdēju vietu. Bet ļoti iepriecināja pieauguma tendences pēdējos gados, protams ne tik straujās, bet tomēr.

Taksometra pakalpojumus nevar salīdzināt ar pārējo pilsētas sabiedrisko transportu: autobusu, mikroautobusu, dzelzsceļa transportu – jo visiem veidiem ir atšķirīgas iespējas, kvalitāte un pieejamība, tāpēc arī eksistē atšķirīgi maksājuma tarifi.

Runājot par pakalpojuma attīstības perspektīvam var droši minēt pozitīvas momentus:

1. Pieaug Jelgavas iedzīvotāju skaits (sk. 3.16. attēlu), sakarā ar Rīgas tuvumu un samēra zemām cenām uz nekustāmo īpašumu pilsētā brauc cilvēki no citiem reģioniem. Kā arī pilsētā atrodas Latvijas Lauksaimniecības Universitātē, kurā katru gadu uzsāk studijas apmēram 500-1000 reflektantus no citiem reģioniem. Jelgavas dome apgalvo, ka pēc trim gadiem Jelgavas iedzīvotāju skaits pieaugs līdz pat 40%.

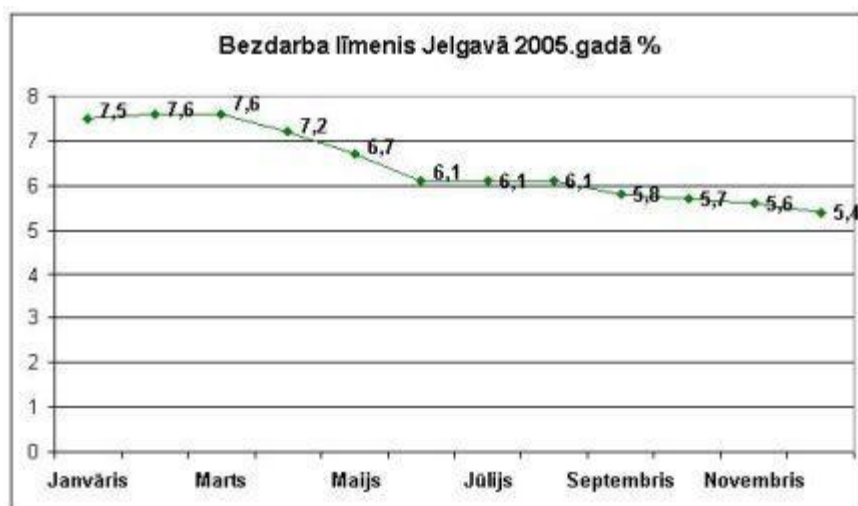


3.16. attēls. *Pastāvīgo iedzīvotāju skaits Jelgavā (2005.g. iedzīvotāju skaits sastādīja 66136 cilvēku).*<sup>1</sup>

Ja sekot Itālijas kritērijam: 1 automašīna uz 1000 iedzīvotājiem, Jelgavā trūkst 16 taksometru pārvadātāju (uz šo brīdi reģistrēti 50 pārvadātāji), bet jāņem vērā Itālijas un Latvijas ekonomisko attīstības līmeņus;

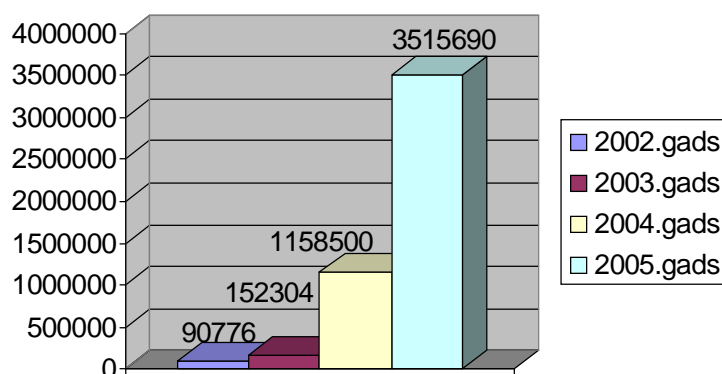
2. “Zemgales avīzē” no 1997. Gada 9. Oktobra bija publicēta ekspresintervija ar jelgavniekiem, kuri deva atbildi uz jautājumu: Vai pēdējā laikā ir izmantojuši taksometru kā transporta līdzekļi? – 200 cilvēki no 200 atbildēja kā neizmantoja. Bet 3.3. apakšnodaļā minētajā anketā uz šo pašu jautājumu no 4000 aptaujātiem 1432 (35.8%) atbildēja, ka neizmantoja, bet 2568 (64.2 %) atbildēja, ka izmantoja. Tas ir ļoti pozitīvs faktors, kas dod pārliecinošus perspektīvas nākotnes nozares attīstībai;
3. Pamazām samazinājās bezdarba līmenis pilsētā (sk. 3.17. attēlu) un apkopotas iepriekš minētās anketas dati liecina, ka taksometru pakalpojumus aktīvi izmanto nodarbinātās personas.

<sup>1</sup> Avots: Jelgavas pilsētas mājas lapa internētā [www.jelgava.lv](http://www.jelgava.lv), sadaļā: Jelgava skaitļos, 2005. gads.



3.17. attēls. Bezdarba līmenis 2005. Gadā Jelgavas pilsētā, %.<sup>1</sup>

4. Atjaunojas taksometru parks: 2004. Gadā Jelgavas autobusu parks iegādājas 10 jaunus “Ford Mondeo” taksometrus. Tas liecina par taksometra pakalpojuma kvalitātes uzlabojumu<sup>2</sup>;
5. Jau ceturto gadu Jelgavas dome realizē galveno pilsētas maģistrālu rekonstrukcijas projektus (sk. 3.9. attēlu). Šis moments iet par labu automašīnām, jo ilgāk saglāba mašīnas apmierinošo tehnisko stāvokli.



4.1. attēls. Ielu rekonstrukcijai atvelētie līdzekļi 2002. – 2005. Gadā, Ls.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Avots: Jelgavas pilsētas mājas lapa internētā [www.jelgava.lv](http://www.jelgava.lv), sadaļā: Jelgava skaitļos, 2005. gads.

<sup>2</sup> Avots: avīze “Zemgales ziņas”, 2004.g. no 13. janvāra Nr. 4 – 4. lpp.

<sup>3</sup> Avots: Jelgavas pilsētas mājas lapa internētā [www.jelgava.lv](http://www.jelgava.lv); Jelgavas pašvaldības aģentūras “Pilsētsaimniecība” sniegta informācija

6. Jelgava – rūpniecības attīstības pilsēta (apmēram 5 jauni apstiprināti projekti 2006.-2009.gg.). Šis moments liecina par klientu skaita palielinājumu, kā arī par jauno VIP klientu rašanās.
  7. Jelgava – kultūrvēsturiskais centrs un tūrisma attīstības pilsēta → klientu skaita palielinājums (taksometra un iznomāšanas pakalpojumu aktīva izmantošana atbraucēju vidū);
  8. Rīgas dome izstrādāja uzdevumus vieglo taksometru pārvadājumu organizācijas un piedāvātā pakalpojuma kvalitātes uzlabošanai:
    - Īstermiņā līdz 2010.gadam:
      - a. Kopā ar attiecīgajām valsts institūcijām izstrādāt priekšlikumus vieglo taksometru autovadītāju zināšanu pārbaudei un atbilstoša sertifikāta vai cita veida dokumenta izsniegšanai un anulēšanai, kā arī operatora vai vadītāja veikto rupjo pārkāpumu vai ekonomisko noziegumu uzskaites sistēmas izveidošanai, kas būtu par pamatu licences anulēšanai.
      - b. Pastiprināt sniegtā pakalpojuma kvalitātes kontroli:
      - c. sadarbībā ar citām valstiskajām kontroles institūcijām (CP, VID u.c.) izstrādāt sadarbības plānu regulāru kopēju pārbažu veikšanai,
      - d. šobrīd vidēji mēnesī pārbaudīto vieglo taksometru īpatsvaru palielināt no 68 % uz 100 %,
      - e. izstrādāt priekšlikumus apstiprināto vai deklarēto tarifu pārskatāmības un pārbaudes nodrošināšanai.
      - f. Stimulēt autoparka atjaunošanu, panākot ka pēc 2010.gada tiek izmantotas automašīnas ne vecākas par 8 gadiem.
    - Ilgtermiņā līdz 2018.gadam:
      - a. Pilnveidot vieglo taksometru vienoto noformējumu.
      - b. Izstrādāt priekšlikumus vienota dispečerdienesta (dispečerdienestu) izveidei pilsētā.
- Izstrādāti uzdevumi liecina par nozares attīstību un liecina par nākotnes perspektīvam. Nav izslēdzams, ka uzdevumi būs piemēroti arī Jelgavas pilsētai.

## 4. Uzņēmuma darbības raksturojums

### 4.1. Uzņēmuma SIA "Pilots" pakalpojumu raksturojums

Uzņēmuma SIA „Pilots” plānotais galvenais darbības veids būs taksometra pakalpojumu sniegšana Jelgavas pilsētā un ārpus tas. Bet lai sasniegtu izvirzītus mērķus, ieņemtu atsevišķu tirgus daļu un būtu konkurētspējīgam, uzņēmumam jāņem vērā patērētāja viedoklis, tirgus situācija un kapitāla pieejamība. SIA „Pilots” administrācija izstrādāja papildus pakalpojumu klāstu, kuru grib piedāvāt Jelgavas pilsētas iedzīvotājiem. Visi uzņēmuma pakalpojuma veidi tiek apkopoti 4.1. tabulā.

4.1. tabula.

#### *Uzņēmuma SIA „Pilots” pakalpojumu raksturojums*

Nr.	Pakalpojuma veids	Informācija
1.	Viegla taksometra pakalpojumi.	Klientu ērtībām tiek piedāvātas taksometra pakalpojumi ar B klases Hyundai Elantra automašīnām. Taksometru skaits ir 22 automašīnas. Visi taksometri ir aprīkoti ar kondicionētājiem. Ir iespēja pasūtīt taksometru pa bezmaksas tālruni 8008821. Pasūtīšana un piebraukšana ir bezmaksas.
2.	Reklāmas izvietošana uz taksometriem.	Mūsu klientiem būs iespēja izvietot savas kompānijas logo vai reklāmu uz automašīnām.
3.	Pakalpojums „Divi autovadītāji”.	Šis pakalpojums nozīme klienta automašīnas pārdzīšana pēc norādītas adreses (viens autovadītājs) un paša klienta nogādāšana mājās (otrais autovadītājs). Piemērām, klients ir alkoholiskā reibuma, nejūtas labi vai citu iemeslu dēļ nevar pats braukt ar savu mašīnu,
4.	Automašīnas ar vadītāju izīrēšana uz laiku.	Mūsu klientiem ir iespēja izīrēt automašīnas savam vajadzībām. Īre notiek pēc speciāla tarifa.
5.	Pasažieru nogādāšana citas valstīs (Lietuva, Igaunija)	Taksometru pakalpojumu izmantošana ārpus Jelgavas pilsētas. Klient maksā tikai par braucienu vienā

		virzienā. Starptautiskais braukšanas pakalpojums notiek pēc vienošanās tarifa.
6.	Kurjerpasta pakalpojumi.	Gan fiziskas, gan juridiskas personas var izmantot taksometrus svarīgo dokumentu, paku, produktu un citu lietu piegādei adresētām.
7.	Dispečerdienesta pakalpojumi.	Uzņēmums piedāvā citiem taksometru pakalpojumu sniedzējiem izmantot mūsu firmas dispečerdienesta pakalpojumus.

Kā jau bija pateikts agrāk SIA „Pilots” izmantos saviem pakalpojumiem B klasa automašīnas Hyundai Elantra. Šīs automašīnas izskata un tehnisko parametru apraksts, kā arī priekšrocību raksturojums tiek piedāvāts Jūsu uzmanībai zemāk:



4.2. attēls. Automašīnas „Hyundai Elntra” izskats.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Avots: Hyundai pārstāvniecības Latvijā mājas lapa internētā [www.hyundai.lv](http://www.hyundai.lv).

Automašīnas „Hyundai Elantra” izmēri un tehniskie dati<sup>1</sup>

Izmēri		Elantra 4 durvis
Eksterjers (mm)	Garums	4,525
	Platums	1,725
	Augstums	1,425
	Riteņu bāze	2,610
Minimālais klīrenss (mm)		150
Minimālais apgriešanās rādiuss (m)		5,2
		1,6 DOHC
Tilpums (cm <sup>3</sup> )		1,599
Kompresijas pakāpe		10.1
Maks. Jauda (kW/apgr/min)		77.2 (107 zsp)/5800
Maks. Griezes moments (Nm/apgr/min)		143.2/4500
Degvielas tvertnes tilpums (l)		55
Vidējais degvielas patēriņš (l)		7,1 (7,9*)
CO <sub>2</sub> līmenis izplūdes gāzēs (g/km)		170 (188*)
Maksimālais ātrums (km/h)		185 (175*)
Paātrinājums 0-100 km/h (sek.)		11,0 (13,0*)
Pārnesumu kārbā		5-pakāpju (4-pakāpju automātiskā)
Riepas		195/60 R14
Garantija		5 gadi

Pamatā informācija par Hyundai Elantra:*Klusuma skaņas*

Tas, cik Elantra ir klusa, pārsteidz visus. Automašīna ir pārbaudīta aerodinamiskajā tunelī, uz ceļiem un tehniskajās laboratorijās. Hyundai inženieriem ir izdevies līdz īpaši zēmam samazināt Elantra trokšņu līmeni.

*Īsts pārbaudījums*

<sup>1</sup> Avots: Hyundai pārstāvniecības Latvijā mājas lapa internētā [www.hyundai.lv](http://www.hyundai.lv).

Elantra salons ir harmonisks, grezns un stilīgs. Sēdekļu apdares materiāli, durvju un grīdas segumu toņi ievērojami palielina telpiskumu. Elantra augstvērtīgi veidotais salons padarīs braucienu par patiesu piedzīvojumu.

#### *Jaunai automašīnai jauns dzinējs*

Jauns modelis tiek aprīkots ar pilnīgi jaunu dzinēju. Pēc Hyundai ražotāju domām, piektās paaudzes Elantra ir pat triju dzinēju vērtā. Motori, līdz pat smalkākajai detaļai ir Elantra elegances pamats. Hyundai inženieri ir izmantojuši pēdējos tehnikas sasniegumus, kas nodrošina efektīvu funkcionēšanu, lielu jaudu, zemu izmešu līmeni un nelielu degvielas patēriņu.

2,4 litru četru cilindru Theta motors attīsta jaudu līdz 118,5 kW (161 ZS). Arī šim dzinējam ir no alumīnija izgatavots cilindru bloks. Motora vibrāciju un troksni samazina divas balansējošās vārpstas. Mainīgais vārstu atvēršanās laiks nodrošina motora vienmērīgi lielo jaudu gan pie augstiem, gan zemiem apgriezieniem. Hyundai tuvākajā nākotnē piedabās arī 2,0 litru četru cilindru dīzeļmotoru ar jaunu iesmidzināšanas sistēmu.

#### *Izvairies no briesmām*

Elektroniskā braukšanas stabilitātes kontroles sistēma (GLS modeļiem) un pretbloķēšanas bremzes palīdzēs vadītājam tikt galā ārkārtas situācijās.

#### *Aktīvais galvas balsts*

Brīdi pirms sadursmes galvas balsts automātiski noliecas uz priekšu un drošības josta pievelkas pie ķermeņa (GLS modeļiem)

#### *Pirmā pasaulē*

Hyundai nesen patentētā balstiekārtas sistēma AGCS (Active Geometry Control Suspension) nodrošina jauna līmeņa braukšanas stabilitāti. Divi elektroniski sensori automātiski kontrolē aizmugures atsperojumu un palīdz vadītājam eleganti izbraukt līkumus. Unikālā AGCS sistēma ir vienkārša un ļoti efektīva.

#### *Elantra drošība*

Negaidītas situācijas var mūs pārsteigt vienmēr. Tieši tādēļ Elantra konstrukcijas izturība un augsti tehnoloģiskās īpašības paceļ automašīnas drošību jaunā līmenī.

Drošības pamatā ir balstiekārta ar dubultajiem amortizatoru statņiem auto priekšpusē un daudzsviru piekari aizmugurē, kā arī precīza zobstieņu stūre un efektīvas disku bremzes.

*ESP stabilitātes kontroles sistēma* (GLS modelim) palīdzēs vadītājam izvairīties no bīstamām situācijām. Piemēram, riteņos ievietotie sensori nekavējoties reaģēs, ja braukšanas laikā notiks kas neparasts. ESP regulēs motora jaudu un bremzēs riteņus pa vienam sekundes simtdaļas laikā.

#### *2,4 litru Theta R-4*

Hyundai jaunais vidēja lieluma četru cilindru motors ir īsts nākotnes dzinējs. Starp Theta būtiskajām īpašībām ir arī no alumīnija izgatavotais cilindru bloks, maināms vārstu atvēršanās laiks, ieplūdes sistēma ar maināmu vārstu pacēlumu un divas stabilizācijas vārpstas.

Maksimālā jauda 118,5 kW (161 ZS)/ 5800 apgr/min. Maksimālais giezis moments 219 Nm/ 4250 apgr/min.

#### Hyundai automašīnu garantija

*„Hyundai Motor Company” ierobežotā garantija*

- Īpašiem nolūkiem paredzētiem transportlīdzekļiem, kurus izmanto kā taksometrus vai kā operatīvo transportu, kā arī nomas transportlīdzekļiem garantija ir 2 gadi bez nobraukuma ierobežojuma;
- Automašīnas akumulatoram ir 24 mēnešu garantija bez nobraukuma ierobežojuma;
- Hyundai audio sistēmai ir 36 mēnešu garantija bez nobraukuma ierobežojuma;
- Gaisa kondicioniera gāzei ir 24 mēnešu garantija bez nobraukuma ierobežojuma;
- Garantijas termiņa laikā notikusī detaļu nomaiņa nepagarina transportlīdzekļa kopējo garantijas termiņu.

#### *Garantijas spēkā esamības priekšnosacījumi:*

- Visas apkopes žurnālā paredzētās regulārās apkopes ir veiktas savlaicīgi Hyundai pārstāvja pilnvarotā apkopes stacijā un par to ir veiktas atzīmes apkopes žurnālā;
- Par atklātiem defektiem vai bojājumiem ir paziņots nekavējoties (ne vēlāk kā nedēļas laikā pēc to atklāšanas);

- Veicot apkopes un remonta darbus, ir izmantotas tikai oriģinālās vai importētāja akceptētas rezerves detaļas vai papildierīces;
- Garantijas remonts tiek veikts Hyundai importētāja pilnvarotā apkopes stacijā.

*Uz ko neattiecas garantija?*

- Visas regulārās un atkarībā no nobraukuma veicamās apkopes;
- Visi pārslodzes, nepareizas apkopes, nevērīgas lietošanas vai nelaiemes gadījumu rezultātā radušies bojājumi;
- Eļļas, šķidrums, filtri, logu tīrītāju slotiņas, aizdedzes sveces, spuldzes, siksnas, pārsegi un citas dilstošas detaļas;
- Ļoti vāja un zema skaņa vai vibrācija, kas nemazina automašīnas kvalitāti un nepasliktina tās darbību;
- Akmeņu, grants, kaisāmās sāls u.c. izraisīti ārēji bojājumi un korozija; krāsas novecošanās, toņa izmaiņas vai izbalēšana, ko izraisa kukaiņi, koku sulas, darva, rūpnīcu izmeši, neprofesionāls remonts vai nepareiza ekspluatācija;
- Apskates, nosprīgošana, regulēšana, riteņu savērsuma regulēšana, tīrīšana, eļļošana, eļļas maiņa, degvielas un akumulatora elektrolīta iepildīšana, kondicioniera gāze utt.;
- Automašīnas ekspluatācijas gaitā radies dabiskais nolietojums.

#### 4.2. Pakalpojumu prognozējamā cena

No cenas veidošanas stratēģijas atkarīgi uzņēmuma ienākumi un peļņa. Nosakot cenu, jāņem vērā šādi faktori:

- Uzņēmuma izmaksas;
- Konkurentu cenas;
- Piedāvājums un pieprasījums;
- Mode un sezona;
- Degvielas cenas.

Uzņēmumam jānosaka precei tāda cena, kura segs visus uzdevumus un dos peļņu.

Izskatot jautājumu par uzņēmuma SIA „Pilots” prognozējamām cenām, uzreiz nepieciešams atgādināt, ka, kā jau bija pateikts iepriekš 3.1. apakšnodaļā, maksimālu maksu par pārvadājumiem ar

vieglajiem taksometriem nosaka pašvaldība, saskaņā ar grozījumiem Latvijas Republikas „Autopārvadājumu likumā”. Sakarā ar to, runāt par cenas politikas konkurenci starp uzņēmumiem, kuri nodarbojas ar pasažieru pārvadājumiem ar vieglajiem taksometriem, nav aktuāli. Pakalpojuma cenas līmenis ir atkarīgs tikai no pašvaldības lēmumiem.

Maksimālo tarifu par pasažieru pārvadāšanu vieglajos taksometros Jelgavā var vēlreiz apskatīt 4.3. tabulā.

4.3. tabula.

*Maksimālā maksa (tarifs) par pasažieru pārvadāšanu vieglajos taksometros Jelgavā<sup>1</sup>*

<i>Pakalpojuma veids</i>	<i>Maksimālais tarifs (dienas laikā)</i>	<i>Maksimālais tarifs (nakts laikā)</i>
Iekāpšana	0.30 Ls	0.30Ls
Braukšana (par 1 km)	0.30 Ls	0.40Ls
Pasažiera gaidīšana maršruta laikā (par stundu)	5.00Ls	4.00 Ls

Klientam jāmaksā tikai par braucienu uz vienu galu.

Atgriežoties pie vieglo taksometru pakalpojumu tarifiem Rīgā (iekāpšana – 1.50Ls , braukšana 0.50Ls/km, gaidīšanas laiks – 6Ls) Jelgavas dome plāno pēc 4 gadiem palielināt tarifus līdz 0.50Ls/km dienas laikā un 0.60Ls/km nakts laikā, ņemot vērā to, ka iekāpšana Jelgavā maksa tikai 0.30Ls<sup>1</sup>.

Attiecībā uz citiem SIA „Pilots” pakalpojumiem, ņemot vērā iepriekš pateiktus faktoros cenas noteikšanai, tiek izveidota attiecīga cenu politika atkarībā no konkrēta pakalpojuma. Jūsu uzmanībai tiek piedāvāts uzņēmuma prognozējamās cenas noteikšanas apraksts un salīdzinājums ar konkurējošo uzņēmumu cenas politiku (individuāli darba veicēji netika ņemtas vērā informācijas trūkuma dēļ). To Jūs var aplūkot 4.4. tabulā:

<sup>1</sup> Avots: Jelgavas domes sniegtajā informācija.

## 4.4. tabula.

*Uzņēmuma SIA „Pilots” prognozējamās pakalpojumu cenas un salīdzinājums ar konkurentu cenām.*

Nr	Pakalpojuma veids.	Noteicoši faktori cenas noteikšanai.	SIA „Pilots” prognozējamā cena	Konkurentu cenas attiecīgiem pakalpojumiem. *	
				SIA “Jelgavas autobusu parks”	SIA „Jelgavas taksometru serviss”
1.	Reklāmas izvietošana uz taksometriem.**	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Pieprasījums;</li> <li>– Klienta nozīmīgums (var piemērot atlaides VIP klientiem);</li> <li>– Ierobežots piedāvājums;</li> <li>– Līgums ar starpnieka firmu;</li> <li>– Augstas konkurentu cenas.</li> <li>– Reklāmas uzlīmes izmērs un sarežģītība;</li> <li>– Uzlīmes izvietošanas termiņš</li> </ul>	<p>Cena būs atkarīga no reklāmas uzlīmes izmēra, krasas un sarežģītības.</p> <p>Salīdzinājumā ar konkurentu apmērām sekojošas cenas: ≈</p> <p>30x30-40 Ls 30x50-50 Ls 50x50-70 Ls 50x60-85 Ls</p> <p>+ izvietošanas termiņš 1 mēnesis – 30 Ls</p>	Nepiedāvā.	<p>Atkarībā no reklāmas uzlīmes izmēra tiek piedāvātas sekojošas cenas:</p> <p>30x30-45 Ls 30x50-60 Ls 50x50-85 Ls 50x60-95 Ls</p> <p>+ izvietošanas termiņš 1 mēnesis – 30 Ls</p>
2.	Pakalpojums „Divi	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Pieprasījums;</li> <li>– Dienas /nakts tarifi</li> </ul>	Pasažieris brauc pa	Pasažieris brauc pa	Pasažieris brauc pa

Nr	Pakalpojuma veids.	Noteicoši faktori cenas noteikšanai.	SIA „Pilots” prognozējamā cena	Konkurentu cenas attiecīgiem pakalpojumiem. *	
				SIA “Jelgavas autobusu parks”	SIA „Jelgavas taksometru serviss”
	autovadītāji”.		noteikto tarifu vieglajiem taksometriem, mašīnas nogādāšana pēc pieprasītas adrese: 10 Ls (dienas laikā); 15 Ls (nakts laikā). Ja mašīnas nogādāšanas vieta ir ārpus Jelgavas: 20 Ls	noteikto tarifu vieglajiem taksometriem, mašīnas nogādāšana pēc pieprasītas adrese: 10 Ls (dienas laikā); 15 Ls (nakts laikā). Ja mašīnas nogādāšanas vieta ir ārpus Jelgavas: 20 Ls	noteikto tarifu vieglajiem taksometriem, mašīnas nogādāšana pēc pieprasītas adrese: 10 Ls (dienas laikā); 15 Ls (nakts laikā). Ja mašīnas nogādāšanas vieta ir ārpus Jelgavas: 20 Ls
3.	Automašīnas ar vadītāju izīrēšana uz laiku.	– Pieprasījums; – Sezonālitate (pavasārī un vasarā klientu ir vairāk); – Degvielas cenas.	Ziemā un rudenī: 1 stunda – 15 Ls; Pavasārī un vasarā: 1 stunda – 25 Ls.	Ziemā un rudenī: 1 stunda – 17 Ls; Pavasārī un vasarā: 1 stunda – 25 Ls.	Ziemā un rudenī: 1 stunda – 16.50 Ls; Pavasārī un vasarā: 1 stunda – 25 Ls.

Nr	Pakalpojuma veids.	Noteicoši faktori cenas noteikšanai.	SIA „Pilots” prognozējamā cena	Konkurentu cenas attiecīgiem pakalpojumiem. *	
				SIA “Jelgavas autobusu parks”	SIA „Jelgavas taksometru serviss”
4.	Pasažieru nogādāšana citās valstīs (Lietuva, Igaunija)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Pieprasījums;</li> <li>– Dienas /nakts tarifs;</li> <li>– Atpakaļ braukšana;</li> <li>– Degvielas cenas.</li> </ul>	0.40 Ls (1 km) (dienas laikā)  0.50 Ls (1 km) (nakts laikā)	0.40 Ls (1 km) (dienas laikā)  0.50 Ls (1 km) (nakts laikā)	0.40 Ls (1 km) (dienas laikā)  0.50 Ls (1 km) (nakts laikā)
5.	Kurjerpasta pakalpojumi.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Pieprasījums;</li> <li>– Klienta nozīmīgums (var piemērot atlaides VIP klientiem).</li> </ul>	Dienas tarifs + 10 Ls (Jelgavas pilsētas robežās, dienas laikā)  Nakts tarifs + 20 Ls (Jelgavas pilsētas robežās, nakts laikā)  Dienas starppilsētu tarifs + 15 Ls (braukšana uz citu pilsētu dienas laikā)  Nakts starppilsētu	Nepiedāvā.	Dienas tarifs + 9 Ls (Jelgavas pilsētas robežās, dienas laikā)  Nakts tarifs + 20 Ls (Jelgavas pilsētas robežās, nakts laikā)  Dienas starppilsētu tarifs + 15 Ls (braukšana uz citu pilsētu dienas laikā)  Nakts starppilsētu tarifs + 20 Ls

Nr	Pakalpojuma veids.	Noteicoši faktori cenas noteikšanai.	SIA „Pilots” prognozējamā cena	Konkurentu cenas attiecīgiem pakalpojumiem. *	
				SIA “Jelgavas autobusu parks”	SIA „Jelgavas taksometru serviss”
			tarifs + 20 Ls (braukšana uz citu pilsētu nakts laikā)		(braukšana uz citu pilsētu nakts laikā)
6.	Dispečerdienu pakalpojumi.	– Pieprasījums no taksometra uzņēmumiem.	150 Ls mēnesī	Nepiedāvā.	Nepiedāvā.

\* - SIA „Jelgavas autoosta” un SIA „Jelgavas taksometru serviss” neoficiāla informācija.

\*\* - Prognozēs ir Līguma noslēgšana ar poligrāfijas pakalpojumu sniegšanas firmu SIA “Jelgavas tipogrāfija” uzlīmju izgatavošanai. Peļņa no noslēgtiem darījumiem sadalīsies sekojoša kartībā: 55% no darījuma (uzlīmes izgatavošana) summas saņems reklāmas firma, pārējie 45% aizies SIA “Pilots” peļņā.

#### 4.3. Pakalpojumu realizācijas kanāli un reklāma

Uzņēmuma SIA „Pilots” sniegtā pakalpojuma realizācija notiks tieši patērētājiem (klients iekāps taksometrā vienā no taksometra stāvvietām) vai caur aģentu (dispečeru) palīdzību (klients izsauks taksometru ar telefona palīdzību un dispečers savukārt nodod šo informāciju taksometra vadītājiem).

Lai klienti saņemtu izsmeļošu informāciju, kas veicinātu pakalpojuma pieprasījumu, SIA „Pilots” sākumā (1 gads) plāno uzsākt agresīvo reklāmas kampaņu un izmantos šādus reklāmas veidus:

- Reklāmas stendu ar uzņēmuma piedāvāto taksometra pakalpojuma raksturojumu un bezmaksas izsaukuma tālruni novietošana autobusu pieturās un autoostā;
- Jelgavas pilsētas telefonu katalogā “Zaļas Lapas”;
- Reklāmas baneris portālā [www.jelgavniekiem.lv](http://www.jelgavniekiem.lv);

– Avīzē „Zemgales ziņas”.

Pēc noteikto mērķu sasniegšanas reklāmas kampaņu veidi var mainīties vai papildināties, piemēram, uzņēmuma reklāmas sludinājuma publicēšana citu pilsētu avīzes un stendu uzstādīšana citās pilsētās. Arī reklāmas biežums var svārstīties atkarībā no pakalpojuma pieprasījuma, konkurentu pozīciju tirgū, sezonalitātes un citiem faktoriem.

Sākuma izdevumi reklāmas kampaņas īstenošanai tika sadalīti sekojoša kārtībā:

4.5. tabula.

*Reklāmas pasākumu plāns 5 gadiem.*

<i>Nr.</i>	<i>Reklāmas veids</i>	<i>Biežums</i>	<i>Vienības cena, Ls</i>	<i>Kopējās izmaksas, Ls</i>
1.	Reklāmas stends pieturās un autoostā Jelgavā.	Pastāvīgi	400 – uzstādīšana. (Informācijas izmaiņas/papildināšana: 100 Ls)	400 Ls + 100 Ls (pēc trim gadiem) = 500 Ls
2.	Reklāma Jelgavas pilsētas telefonu katalogā (reklāmas sludinājuma izmērs: 5x5 cm, melnbalta).	Pastāvīgi	80 Ls/gadā	400 Ls
3.	Reklāmas baneris portālā <a href="http://www.jelgavniekiem.lv">www.jelgavniekiem.lv</a> (reklāmas sludinājuma izmērs: 180x60)	Pirmie 2 mēneši	15 Ls/nedēļā (bez PVN)	141.6 Ls (ar PVN)
4.	Reklāmas sludinājums avīzē „Zemgales ziņas” (reklāmas sludinājuma izmērs: 5x5 cm).	6 mēneši (ceturtdienas un sestdienas laikrakstos, pirmā lapā)	4.4. L <sup>s</sup> (cena par 1 cm <sup>2</sup> bez PVN pirmā lapā) <sup>1</sup>	66.08 Ls mēnesī (ar PVN) – 10% (viena klienta viena pasūtījuma atlaide vienam mēnesim summai virs

<sup>1</sup> Avots: avīzes “Zemgales Ziņas” mājas lapa internētā [www.zz.lv](http://www.zz.lv), sadaļa: reklāma avīzē.

				51Ls) = 59.47 356.83 Ls (6 mēneši)
--	--	--	--	--

Bez reklāmas stenda un sludinājuma telefona katalogā tiks plānots no 2008. Gada reklāmai tērēt vēl 500 Ls.

Kā arī, lai veicinātu iepazīšanu ar uzņēmumu un pakalpojumiem pēc darbības uzsaukšanas tiks plānots piedāvāt cilvēkiem pirmos divos mēnešos nemaksāt par iekapāšanu un maksu par gaidīšanu samazināt līdz 2 Ls dienas laikā un 3 Ls nakts laikā.

## 5. Marketinga plāns

### 5.1. Paredzamo pakalpojumu būtiskāko noieta tirgus raksturojums

Raksturojot vieglo taksometra pakalpojumu sniegšanas uzņēmuma SIA "Pilots" noieta tirgus var uzreiz atzīmēt, ka sākuma uzņēmums orientēsies vairāk konkrēti uz Jelgavas pilsētas iedzīvotājiem. Atsevišķas tirgus daļas ieņemšana Jelgavā ietilps uzņēmuma īslaicīgos mērķos (1-5 gadi). Pēc uzņēmuma "nostāšanas uz savam kājām": projekts sāk atmaksāties, saistību kļūst mazāk, uzņēmums ieņems noteiktu nišu konkurentu vidū, kļūst atpazīstams klientiem, iekaro klientu uzticību un atzinību – var pāriet pie ilglaicīgiem mērķiem un paplašināt uzņēmuma attīstības stratēģiju. Pēc 5 gadiem SIA "Pilots" vadība plāno palielināt darbības apjomus: nopirkt vairāk automašīnas, palielināt darbinieku skaitu, kā arī iziet ar savu darbību ārpus Jelgavas pilsētas robežām. Uzņēmums plāno paplašināt savu noieta reģionu orientējoties uz tādām Jelgavas blakus esošajām pilsētām kā Olaine, Kalnciems, Dobeles, Bauska, Nākotne un citas.

Pakalpojuma lietotāju lokā būs gan juridiskās, gan fiziskās personas. Uzņēmumiem SIA "Pilots" var piedāvāt tādus pakalpojumus, kā reklāmas izvietošana uz taksometra, kurjerpasta pakalpojumus un uzņēmuma darbinieku automašīnu izmantošana darba vajadzībām. Ja uzņēmums bieži izmantos vieglo taksometra pakalpojums vai izmantos zināmo skaitu no piedāvātājiem pakalpojumiem viņu var iekļaut pastāvīgo (korporatīvo) klientu lokā. Korporatīvo klientu esamība būtiski iespaidos uzņēmuma pastāvīgus ienākumus. Tāpēc jācenšas piesaistīt pēc iespējas vairāk korporatīvo klientu: izstrādāt patērētāja motivācijas programmas, piemērot visādas atlaides un bonusu sistēmas. Otrā pakalpojuma patērētāju grupa ir pilsētu iedzīvotāji, kuri periodiski izmantos vieglo taksometru pakalpojumus savam vajadzībām. Fiziskā persona arī var kļūt par korporatīvo klientu, ja bieži un pastāvīgi izmantos pakalpojumus.

Patēriņa tirgus apjomu vieglo taksometru pakalpojumiem Jelgavā ir ļoti grūti noteikt, jo gan statistikas pārvaldes, gan pilsētas pašvaldība, gan paši vieglo taksometru pakalpojumu sniegšanas uzņēmumi neapkopo šādus datus. Aptuvenus parametrus var dabūt tikai analizējot masu informācijas līdzekļus vai izmantojot tirgus izpēti kompleksu: pilsētas iedzīvotāju aptaujas un intervijas. Šajā darba 3. Nodaļā "Nozares raksturojums" 3.3. apakšnodaļā "Vieglo taksometra pakalpojumu nozares izpēte Jelgavas pilsētā: pakalpojumu izmantošanas biežums, to kvalitāte, klientu grupu noteikšana. To analīze." Ir iekļauti Jelgavas iedzīvotāju atbildes uz speciāli sagatavotiem anketas jautājumiem attiecībā uz vieglo taksometru pakalpojuma situāciju pilsētā. Pirms pievēršanās pie apkopotiem anketas rezultātiem gribu aprakstīt situāciju Jelgavā 90. Gados:

“Zemgales avīzē” no 1997. Gada 9. Oktobra bija publicēta ekspresintervija ar jelgavniekiem, kuri deva atbildi uz jautājumu: Vai pēdējā laikā ir izmantojuši taksometru kā transporta līdzekļi? – 200 cilvēki no 200 atbildēja kā neizmantoja; avīzes “Novaja gazeta” numurā no 1999.gada 04. Februāra tika publicēts raksts par to, ka Jelgavā tika palielināts taksometru autostāvvietu skaits (4 jaunas autostāvvietas), kā arī tika pierēģistrēts pirmais vieglo taksometru pakalpojumu sniegšanas uzņēmums SIA “Kolivars” (līdz šim taksisti nodarbojas ar individuālo darbību); avīzē “Zemgales ziņas” Nr.7 no 2004. Gada 13. Janvāra tika rakstīts, ka Jelgavas Autobusu parks līzingā iegādājies desmit “Ford Mondeo” automašīnu, ko izmantos taksometru pakalpojumiem. Tātad vēršoties pie 2006. Gada sākumā Jelgavas iedzīvotāju sniegtajiem atbildēm par taksometra pakalpojumu izmantošanu, izmantošanas biežumu, kvalitāti un vispār lietderību var secināt, ka: uz šo brīdi cilvēki vairāk izmanto taksometra pakalpojumus nekā neizmanto (2568 aptaujātais no 4000), pakalpojuma izmantošanas biežums: no 2 līdz 6 reizēm mēnesī un visvairāk pakalpojumā cilvēkus interese braukšanas tarifs un taksometra gaidīšanas laiks.

No visa iepriekš minēta var izdarīt secinājumus, ka vieglo taksometra pakalpojumi Jelgavas pilsēta attīstās un uzreiz var secināt, ka patēriņa tirgus apjoms pieaug ar katru gadu. Diemžēl noteiktus skaitļus norādīt nav iespējams, jo pirmkārt, kā autors jau minēja, statistiskus datus par šo darbības veidu neapkopo, un otrkārt, pēc būtības noteikt konkrētus datus ir grūti nepastāvīgo (neatkarīgo) faktoru pastāvēšanas dēļ. Piemēram var minēt tādu faktoru kā laika apstākļi (līst lietus – taksometru pakalpojumus izmanto biežāk) vai piemēram pilsētas pašvaldība vai Jelgavas ledus halle organizē kādus pasākumus, bet reklāmas kampaņa nebija pietiekoša, rezultātā cilvēku bija maz, zaudēja gan pašvaldība, gan netieši zaudēja arī vieglo taksometru uzņēmums.

Visu augstāk minētu informāciju var attiecināt arī uz tirgu tendenču analīzi. Paplašināta veida informāciju var apskatīt atgriežoties pie 3. Nodaļas “Nozares raksturojums” 3.3. apakšnodaļas “Vieglo taksometra pakalpojumu nozares izpēte Jelgavas pilsētā: pakalpojumu izmantošanas biežums, to kvalitāte, klientu grupu noteikšana. To analīze”.

Runājot par tirgu attīstības nākotnes perspektīvam varam atgriezties pie 3. Nodaļas “Nozares raksturojums” 3.4. apakšnodaļas “Vieglo taksometra pakalpojuma attīstības perspektīvas Jelgavas pilsētā” . Var minēt dažādus no tiem:

1. Jelgava – rūpniecības attīstības pilsēta (apmēram 7 jauni apstiprināti projekti 2006.-2009.gg.<sup>1</sup>). Šis moments liecina par klientu skaita palielinājumu, kā arī par jauno VIP klientu rašanās.
2. Jelgava – kultūrvēsturiskais centrs un tūrisma attīstības pilsēta → klientu skaita palielinājums (taksometra un iznomāšanas pakalpojumu aktīva izmantošana atbraucēju vidū);
3. Pamazām samazinājās bezdarba līmenis pilsētā (sk. 3.8. attēlu) un apkopotas iepriekš minētās anketas dati liecina, ka taksometru pakalpojumus aktīvi izmanto nodarbinātās personas un citi faktori.

Tālāk analizējot būtiskākus prognozējamus faktorus, kas var ietekmēt komercdarbības rezultātus var izmantot SVID metodi. Ar SVID metodes palīdzību tika apskatīti uzņēmuma SIA “Pilots” stipras puses, vājas puses, iespējas un draudi. Uzņēmuma SVID analīze tika parādīta 5.1. tabulā.

5.1. tabulā.

*Vieglo taksometra pakalpojumu sniegšanas uzņēmuma SIA “Pilots” SVID analīze*

S – uzņēmuma stipras puses	I – uzņēmuma iespējas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pakalpojuma veidu daudzveidība;</li> <li>• Klientu apkalpošanas augsta kvalitāte;</li> <li>• Jauns pakalpojumu veids – dispečeru dienesta pakalpojums;</li> <li>• Piedāvātais pakalpojumu klāsts atbilst klienta vēlmēm;</li> <li>• Diezgan neliels konkurentu loks;</li> <li>• Konkurentu atsekošana un to darbības analīze;</li> <li>• Jauno automašīnu izmantošana;</li> <li>• Izdevīga uzņēmuma atrašanas vieta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Darbības spējīga un konkurētspējīga uzņēmuma izveidošana;</li> <li>• Atsevišķas tirgus daļas iekarošana;</li> <li>• Atzinības, uzticības un autoritātes iekarošana klientu aprindās;</li> <li>• Pastāvīgo klientu rašanās;</li> <li>• Uzņēmējdarbības paplašināšana ārpus Jelgavas pilsētas;</li> <li>• Peļņas iegūšana un maksimizēšana.</li> </ul>
V- uzņēmuma vājas puses	D- iespējamie draudi

<sup>1</sup> Avots: Jelgavas pilsētas mājas lapa internētā [www.jelgava.lv](http://www.jelgava.lv); sadaļa: pilsēta rīt (pilsētas attīstība)

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aktīva un kvalificēta personāla trūkums;</li> <li>• Naudas līdzekļu trūkums;</li> <li>• Konkurentu stabilas pozīcijas un atzinība no klientu puses;</li> <li>• Pastāvīgo klientu trūkums.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ierobežotas cenas uz atsevišķiem pakalpojuma veidiem;</li> <li>• Likumdošanas un noteikumu izmaiņas;</li> <li>• Pieprasījuma samazinājums uz vieglo taksometra pakalpojumiem (lielo uzņēmumu likvidēšana (AS „Jelgavas cukurfabrika”) – VIP klientu zaudēšana, bezdarbnieku skaita pieaugums, iedzīvotāju dzīves līmeņa samazinājums);</li> <li>• Klienta velmju izmaiņas;</li> <li>• Degvielas cenu pieaugums;</li> <li>• Jauna spēcīga konkurenta ienākšana tirgū.</li> </ul>
---	--

## 5.2. Prognozējama tirgus daļa, kuru ieņems uzņēmums

Atgriežoties pie vieglo taksometra pakalpojumu sniegšanas uzņēmuma SIA “Pilots” mērķiem, kur viens no īslaicīgiem mērķiem ir: konkurētspējīga uzņēmuma izveidošana un atsevišķas tirgus daļas iekarošana, bet ilglaicīgajos mērķos (vairāk par 5 gadiem) ir izvirzīts tāds uzdevums kā vadošās vietas vieglo taksometra pakalpojumu sniegšanas nozarē Jelgavas pilsētā aizņemšana un uzņēmējdarbības paplašināšana ārpus Jelgavas pilsētas. Lai realizētu šos mērķus uzņēmumam būs nepieciešami tā saucamie priekšrocību līdzekļi vai faktori, kas nosaka uzņēmuma konkurētspēju konkrētajā tirgū. Galvenie uzņēmuma SIA “Pilots” priekšrocību faktori ir aprakstīti zemāk:

### 1. Pakalpojumu daudzveidība.

Šī darba 4.2. apakšnodaļā “Pakalpojumu prognozējamā cena” tika aprakstīti uzņēmuma plānoti pakalpojuma veidi un konkurentu analogi. Izanalizējot tabulu var pateikt, ka, izņemot vieglo taksometru pakalpojumus, uzņēmums plāno piedāvāt diezgan lielu pakalpojuma klāstu. Ir arī tādi pakalpojumi, kurus nepiedāvā konkurenti, piemēram, reklāmas izvietošana uz taksometriem vai kurjerpasta pakalpojumi. Bet dispečerdienesta pakalpojumi būs pieejami tikai

SIA "Pilots" piedāvājumā. Pēc tabulas izskatīšanas izriet tāds secinājums, ka SIA "Pilots" plāno piedāvāt viss plašāko pakalpojumu klāstu.

## 2. Konkurētspējīga cena.

Tajā pašā 4.2. apakšnodaļā bija stāstīts, ka pašvaldībai jānosaka maksimālu maksu (tarifu) par pasažieru pārvadāšanu vieglajos taksometros. Runāt par konkurētspējīgu cenu attiecībā uz vieglo taksometru pakalpojumu nav jēgas, visiem uzņēmumiem ir noteikts pastāvīgs tarifs. Tāpēc lai sasniegtu labākas radītājus nekā konkurentiem jāpiedāvā papildus pakalpojumus ar īpašiem nosacījumiem. 1 punktā bija raksturota SIA "Pilots" pakalpojuma daudzveidība, visiem pakalpojumiem ir noteikta konkrēta cena. Dažiem no tiem ir tāda pašā cena kā konkurentiem, dažiem zemākas cenas, dažiem augstākas. Cenas ir atkarīgas no konkrētiem noteicošiem faktoriem. Galvenais moments ir tāds, ka uzņēmums plāno piedāvāt atlaides un bonusus pastāvīgiem klientiem. Par pastāvīgu klientu var kļūt gan fiziskā gan juridiskā persona. Atlaides izmērs būs atkarīgs no pakalpojuma izmantošanas skaitļa, biežuma, klienta sadarbošanās laika ar uzņēmumu, kā arī klienta sadarbošanās vēstures (vai klientam bija kaut kādas konflikta situācijas ar uzņēmumu (piem. klients neizpildīja savas saistības pret uzņēmumu) vai sadarbošanās ar klientu nebija nekādu problēmu). Šī sistēma galvenokārt ir izmantota lai pievērstu iedzīvotāju uzmanību uzņēmuma pakalpojumiem.

## 3. Atrašanas vieta.

Uzņēmums plāno izmantot darbības vajadzībām ļoti izdevīgu atrašanas vietu. Galvenais birojs atradīsies 9 stāvu mājā Akadēmijas iela 19, bet automašīnas atradīsies aizsargājama autostāvvietā pašā centrā Pasta ielā. Pirmkārt, tāds galvenā biroja izvietojums ir ļoti izdevīgs dispečerdienesta pakalpojumu sniegšanas vajadzībām, jo būs iespējami novietot dispečera antenas liela augstumā un rezultātā būs labāka pārraidīšanas kvalitāte. Otrkārt, automašīnas atrašanas vietā ir pilsētas centrs, gadījumā ja piemēram kādiem no taksometriem būs lūzums to var ātri apmainīt vai ja ir vajadzīgi papildus taksometri tie būs vienmēr "pie rokas".

## 4. Pakalpojuma kvalitāte.

Aptaujas anketās Jelgavas iedzīvotāji uz jautājumu par svarīgāko faktoru vieglo taksometru pakalpojuma atzīmēja: braukšanas maksu, taksometra gaidīšanas laiku, automašīnas vizuālo izskatu, autovadītāja profesionālo un kultūras līmeni. Bet atbildējot uz jautājumu par pakalpojuma negatīviem momentiem norādīja: braukšanas maksu, tiek izmantotas vecas mašīnas, ilgi jāgaida mašīnu, vadītāji var paprasīt lielāku samaksu (ja skaitītājs nebija ieslēgts), maršruta gaitā var paņemt citus pasažierus, netīras mašīnas. Izstrādājot uzņēmuma darbības stratēģiju un

uzdevumus bija ņemtas vērā iepriekš minētas potenciālo klientu vajadzības un vēlmes. Uz šo brīdi uzņēmums SIA "Pilots" plāno apmierināt iedzīvotāju prasības ar sekojošiem kvalitatīviem pakalpojumiem:

- Klientiem būs piedāvāti jaunas B klasa automašīnas Hyundai Elantra;
- Taksometru vadītāju obligāts ģērbšanas stils ir virsbikses un kreklis ar/bez žaketi;
- Lai nodrošinātu mierīgu, patīkamu un stabilu klienta nogādāšanu uzņēmums izvirza noteiktus prasības taksometru vadītājiem. Var pieminēt sekojošus: B kategorijas vadītāja apliecības, labas krievu/latviešu valodas zināšanas, punktualitāte, akurātība; komunikabilitāte, laipnība un takta izjūta, atbildības izjūta un citas;
- Dispečeru dienests strādās diennakts laikā, kas atvieglo taksometra izsaukšanu un garantē ātrāku automašīnas pienākšanu;
- Runājot par tādu pakalpojumu kā reklāmas izvietošana uz taksometra var norādīt, ka ir noslēgts līgums ar lielāko tipogrāfijas uzņēmumu Zemgales reģionā SIA "Jelgavas tipogrāfija", kura ir dibināta jau 1762. Gadā. SIA "Jelgavas tipogrāfija" tika izveidota 1996.gada 8.aprīlī.1999.gada 1.janvārī uzņēmumam tika pievienots SIA "ALCEDO", kas strādāja sietspiedes tehnoloģijā. Apvienojot veco darbinieku profesionālo pieredzi ar jaunu vadību, sešu gadu laikā tika radīts tehnoloģiski moderns un perspektīvs uzņēmums, kurā šobrīd strādā vairāk kā 100 darbinieku. Šajā periodā uzņēmumā ir investēti vairāk kā 1,7 milj. Ls. Plašāku informāciju par tipogrāfiju var atrast uzņēmuma interneta mājas lapā [www.jt.lv](http://www.jt.lv).

### 5.3. Prognozējama uzņēmuma klientu struktūra

Šajā nodaļa tiek raksturoti uzņēmuma SIA "Pilots" plānotie pakalpojuma izmantotāji – klienti. Klientu analīze, grupēšana un potenciālo klientu noteikšana dos uzņēmumam iespējas orientēties uz konkrētām klientu grupām un piedāvāt savus pakalpojumus saskaņā ar viņu vēlmēm, vajadzībām un prasībām.

Lai detalizētāka veida saprast uzņēmuma SIA "Pilots" klientu struktūru pievēršamies klientu noteikšanai un raksturojumam:

1. Uzņēmuma klientu lokā ietilps galvenokārt Jelgavas iedzīvotāji un Jelgavā strādājošie uzņēmumi.

Uzņēmuma SIA "Pilots" plānota atrašanās vieta ir Jelgavas pilsēta un viens no pamatmērķiem ir vadošas vietas iekarošana savā specializācijā – vieglo taksometru pakalpojumu sniegšanā. Uzņēmējdarbība galvenokārt būs novirzīta uz pakalpojumu sniegšanu Jelgavas pilsētas juridiskām un fiziskām personām:

- Raksturojot uzņēmuma plānotus klientus juridisko personu vidū var uzreiz pateikt, ka pamatā tie būs lieli uzņēmumi, piemēram tādi kā AS "Jelgavas cukurfabrika", AS "Jelgavas maiznieks", SIA "AKG", banku filiāli un citi. Iemesls tādām sadalījumiem ir uzņēmumu darbības apjomi un apgrozījums. Tādi uzņēmumi var izmantot dažādus taksometra pakalpojumus, kas dos iespēju kļūt par vieglo taksometra pakalpojumu sniegšanas uzņēmuma pastāvīgu klientu un izmantot prioritāšu bonusus un atlaides. Pastāvīga klienta esamība ir arī labs moments vieglo taksometru pakalpojumu sniegšanas uzņēmumam, jo dos pastāvīgo peļņu. Uz šo brīdi Jelgavas pilsētā attīsta savu darbību apmērām 50 ekonomiski aktīvi lieli uzņēmumi. Kā arī informācija no pilsētas pašvaldības liecina par to, ka Jelgavā uzņēmējdarbības attīstībai un veicināšanai ir ieguldīti vairāki līdzekļi. Tika īstenots Vācijas uzņēmuma "AKG" projekts, šogad uzsākti pirmie darbi Zemgales tehnoloģiskā parka uzbūvei, tuvākajā laikā sāksies tādu projektu realizācija kā:
  - a. SIA Latvian Automotive Seating Systems, rūpnieciskās ražotnes būvniecība (Aviācijas iela 38 –30000m<sup>2</sup>);
  - b. SIA Veta, pārtikas ražotnes būvniecība (Aviācijas ielā 40 –31683m<sup>2</sup>);
  - c. SIA Ferrus, rūpnieciskās ražotnes būvniecība (Aviācijas ielā 42 –80646m<sup>2</sup>);
  - d. SIA Verners Discount Electrical plus, rūpnieciskās ražotnes būvniecība (Viskaļu iela 91b –15486 m<sup>2</sup>);
  - e. SIA Rosība ZSK, pārtikas ražotnes būvniecība (Viskaļu iela 74 –12292 m<sup>2</sup>);
  - f. SIA Eiro Trans Oil, enerģētiskās ražotnes būvniecība (Langervaldes iela 2 – 31337 m<sup>2</sup>);
  - g. SIA Modulex Invest Jelgava, rūpnieciskās ražotnes būvniecība (Langervaldes iela 2a –22000 m<sup>2</sup>)<sup>1</sup>.

Bez šaubām uzņēmums SIA "Pilots" plāno sniegt pakalpojumus arī nelieliem uzņēmumiem, un ja kāds mazs uzņēmums (uzņēmums, kas atbilst diviem no trim kritērijiem: 1) bilances aktīvu vērtība

---

<sup>1</sup> Avots: Jelgavas pilsētas mājas lapa internētā [www.jelgava.lv](http://www.jelgava.lv), sadaļa: Aktualitātes pašvaldībā

100 000 Ls; 2) neto apgrozījums 200 000 Ls; vidējais strādājošo skaits 25 cilvēki<sup>2</sup>) aktīvi izmanto vieglo taksometru pakalpojumus to arī var ierakstīt pastāvīgo klientu lokā.

- Kas attiecas uz uzņēmuma klientiem starp fiziskām personām, tad to grupējumu nevar uzreiz pateikt. Lai to noteiktu tika izmantoti dati no aptaujas anketas, kuras rezultāti bija apkopoti 3.3. apakšnodaļā “Vieglo taksometra pakalpojumu nozares izpēte Jelgavas pilsētā: pakalpojumu izmantošanas biežums, to kvalitāte, klientu grupu noteikšana. To analīze”, un tika sastādīts uzņēmuma mērķa tirgus starp Jelgavas iedzīvotājiem (sk. 5.2. tabula)

5.2. tabula.

*Klientu mērķa tirgus Jelgavas pilsētā*

Nr.	Grupas	Pakalpojuma izmantošanas biežums			
		Bieži	Vidēji bieži	Reti	Ļoti reti
1.	Nodarbināta persona	+			
2.	Students + nodarbināta persona	+			
3.	Students		+		
4.	Pensionārs			+	
5.	Skolnieks				+
6.	Bezdarbnieks				+

Pēc tabulas datiem var secināt, ka uzņēmumam jāorientējas uz sekojošiem iedzīvotāju grupām: nodarbinātas personas un studenti.

#### 2. Pilsētas viesi un tūristi:

Jelgavā ir viens no Latvijas Republikas kultūrvēsturiskajiem centriem. Var pieminēt tādus pazīstamus pieminekļus kā Jelgavas pils, Hercoga Jēkaba laukums, “Academia Petrina”, mīlestības aleja un citi. Katru gadu pilsētu apmeklē daudz tūristu, kuri savam vajadzībām izmanto vieglo taksometru pakalpojumus. Šeit arī nedrīkst aizmirst kā Jelgava atrodas tādi sporta kompleksi kā atpūtas un sporta komplekss “Zemgale”, Jelgavas Tenisa centrs, Sporta komplekss “RULLĪTIS” – kartinga trase un citi, kur notiek dažādi sporta pasākumi un tika pieaicināti viesi no citām pilsētām un valstīm.

<sup>2</sup> Avots: Latvijas Republikas likums “Par uzņēmuma gada pārskatiem”.

Cilvēki no šīs kategorijas arī bieži izmanto taksometru pakalpojumus, galvenokārt pilsētas kultūrvēsturiskus centrus un nakts klubus.

### 3. Biznesmeni un lietišķi cilvēki:

Attīstoties uzņēmējdarbībai Jelgavas pilsētā apmeklē daudz lietišķu cilvēku, kuri savam vajadzībām bieži izmanto vieglo taksometru pakalpojumus. Šeit ļoti svarīgu lomu spēlē ārvalstu uzņēmumi (SIA "AKG" (Vācija), SIA "Dinex Latvia"(Dānija), SIA "Agribalt Latvia" (Igaunija) un citi), jo ārzemnieki atrodas Jelgavā apmērām 4-6 mēnešus un pirkt jaunu mašīnu viņiem nav izdevīgi.

#### 5.4. Iespējamie būtiskākie konkurenti, to tirgus daļas un attīstības prognozes

Iespējamie būtiskākie konkurenti vieglo taksometru pakalpojumu sniegšanas tirgū ir 2 uzņēmumi:

- SIA "Jelgavas autobusu parks";
- SIA „Jelgavas taksometru serviss”;

individuālie darba veicēji un nelegāli pārvadītāji.

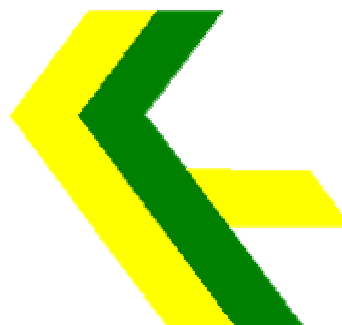
Lai saprastu situāciju vieglo taksometru pakalpojumu sniegšanas tirgū par katru konkrētu konkurentu tika savākta un izanalizēta informācija, un izdarītas secinājumi. Visi minēto uzņēmumu raksturojumi un rezultāti tika parādīti zemāk:

#### **SIA "Jelgavas autobusu parks"**

- Uzņēmuma raksturojums:

SIA "Jelgavas autobusu parks" tika reģistrēts 30.09.1993. Uzņēmuma parakstītais pamatkapitāls: 3299835.00 Ls. Uzņēmuma darbības veidi pēc Lursoft datiem: pārējais sauszemes transports, transporta papilddarbību un palīgdarbību veidi, tūrisma aģentūru

darbība, operācijas ar nekustāmo īpašumu, automobiļu tehniskā apkope un remonts, pārējo transporta līdzekļu iznomāšana un cita komercdarbība. Strādājošo skaits uz 2005. Gada beigām: 62 darbinieki



*Uzņēmuma SIA "Jelgavas autobusu parks" logo*

- Uzņēmuma pakalpojumi:
  - a. Iekšzemes pasažieru regulārie pārvadājumi;
  - b. Iekšzemes un starptautiskie pasažieru neregulārie pārvadājumi pēc pasūtījuma;
  - c. Vieglo taksometru pārvadājumi;
  - d. Pārvadājumi pasažieriem ar īpašām vajadzībām;
  - e. Autobusu un mikroautobusu iznomāšana;
  - f. Informācija par pilsētas autobusu sarakstiem;
  - g. Biļešu tirdzniecība un informācija par tālsatiksmes un rajonu reisiem;
  - h. Bagāžas glabāšana<sup>1</sup>.

- Pakalpojums: vieglo taksometru pārvadājumi:

Uzņēmums sāk nodarboties ar vieglo taksometru pakalpojuma sniegšanu 2004.g. sākumā. Darba vajadzībām iegādājies līzingā 10 jaunus “Ford Mondeo” automašīnu<sup>2</sup>. Uz doto brīdi no neoficiālajiem avotiem tika saņemta informācija, ka izmaiņu šajā sfērā nenotika.



5.1. attēls: SIA “Jelgavas autobusu parks” taksometri

- Uzņēmuma finanšu radītāji:

<sup>1</sup> Avots: SIA “Jelgavas autobusu parks” interneta mājas lapa [www.jap.lv](http://www.jap.lv)

<sup>2</sup> Avots: avīze “Zemgales Ziņas” Nr.:7 no 13.01.2004.

SIA "Jelgavas autobusu parks" finanšu radītāju pārskats periodā no 2003.g. līdz  
2005.g. (Ls)<sup>1</sup>

Rādītāja nosaukums	2005. gads	2004. gads	2003. gads
Neto apgrozījums	2184535.00	2063286.00	1614724.00
Pārskata perioda peļņa vai zaudējumi pēc nodokļiem	-122283.00	5418.00	37800
Vispārējais apgrozāmo līdzekļu koeficients (Apgrozāmie līdzekļi/Īstermiņa parādi)	1.2842	0.3694	0.2755
Brīvie apgrozāmie līdzekļi (Apgrozāmie līdzekļi – Īstermiņa parādi)	85032.00	-365313.00	-422863.00
Kopējo aktīvu apgrozījums (Neto apgrozījums/kopējie aktīvi)	0.5863	1.2402	1.977
Finanšu līdzsvara koeficients (Saistības/Pašu kapitāls)	0.7548	4.3398	3.2820
Pašu kapitāla atdeve (pārskata perioda peļņa vai zaudējumi pēc nodokļiem/Pašu kapitāls* 100%)	-5.76	1.74	12.01

<sup>1</sup> Avots: Lursoft datu bāzes ([www.lursoft.lv](http://www.lursoft.lv))

Aktīvu atdeve (pārskata perioda peļņa vai zaudējumi pēc nodokļiem/Aktīvu balance * 100%)	-3.28	0.33	2.80
--	-------	------	------

Pēc apkopoto finanšu radītāju analīzes izriet sekojoši secinājumi:

1. Neskatoties uz to, ka uzņēmuma Neto apgrozījums trīs gadu laikā pieauga gandrīz 1.5 reizes uzņēmums 2005. Gadā beigās strādāja ar zaudējumiem (stipri pieauga pārdotas produkcijas ražošanas izmaksas un pārējie nodokļi);
2. Runājot par likviditātes koeficientu (Apgrozāmo līdzekļu koeficients) 2003. G. un 2004. G. tas lielums bija neapmierinošs (mazāks par 1), bet 2005.g. situācija uzlabojas (koeficients = 1.2842), kas nozīme, ka uzņēmumam netrūkst līdzekļu īstermiņa saistību dzēšanai. Situācija ar brīviem apgrozāmiem līdzekļiem 2003.g. un 2004.g. bija neapmierinoša (negatīvs skaitlis), bet 2005.g. uzņēmums uzlaboja savas pozīcijas (koeficients >0), kas nozīme, ka uzņēmums ne tikai var nosegt savas īstermiņas saistības, bet tam arī ir finanšu resursi savas darbības paplašināšanai nākotnē;
3. Kopējo aktīvu apgrozījuma rādītājs raksturo aktīvu izmantošanas intensitāti un rāda ieņēmumu lielumu, ko nodrošina saimnieciskajos līdzekļos (aktīvos) ieguldītais Ls 1,00. Pēc apkopotiem rādītājiem var secināt, ka 2003.g. un 2004.g. uzņēmums strādāja ar peļņu, bet 2005.g. uz 1 ieguldīto latu ieņēmuma daudzums sastādīja 0.5863 Ls;
2. Augsti koeficienta lielumi 2003.g. un 2004.g. apliecina to, ka uzņēmums daudz izmanto aizņemtus līdzekļus. 2005.g. rādītājs bija tikai 0.7548, kas nozīme, ka uzņēmums samaksāja savus parādus, tagad ārējā kapitāla piesaistīšana saistīta ar mazāku risku un uzņēmumam ir augstāka drošības pakāpe;
3. Pašu kapitāla atdeves koeficients un aktīvu atdeves koeficients (rentabilitātes rādītāji) raksturo uzņēmuma ienesīgumu. Pašu kapitāla rentabilitāte rada kādu peļņu ieguvuši uzņēmuma īpašnieki no katra ieguldītā lata. Rādītājs raksturo pašu kapitāla izmantošanas efektivitāti. Apkopoti dati rada nelabvēlīgu situāciju: ļoti liels kritums 2004.g., bet 2005.g. uzņēmums strādāja ar zaudējumiem un tas izraisīja negatīvu

rentabilitātes rādītāju. Aktīvu atdeves rādītājs rāda, cik efektīvi uzņēmums izmanto aktīvus lai gūtu ienākumus. Šeit var noverot analogisko situāciju: ļoti liels kritums 2004.g. un negatīvs koeficients 2005.g.

Pirms kopējo secinājumu izvirzīšanas gribu pievērst uzmanību svaīgam momentam: visa apkopota finanšu informācija attiecas uz uzņēmuma pilnu darbību nevis uz atsevišķu vieglo taksometru pakalpojumu.

- Secinājumi par SIA “Jelgavas autobusu parks” darbību:

1. Uzņēmuma pozitīvi (stipri) momenti, kas nosaka viņu konkurētspēju tirgū:

- Vairāk kā 10 gadu pieredze tirgū;
- Pastāvīgo klientu esamība;
- Diezgan plašs pakalpojumu klāsts;
- Uzņēmums kontrolē visus pasažieru pārvadājumus ar sabiedrisko transportu Jelgavas pilsētā;
- Vispārējais apgrozāmo līdzekļu koeficients un brīvie apgrozāmie līdzekļi rada pozitīvu situāciju. Tas nozīmē, ka uzņēmumam netrūkst līdzekļu īstermiņa saistību dzēšanai, kā arī ir finanšu resursi savas darbības paplašināšanai nākotnē;
- 2005.g. finanšu līdzsvara koeficients bija tikai 0.7548, kas nozīmē, ka uzņēmums samaksāja savus parādus, tagad ārējā kapitāla piesaistīšana saistīta ar mazāku risku un uzņēmumam ir augstāka drošības pakāpe.

2. Uzņēmuma negatīvi (vāji) momenti, kas dod priekšrocības citiem uzņēmumiem:

- Pieredze vieglo taksometru pakalpojumu sniegšanā uzņēmumam ir tikai 2 gadi;
- Konkrēti vieglo taksometru pakalpojumu klāsts uzņēmumam nav liels;
- Uzņēmums orientējas vairāk uz citiem pakalpojumiem: pasažieru pārvadājumi ar sabiedrisko transportu;
- 2005.g. uzņēmums strādāja ar samēra lieliem zaudējumiem;
- Uzņēmuma rentabilitāte 2005.g. bija ar negatīvu zīmi.

**SIA “Jelgavas taksometru serviss”**

- Uzņēmuma raksturojums:

SIA “Jelgavas taksometru serviss” tika reģistrēts 12.09.2003. Uzņēmuma parakstītais pamatkapitāls: 2000 Ls. Uzņēmuma darbības veidi pēc Lursoft datiem: pārējais sauszemes



*Uzņēmuma SIA “Jelgavas taksometru serviss” logo*

transports, kurjeru darbība, izņemot valsts pasta darbību, transporta papilddarbību un palīgdarbību veidi, viesnīcas un restorāni, taksometru pakalpojumi un cita komercdarbība. Strādājošo skaits uz 2004. Gada beigām: 10 darbinieki.

- Uzņēmuma finanšu radītāji:

Lursoft datu bāzēs ir apkopoti uzņēmuma darbības rezultāti par 2003.g. un 2004.g. Gada pārskats par 2005.g. projekta izstrādes laikā nebija iesniegts Valsts ieņēmumu dienestā.

5.4. tabula

*SIA “Jelgavas autobusu parks” finanšu radītāju pārskats periodā no 2003.g. līdz 2004.g. (Ls)<sup>1</sup>*

<i>Rādītāja nosaukums</i>	<i>2004. gads</i>	<i>2003. gads</i>
Neto apgrozījums	24904	0
Pārskata perioda peļņa vai zaudējumi pēc nodokļiem	-4553	0
Vispārējais apgrozāmo līdzekļu koeficients (Apgrozāmie līdzekļi/Īstermiņa parādi)	2.189	0

<sup>1</sup> Avots: Lursoft datu bāzes ([www.lursoft.lv](http://www.lursoft.lv))

Brīvie apgrozāmie līdzekļi (Apgrozāmie līdzekļi – Īstermiņa parādi)	1197	0
Kopējo aktīvu apgrozījums (Neto apgrozījums/kopējie aktīvi)	10.8137	0
Finanšu līdzsvara koeficients (Saistības/Pašu kapitāls)	-0.9021	0
Pašu kapitāla atdeve (pārskata perioda peļņa vai zaudējumi pēc nodokļiem/Pašu kapitāls* 100%)	178.34	0
Aktīvu atdeve (pārskata perioda peļņa vai zaudējumi pēc nodokļiem/Aktīvu bilance * 100%)	-197.70	0

Analizēt uzņēmuma darbību un rentabilitāti par vienu gadu pēc darbības uzsākšanas ir ļoti grūti un par agru. Var pamanīt kā viena gada laikā uzņēmums nerasniedza labus rezultātus: strādāja ar zaudējumiem un tie pārsniedza pašu kapitālu, kas liecina par uzņēmuma maksātspēju. Uzņēmumam bija ļoti lieli izdevumi, bet aizņēmumu īpatsvars bija samēra mazs. Darbības rezultātus var ietekmēt daudzi faktori: slikta orientēšana tirgus situācijā, vāja reklāma, pastāvīgu klientu loka neliels īpatsvars, kā arī tāds faktors kā dubultās grāmatvedības pastāvēšana un šā iemesla dēļ Valsts ieņēmumu dienestā tika iesniegti nepareizi dati.

Pēc sniegto vienā gada finanšu radītāju analīzes izriet sekojoši secinājumi:

4. Uzņēmuma ražošanas izmaksas stingri pārsniedza neto apgrozījumu un 2004.g. uzņēmumam pastāvēja zaudējumi.
5. Runājot par likviditātes koeficientu (Apgrozāmo līdzekļu koeficients) 2004. G. tas lielums bija apmierinošs (lielāks par 1), kas nozīme, ka uzņēmumam netrūkst līdzekļu īstermiņa saistību dzēšanai. Situācija ar brīviem apgrozāmiem līdzekļiem arī bija apmierinoša (pozitīvs skaitlis), uzņēmums ne tikai var nosegt savas īstermiņa saistības, bet tam arī ir finanšu resursi savas darbības paplašināšanai nākotnē;
6. Kopējo aktīvu apgrozījuma rādītājs raksturo aktīvu izmantošanas intensitāti un rāda ieņēmumu lielumu, ko nodrošina saimnieciskajos līdzekļos (aktīvos) ieguldītais Ls 1,00. Pēc apkopotiem rādītājiem var secināt, ka 2004.g. uzņēmums saņēma atdevi no saviem ieguldījumiem un tas lielums sastādīja 10.8137.
4. 2004.g. uzņēmuma zaudējumi pārsniedza pašu kapitālu, tāpēc finanšu līdzsvara koeficients ir negatīvs. Aizņemto līdzekļu īpatsvars pārsniedza pašu kapitālu, kaut gan pēc būtības kredītu īpatsvars nav liels.
5. Pašu kapitāla atdeves koeficients un aktīvu atdeves koeficients (rentabilitātes rādītāji) raksturo uzņēmuma ienesīgumu. Pašu kapitāla rentabilitāte rada kādu peļņu ieguvuši uzņēmuma īpašnieki no katra ieguldītā lata. Rādītājs raksturo pašu kapitāla izmantošanas efektivitāti. Rādītājs ir ar mīnus zīmi, uzņēmums strādāja ar zaudējumiem.

- Secinājumi par SIA “Jelgavas taksometru serviss” darbību:

Kā jau bija minēts iepriekš ir par agru runāt par uzņēmuma konkurētspēju tirgū. Pēc darbības informācijas analīzes var secināt, ka uzņēmums nav stabilizējis savas pozīcijas tirgū un gandrīz kļuvis maksātnespējīgs. Bet tas vēl neliecina par uzņēmuma darbības pārtraukšanu.

Izejošais secinājums pēc abu konkurentu analīzes:

- Jelgavas vieglo taksometru pakalpojumu sniegšanas tirgū eksistē viens konkurētspējīgs uzņēmums, kaut gan to pamatdarbības veids nav vieglo taksometru pakalpojumu sniegšana. Pieredze vieglo taksometru pakalpojumu sniegšanā uzņēmumam ir tikai 2 gadi. Vieglo taksometru pakalpojumu klāsts uzņēmumam nav liels un 2005.g. uzņēmums strādāja ar samēra lieliem zaudējumiem

## 6. Projekta realizācijas izklāsts

### 6.1. Projekta realizācijas posma īstermiņa un ilgtermiņa mērķi

Maģistra darba ievadā tiek aprakstīti projekta pamatā mērķis, kā arī izejošie no tā īstermiņa un ilgtermiņa mērķi.

Lai pievērstos projekta realizācijas izklāstam jāatgriežas pie realizācijas posma īstermiņā un ilgtermiņa mērķiem.

#### **Projekta īstermiņa mērķi:**

Projekta realizācijas posms:

- Uzņēmuma reģistrācija Komercreģistrā;
- Papildus finansējuma saņemšana;
- Nomas līgumu noslēgšana (birojs, autostāvvietas);
- Līguma noslēgšana ar līzingu kompāniju;
- Licenču vieglo taksometru pārvadājumu veikšanai saņemšana;
- Radio antenas nopirkšana, transportēšana un licences uzstādīšanai saņemšana;
- Nepieciešamo pārējo pamatlīdzekļu nopirkšana un uzstādīšana;
- Līgumu noslēgšana ar sadarbības uzņēmumiem;
- Darbinieku pieņemšana darbā;
- Nepieciešamas apmācības organizēšana;
- Darbinieku apdrošināšana;
- Reklāmas kampaņas organizēšana, uzsākšana un uzturēšana;
- Bonusu un atlaižu sistēmas izstrāde pastāvīgiem (VIP) klientiem.
- Darbinieku motivācijas sistēmas izstrāde;
- Pēc pirmā darbības gada pabeigšanas obligāti jāizveido rezerves neparedzēto izdevumu segšanai un risku minimizēšanai;
- 2008.g. apdrošināt visas automašīnas ar KASKO apdrošināšanu.
- Saņemto 1 gadā peļņu novirzīt uzņēmuma nesadalītājā peļņā, neizmaksājot dividendes.
- Pēc diviem gadiem palielināt cenas uz atsevišķiem pakalpojuma veidiem, jo tika prognozēts klienta skaita palielinājums.

Projekta kontroles posms:

- Realizācijas posma procesu atbilstības projektā noteiktajam prasībām kontrole. Neatbilstības gadījumā korekcijas un izmaiņu izdarīšana projektā un to apstiprināšana;

**Projekta ilgtermiņā mērķi (pēc trim gadiem):**

- Projekta kontroles procesa turpināšana;
- Paaugstināt cenas uz atsevišķiem pakalpojumu veidiem, jo tika prognozēts klientu skaita palielinājums.
- Pēc trim gadiem palielināt personāla kvalifikācijas paaugstināšanai paredzētus līdzekļus līdz 1000Ls;
- Pēc 4 gadiem novirzīt 1000 Ls no peļņas uzņēmuma rezerves fondā;
- 2011. G. beigās izmaksāt dividendes no uzņēmuma peļņas.
- **2011. G. beigas izvērtēt vai ieguldītas investīcijas 24 500 Ls apmērā pilnība atmaksājas vai nē.**

6.2. Ieinteresēto pušu analīze, to loma projektā

6.1. tabula

*Ieinteresēto pušu analīze, to pienākumi un loma projektā*

	<i>Galvenās ieinteresētās personas</i>			
	<b>Nikolajs Krivoručko</b>	<b>Anna Krivoručko</b>	<b>Oļegs Kožemjako</b>	<b>Oļesja Kožemjako</b>
<b><i>Loma projektā</i></b>	Projekta izstrādātāja palīgs	Projekta izstrādātājs	Projekta darba grupas sastāvā	Projekta darba grupas sastāvā
<b><i>Plānotais amats uzņēmumā</i></b>	Prezidents. Viens no uzņēmuma dibinātājiem.	Galvenā grāmatvede. Viens no uzņēmuma dibinātājiem.	Autotransporta nodaļas vadītājs. Viens no uzņēmuma dibinātājiem.	Viens no uzņēmuma dibinātājiem.
<b><i>Galvenie pienākumi projekta izstrādes</i></b>	1. Uzņēmuma plānoto pakalpojumu klāsta	1. Uzņēmuma finanšu plāna sastādīšana turpmākajiem	1. Vieglo taksometra nozares attīstības	1. Vieglo taksometru nozares galveno

<b><i>procesā.</i></b>	<p>noteikšana projekta gaitā;</p> <p>2. Pamatā risku noteikšana un pasākumu to likvidēšanai vai minimizēšanai raksturošana;</p> <p>3. Projekta procesa kontroles īstenošana.</p>	<p>5 gadiem;</p> <p>2. Mārketinga plāna sastādīšana;</p>	<p>perspektīvu prognozēšana.</p> <p>2. Uzņēmuma mērķu, misijas un vīzijas definēšana;</p> <p>3. Uzņēmējdarbības pamatā momentu (pamatkapitāls, pamatdarbības vieta, darbinieku skaits, organizatoriskā struktūra un citi) aprakstīšana.</p>	<p>aspektu un pamatrādītāju definēšana;</p> <p>2. Vieglo taksometru nozares tendenču un faktoru analīze.</p>
<b><i>Intereses pašā projektā</i></b>	Ļoti augstas	Ļoti augstas	Ļoti augstas	Ļoti augstas
<b><i>Iespējas ietekmēt projektu.</i></b>	Ļoti augstas, nodarbojas ar projekta vadošo sadaļu un procesu izstrādi un īstenošanu. Lielāka paredzēta līdzdalība pamatkapitālā.	Ļoti augstas, nodarbojas ar projekta vadošo sadaļu un procesu izstrādi. Labi orientējas LR likumdošanā un juridiskos aspektos.	Augstas, ļoti labi orientējas jautājumos saistītas ar transportu un tehniku.	Vidējas, labas attiecības ar vadošām amatpersonām Jelgavas pilsētas pašvaldībā.

### 6.3. Projekta realizācijas secība

Projekta realizācijas posmā sakas saplānoto projekta izstrādes posmā aktivitāšu īstenošana. Zemāk atspoguļoti visas nepieciešamas darbības projekta rezultātā radīta produkta ieviešanai. Katras projekta realizācijas posma stadijas sākuma un beigu datumi, kā arī atbildīgas personas un grafiks detalizētākā veida atspoguļoti pielikumā Nr.: 2:

6.2.tabula.

*Realizācijas posma stadijas un paredzētais laiks to izpildīšanai.*

<i>Nr.</i>	<i>Aktivitāte</i>	<i>Paredzētais laiks (darba dienas)</i>
1.	Visu nepieciešamo dokumentu savākšana un procedūru izpildīšana saistībā ar uzņēmuma reģistrāciju Komercreģistrā.	40
2.	Uzņēmuma SIA „Pilots” reģistrācija Komercreģistrā.	7
3.	Kredīta saņemšanai nepieciešamo dokumentu un procedūru izdarīšana. Ķīlas novērtēšana.	15
4.	Kredīta noformēšana un saņemšana.	7
5.	Nomas līgumu noslēgšana (autostāvvietas, birojs).	10
6.	Auto līzīngā noformēšanai nepieciešamo dokumentu un procedūru izdarīšana.	10
7.	Automašīnu iznomāšana, izmantojot AS „SEB Unibanka” operatīvo līzīngu.	7
8.	Automašīnu transportēšana no „SkandiMotors” salona Rīgā.	3
9.	Visu nepieciešamo dokumentu sagatavošana licenču vieglo taksometru pārvadājumu veikšanai Jelgavas pilsētā.	3
10.	Licenču vieglo taksometru pārvadājumu veikšanai saņemšana Jelgavas domē.	3
11.	Dzelteno numuru un plafonu nopirkšana.	1
12.	Radio antenas nopirkšana un transportēšana.	1
13.	Radio antenas uzstādīšanai licences saņemšana.	2
14.	Radio antenas uzstādīšana un pieslēgšana.	2

15.	Pārējo pamatlīdzekļu nopirkšana un uzstādīšana.	5
16.	Līgumu noslēgšana ar sadarbības uzņēmumiem	3
17.	Darbinieku pieņemšana darbā	35
18.	Darbinieku apmācība (dispečeri)	1
19.	Darbinieku apdrošināšana.	
20.	Reklāmas kampaņas organizēšana un uzsākšana.	7
21.	Reklāmas kampaņas uzturēšana	Visa projekta realizācijas perioda garumā.
22.	Bonusu un atlaižu sistēmas izstrāde pastāvīgiem (VIP) klientiem.	15
23.	Darbinieku motivācijas sistēmas izstrāde.	20
24.	Paredzēt līdzekļus darbinieku kvalifikācijas paaugstināšanai.	1
25.	Pēc pirmā darbības gada pabeigšanas obligāti jāizveido rezerves neparedzēto izdevumu segšanai un risku minimizēšanai.	2
26.	2008.g. apdrošināt visas automašīnas ar KASKO apdrošināšanu.	3
27.	Saņemto 1 gadā peļņu novirzīt uzņēmuma nesadalītājā peļņā, neizmaksājot dividendes.	1
28.	Pēc diviem gadiem palielināt cenas uz tādiem pakalpojuma veidiem kā kurjerpasta pakalpojumi un dispečerdienesta pakalpojumi, jo tika prognozēts klienta skaita palielinājums.	10
29.	Pēc trim gadiem paaugstināt cenas uz parejam pakalpojumu veidiem līdz 40%, jo tika prognozēts klientu skaita palielinājums par 40%.	10
30.	Pēc trim gadiem palielināt personāla kvalifikācijas paaugstināšanai pārredzētus līdzekļus līdz 1000Ls.	1
31.	Pēc 4 gadiem novirzīt 1000 Ls no peļņas uzņēmuma rezerves fondā.	1
32.	2011. g. beigās izmaksāt dividendes no uzņēmuma peļņas.	2
33.	2011. g. beigas izvērtēt vai ieguldītas investīcijas 24 500 Ls apmērā pilnība atmaksājas vai nē.	1
34.	Realizācijas posma procesu atbilstības projektā noteiktajam prasībām kontrole. Neatbilstības gadījumā korekcijas un izmaiņu izdarīšana projektā un to apstiprināšana.	Visa projekta realizācijas perioda garumā.

## 7. Finanšu plāns

Uzņēmuma finansiālās darbības prognoze turpmākajiem gadiem tiek balstīta uz Jelgavas pilsētas ekonomiska stāvokļa attīstības tendencēm, Jelgavas iedzīvotāju palielinājuma tendencēm un pastāvošo cenu politiku nozarē.

### 7.1. Pakalpojumu apjoms un plānotie ieņēmumi

7.1. tabula.

Plānotie ieņēmumi no vieglo taksometru pakalpojuma periodā no 2007.g. līdz 2011.g.

	2007								Gadā	2008								Gadā
	1 cet		2 cet		3 cet		4 cet			1 cet		2 cet		3 cet		4 cet		
Vieglo taksometru pakalpojums	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī		Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	
<i>Pakalpojuma parametri</i>	2460+ 220= 2680	3180+400 =3580	2460+ 220= 2680	3180+400 =3580	2460+ 110= 2570	3180+200 55= =3380	2460+ 55= 2515	3180+100 =3280		2460+ 220= 2680	3180+ 400= 3580	2460+ 220= 2680	3180+400 =3580	2460+ 110= 2570	3180+200 55= =3380	2460+ 55= 2515	3180+ 100= 3280	
<i>Kopā ieņēmumi par pakalpojumu</i>	8844	15752+ 480 (ārpus Jelgavas) = 16232	12864	22912+ 480 (ārpus Jelgavas) = 23392	12336	21632+ 480 (ārpus Jelgavas) = 22112	8299.5	14432+ 480 (ārpus Jelgavas) = 14912	118991.5	8844	15752+ 480 (ārpus Jelgavas) = 16232	12864	22912+ 480 (ārpus Jelgavas) = 23392	12336	21632+ 480 (ārpus Jelgavas) = 22112	8299.5	14432+ 480 (ārpus Jelgavas) ) = 14912	118991.5

	2009								Gadā	2010								Gadā
	1 cet		2 cet		3 cet		4 cet			1 cet		2 cet		3 cet		4 cet		
Vieglo taksometru pakalpojums	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī		Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	
<i>Pakalpojuma parametri</i>	2460+ 220= 2680	3180+400 =3580	2460+ 220= 2680	3180+400 =3580	2460+ 110= 2570	3180+200 55= =3380	2460+ 55= 2515	3180+100 =3280		3752	5012	3752	5012	3598	4732	3521	4592	
<i>Kopā ieņēmumi par pakalpojumu</i>	8844	15752+ 480 (ārpus Jelgavas) = 16232	12864	22912+ 480 (ārpus Jelgavas) = 23392	12336	21632+ 480 (ārpus Jelgavas) = 22112	8299.5	14432+ 480 (ārpus Jelgavas) = 14912	118991.5	12381.6	22052.8+ 672 (ārpus Jelgavas) = 22724.8	18009.6	32076.8 + 672 (ārpus Jelgavas) =32748.8	17270.4	30284.8 + 672 (ārpus Jelgavas) = 30956.8	11619.3	20204.8 + 672 (ārpus Jelgavas) ) = 20876.8	166588.1

	2011								Gadā
	1 cet		2 cet		3 cet		4 cet		
Vieglo taksometru pakalpojums	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	
<i>Pakalpojuma parametri</i>	3752	5012	3752	5012	3598	4732	3521	4592	
<i>Kopā ieņēmumi par pakalpojumu</i>	20636	33079.2+ 1008 (ārpus Jelgavas) = 34087.2	30016	48115.2 + 1008 (ārpus Jelgavas) =49123.2	28784	45427.2 + 1008 (ārpus Jelgavas) = 46435.2	19365.5	30307.2+ 1008 (ārpus Jelgavas) = 31315.2	259762.3

Piezīme: aprēķinos nav iekļauti ieņēmumi no maksas par gaidīšanas laiku.

#### Papildus informācija:

Runājot par standartu vieglo taksometru pakalpojumu vajag atbaidināt, ka noteikt precīzu pakalpojuma izmantošanas biežumu un nobraukto kilometru skaitu ļoti grūti. Lai dabūtu aptuvenus parametrus tiek izmantoti pakalpojuma izmantošanas ietekmējošie faktori:

1. Pakalpojumu vairāk izmanto nakts laikā, brīvdienās un svētku dienās:

- Darba dienās: dienā – 25 pasūtījumi, naktī – 25 pasūtījumi;
- Brīvdienās: dienā – 40 pasūtījumi, naktī – 70 pasūtījumi;
- Svētku dienās, pilsētā organizētas pasākumi: dienā – 55 pasūtījumi; naktī – 100 pasūtījumi.

2. Cilvēki vairāk brauc sekojošos virzienos:

- centrs – rajoni un pretēja virzienā ~ 10 km;
- centrs – Ozolnieku ezers (pavasārī, vasarā) un pretēja virzienā = 12 km;
- vasarnīcu pagasti – centrs (pavasārī, vasarā) ~ 25 km.

3. Mēnesī vidēji 10 klienti brauc ārpus Jelgavas<sup>1</sup>.

Izejot no iepriekš aprakstītas informācijas sastādot pakalpojuma parametrus jāņem vērā sekojošus faktoros:

- Dienas/nakts tarifu;
  - Kopējais pasūtījumu skaits ceturksnī (dienas tarifs):  $1500 (60 \text{ darba dienas} * 25 \text{ (dienā)}) + 960 (24 \text{ brīvdienās} * 40 \text{ (dienā)}) = 2460$  + par katru svētku dienu vai pilsētas pasākumu papildus 55 pasūtījumi.
  - Kopējais pasūtījumu skaits ceturksnī (nakts tarifs):  $1500 (60 \text{ darba dienas} * 25 \text{ (naktī)}) + 1680 (24 \text{ brīvdienas} * 70 \text{ (naktī)}) = 3180$  + par katru svētku dienu vai pilsētas pasākumu papildus 100 pasūtījumi.
  - Vidējais maršrutu attālums: ~ 11 km;
  - Vidējais maršrutu attālums pavasarī/vasarā: ~16 km;
  - Ceturksnī  $10*3 = 30$  klienti prasa braukt ārpus Jelgavas (nakts laikā), vidējais maršrutu attālums šajā gadījumā: ~ 40 km (Dobele, Rīga).
- Pēc trim gadiem tiks prognozēts pasūtījumu skaita palielinājums par 40%, jo pēc Jelgavas domes datiem pēc trim gadiem Jelgavas iedzīvotāju skaits palielināsies par 40%.

---

<sup>1</sup> Avots: neoficiālā informācija no SIA “Jelgavas autoosta”

Plānotie ieņēmumi no pakalpojuma "Reklāmas izvietošana uz taksometriem" periodā no 2007.g. līdz 2011.g.

	2007				Gadā	2008				Gadā	2009				Gadā
	1 cet	2 cet	3 cet	4 cet		1 cet	2 cet	3 cet	4 cet		1 cet	2 cet	3 cet	4 cet	
Reklāmas izvietošana uz taksometriem.															
Noslēgto līgumu skaits	3	3	6	10		10	10	12	13		15	15	17	17	
Cena, Ls	160	160	160	160		160	160	160	160		160	160	160	160	
Kopā ieņēmumi par pakalpojumu	480	480	960	1600	3520	1600	1600	1920	2080	7200	2400	2400	2720	2720	10240

	2010				Gadā	2011				Gadā
	1 cet	2 cet	3 cet	4 cet		1 cet	2 cet	3 cet	4 cet	
Reklāmas izvietošana uz taksometriem.										
Noslēgto līgumu skaits	17	19	20	20		20	21	23	24	
Cena, Ls	215.5	215.5	215.5	215.5		215.5	215.5	215.5	215.5	
Kopā ieņēmumi par pakalpojumu	3663.5	4094.5	4310	4310	16378	4310	4525.5	4656.5	5172	18664

Papildus informācija:

tika izpētīts klientu pieprasījums uz minēto pakalpojumu ar avīzes "Zemgales Ziņas", SIA "TAKSILV" un SIA "Jelgavas tipogrāfija" palīdzību, un izstrādāti aptuveni pakalpojuma izmantošanas parametri:

1. Interese pēc pakalpojuma Jelgavas uzņēmējiem tiek vērtēta kā augstāka par vidējo;

2. Pieprasīto uzlīmju raksturojumi: 50x50cm (izvietošana automašīnas durvīs), 4 krāsas, standarta forma; 24 līgums ar uzlīmes raksturojumiem: 50x30 cm (izvietošana automašīnas buferī), 4 krāsas, standarta forma; 18 līgums ar uzlīmes raksturojumiem: 50x60cm (izvietošana automašīnas pārsegā), 4 krāsas, standarta forma; un 11 līgums ar dažādiem uzlīmes raksturojumiem: nestandarta forma vai vairāk kā 4 krāsu izmantošana (Rīgas pieprasījuma pēc pakalpojuma parametri).
3. Izvietošanas termiņš: 2, 3 vai 4 mēneši (Rīgas dati).

Izejot no iepriekš minētas informācijas tika sastādīti vidēji pakalpojuma parametri plānoto ieņēmumu izrēķināšanai:

- Uzlīmes raksturojumi: izmērs 50x50cm, 4 krāsas, standarta forma, cena 70 Ls;
- Izvietošanas termiņš: 3 mēneši.

Kopējie ieņēmumi no viena noslēgta līguma būs:

$$70+90 = 160 \text{ Ls}$$

Pēc 3 gadiem tiks plānots cenu uz pakalpojumu palielināt par 15%, un izvietošanas termiņu palielināt līdz 45 Ls mēnesī.

Tātad kopējie ieņēmumi par vienu noslēgto līgumu būs:

$$80.5 + 135 = 215.5 \text{ Ls}$$

## 7.3. tabula

## Plānotie ieņēmumi no pakalpojuma "Divi autovadītāji" periodā no 2007.g. līdz 2011.g.

	2007								Gadā	2008								Gadā
	1 cet		2 cet		3 cet		4 cet			1 cet		2 cet		3 cet		4 cet		
Pakalpojums „Divi autovadītāji”	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī		Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	
<b>Pakalpojuma parametri</b>	192+28 =220	360+52= 412	192+28 =220	360+52= 412	192+14 =206	360+26= 386	192+7= 199	360+13= 373		192+28= 220	360+52= 412	192+28 =220	360+52= 412	192+14 =206	360+26= 386	192+7= 199	360+13= 373	
<b>Kopā ieņēmumi par pakalpojumu</b>	726+ 2200= 2926	1812.8+ 6180+ 432+ (ārpus Jelgavas)= 8424.8	1056+ 2200= 3256	2636.8+ 6180+ 432 (ārpus Jelgavas)= 9248.8	988.8+ 2060= 3048.8	2470.4+ 5790+ 432 (ārpus Jelgavas)= 8692.4	656.7+ 1990= 2646.7	1641.2+ 5595+ 432 (ārpus Jelgavas)= 7668.2	45911.7	726+ 2200= 2926	1812.8+ 6180+ 432+ (ārpus Jelgavas) = 8424.8	1056+ 2200= 3256	2636.8+ 6180+ 432 (ārpus Jelgavas)= 9248.8	988.8+ 2060= 3048.8	2470.4+ 5790+ 432 (ārpus Jelgavas)= 8692.4	656.7+ 1990= 2646.7	1641.2+ 5595+ 432 (ārpus Jelgavas)= 7668.2	45911.7

	2009								Gadā	2010								Gadā
	1 cet		2 cet		3 cet		4 cet			1 cet		2 cet		3 cet		4 cet		
Pakalpojums „Divi autovadītāji”	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī		Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	
<b>Pakalpojuma parametri</b>	192+28 =220	360+52= 412	192+28 =220	360+52= 412	192+14 =206	360+26= 386	192+7= 199	360+13= 373		308	577	308	577	288	540	279	522	
<b>Kopā ieņēmumi par pakalpojumu</b>	726+ 2200= 2926	1812.8+ 6180+ 432+ (ārpus Jelgavas)= 8424.8	1056+ 2200= 3256	2636.8+ 6180+ 432 (ārpus Jelgavas)= 9248.8	988.8+ 2060= 3048.8	2470.4+ 5790+ 432 (ārpus Jelgavas)= 8692.4	656.7+ 1990= 2646.7	1641.2+ 5595+ 432 (ārpus Jelgavas)= 7668.2	45911.7	1016.4+ 3080= 4096.4	2538.8+ 8655+ 612 (ārpus Jelgavas)= 11805.8	1478.4+ 3080= 4558.4	3692.8+ 8655+ 612 (ārpus Jelgavas)= 12959.8	1382.4+ 7305= 4262.4	3456+ 8100+ 612 (ārpus Jelgavas)= 12168	920.7+ 2790= 3710.7	2296.8+ 7830+ 612 (ārpus Jelgavas)= 10738.8	64300.3

	2011								Gadā
	1 cet		2 cet		3 cet		4 cet		
Pakalpojums „Divi autovadītāji”	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	
<b>Pakalpojuma parametri</b>	308	577	308	577	288	540	279	522	
<b>Kopā ieņēmumi par pakalpojumu</b>	1016.4+ 3080= 4096.4	2538.8+ 8655+ 612 (ārpus	1478.4+ 3080= 4558.4	3692.8+ 8655+ 612 (ārpus	1382.4+ 7305= 4262.4	3456+ 8100+ 612 (ārpus	920.7+ 2790= 3710.7	2296.8+ 7830+ 612 (ārpus	64300.3

		Jelgavas)= 11805.8		Jelgavas)= 12959.8		Jelgavas)= 12168		Jelgavas)= 10738.8	
--	--	-----------------------	--	-----------------------	--	---------------------	--	-----------------------	--

### Papildus informācija:

kā jau bija pateikts par standarta vieglo taksometru pakalpojumu noteikt precīzu pakalpojuma izmantošanas biežumu un nobraukto kilometru skaitu ļoti grūti. Lai dabūtu aptuvenus parametrus tiek izmantoti pakalpojuma izmantošanas ietekmējošie faktori:

7. Pakalpojumu vairāk izmanto nakts laikā, brīvdienās un svētku dienās:

- Darba dienās: dienā – 2 pasūtījumi, naktī – 2 pasūtījumi;
- Brīvdienās: dienā – 3 pasūtījumi, naktī – 10 pasūtījumi;
- Svētku dienās, pilsētā organizētas pasākumi: dienā – 7 pasūtījumi; naktī – 13 pasūtījumi.

8. Cilvēki vairāk brauc sekojošos virzienos:

9. centrs – rajoni un pretēja virzienā ~ 10 km;

10. centrs – Ozolnieku ezers (pavasārī, vasarā) un pretēja virzienā = 12 km;

11. vasarnīcu pagasti – centrs (pavasārī, vasarā) ~ 25 km.

3. Mēnesī vidēji 4 klienti brauc ārpus Jelgavas<sup>1</sup>.

Izejot no iepriekš aprakstītas informācijas sastādot pakalpojuma parametrus jāņem vērā sekojošus faktoros:

- Dienas/nakts tarifu;
- Kopējais pasūtījumu skaits ceturksnī (dienas tarifs):  $120 (60 \text{ darba dienas} * 2 (\text{dienā})) + 72 (24 \text{ brīvdienās} * 3 (\text{dienā})) = 192$  + par katru svētku dienu vai pilsētas pasākumu papildus 7 pasūtījumi.
- Kopējais pasūtījumu skaits ceturksnī (nakts tarifs):  $120 (60 \text{ darba dienas} * 2 (\text{nakstī})) + 240 (24 \text{ brīvdienas} * 10 (\text{nakstī})) = 360$  + par katru svētku dienu vai pilsētas pasākumu papildus 13 pasūtījumi.
- Vidējais maršrutu attālums: ~ 11 km;
- Vidējais maršrutu attālums pavasarī/vasarā: ~ 16 km;

<sup>1</sup> Avots: neoficiālā informācija no SIA “Jelgavas autoosta”

- Ceturksnī  $3 \cdot 4 = 12$  klienti prasa braukt ārpus Jelgavas (nakts laikā), vidējais maršrutu attālums šajā gadījumā: ~ 40 km (Dobele, Rīga). Pēc trim gadiem uzņēmums plāno cenu par klienta nogādāšanu mājās paaugstināt līdz 15Ls (dienā), 20Ls (naktī) un 25Ls (automašīnas piegāde ārpus Jelgavas)

Kā arī pēc trim gadiem tiks prognozēts pasūtījumu skaita palielinājums par 40%, jo pēc Jelgavas domes datiem pēc trim gadiem Jelgavas iedzīvotāju skaits palielināsies par 40%.

7.4. tabula

*Plānotie ieņēmumi no pakalpojuma “ Automašīnas ar vadītāju izīrēšana uz laiku” periodā no 2007.g. līdz 2011.g.*

	2007				Gadā	2008				Gadā	2009				Gadā
	1 cet	2 cet	3 cet	4 cet		1 cet	2 cet	3 cet	4 cet		1 cet	2 cet	3 cet	4 cet	
Automašīnas ar vadītāju izīrēšana uz laiku.															
<i>Pakalpojuma parametri</i>	90 st.	300 st.	300 st.	90 st.		90 st.	300 st.	300 st.	90 st.		90 st.	300 st.	300 st.	90 st.	
<i>Cena, Ls</i>	20	25	25	20		20	25	25	20		20	25	25	20	
<i>Kopā ieņēmumi par pakalpojumu</i>	1800	7500	7500	1800	18600	1800	7500	7500	1800	18600	1800	7500	7500	1800	18600

	2010				Gadā	2011				Gadā
	1 cet	2 cet	3 cet	4 cet		1 cet	2 cet	3 cet	4 cet	
Automašīnas ar vadītāju izīrēšana uz laiku.										
<i>Pakalpojuma parametri</i>	126 st.	510 st.	510 st.	126 st.		126 st.	510 st.	510 st.	126 st.	
<i>Cena, Ls</i>	20	27	27	20		20	27	27	20	
<i>Kopā ieņēmumi par pakalpojumu</i>	2520	13770	13770	2520	32580	2520	13770	13770	2520	32580

Papildus informācija:

- Pakalpojumu vairāk izmanto pavasarī un vasarā, tāpēc cenas šos gadalaikos ir paaugstinātas.
- Pasūtījumu skaits ziemā un rudenī (mēnesī): 5

- Aptuvens stundu skaits ziemā un rudenī: ~ 6
- Pasūtījumu skaits pavasarī un rudenī (mēnesī): 10
- Aptuvens stundu skaits pavasarī un vasarā: ~ 10
  
- Vidēji klienti prasa 2 automašīnas\*.

Pēc diviem gadiem uzņēmums plāno palielināt cenas uz pakalpojumu: ziemā un rudenī:

1 stunda – 20 Ls; pavasarī un vasarā: 1 stunda – 27 Ls.

Pēc trim gadiem tiks prognozēts klienta skaita palielinājums par 40%, jo pēc Jelgavas domes datiem pēc trim gadiem Jelgavas iedzīvotāju skaits palielināsies par 40%.

---

\* Avots: neoficiālā informācija no SIA “Jelgavas autoosta”

7.5. tabula

## Plānotie ieņēmumi no pakalpojuma "Pasažieru nogādāšana citās valstīs" periodā no 2007.g. līdz 2011.g.

	2007								Gadā	2008								Gadā
	1 cet		2 cet		3 cet		4 cet			1 cet		2 cet		3 cet		4 cet		
Pasažieru nogādāšana citās valstīs.	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī		Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	
<i>Pakalpojuma parametri</i>	1	6	1	6	1	6	1	6		1	6	1	6	1	6	1	6	
<i>Kopā ieņēmumi par pakalpojumu</i>	400	204	400	204	400	204	400	204	2416	400	204	400	204	400	204	400	204	2416

	2009								Gadā	2010								Gadā
	1 cet		2 cet		3 cet		4 cet			1 cet		2 cet		3 cet		4 cet		
Pasažieru nogādāšana citās valstīs.	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī		Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	
<i>Pakalpojuma parametri</i>	1	6	1	6	1	6	1	6		2	8	2	8	2	8	2	8	
<i>Kopā ieņēmumi par pakalpojumu</i>	400	204	400	204	400	204	400	204	2416	800	272	800	272	800	272	800	272	4288

	2011								Gadā
	1 cet		2 cet		3 cet		4 cet		
Pasažieru nogādāšana citās valstīs.	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	
<i>Pakalpojuma parametri</i>	2	8	2	8	2	8	2	8	
<i>Kopā ieņēmumi par pakalpojumu</i>	800	272	800	272	800	272	800	272	4288

Papildus informācija:

Lietuva (~85 km) - 2 pasūtījumi mēnesī (6 pasūtījumi ceturksnī)

Igaunija (~800 km) – 1 pasūtījums ceturksnī.

Uz Lietuvu vairāk atgriežas nakts laikā, uz Igauniju brauc dienas laikā.

Pēc trim gadiem tiks prognozēts pasūtījumu skaita palielinājums par 40%, jo pēc Jelgavas domes datiem pēc trim gadiem Jelgavas iedzīvotāju skaits palielināsies par 40%.

7.6. tabula

## Plānotie ieņēmumi no Kurjerpasta pakalpojumiem periodā no 2007.g. līdz 2011.g.

	2007								Gadā	2008								Gadā
	1 cet		2 cet		3 cet		4 cet			1 cet		2 cet		3 cet		4 cet		
Kurjerpasta pakalpojumi.	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī		Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	
<i>Pakalpojuma parametri</i>	360 un 240	60 un 60	360 un 240	60 un 60	360 un 240	60 un 60	360 un 240	60 un 60		360 un 240	60 un 60	360 un 240	60 un 60	360 un 240	60 un 60	360 un 240	60 un 60	
<i>Kopā ieņēmumi par pakalpojumu</i>	4356+ 7548 = 11904	1368+ 2469 = 3837	4356+ 7548 = 11904	1368+ 2469 = 3837	4356+ 7548 = 11904	1368+ 2469 = 3837	4356+ 7548 = 11904	1368+ 2469 = 3837	62964	4356+ 7548 = 11904	1368+ 2469 = 3837	4356+ 7548 = 11904	1368+ 2469 = 3837	4356+ 7548 = 11904	1368+ 2469 = 3837	4356+ 7548 = 11904	1368+ 2469 = 3837	62964

	2009								Gadā	2010								Gadā
	1 cet		2 cet		3 cet		4 cet			1 cet		2 cet		3 cet		4 cet		
Kurjerpasta pakalpojumi.	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī		Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	
<i>Pakalpojuma parametri</i>	432 un 288	72 un 72	432 un 288	72 un 72	432 un 288	72 un 72	432 un 288	72 un 72		432 un 288	72 un 72	432 un 288	72 un 72	432 un 288	72 un 72	432 un 288	72 un 72	
<i>Kopā ieņēmumi par pakalpojumu</i>	5227.2+ 9057.6 = 14284.8	1641.6+ 2962.8 = 4604.4	5227.2+ 9057.6 = 14284.8	1641.6+ 2962.8 = 4604.4	5227.2+ 9057.6 = 14284.8	1641.6+ 2962.8 = 4604.4	5227.2+ 9057.6 = 14284.8	1641.6+ 2962.8 = 4604.4	75556.8	5227.2+ 9057.6 = 14284.8	1641.6+ 2962.8 = 4604.4	5227.2+ 9057.6 = 14284.8	1641.6+ 2962.8 = 4604.4	5227.2+ 9057.6 = 14284.8	1641.6+ 2962.8 = 4604.4	5227.2+ 9057.6 = 14284.8	1641.6+ 2962.8 = 4604.4	75556.8

	2011								Gadā
	1 cet		2 cet		3 cet		4 cet		
Kurjerpasta pakalpojumi.	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	Dienā	Naktī	
<i>Pakalpojuma parametri</i>	540 un 360	90 un 90	540 un 360	90 un 90	540 un 360	90 un 90	540 un 360	90 un 90	
<i>Kopā ieņēmumi par pakalpojumu</i>	6534+ 11322 = 17856	2052+ 3703.5 = 5755.5	6534+ 11322 = 17856	2052+ 3703.5 = 5755.5	6534+ 11322 = 17856	2052+ 3703.5 = 5755.5	6534+ 11322 = 17856	2052+ 3703.5 = 5755.5	94446

Papildus informācija:

Raksturojot pakalpojuma parametrus var atzīmēt sekojošo:

- pakalpojumu vairāk izmanto juridiskās personas un VIP klienti;
- to vairāk izmanto darba dienās, dienas laikā;
- brīvdienās pakalpojums gandrīz netiek izmantots;
- ļoti aktīvi izmanto maršrutu Jelgava-Rīga (līdz Rīgai ~47 km).

Pakalpojuma izmantošanas biežumu var aprakstīt sekojoši:

- pilsētas robežās (dienas laikā): 6 pasūtījumi dienā;
- pilsētas robežās (nakts laikā): 1 pasūtījums;
- starppilsētu nogādāšana (dienas laikā): 4 pasūtījumi dienā;
- starppilsētu nogādāšana (nakts laikā): 1 pasūtījums.

Kopējais pasūtījumu skaits ceturksnī aptuveni būs šāds:

360 (60 (darba dienas) \* 6) – pilsētas robežās dienā.

60 (60 (darba dienas) \* 1) – pilsētas robežās naktī;

240 (60 (darba dienas) \* 4) – starppilsētu nogādāšana dienā;

60 (60 (darba dienas) \* 1) – starppilsētu nogādāšana naktī.

Attālums pilsētas robežās ~ 7 km (galvenokārt Jelgavas centrs) ; ārpus pilsētas ~ 47 km.

Pēc diviem gadiem tiks prognozēts pasūtījumu skaita palielinājums par 20%, un vēl pēc diviem gadiem arī palielinājums par 25%, tāpēc, kā strauji pieaug reģistrēto uzņēmumu skaits Jelgavā.

## Plānotie ieņēmumi no Dispečerdienesta pakalpojumiem periodā no 2007.g. līdz 2011.g.

	2007				Gadā	2008				Gadā	2009				Gadā
	1 cet	2 cet	3 cet	4 cet		1 cet	2 cet	3 cet	4 cet		1 cet	2 cet	3 cet	4 cet	
Dispečerdienesta pakalpojumi.															
<i>Noslēgto līgumu skaits</i>	1	1	1	1		1	1	1	1		3	3	3	3	
<i>Cena, Ls/mēnesī</i>	-	150	150	150		150	150	150	150		200	200	200	200	
<i>Kopā ieņēmumi par pakalpojumu</i>	-	450	450	450	1350	450	450	450	450	1800	1800	1800	1800	1800	7200

	2010				Gadā	2011				Gadā
	1 cet	2 cet	3 cet	4 cet		1 cet	2 cet	3 cet	4 cet	
Dispečerdienesta pakalpojumi.										
<i>Noslēgto līgumu skaits</i>	3	3	3	3		3	3	3	3	
<i>Cena, Ls</i>	200	200	200	200		200	200	200	200	
<i>Kopā ieņēmumi par pakalpojumu</i>	1800	1800	1800	1800	7200	1800	1800	1800	1800	7200

Papildus informācija:

Uz doto brīdi Jelgavā eksistē 2 vieglo taksometru pakalpojuma sniedzēji. No neoficiālajiem avotiem ir zināms, ka SIA „Jelgavas autoosta” ir savs dispečeru dienests. Tāpēc pakalpojums tiks piedāvāts tikai vienam uzņēmumam SIA „Jelgavas taksometru serviss”. Tiks plānots uzsākt pakalpojuma aktīvu piedāvāšanu 2 ceturksnī.

Pēc diviem gadiem uzņēmums plāno palielināt pakalpojuma cenu līdz 200 Ls.

Kā arī tiks prognozēts pēc diviem gadiem klientu skaita pieaugums līdz 3.

Uzņēmuma SIA „Pilots” ieņēmumi kopā

7.8. tabula

*Kopējie uzņēmuma ieņēmumi par 5gadiem periodā no 2007.g. līdz 2011.g.*

	2007	2008	2009	2010	2011
Ieņēmumi kopā	253753.2	257883.2	273516	366891.2	388066.4

7.2. Uzņēmuma izmaksu plāns

Uzņēmuma mainīgas izmaksas.

7.9. tabula

*Uzņēmuma mainīgas izmaksas par 5gadiem periodā no 2007.g. līdz 2011.g.*

Nosaukums	Mērvienība	2007			2008			2009			2010			2011		
		Daudzums	Cena, Ls	Kopā, Ls	Daudzums	Cena, Ls	Kopā, Ls	Daudzums	Cena, Ls	Kopā, Ls	Daudzums	Cena, Ls	Kopā, Ls	Daudzums	Cena, Ls	Kopā, Ls
Bruto alga:				90960			104616			120528			138732			159648
Grāmatvede;	Ls/mēnesī	1 cilv.	250	3000	1 cilv.	288	3456	1 cilv.	331	3972	1 cilv.	381	4572	1 cilv.	438	5256
Autovadītāji;		30 cilv.	200	72000	30 cilv.	230	82800	30 cilv.	265	95400	30 cilv.	305	109800	30 cilv.	351	126360
Dispečeri;		6 cilv.	200	14400	6 cilv.	230	16560	6 cilv.	265	19080	6 cilv.	305	21960	6 cilv.	351	25272
Apkopēja.		1 cilv.	130	1560	1 cilv.	150	1800	1 cilv.	173	2076	1 cilv.	200	2400	1 cilv.	230	2760
				30099			34617			39883			45904			52829
Sociālie maksājumi <sup>1</sup>	Ls/mēnesī	1 cilv.	82.73	993	1 cilv.	95.30	1144	1 cilv.	109.53	1314	1 cilv.	126.07	1513	1 cilv.	144.93	1739
		30 cilv.	66.18	23824	30 cilv.	76.11	27397	30 cilv.	87.69	31568	30 cilv.	100.92	36331	30 cilv.	116.15	41814
		6 cilv.	66.18	4765	6 cilv.	76.11	5480	6 cilv.	87.69	6314	6 cilv.	100.92	7266	6 cilv.	116.15	8363
		1 cilv.	43.02	516	1 cilv.	49.64	596	1 cilv.	57.25	687	1 cilv.	66.18	794	1 cilv.	76.11	913
Riska nodeva <sup>2</sup>	Ls/mēnesī	37 cilv.	0.25	111	37 cilv.	0.25	111	37 cilv.	0.25	111	37 cilv.	0.25	111	37 cilv.	0.25	111
Iedzīvotāju ienākuma	Ls/mēnesī			14538			17647			21265			25406			30163

nodoklis <sup>3</sup>		1 cilv.	43.38	521	1 cilv.	52.02	624	1 cilv.	61.80	742	1 cilv.	73.18	878	1 cilv.	86.15	1034
		30 cilv.	32	11520	30 cilv.	38.83	13979	30 cilv.	46.79	16844	30 cilv.	55.89	20120	30 cilv.	66.35	23886
		6 cilv.	32	2304	6 cilv.	38.83	2796	6 cilv.	46.79	3369	6 cilv.	55.89	4024	6 cilv.	66.35	4777
		1 cilv.	16.08	193	1 cilv.	20.63	248	1 cilv.	25.86	310	1 cilv.	32	384	1 cilv.	38.83	466
Degviela <sup>4</sup>	Ls/l	10 auto.	0.60	52920	10 auto.	0.60	52920	10 auto.	0.60	52920	10 auto.	0.60	75600	10 auto.	0.60	75600
Smērvielas <sup>5</sup>	Ls/l	10 auto.	-	4800	10 auto.	-	4800	10 auto.	-	4800	10 auto.	-	7800	10 auto.	-	7800
Remonts un ekspluatācija (automašīnas)	Ls/gadā	10 auto.	-	Garantija	10 auto.	-	Garantija	10 auto.	500	5000	10 auto.	700	7000	10 auto.	7000	7000
Līgums ar SIA "Jelgavas tipogrāfija"	Ls	55%	1540	847	55%	3150	1732.5	55%	4480	2464	55%	6118	3364.9	55%	7084	3896.2
Kopā				194275			216443.5			246971			303917.9			337047.2

1. Sociālu maksājumu aprēķināšanai tika ņemta sekojoša informācija:

- visi darbinieki strādās ar algas nodokļa grāmatiņu;
- vidējais apgādības personu skaits visiem darbiniekiem – 1;
- darba devēja valsts sociālās apdrošināšanas obligāto iemaksu likme visa perioda garumā būs nemainīga – 24.09%
- neapliekama minimuma summas arī visa perioda garumā būs nemainīga – 32 Ls.

2. Riska nodevas lielums visam perioda garumā = 0.25Ls.

3. Iedzīvotāju ienākuma nodokļa lieluma aprēķināšanai tika ņemta tāda paša informācija kā sociālu maksājumu aprēķināšanai.

4. Aprēķinot degvielas patēriņu tika pieņemts, ka:

- vidēja degvielas cena visa perioda garumā – 0.60Ls;
- vidējais nobraukto kilometru skaits dienā vienai mašīnai – 350 km (pirmie trīs gadi), 500 km (ceturtais, piektais darbības gads);
- ar dzinēja tilpumu 1.6l degvielas patēriņš uz 100 km ir 7l.

Gada degvielas patēriņš:  $24.5 * 0.60 * 360 * 10 = 52920$  – pirmie trīs gadi.

Gada degvielas patēriņš:  $35 * 0.60 * 360 * 10 = 75600$  – ceturtais, piektais gads.

5. 1 taksometrs dienā aptuveni nobrauc 350 km (500km). Eļļu, eļļas filtru un gaisa filtru jāmaina pēc katriem nobrauktiem 15000 km. 7 (12) reizes gadā vajag mainīt eļļu. Eļļas cena – 8 Ls. Hyunadai Elantra 1 mašīnai būs vajadzīgi 5 l. Filtri maksā 10 Ls. 3 reizes gadā jāmaina arī zobsiksnis. Zobsiksnas cena – 20Ls.

Kopā gadā (10 auto.): (2800) eļļas maiņa + 1400 (filtri) + 600 (zobsiksna) = 4800 Ls – pirmie trīs gadi.

Kopā gadā (10 auto.): (4800) eļļas maiņa + 2400 (filtri) + 600 (zobsiksna) = 7800 Ls – ceturtais, piektais gads.

Uzņēmuma pastāvīgas izmaksas.

7.10. tabula

*Uzņēmuma pastāvīgas izmaksas par 5gadiem periodā no 2007.g. līdz 2011.g.*

Nosaukums	Mērvienība	2007			2008			2009			2010			2011		
		Daudzums	Cena, Ls	Kopā, Ls	Daudzums	Cena, Ls	Kopā, Ls	Daudzums	Cena, Ls	Kopā, Ls	Daudzums	Cena, Ls	Kopā, Ls	Daudzums	Cena, Ls	Kopā, Ls
Bruto alga:				7800			8976			10332			11892			13680
Prezidents	Ls/mēnesī	1 cilv.	350	4200	1 cilv.	403	4836	1 cilv.	464	5568	1 cilv.	534	6408	1 cilv.	614	7368
Autotransporta nodaļas vadītājs		1 cilv.	300	3600	1 cilv.	345	4140	1 cilv.	397	4754	1 cilv.	457	5484	1 cilv.	526	6312
Sociālie maksājumi:				2581			2970			3419			3936			4527
Prezidents	Ls/mēnesī	1 cilv.	115.82	1390	1 cilv.	133.35	1600	1 cilv.	153.54	1843	1 cilv.	176.70	2121	1 cilv.	203.17	2438
Autotransporta nodaļas vadītājs		1 cilv.	99.27	1191	1 cilv.	114.16	1370	1 cilv.	131.37	1576	1 cilv.	151.22	1815	1 cilv.	174.05	2089
Riska nodeva	Ls/mēnesī	2 cilv.	0.25	6	2 cilv.	0.25	6	2 cilv.	0.25	6	2 cilv.	0.25	6	2 cilv.	0.25	6
Iedzīvotāju ienākuma nodoklis				1451			1718			2027			2382			2788
Prezidents	Ls/mēnesī	1 cilv.	66.13	794	1 cilv.	78.18	938	1 cilv.	92.06	1105	1 cilv.	107.99	1296	1 cilv.	126.19	1514
Autotransporta		1 cilv.	54.75	657	1 cilv.	64.99	780	1 cilv.	76.82	922	1 cilv.	90.47	1086	1 cilv.	106.17	1274

nodalās vadītājs																
Reklāmas izdevumi	Ls	-	400 80 141.6 356.83	978.43	-	80 500	580	-	80 500	580	-	80 100 500	680	-	80 500	580
Remonts un ekspluatācija (iekārta) <sup>1</sup>	Ls	-	-	Garantija	-	-	Garantija	-	-	248.81	-	-	718.81	-	-	718.81
Elektroenerģija <sup>2</sup>	Ls	-	188.7	2264.4	-	188.7	2264.4	-	188.7	2264.4	-	188.7	2264.4	-	188.7	2264.4
Noma (autostāvvietā)	Ls/mēnesī	10 auto.	10	1200	10 auto.	10	1200	10 auto.	10	1200	10 auto.	10	1200	10 auto.	10	1200
Noma (birojs)	Ls/m2	35 m2	6	2520	35 m2	6	2520	35 m2	6	2520	35 m2	6	2520	35 m2	6	2520
Administrācijas izmaksas:				2612			1320			1320			1320			1320
- sakaru izdevumi;	Ls	-	70	840	-	70	840	-	70	840	-	70	840	-	70	840
- kancelejas izdevumi;	Ls	-	20	240	-	20	240	-	20	240	-	20	240	-	20	240
- bankas pakalpojumi;	Ls	-	-	400	-	20	240	-	20	240	-	20	240	-	20	240
- valsts nodeva par uzņēmuma reģistrāciju;	Ls	-	-	132												
- pārejas adm. izmaksas (pamatlīdzekļu transportēšana un uzstādīšana)	Ls	-	-	1000												
Pārdošanas izdevumi <sup>3</sup>	Ls	-	-	2690												
Komunālie pakalpojumi	Ls	-	300	3600	-	300	3600	-	300	3600	-	300	3600	-	300	3600
Kredīta % <sup>4</sup>	Ls	-	-	920.49	-	-	735.36	-	-	539.79	-	-	371.35	-	-	133.7
Kredīta	Ls	-	-	3573.41	-	-	3775	-	-	3987.95	-	-	4212.89	-	-	4450.56

pamatsummas atmaksa																
Līzings maksājumi (auto) <sup>5</sup>	Ls/mēnesī	10 auto.	41.78	5013.6	10 auto.	41.78	5013.6	10 auto.	41.78	5013.6	11 auto.	41.78	5013.6	11 auto.	41.78	5013.6
Apdrošināšana <sup>6</sup>	Ls	10 auto.	-	-	10 auto.	436.8	4368	10 auto.	436.8	4368	10 auto.	436.8	4368	10 auto.	436.8	4368
Veselības apdrošināšana	Ls/gadā	39 cilv.	40	1560	39 cilv.	40	1560	39 cilv.	40	1560	39 cilv.	40	1560	39 cilv.	40	1560
Kvalifikācijas paaugstināšanas kursi	Ls/gadā	-	500	500	-	500	500	-	500	500	-	1000	1000	-	1000	1000
Kopā	Ls			35696,92			37331,36			37384,60			42832,16			45279,51
Nākama perioda izdevumi <sup>7</sup>	Ls/gadā	10 auto.	359.66	3596.64	10 auto.	359.66	3596.64	10 auto.	359.66	3596.64	10 auto.	359.66	3596.64	10 auto.	359.66	3596.64

1. Iekārtas remonts un ekspluatācija galvenokārt attiecas uz radio antenu un biroja tehniku.

- Antenai garantija ir 3 gadi. Pēc tam remontam jātērē 500Ls gadā.
- Datoriem, printerim, faksa aparatam un telefona aparātiem garantija ir 2 gadi.
- Biroja tehnikas remontam jātērē 10%/gadā no ierīces vērtības

2. Elektroenerģijas aprēķināšanai tika ņemta sekojoša formula:

Ierīces jauda (W) \* stundas/dienā \* dienu skaits/1000 \* 1 kw cena

Spuldzīšu skaits \* W \* stundas/dienā \* dienu skaits/1000 \* 1 kw cena:

$$2 * 40 * 8 * 30 / 1000 * 0.048 = 0.92 \text{ (vadības kabinets)}$$

$$3 * 40 * 20 * 30 / 1000 * 0.048 = 3.46 \text{ (citas telpas)}$$

$$1 * 500 * 8 * 30 / 1000 * 0.048 = 5.76 \text{ (faksa aparāts)}$$

$$1 * 500 * 8 * 30 / 1000 * 0.048 = 5.76 \text{ (printeris)}$$

$$3 * 1000 * 8 * 30 / 1000 * 0.048 = 34.56 \text{ (prezidenta, autotransporta nodaļas vadītāja, grāmatvedes datori)}$$

$3 \cdot 1000 \cdot 24 \cdot 30 / 1000 \cdot 0.048 = 103.68$  (dispečeru datori)

$1 \cdot 1000 \cdot 24 \cdot 30 / 1000 \cdot 0.048 = 34.56$  (antena)

Kopā mēnesī: 188.7

### 3. Pārdošanas izdevumi:

#### a. sekojošo pamatlīdzekļu iegāde:

- Darba galds: 6 gb. par 50Ls = 300 Ls;
- Darba krēsls: 8 gb. par 25 Ls = 200Ls;
- Vidējais skapis: 4 gb. par 48 Ls = 192 Ls;
- Pakaramais: 2 gb. par 20 Ls = 40Ls;
- Telefona aparāts: 6 gb. par 43 Ls = 258.

#### b. sekojošo licenču pirkšana:

- licence vieglo taksometru pakalpojumu sniegšanai – 50 Ls/gb. = 500 Ls;
- licence antenas uzstādīšanai – 200 Ls

#### c. papildus izdevumi:

- antenas uzstādīšana – 500 Ls
- plafonu un dzelteno numuru saņemšana – 50 Ls/gb. = 500 Ls

Kopā: 2690 Ls

### 3. Informācija par kredītu:

Uzņēmumam ir vajadzīgs kredīts pamatlīdzekļu iegādei.

Kredītu uzņēmums plāno paņemt AS "Parex banka".

Kredīta ņemšanas persona: Oļesja Krivoručko.

- kredīta likme – 5.5%;
- ātrāka kredīta noformēšana un bez komisijas maksas.

Kredīta summa: 20000

Kredīta termiņš: 5 gadi;

Ķīla: 3-istabu dzīvoklis Jelgavā ar tirgus vērtību: 35000Ls.

Kredīta atmaksas avoti:

- uzņēmuma pamatkapitāls;
- uzņēmuma ikmēneša ienākumi.

Kredīta atmaksas grafiks tiek parādīts pielikumā Nr.: 4

#### 4. Informācija par līzingu:

Viegla automašīna uzņēmums plāno iegādāties, noformējot operatīvo līzingu AS "SEB Unilīngs".

Uzņēmums izmantos AS "SEB Unilīzings" pakalpojumu "Pilna servisa noma" (daudzas rūpes var uzticēt SEB Unilīzingsam – sākot no apdrošināšanas (KASKO un OCTA) un tehniskajām apskatēm, beidzot ar autopalīdzību un rezerves automašīnu).

Līzings procentu likme – 7 %

Līzings termiņš – 5 gadi

Pirmā iemaksa: 15 % jeb 1524

Līzings veids: operatīvais

Maksājuma veids: vienādie maksājumi.

Līzings maksājuma summas konvertācija:

1LVL = 0.702804 EUR

59.45 EUR = 41.78 LVL

Līzings atmaksas grafiks tiek parādīts pielikumā Nr.: 5.

#### 5. Apdrošināšana:

Pirmā gada apdrošināšanu apmaksā līzings kompānija.

Otrā gadā: transportlīdzekļu apdrošināšana, izmantojot piedāvāto kompānijas Baltikums KASKO polisi par 436.8.

#### 6. Nākamā perioda izdevumi:

auto līzings pirmās iemaksas norakstīšana:  $1524/5=304.8$  katra gadā par katru mašīnu.

1 LVL = 0.702804 EUR

304.8 EUR = 214.21 LVL

Nolietojuma aprēķins.

7.11. tabula

*Gada nolietojuma aprēķins uzņēmuma pamatlīdzekļiem*

<i>Nr.</i>	<i>Pamatlīdzeklis</i>	<i>Tirgus vērtība, Ls</i>	<i>Skaitis</i>	<i>Kalpošanas laiks, gados</i>	<i>Nolietojums gadā, Ls</i>
1	Mēbeles: - lielle skapji	95	3	5	57
2	Faksa aparāts	65	1	5	13
3	Printeris	65.13	1	5	13.03
4	Dators	300	6	5	360
5	Radio antena	1000	1	10	100

Nolietojums tiek aprēķināts visiem pamatlīdzekļiem, kuru vērtība lielāka par 50Ls.

7.3. Uzņēmuma bilance

7.12. tabula

*Uzņēmuma bilance par 5gadiem periodā no 2007.g. līdz 2011.g.*

<i>Rādītāji</i>	<i>2007.g.</i>	<i>2008.g.</i>	<i>2009.g.</i>	<i>2010.g.</i>	<i>2011.g.</i>
Ilgtermiņa ieguldījumi:					
- pamatlīdzekļi	2558.1	2015,07	1472,04	929.01	385.98
Apgrozāmie līdzekļi:					
- debitori	683.33	843,330	2036,67	2036.670	2324
- nākamo periodu izmaksas	14386,56	10789,92	7193,28	3596.64	0
- naudas līdzekļi	28474,41	21210,09	12603,873	31400,122	126124,48
<b>AKTĪVA BILANCE</b>	<b>46102,4</b>	<b>34858,4</b>	<b>23305,9</b>	<b>37962</b>	<b>128834,5</b>
Pašu kapitāls:					
- pamatkapitāls	4500	4500	4500	4500	4500
- pārskata perioda	9269,37	-7591,33	-9497,27	12601,25	80558,09

peļņa					
- iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa		9269,37	1678,04	-7819,23	4782,02
Rezerves	1000	1000	1000	2000	2000
Saistības:					
- ilgtermiņa saistības					
- Aizņēmumi no kredītiestādēm	12651.59	8663.64	4450,75	0.19	0.19
- īstermiņa saistības					
- parādi piegādātājiem un darbuzņēmējiem	798.7	807,03	798,7	798.7	798.7
- nodokļi un sociālās nodrošināšanas maksājumi	5877,74	4755,75	5257,75	8878,971	21751,46
- pārējie kreditori	12005	13453,95	15117,89	17002.56	14444
<b>PASĪVA BILANCE</b>	<b>46102,4</b>	<b>34858,4</b>	<b>23305,9</b>	<b>37962</b>	<b>128834,5</b>

#### 7.4. Peļņas vai zaudējuma aprēķins

7.13. tabula

*Uzņēmuma peļņas vai zaudējuma aprēķins par 5 gadiem periodā no 2007.g. līdz 2011.g.*

<i>Rādītāji</i>	<i>2007.g.</i>	<i>2008.g.</i>	<i>2009.g.</i>	<i>2010.g.</i>	<i>2011.g.</i>
Neto apgrozījums	253753.2	257883,2	285054	366891.2	481240,6
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	72883.63	73769,13	74500.63	93521.53	94052.8
Bruto peļņa vai zaudējumi	180869.57	184114.07	205153.37	273369.67	294013.6
Pārdošanas izmaksas	151357,47	173920,04	200346.85	234900.85	267398.9
Administrācijas izmaksas	16510	17050	19164	22096	24881,0

Kredīta % maksājumi	920.49	735,36	539.79	371.35	133.7
Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem	12081,61	-7591,33	-9497,27	16001,47	94774,22
Uzņēmuma ienākuma nodoklis (15%)	1812,2415	-	-	2400,221	14216,13
Pārskata perioda peļņa vai zaudējumi pēc nodokļiem	10269,37	-7591,33	-9497,27	13601,2495	80558,09

7.5. Ar netiešo metodi sagatavota naudas plūsmas pārskata shēma

7.14. tabula

*Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats par 5 gadiem periodā no 2007.g. līdz 2011.g.*

<i>Rādītāji</i>	<i>2007.g.</i>	<i>2008.g.</i>	<i>2009.g.</i>	<i>2010.g.</i>	<i>2011.g.</i>
<b>I. Pamatdarbības naudas plūsma</b>	<b>10269,37</b>	<b>-7591,33</b>	<b>-9497,27</b>	<b>13601,2</b>	<b>80558,1</b>
1. Peļņa (+) vai zaudējumi (-) pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem					
korekcijas:					
a) pamatlīdzekļu nolietojums (+)	543,03	543,03	543,03	543,03	543,03
b) nemateriālo ieguldījumu vērtības norakstījumi (+)					
c) uzkrājumu veidošana (izņemot uzkrājumus nedrošiem parādiem)					
d) peļņa (-) vai zaudējumi (+) no ārvalstu valūtas kursu svārstībām					
e) ieņēmumi no līdzdalības koncerna meitas un asociēto uzņēmumu kapitālos					
f) ieņēmumi no vērtspapīriem un aizdevumiem, kas veidojuši ilgtermiņa ieguldījumus					
g) pārējie procentu ieņēmumi un tamlīdzīgi ieņēmumi					
h) ilgtermiņa finanšu ieguldījumu un īstermiņa vērtspapīru vērtības norakstīšana					
i) procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas					
<b>2. Peļņa vai zaudējumi pirms apgrozāmo līdzekļu un īstermiņa saistību atlikumu izmaiņu ietekmes korekcijām</b>	<b>11662,399</b>	<b>-7048,3</b>	<b>-8954,24</b>	<b>14144,3</b>	<b>81101,1</b>
a) debitoru parādu atlikumu pieaugums (-) vai samazinājums (+)	-15069,89	3436,64	2403,300	3596,640	3309,310

b) krājumu atlikumu pieaugums (-) vai samazinājums (+)					
c) piegādātājiem, darbuuzņēmējiem un pārējiem kreditoriem maksājamo parādu atlikumu	14906,44	122,34	1932,67	5268,2205	14764,49
pieaugums (+) vai samazinājums (-)					
3. Bruto pamatdarbības naudas plūsma	<b>11648,95</b>	<b>-3639,32</b>	<b>-4618,27</b>	<b>23009,1</b>	<b>99174,9</b>
4. Izdevumi procentu maksājumiem					
5. Izdevumi uzņēmuma ienākuma nodokļa maksājumiem					
6. Naudas plūsma pirms ārkārtas posteņiem	<b>11648,95</b>	<b>-3639,32</b>	<b>-4618,27</b>	<b>23009,1</b>	<b>99174,9</b>
7. Naudas plūsma no ārkārtas posteņiem					
8. Pamatdarbības neto naudas plūsma	<b>11648,95</b>	<b>-3639,32</b>	<b>-4618,27</b>	<b>23009,1</b>	<b>99174,9</b>
II. Ieguldīšanas darbības naudas plūsma					
1. Radniecīgo vai asociēto uzņēmumu akciju vai daļu iegāde					
2. Ieņēmumi no radniecīgo vai asociēto uzņēmumu akciju vai daļu atsavināšanas					
3. Pamatlīdzekļu un nemateriālo ieguldījumu iegāde	-3101,13				
4. Ieņēmumi no pamatlīdzekļu un nemateriālo ieguldījumu pārdošanas					
5. Izsniegtie aizdevumi					
6. Ieņēmumi no aizdevumu atmaksas					
7. Saņemtie procenti					
8. Saņemtās dividendes					
9. Ieguldīšanas darbības neto naudas plūsma	<b>-3101,13</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
III. Finansēšanas darbības naudas plūsma					
1. Ieņēmumi no akciju un obligāciju emisijas vai kapitāla līdzdalības daļu ieguldījumiem	4500				
2. Saņemtie aizņēmumi	20000				
3. Saņemtās subsīdijas, dotācijas, dāvinājumi vai ziedojumi					
4. Izdevumi aizņēmumu atmaksāšanai	-3573,41	-3775	-3987,95	-4212,89	-4450,56
5. Izdevumi nomāta pamatlīdzekļa izpirkumam					
6. Izmaksātās dividendes					
7. Finansēšanas darbības neto naudas plūsma	<b>20926,59</b>	<b>-3775</b>	<b>-3987,95</b>	<b>-4212,89</b>	<b>-4450,6</b>
IV. Ārvalstu valūtu kursu svārstību rezultāts	0	0	0	0	0
V. Pārskata gada neto naudas plūsma pieaugums (+), samazinājums (-)	<b>29474,41</b>	<b>-7414,32</b>	<b>-8606,22</b>	<b>18796,3</b>	<b>94724,4</b>
VI. Naudas un tās ekvivalentu atlikums		28474,41	21210,09	12603,87	31400,118

pārskata gada sākumā					
VII. Naudas un tās ekvivalentu atlikums pārskata gada beigās	28474,41	21210,09	12603,87	31400,118	126124,5

## 8. Riski un to samazināšanas pasākumi

### 8.1. Riska faktori, pasākumi to samazināšanai

Riski tika analizēti 2 virzienos: saistība ar projekta riskiem (8.1. tabula) un saistība ar produktu riskiem (8.2. tabula).

8.1. tabula.

*Riski, saistītie ar projektu un pasākumi to samazināšanai.*

<i>Riska faktors</i>	<i>Pasākumi, lai to mazinātu.</i>
Informācijas trūkums	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Neoficiālas informācijas avotu izmantošana;</li> <li>– Iedzīvotāju anketēšana un aptaujas izdarīšana.</li> </ul>
Profesionālo projekta speciālistu trūkums	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Profesionālas palīgliteratūras izmantošana;</li> <li>– Konsultācijas pakalpojumu projekta jomā izmantošana.</li> </ul>
Laika trūkums	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Papildus cilvēku piesaistīšana;</li> <li>– Prēmiju un atbalvojumu piešķiršana par pārstrādātājām stundām.</li> </ul>
Nelaimes gadījumi (slimības vai darbinieka aiziešana)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Projekta sākumā posmā katra darbinieka aizvietotāja noteikšana;</li> <li>– Prēmiju un atbalvojumu piešķiršana par papildus darbu;</li> <li>– Ļaunākajā gadījumā projekta beigu datuma pagarināšana.</li> </ul>

8.2. tabula.

*Riski, saistītie ar produktu un pasākumi to samazināšanai.*

<i>Riska faktors</i>	<i>Pasākumi, lai to mazinātu.</i>
Tirgus risks	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Nepārtraukti pētīt tirgu, sekot līdzi tirgus konjunktūrai (cenu svārstībām, pieprasījuma un piedāvājuma izmaiņām);</li> <li>– Sekot līdzi konkurentu darbībai, patērētāju vajadzībām, vērtību maiņai;</li> <li>– Uzlabot savu pakalpojumu kvalitāti, ieviest</li> </ul>

	jauninājumus, meklēt jaunus realizācijas tirgus, piedāvāt jaunus pakalpojumus.
Ražošanas risks	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Pārbaudīt iepirkto izejvielu kvalitāti, ievērot optimālus to uzglabāšanas apstākļus;</li> <li>– Sekot līdzi tehnikas, iekārtu stāvoklim, laicīgi novērst tās trūkumus.</li> </ul>
Naudas līdzekļu trūkums	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Izmantot īstermiņa kredītus – overdraftu;</li> <li>– Veidot finansu rezerves;</li> <li>– Sekot līdzi uzņēmuma naudas plūsmai.</li> </ul>
Nodokļu, valsts politikas, likumdošanas izmaiņas	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Veidot rezerves fondu;</li> <li>– Sekot līdzi uzņēmuma naudas plūsmai;</li> <li>– Izveidot uzkrājums nodokļu maksājumiem.</li> </ul>
Cilvēciskā faktora risks	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Paredzēt jebkura darbinieka aizstāšanas un nomaiņas iespēju (iesaistot savas ģimenes locekļus);</li> <li>– Vajadzības gadījumā izmantot sezonas darbiniekus;</li> <li>– Veidot spēcīgu, uzticīgu darbinieku „komandu”;</li> <li>– Piedāvāt darbiniekiem atlaides un bonusus uzņēmuma pakalpojumu izmantošanas gadījumā;</li> <li>– Apmaksāt 500Ls/gadā (1000Ls/gadā pēc trim gadiem) apmērā darbinieku kvalifikācijas paaugstināšanas kursus.</li> <li>– Izstrādāt motivācijas sistēmu.</li> </ul>
Komerccarbības partneru (izejvielu piegādātāju un pakalpojumu uzpirceju) neparedzēta rīcība	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Sadarboties ar vairākiem piegādātājiem un pircējiem;</li> <li>– Meklēt jaunus sadarbības partnerus.</li> </ul>
Jauna spēcīga konkurenta ienākšana tirgū	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Atsevišķas tirgus daļas iekarošana vieglo taksometru pakalpojumu sniegšanā Jelgavas pilsētā un stabilo pozīciju noturēšana;</li> <li>– Pastāvīgo klientu esamība;</li> <li>– Aktīva reklāmas kampaņa.</li> </ul>
Degvielas cenu svārstības	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Veidot izejvielas rezerves;</li> <li>– Līguma noslēgšana ar degvielas piegādātāju par pastāvīgo cenu.</li> </ul>

Dabas katastrofas, nelaimes gadījumi	<ul style="list-style-type: none"><li>– Izmantot gan obligāto, gan brīvprātīgo apdrošināšanu (apdrošināt īpašumu, veselību, mantiskās un nemantiskās tiesības, intereses un saistības).</li><li>– Piedāvāt darbiniekiem veselības apdrošināšanas polises par 60% no polises cenas (40% maksa uzņēmums). Polises cena: 100Ls.</li></ul>
--------------------------------------	--

## Literatūras un avotu saraksts

1. J. Geipele, T. Tambovceva "Projektu vadīšana", apgāds "Valters un Rapa", 2004.g. – 17.lpp.;
2. Ē. Reismanis, A. Ērgle, Ā.Slava „Biznesa plāna veidošanas pamatprincipi; mācību metodiskais materiāls Biznesa ekonomisko pamatu, komerczinību programmām, Rīga, 2005.g.;
3. М. Янушка «Бухгалтерия для всех», apgāds „SIA „Inovācija”, 2003.g.;
4. E. Peičs "Projektu vadība un finansēšana", lekciju materiāli.;
5. Avīze „Zemgales ziņas” Nr.7 no 13.01.2004. – 4 lpp.;
6. Avīze „Zemgales ziņas” Nr.96 no 21.05.2004. – 3 lpp.;
7. Avīze „Zemgales ziņas” no 24.05.2001. – 6-7 lpp.;
8. Avīze „Zemgales avīze” no 09.10.1996. – 5 lpp.;
9. Avīze „Новая газета” Nr.7 no 04.02.1999. – 7 lpp.;
10. Avīze „Новая газета” Nr.7 no 05.08.2000. – 6 lpp.;
11. Rīgas domes satiksmes departamenta mājas lapā internētā [www.rdsd.lv](http://www.rdsd.lv);
12. Jelgavas pilsētas mājas lapas internētā [www.jelgava.lv](http://www.jelgava.lv) un [www.jelgavniekiem.lv](http://www.jelgavniekiem.lv);
13. Latvijas Centrālās statistiskās pārvaldes mājas lapa internētā [www.lcsp.lv](http://www.lcsp.lv);
14. LR nozaru mājas lapa internētā [www.nozare.lv](http://www.nozare.lv);
15. Vieglo taksometru uzņēmumu kopējais portāls: [www.taxopark.com](http://www.taxopark.com);
16. Vieglo taksometru uzņēmumu mājas lapas internētā: [www.taxi.lv](http://www.taxi.lv); [www.taxizakaz.ru](http://www.taxizakaz.ru);  
[www.rtp.lv](http://www.rtp.lv); [www.alviksa.lv](http://www.alviksa.lv); [www.taxizakaz.ru](http://www.taxizakaz.ru); [www.md-bplan.ru](http://www.md-bplan.ru);
17. Hyundai pārstāvniecības Latvijā mājas lapa internētā [www.hyundai.lv](http://www.hyundai.lv).
18. Jelgavas autoostas mājas lapa internēta [www.jap.lv](http://www.jap.lv);
19. Lursoft datu bāzes [www.lursoft.lv](http://www.lursoft.lv);
20. SIA „Jelgavas tipogrāfija” mājas lapa intemētā [www.jt.lv](http://www.jt.lv).
21. Avīzes “Zemgales ziņas” mājas lapa internētā [www.zz.lv](http://www.zz.lv);
22. Jelgavas domes mutiski sniegta informācija;
23. Neoficiāli sniegta informācija no SIA „Jelgavas autoosta” un SIA „Jelgavas taksometru serviss”

## ANKETA

### Sabiedriska transporta (vieglo taksometru pakalpojuma) izmantošana

**Lūdzu atbilstošo atbildi apvelciet ar apli vai ierakstiet attiecīgajā vietā.**

1. Jūsu vecums \_\_\_\_\_

2. Jūsu nodarbinātības statuss:

- Skolnieks
- Students
- Nodarbināta persona
- Students + nodarbināta persona
- Bezdarbnieks
- Pensionārs

3. Vai Jūs izmantojāt sabiedrisko transportu?                      Jā                      Nē

4. Kādu sabiedrisko transportu Jūs biežāk izmantojāt?

- Autobusu
- Mikroautobusu
- Dzelzceļu
- Taksometru

5. Vai Jūs braucāt ar taksometru ?                      Jā                      Nē

6. Ja nē, kāpēc?

---

---

7. Cik bieži Jūs to izmantojāt?

- Gandrīz katru dienu
- Vienu reizi nedēļā
- Vienu reizi mēnesī
- Ļoti reti
- Jūsu variants:

---

8. Kāda gada laikā Jūs biežāk izmantojat taksometru pakalpojumus?

---

9. Kāda dienā nedēļā Jūs biežāk izmantojat taksometru pakalpojumus?

---

10. Kādos nolūkos Jūs biežāk izmantojāt taksometra pakalpojumus?

---

---

---

11. Vai Jūs apmierina taksometru pakalpojuma kvalitāte Jelgavā?      Jā      Nē

12. Ja neapmierina, kas tieši Jums nepatīk?

---

---

13. Kāds faktors taksometru pakalpojumā Jums ir svarīgākais?

autovadītāja profesionalitātes un  
kultūras līmenis

braukšanas maksa

taksometra gaidīšanas laiks

automašīnas vizuālais izskats  
(kvalitāte)

Jūsu variants:

---

---

---

---

ID	Task Name	Duration	Start	Finish	Predecessor
1	Projekta izstrāde.	0 days	Thu 01.06.06	Thu 01.06.06	
2	Vieģlo takometri nozāres raksturojums.	43 days	Thu 01.06.06	Mon 31.07.06	
3	Definēt nozāres galvenos aspektus un pamatdatājumus.	11 days	Thu 01.06.06	Thu 15.06.06	
4	Analizēt nozāres tendences un būtiskākus faktorus	17 days	Fri 16.06.06	Mon 10.07.06	3
5	Prognozēt nozāres attīstības perspektīvas.	15 days	Tue 11.07.06	Mon 31.07.06	4
6	<b>Mārketinga plāna sastādīšana.</b>	<b>54 days</b>	<b>Mon 31.07.06</b>	<b>Thu 12.10.06</b>	
7	Raksturot pakalpojuma noieta tirgus Jēgavā.	12 days	Mon 31.07.06	Tue 15.08.06	
8	Noteikt tirgus daļu, kuru ieņems uzņēmums.	15 days	Wed 16.08.06	Tue 05.09.06	7
9	Aprakstīt uzņēmuma klientu struktūru (fiziskas un juridiskas personas).	12 days	Wed 06.09.06	Thu 21.09.06	8
10	Noteikt un aprakstīt būtiskākus konkurentus.	12 days	Wed 06.09.06	Thu 21.09.06	8
11	Izstrādāt uzņēmuma mārketinga stratēģiju.	15 days	Fri 22.09.06	Thu 12.10.06	10
12	<b>Uzņēmuma darbības raksturojums.</b>	<b>27 days</b>	<b>Fri 13.10.06</b>	<b>Mon 20.11.06</b>	
13	Izstrādāt uzņēmuma plānoto pakalpojumu klasu.	14 days	Fri 13.10.06	Wed 01.11.06	
14	Noteikt uzņēmumam nepieciešamās izdevības.	7 days	Thu 02.11.06	Fri 10.11.06	13
15	Raksturot iespējamus piegādātājus.	6 days	Mon 13.11.06	Mon 20.11.06	14
16	<b>Uzņēmuma raksturojums.</b>	<b>22 days</b>	<b>Fri 13.10.06</b>	<b>Mon 13.11.06</b>	
17	Definēt uzņēmuma mērķus, misiju un vīziju.	6 days	Fri 13.10.06	Fri 20.10.06	
18	Noteikt iespējamo panākumu lēmumus.	3 days	Mon 23.10.06	Wed 25.10.06	17
19	Notomulēt uzņēmuma nosaukumu, juridisko formu, paredzamo pamatkapitālu, dibinātājus un to līdzdalību pamatkapitālā.	3 days	Thu 26.10.06	Mon 30.10.06	18
20	Paredzēt uzņēmuma pamatdarbības vietu.	2 days	Tue 31.10.06	Wed 01.11.06	19
21	Noteikt uzņēmuma pamatizdevkus (esošus un vajadzīgus).	2 days	Thu 02.11.06	Fri 03.11.06	20
22	Saplanot uzņēmuma nodarbināto darbinieku skaitu.	2 days	Mon 06.11.06	Tue 07.11.06	21
23	Uzzīmēt uzņēmuma organizatorisko struktūru. Noteikt darbinieku adekvātu amatam un uzņēmuma pamatdarbībai izglītību un darba pieredzi.	4 days	Wed 08.11.06	Mon 13.11.06	22
24	<b>Finanšu plāna sastādīšana turpmākajiem 5 gadiem.</b>	<b>36 days</b>	<b>Thu 05.10.06</b>	<b>Thu 23.11.06</b>	
25	Pieņemu, uz kuriem balstīta finansu prognoze, aprakstīšana.	2 days	Thu 05.10.06	Fri 06.10.06	
26	Uzņēmuma plānoto ierņēmumu un izmaksu plāna sastādīšana.	14 days	Mon 09.10.06	Thu 26.10.06	25
27	Uzņēmuma Balances un Pe. ras zaudējuma aprēķina sastādīšana.	10 days	Fri 27.10.06	Thu 09.11.06	26

Projekta izstrāde: 01.06 - 23.11.06

Timeline: Half 1, 2007 (May-Jun), Half 2, 2007 (Jul-Sep), Half 1, 2008 (Oct-Dec)

Legend: External Tasks (black bar), External Milestone (diamond), Summary (thick black bar), Project Summary (thin grey bar), Progress (dotted blue bar), Milestone (dotted blue bar)

Page 1

ID	Task Name	Duration	Start	Finish	Predecessor
28	Naudas plāsmas plāna aprēķins.	5 days	Fri 10.11.06	Thu 16.11.06	27
29	Kredīta un līzīngā grafiku sastādīšana un tas atmaksas avotu noteikšana.	5 days	Fri 17.11.06	Thu 23.11.06	28
30	Risku noteikšana un to samazināšanas pasākumu aprakstīšana.	5 days	Fri 24.11.06	Thu 30.11.06	
31	Raksturot riskus, kuriem pakļauta uzņēmuma pamatdatība. Aprakstīt uzņēmuma riskus.	5 days	Fri 24.11.06	Thu 30.11.06	
32	Projekta realizācija.	0 days	Fri 01.12.06	Fri 01.12.06	
33	Visu nepieciešamo dokumentu savākšana un procedūru izpildīšana saistībā ar uzņēmuma reģistrāciju Komercreģistrā.	40 days	Fri 01.12.06	Thu 25.01.07	
34	Uzņēmuma SIA „Pilots” reģistrācija Komercreģistrā.	7 days	Fri 26.01.07	Mon 05.02.07	33
35	Kredīta saņemšanai nepieciešamo dokumentu un procedūru izdarīšana. Klās kredīta noformēšana un saņemšana.	15 days	Tue 06.02.07	Mon 26.02.07	34
36	Nomas līgumu nosaukšana (autosīdvietas, birojs).	7 days	Tue 27.02.07	Wed 07.03.07	35
37	Auto līzīngā noformēšanai nepieciešamo dokumentu un procedūru izdarīšana.	10 days	Tue 27.02.07	Mon 12.03.07	
38	Auto līzīngā noformēšanai nepieciešamo dokumentu un procedūru izdarīšana.	10 days	Tue 13.03.07	Mon 26.03.07	37
39	Automāšīnu iznomāšana, izmantojot AS „SEB Unibanka” operatīvo līzīngā.	7 days	Tue 27.03.07	Wed 04.04.07	38
40	Automāšīnu transportēšana no „SkandiMotors” salona Rīgā.	3 days	Thu 05.04.07	Mon 09.04.07	39
41	Visu nepieciešamo dokumentu sagatavošana licenču iegūšanai veģo taksometru pārvadātāju veikšanai Jelgavas pilsētā.	3 days	Tue 10.04.07	Thu 12.04.07	40
42	Licenču veģo taksometru pārvadātāju veikšanai saņemšana Jelgavas domē.	3 days	Fri 13.04.07	Tue 17.04.07	41
43	Dzelteno numuru un plafonu nopirkšana.	1 day?	Fri 13.04.07	Fri 13.04.07	41
44	Radio antenas nopirkšana un transportēšana	1 day?	Thu 05.04.07	Thu 05.04.07	
45	Radio antenas uzstādīšanai licences saņemšana.	2 days	Fri 06.04.07	Mon 09.04.07	44
46	Radio antenas uzstādīšana un pieslēgšana.	1 day?	Tue 10.04.07	Tue 10.04.07	45
47	Parīciju pamatlīdzekļu nopirkšana un uzstādīšana.	5 days	Fri 06.04.07	Thu 12.04.07	
48	Līgumu nosaukšana ar sadarbības uzņēmumiem.	3 days	Tue 17.04.07	Thu 19.04.07	
49	Darbinieku pieņemšana darbā	35 days	Fri 20.04.07	Thu 07.06.07	
50	Darbinieku apmācība (dispežeri).	1 day	Fri 08.06.07	Fri 08.06.07	49
51	Darbinieku apdrošināšana.	1 day	Fri 08.06.07	Fri 08.06.07	49
52	Reklāmas kampaņas organizēšana un uzstādīšana.	7 days	Fri 20.04.07	Mon 30.04.07	
53	Reklāmas kampaņas uzstādīšana	0 days	Mon 30.04.07	Mon 30.04.07	
54	Bonusu un atlaižu sistēmas izstrāde pastāvīgiem (VIP) klientiem.	15 days	Fri 08.06.07	Thu 28.06.07	
55	Darbinieku motivācijas sistēmas izstrāde.	20 days	Fri 08.06.07	Thu 05.07.07	

Projekta Prājs

Č.š. T.Ń. Č.Č. Č.

Task

Split

Progress

Milestone

Summary

Project Summary

External Tasks

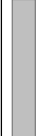
External Milestone

Deadline

ID	Task Name	Duration	Start	Finish	Predecessor	Half 2, 2006	Half 1, 2007	Half 2, 2007	Half 1, 2008
56	Paredzēt l dzekus darbinieku kvalifikācijas paaugstināšanai.	1 day	Fri 08.06.07	Fri 08.06.07		May	Jun	Jul	Aug
57	Pēc pirmā darbības gada pabeigšanas obligāti jāzveido rezerves neparedzēto izdevumu segšanai un risku minimizēšanai.	2 days	Tue 01.01.08	Wed 02.01.08		May	Jun	Jul	Aug
58	2008.g. apdrošināt visas automašīnas ar KASKO apdrošināšanu.	3 days	Tue 01.01.08	Thu 03.01.08		May	Jun	Jul	Aug
59	Saņemto 1 gadā peļņu novirzīt uzņēmuma dividendēs.	1 day	Tue 01.01.08	Tue 01.01.08		May	Jun	Jul	Aug
60	Pēc diviem gadiem palielināt cenas uz izstrādātajiem pakalpojumiem veidm K3 kurjerpasta pakalpojumi un dispečerdienesta pakalpojumi, jo tika prognozēts klienta skaita palielinājums.	10 days	Thu 01.01.09	Wed 14.01.09		May	Jun	Jul	Aug
61	Pēc trim gadiem paaugstināt cenas uz parejam pakalpojumu veidm K4, jo tika prognozēts klientu skaita palielinājums par 40%.	10 days	Fri 01.01.10	Thu 14.01.10		May	Jun	Jul	Aug
62	Pēc trim gadiem palielināt personāla kvalifikācijas paaugstināšanai pārrēdzētus līdzekļus līdz 1000Ls.	1 day	Fri 01.01.10	Fri 01.01.10		May	Jun	Jul	Aug
63	Pēc 4 gadiem novirzīt 1000 Ls no peļņas uzņēmuma rezerves fondā.	1 day	Mon 03.01.11	Mon 03.01.11		May	Jun	Jul	Aug
64	2012. g. sākumā izmaksāt dividendes no uzņēmuma peļņas.	2 days	Mon 02.01.12	Tue 03.01.12		May	Jun	Jul	Aug
65	2011. g. beigās izvērtēt vai iegūditas investīcijas 24 500 Ls apmērā plinība atmaksājās vai nē.	0 days	Mon 02.01.12	Mon 02.01.12		May	Jun	Jul	Aug
66	Realizācijas posma procesu atbilstības projekta noteiktajam prasībām kontrole. Neatbilstības gadījumā korekcijas un izmaiņu izdarīšana projektā un to apstiprināšana.	0 days	Fri 01.12.06	Fri 01.12.06		May	Jun	Jul	Aug



Deadline



External Tasks



External Milestone



Summary



Project Summary



Progress



Milestone



Task



Split

Project: Projekts

Čuv. T. N. C. P. D.

Half 2, 2008 Jul   Aug   Sep   Oct   Nov   Dec	Half 1, 2009 Jan   Feb   Mar   Apr   May   Jun	Half 2, 2009 Jul   Aug   Sep   Oct   Nov   Dec	Half 1, 2010 Jan   Feb   Mar   Apr   May   Jun	Half 2, 2010 Jul   Aug   Sep   Oct   Nov   Dec	Half 1, 2011 Jan   Feb   Mar   Apr   May   Jun	Half 2, 2011 Jul   Aug   Sep   Oct   Nov   Dec	Half 1, 2012 Jan   Feb   Mar   Apr   May



Deadline



External Tasks



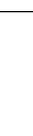
External Milestone



Summary



Project Summary



Progress Milestone



Task Split

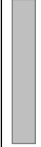
Project Projects  
C:\S:\T\11\CP\DE

Half 2, 2008 Jul Aug Sep Oct Nov Dec Half 1, 2009 Jan Feb Mar Apr May Jun Jul Aug Sep Oct Nov Dec Half 2, 2009 Jan Feb Mar Apr May Jun Jul Aug Sep Oct Nov Dec Half 1, 2010 Jan Feb Mar Apr May Jun Jul Aug Sep Oct Nov Dec Half 2, 2010 Jan Feb Mar Apr May Jun Jul Aug Sep Oct Nov Dec Half 1, 2011 Jan Feb Mar Apr May Jun Jul Aug Sep Oct Nov Dec Half 2, 2011 Jan Feb Mar Apr May Jun Jul Aug Sep Oct Nov Dec Half 1, 2012 Jan Feb Mar Apr May

o[20%];O pgs Kožemjako[15%]



Deadline



External Tasks  
External Milestone



Summary  
Project Summary

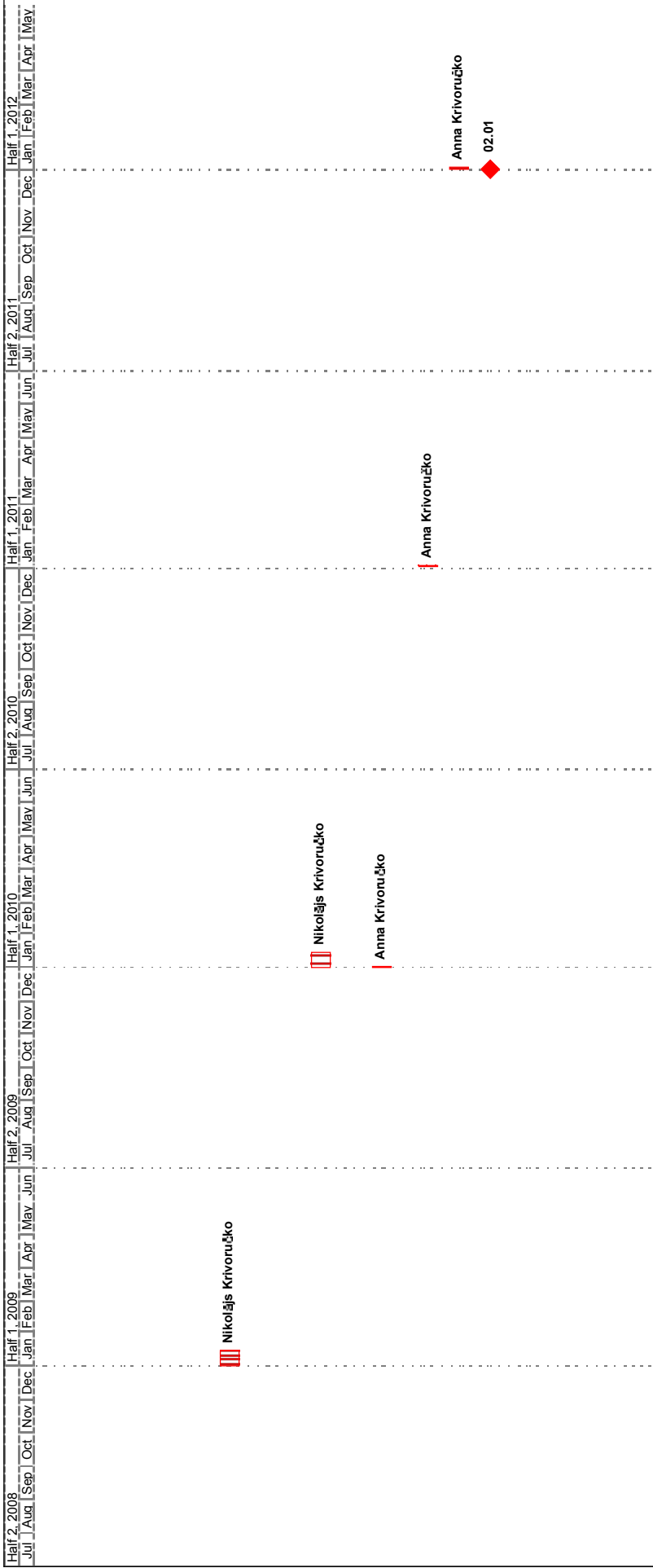


Progress  
Milestone



Task  
Split

Project Projects  
Co. S. T. H. C. P. D. E.



Deadline



External Tasks



External Milestone



Summary



Project Summary



Progress Milestone



Task Split

Project Projects  
 C:\S:\T\01\CP DE





















## Kredīta atmaksas grafiks.

Mēnesis	Kredīta pamatsummas atlikums	Kredīta atmaksas gaita		
		Kredīta pamatsumma	Kredīta procenti	Mēneša maksājums
	20000			
1	19709.65	290.35	91.67	382.02
2	19417.96	291.68	90.34	382.02
3	19124.94	293.02	89	382.02
4	18830.58	294.36	87.66	382.02
5	18534.86	295.71	86.31	382.02
6	18237.79	297.07	84.95	382.02
7	17939.36	298.43	83.59	382.02
8	17639.55	299.8	82.22	382.02
9	17338.38	301.17	80.85	382.02
10	17035.83	302.55	79.47	382.02
11	16731.88	303.94	78.08	382.02
12	16426.55	305.33	76.69	382.02
13	16119.82	306.73	75.29	382.02
14	15811.67	308.14	73.88	382.02
15	15502.12	309.55	72.47	382.02
16	15191.15	310.97	71.05	382.02
17	14878.75	312.39	69.63	382.02
18	14564.92	313.83	68.19	382.02
19	14249.66	315.26	66.76	382.02
20	13932.95	316.71	65.31	382.02
21	13614.78	318.16	63.86	382.02
22	13295.16	319.62	62.4	382.02
23	12974.08	321.08	60.94	382.02
24	12651.51	322.56	59.46	382.02
25	12327.48	324.03	57.99	382.02
26	12001.96	325.52	56.5	382.02
27	11674.94	327.01	55.01	382.02
28	11346.43	328.51	53.51	382.02
29	11016.41	330.02	52	382.02
30	10684.87	331.53	50.49	382.02
31	10351.82	333.05	48.97	382.02
32	10017.25	334.57	47.45	382.02
33	9681.13	336.11	45.91	382.02
34	9343.48	337.65	44.37	382.02
35	9004.28	339.2	42.82	382.02

36	8663.52	340.75	41.27	382.02
37	8321.21	342.31	39.71	382.02
38	7977.33	343.88	38.14	382.02
39	7631.86	345.46	36.56	382.02
40	7284.82	347.04	34.98	382.02
41	6936.19	348.63	33.39	382.02
42	6585.95	350.23	31.79	382.02
43	6234.12	351.83	30.19	382.02
44	5880.67	353.45	28.57	382.02
45	5525.59	355.07	26.95	382.02
46	5168.9	356.69	25.33	382.02
47	4810.57	358.33	23.69	382.02
48	4450.59	359.97	22.05	382.02
49	4088.97	361.62	20.4	382.02
50	3725.69	363.28	18.74	382.02
51	3360.74	364.94	17.08	382.02
52	2994.12	366.62	15.4	382.02
53	2625.82	368.3	13.72	382.02
54	2255.82	369.99	12.03	382.02
55	1884.14	371.68	10.34	382.02
56	1510.76	373.38	8.64	382.02
57	1135.66	375.1	6.92	382.02
58	758.84	376.81	5.21	382.02
59	380.3	378.54	3.48	382.02
60	0	380.3	1.74	382.04
		20000	2921.41	22921.41

## Līzinga atmaksas grafiks.

Nr	Avanss	Atmaksa	PVN	Kopā
1	1524	0	274.32	1798.32
2	0	50.38	9.07	59.45
3	0	50.38	9.07	59.45
4	0	50.38	9.07	59.45
5	0	50.38	9.07	59.45
6	0	50.38	9.07	59.45
7	0	50.38	9.07	59.45
8	0	50.38	9.07	59.45
9	0	50.38	9.07	59.45
10	0	50.38	9.07	59.45
11	0	50.38	9.07	59.45
12	0	50.38	9.07	59.45
13	0	50.38	9.07	59.45
14	0	50.38	9.07	59.45
15	0	50.38	9.07	59.45
16	0	50.38	9.07	59.45
17	0	50.38	9.07	59.45
18	0	50.38	9.07	59.45
19	0	50.38	9.07	59.45
20	0	50.38	9.07	59.45
21	0	50.38	9.07	59.45
22	0	50.38	9.07	59.45
23	0	50.38	9.07	59.45
24	0	50.38	9.07	59.45
25	0	50.38	9.07	59.45
26	0	50.38	9.07	59.45
27	0	50.38	9.07	59.45
28	0	50.38	9.07	59.45
29	0	50.38	9.07	59.45
30	0	50.38	9.07	59.45
31	0	50.38	9.07	59.45
32	0	50.38	9.07	59.45
33	0	50.38	9.07	59.45
34	0	50.38	9.07	59.45
35	0	50.38	9.07	59.45
36	0	50.38	9.07	59.45
37	0	50.38	9.07	59.45
38	0	50.38	9.07	59.45
39	0	50.38	9.07	59.45
40	0	50.38	9.07	59.45

41	0	50.38	9.07	59.45
42	0	50.38	9.07	59.45
43	0	50.38	9.07	59.45
44	0	50.38	9.07	59.45
45	0	50.38	9.07	59.45
46	0	50.38	9.07	59.45
47	0	50.38	9.07	59.45
48	0	50.38	9.07	59.45
49	0	50.38	9.07	59.45
50	0	50.38	9.07	59.45
51	0	50.38	9.07	59.45
52	0	50.38	9.07	59.45
53	0	50.38	9.07	59.45
54	0	50.38	9.07	59.45
55	0	50.38	9.07	59.45
56	0	50.38	9.07	59.45
57	0	50.38	9.07	59.45
58	0	50.38	9.07	59.45
59	0	50.38	9.07	59.45
60	0	50.38	9.07	59.45
61	0	50.38	9.07	59.45
		3022.9	696.54	5243.44