

**LATVIJAS UNIVERSITĀTE**  
**BIZNESA, VADĪBAS UN EKONOMIKAS FAKULTĀTE**  
**FINANŠU UN GRĀMATVEDĪBAS NODAĻA**

**PROJEKTS: UZŅĒMUMA SIA “Mobile2Cash” DIBINĀŠANA**  
**Project: SIA “Mobile2Cash” establishing**

**MAGISTRA DARBS**

Finanšu ekonomika maģistra studiju programma

Autors: **Rihards Kristaps Gladkins**

Studenta apliecības Nr.: rg18042

Darba vadītājs: Dr. ekon. profesore Svetlana Saksonova

RĪGA 2019

# SATURS

<b>SATURS</b> .....	<b>2</b>
<b>ANOTĀCIJA</b> .....	<b>4</b>
<b>ANNOTATION</b> .....	<b>8</b>
<b>1. PROJEKTA IDEJA UN AKTUALITĀTE</b> .....	<b>12</b>
<b>2. PROJEKTA STRUKTŪRA</b> .....	<b>15</b>
2.1. Uzņēmuma juridiskā forma, nosaukums, atrašanās vieta .....	15
2.2. Pamatkapitāls, īpašnieki, to līdzdalība pamatkapitālā.....	25
2.3. Zeme, ēkas, pamatlīdzekļi.....	26
2.4. Uzņēmuma organizatoriskā struktūra un vadība, nodarbināto skaits .....	28
2.5. Ārējā finansējuma piesaistes problēmas .....	33
2.5.1. Investori .....	33
2.5.2. Aizņemtā kapitāla (kredīti, līzings, obligāciju emisija).....	35
2.5.3. Riska kapitāla fondi.....	39
2.5.4. Biznesa enģeļi .....	39
<b>3. NOZARES IZPĒTE</b> .....	<b>43</b>
3.1. Nozares attīstības tendences pēdējos 3-5 gados .....	43
3.2. Nozares attīstības perspektīvas turpmākajos 3-5 gados .....	47
3.3. Nozares tiesiskais regulējums .....	50
<b>4. UZŅĒMUMA DARBĪBAS RAKSTUROJUMS, PRODUKTI, PAKALPOJUMI</b> .....	<b>55</b>
4.1. Uzņēmuma produktu (pakalpojumu) raksturojums .....	55
4.2. Izejvielu, materiālu un to piegādātāju īss raksturojums .....	57
<b>5. MĀRKETINGS</b> .....	<b>59</b>
5.1. Uzņēmuma ražojamo produktu (pakalpojumu) būtiskāko noieta tirgus izpēte .....	59
5.2. Uzņēmuma klientu analīze .....	60
5.3. Uzņēmuma svarīgākie konkurenti, to tirgus daļas un attīstības prognozes .....	62

5.4.Uzņēmumam konkurētspējas analīze .....	62
5.5.Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums.....	65
<b>6. PROJETA ĪSTENOŠANAS PLĀNS .....</b>	<b>68</b>
6.1.Projekta mērķis un uzdevumi .....	68
6.2.Projekta īstenošanai nepieciešamie resursi.....	69
6.3.Projekta ietekme uz apkārtējo vidi .....	70
<b>7. PROJEKTA FINANŠU PLĀNS .....</b>	<b>71</b>
7.1.Pieņēmumi, uz kuriem balstīta finanšu prognoze .....	71
7.2.Uzņēmuma ieņēmumu plāns.....	74
7.3.Peļņas vai zaudējumu aprēķins .....	76
7.4.Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats.....	78
7.5.Uzņēmuma bilance .....	79
7.6.Projekta atmaksāšanās laiki .....	81
7.7.Kredīta dzēšanas grafiks .....	82
<b>8. RISKI UN TO SAMAZINĀŠANAS PASĀKUMI .....</b>	<b>83</b>
8.1. Risku identificēšana un analīzes metodes.....	84
8.2. Uzņēmuma riska profila vadība.....	87
8.3. Riska matricas (kartes) veidošana .....	88
8.4. Riska līmeņa noteikšana .....	89
8.5. Riska matrica.....	92
8.6. Riska vadības politikas pamatvirzienu noteikšana .....	93
<b>IZMANTOTĀ LITERATŪRA UN AVOTI.....</b>	<b>94</b>
<b>PIELIKUMI.....</b>	<b>99</b>

## ANOTĀCIJA

Maģistra darbā “Projekts: Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” dibināšana” ir izstrādāts biznesa plāns jauna specializēta mazumtirdzniecības uzņēmuma dibināšanai.

Projekta “Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” dibināšana” mērķis ir veikt mobilo telefonu remontu, specializējoties tieši uz Apple iPhone telefoniem. Un kā nākotnes vīziju izvirzot izveidot mobilo telefonu automātu, kas automātiski iepirktu klientu nodotās ierīces un par to izsniedzot skaidru naudu nekavējoties. Pats projekts atradīsies Rīgā, Slokas ielā 107, autora dzīves vietā un, ja uzņēmuma darbība attīstīsies un finanses būs ar plus zīmi, tad ir plānots pārcelties uz netālu esošajiem lielveikaliem.

Projekta īstenošanā piedalās tikai pats autors, kurš ir vienīgais dibinātājs un pilnībā pats finansē projektu ar saviem līdzekļiem. Autors ir 100% balsstiesīgs šajā projektā un visas daļas pieder pašam.

Projekta īstenošanai nepieciešamie naudas līdzekļi ir 6 487,55 EUR. Par šiem naudas līdzekļiem tiks nodrošināta izdevumu apmaksa par uzņēmumu reģistrēšanu, telpu nomu, pamatlīdzekļu un inventāra iegāde u.c. maksājumi kas būtu saistīti ar uzņēmuma izveidošanu un veiksmīgu darbību pirmajos mēnešos.

Projekta pamatdarbība būs balstīta uz mobilo ierīču remontu un telefonu aksesuāru tirdzniecību. Uzņēmums piedāvās šādu preču un pakalpojumu klāstu:

- Telefonu un planšetu ekrānu maiņa;
- Telefonu pogu maiņa/remonts;
- Telefonu kameru maiņa/remonts;
- Telefonu cita veida remonts;
- Telefonu aksesuāru tirdzniecībā, kā:
  - Aizsargvāciņi
  - Aizsargplēves vai aizsargstikli
  - Lādētāji
  - Datu kabeļi
- Telefonu programmatūras atjaunošana un uzlabošana.

Latvijā kopumā strādā 39 telefonu servisi un trīs gadu laikā šo servisu skaits ir pieaudzis ļoti niecīgi, autors tieši izpētīja Rīgas, Imantas mikrorajonu, kur tiešais konkurents būtu tikai 1, savukārt Rīgas centrā būtu vismaz 10 konkurenti, tādēļ autors veidos servisu Imantas

mikrorajonā, slokas ielā 107. Kā arī Latvijā ar katru gadu strauji aug mobilo telefonu lietotāju skaits, līdz ar to autors uzskata, ka tiks saplēstas vairāk ierīces un būs pieprasījums pēc šo ierīču remontiem.

Visi servisi prasa kādus zināmus priekšnosacījumus un prasības, lai varētu pilnvērtīgi darboties serviss, kā, piemēram, specializēts darbspēks, kvalitatīvu mobilo detaļu piegādātājs u.c. Protams, visi servisi pārsvarā darbojas ar vienveidīgu remontu un pakalpojumu piedāvājumu, bet autora piedāvātie pakalpojumi būtu mazliet atšķirīgi un nebijuši, tie būtu - iespēja veikt Jailbreak uz iPhone telefona, korpusa krāsas maiņa un uzlabošana, degoša telefona logo ieviešana.

Par uzņēmuma juridisko formu tika izvēlēta sabiedrība ar ierobežotu atbildību (turpmāk tekstā – SIA), ka tika izvēlēta, jo SIA ir populārākā uzņēmējdarbības forma Latvijā, pamatkapitāls sastāv no pamatkapitāla daļu nominālvērtības kopsummas. Tā ir slēgta sabiedrība un tās daļas nav publiskās apgrozības objekts. Šī uzņēmuma dibinātājs un īpašnieks būs viena persona, jeb autors. SIA dibināšanas brīdī apmaksātais pamatkapitāls būs 3 000 EUR. Šis pamatkapitāls būs sadalīts 100 daļās un vienas daļas nominālvērtība būs 30 EUR.

Projekta īstenošanai nav nepieciešams iegādāties zemes gabalu un ēkas. Projekta sākumā telpas atradīsies autora dzīvesvietā, kur telpas tiks nomātas no autora. Ja projekts veiksmīgi attīstīsies, tad telpas tiks izvēlētas blakus esošajos lielveikalos. Telpas nodrošina perfektu izvietojumu uzņēmuma pakalpojuma veikšanai, tai skaitā atrodas izdevīgā vietā, kur nav citu servisu apkārt. Telpu noma mēnesī bez komunālajiem maksājumiem sastādīts 100 EUR, komunālie pakalpojumi būs atkarīgi no uzņēmuma apgrozījuma un mēneša, jo ir mēneši kur ir nepieciešama apkure un ir mēneši kuros nevajag apkuri.

Autora projekta pilnvērtīgai īstenošanai nav nepieciešams aizņemtais finansējums, jo autors pats spēs izveidot uzņēmumu, lai tas spētu veiksmīgi darboties. Bet uzņēmumam ir plānā nākotnē attīstīties un izveidot mobilo telefonu iepirkšanas automātus, kur šim projektam būtu nepieciešams aizņemtais kapitāls un kā ārējā finansējuma piesaistes iespējas, tika izskatītas:

- Privātie investori;
- Aizņemtais kapitāls(kredīti, līzings);
- Riska kapitāla fondi;
- Biznesa eņģeļi.

Protams, katram finansējuma avotam ir savi nosacījumi, kas ir aprakstīti turpmāk darbā.

Projekta sākuma darbībā būs tikai viens darbinieks, pats autors, kurš veiks telefonu remontu un pārējās darbības, kas saistītas ar uzņēmumu. Ja uzņēmumam palielināsies klientu loks un pieprasījums pēc pakalpojumiem, noteikti tiks darbā pieņemti citi darbinieki, kuri tiks apmācīti un nepieciešamās zināšanas tiks pārbaudītas, pirms stāšanās darbā, jo veicot remontu ir kategoriski aizliegts pieļaut kļūdas. Sākumā nebūs nepieciešami vairāk darbinieki, jo autors vēlas pēc iespējas samazināt uzņēmuma izmaksas, lai uzņēmums gūtu lielāku peļņu, lai varētu ieguldīties izejvielās, kā arī uzņēmuma sākumā ir nepieciešams “apskatīties” vai būs pieprasījums pēc uzņēmuma pakalpojumiem vai nē.

Lai uzņēmuma potenciālie klienti uzzinātu par šo uzņēmumu un tā sniegtajiem pakalpojumiem, autors neizmantos mārketinga ārpakalpojumus, bet gan reklamēs savus pakalpojumus sociālajos tirgos, autors uzskata, ka caur sociālajiem tīkliem ir visvieglāk sasniegt ātru popularitāti un tas izmaksā neko vai niecīgu summu.

Uzņēmuma finanšu plānošanā tika ņemti vairāki būtiski apstākļi. Kā jau autors iepriekš minēja, tad Rīgā ir vairāki mobilo telefonu servisi, kuri visi savā starpā sīvi konkurē ar cenām un saviem klientiem, jo klienti reti maina servisu, ja vien tiem nav bijusi slikta pieredze. Tādēļ autors uzskata, ka uzņēmuma pirmajos mēnešos vai pat pirmajos gados būs grūti un lēni iegūt klientus, tādēļ autors pēc iespējas vairāk samazinās savas izmaksas un koncentrēsies uz pakalpojumu reklamēšanu un sniegs pakalpojumus ātri un kvalitatīvi, lai sniegtu labāko pakalpojumu pieredzi.

Uzņēmuma plānotie ienākumi pirmajā gadā būs 9 930 EUR, savukārt ar katru gadu ir plānots gūt lielākus ienākumus, 2020.gadā plānots gūt 43 107 EUR ienākumus un 2021.gadā 70 361 EUR lielus ienākumus.

Ņemot vērā iepriekšminēto, uzņēmums SIA “Mobile2Cash” pirmajā uzņēmuma gadā un 2020.gada pirmajos mēnešos strādās ar zaudējumiem. 2019.gada pārskata gada nesadalītā peļņa būs -490 EUR, savukārt beidzot 2020.gadu gūs jau 8 277 EUR lielu peļņu, prognozēts arī 2021.gadā gūt peļņu 20 323 EUR apmērā.

Aprēķinot projekta atmaksāšanās laiku, tiek prognozēts, ka projekts atmaksāsies 2020.gada Augustā. Autors uzskata, ka projekts ir realizējams un ar laiku ir iespējams gūt reālu peļņu un iespēju attīstīties.

Kā arī veiksmīgu uzņēmējdarbību apdraud vairāki riski, kopumā autors konstatēja un analizēja 10 riskus, tie ir - ekonomiskais vides risks, reputācijas risks, konkurences risks, komerciālais risks, bilances likviditātes risk ,operacionālais personāla risks, vides risks, tirgus risks, stratēģiskais risks, tehniskais iekārtu risks.

Analizējot visus riskus, tika aprēķināta varbūtība un sekas kādas izraisītu šie risku un tika secināts, ka bīstamākie riski ir – konkurences, personāla, tehniskais iekārtu, reputācijas, bilances likviditātes, tirgus un mazāk bīstami – vides risks.

Uzņēmumam uzsākot savu darbību un pieņemot lēmumus, jau iepriekš ir nepieciešams precīzi izpētīt tirgu un tiešos konkurentus un apsvērt visus plusus un mīnus, kā arī riskus kādi ir sagaidāmi precīzi šim uzņēmumam. Un nav jābaidās, ka uzņēmuma sākuma darbībā tiks gūti zaudējumi, kā arī ir jāplāno, lai pēc iespējas ātrāk gūtu peļņu.

Maģistra darba apjoms ir 104 lappuses, kas sastāv no 8 nodaļām un 13 pielikumiem. Darbā ir iekļauti 11 attēli un 31 tabulas. Darba izveidei izmantoti 67 literatūras un avotu vienības.

**Atslēgas vārdi: uzņēmums, telefonu remonts, iPhone remonts, Apple,**

## ANNOTATION

The Master's "Project: Establishing Mobile2Cash" has developed a business plan for setting up a new specialized retail business.

Founding the "Mobile2Cash" project aims to repair mobile phones by specializing directly on Apple's iPhone phones. And as a vision of the future, setting up a mobile phone machine that would automatically purchase devices passed by customers and cash out immediately. The project itself will be in Riga, Sloka Street 107, in the place where author lives, and if the company's business gets more customers and earn money it is planned to move to nearby supermarkets.

Only the author who is the sole founder and fully funds the project with his own resources shall participate in the implementation of the project. The author has 100% voting rights in this project and all parts belong to himself.

The financial resources needed to implement the project are EUR 6 487.55. These funds will cover the payment of expenses for company registration, rental of premises, purchase of fixed assets and equipment, etc., which would be linked to the establishment to run successfully company in the first few months.

The focus of the project will be based on the mobile device repairs and sale of phone accessories. The company will offer the following range of goods and services:

- changing phones and tablet screens;
- changing/repairing telephone buttons;
- changing/repairing telephone cameras;
- other types of repair of phones;
- in the sale of telephone accessories, as follows:
  - protective caps
  - Protector films or protective glazing
  - Chargers
  - Data cables
- Restoring and improving phone software.

In Latvia are 39 telephone services are working and in three years the number of these services has increased very marginally, the author directly investigated Riga, Imanta, where the direct competitor would be only 1, while Riga center would have at least 10 competitors, so the

author would build a service in Imanta district, Sloka Street 107. As well as in Latvia, the number of mobile phone users is growing rapidly every year, the author considers that more devices will be ripped and there will be demand for repairs to these devices.

All services require certain preconditions and requirements for the full functioning, such as specialized labor, a supplier of high-quality mobile parts, etc. Of course, all services mostly work with common repair and services, but the services provided by the author would be a little different and unprecedented, they would be the possibility of Jailbreak on the iPhone, changing and improving the color of the body, introducing a glowing phone logo.

About the legal form of the company, a limited liability company was selected, because the Ltd. is the most popular form of business in Latvia, the equity capital consists of the total nominal value of the share capital. It is a closed company and assets of it are not the object of public circulation. The founder and owner of this company will be one person, it's the author. The fixed capital paid up at the time of establishment will be EUR 3 000. This share capital will be divided into 100 shares and the nominal value of one share will be EUR 30.

It is not necessary to purchase a parcel of land and buildings for the implementation of the project. At the beginning of the project, the premises will be located at the author's flat, where the premises will be leased from the author. If the project succeeds, the premises will be selected in near supermarkets. The facilities provide perfect placement for performing a business service, including where there are no other services around. The monthly rental of premises was EUR 100 without public service charges, the utilities will depend on the turnover of the company and on the month, because there are months where heating is needed and there are months in which heating is not needed.

The full implementation of the author project does not require leveraged funding, since the author will be able to set up a company to be able to operate successfully. But the company has plans to develop in the future and set up mobile phone purchasing machines, where this project would require borrowed capital and how external financing could be mobilized, it has been examined:

- private investors;
- leveraged capital (loans, leasing);
- venture capital funds;
- Business angels.

Of course, each source of funding has its own terms, which are described below in the work.

The project's start-up action will include only one employee, the author himself, who will perform phone repairs and other activities related to the company. If there is an increase in customer coverage and demand for services, it will be clear that other staff will be recruited, who will be trained and tested before they get into work, because the repair is categorically prohibited from making mistakes. At first, there will be no need for more employees because the author wants to cut the company's costs as much as possible so that the company makes more profits to invest in raw materials, and at the start of the company needs to “look at” whether there will be a demand for the company's services or not.

For potential customers to find out about this company and the services they provide, the author will not outsource marketing but promote their services on social services, the author considers that it is best to reach fast popularity through social services and cost nothing or a small amount.

A few essential circumstances were considered in the company's financial planning. As the author has previously said, there are several mobile phone services in Riga, all of which compete strongly with prices and their customers, because customers rarely change service unless they have had a bad experience. The author therefore believes that it will be difficult and slow to get customers in the first months or even the first years of the company, so the author will reduce his costs as much as possible and focus on advertising services and provide services quickly and qualitatively to provide the best service experience.

The company's projected income will be EUR 9 930 in the first year, while it is expected to generate a higher annual income of EUR 43 107 in 2020 and an income of EUR 70 361 in 2021.

Against what author previously said, Mobile2Cash will be at a loss during the first year of the company and in the first months of 2020. The undistributed profit for the 2019 accounting year will be EUR -490, while at the end of 2020 a profit of EUR 8 277 is expected to result in a profit of EUR 20 323 in 2021.

In calculating the project's repayment time, the project is expected to pay off in August 2020. The author believes that the project is feasible and can make real profits and opportunities for development in time.

As well as several risks, the author identified and analyzed 10 risks, including economic environmental risk, reputational risk, competition risk, commercial risk, balance sheet liquidity risk, operational personnel risk, environmental risk, market risk, strategic risk, technical equipment risk.

The analysis of all risks estimated the probability and consequences of these risks and it was concluded that the most dangerous risks were the environmental risk of competition, personnel, technical equipment, reputation, balance sheet liquidity, market and less hazardous risks.

When a company starts its business and takes decisions, it is necessary to examine the market and direct competitors accurately in advance, and to consider all the benefits and risks, as well as the risks that can be expected for that company. And there is no fear that losses will be made in the company's starting operations and must focus to make a profit as soon as possible.

Graduation work consists of 104 pages, consisting of 8 chapters and 13 attachments. The work includes 11 images and 31 tables. 67 units of literature and sources have been used to create the job.

Keywords: Company, Telephone Repair, iPhone Repair, Apple,

## 1. PROJEKTA IDEJA UN AKTUALITĀTE

Visā pasaulē un arī Latvijā ar katru gadu pieaug mobilo telefonu lietotāju skaits un šis skaits tieši pieaug viedo telefonu tirgū. Un līdz ar to šie visi telefoni ir ar lieliem ekrāniem, pat telefona aizmugures tagad taisa no stikla un tas nozīmē, ka ir lielāka iespēja šo telefonu traumēt un stiklu saplēst. Nav noslēpums, ka katrs no mums kaut reizi ir nometis telefonu un šim telefonam ir iepļīsis stikls vai kas slikts noticis. Jā, mobilie operatori un citas telefona tirdzniecības vietas piedāvā telefona apdrošināšanu, bet ne visi izvēlas šo pakalpojumu, jo nav vēlmes katru mēnesi maksāt papildus maksu, lai tikai pasargātu telefonu no negadījumiem. Kā arī, ne visi telefonus iegādājas jaunus, cilvēki mēdz arī pirkt mazlietotus telefonus, jo kā mēs zinām, elektronika tik ātri nenolietojas un ir lietojama gadiem, jo šis nav dzinējs, bet gan elektronika, kura tiek kontrolēta ar operētājsistēmu kuru piedāvā ražotājs, bet daudzi nezina, ka ir iespējams “ielauzties” operētājsistēmā un ļaut telefonam strādāt ātrāk, izmainīt daudz vairāk iestatījumus, nekā oriģināli ražotājs to ir ļāvis.

Autora projekta doma ir uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” dibināšana. Ideja ir veikala, telefona servisa izveide, kas tieši būs specializēts uz Apple ierīcēm.

Veikala klientiem tiks piedāvātas preces un pakalpojumi:

- Telefonu remonts
- Planšešu remonts
- Telefonu programmatūras atjaunošana
- Aksesuāru tirdzniecība
- Jailbreak apmācība un uzstādīšana
- Telefona iepirkšanas automāts\*

\*nākotnes vīzija

Uzņēmuma galvenais nodarbošanās pakalpojums būs telefonu remonts, mēs būtu unikāli ar to, ka remontu veiktu nekavējoties, piedāvātu nebijušas iespējas ar telefonu, kā, piemēram, uzstādīt degošu Apple logo, krāsainu korpusu nomainīt utml. Protams, šie pakalpojumi būtu ārpus garantijas ietvaros un tā būtu paša klienta izvēle. Gluži līdzīgi kā automašīnas “čipošanas” pakalpojums, šis pakalpojums nav ierobežots un ir paša klienta izvēle un nav juridiski aizliedzams, tādēļ arī mēs piedāvātu līdzīgus pakalpojumus, tikai ar telefoniem.

Otrs pakalpojums, atējot no telefona remonta, būtu, ka autors savā telefona servisā piedāvātu Jailbreak apmācību. iOS Jailbreak jau tiešajā nosaukumā nozīmē “izlaušanās” tā tas arī ir, šī lieta

ņņem jebkādas ierīces operētājsistēmas ierobežojumus, kurus ir izrādījusi Apple kompānija, tas nozīmē, ka telefona īpašniekam būs iespēja konfigurēt telefona operētājsistēmu kā vien vēlas, piemēram:

- Aplikāciju dizainu maiņa
- Dažādu motīvu uzstādīšanu
- Padarīt telefona veiktspēju ātrāku
- Mainīt aplikāciju izkārtojumu
- Utt.<sup>1</sup>

Daudzi uztraucas, ka tiks pazaudēta garantija, Jailbreak dēļ vai telefonam kaut kas notiks un tas vairs nekad nedarbosies, tās ir muļķības, jo Jailbreak ir iespējams jebkurā brīdī ņņņemt no ierīces un garantija paliks spēkā un nebūs nekādas pazīmes no šī pakalpojuma. Pats autors Jailbreak izmanto jau 10 gadus un ir pārāks par citiem iOS lietotājiem.

Kā jau iepriekš autors minēja par uzņņēmuma pakalpojumiem, tika ar \*(zvaigzni atzīmēts) telefona iepirkšanas automāts, šī ideja ir gūta pētot Amerikas tirgu, kur šī telefonu iepirkšanas metode ir ļoti populāra, savukārt Latvijā un Eiropa kas šāds ir pilnīgi kas jauns, tādejādi autors ir gatavs ko tādu aizsākt, ja uzņņēmuma sākuma darbība veiksmīgi attīstīsies. Šī ideja ļaus cilvēkiem ļoti ērti pārdot savu veco telefonu, kaut tas nedarbojas, par pievilcīgu summu. Tas ir ka, šie automāti atradīsies visos lielajos tirdzniecības centros, kā tas ir ar naudas bankomātiem un šī funkcija būs ļoti līdzīga naudas iemaksai. Klients pieejot pie šī automāta būs spējīgs vienpersoniski pārdot telefonu un saņņemt par to samaksu, kuru mēs piedāvātu. Šī automāta darbība pa soļiem izskatītos šādi:

1. Klients ar savu veco telefonu vai telefonu kuru vēlas pārdot pieietu pie ierīces un uzspiestu sākt (šī ierīce var arī nedarboties vai var būt sasista).
2. Klientam būtu jāizvēlas telefona marka, jānorāda savi dati, jāpieslēdz telefons pie ierīces un jāievieto ierīcē.
3. Šī ierīce apstrādātu norādīto informāciju un pārbaudītu pašu telefonu, vai ir norādīts korektais telefona modelis, vai telefons ir sasists vai vispār pats telefons darbojas.
4. Tiktu norādīta summa par kādu uzņņēmums būtu gatavs iepirkt telefonu.
5. Ja klients piekrīt norādītai summai, klients akceptē šo darījumu ar pirkstu nospiedumu un automāts paturētu ierīci un izmaksātu naudu.

---

<sup>1</sup> Informācija par jailbreak. Skatīt: [https://en.wikipedia.org/wiki/IOS\\_jailbreaking](https://en.wikipedia.org/wiki/IOS_jailbreaking) Skatīts (28.04.2019)

Tabulā 1.1. redzams, Latvijā ekonomiski aktīvo uzņēmumus skaits, tieši Sakaru iekārtu remontā(S9512 NACE 2.red.)

*1.1.tabula*

**Ekonomiski aktīvi uzņēmumi Sakaru iekārtu remonta nozarē, Latvijā, no 2015.gada līdz 2017.gadam, gab.<sup>2</sup>**

	<b>2015.gads</b>	<b>2016.gads</b>	<b>2017.gads</b>
S9512 Sakaru iekārtu remonts	32	38	39

Autora mērķis ir piedāvāt lētāku telefonu servisa alternatīvu, nekā citiem lieliem konkurentiem, kā, piemēram, Rīgā:

- <http://www.aboluserviss.lv>
- <https://www.iserviss.lv>
- <http://www.maxdatori.lv>
- <https://promarket.lv>

Iepriekš minētie servisi galvenokārt piedāvā vienkāršu telefona servisu, aksesuāru tirdzniecību vai programmatūras atjaunošanu, bet, lai pilnībā apmierinātu cilvēku vēlmes un nestu ko jaunu tirgū, autors piedāvātu ērtu telefonu iepirkšanas vietu, pilnīgi jaunu pakalpojumu, kā jailbreak piedāvāšanu, kā arī daudz lētāku servisa alternatīvu, nekā citiem konkurentiem.

Cilvēki mūsdienās pārsvarā izmanto viedtelefonus, un pēc statistiskās datiem, Apple produkcijas telefonu izmanto 36,16% no telefona veidiem, kas pieejami cilvēkiem, tādēļ šis serviss tieši koncentrētos uz Apple ierīcēm.

---

<sup>2</sup> Autora veidota tabula, izmantojot datus no Centrālās statistikas pārvaldes datubāzes. Pieejams:

[http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/uzn/uzn\\_01\\_skaitis/SRG020.px/table/tableViewLayout1/](http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/uzn/uzn_01_skaitis/SRG020.px/table/tableViewLayout1/) (skatīts 13.05.2019)

## 2. PROJEKTA STRUKTŪRA

Šajā nodaļā autors aprakstīs informāciju par uzņēmējdarbības juridiskām formām, kuri eksistē Latvijas Republikā, kas ir organizatoriskā struktūra. Šajā nodaļā tiks izklāstīta svarīga informācija par uzņēmuma dibināšanas un vadīšanas procesiem. Darba autors arī pastāstīs par sava projekta juridisko formu, nosaukumu, atrašanās vietu, kāds būs pamatkapitāla lielums, kādus pamatlīdzekļus būs jāiepērk, lai servisa centrs varētu uzsākt savu darbību. Papildus būs sniegta informācija par ārējo līdzekļu piesaistīšanas avotiem un kādi papildus līdzekļi ir nepieciešami, lai uzņēmums varētu segt savas saistības.

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

Lai autors varētu īstenot savu projektu: “Servisa Mobile2Cash dibināšana”, autoram bija nepieciešams izvēlēties kādu juridisko formu izvēlēties šim projektam. Latvijas Republikā komercdarbību regulē likums “Komerclikums”, kurš nosaka, ka Latvijā ir sastopamas šādas komercdarbības juridiskās formas:

- Individuālais komersants (turpmāk tekstā –IK);
- Personālsabiedrības:
  - Pilnsabiedrības;
  - Komandītsabiedrības
- Kapitālsabiedrības:
  - Sabiedrība ar ierobežotu atbildību (turpmāk tekstā – SIA);
  - Akciju sabiedrība (turpmāk tekstā – A/S).<sup>3</sup>

Autors atbilstošākā uzņēmuma juridiskās formas izvēlei izvēlējās šādus kritērijus:

- Reģistrācija;
- Dibinātāju un darbinieku skaits;
- Atbildība;
- Pamatkapitāls;
- Apgrozījums.

---

<sup>3</sup>LR Komerclikums A DAĻA, 1 SADAĻA. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=5490> (skatīts 08.04.2019)

Turpinājumā autors salīdzināts norādītās juridiskās formas, lai varētu izvēlēties sev piemērotāko.

- Individuālais komersants, jeb turpmāk “IK” ir fiziska persona, kura ir ierakstīta komercreģistrā kā komersants. Kļūt par individuāli komersantu var, ja gada apgrozījums no veiktās saimnieciskās darbības ir lielāks par 284 600EUR vai persona ir komercaģents, kas pilnvarots citas personas vārdā un labā pastāvīgi var slēgt darījumus ar trešajām personām vai arī sagatavo to noslēgšanu<sup>4</sup>, vai persona ir mākleris, kas nozīmē, ka viņš nodarbojas ar starpniecību darījumu noslēgšanā citu personu labā, bet kurš nav pastāvīgi saistīts ar šīm personām līgumiskās attiecībās.<sup>5</sup> Vai persona savas saimnieciskās darbības veikšanai vienlaikus nodarbina vairāk nekā piecus darbiniekus. Individuālais komersants par savas saimnieciskās darbības saistībām atbild ar visu savu mantu<sup>6</sup>, minimālais dibināšanas pamatkapitāls nav noteikts.
- Pilnsabiedrība, jeb turpmāk “PS” ir personālsabiedrība, kuras mērķis ir komercdarbības veikšana, izmantojot kopīgu firmu, un kura uz līguma pamatā, neierobežojot atbildību pret pilnsabiedrības kreditoriem, apvienojušās divas vai vairāk personas. Kāda lēmuma pieņemšanai ir nepieciešama visu to sabiedrības biedru piekrišana, kuriem ir tiesības pieņemt lēmumu. Pilnsabiedrības biedri par sabiedrības saistībām atbild kā kopparādnieki personiski ar visu savu mantu, minimālais pamatkapitāls nav noteikts.<sup>7</sup>
- Komandītsabiedrības, jeb turpmāk “KS” ir personālsabiedrība, kuras mērķis ir komercsabiedrības veikšana, izmantojot kopēju firmu, un kurā uz sabiedrības līguma pamata, apvienojušās divas vai vairākas personas, tā saucamie sabiedrības biedri, ja vismaz viena sabiedrības biedra atbildība attiecībā uz sabiedrības kreditoriem ir ierobežota ar viņa ieguldījuma apmēru, bet pārējo personiski atbildīgo sabiedrības biedru atbildība nav ierobežota. Sabiedrības biedra atbildība pret kreditoriem ir sava ieguldījuma apmērā līdz

---

<sup>4</sup> LR Komerclikums VII daļa. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=5490> (skatīts 08.04.2019)

<sup>5</sup> Turpat (skatīts 10.04.2019)

<sup>6</sup> Turpat (skatīts 10.04.2019)

<sup>7</sup> Turpat (skatīts 10.04.2019)

ieguldījuma veikšanai, tiklīdz ieguldījums ir veikts, atbildība tiek izbeigta, atbild ar visu savu mantu un minimālais pamatkapitāls nav noteikts.<sup>8</sup>

- Sabiedrība ar ierobežotu atbildību, jeb “SIA”, minimālam pamatkapitāla lielumam jābūt 2 800 EUR.<sup>9</sup> Vēl pastāv iespēja, ka pamatkapitāla lielums ir mazāks nekā viņš ir noteikts likumā, mazāks par 2 800 EUR, Tas var būt tādos gadījumos, kad sabiedrība atbilst visām zemāk norādītajiem kritērijiem:

1. Sabiedrības dibinātāji un dalībnieki ir fiziskās personas un to skaitam jābūt līdz pieciem cilvēkiem un ne vairāk.
2. Sabiedrības valdes sastāvā ir viens vai vairāki locekļi un viņi visi ir sabiedrības dalībnieki, uzsvars ir uz sabiedrības dalībnieki.
3. Katrs sabiedrības dalībnieks ir tikai vienas tādas sabiedrības dalībnieks, tas ir, ka drīkst tikai būt vienā mazkapitāla SIA, kuras pamatkapitāls ir mazāks par 2 800EUR, ja sabiedrības pamatkapitāls ir mazāks par 2 800 EUR, tā sabiedrībai katru gadu veido obligāto rezervi, atskaitot vismaz 25 procentus no pārskata gada peļņas. Šo rezervi var veidot, lai palielinātu pamatkapitālu vai pārskata gada zaudējumu segšanai, vai iepriekšējā gada zaudējumu segšanai.<sup>10</sup> Katrs šīs sabiedrības dalībnieks iegulda savu daļu pamatkapitālā. Daļas nominālvērtību nosaka sabiedrības statūtos un izsaka veselos eiro. Visām daļām jābūt vienādai nominālvērtībai. Daļa nav dalāma, to nevar sadalīt. Daļas ir vajadzīgas, lai sabiedrības dalībnieks varētu piedalīties sabiedrības sapulcē, peļņas sadalē un sabiedrības mantas sadalē – sabiedrības likvidācijas gadījumā, kā arī citās saistībās, kas izteiktas likumos un statūtos. Katrai daļai piešķir individuālo kārtas numuru.<sup>11</sup> Dibinot SIA, obligāti ir jābūt valdei, tās sastāvā var būt viens vai vairāki valdes locekļi un par to locekli var būt rīcībspējīga fiziskā persona, nevis juridiska, jo šis ir par mazkapitāla SIA.

- Akciju Sabiedrība, jeb turpmāk “AS”. AS ir komercsabiedrība, kuras pamatkapitāla

---

<sup>8</sup> Turpat (skatīts 10.04.2019)

<sup>9</sup> LR Komerclikums XII sadaļa, 185. Pants, “Latvijas Vēstnesis”, 2000 Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=5490> (skatīts 11.04.2019)

<sup>10</sup> Turpat (skatīts 11.04.2019)

<sup>11</sup> Turpat (skatīts 11.04.2019)

minimālais lielums ir 35000 EUR, kurš ir jāapmaksā skaidrā naudā. Akciju sabiedrība ir atklāta sabiedrība, un tās akcijas ir finanšu instrumenti un var būt publiskās apgrozības objekts, piemēram, akciju tirgū. Sabiedrība ir juridiskā persona.<sup>12</sup> Akcionāri neatbild par sabiedrības saistībām un tāpat, kā SIA, arī AS akciju īpašnieki var būt gan fiziskas, gan juridiskas personas. Minimālais akcionāru skaits ir viens. Maksimālais akcionāru skaits nav ierobežots. Par akcionāriem var būt arī ārvalstu fiziskās un juridiskās personas. Akcionāru tiesības ir atkarīgas no tiem piederošās akciju kategorijas. Akcionāru pieņem lēmumus par padomes ievēlēšanu, peļņas sadali, valdes un padomes atlīdzības lieluma noteikšanu. AS jābūt juridiskajai adresei Latvijā. Nosaukumā jāietver vārdi “akciju sabiedrība” vai AS. Nosaukumā jālieto latīņu vai latviešu burti un nosaukumam ir jāatšķiras no jau reģistrētā vai reģistrācijai pieteikta nosaukuma.<sup>13</sup> Akciju sabiedrībai pamatkapitāls nedrīkst būt mazāks par 35 000 EUR. Apmaksātais pamatkapitāls nedrīkst būt mazāks nekā likumā noteiktais minimālais pamatkapitāls (35 000 EUR) un mazāks par 25 procentiem no parakstītā pamatkapitāla (pārējais ir apmaksājams ne vēlāk kā viena gada laikā no dibināšanas līguma parakstīšanas dienas). Piemēram, ja sabiedrības dibināšanas līgumā nosaka, ka pamatkapitāls būs 35 000 EUR, reģistrācijas pieteikuma iesniegšanas brīdī, tam visam jābūt parakstītam un apmaksātam naudā. Tomēr, lai nodarboties ar atsevišķiem darbības veidiem, pamatkapitālam jābūt daudz lielākam par 35 000 EUR (piemēram, dzīvības apdrošināšanas sabiedrībām). Savukārt, ja pamatkapitāls ir noteikts 140 000 EUR, līdz reģistrācijas pieteikuma iemiegšanas brīdim visam jābūt parakstītam, bet apmaksātam- vismaz 35 000 EUR apmērā.<sup>14</sup>

Iepriekšminēto kritēriju un juridisko formu salīdzinājumu autors ir apkopojis 2.1.1. tabulā.

---

<sup>12</sup> Akciju sabiedrība. Pieejams: <https://www.abways.lv/akciju-sabiedribas-dbinasana-registracija> (skatīts 11.04.2019)

<sup>13</sup> Akciju sabiedrības (AS) dibināšana un reģistrācija. Pieejams: <https://www.vestnesis.lv/ta/id/59947-par-akciju-sabiedribam> (skatīts 11.04.2019)

<sup>14</sup> Kā reģistrēt komersantu? Pieejams: <https://www.ur.gov.lv/lv/registre/> (skatīts 12.04.2019)

Uzņēmumu juridisko formu salīdzinājums Latvijā 2019.gadā<sup>15</sup>

Forma Kritērijs	IK	SIA	Mazkapitāla SIA	A/S
Reģistrācija	Ieraksts LR komercreģistrā	Ieraksts LR komercreģistrā	Ieraksts LR komercreģistrā	Ieraksts LR komercreģistrā
Dibinātāju/Īpašnieku skaits	1 fiziska persona	Vairāk vai viena fiziska vai juridiska persona	Vairāk vai viena fiziska vai juridiska persona	Vairāk vai trīs fiziskas vai juridiskas personas
Atbildība	Neierobežota	Ierobežota	Ierobežota	Ierobežota
Lēmumu pieņemšana	Pieņem īpašnieks viens pats	Pieņem dalībnieku sapulce un valde	Pieņem dalībnieku sapulce un valde	Pieņem akcionāru sapulce, padome un valde
Darbinieku skaits	Neierobežots	Neierobežots	Nav lielāks par 5	Neierobežots
Pamatkapitāls, eur	Netiek prasīts	2 800 EUR	1 – 2 800 EUR	35 000 EUR <sup>16</sup>
Reģistrācijas izmaksas, t.sk. valsts nodeva un publikācija “ Latvijas Vēstnesī”, eur	46.96	169.32	35.57	382.75

Autors neveidoja tabulu un neminēja personālsabiedrības, jo tās ir uzņēmumu apvienības, kas izveidotas uz dibinātāju noslēgtā līguma pamata, līdz ar to, neatbilst autora projekta formai, jo autors vienpersoniski veidos jaunu uzņēmumu, bez citu uzņēmumu un uzņēmēju palīdzības.

Kā redzams tabulā 2.1.1., IK par savām saistībām atbild ar visu savu mantu, tādēļ autors neizvēlēsies šo juridisko formu, jo autors nevēlas riskēt un atbildēt ar visu savu mantu.

<sup>15</sup> Autora veidota tabula, izmantojot informāciju no: <https://www.ur.gov.lv/lv/registre/> (skatīts 15.05.2019)

<sup>16</sup> Autora veidota tabula, izmantojot avotu: <https://likumi.lv/doc.php?id=5490> (skatīts 16.04.2019)

Kā arī Mazkapitāla SIA autors neizvēlēšies, jo šajā juridiskajā formā dalībnieku skaits nevar pārsniegt 5 un tādēļ būtu sarežģījumi nākotnē šim uzņēmumam, jo autors plāno savu uzņēmumu veidot krietni lielāku, nekā 5 darbinieki.

Nemot vērā kā ir dibināti citi līdzīgi telefona remonta uzņēmumi un citu ieteikumi un izskatot visu iepriekšminēto un izvērtējot projektu no saimnieciskās darbības un juridiskās puses, par atbilstošāko juridisko formu savam projektam autors atzīst SIA. SIA ir uzņēmēj sabiedrība ar juridiskas personas tiesībām. Pret SIA cilvēkiem ir daudz lielāka uzticība, nekā pret IK, jo ir garantija, ka tiešām ir viss ir nopietni un netiks apmānīti. SIA pamatkapitālu veido dalībnieku ieguldītais īpašums, tas ir kapitāla daļas. Daļas dod dalībniekiem tiesības piedalīties SIA pārvaldē un saņemt SIA peļņu, jeb dividendes, bet SIA likvidācijas gadījumā likvidācijas kvotas.

Lai dibinātu SIA, tad ir jāiziet cauri šādiem posmiem:

1. Izstrādāt un parakstīt SIA dibināšanas dokumentus;
2. SIA pamatkapitāla apmaksā noteiktā apmērā;
3. Maksājumi par reģistrāciju Uzņēmuma reģistrā
4. Izstrādāt un parakstīt SIA dibināšanas dokumentus.

Atbilstoši Komerclikumā noteiktajam, SIA dibināšanas dokumenti ir dibināšanas līgums un statūti.

Dibināšanas līgumā jānorāda:

- Ziņas par dibinātājiem;
- SIA firmu;
- SIA pamatkapitāla lielumu, daļu skaitu un nominālvērtību;
- Katra dibinātāja parakstītā pamatkapitāla un līdz reģistrācijai apmaksājamā pamatkapitāla lielumu, apmaksas kārtību un termiņus;
- katram dibinātājam pienākošos daļu skaitu atbilstoši tā parakstītā pamatkapitāla daļai;
- to daļu skaitu un nominālvērtību summu, kuras, dibinot SIA, tiek apmaksātas ar mantisko ieguldījumu, norādot katru mantiskā ieguldījuma priekšmetu un katras tās personas vārdu, uzvārdu, personas kodu (ja personai nav personas koda, — dzimšanas datumu, personu apliecinoša dokumenta numuru un izdošanas datumu, valsti un institūciju, kas dokumentu izdevusi) un dzīvesvietu, kura uzņemas saistības izdarīt mantisko ieguldījumu;
- dibināšanas izdevumu pieļaujamo apmēru un segšanas kārtību;
- jebkurus īpašus pienākumus, tiesības vai priekšrocības, kas SIA dibināšanas laikā piešķirtas personai, kura piedalījies SIA dibināšanā;

- SIA valdes locekļu vārdu, uzvārdu, personas kodu (ja personai nav personas koda, — dzimšanas datumu, personu apliecinoša dokumenta numuru un izdošanas datumu, valsti un institūciju, kas dokumentu izdevusi) un dzīvesvietu.

Savukārt SIA statūtos norāda:

- SIA firmu;
- SIA darbības termiņu vai mērķi (ja SIA tiek dibināta uz noteiktu laiku vai noteikta mērķa sasniegšanai);
- pamatkapitāla lielumu, daļu skaitu un nominālvērtību;
- SIA valdes skaitlisko sastāvu, nosakot valdes locekļu tiesības pārstāvēt SIA atsevišķi vai kopīgi;
- SIA padomes skaitlisko sastāvu (ja SIA paredzēta padome);
- īpašus daļu atsavināšanas noteikumus (ja tādi paredzēti).

Tad kad viss sekojošais izdarīts, tad nākošais, ko nosaka komerclikums ir, kā dibināšanas līguma noteiktajā termiņā dibinātāji apmaksā visu līgumā noteikto līdz reģistrācijas pieteikuma iesniegšanai, apmaksājamo pamatkapitālu. Ņemot vērā iepriekšminēto, SIA dibinātāji uz dibināmās SIA vārda atver komercbankā kontu, organizē naudas iemaksāšanu tajā un saņem komercbankas UR adresētu izziņu vai citu komercbankas izdotu dokumentu, kas apliecina līdz dibināšanai apmaksātā pamatkapitāla lielumu. Īsumā sakot, ir jāizveido bankas konts, kurā ir jāiemaksā nauda, ar ko tiek segts uzņēmuma pamatkapitāls

Tālāk seko uzņēmuma reģistrācija UR, jeb uzņēmuma reģistrā. Un lai SIA reģistrētu UR ir jāiesniedz šādi dokumenti:

- pieteikums, veidlapa pieejama UR, šo veidlapu paraksta ar drošu elektronisko parakstu vai parakstu uz pieteikuma apliecina notariāli vai UR amatpersona;
- dibināšanas līgums;
- statūti
- komercbankas izziņa vai cits komercbankas izdots dokuments, vai atzinums par mantisko ieguldījumu;
- dalībnieku reģistra nodalījums, arī šo dokumenti nepieciešams parakstīt ar elektronisko parakstu vai arī uzņēmuma amatpersonas parakstu apliecina notariāli

vai UR amatpersona;

- valdes locekļu piekrišana, kuru jāapliecina tā pat kā iepriekšējos dokumentus;
- valdes paziņojums par juridisko adresi
- nekustamā īpašuma īpašnieka piekrišana SIA juridiskās adreses reģistrācijai

Par reģistrāciju UR jāsamaksā valsts nodeva 142.29 euro apmērā un 27.03 euro apmērā jāsamaksā par publikāciju „Latvijas Vēstnesī”. Iepriekšminētos maksājumus var samaksāt arī ar maksājuma karti UR dokumentu iesniegšanas brīdī vai arī pirms pieteikuma iesniegšanas jebkurā komercbankā. Ja maksājumi tiek veikti pirms pieteikuma iesniegšanas, tad, papildus jau iepriekšminētajiem iesniedzamajiem dokumentiem UR, jāiesniedz arī šādi dokumenti: <sup>17</sup>

- kvīts vai tās kopija, vai internetbankas maksājuma izdruka, vai informācija par valsts nodevas apmaksu;
- kvīts vai tās kopija, vai internetbankas maksājuma izdruka, vai informācija par publikāciju “Latvijas Vēstnesī”.

Tad kad viss norādītais ir iesniegts un visi dokumenti un veidlapas veiksmīgi aizpildītas, uzņēmuma īpašnieks trīs darbu dienu laikā saņems Uzņēmuma Reģistra notāra lēmumu par SIA reģistrāciju. Pēc rakstveida pieprasījuma iesniegšanas UR, tiek izsniegta SIA reģistrācijas apliecība.

Tad kad viss ir veiksmīgi reģistrēts un uzņēmums ir ieguvis oficiāli SIA juridisko formu, nepieciešams reģistrēties Valsts ieņēmuma dienesta pievienotās vērtības nodokļa, turpmāk PVN, maksātāju reģistrā. Nav obligāti jāreģistrējas par PVN maksātāju, tā ir brīva uzņēmuma īpašnieku izvēle, bet autora prāt, šī reģistrācija ir obligāta, jo tā ir vieglāk piesaistīt klientus, kā arī citi daudz plusi.

Uzņēmuma nosaukums. Izvēloties uzņēmuma nosaukumu ir nepieciešams obligāti ievērot Latvijas Republikas likumdošanu, kas nosaka dažādus nosacījumus un ierobežojumus. Viens no galvenajiem nosacījumiem, izvēloties uzņēmuma nosaukumu, ir, kā izvēlētais nosaukums nedrīkst sakrist kā jau kāda cita uzņēmuma nosaukums, kā arī uzņēmuma nosaukumam jābūt rakstīti vienīgi ar latviešu vai latīņu alfabēta burtiem. Un ir jāievēro striktas prasības, kas nevar

---

<sup>17</sup> Reģistrācijas izmaksas un centrādis pieejams : <https://www.ur.gov.lv/lv/registre/uznemumu-vai-komersantu/sia/dibinasana/registracija-uznemumu-registra/> (skatīts 20.04.2019)

būt uzņēmuma nosaukuma, tas ir:

- ietvert maldinošas ziņas par komercietiskajā apgrozībā svarīgiem apstākļiem, it īpaši par komersanta vai komercdarbības veidu vai arī par komercdarbības apjomu;
- būt pretrunā ar labiem tikumiem;
- ietvert vārdus „Latvijas Republika” un to tulkojumu svešvalodā;
- ja firmā ietverts administratīvās teritorijas vai apdzīvotās vietas nosaukums, tas nedrīkst sakrist ar attiecīgās administratīvās teritorijas vai apdzīvotās vietas nosaukumu, izņemot viensētu nosaukumus;
- ietvert valsts vai pašvaldību institūciju (iestāžu) nosaukumus, kā arī vārdu „valsts” vai „pašvaldība”;
- preču zīmju vai to daļu izmantošanu firmā regulē likums „Par preču zīmēm un ģeogrāfiskas izcelsmes norādēm”, paredzot, ka preču zīmes īpašniekam ir tiesības aizliegt izmantot sev piederošu preču zīmi cita uzņēmuma nosaukumā.<sup>18</sup>

Zemāk attēlotajā 2.1.2. tabulā iespējams redzēt kādi ir ierobežojumi uzņēmuma nosaukuma reģistrēšanā:

2.1.2.tabula

#### Ierobežojumi uzņēmuma nosaukuma reģistrēšanā Latvijā, 2019.gadā<sup>19</sup>

						
Būt tāds pats, kā jau esoša uzņēmuma nosaukums	Ietvērt maldinošas ziņas par komercietiskajā apgrozībā svarīgiem apstākļiem	Būt pretrunā ar labiem tikumiem	Ietvērt vārdus “Latvijas Republika” “valsts” “pašvaldība”	Sakrist ar attiecīgās administratīvās teritorijas vai apdzīvotās vietas nosaukumu	Nedrīkst izmantot citam uzņēmumam piederošu preču zīmi	Jālieto vienīgi latviešu vai latīņu alfabēta burti

<sup>18</sup>Uzņēmuma nosaukuma ierobežojumi. Pieejams: <https://lvportals.lv/skaidrojumi/252965-uznemuma-nosaukuma-veidosana-janem-vera-ierobejojumi-2012> Skatīts (20.04.2019)

<sup>19</sup> Autora veidota tabula, izmantojot datus no augstāk minētā avota. <https://lvportals.lv/skaidrojumi/252965-uznemuma-nosaukuma-veidosana-janem-vera-ierobejojumi-2012>

Turpinājumā autors izvēlēsies atrašanās vietu. Izvēloties atrašanās vietu, autors ņēma vērā esošo servisu atrašanās vietas. Daži no servisiem, kas atrodas Rīgā attēlotas 2.1.1.attēlā.



2.1.attēls Telefonu servisu atrašanās vietas Rīgā 2019.gada 11.aprīlī<sup>20</sup>

Kā redzams, tad pārsvarā visi servisi koncentrējas Rīgas centrā, tas ir saprotams, jo tur ir lielākais klientu loks un cilvēku daudzums, bet autora prāt tur ir sarežģīta piebraukšana, tādēļ autors servisu izskata izvietot Pārdaugavā, Slokas ielā, skatīt attēlu 2.2.att.



2.2.attēls Autora projekta SIA “Mobile2Cash” potenciālā atrašanās Rīgā, 2022.gadā<sup>21</sup>

<sup>20</sup> Rīgas pilsētās kart ear mobile servisu izvietojumu. Pieejams:

<https://www.google.com/maps/search/telefona+serviss/@56.9575811,24.0325866,12z> Skatīts (21.04.2019)

Kā redzams 2.2. attēlā autors plāno izveidot servisu Slokas ielā (apzīmēts ar sarkano marķējumu), jo autors tur pašreiz dzīvo un uzņēmuma uzsākšanai būtu piemērotākā vieta tādēļ, ka:

- Nebūtu jāmaksā īres maksa vai jāmaksā būtu simboliska īres maksa;
- Atrodas vietā, kur blakus nav izvietoti citi servisi;
- Tuvumā atrodas lieli lielveikali un daudzīvokļu mājas, kas ļaus potenciāliem klientiem vieglāk piekļūt servisam;
- Dažas lietas kā, galdī, printeris, apgaismojums utt. Jau būtu pieejams telpās un nebūtu jāpērk kā pamatlīdzekļi.

Autors arī izvērtē iespēju izvietot servisu tirdzniecības centrā Damme vai arī lielveikalā Maxima, kartē apzīmēti zaļos marķējumos, šajos tirdzniecības centros pašreiz nav tukšu un pieejamu telpu, tādēļ precīzu cenu un kvadrāturu autors nespēj nosaukt. Bet šajos iepirkšanos centros izvietot servisu būtu ļoti izdevīgi, tādēļ, ka :

- Šajos tirdzniecības centros ir liels cilvēku apgrozījums;
- Ir ļoti ērta piebraukšana;
- Atrodas ekonomistiski izdevīgā vietā, kur apkārt atrodas daudz daudzdzīvokļu māju;
- Tamlīdzīgu servisu šajos tirdzniecības centros nav;
- Šajos tirdzniecības centros būtu iespēja arī izvietot plānotos iepirkšanas automātus, lai veiktu pārbaudes vai tas strādā uz Latvijas iedzīvotājiem.

## **2.2. Pamatkapitāls, īpašnieki, to līdzdalība pamatkapitālā**

SIA pamatkapitāls ir materiālie un finanšu resursi, kas nepieciešami SIA darbības uzsākšanai un tās tālākai izvēršanai.<sup>22</sup> Atbilstoši Komerclikumā noteiktajam, minimālais SIA pamatkapitāla lielums ir 2 800 EUR, kā arī pamatkapitālu ir atļauts apmaksāt ar naudu vai mantisku ieguldījumu. Pamatkapitālu izsaka EUR. Pamatkapitāla apmaksas kārtību nosaka dibināšanas līgumā vai pamatkapitāla palielināšanas noteikumos. Ieguldītais kļūst par sabiedrības īpašumu.

---

<sup>21</sup> Rīgas karte ar Mobilo servisu izvietojumu: <https://www.google.com/maps/@56.9575811,24.0325866,12z> Skatīts (21.04.2019)

<sup>22</sup> **Rurāne M.** *Uzņēmējdarbības organizācija un plānošana*. Rīga, SIA „Biznesa augstskola Turība”, 2002. 111 lpp.

Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” plānotais pamatkapitāls dibināšanas brīdī būs 3000 EUR, kas paredzēts pamatlīdzekļu, apgrozāmo līdzekļu iegādei un neparedzēto izdevumu segšanai. Pamatkapitāls tiks iemaksāts pilnā apmērā uz SIA “Mobile2Cash” atvērto kontu komercbanka A/S “Swedbank” pirms reģistrācijas pieteikuma iesniegšanas UR.

SIA “Mobile2Cash” īpašnieks ir viens un tas ir viens pats autors. SIA “Mobile2Cash” pamatkapitāls ir sadalīts 100 daļās, 1 daļas nomināls ir 30 EUR. SIA “Mobile2Cash” īpašnieku līdzdalība ir parādīta 2.2.1. tabulā.

2.2.1.tabula

### Īpašnieku līdzdalība uzņēmumā SIA “Mobile2Cash”, 2019.gadā<sup>23</sup>

N.p.k.	Īpašnieks	Daļu skaits (gab.)	Daļu kopējā vērtība EUR
1.	Īpašnieks A	100	3000

### 2.3. Zeme, ēkas, pamatlīdzekļi

Kad tiks veiksmīgi dibināts un izveidots šis uzņēmums – SIA “Mobile2Cash”, nebūs nepieciešams iegādāties zemes gabalu, ēkas vai ko tamlīdzīgu, jo projekta sākumā uzņēmuma telpas atradīsies, uzņēmuma īpašnieka dzīvoklī un turpmāk izskatītu ideju attīstīties kādā no netālajiem iepirkšanās centriem. Uzņēmumam nebūtu nepieciešamas specializētas telpas, pietiktu vienkārši ar vienu telpu, kurā izvietotu galdus, izkārtotu uzgaidāmo telpu un tas arī viss, jo telefonu remonts neprasa specifiskus apstākļus, protams, nerunājot par sarežģītiem remontiem, ko serviss neveikts, tas būtu:

- Mātes plates atjaunošanas darbi
- Lodēšanas darbi
- Atmiņas palielināšana (pārlodējot čipu)

Bet gan uzņēmums veiks tādas darbības kā:

- Ekrānu nomaiņa
- Kameru remonts, gan priekšējā, gan aizmugurējā
- Skaļruņu remonts
- Mikrofonu remonts

---

<sup>23</sup> Autora veidota tabula

- Pogu remonts
- Korpusa maiņas remonts

Zemāk iespējams skatīt autora veidotu tabulu par telpu īres izmaksām

2.3.1.tabula

**SIA “Mobile2Cash” telpu izmaksas, Rīgā, Slokas ielā 2019-2021 (eiro)<sup>24</sup>**

	2019.gads	2020.gads	2021.gads
Telpu noma (t.sk. PVN)	100	100	100
PVN	21	21	21
Telpu noma	79	79	79

\*nomas līgums tiek noslēgts 2019 gada 1.septembrī

Pamatlīdzekļi ir materiāli aktīvi, kurus uzņēmums tur, lai izmantotu preču ražošanā vai pakalpojumu sniegšanai, iznomāšanai vai administratīvām vajadzībām, un kurus tas plāno izmantot ilgāk nekā vienu gadu, un kuri nav iegādāti pārdošanai.<sup>25</sup>

Dibinot šo uzņēmumu un lai visu īstenotu nepieciešamais pamatlīdzekļu saraksts ir uzskaitīts tabulā 2.3.2. Šim uzņēmumam nebūs plānots īrēt kādus atsevišķus pamatlīdzekļus, visi uzņēmumam nepieciešamie pamatlīdzekļi tiks iegādāti.

2.3.2.tabula

**Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” nepieciešamo nemateriālo aktīvu un pamatlīdzekļu saraksts 2019.gadā (eiro)<sup>26</sup>**

Pamatlīdzeklis	Plānotais daudzums	Plānotā cena par vienu, bez PVN	Plānotā kopējā iegādes vērtība
<b>Remontdarbnīcas aprīkojums:</b>			
Dators	1	1 500	1 500
Telefons	1	800	800
Seifs	1	200	300
Instrumentu komplekts	1	120	120

<sup>24</sup> Autora veidota tabula

<sup>25</sup> Grāmatvedības padomes lēmums Par Latvijas grāmatvedības standarta Nr.7 “Pamatlīdzek’;I” pieņemšanu, 2005.

Pieejams : <http://likumi.lv/doc.php?id=123600> (skatīts 15.04.2019)

<sup>26</sup> Autora veidota tabula

Grāmatvedības programmas licence	1	130	130
<b>Kopā:</b>	<b>5</b>	<b>2 750</b>	<b>2 750</b>

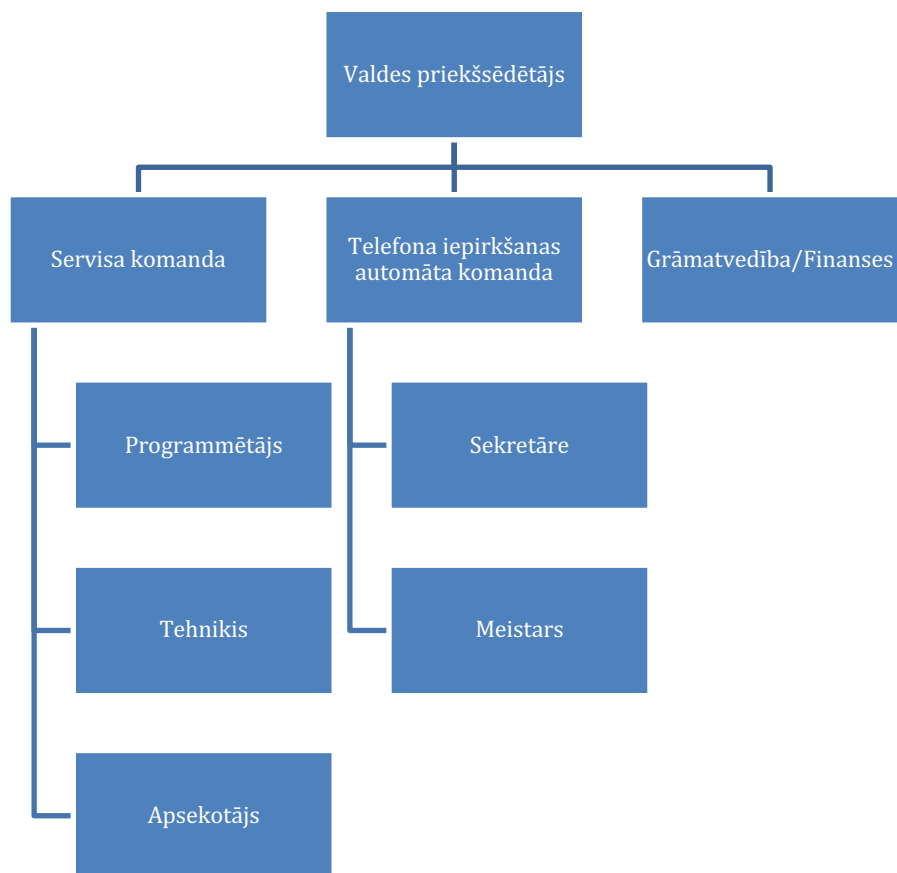
Kā redzams, tabulā 2.3.2 kopā ir uzskaitīti 5 pamatlīdzekļi ar kopējo vērtību 2 750 eur apmērā. Un visi šie pamatlīdzekļi būs SIA “Mobile2Cash” īpašumā. Inventārs kā, dīvāni, vitrīnas utml. Nebūs nepieciešami iegādāties, jo nomātajās telpās jau ir pieejami šie resursi.

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

SIA “Mobile2Cash” uzņēmuma plānotais sākuma darbinieku skaits ir 1, tas ir pats īpašnieks, iespējams, ka būs vēl viens darbinieks, bet tas tiks izskatīts pēc brīža, kad uzņēmums uzsāks savu darbību un pēc remonta pieprasījuma, jo ja būs redzams, ka klienti nāk un ir plānots apgrozījuma palielinājums, tad noteikti tiks pieņemti vēl darbinieki, bet tā kā šajā nozarē un darbībā ko veiks uzņēmums, tad sākumā pietiks ar vienu darbinieku. Kā arī uzņēmuma vadītājs pats sastādīs grāmatvedību, vadīs finanses un veiks remontu, autora prāt, tam nevajadzētu sagādāt grūtības, jo autoram pašlaik pieder savs SIA un arī tiek galā ar tā darbību vienpersoniski.

Uzņēmuma nākotnes vīzija ir uzsākt projektu, kā telefonu iepirkšanas automāts, tam projektam gan būs nepieciešams papildu rokas un tiks pieņemti vismaz 3 jauni darbinieki, kas būs tikai nodarbināti uz jauno projektu. Viens darbinieks būtu programmētājs, otrs to izstrādātu tehniski un trešais to apraudzītu un uzturētu gan attālināti, gan personiski ar rokām. Tā būtu atsevišķa nodaļa un tad būtu servisa nodaļa, kur būtu viens darbinieks kurš apkalpotu un remontētu telefonus, sekretāre, kura uzņemtu un apkalpotu klientus un grāmatvede, pats autors, tad uzraudzītu visu uzņēmuma darbību, kā arī piepalīdzētu darbos.

Zemāk attēlā 2.4..1 autors uzskatāmi attēlos plānoto uzņēmuma struktūru.



#### 2.4.1.attēls Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” organizatoriskā struktūra 2022.gadā<sup>27</sup>

Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” valde ir uzņēmuma izpildinstitūcija, kura vada un pārstāv visu uzņēmumu, bet tā kā uzņēmuma valdē ir tikai viens cilvēks, tad viņš vienpersoniski vada un lemj par visu uzņēmumu, kā arī rīkojas ar uzņēmuma mantu un naudas līdzekļiem. Bet tā kā nākotnē uzņēmumu ir plānots paplašināt, tad arī pats valdes priekšsēdētājs pieskatīts un pārvaldīs visu ofisa darbību, tā kā pats arī būs ofisa vadītājs.

Uzņēmuma specifika ir telefonu remonts un šeit ir nepieciešama pieredze vai vislabāk sertifikāts, ka šis cilvēks ir spējīgs remontēt un apkalpot noteiktos telefonus. Un uzņēmuma finansiālā un saimnieciskā darbība lielā mērā ir atkarīga tieši no uzņēmuma darbiniekiem, jo ja tiks veiksmīgi sataisīts telefons, tad noteikti klients būs apmierināts un ieteiks arī turpmāk šo servisu, bet ja meistars, jeb uzņēmuma darbinieks nesekmīgi vai pavirši veiks remontu, tad tas mums var sagādāt nepatīkšanas un sliktu reputāciju, it īpaši, ja uzņēmums ir pilnīgi jauns un tikko atvēries, tad tieši ir ļoti viegli sabojāt reputāciju, tādēļ pret pirmajiem klientiem ir jābūt īpaši laipniem un rūpīgiem un ne tikai pret pirmajiem, bet arī nākotnē.

<sup>27</sup> Autora veidots attēls

Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” nākotnes plānotais štatu saraksts ir atspoguļots 2.4.2.tabulā, šajā tabulā būs tieši attēlots darbinieku prasības, kas strādās ofisa telpās un pašā telefonu darbnīcā.

2.4.2.tabula

**Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” plānotais darbinieku saraksts, 2022.gadā<sup>28</sup>**

<b>Amats</b>	<b>Prasības</b>	<b>Bruto alga mēnesī (eiro)</b>
Grāmatvede/is	<ul style="list-style-type: none"> <li>- augstākā izglītība grāmatvedībā;</li> <li>- Iepriekšējā darba pieredze grāmatvedībā;</li> <li>- Prasme iziet no nestandarta situācijām</li> <li>- Pozitīva attieksme un vēlme strādāt komandā.</li> <li>- Izcilas valsts valodas zināšanas</li> <li>- Labas krievu un angļu valodas zināšanas</li> </ul>	500
Sekretāre	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Iepriekšējā pieredze tirdzniecībā;</li> <li>- Izcilas klientu apkalpošanas un komunikācijas prasmes;</li> <li>- Mērķtiecība, augsta atbildības sajūta;</li> <li>- Pozitīva attieksme un vēlme strādāt komandā;</li> <li>- Interese un zināšanas par mobilo telefonu remontu un specifikācijām</li> <li>- Teicamas valsts valodas zināšanas, ļoti labas krievu un angļu valodas zināšanas</li> </ul>	500
Telefonu meistars	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Iepriekšēja pieredze telefonu remontēšanā;</li> <li>- Atbildības sajūta un precizitāte;</li> <li>- Vēlme un tieksme apgūt jaunāko tehnoloģiju remontu un to diagnostiku</li> <li>- Izcilas komunikācijas prasmes</li> <li>- Teicamas valsts valodas zināšanas</li> <li>- Labas krievu un angļu valodas zināšanas</li> </ul>	600

<sup>28</sup> Autora veidota tabula

Tabulā 2.4.3. ir attēlots darbinieku prasības, kas tieši darbosies projektā ar telefonu iepirkšanas automāta izveidei, šiem darbiniekiem būs augstākas un striktākas prasības, jo projekts būs kas jauns un vajag visu nopietni realizēt, bet toties algas arī būs augstākas.

2.4.3. tabula

**Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” plānotais darbinieku saraksts, Telefonu iepirkšanas automāta projektā, 2022.gadā<sup>29</sup>**

<b>Amats</b>	<b>Prasības</b>	<b>Bruto alga mēnesī (eiro)</b>
Programmētājs	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Iepriekšēja pieredze programmēšanā, īpaši specifiskā un nestandarta programmēšanā</li> <li>- Vēlme un tieksme darboties projektā</li> <li>- Izcilas komunikācijas prasmes</li> <li>- Teicamas valsts valodas zināšanas</li> <li>- Labas krievu un angļu valodas zināšanas</li> </ul>	1000
Tehniķis	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Iepriekšēja pieredze robotikā un prasme izveidot jaunas iekārtas</li> <li>- Vēlme un tieksme darboties projektā</li> <li>- Izcilas komunikācijas prasmes</li> <li>- Teicamas valsts valodas zināšanas</li> <li>- Labas krievu un angļu valodas zināšanas</li> </ul>	1000
Apsekotājs	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Iepriekšēja pieredzē ar iekārtām un to labošanā</li> <li>- Vēlme un tieksme darboties projektā</li> <li>- Izcilas komunikācijas prasmes</li> <li>- Teicamas valsts valodas zināšanas</li> <li>- Labas krievu un angļu valodas zināšanas</li> </ul>	600

Uzņēmuma ikdiena ir saistīta ar klientu produktu apkalpošanu, līdz ar to ir ļoti svarīgi, lai uzņēmuma klienti būtu augstākajā mērā apmierināti ar veikto remontu vai sniegto pakalpojumu

<sup>29</sup> Autora veidota tabula

un gribētu vēl atgriezties šajā servisā vai mūsu veikalā, kā arī ieteikt mūs, kā uzņēmumu citiem. Ņemot vērā visu iepriekšminēto, ir svarīgi nodrošināt, lai uzņēmumā strādā profesionāli un augstākajā mērā prasmīgi savas jomas pārzinoši darbinieki. Uzņēmuma remonta specifika pret katru klientu būs individuāla, jo katrs remonts vai sniegtais pakalpojums var būt īpatnējs, tādēļ mūsu ofisā būs ļoti laipna un profesionāla pieeja pret klientu.

Uzņēmums SIA “Mobile2Cash” nodrošinās konkurētspējīgu atalgojumu saviem darbiniekiem. Tabulā 2.4.4., atbilstoši pēc Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvaldes datiem, atspoguļota Latvijas strādājošo mēneša vidējā darba samaksa par darbības veidiem 2018.gadā, ņemot vērā šo informāciju, autors noteica atalgojumu uzņēmumā SIA “Mobile2Cash” darbiniekiem.

#### 2.4.4.tabula

### Latvijas Republikā strādājošo mēneša vidējā darba samaksa (eiro) par darbības veidiem privātajā sektorā, 2018.gadā<sup>30</sup>

	2018	
	Privātajā sektorā	
	Bruto	Neto
(95) Datoru, individuālās lietošanas priekšmetu un mājsaimniecības piederumu remonts	618	525
(28) Citur neklasificētu iekārtu, mehānismu un darba mašīnu ražošana	1083	791
(62) Datorprogrammēšana, konsultēšana un saistītas darbības	1703	1246
(69) Juridiskie un grāmatvedības pakalpojumi	989	798
(82) Biroju administratīvās darbības un citas uzņēmumu palīgdarbības	1109	835

Turpmāk autors paskaidros ko nozīmē Bruto un Neto alga.

- Bruto alga, jeb aprēķinātā darba samaksas fonda sastāvā ir iekļauta pamatalga (mēnešalga, amata alga), samaksa par nostrādāto laiku vai veikto darba apjomu, regulāras un neregulāras piemaksas un prēmijas, piemaksas par virsstundu darbu

<sup>30</sup> CSB mājaslapā pieejamā informācija par Latvijas Republikā strādājošo mēneša vidoējo darba samaksu. Pieejams: [https://data1.csb.gov.lv/pxweb/lv/sociala/sociala\\_dsamaksa\\_ikgad/DSG030.px/](https://data1.csb.gov.lv/pxweb/lv/sociala/sociala_dsamaksa_ikgad/DSG030.px/) Skatīts (15.04.2019)

vai darbu svētku dienās, samaksa par ikgadējo un papildatvaļinājumu, piemaksas pie atvaļinājuma, atvaļinājuma pabalsts, kompensācija par neizmantoto atvaļinājumu, darbnespējas lapu A apmaksā, samaksa par citām dienām, kurās nestrādā, valsts sociālo apdrošināšanas obligāto iemaksu, ko maksā strādājošie, un iedzīvotāju ienākuma nodokļa summas, kā arī darba samaksas subsīdijas.

- Neto darba samaksa, kas tiek aprēķināta, no bruto darba samaksas atņemot valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas, ko maksā strādājošie un iedzīvotāju ienākuma nodokli.

Kā arī autors paskaidros sabiedriskā un privātā sektora atšķirības, jo autors izskata vidējās algas privātajā sektorā.

- Privātajā sektorā ietilpst komercsabiedrības ar valsts vai pašvaldību kapitāla daļu līdz 50%, visu veidu komercsabiedrības bez valsts vai pašvaldību kapitāla daļas, individuālie komersanti, kā arī zemnieku un zvejnieku saimniecības ar nodarbināto skaitu 50 un vairāk.
- Sabiedriskais sektors ir valsts un pašvaldību iestādes un to komercsabiedrības, komercsabiedrības ar valsts vai pašvaldību kapitāla daļu 50% un vairāk, kā arī nodibinājumi, biedrības, fondi un to komercsabiedrības.

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

Uzsākot jebkuru biznesu ir nepieciešams izvērtēt kā piesaistīt dažādu veidu ārējo finansējumu, autors šajā apakšnodaļā izvērtēs un apskatīs vairākus ārēja finansējuma viedus, un apskatīs šo ārējo finansējuma katra veida priekšrocības un to problēmas. Autors apskatīs tādas ārējā finansējuma iespējas:

1. Investori;
2. Aizņemtā kapitāls (kredīti, līzings, obligāciju emisija);
3. Riska kapitāla fondi;
4. Biznesa eņģeļi;

### *2.5.1. Investori*

1. Investors ir privātpersona, kam ir brīvi finanšu resursi un interese tos investēt jaunos uzņēmumos, projektos, jeb perspektīvās biznesa idejās. Parasti šie investori ir veiksmīgi uzņēmēji, kas iekrājuši kapitālu ar mērķi tos ieguldīt uzņēmumos ar augstu izaugsmes potenciālu.

Attiecīgi investori iegulda ne tikai savus finanšu līdzekļus, bet arī šo uzņēmumu īpašniekiem dod ieteikumus no savas pieredzes biznesā, dalās ar kontaktiem un viens no galvenajiem, ka dalās arī ar sakariem, jo sakari mūsdienās ir īpaši svarīgi, tas tādēļ, ka šobrīd ir piesātināti tirgi ar daudziem spēlētājiem, bet caur sakariem ir iespēja atrast jaunus klientus un vietu kur pārdot savu preci. Nereti pieredze un kontakti var sniegt lielāku ieguldījumu jaunajam uzņēmumam, nekā paši naudas līdzekļi un to ieguldījums.

Privātie investori jeb biznesa eņģeļi ir populārākais finanšu avots jaunajiem uzņēmējiem. Tas skaidrojams ar to, ka investori, salīdzinot ar bankām un riska kapitāla fondiem, ir gatavi uzņemt lielāku risku, ieguldot naudu jaunos projektos. Bankas un fondus savā darbībā ierobežo normas kā naudas pārvaldītājiem, turpretim privātie investori spēj būt dinamiskāki. Taču, investors nav arī labdaris, bet gan riskē ar savu personīgo naudu ar mērķi nopelnīt maksimāli lielu peļņu.<sup>31</sup>

Par privāto investoru dažkārt sauc arī publiskā un privātā partnerībā iesaistīto privāto partneri. Privātie investori uzņēmumam neprasīs ķīlu, piemēram, nekustamā īpašuma veidā, taču līdzīgi kā riska kapitāla fondi, kļūs par vienu no uzņēmuma īpašniekiem – ar vismaz 10% daļu uzņēmumā. Parasti investori nepārņem uzņēmuma kontrolpaku, tās ir vairāk nekā 49%, taču jāņem vērā, ka investors vēlēsies iesaistīties arī uzņēmuma darbībā, tajā skaitā līdzdarboties stratēģisku lēmumu pieņemšanā,<sup>32</sup>

Lai veiksmīgāk piesaistītu investora naudu savam biznesam, ir jāizprot investora motivācija un vērtēšanas kritēriji. Kā viena no galvenajām investora motivācijām, protams, ir maksimāla peļņas gūšana pret ieguldīto savu kapitālu. Mazākais peļņas procents, kas varētu ieinteresēt investoru ir 20%. Pārsvārā investors vēlas sagaidīt vismaz 30-50% lielu peļņu.

Protams, ne vienmēr biznesa ideja vai plānotais peļņas procents būs noteicošais tam vai investors ienāk projektā vai nē. Investoram ir svarīga arī uzņēmuma vadības un īpašnieku komanda – to pieredze, vēlme un tieksme pēc jaunām idejām, kompetence. Investoram ir jānotic, ka jaunā uzņēmuma īpašnieki spēs īstenot biznesa ideju un veiksmīgi sastrādāsies gan savā starpā, gan ar investori. Tiem, kuri grib vērsties pēc palīdzības pie investora, ir jāpārlicina viņu, par to, ka:

1. Produkts vai pakalpojums, kuru piedāvā uzņēmums, palīdzēs atrisināt kādu problēmu, ka prece vai pakalpojums ir unikāls un spēj aizsargāt no konkurences.

---

<sup>31</sup> <http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/privatie-investori/> (skatīts 20.04.2019)

<sup>32</sup> [https://lv.wikipedia.org/wiki/Privātie\\_investori](https://lv.wikipedia.org/wiki/Privātie_investori) (skatīts 20.04.2019)

2. Tirgus, kāds tas ir, cik liels, izaugsmes potenciāls, kas ir klienti un kādi ir konkurenti. Jo nereti jaunie uzņēmēji saņem atteikumu no investora, jo nav izvērtējuši tirgu un konkurentus, tas ir ļoti svarīgi, izvērtēt konkurentus un pašu tirgu, kurā tiks piedāvāts noteikts produkts vai pakalpojums.
3. Vadības, jeb īpašnieku komanda, kāda ir to pieredze, motivācija un saikne ar investoru. Šis ir viens no svarīgākajiem faktoriem, jo investoram ir jābūt pārliecinātām par komandas kompetenci un spēju īstenot biznesa ideju.
4. Finanšu ieguldījums un atdeve, cik liela investīciju summa nepieciešama, kā to plānots izlietot, kāda peļņa sagaidāma nākotnē, cik reāli ir šie skaitļi. Pirms doties uz tikšanos ar investori ir skaidri jāapzinās, kāda naudas summa ir nepieciešama un kur to plānots izlietot. Investoriem nepatīk izšķērdība, jo tā ir viņu privātā nauda. Ieteicams izvairīties no liekiem izdevumiem savos finanšu aprēķinos. Vienlaikus investors pievērsīs uzmanību tam, kāda ir finanšu atdeve no dividendēm vai uzņēmuma daļu pārdošanas nākotnē. Šiem skaitļiem ir jābūt ticamiem.<sup>33</sup>

#### 2.5.2. Aizņemtais kapitāls (kredīti, līzings, obligāciju emisija)

Ir vairākas komercbankas, kas jaunajiem uzņēmējiem piedāvā starta kredītus biznesa uzsākšanai, taču visi šie kredīti pēc savas būtības ir kā patēriņa kredīti privātpersonām. Tas nozīmē, ka kredīti tiek izsniegti pret personīgi galvojumu, komercbankas vērtēs ne tikai biznesa idejas dzīvotspēju un finanšu plūsmu, bet arī pieteicēja, jeb uzņēmuma dibinātāja ienākumus un kredīt vēsturi. Ne vienmēr būs iespēja saņemt maksimālo aizdevumu sumu, jo tā ir atkarīga arī no ienākuma lieluma, stabilitātes un to attiecība pret izdevumiem. Vienlaikus arī vērtēs kredīt vēsturi, vai savlaicīgi ir pildītas visas līdzšinējas finanšu saistības.

Būtiska loma kredīta piešķiršanas lēmumā būs arī līdzšinējai sadarbībai ar komercbanku, tas ir vai pieteicējs ir vai nav konkrētās komercbankas klients, cik aktīvi pieteicējs izmanto komercbankas pakalpojumus, ir vai nav pozitīvas kredītvēstures komercbankā un tamlīdzīgi.<sup>34</sup>

Autors izanalizēja Latvijas populārākās 2 komercbankas:

- A/S "SEB banka" uzņēmējiem, kas tikai gatavojas sākt uzņēmējdarbību, piedāvā uzņēmēja kredītu, kas ir kredīts ilgtermiņa ieguldījumiem. Kredīts ir paredzēts

---

<sup>33</sup> <http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/privatie-investori/> (skatīts 20.04.2019)

<sup>34</sup> <http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/> (skatīts 20.04.2019)

biznesa projektu sākšanai, iekārtu, transportlīdzekļu, nekustamā īpašuma iegādei (arī remonts, rekonstrukcijai un izveidei). Par nodrošinājumu kalpo iegādājama objekts; kā papildus nodrošinājums var kalpot nekustamais vai kustamais īpašums, debitoru parādi, krājumi, kapitāldaļas, uzņēmuma īpašnieku galvojumi, trešās personas ķīla. Atmaksas termiņš vidēji no 3 līdz 7 gadiem. Labvēlības periods var būt līdz 12 mēnešiem. Komisijas maksas tiek izvērtēta katram kredīta projektam individuāli. Komercbanka piedāvā konkurētspējīgas procentu likmes, kuras ir atkarīgas no konkrētā projekta riska pakāpes, klienta finansiālā stāvokļa, piedāvātā nodrošinājuma, kā arī citiem uzņēmuma darbības vides ietekmējošiem faktoriem.<sup>35</sup>

- A/S „Swedbank” programma investīciju kreditēšana piedāvā ilgtermiņa kredītu jauna biznesa projekta sākšanai. Saņemot komercbankas kredītu ilgtermiņa investīcijām, uzņēmumam šim mērķim nebūs jātērē uzņēmuma brīvie naudas līdzekļi - komercbankai katru mēnesi uzņēmums maksās kredīta maksājumus atbilstoši plānotajai naudas plūsmai. Ilgtermiņa kredīts nodrošina iespēju paplašināt vai attīstīt biznesu, saņemot aizdevumu no komercbankas pret nekustamā īpašuma ķīlu. Atmaksas termiņš līdz 10 gadiem, kas ir atbilstošs iesniegtā biznesa plāna atmaksas grafiks. Labvēlības periods, līdzīgi kā A/S „SEB banka” gadījumā, uz laiku līdz 12 mēnešiem. Kredīta iespējamie nosacījumi - fiksēta vai mainīga procentu likme, kas ir noteikta atkarībā no uzņēmuma finanšu situācijas, konkrētā projekta riska pakāpes, nodrošinājuma veida, uzņēmuma vietas tirgū, vadības pieredzes biznesā un citiem faktoriem; maksimālā kredīta summa līdz 80% no kopējām projekta izmaksām (atkarībā no projekta) un uzņēmuma pašu līdzekļu īpatsvaram bilancē jābūt ne mazākam par 20%.<sup>36</sup>

Autors neapskatīs un nesalīdzinās komercbanku piedāvātos līzingu pakalpojuma nosacījumus un tā iespējas, jo līzings ir noma ar vai bez izpirkuma tiesībām termiņa beigās. Tas ir ātrs un vienkāršs veids, kā finansēt likvīdus nomas priekšmetus. Parasto līzings tiek izmantots mazumtirdzniecībā, iegādājoties –

---

<sup>35</sup> <https://www.seb.lv/uznemumiem/finansesana/ilgtermina-krediti/kredits-investicijam> (skatīts 20.04.2019)

<sup>36</sup> <https://www.swedbank.lv/business/finance/loans/investment#> (skatīts 20.04.2019)

- Automašīnas;
- Biroja tehniku un iekārtas;
- Sadzīves tehniku;
- u.c. preces.

Līzings ļauj piegādātājam uzreiz saņemt naudu par darījumu, bet pircējam norēķināties ar līzingu. Kompāniju ilgtermiņā, līdz visa summa par šo lietu tiek segta.<sup>37</sup>

Autora biznesa idejas īstenošanai būtu primāri nepieciešami naudas līdzekļi, jo autors plāno izveidot savas iekārtas vai iepirkt vairāk detaļu un neplāno neko līzīngā iegādāties, tādēļ līzinga pakalpojumus projekta īstenošanai nebūs nepieciešams.

Obligāciju emisija ir alternatīva iespēja aizņemties finansējumu no citiem finansējuma avotiem, piemēram, kad komercbankā nav iespējams saņemt kredītu.

Obligācijas ir instruments ar fiksētu ienesīguma likmi, kas dažādām iestādēm un institūcijām ļauj finansēt ilgtermiņa investīcijas, izmantojot ārējos resursus. Obligācijas varētu salīdzināt ar parādu. Obligācijas emitenta jeb izdevēja solījums obligācijas turētājam ir - esmu jums parādā (IOU - I owe you). Obligācijas emitents uzņemas parādu un obligācijas turētājs sniedz līdzekļus pret obligāciju. Obligāciju emitents iegūtos līdzekļus var lietot savu plānu finansēšanai. Emitents obligāciju turētājam regulāri maksā fiksētu procentu likmi līdz obligācijas termiņa beigām, kad tiek atmaksāta sākotnējā obligācijas iegādes summa jeb nominālā vērtība. Darījums, kad obligācija tiek emitēta, pircējam pazīstams kā primārais tirgus, bet šī ir tikai viena obligāciju tirgus daļa. Ir arī sekundārais tirgus, kurā iepriekš emitētās obligācijas tiek tirgotas starp pircējiem un pārdevējiem kā parāda vērtspapīri. Obligāciju tirgus apgrozījums ir krietni lielāks nekā akciju tirgus apgrozījums. Valstis ir lielākie obligāciju emitenti. Valsts emitē obligācijas, lai ilgtermiņā finansētu savus izdevumus. Nākamie nozīmīgākie parādu vērtspapīru emitenti ir bankas un uzņēmumi. Tālāk sniegsim vairāk informāciju par valdības un uzņēmumu obligācijām. Obligācijas nav vienīgais parāda vērtspapīrs. Ir arī cita veida parādzīmes, parāda vērtspapīri un uzņēmumu parādzīmes. Obligāciju termiņi parasti ir garāki nekā citiem parāda vērtspapīriem. Pirms apskatām dažus izplatītākos obligāciju veidus, vispirms paskaidrosim svarīgākos terminus, ko lieto, runājot par obligācijām:

---

<sup>37</sup> <http://www.liaa.gov.lv/lv/biznesa-abc/finanses> (skatīts 23.04.2019)

- **nominālā vērtība** - naudas summa, kuru emitents ir aizņēmis un par kuru tiek maksāti procenti obligācijas turētājam;
- **termiņš** - nosaka, kad nominālā vērtība tiks atmaksāta obligācijas turētājam;
- **kupons** - procentu likme, kādu emitents maksā obligācijas turētājam. Parasti šī ir fiksēta summa, bet var būt izņēmumi.
- **ienesīgums** - procenti, kurus investors varētu saņemt par obligācijām. Šo ir iespējams aprēķināt vairākos veidos, tomēr vienkāršākā metode ir, izdalot gada laikā samaksātos procentus ar obligācijas tirgus cenu;
- **šī brīža tirgus cena** - obligāciju cena var mainīties to termiņa laikā, kad tās tiek tirgotas sekundārajā tirgū.

Pastāv sakarība starp procentlikmēm un obligācijām. Tā kā par obligācijām tiek veikti regulāri un fiksēti kuponu maksājumi, obligāciju turētājam tās kļūs pievilcīgākas, kad procentlikmes krītas un otrādi, kad procentlikmes pieaug, jo par obligācijām tiek periodiski maksātas fiksētas summas, neatkarīgi no tā kā ir mainījušās procentlikmes pēc obligāciju emitēšanas. Tāpēc obligāciju cena tirgū var atšķirties no emisijas cenas, kas bieži tiek izmantota vidēja līdz ilga termiņa procentlikmju prognožu veikšanai. Parasti arī konkrētā parāda vērtspapīra cenu ietekmēs emitenta maksātspēja. Uzņēmumi var piesaistīt līdzekļus divos galvenajos veidos: uzņēmuma akcijas vai obligācijas. Uzņēmuma izmaksu finansēšana, paplašināšanās un apvienošanās parasti ir galvenie iemesli, kāpēc uzņēmums vēlas piesaistīt līdzekļus tieši šādā veidā. Kapitāla palielināšana ir saistīta ar izmaksām - akciju gadījumā uzņēmums atdot daļu balsošanas tiesību un apņemas maksāt dividendes. Emitējot parāda vērtspapīrus, kompānijai jāmaksā procenti. Uzņēmums var emitēt obligācijas ar plašu termiņa diapazonu, tomēr uzņēmumu obligācijām šis termiņš parasti ir vismaz gads. Īstermiņa parāds tiek saukts arī par uzņēmuma parādzīmi. Uzņēmumu obligāciju sekundārajā tirgū darījumi parasti notiek ārpusbiržas, tomēr ir arī izņēmumi, kad tās tiek tirgotas biržā.<sup>38</sup>

Autors, izvērtējot obligāciju emisijas nozīmi un to saistot to ar plānoto uzņēmumu, secina, ka uzņēmuma SIA "Mobile2Cash" gadījumā slēgta obligāciju emisija nebūs iespējama, jo, kā jau autors minēja iepriekš, projekta darbības nozare nav pievilcīga investoriem, līdz ar to, būs problēmas projekta īstenošanai piesaistīt privātos investorus, kas vēlēšies iegādāties uzņēmuma obligācijas. Bet uzņēmuma nākotnes plānotos būtu pievilcīgi emitēt obligācijas, lai piesaistītu investorus mobilo telefonu iepirkšanas automātam.

---

<sup>38</sup> <https://admiral.lv/education/articles/trading-instruments/obligaciju-veidi> (skatīts 23.04.2019)

### 2.5.3. Riska kapitāla fondi

Riska kapitāls ir iltermiņa ieguldījums uzņēmumu pašu kapitālā, kad riska kapitāla kompānija iegulda uzņēmumā naudu, bet pretī saņem uzņēmumu daļas vai akcijas, tas ir, kļūst par līdzvērtīgu uzņēmuma līdzīpašnieku. Ieguldījuma mērķis ir veicināt uzņēmumu straujāku izaugsmi un attīstību. Riska kapitāla fonds līdz ar pārējiem uzņēmuma īpašniekiem uzņemas daļu no uzņēmējdarbības riska, atbilstoši tam arī sagaida paaugstinātu atdevi uz ieguldījumiem.<sup>39</sup>

Riska kapitālistiem ir īpašas prasības un vēlmes, izskatot dažādus investīciju priekšlikumus. Investori labprāt izvēlas uzņēmumus, kuru:

- vadībai ir skaidri, uz izaugsmi orientēti mērķi;
- produktiem un/vai pakalpojumiem ir unikāla pārdošanas īpašība;
- vadībai ir pieredze kompetence dotajā nozarē;
- īpašnieki ir gatavi piesaistīt jaunu biznesa partneri.<sup>40</sup>

Ņemot vērā visu iepriekšminēto un projekta ideju un izvēlēto uzņēmējdarbības virzienu, autors uzskata, ka pastāv maza iespēja, ka šis uzņēmums atbilstu riska kapitālistu prasībām.

### 2.5.4. Biznesa eņģeļi

Kā nākamo un pēdējo finansējumu veidu, kuru autors apskatījis ir biznesa eņģeļu tīkls. Biedrība “Latvijas Biznesa Eņģeļu Tīkls” (LatBAN) vienkopus pulcē pieredzes bagādus uzņēmējus, biznesa eņģeļus, kas ir gatavi investēt savus privātos līdzekļus jaunos un daudzsološos projektos. Biznesa eņģelis ir privātais investors, kurš ir guvis pieredzi uzņēmējdarbībā, un investē savus līdzekļus jaunos projektos. Šie investori ir nozīmīgs atbalsts jaunajiem uzņēmumiem ar izaugsmes potenciālu to agrīnā attīstības stadijā. Privātais investors piepilda gan savu, gan jauno uzņēmēju mērķi, tas ir attīstīt jaunu un daudzsološu uzņēmējdarbību. Biedrības mērķis ir paplašināt un attīstīt biznesa eņģeļu tīklu Latvijā, un atbalstīt jaunus un daudzsološus projektus. Ik mēnesi notiek investīciju sesijas, kurās katram projektu autoram tiek dotas 3 minūtes, lai privātos investorus iepazīstinātu ar sevi un savu projektu, un 5 minūtes atbildēt uz klātesošo privāto investoru jautājumiem.<sup>41</sup>

---

<sup>39</sup> <http://www.liaa.gov.lv/lv/fondi/2014-2020/jaunuznemumu-atbalsta-programmas> (skatīts 23.04.2019)

<sup>40</sup> <http://www.lvca.lv/lv/informacija-dokumenti> (skatīts 23.04.2019)

<sup>41</sup> <https://www.seb.lv/info/biznesa-uzsacejiem/kas-ir-biznesa-engelis> (skatīts 23.04.2019)

Biznesa engēlis nav tikai mīts. Dažreiz tas tiešām nolaižas uz zemes un palīdz īstenot tavu sapņu projektu. Tomēr šī engēļa atrašana nav ne viegls, ne ātrs process. Zemāk esmu apkopojis pāris padomus, kas var palīdzēt šī privātā investora atrašanai:

**1.** Nemeklējiet tikai naudu. Saprotiet, ka ar privāto investoru būs ilgstoši jāstrādā kopā, tapēc svarīga ir arī jūsu ideoloģijas un vērtību saderība. Tāpat biznesa engēlis var palīdzēt ne tikai ar naudas līdekļiem, bet arī ar ļoti nozīmīgiem kontaktiem (piemēram, klientu), kā arī biznesa padomu.

**2.** Apziniet savu risku. Jebkurš investors no malas vēlēšies, lai projekta autors pats ieguldītu līdzekļus vai savādāk būtiski riskētu. Jebkura svārstība/nevēlēšanās uzņemties risku no uzņēmuma dibinātāja puses investoram būs liela brīdinājuma zīme.

**3.** Izvairieties no radnieku naudas. Ne tikai tapēc, ka zaudējot radnieku/draugu naudu jums var rasties saspīlētas personīgas attiecības, bet arī tapēc, ka bieži vien šie investori neizvērtēs piedāvāto ieguldījumu racionāli. Nesaistīta investora vēlme ieguldīt projektā nodrošina arī neatkarīgu vērtējumu par tā potenciālu.

**4.** Esiet neatlaidīgi. Nebaidieties no “nē” un māciet to izmantot, lai nākošreiz sagatavotu piedāvājumu vēl labāk. Neatlaidība ir viena no uzņēmēja visvēlamākajām īpašībām investora acīs.

**5.** Biznesa engēļi eksistē vienmēr. Vai tas ir ekonomiskās krīzes bezdibenis vai buma laiks, biznesa engēļi ir visu laiku. Viņš var būt tavs kaimiņš, tava pagasta deputāts vai tavs pastnieks. Jo plašāk tiks izmesti tavi “tīkli”, jo vairāk un ar lielāku varbūtību biznesa engēlis tiks noķerts.<sup>42</sup>

Latvijā darbojas vairākas investoru apvienības, forumi un organizācijas, piemēram, Latvijas Privāto investoru asociācija, Latvijas Biznesa engēļu tīkls un dažādas kontaktbiržas, kuru laikā finansējuma meklētāji prezentē savas biznesa idejas un mēģina pārliecināt potenciālos investorus par projekta dzīvotspēju un sagaidāmo peļņu. Ir vairāki projekti, kam izdevies piesaistīt investīcijas tieši šādā veidā. Šīs biedrības un domubiedru grupas apvieno līdzīgi domājošus uzņēmējus un faktiski darbojas kā saikne starp finansējuma meklētāju un donoru, ar noteiktu regularitāti tiekoties klātienē vai ar interneta forumu starpniecību. Līdz šim šādā veidā atbalstītās idejas ir saistītas ar privātā bērnudārza izveidi, siltumenerģiju, deju studijas attīstīšanu,

---

<sup>42</sup> Padomi biznesa engēļa atrašanai. Pēcjams: <http://www.naudabiznesam.lv/blogs/vienkarsi-padomi-biznesa-engela-atrasanai/> Skatīts 18.04.2019)

smaržu izsmidzināšanas aparātu ražošanu, speciālistu piesaistes un komunikācijas aplikāciju, ekskluzīvu bērnu apģērbu šūšanu u. c.

Izvēloties kā finanšu avotu aicināt partnerībā privāto investoru jeb biznesa eņģeli, uzņēmējam jeb biznesa idejas autoram jārēķinās ar vairākiem faktoriem:

- ir skaidri jādefinē sava biznesa ideja, lai investoram kļūtu skaidrs projekta mērķis un tā dzīvotspēja nākotnē;
- jābūt precīzi izstrādātam biznesa plānam ar idejas aprakstu, preces vai pakalpojuma mērķa tirgu un sagaidāmo realizācijas apjomu vismaz trīs gadu periodā;
- viens no būtiskiem faktoriem sarunā ar investoru ir tieši finanšu informācija – cik precīzi un pamatoti tiks parādīta plānotā naudas plūsma projekta īstenošanas gaitā, tik arī palielināsies iespēja, ka investors varētu piekrist sadarbībai. Šeit būtiski apzināties, ka privātais investors iegulda savu personīgo naudu, tādēļ nebūs gatavs finansēt izdevumus, kas neattieksies uz projektu;
- ne mazāk svarīgs faktors investora piesaistē ir projekta autora kompetence un izpratne par biznesu un konkrēto ideju. Nereti privātais investors ir gatavs ieguldīt projektā, kur sagaidāmā atdeve būs mazāka nekā 10%, taču viņa lēmuma pamatā būs tieši biznesa idejas autora personības faktors;
- jau sākotnējās sarunās ar investoru savstarpēji skaidri jāvienojas par sadarbības modeli un nosacījumiem, kas precīzi jāatrunā sadarbības līgumā (pārsvarā ar sava ieguldījuma palīdzību investors uz laiku kļūst par uzņēmuma līdzīpašnieku). Jārēķinās, ka privātais investors sava kapitāla nodrošināšanai vēlēšies iegūt noteiktu daļu uzņēmuma vai biznesa idejas kā garantu sava ieguldījuma atpelnīšanai (vidēji privātais investors no sava ieguldījuma vēlas gūt peļņu ap 35% apjomā no ieguldījuma);
- ne vienmēr privātā investora galvenais mērķis ir maksimāla peļņa, nereti kapitāla īpašnieks ir gatavs sniegt savu finansējumu tieši netradicionālai biznesa idejai, kas nākotnē var izvērsties par stabilu uzņēmējdarbības virzienu;
- privātā investora jeb biznesa eņģeļa mērķis nav palikt ilgtermiņā par biznesa līdzīpašnieku. Parasti tie ir trīs līdz pieci gadi, kuru laikā investors vēlas atgūt savu

ieguldījumu ar peļņu, un pēc tam viņš izstājas no projekta, pārdodot savas kapitāla daļas pārējiem uzņēmuma īpašniekiem.<sup>43</sup>

Izskatot šos visus četrus aizņemtā kapitāla veidus, autors vēlas salīdzināt pašu līdzekļus ar aizņemto kapitālu. Šo salīdzinājumu ir iespējams aplūkot 2.5.4.1. tabulā

2.5.4.1. tabula

**Svarīgākās atšķirības starp pašu un aizņemto kapitālu<sup>44</sup>**

Pazīmes	Pašu kapitāls	Aizņemtais kapitāls
Atbildība	Nes atbildību par garantētajām saistībām, vismaz iemaksa'to daļu vērtībā	Nenes atbildību par uzņēmuma garantētajām saistībām
Kapitāla efektivitāte	Atkarībā no dotā uzņēmuma peļņas vai zaudējuma	Jāmaksā pēc noteiktas procentu likmes neatkarīgi no uzņēmuma darba rezultātiem
Kapitāla īpašnieka tiesības uz īpašumu uzņēmuma likvidācijas gadījumā	Tiesības atbilstoši iemaksatajai kapitāla daļai	Kredīta apmērā
Kapitāla atdošanas termiņš	Nav noteikts	Noteikts līgumā
Nodokļu saistības	Peļņa apliekama ar ienākuma nodokli	Kredītu procentu summas (kā izmaksa) samazina ar nodokli apliekamo daļu

Autors izvērtējot visas finansējuma piesaistes veidus nolēmis vēl nepiesaistīt nekādu kapitālu, jo autors pats ir spējīgs pašrocīgi apmaksāt visu nepieciešamo pamatkapitālu, bet, ja uzņēmums planos daudz investēt un attīstīties, tad, iespējams, ka tiks apsvērta ideja kāda no šiem kapitāla piesaistes veidiem.

<sup>43</sup>Kas ir Biznesa engēlis. Pieejams: <https://www.seb.lv/info/biznesa-uzsacejiem/kas-ir-biznesa-engelis> (skatīts 23.04.2019)

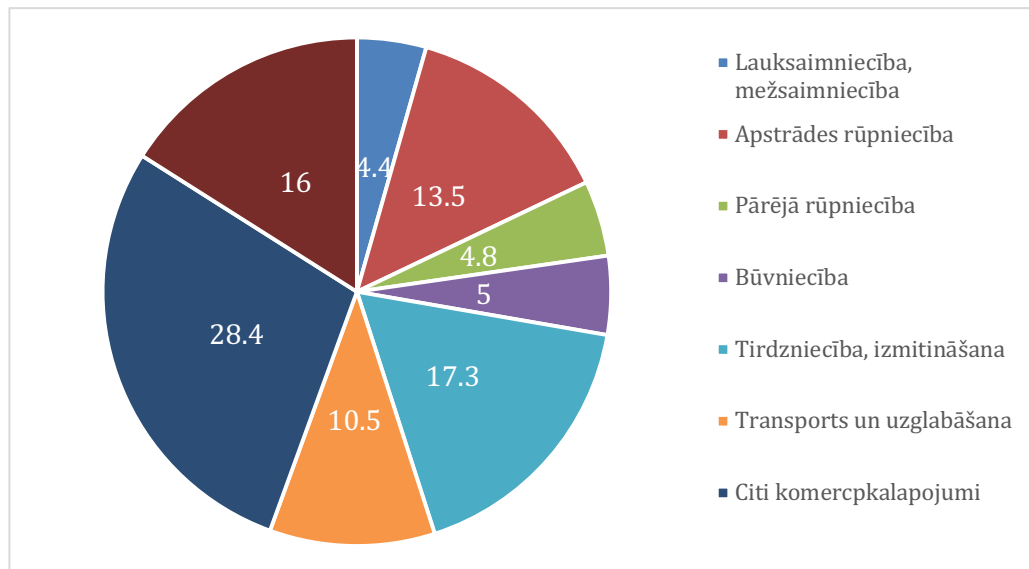
<sup>44</sup> Autora veidota tabula izmantojot 2.5.nodalā esošo informāciju

### 3.NOZARES IZPĒTE

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

Uzņēmums SIA “Mobile2Cash” darbības nozare, atbilstoši saimniecisko darbību statistiskajai klasifikācijai (NACE 2.red.), ir pie S grupas un 95 kods, kas atbilst ar nosaukumu Datoru, individuālās lietošanas un mājāsaimniecības piederumu remonts, kur šeit apakš kods ir specializēts kā 95.12, kurš aprakstā ir kā Sakaru iekārtu remonts, ar paskaidrojumu - Šajā klasē ietilpst šādu sakaru iekārtu remonts un apkope: – bezvadu telefonu; – mobilo telefonu; – nesējiekārtu modemu; – faksa aparātu; – sakaru pārraides iekārtu (piemēram, maršrutētāju, tiltu, modemu); – divvirzienu radio; – komerciālās televīzijas kameru un videokameru.<sup>45</sup>

3.1.1 attēlā un 3.1.2. attēlā parādīta Latvijas tautsaimniecības struktūra. 2017.gadā un 2010.gadā, tieši šie divi gadi ir izvēlēti, jo autors pēta pēdējos piecus gadus, bet tā kā Latvijas tirgus ir mazs, autors tieši šim grafikam izvēlēsies plašāku gadu loku, jo vēlas attēlot Latvijas Tautsaimniecības struktūru tiešāk, lai redzētu kur gadu gaitā tiecas šī struktūra, tā kā vēl dati par 2018.gadu pilnībā nav pieejami, autoram nākas izmantot datus no 2017.gada



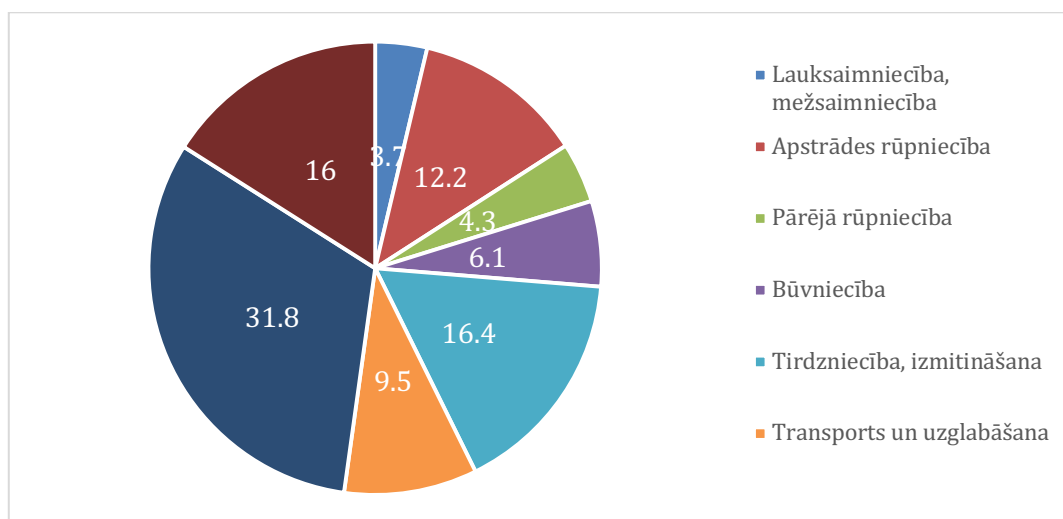
#### 3.1.1.attēls Tautsaimniecības struktūra Latvijā 2017.gadā,procentos<sup>46</sup>

2017.gadā Citi komercpakalpojumi nozares īpatsvars tautsaimniecībā bija 28,4, kas no 8 apskatītajām nozarēm ir 1 lielākais īpatsvars. Tādēļ autors uzskata, ko ir potencionāls izveidot

<sup>45</sup> LR Centrālās statistikas pārvaldes dati. Pieejams : <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/klasifikacijas/nace-2-red/kodi> (skatīts 29.04.2019)

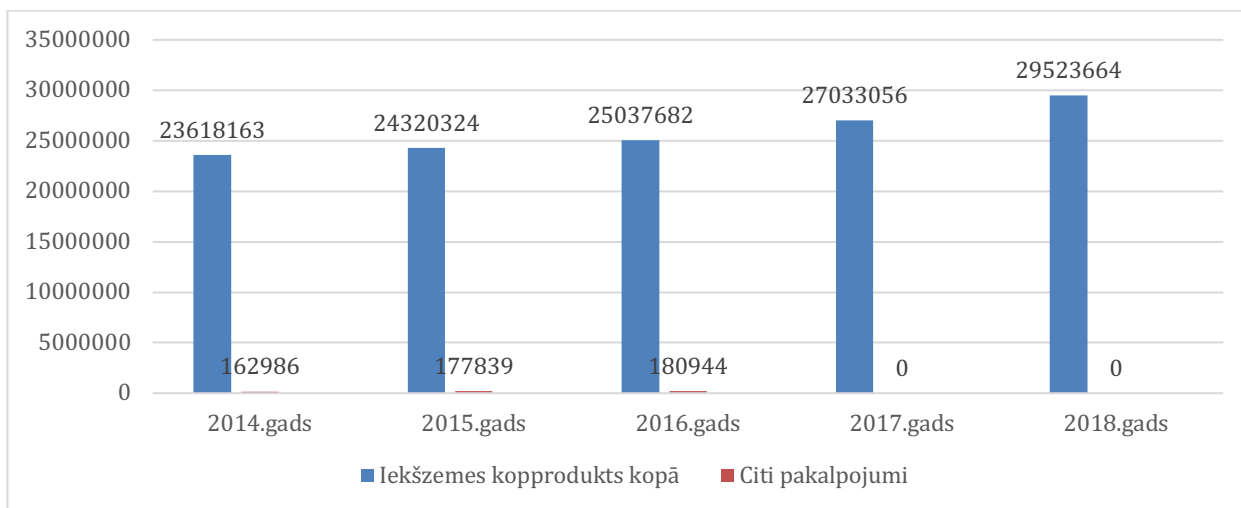
<sup>46</sup> Latvijas Republikas Ekonomikas ministrijas ziņojums “Par Latvijas Tautsaimniecības attīstību”.Pieejams: [https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas\\_attistiba/leap/leap\\_2018.pdf](https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf) (skatīts 29.04.2019)

mobilo iekārtu servisu, jo šis tirgus ir liels un konkurenti zināmi, no kuriem smelties idejas un izpētīt tirgu tuvāk.



3.1.2.attēls Tautsaimniecības struktūra Latvijā 2017.gadā, procentos<sup>47</sup>

Taču 2017.gadā Citi pakalpojumi nozares īpatsvars tautsaimniecībā bija 31,8. Nozares īpatsvars tautsaimniecībā 2017.gadā, salīdzinot ar 2010.gadu ir palielinājies par 3,4%. No kopā 8 apskatītajām nozarēm, šī nozare ir saglabājusi un krietni ir pārkāpusi īpatsvara ziņā Latvijas tautsaimniecībā.



3.1.3.att. Iekšzemes kopprodukts Citu Pakalpojumu nozarē tūkst. eur. Latvijā 2014 – 2018.gadam<sup>48</sup>

<sup>47</sup> Latvijas Republikas Ekonomikas ministrijas ziņojums “Par Latvijas Tautsaimniecības attīstību”. Pieejams : [https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas\\_attistiba/leap/leap\\_2018.pdf](https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf) (skatīts 29.04.2019)

Atbilstoši 3.1.3. attēlam Iekšzemes kopprodukts (turpmāk tekstā – IKP) Citu pakalpojumu nozarē laika posmā no 2014.gada līdz 2016.gadam ar katru gadu ir palielinājies, bet par 2017.gadu un 2018.gadu vēl nav pieejami rezultāti, jo tie vēl nav apkopoti CSB mājaslapā, bet autors pieļauj, ka arī šajos gados ir kāpums, jo šie pakalpojumi ir aizvien pieprasītāki un ir izaugsmes iespējas. 2016.gadā IKP šajā nozarē bija 180944 euro, kas ir tikai 0,723% no kopējā IKP, kas ir ļoti maza daļa no kopējā IKP, tas ir tādēļ, ka šī nozare vēl ir jauna un ar izaugsmes iespējām.

3.1.1.tabulā ir apkopoti dati par Citu pakalpojumu nozari no 2014.gada līdz 2018.gadam.

3.1.1.tabula

**Sakaru iekārtu remonts S9512 un 95 Datoru, individuālās lietošanas priekšmetu un māsaimniecības piederumu remonts tirdzniecībā Latvijā 2014.-2018.gadam<sup>49</sup>**

Gads Rādītāji	2014.gads	2015.gads	2016.gads	2017.gads	2018.gads	2017.gads salīdzinot ar 2014.gadu, %
Uzņēmumu skaits (gab.)	41	41	50	50	-	21,95
Aprogzījums (tūkst. euro)	1745	2148	3972	4630	-	165,33
Produkcijas vērtība (tūkst. euro)	1762	2147	3998	4577	-	159,76
Kopējā preču un pakalpojumu iepirkumu vērtība (tūkst. euro)	1131	1379	3087	3715	-	228,47
Personāla izmaksas (tūkst. euro)	532	619	896	1045	-	96,43
Algas (tūkst. euro)	449	523	761	-	-	-
Nodarbināto personu skaits	100	100	147	162	-	62

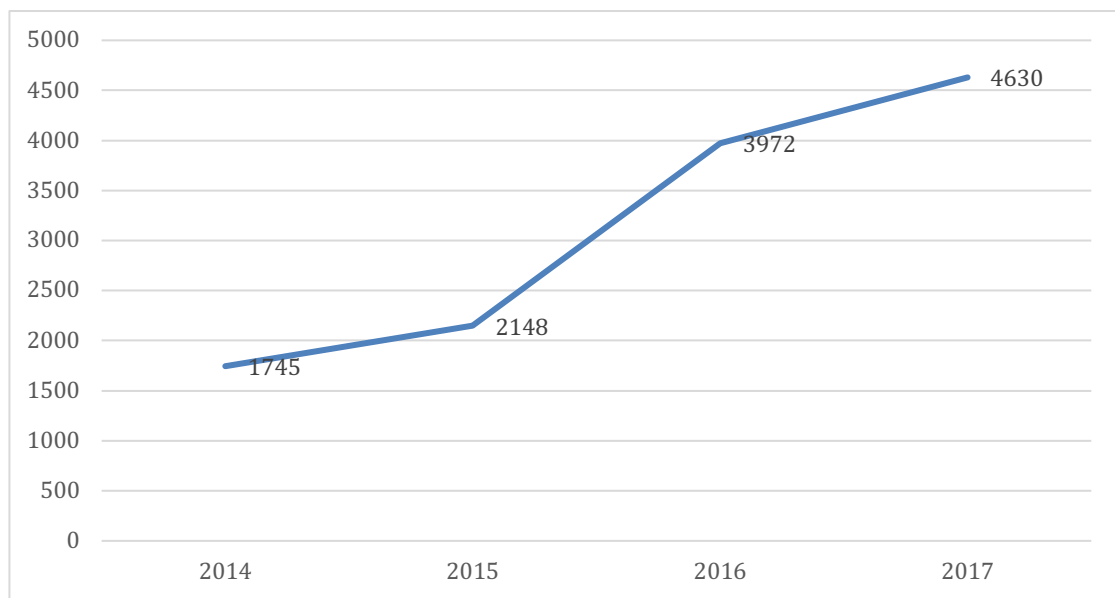
<sup>48</sup> LR Centrālās statistikas pārvaldes dati. Pieejams:

[http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/ekfin/ekfin\\_ikp\\_IKP\\_ikgad/IKG10\\_050.px/table/tableViewLayout/](http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/ekfin/ekfin_ikp_IKP_ikgad/IKG10_050.px/table/tableViewLayout/) un <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/ekonomika/ikp/galvenie-raditaji/iekszemes-kopprodukts-un-kopeja-pievienota-vertiba> (skatīts 29.04.2019)

<sup>49</sup> LR Centrālās statistikas pārvaldes datubāze, skatīt :

[http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/uzn/uzn\\_uzndarb/SBG010.px/table/tableViewLayout/](http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/uzn/uzn_uzndarb/SBG010.px/table/tableViewLayout/) (skatīts 29.04.2019)

Atbilstoši 3.1.1 tabulai, uzņēmumu skaits, kam darbības nozare ir sakaru iekārtu remonts, 2017.gadā bija 50, kas ir par 9 jeb 21,95% uzņēmumiem vairāk nekā 2014.gadā, savukārt, ir maza izaugsme, jo ir pieprasījums pēc telefonu servisiem, bet šajā tirgū ir grūti iekļūt, jo uzticību pierādīt ir sarežģīti, ka arī specializētie cilvēki ir maz. Apgrozījums ir krietni audzis, salīdzinot, ka 2014.gadā kopējais apgrozījums šiem uzņēmumiem bija 1745 tūkstoši euro, tad jau 2017.gadā apgrozījums bija 4630 tūkstoši eiro, tas ir 165,33% kāpums, šis ir skaidrojams ar vairākām lietām, kā, piemēram, lielāks uzņēmumu skaits, augstākas pakalpojuma cenas. Produkcijas vērtība ir tā arī ir krietni augusi, 2014. gadā tā bija 1762 tūkstoši euro, tad jau 2017.gadā 4577 tūkstoši euro. Jeb kāpums par 159,76%, šis arī ir izskaidrojams ar lielo pieprasījumu pēc iekārtu remonta. Vislielākais kāpums ir kopējā preču un pakalpojumu iepirkumu vērtībā, tas ir saistīts, ka cilvēki vēlas veikt remontu nekavējoties un nevēlas gaidīt, tādēļ šie uzņēmumi ir spiesti iegādāties vairāk detaļu un tās uzkrāt, 2014.gadā šajā postenī bija 1131 tūkstoši euro, tad jau 2017.gadā 3715 tūkstoši eiro, tas jau ir 228,47% kāpums. Personāla izmaksas arī ir paaugstinājušās, kas ir normāli, jo uzņēmumu skaits aug, nodarbināto skaits arī palielinās, kā arī minimālā alga valstī palielinājās salīdzinot šos gadus. Nodarbināto skaits ir ļoti mazs, salīdzinot citas nozares, bet tas ir tādēļ, ka šie uzņēmumi ir gan maz skaita ziņā, kā arī apjoma ziņā.



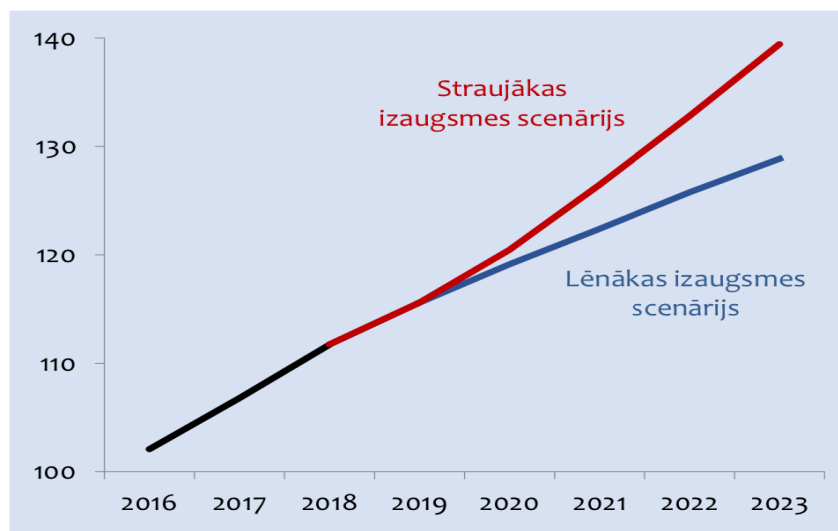
#### **3.1.4..attēls. Neto apgrozījums sakaru iekārtu servisa nozarē, Latvijā, 2014.gada līdz 2017.gadam, tūkst. eur.**

Atbilstoši 3.1.4.attēlam Sakaru iekārtu remonta nozarē, neto apgrozījumam laika periodā no 2014.gada līdz 2017.gadam ir tendence pieaugt ar katru gadu. No 2015.gada uz 2016.gadu bija ļoti straujš kāpums, kas ir saistīts ar jaunu 9 uzņēmumu reģistrāciju un papildus servisu izveidi.

Salīdzinot 2017.gadu un 2014. gadu šī perioda kāpums ir 165,33%, kas ir ļoti liels, salīdzinot, ka tikai 9 jauni uzņēmumi ir dibināti šajā periodā.

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

Kā uzskata Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, Latvijas tautsaimniecības izaugsme vidējā termiņā (2015-2020.gads) galvenokārt būs atkarīga no Latvijas valdības īstenotās strukturālās politikas ekonomikas konkurētspējas uzlabošanai un ekonomiskās situācijas Eiropā<sup>50</sup> Kopumā Latvijas Tautsaimniecības 2020. – 2023.gada attīstības perspektīvas vidējam termiņam līdz 2023. gadam ir izstrādāti lēnākas un straujākas izaugsmes scenāriji. Scenāriju pamata pieņēmumi balstīti uz atšķirīgām globālās ekonomikas attīstības tendencēm vidējā termiņā un Latvijas īstenotās strukturālās politikas efektivitāti. Latvijai kā mazai atvērtai ekonomikai ar relatīvi augstu tirgus liberalizācijas pakāpi izaugsmi būtiski ietekmē globālās ekonomikas attīstība un stabilas konkurētspējas uzturēšana.<sup>51</sup>



#### 3.2.1.attēls Latvijas iekšzemes kopprodukta prognoze, 2016.gada līdz 2023.gadam, procentos<sup>52</sup>

<sup>50</sup> Latvijas Republikas Ekonomikas ministrijas ziņojums "Par Latvijas Tautsaimniecības attīstību". Pieejams: [https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas\\_attistiba/leap/leap\\_2018.pdf](https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf) (skatīts 29.04.2019)

<sup>51</sup> Turpat: [https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas\\_attistiba/leap/leap\\_2018.pdf](https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf) (skatīts 01.05.2019)

<sup>52</sup> 3.2.1. Attēls veidots izmantojot datus no: [https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas\\_attistiba/leap/leap\\_2018.pdf](https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf) (skatīts 01.05.2019)

Latvijas ekonomikai īpaši svarīga ir ES kopējās ekonomikas attīstības telpa. Joprojām ir liela neskaidrība par Lielbritānijas izstāšanos kārtību no ES, un nav zināms, kādas izveidosies turpmākās ekonomiskās attiecības staro Lielbritāniju un ES un kā tas var ietekmēt ekonomisko attīstību ES kopumā un arī Latvijā.

Sekojošajā tabulā 3.2.1. autors atspoguļos Latvijas Iekšzemes kopprodukta prognozi nākotnē.

3.2.1.tabula

**Latvijas Iekšzemes kopprodukta attīstības prognoze nozaru griezumā 2019. – 2023.gadam, procenti<sup>53</sup>**

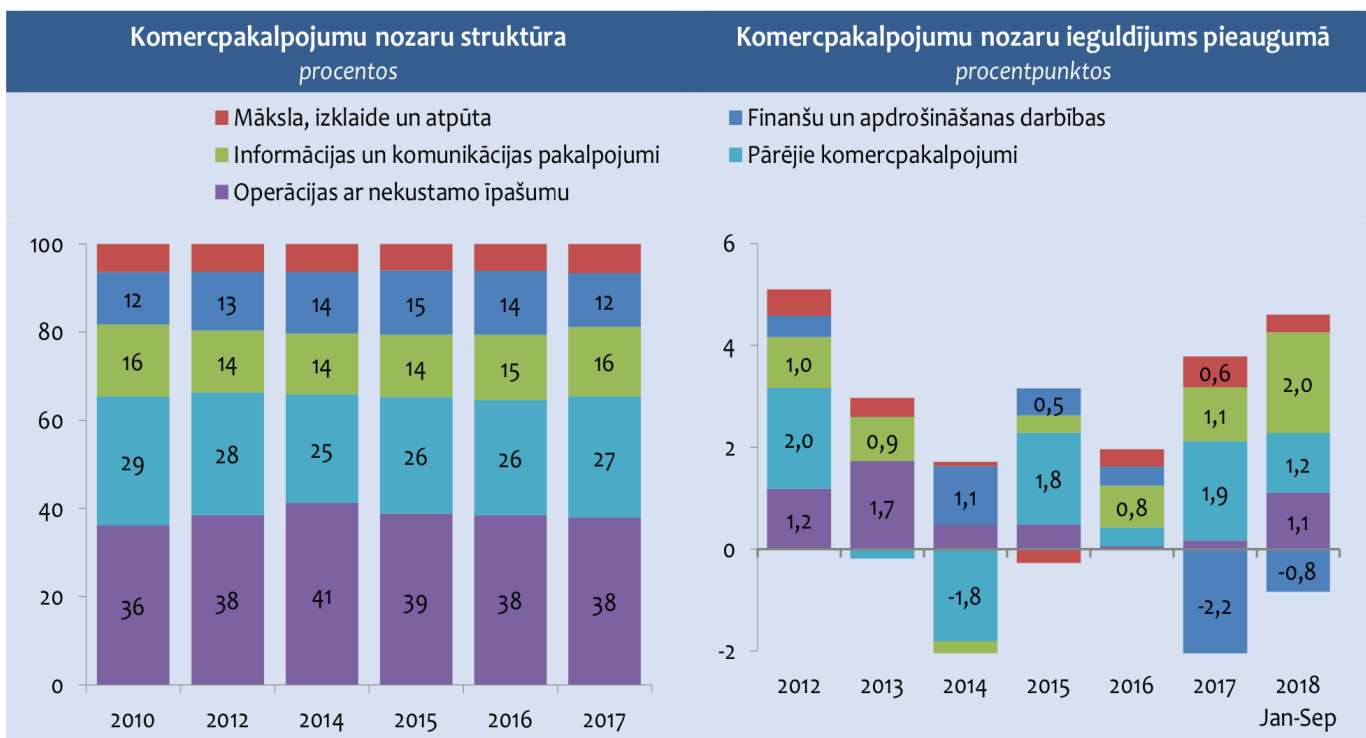
<b>Nozare</b>	<b>Gads</b>	<b>2019. gads</b>	<b>2020. – 2023.gads (vidēji gadā)</b>
<b>Iekšzemes kopprodukts</b>		<b>3,5</b>	<b>2,7 .. 4,8</b>
Lauksaimniecība, mežsaimniecība		2,9	1,9 .. 3,2
Apstrādes rūpniecība		3,1	2,8 .. 5,3
Pārējā rūpniecība		3,1	2,8 .. 4,3
Būvniecība		7,1	3,6 .. 5,3
Tirdzniecība, izmitināšana		4,0	3,1 .. 5,2
Transports un uzglabāšana		3,3	2,7 .. 4,3
Citi komercpakalpojumi		3,6	2,6 .. 4,3
Sabiedrisko pakalpojumi		2,6	2,6 .. 3,6

Kā redzams, tad nozarei “Citi komercpakalpojumi” ir gaidāms kāpums, kas ir vērtējams pozitīvi, jo šajā nozarē ir arī plānots nodarboties arī autoram. Protams, šīs ir tikai prognozes, bet autora prāt ir prognozējams reāls pieaugums, jo apgrozījums pakalpojumi jomā aug, kas ir attiecināms ar to, ka cilvēki kļūst maksātspējīgāki un vēlme ir atjaunot vecās ierīces.

Komercpakalpojumu (informācijas un komunikācijas pakalpojumi, finanšu un apdrošināšanas darbības, operācijas ar nekustamo īpašumu, profesionālie, zinātniskie un tehniskie pakalpojumi un administratīvā darbība, māksla, izklaide un atpūta) nozaru struktūrā dominē

<sup>53</sup> Latvijas Republikas Ekonomikas ministrijas ziņojums “ Par Latvijas Tautsaimniecības attīstību: . Picejams : [https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas\\_attistiba/leap/leap\\_2018.pdf](https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf) (skatīts 01.05.2019)

operācijas ar nekustamo īpašumu. 2011.-2013. gadā komercpakalpojumu nozarēs bija vērojama strauja izaugsme. Pakalpojumu apjomi pieauga vidēji par 4,6% gadā. Tie pieauga visās galvenajās komercpakalpojumu nozarēs, izņemot finanšu un apdrošināšanas darbībās. Savukārt 2014. gadā komercpakalpojumu nozares apjomi samazinājās, ko noteica apjumu kritums informācijas un komunikācijas pakalpojumos, profesionālo, zinātnisko un tehnisko pakalpojumu un administratīvajās darbībās. Kopš 2015. gada komercpakalpojumu nozaru apjomi stabili pieaug, lai gan tie ir mērenāki nekā pēckrīzes periodā.<sup>54</sup>



### 3.2.2.attēls Komercpakalpojumu nozaru ieguldījums un struktūra<sup>55</sup>

Kā redzams, tad Pārējie komercpakalpojumi aizņem otru lielāko daļu šajā nozarē, kā arī stabili saglabā savu pozīciju, kas nozīmē, ka šis tirgus ir stabils un, ka šajā tirgū nav sagaidāmas svārstības.

Nemot vērā iepriekšminēto un attēlus, tabulas par nozares attīstību, autors secina, ka Komercpakalpojumu nozarē, turpmākajos 3-5 gados būs vērojama maza, bet pozitīva attīstība. Šī attīstība būs lēna, bet toties pozitīva. Ir radīti visi priekšnosacījumi, lai nozares apgrozījums,

<sup>54</sup> Latvijas Republikas Ekonomikas ministrijas ziņojums “ Par Latvijas Tautsaimniecības attīstību: . Pieejams : [https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas\\_attistiba/leap/leap\\_2018.pdf](https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf) (skatīts 01.05.2019)

<sup>55</sup> Turpat : [https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas\\_attistiba/leap/leap\\_2018.pdf](https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf) (skatīts 01.05.2019)

īpatsvars IKP un citi nozares raksturojošie rādītāji katru gadu palielinātos. Iespējams, ka saasinātā situāciju ar Krieviju vai Lielbritānijas aiziešana no ES varētu vērst izmaiņas tirgū, bet autora prāt, tas nenotiks, jo šie pakalpojumi nav tieši saistīti ar šiem faktoriem.

Autors uzskata, ka komercpakalpojumu nozare vairāk ir atkarīga no iekšējiem ekonomiskiem procesiem, līdz ar to, Latvijas ekonomiskie procesi lielā mērā būs tieši tie, kas noteiks komercpakalpojumu attīstības tempu. Komercpakalpojumus, piemēram, vat ietekmēt nodokļu politika, kas pozitīvā vai negatīvā veidā var ietekmēt arī pārējos ekonomiskos procesus valstī.

### 3.3. Nozares tiesiskais regulējums

Nemot vērā komercpakalpojumu nozares īpatsvaru tautsaimniecības struktūra Latvijā 2019.gadā (sk. apakšnodaļu 3.2. Nozares attīstības tendences 3-5 gados), tās darbību regulē gan likumi, Ministru kabinetu (turpmāk tekstā - MK) noteikumi. Autors izdalīs vispārējos likumus un MK noteikumus, kas regulē dažādu nozaru saimniecisko darbību, un specifiskos likumus un MK noteikumus, kas ir tieši saistoši uzņēmuma SIA „Mobile2Cash” saimnieciskajai darbībai.

Līdz ar to, vispārējie likumu un MK noteikumi ir:

#### 1. Komerclikums<sup>56</sup>

Likums nosaka, ka ir komersants un saimnieciskā darbība. Noteikti visi komersantu veidi, to darbības reglamentācija.

#### 2. Civillikums<sup>57</sup>

Komersantiem ir sasītoša Civillikuma Ceturtā daļa – Saistību tiesības. Saistību tiesības ir tādas tiesības, uz kuru pamata vienai personai - parādnīkam - jāizdara par labu otrai - kredītoram - zināma darbība, kam ir mantiska vērtība. Saistību tiesības rodas vai nu no tiesiska darījuma, vai no neatļautas darbības, vai pēc likuma.

#### 3. Darba likums<sup>58</sup>

Likums regulē darba tiesiskās attiecības. Likums nosaka darba līguma vispārīgos principus, darba samaksas, darbinieka saistības, pienākumus un tiesības, darba tiesisko attiecību izbeigšanu u.c.

---

<sup>56</sup> LR likums Komerclikums. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=5490> (skatīts 01.05.2019)

<sup>57</sup> LR likums Civillikums. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=90220> (skatīts 01.05.2019)

<sup>58</sup> LR likums Darba likums. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=26019> (skatīts 01.05.2019)

#### 4. Darba aizsardzības likums<sup>59</sup>

Likuma mērķis ir garantēt un uzlabot nodarbināto drošību un veselības aizsardzību darbā, nosakot darba devēju, nodarbināto un viņu pārstāvju, kā arī valsts institūciju pienākumus, tiesības un savstarpējās attiecības darba aizsardzībā.

#### 5. Likums par ietekmes uz vidi novērtējumu<sup>60</sup>

Likuma mērķis ir novērst vai samazināt fizisko un juridisko personu paredzēto darbību vai plānošanas dokumentu īstenošanas nelabvēlīgo ietekmi uz vidi.

#### 6. Likums par grāmatvedību<sup>61</sup>

Likums attiecas uz komersantiem, iestādēm un citām juridiskajām un fiziskajām personām, kas veic saimniecisko darbību. Likums nosaka grāmatvedības reģistru kārtošānu un kā tiek veikta uzņēmuma inventarizācija.

#### 7. Gada pārskata un konsolidēto gada pārskatu likums<sup>62</sup>

Likums attiecas uz Latvijā reģistrētām komercsabiedrībām, kooperatīvajām sabiedrībām, Latvijā reģistrētām Eiropas ekonomisko interešu grupām, Eiropas kooperatīvajām sabiedrībām un Eiropas komercsabiedrībām, kā arī uz individuālajiem uzņēmumiem, zemnieku un zvejnieku saimniecībām, kuru apgrozījums (ieņēmumi) no saimnieciskajiem darījumiem iepriekšējā pārskata gadā pārsniedz 300 000 euro. Likums nosaka, ka gada pārskats sastāv no finanšu pārskata un vadības ziņojuma par sabiedrības attīstību pārskata gadā.

#### 8. Likums par nodokļiem un nodevām<sup>63</sup>

Likums nosaka nodokļu un nodevu veidus un reglamentē nodokļu un nodevu noteikšanas kārtību, to iekasēšanu un piedziņu, nodokļu un nodevu maksātāju un nodokļu un nodevu administrācijas tiesības, pienākumus un atbildību, nodokļu maksātāju reģistrācijas kārtību, kā arī nodokļu un nodevu jautājumos pieņemto lēmumu apstrīdēšanas un pārsūdzēšanas kārtību.

#### 9. Likums par pievienotās vērtības nodokli<sup>64</sup>

---

<sup>59</sup> LR likums Darba aizsardzības likums. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=26020> (skatīts 01.05.2019)

<sup>60</sup> LR likums Par Ietekmes uz vidi novērtējumu. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=51522> (skatīts 01.05.2019)

<sup>61</sup> LR likums Par grāmatvedību. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=66460> (skatīts 01.05.2019)

<sup>62</sup> LR likums Gada pārskatu un konsolidēto gada pārskatu likums. Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/277779> (skatīts 01.05.2019)

<sup>63</sup> LR likums Par nodokļiem un nodevām. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?mode=doc&id=33946> (skatīts 01.05.2019)

<sup>64</sup> LR likums Par pievienotās vērtības nodokli. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=253451> (skatīts 01.05.2019)

Likums nosaka nodokļa maksātājus, ar nodokli apliekamos darījumus un to ar nodokli apliekamo vērtību, preču piegādes un pakalpojumu sniegšanas vietu, nodokļa likmes un atbrīvojumus no nodokļa, prasības nodokļa maksāšanai un administrēšanai, kārtību, kādā nodoklis maksājams valsts budžetā, noteikumus priekšnodokļa atskaitīšanai un nodokļa atmaksāšanai, kā arī citus noteikumus nodokļa piemērošanai iekšzemē un atbildību par šā likuma pārkāpumiem.

#### 10. Likums par uzņēmumu ienākuma nodokli<sup>65</sup>

Likums nosaka, kas ir nodokļa maksātāji, kas ir ar nodokli apliekamais objekts un kāda nodokļu likme attiecīgi tiek piemērota, kādos gadījumos tiek piemērotas nodokļu atlaides un nodokļa maksāšanas kārtību.

#### 11. Likums par iedzīvotāju ienākuma nodokli<sup>66</sup>

Likums nosaka, kas ir nodokļa maksātāji, ar nodokli apliekamo objektu, nodokļa aprēķināšanu, nodokļa ieturēšanas un maksāšanas kārtību, kā arī likuma ievērošanas un pildīšanas nodrošinājumu.

#### 12. Likums par valsts sociālo apdrošināšanu<sup>67</sup>

Likums nosaka, kas ir sociāli apdrošināmās personas, apdrošināšana iemaksas apmēru, apdrošināšanas iemaksas objektu, apdrošināšanas iemaksu likmes, kā arī nosaka obligāto iemaksu apmēru.

#### 13. Maksātspējas likums<sup>68</sup>

Likuma mērķis ir veicināt finansiālās grūtībās nonākuša parādnieka, t.sk. komersanta saistību izpildi un, ja iespējams, maksātspējas atjaunošanu.

#### 14. MK noteikumi Nr. 558 „Dokumentu izstrādāšanas un noformēšanas kārtība”<sup>69</sup>

Noteikumi nosaka dokumenta oriģināla, tā atvasinājuma un dublikāta izstrādāšanas un noformēšanas prasības, pārvaldes dokumentu sistēmā ietilpstošos dokumentus un šo sistēmu veidojošo dokumentu grupas un prasības, kas jāievēro, izstrādājot un noformējot pārvaldes dokumentu sistēmā ietilpstošos dokumentus.

---

<sup>65</sup> LR likums Par uzņēmuma ienākuma nodokli. Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/292700> (skatīts 01.05.2019.)

<sup>66</sup> LR likums Par iedzīvotāju ienākuma nodokli. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=56880> (skatīts 01.05.2019.)

<sup>67</sup> LR likums Par valsts sociālo apdrošināšanu. 1997. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=45466> (skatīts 01.05.2019.)

<sup>68</sup> LR likums - Maksātspējas likums. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=214590> (skatīts 01.05.2019.)

<sup>69</sup> LR MK noteikumi Nr.558 Dokumentu izstrādāšanas un noformēšanas kārtība. 2018. Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/301436> (skatīts 01.05.2019.)

Savukārt, specifiskie likumi un MK noteikumi ir:

1. Muitas likums<sup>70</sup>

Muitas lietas ietver kārtību, kādā preces pārvieto pāri valsts robežai, to aplikšanu ar ievadmuitas nodokli un izvedmuitas nodokli un citiem normatīvajos aktos paredzētajiem maksājumiem, kurus administrē Valsts ieņēmumu dienests, muišošanu, muitas kontroli, kā arī citus līdzekļus un darbības, ar kuru palīdzību tiek īstenota muitas politika.

2. Reklāmas likums<sup>71</sup>

Likuma mērķis ir reglamentēt reklāmas izgatavošanu un izplatīšanu, kā arī noteikt reklāmas izgatavošanā un izplatīšanā iesaistīto personu tiesības, pienākumus un atbildību, aizsargāt personu, kā arī kopumā visas sabiedrības intereses reklāmas jomā, bez tam, aizsargāt personas, kas nodarbojas ar saimniecisko vai profesionālo darbību, no maldinošas reklāmas un darbības, ar kuru palīdzību tiek īstenota muitas politika.

3. Konkurences likums<sup>72</sup>

Likuma mērķis ir aizsargāt, saglabāt un attīstīt brīvu, godīgu un vienlīdzīgu konkurenci visās tautsaimniecības nozarēs sabiedrības interesēs, ierobežojot tirgus koncentrāciju, uzliekot par pienākumu izbeigt konkurenci regulējošajos normatīvajos aktos aizliegtas darbības un normatīvajos aktos noteiktajā kārtībā saucot pie atbildības vainīgās personas.

4. Preču un pakalpojumu drošuma likums<sup>73</sup>

Likuma mērķis ir panākt drošu, cilvēka dzīvībai, veselībai un personas mantai, kā arī videi nekaitīgu preču ražošanu, laišanu apgrozībā un pakalpojumu sniegšanu.

5. Autortiesību likums<sup>74</sup>

Likums nosaka, ka nepieciešama licence mūzikas publiskam izpildījumam tirdzniecības zālē, sadzīves pakalpojumu uzņēmumā u.c.

6. MK noteikumi Nr.282 „Nodokļu un citu maksājumu reģistrēšanas elektronisko ierīču un iekārtu lietošanas kārtība”<sup>75</sup>

---

<sup>70</sup> LR likums - Muitas likums. Pieejams : <https://likumi.lv/ta/id/283024> (skatīts 02.05.2019)

<sup>71</sup> LR likums - Reklāmas likums. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=163> (skatīts 02.05.2019)

<sup>72</sup> LR likums - Konkurences likums. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=54890> (skatīts 02.05.2019)

<sup>73</sup> LR likums - Preču un pakalpojumu drošuma likums. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?mode=DOC&id=87664> (skatīts 02.05.2019)

<sup>74</sup> LR likums - Autortiesību likums. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=5138> (skatīts 02.05.2019)

Noteikumi nosaka nodokļu un citu maksājumu reģistrēšanas elektronisko ierīču un iekārtu lietošanas kārtību, iekārtu lietotājus, to un apkalpojošo dienestu pienākumus, kā arī darījumus apliecinošo dokumentu veidus un rekvizītu u.c.

---

<sup>75</sup> LR MK noteikumi Nr.96 Nodokļu un citu maksājumu reģistrēšanas elektronisko ierīču un iekārtu lietošanas kārtība.. Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/265487> (skatīts 02.05.2019)

## 4.UZŅĒMUMA DARBĪBAS RAKSTUROJUMS, PRODUKTI, PAKALPOJUMI

### 4.1.Uzņēmuma produktu (pakalpojumu) raksturojums

Kā jau zināms SIA “Mobile2Cash” galvenais darbības veids būs mobilo telefonu remonts un programmatūras atjaunošanas, uzlabošanas darbība. Kā jau zināms, lai veiktu remontu ir nepieciešamas detaļas un dažādas lietas, lai sekmīgi veiktu remontu.

Līdz ar to autors uzskaitīs pakalpojumu klāstu un to izcenojumu. Protams, šis uzņēmums piedāvās dažādus pakalpojumus, tādēļ izcenojumu klāsts būs paliels.

Primārais uz ko koncentrēsies serviss būs iphone ekrāna maiņa, jo šis pakalpojums ir vispieprasītākais un biežāk sastopamais – izcenojums un termiņš:

*4.1.1.tabula*

#### Servisa SIA “Mobile2Cash” ekrāna maiņas izcenojums pa modeļiem 2019.gadā<sup>76</sup>

Telefona modelis	Ekrāna cena	Darba izpildes termiņš
iPhone 4 ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	30€	1 stunda
iPhone 4S ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	30€	1 stunda
iPhone 5/5C ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	30€	1 stunda
iPhone 5S ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	35€	1 stunda
iPhone SE ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	35€	1 stunda
iPhone 6 ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	50€	1 stunda
iPhone 6S ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	60€	1 stunda
iPhone 6 Plus ekrāna /	50€	1 stunda

<sup>76</sup> Autora veidota tabula

displeja nomaiņa (melns vai balts)		
iPhone 6S Plus ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	60€	1 stunda
iPhone 7 ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	60€	1 stunda
iPhone 7 plus ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	70€	1 stunda
iPhone 8 ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	80€	1 stunda
iPhone 8 Plus ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	90€	1 stunda
iPhone X ekrāna / displeja nomaiņa (melns)	150€	1 stunda

Kā redzams, tad ar jaunāku modeli, pieaug ekrāna maiņas izmaksas, tas ir tādēļ, ka ar katru modeli ir uzlabots displejs vai atšķiras tā lielums. Nomaiņas sarežģītības pakāpe ir nemainīga, jo iPhone saglabā savu strukturālo shēmojumu nemainīgu un tā nomaiņa nemainās gadiem, vienīgi jaunajiem iPhone modeļiem ir ūdens drošība, līdz ar to ir izmantota līme, bet uzsildot to, ir ļoti viegli atvērt telefonu tā pat.

Turpmāk tiks norādīti pārējie pakalpojumi un aptuvenās to izmaksas.

*4.1.2.tabula*

#### **Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” pakalpojumu izcenojums 2019<sup>77</sup>**

Telefona modelis	Cena	Remonta veids	Darba izpildes termiņš
Visi	15€	Priekšējā telefona kamera	40min
Visi	20€	Aizmugurējā telefona kamera	20min līdz 2stundas
Visi	10€	Pogas maiņa	30min
Visi	50€ līdz 100€	Korpusa maiņa	2stundas līdz

<sup>77</sup> Autora veidota tabula

			3stundas
Visi	10€ līdz 30€	Pārējo pogu maiņa	1stunda līdz 3 stundām
Visi	10€ līdz 40€	Baterijas maiņa	30min līdz 1stunda
Visi	20€ līdz 50€	Jailbreak	Atkarīgs no telefona
Visi	5€ līdz 50€	Operētājsistēma	Atkarīgs no darbības
Visi	jāzvana	cits	jānoskaidro

Šie norādītie pakalpojumi nav visi ko piedāvātu uzņēmums, tādēļ par pārējo pakalpojumu cenām un vēlmi būtu jāzvana vai jāraksta, kā arī šo pakalpojuma cenas ir aptuvenas un var mainīties no pieprasījuma daudzuma, bet remonta laiku tas nevarētu ietekmēt.

#### 4.2. Izejvielu, materiālu un to piegādātāju īss raksturojums

Uzņēmums SIA "Mobile2Cash" savas izejvielas, jeb telefona detaļas iepirks no Ķīnas, jeb no <https://www.aliexpress.com>, tas ir tādēļ, ka šajā mājaslapā ir pievilcīgākās cena, garantija un lieliska kvalitāte. Iespējams, ka tiktu izskatīta arī detaļu iegādē Latvijā vai Eiropā, bet tas būtu tikai tādēļ, ja būtu nepieciešama steidzīga detaļu piegāde. Protams, Aliexpress ir plašs jēdziens, bet šajā mājaslapā tiktu izvēlēts piegādātājs - *EFaith LCD Screen Factory Store*<sup>78</sup>, no šī piegādātāja uzņēmuma īpašnieks un darba autors ir iepircis ļoti daudz detaļu un šīs detaļas ir bijušas izcilā kvalitātē un vienmēr ir bijis atsaucīgs piegādātājs, ekrānu un detaļu izcenojumu var atrast šī piegādātāja mājaslapā. Zemāk tiks norādītās ekrāna cenas no piegādātāja:

##### 4.2.1. Tabula

#### Ekrānu cenas pie piegādātāja - *EFaith LCD Screen Factory Store*<sup>79</sup>

Telefona modelis	Ekrāna cena
iPhone 4 ekrāna / displeja nomaina (melns vai balts)	10€
iPhone 4S ekrāna / displeja nomaina (melns vai balts)	10€

<sup>78</sup> Piegādātājs : <https://www.aliexpress.com/store/3242011?spm=a2g0s.9042311.0.0.27424c4d4NbLVq> (Skatīts 02.05.2019)

<sup>79</sup> Cenas pie piegādātāja - <https://www.aliexpress.com/store/3242011?spm=a2g0s.9042311.0.0.27424c4d4NbLVq> (Skatīts 02.05.2019)

iPhone 5/5C ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	15€
iPhone 5S ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	15€
iPhone SE ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	15€
iPhone 6 ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	17€
iPhone 6S ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	20€
iPhone 6 Plus ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	20€
iPhone 6S Plus ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	20€
iPhone 7 ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	25€
iPhone 7 plus ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	27€
iPhone 8 ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	25€
iPhone 8 Plus ekrāna / displeja nomaiņa (melns vai balts)	27€
iPhone X ekrāna / displeja nomaiņa (melns)	75€

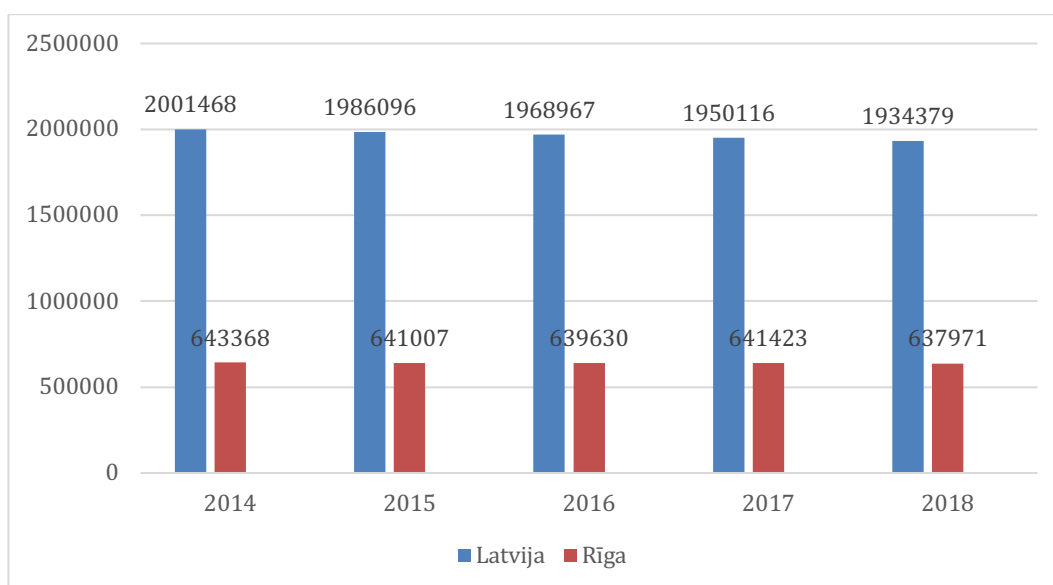
## 5. MĀRKETINGS

### 5.1. Uzņēmuma ražojamo produktu (pakalpojumu) būtiskāko noieta tirgus izpēte

Uzņēmums SIA “Mobile2Cash” savu pakalpojumu plāno tieši piedāvāt Rīgas iedzīvotājiem, no sākuma nav plānots Pierīgā vai pārējā Latvijā piedāvāt pakalpojumu, jo darba autors pats dzīvo Rīgā, telpas atrodas Rīgā, par kurām nebūtu jāmaksā īres maksa, kā arī Latvijas iedzīvotāji koncentrējas Rīgā. Attēlā 5.1.1. ir redzams iedzīvotāju skaits Rīgā un pārējā Latvijā.

5.1.1.attēls

Iedzīvotāju skaits Rīgā un Latvijā 2014. – 2018. gadam<sup>80</sup>

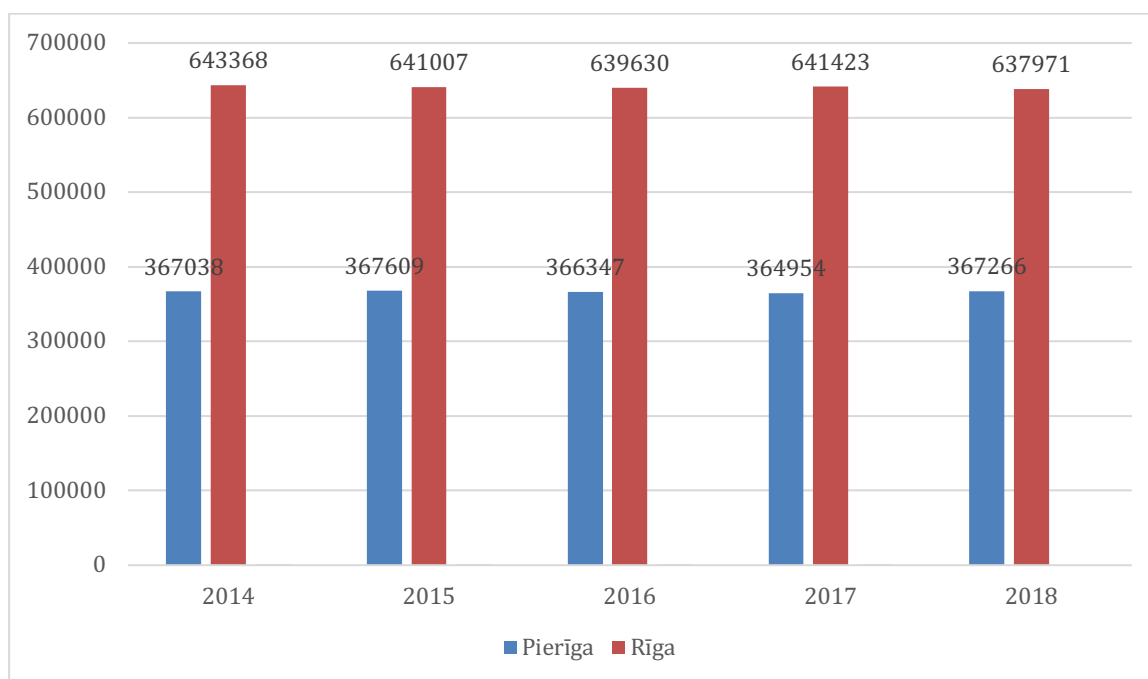


Kā redzams, tad kopējā ainā Latvijas iedzīvotāju skaits ik gadu samazinās, tas ir ļoti slikti, ka ir šāda tendence, bet Rīgā ir stabila situācija un Rīgā ir ļoti liels iedzīvotāju skaits, salīdzinot ar pārējo Latvijas daļu. Aptuveni trešdaļa dzīvo Rīgā, no visiem Latvijas iedzīvotājiem, bet tie ir tieši tie, kas ir deklarējušies, ļoti liela daļa ar studentiem, strādniekiem, ārzemnieki arī dzīvo Rīgā un šī daļa statistikā nav attēlota.

Autors ieskatījās arī iedzīvotāju skaitu Pierīgas reģionā, to var aplūkot attēlā 5.1.2.

<sup>80</sup> Autora veidota attēls, izmantojot datus no CSB mājaslapas. Picejams:

[http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/iedz/iedz\\_iedzskaits\\_ikgad/ISG040.px/table/tableViewLayout1/](http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/iedz/iedz_iedzskaits_ikgad/ISG040.px/table/tableViewLayout1/) (skatīts 05.05.2019)



### 5.1.2.attēls Iedzīvotāju skaits Rīgā un Pierīgā 2014. – 2018.gadam<sup>81</sup>

Kā redzams attēlā 5.1.2., tad Pierīgas iedzīvotāju skaits ir salīdzinoši paliels un tas nesarūk, bet gan mēreni palielinās, tas nozīmē, ka šie iedzīvotāji bieži apgrozās Rīgā, kas ir liels plus Rīgā esošiem uzņēmumiem, jo ir lielāks klientu skaits. Kā arī, ja saskaita Pierīgas iedzīvotājus kopā ar Rīga iedzīvotājiem, tad iedzīvotāju skaits ir lielāks par pusi no Latvijas iedzīvotājiem.

Secinot atklājas tas, ka Rīgā veidot uzņēmumu ir ļoti pozitīvi, jo ir pieejams liels klientu loks, salīdzinot ar pārējo Latviju.

## 5.2.Uzņēmuma klientu analīze

Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” ideja ir balstīta uz 3 savstarpēji saistītu pakalpojumu piedāvāšanu:

1. Specializēts iPhone telefonu serviss
2. Specializēts iPad planšešu serviss

<sup>81</sup> Autora veidota attēls, izmantojot datus no CSB mājaslapas. Pieejams:

[http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/iedz/iedz\\_iedzskaits\\_ikgad/ISG040.px/table/tableViewLayout1/](http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/iedz/iedz_iedzskaits_ikgad/ISG040.px/table/tableViewLayout1/) (skatīts 05.05.2019)

### 3. iOS programmatūras serviss

Līdz ar to, uzņēmuma klientu analīze tiks balstīta uz iepriekšminēto pakalpojumu potenciālajiem lietotājiem.

Autors tabulā 5.2.1. ir uzskaitījis uzņēmuma potenciālo mērķauditoriju, ko noteiks izmantojot tirgus segmentēšanu, kas ir tirgus sadale patērētāju (pircēju) grupās, atbilstoši konkrētām pazīmēm – ģeogrāfiskās, demogrāfiskās, ekonomiskās u.c.).<sup>82</sup>

5.2.1.tabula

**Servisa SIA “Mobile2Cash” mērķa tirgus segmentācija 2019.gadā<sup>83</sup>**

Segmentācijas pazīme	Segmentācija
Ģeogrāfiskā pazīme	Uzņēmuma atrašanās vieta ir Latvijas galvaspilsēta, līdz ar to lielāka daļa uzņēmuma klienti būs Rīgas un Pierīgas iedzīvotāji, bet uzņēmuma klienti var būt arī visi Latvijas un Ārvalstu iedzīvotāji.
Demogrāfiskā pazīme	Vecums un dzimums nebūs noteicošais uzņēmuma mērķauditorijas noteikšanai, jo serviss ir neatkarīga vieta kur var nodot savu iekārtu.
Ekonomiskā pazīme	Uzņēmuma pakalpojums tiks piedāvāts par salīdzinoši mazākām cenām, nekā citi šāda veida pakalpojuma sniedzēji, līdz ar to, uzņēmuma klienti būs ar visa veida ienākumiem.
Sociālās pazīme	Uzņēmuma mērķauditorija ir klienti, kuri vienkārši vēlas salabot telefonu vai arī iOS entuziasti un kuri vēlas šo ierīci uzlabot, uzstādot Jailbreak.

Nemot vērā iepriekšminēto tirgus segmentēšanas analīzi, uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” mērķauditorija ir:

<sup>82</sup> **Praude V.** Mārketings. Mācību grāmata.-Rīga: Izglītības soļi, 2004. 74.-655lpp.

<sup>83</sup> Autora veidota tabula

- Sievietes un vīrieši, kam rūp savs telefons;
- Visa vecuma cilvēki, kuriem ir interese par iOS un iPhone;
- Cilvēki no Rīgas, Latvijas reģioniem;
- Cilvēki ar neatkarīgu ienākumu;
- Cilvēki, kas ir regulāri telefona lietotāji.

Uzņēmuma darbības nozare ir samērā šaura, lai aptvēru plašas patērētāju grupas, bet piedāvājot pakalpojumus uz iOS bāzētu programmatūru un piedāvātu neredzētu pakalpojumus ar iPhone ierīcēm, uzņēmuma ir iespēja paplašināt savu klientu skaitu.

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

Dibinot uzņēmumu, galvenais, ir zināt savus konkurentus, un būt spējīgām piedāvāt savas preces vai pakalpojumus augstākā līmenī un pēc iespējas labākā cenā, nekā konkurentiem. Vai arī piedāvāt ko unikālu, ko nespēj piedāvāt tās nozares konkurenti. Protams, darba autors pētīja konkurentus, mobilo ierīču tirgū. Šajā tirgū ir vairāki lieli spēlētāji, kā, piemēram, <http://www.iserviss.lv>, jeb SIA «Easy Solution», šī uzņēmuma komandā ir trīs cilvēki, 2 tehniķi un viens dibinātājs. Priekš paliela uzņēmuma, maz darbinieki, tādēļ arī pats autors uzskata, ka sākuma darbībā ir spējīgs viens uzturēt uzņēmumu un apkalpot visu. Taču tiešais konkurents, kas atrastos netālu no autora plānotās uzņēmuma atrašanās vietas būtu <http://jus.lv>, taču vairāk informācijas vai datus autors nevarēja iegūt par šiem uzņēmumiem. Skaidrs ir viens, ka autora piedāvātie pakalpojumi būs lētāki un unikālāki.

Sekojoš šo uzņēmuma gaitām, šie uzņēmumi ir vienveidīgi un cenas nemainās, jo autors uzskata, ka ar laiku ierīcei paliekot vecākai, ekrāna nomaina paliek lētāka, bet šiem konkurentiem tā nav. Protams serviss “iserviss” ir liels serviss un bagātu pagātņi un ļoti uzticamu reputāciju, bet šis serviss atrodas Rīgas centrā, savukārt autors plāno savu servisu veidot Rīgas mikrorajonā – Imantā, kur šāda tipa serviss nav un būtu visas iespējas izveidot tādu.

### **5.4.Uzņēmumam konkurētspējas analīze**

Autora veidotais uzņēmums SIA “Mobile2Cash” piedāvās pakalpojumus, kuri ir jau palielam sastopami konkurentiem, tādēļ ir svarīgi veikt konkurētspējas analīzi, lai saprastu ar ko

tad uzņēmuma piedāvātie pakalpojumi būs labāki par konkurentu piedāvātajiem pakalpojumiem, šo var palīdzēt noteikt vairāki faktori. Autors savā darbā apskatīs dažus no tiem:

- Uzņēmuma pakalpojuma vieta tirgū;
- Cena;
- Kvalitāte;
- Apkalpošana;
- Atrašanās vieta;
- Specifiska tirgus niša utml;
- SWOT analīze.

#### Uzņēmuma produkta vieta tirgū

Vērtējot vietējo tirgu, uzņēmumam ir tikai pāris konkurenti, bet plānotajā dibināšanas rajonā, tikai viens konkurents, kurš piedāvā līdzīgus pakalpojumus.

#### Cena

Cena, kuru piedāvās uzņēmums par saviem pakalpojumiem, būs līdzīga kā konkurentiem, bet ir plānots konkurēt un piedāvāt zemākas cenas, lai piesaistītu klientus. Tiks arī analizēts kur lētāk piegādāt izejvielas.

#### Kvalitāte

Uzņēmuma dibinātājs piedāvās pašu augstāko kvalitāti saviem remontiem, to varēs panākt izmantojot pašas labākas telefona detaļas un profesionāli veicot to nomaiņu.

#### Apkalpošana

Uzņēmums strādās no pirmdienas līdz piektdienai, darba laiks būs no 10:00 līdz 20:00, bet būs iespēja pieteikt servisu brīvdienās vai arī sev citā vēlamā laikā. Šis serviss būs ļoti pretimnākošs un būs iespēja elektroniski pieteikt sev vēlamo laiku un pakalpojuma veidu.

#### Specifiskā tirgus niša

Autoram ir ideja par nebijušu pakalpojumu piedāvāšanu, kā Jailbreak iespēju, krāsainu telefonu korpusu nomaiņu, spīdošu Apple logo uzstādīšanu. Šādi pakalpojumi nav pieejami nevienam servisā Latvijā.

#### Atrašanās vieta

Izpētot konkurentu atrašanās vietu, serviss atradīsies Rīgas mikrorajonā Imanta, plānots tirdzniecības centrā DAMME.

#### SWOT analīze

Darba autors veica arī SWOT analīzi, izvērtējot uzņēmuma stiprās un vājās puses, kā arī uzņēmuma reālās iespējas un draudus tā veiksmīgai darbībai 5.4.1. tabulā ir attēlots autora veidoto SWOT analīzi, uzņēmumam SIA “Mobile2Cash”.

5.4.1.tabula

**Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” SWOT analīze<sup>84</sup>**

<b>Stiprās puses</b>	<b>Vājās puses</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uzņēmums piedāvās plašu remonta klāstu;</li> <li>• Būs jauni pakalpojumi, kā piemēram Jailbreak; Spīdošs Apple logo;</li> <li>• Lai īstenotu šo uzņēmuma ideju, nav nepieciešami lieli naudas līdzekļi vai ieguldījumi kā arī nav jāpiesaista liels darbinieku skaits, lai veiktu saimniecisko darbību;</li> <li>• Cena, par kādu tiks piedāvāti pakalpojumi būs līdzīga kā konkurentiem vai pat zemāka;</li> <li>• Ērta atrašanās vieta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Var neizturēt konkurenci, jo patērētājiem ir bail no jauniem uzņēmumiem;</li> <li>• Liela pieprasījuma gadījumā, uzņēmums var saskarties ar problēmu, laicīgi veikt remontu;</li> <li>• Kā jebkuram uzņēmumam, var rasties neparedzēti izdevumi un būtu nepieciešams papildus finansējums;</li> <li>• Kredīta saņemšanas process ir laikietilpīgs un dārgs process un var gadīties situācijas, ka naudas līdzekļi būs nepieciešami ļoti ātri.</li> </ul>
<b>Iespējas</b>	<b>Draudi</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Iespējams, piesaistīt klientus, piedāvājot zemākas cenas un jaunu pakalpojuma veidus;</li> <li>• Izveidot uzņēmumu tādā vietā, kur apkārtnē nav servisu;</li> <li>• Izveidojot veiksmīgu uzņēmumu Rīgā, ir iespēja paplašināties arī ārpus Rīgas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ja mainīsies nodokļu politika Latvijā, tas var lielā mērā ietekmēt uzņēmuma finansiālo stāvokli;</li> <li>• Konkurenti var piedāvāt zemāku cenu;</li> <li>• Jaunu konkurentu parādīšanās;</li> <li>• Telefoni paliek izturīgāki un aizsarg vāciņi sāk maksāt mazāk.</li> </ul>

<sup>84</sup> Autora veidota tabula.

## 5.5.Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums

Lai uzņēmums kļūtu par zināmu un atpazīstamo cilvēku vidū, galvenais ir izvēlēties pareizo mārketinga stratēģiju, tādēļ uzņēmumā nākotnē, iespējams, tiks aicināts mārketinga un biznesa attīstības vadītājs, kurš palīdzēs uzņēmumam SIA “Mobile2Cash” iekarot vietu tirgū.

Veidojot mārketinga stratēģiju mārketinga un biznesa attīstības vadītājam ir svarīgi veikt sekojošas darbības:

- Tirgus analīze: potenciāla un perspektīvu izvērtēšana;
- Perspektīvu nišu meklēšana;
- Patērētāju analīze;
- Konkurentu analīze;
- Klientu un partneru analīze;
- Mārketinga audits;
- Uzņēmuma stipro un vājo pušu izvērtēšana;
- Produktu/pakalpojumu analīze.

Stratēģijas izstrādes posms:

- Tirgus segmentācija, perspektīvāko segmentu izvēle un preču pozicionēšana katrā segmentā;
- Preču stratēģijas izstrāde;
- Cenu stratēģija izstrāde;
- Pārdošanas stratēģijas izstrāde;
- Komunikāciju stratēģijas izstrāde.<sup>85</sup>

Joprojām vērojams, stereotip, ka mārketinga aktivitātes un reklāma ir kas ļoti dārgs un neizsniedzams nelielam uzņēmumam. Lai pierādītu pretējo, autors piedāvā astoņas idejas, kas ne būt nemaksā dārgi, bet sniedz uzņēmumam iespēju gūt jaunus klientus, neieguldot milzīgus naudas līdzekļus reklāmās un cita veida mārketinga aktivitātēs. Dažas pat iespējams realizēt ar nelielu finanšu ieguldījumu vai pat bez maksas, tik vien, kā tikai ieguldītais laiks.<sup>86</sup>

---

<sup>85</sup> Mārketinga stratēģijas izstrāde. Pieejams: <https://marketing.sonrons.lv/marketinga-strategijas-izstrade/> (Skatīts 06.05.2019)

<sup>86</sup> 10 mārketinga aktivitāšu idejas mazam uzņēmumam. Pieejams: <http://www.skc.lv/lv/padomi/10-marketinga-%20aktivitasu-idejas-mazam-uznemumam> (skatīts 06.05.2019)

### 1. Jābūt aktīviem sociālajos tīklos

Sociālo tīklu, Twitter, Draugiem.lv, Facebook, uzņēmuma kontu izveide prasīs nedaudz laiku, pavisam nelielus finanšu ieguldījumus, bet izveidos un palīdzēs uzturēt kontaktu ar nozares interesentiem. Tāpat tas palīdzēs būt nemitīgā mijiedarbībā ar esošajiem un potenciālajiem klientiem, daloties jaunumos, idejās un atziņās.

Mājas lapas izveidošana un 3 elektroniskas adreses kopējas izmaksas uzņēmumam būs 100 EUR un katru mēnesi par apkalpošanu tiks maksāti 5 EUR. Sadarbības līgums ar apkalpojošo uzņēmumu ir noslēgts uz 5 gadiem.

### 2. Kļūstiet par sava uzņēmuma staigājošu reklāmu

Iegādājieties kreklus, cepure, somas, vējjakas u.c. ar sava uzņēmuma logo un mājas lapas adresi, sagaidot šādā veida klientus, un tad viņi noteikti atgriezīsies vēl. Tāpat uzņēmuma reklāmu vari izvietot uz uzņēmuma auto, kaut vai tikai mājas lapas adresi, saukli vai logo.

### 3. Izveido oriģinālas, atmiņā paliekošas vizītkartes

Par vizītkaršu izgatavošanu tāpat ir jāmaksā, tad kāpēc nedaudz nepiemaksāt, izveidojot atmiņā paliekošu, oriģinālu vizītkarti? Turklāt, vizītkartei nav jābūt ierastā standarta – nelielam papīra gabaliņam. Par vizītkarti var kalpot arī pildspalva, balons, aproce u.c. priekšmeti, uz kuriem uzdrukāts uzņēmuma nosaukums un kontaktinformācija.

### 4. Atlaižu kupons vizītkartes aizmugurē

Nepamatoti reti vizītkarti izmanto kā reklāmas instrumentu. Kāpēc gan neuzdrukāt uz tās aizmugures atlaižu kuponu kādai piedāvātai precei?

### 5. Izmanto barteri kā norēķināšanās veidu

Ne vienmēr nauda jāizmanto kā norēķināšanās veids. Turklāt, ja uzņēmums ir tikko sācis darboties, ir ierobežoti finanšu resursi mārketinga aktivitātēm, piedāvā, apmaiņā pret reklāmu, vai kādu citu mārketinga aktivitāti, norēķināties ar savu produktu.

### 6. Novērtē un atceries esošos klientus

Būsiet pārsteigti, ka uzturēt labas attiecības ar esošajiem klientiem nemaz nav tik grūti un laikietilpīgi. Piezvaniet un apsveiciet dzimšanas dienā, nosūtiet apsveikuma kartiņu

Ziemassvētkos vai Jāņos. Piemēram, uzaiciniet uz izstādi, kurā piedalīsies uzņēmums, nosūtot personīgu ielūgumu. Tas parādīs, cik svarīgi uzņēmumam ir esošie klienti un liks tiem justies novērtētiem.

#### 7. Pajautā klientiem atsauksmes par uzņēmumu

Nav noslēpums, ka draugu, paziņu, vai vienkārši interneta forumu lietotāju ieteikumiem izvēlēties kādu uzņēmumu vai pakalpojumu, ir ļoti liels spēks. Vispirms pārbaudām atsauksmes internetā, apjautājamies draugiem pirms iegādāties kādu preci no konkrētā uzņēmuma. Tāpēc nekautrējies saviem esošajiem klientiem pajautāt atsauksmes par jums rakstiskā veidā, piemēram, ietvītojot Twitterī, vai pievienojot atsauksmi reklāmai, kas izvietota laikrakstā vai internetā.

#### 8. Akcija, par kuru visi runās

Visiem jau apnikušas garlaicīgās „Rudens preču izpārdošanas akcijas, „Lielās Ziemassvētku atlaides u.c., savai atlaižu akcijai izdomā ko smieklīgu un nebijušu, lai visi par tevi runā, tā veicinot atpazīstamību un piesaistot jaunus klientus. Piemēram, „Esmu salauzis kāju, tāpēc – 25% visām precēm.<sup>87</sup>

---

<sup>87</sup> 10 mārketinga aktivitāšu idejas mazam uzņēmumam. Pieejams: <http://www.skc.lv/lv/padomi/10-marketinga-aktivitasu-idejas-mazam-uznemumam> (skatīts 06.05.2019)

## 6. PROJETKA ĪSTENOŠANAS PLĀNS

### 6.1. Projekta mērķis un uzdevumi

Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” mērķis ir mobilo telefonu pakalpojumi, precīzāk būtu iPhone remonts un ar to saistītie pakalpojumi, protams, tiktu arī pārdoti telefona aksesuāri. Šī uzņēmuma plānotā atrašanās vieta būtu Slokas iela 107, īstenošanas laiks ir no 2019.gada 1.janvāra līdz 2019.gada 1.septembrim. Līdz ar to, veikala plānotā atvēršana būtu 2019.gada otrajā pusē, precīzāk ap 2019.gada oktobra sākumu.

Kā arī, projekta mērķim ir pakārtoti vairāki uzdevumi, kas savukārt tiek klasificēti, kā stratēģiskie uzdevumi, kas tiks īstenoti ilgtermiņā, taktiskie uzdevumi, kas ir vidēja termiņa uzdevumi un operatīvie uzdevumi kas ir īstermiņa.

Ņemot vērā visu iepriekšminēto, darba autors analizēs sava projekta stratēģiskos, taktiskos un operatīvos uzdevumus.

Projekta stratēģiskie uzdevumi:

- Sasniegt mobilo pakalpojumu(remonta) tirgus vidējo vai līdera pozīcijas;
- Nodrošināt klientu skaitu mēnesī – 1000 klienti;
- Atrast sadarbības partnerus, kas būtu gatavi jaunām inovācijām un kopējiem projektiem;
- Sadarboties ar lielajiem mobilajiem operatoriem, kā, piemēram, LMT, TELE2, BITE vai elektro veikaliem, kā, piemēram, Euronics, Elkor Electronics, lai veiktu garantijas remontus pie mums;
- Iegūt Apple autorizētā servisa statusu.

Projekta taktiskie uzdevumi:

- Aprīkot uzņēmuma telpas ar augstākajiem remonta nepieciešajiem instrumentiem;
- Nodrošināt uzņēmumu ar ieinteresētu un kvalificētu personālu;
- Uzsākt uzņēmuma darbību;
- Reklāmas kampaņas īstenošana;
- Veikt klientu piesaisti;
- Iekarot tirgu Rīgā un ārpus Rīgas.

Projekta operatīvie uzdevumi:

- Iepirkt nepieciešamos izejmateriālus un instrumentus;
- Noslēgt līgumu ar detaļu piegādātājiem, par fiksētu cenu;
- Noslēgt telpas nomas līgumu;
- Reklāmas kampaņas izstrādāšana.

## 6.2.Projekta īstenošanai nepieciešamie resursi

Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” resursi tiek minēti tādi kā, projekta personāls, materiāli un citi izlietojamie resursi, ilgtermiņa resursi, kuri nepieciešami projekta vadībai un darbu izpildei.<sup>88</sup> Uzņēmuma sākumā būs tikai viens darbinieks, kas būs pats darba autors, bet, ja projektam būs tieksme attīstīties un būs pietiekami klienti, tad, noteikti, tiks paplašināts personāla resurss.

Līdz ar to, autors attēlos plānoto projekta personālu 6.2.1. tabulā.

*6.2.1.tabula*

### Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” nākotnes plānotā personāla sastāvs, 2020.gadā<sup>89</sup>

Nr.	Personāla sastāvs
1.	Uzņēmuma īpašnieks (Valdes Priekšsēdētājs)
2.	Grāmatvede
3.	Sekretāre(biroja darbus veic)
4.	Meistars

Kā redzams 6.2.1.tabulā, pats uzņēmuma īpašnieks būs vienīgais SIA “Mobile2cash” valdes loceklis, tas ir tādēļ, ka autors pats ir spējīgs dibināt uzņēmumu un segt visas finansiālās izmaksas. Kā arī autors nevēlās uzņēmuma daļas dalīt ar kādu citu. Pluss ir arī tāds, ka pārējie uzņēmuma darbinieki nebūs atbildīgi par pašu uzņēmumu un par to tikai būs spējīgs lemt uzņēmuma īpašnieks.

Savukārt projekta īstenošanai nepieciešamais naudas līdzekļu apjoms, kas tiks izlietots projekta īstenošanu saistītu tehnoloģiju, aprīkojumu u.c. iegādei, ir atspoguļots 6.2.2.tabulā

*6.2.2.tabula*

<sup>88</sup> **Uzulāns J.** *Projektu vadība*. Biroja sērija.- Rīga: Jumava, 2004. 32.- 244 lpp.

<sup>89</sup> Autora veidota tabula

### Projekta SIA "Mobile2Cash" nepieciešamie naudas līdzekļi un resursi, 2019.gada<sup>90</sup>

Nr.	Resursi	Naudas līdzekļi, eiro
1.	Uzņēmuma reģistrācija	169,32
2.	Pamatkapitāla apmaksa	3 000,00
3.	Uzņēmuma konta atvēršana bankā	14,23
4.	Telpas noma 3 mēnešus	300,00
5.	Komunālie izdevumi 3 mēnešus + sakaru izmaksas 3 mēnešus	254,00
6.	Pamatlīdzekļu un nemateriālo aktīvu iegāde	2 750,00
<b>Kopā</b>		<b>6 487,55</b>

Atbilstoši 6.2.2. tabulai, projekta īstenošanai nepieciešamie naudas līdzekļi ir 6 487,55 eiro apmērā., par kuriem tiks nodrošināta izdevumu apmaksa par uzņēmuma reģistrēšanu, telpu nomu, pamatlīdzekļu un inventāra iegādi, tirdzniecības un saimniecisko preču izdevumiem, kas, galvenokārt, ir iepirkuma maisiņi, lentas čekiem u.c.

### 6.3. Projekta ietekme uz apkārtējo vidi

Autors ir izvērtējis realizētā projekta SIA "Mobile2Cash" ietekmi uz apkārtējo vidi un uzskata, ka projekta īstenošana neatstās negatīvu ietekmi uz apkārtējo vidi un uzskata, ka projekta īstenošana neatstās negatīvu ietekmi uz apkārtējo vidi. Bez tam, autors ir novērtējis un izstrādājis alternatīvas darbības, kas ir apkārtējai videi draudzīgas.

Ka vienu no alternatīvām, autors var minēt, ka, telefona remonta procesā, vecās detaļās, kā ekrāns, baterija, korpuss, tiks pārstrādāti attiecīgajās vietās un netiks izmesti kur visi sadzīves atkritumi. Papildus tam, uzņēmums nodrošinās, ka uzņēmuma darbībā tiek taupīta enerģija, piemēram uzņēmums iegādāsies ekonomiskās gaismas spuldzes. Uzņēmums lielu uzmanību pievērš arī atkritumu šķirošanai, par to tiks informēti visi uzņēmuma darbinieki.

Nemot vērā iepriekšminēto, katram uzņēmumam būtu nepieciešams nodrošināt, lai viņa saimnieciskā darbība vidi neietekmētu negatīvi. Nav svarīgi cik dārga led spuldzes ievieš

---

<sup>90</sup> Autora veidota tabula

uzņēmums vai cik lielā mērogā tiek nodrošinātās šīs darbības, jo katra mazākā pretimnākšana vides uzlabošanai, var novērst vides piesārņojumu un vides kvalitātes degradāciju.

## 7. PROJEKTA FINANŠU PLĀNS

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

Par prognozēšanu sauc gaidāmo nākotnes notikumu paredzēšanu. Prognoze izsaka pieņēmumus par nākotnes notikumu attīstību ar zināmu varbūtību. Savukārt pieņēmumi ir atkarīgi no pieņēmumiem par faktoru attīstību, kuri ietekmēs prognozi perioda beigās. Pēc būtības plānošana nosaka, kam ir jābūt, turpretī prognožu uzdevums ir tikai konstatējams, kas ir iespējams.<sup>91</sup>

Līdz ar to, uzņēmuma SIA "Mobile2Cash: finanšu prognoze balstīsies uz sekojošiem pieņēmumiem:

1. Valsts ekonomisko stāvokli;
2. Iespējamiem finanšu resursiem, to avotiem;
3. Nodokļu politiku;
4. Komunālajiem maksājumiem;
5. Cenu politiku;
6. Apgrozījumu;
7. Tirgus attīstību.

1. Valsts ekonomiskais stāvoklis

Ņemot vērā, Ministru kabineta apstiprinātās programmas "Latvijas Stabilitātes programmu 2019. – 2021. gadam" galvenos rādītājus un prognozes. Prognozētie rādītāji atspoguļoti 7.1.1 tabulā.

---

<sup>91</sup> **Diderihs H.** *Uzņēmuma ekonomika*. Rīga: Zinātne, 2000. 66.- 515 lpp

**Latvijas galvenie makroekonomiskie rādītāji un prognozes no 2019.gada līdz 2021.gadam<sup>92</sup>**

Rādītājs	2019.gads	2020.gads	2021.gads
Iekšzemes kopprodukts (IKP), milj. eiro	31404	33251	35080
Tautsaimniecībā nodarbināto mēneša vidējā bruto darba samaksa, eiro	1069	1128	1184
Nodarbinātība, tūkt. Iedzīvotāju (Atbilstoši darbaspēka apsekojumiem)	913,9	914,9	913,9
Bezdarba līmenis (gadā vidējais), % no ekon. Aktīviem iedzīvotājiem	7,0	6,5	6,3

Atbilstoši 7.1.1. tabulas informācijai, autors secina, ka līdz ar Latvijas ekonomikas attīstību arī uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” darbības prognoze ir uz izaugsmi vērsta. Līdz ar to, tā kā atliek prognozēts nodarbināto mēneša vidējās darba algas samaksas pieaugums, iedzīvotājiem ir iespēja vairāk tērēt, kas savukārt nodrošinās, ka uzņēmums SIA “Mobile2Cash” ieņēmumi palielināsies.

## 2. Iespējamie finanšu resursi, to avoti

Pats būtiskākais no apstākļiem, lai projekts īstenotos, ir finanšu līdzekļu pieejamība, kas varētu nosegt projekta īstenošanai nepieciešamos izdevumu un nodrošināt projekta attīstību. Vispārīgi ir pieejami daudz finanšu veidi, ko autors jau aprakstīja iepriekšējās nodaļās. Bet šī projekta īstenošanai aptuvenais apmaksātais pamatkapitāls būs nepieciešams 3000,00 EUR apmērā, ko darba autors pats veiks no savas kabatas.

## 3. Nodokļu politika

Atbilstoši Finanšu ministrijas mājaslapā pieejamai informācijai<sup>93</sup>, autors secina, ka būtiskas izmaiņas nodokļu likmēs netiek plānotas. Bez tam viens no sasniedzamajiem rezultātiem tiek

<sup>92</sup> Latvijas Republikas Finanšu ministrijas dati: Pieejams:

[http://www.fm.gov.lv/lv/sadalas/tautsaimniecibas\\_analize/tautsaimniecibas\\_analize/galvenie\\_makroekonomiskie\\_ra\\_ditaji\\_un\\_prognozes/](http://www.fm.gov.lv/lv/sadalas/tautsaimniecibas_analize/tautsaimniecibas_analize/galvenie_makroekonomiskie_ra_ditaji_un_prognozes/) (skatīts 07.05.2019)

noteikts – saglabāt stabilitāti nodokļu politikā. Līdz ar to, tika pieņemts, ka nodokļu likmes visu 3 gadu laikā nemainīgas. PVN – 21%, UIN 20%.

#### 4. Komunālie maksājumi

Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” komunālie maksājumi nav plānoti augsti, jo uzņēmuma telpas būs mazas un tā kā šis ir pakalpojumu uzņēmums, kurš veic remontu, tad telpas nav nepieciešamas lielas. 2019.gadā komunālie maksājumi kopā sastādīs 484 EUR, komunālie maksājumi pakāpeniski augs, līdz ar apgrozījuma palielinājumu, jo tiks vairāk patērēta elektroenerģija. 2020.gadā komunālie pakalpojumi sastādīs 1665 EUR izmaksas un 2021.gadā 1928 EUR izmaksas.

#### 5. Cenu politika

Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” cenu politika ir analizēt apakšnodaļā 4.1 Uzņēmuma produktu(pakalpojumu) raksturojums. Papildus apakšnodaļā 4.1. minētajam, autors uzskata, ka uzņēmuma cenu politiku, bez konkurentiem un uzņēmuma izmaksām, ietekmē arī kopējie procesi valstī, tai skaitā attīstības procesi pakalpojumu nozarē. Ņemot vērā, ka tiek prognozētas labvēlīgas ekonomiskās attīstības tendences, pieprasījums pēc uzņēmuma pakalpojumiem saglabāsies un cenas nebūs jāsamazina.

#### 6. Apgrozījums

Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” neto apgrozīja prognoze laika posmā no 2019.gada līdz 2021.gadam atspoguļota 7.1.2. tabulā, kā arī uzņēmuma apgrozījumu ir iespējams aplūkot pielikumā (sk.1,2 un 3.pielikumus).

*7.2.1.tabula*

#### **Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” neto apgrozījums 2019.(no jūlija) līdz 2021. gadam, EUR<sup>94</sup>**

<b>Rādītājs</b>	<b>2019.gads(no jūlija)</b>	<b>2020.gads</b>	<b>2021.gads</b>
Neto apgrozījums	<b>9930,00</b>	<b>43107,00</b>	<b>70361,00</b>

<sup>93</sup> Izmaiņas nodokļu jomā, sākot ar 2019.gadu. Pieejams:

[http://www.fm.gov.lv/lv/sadalas/nodoklu\\_politika/izmainas\\_nodoklu\\_joma\\_sakot\\_ar\\_2019\\_gadu/59867-izmainas-nodoklu-joma-sakot-ar-2019-gadu](http://www.fm.gov.lv/lv/sadalas/nodoklu_politika/izmainas_nodoklu_joma_sakot_ar_2019_gadu/59867-izmainas-nodoklu-joma-sakot-ar-2019-gadu) (skatīts 07.05.2019)

<sup>94</sup> Autora veidota tabula

Atbilstoši 7.2.1.tabulai, tiek pieņemts, ka uzņēmuma apgrozījums pieaugs pakāpeniski ik gadu. 2019.gadā ir atspoguļots tik mazs apgrozījums, jo uzņēmums savu darbību plāno sākt 2019.gada Jūlijā, līdz ar to 2019.gads nebija pilns gads. Salīdzinot 2020.gadu ar 2021.gadu, apgrozījums ir audzis par 27 254 EUR, jeb par 63,22%, ja 2020.gads ir bāzes gads. Ir plānots, ka arī turpmākajā periodā apgrozījums palielināsies, bet ne tik ļoti, jo pārsvarā klienti būs piesaistīti un jauni tik daudz vairs nebūs, ja vien uzņēmums nepaplašināsies. Vispārīgi uzņēmuma apgrozījums ir atkarīgs no klientiem, no to maksātspējas, kā arī, ja uzņēmums piedāvās vairāk pakalpojumus, jo lielāka iespēja, ka palielināsies apgrozījums.

## 7. Tirgus attīstība

Uzņēmums darbojas pakalpojuma nozarē, kurā nemitīgi notiek konkurence savā starpā ar pakalpojuma cenu izmaiņām. Līdz ar to, uzņēmumam ir jānodrošina ilgtermiņa sadarbībā ar piegādātājiem, tādēļ uzņēmums labprātāk slēgts ilgtermiņu līgumus uz laiku līdz 5 gadiem.

### **7.2.Uzņēmuma ieņēmumu plāns**

Kā jau autors minēja iepriekš, uzņēmums SIA “Mobile2Cash” pamatdarbība būs balstīta uz telefonu remontu pakalpojumu sniegšanu. Papildus tam, tiks pārdoti dažādi telefona piederumi. Līdz ar to, šie ir tie galvenie uzņēmuma ieņēmuma avoti un to plānotās prognozes 2019.(no jūlija) līdz 2021. gadam atspoguļotas 7.2.1.tabulā.

Uzņēmuma SIA "Mobile2Cash" ieņēmumu no pamatdarbības plāns 2019.(no jūlija)-2021.gadam<sup>95</sup>

Preces/pakalpojumi	2019.gads(no jūlija)			2020.gads			2021.gads		
	Pārdošanas daudzums (gab.)	Vidējā pārdošanas cena, t.sk. PVN(eiro)	Ieņēmumi(eiro)	Pārdošanas daudzums (gab.)	Vidējā pārdošanas cena, t.sk. PVN(eiro)	Ieņēmumi(eiro)	Pārdošanas daudzums (gab.)	Vidējā pārdošanas cena, t.sk. PVN(eiro)	Ieņēmumi(eiro)
<b>Pakalpojumi:</b>									
Ekrāna maiņa	67	50	<b>3350</b>	315	60	<b>18900</b>	490	70	<b>34300</b>
Priekšējās kameras maiņa	6	15	<b>90</b>	41	15	<b>615</b>	80	15	<b>1200</b>
Aizmugurējās kameras maiņa	20	20	<b>400</b>	60	20	<b>1200</b>	99	20	<b>1980</b>
Pogas maiņa	30	10	<b>300</b>	70	10	<b>700</b>	109	10	<b>1090</b>
Korpusa maiņa	10	75	<b>750</b>	16	80	<b>1280</b>	26	85	<b>2210</b>
Pārējo pogu nomaiņa	10	20	<b>200</b>	42	20	<b>840</b>	62	20	<b>1240</b>
Baterijas nomaiņa	50	25	<b>1250</b>	100	30	<b>3000</b>	220	35	<b>7700</b>
Jailbreak	4	35	<b>140</b>	5	40	<b>200</b>	15	45	<b>675</b>
Operētājsistēma	30	25	<b>750</b>	33	25	<b>825</b>	55	25	<b>1375</b>
<b>KOPĀ</b>			<b>7230</b>			<b>27560</b>			<b>51770</b>
<b>Preces:</b>									
Vāciņi	65	20	<b>1300</b>	450	20	<b>9000</b>	500	20	<b>10000</b>
Aizsargplēves	150	5	<b>750</b>	700	5	<b>3500</b>	900	5	<b>4500</b>
Kabeļi	100	5	<b>500</b>	400	5	<b>2000</b>	550	5	<b>2750</b>
Lādētāji	50	3	<b>150</b>	349	3	<b>1047</b>	447	3	<b>1341</b>
<b>Pavisam kopā</b>			<b>9930</b>			<b>43107</b>			<b>70361</b>

<sup>95</sup> Autora veidota tabula

Ņemot vērā, ka veikala atklāšana plānota 2019.gada JŪLIJĀ, uzņēmums pirmo gadu pilnu nenostādās, bet tikai pusgadu, un šajā pusgadā apgrozījums ir plānots 9 930 EUR apmērā, savukārt ar katru gadu ieņēmumi palielinātos, jo uzņēmums būtu ieguvis uzticību un kļuvis atpazīstamāks. 2020.gadā apgrozījums būtu 43 107 EUR un 2021.gadā 70 361 EUR. Vislielākais pieprasījums būtu pēc ekrāna maiņas pakalpojumu, tas ir saistīts ar to, ka tā ir visbiežākā lieta, ko saist telefonam. Protams, pārējie pakalpojumi arī būtu pieprasīti, bet mazāk pieprasīts būtu korpusa maiņas pakalpojums, jo reti kāds to izvēlas darīt, kā arī korpuss tā nenolietojas vai netiek sasists. Autors uzskata, ka pirmajos mēnešos būs mazs pieprasījums pēc remonta pakalpojumiem, jo nebūs pietiekama uzticība, bet autors uzskata, ka mēnešiem ejot un veicot veiksmīgu remontu pirmajiem klientiem, klientu loks strauji palielināsies.

Protams, uzņēmums pārdos arī telefona piederumus, kā lādētāju vadi, aizsargvāciņi utml. Bet šo aksesuāru tirdzniecība nebūs uzņēmuma galvenais ienākumu gūšanas avots.

Ar katru gadu ir plānots palielināt cenas pakalpojumiem, protams, to nevar precīzi noteikt, bet palielināt cenas ir plānots tādēļ, ka sākuma uzņēmums strādās gandrīz ar savu pašizmaksu vai mazu peļņu, lai piesaistītu klientus ar draudzīgu cenu, tādejādi tiks piesaistīti klienti, būsīm pierādījuši, ka pakalpojumus veicam pēc augstākajiem standartiem un uzņēmums varēs palielināt cenas sākot no 2020.gada, tas ir vienu gadu pēc uzņēmuma veiksmīgas pastāvēšanas.

### **7.3.Peļņas vai zaudējumu aprēķins**

Peļņas un zaudējumu aprēķins satur informāciju par operāciju darbības ekonomiskajiem rezultātiem, vadoties no ienākumiem un izdevumiem pārskata gadā, uz kuru pamata tiek noteikta peļņa vai zaudējumi. Izdevumi nodokļa samaksai (uzņēmuma ienākuma nodoklis, turpmāk tekstā -UIN) attiecināmi uz uzņēmuma peļņu, kas gūta no saimnieciskās darbības pārskata gadā un tiek noteikta aprēķinu ceļā, pamatojoties uz likumu “Par uzņēmuma ienākuma nodokli”. Summa, par kādu ienākumi pārsniedz izdevumu, ieskaitot arī izdevumus nodokļa samaksai, tiek saukta arī par tīro peļņu, tas ir, par peļņu pēc nodokļiem.<sup>96</sup>

Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” peļņas un zaudējumu aprēķins 2019.(no jūlija)-2021.gadam atspoguļots 7.3.1.tabulā.

---

<sup>96</sup> **Januška M.** *Finansu un grāmatvedības kontrole firmā*. Rīga: Merkūrijs LAT, 2002. 111.- 144 lpp

Papildus iepriekšminētajam, uzņēmuma peļņas un zaudējumu aprēķins pa mēnešiem 2019., 2020. un 2021.gadā ir pievienots pielikumā (skatīt 1,2 un 3 pielikumu)

7.3.1.tabula

**Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” peļņas vai zaudējumu aprēķins 2019.(no jūlija)-  
2021.gadam, EUR<sup>97</sup>**

	<b>2019.gads(no jūlija)</b>	<b>2020.gads</b>	<b>2021.gads</b>
<b>Neto apgrozījums</b>	9 930	43107	70361
Izejvielu un materiālu izlietojums	4 467	21 239	34 667
Apkures izmaksas	270	650	650
Elektroenerģijas izmaksas	339	1 031	1304
Ūdens, kanalizācijas izmaksas	57	139	166
Sakaru izmaksas	84	168	168
Citas izmaksas	0	0	0
Pamatlīdzekļu un nemateriālie ieguldījumi, nolietojums	451	979	833
Ilg. ieguldījumi apkalpošanas izmaksas	0	0	0
Darba algas	3 000	7 200	8 400
VSAOI	723	1 734	2 024
Riska nodeva	15	34	34
Uzņēmuma reģistrācijas izmaksas, t.sk. Valsts nodevas	184	0	0
Telpu īres izmaksas	600	1 200	1 200
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	170	456	592
Procentu maksājumi	0	0	0
Nekustamā īpašuma nodoklis	0	0	0
<b>Pelņa pirms UIN</b>	<b>(490)</b>	<b>8 277</b>	<b>20 323</b>
Uzņēmuma ienākuma nodoklis	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Tirā peļņa</b>	<b>(490)</b>	<b>8 277</b>	<b>20 323</b>

Kā uzskata autors, tad uzņēmums SIA “Mobile2Cash” pirmajā gadā strādās ar zaudējumiem, tas ir saistīts ar to, ka nav vēl pietiekoši daudz klientu un nerasniedz pietiekamus

<sup>97</sup> Autora veidota tabula

ieņēmumus. Atbilstoši 7.3.1.tabulai uzņēmums 2019.gadā gūs 490 EUR lielus zaudējumus, savukārt ar katru nākamo gadu peļņa palielināsies, jo uzņēmuma klientu skaits kļūs lielāks, attiecīgi 2020.gadā peļņa būs 8 277 EUR un 2020.gadā 20 323 EUR peļņa. Kā jau autors iepriekš minēja, tad uzņēmuma specifika ir mobilo telefonu remonts un tā kā izpētot tirgu, Rīgā, Pārdaugavā ir tikai daži servisi, salīdzinot ar centra rajonu, tādēļ autors uzskata, ka spēs piesaistīt diezgan lielu klientu loku un gūt ienākumus jau otrajā gadā. Attiecīgi palielinoties apgrozījumam arī palielināsies peļņa, kā arī autors neizmaksās dividendes, jo ir plāni uzņēmuma tālākai attīstībai un investīcijām.

#### 7.4.Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats

Naudas plūsmas pārskats summē visus naudas līdzekļus, ko uzņēmums saņēmis, un atklāj to izmantošanu pārskata gada laikā. Naudas plūsmas pārskatam ir liela nozīme naudas plūsmas kontrolē, jo peļņas vai zaudējumu aprēķins šo informāciju neatspoguļo.<sup>98</sup>

Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats, laika periodā no 2019.gada(no jūlija) līdz 2021.gadam atspoguļots 7.4.1.tabulā, savukārt, naudas plūsmas pārskats sadalījumā pa mēnešiem ir pievienots pielikumā (sk. 4,5 un 6. pielikums).

7.4.1.tabula

#### Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” naudas plūsmas pārskats 2019.-2021.gadam, EUR<sup>99</sup>

	2019.gads	2020.gads	2021.gads
<b>Sākuma atlikums</b>	<b>3000</b>	<b>3887</b>	<b>25137</b>
<i>Naudas ieņēmumi</i>			
Ieņēmumi no pārdošanas (tūlītēja samaksa)	9 930	43 107	70 361
PVN	2 085	9 053	14 776
Aizņēmums no bankas	0	0	0
<b>Kopā naudas ieņēmumi</b>	<b>12 015</b>	<b>52 160</b>	<b>85 137</b>
<i>Naudas izdevumi</i>			
Uzņēmuma reģistrācijas izmaksas, t.sk. Valsts nodevas	184	0	0
Darba algas	2 500	7100	8300
VSAOI	602	1710	2000
Riska nodeva	13	34	34

<sup>98</sup> Januška M. *Finansu un grāmatvedības kontrole firmā*. Rīga: Merkūrijs LAT, 2002. 112.- 144 lpp

<sup>99</sup> Autora veidota tabula

Dividendes	0	0	0
Datora iegāde	1 500	0	0
Pārējo pam. līdz. Iegāde	1 120	0	0
Grāmatvedības programmas iegāde	130	0	0
Izejvielu un materiālu iegāde (tūlītēja samaksa)	4 965	21 554	35 181
Apkures izmaksas	160	650	650
Elektroenerģijas izmaksas	324	1015	1278
Ūdens, kanalizācijas izmaksas	46	138	166
Sakaru izmaksas	70	168	168
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	169	455	592
PVN valsts budžetā	0	3 545	4 155
Samaksātais PVN	1 887	5 288	8 239
<b>Naudas izdevumi kopā</b>	<b>14 170</b>	<b>42 857</b>	<b>61 962</b>
Neto naudas plūsma	(2 155)	9 303	23 174
<b>Beigu atlikums</b>	<b>845</b>	<b>10 148</b>	<b>33 323</b>

Kā redzams 7.4.1.tabulā uzņēmuma SIA “Mobile2Cash”, laika periodā no 2019.gada līdz 2021.gadam, katru gadu ir palielinājušies izdevumi, bet arī palielinājušies ienākumi. Tā kā ieņēmumi ir lielāki, nekā izdevumi, uzņēmumam ir pozitīvs beigu atlikums. Uzņēmuma izdevumi palielinās proporcionāli uzņēmuma neto apgrozījumam un ieņēmumiem, jo, ja uzņēmums vairāk veic pakalpojumus, tas ir tīri loģiski, ka palielināsies arī izdevumi, lai iepirktu izejvielas.

Autors plāno tik lielus ieņēmumus, jo uzskata, ka ir liels pieprasījums pēc telefona remonta un, ka Rīgas, Imantas mikrorajonā būs liels klientu loks.

### 7.5.Uzņēmuma bilance

Bilance atspoguļo uzņēmuma finansiālo stāvokli uz attiecīgu datumu – pārskata perioda sākumu vai beigām. Bilance parāda uzņēmumu kā resursu – aktīvu turētāju, un tie ir vienādi ar avotiem – pašu kapitālu (aktīvs) un aizņēmot kapitālu (pasīvs)<sup>100</sup>

---

<sup>100</sup> Januška M. *Finansu un grāmatvedības kontrole firmā*. Rīga: Merkūrijs LAT, 2002. 111.- 144 lpp

Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” bilance 2019.gads(jūlija) līdz 2021.gadam atspoguļota 7.5.1. tabulā, savukārt, bilance sadalījumā pa mēnešiem ir pievienota pielikumā (sk. 13. pielikums).

7.5.1.tabula

**Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” plānotā bilance no 2019.gada(jūlija) līdz 2021.gadam,  
EUR<sup>101</sup>**

	2019.g. 1.jūl.	2019.g. 31.dec.	2020.g. 31.dec.	2021.g. 31.dec.
<b>Aktīvi</b>				
<b>Ilgtermiņa ieguldījumi</b>	<b>0</b>	<b>2 299</b>	<b>1 319</b>	<b>426</b>
Nemateriālie ieguldījumi (iegāde-nolietojums)		76	0	0
Pamatlīdzekļi		2 223	1 319	426
<b>Apgrūzāmie līdzekļi</b>		<b>1 343</b>	<b>12 064</b>	<b>36 054</b>
Krājumi		498	812	1326
Debitori		0	1 104	1 405
Naudas līdzekļi	<b>3000</b>	<b>845</b>	<b>10 148</b>	<b>33 323</b>
<b>Bilance</b>	<b>3000</b>	<b>3 642</b>	<b>13 384</b>	<b>36 480</b>
	2019.g. 1.jūl.	2019.g. 31.dec.	2020.g. 31.dec.	2021.g. 31.dec.
<b>Pasīvi</b>				
<b>Pašu kapitāls</b>	<b>3000</b>	<b>2 510</b>	<b>10 786</b>	<b>31 109</b>
Pamatskapitāls	3000	3 000	3 000	3 000
Iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa (no pvz)		0	(490)	7 786
Pārskata gada nesadalītā peļņa		(490)	8 277	20 323
<b>Kreditori</b>		<b>1 132</b>	<b>2 597</b>	<b>5 370</b>
Ilgtermiņa kreditori		0	0	0
Īstermiņa kreditori (darbinieki, rēķini)		1 132	2 597	5 370
<b>Bilance</b>	<b>3000</b>	<b>3 642</b>	<b>13 384</b>	<b>36 480</b>

Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” bilances aktīvu daļā atspoguļoti uzņēmuma līdzekļi, kas 2019.gada beigās ir pamatlīdzekļu, krājumu un naudas līdzekļu veidā, bet uzņēmuma bilances

<sup>101</sup> Autora veidota tabula

pasīvu daļā ir atspoguļoti iepriekšminēto līdzekļu avoti, kas 2019.gada beigās bija pamatkapitāla, pārskata gada nesadalītās peļņas un īstermiņa saistību veidā.

Uzņēmums 2019.gadu nenoslēdza ar peļņu, bet šie zaudējumi bija salīdzinoši mazi, tikai 490EUR, tas saistīts ar to, ka uzņēmums ir tikko izveidots un nav pietiekoši daudz klientu un gūto līdzekļu, lai segtu izmaksas. Savukārt, līdz ar 2020.gadu uzņēmumam jau tiek prognozēta peļņa 8 277 EUR apmērā, kā arī 2021.gadā uzņēmums gūs peļņu 20 323 EUR apmērā. Uzņēmums neplāno izmaksāt dividendes, jo ir plānots attīstīties, ir dažādi plāni kā attīstīties. Viens to tiem ir izveidot citas filiāles Rīgā un ārpus Rīgas. Kā arī uzņēmuma nākotnes vīzijā ir izveidot mobilo telefonu iepirkšanas automātus, kas prasītu lielus līdzekļus. Šie ir iemesli kādēļ uzņēmums krāj naudas līdzekļus. Pēc uzņēmuma datiem, īstermiņa saistības palielinās, tas ir saistīts ar to, ka uzņēmums darbiniekiem palielina algas. Krājumu pieaugums saistīts ar to, ka uzņēmumam ir nepieciešami krājumi, ar ko veikt saimniecisko darbību un nav iespējams plānot ar kādu ierīci nāks klients, lai veiktu remontu, tādēļ uzņēmumam ir visu telefonu modeļu detaļas uz vietas pieejamas. Jo šis uzņēmums koncentrēsies, lai veiktu remontu uzreiz, nevis liktu klientam gaidīt uz detaļu piegādi.

## 7.6.Projekta atmaksāšanās laiki

Projekta atmaksāšanās periods ir laiks, kad projekta finansiālā atdeve ir vienāda ar projekta sākumā ieguldītajiem naudas līdzekļiem. Laiks parasti tiek izteikts gados un mēnešos.<sup>102</sup>

Lai noteiktu atmaksāšanās projekta atmaksāšanās laiku, autors izmantos plānoto neto naudas plūsmu un to atņemt no ieguldītā kapitāla.

Uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” atmaksāšanās perioda aprēķins ir attēlots 7.6.1. tabulā.

*7.6.1.tabula*

**Projekta SIA “Mobile2Cash” atmaksāšanās laiks<sup>103</sup>**

Periods	-	2019.g. jūl.	2019.g. aug.	2019.g. sep.	2019.g. okt.	2019.g. nov.	2019.g. dec.
<b>Prognozētā naudas plūsma</b>	-3000	-2 753	-333	-8	161	279	499
<b>Uzkrātā naudas plūsma</b>	-3000	-5753	-6086	-6094	-5933	-5654	-5155

<sup>102</sup> Burke R. Project Management planing & control techniques. New York: Wiley, 1999. 53.- 343 lpp

<sup>103</sup> Autora veidota tabula

2020.g. jan.	2020.g. feb.	2020.g. mart.	2020.g. Apr.	2020.g. Maij.	2020.g. Jūn.	2020.g. Jūl.	2020.g. Aug.
515	518	878	943	149	814	849	885
-4635	-4117	-3239	-2296	-2147	-1333	-484	401

Analizējot 7.6.1. tabulu var secināt, projekts atmaksāsies 14 mēnešu laikā, kas autora prāt ir ciešami un projekts ir realizējams.

### 7.7.Kredīta dzēšanas grafiks

Autors nepiesaistīs ilgtermiņa kreditorus , tādēļ šajā nodaļā nebūs attēlots uzņēmuma SIA “Mobile2Cash” kredīta dzēšanas grafiks.

## 8. RISKI UN TO SAMAZINĀŠANAS PASĀKUMI

Risks kā jēdziens ir attiecināms uz visdažādākajām dzīves sfērām. Ik dienu cilvēki, uzņēmumi, pašvaldības utt. sastopas ar dažādiem risku veidiem, kuri var traucēt sekmīgai mērķu sasniegšanai. Laikus nepamanīts un nepārvaldīts risks ir bīstams, jo tas var izraisīt neprognozējamus rezultātus un tas var atstāt sekas uz uzņēmumu

Ikdienā ikviens no mums arī saskaras ar dažāda veida riskiem, bet bieži vien pieminot vārdu risks rodas iespaids, ka visi apzinās šī vārda nozīmi un jēgu, bet taču tā nebūt nav. Tādēļ lieli uzņēmumi, izveido riska nodaļu, kur tiek pētīts uzņēmuma riska stāvoklis un tiek pielietotas metodes, lai no riska izvairītos vai to samazinātu.

Risku vadība meklē kompromisu starp ieguvumiem no riska mazināšanas un riska samazināšanas izmaksām. Darbības, kas orientētas uz riska zaudējumu samazināšanu, vienlaicīgi ved arī pie riska peļņas zaudēšanas. Visi lēmumi jāpieņem pirms tā vai cita konkrētā situācija un nonoteiktība izzudīs.<sup>104</sup>

Riska vadība sastāv no:

- Risku identifikācijas (risku profils);
- Risku novērtējuma (varbūtības lielums un zaudējumu apmērs);
- Risku vadības paņēmieni un instrumentu izvēles;
- Pasākumu realizācijas;
- Rezultātu novērtēšanas un vadības darbību korekcijas.

Vārds riskēt burtiskā tulkojumā nozīmē pieņemt tādu lēmumu, kura rezultāts nav zināms, t.i. riska raksturīgākā pazīme ir nenoteiktība. Ar riska jēdzienu parasti apzīmē dažādu vērtību iespējamo zaudēšanu. Sadzīvē riska terminu lieto kā sinonīmu varbūtībai kaut ko zaudēt. Pastāv vairākas riska definīcijas, taču pareizi izprotamas tās ir tikai konteksta ietvaros. Riska sekas var izpausties vairākos veidos, piemēram, darba kvalitātes zaudējumos, finansiālos zaudējumos, izpildes termiņu aizkavēšanā pēc noteiktā darba plāna un citos veidos. Ikviens projektu vadītājs apzinās, ka izvairīties no riskiem projekta dzīves laikā ir neiespējami. Neviena plānošana un kontrolēšana nepieļauj iespēju, ka projektā nebūs neviena riska.<sup>105</sup>

Riska definīcijai ir 3 aspekti: risks kā iespēja, risks kā draudi vai briesmas, un risks kā nenoteiktība.

---

<sup>104</sup> Jaunzems, A. *Risku analīze un vadīšana*. Ventspils: Ventspils Augstskola, 2009. 20 lpp.

<sup>105</sup> Larson E.W., Gray C.F., 2011. *Project Management*. International Edition, 37 lpp.

Risks kā iespēja ir koncepcija, ka pastāv iespēja starp risku un peļņu. Jo lielāks ir risks, jo lielāka ir iespējamā peļņa, kā arī lielāki potenciālie zaudējumi. Neskatoties uz to, ka riska esamība lielākoties ir negatīvs faktors, atsevišķās situācijās risks var būt arī izdevīgs peļņas avots.

Risks kā briesmas vai draudi ir tas, ko visbiežāk saprot ar terminu „risks”. Tas attiecas uz iespējamajiem negatīviem notikumiem kā finansiāls zaudējums, krāpšana, zādzība, reputācijas bojājums, sistēmas sabrukums, tiesas prāvas.

Trešā definīcija ir vairāk akadēmisks skatījums uz risku kā nenoteiktību. Tas attiecas uz visu iespējamo, gan pozitīvo, gan negatīvo, iznākumu izdalīšanu.

Lai izvairītos no riskiem, ir jāveic šādas darbības:

1. riski jārisina un jāidentificē projekta dzīves laikā, cik vien ātri tas iespējams, jo tādējādi arī tiks samazināti izdevumi;
2. jānovērtē katra riska iespējamība, tā ietekme uz projektu, kā arī tas vai šis risks ir jārisina nekavējoties;
3. jāsamazina identificēto risku iespējamā ietekme.<sup>106</sup>

## **8.1. Risku identificēšana un analīzes metodes**

Veidojot vai jau vadot biznesu, nav iespējams izvairīties no riskiem. Riski ir būtisks biznesa ierobežojošs faktors. Risku identificēšanas kvalitāte nosaka pārējo risku vadības posmu kvalitāti. Nav iespējamā tālākas darbības ar riskiem, piemēram, veikt risku analīzi vai uzraudzību, ja attiecīgais risks nav identificēts. Risku identifikācijas pastāv visu laiku. Lielu daļu no riskiem nav iespējams novērst vai arī to novēršana nav izdevīga.

No paša sākuma ir jau jāspēj apzināties, ka biznesam būs riski. Visveiksmīgāk būtu noteikt lielāko daļu no riskiem pirms biznesa izveides, ņemot vērā iespējamus riskus.

Lai riskus identificētu un novērstu, ir nepieciešama daudzpusīga informācija, ir jāiegūst droši un pārlicinoši dati, datus nepieciešams būtu iegūt no līdzīgiem uzņēmumiem, kuriem nodarbošanās mērķis ir līdzīgs.. Risku identificēšanu veic, analizējot informāciju un datus.

Iespējamo, ar uzņēmuma darbību saistīto, risku identificēšanai autors izveidojis uzņēmuma riska profilu, nosakot riska veidu, riska izpausmes formu un riska ietekmes rezultātu.(skat. 8.1.1.tabulu)

---

<sup>106</sup> Edwards P., Bowen P., 2005. Risk Management In Project Organisations; NewSouth Publishing, 126 lpp.

SIA "Mobile 2 Cash" riska profilu noteikšana<sup>107</sup>

Riska numurs	Riska veids	Riska izpausme (notikums)	Riska ietekmes rezultāts (sekas)
1.	Ekonomiskais vides risks	1. IZmaiņas valsts ekonomikā; 2. Pieaug inflācija, pakalpojuma jomā un citās; 3. IZmaiņas nodokļu politikā.	- Rodas naudas plūsmas problēmas; - Samazinās likviditāte; - Var rasties problēmas ar norēķiniem ar kreditoriem.
2.	Reputācijas risks	1. Slikta produktu kvalitāte (veicot pakalpojumu ar sliktu detaļu, tiek zaudēta reputācija); 2. Nelaiņas attieksmes dēļ zaudē klientu.	- Naudas plūsmas problēmas; - Zaudējumi; - Tirdzniecības daļas zaudēšana.
3.	Konkurences risks	1. Konkurenti samazina pakalpojuma cenas; 2. Jauni uzņēmumi ienāk tirgū un piedāvā zemas cenas vai akcijas; 3. Jaunas tehnoloģijas ievieš konkurenti, kā atrāk veikt pakalpojumus.	- Samazinās tirdzniecības daļu; - Samazinās neto apgrozījums; - Izmaksu pieaugums (uz mārketingu, jaunām tehnoloģijām)
4.	Komerčiālais risks	1. Nepietiekamas peļņas rezultātā jāsamazina pakalpojumu cenas, lai veicinātu klientu pieplūšanu; 2. Nepietiekamu detaļu dēļ, nav iespējams veikt remontu.	- Peļņas samazinājums; - Netiek atpelnīti ieguldītie līdzekļi; - Zaudējumi.
5.	Bilances likviditātes risks	1. Nespēja segt tekošās saistības, norēķināties ar valsti, sadarbības partneriem, darbiniekiem	- Likviditātes un naudas plūsmas problēmas; - Zaudējumi;

<sup>107</sup> Autora veidota tabula

		2.Palielinās nepieciešamo izejvielu cena.	-Samazinās klientu skaits; -Samazinās tirgus daļa.
6.	Operacionālais personāla risks	1.Kvalificētu darbinieku trūkums un veicot pakalpojumu var sabojāt ierīces; 2.Darbinieku bezatbildība var sabojāt ierīces; 3.Darbinieku ilgstoša slimošana var novest pie klientu vajadzību neapmierināšanas.	-Pakalpojuma kvalitātes samazinājums; -Telefonu remonta kavēšana; -Reputācijas samazinājums.
7.	Vides risks	1.Ugunsgrēks, apkurinot ofisa telpas; 2.Īssavienojums, veicot remontu, baterijas nomaiņu; 3.Applūšana.	Rodas zaudējumi par sekų likvidēšanu; Soda naudas par noteikumi neievērošanu.
8.	Tirgus risks	1.Valūtas svārstības, iepērkot detaļas no ārvalstīm; 2.Procentu maksājumu pieaugums, kas sadārdzina pakalpojuma maksu.	-Valūtas konvertācijas izmaksu pieaugums; -Samazinās peļņa.
9.	Stratēģiskais risks	1.Nepareiza tirgus izvēle, neatrašanās pilsētas centrā, kur daudz klienti, var nest zaudējumus; 2.Nepareiza tehnoloģijas izvēle, veicot nepareizi pakalpojumu var sabojāt ierīces; 3.Neobjektīva riska izvēle.	-Peļņas samazinājums, jeb zaudējumi; -Palielinās uzņēmuma izdevumi; -Tirgus daļas zaudēšana.
10.	Tehniskais iekārtu risks	1.Sabojājoties datoram, nav iespējams sazināties ar klientu vai sekot pakalpojuma instrukcijai; 2.Sabojājoties instrumentiem, nav iespējams veikt remontu.	Papildus izmaksas; Dīkstāve; Samazinās ieņēmumi un neto apgrozījums.

Autors vēlas uzsvērt, ka augstāk minētie riski ir vispārināti, jo uzņēmuma darbība vēl nav uzsākta, tādējādi viennozīmīgi apgalvot, ka visi šie riska veidi varētu ietekmēt uzņēmējdarbību, nevar. Tāpat daļa no riskiem būs saistībā ar konkurenci, piegādātājiem. Nevienam nevar būt drošs par to, ko dara viņa konkurenti. Kā arī nevar būt drošs, ka piegādātājs pildīs noslēgtā līguma saistības. Un šāda veida riski, tikko uzsākuša uzņēmuma darbībai, var nest pietiekoši lielus zaudējumus – lielākoties finansiālus.

## 8.2. Uzņēmuma riska profila vadība

Jebkurš risks ir jāvada. Gadījuma, ja uzņēmuma vadība nolems, ka riski paši no sevis spēs atrisināties un visas problēmas pazudīs pašas no sevis, tad autors vēlas uzsvērt, ka tā notiek reti, vai nekad, jo jebkurš risks ir pietiekoši nopietns, lai tas varētu sagādāt problēmas veiksmīgai uzņēmuma attīstībai un pastāvēšanai kopumā.

Balstoties uz iepriekš izveidoto riska profilu, autors izveidojis uzņēmuma riska profilavadības karti, atbilstoši riska veidam nosakot, atbildīgās struktūrvienības/personas, kas atbildīgas par riska mazināšanu un riska samazināšanas metodes/ pasākumus. (skat.8.2.1.tabulu)

8.2.1. tabula

### SIA “Mobile 2 Cash” riska profila vadība<sup>108</sup>

Riska numurs	Riska veids	Atbildīga struktūrvienība/persona	Riska samazināšanas metodes/pasākumi
1.	Ekonomiskais risks	Valde	Nepieciešamo materiālu laicīga nodrošināšana; Krājumu veidošana.
2.	Reputācijas risks	Valde	Regulāri veikt kvalitātes pārbaudes, jāveic klientu aptaujas par servisa un produktu kvalitāti, lai laicīgi reaģētu uz problēmām.
3.	Konkurences risks	Valde	Sekot līdzi tirgus attīstībai, veidojot jaunus piedāvājumus saviem klientiem;

<sup>108</sup> Autora veidota tabula

			Jaunu pakalpojumu izveide.
4.	Komerčiālais risks	Valde	Izvērtēt katra pakalpojuma ienesīgumu; Izvērtēt uzņēmuma paplašināšanos.
5.	Bilances likviditātes risks	Valde	Naudas plūsmas kontrole; Piesaistīto līdzekļu kontrole;
6.	Operacionālais personāla risks	Valde	Konkurētspējīga atalgojuma nodrošināšana; Darbinieku motivēšana; Darbinieku apmācīšana.
7.	Vides risks	Valde	Uzņēmuma īpašuma un tehnikas apdrošināšana.
8.	Tirgus risks	Valde	Piedāvāt līgumus noslēgt nacionālajā valūtā, šajā gadījumā EUR; Forward kontrakti; Veidot rezerves.
9.	Stratēģiskais risks	Valde	Ārpakalpojumu piesaiste(riska novēršanai)
10.	Tehniskais iekārtu risks	Valde	Regulāra tehnikas un iekārtu pārbaude.

Primārais un galvenais risku mazināšanas veids ir veikt preventīvās darbības. Tiem riskiem, kuri ir laicīgi pamanāmi, veicināt risku mazināšanu veicot dažādus pasākumus. Īpaši tos, kurus var veikt saviem spēkiem. Kur netiek prasīti papildus resursi. Un tādi ir pietiekoši daudz. Bet lai tos pamanītu un veiktu kādu darbību, ir nepieciešams riskiem sekot līdzī. Un tas ir pats galvenais vadības uzdevums – sekot līdzī visam uzņēmumā notiekošajam.

### 8.3. Riska matricas (kartes) veidošana

Pārsvārā visi riski var radīt ievērojamus zaudējumus vai atstāt ilgstoši paliekošas sekas. Tomēr retos gadījumos pastāv riski ar lielu iestāšanās varbūtību, kuri atkārtoti var iestāties

neilgā laika periodā, radot uzņēmumam salīdzinoši nelielus zaudējumus, vai ātri novēršamas, uzņēmuma darbību neapdraudošas sekas.

Lai vieglāk būtu novērtēt, kuri no identificētajiem riskiem ir tie, kuriem jāpievērš lielākavērība, šie riski tiek vērtēti pēc iestāšanās varbūtības kritērijiem un seku ietekmes uz uzņēmuma darbību.

Riska karte ir riska iespējamības un ietekmes rezultāts, kur riska ietekme tiek vērtēta kā procentuālā attiecība pret uzņēmuma neto apgrozījumu.

Ranžēšana pēc ietekmes rezultāta no neto apgrozījuma, jeb sekas:

1. ļoti minimālas sekas (līdz 4%)
2. minimālas sekas (5 - 10%)
3. zemas sekas (11 – 20 %)
4. vidējas sekas ( 21 – 49%)
5. kritiskas sekas (50 – 100%)
6. katastrofālas sekas (virs 100% zaudējumi)

Ranžēšana pēc varbūtības kritērija:

1. Minimāla varbūtība (reizi 7 gados)
2. Zema varbūtība (reizi 5 -6 gados)
3. Vidēja varbūtība (reizi 3 – 4 gados)
4. Augsta varbūtība (reiz 1 -2 gados)
5. Maksimāla varbūtība (vairākas reizes gadā)

#### **8.4. Riska līmeņa noteikšana**

Riska līmenis norāda to, cik liela uzmanība jāpievērš riskam un cik detalizēti jāizstrādā notikumu plāns attiecīgā riska samazināšanai vai novēršanai. Riska līmenis parāda arī to, kāds ir riska ietekmējošais faktors. Tas palīdz koncentrēt uzmanību uz augsta līmeņa riskiem, ļauj noteikt, kad ir jārikojas nekavējoties un kad rīcības plānu vēl nepieciešams izstrādāt.

**1. Ranzēšana pēc sekas kritērija<sup>109</sup>**

Kritērijs	Sekas	Apraksts
6	katastrofālas sekas	Uzņēmuma maksātnespēja, bankrotēšana
5	kritiskas sekas	Uzņēmuma problēmu risināšanai nepieciešamas lielas izmaksas
4	vidējas sekas	Uzņēmuma problēmu risināšanai nepieciešamas vidējas izmaksas
3	zemas sekas	Uzņēmuma problēmu risināšanai nepieciešamas zemas izmaksas
2	Minimālas sekas	Uzņēmuma problēmu risināšanai nav nepieciešamas lielas izmaksas
1	ļoti minimālas sekas, praktiski nenozīmīgas	Uzņēmuma darbību būtiski neietekmē

**2. Ranzēšana pēc varbūtības kritērija<sup>110</sup>**

Kritērijs	5	4	3	2	1
Varbūtība	Maksimāla varbūtība	Augsta varbūtība	Vidēja varbūtība	Zema varbūtība	Minimāla varbūtība
Iespējamība	Risks ir maksimāli iespējams	Risks ir ļoti iespējams	Risks ir iespējams	Risks ir iespējams, bet nav izslēgts	Risks praktiski nav iespējams

Nākamais solis riska matricas izveidei ir riska koeficienta noteikšana, balstoties uz sekukritērija pakāpes un varbūtības kritērija pakāpes reizinājuma:

$$R = P (\text{varbūtība}) * S (\text{sekas})$$

Riska koeficients ir tas rādītājs, kurš uzņēmuma vadībai palīdz pilnvērtīgi novērtēt cik patiesībā ir bīstams konkrētais risks biznesam.

Autors veica riska koeficienta aprēķinus ņemot vērā varbūtības kritērija un seku kritērija

<sup>109</sup> Autora veidota tabula

<sup>110</sup> Autora veidota tabula

rādītājus. (skat. 8.4.3.tabulu)

8.4.3.tabula

**Riska koeficienta aprēķināšana uzņēmuma SIA “Mobile2Cash”<sup>111</sup>**

Nr.p.k.	Risks	Seku kritērijs	Varbūtības kritērijs	Riska koeficients
1	Ekonomiskais risks	3	3	9
2	Reputācijas risks	4	3	12
3	Konkurences risks	4	4	16
4	Komerčiālais risks	3	3	9
5	Bilances likviditātes risks	3	4	12
6	Operacionālais personāla risks	4	4	16
7	Vides risks	3	1	3
8	Tirgus risks	4	3	12
9	Stratēģiskais risks	3	3	9
10	Tehniskais iekārtu risks	5	3	15

Kā redzams, tad SIA “Mobile 2 Cash” lielākais riska koeficients ir konkurences, operacionālā(personāla), tehniskās un iekārtu jomās, kā arī ne mazāk būtami ir reputācijas risks, bilances likviditātes risks un tirgus risks. Kas norāda uz to, ka pirms uzņēmuma dibināšanas, autoram ir rūpīgi jāizstrādā risku mazināšanas plāns un jāpārdomā atbilstošas rīcības.

No konkurences riska nav iespējams izvairīties un konkurence uzlabo pakalpojumu kvalitāti. Autors savā projektā izstrādās stratēģiju, ka izpētīs konkurentu cenas un piedāvās zemāku cenu, lai pievilināti klientus. Personāla risks pašā uzņēmuma sākumā nebūtu aktuāls, jo uzņēmumā strādās tikai pats autors. Bet tuvākajā nākotnē ir plānots piesaistīt darbaspēku un, ja nebūs kvalificēts un apņēmīgs personāls, tad uzņēmums var zaudēt klientus un ciest zaudējumus, jo nekvalitatīva remonta gadījumā cietīs pats uzņēmums. Tehniskais iekārtu risks ir aktuāls, jo uzņēmums, lai veiktu remontu ir nepieciešams izmantot izjaukšanas pamācībās, kā arī nepieciešams kontaktēties ar klientiem.

Visi riski ir vairāk vai mazāk kopā saistīti. Nebūs labi, pastāvīgi darbinieki, kuros nav jāiegulda lieli līdzekļi apmācību ziņā, nebūs iespēja konkurēt ar jau stabiliem tirgus segmenta

---

<sup>111</sup> Autora veidota tabula

spēlētājiem. Nebūs klientu, nebūs ienākumu. Tāpēc uzņēmuma vadītājam, šajā gadījumā autoram, būs jā sagatavo konkrēts rīcības plāns. Pretējā gadījumā par strauju uzņēmuma izaugsmi nevar būt runa.

### 8.5. Riska matrica

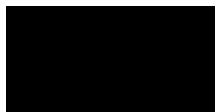




Riska matrica ir risku vadības instruments, kas kalpo kā īss apkopojums, ieskats uz uzņēmuma darbību ietekmējošajiem riskiem, kas atbilstoši novērtējumam pēc iestāšanāsvarbūtības un iespējami veicinošām sekām, izvietoti grafiskā attēlā.

Autora izveidota riska matrica iepriekš identificētajiem un novērtētajiem riskiem pēc iestāšanās varbūtības un seku kritērija attēlota 8.5.1. tabulā.

8.5.1. tabula

SIA “Mobile 2 Cash” riska matrica 2019.gadā<sup>112</sup>

Varbūtība	5						
	4			5	3,6		
	3			1,9	2,8	10	
	2						
	1			7			
		1	2	3	4	5	Sekas

	Maksimāls risks
	Augsts risks
	Vidēja risks
	Zems risks
	Minimāls risks

Matrica ir viens no veidiem kā uzskatāmi parādīt risku pakāpi un lielisks veids kā uzskatāmi attēlot to, lai vadība pieņemtu savlaicīgus lēmumus.

Kā jau iepriekš tika minēts, augstākie riski SIA “Mobile 2 Cash” ir konkurences, operacionālā(personāla), tehniskās un iekārtu jomās. Tam seko bilances likviditātes risks,

<sup>112</sup> Autora veidota tabula

reputācijas risks, tirgus risks, kuri var būtiski ietekmēt uzņēmuma darbību un traucēt tā pakāpeniskai attīstībai.

## **8.6. Riska vadības politikas pamatvirzienu noteikšana**

Uzņēmumā kopējais pastāvošais risku līmenis vērtējams kā vidējs. Ar augstāku riskapakāpi un iestāšanās varbūtību ir konkurences, operacionālā(personāla), tehniskās un iekārtu riski. Kā minimāls vērtējams vides risks.

Analizējot izveidotās riska matricas rezultātus, autors secina, ka galvenie rādītāji, kuriem ir augstākā riska pakāpe, uzņēmumu var ietekmēt ļoti īsā laika posmā un tie tiek klasificēti kā ļoti bīstami riski. Šāda veida riski uzņēmumu spēj ietekmēt neatgriezeniski. Uzņēmuma darbība var būt apdraudēta. Tādēļ ļoti svarīgi ir identificēt laicīgi visus iespējamus riskus un izveidot riska vadības politiku, kas palīdzēs mazināt spiedienu uz uzņēmumu, ja kāds no riskiem stāsies spēkā.

Pēc autora domām, uzņēmumam būtu jāpievērš vislielākā vērība tehniskam iekārtu riskam, jo uzņēmuma specifika būs tieši saistīta ar unikālu iekārtu. Tāpat uzņēmumam būtu jāpievērš uzmanība reputācijas riska vadīšanai, jo uzņēmuma reputācija gan tieši, gan netieši var ietekmēt uzņēmuma kopējo darbību vai veicināt kāda cita riska veidošanos, vai palielināt kāda riska radītās sekas.

Ņemot vērā, ka uzņēmuma darbības nozare ir saistīta ar tehnoloģijām – reputācija un uzticība ir viens no pašiem galvenajiem faktoriem, kas var vai nu pacelt uzņēmumu vai nogremdēt. Var droši apgalvot, ka uzņēmums ar sliktu reputāciju var uzreiz izbeigt savu darbību.

Savukārt mazāka vērība būtu jāpievērš vides riska vadīšanai un uzraudzībai, jo konkrētā riska iestāšanās ir ļoti zema un radītās sekas vērtējamas kā minimālas.

Aplūkojot autora biznesa ideju kopumā, var secināt, ka tā izvēlēta ļoti plašā tirgus daļā, kur konkurence ir ļoti liela, ar jau labi zināmiem spēlētājiem. Līdz ar to liela vērība jāpievērš kvalitātei, darbinieku apmierinātībai, konkurētspējīgu algu līmenim, remonts jāveic kvalitatīvi un, protams, atjaunotajiem produktiem jābūt perfektiem un ar pievilcīgu garantijas laiku.

Jebkura biznesa veiksmes atslēga ir tā vadība un kolektīvs. Ja būs labs darba kolektīvs un spējīgs vadītājs – arī business tiks veicināts un sasniegti kopīgi nospraustie mērķi.

## IZMANTOTĀ LITERATŪRA UN AVOTI

1. 10 mārketinga aktivitāšu idejas mazam uzņēmumam. Pieejams: [http://www.skc.lv/lv/padomi/10-mārketinga-%20aktivitasu-idejas-mazam-uzņēmumam](http://www.skc.lv/lv/padomi/10-marketinga-%20aktivitasu-idejas-mazam-uznemumam) (skatīts 06.05.2019)
2. ADMIRAL <https://admiral.lv/education/articles/trading-instruments/obligaciju-veidi> (skatīts 23.04.2019)
3. Akciju sabiedrība. Pieejams: <https://www.abways.lv/akciju-sabiedribas-dbinasana-registracija> (skatīts 11.04.2019)
4. Akciju sabiedrības (AS) dibināšana un reģistrācija. Pieejams: <https://www.vestnesis.lv/ta/id/59947-par-akciju-sabiedribam>(skatīts 11.04.2019)
5. Aliexpress : <https://www.aliexpress.com/store/3242011?spm=a2g0s.9042311.0.0.27424c4d4NbLVq> (Skatīts 02.05.2019)
6. Burke R. Project Management planing & control techniques. New York: Wiley, 1999. 53.- 343 lpp
7. CSB mājaslapa Pieejams:[https://data1.csb.gov.lv/pxweb/lv/sociala/sociala\\_\\_dsamaksa\\_\\_ikgad/DSG030.px/](https://data1.csb.gov.lv/pxweb/lv/sociala/sociala__dsamaksa__ikgad/DSG030.px/) Skatīts (15.04.2019)
8. Diderihs H. Uzņēmuma ekonomika. Rīga: Zinātne, 2000. 66.- 515 lpp
9. Edwards P., Bowen P., 2005. Risk Management In Project Organisations; NewSouth Publishing, 126 lpp.
10. Ekonomikas ministrijas mājaslapa. Pieejams: [https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas\\_attistiba/leap/leap\\_2018.pdf](https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf) (skatīts 01.05.2019)
11. Grāmatvedības padomes lēmums Par Latvijas grāmatvedības standarta Nr.7 “Pamatlīdzek’;I” pieņemšanu, 2005. Pieejams : <http://likumi.lv/doc.php?id=123600> (skatīts 15.04.2019)
12. Informācija par jailbreak. Skatīt: [https://en.wikipedia.org/wiki/IOS\\_jailbreaking](https://en.wikipedia.org/wiki/IOS_jailbreaking) Skatīts (28.04.2019)

13. Izmaiņas nodokļu jomā, sākot ar 2019.gadu. Pieejams:  
[http://www.fm.gov.lv/lv/sadalas/nodoklu\\_politika/izmainas\\_nodoklu\\_joma\\_sakot\\_ar\\_2019\\_gadu/59867-izmainas-nodoklu-joma-sakot-ar-2019-gadu](http://www.fm.gov.lv/lv/sadalas/nodoklu_politika/izmainas_nodoklu_joma_sakot_ar_2019_gadu/59867-izmainas-nodoklu-joma-sakot-ar-2019-gadu) (skatīts 07.05.2019)
14. Januška M. Finanšu un grāmatvedības kontrole firmā. Rīga: Merkūrijs LAT, 2002. 111.-144 lpp
15. Jaunzems, A. Risku analīze un vadīšana. Ventspils: Ventspils Augstskola, 2009. 20 lpp.
16. Kā reģistrēt komersantu? Pieejams: <http://www.ur.gov.lv/?a=3&v=lv>(skatīts 12.04.2019)
17. Kas ir Biznesa engēlis. Pieejams: <https://www.seb.lv/info/biznesa-uzsacejiem/kas-ir-biznesa-engelis> (skatīts 23.04.2019)
18. Larson E.W., Gray C.F., 2011. Project Managment. International Edition, 37 lpp.
19. Latvijas Republikas Ekonomikas ministrijas ziņojums “ Par Latvijas Tautsaimniecības attīstību: . Pieejams :  
[https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas\\_attistiba/leap/leap\\_2018.pdf](https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf) (skatīts 01.05.2019)
20. Latvijas Republikas Ekonomikas ministrijas ziņojums “ Par Latvijas Tautsaimniecības attīstību: . Pieejams :  
[https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas\\_attistiba/leap/leap\\_2018.pdf](https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf) (skatīts 01.05.2019)
21. Latvijas Republikas Ekonomikas ministrijas ziņojums “Par Latvijas Tautsaimniecības attīstību”. Pieejams :  
[https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas\\_attistiba/leap/leap\\_2018.pdf](https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf) (skatīts 29.04.2019)
22. Latvijas Republikas Ekonomikas ministrijas ziņojums “Par Latvijas Tautsaimniecības attīstību”. Pieejams:  
[https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas\\_attistiba/leap/leap\\_2018.pdf](https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf) (skatīts 29.04.2019)
23. Latvijas Republikas Ekonomikas ministrijas ziņojums “Par Latvijas Tautsaimniecības attīstību”.Pieejams:  
[https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas\\_attistiba/leap/leap\\_2018.pdf](https://www.em.gov.lv/files/tautsaimniecibas_attistiba/leap/leap_2018.pdf) (skatīts 29.04.2019)
24. Latvijas Republikas Finanšu ministrijas dati: Pieejams:  
[http://www.fm.gov.lv/lv/sadalas/tautsaimniecibas\\_analize/tautsaimniecibas\\_analize/galvenie\\_makroekonomiskie\\_raditaji\\_un\\_prognozes/](http://www.fm.gov.lv/lv/sadalas/tautsaimniecibas_analize/tautsaimniecibas_analize/galvenie_makroekonomiskie_raditaji_un_prognozes/) (skatīts 07.05.2019)

25. LIAA <http://www.liaa.gov.lv/lv/biznesa-abc/finanses> (skatīts 23.04.2019)
26. LIAA <http://www.liaa.gov.lv/lv/fondi/2014-2020/jaunuznemumu-atbalsta-programmas> (skatīts 23.04.2019)
27. LR Centrālās statistikas pārvaldes dati. Pieejams: [http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/uzn/uzn\\_\\_uzndarb/SBG010.px/table/tableViewLayout1/](http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/uzn/uzn__uzndarb/SBG010.px/table/tableViewLayout1/) (skatīts 29.04.2019)
28. LR Centrālās statistikas pārvaldes dati. Pieejams : <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/klasifikacijas/nace-2-red/kodi> (skatīts 29.04.2019)
29. LR Centrālās statistikas pārvaldes dati. Pieejams: [http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/ekfin/ekfin\\_\\_ikp\\_\\_IKP\\_\\_ikgad/IKG10\\_050.px/table/tableViewLayout1/](http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/ekfin/ekfin__ikp__IKP__ikgad/IKG10_050.px/table/tableViewLayout1/) un <https://www.csb.gov.lv/lv/statistika/statistikas-temas/ekonomika/ikp/galvenie-raditaji/iekaszemes-kopprodukts-un-kopeja-pievienotavertiba> (skatīts 29.04.2019)
30. LR Centrālās statistikas pārvaldes datubāze, skatīt : [http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/uzn/uzn\\_\\_uzndarb/SBG010.px/table/tableViewLayout1/](http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/uzn/uzn__uzndarb/SBG010.px/table/tableViewLayout1/) (skatīts 29.04.2019)
31. LR Komerclikums A DAĻA, 1 SADAĻA. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=5490> (skatīts 08.04.2019)
32. LR Komerclikums VII daļa. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=5490> (skatīts 08.04.2019)
33. LR Komerclikums XII sadaļa, 185. Pants, "Latvijas Vēstnesis", 2000 Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=5490> (skatīts 11.04.2019)
34. LR likums - Autortiesību likums. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=5138> (skatīts 02.05.2019)
35. LR likums - Konkurences likums. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=54890> (skatīts 02.05.2019)
36. LR likums - Maksātspējas likums. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=214590> (skatīts 01.05.2019)
37. LR likums - Muitas likums. Pieejams : <https://likumi.lv/ta/id/283024> (skatīts 02.05.2019)
38. LR likums - Preču un pakalpojumu drošuma likums. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?mode=DOC&id=87664> (skatīts 02.05.2019)
39. LR likums - Reklāmas likums. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=163> (skatīts 02.05.2019)

40. LR likums Civillikums. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=90220> (skatīts 01.05.2019)
41. LR likums Darba aizsardzības likums. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=26020> (skatīts 01.05.2019)
42. LR likums Darba likums. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=26019> (skatīts 01.05.2019)
43. LR likums Gada pārskatu un konsolidēto gada pārskatu likums. Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/277779>(skatīts 01.05.2019)
44. LR likums Komerclikums. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=5490> (skatīts 01.05.2019)
45. LR likums Par grāmatvedību. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=66460>(skatīts 01.05.2019)
46. LR likums Par iedzīvotāju ienākuma nodokli. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=56880>(skatīts 01.05.2019.)
47. LR likums Par Ietekmes uz vidi novērtējumu. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=51522> (skatīts 01.05.2019)
48. LR likums Par nodokļiem un nodevām. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?mode=doc&id=33946>(skatīts 01.05.2019)
49. LR likums Par pievienotās vērtības nodokli. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=253451>(skatīts 01.05.2019)
50. LR likums Par uzņēmuma ienākuma nodokli. Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/292700>(skatīts 01.05.2019.)
51. LR likums Par valsts sociālo apdrošināšanu. 1997. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=45466>(skatīts 01.05.2019.)
52. LR MK noteikumi Nr.558 Dokumentu izstrādāšanas un noformēšanas kārtība. 2018 Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/301436>(skatīts 01.05.2019)
53. LR MK noteikumi Nr.96 Nodokļu un citu maksājumu reģistrēšanas elektronisko ierīču un iekārtu lietošanas kārtība.. Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/265487>(skatīts 02.05.2019)
54. LVCA <http://www.lvca.lv/lv/informacija-dokumenti> (skatīts 23.04.2019)
55. LVportals Pieejams: <https://lvportals.lv/skaidrojumi/252965-uznemuma-nosaukuma-veidosana-janem-vera-ierobejojumi-2012> Skatīts (20.04.2019)
56. Mārketinga stratēģijas izstrāde. Pieejams: <https://marketing.sonrons.lv/marketinga-strategijas-izstrade/> (Skatīts 06.05.2019)

57. Nauda biznesam <http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/>  
(skatīts 20.04.2019)
58. Praude V. Mārketings. Mācību grāmata.-Rīga: Izglītības soļi, 2004. 74.-655lpp.
59. Reģistrācijas izmaksas un centrādis pieejams :  
<https://www.ur.gov.lv/lv/registre/uznemumu-vai-komersantu/sia/dibinasana/registracija-uznemumu-registra/> (skatīts 20.04.2019)
60. Rīgas karte ar Mobilo servisu izvietojumu:<https://www.google.com/maps/@56.9575811,24.0325866,12z> Skatīts (21.04.2019)
61. Rīgas pilsētās kart ear mobile servisu izvietojumu. Pieejams:  
<https://www.google.com/maps/search/telefona+serviss/@56.9575811,24.0325866,12z>  
Skatīts (21.04.2019)
62. Rurāne M. Uzņēmējdarbības organizācija un plānošana. Rīga, SIA „Biznesa augstskola Turība”, 2002. 111 lpp.
63. SEB <https://www.seb.lv/info/biznesa-uzsacejiem/kas-ir-biznesa-engelis> (skatīts 23.04.2019)
64. SEB <https://www.seb.lv/uznemumiem/finansesana/ilgtermina-krediti/kredits-investicijam>  
(skatīts 20.04.2019)
65. SWEDBANK<https://www.swedbank.lv/business/finance/loans/investment#> (skatīts 20.04.2019)
66. Uzulāns J. Projektu vadība. Biroja sērija.- Rīga: Jumava, 2004. 32.- 244 lpp.
67. Wikipedia [https://lv.wikipedia.org/wiki/Privātie\\_investori](https://lv.wikipedia.org/wiki/Privātie_investori) (skatīts 20.04.2019)

# PIELIKUMI

## 1.pielikums

SIA "Uzņēmums"							
<i>Peļņas vai zaudējumu plāns</i>							
	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	2019
Neto apgrozījums	1000	1200	1440	1728	2074	2488	9930
Izejvielu un materiālu izlietojums	450	540	648	777	933	1119	4467
Apkures izmaksas	0	0	0	70	90	110	270
Elektroenerģijas izmaksas	60	62	64	67	71	75	399
Sakaru izmaksas	14	14	14	14	14	14	84
Ūdens, kanalizācija	8	9	9	10	10	10	57
Pamatlīdzekļu un nemater. ieg. nolietojums	0	90	90	90	90	90	451
Ilgt. ieg. apkalpošanas izmaksas	0	0	0	0	0	0	0
Darba algas	500	500	500	500	500	500	3000
VSAOI	120	120	120	120	120	120	723
Riska nodeva	3	3	3	3	3	3	15
Uzņēmuma reģistrācijas izmaksas, t.sk. Valsts nodevas	184	0	0	0	0	0	184
Telpu nomas izmaksas	100	100	100	100	100	100	600
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	25	26	27	29	30	32	170
Procentu maksājumi	0	0	0	0	0	0	0
Nekustamā īpašuma nodoklis	0	0	0	0	0	0	0
Peļņa pirms UIN	-464	-264	-136	-52	112	314	-490
Uzņēmumu ienākuma nodoklis	0	0	0	0	0	0	0
<b>Tīrā peļņa</b>	<b>-464</b>	<b>-264</b>	<b>-136</b>	<b>-52</b>	<b>112</b>	<b>314</b>	<b>-490</b>

## 2.pielikums

SIA "Uzņēmums"													
<i>Peļņas vai zaudējumu plāns</i>													
	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Majis	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	2020
Neto apgrozījums	2563	3332	3398	3466	3536	3607	3679	3752	3827	3904	3982	4062	43107
Izejvielu un materiālu izlietojums	1263	1642	1674	1708	1742	1777	1813	1849	1886	1923	1962	2001	21239
Apkures izmaksas	110	110	90	70	0	0	0	0	0	70	90	110	650
Elektroenerģijas izmaksas	76	83	84	85	85	86	87	88	88	89	90	91	1031
Sakaru izmaksas	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	168
Ūdens, kanalizācija	11	11	11	11	12	12	12	12	12	12	12	12	139
Pamatlīdzekļu un nemater. ieg. nolietojums	90	90	90	90	90	90	90	69	69	69	69	69	979
Ilgt. ieg. apkalpošanas izmaksas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Darba algas	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7200
VSAOI	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	1734
Riska nodeva	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	34
Uzņēmuma reģistrācijas izmaksas, t.sk. Valsts nodevas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Telpu nomas izmaksas	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	33	37	37	37	38	38	38	39	39	40	40	40	456
Procentu maksājumi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nekustamā īpašuma nodoklis	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Peļņa pirms UIN	120	497	550	603	708	742	778	835	871	839	857	877	8277
Uzņēmumu ienākuma nodoklis	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Tīrā peļņa</b>	<b>120</b>	<b>497</b>	<b>550</b>	<b>603</b>	<b>708</b>	<b>742</b>	<b>778</b>	<b>835</b>	<b>871</b>	<b>839</b>	<b>857</b>	<b>877</b>	<b>8277</b>

## 3.pielikums

SIA "Uzņēmums"													
<i>Peļņas vai zaudējumu plāns</i>													
	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Majis	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	2020
Neto apgrozījums	4183	5438	5547	5658	5771	5887	6004	6124	6247	6374	6499	6629	70361
Izejvielu un materiālu izlietojums	2061	2679	2733	2788	2843	2901	2958	3017	3078	3140	3202	3266	34667
Apkures izmaksas	110	110	90	70	0	0	0	0	0	70	90	110	650
Elektroenerģijas izmaksas	92	104	105	107	108	109	110	111	112	114	115	116	1304
Sakaru izmaksas	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	168
Ūdens, kanalizācija	12	13	14	14	14	14	14	14	14	14	14	15	166
Pamatlīdzekļu un nemater. ieg. nolietojums	69	69	69	69	69	69	69	69	69	69	69	69	833
Ilgt. ieg. apkalpošanas izmaksas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Darba algas	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	8400
VSAOI	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	2024
Riska nodeva	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	34
Uzņēmuma reģistrācijas izmaksas, t.sk. Valsts nodevas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Telpu nomas izmaksas	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	41	47	48	48	49	49	50	51	51	52	52	53	592
Procentu maksājumi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nekustamā īpašuma nodoklis	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Peļņa pirms UIN	812	1429	1502	1577	1702	1759	1817	1876	1936	1929	1970	2014	20323
Uzņēmumu ienākuma nodoklis	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Tīrā peļņa</b>	<b>812</b>	<b>1429</b>	<b>1502</b>	<b>1577</b>	<b>1702</b>	<b>1759</b>	<b>1817</b>	<b>1876</b>	<b>1936</b>	<b>1929</b>	<b>1970</b>	<b>2014</b>	<b>20323</b>

#### 4.pielikums

SIA "Uzņēmums"							
<i>Naudas plūsmas plāns</i>							
Periods	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	2019 KOPĀ
<b>Sākuma atlikums</b>	<b>3000</b>	<b>247</b>	<b>-85</b>	<b>-94</b>	<b>67</b>	<b>346</b>	<b>3000</b>
<b>Naudas ieņēmumi</b>							<b>0</b>
Ieņēmumi no pārdošanas (tūlītēja samaksa)	1000	1200	1440	1728	2074	2488	9930
Ieņēmumi no pārdošanas (samaksa pēc 1 mēn.)	0	0	0	0	0	0	0
Ieņēmumi no pārdošanas (samaksa pēc 2 mēn.)	0	0	0	0	0	0	0
PVN	210	252	302	363	436	522	2085
Aizņēmums no bankas A	0	0	0	0	0	0	0
<b>Naudas ieņēmumi kopā</b>	<b>1210</b>	<b>1452</b>	<b>1742</b>	<b>2091</b>	<b>2510</b>	<b>3010</b>	<b>12015</b>
<b>Naudas izdevumi</b>							
Darba algas	0	500	500	500	500	500	2500
VSAOI	0	120	120	120	120	120	602
Riska nodeva	0	3	3	3	3	3	13
Dividendes	0	0	0	0	0	0	0
Datora iegāde	1500	0	0	0	0	0	1500
Pārējo ilgt. ieguld. iegāde	1120	0	0	0	0	0	1120
Grāmatvedības programmas iegāde	130	0	0	0	0	0	130
Izejvielu un materiālu iegāde (tūlītēja samaksa)	500	600	720	864	1037	1244	4965
<b>SAMAKSA PĒC MĒNEŠA</b>							
Ūdens, kanalizācija	0	8	9	9	10	10	46
Apkures izmaksas	0	0	0	0	70	90	160
Elektroenerģijas izmaksas	0	60	62	64	67	71	324
Sakaru izmaksas	0	14	14	14	14	14	70
Uzņēmuma reģistrācijas izmaksas	0	184	0	0	0	0	184
Telpu nomas izmaksas	0	100	100	100	100	100	500
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	25	26	27	29	30	32	169
PVN valsts budžetā	0	0	0	0	0	0	0
Samaksātais PVN	688	170	196	227	279	328	1887
<b>Naudas izdevumi kopā</b>	<b>3963</b>	<b>1785</b>	<b>1751</b>	<b>1930</b>	<b>2230</b>	<b>2511</b>	<b>14170</b>
<b>Neto naudas plūsma</b>	<b>-2753</b>	<b>-333</b>	<b>-8</b>	<b>161</b>	<b>279</b>	<b>499</b>	<b>-2155</b>
<b>Beigu atlikums</b>	<b>247</b>	<b>-85</b>	<b>-94</b>	<b>67</b>	<b>346</b>	<b>845</b>	<b>845</b>

#### 5.pielikums

SIA "Uzņēmums"													
<i>Naudas plūsmas plāns</i>													
Periods	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	2020 KOPĀ
<b>Sākuma atlikums</b>	<b>845</b>	<b>1360</b>	<b>1879</b>	<b>2757</b>	<b>3700</b>	<b>3849</b>	<b>4663</b>	<b>5512</b>	<b>6396</b>	<b>7318</b>	<b>8276</b>	<b>9203</b>	<b>845</b>
<b>Naudas ieņēmumi</b>													
Ieņēmumi no pārdošanas (tūlītēja samaksa)	2563	3332	3398	3466	3536	3607	3679	3752	3827	3904	3982	4062	43107
Ieņēmumi no pārdošanas (samaksa pēc 1 mēn.)													0
Ieņēmumi no pārdošanas (samaksa pēc 2 mēn.)													0
PVN	538	700	714	728	743	757	773	788	804	820	836	853	9053
Aizņēmums no bankas A	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Naudas ieņēmumi kopā</b>	<b>3101</b>	<b>4032</b>	<b>4112</b>	<b>4194</b>	<b>4279</b>	<b>4364</b>	<b>4452</b>	<b>4540</b>	<b>4631</b>	<b>4723</b>	<b>4818</b>	<b>4915</b>	<b>52160</b>
<b>Naudas izdevumi</b>													
Darba algas	500	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7100
VSAOI	120	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	1710
Riska nodeva	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	34
Dividendes	0												0
Datora iegāde	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pārējo ilgt. ieguld. iegāde	0		0	0		0	0	0	0	0	0	0	0
Grāmatvedības programmas iegāde	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Izejvielu un materiālu iegāde (tūlītēja samaksa)	1282	1666	1699	1733	1768	1804	1840	1876	1914	1952	1991	2031	21554
<b>SAMAKSA PĒC MĒNEŠA</b>													
Ūdens, kanalizācija	10	11	11	11	11	12	12	12	12	12	12	12	138
Apkures izmaksas	110	110	110	90	70	0	0	0	0	0	70	90	650
Elektroenerģijas izmaksas	75	76	83	84	85	85	86	87	88	88	89	90	1015
Sakaru izmaksas	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	168
Uzņēmuma reģistrācijas izmaksas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Telpu nomas izmaksas	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
Kancelejas izdevumi un mazvērt. invent. iegāde	32	37	37	37	38	38	38	39	39	40	40	40	455
PVN valsts budžetā	0	330	0	0	859	319	326	334	341	349	342	345	3545
Samaksātais PVN	341	423	431	435	438	431	439	447	455	463	486	499	5288
<b>Naudas izdevumi kopā</b>	<b>2586</b>	<b>3514</b>	<b>3233</b>	<b>3251</b>	<b>4129</b>	<b>3551</b>	<b>3603</b>	<b>3655</b>	<b>3710</b>	<b>3765</b>	<b>3891</b>	<b>3969</b>	<b>42857</b>
<b>Neto naudas plūsma</b>	<b>515</b>	<b>518</b>	<b>878</b>	<b>943</b>	<b>149</b>	<b>814</b>	<b>849</b>	<b>885</b>	<b>921</b>	<b>958</b>	<b>927</b>	<b>946</b>	<b>9303</b>
<b>Beigu atlikums</b>	<b>1360</b>	<b>1879</b>	<b>2757</b>	<b>3700</b>	<b>3849</b>	<b>4663</b>	<b>5512</b>	<b>6396</b>	<b>7318</b>	<b>8276</b>	<b>9203</b>	<b>10148</b>	<b>10148</b>

## 6.pielikums

SIA "Uzņēmums"													2020
<i>Naudas plūsmas plāns</i>													
Periods	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Majs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris	KOPĀ
<b>Sākuma atlikums</b>	<b>10148</b>	<b>11487</b>	<b>13225</b>	<b>15237</b>	<b>17339</b>	<b>19531</b>	<b>21342</b>	<b>23211</b>	<b>25138</b>	<b>27126</b>	<b>29191</b>	<b>31235</b>	<b>10148</b>
<b>Naudas ieņēmumi</b>													
Ieņēmumi no pārdošanas (tūlītēja samaksa)	4183	5438	5547	5658	5771	5887	6004	6124	6247	6374	6499	6629	70361
Ieņēmumi no pārdošanas (samaksa pēc 1 mēn.)													0
Ieņēmumi no pārdošanas (samaksa pēc 2 mēn.)													0
PVN	878	1142	1165	1188	1212	1236	1261	1286	1312	1339	1365	1392	14776
Aizņēmums no bankas A	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Naudas ieņēmumi kopā</b>	<b>5061</b>	<b>6580</b>	<b>6712</b>	<b>6846</b>	<b>6983</b>	<b>7123</b>	<b>7265</b>	<b>7410</b>	<b>7559</b>	<b>7713</b>	<b>7864</b>	<b>8021</b>	<b>85137</b>
<b>Naudas izdevumi</b>													
Darba algas	600	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	8300
VSAOI	145	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	2000
Riska nodeva	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	34
Dividendes	0												0
Datora iegāde	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pārējo ilgt. ieguld. iegāde	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Grāmatvedības programmas iegāde	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Izejvielu un materiālu iegāde (tūlītēja samaksa)	2092	2719	2774	2829	2886	2944	3002	3062	3124	3187	3250	3315	35181
<b>SAMAKSA PĒC MĒNEŠA</b>													0
Ūdens, kanalizācija	12	13	14	14	14	14	14	14	14	14	14	15	166
Apkures izmaksas	110	110	110	90	70	0	0	0	0	0	70	90	650
Elektroenerģijas izmaksas	91	92	104	105	107	108	109	110	111	112	114	115	1278
Sakaru izmaksas	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	168
Uzņēmuma reģistrācijas izmaksas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Telpu nomas izmaksas	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
Kancelejas izdevumi un mazvrt. invent. iegāde	41	47	48	48	49	49	50	51	51	52	52	53	592
PVN valsts budžetā	0	226	0	0	0	534	545	557	569	566	575	583	4155
Samaksātais PVN	516	650	664	672	680	678	691	704	717	731	759	777	8239
<b>Naudas izdevumi kopā</b>	<b>3723</b>	<b>4842</b>	<b>4699</b>	<b>4744</b>	<b>4791</b>	<b>5312</b>	<b>5396</b>	<b>5483</b>	<b>5571</b>	<b>5648</b>	<b>5819</b>	<b>5934</b>	<b>61962</b>
<b>Neto naudas plūsma</b>	<b>1338</b>	<b>1738</b>	<b>2012</b>	<b>2102</b>	<b>2192</b>	<b>1811</b>	<b>1868</b>	<b>1927</b>	<b>1988</b>	<b>2065</b>	<b>2045</b>	<b>2088</b>	<b>23174</b>
<b>Beigu atlikums</b>	<b>11487</b>	<b>13225</b>	<b>15237</b>	<b>17339</b>	<b>19531</b>	<b>21342</b>	<b>23211</b>	<b>25138</b>	<b>27126</b>	<b>29191</b>	<b>31235</b>	<b>33323</b>	<b>33323</b>

## 7.pielikums

SIA "Uzņēmums"						
<i>Nolietojuma aprēķins</i>						
2019						
Iegāde	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris
Seifs	200	0	0	0	0	0
Telefons	800	0	0	0	0	0
Instrumentu komplekti	120	0	0	0	0	0
Datori un printeris	1500	0	0	0	0	0
Grāmatvedības programma	130	0	0	0	0	0
<b>Kopā</b>	<b>2750</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2019						
Nolietojums	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris
Seifs	0,00	5,56	5,56	5,56	5,56	5,56
Telefons	0,00	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22
Instrumentu komplekti	0,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Datori un printeris	0,00	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67
Grāmatvedības programma	0,00	10,83	10,83	10,83	10,83	10,83
				0,00	0,00	0,00
				0,00	0,00	0,00
<b>Kopā</b>	<b>0,00</b>	<b>90,28</b>	<b>90,28</b>	<b>90,28</b>	<b>90,28</b>	<b>90,28</b>

## 8.pielikums

SIA "Uzņēmums"												
<b>Nolietojuma aprēķins</b>												2020
<b>Iegāde</b>	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris
Seiņš	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Telefons	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Instrumentu komplekti	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Datori un printeris	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Grāmatvedības programma	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Kopā</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2020												
<b>Nolietojums</b>	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris
Seiņš	5,56	5,56	5,56	5,56	5,56	5,56	5,56	5,56	5,56	5,56	5,56	5,56
Telefons	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22
Instrumentu komplekti	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Datori un printeris	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67
Grāmatvedības programma	10,83	10,83	10,83	10,83	10,83	10,83	10,83	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Kopā</b>	<b>90,28</b>	<b>90,28</b>	<b>90,28</b>	<b>90,28</b>	<b>90,28</b>	<b>90,28</b>	<b>90,28</b>	<b>69,44</b>	<b>69,44</b>	<b>69,44</b>	<b>69,44</b>	<b>69,44</b>

## 9.pielikums

SIA "Uzņēmums"												
<b>Nolietojuma aprēķins</b>												2020
<b>Iegāde</b>	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris
Seiņš	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Telefons	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Instrumentu komplekti	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Datori un printeris	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Grāmatvedības programma	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Kopā</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2021												
<b>Nolietojums</b>	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris
Seiņš	5,56	5,56	5,56	5,56	5,56	5,56	5,56	5,56	5,56	5,56	5,56	5,56
Telefons	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22	22,22
Instrumentu komplekti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Datori un printeris	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67	41,67
Grāmatvedības programma	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Kopā</b>	<b>69,44</b>	<b>69,44</b>	<b>69,44</b>	<b>69,44</b>	<b>69,44</b>	<b>69,44</b>	<b>69,44</b>	<b>69,44</b>	<b>69,44</b>	<b>69,44</b>	<b>69,44</b>	<b>69,44</b>

## 10.pielikums

SIA "Uzņēmums"						
<b>Darba algas un ar tām saistītās izmaksas</b>						2019
	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris
prezidents	500	500	500	500	500	500
finanšu direktors	0	0	0	0	0	0
mārketinga direktors	0	0	0	0	0	0
grāmatvedis	0	0	0	0	0	0
ražošanas direktors	0	0	0	0	0	0
strādnieki	0	0	0	0	0	0
<b>Kopā</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>	<b>500</b>
VSAOI	120,45	120,45	120,45	120,45	120,45	120,45
Riska nodeva	2,52	2,52	2,52	2,52	2,52	2,52

## 11.pielikums

SIA "Uzņēmums"												
<b>Darba algas un ar tām</b>	2020											
	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris
prezidents	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
finanšu direktors	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
mārketinga direktors	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
grāmatvedis	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ražošanas direktors	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
strādnieki	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Kopā</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>600</b>	<b>600</b>
VSAOI	144,54	144,54	144,54	144,54	144,54	144,54	144,54	144,54	144,54	144,54	144,54	144,54
Riska nodeva	2,52	2,88	2,88	2,88	2,88	2,88	2,88	2,88	2,88	2,88	2,88	2,88

## 12.pielikums

SIA "Uzņēmums"												
<b>Darba algas un ar tām</b>	2021											
	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis	Maijs	Jūnijs	Jūlijs	Augusts	Septembris	Oktobris	Novembris	Decembris
prezidents	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700
finanšu direktors	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
mārketinga direktors	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
grāmatvedis	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ražošanas direktors	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
strādnieki	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Kopā</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>
VSAOI	168,63	168,63	168,63	168,63	168,63	168,63	168,63	168,63	168,63	168,63	168,63	168,63
Riska nodeva	2,52	2,88	2,88	2,88	2,88	2,88	2,88	2,88	2,88	2,88	2,88	2,88

## 13.pielikums

SIA "Uzņēmums"				
<b>Plānotā bilance</b>				
	01/07/2019	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2020
<b>Akīvi</b>				
<b>Ilgtermiņa ieguldījumi</b>	<b>0</b>	<b>2299</b>	<b>1319</b>	<b>426</b>
Nemateriālie ieguldījumi (iegāde-nolietojums)		76	0	0
Pamatlīdzekļi		2223	1319	426
<b>Aprozāmie līdzekļi</b>		<b>1343</b>	<b>12064</b>	<b>36054</b>
Krājumi		498	812	1326
Debitori			1104	1405
Naudas līdzekļi	3000	845	10148	33323
<b>Bilance</b>	<b>3000</b>	<b>3642</b>	<b>13384</b>	<b>36480</b>
	01/07/2019	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2020
<b>Pasīvi</b>				
<b>Pašu kapitāls</b>	<b>3000</b>	<b>2510</b>	<b>10786</b>	<b>31109</b>
Pamatkapitāls	3000	3000	3000	3000
Iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa (no pvz)	0	0	-490	7786
Pārskata gada nesadalītā peļņa	0	-490	8277	20323
<b>Kreditori</b>	<b>0</b>	<b>1132</b>	<b>2597</b>	<b>5370</b>
Ilgtermiņa kreditori			0	0
Īstermiņa kreditori (darbinieki, rēķini)		1132	2597	5370
<b>Bilance</b>	<b>3000</b>	<b>3642</b>	<b>13384</b>	<b>36480</b>
		0	0	0

Maģistra darbs PROJEKTS: UZŅĒMUMA SIA "Mobile2Cash" DIBINĀŠANA  
izstrādāts LU Biznesa, vadības un ekonomikas fakultātē.

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

Autors: Rihards Kristaps Gladkins \_\_\_\_\_ . \_\_\_\_ .2019.

Rekomendēju/nerekomendēju darbu aizstāvēšanai  
Vadītājam: Dr. ekon., profesorei Svetlana Saksonova \_\_\_\_\_ . \_\_\_\_ .2019.

Recenzents: Dr. ekon., profesore Inna Romānova \_\_\_\_\_ . \_\_\_\_ .2019.

Darbs iesniegts Studiju centrā \_\_\_\_ . \_\_\_\_ .2019.

Dekāna pilnvarotā persona:

Studiju metodiķe Astra Zaļkalne \_\_\_\_\_

Darbs aizstāvēts maģistra gala pārbaudījuma komisijas sēdē:

\_\_\_\_ . \_\_\_\_ .2019.Nr. \_\_\_\_ .

Komisijas sekretāre: \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /