



**ALBERTA KOLEDŽA**

# **UZNĒMĒJDARBĪBAS PAMATI**

**Lekciju konspekti**

**Mg.paed. Vēsma Abizāre - Vagre**

**RĪGA - 2011**

## SATURS

	Lpp.
1. Uzņēmējdarbības būtība un formas	4
1.1. Uzņēmējdarbības jēdziens, būtība un nozīme	4
1.2. Uzņēmējdarbības uzsākšanas nosacījumi	7
1.3. Uzņēmējdarbības uzsākšanas veidi	11
1.4. Uzņēmumu veidi un tiesiskās formas	16
1.5. Uzņēmuma nosaukuma izvēle un reģistrēšana	26
<i>Uzdevumi</i>	29
2. Uzņēmējdarbības valstiska regulēšana. Nodokļu sistēma Latvijā	30
2.1. Valsts loma uzņēmējdarbības regulēšanā	30
2.2. Uzņēmējdarbības vide, to ietekmējošie faktori	31
2.3. Uzņēmējdarbības tiesiskā bāze	35
2.4. Uzņēmējdarbības nodokļi un nodevas	37
3. Uzņēmējdarbības resursi	44
3.1. Uzņēmuma saimnieciskie līdzekļi	45
3.1.1. Ilgtermiņa ieguldījumi. Pamatlīdzekļu amortizācija.	46
3.1.2. Apgrozāmie līdzekļi, to aprīte	49
3.1.3. Uzņēmuma līdzekļu struktūras un efektivitātes rādītāji	51
3.2. Uzņēmuma cilvēkresursi, to izmantošanas rādītāji	52
3.3. Darba samaksa, tās noteikšanas principi	54
<i>Uzdevumi</i>	58
4. Uzņēmuma ekonomiskie rādītāji	60
4.1. Uzņēmējdarbības ieņēmumi un izmaksas, to klasifikācija	60
4.2. Produkta pašizmaksa, tās noteikšanas principi	62
4.4. Peļņas jēdziens un veidi. Peļņas sadale	63
4.5. Bezzaudējumu punkts, tā noteikšana	64
4.5. Rentabilitāte, tās veidi	65
<i>Uzdevumi</i>	67
5. Uzņēmuma finansēšana. Uzņēmuma finansiālā stāvokļa novērtēšana	70
5.1. Uzņēmuma līdzekļu avoti, to struktūra	71
5.1.1. Uzņēmuma finansēšanas avoti	71
5.1.2. Uzņēmuma pašu kapitāls, tā avoti	72
5.1.3. Uzņēmuma aizņemtais kapitāls, tā veidi	73
5.2. Uzņēmuma kreditēšanas pamatprincipi	74
5.2.1. Kredīta saņemšanas nosacījumi un kredīta atmaksāšanas formas	75
5.2.2. Kredīta procentu likmes, to veidi. Kredīta procentu summas aprēķināšana	76
5.3. Uzņēmuma finansiālā stāvokļa novērtēšana	78
5.3.1. Uzņēmuma maksāspējas (stabilitātes) rādītāji	78
5.3.2. Uzņēmuma likviditātes rādītāji	79
5.3.3. Bilances „zelta likumi”	80
<i>Uzdevumi</i>	81

6.	Uzņēmējdarbības plānošana	83
6.1.	Plānošanas būtība, nozīme un plānošanas posmi	83
6.2.	Plānu veidi uzņēmumā	84
6.3	Biznesa plāns, tā izstrādāšanas principi	86
	<i>Uzdevumi</i>	93
	Izmantotā literatūra	95
	Eksāmena jautājumi un uzdevumi	96
	<i>Pielikumi</i>	98
	1. <i>Uzņēmējdarbības termini</i>	98
	2. <i>TESTS Vai jums irkomersanta spējas un domāšanas stils?"</i>	101

## 1.nodaļa

### UZŅĒMĒJDARBĪBAS BŪTĪBA UN FORMAS

1. nodaļā jūs uzzināsiet:

- Kas ir uzņēmējdarbība, kāda ir tās nozīme?
- Kāda ir atšķirība starp jēdzieniem „uzņēmējdarbība” un „komercdarbība”, „uzņēmējs” un „komersants”?
- Kas ir uzņēmējs, kādas pazīmes to raksturo?
- Kādi ir uzņēmējdarbības uzsākšanas priekšnoteikumi?
- Kā rodas idejas un kā var veicināt to attīstību?
- Kādā veidā var uzsākt uzņēmējdarbību?
- Kā tiek klasificēti uzņēmumi pēc dažādām pazīmēm (pēc lieluma, īpašuma formas, īpašnieku skaita, mantiskās atbildības, organizatoriski tiesiskās formas)?
- Kas ir mikrouzņēmums?
- Kas ir individuālais komersants, kas nepieciešams, lai par tādu kļūtu?
- Kas ir sabiedrība ar ierobežotu atbildību, kā to nodibināt?
- Kas ir akciju sabiedrība, ar ko tā atšķiras no sabiedrības ar ierobežotu atbildību? Kādi ir akciju veidi, kas ir akciju kurss un akciju kontrolpakete?
- Kas ir personālsabiedrības, kādi ir to veidi?
- Kā pareizi veidot uzņēmuma nosaukumu?
- Kā Latvijā reģistrē jaunu uzņēmumu?

#### *1.1. Uzņēmējdarbības jēdziens, būtība un nozīme*

Lai izprastu uzņēmējdarbības būtību, ir jāskatās atšķirība starp jēdzieniem: saimniekošana, saimnieciskā darbība, uzņēmējdarbība un komercdarbība.

*Saimniekošana ir cilvēka mērķtiecīga darbība, sava īpašuma apzināta, saprātīga, taupīga izmantošana, kuras galvenais mērķis ir savu vajadzību apmierināšana.*

Uzņēmējdarbība ir kas vairāk nekā savu vajadzību apmierināšana. Uzņēmējdarbība ir process, kura rezultātā tiek radīts kāds produkts (prece vai pakalpojums) pārdošanai tirgū peļņas gūšanas nolūkā.

Uzņēmējdarbības jēdzienam ir vairāki skaidrojumi, un praktiski nav iespējams sniegt viennozīmīgi pareizu atbildi uz jautājumu – kas ir uzņēmējdarbība? To var formulēt dažādi.

*Uzņēmējdarbība ir indivīda vai to grupas patstāvīga iniciatīva darbība, kas saistīta ar preču ražošanu un pakalpojumu sniegšanu, lai gūtu personisku izdevīgumu.*

**Uzņēmējdarbība** ir saimnieciska darbība – preču ražošana un pakalpojumu sniegšana, ko veic uzņēmējs ar noteiktu mērķi – parasti peļņas gūšanu. ([www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org))

Latvijā uzņēmējdarbības jēdziens no juridiskā viedokļa tika definēts 1990. gada pieņemtajā likumā „Par uzņēmējdarbību”. Saskaņā ar šo likumu:

***Uzņēmējdarbība** ir ilgstoša vai sistemātiska ekonomiska darbība un kapitāla ieguldīšana preču ražošanā un pakalpojumu sniegšanā, lai gūtu peļņu.*

Tomēr arī ne katrs kapitālieguldījums uzskatāms par uzņēmējdarbību. Piemēram, procentu gūšana no naudas noguldījuma bankā vai dzīvokļa izīrēšana nav uzskatāmas par uzņēmējdarbību. Tā ir brīvo līdzekļu ieguldīšana un īpašuma izmantošana, lai gūtu papildus ienākumus savu vajadzību apmierināšanai.

Uzņēmējdarbību raksturo vairākas pazīmes:

- tā ir **ilgstoša vai sistemātiska** saimnieciska darbība (tā ir darbība, kas regulāri atkārtojas, tā nevar būt vienreizēja aktivitāte un tai nav gadījuma raksturs);
- tā ir **atklāta** darbība (likumīga, reģistrēta, publiski pieejama);
- tā ir ekonomiska darbība, kas **virzīta uz tirgu** (produkts tiek radīts pārdošanai, nevis savu vajadzību apmierināšanai);
- tā ir **patstāvīga** darbība (uzņēmējs pats pieņem lēmumus un pats savā vai sava uzņēmuma vārdā kārto darījumus);
- tā ir virzīta uz **personisko izdevīgumu** (parasti uzņēmējdarbības nolūks ir peļņas gūšana\*);
- parasti tā ir saistīta ar **kapitāla ieguldīšanu** un sava īpašuma nodalīšanu uzņēmējdarbības veikšanai.

\* - Laikā, kad arvien aktīvāk tiek meklētas inovatīvas biznesa idejas, parādās ne vien jauni biznesa projekti, bet arī jauni biznesa koncepti. Viens no tiem ir **sociālais bizness**, kura galvenais mērķis nav peļņas gūšana, bet sociālu jautājumu risināšana, apvienojot biznesa radošās idejas ar vēlmi uzlabot dzīves kvalitāti.

Sociālā biznesa aizsācējs ir Nobela Miera prēmijas laureāts Muhameds Junus, kuram iesākumā bija 27 ASV dolāri, kurus viņš sāka aizdot nabadzīgajiem, lai tie spētu atmaksāt savus parādus un uzsākt nelielu personīgo biznesu. Šī ideja izrādījās neparedzēti veiksmīga, tāpēc viņš radīja Graneeb banku, kas tagad izsniedz mikrokredītus sociālā biznesa uzsācējiem.

Sociālā biznesa modelis pamatojas uz septiņiem principiem: biznesa mērķis ir nevis ienākumu maksimalizēšana, bet vēlme pārvarēt tādas problēmas kā nabadzība, vides saudzēšana u.tml., finansiālā un ekonomiskā ilgtspējība, investori atgūst tikai investēto naudu, bet nesaņem dividendes, un kad investīcijas ir atmaksātas, uzņēmuma peļņa tiek izlietota attīstībai, sociālā biznesa uzņēmumi ir videi draudzīgi, darbinieki tiek atalgoti atbilstoši darba tirgus tendencēm, tomēr gūst iespēju strādāt labākos apstākļos un tas viss tiek darīts ar prieku. Latvijā sociālā biznesa piemērs ir uzņēmums „MAMMU”, kas veido radošas modes lietu kolekcijas ([www.mammu.lv](http://www.mammu.lv))

*Vai ir atšķirība starp jēdzieniem uzņēmējdarbība un komercdarbība?*

Latvijas likumdošanā termina *uzņēmējdarbība* vietā tiek lietots termins *komercdarbība*.

Uzņēmējdarbība ir plašāks jēdziens par komercdarbību.

Komerclikumā ir definēts jēdziens *saimnieciskā darbība*, kurš būtībā ir visplašākais jēdziens, kas ietver sevī gan uzņēmējdarbību, gan komercdarbību.

***Saimnieciskā darbība ir jebkura sistemātiska patstāvīga darbība par atlīdzību.***

Komercdarbības jēdziens no juridiskā viedokļa ir definēts Komerclikumā:

***Komercdarbība ir atklāta saimnieciska darbība, kuru savā vārdā peļņas gūšanas nolūkā veic komersants.***

Tātad par komercdarbību var uzskatīt tikai tādu saimniecisko darbību:

- kas ir atklāta, tātad – likumīga, publiska, reģistrēta;
- kuras tiešais mērķis ir peļņas gūšana;
- kuru veic komersants (kas ir reģistrējies Komercreģistrā) vai cita persona komersanta vārdā.

***Komersants ir komercreģistrā ierakstīta fiziskā persona (individuālais komersants) vai komercsabiedrība (personālsabiedrība un kapitālsabiedrība).***

Tātad, ikviens komersants ir uzņēmējs, bet ne katrs uzņēmējs ir komersants. Uzņēmējs kļūst par komersantu tikai tajā brīdī, kad viņš reģistrējas komercreģistrā.

*Kāda ir uzņēmējdarbības nozīme?*

Lai gan uzņēmējdarbības pamatā ir personīgās intereses, tās realizējot neapzināti tiek apmierinātas arī sabiedrības vajadzības.

Uzņēmējdarbība ir valsts tautsaimniecības pamats. Tās aktivitāte un veiksmē ietekmē valsts sociāli ekonomisko attīstību un dzīves kvalitāti. Katra sekmīga peļņu nesoša uzņēmuma izveidošana dod sabiedrībai vairākus **pozitīvus ieguvumus**:

- Uzņēmuma *īpašnieki gūst peļņu* (kā ienākumu no savām uzņēmējspējām), kuru izmanto gan savai labklājībai, gan arī sava uzņēmuma attīstībai. Peļņa ir galvenais investīciju un attīstības avots!
- Uzņēmumā tiek radītas *darba vietas* iedzīvotājiem, kuriem darba alga parasti ir galvenais iztikas avots. Līdz ar to kādas teritorijas iedzīvotāju labklājības līmenis būs lielā mērā atkarīgs no vietējo uzņēmēju aktivitātes.
- Uzņēmums *maksā nodokļus*, līdz ar to palielina valsts un pašvaldības finansiālās iespējas. Jo veiksmīgāk attīstīsies uzņēmējdarbība, jo vairāk valstij būs naudas sociālajām vajadzībām, izglītībai, zinātnei, medicīnai, kultūrai utt.
- Uzņēmumā ražotās preces un sniegtie pakalpojumi *palielina kopējo piedāvājumu (iekšzemes kopproduktu)*, kas ir pamats ekonomikas izaugsmei un iedzīvotāju dzīves līmeņa pieaugumam.
- Uzņēmējdarbības rezultātā gūtā peļņa dod iespēju veidot dažādus *labdarības fondus* un palīdzēt citiem cilvēkiem.

Tomēr uzņēmējdarbības attīstību un tās pozitīvo lomu nevar vērtēt viennozīmīgi. Ikvienu indivīdu, ikvienas sabiedrības mērķis ir dzīves kvalitātes uzlabošanās. Bet dzīves kvalitāti raksturo ne tikai saražoto preču un pakalpojumu daudzums, bet arī vide, kurā mēs dzīvojam. Rodas jautājums – kā uzņēmējdarbības attīstība ietekmē vidi? Uzņēmējdarbības attīstība vienmēr ir saistīta ar pieaugošu resursu patēriņu. Jo attīstītāka kādā valstī ir ražošana, jo lielāks resursu patēriņš. Vides piesārņojums un milzīgais resursu patēriņš ir kļuvis par vienu no nozīmīgākajām mūsdienu cilvēces problēmām. Vides un sociālās problēmas lielā mērā ir sabiedrības maksa par valsts ekonomikas attīstību un cilvēku materiālās labklājības līmeņa pieaugumu. Tāpēc ieejot jaunajā gadu tūkstošā, par vienu no ekonomikas zinātnes aktualitātēm ir kļuvis jautājums par ekonomikas ilgtspējīgu attīstību. Zinātnieku un ekonomisko procesu pētnieku prātus nodarbina jautājums: *vai augoša ekonomika, kas balstās uz uzņēmējdarbības attīstību var būt ilgtspējīga?*

Lai mēģinātu atbildēt uz šo jautājumu, vispirms ir jāizprot, ko nozīmē ilgtspējīga attīstība?

Kaut arī jēdziens “ilgtspējīga attīstība” pirmo reizi minēts jau pagājušā gadsimta septiņdesmitajos gados, joprojām pasaulē nav vienotas izpratnes par ilgtspējīgas attīstības kritērijiem. Populārākais šī jēdziena skaidrojums ir šāds: “Ilgtspējīga attīstība ir attīstība, kas apmierina pašreizējās paaudzes vajadzības, neradot draudus nākamajām paaudzēm apmierināt to vajadzības.”<sup>1</sup>

Ilgtspējīga attīstība nozīmē risināt jebkuru ekonomikas, sabiedrības un vides jautājumu tā, lai pieņemtais lēmums būtu labvēlīgs vai pēc iespējas mazāk nelabvēlīgs pārējo jomu attīstībai.

Pastāv dažādi uzskati par to, vai ekonomikas izaugsme ir savienojama ar sabiedrības ilgtspējīgu attīstību. Arvien vairāk piekritēju ir uzskatam, ka ilgtspējīga ekonomikas izaugsme tradicionālajā izpratnē nav iespējama. Jo straujāk attīstīsies ražošana (pieaugs saražoto preču un pakalpojumu apjoms), jo straujāk tas novedīs pasauli pie katastrofas. Gadu tūkstošiem cilvēces ekonomika ir bijusi ilgtspējīga, jo tā neizvirzīja sev par mērķi izaugsmi (paplašināšanos), bet gan esošā stāvokļa saglabāšanu. Saimniekošana un uzņēmējdarbība veidoja noslēgtu ciklu, kurā nebija atkritumu un dabas resursu patēriņš atbilda to spējai atjaunoties. Šī uzskata piekritēji atzīst, ka ekonomikas pamatproblēma ir jautājums par to, kā iemācīt cilvēkam ierobežot savas vēlmes un būt apmierinātam ar to, kas viņam jau ir, nevis censties pilnīgāk piepildīt cilvēka neierobežotās vēlmes.

Pretēji iepriekš minētajam viedoklim, pastāv arī uzskats, ka ir iespējams saskaņot ekonomisko, vides un sociālo ilgtspēju, ko var panākt, tikai **saprātīgi pārvaldot fizisko, dabas un cilvēcisko kapitālu.**

## *1.2. Uzņēmējdarbības uzsākšanas nosacījumi*

Uzņēmējdarbības uzsākšana vienmēr ir liels izaicinājums, tas ir sākums kaut kam jaunam un nezināmam. Ir jābūt lielai drosmei un spējai uzdrīkstēties, lai mūsdienu globālās konkurences apstākļos sāktu savu biznesu.

Lai uzsāktu uzņēmējdarbību, ir nepieciešami vairāki priekšnoteikumi:

<sup>1</sup> Šumillo Ē., Subbotina T. Pasaule un Latvija. Ilgtspējīgas attīstības aspekti. - Rīga: Jāņa Rozes apgāds, 2002. - 11.lpp.

- ir jābūt vēlmei to darīt – MOTIVĀCIJAI;
- ir jāzina, ko darīt – IDEJAI;
- ir jābūt prasmei jeb spējai to darīt – UZŅĒMĒJSPĒJĀM;
- ir jābūt, ar ko darīt – SĀKUMA KAPITĀLAM jeb materiālajam nodrošinājumam.

Jebkuras cilvēka rīcības, tajā skaitā biznesa uzsākšanas pamatā ir motivācija.

**MOTIVĀCIJA** (latīņu valodā *movere* nozīmē - iekustināt) - sevis vai citu cilvēku pamudinājums noteiktai darbībai, lai sasniegtu savu mērķi, ir pirmais priekšnoteikums uzņēmējdarbības uzsākšanai. Lai sāktu savu biznesu, vispirms ir jāgrib to darīt!

Motivācija ir ļoti individuāla un personiska lieta. Motivācija ir atkarīga no dažādiem faktoriem:

- **no uztveres** (katrs cilvēks redz pasauli no sava personiskā redzes viedokļa; pats svarīgākais ir tas, kā mēs uztveram paši sevi);
- **no attieksmes pret vērtībām** (vērtība var būt gan lieta, gan darbība vai virzība, ko mēs uzskatām par svarīgāko savā dzīvē);
- **no interesēs** (mūsu intereses var sakrist ar to, ko mēs darām, vai arī nesakrist; ir iespējams, ka kādu dienu mēs nolemjam mainīt savu uzvedību un sākas darīt to, kas mūs patiešām interesē);
- **no sajūtām** (lai sajostos labi, mums ir nepieciešams just gandarījumu vai apmierinājumu);
- **no personiskajām īpašībām** (mums ir nepieciešams parādīt un izmantot arī personiskās rakstura īpašības, kuras mēs varam atklāt tikai noteiktos apstākļos, piemēram, nodarbojoties ar uzņēmējdarbību).

Liela daļa cilvēku, kas uzsāk savu biznesu, galvenā motivācija ir vēlme kaut ko mainīt savā dzīvē, kā arī uzlabot savu labklājības līmeni. Daudziem uzņēmējiem svarīga motivācija ir atbrīvoties no citu pakļautības un pašam būt sev darba devējam. Daļai cilvēku business ir pašaplicināšanās veids, savu radošo spēju izpausmes forma, kur gandarījumu sagādā ne tikai rezultāts - peļņa, bet arī pats process.

Pētījumu rezultāti liecina, ka *galvenie uzņēmējdarbības uzsākšanas stimuli* ir:

- vēlme iegūt personisku neatkarību (nebūt atkarīgam no darba devēja);
- vēlme gūt lielākus ienākumus un paaugstināt savu labklājības līmeni;
- iespēja radīt savu vidi;
- vēlme izmantot labvēlīgas biznesa iespējas;
- vēlēšanās kaut ko mainīt savā dzīvē.

Viens no ievērojamā dzīves gudrību un atziņu apkopotāja Braiena Treisija veiksmes likumiem mums saka: “Drošākais ceļš uz finansiālajiem panākumiem ir sekmīgi uzsākt pašam savu uzņēmējdarbību. Nevienam vēl nav kļuvis bagāts, strādādams citiem. Lai nostātos uz panākumu ceļa, jūsu ražotām precēm vai sniegtajiem pakalpojumiem jābūt tikai par 10% labākiem nekā konkurentu precēm vai pakalpojumiem.”<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Treisija B. Veiksmes likumi.- Rīga: Jāņa Rozes apgāds, 1998. – 81.lpp



Ne tikai nauda, bet arī vēlme būt neatkarīgam liek domāt par sava biznesa uzsākšanu. Iespēja pašam būt sev priekšniekam, rīkoties pēc saviem ieskatiem, strādāt paša noteiktās darba stundas un ierasties darbā kaut pidžamā, ja ir attiecīgs noskaņojums, - tās ir priekšrocības, ko dod savs business. Strādāt tāda cilvēka vadībā, kuru jūs nerespektējat, noteikti ir apgrūtināši.

Biznesa uzsākšana ir laba izdevība pašapliecināties, nodarboties ar lietām, kuras jums patiešām interesē. Un nav svarīgi, cik jums ir gadu! Uzņēmējdarbību var uzsākt gan 17, gan 60 gados. Bils Geitss savu pirmo firmu nodibināja 15 gados, bet Rejs Kroks McDonalds kompāniju izveidoja 52 gadu vecumā.

Ietekmīgais žurnāls Time, kas jau sen ir pazīstams ar savu "gada cilvēka" izvēli, šogad šo titulu ir piešķīris pasaulē jaunākam miljardierim, Facebook autoram, īpašniekam un izpilddirektoram Markam Cukerbergam. 20 gadu vecumā viņš izveidoja populārāko un ietekmīgāko sociālo tīklu pasaulē, kuram šobrīd ir vairāk nekā 500 miljoni lietotāju.

Otrs svarīgs uzņēmējdarbības uzsākšanas priekšnosacījums ir **IDEJA**. Jebkurš business sākas ar ideju. Ideja ir viena no svarīgākajām un vērtīgākajām bagātībām ne tikai jaunu uzņēmumu veidošanās procesā, bet arī esošu uzņēmumu sekmīgai attīstībai. Ja nav idejas, nav arī biznesa. Laba biznesa ideja var būt izgudrojums, jauns produkts, jauns iesaiņojums vai vienkārši oriģināls veids, kā atrisināt ikdienišķu problēmu.

### *Kur un kā rodas idejas?*

Ideja var rasties pēkšņi, spontāni, apstākļu sakritības pēc. Reizēm pietiek ar to, ka pareizajā laikā esam pareizajā vietā.

Piemēram, kā radās Procter and Gamble Company? 20. gadsimta sākumā ASV bija populāra ūdensceļu satiksme. Uz kāda kuģa nejauši satikās divi jauni cilvēki, kas devās meklēt darba iespējas Jaunorleānā. Kuģim salūza motors, un tas apstājās Cincinnati pilsētā, lai to salabotu. Abi jaunie cilvēki pastaigājās pa skaisto pilsētu, kas abiem ļoti iepatikās, bet kuģis tālāk aizbrauca bez viņiem. Nākošajā dienā abi jaunie cilvēki nodibināja savu sveču ražotni. Šodien šis uzņēmums ir pasaulē lielākais mājsaimniecības preču ražotājs.

Kā ir radies pasaulē populārākais atspirdzinošais dzēriens *coca-cola*? 1886. gadā aptiekārs Pembertons savā laboratorijā samaisīja cukuru, ūdeni un kolas riekstu ekstraktu. Viņš atklāja, ka radītajam brūnajam dzērienam ir lieliska garša. Tā radās kokakola.

Ideja var rasties arī pakāpeniski, lēni "nobriestot". Pētījumi rāda, ka tieši šāda veida idejām ir vislielākie panākumi komercdarbībā.

Tas ir mīts, ka visi uzņēmēji sekmīgi ģenerē spožas idejas. Labs uzņēmējs liek idejai darboties. Biznesu var uzsākt arī ar svešām idejām, iedvesmojoties no citiem cilvēkiem un viņu pieredzes.

Viens no dārgākākajiem zīmoliem pasaulē – GOOGLE ir radies kā studentu projekts. Stenfordas universitātes studenti Sergejs Brins un Lerijs Peidžs 25 gadu vecumā studiju projekta ietvaros izveidoja spēcīgu interneta portālu. Pēc pieciem gadiem viņi jau bija miljardieri.

*Ideju avoti var būt dažādi:*

- citi cilvēki (draugi, paziņas, potenciālie klienti, pieredzējuši uzņēmēji, biznesa speciālisti un pat nejauši satikti cilvēki);

- literatūra un citi informācijas avoti (periodiskā literatūra, reklāmas bukleti, televīzija, internets, katalogi, biznesa grāmatas u.tml.);
- organizācijas, iestādes, uzņēmumi (speciālas organizācijas un fondi uzņēmējdarbības veicināšanai, pētniecības organizācijas, konkurenti, asociācijas, investīciju kompānijas u.tml.);
- dažādi (uzņēmējdarbības kursi, semināri, ceļojumi, izstādes, iepriekšējā pieredze u.c.).

Daudzas labas biznesa idejas ir palīdzējis radīt cilvēka iedzimtais slinkums. Piemēram, idejas par televizora tālvadības pulti, automātiskajām sadzīves elektroiekārtām, eskalatoriem un tamlīdzīgām lietām, cilvēkam ir radušās no vēlēšanās pēc iespējas mazāk piepūlēties.

Ideju attīstību ir iespējams arī veicināt. Piemēram, palūkojoties uz lietām no cita skatu punkta. Bieži vien, aizraudamies ar sarežģītām lietām, mēs nepamanām vienkāršo, acīmredzamo. Piemēram, amerikāņu NASA ieguldīja miljoniem dolāru, mēģinot konstruēt pildspalvu, kura pienācīgi darbotos kosmosā, kur nav gravitācijas, kas tinti virzītu lejup. Krievi vienkārši šim nolūkam izmantoja zīmulī. Kāds taču reiz iedomājās tik vienkāršu lietu, kā ražot un tirgot sagrieztu maizi. Kāds taču izdomāja, ka var sasaldēt ūdeni un pārdot ledu. Kādam taču pirmo reizi ienāca prātā doma piedāvāt picu piegādi mājās.

Mūsu smadzenes būtībā ir slinkas un nemītīgi cenšas izdarīt acīmredzamus secinājumus. Jācenšas “pārsteigt smadzenes”, darot kaut ko jaunu. Kespians Vudss savā grāmatā “No zīles līdz ozolam” iesaka:

- sāciet domāt par pretstatiem – domājiet par vissliktāko, ko jūs varētu nodarīt savam potenciālajam klientam;
- mēģiniet apsvērt jocīgas idejas – šādi smadzenes dažreiz atklāj patiesi interesantas iespējas;
- izmainiet ierasto kārtību, apzināti dodieties uz skolu pa citu ceļu un palūkojieties apkārt.<sup>3</sup>

Lai kāda arī būtu jūsu ideja, jums jābūt pārliecinātam, ka tā saskan ar jūsu vēlmēm un iespējām. Dzīvotspējīga produkta vai pakalpojuma idejas izstrāde ir biznesa uzsākšanas kritiskākā daļa. Jebkurā gadījumā, uzsākot idejas realizāciju, ir jāpārliecinās, vai ideja tiešām spēs aizpildīt kādu tukšumu tirgū, vai tas būs kaut kas atšķirīgs no jau esošā piedāvājuma, vai tas pārdzīvot iespējamās izmaiņas tirgū.

Biznesa ideju var realizēt tikai tad, ja ir cilvēks, kam ir **UZŅĒMĒJSPĒJAS** - atbilstošas zināšanas, spējas un prasme. Mūsu vēlmes ne vienmēr atbilst tam, ko mēs patiešām varam. Svarīgi ir apzināties, ko ir iespējams attīstīt vai apgūt. Uzņēmēja amatu nevar iemācīties, uzņēmējs - tā nav profesija. Veiksmīgs uzņēmējs ir cilvēks, kam ir ne tikai prāts, bet arī attīstīta intuīcija un “pareizā oža”. Tas ir cilvēks, kas vajadzīgajā laikā ir atradies vajadzīgajā vietā un nav palaidis garām savu iespēju.

*Vai par uzņēmējiem piedzimst, vai par tādiem var kļūt?*

Uz šo jautājumu nav viennozīmīgi pareizas atbildes. Nenoliedzami, iedzimtam talantam ir liela nozīme. Pēc zinātnieku veiktajiem pētījumiem tikai 10% cilvēku jau piedzimst ar uzņēmēja talantu. Vai ir iespējams iemācīties visas uzņēmējam nepieciešamās zināšanas?

<sup>3</sup> Vuds K. No zīles līdz ozolam. Kā uzsākt biznesu un gūt tajā lieliskus panākumus. – Rīga: Zvaigzne ABC, 2006, 45.lpp.

Protams, mūsu intelektam un zināšanu līmenim ir ļoti liela nozīme, tomēr dzīve reizēm pierāda pretējo – par veiksmīgu uzņēmēju kļūst bijušais nerātnais klasesbiedrs, kuram neveicās mācībās, bet talantīgajam teicamniekam karjera apstājas pie nelielas nodaļas vadītāja mazpazīstamā uzņēmumā. Lai kļūtu par veiksmīgu uzņēmēju reizēm pietiek ar entuziasmu uzsākt ko jaunu un gatavību nedaudz riskēt. Pieredze un zināšanas rodas pēc tam. Vislabāk jebkuru lietu mēs iemācamies to darot!

**SĀKUMA KAPITĀLS** ir ceturtais būtiskākais priekšnosacījums uzņēmējdarbības uzsākšanai.

Kaut arī mūsdienās ir iespējams sākt biznesu ar ļoti nelielu sākuma kapitālu (piemēram, nodarbojoties ar pirkšanu un pārdošanu internetā), tomēr tradicionāli uzņēmējdarbības uzsākšana ir saistīta ar zināmiem kapitāla ieguldījumiem. Iegūt līdzekļus biznesa uzsākšanai var ne tikai no saviem personīgajiem uzkrājumiem vai tuvu cilvēku atbalsta, bet arī izmantojot banku kredītus un dažādu fondu finansējumus.

Uzņēmējdarbības sākšanai ir svarīgi arī **citi priekšnoteikumi**:

- mērķu skaidrība un spēja plānot savu darbību;
- spēja kontaktēties un sadarboties ar partneriem, klientiem un padotajiem (attiecībām biznesā ir jābalstās uz godīgumu, savstarpēju uzticēšanos, vārda turēšanu, panākumus biznesā lielā mērā nosaka uzņēmēja attieksme pret saviem patērētājiem, klientiem, konkurentiem, partneriem, sevi un savu darbu);
- prasme pastāvīgi pētīt tirgu un pielāgot savu piedāvājumu tirgus pieprasījumam;
- prasme cīnīties ar neveiksmēm un ticība saviem spēkiem.

Nenovērtējams palīgs uzņēmējdarbības uzsākšanā ir arī VEIKSME un “VAJADZĪGO” CILVĒKU PAZĪŠANA.

### *1.3. Uzņēmējdarbības uzsākšanas veidi*

Uzsākt uzņēmējdarbību mūsdienās var dažādos **veidos**:

- dibināt jaunu uzņēmumu un kļūt par komersantu, iegūstot *juridiskas personas* statusu (vienam vai apvienojoties ar kompanjonu);
- veikt *fiziskās personas* saimniecisko darbību, reģistrējoties kā saimnieciskās darbības veicējs vai individuālais komersants;
- kļūt par līdzīpašnieku jau esošā uzņēmumā (nopirkt daļu vai akciju kapitālu);
- nopirkt (vai mantot) jau esošu uzņēmumu;
- iegādāties franšīzi.

*Ja jums ir doma dibināt jaunu uzņēmumu*, tad ieteicams izvēlēties tādus uzņēmējdarbības veidus, kas prasa mazāku sākumkapitālu, mazāku personālu un nodrošina ātrāku naudas apriti. Pie tādiem uzņēmējdarbības veidiem pieder dažādu sadzīvisku pakalpojumu sniegšana (friziera, kurpnieka, drēbnieka, kosmetologa u.tml. pakalpojumi), mājokļu remonts; patēriņa preču tirdzniecība, sabiedriskā ēdināšana u.c.

Jaunam uzņēmumam ir ļoti riskanti uzsākt darbību tajās jomās, kas sola lielu peļņu. Tieši jauniešiem ir visvairāk pakļauti konkurences spiedienam. Iesācējiem labāk sākt ar tiem darbības veidiem, kas nav saistīti ar lieliem kapitālieguldījumiem un nesola tik straujus un lielus ienākumus, bet ir drošāki ilgākai palikšanai tajos. Kad būs apgūta pieredze, biznesa aizkulises un normas, kā arī iegūta zināma stabilitāte, tad varēs mēģināt iekarot jaunus biznesa laucīņus. Uzņēmumu tiesiskās formas tiks apskatītas 1.4.nodaļā.

### *Vienam vai kopā ar partneriem?*

Uzsākot jaunu biznesu ir divi varianti: darīt to vienam pašam vai kopā ar partneri. Ja uzņēmumu dibināsi viens, arī visa atbildība un risks gulsies uz jūsu pleciem. Problemātiska būs arī brīvdienu un atvaļinājuma izmantošana, kā arī paplašināšanās iespējas būs visai ierobežotas. Tomēr vienpatībai biznesā ir savas priekšrocības – jums nebūs jādalās peļņā ar kādu citu un visus lēmumus pieņemsiet pats, neviens neierobežos jūsu rīcības brīvību.

Daudzi, kas nolēmuši uzsākt uzņēmējdarbību, tomēr izvēlas apvienošanās ar kompanjoniem. Tam ir vairāki iemesli: gan līdzekļu trūkums, gan nedrošība, kas mazinās, ja atbildība ir kopīga. Jautājums par līdzdalībniekiem ir viens no svarīgākajiem biznesa aspektiem. Tieši neuzmanīga to izvēle pat pieredzējušus uzņēmējus noved pie neveiksmes. Galvenā problēma ir tā, ka līdztekus parastajām grūtībām, kas apdraud jebkuru uzņēmēju, ir jāpārvar arī daudzi psiholoģiska rakstura sarežģījumi, kas rodas kopīgā darba procesā. Daudzu lietišķu cilvēku kļūda ir tā, ka viņi meklē sev partneri tuvākajā apkārtnē - draugu, radnieku, darba kolēģu vidū. Sava loģika te ir: cilvēks, kuram jūs uzticaties, ar kuru jūs saista kopīga pieredze, liekas visdrošākais kompanjons. Bet izrādās, ka tieši uzkrātās pozitīvās emocijas attiekmē pret partneri nereti kļūst par tālākas nesaderības iemeslu. Partneru attiecības ir daudz šaurāka sfēra nekā attiecības ar radniekiem un draugiem, tāpēc nav vērts iesaistīt tajās cilvēkus, kuriem ir pietiekami nozīmīga vieta jūsu dzīvē. Dzīve pierāda, ka agrākās attiecības arvien vienkāršojas, tās zaudē dabiskumu, bet dažreiz kļūst pat saspringtas un konflikta apdraudētas.

Kopīga uzņēmējdarbība līdzinās kopīgam ceļojumam, turklāt pa maršrutu, kurš nav iezīmēts nevienā kartē. Lai veiksmīgi sasniegtu mērķi, ir svarīgi, lai jūs ar partneri būtu saderīgi. Šķērslis sadarbībai un savstarpējai sapratnei ir lielas atšķirības mantiskajā stāvoklī, vecumā, kultūras līmenī, mentalitātē un pat veselības stāvokļa ziņā.

### ***Ja vēlaties nodarboties ar saimniecisko darbību, neregistrējot uzņēmumu (līdz ar to neiegūstot juridiskas personas statusu)***

Ja jūs vēlaties nodarboties ar saimniecisko darbību un pats sev būt darba devējs, bet nevēlaties dibināt uzņēmumu, tad jums ir vairākas iespējas:

- 1) kļūt par **saimnieciskās darbības veicēju**, reģistrējoties Valsts ieņēmumu dienestā kā pašnodarbinātā persona;
- 2) kļūt par **individuālo komersantu**, reģistrējoties Komercreģistrā (precīzāku informāciju gūsiet 1.4.nodaļā);
- 3) veikt saimniecisko darbību, reģistrējoties VID kā **patentmaksas maksātājs**.

Saimnieciskā darbība ir jebkura sistemātiska, patstāvīga darbība par atlīdzību.

Likuma „Par iedzīvotāju ienākuma nodokli” izpratnē par fiziskas personas saimniecisko darbību ir uzskatāma jebkura darbība, kas vērsta uz preču ražošanu, darbu izpildi, tirdzniecību un pakalpojumu sniegšanu par atlīdzību.

Saimnieciskā darbība ietver ar uzņēmuma līguma\* izpildi saistīto darbību, profesionālo darbību (*profesionālā darbība ir jebkura neatkarīga profesionālu pakalpojumu sniegšana ārpus darba tiesiskajām attiecībām, arī zinātniskā, literārā, pasniedzēja, aktiera, režisora, ārsta, zvērināta advokāta, zvērināta revidenta, zvērināta notāra, zvērināta mērnika, zvērināta taksatora, mākslinieka, komponista, mūziķa, konsultanta, inženiera vai arhitekta darbība*), nekustamā īpašuma apsaimniekošanu, komercaģenta, māklera un individuālā komersanta darbību, kā arī fiziskās personas īpašumā esoša individuālā uzņēmuma (arī zemnieka un zvejnieka saimniecības) darbību.

Kā saimnieciskās darbības veicējam personai jāreģistrējas 30 dienu laikā pēc savas saimnieciskās darbības uzsākšanas (tas būtu pēc pirmā līguma noslēgšanas vai naudas saņemšanas).

*\*Uzņēmuma līgums tiek slēgts starp juridisku un fizisku personu par noteikta uzdevuma (pasūtījuma) izpildīšanu. Līgumā ir noteikts precīzs uzdevums, norēķinu kārtība, kā arī pušu savstarpējie pienākumi un atbildība.*

Reģistrēties kā saimnieciskās darbības veicējs persona var Valsts ieņēmumu dienesta teritoriālās iestādes nodaļā pēc savas dzīvesvietas, aizpildot Nodokļu maksātāja reģistrācijas pieteikuma veidlapu (*skat. [www.vid.gov.lv](http://www.vid.gov.lv)*) un iesniedzot dokumentus, kas apliecina profesionālo jeb saimniecisko darbību (apliecību, sertifikātus, licences, līgumus u.tml.)

Nodokļa maksātāja reģistrācijas apliecība tiks izsniegta 10 dienu laikā pēc pieteikuma veidlapas iesniegšanas. Reģistrācija VID ir bez maksas, un tā ir samērā vienkārša kārtība. Reģistrācija notiek tajā VID nodaļā, kur atrodas personas deklarētā dzīvesvieta.

Individuālais komersants (IK) ir fiziskā persona, kura kā komersants ierakstīta komercreģistrā. Tātad - reģistrācija notiek Latvijas Republikas Uzņēmumu Reģistra iestādē.

Fiziskai personai, kas veic saimniecisko darbību, ir pienākums pieteikt sevi ierakstīšanai komercreģistrā kā individuālo komersantu, ja gada apgrozījums no veiktās saimnieciskās darbības pārsniedz **200 000** latu *vai arī* tās veiktā saimnieciskā darbība atbilst šādām pazīmēm:

- 1) gada apgrozījums no šīs darbības pārsniedz **20 000** latu;
- 2) tā savas saimnieciskās darbības veikšanai nodarbina vienlaikus vairāk nekā piecus darbiniekus.

Fiziskā persona var sevi pieteikt reģistrēšanai arī tad, ja nepastāv šie apstākļi.

Par individuālo komersantu obligāti ir jāreģistrējas arī tādām fiziskām personām, kas darbojas kā komercaģents un māklēris.

No 2010.gada 1.janvāra fiziskai personai, kas veic saimniecisko darbību noteiktās profesijās vai darbībās, ir vēl viena iespēja - valstī ieviesta jauna atvieglota kārtība, kādā var uzsākt savu mazo uzņēmējdarbību, nedibinot uzņēmumu – jūs varat kļūt par patentmaksas maksātāju.

**Patentmaksa ir fiksēts nodoklis**, kas aptver iedzīvotāju ienākuma nodokli (IIN) un valsts sociālās apdrošināšanas iemaksas (VSAI).

Patentmaksa nav obligāts maksājums, bet to var izvēlēties maksāt, nemaksājot IIN un VSAI.

Izvēloties patentmaksu, jums nav jāreģistrējas ne kā pašnodarbinātai personai, ne arī jādibina uzņēmums. Jums atliek doties uz Valsts Ieņēmumu Dienestu un reģistrēties kā patentmaksas maksātājam. Tad valstij jāsamaksā konstanta summa (patentmaksa), kas nav atkarīga no kalendārā mēneša saimnieciskās darbības ienākumiem. *Pluss* šajā jaunajā kārtībā ir tas, ka neatkarīgi no tā, cik jūs nopelnīsiet mēnesī, summa, kas jāmaksā valstij, ir vienāda. Taču ir arī *mīnuss* - šī summa jums jāsamaksā „uz priekšu”. Proti, līdzko jūs pierēģistrējies, piemēram, uz pusgadu kā fotogrāfs, jums valstij jāsamaksā visa pusgada patentmaksa, šajā gadījumā 30 Ls x 6 mēneši, kas ir 180 Ls. Tomēr pēc tam visu pusgadu jums valstij no sava nopelnītā nav jāmaksā nekas. Turklāt reģistrēties kā patentmaksas maksātājs jūs vari arī uz īsāku laiku, piemēram, tikai uz vienu mēnesi.

Patentmaksas ikmēneša apmērs, atkarībā no saimnieciskās darbības jomas, par kurām maksātājs var veikt patentmaksu, ir no 30 līdz 70 latiem mēnesī (piemēram, adītājam, šuvējam pulksteņmeistaram, floristam – 30 lati mēnesī; pirtniekam, skursteņslauķim, logu mazgātājam, kurpniekam – 40 lati mēnesī; grimētājam – 50 lati mēnesī, tetovētājam – 60 lati mēnesī, masierim – 70 lati mēnesī).

Taču patentmaksa attiecas tikai uz *ierobežotām saimnieciskās darbības jomām*. Tās ir:

- ādas un tekstilizstrādājumu amatniecība;
- apģērbu un apavu izgatavošana un labošana, pulksteņu un slēdzeņu labošana, kā arī citi sadzīves pakalpojumi;
- amatniecības izstrādājumu no koka, salmiem, māla, stikla vai akmens izgatavošana;
- floristika;
- fotografēšanas pakalpojumi;
- skaistumkopšanas pakalpojumi;
- privātie mājsaimniecības pakalpojumi;
- mājas aprūpes pakalpojumi;
- meža un pļavu velšu vākšana (sēņošana, ogošana vai savvaļas ārstniecības augu un ziedu vākšana)

Tātad reģistrēties kā patentmaksas maksātājs jūs varat tikai tad, ja savu mazo uzņēmējdarbību vēlaties saistīt ar kādu no šīm jomām.

Turklāt ir vēl citi ierobežojumi - lai jūs reģistrētos kā patentmaksas maksātājs, saimnieciskās darbības ieņēmumi pirmstaksācijas gadā vai prognozētie ieņēmumi jau taksācijas gadā nevar pārsniegt 10 000 latus. Un vēl viens ierobežojums - patentmaksas maksātāji savā saimnieciskajā darbībā, par kuru tiek maksāta patentmaksa, nedrīkst nodarbināt citas personas.

### ***Ja vēlaties kļūt par līdzīpašnieku jau esošā uzņēmumā***

Ne vienmēr jādibina jauns uzņēmums, lai sāktu nodarboties ar biznesu. Jūs varat ieguldīt savu kapitālu jau esošā uzņēmumā un kļūt par tā līdzīpašnieku. Šādā gadījumā ir jāiegādājas attiecīgā uzņēmuma (uzņēmējsabiedrības) kapitāla vienības – akcijas (akciju sabiedrībā) vai kapitāla daļas (sabiedrībā ar ierobežotu atbildību).

### ***Ja jūs izvēlaties pirkt uzņēmumu***

Mūsdienās par ikdienišķu parādību nu jau ir kļuvusi arī uzņēmumu pirkšana un pārdošana. Nopirkt gatavu uzņēmumu ir vieglāk, nekā sākt visu no nulles. Pērkot uzņēmumu, būtiski ir noskaidrot tā vērtību un parādus pirkšanas brīdī.

### ***Ja jūs izvēlaties franšīzi***

Ne tikai citur pasaulē, bet arī Latvijā arvien populārāka kļūst uzņēmējdarbības uzsākšana, balstoties uz franšīzi.

Kas īsti ir franšīze? Iedomājieties veikalu, kurš ir populārs, atpazīstams un strādā pēc noteiktas koncepcijas. Ja business veiksmīgi attīstās, tam būs ne tikai materiāla, bet arī nemateriāla vērtība – uzņēmuma vārds, stils, slava, kā arī komercpieredze. Šī nemateriālā vērtība ir uzņēmuma intelektuālais īpašums, kuru var arī pārdot. Ja uzņēmuma īpašnieks grib attīstīt un palielināt savu biznesu, bet negrib pats vadīt vēl vienu veikalu, viņš var nodot šīs pilnvaras otram uzņēmējam.

*Franšīze ir viena uzņēmuma piešķirtās tiesības otram uzņēmumam vai indivīdam ražot vai pārdod preces pēc viņa licences, izmantojot viņa preču zīmi, tehnoloģijas, kā arī reputāciju.*

Franšīze ir darījums, kas balstās uz noslēgto franšīzes līgumu. Komerclikumā noteikts, ka: „**Franšīzes līgums** ir tāds līgums, ar kuru komersants (franšīzes devējs) piešķir otram līdzējam (franšīzes ņēmējam) tiesības izmantot preču zīmi, citas intelektuālā īpašuma tiesības, zinātību preču pārdošanā, izplatīšanā vai pakalpojumu sniegšanā atbilstoši franšīzes devēja izstrādātajai un pārbaudītajai sistēmai (franšīze), bet franšīzes ņēmējs samaksā nolīgto atlīdzību”.

Franšīzes devējs parasti ir liels, savā nozarē pazīstams, veiksmīgi strādājošs uzņēmums, kurš par franšīzes došanu saņem atlīdzību – noteiktu summu vai ikmēneša maksu, kuru nosaka franšīzes līgums.

Latvijā franšīzes devēji ir tādas pazīstamas firmas kā SIA Elvi Grupa, SIA Sakret, Narvesen, Stendera ziepju fabrika, Double Coffee. Populārākās ārzemju franšīzes Latvijā ir McDonalds, Baskin 31 Robbins, Vision Express (optika), Benetton (apģērbi), Mango (sieviešu apģērbi), Avis (noma), Bang & Olufsen (audio un video tehnika), Cosmopolitan (izdevniecība), Jysk (preces mājai), u.c.

Franšīzes iegāde biznesa iesācējam ir vislabākā iespēja organizēt ļoti drošu uzņēmējdarbību un ienākt tirgū ar jau pazīstamu vārdu. Franšīzes devējs parasti piedāvā kvalificētu palīdzību menedžmenta, personāla apmācības un lēmumu pieņemšanas jautājumos, piedāvā labi sagatavotas reklāmas kampaņas, reizēm sniedz arī finansiālu palīdzību. Franšīzes ņēmējs darbojas kā patstāvīgs uzņēmējs, tam ir pašam savs konts bankā, sava bilance, neatkarīgs bizness. Tomēr franšīzei ir arī savi trūkumi – franšīzes ņēmējs upurē lielāko savas brīvības lēmumu pieņemšanā, tam jādalās savā peļņā ar franšīzes devēju, tam ir pienākums iepirkt precī tieši no franšīzes devēja, pat ja citur var iepirkt lētāk, dažas franšīzes ir ļoti dārgas.

### 1.4. Uzņēmumu veidi un tiesiskās formas

Sākot uzņēmējdarbību, svarīgi ir izlemt, kāda tipa uzņēmums jums būtu vispiemērotākais. Šī izvēle ir atkarīga no vairākiem faktoriem: pieejamajiem resursiem, uzņēmējdarbības jomas, dibinātāju skaita, esošās likumdošanas u.c.

Uzņēmumus var apvienot noteiktās grupās pēc šādām pazīmēm:

1. **Pēc lieluma:** lieli, vidēji un mazi uzņēmumi.

Uzņēmuma lielumu parasti novērtē pēc trīs rādītājiem – strādājošo skaita, gada apgrozījuma (ieņēmumiem) un bilances kopsummas (uzņēmuma līdzekļu vērtības). Saskaņā ar Eiropas Komisijas rekomendācijām Latvijā uzņēmumus iedala pēc sekojošām pazīmēm:

*Vidējie uzņēmumi:*

- darbinieku skaits – 50 – 249 cilvēki;
- gada apgrozījums nepārsniedz 50 miljonus eiro;
- gada bilances kopsumma nepārsniedz 43 miljonus eiro.

*Mazie uzņēmumi:*

- darbinieku skaits – 10 – 49 cilvēki;
- gada apgrozījums nepārsniedz 10 miljonus eiro;
- gada bilances kopsumma nepārsniedz 10 miljonus eiro.

*Mikrouzņēmumi:*

- darbinieku skaits – 1 – 9 cilvēki;
- gada apgrozījums nepārsniedz 2 miljonus eiro;
- gada bilances kopsumma nepārsniedz 2 miljonus eiro.

Latvijā lielākā daļa uzņēmumu pieder pie mikrouzņēmumu grupas.

Lai veicinātu ekonomiskās aktivitātes un radītu nepieciešamos priekšnoteikumus bez darba palikušajiem iedzīvotājiem uzsākt uzņēmējdarbību, 2009.gadā Ekonomikas ministrija sagatavoja „Konceptiju par mikrouzņēmumu atbalsta pasākumiem”, kas paredz noteikt jaunu statusu mazajiem uzņēmumiem – mikrouzņēmuma statusu. 2010.gada augustā Saeimā tika pieņemts jauns likums - **Mikrouzņēmumu nodokļa likums**, kurš stājās spēkā 2010.gada 1.septembrī. Šajā likumā ir noteikts, ka **mikrouzņēmums ir individuālais komersants, individuālais uzņēmums, zemnieka vai zvejnieka saimniecība, kā arī fiziskā persona, kas reģistrēta Valsts ieņēmumu dienestā kā saimnieciskās darbības veicējs, vai sabiedrība ar ierobežotu atbildību, kuri atbilst šādiem kritērijiem:**

- a) dalībnieki (ja tādi ir) ir fiziskās personas. Sabiedrības ar ierobežotu atbildību dalībnieki — fiziskās personas — vienlaikus ir arī valdes locekļi,
- b) apgrozījums kalendāra gadā nepārsniedz **70 000 latu**,
- c) darbinieku skaits jebkurā brīdī ir ne lielāks par pieciem.

Uzņēmums, kas atbilst mikrouzņēmuma statusam, nu iegūst zināmus atvieglojumus nodokļu maksāšanas kārtībā (informāciju par mikrouzņēmuma nodokli skatīt 2.4.nodaļā).



2. **Pēc īpašuma piederības:** privātie, valsts, jauktā īpašuma uzņēmumi.

Latvijas ekonomika ir jauktā ekonomika ar privātā un valsts sektora apvienojumu. Tā balstās uz brīvā tirgus mehānismu, brīvu uzņēmējdarbību, ekonomisko iniciatīvu un nepilnīgu konkurenci. Noteikta tautsaimniecības daļa pieder privātpersonām, un to vada gan individuālas personas, gan personu grupas, tajā pašā laikā cita tautsaimniecības daļa pieder valstij vai vietējai pašvaldībai un atrodas to valdījumā.

*Privātā uzņēmējdarbība* ir ekonomiskās aktivitātes izpausme, ko veic uz privātā īpašuma bāzes izveidoti un reģistrēti uzņēmumi vai individuālā darba patentu vai reģistrācijas apliecību izņēmuši individuālā darba veicēji.

Ar *valsts uzņēmējdarbību* saprot tādu ekonomiskās aktivitātes formu, ko īsteno uz valsts (vai pašvaldību) īpašuma bāzes. Šie uzņēmumi darbojas saskaņā ar vispārējiem uzņēmējdarbības principiem, bet to būtiska iezīme ir tāda, ka valsts vai pašvaldība par savu uzņēmumu saistībām atbild tikai ar tiem nošķirto daļu.

Ar *jauktu uzņēmējdarbību* saprot tādu ekonomiskās aktivitātes formu, ko īsteno uz valsts vai pašvaldības īpašuma un privātā īpašuma kopbāzes.

3. **Pēc īpašnieku (dibinātāju) skaita:** individuāli (vienpersoniski) vai partneru (kolektīvie) uzņēmumi.

*Vienpatība* ir individuāla, no citiem savrupa nodarbošanās, kuras noteicošais faktors ir paša īpašnieka griba. Vienpatība parasti ir nelielu uzņēmumu pazīme. Visvairāk tā ir izplatīta lauksaimniecībā, apkalpojošā sfērā (frizētavas, remontdarbnīcas), privātā praksē (stomatologi, advokāti).

Ar *partnerību* uzņēmējdarbībā saprot divu vai vairāku uzņēmēju – partneru līdzekļu un pūliņu apvienošanu kopējā uzņēmumā, lai no kopējas darbības iegūtu lielāku labumu. Partnerību stiprina tas, ka tajā piedalās vairāki partneri ar savu kapitālu un pieredzi.

4. **Pēc atbildības:** pilnas un ierobežotas mantiskās atbildības uzņēmumi.

- *Pilna mantiska atbildība* nozīmē, ka par uzņēmuma saistībām tā bankrota gadījumā atbild īpašnieks - sākumā ar to īpašuma daļu, ko viņš ieguldījis uzņēmumā, bet ja šī īpašuma parādu dzēšanai nepietiek, tad arī ar savu personīgo, tai skaitā sadzīves īpašumu.
- *Ierobežota atbildība* nozīmē, ka par uzņēmuma saistībām tā īpašnieks atbild tikai ar uzņēmumā ieguldītā īpašuma daļu, bet neatbild ar savu personīgo īpašumu.

5. **Pēc darbības virziena:** ražošanas, komerciālie, finanšu, konsultatīvie uzņēmumi.

- Ar *ražošanas uzņēmējdarbību* saprot procesu, kurā tiek radītas materiālās un garīgās vērtības, kuras paredzētas pārdošanai. No organizācijas un vadīšanas viedokļa, ražošanas uzņēmējdarbība ir visgrūtākā, ar lēnāku kapitāla apriti un mazāku atdevi (kapitāla ienesīgumu).
- *Komerčiālo uzņēmējdarbību* raksturo preču un pakalpojumu pirkšanas un pārdošanas darījumi un operācijas. Šajā uzņēmējdarbības sfērā notiek ātrāka kapitāla aprite un vērojama lielāka atdeve – apmēram 2-3 reizes augstāka rentabilitāte nekā ražošanas uzņēmējdarbībā.

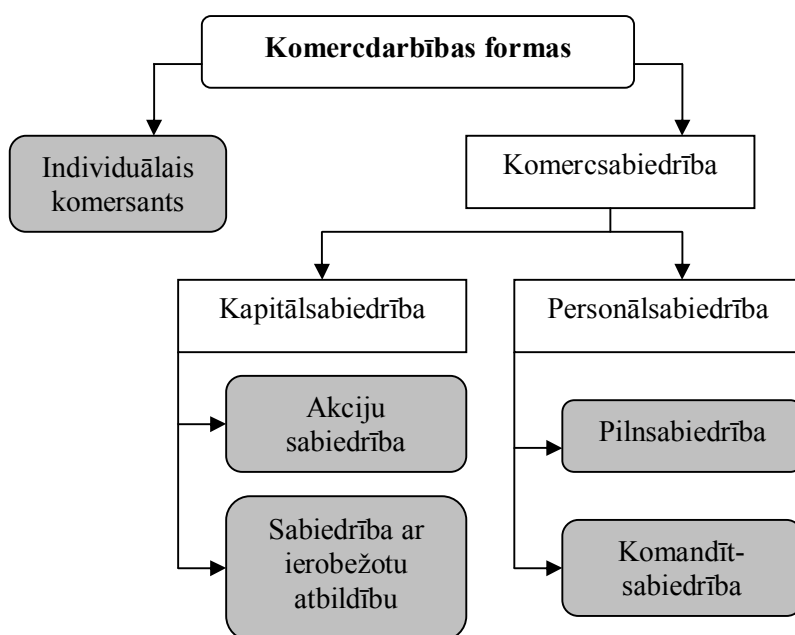
- *Finanšu uzņēmējdarbība* saistās ar īpašu preču – naudas, valūtas, vērtpapīru, dārgmetālu un dārglietu apgrozību un maiņu. Šajā biznesa laukā darbojas bankas, apdrošināšanas sabiedrības, audita firmas, līzings kompānijas, fondu biržas u.c.
- *Konsultatīvās uzņēmējdarbības* piedāvātais produkts ir profesionālu padomu sniegšana. Šī joma Latvijā pēdējos gados attīstās sevišķi strauji. Informācija un konsultācijas ir kļuvušas par īpaši pieprasītu preci.

6. **Pēc organizatoriski tiesiskās jeb komercdarbības formas:** individuālie komersanti, sabiedrības ar ierobežotu atbildību, akciju sabiedrības, pilnsabiedrības, komandītsabiedrības.

Viena no saimnieciskās darbības organizēšanas formām ir komercdarbība. Komercdarbību var veikt **komersants** – *fiziska vai juridiska persona (komercsabiedrība), kas reģistrējusies komercreģistrā.*

Izvēloties komercdarbības formu, vispirms vajadzētu noskaidrot, kura no tām būtu vispiemērotākā no juridiskā un saimnieciskā viedokļa. Piemēram, ja vēlaties nodarboties ar friziera pakalpojumu sniegšanu, nav lietderīgi dibināt akciju sabiedrību, bet bankas un apdrošināšanas sabiedrības var dibināt tikai akciju sabiedrības formā. Ļoti svarīgi ir noskaidrot, vai darbībai būs nepieciešama licence, jo ir komercdarbības veidi, kuru licences tiek izsniegtas tikai juridiskām personām, un tādas ir sabiedrība ar ierobežotu atbildību un akciju sabiedrība. Un vēl, pirms uzsākt uzņēmējdarbību, uzdodiet sev jautājumu – vai esmu gatavs atbildēt par uzņēmuma saistībām ar visu savu personīgo mantu vai tomēr vēlos ierobežot savu atbildību tikai ar uzņēmumā ieguldīto mantu?

Komerclikums paredz piecas komercdarbības tiesiskās formas jeb komersantu veidus (skatīt 1.1. attēlu).



1.1. attēls. Komercdarbības tiesiskās formas

Katrai formai ir savas īpatnības. Tās atšķiras ar:

- uzņēmuma īpašnieka personīgās atbildības pakāpi (risku);
- uzņēmuma reģistrācijas procedūras sarežģītību un izmaksām;
- kapitāla piesaistīšanas iespējām;
- dibināšanas kārtību un ieguldījuma veidiem;
- peļņas sadales kārtību;
- uzņēmuma vadības un kontroles formām;
- grāmatvedības uzskaites kārtības un nodokļu maksāšanas prasībām.

### Kas ir individuālais komersants?

**Individuālais komersants (IK)** ir fiziska persona, kura kā komersants ierakstīta komercreģistrā.

Līdz 2002. gadam Latvijā fiziska persona varēja veikt tikai saimniecisko darbību, reģistrējoties Valsts ieņēmumu dienestā, bet nevarēja kļūt kā patstāvīgs uzņēmējdarbības subjekts. Tagad fiziska persona var veikt gan saimniecisko darbību, gan komercdarbību. Tāda komersanta darbība ir atklāta, jo informācija par to ir pieejama komercreģistrā.

Par individuālo komersantu var kļūt jebkurš 18 gadus sasniedzis rīcībspējīgs cilvēks, kurš uz sava personīgā īpašuma bāzes vēlas uzsākt uzņēmējdarbību.

Komerclikums paredz, ka fiziskai personai, kas veic saimniecisko darbību, ir pienākums pieteikt sevi ierakstīšanai komercreģistrā kā individuālo komersantu, ja gada apgrozījums no veiktās saimnieciskās darbības pārsniedz **200 000** latu vai arī tās veiktā saimnieciskā darbība atbilst šādām pazīmēm:

- 1) gada apgrozījums no šīs darbības pārsniedz **20 000** latu;
- 2) tā savas saimnieciskās darbības veikšanai nodarbina vienlaikus vairāk nekā piecus darbiniekus.

Fiziskā persona var sevi pieteikt reģistrēšanai arī tad, ja nepastāv šie apstākļi.

Ja jūs savu darbību vēlaties organizēt viens pats un ja izvēlētajam darbības veidam nav nepieciešamas lielas investīcijas un licence, ko var iegūt tikai juridiska persona, tad individuālais komersants ir piemērotākā komercdarbības forma. Individuālā komersanta reģistrēšanas process ir vienkāršāks nekā komercsabiedrībām. Tomēr, ņemot vērā to, ka individuālais komersants ir fiziska persona, jārēķinās, ka ar savām saistībām jūs atbildēsiet ar visu savu mantu.

1.1. tabula

### Individuālā komersanta raksturojums

Pazīme	Raksturojums
<i>Dibinātāju skaits</i>	Viena fiziska persona
<i>Minimālais dibināšanas kapitāls</i>	Nav noteikts
<i>Atbildība</i>	Pilna atbildība ar visu savu mantu (pieprasījumi pret IK noilst 3 gadu laikā pēc tā izslēgšanas no komercreģistra).
<i>Peļņas vai zaudējumu</i>	Visa peļņa vienpersoniski pieder komersantam un tās sadale ir

<i>sadale</i>	komersanta ziņā
<i>Uzņēmuma vadība, lēmumu pieņemšana</i>	Uzņēmumu vada pats komersants vai viņa pilnvarotā persona, visus lēmumus vienpersoniski pieņem komersants
<i>Mantas sadale pēc uzņēmuma likvidācijas</i>	Pēc visu saistību nokārtošanas visa manta paliek īpašniekam
<i>Uzņēmuma dibināšanas dokumenti</i>	Uzņēmums tiek reģistrēts uz PIETEIKUMA pamata, nekādi speciāli dokumenti nav jā sagatavo
<i>Komercrēģistrā iesniedzamie dokumenti, lai reģistrētu uzņēmumu</i>	1) pieteikums*, 2) bankas kvīts par valsts nodevas samaksu, 3) bankas kvīts par reģistrācijas sludinājuma publikācijas apmaksu laikrakstā "Latvijas Vēstnesis".

\* Pieteikuma veidlapas var saņemt jebkurā Uzņēmuma reģistra iestādē, kā arī Uzņēmuma reģistra mājas lapā internetā: [www.ur.gov.lv](http://www.ur.gov.lv); pieteikumu paraksta pats individuālais komersants, parakstam uz pieteikuma ir jābūt notariāli apstiprinātam (to var izdarīt arī Uzņēmumu reģistra iestādē).

Individuālā komersanta uzņēmumi parasti ir nelieli uzņēmumi, kas darbojas tirdzniecības un pakalpojumu sfērā, kur nav nepieciešami lieli kapitālieguldījumi.

### Kas ir sabiedrība ar ierobežotu atbildību?

Ja jūs vēlaties uzsākt lielāku, bet tai pašā laikā mazāk riskantu biznesu un piesaistīt kompanionus, apvienojot kapitālus, tad piemērotākā komercdarbības forma būtu kapitālsabiedrība.

**Sabiedrība ar ierobežotu atbildību (SIA)** ir slēgta tipa kapitālsabiedrība, kuras pamatkapitālu veido dalībnieku ieguldītais īpašums – daļas.

Sabiedrība ar ierobežotu atbildību ir komersanta veids, kas piemērots maziem un vidējiem uzņēmumiem. SIA ir kapitālsabiedrība, un tās būtiskākais elements ir PAMATKAPITĀLS, bez kura izveidošanas sabiedrību nevar nodibināt.

**Pamatkapitāls** ir visu dibinātāju ieguldīto līdzekļu summa, kas parāda katra dibinātāja līdzdalību un kalpo par pamatu peļņas sadalīšanai.

SIA var dibināt viens vai vairāki dibinātāji. Sabiedrības **dibinātājs** var būt gan *fiziskas*, gan *juridiskas* personas, gan *personālsabiedrības*, kuras veikušas sabiedrības dibināšanas darbības vai kuru vārdā šīs darbības veiktas.

SIA **dalībnieks** ir fiziska vai juridiska persona, kurai sabiedrībā pieder viena vai vairākas daļas.

SIA dalībniekam ir *ierobežota atbildība*, tas ir - viņš atbild ar sabiedrībā ieguldīto īpašuma daļu, bet neatbild ar savu personīgu mantu. Tas nozīmē, ka sabiedrības dalībnieks tās bankrota gadījumā riskē zaudēt tikai sabiedrībā ieguldīto mantu, bet neriskē zaudēt savu personīgo mantu.

Likumdošanā noteiktais SIA *minimālais* pamatkapitāla lielums ir 2000 lati\*. SIA pamatkapitālā var veikt gan *naudas* ieguldījumu, gan *mantisko* ieguldījumu (materiālas vai nemateriālas lietas).

\*-Kopš 2010.gada maija ir iespēja dibināt SIA ar samazinātu pamatkapitālu (min. 1 lats), ja sabiedrība atbilst visiem sekojošiem nosacījumiem: sabiedrības *dibinātāji* ir fiziskas personas, un to maksimālais skaits ir pieci; sabiedrības *dalībnieki* ir fiziskas personas, un to maksimālais skaits ir pieci; sabiedrības valdes sastāvā ir viens vai vairāki valdes locekļi, un visi valdes locekļi ir sabiedrības dalībnieki; katrs dalībnieks ir tikai vienas tādas sabiedrības dalībnieks, kuras pamatkapitāls ir mazāks par 2000 latiem.

Likumdošana paredz, ka SIA ar samazināto pamatkapitāla apmēru pamatkapitāls līdz reģistrācijas pieteikuma iesniegšanai parakstāms un apmaksājams pilnā apmērā, turklāt apmaksu var veikt tikai skaidrā naudā.

#### Pamatkapitālu apmaksā ar *naudu vai mantisku ieguldījumu*

Komerclikums nosaka, ka par mantiskā ieguldījuma priekšmetu var būt naudas izteiksmē novērtējama ķermeniska vai bezķermeniska lieta, kuru var izmantot sabiedrības komercdarbībā, izņemot lietas, uz kurām saskaņā ar likumu nevar vērst piedziņu. Par mantiskā ieguldījuma priekšmetu nevar būt ne saistības sniegt pakalpojumus vai veikt darbu, ne paredzamā peļņa vai paredzamā darbība sabiedrībā, ne arī paredzamā darba samaksa, honorāri, dividendes un citi maksājumi.

**Daļa** ir dalībnieka ieguldītā kapitāla vienība. Visām daļām ir vienāda vērtība.

Daļa dod dalībniekam tiesības:

- piedalīties sabiedrības pārvaldē (katra daļa dod vienas balss tiesības, balsojot dalībnieku sapulcē);
- saņemt savu peļņas daļu (dividendi);
- saņemt savu daļu sabiedrības likvidācijas gadījumā (likvidācijas kvotu)

#### **Piemērs**

Pēteris un Anna dibina SIA, kurā Pēteris iegulda 1200 latus, bet Anna iegulda automašīnu 2400 latu vērtībā. Dibinātāji vienojas, ka vienas daļas vērtība ir 100 lati.

Aprēķināt:

- 1) cik liels ir SIA dibināšanas pamatkapitāls;
- 2) cik daļas veido sabiedrības pamatkapitālu;
- 3) cik daļu pieder katram dibinātājam;
- 4) cik lielu peļņas daļu (dividendi) saņems katrs Pēteris un Anna, ja gada beigās aprēķinātā tīrā peļņa, kas paredzēta dividenžu izmaksai, ir 432 lati?

#### **Risinājums**

1) aprēķina pamatkapitāla vērtību

$$1200 + 2400 = \mathbf{3600,-}$$

2) aprēķina kapitāla daļu skaitu (kopējo pamatkapitālu dala ar vienas daļas vērtību

$$3600 : 100 = \mathbf{36 \text{ daļas}}$$

- 3) aprēķina, cik daļu pieder Pēterim (Pētera ieguldījumu daļa ar vienas daļas vērtību)  
 $1200 : 100 = 12 \text{ daļas}$
- 4) aprēķina, cik daļu pieder Annai (Annas ieguldījumu daļa ar vienas daļas vērtību)  
 $2400 : 100 = 24 \text{ daļas}$
- 5) aprēķina dividendes lielumu uz vienu kapitāla daļu  
 $432 : 36 = 12 \text{ lati}$
- 6) aprēķina, cik latu lielu peļņas daļu saņems Pēteris  
 $12 \text{ lati} \times 12 \text{ daļas} = 144 \text{ lati}$
- 7) aprēķina, cik latu lielu peļņas daļu saņems Anna  
 $12 \text{ lati} \times 24 \text{ daļas} = 288 \text{ lati}$

1.2. tabula

## SIA raksturojums

Pazīme	Raksturojums
<i>Dibinātāji</i>	Viena vai vairākas fiziskas vai juridiskas personas
<i>Minimālais dibināšanas kapitāls</i>	2000 lati (atsevišķos gadījumos – 1 lats)
<i>Atbildība</i>	Ierobežota atbildība (sabiedrība atbild ar visu savu mantu, bet dalībnieks – ar dalības maksu)
<i>Peļņas vai zaudējumu sadale</i>	Peļņu sadala saskaņā ar statūtiem un dalībnieku sapulces lēmumu. Tīro peļņu izmaksā dalībniekiem proporcionāli piederošo daļu nominālvērtību summai
<i>Uzņēmuma vadība, lēmumu pieņemšana</i>	Uzņēmumā galvenos lēmumus pieņem <i>dalībnieku sapulce</i> , bet sabiedrību vada un pārstāv <i>valde</i> (galvenā izpildinstitūcija). SIA var veidot arī padomi.
<i>Mantas sadale pēc uzņēmuma likvidācijas</i>	Pēc visu saistību nokārtošanas atlikušo mantu sadala proporcionāli katra dalībnieka daļai
<i>Uzņēmuma dibināšanas dokumenti</i>	1. Līgums (ja viens dibinātājs – lēmums par sabiedrības dibināšanu) 2. Statūti.
<i>Komercreģistrā iesniedzamie dokumenti, lai reģistrētu uzņēmumu</i>	1) pieteikums, kuru paraksta visi dibinātāji; 2) dibināšanas dokumenti; 3) apliecinājums par pamatkapitāla apmaksu; 4) dokuments, kas apliecina katra dalībnieka mantiskā ieguldījuma vērtību*; 5) bankas kvīts par valsts nodevas nomaksāšanu; 6) kvīts par publikācijas apmaksu laikrakstā "Latvijas Vēstnesis"; 7) katra padomes locekļa rakstveida piekrišana būt par padomes locekli; 8) katra valdes locekļa rakstveida piekrišana būt par valdes locekli; valdes paziņojums par sabiedrības juridisko adresi.

\* - SIA atzinumu par mantisko ieguldījumu sastāda un paraksta:

- 1) eksperts, kurš iekļauts Uzņēmuma reģistra iekļautajā sarakstā;
- 2) dibinātāji (ja mantiskā ieguldījuma kopējā vērtība nepārsniedz 4000 latu un mantiskais ieguldījums kopā ir mazāks par pusi no sabiedrības pamatkapitāla.

SIA dibināšanas pieteikums sabiedrības ierakstīšanai Komercreģistrā ir jāiesniedz 6 mēnešu laikā no dibināšanas līguma parakstīšanas dienas.

### Kas ir akciju sabiedrība?

*Akciju sabiedrība (AS) ir kapitālsabiedrība, kura veidojas, apvienojot daudzas kapitāla vienības.*

Akciju sabiedrība ir komercdarbības forma, kas dod iespējas apvienot lielu kapitālu, līdz ar to akciju sabiedrības parasti ir lieli uzņēmumi.

Akciju īpašnieku sauc par **akcionāru**.

Akcionāri atbild par sabiedrības saistībām tikai ar ieguldījumiem akciju sabiedrības pamatkapitālā, bet neatbild ar savu personisko mantu.

Akciju sabiedrības dibinātāji var būt fiziskas, juridiskas personas un personālsabiedrības.

Akciju sabiedrības kapitāls veidojas no:

- dibināšanas kapitāla (statūtos noteiktā pamatkapitāla), kas nedrīkst būt mazāks par 25 000 latiem; viss dibināšanas kapitāls ir jāiegulda naudā;
- sabiedrības kapitālu var palielināt izlaižot un pārdodot akcijas un obligācijas.

**Akcija** ir vērtspapīrs, kas apliecina akcionāra līdzdalību sabiedrības pamatkapitālā un dod viņam tiesības atbilstoši akcijas kategorijai piedalīties sabiedrības pārvaldē, saņemt dividendes un sabiedrības likvidācijas gadījumā - likvidācijas kvotu.

Akciju nominālvērtību nosaka statūtos.

**Dividende** ir ienākums no akcijas, ko saņem akcionārs.

### **Akciju veidi:**

- *Parastās* akcijas dod tiesības saņemt dividendi, kuras lielums būs atkarīgs no uzņēmuma peļņas kā arī uz likvidācijas kvotu. Parastās akcijas ir balsstiesīgas, tās apliecina tās īpašnieka līdzdalību sabiedrības pamatkapitālā.
- *Priekšrocību* akcijas dod īpašas tiesības attiecībā uz dividendēm (tās ir lielākas), bet tām nav balsstiesību.
- *Personāla* akcijas var iegūt tikai sabiedrības darbinieki un tās pilnībā apmaksā sabiedrība. Šīs akcijas nedod balsstiesības un tiesības uz likvidācijas kvotu.

Tās akcijas, kas tiek laistas apgrozībā pērk un pārdod nevis pēc to nominālvērtības, bet gan pēc akciju kursa.

**Akciju kurss** ir cena, par kādu akciju pērk un pārdod fondu biržā.

Akciju kurss ir akcijas tirgus cena, un to ietekmē akciju pieprasījums un piedāvājums, fondu tirgus aktivitāte un citi faktori. Reālajā dzīvē akciju kurss reti kad atbilst akciju nominālai vērtībai.

Akciju daudzumu, kas nodrošina balsu vairākumu, līdz ar to arī vadību akciju sabiedrībā, sauc par **akciju kontrolpaketi**.

1.3. tabula

### Akciju sabiedrības raksturojums

Pazīme	Raksturojums
<i>Dibinātāji</i>	Viena vai vairākas fiziskas vai juridiskas personas
<i>Minimālais dibināšanas kapitāls</i>	25 000 lati
<i>Atbildība</i>	Ierobežota atbildība (sabiedrība atbild ar visu savu mantu, bet dalībnieks – ar dalības maksu)
<i>Peļņas vai zaudējumu sadale</i>	Peļņu sadala saskaņā ar statūtiem un dalībnieku sapulces lēmumu. Tīro peļņu izmaksā dalībniekiem proporcionāli piederošo daļu nominālvērtību summai
<i>Uzņēmuma pārvaldes institūcijas</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Akcionāru kopsapulce</li> <li>2. Padome (jāveido obligāti)</li> <li>3. Valde</li> </ol>
<i>Mantas sadale pēc uzņēmuma likvidācijas</i>	Pēc visu saistību nokārtošanas atlikušo mantu sadala proporcionāli katra dalībnieka daļai
<i>Uzņēmuma dibināšanas dokumenti</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Līgums (ja viens dibinātājs – lēmums par sabiedrības dibināšanu)</li> <li>2. Statūti.</li> </ol>
<i>Komercrēģistrā iesniedzamie dokumenti, lai reģistrētu uzņēmumu</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) pieteikums, kuru paraksta visi dibinātāji;</li> <li>2) dibināšanas dokumenti;</li> <li>3) apliecinājums par pamatkapitāla apmaksu;</li> <li>4) dokuments, kas apliecina katra dalībnieka mantiskā ieguldījuma vērtību;</li> <li>5) bankas kvīts par valsts nodevas nomaksāšanu;</li> <li>6) kvīts par publikācijas apmaksu laikrakstā “Latvijas Vēstnesis”;</li> <li>7) katra padomes locekļa rakstveida piekrišana būt par padomes locekli;</li> <li>8) katra valdes locekļa rakstveida piekrišana būt par valdes locekli;</li> <li>9) valdes paziņojums par sabiedrības juridisko adresi;</li> <li>10) to valdes locekļu parakstu paraugi, kuriem ir piešķirtas pārstāvniecības tiesības.</li> </ol>



### Kas ir personālsabiedrības?

**Personālsabiedrība** ir komercsabiedrība, kura tiek dibināta komercdarbības veikšanai, izmantojot kopīgu firmu (nosaukumu), un kurā uz sabiedrības līguma pamata apvienojušās divas vai vairākas personas (biedri).

Personālsabiedrības nav juridiskas personas, taču tām ir tiesībspēja, t.i., tās izmantojot savu vārdu var iegūt īpašumus, uzņemties saistības, kā arī būt prasītājas un atbildētājas tiesā.

Personālsabiedrības dibināšanas un darbības pamats ir *sabiedrības līgums*. Līgums starp sabiedrības dalībniekiem nosaka sabiedrības darbības mehānismu, atbildības pakāpi un sadali, peļņas sadales kārtību u.c. Katram dalībniekam ir viena balss neatkarīgi no ieguldītā kapitāla.

Personālsabiedrībās parasti apvienojas būvuzņēmēji, amatnieki, mežistrādātāji, jo sabiedrībā var ieguldīt konkrētu mantu vai naudu, kā arī savu personīgo darbu, atkarībā no dibinātāju mērķiem un iecerēm. Sevišķi aktuālas personālsabiedrības ir tajās uzņēmējdarbības jomās, kur tiek pieprasīti dažādi talanti, tehniskās vai tehnoloģiskās zināšanas, tirgotāja prasme, grāmatvedības un finanšu kārtošanas māka. Katrs partneris nodod savas personīgās zināšanas un pieredzi kopējam biznesam.

Peļņu sadala pēc proporcionalitātes principa, tas ir, sabiedrības peļņa un zaudējumi tiek sadalīti biedriem proporcionāli viņu ieguldījuma (kapitāla) daļām sabiedrībā.

Personālsabiedrības dibināšana ir samērā vienkārša – dibinātājiem vienīgi jānoslēdz sabiedrības līgums.

Komerclikums paredz divu veidu personālsabiedrības - pilnsabiedrības un komandītsabiedrības. Šo sabiedrību būtiskākā atšķirība ir tāda, ka pilnsabiedrībā visi dalībnieki - līguma slēdzēji - ir vienādi tiesībās un uzņemas pilnu un solidāru atbildību par sabiedrības saistībām. Tas nozīmē, ka pilnsabiedrības biedri atbild par savas sabiedrības saistībām ar savu īpašumu.

Komandītsabiedrībā ir divu veidu dalībnieki - *komplementārie* dalībnieki, kas uzņemas pilnu un solidāru atbildību par savas sabiedrības saistībām, bet pārējie - *komandīti* - uzņemas tikai ierobežotu atbildību savu ieguldījumu apmērā.

1.4. tabula

**Personālsabiedrību raksturojums**

Pazīme	Pilnsabiedrība	Komandītsabiedrība
<i>Dibinātāji</i>	Divas vai vairākas personas (fiziskas un juridiskas)	
<i>Minimālais dibināšanas kapitāls</i>	Nav noteikts	
<i>Atbildība</i>	Pilna atbildība, ar visu savu mantu	Komplementāriem dalībniekiem – pilna atbildība; Komandītiem – ierobežota, ar ieguldījuma daļas apmēru
<i>Juridiskās personas statuss</i>	neiegūst	
<i>Peļņas vai zaudējumu sadale</i>	Peļņu sadala proporcionāli ieguldījuma daļām (pievieno vai samazina ieguldījuma daļu)	

<i>Uzņēmuma pārvaldes institūcijas</i>	No sabiedrības locekļu vidus izvēlētie lietveži	No sabiedrības locekļu vidus izvēlētie lietveži; komandīts nepiedalās lēmumu pieņemšanā
<i>Mantas sadale pēc uzņēmuma likvidācijas</i>	Atbilstoši sabiedrības slēguma bilancē noteiktajai ieguldījuma daļai	
<i>Uzņēmuma dibināšanas dokumenti</i>	Sabiedrības līgums	
<i>Komercreģistrā iesniedzamie dokumenti, lai reģistrētu uzņēmumu</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) pieteikums, kuru paraksta visi dibinātāji;</li> <li>2) bankas kvīts par valsts nodevas nomaksāšanu;</li> <li>3) kvīts par publikācijas apmaksu;</li> <li>4) sabiedrības biedru notariāli apliecināti parakstu paraugi, kuriem ir tiesības pārstāvēt sabiedrību*</li> </ol>	

\* - komercrēģistra iestādei nav jāiesniedz tā sabiedrības biedra notariāli apstiprināts paraksta paraugs, kura paraksts uz pieteikuma jau ir notariāli apliecināts

### 1.5. Uzņēmuma nosaukuma izvēle un reģistrēšana

Jauna uzņēmuma dibināšanu var salīdzināt ar bērna piedzimšanu. Tāpat kā katram bērnam jānāk pasaulē ar savu vārdu, kas tiks oficiāli reģistrēts attiecīgajā dzimtsarakstu reģistrā, arī jaunam uzņēmumam ir nepieciešams vārds – uzņēmuma nosaukums. Starp bērna vārda došanu un uzņēmuma nosaukuma izvēli gan ir viena būtiska atšķirība. Bērnam vārdu izvēlas vecāki pēc savas brīvas gribas, bet uzņēmuma nosaukuma izvēle tiek juridiski reglamentēta. Ja Latvijā ir daudz Jāņu, Mārtiņu, Sanitu, Ievu un Lauru, tad Latvijā ir tikai viena AS “SEB Unibanka”, viena “Hanzas maiznīca”, viena “Laima” un viens “Aldaris”.

Uzņēmuma nosaukuma jeb firmas izvēles procesā jāņem vērā Komerclikuma prasības. Saskaņā ar Komerclikumu uzņēmuma nosaukums turpmāk tiek apzīmēts ar jēdzienu „*firma*”.

**Firma** ir komercrēģistrā ierakstīts komersanta nosaukums, ko tas izmanto komercdarbībā, slēdzot darījumus un parakstoties.

Uzņēmuma nosaukuma (firmas) veidošanas procesā būtu jāņem vērā sekojošas prasības:

- Nosaukumam ir skaidri un nepārprotami jāatšķiras no citu Komercreģistrā jau ierakstītu vai ierakstīšanai pieteiktu uzņēmumu nosaukumiem.
- Nosaukumā lietojami vienīgi latviešu un latīņu alfabēta burti.
- Nosaukums nedrīkst būt pretrunā ar labiem tikumiem. Tas nozīmē, ka tajā nedrīkst ietvert necenzētus vārdus vai vārdu salikumus.
- Nosaukumā nedrīkst ietvert vārdus “Latvijas Republika” un to tulkojumu svešvalodā.
- Nosaukumā nedrīkst ietvert valsts vai pašvaldību institūciju (iestāžu) nosaukumus, kā arī vārdus “valsts” vai “pašvaldība”.
- Apzīmējumu, kas ir Latvijā aizsargājamas preču zīmes būtiska sastāvdaļa, uzņēmuma nosaukumā drīkst ietvert vienīgi tad, ja ir saņemta rakstveida atļauja no attiecīgā komersanta vai personas, kurai pieder preču zīme. *Piemēram, ja Latvijā ir reģistrēta preču zīme*

“Aldaris”, tad bez šīs preču zīmes īpašnieka atļaujas firmu “Kurzemes aldaris” veidot nedrīkst.

- Veidojot komersanta nosaukumu jeb firmu, tajā ir jāietver norāde uz komersanta veidu, tas ir: IK (individuālais komersants), SIA (sabiedrība ar ierobežotu atbildību), AS (akciju sabiedrība), PS (pilnsabiedrība) vai KS (komandītsabiedrība). Šo norādi var izvietot firmas sākumā vai beigās.
- Individuālā komersanta nosaukumā var ietvert individuālā komersanta vārdu vai uzvārdu. Piemēram, Anna Krūmiņa var reģistrēt firmu IK “Krūmiņas ziedu salons”.

Tāpat kā bērna vārda izvēle ir ļoti svarīga, jo tas zināmā mērā ietekmē bērna turpmāko likteni, arī uzņēmuma nosaukuma izvēle ir nopietns un atbildīgs pasākums.

Uzņēmuma nosaukumam vajadzētu būt:

- īsam (jāņem vērā, ka tas būs jāraksta visos rekvizītos);
- labskanīgam (arī citās valodās);
- viegli izrunājamam un iegaumējamam;
- tādām, kas sekmē pozitīvas emocijas.

Uzņēmuma nosaukums nedrīkst izraisīt divdomības un zobgalības arī tajās valstīs, ar kurām komersants nākotnē gribēs sadarboties. Tam būtu jāsekmē ražoto preču vai sniegto pakalpojumu reklamēšana.

Parasti veidojot uzņēmuma nosaukumu, izvēlas vienu no sekojošiem variantiem:

- nosaukumu veido no viena vai vairāku personu (parasti uzņēmuma īpašnieku) vārdiem vai uzvārdiem (piemēram, “Madara”, “Kalnozols”);
- nosaukums apzīmē uzņēmuma darbības priekšmetu vai darbības veidu (piemēram, “Rīgas miesnieks”);
- izdomā neitrālu, labskanīgu vārdu, bez īpašas nozīmes, piemēram, “Granta”, “Mona”;
- nosaukumā ietilpst iepriekš minēto firmu veidu apvienojums, piemēram, “Krūmiņa beķereja”, “Apollo internets”.

Jauna uzņēmuma dibināšana ir ne tikai privāta, bet arī valstiski svarīga lieta, tāpēc jebkurā valstī uzņēmuma dibināšanu reglamentē noteikti likumdošanas akti. Latvijā uzņēmumu dibināšana un komercdarbības uzsākšana notiek saskaņā ar *Komerclikumu*.

Lai nodrošinātu vienotu valsts uzskaiti par visiem uzņēmumiem, kas darbojas Latvijā, ir izveidota speciāla administratīva valsts institūcija – **Latvijas Republikas Uzņēmumu Reģistrs (UR)**.

Uzņēmumu Reģistra *darbības mērķis* ir veikt komersantu un citu tiesību subjektu reģistrāciju, kā arī nodrošināt informācijas pieejamību par šiem subjektiem.

UR reģistrējamie subjekti ir:

- komersanti, to filiāles
- ārvalstu komersantu un organizāciju pārstāvniecības;
- kooperatīvās sabiedrības;
- Eiropas komercsabiedrības, Eiropas kooperatīvās sabiedrības;
- masu informācijas līdzekļi;
- sabiedriskās organizācijas (biedrības un nodibinājumi);

- laulību līgumi;
- komerčķīlas;
- politiskās organizācijas, arodbiedrības u.c.
- maksātnespējīgie uzņēmumi.

Uzņēmumu reģistru vada galvenais valsts notārs, kuru pēc tieslietu ministra ieteikuma ieceļ amatā un atbrīvo no amata Ministru kabinets. Uzņēmuma reģistram ir centrālais aparāts Rīgā un 8 reģionālās nodaļas citās Latvijas pilsētās.

Ja Jūs esat nolēmis reģistrēt savu uzņēmumu, ir jānododas uz tuvāko UR reģionālo nodaļu. Šobrīd nodaļas atrodas Rīgā, Bauskā, Jēkabpilī, Rēzeknē, Daugavpilī, Valmierā, Ventspilī, Liepājā, Saldū.

Pirms uzņēmuma reģistrēšanas, ir jānomaksā valsts nodeva un jāapmaksā publikācija laikrakstā "Latvijas Vēstnesis" (skatīt 1.5.tabulu). Šajā LR oficiālajā laikrakstā tiek ievietots sludinājums par attiecīgā uzņēmuma reģistrēšanu, kas nozīmē šīs infomācijas publiskošanu.

1.5. tabula

#### Uzņēmuma reģistrēšanas izmaksas

Komercedarbības forma	Valsts nodeva par uzņēmuma reģistrāciju, lati	Maksa par publikāciju "Latvijas Vēstnesī", lati
Individuālais komersants	20,-	16,-
Sabiedrība ar ierobežotu atbildību	100,-	24,-
SIA, kuras pamatkapitāls ir mazāks par 2000 ls	15	12,60
Akciju sabiedrība	250,-	24,-
Pilnsabiedrība	100,-	24,-
Komandītsabiedrība	100,-	24,-

Uzņēmuma amatpersonu parakstu apliecināšana Uzņēmuma reģistra nodaļā šobrīd izmaksā no 2 – 2,75 latiem, bet šis pakalpojums pie zvērinātiem notāriem izmaksā vēl vairāk.

Uzņēmuma reģistrēšanas kārtība vispārīgā veidā ir šāda:

1. Uzņēmējs dodas uz Uzņēmuma Reģistra nodaļu un iesniedz nepieciešamos dokumentus, ieskaitot bankas kvītis par valsts nodevas un publikācijas samaksu.
2. Kad visi dokumenti Uzņēmumu reģistra nodaļā ir iesniegti, uzņēmējam ir jāgaida notāra lēmums.
3. Pēc pieteikuma un tam pievienoto dokumentu izskatīšanas, Uzņēmuma reģistra valsts notārs var pieņemt vienu no šādiem lēmumiem:
  - ierakstīt komersantu Komercreģistrā (ja ir ievēroti visi noteikumi un nav nekādu tiesisku šķēršļu komersanta ierakstīšanai Komercreģistrā);
  - atlikt komersanta ierakstīšanu Komercreģistrā (ja nav iesniegti visi nepieciešamie dokumenti vai tajos ir nepilnības, bet šie trūkumi ir novēršami);
  - atteikt komersanta ierakstīšanu Komercreģistrā (ja dokumentos ietvertie lēmumi neatbilst likuma prasībām un šie trūkumi nav novēršami vai pastāv tiesisks šķērslis komersanta ierakstīšanai Komercreģistrā).
4. Pieteikums tiks izskatīts trīs dienu laikā.

5. Ja valsts notāra lēmums par uzņēmuma reģistrēšanu būs pozitīvs, tad tiks sagatavota **reģistrācijas apliecība**, ko paraksta un ar zīmogu apliecina Uzņēmumu reģistra notārs. Reģistrācijas apliecībā norāda komersanta firmu, veidu, reģistrācijas numuru, reģistrācijas vietu, reģistrācijas datumu. Reģistrācijas apliecību var uzskatīt par uzņēmuma pasi, bet reģistrācijas numuru – par sava veida “personas kodu”, kas uzņēmējam būs jānorāda visos savos saimnieciskajos un finansiālajos darījumos.

Lai atvieglotu uzņēmuma reģistrēšanas procesu, šobrīd ir iespēja elektroniski iesniegt gan uzņēmuma reģistrēšanas dokumentus, gan arī saņemt komersanta reģistrācijas apliecību (izmantojot e-parakstu).

Dokumentu paraugi komercdarbības reģistrēšanai ir pieejami Uzņēmumu Reģistra mājas lapā [www.ur.gov.lv](http://www.ur.gov.lv)

## UZDEVUMI

### 1. uzdevums

Kārlis un Armands nolēmuši nodibināt sabiedrību ar ierobežotu atbildību un uzsākt kopīgu uzņēmējdarbību, atverot kafejnīcu.

Kārlis uzņēmuma pamatkapitālā iegulda mikroviļņu krāsni un virtuves kombainu 1400 latu vērtībā, bet Armands - ledusskapi 200 latu vērtībā un 600 latus skaidrā naudā.

#### Aprēķināt:

- 1) sabiedrības pamatkapitāla lielumu;
- 2) kopējo kapitāla daļu skaitu, ja vienas daļas vērtība ir 20 lati;
- 3) katra dibinātāja daļu skaitu.

### 2. uzdevums

Maija un Zane ir nodibinājušas sabiedrību ar ierobežotu atbildību, kuras pamatkapitāls ir 8800 lati, bet vienas daļas vērtība 200 lati. Maija ir ieguldījusi 4000 latus, bet Zane - 4800 latus. Sabiedrības tīrā peļņa ir 1408 lati.

**Aprēķināt**, cik lielu peļņas daļu saņems katra dalībniece, ja atskaitījumi statūtos paredzētajās rezervēs ir 25% no tīrās peļņas, bet pārējo peļņu paredzēts sadalīt dalībniecēm atbilstoši ieguldījumam?

### 3. uzdevums

Akciju sabiedrības pamatkapitāls ir Ls 45 000, kuru veido 20 000 *parastās* akcijas. Akciju sabiedrība savas darbības rezultātā guvusi 8200 latu lietu tīro peļņu, no kuras 30% akcionāri ir paredzējuši novirzīt sabiedrības attīstībai, bet pārējo izmaksāt dividendēs.

#### Aprēķināt:

- 1) vienas akcijas nominālvērtību;
- 2) dividendes lielumu (visas ir parastās akcijas).

## 2. nodaļa

### UZŅĒMĒJDARBĪBAS VALSTISKA REGULĒŠANA. NODOKĻU SISTĒMA LATVIJĀ

Lai uzņēmējdarbība norisinātos civilizēti un saimnieciskajā sfērā nevaldītu haoss, uzņēmējiem ir jāievēro zināmi noteikumi. Tāpat kā nepieciešami ceļu satiksmes noteikumi, kas regulē visu ceļu satiksmes dalībnieku uzvedību uz ceļiem, tāpat arī uzņēmējdarbības organizēšanā ir jābūt īpašiem noteikumiem, kas ļautu uzturēt kārtību un kontrolēt situāciju biznesa “džungļos”.

Šajā nodaļā Jūs atradīsiet atbildes uz jautājumiem:

- Kāpēc ir nepieciešama valsts iejaukšanās uzņēmējdarbības procesos?
- Kādā veidā valsts regulē uzņēmējdarbību?
- Kas ir uzņēmējdarbības vide, kādi faktori to ietekmē?
- Kā izpaužas labvēlīga uzņēmējdarbības vide?
- Kā valsts veicina uzņēmējdarbības attīstību?
- Kāpēc uzņēmējam ir svarīgi orientēties uzņēmējdarbības likumos un noteikumos? Kādas ir galvenās normatīvo aktu grupas, kas regulē uzņēmējdarbību?
- Kāpēc uzņēmējam ir jāmaksā nodokļi un kādi ir uzņēmēja – nodokļu maksātāja pienākumi un tiesības?
- Kādi nodokļi ir jāmaksā uzņēmējiem?

#### *2.1. Valsts loma uzņēmējdarbības regulēšanā*

Uzņēmējdarbības procesā ir iesaistītas dažādas ieinteresēto personu grupas un katrai no šīm grupām ir atšķirīgas intereses.

Uzņēmuma **īpašnieki** vēlas gūt pēc iespējas lielāku peļņu. Uzņēmuma **darbinieki** sagaida iespējami lielāku algu un drošus darba apstākļus. Bankas un citi **kredītori** ir ieinteresēti, lai uzņēmums noteiktajā termiņā nokārtotu savas saistības, lai tas būtu maksāspējīgs. Uzņēmuma **klienti un patērētāji** vēlas augstas kvalitātes preces un pakalpojumus par pēc iespējas zemākām cenām. **Sabiedrība** kopumā ir ieinteresēta, lai uzņēmums nenodarītu kaitējumu apkārtējai videi, bet **valsts** ir ieinteresēta no uzņēmuma saņemt pēc iespējas lielākus nodokļus. Kā redzams, šīs intereses nesakrīt, reizēm tās ir pilnīgi pretējas. Lai uzņēmums gūtu lielāku peļņu, tam ir jāsamazina izmaksas. Bet atalgojuma pieaugums, darba un vides aizsardzības prasību ievērošana, nodokļu maksājumu pieaugums palielina uzņēmuma izmaksas.

*Lai saskaņotu valsts, uzņēmēju, patērētāju un citu uzņēmējdarbības procesā iesaistīto dalībnieku intereses, ir nepieciešama uzņēmējdarbības valstiska regulēšana.*

Valstiski noteikti ierobežojumi tirgus ekonomikā ir orientēti uz šādiem galvenajiem mērķiem:

- apkārtējās vides aizsardzība;
- patērētāju tiesību aizsardzība;
- darbinieku tiesību aizsardzība un drošu darba apstākļu nodrošināšana;
- tirgus (ekonomiskās sistēmas) aizsardzība (pretmonopolu likumdošana un aizsardzība pret negodīgu konkurenci).

Uzņēmējdarbības svarīgs nosacījums ir uzņēmēja patstāvība un brīvība saimniecisko lēmumu pieņemšanā, tomēr šī brīvība nevar būt absolūta. Uzņēmējs pats izvēlas uzņēmējdarbības veidu, finansēšanas avotus, sadarbības partnerus, nosaka cenu politiku, pēc saviem ieskatiem izlieto peļņu. Tomēr valstij ir jānosaka tie rāmji, kuros ir jāiekļaujas katram uzņēmumam, lai tas ar savu darbību neapdraudētu sabiedrības un citu uzņēmēju intereses.

*Kādā veidā valsts regulē uzņēmējdarbību?*

Valsts ietekmē uzņēmējdarbības vidi ar *ekonomiskajām* un *administratīvajām* metodēm.

**Ekonomiskās metodes** ir dažādas pašregulējošās sviras, kas saistītas ar izdevīgumu vai neizdevīgumu, tās stimulē vai samazina uzņēmēja motivāciju. Ekonomiskās metodes ir:

- nodokļu samazināšana vai palielināšana;
- valsts pasūtījumu (valsts iepirkumu) noteikšana;
- paātrinātās amortizācijas noteikšana;
- atsevišķu tautsaimniecības sektoru atbalstīšana (subsīdijas un dotācijas) u.c.

**Administratīvās metodes** ir prasības, noteikumi, aizliegumi, kas ir jāievēro uzņēmējiem. Administratīvās metodes ir:

- aizliegumi atsevišķu preču veidu ražošanā un tirdzniecībā (narkotikas, ieroči);
- licenču noteikšana atsevišķiem uzņēmējdarbības veidiem;
- minimālās darba algas noteikšana;
- darba aizsardzības prasību noteikšana;
- preču un pakalpojumu kvalitātes kritēriju noteikšana;
- monopoldarbības ierobežošana u.c.

## *2.2. Uzņēmējdarbības vide, to ietekmējošie faktori*

Ikvienu uzņēmuma darbību ietekmē vide, kurā tas darbojas. Mūsdienās uzņēmējdarbības vide nepārtraukti mainās, līdz ar to uzņēmējam ir jāseko līdzi visam jaunajam, kas notiek ne tikai biznesa pasaulē, bet arī ekonomikā, politikā, tiesību jomā, zinātnē, sociālajā jomā u.t.t., lai spētu pārmaiņas izmantot savā labā. Uzņēmējdarbības panākumi lielā mērā ir atkarīgi no tā, cik labi uzņēmējs izprot vidi un cik veiksmīgi spēj pielāgoties izmaiņām šajā vidē.

**Uzņēmējdarbības vide** – ir visu to apstākļu un faktoru kopums, kas ietekmē uzņēmējdarbības situāciju noteiktā laika periodā.

Starp uzņēmumu un uzņēmējdarbības vidi norisinās pastāvīga un abpusēja mijiedarbība. No vienas puses, uzņēmums ar savām daudzajām aktivitātēm ietekmē un veido uzņēmējdarbības vidi, bet no otras puses - uzņēmējdarbības vide „uzspiež” uzņēmējiem savus nosacījumus.

Uzņēmējdarbības vidi var iedalīt iekšējā un ārējā vidē.

**Uzņēmējdarbības iekšējā vide** ir tā vide, kur notiek konkrētu uzņēmējdarbības lēmumu pieņemšana, tā ir vide, ko uzņēmējs var ietekmēt un mainīt un tā ir atkarīga no uzņēmuma vadītāju pieņemtajiem lēmumiem.

Iekšējo vidi veido:

- uzņēmuma mērķi, vērtības;
- uzņēmuma iekšējie resursi - darbinieki, tehnoloģijas;
- organizatoriskā struktūra (struktūrvienības, pakļautība)
- organizācijas kultūra, mikroklimate u.tml.

**Uzņēmējdarbības ārējā vide** tiek iedalīta tiešās ietekmes ārējā vidē (mikrovidē) un netiešās ietekmes ārējā vidē (makrovidē), kas sekmē vai ierobežo uzņēmējdarbību.

Latvijas apstākļos par būtiskākiem tiek uzskatīti šādi ārējās *mikrovides faktori*:

- ✓ patērētāji, klienti;
- ✓ piegādātāji (biznesa partneri);
- ✓ konkurenti;
- ✓ likumdošana, normatīvie akti;
- ✓ plašsaziņas līdzekļi (prese, internets, radio, TV);
- ✓ nevalstiskās organizācijas (profesionālās asociācijas, biedrības u.tml.).

Globalizācijas apstākļos liela ietekme uz uzņēmuma darbību ir arī netiešās ietekmes (makrovides) faktoriem. Pat vismazākā uzņēmuma darbību būtiski var ietekmēt pasaules vai Eiropas ekonomiskās vides izmaiņas, zinātnes atklājumi, dabas katastrofas, jaunākās tehnoloģijas utt.

Latvijas uzņēmumiem nozīmīgi ir šādi *ārējās makrovides faktori*:

- ✓ *ekonomiskā vide* (reģiona, valsts, ES, sadarbības partnervalstu ekonomiskais stāvoklis);
- ✓ *globalizācija*;
- ✓ *politiskā un tiesiskā vide* (globālais politiskais klimats, starptautiskie tiesiskie akti, ES regulas);
- ✓ *sociālā un kultūras vide* (ētikas normas, ticība, tradīcijas, māksla);
- ✓ *zinātnes un tehnoloģiskā vide* (tā nosaka produkta dzīves ciklu, ietekmē cilvēku dzīvesveidu, tā ietver zinātnes idejas, inovācijas, jaunas zināšanas utt.);
- ✓ *starpvalstu attiecības*.

Uzņēmējdarbības vides izvērtēšanai visbiežāk tiek izmantota tā saucamā SVID (*SWOT*) analīzes metode, kas dod iespēju apzināt uzņēmuma iekšējās vides priekšrocības jeb stiprās puses un vājās puses, kā arī izvērtēt ārējās vides iespējas un draudus. Ar šo metodi sīkāk jums ir iespēja iepazīties 6.2. nodaļā.

Mūsdienu ekonomikā valsts uzdevums ir nodrošināt tādu vidi, kas veicinātu uzņēmējdarbības aktivitātes, jaunu uzņēmumu veidošanos un esošo uzņēmumu attīstību un izaugsmi, kā arī paaugstinātu to konkurētspēju. Labvēlīga uzņēmējdarbības vide ir valsts ekonomiskās attīstības priekšnoteikums. Uzņēmējdarbības vides sakārtošana un uzņēmējdarbības attīstības veicināšana Latvijā ir viens no pēdējo gadu svarīgākajiem valsts ekonomiskās politikas uzdevumiem.



*Kas raksturo labvēlīgu uzņēmējdarbības vidi?*

Labvēlīgu uzņēmējdarbības vidi raksturo šādas pazīmes:

- *sakārtota un stabila uzņēmējdarbības likumdošana* (valstij ir jāveido tāda likumdošanas vide, kura nerada šķēršļus mazajiem un vidējiem uzņēmumiem un ir draudzīga inovācijām un attīstībai);
- *stabila makroekonomiskā situācija* (zems inflācijas un bezdarba līmenis, stabilitāte finanšu tirgū, u.c.);
- *nodokļu sistēmas efektivitāte un konkurētspēja* (nodokļu sistēma nedrīkst izjaukt efektīvu resursu sadalīšanu valsts ekonomikā; augsti nodokļi bremzē uzņēmējdarbību);
- *efektīvi funkcionējošs kapitāla un finanšu tirgus*, brīvi pieejami finanšu resursi (uzņēmējiem brīvi pieejami kredītresursi par saprātīgām procentu likmēm);
- *attīstīta infrastruktūra* (brīvi pieejami transporta, komunālie pakalpojumi, sakārtoti autoceļi, nodrošināta elektroapgāde, attīstīts sakaru tīkls u.tml.);
- *efektīva izglītības un inovāciju sistēma* (tautsaimniecības politikai jābūt saistītai ar Latvijas zinātnes potenciālu un izglītības politiku);
- *inovatīvu darbību veicinoša infrastruktūra* (efektīvi funkcionējoši kompetences centri, zinātnes tehnoloģiskie parki, inovāciju inkubatori);
- *labvēlīgi konkurences nosacījumi* (vienādi pastāvēšanas un attīstības apstākļi tirgū gan mazajiem, gan lielajiem uzņēmumiem, likumdošanas ceļā nodrošināta monopoldarbības ierobežošana);
- *valsts atbalsta sistēmas efektivitāte* (speciāli izstrādāta valsts atbalsta politika, kad efektīvi tiek realizēti pasākumi gan jaunu mazo un vidējo uzņēmumu veidošanā, gan esošo uzņēmumu konkurētspējas paaugstināšanā, eksporta atbalstīšanā, investīciju piesaistīšanā).

Lai novērtētu un salīdzinātu uzņēmējdarbības vidi, kā arī dažādu pasaules valstu globālo konkurētspēju, mūsdienās tiek pielietoti vairāki indeksi, no kuriem pēdējā laikā populārākie ir:

- 1) Pasaulē populārākā **biznesa žurnāla „Forbes”** veidotais ikgadējais 128 pasaules valstu uzņēmējdarbības vides vērtējums, lai noteiktu **uzņēmējdarbībai labvēlīgākās valstis**. Forbes” valstis vērtē pēc makroekonomiskajiem rādītājiem, kā arī tehnoloģiju attīstības, korupcijas līmeņa, iedzīvotāju personīgās brīvības, īpašumtiesības, investoru aizsardzības pasākumiem, biržu darbības un citiem kritērijiem. "Forbes" saraksts sastādīts pēc virknes citu institūciju, kā Pasaules Bankas, Pasaules Ekonomikas foruma, "Freedom House", ASV Centrālās izlūkošanas pārvaldes, "Transparency International", veidotajiem reitingiem. "Forbes" veidotajā sarakstā ar uzņēmējdarbībai labvēlīgākajām valstīm 2010.gadā Latvija iekļauta 41.vietā, no pagājušā gada pakāpjoties par četrām vietām. No Baltijas valstīm visaugstāko vietu ieņem Igaunija, kas sarakstā nonākusi 19.vietā, noslidot par divām pozīcijām no pagājušā gada vietas. Savukārt Lietuva ierindojusies 32.vietā, no pagājušā gada pozīcijas indeksā pakāpjoties par desmit pozīcijām. Par uzņēmējdarbībai labvēlīgāko valsti "Forbes" veidotajā sarakstā atzīta **Dānija**, kas saglabājusi savu vadošo pozīciju jau otro gadu pēc kārtas. Kaut arī Dāniju, tāpat kā visu pasauli, pērn skāra ekonomiskā krīze, kā iespaidā valsts IKP samazinājās par 4,7%, tomēr Dānija ir spējusi saglabāt savu izcilo biznesa klimatu. Otra labvēlīgākā valsts ir Honkonga, trešo vietā sarakstā ieņem Jaunzēlande, kam seko Kanāda, Singapūra, Īrija un Zviedrija.

- 2) *Pasaules ekonomikas foruma* veidotais „**Globālās konkurētspējas indekss**” (GKI), kas veidojas no divpadsmit indikatoriem, kas raksturo valsts konkurētspēju noteicošos faktoros (infrastruktūru, makrovidi, inovācijas, veselības aprūpi un pamatizglītību, darba tirgus efektivitāti, preču tirgus efektivitāti, tehnoloģiju līmeni, finanšu tirgu, augstāko izglītību u.c.). Katrs no divpadsmit indikatoriem tiek vērtēts skalā no 1 līdz 7. Jo lielāks ir indikatora vērtējums, jo labāka ir situācija valstī konkrētajā jomā. Par konkurētspējīgāko valsti 2010.gada ziņojumā ir atzīta Šveice (izcila inovāciju kapacitāte un biznesa kultūra), bet 2.vietā – Zviedrija. Latvija 2010.gada reitingā ieņem 70.vietu, Lietuva – 47.vietu.
- 3) Pasaules Bankas projekts *Doing Business* ([www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)) ir starptautisks, salīdzinošs **uzņēmējdarbības vides reitings**, kurš ik gadus mēra uzņēmējdarbību regulējošās administratīvās procedūras un to piemērošanu dažādās pasaules valstīs. Kopš 2004. gada, kad šis reitings tika izveidots pirmo reizi un tajā tika aplūkota uzņēmējdarbības vide 130 valstīs, ieskaitot Latviju, tas ir pakāpeniski pilnveidots un paplašināts. 2009. gadā reitings aplūko jau 10 dažādas uzņēmējdarbības vides jomas kopumā 181 valstīs. *Doing Business 2010* indeksā, Latvijas sniegums gada laikā uzlabojās par 2 pozīcijām un šobrīd esam 27. vietā no 183 valstīm.

#### *Kā Latvijā tiek veicināta uzņēmējdarbības attīstība?*

- ✓ katru gadu Latvijā tiek **īstenots pasākumu plāns uzņēmējdarbības vides uzlabošanai**, kurā tiek iekļautas uzņēmēju rekomendācijas, kas dod iespēju valdībai konstatēt trūkumus uzņēmējdarbības vidē un veikt pasākumus to novēršanai;
- ✓ ministrijas un citas institūcijas izstrādā un realizē dažādas uzņēmējdarbības veicināšanas programmas (piemēram, „*Komercdarbības konkurētspējas un inovācijas veicināšanas programma 2007.-2013.gadam*”, „*Koncepcija par mikrouzņēmumu atbalsta pasākumiem (apstiprināta 2009.gadā)*”);
- ✓ uzņēmējiem ir pieejami Eiropas Savienības fondu līdzekļi;
- ✓ **Latvijas hipotēku un zemes banka** kā valsts un attīstības banka šobrīd Latvijas uzņēmējiem piedāvā piecas valsts atbalsta programmas, lai veicinātu ekonomisko aktivitāti visos Latvijas reģionos:

##### *1) Apgrozāmo līdzekļu aizdevumi lauksaimniekiem*

Hipotēku banka piedāvā apgrozāmo līdzekļu aizdevumus lauksaimniekiem. Aizdevumus no 5 000 līdz pat 700 000 latu piešķir LR reģistrētiem saimnieciskās darbības veicējiem, lauksaimniecības pakalpojumu kooperatīvajām sabiedrībām, kā arī augļu un dārzeņu ražotāju grupām.

##### *2) MVU izaugsmes aizdevums*

MVU izaugsmes aizdevumi ir jauna kreditēšanas programma, kuras ietvaros aizņēmumus var saņemt mazie, vidējie komersanti un lauksaimniecības pakalpojumu kooperatīvās sabiedrības, kuriem ir ekonomiski pamatoti turpmākās darbības plāni, bet nav pieejams kredītiestāžu finansējums paaugstinātu risku dēļ.

##### *3) Komersantu konkurētspējas uzlabošanas programma*

Šīs programmas ietvaros Hipotēku banka dod iespēju mazajiem, vidējiem un lielajiem Latvijas uzņēmumiem saņemt atbalstu konkurētspējas uzlabošanai.

4) *Mazo un vidējo komersantu mikrokredīti*

Piedāvājam uzņēmumiem saņemt mikrokredītus investīcijām un apgrozāmiem līdzekļiem.

5) *Starta programma*

Šī ir atbalsta programma, kas piedāvā kompleksu atbalstu biznesa uzsācējiem un jaundibinātajiem komersantiem: konsultācijas, apmācības un finansējumu aizdevumu un grantu veidā sava biznesa uzsākšanai.

- ✓ ir izveidotas atbalsta organizācijas, fondi, dažādas institūcijas, kuru uzdevums ir sekmēt mazo uzņēmumu attīstību, piemēram, Latvijas Garantiju aģentūra, Latvijas investīciju attīstības aģentūra, VAS „Lauku attīstības fonds”, Latvijas Tehnoloģiskais centrs u.c.;
- ✓ Valsts ieņēmumu dienesta speciālistiem ir pienākums sniegt bezmaksas konsultācijas grāmatvedības un nodokļu jautājumos;
- ✓ ir izstrādātas ārvalstu investīciju piesaistīšanas un dažādu kredītlīniju programmas MVK finansēšanai;
- ✓ tiek veidotas uzņēmējdarbības uzsākšanas un inovāciju atbalsta struktūras - biznesa inkubatori\*, kompetences centri, zinātnes un tehnoloģiskie parki, inovāciju centri.

*\*Biznesa inkubators – struktūra, kuras pamatfunkcija ir veicināt jaunu uzņēmumu izveidošanos, nodrošinot tos „inkubācijas periodā” (parasti 3 – 5 gadus) ar telpām, infrastruktūras pakalpojumiem un konsultācijām komercdarbības pamatjautājumos.*

*Biznesa inkubatora galvenais uzdevums ir radīt sekmīgus jaunus uzņēmumus, kas, atstājot biznesa inkubatoru, būtu finansiāli un ekonomiski patstāvīgi. Biznesa inkubatori veicina jaunu darba vietu rašanos, veicina sabiedrisko aktivitāti un jauno tehnoloģiju komercializāciju, kā arī veicina konkrētā reģionā sociālekonomisko attīstību.*

Papildus informācija – [www.em.gov.lv](http://www.em.gov.lv); [www.liaa.gov.lv](http://www.liaa.gov.lv); [www.esfondi.lv](http://www.esfondi.lv); [www.innovation.lv](http://www.innovation.lv)

### 2.3. Uzņēmējdarbības tiesiskā bāze

Uzņēmējam savā darbībā ir jāievēro daudz un dažādi likumi, Ministru Kabineta noteikumi, pašvaldību institūciju lēmumi, Valsts ieņēmumu dienesta un citu valsts institūciju instrukcijas un norādījumi. Jāatceras, ka likumu un noteikumu nezināšana neatbrīvo no atbildības.

Visus likumus un citus normatīvos aktus, kas ir saistoši uzņēmējam, var sadalīt vairākos blokos. Nozīmīgu likumdošanas bloku sastāda normatīvie akti, kas **regulē tieši komercdarbību**. Kārtību, kā jāreģistrē komercdarbība, kā jānoformē attiecības starp kapitāla daļu īpašniekiem un akcionāriem, kā jālikvidē uzņēmums utt. regulē:

- Komerclikums (kopš 2002.gada);
- Maksātspējas likums;
- Koncernu likums;
- likums "Par LR Uzņēmumu reģistru";
- Eiropas komercsabiedrību likums.

Atsevišķi ir jāizdala Civillikums, kas plaši regulē tiesiskās attiecības, kas izriet no nomas, īres, pirkuma, piegādes līgumiem, kā arī lietu tiesībām.

Tā kā ikviens uzņēmējs ir darba devējs, svarīgi ir orientēties darba attiecību regulējošo normatīvo aktu blokā. **Darba tiesiskās attiecības starp darba devēju un darbinieku regulē:**

- Darba likums;
- Darba aizsardzības likums;
- Darba strīdu likums;
- Likums "Par darbinieku aizsardzību darba devēja maksātnespējas gadījumā";
- Ministru Kabineta noteikumi Nr.791 "Noteikumi par minimālo mēneša darba algu un minimālo stundas tarifa likmi" u.c. normatīvie akti.

Jebkuram uzņēmumam, kas reģistrēts Latvijā, savā darbībā jāievēro likumi un normatīvie akti, kas **regulē saimnieciskās darbības uzskaites un atskaites kārtību, nodokļu maksāšanu, lietvedību**. Šajā blokā ietilpst:

- likums "Par grāmatvedību";
- likums "Par uzņēmumu gada pārskatiem";
- likums „Par nodokļiem un nodevām”;
- likums "Par arhīviem";
- MK noteikumi „Noteikumi par grāmatvedības kārtošānu un organizāciju”;
- "Dokumentu juridiskā spēka likums” u.c.

Tā kā ikviens uzņēmējs ir arī nodokļu maksātājs, viņam ir jāorientējas nodokļu likumdošanā. Katrā Valsts ieņēmumu dienesta nodaļā ir pieejamas bezmaksas konsultācijas grāmatvedības un nodokļu jautājumos.

Komersantu darbību ietekmē arī starptautiskās konvencijas un starptautiskie līgumi, kurus ir ratificējusi Latvijas valsts. Starptautiskās konvencijas regulē sauszemes autotransporta, gaisa un jūras transporta izmantošanu, reglamentē līgumu formas, preču sertifikācijas, intelektuālā īpašuma aizsardzības u.c. kārtību.

Uzņēmējam svarīgi ir arī normatīvie akti, kas **aizsargā patērētāju tiesības un veicina godīgu konkurenci**. Šajā grupā nozīmīgākie ir:

- Patērētāju tiesību aizsardzības likums;
- Preču un pakalpojumu drošuma likums;
- Par atbildību par preces un pakalpojumu trūkumiem;
- likums "Par preču zīmēm un ģeogrāfiskās izcelsmes norādēm”;
- Konkurences likums;
- Reklāmas likums;
- Komercedarbības atbalsta kontroles likums u.c.

Lai nodarbotos ar atsevišķiem uzņēmējdarbības veidiem, ir jāiegūst speciāla atļauja - **licence**. Neatkarīgi no juridiskā statusa licence ir nepieciešama, ja vēlaties nodarboties ar:

- derīgo izrakteņu atradņu izstrādi un ekspluatācija;
- medikamentu izgatavošana un pārdošanu;

- pasažieru un kravu pārvadājumu organizēšanu;
- apsardzes darbību;
- juridisko praksi;
- medicīnisko praksi;
- azartspēļu organizēšanu;
- alkoholisko dzērienu izgatavošanu un pārdošanu;
- tabakas izstrādājumu izgatavošanu;
- darbību finanšu sfērā u.c.

Atkarībā no darbības veida, licences izsniedz:

- pašvaldība;
- Ministru Kabineta pilnvarotas institūcijas (piemēram, Valsts ieņēmumu dienesta Akcīzes preču pārvalde u.c.);
- Latvijas Banka;
- profesionālās savienības (piemēram, Latvijas ārstu biedrība).

## 2.4. Uzņēmējdarbības nodokļi un nodevas

Katram uzņēmumam, kas darbojas Latvijas Republikas teritorijā, ir jāreķinās ar valsts prasībām attiecībā uz nodokļu noteikšanu. Tāpēc katram uzņēmējam ir jāorientējas nodokļu likumdošanā un jāzina nodokļu maksātāju tiesības un pienākumi.

Latvijas nodokļu sistēmu veido valsts nodokļi, valsts nodevas un pašvaldību nodevas.

**Nodokļi ir valsts noteikti fizisko un juridisko personu obligāti maksājumi valsts un pašvaldību budžetos.**

**Nodeva ir obligāts maksājums valsts vai pašvaldības budžetā kā atlīdzība par nodrošinājumu, ko valsts vai pašvaldības institūcijas devušas uzņēmējdarbībai, vai par sniegtajiem pakalpojumiem, kā arī likumos paredzētiem speciāliem mērķiem (ceļu, ostu, sakaru sistēmu uzturēšanai, teritorijas labiekārtošanai, dabas ekoloģiskajai aizsardzībai un citiem mērķiem).**

Nodokļu noteikšanas mērķis ir nodrošināt valsti ar tās darbībai nepieciešamajiem līdzekļiem. Tas dod iespēju valstij un pašvaldībām uzturēt skolas, slimnīcas, ceļus, maksāt pabalstus utt. Savukārt valsts amatpersonu un politiķu uzdevums ir veidot elastīgu, godīgu, efektīvu un vienkāršu nodokļu sistēmu, kas ir stabila ilgākā laika posmā. Tai jābūt izveidotai tā, lai nodokļu maksātājiem būtu skaidrs, kādi nodokļi un par ko tie viņiem jāmaksā, kā arī – kur paliek nodokļos samaksātā nauda.

*Nodokļu noteikšanas elementi:*

- 1) maksātājs (kas maksā?);
- 2) apliekamais objekts (par ko maksā?);

- 3) likmes (cik maksā?);
- 4) atvieglojumi.

**Nodokļu maksātāji** jeb nodokļu subjekti ir Latvijas Republikas vai ārvalstu fiziskās un juridiskās personas. Iekšzemes nodokļu maksātājus sauc par *rezidentiem*, bet ārvalstu nodokļu maksātājus sauc par *nerezidentiem*.

**Apliekamais objekts** jeb nodokļa bāze var būt:

- 1) ienākumi (darba alga, uzņēmuma peļņa);
- 2) īpašums (zeme, komercdarbībā izmantojamās ēkas);
- 3) izdevumi jeb patēriņš (preču un pakalpojumu pirkšana).

**Nodokļu likmes** var būt:

- 1) proporcionālās jeb nemainīgās (tas nozīmē, ka ir viena likme neatkarīgi no apliekamā objekta vērtības; piemēram, iedzīvotāju ienākuma nodokļa likme ir 26%, neatkarīgi no tā, vai alga ir 200 vai 2000 latu.);
- 2) progresīvās likmes (tas nozīmē, ka likme pieaug, palielinoties ar nodokli apliekamajai bāzei; piemēram, nekustamā īpašuma nodokļa likme ir lielāka tai mājai, kuras kadastrālā vērtība ir augstāka);
- 3) regresīvās likmes (tas nozīmē, ka, palielinoties ar nodokli apliekamajai bāzei, likme samazinās).

**Nodokļu atvieglojumi** ir noteikti katrā atsevišķā nodokļu likumā. Nodokļu atvieglojumi, kas noteikti atsevišķiem uzņēmējdarbības veidiem vai nozarēm ir labākais veids, kā veicināt uzņēmējdarbību. Uzsākot uzņēmējdarbību, svarīgi ir noskaidrot, vai jūsu plānotajā darbības jomā valsts ir paredzējusi nodokļu atvieglojumus.

Latvijas nodokļu sistēmas pamatlikums ir likums “Par nodokļiem un nodevām”, kas:

- nosaka nodokļu un nodevu veidus;
- reglamentē nodokļu un nodevu maksāšanas kārtību;
- nosaka nodokļu un nodevu maksātāju tiesības, pienākumus un atbildību;
- nosaka nodokļu administrācijas tiesības, pienākumus un atbildību.

Nodokļu maksātāju vispārīgie **pienākumi**:

- aprēķināt maksājamo nodokļu summas;
- noteiktā termiņā un pilnā apjomā nomaksāt nodokļus un nodevas;
- deklarēt savus ienākumus un citus ar nodokļiem apliekamos objektus;
- uzglabāt finansiālās un saimnieciskās darbības ieņēmumus un izdevumus apliecinošos dokumentus noteiktu laika periodu, lai varētu pierādīt nodokļu aprēķina pareizību;
- ziņot par visiem saviem ienākumiem;
- atļaut nodokļu administrācijas ierēdņiem likumā noteiktajā kārtībā apskatīt uzņēmējdarbībai izmantojamās telpas.

Nodokļu maksātājiem ir šādas **tiesības**:

- izmantot likumos noteiktos nodokļu un nodevu atvieglojumus un atlaides;

- nodokļu administrācijā bez maksas iepazīties ar normatīvajiem dokumentiem, kas reglamentē nodokļu un nodevu aprēķināšanas un maksāšanas kārtību;
- iepazīties ar nodokļu un nodevu aprēķinu pārbaudes aktiem un pārskatiem, kas attiecas uz konkrēto nodokļu maksātāju;
- pārsūdzēt likumā noteiktajā kārtībā nodokļu administrācijas lēmumus;
- iesniegt nodokļu administrācijā vai tiesā pieteikumus par nodokļu un nodevu samaksas pārskatīšanu trīs gadu laikā pēc likumā noteiktā maksāšanas termiņa;
- saņemt pārmaksāto nodokļu summas vai nepareizi piedzīto maksājumu summas likumā noteiktajā kārtībā;
- saņemt no savu ienākumu gūšanas vietas rakstisku izziņu par to, kādus nodokļus darba devējs ir nomaksājis.

*Pēc apliekamā objekta nodokļus var iedalīt:*

- tiešajos nodokļos
- netiešajos nodokļos.

*Tiešie nodokļi* ir tie nodokļu veidi, kur apliekamais objekts (visbiežāk ienākumi vai īpašums) pieder vai ir attiecināms uz pašu nodokļu maksātāju.

*Netiešie nodokļi* ir tie nodokļi, kuru apliekamais objekts ir preces vai pakalpojumi. Netiešo nodokļu īpatnība ir tā, ka šos nodokļus pilnībā “pārnes” uz patērētāju, ietverot nodokli patērēja preces vai pakalpojuma pārdošanas cenā (mazumtirdzniecības cenā).

Tātad tiešie nodokļi atšķiras no netiešajiem ne tikai pēc to iekasēšanas īpatnībām, bet arī pēc to ietekmes uz uzņēmuma ekonomiskajiem rādītājiem. Teorētiski varētu teikt, ka netiešos nodokļus galarezultātā maksā patērētājs un tie nevar ietekmēt uzņēmumu savstarpējo konkurenci. Tomēr, kā liecina prakse, uzņēmumi, kas godīgi maksā nodokļus, nevar vienlīdzīgi konkurēt ar tiem uzņēmumiem, kas pārdod nelegāli ievestas vai “pagrīdē” ražotas preces.

Latvijā pie tiešajiem nodokļiem pieder uzņēmumu ienākuma nodoklis, iedzīvotāju ienākuma nodoklis, sociālās apdrošināšanas iemaksas, nekustamā īpašuma nodoklis. Bet pie netiešajiem nodokļiem pieder pievienotās vērtības nodoklis, akcīzes nodoklis, muitas nodoklis.

*Kādi nodokļi jāmaksā uzņēmējiem Latvijā?*

### **Uzņēmuma ienākuma nodoklis**

Uzņēmuma ienākuma nodokli (UIN) maksā uzņēmumi no saviem ienākumiem (peļņas), kas gūti Latvijas Republikā un ārzemēs. Uzņēmuma peļņas summu iegūst, ja gada kopējās ieņēmumu summas atņem šajā gadā gūto izdevumu kopējo summu. Kopš 2006. gada UIN likme ir 15% no apliekamā ienākuma (peļņas).

Uzņēmējam UIN jāmaksā katru mēnesi – avansa maksājumu veidā. Vienu reizi gadā, 15 dienu laikā pēc bilances nodošanas datuma, uzņēmumam ir jāiemaksā budžetā aprēķinātais UIN, no kura atskaitīta avansā iemaksātā UIN summa (ja avansa maksājumi ir bijuši lielāki nekā aprēķinātais nodoklis, tad uzņēmējam tiek atmaksāta šī starpība).

### **Mikrouzņēmumu nodoklis**

Viens no atbalsta pasākumiem mazās uzņēmējdarbības veicināšanai Latvijā, ir mikrouzņēmuma nodokļa ieviešana. Sākot ar 2010.gada septembri mazie uzņēmumi, kas atbilst noteiktiem kritērijiem, var izvēlēties maksāt mikrouzņēmumu nodokli **9% apmērā no apgrozījuma**. Jaunais nodoklis sevī ietver:

- valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas,
- iedzīvotāju ienākuma nodokli (IIN),
- uzņēmējdarbības riska valsts nodevu par mikrouzņēmuma darbiniekiem,
- uzņēmumu ienākuma nodokli (UIN), ja mikrouzņēmums atbilst UIN maksātāja pazīmēm,
- mikrouzņēmuma īpašnieka IIN par mikrouzņēmuma saimnieciskās darbības ieņēmumu daļu.

Par mikrouzņēmumu nodokļa maksātāju var kļūt individuālais komersants, individuālais uzņēmums, zemnieka vai zvejnieka saimniecība, kā arī fiziskā persona, kas reģistrēta VID kā saimnieciskās darbības veicējs, vai sabiedrība ar ierobežotu atbildību, kuri atbilst šādiem kritērijiem:

1. ja tās dalībnieki (ja tādi ir) ir fiziskās personas. Sabiedrības ar ierobežotu atbildību dalībnieki – fiziskās personas – vienlaikus ir arī valdes locekļi,
2. apgrozījums kalendāra gadā nepārsniedz 70 tūkstošus latu,
3. darbinieku skaits jebkurā brīdī ir ne lielāks par pieciem. Darbinieku skaitā neiekļauj prombūtnē esošus vai no darba atstādinātus darbiniekus.

Ja darbinieku skaits tomēr pārsniegs piecus darbiniekus, mikrouzņēmumu nodokļa likmei tiks pieskaitīti divi procentpunkti par katru papildu nodarbināto darbinieku. Savukārt, ja darbinieku skaits mikrouzņēmumā ceturksnī ir mainīgs, mikrouzņēmumu nodokļa likmi nosaka pēc lielākā darbinieku skaita mikrouzņēmumā attiecīgajā ceturksnī, ņemot vērā tos darbiniekus, kuri ir nostrādājuši ne mazāk par pusi no attiecīgā ceturkšņa.

Likums paredz arī vairākus ierobežojumus, piemēram, - no fiziskai personai piederošajiem uzņēmumiem tiesības izvēlēties kļūt par mikrouzņēmumu nodokļa maksātāju būs tikai vienam no tiem. Turklāt mikrouzņēmumu darbinieku darba alga nevar pārsniegt 500 latu mēnesī. Mikrouzņēmuma nodokļa maksātāju darbinieki tiek sociāli apdrošināti, sākot ar dienu, kad tie sākuši tajā strādāt.

Mikrouzņēmumu nodoklis par taksācijas perioda apgrozījumu jāmaksā četras reizes gadā par katra ceturkšņa apgrozījumu. Nodoklis jānomaksā līdz ceturksnim sekojošā mēneša piecpadsmītajam datumam, kad arī jāiesniedz Valsts ieņēmumu dienestā mikrouzņēmuma nodokļa ceturkšņa deklarācija.

### **Iedzīvotāju ienākuma nodoklis**

Ar iedzīvotāju ienākuma nodokli (IIN) tiek aplikti *fizisko personu ienākumi*: ienākumi, kas gūti pamatojoties uz darba attiecībām (darba algas), ienākumi no saimnieciskās darbības, kā arī citi likumdošanā noteiktie iedzīvotāju ienākumi. IIN ir noteiktas dažādas likmes,- ienākumiem no darba attiecībām, kā arī saimnieciskās darbības – likme 2011.gadā ir **25%** no mēneša apliekamā



ienākuma, no kapitāla pieauguma – **15%**, bet no ienākumiem, kas nav klasificējams kā kapitāla pieaugums likme ir **10%**.

Darba devējs maksā IIN vienu reizi mēnesī tajā dienā, kad bankā saņem naudu darba algu izmaksai. Likumdošana paredz arī tādas izmaksas darbiniekam, no kurām IIN netiek atskaitīts, piemēram, apbedīšanas pabalsts 150 latu apmērā, komandējumu izdevumu kompensācija u.c. Aprēķinot darbinieka darba algu, jāņem vērā Ministru Kabineta apstiprināto minimālo algu – šobrīd tie ir 180 lati, kas noteikta normālam darba laika garumam – 40 stundām nedēļā. Darba devējam ir jāveic darba laika uzskaitē (jāaizpilda darba laika tabele).

### **Valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas (sociālais nodoklis)**

Valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas (VSAOI) tiek ieturētas no visiem darbinieka gada ienākumiem, piemērojot likmi 33,09% apmērā, kur 9% tiek iekasēti no darbinieka darba algas, bet 24,09% maksā darba devējs. Darba devējs šo VSAOI daļu (24,09%) pieskaita saviem izdevumiem. Eksistē arī pazeminātas VSAOI likmes, piemēram, pensionāriem, pašnodarbinātām personām un personām, kuras strādā pie darba devēja, kas ir ārzemju nodokļu maksātājs.

### **Nekustamā īpašuma nodoklis**

Ar nekustamā īpašuma nodokli tiek aplikta zeme un ēkas. Kopš 2010.gada ar šo nodokli tiek apliktas ne tikai tās ēkas, kuras izmanto saimnieciskajā darbībā, bet arī dzīvojamās mājas.

Nekustamā īpašuma nodokli maksā nekustamā īpašuma īpašnieki vai nomnieki. Nodokļa likme ir 1,5% no kadastrālās vērtības zemei, ēkām vai to daļām, kas tiek izmantotas saimnieciskajai darbība un inženierbūvēm.

Dzīvojamām mājās nodokļa likme ir atkarīga no kadastrālās vērtības – 0,1%, ja kadastrālā vērtība nepārsniedz 40 tūkstošus latu, 0,2%, ja kadastrālā vērtība pārsniedz 40 tūkstošus latu, bet nepārsniedz 75 tūkstošus latu, 0,3% no kadastrālās vērtības daļas, kas pārsniedz 75 tūkstošus latu.

Zemes nodokļa aprēķinu veic vietējā pašvaldība, kas atsūta nodokļa maksātājam gatavu rēķinu ne vēlāk kā kārtējā gada 15.februārī. Nodoklis tiek maksāts ik gadu, avansa maksājumi – ik ceturksni. Nekustamā īpašuma īpašniekam mēneša laikā no īpašuma tiesību iegūšanas datuma ir jāpaziņo par to pašvaldībai, kuras teritorijā atrodas nekustamais īpašums.

### **Dabas resursu nodoklis**

Ar dabas resursu nodokli (DRN) aplikamie objekti ir:

- 1) vides piesārņošana – vielas un atkritumi, kuri piesārņo apkārtējo vidi;
- 2) dabas resursu ieguve – māls, smiltis, augsne, kūdra, dolomīts u.c.;
- 3) videi kaitīgās preces (riepas, elektriskie akumulatori, ledusskapji, mobilie telefoni utt.), radioaktīvās vielas;
- 4) importējamo vai Latvijā ražoto preču un produktu iepakojums un vienreiz lietojamie trauki un galda piederumi.

DRN ir jāaprēķina pašam uzņēmumam, katram objektam tiek noteikta sava DRN likme. *Piemēram*, par plastmasas maisiņiem, ko pircēju ērtības vai reklāmas noformējuma dēļ produktu kopumam pievieno tirgotājs DRN likme ir 2,60 latu par vienu kilogramu. Nodoklis jāmaksā reizi ceturksnī vai reizi gadā.

### **Pievienotās vērtības nodoklis**

Realizējot preces (pakalpojumus) Latvijas Republikas teritorijā, pievienotās vērtības nodokļa (PVN) standartlikme 2011.gadā ir **22% no apliekamo darījumu vērtības**. Atsevišķām precēm un pakalpojumiem ir noteiktas arī samazinātas likmes - 12% (piemēram, medikamentiem, laikrakstiem un žurnāliem, mācību literatūrai, sabiedriskā transporta pakalpojumiem u.c.) un 0% (eksportam) likmes. PVN tiek iekļauts preces (pakalpojuma) cenā un tiek iekasēts no pircēja. PVN summa, kura ir uzrādīta nodokļa rēķinā, saņemot preces vai pakalpojumus, tiek dēvēta par *priekšnodokli*. Budžetā tiek ieskaitīta no pircēja iekasētās PVN summas un priekšnodokļa summas starpība.

PVN no realizācijas – priekšnodoklis = PVN budžetā

Ir vesela virkne preču un pakalpojumu, kuri nav jāapliek ar PVN (nejaukt ar PVN 0% likmi!), piemēram, sociālās aprūpes un sociālās aprūpes pakalpojumi, maksa par bērnu uzturēšanos pirmskolas iestādēs, izglītības pakalpojumi, kurrus sniedz akreditētās izglītības iestādes, apdrošināšanas pakalpojumi u.c.).

PVN maksātāji var būt *juridiskās* un *fiziskās personas* (kuras reģistrējušas savu saimniecisko darbību), ja tās to labprātīgi vēlas. Obligāti jāreģistrējas par PVN maksātāju, ja darījumu kopējā vērtība pēdējos 12 mēnešos sasniedz vai pārsniedz **10 tūkstošus latu**. PVN tiek maksāts katru mēnesi. Pārdevējam ir jāieskaita budžetā no pircēja iekasētais PVN neatkarīgi no tā, vai pircējs ir vai nav apmaksājis rēķinu. Šī iemesla dēļ uzņēmējiem, kam jāmaksā PVN, nereti rodas maksājumu grūtības.

### **Akcīzes nodoklis**

Ar akcīzes nodokli tiek aplikti alkoholiskie un bezalkoholiskie dzērieni, tabakas izstrādājumi, kafija, degviela un citi naftas produkti. Akcīzes nodokli maksā *importētāji* (muitas robežpunktos ievadot preces) un *preces izgatavotāji* – pirmajā preces pārdošanas reizē. Akcīzes nodoklis tiek aprēķināts vai nu uz vienu preces vienību, vai procentos no preču vērtības. Pastāv dažādas akcīzes nodokļa likmes, un tās tiek maksātas katru mēnesi.

*Piemēram*, nodokļa likme vīnam ir 45 lati par 100 litriem gatavā produkta, 269 lati par 1000 litriem svinu nesaturoša benzīna un 300 lati par 1000 litriem svinu saturoša benzīna, 4 lati par 100 litriem bezalkoholisko dzērienu, 100 lati par 100 kg kafijas.

### **Muitas nodoklis**

Muitas nodokli maksā fiziskās un juridiskās personas, kas ievad Latvijas Republikā vai izved no tās preces un citus priekšmetus. Muitas nodoklis parasti tiek aprēķināts un izmaksāts, preces importējot (eksportējot) un tas tiek iekļauts preces pašizmaksā, līdz ar to arī palielina preces cenu. Muitas nodokļa likmes nosaka procentos no preču un citu priekšmetu muitas vērtības vai latos atbilstoši preču vai citu priekšmetu mērvienībai.

### **Izložu un azartspēļu nodoklis**

Izložu un azartspēļu nodokli maksā uzņēmumi, kas saņēmuši speciālu atļauju – licenci izložu un azartspēļu organizēšanai un uzturēšanai. Ar azartspēļu nodokli apliekamais objekts ir azartspēļu

organizētājs – uzņēmums, azartspēļu norises vieta un spēļu iekārtas. Ar izložu nodokli apliekamais objekts ir biļešu realizācija. Nodokļu likmes ir atkarīgas no darbības veida. Piemēram, likme par veiksmes spēlēm pa tālruni – 15% no šīs spēles organizēšanas ieņēmumiem, izlozes – 10% no biļešu realizācijas, videospēlēm un mehāniskajiem automātiem – 1680 lati par katru automātu, par ruleti – 9600 lati gadā.

### **Vieglo automobiļu un motociklu nodoklis**

Šo nodokli maksā visas *fiziskās* vai *juridiskās* personas, uz kuru vārda tiek reģistrēti viegļie automobiļi vai motocikli, kas Latvijā tiek reģistrēti pirmo reizi. Nodokli iemaksā *pirms transporta līdzekļa reģistrācijas* Ceļu satiksmes drošības direkcijā. Nodokli aprēķina atkarībā no transporta līdzekļa vecuma un motora tilpuma. Piemēram, jauniem automobiļiem likme ir 250 lati, 5 – 7 gadus veciem automobiļiem likme ir 75 lati, 10 gadus veciem – 10 lati, bet 19 – 20 gadus veciem likme ir 250 lati.

### **Elektroenerģijas nodoklis**

Elektroenerģijas nodokli maksā personas, kas piegādā elektroenerģiju gala lietotājiem un ir noslēgušas līgumus vai citādi vienojušās par elektroenerģijas piegādi. Ar nodokli ir apliekama gala lietotājam piegādātā elektroenerģija, kā arī elektroenerģija, kas piegādāta pašu patēriņam. Nodokļa likme elektroenerģijai ir 0,71 lats par megavatstundu.

Nodokļu likumdošanas normas un nodokļu likmes nepārtraukti mainās. Tāpēc uzņēmējam ir nemitīgi jāseko līdzi nodokļu likumdošanas izmaiņām vai jāizmanto nodokļu konsultantu pakalpojumi.

### 3. nodaļa

## UZŅĒMĒJDARBĪBAS RESURSI

Uzņēmējdarbības uzsākšanai ar ideju un motivāciju vien nepietiek, uzņēmējam ir nepieciešamas arī tādas lietas kā nauda, piemērotas telpas, iekārtas, tehnoloģijas, izejvielas, personāls, informācija u.tml.

3.nodaļā jūs iegūsi atbildes uz šādiem jautājumiem:

- Kas ir uzņēmējdarbības resursi un kāda veida resursi nepieciešami uzņēmējam?
- Kas ir uzņēmuma saimnieciskie līdzekļi jeb aktīvi, kādas ir to īpatnības?
- Kāda ir atšķirība starp pamatlīdzekļiem un apgrozāmiem līdzekļiem?
- Kas ir pamatlīdzekļu amortizācija, kā aprēķina pamatlīdzekļu nolietojumu?
- Ko atspoguļo uzņēmuma līdzekļu struktūra?
- Kas ir cilvēku resursi, kādas ir šo resursu īpatnības?
- Kas ir informācijas resursi, kāda ir to nozīme mūsdienās? Kādus informācijas avotus uzņēmēji visbiežāk izmanto?

#### ***Uzņēmējdarbības resursi ir viss, kas nepieciešams, lai nodrošinātu uzņēmuma darbību.***

Katram uzņēmumam atkarībā no tā darbības sfēras būs nepieciešami atšķirīgi resursi un to daudzums, tomēr ikvienam uzņēmuma darbībai ir nepieciešami:

- materiālie un nemateriālie resursi jeb *saimnieciskie līdzekļi* – ēkas, iekārtas, aprīkojums, izejmateriāli;
- *cilvēku resursi* – atbilstošas kvalifikācijas personāls, vadītāji, strādnieki;
- *finanšu resursi* – nauda, kredīti;
- *informācijas resursi* – skaitļi, dati, komerciālā informācija.

Pēdējos gadu desmitos pasaules attīstībā, tai skaitā biznesa sfērā, ir notikušas lielas pārmaiņas. Globalizācija, modernās tehnoloģijas, nežēlīgā konkurence un nemitīgās pārmaiņas ir mainījušas veidu un līdzekļus, ar kādiem tiek vadīta un virzīta uzņēmējdarbība. 21.gadsimta ekonomika – *jaunā ekonomika* būtiski atšķiras no iepriekšējām ekonomiskajām sistēmām ar to, ka mūsdienu ekonomika un business balstās nevis uz materiālajiem resursiem, bet uz nemateriālajām vērtībām - zināšanām un informāciju.

Mūsdienās zināšanas un informācija ir kļuvušas par galveno konkurētspējas nodrošināšanas līdzekli, atšķirībā no “vecās” ekonomikas, kur galvenie ražošanas faktori bija zeme un kapitāls. Modernā uzņēmējdarbība balstās uz intelektuālo ieguldījumu (idejām, intelektuālo īpašumu, patentiem, zīmoliem, licencēm) nevis fizisko ieguldījumu (ēkas, iekārtas, transports). Daudziem šodienas lielākajiem un dinamiskākajiem uzņēmumiem ir relatīvi mazs fiziskais kapitāls, tā vietā viņi veido savu tirgus vērtību no nemateriālām lietām. Tādiem uzņēmumiem, kas darbojas e-vidē praktiski nav fiziskā kapitāla, ir tikai virtuālais – nemateriālais kapitāls.

Ikviena komerciāla uzņēmuma darbības *mērķis ir gūt pēc iespējas lielāku peļņu*. Šo mērķi var sasniegt tikai tad, ja uzņēmums ražo preces vai sniedz pakalpojumus, kuru pārdošanas ieņēmumi ir lielāki par šo preču ražošanā patērēto resursu izmaksām.

Uzņēmējdarbības resursi (ražošanas faktori) → ieeja ( <i>input</i> )	<b>Ražošanas process</b>	Saražotie labumi (preces, pakalpojumi) → izeja ( <i>output</i> )
---	------------------------------	--

### 3.1. attēls. Vienkāršota ražošanas procesa shēma

Uzņēmējdarbības resursu efektīva izmantošana ir galvenais nosacījums, kas uzņēmumam nodrošina iespēju palielināt peļņu.

### 3.1. Uzņēmuma saimnieciskie līdzekļi

**Uzņēmuma līdzekļi** jeb **aktīvi** ir visi uzņēmuma rīcībā esošie saimnieciskie līdzekļi – materiālie resursi, nemateriālās vērtības, naudas līdzekļi, ko tas izmanto savā saimnieciskajā un finansiālajā darbībā.

Uzņēmuma līdzekļu sastāvs atspoguļojas uzņēmuma grāmatvedības bilances kreisajā pusē – **aktīvi**. Savukārt uzņēmuma līdzekļu avoti atspoguļojas bilances labajā pusē – **pasīvi**.

3.1. tabula

### Uzņēmējdarbībā ieguldītie līdzekļi un to avoti

(uzņēmuma vienkāršota bilance)

AKTĪVS ( <i>uzņēmuma līdzekļi</i> )	PASĪVS ( <i>uzņēmuma līdzekļu avoti</i> )
<b>1. Ilgtermiņa ieguldījumi</b> 1.1.Nemateriālie ieguldījumi ( <i>patenti, licences, preču zīmes</i> ) 1.2.Pamatlīdzekļi 1.3.Ilgtermiņa finanšu ieguldījumi ( <i>ilgtermiņa vērtspapīri un ilgtermiņa aizdevumi</i> ) <b>2. Apgrozāmie līdzekļi</b> 2.1.Krājumi 2.2.Debitori 2.3.Vērtspapīri un līdzdalība kapitālos 2.4.Naudas līdzekļi	<b>1. Pašu kapitāls</b> 1.1.Pamatkapitāls (akciju vai daļu kapitāls) 1.2.Rezerves 1.3.Nesadalītā peļņa  <b>2. Aizņemtais jeb svešais kapitāls (saistības)</b> 2.1.Ilgtermiņa saistības 2.2.Īstermiņa saistības
↑ <b>IEGULDĪJUMI (investīcijas)</b>	↑ <b>FINANSĒŠANA</b>

Tātad uzņēmuma līdzekļus iedala divās grupās – ilgtermiņa ieguldījumos un apgrozāmajos līdzekļos.

### 3.1.1. Ilgtermiņa ieguldījumi. Pamatlīdzekļu amortizācija

Jau pats nosaukums – *ilgtermiņa ieguldījumi* liecina par to, ka tie ir līdzekļi, kas uzņēmumā tiek ieguldīti uz ilgāku laika periodu.

Ilgtermiņa ieguldījumus veido trīs līdzekļu grupas:

- **nemateriālie ieguldījumi** (patenti, licences, autortiesības, preču zīmes, izdevumi pētniecības darbiem);
- ilgtermiņa **finanšu ieguldījumi** - tās ir brīvās naudas summas, kuras uzņēmums nodod citu uzņēmumu rīcībā ilgāk par vienu gadu ar mērķi iegūt ienākumus no šī ieguldījuma. Uzņēmums var pelnīt naudu ne tikai ar savu pamatdarbību – preču ražošanu vai pakalpojumu sniegšanu, bet arī ar finansiālo darbību. Ja jūsu uzņēmumam ir brīvi naudas līdzekļi, tos var ieguldīt citos uzņēmumos un gūt peļņu. *Pirmkārt*, var naudu vienkārši noguldīt bankā vai aizdot citam uzņēmumam un par to saņemt procentus. *Otrkārt*, jūs varat nopirkt citu uzņēmumu akcijas un reizi gadā saņemt dividendes. *Treškārt*, naudu var ieguldīt dažādos investīciju fondos, kas jūsu naudai liks “darboties” finanšu tirgū un par to jūs saņemsiet savu peļņas daļu. Biznesā vienmēr jācenšas saskatīt dažādas naudas pelnīšanas iespējas. Finanšu ieguldījumi ir viena no šādām iespējām.
- **pamatlīdzekļi.**

**Pamatlīdzekļi** ir ilgstošas lietošanas objekti, kas piedalās ražošanā ilgāk par gadu, nemainot savu ārējo formu un kuru vērtība pārsniedz noteiktu robežsummu, kuru nosaka uzņēmuma vadītājs.

Pie pamatlīdzekļiem pieder:

- 1) nekustamais īpašums (ēkas, zeme);
- 2) kustamais īpašums (transporta līdzekļi, iekārtas, mēbeles, datori, utt.)

Pamatlīdzekļi ir tādi aktīvi,

- kurus paredzēts izmantot uzņēmumā ilgāk par vienu gadu;
- kuriem tiek aprēķināta amortizācija;
- kuriem ir ierobežots lietošanas termiņš (uzņēmējam ir jāparedz, cik gadus plānots tos izmantot);
- kurus uzņēmums izmanto produkcijas ražošanai, pārdošanai un pakalpojumu sniegšanai vai iznomāšanai.

*Kas ir pamatlīdzekļu amortizācija un kā to aprēķina?*

Pamatlīdzekļi to izmantošanas laikā nolietojas - tie zaudē savu vērtību mehānisku, fizikālu, ķīmisku spēku vai zinātniski tehniskā progresa ietekmē.

Pamatlīdzekļiem izšķir fizisko un morālo nolietošanas.

*Fiziskā nolietošanās* nozīmē, ka pamatlīdzekļi fiziski nolietojas, zaudē savu lietošanas vērtību un ar laiku kļūst nederīgi normālam darbam.

*Morālā nolietošanās* nozīmē, ka pamatlīdzekļi vairs neatbilst kvalitatīvi jaunām prasībām, tie zaudē savu vērtību novecošanas rezultātā.

Pamatlīdzekļu nolietojuma izpausmes ekonomiskā forma ir amortizācija.

**Amortizācija** ir process, kura laikā pamatlīdzekļu vērtība pakāpeniski pāriet uz ražotā produkta vai sniegtā pakalpojuma vērtību, lai segtu to cenu un uzkrātu naudas līdzekļus turpmākai to pilnīgai atjaunošanai.

Lai nolietoto pamatlīdzekļu vietā nopirktu jaunus, uzņēmējam ir jāuzkrāj līdzekļi. Tiešā veidā šos līdzekļus uzņēmēji neuzkrāj (piemēram, nekrāj naudu atsevišķā nodalījumā seifā), bet dara to netiešā veidā - katru gadu noteiktu pamatlīdzekļu vērtības daļu ieskaita ražošanas izmaksās.

Rodas jautājums – kādā veidā šie līdzekļi uzkrājas? Lai to saprastu, vispirms ir jāatceras, kā veidojas uzņēmuma peļņa. Vienkāršotā veidā var teikt, ka peļņa ir starpība starp uzņēmējdarbības ieņēmumiem un izmaksām. Tātad, jo lielākas būs jūsu izmaksas, jo mazāka peļņa. Līdz ar to izmaksu palielinājums amortizācijas rezultātā samazina peļņu, no kuras tiek aprēķināts ienākuma nodoklis. Tātad izmaksās ieskaitītā pamatlīdzekļu vērtības daļa samazina budžetā maksājamo ienākuma nodokli, līdz ar to uzņēmumam ietaupās zināma naudas summa. Bez tam, lai gūtu peļņu, visas izmaksas ir jākompensē ar ieņēmumiem, tas nozīmē - izmaksas ir jāiekļauj preces cenā. Līdz ar to, pārdodot preci par cenu, kas nosedz visas izmaksas, jūs ar laiku atgūsiet arī pamatlīdzekļu iegādē ieguldīto naudu.

**Pamatlīdzekļu nolietojums** ir ikmēneša amortizācijas atskaitījumu summa, ko ietver uzņēmuma izmaksās tajā laika periodā, kamēr attiecīgais pamatlīdzeklis tiek lietderīgi izmantots saimnieciskajā darbībā.

Pamatlīdzekļu nolietojuma aprēķināšanai ir ļoti svarīga nozīme, jo tas ietekmēs divus būtiskus rādītājus - uzņēmuma peļņas lielumu un budžetā maksājamo ienākuma nodokli.

Aprēķinot pamatlīdzekļu nolietojumu, jums ir jānosaka to derīgās kalpošanas laiks un jāizvēlas nolietojuma aprēķināšanas metode. Latvijas likumdošana nosaka vairākas pamatlīdzekļu nolietojuma aprēķināšanas metodes. To izvēle ir atkarīga no tā, kādām vajadzībām amortizācija tiek rēķināta.

Ja nolietojums tiek aprēķināts uzņēmuma *iekšējām vajadzībām* vadības lēmumu pieņemšanai (piemēram, sastādot biznesa plānu vai kalkūlējot produkcijas pašizmaksu), tad to nosaka uzņēmuma vadītājs. Savukārt *ienākuma nodokļu aprēķināšanai* obligāti jālieto likumā “*Par uzņēmumu ienākuma nodokli*” noteiktā amortizācijas atskaitījumu aprēķināšanas kārtība.

Visvienkāršākais un visbiežāk izmantotais amortizācijas aprēķina paņēmiens ir lineārā metode.

**Lineārā metode** jeb amortizācijas vienmērīgas aprēķināšanas metode pamatojas uz pieņēmumu, ka pamatlīdzekļu derīgums samazinās *vienmērīgi*, t.i., vienādā proporcijā pa pārskata periodiem visā objekta derīgās kalpošanas laikā.

Saskaņā ar šo metodi gada nolietojumu aprēķina, pamatlīdzekļa amortizējamo summu (uzskaites vērtību) dalot ar derīgās lietošanas gadu skaitu.

Amortizācijas atskaitījumu gada normu (procentos) katram attiecīgajam objektam nosaka pēc formulas:

$$\text{amortizācijas atskaitījumu norma} = 1 : \text{amortizācijas termiņš (gadi)} \times 100$$

### **Piemērs**

2011. gadā iekārtas vērtība ir 12 000 latu, derīgās kalpošanas laiks 4 gadi.

**Aprēķināt** pamatlīdzekļa amortizācijas atskaitījumu summu 2011. gadā, izmantojot lineāro metodi!

### **Risinājums**

1) aprēķinām amortizācijas atskaitījumu gada normu (procentos):

$$1 : 4 \times 100 = 25\%$$

2) aprēķinām gada amortizācijas atskaitījumu summu 2011. gadā:

$$1200 \times 25\% = \mathbf{300 \text{ latu}}$$

Arī nākošajos trīs gados amortizācijas atskaitījumu summa būs tāda pati - 300 latu.

Tomēr reālajā dzīvē iekārtas un mašīnas nolietojas nevienmērīgi. Parasti to izmantošanas sākumposmā nolietojums ir lielāks nekā vēlākā laikā, jo līdzekļu ražīgums ir augstāks un mazāk laika jāpatērē to remontam un uzturēšanai. Tāpēc bieži tiek pielietota *degresīvā metode*.

**Degresīvā metode** balstās uz principu, ka lielāka nolietojuma daļa tiek ieskaitīts izmaksās pamatlīdzekļu izmantošanas pirmajos gados, mazāka – pēdējos gados.

Degresīvajai metodei var būt vairāki veidi - ģeometriski regresīvā, aritmētiski regresīvā, regresīvā ar krītošām pakāpeniskām likmēm u.c. Izmantojot regresīvo metodi, tiek piemērots paātrinājuma koeficients, kuru apstiprina uzņēmuma vadītājs.

### **Piemērs**

Izmantojot iepriekšējā piemēra datus, **aprēķināt** iekārtas amortizācijas atskaitījumu summu, pielietojot regresīvo metodi. Uzņēmuma vadītāja apstiprinātais paātrinātās amortizācijas koeficients ir 2.

### **Risinājums**

1) aprēķinām paātrinātās amortizācijas atskaitījumu gada normu 2011. gadā:

$$25\% \times 2 = 50\%$$

2) aprēķinām gada amortizācijas atskaitījumu summu 2011. gadā:



$$1200 \times 50\% = 600 \text{ lati}$$

Nākošajos gados amortizācijas atskaitījumu summa tiks rēķināta 50% apmērā no pamatlīdzekļa atlikušās vērtības:

Gads	Amortizācijas norma	Amortizācijas summa gadā	Uzkrātā amortizācijas summa	Pamatlīdzekļa atlikusī vērtība
2011.	50%	6 000	6000	6000
2012.	50%	3 000 (6000 x 50%)	9000 (6000 + 3000)	3000
2013.	50%	1 500 (3000 x 50%)	10 500 (9000+1500)	1500
2014.	50%	1 500 (PL visa atlikusī vērtība)	12 000	-

Nolietojumu aprēķina tikai tādiem pamatlīdzekļiem, kuru lietošanas laiks ir ierobežots un kuri šajā laikā pakāpeniski zaudē savu vērtību. Piemēram, zemes gabalu vērtība nav pakļauta nolietojumam.

### 3.1.2. *Apgrozāmie līdzekļi, to aprīte*

**Apgrozāmie līdzekļi** ir uzņēmuma rīcībā esošie materiālie krājumi (izejvielas, palīgmateriāli, preces), naudas līdzekļi, kurināmais, degviela, u.c. līdzekļi, kas iesaistīti ražošanā īslaicīgi - ne ilgāk par vienu gadu un atrodas nepārtrauktā apgrozībā un šīs apgrozības laikā maina savu ārējo formu.

Apgrozāmos līdzekļus raksturo šādas pazīmes:

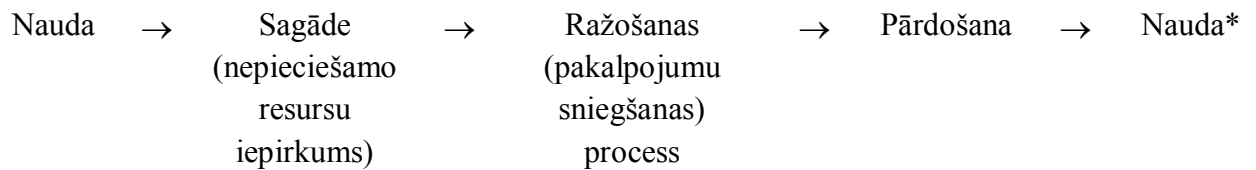
- tie ātri maina savu formu (piemēram, vakar iepirktais izejvielas šodien pārtop gatavā produktā, bet rīt jau šis produkts tiek pārdots);
- uzņēmuma saimnieciskajā darbībā tie ir iesaistīti īslaicīgi (ja iekārtas parasti kalpo vairākus gadus, tad apgrozāmie līdzekļi tiek izlietoti dažu nedēļu vai mēnešu laikā);
- tiem ir ātrs aprītes laiks (laika brīdis no naudas izdošanas izejvielu vai preču iepirkšanai līdz naudas ieņēmumiem no pārdotās produkcijas ir relatīvi īss);
- to vērtība pilnībā tiek iekļauta ražojamās produkcijas vai sniegto pakalpojumu izmaksās.

Uzņēmuma apgrozāmie līdzekļi ir visaktīvākā līdzekļu daļa. Tie atrodas nemitīgā kustībā, veicot nepārtrauktu riņķojumu pārvietojoties no krājumiem uz ražošanas procesu, tad uz pārdošanas procesu un atpakaļ uz krājumiem. Šo procesu sauc par **apgrozāmo līdzekļu aprīti**. Apgrozāmo līdzekļu aprītes ātrums lielā mērā ietekmē uzņēmuma peļņu.

*Kā apgrozāmo līdzekļu aprīte ietekmē uzņēmuma peļņu?*

*Apgrozāmo līdzekļu aprītes procesam ir trīs stadijas: iepirkšanas, ražošanas un realizācijas (noieta) stadija.*

Aprozāmo līdzekļu aprites procesu var attēlot šādi:



*Pirmajā - iepirkšanas stadijā* aprozāmie līdzekļi no naudas formas pāriet ražošanas priekšmetu formā (par naudu tiek iepirktas izejvielas).

*Otrajā - ražošanas stadijā* resursu izmantošanas rezultātā rodas jauns produkts – prece vai pakalpojums.

*Trešajā - realizācijas (noieta) stadijā* aprozāmie līdzekļi no preču formas atkal pāriet naudas formā (gatavā produkcija tiek pārdota un saņemta nauda, kas veido uzņēmuma ieņēmumus).

Iegūtā starpība starp naudu, kas iegūta aprites cikla beigās ( $N^*$ ) un sākotnējās naudas lielumu ( $N$ ) parāda uzņēmējdarbības galarezultātu – peļņu vai zaudējumus.

Bizness ir izdevies, ja  $N^* > N$ .

Laika periods, kurā notiek naudas līdzekļu aprite raksturo uzņēmuma **ražošanas – komerciālā cikla garumu**. Šis periods sākas no brīža, kad tiek iepirktas izejvielas un beidzas ar brīdi, kad tiek saņemta nauda par pārdoto produkciju.

Šī cikla garumu ietekmē vairāki faktori:

- ražošanas (tehnoloģiskā procesa) perioda garums;
- izejvielu un materiālu atrašanās periods uzņēmuma noliktavā;
- gatavās produkcijas uzglabāšanas periods uzņēmuma noliktavā;
- samaksas termiņi par iepirktajām un pārdotajām precēm (gan no piegādātāju puses, gan uzņēmuma puses).

Katrā aprozāmo līdzekļu aprites ciklā veidojas noteikts pievienotās vērtības lielums. Jo ātrāka būs līdzekļu aprite, jo lielāka pievienotā vērtība tiks radīta ar tiem pašiem līdzekļiem un uzņēmējs gūs lielāku peļņu. Tātad, jo īsāks būs ražošanas – komerciālais cikls, jo lielāku peļņu varēs iegūt ar tiem pašiem līdzekļiem.

**Secinājums:** lai palielinātu uzņēmuma peļņu, jums ir jāpalielina aprozāmo līdzekļu aprites ātrums. Lai to izdarītu, ir jācenšas saīsināt:

- 1) resursu iepirkšanas pirkšanas laiku;
- 2) ražošanas (pakalpojumu sniegšanas) laiku;
- 3) gatavās produkcijas realizācijas laiku.

Uzņēmuma sekmīga finansiālā darbība lielā mērā ir atkarīga no tā, kāda ir pamatlīdzekļu un aprozāmo līdzekļu proporcija uzņēmumā.

### 3.1.3. Uzņēmuma līdzekļu struktūras un to izmantošanas efektivitātes rādītāji

**Uzņēmuma līdzekļu struktūra** atspoguļo pamatlīdzekļu un apgrozāmo līdzekļu īpatsvaru kopējā kapitālā. Tā parāda attiecību starp pamatlīdzekļu vērtību un apgrozāmo līdzekļu vērtību.

*Piemēram*, ja uzņēmuma pamatlīdzekļu kopējā vērtība ir 20 000 latu, bet apgrozāmo līdzekļu vērtība ir 30 000 latu, tad kapitāla struktūra ir 2 : 3, jeb pamatlīdzekļu īpatsvars ir 40%, bet apgrozāmo līdzekļu īpatsvars ir 60% no kopējiem saimnieciskajiem līdzekļiem.

Vai ir nozīme ir uzņēmuma līdzekļu struktūrai? Ņemot vērā to, ka apgrozāmo līdzekļu aprīte ir daudz ātrāka nekā pamatlīdzekļu aprīte, tad šī proporcija ietekmē uzņēmuma peļņas gūšanas iespējas. Tie uzņēmumi, kuriem lielāks ir apgrozāmo līdzekļu īpatsvars, teorētiski ātrāk var gūt peļņu ar tādiem pašiem līdzekļiem. Šī proporcija starp pamatlīdzekļiem un apgrozāmiem līdzekļiem ir atkarīga gan no uzņēmējdarbības sfēras, gan uzņēmuma veida. Piemēram, transporta uzņēmumiem ir jāuztur autoparks, tāpēc pamatlīdzekļi sastāda vidēji 70% no kopējā kapitāla, turpretī bankās tiek koncentrēti naudas līdzekļi un vērtspapīri, kas pieder pie apgrozāmajiem līdzekļiem, līdz ar to bankās to īpatsvars ir apmēram 80% no kopējā kapitāla. Tāpēc tādās jomās, kā finanšu pakalpojumi, tirdzniecība ir iespēja ātrāk atgūt ieguldīto kapitālu un ātrāk saņemt peļņu nekā “smagajās” nozarēs – rūpniecībā, lauksaimniecībā, enerģētikā u.tml.

#### *Uzņēmuma līdzekļu izmantošanas efektivitātes rādītāji*

Lai novērtētu uzņēmuma līdzekļu izmantošanas efektivitāti, tiek izmantoti šādi rādītāji:

- **aktīvu atdeve** (tā parāda, cik lielus ieņēmumus jeb neto apgrozījumu dod katrs uzņēmumā ieguldītais lats);

$$\text{Aktīvu atdeve} = \frac{\text{Neto apgrozījums, Ls}}{\text{Aktīvu vērtība, Ls}}$$

Aktīvu atdeves (aprites) koeficients rāda, cik reizes tiek veikts pilns ražošanas un apgrozības cikls, kurš rada atbilstošu efektu peļņas veidā. Šis koeficients ir atkarīgs no nozares, tomēr pastāv teorētisku viedoklis, ka tam nevajadzētu būt mazākam par 3.

- **pamatlīdzekļu atdeve** (tā parāda, cik latu neto jeb tīrā apgrozījuma devis katrs uzņēmuma pamatlīdzekļos ieguldītais lats). Jo augstāks šis rādītājs, jo efektīvāka ir pamatlīdzekļu izmantošana uzņēmumā.

$$\text{Pamatlīdzekļu atdeve} = \frac{\text{Neto apgrozījums, Ls}}{\text{Pamatlīdzekļu vidējā vērtība, Ls}}$$

- **pamatlīdzekļu rentabilitāte** (tā raksturo peļņas procentuālo lielumu, ko devis katrs uzņēmuma pamatlīdzekļos ieguldītais lats).

$$\text{Pamatlīdzekļu rentabilitāte} = \frac{\text{Peļņa} \times 100}{\text{Pamatlīdzekļu vidējā vērtība, Ls}}$$

Lai novērtētu APGROZĀMO LĪDZEKĻU izmantošanas efektivitāti, izmanto šādus galvenos rādītājus:

- **apgrozāmo līdzekļu aprites ātrums** (parāda, cik reizes gadā apgrozāmie līdzekļi veic pilnu apriti). Jo lielāks apgrozāmo līdzekļu aprites ātrums, jo mazāks nepieciešamā kapitāla lielums, jo starp aprites ātrumu un kapitāla lielumu pastāv apgriezti proporcionāla sakarība);

$$\text{Apgrozāmo līdzekļu aprites ātrums (koeficients)} = \frac{\text{Neto apgrozījums, Ls}}{\text{Apgrozāmo līdzekļu vērtība}}$$

- **apgrozāmo līdzekļu aprites periods** (parāda, cik dienās apgrozāmie līdzekļi veic pilnu apriti);

$$\text{Apgrozāmo līdzekļu aprites periods} = \frac{360}{\text{Apgrozāmo līdzekļu aprites ātrums}}$$

- **krājumu aprites koeficients** parāda ātrumu, ar kādu krājumi tiek pārvērsti atpakaļ naudā; tas parāda, cik reizes gadā ir apritējuši ražošanas krājumos (izejvielas, materiāli, nepabeigtā ražošana, gatavā produkcija), ieguldītie līdzekļi

$$\text{Krājumu aprites koeficients} = \frac{\text{Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas}}{\text{Krājumu vidējais atlikums}}$$

Zems krājumu aprites koeficients liecina, ka krājumos ir iesaldēts kapitāls, kas nenes peļņu. Savukārt pārāk augsts krājumu aprites koeficients liecina, ka krājumi ir pārāk mazi.

### 3.2. Uzņēmuma cilvēkresursi, to izmantošanas rādītāji

Viens no svarīgākajiem un bieži vien dārgākajiem uzņēmuma resursiem ir darbinieki, kuru darbs būtiski ietekmē uzņēmuma darbības efektivitātes rādītājus. Darbinieki ir sarežģītākais un grūtāk izprotamais uzņēmuma resurss, jo ir ļoti daudz subjektīvu un objektīvu apstākļu, kas ietekmē viņu darba efektivitāti.

**Darbspēku** veido viss uzņēmumā nodarbinātais personāls:

- vadības jeb administratīvais personāls (direktori, izpilddirektori, nodaļu vadītāji, menedžeri);
- darbu izpildītāji – kvalificēti un nekvalificēti strādnieki un citi darbinieki;
- palīgpersonāls (apkopēji, apsargi, palīgstrādnieki).

Personāla skaits, kvalifikācija un nepieciešamā pieredze ir atkarīga no nozares, izmantojamās tehnoloģijas, uzņēmuma lieluma, vides, kurā darbojas uzņēmums un citiem faktoriem.

Lai cik labi uzņēmējs būtu nodrošināts ar materiālajiem vai nemateriālajiem resursiem, biznesa rezultātu izšķirš cilvēciskais faktors. Nevienam uzņēmumam nevar pilnvērtīgi izmantot savas organizatoriskās, ne arī tehnoloģiskās priekšrocības, ja tā rīcībā nav atbilstošu darbinieku.

Cilvēkresursu potenciāls un zināšanas tiek uzskatītas par galveno ieroci uzņēmuma veiksmīgai darbībai. Profesionāls personāls ir būtisks faktors, kas ietekmē uzņēmuma konkurētspēju tirgū un nodrošina uzņēmumam labu prestižu.

Saistībā ar personālu jums ir jāmeklē atbildes uz šādiem jautājumiem:

- Cik un kādu profesiju un kvalifikāciju darbinieki nepieciešami, lai veiksmīgi īstenotu iecerēto uzņēmējdarbību?
- Kur un kā šo darbiniekus atrast?
- Cik šo darbinieku algošana izmaksās?
- Kā šo darbinieku izmantošana ietekmēs uzņēmuma rādītājus, piemēram, ieņēmumus, izmaksas, peļņu.

Cilvēku resursiem atšķirībā no pārējiem uzņēmējdarbībā iesaistītajiem resursu veidiem ir vairākas īpatnības:

- jebkurš darbinieks var piekrist un var arī atteikties strādāt uzņēmumā, ja noteikumi, kurus piedāvā uzņēmējs, tam nav pieņemami;
- jebkurš darbinieks var aiziet no uzņēmuma pēc paša vēlēšanās, ko nevar izdarīt, piemēram, iekārtas un mašīnas;
- darbinieks nav mašīna, viņš nevar strādāt jebkuru stundu skaitu diennaktī, darba laiku ierobežo fiziska, morāla un sociāla rakstura prasības, kā arī likumdošana. Cilvēkam ir nepieciešams atpūtas laiks ne tikai darbaspēju atjaunošanai, bet arī laiks garīgo un fizisko vajadzību apmierināšanai;
- atšķirībā no uzņēmuma ražošanas līdzekļiem, kas ar laiku zaudē savu vērtību, darbaspēks var kļūt arvien vērtīgāks, uzkrājot zināšanas un pieredzi;
- katrs darbinieks ir atšķirīgs, katrs ir personība, kas prasa individuālu pieeju.

Uzņēmēja un darbinieku intereses parasti nesakrīt. Uzņēmējam nepieciešami mobili un kvalificēti darbinieki, kas spēj pielāgoties konkurences un tirgus diktētajām prasībām. Savukārt darba ņēmējiem svarīga ir drošība, ko sniedz stabils darbs, paredzami ienākumi un sociālās garantijas.

Lai saskaņotu šīs intereses, uzņēmējam ļoti daudz uzmanības jāpievērš tieši personāla vadības jautājumiem. Uzņēmuma vadības galvenais uzdevums ir apvienot cilvēkus vienotai darbībai kopīgu mērķu sasniegšanā. Uzņēmumā strādājošos darbiniekus ir iespējams apvienot uzņēmumam svarīgu problēmu risināšanai tikai tad, ja katrs darbinieks ir ieinteresēts uzņēmuma darbības galarezultātā un apzinīgi izturas pret veicamajiem pienākumiem. Tikai katra darbinieka pareizi izvēlēta motivēšana un savstarpēja sapratne nodrošinās uzņēmuma veiksmīgu darbību. Tāpēc viena no svarīgākajām funkcijām jebkurā uzņēmumā ir *personāla vadība*. Lielākos uzņēmumos parasti tiek veidotas atsevišķas struktūrvienības – personāla daļas, bet mazākos uzņēmumos ar personāla vadību parasti nodarbojas uzņēmuma vadītājs.

*Cilvēkresursu jeb personāla vadīšana ietver:*

- 1) nepieciešamā personāla daudzuma noteikšanu (personāla plānošanu);
- 2) atbilstošu darbinieku meklēšanu (personāla atlasī);
- 3) jauno darbinieku ievadīšanu darbā;
- 4) darbinieku apmācību, attīstību un izaugsmes vecināšanu;
- 5) darbinieku padarītā darba novērtēšanu;
- 6) darbinieku atalgošanu.

Resursu izmantošana vienmēr ir saistīta ar izmaksām. No ekonomiskā viedokļa ir svarīgi resursus izmantot pēc iespējas efektīvāk. Tāpēc uzņēmējam bieži vien ir jāmeklē atbildes uz jautājumiem – vai izdevīgāk būtu telpas un iekārtas pirkt, vai iznomāt? Vai izdevīgāk pieņemt darbā pastāvīgu darbinieku uz pilnu slodzi, vai nepilnu slodzi? Varbūt vispār labāk atteikties no sava darbinieka un izmantot pakalpojumu firmu piedāvājumu? Ne jau velti šobrīd Latvijā arvien vairāk uzņēmumu izvēlas **ārpakalpojumus** (*angļu val. outsourcing*) – atsevišķas uzņēmuma funkcijas nodod izvēlētam pakalpojumu sniedzējam no malas. Citur pasaulē jau sen tādas uzņēmuma funkcijas kā datorsistēmu apkalpošana, telpu uzkopšana, apsardze, personāla atlase, audits, loģistika, grāmatvedības kārtošana tiek uzticētas citiem uzņēmumiem - specializētiem šo pakalpojumu sniedzējiem.

*Piemēram, jums jāpieņem lēmums, vai savā jaunajā uzņēmumā pieņemt darbā grāmatvedi. Ikvienam darbiniekam ir jābūt lietderīgam un efektīvam, tas ir – papildus ienākumam, ko Jūs gūstat, pieņemot darbā jaunu darbinieku, ir jābūt lielākam par tā izmaksām. Jāņem vērā, ka darbaspēka kopējās izmaksas ir daudz lielākas, nekā pirmajā momentā jums šķiet. Piemēram, ja jūs nolīgstat savam uzņēmumam grāmatvedi, kurš vēlas saņemt algu 300 latu mēnesī (uz rokas), tad jūsu reālie izdevumi grāmatveža uzturēšanai ir daudz lielāki,- apmēram 600 – 700 lati. Pirmkārt, jūsu reālās izmaksas palielinās nodarbinātības nodokļi (sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas 35,09% un iedzīvotāju ienākuma nodoklis 25%). Latvijā šie nodokļi sastāda apmēram 43% no kopējām darbaspēka izmaksām. Tas nozīmē, ja grāmatvedis vēlēšies saņemt 300 latus “uz rokas”, tad jums viņš kopā ar nodokļiem izmaksās nedaudz vairāk kā 530 latus. Darbinieku algošanas izmaksu aprēķināšanai varat izmantot interneta vietnē [www.vid.lv](http://www.vid.lv) ievietoto algu kalkulatoru! Otrkārt, grāmatvedim būs nepieciešams kabinets, mēbeles, dators, biroja piederumi, datorprogramma, veidlapas, kas jūsu kopējās izmaksas palielinās vēl par pāris simtiem latu mēnesī. Varbūt jums tomēr ir izdevīgāk izmantot grāmatvedības pakalpojumu firmu piedāvājumu, kas sakārtos jūsu uzņēmuma grāmatvedības lietas par 100 – 300 latiem mēnesī. Pie tam grāmatvedības pakalpojumu firmās strādā profesionāļi, kas ir šauri specializējušies savā jomā, līdz ar to viņu darbs ir ražīgāks un efektīvāks.*

### *3.3. Darba samaksa, tās noteikšanas principi*

**Darba samaksa** ir darbiniekam regulāri izmaksājamā atlīdzība par darbu, kas ietver darba algu un darba līgumā noteiktās piemaksas, kā arī prēmijas un jebkuru cita veida atlīdzību par darbu.

**Darba algas līmeni ietekmējošie faktori:**

- *ārējās vides faktori* (bezdarba līmenis, valsts noteiktā minimālā darba alga, pieprasījums un piedāvājums darbaspēka tirgū, dzīves līmenis, arodbiedrību ietekme);
- *uzņēmuma iekšējie faktori* (darba ražīgums uzņēmumā, uzņēmuma darbības efektivitāte, mikroklimats u.c.);
- *izpildāmā darba faktori* (nepieciešamā kvalifikācija, atbildība, darba slodze, darba apstākļi u.c.);
- *subjektīvie faktori* (slēptā diskriminācija u.c.).

Jebkura uzņēmuma, neatkarīgi no īpašuma formas, darbinieka samaksu reglamentē Latvijas Republikas darba likumdošanas normatīvie akti (Darba likums, Ministru kabineta noteikumi „Noteikumi par minimālo mēneša darba algu un minimālo stundas tarifa likmi” u.c.).

Darba samaksu reglamentē:

- Darba likums;
- koplīgums, ko arodorganizācija vai darbinieku pilnvarotie pārstāvji noslēdz ar darba devēju;
- individuālais darbinieka darba līgums, kurā precizē darbinieka pienākumus, atbildību, darba samaksu.

Darbinieku atalgojumam parasti ir divas daļas – pamatdaļa (pamatsamaksa) un mainīgā daļa (piemaksas, prēmijas u.c. monetārie stimuli).

**Pamatsamaksa** – darba devēja un darba ņēmēja norunātā (darba līgumā), noligtā maksa par nostrādāto laiku vai izpildīto darbu apjomu atbilstoši noteiktām tarifa likmēm.

Saskaņā ar Darba likumu, Latvijā ir noteiktas divas darba **pamatsamaksas sistēmas**:

- **laika algas sistēma** (laika algu aprēķina atbilstoši faktiski nostrādātajam darba laikam neatkarīgi no paveiktā darba daudzuma);
- **akorda algas sistēma** (akorda algu aprēķina atbilstoši paveiktā darba daudzumam netakarīgi no laika, kādā tas paveikts).

*Laika darba samaksu* rēķina tām darbinieku kategorijām, kuru veiktā darba apjomu grūti izmērīt, to piemēro darbiniekiem, kur vajadzīga īpaša precizitāte, augsta kvalitāte. Laika darba alga tiek noteikta par darba stundu, dienu vai mēnesi. Šāda darba samaksa parasti tiek lietota tādos ražošanas procesos un darbos, kur nav iespējama precīza darba apjoma normēšana, laika un izstrādes darbu noteikšana. Laika darba samaksas formu pielieto dažādiem speciālistiem, vadītājiem, ierēdņiem un citiem darbiniekiem. Piemērojot šo darba samaksas sistēmu, ir jānosaka konkrēts algas apmērs vienā laika vienībā – stundā, mēnesī. Atkarībā no tā izšķir stundas vai mēneša tarifa likmi. Mēneša tarifa likmi ir pieņemts saukt arī par mēneša algu jeb amat algu. Likmes lielums ir atkarīgs no izpildāmā darba komplicētības, atbildības un citiem rādītājiem.

*Akorda darba samaksas* formas pamatā ir saražotās produkcijas jeb izpildītā darba apjoms un vienas produkcijas vienības vai viena izpildītā darba vienības izcenojums. Pastāvot šai darba samaksas formai, strādājošais saņem darba algu atbilstoši saražotās produkcijas daudzumam vai izpildāmajam darba apjomam un kvalitātei. Šo apmaksas formu pielieto gadījumos, kad jāstimulē produkcijas izstrādes palielināšana un kad iespējams precīzi noteikt laika normu un izstrādes normu izcenojumu. Lai uzskaitītu darba laika ilgumu darbiniekiem, kuriem darbs tiek apmaksāts pēc akorddarba sistēmas, darba laika uzskaitē ir jāveic kopā ar darbinieka veiktā darba apjoma uzskaiti. Šāda dokumenta formu uzņēmums parasti izstrādā pastāvīgi.

**Papildsamaksa** ir atzinība par labu darbu, augstiem kvalitatīviem rādītājiem, taupīgu resursu izlietošanu, u.tml.

Papildsamaksas noteikšanas mērķis ir pastiprināt pamatsamaksas stimulējošo lomu.

Papildsamaksas formas:

- *prēmijas*;
- *piemaksas* (par papildu darbu, par darbu īpašos apstākļos, par nakts darbu, par virsstundu darbu vai darbu svētku dienās).

**Prēmija** ir papildus atalgojums, apbalvojums, atzinība par sasniegumiem darbā. Lai prēmija kalpotu par pamudinājumu labākam darbam, tai jāatbilst noteiktām prasībām:

- 1) prēmijai ir nepastāvīgs raksturs; tā var samazināties, palielināties, vispār nepienākties, jo tā ir tieši saistīta ar darba rezultātiem;
- 2) prēmija nepienākas par darbiem un rezultātiem, kas ietilpst tiešajos pienākumos un iekļauti jau pamatsamaksā;
- 3) prēmija nepienākas gadījumos, kas nav saistīti ar tiešo darbu, piemēram, sakarā ar aiziešanu pensijā, ar apaļu jubileju;
- 4) apjomā niecīgas, bet plašu cilvēku loku aptverošas un bieži aprēķinātas prēmijas zaudē savu pamatmērķi, tās kļūst par piemaksu.

**Piemaksas** nosaka atbilstoši Darba likumam un darba koplīgumam. Darba likumā ir noteiktas šādas obligātās piemaksas:

- piemaksa par papildu darbu;
- piemaksa par darbu īpašos apstākļos;
- piemaksa par nakts darbu;
- piemaksa par virsstundu darbu;
- piemaksa par darbu nedēļas atpūtas laikā vai svētku dienā.

*Kas ir darba ražīgums, kā to novērtē?*

**Darba ražīgums** jeb *produktivitāte* ir darba patēriņa lietderīgais rezultāts, darba efektivitātes rādītājs.

Produktivitāte ir efektivitātes mērs. To aprēķina kā kopprodukcijas izlaides summu uz katru patērēto resursu vienību, piemēram, ietirgoto naudas summu noteiktā periodā dalot uz tajā periodā patērētajām darbinieku stundām.



Kad runa ir par darba produktivitāti, speciālisti atzīst, ka ir grūti definēt šo terminu precīzi, atbilstošu visām darbības sfērām. Kā un vai vajag salīdzināt darba produktivitāti kasierim, kurš strādā kasē, skenē preces, pieņem naudu par pirkumiem un par šo naudas precīzu pieņemšanu un izdošanu ir personīgi atbildīgs un pārdevējam, kuram diena pāriet tirdzniecības zālē, izvietojot preces plauktos, raugoties, vai derīguma termiņi tiks izvietoti pareizi, pievēršot uzmanību preces marķējumam. Kā, lai salīdzina produktivitāti sekretārei un radošajam direktoram?

Teorētiski vienojušies, ka produktivitātes jēdziena skaidrojums var būt atšķirīgs, tās mērījumi var būt mainīgi, katram amatam savi. To būtiskums ir atkarīgs no mērķa, kam tie ir izveidoti, piemēram, lai salīdzinātu individuālus rezultātus, darba grupas, kompānijas vai valstis.

Uzņēmuma darba efektivitāti nodrošina: pārdomāta stratēģija, sakārtota iekšējā vide un darba organizācija, mērķtiecīga un lietderīga resursu izmantošana, saliedēta, lojāla darbinieku komanda, efektīva iekšējā komunikācija.

Darba ražīguma (produktivitātes) mērīšanai visbiežāk izmanto divus rādītājus:

- 1) izstrādi un vienu strādājošo (izstrādi var noteikt naturālā, naudas izteiksmē vai patērētā laika vienībās;

$$DR = \frac{Q}{S}$$

DR – darba ražīgums

Q – gatavās produkcijas daudzuma vai gūto ieņēmumu (latos) apjoms noteiktā laika vienībā (stundā, dienā, mēnesī, gadā);

S – darbinieku skaits.

- 2) darbietilpību (to var noteikt stundās, minūtēs sekundēs utt.)

$$DI = \frac{T}{N}$$

DI – darbietilpība

T – darba laika izlietojums

N - produkcijas (pakalpojumu) apjoms naturālā izteiksmē

Darba ražīgumu **ietekmējošie faktori**:

- darbaspēka kvalifikācija, pieredze;
- darbaspēka motivācija;
- darba organizācija;
- tehnoloģiskais līmenis uzņēmumā.

Jo augstāks darba ražīgums, jo mazākas darbaspēka izmaksas! Jo augstāks darba ražīguma līmenis tiek sasniegts, jo mazāks personāla skaits nepieciešams, lai gūtu vienu un to pašu ieņēmumu apjomu, jo mazāk darba vietas uzņēmējam ir jāiekārto.

Lai uzlabotu darba produktivitāti, jāveic darba optimizēšana jeb jāpārveido domāšana kā organizācija sniedz pakalpojumus vai preces saviem klientiem. Ir vairākas programmas, ar kuru palīdzību organizāciju vadītāji var pārskatīt savu uzņēmējdarbību, piemēram, biznesa procesu vadība, visaptverošā kvalitātes vadība u.c. Šie ir ilgtermiņa risinājumi, lai paaugstinātu produktivitāti un konkurētspēju.

Lai nonāktu gala mērķī – konkrētā produktivitāti raksturojošā skaitlī - vispirms secīgi jāiziet sekojoši posmi:

1. Jāpēta, jānosaka kādas pozīcijas, amati nepieciešami uzņēmumā;
2. Jānotiek darba jeb amatu analīzei, lai noskaidrotu nepieciešamās kompetences;
2. Jāizstrādā amatu apraksti;
3. Jānosaka: cik darbinieki jāpieņem, kādām prasībām jāatbilst pretendenti;
4. Jāizveido apmācības sistēma;
5. Jābūt skaidrai karjeras virzībai;
6. Jāizveido motivācijas sistēma

Pastāv saikne starp personāla vadīšanā izmantojamām metodēm un uzņēmuma ilgtermiņa efektivitāti. Personāla motivācija, intensīva personāla apmācība un darba ražīguma vadīšana ir tik pat svarīgi faktori konkurences priekšrocību nodrošināšanā kā stratēģija, struktūra, tehnoloģija un tirgus daļa.

## UZDEVUMI

### 1.uzdevums

Jaunas biznesa idejas realizēšanai un nepieciešamo līdzekļu iegādei, uzņēmējam ir nepieciešami 13600 lati. Uzņēmējs 8500 latu ir gatavs ieguldīt pats, izmantojot savus uzkrājumus, bet atlikušo naudu plāno aizņemt bankā. Līdzekļus paredzēts ieguldīt un izmantot šādi:

- tehnoloģisko iekārtu iegādei 6100 latus,
- inventāra iegādei, biroja telpu iekārtošanai 2000 latus,
- automašīnas iegādei 4000 latus,
- izejvielu un materiālu iegādei 1200 latus,
- uzņēmējdarbības licences iegādei 300 latus.

#### Uzdevums:

- 1) aprēķināt uzņēmuma aktīvu kopsummu;
- 2) sastādīt vienkāršotu sākuma bilanci;
- 3) aprēķināt uzņēmuma pamatlīdzekļu un apgrozāmo līdzekļu struktūru.

### 2.uzdevums

Strādnieku grupa 6 cilvēku sastāvā veica darbu 2100 m<sup>3</sup> apjomā 5 darba dienu laikā, cita strādnieku grupa 9 cilvēku sastāvā izpildīja tādu pašu darbu 4 darba dienu laikā un 2400 m<sup>3</sup> apjomā. Darba dienas ilgums – 8 stundas.

**Novērtēt**, kurai strādnieku grupai ir bijis augstāks darba ražīgums?

### 3. uzdevums

Uzņēmums 2009. gada decembra mēnesī iegādājies jaunu automašīnu TOYOTA 15 000 latu vērtībā. Uzņēmuma vadītājs ir apstiprinājis tās derīgās kalpošanas laiku 5 gadus.

**Aprēķināt:**

- 1) automašīnas amortizācijas atskaitījumu summu katram gadam (sākot ar 2010.), pielietojot lineāro metodi;
- 2) automašīnas amortizācijas atskaitījumu summu katram gadam, pielietojot degresīvo metodi, ja paātrinātās amortizācijas koeficients ir 2.

### 4.uzdevums

Rādītāji	2009. gadā	2010. gadā
Neto apgrozījums, Ls	886 000	974 000
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas gadā, Ls	654 000	732 400
Peļņa gadā, Ls	20 000	22 000
Aktīvu vidējā gada vērtība, Ls	274 000	287 700
Pamatlīdzekļu vidējā gada vērtība, Ls	91 000	92 000
Apgrozāmo līdzekļu vidējā gada vērtība, Ls	151 000	164 500
Krājumu vidējā vērtība, Ls (vidējais atlikums)	75 000	72 000

Izmantojot tabulā dotos datus **aprēķināt un novērtēt** līdzekļu izmantošanas efektivitātes rādītājus:

- 1) aktīvu atdevi;
- 2) pamatlīdzekļu atdevi;
- 3) pamatlīdzekļu rentabilitāti;
- 4) apgrozāmo līdzekļu aprites ātrumu;
- 5) apgrozāmo līdzekļu aprites periodu;

### 5.uzdevums

Apdares darbu strādniekam ir dots uzdevums veikt remontdarbus (sagatavot un nokrāsot sienas un griestus) telpā, kuras sienas platība ir 40m<sup>2</sup>, bet griestu platība ir 16 m<sup>2</sup>.

Izmantojot tabulā dotos darba izcenojumus, aprēķināt:

- 1) cik lielu **bruto** un **neto** algu saņems strādnieks, veicot šo darbu;
- 2) cik lielas būs darba devēja kopējās darbaspēka izmaksas (izmaksājamā alga + nodarbinātības nodokļi), kas saistītas ar šī darba apmaksu?

Izcenojumi par darba vienību (bruto)

Nr. p.k.	Darba veids	Mēr-vienība	Darba apjoms (platība)	Samaksa par vienību, Ls
1.	Apmestu sienu virsmas sagatavošana krāsošanai	m <sup>2</sup>	40	7,5
2.	Apmestu griestu virsmas sagatavošana krāsošanai	m <sup>2</sup>	16	8,0
3.	Sienu krāsošana	m <sup>2</sup>	40	2,8
4.	Griestu krāsošana	m <sup>2</sup>	16	3,0

*Piezīme:* strādnieks darba vietā ir iesniedzis algas nodokļa grāmatiņu (šī ir viņa pamatdarba vieta); strādniekam apgādājamo personu nav; sociālā nodokļa likme 35,09%.

## 4. nodaļa

### UZŅĒMUMA EKONOMISKIE RĀDĪTĀJI

4.nodaļā jūs iegūsiat atbildes uz šādiem jautājumiem:

- Kas ir uzņēmējdarbības ieņēmumi, kādi ir to veidi (ieņēmumu avoti)?
- Kas ir uzņēmējdarbības izmaksas, kādi ir to veidi (pēc kādām pazīmēm tās tiek klasificētas)?
- Kas produkta pašizmaksa, kā to aprēķina? Kādām vajadzībām tiek aprēķināta pašizmaksa?
- Kas ir peļņa, kādi ir tās veidi? Kā uzņēmumā notiek peļņas sadale?
- Kas ir bezzaudējumu punkts, kā to aprēķina? Kādām vajadzībām tiek aprēķināts bezzaudējumu punkts?
- Kas ir rentabilitāte, kādi ir tās veidi?

#### *4.1. Uzņēmējdarbības ieņēmumi un izmaksas*

##### *Uzņēmējdarbības ieņēmumi*

Uzņēmums savā saimnieciskās un finansiālās darbības procesā gūst dažāda veida ieņēmumus, kurus var iedalīt vairākās grupās:

- 1) ***ieņēmumi no pamatdarbības*** (nauda ieņēmumi, ko iegūst, pārdodot preces vai sniedzot pakalpojumus);

**Bruto apgrozījums** – ieņēmumi no preču un pakalpojumu pārdošanas. Tajos ietilpst arī ar pārdošanas procesu saistītie nodokļi (netiešie nodokļi) – pievienotās vērtības nodoklis, akcīzes nodoklis.

**Neto (tīrais) apgrozījums** - ieņēmumi no preču un pakalpojumu pārdošanas, no kuriem atskaitīti nodokļi, kurus aprēķina no apgrozījuma (PVN, akcīzes, muitas) kā arī atlaides.

- 2) ***ieņēmumi no finanšu darbības*** (saņemtie procenti, ieņēmumi no vērtspapīriem, valūtas operācijām, līdzdalības citās sabiedrībās u.c.).
- 3) ***citi ieņēmumi*** (pamatlīdzekļu vai apgrozāmo līdzekļu pārdošana, īpašumu iznomāšana, saņemtās soda naudas).

*Ieņēmumu struktūra* parāda atsevišķu ieņēmumu veidu īpatsvaru kopējo ieņēmumu apjomā.

Preču ražošanas, pārdošanas un pakalpojumu sniegšanas process ir saistīts ar dažādu materiālo, finanšu un darbaspēka resursu patēriņu. Resursu izmantošana uzņēmumam rada izmaksas.

### Uzņēmējdarbības izmaksas

**Izmaksas** ir naudas izteiksmē noteikts resursu patēriņš uzņēmumā, kas saistīts ar preču ražošanu un pakalpojumu sniegšanu noteiktā laika periodā.

Analizējot uzņēmuma darbību, būtiski ir atdalīt tās izmaksas, kas attiecas uz uzņēmuma pamatdarbību (saimniecisko darbību), no pārējām izmaksām, kuras uzņēmums būtiski nevar ietekmēt (PL nolietojums, kredīta %, nekustamā īpašuma nodoklis u.tml.).

*Izmaksu struktūra* atspoguļo atsevišķu izmaksu veidu īpatsvaru kopējā izmaksu apjomā (vai neto apgrozījumā).

Lai gūtu lielāku peļņu, svarīgi ir atrast optimālu izmaksu struktūru, maksimāli samazināt izmaksas, jo tās tiešā veidā ietekmē uzņēmuma peļņu.

*Izmaksas klasificē pēc vairākām pazīmēm:*

1) Pēc izmaksu **atkarības no ražošanas apjoma izmaiņām**, izmaksas iedala:

- **pastāvīgās** jeb fiksētās (tās ir izmaksas, kas nav atkarīgas no ražošanas apjoma izmaiņām). Galvenās pastāvīgo izmaksu sastāvdaļas ir administrācijas izmaksas, īres maksa, ēku uzturēšana, kredītu procentu maksājumi, u.c.
- **mainīgās** (ir ir izmaksas, kas ir atkarīgas no ražošanas apjoma izmaiņām). Galvenās mainīgo izmaksu sastāvdaļas ir izejvielas, materiāli, darba alga strādniekiem.  
Mainīgās izmaksas:
  - ✓ *proporcionālās* (mainās tieši proporcionāli ražošanas un pārdošanas apjomiem);
  - ✓ *degresīvās* (mainās lēnāk nekā ražošanas un pārdošanas apjoms);
  - ✓ *progresīvās* (mainās straujāk nekā ražošanas un pārdošanas apjoms).

**Kopējās izmaksas = pastāvīgās izmaksas + mainīgās izmaksas**

2) Pēc izmaksu **veidošanās sfēras**, izmaksas iedala:

- ražošanas izmaksas (darba izmaksas, materiālu izmaksas);
- administratīvās jeb vadības izmaksas (vadītāju algas, biroja, grāmatvedības izmaksas, telpu nomas maksa u.c.);
- pārdošanas izmaksas (reklāma, mārketinga pasākumi u.c.).

3) Pēc izmaksu attiecināšanas uz **izmaksu objektiem**, izmaksas iedala:

- tiešās;
- netiešās jeb vispārējās.

*Tiešās izmaksas* ir tās izmaksas, kas veidojas izgatavojot konkrētu produkcijas veidu un ir tieši saistītas ar ražojamo produktu vai sniegto pakalpojumu. Tās iedala: materiālu, darba un pārējās izmaksas.

*Netiešās izmaksas (vispārējās, pieskaitāmās)* var saistīt ar izmaksu rašanās vietu, nevis konkrētu izgatavojamo produktu vai darba vietu. To veidošanās brīdi nevar saistīt ar kādu atsevišķu izstrādājumu vai pakalpojuma veidu, kaut gan šīs izmaksas ir saistītas ar ražošanu kopumā.

Netiešās izmaksas vispirms attiecas uz struktūrvienību, kurā tās ir veidojušās. Netiešās izmaksas sīkāk iedala ražošanas vispārējās izmaksās, pārdošanas vispārējās izmaksās un vadības vispārējās izmaksās.

$$\text{Kopējās izmaksas} = \text{tiešās izmaksas} + \text{netiešās izmaksas}$$

#### 4.2. Produkta pašizmaksa, tās noteikšanas principi

Lai uzņēmums plānotu sava produkta cenu, kā arī izvērtētu ekonomiskos rādītājus – peļņu, rentabilitāti, būtiski ir aprēķināt produkta pašizmaksu.

**Produkcijas pašizmaksa** ir visu izmaksu kopsumma noteikta produkcijas veida ražošanai noteiktā laika periodā.

Produkcijas pašizmaksa ir svarīgākais uzņēmuma darbības efektivitātes rādītājs. Pašizmaksas samazināšana, nekaitējot produkcijas kvalitātei, ir svarīgs nosacījums produkcijas konkurētspējas nodrošināšanai tirgū.

Pašizmaksu izmanto:

- ✓ dažādu ar uzņēmējdarbību saistītu lēmumu pieņemšanā;
- ✓ budžeta plānošanā;
- ✓ komercdarbības rezultātu kontrolē.

**Pašizmaksas kalkulācija** ir vienas produkcijas vienības pašizmaksas noteikšana.

Pašizmaksas kalkulācijas galvenie uzdevumi ir:

- noteikt zemāko pieļaujamo cenu robežu;
- aprēķināt izdevīgākās cenas ar maksimāli iespējamo peļņu konkurences apstākļos;
- aprēķināt piedāvājuma cenas konkrētiem pasūtījumiem;
- iegūt informāciju par to, vai atsevišķus izstrādājumus izdevīgāk ir ražot pašiem vai iepirkt.

#### **Pašizmaksas kalkulācijas metodes:**

- 1) *pilnās pašizmaksas* kalkulācija (to aprēķina, ņemot vērā visas – tiešās un netiešās izmaksas).

Kalkulācijā tiek iekļautas visas ražošanas izmaksas. Šos rezultātus izmanto izstrādājumu novērtēšanai PĒC ražošanas (*izmanto analīzē*).

- 2) *mainīgo izmaksu pašizmaksas* kalkulācija (to aprēķina, ņemot vērā tikai tiešās izmaksas).

To sastāda PIRMS ražošanas, izmantojot normatīvus un iepriekšējo periodu vidējos izmaksu rādītājus (*izmanto plānošanā*). Šīs metodes uzdevums ir atrast optimālu risinājumu ekonomiskam līdzekļu izlietojumam produkcijas ražošanā.

**Netiešo izmaksu noteikšana pašizmaksas kalkulācijā:**

- *1.metode* – netiešo izmaksu sadalīšana pa kalkulācijas posteņiem proporcionāli pārdoto preču skaitam;
- *2.metode* – netiešo izmaksu sadalīšana proporcionāli produkta (pakalpojuma) darbietilpībai;
- *3.metode* – netiešo izmaksu sadalīšana proporcionāli izvēlētai pieskaitījuma bāzei ar pieskaitījuma likmju palīdzību.

### 4.3. Peļņas jēdziens un veidi. Peļņas sadale

**Peļņa** kā uzņēmuma pašu kapitāla gada pieaugums ir starpība starp uzņēmuma ieņēmumiem no viena finansiālā gada darbības un izmaksām, kas radušās šajā periodā.

$$\text{Peļņa} = \text{ieņēmumi} - \text{izmaksas}$$

Peļņa veidojas tad, ja uzņēmuma ieņēmumi noteiktā kalendārajā laika periodā pārsniedz tā izmaksas. Ja izmaksas ir bijušas lielākas par ieņēmumiem, tad veidojas zaudējumi.

Peļņu ietekmējošie faktori:

- realizētās produkcijas cenu līmenis;
- realizētās produkcijas daudzums;
- izmaksas.

Uzņēmuma darbības novērtēšanai tiek izmantoti vairāki peļņas veidi: bruto peļņa, pamatdarbības peļņa, finansiālās darbības peļņa, peļņa no kopējās uzņēmuma darbības, ar nodokli apliekamā peļņa, neto peļņa.

**Bruto peļņa** ir starpība starp realizācijas ieņēmumiem un pārdotās produkcijas ražošanas izmaksām.

Bruto peļņa tiek uzskatīta par peļņas aprēķina vissvarīgāko starprezultātu. Šis rādītājs ļauj analizēt *ražošanas* (pamatdarbības) efektivitāti.

**Bruto peļņa** = ieņēmumi (neto apgrozījums) - pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas

**Peļņa no pamatdarbības** ir bruto peļņas un pārskata perioda netiešo (pastāvīgo) izmaksu starpība.

**Peļņa no pamatdarbības** = bruto peļņa – netiešās (vispārējās) izmaksas

**Peļņa no finansiālās darbības** ir starpība starp finansiālās darbības ieņēmumiem un izdevumiem.

Šis rādītājs nepieciešams, lai atdalītu saimnieciskās darbības peļņu no tādiem peļņas avotiem kā procenti, dividendes, valūtas operācijas, pamatlīdzekļu pārdošana, saņemtā nomas maksa u. tml.

**Peļņa no kopējās uzņēmuma darbības** ir peļņa no pamatdarbības, kam pieskaitīti ieņēmumi un atņemtī izdevumi no finansiālās un citas darbības.

**Ar nodokli apliekamā peļņa** ir tā peļņa, no kuras rēķina uzņēmuma ienākuma nodokli.

**Neto peļņa** (tīrā peļņa) ir uzņēmuma peļņas daļa, kas paliek uzņēmuma rīcībā pēc ienākuma un citu nodokļu atskaitīšanas.

Neto peļņa ir paredzēta sadalei – dividendēm vai ieskaitīšanai pašu kapitālā. Tā ir svarīgākais uzņēmuma kopējās darbības rādītājs. No tās dinamikas ir atkarīga uzņēmuma eksistence, attīstības iespējas, dividenžu izmaksa. Tīrā peļņa ir galvenais avots jaunām investīcijām.

#### Peļņas – zaudējumu pārskats

<b>Posteņi</b>	<b>01.01.2010.</b>
<i>Neto apgrozījums, Ls</i>	278 426
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas (tiešās izmaksas), Ls	168 310
<b>Bruto peļņa</b>	
Pārdošanas izmaksas (netiešās izmaksas), Ls	10 001
Administrācijas izmaksas (netiešās izmaksas), Ls	11 000
<b>Peļņa no pamatdarbības, Ls</b>	
<i>Pārējie ieņēmumi un izmaksas:</i>	
- procentu ieņēmumi (+)	237
- procentu izmaksas (-)	12
- pārējie saimnieciskās darbības ieņēmumi (+)	464
- pārējās saimnieciskās izmaksas (-)	1258
- ārkārtas ieņēmumi (+)	1710
- ārkārtas izmaksas (-)	1836
<b>Peļņa pirms nodokļu atskaitīšanas, Ls</b>	
Uzņēmuma ienākuma nodoklis (15%)	
<b>Pārskata gada neto peļņa, Ls</b>	

#### 4.4. Bezzaudējumu punkts (rentabilitātes sliekšnis), tā noteikšana

Plānojot uzņēmuma darbību, svarīgi ir noskaidrot, cik daudz produkcijas jāražo noteiktā laika periodā, lai uzņēmums gūtu peļņu. To var izdarīt, aprēķinot bezzaudējumu punktu.



**Bezzaudējumu punkts** ir tāds produkcijas ražošanas apjoms (daudzums), pie kura ieņēmumi ir vienādi ar izmaksām, tas ir ražošanas apjoms, kas nenes zaudējumus, bet nedod arī peļņu.

Tas norāda minimālo produkcijas realizācijas apjomu, kas jāpārdod, lai uzņēmums neciestu zaudējumus.

Bezzaudējumu punkta noteikšana ļauj izvēlēties tādas cenas, izmaksu un ražošanas apjoma attiecības, pie kuras atmaksājas ražošana.

Bezzaudējumu punktu dēvē arī par kritisko punktu, jo tas parāda apjoma robežu, kas uzņēmumam jāpārsniedz, lai tas izdzīvotu.

Bezzaudējumu punkta aprēķināšana dod iespēju atbildēt uz šādiem jautājumiem:

- cik lielam jābūt preču pārdošanas apjomam, lai uzņēmums *neciestu zaudējumu*?
- kādam jābūt pārdošanas apjomam, lai *nodrošinātu plānoto peļņu*?

Bezzaudējumu punkta aprēķināšana dod iespēju novērtēt, kā mainoties preces cenai, apjomam vai izmaksām, mainīsies peļņa.

Ja uzņēmums ražo un realizē vienu produkcijas veidu, tad bezzaudējumu punktu aprēķina pēc šādas formulas:

$$\text{Bezzaudējumu punkts} = \frac{\text{Pastāvīgās (netiešās) izmaksas}}{\text{Cena} - \text{mainīgās (tiešās) izmaksas uz vienu preces vienību}}$$

Tiem uzņēmumiem, kas ražo vairākus produkcijas veidus vai sniedz pakalpojumus, nosakot bezzaudējumu punktu, aprēķina apgrozījumu, kas nodrošina nulles situāciju (ieņēmumi ir vienādi ar izmaksām). To sauc par *rentabilitātes sliekšni* un aprēķina pēc šādas formulas:

$$\text{Rentabilitātes sliekšnis (Ls)} = \frac{\text{Pastāvīgās izmaksas}}{\text{Seguma koeficients}}$$

$$\text{Seguma koeficients} = \frac{\text{Neto apgrozījums} - \text{mainīgās izmaksas}^*}{\text{neto apgrozījums}}$$

$$\text{Segums} = \text{Neto apgrozījums} - \text{mainīgās izmaksas}$$

#### 4.5. Rentabilitāte, tās veidi

Par uzņēmuma darbības ienesīgumu vēl nevar spriest pēc tā, cik lieta vai maza ir tā absolūtā peļņa. Uzņēmumi atšķiras viens no otra gan pēc darbības jomas, gan lieluma, gan izmantojamā kapitāla. Tāpēc ir jāaprēķina peļņas relatīvais rādītājs – rentabilitāte.

Rentabilitātes rādītāji raksturo uzņēmuma darbības efektivitāti gan kopumā, gan atsevišķus tā darbības virzienus (ražošanas, komerciālo, finanšu darbību). Rentabilitāte ir pilnīgāks rādītājs, jo parāda peļņas un patērēto resursu attiecības.

*Rentabilitāte ir galvenais uzņēmuma darbības efektivitātes rādītājs. Rentabilitāti nosaka, uzņēmuma peļņu dalot ar kādu rādītāju, kas ietekmē peļņu.*

Rentabilitātes vērtēšanai nav noteiktu kritēriju. Rentabilitāti izsaka procentos. Jo augstāks procentu līmenis, jo uzņēmuma darbība ir efektīvāka. Zems rentabilitātes līmenis liecina par uzņēmuma neveiksmi.

Rentabilitāti apskata no 3 viedokļiem:

- *komerciālā (realizācijas) rentabilitāte* rāda, kādu peļņu uzņēmums ir ieguvis uz neto apgrozījuma vienību;
- *ekonomiskā (aktīvu) rentabilitāte* rāda, kāda peļņa ir iegūta, rēķinot uz uzņēmuma aktīvu vienību;
- *finansiālā (pašu kapitāla) rentabilitāte* rāda, kādu peļņu ir ieguvuši uzņēmuma īpašnieki uz ieguldītā kapitāla vienību.

**Realizācijas rentabilitāte** atspoguļo ienesīgumu no preču un pakalpojumu pārdošanas

$$\text{Realizācijas rentabilitāte (bruto peļņas norma)} = \frac{\text{Bruto peļņa} \times 100}{\text{Neto apgrozījums}}$$

Bruto peļņa bieži vien tiek uzskatīta par peļņas - zaudējumu aprēķina vissvarīgāko starprezultātu. Lielumu izsaka ne vien absolūtā izteiksmē (latos), bet arī relatīvi (%), kā tās attiecību pret neto apgrozījumu. Bruto peļņas rentabilitāti parasti salīdzina ar iepriekšējo periodu līmeni.

**Aktīvu rentabilitāte** atspoguļo ienesīgumu no kapitāla.

Aktīvu rentabilitāte ir visbiežāk lietotais ekonomiskās rentabilitātes rādītājs. Aktīvu rentabilitāte izsaka operatīvās darbības peļņas attiecību pret aktīvu (kapitāla) kopsummu. Šis rādītājs rāda, cik naudas vienību bija nepieciešams uzņēmumam, lai iegūtu vienu peļņas naudas vienību neatkarīgi no šo līdzekļu piesaistīšanas avota. Šis rādītājs ir viens no svarīgākajiem uzņēmuma konkurētspējas indikatoriem. Konkurētspējas līmeni nosaka, salīdzinot analizējamā uzņēmuma aktīvus ar vidējo nozares rādītāju.

$$\text{Aktīvu rentabilitāte} = \frac{\text{Peļņa pirms procentu un nodokļu atskaitīšanas} \times 100}{\text{Aktīvu vidējā vērtība (bilances kopsumma)}}$$

**Pašu kapitāla rentabilitāte** atspoguļo ienesīgumu no pašu kapitāla.

Pašu kapitāla rentabilitāte ļauj noteikt tā kapitāla izlietošanas efektivitāti, kuru ir investējuši uzņēmuma īpašnieki, un salīdzināt šo rādītāju ar iespējamo ienākuma saņemšanu, ieguldot šos līdzekļus citos vērtspapīros.

$$\text{Pašu kapitāla rentabilitāte} = \frac{\text{Gada tīrā peļņa} \times 100}{\text{Pašu kapitāla gada vidējā summa}}$$

No īpašnieku viedokļa raugoties, šis ir pats svarīgākais rentabilitātes rādītājs, tas rāda, cik daudz peļņas iegūts uz īpašnieku uzņēmumā ieguldīto katru latu.

Novērtējot uzņēmuma finansiālo stāvokli, jāņem vērā:

- ne tikai atsevišķu koeficientu nozīmi, bet tos kopumā;
- koeficientu nozīmi ne tikai tekošā periodā, bet arī vairākos iepriekšējos periodos (tas ir jāredz izmaiņas, tendences).

## UZDEVUMI

### *1.uzdevums*

Uzņēmums plāno gadā saražot 15 000 koka durvis un pārdot tās par vidējo cenu Ls 55 gabalā (bez PVN). Plānotās izmaksas ir šādas:

- izejvielas u.c. materiālās izmaksas 160 000 Ls;
- pārējās ražošanas izmaksas 90 000 Ls;
- darba algas un valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas 340 500 Ls, no tām 40% attiecas uz administrācijas (netiešajām) izmaksām, bet pārējās – uz tiešajām izmaksām;
- pārdošanas izmaksas 76 000 Ls;
- pārējās administrācijas izmaksas 88 000 Ls;

#### **Aprēķināt:**

- 1) neto apgrozījumu;
- 2) tiešās izmaksas;
- 3) netiešās (vispārējās) izmaksas;
- 4) vienas vienības (durvju) ražošanas pašizmaksu;
- 5) vienas vienības (durvju) pilnu pašizmaksu.

### *2.uzdevums*

Kokapstrādes uzņēmums ražo trīs produkcijas veidus – skaidu blokus, grīdas dēļus un nomaļus. Vispārējās izmaksas 2010.gada 1.pusgadā sastādīja 28 000 latu. Izmantojot tabulā dotos datus, **aprēķināt katra produkcijas veida vienas vienības pašizmaksu!** Vispārējās izmaksas sadalīt proporcionāli tiešajām izmaksām!

Produkts	Ražošanas apjoms, m <sup>3</sup>	Materiālu patēriņš, Ls/ m <sup>3</sup>	Tiešās darba izmaksas, Ls/ m <sup>3</sup>	Kopā tiešās izmaksas, Ls	Vispārējās izmaksas, Ls	Kopā izmaksas, Ls	Pašizmaksa Ls/ m <sup>3</sup>
Skaidu bloki	400	6	4				
Dēļi	1000	32	5				
Nomaļi	60	2	2				
Kopā							

1. Kopā tiešās izmaksas = (materiālu patēriņš Ls/ m<sup>3</sup> + tiešās darba izmaksas, Ls/ m<sup>3</sup>) x ražošanas apjoms m<sup>3</sup>.

2. Vispārējo izmaksu sadalīšanas likme = vispārējās izmaksas : kopā tiešās izmaksas = 0,xxxx

3. Vispārējo izmaksu summa noteiktam produktam = likme x kopā tiešās izmaksas = ..... Ls

4. Produkta pašizmaksa Ls/ m<sup>3</sup> = (kopā tiešās izmaksas + vispārējo izmaksu summa noteiktam produktam) : ražošanas apjoms m<sup>3</sup>

### 3.uzdevums

Uzņēmuma bilanci un peļņas (zaudējumu) pārskatā dota sekojoša uzņēmuma darbību raksturojoša informācija:

- uzņēmuma pašu kapitāla gada vidējā vērtība 49 000 Ls;
- uzņēmuma aktīvu gada vidējā vērtība 75 000 Ls;
- neto apgrozījums 62 500 Ls;
- pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas 24 000 Ls;
- administrācijas izmaksas 16 500 Ls;
- pārdošanas izmaksas 9 000 Ls;
- pārējie ieņēmumi no saimnieciskās un finanšu darbības 7800 Ls;
- pārējās izmaksas (saistītas ar finanšu darbību) 14 600 Ls;

#### Aprēķināt un novērtēt:

- 1) bruto peļņu;
- 2) peļņu no pamatdarbības;
- 3) peļņu pirms nodokļiem;
- 4) neto peļņu (uzņēmuma ienākuma nodoklis - 15%);
- 5) realizācijas rentabilitāti (bruto peļņas normu);
- 6) aktīvu (ekonomisko) rentabilitāti;
- 7) finansiālo (pašu kapitāla) rentabilitāti (zināms, ka bankas depozītu procentu likme ir 8% gadā).

### 4.uzdevums

Viesu nams plāno uzņemt vidēji 70 klientus mēnesī. Nakšņošanas pakalpojuma vidējā cena – 20 Ls/ diennaktī. Plānotās tiešās (mainīgās) izmaksas uz vienu klientu – 6 lati/diennaktī, bet viesu nama kopējās uzturēšanas izmaksas (netiešās izmaksas) – 800 lati mēnesī.

**Aprēķināt:**

- 1) kopējos ieņēmumus mēnesī;
- 2) kopējās izmaksas mēnesī;
- 3) peļņu vai zaudējumus mēnesī;
- 4) izmaksas uz vienu klientu (pilno pašizmaksu);
- 5) minimālo klientu skaitu mēnesī, lai viesu nams neciestu zaudējumus (bezzaudējumu punktu);
- 6) kā mainīsies viesu nama peļņa mēnesī, ja pakalpojuma cena samazināsies par 2 latiem, bet viesu skaits palielināsies par 6 klientiem.

**5. uzdevums**

Ražošanas uzņēmumā 2010. gada 1.pusgadā tika reģistrēti sekojoši ieņēmumi un izmaksas (bez PVN):

Rādītājs	tūkst. Ls
<b>Ieņēmumi:</b>	
1. saražotās produkcijas pārdošana	20 400
2. pamatlīdzekļa pārdošana	1 200
3. telpu un iekārtu iznomāšana	760
4. saņemtās dividendes no līdzdalības citās sabiedrībās	4000
5. saņemtās soda naudas	40
<b>Izmaksas:</b>	
1. izejvielu un materiālu iepirkšana	9 500
2. pārdošanas izmaksas	2 000
3. darba algas un sociālais nodoklis attiecas uz ražošanas izmaksām	2 400
4. darba algas un soc.nod. administrācijai (attiecas uz administrācijas izmaksām)	1 000
5. pārējās administrācijas izmaksas	4 500
6. samaksātie kredīta procenti bankai	1 600
7. pārējās finanšu darbības izmaksas	62

**Aprēķināt** šādus saimnieciskās darbības rādītājus:

- 1) kopējos ieņēmumus, to struktūru;
- 2) izmaksas, to struktūru (tiešās un netiešās);
- 3) bruto peļņu;
- 4) pamatdarbības peļņu;
- 5) peļņu pirms nodokļiem;
- 6) neto peļņu (UIeN 15%);
- 7) realizācijas rentabilitāti.

## 5. nodaļa

### UZŅĒMUMA FINANSĒŠANA.

#### UZŅĒMUMA FINANSIĀLĀ STĀVOKĻA NOVĒRTĒŠANA.

Viens no svarīgākajām uzņēmuma funkcijām ir *finansēšana*, tas ir – uzņēmuma nodrošināšana ar naudas līdzekļiem. Lai naudu nopelnītu, tā vispirms ir jāiegulda. Savukārt, lai līdzekļus ieguldītu jeb investētu, uzņēmējam tie vispirms ir jāiegūst. Uzņēmējdarbības neatņemama sastāvdaļa ir finansēšana un investēšana - vienota procesa divas savstarpēji saistītas daļas.

5.nodaļā jūs iegūsi atbildes uz šādiem jautājumiem:

- Kas ir uzņēmuma finanses, kāda ir atšķirība starp jēdzieniem finansēšana un investēšana?
- Kādā veidā jūs varat iegūt līdzekļus uzņēmuma dibināšanai un tā darbībai?
- Kas veido uzņēmuma pašu kapitālu?
- Kas ir uzņēmuma aizņemtais kapitāls? Kāda ir galvenā atšķirība starp pašu kapitālu un aizņemto kapitālu?
- Kas ir kredīts, kāda ir kredītēšanas nozīme uzņēmuma darbības un attīstības nodrošināšanā?
- Kādi ir kredīta saņemšanas vispārīgie nosacījumi (kas var kalpot par kredīta nodrošinājumu, kādi dokumenti nepieciešami kredīta saņemšanai, kas jāatspoguļo aizdevuma līgumā, kādas ir kredīta atmaksas formas)?
- Kā veidojas kredīta procentu likme, kādi ir likmju veidi? Kā tiek aprēķināta kredīta procenta summa noteiktā laika periodā?
- Kā veidojas kredīta saņemšanas un izmantošanas izmaksas?
- Kādus rādītājus izmanto uzņēmuma finansiālā stāvokļa novērtēšanai? Kas ir uzņēmuma likviditāte un maksāspēja?

**Uzņēmuma finanses** ir uzņēmuma *naudas līdzekļu* attiecības ar citiem subjektiem – kreditoriem, kapitāla īpašniekiem, uzņēmuma darbiniekiem, valsts institūcijām, investoriem, darījuma partneriem u.c.

Šīs attiecības veido uzņēmuma naudas plūsmu. Naudas līdzekļu plūsma ir sava veida asinsrites sistēma, no kuras ir atkarīga uzņēmuma dzīvotspēja. Tāpēc jebkuram uzņēmumam svarīga ir *finanšu vadība*.

Uzņēmējdarbības neatņemama sastāvdaļa ir finansēšana un investēšana - vienota procesa divas savstarpēji saistītas daļas.

**Finansēšana** ir kapitāla, naudas līdzekļu iegūšanas process.

**Investēšana** kapitāla ieguldīšana uzņēmuma līdzekļos (aktīvos) ar mērķi iegūt peļņu.

## 5.1. Uzņēmuma līdzekļu avoti, to struktūra

Ikvienam uzņēmējam savā dzīvē nākas saskarties ar divu veidu kapitāla ieguldījumiem un to finansēšanu:

- finansējuma, kas paredzēts *uzņēmuma dibināšanai* un darbības uzsākšanai;
- finansējuma, kas paredzēts jau funkcionējoša *uzņēmuma darbības nodrošināšanai*.

### 5.1.1. Uzņēmuma finansēšanas avoti

**Kā iegūt naudu uzņēmuma dibināšanai?** To var izdarīt vairākos veidos. *Pirmkārt*, var gaidīt laimīgu gadījumu – laimēt loterejā, saņemt dāvinājumu vai mantojumu. Diemžēl šim variantam ir maza varbūtība. Labāk uz to necerēt. *Otrkārt* – piedzimt “pareizajā” ģimenē. Ja Jums šajā jomā ir laimējies, tad būs vieglāk iegūt labu izglītību, vajadzīgos sakarus un finansiālu atbalstu. Diemžēl dzīve bieži pierāda pretējo – pārticībā auguši bērni nododas izpriecām un neiemācās cīnīties konkurences apstākļos, jo ir pieraduši, ka daudz kas tiek iegūts bez cīņas. Mēdz teikt, ka ģimene, kurā sencis ieguvis ļoti lielu naudu, degradējas trešajā paaudzē. *Treškārt*, var izmantot savus ietaupījumus, saņemt finansiālu atbalstu no radiem un draugiem, pārdot savu īpašumu un tādā veidā iegūt līdzekļus sākumkapitālam. *Ceturtkārt*, var piesaistīt biznesa kompanjonus, kas gatavi ieguldīt savus līdzekļus. Šajā gadījumā jābūt jāņem vērā ar to, ka viņi kļūs par uzņēmuma līdzīpašniekiem, kam arī būs tiesības uz uzņēmuma peļņu. *Piektkārt*, iztrūkstošos naudas līdzekļus var aizņemt bankā. Tā dara lielākā daļa jauno uzņēmēju.

Mūsdienās arvien retāki ir gadījumi, kad uzņēmumu veido, izmantojot tikai pašu līdzekļus. Latviešu tautas teiciens “*parāds nav brālis*” mūsdienās vairs nav aktuāls, ja iet runa par naudas aizņemšanu bankā. Parādnieka sajūta te ir pilnīgi lieka. Banku var uzskatīt par “naudas veikal”, kur baņķieri vēlas “pārdot” savu preci – naudu, lai gūtu peļņu. Jūs “pērkat” naudu, maksājot par to procentus – kas arī ir naudas cena. Tas ir normāls lietišķs darījums, kur parasti ieguvums ir abām pusēm.

**Uzņēmumam, kas jau darbojas**, arī nepārtraukti ir nepieciešami naudas līdzekļi gan savu ikdienas vajadzību nodrošināšanai - preču iepirkšanai, dažādu pakalpojumu rēķinu apmaksai, algu un nodokļu maksāšanai, gan arī investīcijām - pamatlīdzekļu iegādei, celtniecībai, jaunu tehnoloģiju iegādei. Ne vienmēr uzņēmējam pietiek ar to naudu, kas saņemta no preču pārdošanas vai pakalpojumu sniegšanas. Jāņem vērā ar to, ka samaksa par piegādātājam precēm vai pakalpojumiem netiek saņemta uzreiz pēc veiktā darījuma, bieži tas notiek vairāku nedēļu vai mēnešu laikā. Lai nodrošinātu racionālu uzņēmuma darbības finansēšanu, uzņēmējam ir labi jāizprot, kādu izdevumu finansēšanai jāizmanto savi līdzekļi, bet kādos gadījumos var doties uz banku pēc kredīta. Tāpēc svarīgi ir saskatīt atšķirību starp dažādiem uzņēmuma līdzekļu avotiem.

Vispārīgā veidā visus uzņēmuma līdzekļu avotus iedala divās grupās:

- pašu līdzekļi (pašu kapitāls);
- aizņemtie līdzekļi (aizņemtais jeb svešais kapitāls).

Uzņēmuma līdzekļu avoti atspoguļojas grāmatvedības bilances labajā - pasīvu pusē. Atceramies, ka bilances kreisā puse parāda, kur ieguldīti uzņēmuma līdzekļi.

Uzņēmuma bilances pasīvus (saīsinātā variantā) veido:

**PAŠU KAPITĀLS**

- pamatkapitāls (akciju vai daļu kapitāls)
- rezerves;
- nesadalītā peļņa.

**SVEŠAIS jeb AIZŅEMTAIS KAPITĀLS (kreditori)**

- ilgtermiņa kreditori (jūsu uzņēmuma ilgtermiņa parādi)
  - aizņēmumi no kredītiestādēm (ilgāk par 1 gadu);
  - parādi citiem uzņēmumiem.
- īstermiņa kreditori (parādi)
  - aizņēmumi no kredītiestādēm;
  - parādi citiem uzņēmumiem u.c.
  - parādi piegādātājiem;
  - parādi uzņēmuma personālam (neizmaksātās algas);
  - nodokļu parādi.

### 5.1.2. Uzņēmuma pašu kapitāls, tā avoti

**Pašu kapitāls** ir uzņēmuma kapitāla daļa, kas pieder uzņēmumam, kuru uzņēmumā iegulda uz nenoteiktu laiku un par kura izmantošanu īpašnieki saņem daļu no uzņēmuma peļņas - dividendi.

*Pašu kapitāla avoti* uzņēmumā ir:

- īpašnieku ieguldītais kapitāls jeb pamatkapitāls;
- uzņēmuma rezerves kapitāls;
- uzņēmuma nesadalītā peļņa.

**Pamatkapitāls** ir uzņēmuma statūtos naudas izteiksmē noteikts lielums, kuru veido sabiedrības daļu vai akciju nominālvērtību kopsomma.

*Piemēram*, ja ir nodibināta sabiedrība ar ierobežotu atbildību un tās statūtos ierakstīts, ka kopējais ieguldījums ir 3000 latī, tad tas arī ir sabiedrības pamatkapitāls. Šī summa parādīsies uzņēmuma dibināšanas bilances pašu kapitālā kā ieguldītais daļu kapitāls.

*Otrs* uzņēmuma pašu kapitāla līdzekļu avots ir rezerves kapitāls.

**Rezerves kapitālu** uzņēmumi veido kādu īpašu mērķa izdevumu segšanai.

Rezerves kapitāls galvenokārt paredzēts dažādu zaudējumu segšanai nelabvēlīgos darbības gados. Uzņēmumi veido rezerves arī citām vajadzībām - darbinieku materiālajai stimulēšanai, sociālās infrastruktūras (atpūtas, sporta, kultūras) objektu uzturēšanai, projektēšanas un pētniecības darbiem, preču norakstīšanai u.c. vajadzībām. Katram rezerves veidam jābūt savam nolikumam, kurā nosaka šīs rezerves veidošanas un izlietošanas kārtību.

*Trešais* pašu kapitāla līdzekļu avots ir nesadalītā peļņa.

Ja uzņēmums ir veiksmīgi strādājis un guvis peļņu, tā īpašniekiem ir jāvienojas, kā šo peļņu izlietot. Peļņu var izmantot *patēriņam* (izmaksāt uzņēmuma īpašniekiem) vai *investīcijām*



(ieguldīt to uzņēmumā). Šo peļņas daļu, kas paliek uzņēmuma rīcībā un kas ir galvenais uzņēmuma attīstības avots, sauc par *nesadalīto peļņu*.

**Nesadalītā peļņa** ir uzņēmuma peļņas daļa, kas netika izmaksāta uzņēmuma īpašniekiem, bet tika izmantota uzņēmuma darbības finansēšanai.

Uzņēmumā tiek sadalīta *tīrā jeb neto peļņa*, - tā ir peļņa, kas palikusi uzņēmuma rīcībā pēc nodokļu un citu budžeta maksājumu nokārtošanas. Viens no galvenajiem peļņas sadales uzdevumiem ir saskaņot kārtējās vajadzības ar nākotnes vajadzībām, vienlaicīgi nodrošināt uzņēmuma attīstības iespējas ar uzņēmuma īpašnieku finansiālo interešu ievērošanu. Ja uzņēmuma īpašnieks ilgstoši nesaņems savu peļņas daļu no ieguldītā kapitāla, viņam zudīs motivācija un savus līdzekļus viņš ieguldīs citur.

Uzņēmums pats izvēlas peļņas sadales virzienus un proporcijas, veido nepieciešamos fondus un rezerves. Peļņas sadales kārtību komercsabiedrībās regulē speciāli nolikumi. Individuālie komersanti rezerves fondus formāli neveido, bet mērķtiecīga peļņas sadale ir elementāra racionālas saimniekošanas prasība.

### 5.1.3. Uzņēmuma aizņemtais kapitāls, tā veidi

Lai gūtu peļņu no savas saimnieciskās darbības, uzņēmums var izmantot ne tikai savus, bet arī aizņemtos līdzekļus. Aizņemtie līdzekļi (aizņemtais kapitāls) pēc būtības ir uzņēmuma parādi vai saistības. Aizņemtā kapitāla izmantošana *no vienas puses* - palielina uzņēmuma finansiālās iespējas un paātrina kapitāla apriti, bet *no otras puses* - paaugstina uzņēmuma finansiālā riska pakāpi, jo saimniecisko neveiksmju gadījumos var rasties problēmas ar parādu atmaksāšanu.

**Aizņemtais kapitāls** ir uzņēmuma kopējā kapitāla sastāvdaļa, kas pieder citām juridiskām vai fiziskām personām, kuras šo kapitālu uzņēmumam atļāvušas izmantot noteiktu laiku pret noteiktu atlīdzību kredīta procentu veidā.

Aizņemto kapitālu var iedalīt pēc tā veida un izmantošanas perioda.

Pēc **veidiem** aizņemto kapitālu var klasificēt:

- kredīts, kas saņemts no kredītiestādes (bankas, krājaizdevu sabiedrības, līzings kompānijas u.c.);
- kredīts, kas saņemts no citām juridiskām personām (piemēram, uzņēmuma īpašnieku vai citu uzņēmumu izsniegtie aizdevumi);
- komerciālais kredīts, kas saņemts no piegādātājiem (tie ir uzņēmuma neapmaksātie rēķini citiem uzņēmumiem par piegādātājām precēm vai sniegtajiem pakalpojumiem);
- iekšējie parādi, kas saistīti ar uzņēmuma norēķiniem (nodokļi, algas, komunālie parādi utt.).

Pēc **izmantošanas perioda** aizņemto kapitālu var iedalīt divās grupās:

- ilgtermiņa aizņemtais kapitāls (saistības), kuru izmantošanas periods uzņēmumā ir ilgāks par vienu gadu;
- īstermiņa aizņemtais kapitāls, kura izmantošanas periods nepārsniedz vienu gadu.

Par aizņemtā kapitāla izmantošanu ir jāmaksā procenti. Ja uzņēmējs gūst pietiekami lielus ienākumus, lai samaksātu procentus, atmaksātu kredītu un vēl nopelnītu arī pats, tad ir izdevīgi izmantot svešo kapitālu.

### Citi uzņēmuma finansēšanas avoti

Svešā kapitāla finansējums var izpausties trīs veidos:

- parāda finansējums** – tas ir aizņēmums, ko jāatgriež atpakaļ kredītdevējam noteiktajos termiņos ar noteiktu procentu maksu (dažāda veida kredīti);
- paju finansējums** – tā ir līdzdalības daļa, ko finanšu devējs uzņemas ieguldīt šī uzņēmuma kapitāla veidošanā, vienlaicīgi kļūstot par uzņēmuma līdzīpašnieku (piemēram, riska kapitāls\*);
- pabalsta finansējums**, ko uzņēmējs saņem kā neatgriežamu finansiālu pabalstu dotāciju, subsīdiju un citu finansiālu pabalstu veidā no dažādiem fondiem un valsts programmām (piemēram, Eiropas Savienības fondu finansējums, granti\*\*).

\**Riska kapitāls* ir finanšu investora ilgtermiņa ieguldījums uzņēmuma pašu kapitālā, ar mērķi veicināt uzņēmuma attīstību, kā rezultātā pieaugtu uzņēmuma vērtība un ar laiku investors gūtu peļņu, savas daļas pārdodot.

\*\* *Granti* – komercdarbības atbalstam pieejamais finansējums, ko piešķir valsts institūcijas, piemēram, Lauku atbalsta dienests, Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra, Valsts izglītības attīstības aģentūra, u.c.)

## 5.2. Uzņēmuma kreditēšanas pamatprincipi

Mūsdienās uzņēmējdarbība nav iedomājama bez kredītu izmantošanas. Kredīts veicina ražošanas attīstību, atrisina kapitāla nepietiekamības problēmu, paātrina kapitāla aprites procesu, nodrošina iespēju paplašināties. Kredītu var uzskatīt par biznesa vitamīniem, jo tas palīdz uzsākt dzīvi jauniem uzņēmumiem un dod spēku esošajiem uzņēmumiem.

**Kredīts** ir preču vai naudas aizdevums pret attiecīgu nodrošinājumu (ķīlu), kas jāatmaksā noteiktā laikā ar noteiktiem procentiem.

Kredīta būtība ir tāda, ka kredīta devējs (*kreditors*) kredīta ņēmējam (*debitoram*) atvēl lietošanas tiesības uz noteiktu naudas summu, bet kredīta ņēmējs uzņemas saistības šo naudu pēc noteikta laika atmaksāt. Tātad kredīta piešķiršana ir bankas pakalpojums, par kuru tā prasa noteiktu cenu – procentus.

Lielākā problēma kredīta saņemšanai parasti ir saistīta ar kredīta nodrošinājuma iegūšanu. Banka nav labdarības iestāde, bet gan komerciāls uzņēmums, kura galvenais mērķis ir nopelnīt. Banka, aizdodot naudu riskē, tāpēc tai ir nepiecieša garantija jeb kredīta nodrošinājums, ka aizdotā nauda noteiktā termiņā tiks atgriezta.

### 5.2.1. Kredīta saņemšanas nosacījumi un kredīta atmaksāšanas formas

**Kredīta nodrošinājums** ir apliecinājums, ka kredīta ņēmējs ir maksāspējīgs un saņemtā naudas summa ir materiāli nodrošināta.

Par nodrošinājumu var kalpot uzņēmumam vai privātpersonai piederošs kustamais un nekustamais īpašums (ķīlas tirgus vērtībai ir jābūt lielākai par aizņēmuma vērtību, pie tam ķīlai jābūt apdrošinātai un reģistrētai kā komercķīlai); citu uzņēmumu, privātpersonu vai banku izsniegtie galvojumi; uzņēmuma apgrozāmie līdzekļi; vērtspapīri, akcijas, kapitāla daļas citos uzņēmumos u.c. lietas, kam ir reāla tirgus vērtība.

Lai uzņēmums saņemtu bankā kredītu, ir jā sagatavo **dokumentu pakete**. Šajā ziņā katrai bankai ir savas prasības, bet vispārpieņemtajā iesniedzamo dokumentu paketē ietilpst:

- *aizdevuma pieprasījums* (pieteikums) uz bankas veidlapas;
- *finanšu dokumenti*, kuriem jāapstiprina kredīta ņēmēja finansiālais stāvoklis (uzņēmumiem - bilance par pēdējo ceturksni, peļņas vai zaudējumu aprēķins, naudas plūsmas pārskats; fiziskajām personām – parasti nepeiciešama izziņa no darba vietas par vidējo izpeļņu);
- *juridiskie dokumenti* – uzņēmuma reģistrācijas apliecība, statūti u.c. uzņēmuma dibināšanas dokumenti, nomas vai īres līgumi, pases kopijas, to personu parakstu paraugi, kam būs tiesības rīkoties ar kredīta naudu, (visiem dokumentiem un parakstiem ir jābūt notariāli apstiprinātiem);
- *biznesa plāns* – katrai bankai ir savas prasības, tāpēc attiecīgajā bankā parasti var saņemt informāciju par konkrētajām prasībām, kas tiek izvirzītas biznesa plānam;
- *dokumenti par piedāvāto nodrošinājumu* - citas personas galvojums, ķīlas līgums vai ziņas par iekļājamo mantu, iekļāti vērtspapīri, īpašuma apdrošināšanas dokumenti;
- *citi dokumenti*, kas pamato klienta biznesu - klienta noslēgto līgumu kopijas, licences, patenti, projektu dokumentācija, atļaujas u.c.

Kad visi dokumenti ir sagatavoti, un banka ir piekritusi kreditēt uzņēmumu, tad tiek noformēts juridisks dokuments – **kredīta (aizdevuma) līgums**. Tajā norāda aizdevuma pamatsummu, aizdevuma izsniegšanas kārtību, aizdevuma procenta veidu un likmi, aizdevuma termiņu, aizdevuma atmaksāšanas grafiku (kalendāro plānu), iespējamās sekas saistību neizpildes gadījumā u.c.

Aizdevuma līgumam tiek pievienots kredīta atmaksāšanas grafiks. Kredītu var atmaksāt dažādos veidos, ņemot vērā, kādam nolūkam kredīts tiek ņemts. Jāņem vērā, ka kredīta maksājums sastāv no divām daļām – aizņēmuma pamatsummas atmaksas un aprēķinātajiem kredīta procentiem. Atkarībā no tā, kāda ir proporcija starp šīm abām daļām, parasti maksājumu grafika sastādīšanai tiek izmantota viena no sekojošām metodēm:

- *lineārā metode* – kredīta pamatsumma tiek atmaksāta vienādās daļās (kredīta summu dalot ar periodu skaitu), bet procentus maksā no kredīta atlikuma; līdz ar to vislielākie maksājumi ir jāveic kredīta atmaksas sākuma periodā, bet ar katru nākošo maksājumu tie kļūst mazāki;
- *anuitātes metode* – kredīta kopējie maksājumi visos periodos ir vienādi; atmaksas termiņa sākumā kredīta maksājumu veido galvenokārt procenti, tad pakāpeniski aizdevuma

summas atmaksas un procentu maksājumu proporcija mainās, līdz termiņa beigās tiek atmaksāts tikai aizdevums;

- *amortizācijas metode* – atmaksājot aizdevumu, katrā maksājumā ir vienāda proporcija starp aizņēmuma summu un kredīta procentiem visu kredīta atmaksas termiņu;
- *atvieglojumu metode* – ja klienta naudas plūsma neļauj sākumperiodā veikt pilnus maksājumus, tad šajā periodā maksājumi netiek veikti vai tiek maksāti tikai kredīta procenti, bet pamatsumma atmaksāta vēlāk.

Izsniedzot kredītu, kredīta devējs uzņemas *kredītrisku*, jo kredītaņēmējs var nepildīt savas parāda saistības atiecībā pret kreditoru: atteikties maksāt procentus vai neatdot saņemto kredīta parādu. Kredīta riska pakāpe ir atkarīga no kredītaņēmēja personības, viņa finansiālā stāvokļa, vispārējās ekonomiskās situācijas un kredīta formas. Tāpēc pirms kredīta piešķiršanas tiek pārbaudīta kredītaņēmēja *kredītuzticība* un *maksātspēja*.

Ņemot kredītu, jārēķinās ar to, ka kredīta izmaksas neveido tikai kredīta procentu maksājumi. Kredīta saņemšana un izmantošana vienmēr ir saistīta ar dažādām papildus *izmaksām*:

- komisijas maksa par kredīta pieteikuma izskatīšanu (apmēram 0,5% no aizņēmuma summas);
- komisijas maksa par kredīta piešķiršanu (apmēram 0,5% no aizņēmuma summas);
- maksa par kredīta konta apkalpošanu (juridiskām personām 5 – 10 latu mēnesī);
- komercķīlas reģistrēšana, hipotēkas reģistrācija Valsts Zemes dienestā;
- iekļātā īpašuma apdrošināšana;
- maksa par notāra pakalpojumiem, u.c.

Tāpēc izvēloties dažādu banku kredīta piedāvājumus, vienmēr noskaidrojiet ne tikai to, kādas ir procentu likmes, bet arī pārējās bankas pakalpojumu izmaksas! Reizēm kredīts ar augstākiem procentiem reāli izmaksā mazāk.

### 5.2.2. Kredīta procentu likmes, to veidi. Kredīta procentu summas aprēķināšana

Naudas aizdošana ir kredīta devēja piedāvātais pakalpojums, par kuru kredītaņēmējs maksā noteikto cenu - **procentus**.

Maksājamo procentu summa ir atkarīga no bankas noteiktās procentu likmes.

**Procentu likme** – atlīdzība kreditoram par katrām aizdotā kapitāla 100 vienībām gada laikā.

*Piemēram*, ja Jūs aizņematies bankā 100 latus uz vienu gadu un banka noteikusi likmi 12%, tas nozīmē, ka Jūs bankai par šo pakalpojumu samaksāsit 12 latus gadā.

Procentu likmei ir jāsedz komercbankas resursu izmaksas, administratīvās izmaksas, jānodrošina bankas peļņa un jāparedz piemaksa par darījuma risku. Tādējādi, jo drošāks bankai kredīts, jo zemāka būs procentu likme. Parasti zemāko bankas kredīta procentu likmi – bankas bāzes procentu likmi nosaka komercbankas valde. Tā ir kredīta procentu likme bankas ideālam klientam.

Procentu likmes var būt fiksētas un mainīgas (peldošas).

**Fiksētā procentu likme** tiek noteikta uz visu kredītēšanas periodu un netiek mainīta.

Piemēram, ja klients noslēdz līgumu par kredītu uz pieciem gadiem ar likmi 7 % gadā, tad arī visus šos piecus gadus šī procentu likme būs nemainīga neatkarīgi no tā, kā svārstīsies procentu likmes naudas tirgū.

Kredīta procentu summu fiksētās procentu likmes gadījumā noteiktā periodā aprēķina pēc šādas formulas:

$$\text{Procentu summa par periodu} = \frac{\text{Kredīta atlikuma summa}}{360 \text{ dienas}^*} \times \text{kredīta \% likme}^{**} \times \text{dienu skaits periodā}$$

\*Lai vienkāršotu procentu summas aprēķinu, bankas pieņem, ka mēnesī vidēji ir 30 dienas, bet gadā 360 dienas.

\*\*Kredīta procenta likmi izsaka simtdaļās, tas ir 8% = 0,08 (8 : 100)

*Piemēram*, ja jūsu atlikusī kredīta summa ir 1200 latu, bet kredīta procentu likme ir 8%, tad mēneša procentu summa būs 8 lati (1200 : 360 x 0,08 x 30 dienas).

Ja jūs izmantojat kādu no īstermiņa kredīta veidiem (overdraftu vai kredītlīniju), tad procenti tiek aprēķināti katru dienu.

*Piemēram*, jūsu izmantotais overdrafts (norēķinu konta pārtēriņš) kādā konkrētā dienā ir 50 lati, banka noteikusi procentu likmi 22% gadā. Tātad aprēķinātā kredīta procentu summa šajā dienā jums būs 3 santīmi (50 : 360 x 0,22 x 1 diena = 0,03 Ls)

**Mainīgā (peldošā) procentu likme** var mainīties atkarībā no situācijas kredītu tirgū.

Peldošā procentu likme veidojas no divām daļām – mainīgās daļas un fiksētās daļas.

$$\text{Mainīgā procentu likme} = \text{bāzes likme (mainīgā daļa)} + \text{pievienotā likme (fiksētā daļa)}$$

*Mainīgā daļa* ir bāzes likme, kas ir atkarīga no naudas cenas starpbanku kredīta tirgū. Starpbanku procentu likmes atspoguļo naudas cenu finanšu tirgū.

Ja jūs ņemsiet kredītu latos, tad bāzes likme būs *Rigibor* indekss (to nosaka Latvijas naudas tirgū aktīvāko banku savstarpējo kredītu procentu likmes). Ja jūs izvēlēšaties eiro kredītu, tad bāzes likme būs *Euribor* indekss (to nosaka Eiropas lielāko banku starpbanku kredītu procentu likmes). Savukārt, ja jūs izvēlaties dolāru vai angļu sterliņu mārciņu kredītu, tad bāzes likme būs *Libor* indekss (to nosaka pasaules lielāko banku savstarpējo kredītu procentu likmes).

*Fiksētā daļa* ir bankas pievienotā procentu likme, kas būtībā ir bankas riska procents. Tās lielums būs atkarīgs no klienta kredītvēstures (uzticamības pakāpes), kredīta nodrošinājuma, kredīta veida un mērķa, kredīta termiņa (jo īsāks termiņš, jo augstāka procentu likme), kredīta valūtas (latu kredīti šobrīd ir dārgāki nekā eiro vai dolāru kredīti), klienta finansiālās stabilitātes.

Jo drošāks un uzticamāks ir klients, jo mazāka būs fiksētā procentu likmes daļa.

Fiksētās procentu likmes ir augstākas par mainīgajām, jo banka pakļauj sevi lielākam riskam. Parasti fiksētās likmes tiek piemērotas īstermiņa kreditēšanā, bet mainīgās likmes – ilgtermiņa kreditēšanā.

### 5.3. Uzņēmuma finansiālā stāvokļa novērtēšana

Jebkura uzņēmuma darbības rezultāti būs atkarīgi no tā, cik daudz finanšu resursu ir uzņēmuma rīcībā un cik efektīvi tos izmanto.

Ja uzņēmums savas darbības finansēšanai izmanto aizņemtos līdzekļus, tas nozīmē, ka uzņēmumam ir parādsaistības. Visiem parādiem ir kāda kopīga pazīme – tie ir jāatmaksā noteiktajā termiņā. Lai uzņēmums būtu **maksātspējīgs**, tas ir – *savlaicīgi un pilnā apmērā spētu nokārtot savas īstermiņa un ilgtermiņa saistības*, uzņēmējam ir regulāri ir jāseko līdzi sava uzņēmuma finansiālajam stāvoklim.

Uzņēmuma finansiālo stāvokli un maksātspēju raksturo vairāki rādītāji, kuru aprēķināšanai parasti izmanto uzņēmuma bilanci.

Uzņēmuma bilances dati (pasīvu daļa) dod mums iespēju salīdzināt un novērtēt uzņēmuma **kapitāla struktūru** - *attiecību starp pašu un aizņemto kapitālu*. Uzņēmuma vadības galvenais uzdevums finanšu jomā ir noteikt un uzturēt *optimālu kapitāla struktūru* – visizdevīgāko proporciju starp pašu un aizņemto kapitālu. Ikvienam uzņēmumam vienmēr aktuāls ir jautājums – kāds ir pieļaujama kredītu un citu saistību apjoms, ko uzņēmums var atļauties.

#### 5.3.1. Uzņēmuma maksātspējas (stabilitātes) rādītāji

Pašu un aizņemtā kapitāla attiecība ir viens no galvenajiem pamatrādītājiem, kas raksturo finanšu risku, kam sevišķu uzmanību pievērš kreditori. Abu šo daļu proporcionālā attiecība ir svarīga, novērtējot uzņēmuma kredīspēju un iespēju saņemt jaunu kredītu. Tāpēc, lai saņemtu kredītu no bankas, uzņēmumam regulāri bankā ir jāiesniedz uzņēmuma bilance.

Uzņēmuma maksātspējas stāvokļa novērtēšanai izmanto vairākus rādītājus:

**1. Saistību īpatsvaru bilancē** aprēķina kā visu saistību kopsummas attiecību pret bilances kopsummu.

$$\text{Saistību īpatsvars bilancē} = \frac{\text{Saistību kopsumma}}{\text{Kopējais kapitāls (bilances kopsumma)}}$$

Pēc vispārpieņemtiem standartiem tiek uzskatīts, ka šim koeficientam nevajadzētu būt lielākam par 0,4 – 0,5. Uzņēmuma maksātspēja var būt apdraudēta, ja saistības pārsniedz 50% jeb pusi no kopējā kapitāla. Jo augstāks saistību īpatsvars bilancē, jo vairāk parādu ir uzņēmumam, līdz ar to riskantāka ir uzņēmuma finansiālā situācija. Jo zemāks šis rādītājs, jo labprātāk banka izsniegs pieprasītos kredītus.

**2. Finansiālās neatkarības jeb īpašuma koeficients** raksturo pašu kapitāla īpatsvaru uzņēmuma kopējā kapitālā.

$$\text{Īpašuma koeficients} = \frac{\text{Pašu kapitāls}}{\text{Kopējais kapitāls (bilances kopsumma)}}$$

Koeficientam, kurš raksturotu stabilu uzņēmuma finansiālo stāvokli, ir jābūt vismaz 0,5 – 0,6 līmenī (jeb 50% – 60%). Jo augstāka ir pašu kapitāla daļa kopējā kapitālā, jo stabilāks ir uzņēmuma finansiālais stāvoklis.

**3. Finansiālās stabilitātes jeb autonomijas koeficients** parāda, kāda ir attiecība starp aizņemto kapitālu un pašu kapitālu.

$$\text{Finansiālās stabilitātes koeficients} = \frac{\text{Saistību kopsumma}}{\text{Pašu kapitāls}}$$

Uzņēmuma pašu kapitālam vajadzētu būt lielākam par aizņemto kapitālu. Tātad šim koeficientam jābūt mazākam par 1. Ja šis rādītājs ir sasniedzis koeficientu 1, tad uzņēmuma stabilitāte ir pie kritiskās robežas. Augsts šī rādītāja līmenis rāda, ka uzņēmums daudz izmanto aizņemtos līdzekļus. Kreditori parasti dod priekšroku uzņēmumam ar zemāku rādītāju.

Tomēr, ja finansiālās stabilitātes rādītājs kādā periodā ir lielāks par 1, tas vēl nenozīmē, ka uzņēmums strādā slikti. Ja uzņēmuma ir augsta peļņa un rentabilitāte, tas var atļauties palielināt aizņemto kapitālu. Maksātspējas rādītājus jāanalizē kontekstā ar citiem uzņēmuma darbības rādītājiem – rentabilitātes, likviditātes un kapitāla aprites rādītājiem. Finanšu koeficientu lieluma kritiskā robeža ir atkarīga arī no uzņēmuma saimnieciskās darbības rakstura un apgrozāmo līdzekļu aprites ātruma. Ja apgrozāmi līdzekļi aprit ātri, šie rādītāji var pārsniegt kritisko robežu, būtiski neietekmējot uzņēmuma finansiālo stabilitāti.

### 5.3.2 Uzņēmuma likviditātes rādītāji

Uzņēmuma līdzekļu esamība vēl neliecina par uzņēmuma reālo maksātspēju, jo nepabeigtā ražošana, gatavā produkcija noliktavā u.c. preču materiālās vērtības uzņēmuma bankrota gadījumā var izrādīties grūti realizējamas vai vispār nerealizējamas, lai tās pārvērstu naudā un dzēstu parādus. Ne vienmēr lielu īpašumu un kapitāla esamība liecina par uzņēmuma maksātspēju.

Tāpēc svarīga ir ne tikai kapitāla esamība, bet arī šo kapitālu *likviditātes pakāpe*. Likvīds nozīmē - viegli realizējams, pārvēršams skaidrā naudā.

**Likviditāte ir uzņēmuma spēja jebkurā laikā atmaksāt savas īstermiņa saistības.**

Ar kāda apgrozāmā līdzekļa likviditāti jāsaprot tā spēju transformēties naudas līdzekļos, bet likviditātes pakāpi nosaka laika perioda garums, kurā šī transformācija var notikt. Jo īsāks šis periods, jo likvidāks ir dotais aktīvu elements. Vislikvidākie apgrozāmo līdzekļu posteņi ir naudas līdzekļi uzņēmuma kasē un norēķinu kontā bankā.

Jo ātrākā laikā esošos uzņēmuma līdzekļus var pārvērst skaidrā naudā, jo augstāka ir to likviditāte. Izķir:

- *augsti jeb 1. pakāpes likvīdi* – nauda kasē, norēķinu kontos, valūtas konti;

- *vidēji jeb 2. pakāpes likvīdi* – debitoru parādi, īstermiņa vērtspapīri, nosūtītā produkcija, kurai samaksas termiņš vēl nav iestājies, nepabeigtā ražošana, preču krājumi;
- *zemi jeb 3 pakāpes likvīdi* – pamatlīdzekļi, ilgtermiņa finansu ieguldījumi.

Likviditātes rādītāju aprēķināšanai tiek izmantoti bilances un peļņas vai zaudējumu aprēķina dati.

Lielākajā daļā gadījumu visdrošākais likviditātes novērtējums ir pēc naudas līdzekļu lieluma, kurš ir uzņēmuma rīcībā. Šis rādītājs tiek saukts par **absolūtās likviditātes** koeficientu.

$$\text{Absolūtās likviditātes koeficients} = \frac{\text{Naudas līdzekļi kasē un bankā}}{\text{Īstermiņa saistības}}$$

Par optimālu saimniekošanu tiek uzskatīts, ja koeficients svārstās 0,1 – 0,7 robežās. Tas nozīmē, ka uzņēmums ir spējīgs atmaksāt īslaicīgos kredītus. Tomēr pārāk augsta likviditāte liecina par to, ka uzņēmuma rīcībā ir vairāk naudas, nekā to spēj efektīvi izmantot.

**Kopējās likviditātes koeficients** raksturo uzņēmuma spēju segt savas īstermiņa saistības.

$$\text{Kopējās likviditātes koeficients} = \frac{\text{Apgrozāmie līdzekļi}}{\text{Īstermiņa saistības}}$$

Šī koeficienta vēlamā robeža ir 1 – 2. Zemāko robežu nosaka tas, ka uzņēmuma apgrozāmo līdzekļu daudzumam jābūt vismaz tik lielam, lai segtu īstermiņa saistības. Ja koeficients ir mazāks par 1, uzņēmums darbojas finansiālā riska apstākļos.

Ja likviditāte ir zema, tad uzņēmuma darbošanās aktivitāte ir ierobežota; nav pieejami naudas līdzekļi uzņēmuma darbības nodrošināšanai; kreditori un investori atsaka savu kapitālu; tas noved pie dārgiem kredītiem un nokavētām procentu naudām.

### 5.3.3. Bilances „zelta likumi”

Uzņēmuma racionālu finansēšanu raksturo tā saucamie trīs bilances „zelta likumi”. Šie likumi nav kādas institūcijas obligāta prasība, bet gan īpašuma racionālas finansēšanas nosacījums.

*Pirmais likums:*

**Ilgtermiņa ieguldījumi jāfinansē no pašu kapitāla.**

Pašu kapitāls ir uzņēmuma rīcībā uz neierobežotu laiku, tāpēc ar to jāfinansē ilgtermiņa ieguldījumi.

*Otrais likums:*

**Ilgtermiņa ieguldījumi jāfinansē no pašu kapitāla un ilgtermiņa saistībām.**

*Trešais likums:*

**Uzņēmuma apgrozāmie līdzekļi jāfinansē ar īstermiņa saistībām.**



## UZDEVUMI

### 1. uzdevums

Uzņēmuma kopējais kapitāls ir 8200 lati. Zināms, ka uzņēmuma parādi piegādātājiem, uzņēmuma darbiniekiem un citas īstermiņa saistības ir 1200 lati, pamatkapitāls ir 3000 lati, nesadalītā peļņa ir 600 lati, bet rezerves kapitāls ir 700 lati.

#### Aprēķināt:

- 1) cik liels ir uzņēmuma pašu kapitāls;
- 2) cik liels ir uzņēmuma aizņemtais kapitāls;
- 3) cik lielas ir uzņēmuma ilgtermiņa saistības;
- 4) kāda ir uzņēmuma kapitāla struktūra (proporcija starp pašu un aizņemto kapitālu).

### 2. uzdevums

Uzņēmējs ar banku ir noslēdzis aizdevuma līgumu, kurā paredzēti šādi nosacījumi:

- kredīta pamatsumma 9000 lati;
- fiksētā kredīta procentu likme – 12 % gadā;
- kredīta termiņš 2 gadi (24 mēneši);
- kredīta atmaksāšanas forma – pakāpeniskā, - pamatsumma jāatmaksā vienādās daļās katra gada beigās, bet procenti jāmaksā katru mēnesi;
- kredīta saņemšanas izmaksas:
  - kredīta pieteikuma izskatīšana – 0,5 % no kredīta pamatsummas;
  - kredīta noformēšana – 1% no kredīta pamatsummas;
  - komercķīlas reģistrēšana un apdrošināšana 150 lati;
  - kredīta konta atvēršana 10 lati;
  - kredīta konta apkalpošana 2 lati mēnesī.

#### Aprēķināt:

1. kopējo samaksāto procentu summu;
2. kopējās kredīta izmaksas.

### 3. uzdevums

Uzņēmējs Pēteris Kalniņš 2010.gada 20. martā saņēma bankas kredītu 3 600 latu apmērā uz 6 mēnešiem Aizdevuma līgumā paredzēta fiksētā procentu likme 15% gadā. Līgumā ir paredzēts, ka kredīta pamatsumma jāatmaksā katru mēnesi (20.datumā) sākot ar aprīli.

**Sastādīt** kredīta atmaksāšanas plānu pēc *lineārās metodes!* P.S. Pieņemam, ka mēnesī ir 30 dienas.

#### *Kredīta atmaksāšanas plāns*

Datums	Sākuma atlikums, Ls	Parāda pamatsummas maksājums, Ls	Procentu maksājumi, Ls	Maksājumi kopā, Ls	Beigu atlikums (atlikusī parāda summa), Ls
20.04.					
Kopā					

#### 4. uzdevums Uzņēmuma bilance (saīsināta)

Aktīvs	Summa, Ls	Pasīvs	Summa, Ls
<i>1. Ilgtermiņa ieguldījumi</i>	21 000	<i>1. Pašu kapitāls</i>	20 000
<i>2. Apgrozāmie līdzekļi, t.sk.</i>		<i>2. Ilgtermiņa saistības</i>	10 000
- Krājumi	3000	<i>3. Īstermiņa kreditori, t.sk.</i>	
- Debitoru parādi	2500	- Parāds piegādātājiem	350
- Naudas līdzekļi	5000	- Parāds personāla algām	320
		- Aizņēmumi no kredītiestādēm	830
<b>Kopā</b>	31 500		31 500

Aprēķināt un novērtēt uzņēmuma finansiālā stāvokļa rādītājus:

- 1) likviditātes rādītājus (kopējo un absolūto);
- 2) maksāspējas (stabilitātes) rādītājus;

Vai uzņēmuma finansēšanā tiek ievēroti bilances “zelta likumi”?

#### 5. uzdevums

##### Uzņēmuma bilance (saīsināta)

Aktīvi, Ls		Pasīvi, Ls	
<i>Ilgtermiņa ieguldījumi</i>		<i>Pašu kapitāls</i>	
Nemateriālie ieguldījumi	1000	Pamatkapitāls	80 000
Pamatlīdzekļi	125 000	Peļņa	20 000
Ilgtermiņa finanšu ieguldījumi	20 000		
<b>Kopā ilgtermiņa ieguldījumi</b>	146 000	<b>Kopā pašu kapitāls</b>	100 000
<i>Apgrozāmie līdzekļi</i>			
Krājumi	3 000	<i>Aizņemtais kapitāls (saistības)</i>	
Norēķini ar debitoriem	400	Ilgtermiņa saistības	49 300
Īstermiņa finanšu ieguldījumi	500	Īstermiņa saistības	1600
Nauda kasē un bankā	1000		
<b>Kopā apgrozāmie līdzekļi</b>	4 900	<b>Kopā saistības</b>	50900
<b>Kopā aktīvi</b>	<b>150 900</b>	<b>Kopā pasīvi</b>	<b>150 900</b>

Aprēķināt un novērtēt uzņēmuma likviditātes un maksāspējas rādītājus!

Vai uzņēmuma finansēšanā tiek ievēroti bilances „zelta likumi”?

#### 6. uzdevums

Uzņēmējam jauna projekta realizēšanai nepieciešams kredīts Ls 15 000 uz 2 gadiem. Viņam ir vairākas izvēles iespējas:

- *Bankas A* kredīts ar procenta likmi 18% gadā ar noteikumu, ka pamatsumma jāatmaksā pakāpeniski vienādās daļās reizi pusgadā, bet procenti no atlikušās summas jāmaksā katru mēnesi. Kredīta noformēšanas un ķīlas apdrošināšanas izmaksas sastāda 80 latus.
- *Bankas B* kredīts ar procenta likmi 19% gadā, ar noteikumu, ka pamatsumma jāatmaksā pakāpeniski vienādās daļās katra gada beigās, bet procenti no atlikušās summas jāmaksā katru mēnesi. Kredīta noformēšanas un ķīlas apdrošināšanas izmaksas sastāda Ls 60.

**Aprēķināt**, kurš no abiem piedāvātajiem kredīta variantiem uzņēmējam izmaksā lētāk?

## 6.nodaļa UZŅĒMĒJDARBĪBAS PLĀNOŠANA

Uzņēmējdarbības neatņemama sastāvdaļa ir plānošana. Tā ir vienlīdz nozīmīga gan jauniešiem uzņēmējiem, gan biznesa džungļos rūdītiem un pieredzējušiem biznesmeņiem.

6.nodaļā jūs iegūsiat atbildes uz šādiem jautājumiem:

- Kāpēc ir svarīgi plānot uzņēmuma darbību un kā izpaužas plānošanas process (plānošanas posmi)?
- Kādi ir galvenie plānu veidi uzņēmumā? Kas ir stratēģiskais plāns?
- Kāpēc plānošanas procesā ir svarīgi izvērtēt uzņēmuma iekšējo un ārējo vidi? Kā šo analīzi veic, pielietojot SVID analīzes metodi?
- Kāpēc ir svarīgi izstrādāt uzņēmuma kopējo jeb biznesa plānu, kādi ir tā sagatavošanas pamatprincipi?
- Kāda ir biznesa plāna uzbūve (galvenās sastāvdaļas)?
- Kādi ir uzņēmuma galvenie finanšu pārskati (naudas plūsmas pārskats, bilance, peļņas vai zaudējumu aprēķins), to sastādīšanas pamatprincipi.

### *6.1. Plānošanas būtība, nozīme un plānošanas posmi*

**Plānošana** ir mērķu noteikšana, situācijas analīze un darbības programmas sastādīšana šo mērķu sasniegšanai.

**Plānošana** ir mērķu noteikšana, iegūtās informācijas apstrāde un novērtēšana, lēmumu sagatavošana un pieņemšana, lai konkrētos apstākļos varētu izvēlēties piemērotākos paņēmienus turpmākās darbības efektīvai nodrošināšanai.

Plānošana ir virzīta uz paredzēto darbību pamatošanu un sakārtošanu. Pateicoties plānošanai, var pieņemt pārdomātus un racionālus lēmumus. Plānošana ir sistemātiska lēmumu pieņemšanas sagatavošana.

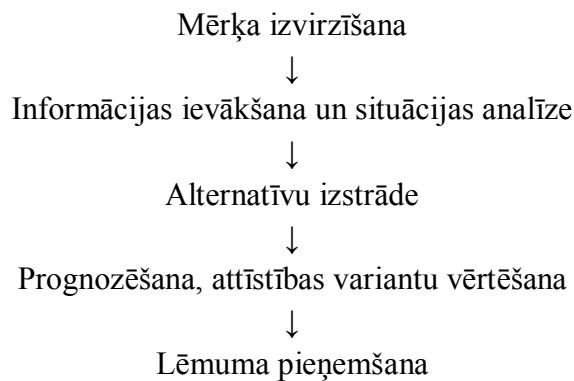
*Plānot* nozīmē – nospraust mērķi un izvērtēt šī mērķa sasniegšanas iespējas.

*Plānot* nozīmē raudzīties uz priekšu uzņēmuma darbības nākotnē, izvērtējot dažādus faktorus, kuri varētu labvēlīgi vai nelabvēlīgi ietekmēt uzņēmuma darbību.

Plānošanas uzdevums ir rast atbildi uz trīs jautājumiem:

- Kur mēs pašlaik atrodamies?
- Kurp mēs vēlamies virzīties?
- Kā mēs to izdarīsim?

## PLĀNOŠANAS SECĪBA (POSMI)



Uzņēmumā mērķu var būt daudz, turklāt to svarīguma pakāpes un izpildes termiņi var būt dažādi. Daudzie un dažādie mērķi un to sasniegšanas termiņi rada nepieciešamību ranžēt (sagrupēt) tos pēc svarīguma un termiņiem, tas ir, noteikt to hierarhisko kārtību:

Galvenie mērķi → starpmērķi → apakšmērķi

*Galvenie mērķi* ir visa uzņēmuma kopējās intereses ietverošie mērķi, kurus tiešā veidā parasti sasniegt nav iespējams. Tie ir sasniedzami pakāpeniski ar apakšmērķu un starpmērķu izpildīšanu. *Apakšmērķi* ir galvenā mērķa sasniegšanas atsevišķi posmi. Tie ir gan izmērāmi, gan noteiktā laika posmā operatīvi plānojami.

Ceļā uz galveno mērķi var izrādīties, ka ar apakšmērķiem vien ir par maz – ir vajadzība pēc *starpmērķiem*. Šajā gadījumā apakšmērķi ir starpmērķa sasniegšanas līdzeklis, bet starpmērķis savukārt ir galvenā mērķa sasniegšanas līdzeklis.

Mērķu izkārtojums pēc to svarīguma, termiņiem un sasniegšanas ceļiem rada nepieciešamību izstrādāt dažādus plānus gan pēc to realizēšanas secības, gan termiņiem.

Daudzveidīgo uzņēmuma darbību nevar iekļaut un pilnībā atspoguļot vienā plānā. Jo uzņēmums ir lielāks un tā darbība daudzveidīgāka un komplicētāka, jo vairāk ir plānojamo rādītāju. Šādos uzņēmumos ir jāizstrādā dažādi plāni.

### 6.2. Plānu veidi uzņēmumā

Plānošanas procesa rezultāts ir dokuments, kuru sauc par plānu.

**Plāns** ir noteiktam laika periodam izvirzīto darbību saraksts, to apjoms, secība, izpildes termiņi un paņēmieni.

Pēc darbības termiņiem un plānojamo darbību aptveršanas plašuma plānus var iedalīt pēc šādiem kritērijiem:

- pēc darbības laika;
- pēc plānojamā darbības apjoma.

**Pēc aptveramā darbības laika** (termiņiem) uzņēmuma plāni iedalās:

- *ilglaicīgie jeb stratēģiskie plāni*, kur veicamos pasākumus paredz parasti 3 – 5 gadiem vai pat ilgākam laika periodam (15 – 20 gadiem);
- *vidēja termiņa jeb taktiskie plāni*, kas ir paņēmieni kopums stratēģiskā plāna atsevišķu daļu sasniegšanai viena vai divu gadu periodā, vidēja termiņa plāns ir gada budžets;
- *īsilaicīgie jeb operatīvie plāni*, kuros realizējamus pasākumus paredz īsiem periodiem: pusgadam, ceturksnim, mēnesim, noteiktai darba sezonai.

**Pēc plānojamā darbības apjoma** (objekta) plānus iedala:

- *uzņēmuma kopējais jeb biznesa plāns*, kas aptver visas uzņēmumā izvērstās darbības sfēras un nozares. Tas ir savstarpēji saskaņotu visu nozaru un darbības sfēru rīcības sistematizēts kopsavilkums. Tas kalpo visa uzņēmuma darbības mērķu noteikšanai un, balstoties uz kopējo plānu, tiek sastādīti citi uzņēmuma plāni;
- *atsevišķu darbības sfēru plāni jeb daļējie (daļējie) plāni*, kas attiecas tikai uz daļu no uzņēmumā notiekošās darbības. Uzņēmuma daļējie plāni iedalās - *realizācijas, ražošanas, finanšu un sagādes, darbaspēka izmantošanas* un citos plānos.

### Uzņēmuma stratēģiskais plāns

Uzņēmuma darbības galvenais plāns ir **stratēģiskais plāns** – *uzņēmuma ilgtermiņa plāns, kurā ir noteikti uzņēmuma stratēģiskie mērķi un to sasniegšanas ceļi*. Tas ir uzņēmuma izaugsmes un attīstības plāns.

**Stratēģija** – ilgākam laikposmam paredzēts, vispusīgs, kompleks rīcības plāns, programma, kurā ir izvirzīti uzņēmuma pamatmērķi un norādīti to sasniegšanas galvenie līdzekļi.

**Stratēģija** ir organizācijas ilgtermiņa pamatmērķu un darbības virzienu noteikšana, to sasniegšanai nepieciešamo resursu izdalīšana.

Mūsdienu biznesa pasaulē uzņēmuma panākumus vairāk nekā jebkad agrāk nosaka nevis spēja piesaistīt materiālos resursus, bet spēja piesaistīt talantīgus cilvēkus un radīt idejas. Līdz ar to vadītāju spēju vadīt lielus un mazus kolektīvus lielā mērā nosaka spēja sapņot, spēja iedvesmot kopīgam mērķim un spēja respektēt personības. Kopīga sapņa esamība ir viena no retajām iespējām, kas ļauj bez materiāla spēka saturēt kopā ļoti dažādus cilvēkus ar dažādiem personīgajiem mērķiem. Tāpēc uzņēmumi cenšas formulēt savu misiju un vīziju.

**Misija** – uzņēmuma pastāvēšanas vispārējs mērķis, apzināti un atklāti izteikts tā esamības un sociālā pienākuma formulējums.

*Misija* parāda uzņēmuma esamības jēgu un kopējo mērķi. Misijas formulējums dod organizācijai stratēģisko virzību, tā nosaka uzņēmuma galvenos mērķus un filozofiskās vērtības. Misija vairāk ir attieksmju un nodomu deklarācija, nevis konkrētu lietu un darbību apraksts.

*Misijas formulējumam jārada priekšstats, ka uzņēmumam (organizācijai) ir noteikta sabiedrībai pieņemama loma, attīstības virziens, tā sekmīgi darbojas un ir vērts to atbalstīt un tai uzticēties.*

**Vīzija** – izsapņots, tēlainis, uz papīra izklāstīts priekšstats, nojauta par to, kas varētu būt, notikt. Vīzija – organizācijas vēlamā nākotne, organizācijas attīstības orientieris.

Vīzija parāda uzņēmuma darbības kopējo ainu un kalpo par saprotamu un reālu mērķu nospraušanas pamatu.

No vīzijas izaug misija, mērķi, rodas *attīstības virziena impulss*.

Visbiežāk misiju un vīziju formulē vienlaikus.

### Uzņēmuma situācijas (uzņēmējdarbības vides) analīze

Plānošanas procesa neatņemama sastāvdaļa ir esošās situācijas analīze.

Uzņēmuma esošās situācijas analīzei visbiežāk tiek pielietota tā saucamā *SWOT (SVID)* analīze.

Apzīmējums SWOT veidots no angļu valodas vārdu pirmajiem burtiem: spēks (Strength - S), vājums (Weakness – W), iespējas (Opportunities - O), draudi (Threats - T).

SWOT analīzes gaitā novērtē:

<b>iekšējo vidi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• iekšējo spēku</li> <li>• iekšējo vājumu</li> </ul>	Šie ir faktori, kas attiecas uz uzņēmuma iekšējo darbību, šos faktorus uzņēmējs var ietekmēt, mainīt, kontrolēt.
<b>ārējo vidi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ārējās iespējas</li> <li>• ārējos draudus</li> </ul>	Šie ir faktori, kas nav atkarīgi no uzņēmuma vadības, tos uzņēmums tiešā veidā nevar ietekmēt, kontrolēt, mainīt (ekonomika, politika, demogrāfija, globalizācija).

*SWOT* analīzes atziņas pēc to izvērtēšanas ieraksta četrlaukumu matricā, lai noskaidrotu, vai uzņēmumam ir pietiekoši daudz stipro pušu, lai uz to pamata veidotu stratēģiju.

SWOT analīzes efektivitāti ietekmē iegūtās informācijas apjoms un precizitāte. Lai izstrādātu SWOT matricu, uzņēmējam jāievāc situācija par ekonomisko situāciju valstī, attiecīgā reģiona perspektīvām, jāiepazīstas ar likumdošanas izmaiņām, jānovērtē tirgus situācija un tās tendencies, jāievāc informācija par konkurentiem u.t.t.

### *6.3. Biznesa plāns, tā izstrādāšanas principi*

**Biznesa (komercdarbības) plāns** ir ilgtermiņa plāns, kurā noteiktas biznesa idejas, to īstenošanas mērķi, ieskicētas darbības šo mērķu sasniegšanai, kā arī aprēķināti sagaidāmie rezultāti noteiktam laika periodam.

Biznesa plānu nepieciešams izstrādāt šādos gadījumos:

- lai uzsāktu uzņēmējdarbību un noskaidrotu nepieciešamo resursu daudzumu, novērtētu biznesa idejas realitāti un izvēlētos darbības izdevīgumu;
- lai izvērtētu esošu uzņēmumu un izanalizētu tā tālākas attīstības iespējas;
- lai piesaistītu partnerus vai kapitāla ieguldītājus;
- lai saņemtu kredītu.

Biznesa plānu uzņēmējdarbības uzsākšanai var salīdzināt ar rasējumu, pēc kura tiks veidots uzņēmums. To var salīdzināt ar ceļa karti ar iezīmētu maršrutu, kas palīdz nonākt tieši pie mērķa pa īsāko un vieglāko ceļu. Biznesa plāna sastādīšana palīdz pieņemt pareizos lēmumus.

### Kādam ir jābūt biznesa plānam?

Izstrādājot biznesa plānu, vispirms ir skaidri jāapzinās, kāds ir tā mērķis - vai pārliecināt citus aizdot vai ieguldīt naudu, vai arī to izmantot savām vajadzībām.

*Ja biznesa plānu raksta citam* - būtiski ir pierādīt, ka Jūsu produktam būs pieprasījums, ka Jūsu produktam ir kāda priekšrocība, salīdzinot ar līdzīgiem produktiem, un ka Jūsu bizness būs ienesīgs. *Ja biznesa plānu raksta sev*, tam jābūt lietderīgam, maksimāli reālam un balstītam uz pārbaudītiem faktiem.

### Ieteikumi biznesa plāna izstrādāšanā

1. Biznesa plānam jābūt lietišķam, lakoniskam un pārskatāmi noformētam (jāizmanto tabulas, grafikus), biznesa plāns nav sacerējums, bet tehniski ekonomisku dokumentu kopums.
2. Biznesa plānam jābūt vienkāršam, lai tajā viegli orientētos arī cilvēki, kas nav profesionāli attiecīgajā jomā. Jāizvairās no sarežģītu terminu un speciālā žargona lietošanas.
3. Biznesa plānam jābūt reālam, balstītam uz patiesu, pārbaudītu informāciju.
4. Biznesa plānam jābūt kārtīgi noformētam, bez gramatikas un drukas kļūdām, jo tas kalpo arī kā uzņēmuma "vizītkarte". Nekārtīgs biznesa plāns, kļūdaini aprēķini grauj uzņēmuma prestižu.
5. Ieteicams biznesa plāna izstrādāšanā iesaistīt pēc iespējas lielāku darbinieku skaitu. Prakse pierāda, ka šādi plāni ir objektīvāki un vispusīgāki.
6. Biznesa plānam ir jāatbilst noteiktām prasībām. Biznesa plāna saturu nosaka uzņēmējs, ievērojot vispārpieņemto plāna struktūru. Atsevišķos gadījumos biznesa plāna saņēmējs, piemēram banka, pieprasa, lai to izstrādā uz speciālām veidlapām.

### Biznesa plāna saturs

Biznesa plāna saturu nosaka vai nu pats uzņēmējs vai kāds cits tā izstrādātājs, ievērojot vispārpieņemtās prasības. Jebkurai uzņēmējdarbībai ir savas īpatnības, tādēļ nepastāv standartizēts plāns, kas derētu visās situācijās. Tomēr vispārīgā veidā biznesa plāna saturs (struktūra) ir līdzīgs visiem uzņēmējdarbības veidiem.

Vispārīgā veidā biznesa plāns sastāv no:

1. Titullapas;
2. Satura rādītāja;
3. Kopsavilkuma;
4. Paša plāna, kuram ir trīs sadaļas (A, B, C):
  - A sadaļa*: Plāna (ieceres, projekta) pamatojums.
  - B sadaļa*: Finanšu aprēķini.
  - C sadaļa*: Pielikumi (papildu dokumenti un informācija)

**Titullapa** satur oficiālo informāciju, ko pieprasa tā iestāde vai organizācija, kurai biznesa plāns domāts. Biznesa plāna titullapā parasti atspoguļo plāna vai projekta nosaukumu (piemēram, “Biznesa plāns kredīta saņemšanai”); komersanta firmu, adresi, tālruna numuru, faksu, e-pasta adresi; biznesa plāna autoru vai kontaktpersonu; biznesa plāna izstrādāšanas vietu un gadu.

**Satura rādītājā** precīzi jānorāda visu sadaļu, nodaļu, apakšnodaļu un citu sastāvdaļu numuri, nosaukumi un atrašanās vieta (lappuse).

**Kopsavilkums** ir darba rezumējums. Kopsavilkuma mērķis ir palīdzēt biznesa plāna lasītājam skaidri saprast, par ko iet runa šajā plānā un radīt interesi par plānu. Šo daļu raksta tikai tad, kad ir sarakstītas visas pārējās. Šai daļai ir ļoti liela nozīme, jo tā rada pirmo iespaidu. Kopsavilkumam jābūt īsam un koncentrētam (1 – 4 lpp. atkarībā no konkrētajām prasībām), kā arī saistošam un interesantam, lai izraisītu lasītāja vēlmi to izskatīt līdz galam.

Plāna kopsavilkumā sniedz biznesa plāna izstrādāšanas mērķi; īsu uzņēmuma, projekta vai citas ieceres raksturojumu, kā arī patreizējā stāvokļa raksturojumu; darbības virzienu raksturojumu, ietverot produkcijas vai pakalpojumu veidus, tirgu, mārketinga plānu; finanšu plāna kopsavilkumu, t.i., cik daudz līdzekļu nepieciešams plāna realizācijai, kā šos līdzekļus iegūs un kā tos atmaksās.

### **Biznesa plāna A sadaļa**

Biznesa plāna A sadaļu veido 3 – 7 nodaļas, atkarībā no plāna mērķiem un konkrētajām prasībām. Šī ir plāna aprakstošā daļa jeb ieceres pamatojums, kurā Jums jāatspoguļo idejas vai ieceres būtība un veids, kā to realizēsiet.

#### **1. Uzņēmuma vispārējs raksturojums**

*Jaundibinātiem uzņēmumiem* jāapraksta uzņēmuma rašanās – kā radās ideja, kāda ir biznesa plāna iesniedzēja līdzšinējā pieredze, kas noteica komercdarbības formas izvēli, utt.

*Uzņēmumiem, kam jau ir biznesa pieredze*, šajā nodaļā īsi jāapraksta uzņēmuma vēsture un uzņēmuma resursi.

Šajā nodaļā jāatspoguļo:

- uzņēmuma nosaukums (firma), dibināšanas gads, reģistrācijas numurs, adrese, telefons, fakss, e-pasts u.tml.;
- īsa uzņēmuma darbības vēsture;
- plānotā uzņēmējdarbības vieta un sfēra;
- uzņēmuma misija, mērķi, stratēģija, taktika;
- uzņēmuma īpašnieki un amatpersonas;



- pamatkapitāla lielums un tā sadalījums starp dibinātājiem;
- īpašumā esošais nekustamais īpašums, iekārtas, tehnika;
- iepriekšējo gadu galvenie finanšu rādītāji (apgrozījums, peļņa).

## 2. Preces vai pakalpojuma (turpmāk – *produkta*) raksturojums

Jebkuras biznesa darbības pamatā ir produkts – prece vai pakalpojums, kas tiek radīts un virzīts tirgū ar mērķi apmierināt kādas patērētāju grupas vajadzības. Šajā nodaļā Jums ir jāapraksta:

- sava produkta ražošanas (pakalpojumu sniegšanas) process un pielietojamās tehnoloģijas;
- nepieciešamās iekārtas un aprīkojumu, to pirkšanas vai nomāšanas iespējas;
- nepieciešamās izejvielas, materiāli, to iespējamie piegādātāji, kā arī piegādes procesa organizācija;
- produkta rādītājus (izskatu, iepakojumu, preču zīmes, patentus, standartus, garantijas, servisu);
- produkta kvalitāti, to nodrošinošos pasākumus;
- pamatpakalpojumus un papildus pakalpojumus;
- aptuvenus produkcijas realizācijas apjomus, tos ietekmējošos faktorus (sezonalitāti u.c.).

## 3. Produkta tirgus novērtējums

Šajā biznesa plāna nodaļā, izmantojot iegūto informāciju par vidi, kurā darbojas uzņēmums, Jums jāapraksta:

- potenciālos pircējus, klientus (novērtē mērķa tirgu);
- galvenos faktorus, kas ietekmē pircēju rīcību (cena, kvalitāte, apkalpošana, atrašanās vieta, reputācija, reklāma u.c.);
- galvenos konkurentus, to salīdzinošu vērtējumu (priekšrocības un trūkumus);
- tirgus rādītājus (tirgus ietilpību, tirgus tendences).

## 4. Mārketinga plāns

Šīs nodaļas mērķis ir parādīt, kā plānots iekarot tirgu un sasniegt maksimāli efektīvu produkta virzību tirgū. Mārketinga plānā apraksta:

- produkta koncepciju (produkta priekšrocības), tirgus nišu;
- preces (pakalpojuma) cenas veidošanās principus, cenu politiku;
- produkta realizācijas kanālus;
- produkta virzīšanas tirgū pasākumus: reklāmu, pārdošanas veicināšanas metodes, sabiedriskās domas veidošanas paņēmienus.

## 5. Uzņēmuma vadība un personāls

Katra uzņēmuma veiksmīgas darbības pamats ir cilvēkresursi – uzņēmuma darbinieki. Šajā biznesa plāna daļā jāparāda, kāda būs organizācijas struktūra, kā notiks pienākumu sadale, kā tiks kontrolēta uzdevumu izpilde. Te nepieciešams aprakstīt:

- uzņēmuma darbības realizēšanai nepieciešamo darbinieku skaita un kvalifikācijas pamatojumu;
- uzņēmuma organizatorisko (pārvaldes) struktūru, pienākumu sadali;
- darbinieku motivēšanas metodes, plānoto darba samaksas sistēmu;
- plānotās personāla izmaksas.

## 6. Problēmas un riski

Šajā nodaļā jānoskaidro galvenie potenciālie uzņēmējdarbībai nelabvēlīgie faktori, to rašanās iemesli un iespējamie zaudējumi. Pēc šo faktoru noskaidrošanas jāizstrādā pasākumu plāns, kas novērstu vai mazinātu nelabvēlīgo faktoru iedarbības sekas. Galvenie jautājumi, ko aplūko šajā nodaļā, ir:

- būtiskāko riska faktoru novērtējums, to ietekmes pakāpe, iespējamās sekas;
- plānotās riska samazināšanas metodes, to izmantošanas izmaksas.

### 7. Ieceres (projekta) realizācijas kalendārais grafiks (3 – 5 gadiem)

Biznesa plāna pasākumu īstenošanas kalendāro grafiku ieteicams izstrādāt tabulas veidā, uzrādot izpildāmo darbu sarakstu, to veikšanas secību un termiņus, kā arī nepieciešamos resursus.

### Biznesa plāna B sadaļa

Biznesa plāna B sadaļu veido finanšu aprēķini, kur naudas izteiksmē tiek apkopots visu iepriekšējo nodaļu saturs. Tajā Jums jāiekļauj trīs galvenie uzņēmuma finanšu plāni:

- naudas plūsmas pārskats;
- peļņas vai zaudējumu aprēķins;
- uzņēmuma bilance.

Ja biznesa plānu izstrādā, lai pamatotu kredīta saņemšanas un atmaksāšanas iespējas, tad šajā nodaļā Jums jāiekļauj arī kredīta saņemšanas un atmaksāšanas grafiks.

### Biznesa plāna C sadaļa

Biznesa plāna C sadaļā ievieto dažādus pielikumus: uzņēmuma dibināšanas un reģistrācijas dokumentus, reklāmas prospektus, informāciju par uzņēmuma vadības struktūru, īpašniekiem, nomas līgumus, preču piegādes līgumus, ekoloģiskās ekspertīzes slēdzienus, uzņēmēja kompetenci apliecinošus dokumentus, patentus, iepriekšējo darbības gadu bilances, peļņas vai zaudējumu aprēķinus, naudas plūsmas pārskatus, informāciju par kredīta nodrošinājumu utt.

### Naudas plūsmas pārskats

**NAUDAS PLŪSMAS PĀRSKATAM** ir īpaša vieta biznesa plānā. Uzņēmējdarbības sākumā naudas plūsmai ir pat lielāka nozīme nekā iespējai gūt peļņu. Tieši naudas plūsma atspoguļo uzņēmuma dzīvotspēju. Tā ļauj pētīt biznesa “asinsriti” – naudas ieņēmumus un izdevumus noteiktā laika periodā.

Naudas plūsmas pārskats

Rādītāji	Janvāris	Februāris	Marts	1.ceturksnis kopā
<i>Sākuma atlikums, Ls</i>				
<i>Naudas ieņēmumi, Ls</i>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preču (pakalpojumu) pārdošana</li> <li>• Saņemtie aizņēmumi (kredīti)</li> <li>• Saņemtie (atgūtie) parādi</li> <li>• Aktīvu pārdošana</li> <li>• Citi ieņēmumi</li> </ul>				

<b><i>Kopējie naudas ieņēmumi, Ls</i></b>				
<b><i>Naudas izdevumi, Ls</i></b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Preču un izejvielu iegāde</li> <li>• Inventāra iegāde</li> <li>• Darba samaksa</li> <li>• Nodarbinātības nodokļi (VSAOI, IIN)</li> <li>• Transporta izdevumi</li> <li>• Komunālie pakalpojumi</li> <li>• Bankas aizdevumu atmaksa</li> <li>• Nomas vai līzings maksājumi</li> <li>• Iekārtu un līdzekļu iegāde</li> <li>• Sakaru pakalpojumi</li> <li>• Reklāma</li> <li>• Apdrošināšana</li> <li>• Citi izdevumi</li> </ul>				
<b><i>Kopējie naudas izdevumi, Ls</i></b>				
<b><i>Beigu atlikums, Ls</i></b>				

Naudas līdzekļu beigu atlikumu aprēķina pēc šādas formulas:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Naudas} & & \text{Naudas līdzekļu} & & \text{Naudas} & & \text{Naudas} \\ \text{līdzekļu beigu} & = & \text{sākuma} & + & \text{ieņēmumu} & - & \text{izdevumu} \\ \text{atlikums} & & \text{atlikums} & & \text{summa} & & \text{summa} \end{array}$$

Naudas beigu atlikumam vienmēr ir jāsakrīt ar bilances aktīvu daļā uzrādīto naudas līdzekļu summu.

### *Biznesa plāna prezentēšana*

Tā kā biznesa plānam var būt dažādi mērķi, tad tie arī parasti nosaka, kam un kā biznesa plāns jāprezentē. Visbiežāk biznesa plāns tiek sagatavots papildu finanšu līdzekļu piesaistīšanai. Tādā gadījumā biznesa plāns jāprezentē cilvēkiem, kas var izlemt, piešķirt vai nepiešķirt finanses Jūsu projektam.

Jāņem vērā, ka finanšu līdzekļus var piesaistīt gan no *kreditoriem* (bankām un citām kredītiestādēm), gan *ieguldītājiem* (jauni dalībnieki, investīciju kompānijas, riska kapitāla fondi, u.c.), līdz ar to jāreķinās, ka viņu intereses var būt atšķirīgas.

**Kreditori** aizdod finanšu līdzekļus uzņēmumam uz noteiktu laiku un par to izmantošanu prasa samaksu – kredīta procentus. Kreditoriem svarīga ir pārlicība, ka uzņēmums spēs atmaksāt aizdoto naudu noteiktajā termiņā, turklāt ar procentiem. Izvērtējot biznesa plānu, kreditori pievērš pastiprinātu uzmanību šādiem apstākļiem:

- aizdevuma mērķim,

- skaidras naudas apgrozījuma prognozei,
- kredīta nodrošinājumam,
- pašu kapitāla īpatsvaram uzņēmuma kopējā kapitālā,
- biznesa riska pakāpei.

**Ieguldītāji** (investori) savus naudas līdzekļus iegulda jūsu uzņēmumā ar cerību, ka uzņēmums strādās ar peļņu, no kuras viņi saņems savu daļu. Ieguldītājus parasti interesē:

- plānotais peļņas līmenis,
- īpašuma tiesību nodrošinājums,
- stabila un uzticama uzņēmuma vadības komanda.

**Atcerieties, lai kāds cilvēks vai cilvēku grupa gūtu interesi par jūsu biznesa ideju, jums jārunā ar konkrētu cilvēku par lietām, kas liekas svarīgas viņam, nevis par tām, kas liekas svarīgas jums!**

Vispārīgi ieteikumi biznesa plāna prezentācijai:

1. Vienmēr un visur svarīgs ir pirmais iespaids. Jebkurš potenciālais kreditors vai investors vispirms gribēs redzēt sagatavoto biznesa plānu. Tam jābūt kārtīgam, tīram, glīti iesietam vai sakārtotam mapē. Tam jābūt rakstītam saprotamā, vieli uztveramā valodā (ja nepieciešams, papildus informāciju var ievietot pielikumā).
2. Pirms biznesa plāna oficiālās prezentācijas ieteicams to vispirms izmēģināt kādā neformālā auditorijā, - palūgt draugu vai kolēģi uz lomu spēli vai izmantot konsultanta palīdzību.
3. Iepriekš jāpadomā par savu izskatu personīgās tikšanās laikā. Ieteicams ģērbties tradicionāli un nepārsteigt klausītājus ar savādu ģērbšanās stilu. Lietišķu darījumu kārtošana prasa lietišķu ģērbšanās stilu un izturēšanos.
4. Jāievēro, ka cilvēki labāk par dzirdēto vārdu uztver vizuālo informāciju. Tāpēc jācenšas biznesa plānā ietvert grafikus, shēmas, diagrammas un citus attēlus.
5. Ir labi jāpārzina visi fakti un dati, kas minēti biznesa plānā. Plāns var izskatīties labs, bet, ja jūs izskatīsieties nedrošs un apmulsis, skaidrojot detaļas, iespējas gūt atbalstu biznesa idejai var tikt apdraudētas.
6. Jācenšas ieinteresēt klausītājus ar kaut ko interesantu un aizraujošu! Nevajadzētu ieslīgt detaļās, kas neatklāj piedāvātās idejas svarīgākos momentus.
7. Ieteicams jau pirmajā reizē satīties ar īstajiem lēmuma pieņēmējiem, nevis to padomdevējiem vai vietniekiem.
8. Uzmanīgi jāieklausās uzdotajos jautājumos un droši jāatbild uz tiem.
9. Ja jums tiek prasīta papildu informācija, tad sagatavojiet to tikpat rūpīgi, kā visu biznesa plānu, un piegādājiet to ātri.
10. Sagatavojieties situācijai, ka jūsu plāns var tikt novērtēts kritiski.
11. Vienmēr pastāv risks, ka kāds var jūsu biznesa ideju nozagt, tāpēc rūpīgi jāizver, kam to uzticēt.

## UZDEVUMI

### 1.uzdevums

Sastādīt tirdzniecības uzņēmuma naudas plūsmas pārskatu 2011.gada 1.ceturksnim, izmantojot sekojošu informāciju:

**Naudas atlikums** uzņēmuma kasē un bankas norēķinu kontā 1.janvāri – 100 Ls

Plānotie **naudas ieņēmumi** 1.ceturksnī:

- 1) vidējie ikmēneša ieņēmumi no preču pārdošanas – 9100 Ls;
- 2) uzņēmuma grāmatvedis plāno, ka janvāra mēnesī tiks atgūti debitoru parādi - 1000 Ls;
- 3) februāra mēnesī plānots aizņēmums no bankas (kredīts) jaunu tirdzniecības iekārtu iegādei – 3000 Ls.

Plānotie **naudas izdevumi** 1.ceturksnī:

1) **regulārie** (ikmēneša izdevumi):

- preču iepirkšana 5500 Ls/mēnesī;
- darba alga (neto) 3 darbiniekiem (veikala vadītājam alga 500 lati mēnesī, diviem pārdevējiem - katram 250 lati mēnesī);
- nodarbinātības nodokļi (VSAOI un IIN) 400 Ls mēnesī;
- inventāra iegāde – 100 Ls/mēnesī;
- komunālie maksājumi 150 Ls/mēnesī;
- maksa par telefonu 30 Ls/mēnesī;
- transports 200 Ls/mēnesī;
- pārējās izmaksas (neparedzētās) 100 Ls/mēnesī.

2) plānotie **papildus izdevumi**:

- janvāra mēnesī – bankas kredīta pamatsummas un procentu maksājumi – 1200 lati;
- februāra mēnesī – jaunu tirdzniecības iekārtu iegāde 5000 lati;
- februāra mēnesī – reklāmas pakalpojumu apmaksa – 80 lati;
- marta mēnesī – apdrošināšanas maksājumi – 2500 lati.

### 2.uzdevums

Uzņēmējs gatavojas uzsākt konsultatīvo pakalpojumu biznesu. Pamatkapitālā tiek ieguldīti 3450 lati, tajā skaitā dators ar printeri 1200 latu vērtībā un skaidra nauda 2550 lati.

Lai iekārtotu biroja telpas, uzņēmējam nepieciešams aizdevums 1400 latu apmērā. Banka piedāvā šādu summu uz vienu gadu ar kredītprocentu likmi 18 % gadā (kredīta pamatsumma jāatmaksā reizi pusgadā vienādās daļās, bet procenti jāmaksā katra ceturkšņa beigās).

Sākot ar otro mēnesi plānotie **ieņēmumi** no pakalpojumu sniegšanas ir 1500 lati/mēnesī.

Plānotās **izmaksas un izdevumi** ir šādi:

- uzņēmuma dibināšanas un reģistrēšanas izmaksas 400 lati (tikai pirmajā mēnesī)
- biroja iekārtu iegāde 1200 lati (1. mēnesī)
- kredīta saņemšanas izmaksas 40 lati (1. mēnesī)
- darba algas 700 lati/mēnesī (bruto) \*
- sociālās apdrošināšanas iemaksas 24,09 % no aprēķinātajām darba algām \*
- komunālie maksājumi 220 lati/mēnesī \*

- sakaru un interneta pakalpojumi 80 lat/mēnesī
- reklāma pirmajā mēnesī 40 lat, pārējos mēnešos 20 lat
- signalizācija 30 lat/mēnesī \*
- procenti bankai ? (*aprēķināt*)
- pārējās (neplānotās) izmaksas 50 lat/mēnesī

\* - izmaksas, kuras sākas tikai ar 2. darbības mēnesi

**Uzdevums:**

1. Sastādīt sākuma bilanci (vienkāršotu)!
2. Sastādīt naudas plūsmas pārskatu, lai pārlicinātos, vai pietiks naudas kredīta pamatsummas atmaksāšanai!
3. Aprēķināt pirmā darbības gada peļņu!

## IZMANTOTĀ LITERATŪRA

1. Abizāre V. Ievads uzņēmējdarbībā. – Rīga: RaKa, 2004.-140 lpp.
2. Alsiņa R. Mācies plānot. Biznesa plāna pamati. – Rīga: Kamene, 2000. – 75 lpp.
3. Borohovs. Š. Domāt komerciāli. – Rīga: Tapals.- 2003. - 190 lpp.
4. Dombrovskis V. un Rastrigina O. Uzņēmējdarbības Globālais Monitorings Latvijas Ziņojums 2009 TeliaSonera Institute at SSE Riga, 2010. 14-37.lpp.
5. Joma S., Kalvīte E. u.c. Mazā biznesa kurss. – Rīga: Jumava, 2006. – 326 lpp.
6. Kapenieks A., Žuga B., Lapiņa u.c. Kā uzsākt veiksmīgu biznesu. – Rīga: Zvaigzne ABC, 2000. – 142 lpp.
7. Klauss U. Zinības vadītājam. – Rīga: Preses nams, 2002. – 560 lpp.
8. Kā kļūt par komersantu. – Rīga: Kamene, 2002. – 185 lpp.
9. Oļevskis G. Uzņēmējs un tirgus. – Rīga: Jāņa Rozes apgāds, 2007. -219 lpp.
10. Petrova L., Alsiņa R. Esi uzņēmējs! – Rīga: Kamene, 1999, - 184 lpp.
11. Rurāne M. Uzņēmējdarbības pamati. – Rīga: Turības mācību centrs, 1997. – 184 lpp.
12. Rurāne M. Uzņēmuma finanses. – Jumava, 2007.- 266 lpp.
13. Uzņēmēja rokasgrāmata – Rīga: Jumava, 2003. – 360 lpp.
14. Vasiļjeva L. Mazo uzņēmumu izveidošanas pamati. – Rīga: RTU, 2006.- 165 lpp.
15. Vedļa A. Ceļvedis uzņēmējdarbībā. - Rīga: Petrovskis & Ko, 2002, - 490 lpp.
16. Vīksna A. Savs bizness. - Rīga: SIA „Lietišķās informācijas dienests”, 2007.
17. Vuds K. No zīles līdz ozolam. Kā uzsākt biznesu un gūt tajā lieliskus panākumus. – Rīga: Zvaigzne ABC, 2006. - 170 lpp.
18. Živitere M. Komercdarbības (biznesa) plāns. – Rīga: KIF “Biznesa komplekss”, 2000. – 100 lpp.

*Periodika*

Kapitāls, Lietišķā Diena, Dienas bizness, Forbes, The Economist

*Interneta resursi*

1. [www.biznesam.lv](http://www.biznesam.lv)
2. Altum <http://www.altum.lv/public/atbalsts-komercdarbibas-uzsacejiem.html>
3. Centrālā Statistikas Pārvalde <http://www.csb.gov.lv/dati/statistikas-datubazes->
4. Ekonomikas ministrija <http://www.em.gov.lv>
5. Finanšu un kapitāla tirgus komisija <http://www.fktk.lv/>
6. <http://nekrize.lv/mazais-bizness-nav-jabaidas-sakt/>
7. Latvijas Republikas Ministru kabinets [www.mk.gov.lv](http://www.mk.gov.lv)
8. Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra. [www.liaa.gov.lv](http://www.liaa.gov.lv)
9. Latvijas Republikas Saeima [www.saeima.lv](http://www.saeima.lv)
10. Latvijas Republikas Uzņēmumu reģistrs <http://www.ur.gov.lv/>
11. Latvijas Republikas Valsts Ieņēmuma Dienests [www.vid.gov.lv](http://www.vid.gov.lv)
12. Latvijas Vēstnesis [www.vestnesis.lv](http://www.vestnesis.lv)
13. Likumi.lv [www.likumi.lv](http://www.likumi.lv)

## EKSĀMENA JAUTĀJUMI UN UZDEVUMI

1. Uzņēmējdarbības jēdziens, būtība un nozīme.
2. Uzņēmējdarbības uzsākšanas nosacījumi (ideja, motivācija, sākuma kapitāls u.c.)
3. Fiziskas personas saimnieciskās darbības veidi, to salīdzinošs raksturojums (individuālais komersants, individuālais darbs, patentmaksā)
4. Komercedarbības formas, to salīdzinošs raksturojums.
5. Uzņēmuma dibināšanas process un tā reģistrēšanas vispārējā kārtība.
6. Uzņēmējdarbības vide, to ietekmējošie faktori (ārējā un iekšējā vide).
7. Valsts loma uzņēmējdarbības vides (tiesiskās, ekonomiskās) veidošanā un uzņēmējdarbības regulēšanā.
8. Uzņēmējdarbības nodokļi un nodevas.
9. Uzņēmējdarbības resursi, to veidi un nozīme.
10. Pamatlīdzekļi, to raksturojums un klasifikācija.
11. Pamatlīdzekļu nolietojums (amortizācija), tā aprēķināšanas galvenās metodes (lineārā un degresīvā).
12. Apgrozāmie līdzekļi, to raksturojums un klasifikācija.
13. Apgrozāmo līdzekļu aprīte, to ietekmējošie faktori un paātrināšanas iespējas.
14. Uzņēmuma pamatlīdzekļu un apgrozāmo līdzekļu izmantošanas efektivitātes rādītāji (aktīvu aprīte, pamatlīdzekļu aprīte, krājumu aprīte utt.)
15. Cilvēku resursi, to izmantošanas īpatnības. Darba ražīgums kā darbaspēka efektivitātes rādītājs.
16. Darbaspēka izmaksas. Darba samaksa, tās veidi un formas.
17. Uzņēmējdarbības ieņēmumi un izmaksas, to klasifikācija.
18. Produkta pašizmaksa, tās noteikšana.
19. Peļņas jēdziens, veidi (bruto, neto). Peļņas sadales principi.
20. Bezzaudējumu punkts, tā noteikšana.
21. Rentabilitāte kā uzņēmuma darbības efektivitātes rādītājs. Rentabilitātes veidi.
22. Uzņēmuma finansēšanas jēdziens un finanšu avoti. Pašu kapitāls un aizņemtais kapitāls.
23. Uzņēmuma kapitāla struktūra. Uzņēmuma finansiālā stāvokļa rādītāji: likviditāte, maksātspēja.
24. Uzņēmējdarbības plānošanas būtība un nozīme. Plānošanas principi un plānu veidi.
25. Uzņēmuma iekšējās un ārējās vides analīze (SWOT metode).
26. Biznesa plāns, tā izstrādāšanas principi. Biznesa plāna sastāvdaļas.
27. Uzņēmuma finanšu plāns: peļņas vai zaudējumu aprēķins, naudas plūsma, bilance.

### *Uzdevumu paraugi*

#### **1.uzdevums**

Māris un Reinis nolēmuši nodibināt sabiedrību ar ierobežotu atbildību un piedāvāt reklāmas pakalpojumus. Māris sabiedrības pamatkapitāla iegulda datoru ar printeri 2100 latu vērtībā, kā arī 500 latus skaidrā naudā. Reinis pamatkapitālā iegulda iekārtu 3200 latu vērtībā. Abi dibinātāji ir vienojušies, ka vienas daļas vērtība ir 200 lati.



**Aprēķināt:**

- 1) sabiedrības pamatkapitāla lielumu;
- 2) kopējo kapitāla daļu skaitu
- 3) katra dibinātāja daļu skaitu;
- 3) cik lielu peļņu (dividendi) saņems katrs dibinātājs, ja sabiedrības tīrā peļņa ir 4640 lati, no kuriem 25% paredzēts novirzīt sabiedrības attīstībai, bet pārējo peļņas daļu izmaksāt dibinātājiem.

**2. uzdevums**

Picērijā tiek ceptas un pārdotas vidēji 150 picas dienā. Vidējā vienas picas pārdošanas cena ir 1,70 Ls/gab. Ražošanas (tiešās) izmaksas uz vienu picu – 1,10 lati, bet picērijas uzturēšanas (netiešās) izmaksas – 2100 lati mēnesī. Picērija strādā 28 dienas mēnesī.

**Aprēķināt:**

- 1) kopējos ieņēmumus mēnesī;
- 2) kopējās izmaksas mēnesī;
- 3) vienas picas pašizmaksu;
- 4) peļņu vai zaudējumus mēnesī;
- 5) bezzaudējumu punktu (cik picas **vienā dienā** jāpārdod, lai uzņēmums neciestu zaudējumus);

**3.uzdevums**

Būvniecības firmas strādnieks ir ieklājis grīdas parketu 50 m<sup>2</sup> platībā, darba izcenojums – 20 Ls/m<sup>2</sup>. Aprēķināt, cik lielu **bruto algu** un **neto algu** saņems strādnieks par padarīto darbu, ja zināms, ka neapliekamais minimums ir 45 lati, sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas 11% (darba ņēmēja daļa), iedzīvotāju ienākuma nodoklis 25%, apgādājamo personu nav.

**4. uzdevums**

Uzņēmuma kopējie aktīvi ir 48 000 lati. Zināms, ka uzņēmuma pamatkapitāls ir 8 000 lati, apgrozāmo līdzekļu kopējā vērtība ir 21 000 lati. Uzņēmuma kopējās saistības sastāda 35 000 latus, tajā skaitā īstermiņa saistības – 11 600 lati.

**Aprēķināt:**

- 1) cik liels ir uzņēmuma pašu kapitāls;
- 2) cik liela ir uzņēmuma nesadalītā peļņa, ja zināms, ka rezerves kapitāls ir 2600 lati;
- 3) cik lieli ir uzņēmuma ilgtermiņa ieguldījumi;
- 4) cik lielas ir uzņēmuma ilgtermiņa saistības;
- 5) sastādīt vienkāršotu uzņēmuma bilanci.

## Uzņēmējdarbības termini (definīcijas)<sup>4</sup>

**Biznesa inkubators** - struktūra, kuras pamatfunkcija ir veicināt jaunu firmu izveidošanos jebkurā tautsaimniecības nozarē, nodrošinot tās “inkubācijas periodā” (parasti 3-5 gadus) ar telpām, infrastruktūras pakalpojumiem un konsultācijām komercdarbības pamatjautājumos.

**Biznesa un inovāciju centrs (Business and Innovation Centre – BIC) - tehnoloģiskais centrs**, kurš izveidots saskaņā ar Eiropas Savienības noteiktajiem principiem un tās atbalstu.

**Cilvēkkapitāls (cilvēciskais kapitāls)** – cilvēku spējas ražīgai, ekonomiski aktīvai darbībai, viņu zināšanas, prasme un pieredze.

**Elektroniskie pakalpojumi (e-pakalpojumi)** – informācijas sabiedrības pakalpojumi, kuri tiek sniegti attālināti, izmantojot informācijas un komunikāciju tehnoloģijas.

**E-bizness** – komersanta iekšējo procesu pilnveidošana un uzlabošana, izmantojot elektronisko vidi, un mūsdienu tehnikas un tehnoloģiju iespējas ar mērķi gūt peļņu.

**E-komercija** – šaurākā nozīmē, jebkāds preču vai pakalpojumu pirkšanas/pārdošanas darījums, kas tiek veikts, izmantojot Internetu, Ekstranetu un kādu citu aplikāciju, kas tiek vadīta caur Internetu, piemēram, EDI. Preču un pakalpojumu piegāde var tikt veikta tiešsaistē vai arī ārpus tās.

E-komercija plašākā nozīmē ietver darījumus, kas tiek veikti izmantojot Internetu, un papildus darījumus, kas tiek veikti izmantojot EDI vai kādu citu tiešsaistes aplikāciju, kas atbalsta automātisku darījumu veikšanu (piemēram, interaktīvās telefona sistēmas). Darījumi, kas tiek veikti, izmantojot faksimilu, telefonu vai e-pastu, nav ietverti.

/Statistics on the information society in Europe - Data 1996-2002 (European Communities, 2003)/

**Fundamentālās zinātnes** – pēta, analizē un izskaidro vispārīgās likumsakarības dabā un sabiedrībā neatkarīgi no to praktiskā lietojuma. Tai īstermiņā parasti nav komerciāla pielietojuma, taču tā sekmē Latvijas zinātnieku konkurenci pasaules zinātnes telpā, paaugstina augstākās izglītības kvalitāti valstī, un, līdz ar to arī iespējas piesaistīt finanses zinātniskajai izpētei.

**Ilgspējīga attīstība** – sabiedrības labklājības, vides un ekonomikas integrēta un līdzsvarota attīstība, kas apmierina iedzīvotāju pašreizējās sociālās un ekonomiskās vajadzības un nodrošina vides prasību ievērošanu, neapdraudot nākamo paaudžu vajadzību apmierināšanas iespējas, kā arī nodrošina bioloģiskās daudzveidības saglabāšanu.

**Informācijas sabiedrība** – sabiedrība, kurā prasme iegūt, fiksēt un radīt jaunu informāciju ir galvenā indivīda labklājības palielināšanas iespēju un sociālās vērtības mēraukla.

**Informācijas un komunikāciju tehnoloģijas (IKT)** – tehnoloģijas, kas nodrošina ātru informācijas iegūšanu, apstrādi, uzglabāšanu un izplatīšanu.

**Inovatīvs komersants** – komersants, kurš rada un attīsta inovatīvus produktus vai procesus un noteiktā laika periodā tos realizē tirgū (produktus un procesus) vai pašā komersantā (procesus).

**Inovatīvs produkts** - produkts, kurš rosina jaunas tirgus nišas izveidošanos, vai arī ir ievērojami atšķirīgs no agrāk ražotajiem produktiem vai sniegtajiem pakalpojumiem.

<sup>4</sup> Komercedarbības konkurētspējas un inovācijas veicināšanas programma 2007.-2013.gadam (2.pielikums)

**Inovācija** - process, kurā jaunas zinātniskās, tehniskās, sociālās, kultūras vai citas jomas idejas, izstrādes un tehnoloģijas tiek īstenotas tirgū pieprasītā un konkurētspējīgā produktā vai pakalpojumā.

**Inovācijas atbalsta struktūras** - institūcijas, kas atbalsta pētniecības rezultātu komercializāciju un jaunu tehnoloģiski orientētu komersantu veidošanos. Tie ir zinātnes un tehnoloģiskie parki, tehnoloģiskie un inovāciju centri, biznesa inkubatori u.c.

**Izgdrojums** – uz jaunu ideju balstīta izstrāde, kas līdz šim vēl nav bijusi zināma un nav tikusi komercializēta.

**Klasteris** – komersantu, pētniecības, izglītības un citu saistīto institūciju sadarbības tīkls, kas darbojas noteiktā tautsaimniecības nozarē, vai savstarpēji saistītās nozarēs, izmanto radniecīgas tehnoloģijas un līdzīga profila darbaspēka resursus, sastāv no juridiski neatkarīgiem komersantiem, kas ir savstarpēji konkurējoši, un vienlaicīgi realizē savstarpēju sadarbību.

**Komercializācija** - inovatīvās idejas, produkta vai procesa sagatavošana tirgum.

**Kompetences centrs** – centrs, kas izveidots kooperējoties vienam (vai vairākiem) komersantiem ar augstskolu (vai pētniecisko institūtu) laboratorijām, kura pētījumi kalpo jaunu pieprasītu zināšanu un komercializējamu intelektuālu vērtību radīšanai.

**Konkurētspēja** - (*valsts*) Valsts spēja radīt un saglabāt apstākļus, kas veicina vērtības radīšanu komersantiem un labklājību iedzīvotājiem. (*komersantu*) Komersantu konkurētspēja – spēja radīt un saglabāt apstākļus, kas ļauj noturēties tirgū un attīstīties.

**Lietišķā pētniecība** – mērķtiecīga darbība, lai atrisinātu pārsvarā komerciālas dabas specifiskas problēmas.

**Lietišķās zinātnes** – risina problēmas, kas rodas fundamentālajos pētījumos iegūtas atziņas ieviešot praksē vai risinot jautājumus, kādus izvirzījusi prakse. Lietišķo zinātnisko pētījumu rezultātus iespējams relatīvi ātri izmantot komerciāli.

**Mazie un vidējie komersanti** – komersanti, kuros darbinieku skaits nepārsniedz 249, gada apgrozījums nepārsniedz 50 miljonus eiro, gada bilances kopsumma nepārsniedz 43 miljonus eiro. Šajā grupā ietilpst mikrokomersanti, mazie un vidējie komersanti.

**Nacionālā inovācijas kapacitāte** - sabiedrības spēja radīt un komercializēt jaunas zināšanas noteiktā laika posmā.

**Nacionālā inovācijas sistēma** - valdības, sabiedrības un privātā sektora institūciju un to īstenoto pasākumu kopums, kas veicina jaunu zināšanu radīšanu, uzkrāšanu, apmaiņu un praktisko pielietojumu. Tā aptver pētniecību (izglītība, zinātne, jaunrade), komercdarbību, finanšu sistēmu, likumdošanu.

**Produktivitāte** - saražoto produktu un pakalpojumu vērtība uz vienu resursu vienību.

**Rūpniecība** – (šīs programmas kontekstā) apstrādes rūpniecība.

**Tehnoloģiju (zināšanu) pārnese** - noteiktas tehnoloģijas (zināšanu, ražotprasmes, tehnoloģiju) nodošana no viena tehnoloģiju lietotāja otram, vienā zemē radītu tehnoloģiju pielietošana citā, ar nolūku radīt jaunus produktus, procesus vai pakalpojumus.

**Tehnoloģiskais centrs (inovāciju centrs, arī tehnoloģiskā biznesa inkubators)** – centrs, kurš nodrošina telpas un infrastruktūras pakalpojumus jaunām inovatīvām firmām, konsultācijas tehnoloģiskam biznesam specifiskos jautājumos un palīdz tām piesaistīt investīcijas, kredītus un dažādu inovāciju fondu līdzekļus. Tas nodrošina saiti starp pētnieciskām laboratorijām un ražojošiem komersantiem.

**Tehnoloģiski inovatīvs process** – process, kurš ietver jaunas, atšķirīgas metodes (paņēmienus).

**Zināšanu sabiedrība** – sabiedrība, kur ekonomisko procesu virza informācija un zināšanas. Tās attīstību nosaka piekļuve informācijai un prasme to pārvaldīt, savlaicīga un pakāpeniska investīciju plūsmas pārorientēšana uz nemateriālām vērtībām – sabiedrības sociālo kapitālu, izprotot tā būtisko lomu ekonomisko procesu apritē.

**Zināšanu virzīta (uz zināšanām balstīta) ekonomika** - ekonomiskā sistēma, kura galvenais attīstības un ražīguma faktors ir zināšanu un tehnoloģiju izmantošana inovatīvā veidā.

**Zinātnes un tehnoloģiju parks** - cilvēkresursu, zināšanu un infrastruktūras komplekss, kur radīti labvēlīgi apstākļi augstākās izglītības, pētnieciskā darba un zinātņietilpīgas produkcijas ražošanas savstarpēji papildinošai attīstībai. Tā sastāvā ietilpst zinātniski pētnieciskās iestādes, universitātes vai to institūti, viens vai vairāki tehnoloģiskie centri, biznesa inkubatori vai industriālā zona un atbilstoši darbības virzienam specializētu konsultāciju biroji vai centri.



13. Vai jūs precīzi zināt, kādiem nolūkiem iztērēsiet savus nākamā mēneša ienākumus?  
a) jā                                  b) aptuveni                                  c) nē
14. Jums ļoti slāpst, bet esat pamanījis, ka tuvākajā kafejnīcā dzēriena cena ir divas reizes augstāka nekā parasti. Vai veiksiet pirkumu?  
a) jā                                  b) tikai tad, ja tuvumā nav veikala                                  c) nē
15. Priekšnieks ir paziņojis, ka jūsu alga tiek pazemināta uz pusi. Vai jūs piekritīsiet turpināt strādāt?  
a) jā                                  b) veikšu šādu tādu darbību                                  c) nē
16. Vai jūs cenšaties nopelnīt vairāk?  
a) jā                                  b) dažreiz                                  c) nekad
17. Vai jums bieži ir gadījies nopirkt mantas, kuras vēlāk nelietojat?  
a) bieži                                  b) dažreiz                                  c) nē
18. Vai jums ir gadījies kaut reizi nopirkt grāmatu ar nosaukumu „Kā nopelnīt miljonu” vai „Domā un kļūsti bagāts”?  
a) es šādas grāmatas ņemu palasīt no draugiem  
b) pirku                                  c) nekad neesmu lasījis šādas grāmatas
19. Vai protat kaulēties par cenu?  
a) vienmēr spēju samazināt cenu                                  b) ļoti reti                                  c) nē
20. Vai jums ir gadījies atteikties no satikšanās ar mīļoto cilvēku kāda izdevīga darījuma dēļ?  
a) bieži                                  b) dažreiz                                  c) nē

### Iegūtie punkti

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.	17.	18.	19.	20.	21.
a.	3	3	1	3	3	1	1	3	1	1	3	1	3	1	1	3	1	3	3	3	3
b.	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
c.	1	1	3	1	1	3	3	1	3	3	1	3	1	3	3	1	3	1	1	1	1

**No 60 līdz 55 punktiem:** ja jūs šobrīd vēl nebraucat ar jaunu, dārgu automobili, tad laikam tikai tādēļ, ka krājat naudu nopietnām investīcijām izglītībā, biznesā vai citam nopietnam pasākumam. Jums patīk atvērt maciņu, lai ieliktu tur kādu naudas zīmi. Var ar pārlicību prognozēt, ka peķ dažiem gadiem jūsu budžets būs palielinājies vairākas reizes.

**No 54 līdz 35 punktiem:** jūs cenšaties būt taupīgs, jums ir zināmas komercspējas, bet jūsu maciņā ir caurums, caur kuru nauda pazūd. No vienas puses jūs vēlaties kļūt bagāts, no otras – vairāk kā naudas pelnīšana rūp izklaide. Ja nespēsiet likvidēt šo pretrunu, nespēsiet arī tikt galā ar finanšu problēmām.

No 34 līdz 20 ballēm: nepārdzīvojiet, ka komersanta spējas un domāšana nav jūsu stiprā puse. Sabiedrība ciena nesavtīgus cilvēkus. Nekas, ja pats nekļūsi par uzņēmēju, varbūt liktenis jums dāvās kādu sponsoru. Ja arī ne, tad nomieriniet sevi ar atziņu, ka komerciālo domāšanas stilu un komersanta spējas var izkopt.