



bringing neighbours closer

SAKSTAGALS - RAIBĀS PŪRALĀDES CIEMS

BIZNESA PLĀNS

Pasūtītājs: Latgales plānošanas reģions

Izpildītājs: SIA "Baltijas Konsultācijas"

Biznesa plāna paraugs izstrādāts Latvijas Lietuvas pārrobežu sadarbības programmas projekta Nr. LLIV-306 "Tematiskā biznesa attīstīšana un Tematisko ciemu komandu iespēju paplašināšana Latgales un Radvilišķu reģionos", akronīms „Tematiskie ciemi” ietvaros.

Sakstagals 2013

SATURS

1. IESNIEDZĒJA RAKSTUROJUMS	4
1.1. VISPĀRĒJĀ INFORMĀCIJA PAR IESNIEDZĒJA ATRAŠANĀS VIETU	4
1.2. IESNIEDZĒJS, TĀ UZŅĒMĒJDARBĪBAS PIEREDZE	5
1.3. FINANŠU SITUĀCIJA	5
2. VIDES ANALĪZE	6
2.1. MAKROEKONOMISKĀ VIDE	6
2.1.1. Ģeogrāfiskā informācija (dati, statistika)	6
2.1.2. Iedzīvotāji un sociālā statistika	7
2.1.3. Ekonomika un finanses	9
2.1.4. Uzņēmējdarbības vide	9
2.1.5. Ekonomiskās tendences	11
2.2. NOZARES APSKATS	11
2.2.1. Mikroekonomiskā vide	11
2.2.2. Juridiskie nosacījumi	12
3. PRODUKTA ANALĪZE	13
3.1. CIEMA RESURSS	13
3.1.1. Personības	13
3.1.2. Apskates vērtas vietas	13
3.1.3. Dabas pieminekļi	14
3.1.4. Tradīcijas	14
3.1.4. Citi, jau pieejami pakalpojumi	14
3.2. PRODUKTA RAKSTUROJUMS	16
3.3. POTENCIĀLĀ KLIENTA RAKSTUROJUMS	16
3.4. PAKALPOJUMA SNIEGŠANAS PROCESS	17
3.5. PAKALPOJUMA IZMAKSU STRUKTŪRA	17
4. MĀRKETINGA PLĀNS	20
4.1. RAIBĀS PŪRALĀDES CIEMA VĪZIJA UN STRATĒGIJA	20
4.2. TĪRGUS IZPĒTE	20
4.1.1. Latgales kāzu rituāli	20
4.1.2. Atpūtas programma „Cilvēkbērns“	21
4.3. TĪRGUS DALĪBNIEKU VAJADZĪBAS	22
4.4. MĀRKETINGA PASĀKUMU MĒRĶIS UN STRATĒGIJA	22
4.5. PRODUKTA CENAS NOTEIKŠANAS PRINCIPI	22
4.6. SADARBĪBAS PARTNERI	23
4.7. MĀRKETINGA PASĀKUMU PLĀNS	23
4.8. MĀRKETINGA PASĀKUMU IZMAKSAS	24
5. VADĪBA UN PERSONĀLS	25
5.1. VADĪBAS STRUKTŪRA	25
5.2. PERSONĀLA PIENĀKUMI UN ATBILDĪBAS SFĒRAS	25
5.3. VADĪBAS IZMAKSAS	26
6. PROJEKTA IEVIEŠANAS LAIKA PLĀNOJUMS	27
7. PROJEKTA FINANŠU PAMATOJUMS	28
7.1. PRINCIPI, METODES, PIENĒMUMI	28
7.2. INVESTĪCIJU NEPIECIEŠAMĪBAS PROGNOZES	28
7.3. ATMAKSĀŠANĀS IESPĒJU ANALĪZE	28
7.4. IEŅĒMUMU UN PEĻNAS PROGNOZE	28
7.5. NAUDAS PLŪSMAS PLĀNS	29
7.6. BILANCES PROGNOZE	30
8. RISKĀ ANALĪZE	31
8.1. FINANŠU RISKI. VADĪBAS RISKI. ĀRĒJIE RISKI	31
8.2. IESPĒJAMO NOVIRŽU ANALĪZE	31
PIELIKUMI	32

BIZNESĀ PLĀNA KOPSAVILKUMS

Biznesa plāna mērķis ir izveidot sekmīgu uzņēmumu Sakstagalā, kurš nodrošina izglītojošus un izklaidējošus pasākumus, baltoties uz Sakstagala un Latgales reģiona kopumā kultūrvēstures vērtībām.

Latvijas-Lietuvas pārrobežu sadarbības programmas Latgales plānošanas reģiona projekta LLIV-306 „Tematiskā biznesa attīstīšana un Tematisko ciemu komandu iespēju paplašināšana Latgales un Radvilišķu reģionos” (Tematiskie ciemi) ietvaros tiek izstrādāts biznesa plāns Raibās Pūralādes Ciema koncepcijas attīstībai. Saskaņā ar projekta „Tematiskie ciemi” koncepciju tematiskie ciemi ir apdzīvotas vietas, kurām piemīt kopīgi attīstītas idejas. Tematiskie ciemi palīdz aktivizēt lauku teritorijas – ienākt tām tirgū un kļūt konkurētspējīgām. Piedāvāta modeļa ietvaros ciema iedzīvotāji darbojas vienā specializācijā, izmantojot ciemata attīstības potenciālu – esošos resursus.

Sakstagals lepojas ar saviem izcilajiem novadniekiem, kam bijusi liela nozīme Latgales kā reģiona attīstībai neatkarības atgūšanas, valodas un kultūras tradīciju saglabāšanā. Lai nodotu šīs zināšanas nākamajām paaudzēm, nepieciešami resursi materiālu vākšanai, apstrādei, uzglabāšanai un eksponēšanai. Tajā pašā laikā, analizējot tūrisma attīstības tendences, jāatzīst, ka sabiedrība arvien mazāk interesējas par sabiedrībā pazīstamu cilvēku biogrāfijām, kas attiecināmi uz 20 un vairāk gadu senu pagātni.

Sakstagals – Raibās Pūralādes Ciems iecerēts kā tūrisma uzņēmums, kas savā darbībā izmanto kultūrvēsturi, materiālus un informāciju, kas raksturo dzīvi Latgalē pirms ~ 70-100 gadiem, lai to piedāvātu klientiem kā atraktīvu un izglītojošu pasākumu kopumu, motivējot viesus ierasties un uzturēties Sakstagalā pilnu dienu vai vismaz vairākas stundas, tādējādi radot pieprasījumu arī pēc citiem pakalpojumiem, piemēram, ēdināšanas, attīstot jaunas darbavietas un ieņēmumus vietējiem iedzīvotājiem.

Uzņēmuma darbības pamatā ir:

- tematisko pasākumu organizēšana, īpaši- tradicionālas kāzas,
- radošās darbnīcas, īpaši – nodarbības pēc J.Klīdzēja darba „Cilvēkbērns” motīviem, kas rosina un dažādu prasmju apgūšanu, dabas materiālu izzināšanu, kultūrvēstures vērtību apgūšanu,
- papildpakalpojumi, piemēram, piedāvājuma kombinācijas ar sadarbības partneru produktiem vai pakalpojumiem, suvenīru izgatavošana u.c.

Līdz šim jau paveiktais:

- apzināts vietējais resurss, t.sk., Fr.Tasuna muzeja „Kolnasāta” krājumi un līdzšinējā pieredze pasākumu organizēšanā,
- izanalizēta vietējā uzņēmuma darbībai nepieciešamā infrastruktūra,
- izstrādāts biznesa plāns uzņēmuma dibināšanai un darbības uzsākšanai.

Biznesa plāns izstrādāts, pieņemot, ka prognozes par tūrisma plūsmām un pakalpojumu izmaksām ir reālas un iespējamās. Taču jāatzīst, ka plānotā peļņa pat pie tik optimistiska plānojuma ir neliela, kas neizslēdz risku, ka plāna ieviešana dzīvē var prasīt korekcijas.

1. IESNIEDZĒJA RAKSTUROJUMS

1.1. Vispārējā informācija par iesniedzēja atrašanās vietu

Sakstagala pagasts atrodas Rēzeknes novada Latgales augstienes Rēzeknes pazeminājumā, 15 km attālumā no Rēzeknes un 20 km no Viļāniem (sk. 1.attēlu).

Kaut gan ciems atrodas netālu no republikas nozīmes pilsētas un tas vēstures avotos pirmo reizi minēts jau 1582.gadā, visā pagastā dzīvo vien 1510 iedzīvotāju, no kuriem apmēram puse ir latvieši, bet otra puse – cittautieši (uz 01.07.2012)¹.

Pagasta teritoriju šķērso Rīgas — Maskavas automaģistrāle un dzelzceļa līnija Rīga — Maskava ar staciju Sakstagalā, taču nelielais attālums no Rēzeknes un jau padomju laikā izveidojusies saimnieciskā darbība pagastā ietekmējusi arī situāciju mūsdienās – tikai apmēram puse no darbaspējīgajā vecumā esošajiem iedzīvotājiem ir nodarbināti, savukārt no tiem tikai daži procenti ir uzņēmēji. Lielākā iedzīvotāju daļa ir darba ņēmēji vai individuālā darba veicēji.

Tieši individuālā darba veicēji un to samērā lielais īpatsvars nodarbināto vidū, kā arī fakts, ka ciems nevar lepoties ar attīstītu uzņēmējdarbības vidi un ražošanu (iespējams, esot lielo pilsētu „ēnā”), vedina domāt, ka Sakstagalā īpaša uzmanība jāpievērš nedaudzajām kultūrvēstures vērtībām un jāpiemēro to izmantošana mazās uzņēmējdarbības vajadzībām.



1.attēls: Iesniedzēja atrašanās vieta Rēzeknes novadā

Šī biznesa plāna mērķis ir rast veidu, kādā attīstīt Sakstagala ciemu kā tematisko centru – **Raibās Pūralādes Ciemu** -, izmantojot tā priekšrocības atrašanās vietas, pieejamās infrastruktūras un tradicionālo iedzīvotāju prasmju jomā.

¹ <http://sakstagals.lv/index.php?obj=19>

1.2. Iesniedzējs, tā uzņēmējdarbības pieredze

Plāna Iesniedzējs pašlaik ir domubiedru apvienība, kuras mērķis biznesa ieceres realizēšanai ir **mazkapitāla sabiedrības ar ierobežotu atbildību un mikrouzņēmuma nodokļa maksātāja dibināšana**. Sīkāka informācija par Iesniedzēja plānotās uzņēmējdarbības formu no juridiskā aspekta sniegta Biznesa plāna sadaļā 2.2.2.

Jau nodibināta uzņēmuma gadījumā tiktu atspoguļota sekojoša informācija:

- uzņēmuma pilns nosaukums – Sabiedrība ar ierobežotu atbildību “Raibās Pūrealādes Ciems”,
- uzņēmums reģistrēts LR Uzņēmumu reģistrā: Nr. xxxxxxxxx,
- reģistrācijas datums LR Uzņēmumu reģistrā: 2014.gada xx.xxxxx,
- juridiskā adrese: Rēzeknes novads, Sakstagala pagasts, „Kolnasāta“, LV – xxxx, Latvija,
- finanšu rekvizīti:
 - banka: xxxxxxx, SWIFT kods: xxxxx,
 - konta nr.: xx XXXX xxxx xxxx xxxx x;
- darbības veids: tūrisma un izklaides makalpojumu sniegšana, kultūrvēsturisko vērtību saglabāšana,
- dibinātāji un ieguldāmais kapitāls:
 - daļu īpašnieks nr. 1(un tā tālāk, atbilstoši dibinātāju skaitam) :
 - Vārds, uzvārds: xxxxxx ,
 - ieguldījuma veids: xxxxxxxx,
 - ieguldīta daļa: xxxxxx,
 - ieguldīta daļa naudas izteiksmē: xxxxxxxxx EUR;
- uzņēmuma paraksttiesīgā persona (-as) un dokuments, kas pamato personas paraksta tiesības.

Iesniedzējam jaundibinātais uzņēmums būs jauna pieredze; kā būtiskas tiek vērtētas iespējas, ko sniedz dažādu institūciju sniegtās konsultācijas un atbalsts uzņēmējdarbības uzsākšanā un biznesa vadībā. Sākotnējā periodā tiks izmantoti materiāli un rekomendācijas, kas iekļautas Latgales plānošanas reģiona izstrādātajā **Rokasgrāmatā biznesa iesācējiem**.²

1.3. Finanšu situācija

Uzņēmējdarbības uzsākšanas brīdī Iesniedzējam ir pieejami tikai savi resursi ierobežotā apjomā, galvenokārt, cilvēkresursi un nelielā apjomā naudas resursi. Uzņēmuma darbības uzsākšanai paredzēts ieguldīt 1000 EUR.

Iesniedzējs paredz vērsties Hipotēku bankā, lai pretendētu uz valsts atbalstu Starta programmā, kuras ietvaros iespējams saņemt atbalstu līdz 90% apmērā no iecerētā projekta vērtības ar fiksēto procentu likmi 5-9% apmērā. Tā kā Iesniedzēja pieredze ir mazāka par 1 gadu, plānots, ka tam būs iespēja saņemt procentu likmes subsīdiju 80% apmērā³. Izvēlēta atbalsta forma ietver tādu risku kā atteikums sniegt atbalstu, taču, ja tas tiek saņemts, tam ir samērā zemas izmaksas un arī zemāks risks nespējai atdot saņemto finansējumu.

Paralēli paredzēts meklēt papildus resursus grantu viedā, taču, paredzams, ka tuvākās grantu programmas būs pieejamas laikā, kad uzņēmuma darbība jau būs mazliet nostabilizējusies un produkts spējīgs pastāvēt arī bez tā.

Pašlaik aizdevuma ņemšana no citām kredītinstitūcijām nav paredzēta.

Sīkāka informācija par finanšu situāciju jaundibināmā uzņēmuma kontekstā atspoguļota turpmākajās plāna sadaļās.

² <http://www.latgale.lv/lg/files/download?id=2087>

³ www.hipo.lv/lv/attistibas_programmas/starta_programma

2. Vides analīze

2.1. Makroekonomiskā vide

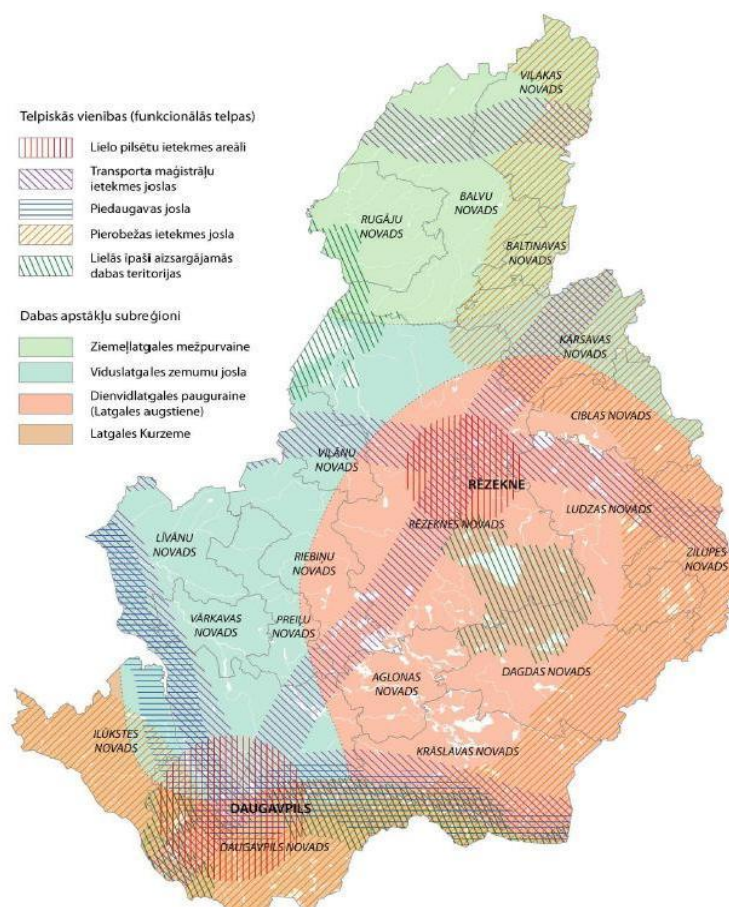
Izpratnei par apstākļiem, kādos plānots attīstīt uzņēmējdarbību – Raibās Pūralādes Ciemu – veikta analīze par ģeogrāfiskajiem, sociālajiem un citiem apstākļiem, kas raksturo reģionu un novadu un netiešā veidā ļauj prognozēt ieceres realizēšanas iespējamo gaitu.

2.1.1. Ģeogrāfiskā informācija (dati, statistika)

Kā minēts plāna 1.daļā, Sakstagala ciems atrodas Latgales plānošanas reģiona centrālajā daļā 15 km attālumā no 7.lielākās Latvijas pilsētas, ietilpstot tās ietekmes areālā (sk. 2. attēlu).

Kaut gan ciems mūsdienās atrodas Rēzeknes novadā, lielās pilsētas tuvums pēdējo 50-70 gadu laikā nav veicinājis ciema kā sociālekonomiskā centra attīstību, koncentrējot ražošanu, pakalpojumus Rēzeknē.

Rēzekni ietverošā ļoti plašā novada sociālekonomiskās attīstības rādītāji ir līdzīgi attālāko Viļānu un Krāslavas novadu rādītājiem, līdz ar to Rēzeknes kā attīstības centra loma apkaimes teritoriju attīstības veicināšanā jeb pilsētas tieša pozitīva ietekme uz apkaimes lauku teritorijām formāli nav manāma. Novada teritorijās bezdarba kā ekonomiskās aktivitātes līmeņa rādītāji ir ļoti nelabvēlīgi, taču pastāv ļoti liela atšķirība starp pilsētas un lauku teritoriju iedzīvotāju ienākumiem un Rēzeknes novadu raksturo salīdzinoši augstais ekonomiski aktīvo individuālo komersantu un komercsabiedrību skaits uz 1000 iedzīvotājiem, kas var liecināt vai nu pat augstākas sociālās un ekonomiskās aktivitātes sākumu vai arī par ekonomiskās izaugsmes potenciālu tuvākajā nākotnē⁴.



2. attēls: Latgales plānošanas reģiona telpiskā struktūra

Izvērtējot Latgales plānošanas reģiona telpisko struktūru, redzams, ka Sakstagala ciems ne vien atrodas Rēzeknes ietekmes areālā, bet arī lielu transporta maģistrāļu koridorā.

⁴ Reģionu attīstība Latvijā. 2011

Šis apstāklis vērtējams gan kā iecerētās biznesa idejas balsts, gan arī kā risks, jo:

- ciems ir labi sasniedzams, automaģistrālei Rīga – Maskava raksturīga augsta satiksmes intensitāte,
- tajā pašā laikā vairums ceļotāju izvēlas maršrutu starp lielākajiem centriem – Rēzekni un Viļāniem – bez pieturvietām.

Sava novietojuma un nelielās teritorijas dēļ pagastam nereti tiek izbraukts cauri, nepiestājot, tāpēc būtu jārod veids, kā ieinteresēt Viļānu, Rēzeknes un citu tuvāko centru viesus, kā arī citus Latgales apceļotājus motivēt pietāt Sakstagalā, lai pavadītu laiku šeit nesteidzīgi, pilnvērtīgi un bagātinoši.

Biznesa ieceres galvenais izaicinājums būs panākt apmeklētāju plūsmas izmaiņas, motivējot izvēlēties Sakstagalu kā galamērķi vai apstāšanās vietu garāka maršruta ietvaros.

2.1.2. Iedzīvotāji un sociālā statistika

2010.gada sākumā Latgalē bija 339 965 iedzīvotāji, tas ir 15,1 % no kopējā Latvijas iedzīvotāju skaita. Latgales reģions pēc iedzīvotāju skaita ir otrais lielākais reģions Latvijā un tajā dzīvo 15,11% visas valsts iedzīvotāju.

Vislielākais iedzīvotāju skaits ir republikas nozīmes pilsētās Daugavpilī- 103 754 un Rēzeknē - 35 148. Abu reģiona republikas nozīmes pilsētu (Daugavpils un Rēzekne) iedzīvotāju skaits veido 41% no visiem reģiona iedzīvotājiem, bet abu šo pilsētu kopā ar to novadu iedzīvotāju skaits - 59%.

Laika periodā no 2000. gada līdz 2011. gadam saskaņā ar tautas skaitīšanu datiem Rēzeknes novada iedzīvotāju skaits samazinājies par 10-20%, ko raisījuši gan negatīvie dzimstības rādītāji, gan vēl jo vairāk – iedzīvotāju emigrācija. Tā skārusi arī Sakstagala ciemu, no kura projām devušies galvenokārt iedzīvotāji darbaspējas vecumā turklāt bieži – kopā ar ģimenēm. Dzimstības rādītāji, ko galvenokārt ietekmē iedzīvotāju nedrošība par savu nākotni, Latgales reģionā ir visnegatīvākie, salīdzinot ar citiem plānošanas reģioniem Latvijā, sk. statistiku par dabiskā pieauguma tendencēm reģionā sekojošajā tabulā Nr. 1.

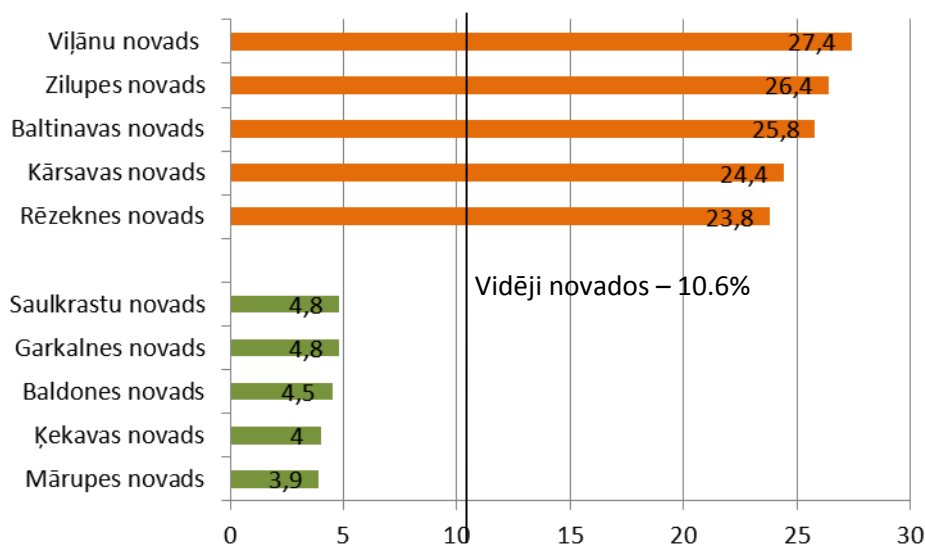
Reģions	Dabiskais pieaugums uz 1 000 iedzīvotājiem
LATVIJA	-3.7
Rīgas reģions	-2.5
Pierīgas reģions	-0.7
Vidzemes reģions	-5.5
Kurzemes reģions	-3.9
Zemgales reģions	-3.5
Latgales reģions	-8.0

1. tabula. Dabiskais pieaugums uz 1000 iedzīvotājiem Latvijā un reģionos 2009. gadā⁵

Latgales reģionā iedzīvotāju skaita samazinājums ir vislielākais Latvijas reģionu vidū, un tas arī 2,5 reizes pārsniedz vidējo iedzīvotāju skaita samazinājuma rādītāju Latvijā kopā. Pēc Centrālās statistikas pārvaldes datiem, kopš 1991. gada līdz 2009. gadam Latgales iedzīvotāju skaits ir samazinājies vairāk nekā par 82 tūkstošiem iedzīvotāju. Salīdzinājumam, Vidzemes reģionā iedzīvotāju skaits samazinājies vairāk nekā par 36 tūkstošiem, Kurzemes reģionā - gandrīz par 64 tūkstošiem un Zemgales reģionā - gandrīz 38 tūkstošiem. Iedzīvotāju skaita samazināšanās novērojama lielākā apmērā reģionos, kas atrodas tālāk no Rīgas, tas ir Latgales un Kurzemes reģionos.

⁵ Centrālās statistikas pārvaldes dati

Lielākā daļa Sakstagala iedzīvotāju darbaspējas vecumā ir nodarbināti lauksaimniecībā, savukārt apmēram 30 % darbaspējīgo un ekonomiski aktīvo iedzīvotāju strādā tuvumā esošajās pilsētās. Ciems un novads kopumā diemžēl izceļas ar augstiem oficiālajiem bezdarba rādītājiem, taču novērojumi liecina, ka bezdarba līmenis varētu būt vēl jo augstāks. Saskaņā ar Nodarbinātības valsts aģentūras datiem, Rēzeknes novads ir viens no 5 Latvijas novadiem ar augstāko bezdarba līmeni (sk. 3.attēlu).



3.attēls: Bezdarba līmeņa augstākie un zemākie rādītāji novados 2012.gada sākumā, %⁶.

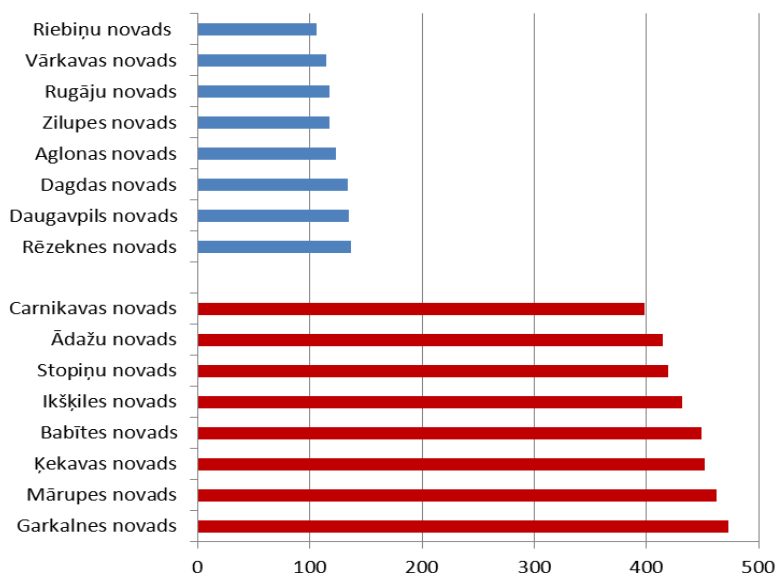
Runājot par Sakstagala pagastu, jāņem vērā, ka darba devēju ir ļoti maz – apmēram 3% iedzīvotāju, kā arī 12% iedzīvotāju ir pašnodarbināti. Galvenās nozares - mežizstrāde un kokapstrāde.⁷

Galvenās nozares pēc savas būtības atspoguļo, ka šajās sfērās strādājošie galvenokārt ir vīrieši, kas, savukārt ļauj secināt, ka augstāks bezdarbs un nepieciešamība pēc jaunām darbavietām ir īpaši sieviešu vidū.

Esošās darbavietas neizceļas ar augstiem ieņēmumiem, salīdzinot iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumus uz vienu iedzīvotāju novadu budžetos. Tā kā Rēzeknes novads ir ļoti nevienmērīgs vidējā atalgojuma ziņā pa pagastiem, jāsecina, ka vidējais rādītājs ir 8 zemākais Latvijā, taču ārpus Rēzeknes tas varētu būt pat vēl zemāks, īpaši, ja ņem vērā arī nodarbinātību (sk. 4.attēlu).

⁶ Aprēķini pēc NVA un PMLP datiem

⁷ <http://sakstagals.lv>



4.attēls: Iedzīvotāju ienākuma nodokļa ieņēmumu uz vienu iedzīvotāju augstākie un zemākie rādītāji novadu pašvaldību budžetos 2011.gadā, LVL; Vidēji novados – 240.7 LVL¹

Kopumā minētā diagramma dod ieskatu vidējo algu līmenī novadā, kas palīdzēs plānot jaundibināmā uzņēmuma cilvēkresursus un tiem nepieciešamos izdevumus atalgojumam, kas ļaus nepārmaksāt, bet arī saglabāt konkurētspēju darbspēka tirgū.

2.1.3. *Ekonomika un finanses*

Latgales reģions jau ilgstoši atpaliek no citiem Latvijas reģioniem iekšzemes kopprodukta, vidējās darba samaksas, nodarbinātības līmeņa un citos rādītājos, kas kopumā parāda reģiona atpalicību, salīdzinot ar citiem reģioniem. Tomēr šim apstāklim ir arī pozitīvais aspekts – pēdējos gados reģionam pievērsta pastiprināta uzmanība valsts mērogā, kas ļauj cerēt uz atbalsta pasākumiem atšķirību mazināšanai, tātad – papildus atbalsta iespējām uzņēmējdarbībai Latgalē.

2.1.4. *Uzņēmējdarbības vide*

Latgales plānošanas reģiona uzņēmējdarbības vide daudz neatšķiras no citiem reģioniem, bet ir atzīmējamā tādā reģiona īpatnības kā zemāka saražotās produkcijas pievienotā vērtība, zemāka iedzīvotāju pirktspēja un augstāks pašnodarbināto personu īpatsvars.

2008. gadā Latgales reģionā uz tūkstoš iedzīvotājiem bija 48 ekonomiski aktīvās tirgus sektora statistikas vienības (skatīt 2. tabulu). Latgales reģionā vislielākais īpatsvars no ekonomiski aktīvajām tirgus sektora statistikas vienībām 2008. gadā bija pašnodarbinātajām personām - 51,4%, tas ir lielākais rādītājs, salīdzinot arī ar citiem reģioniem, un krietni pārsniedz Latvijas vidējo rādītāju - 34,0%. Šis rādītājs varētu liecināt par Latgales reģiona iedzīvotāju aktivitāti, par vēlēšanos uzlabot savus dzīves apstākļus, kā arī tas ir veids, kā radīt sev darbavietu, jo šobrīd Latgales reģionā ir lielākais bezdarbs valstī.

	Uz 1000 iedzīvotājiem	Pašnodarbinātās personas,%	Individuālie komersanti,%	Komersabiedrības,%	Zemnieku un zvejnieku saimniecības,%
LATVIJA	56	34.0	6.5	49.0	10.5
Rīgas reģions	67	20.3	4.2	75.4	0.1
Pierīgas reģions	47	36.5	6.7	46.1	10.8
Vidzemes reģions	59	43.5	6.5	27.8	22.2
Kurzemes reģions	53	41.3	9.1	32.2	17.4
Zemgales reģions	47	39.5	10.0	30.1	20.3
Latgales reģions	48	51.4	8.0	24.2	16.4

2. tabula. Ekonomiski aktīvās tirgus sektora statistikas vienības reģionos (2008.g.)⁸

⁸ Centrālās statistikas pārvaldes dati

Ģeogrāfiskais un vēsturiskais fons ietekmē visa Latgales reģiona uzņēmējdarbības vidi, nosakot, ka par spīti augstajam bezdarbam un zemiem vidējiem ienākumiem, sabiedrība kopumā ir aktīva un meklē veidus, kā nodrošināt sevi un ģimēni ar iztikai nepieciešamajiem resursiem. Perspektīvā tas nozīmē gan iespēju atrast papildus darbaspēku lesniedzēja uzņēmumam, īpaši sezonas laikā, kā arī to, ka reģionā nodarbinātie ar laiku varētu kļūt ekonomiski stabilāki, kļūstot aktīvāki atpūtas un izklaides pakalpojumu patērētāji.

Reģiona priekšrocības, trūkumi, draudi un iespējas kopumā analizētas vairākkārt. Tās aplūkotas arī ilgtermiņa plānošanas dokumentā „Latgales stratēģija 2030” (sk.3.tabulu), kas kalpo par pamatu izpratnei par reģiona attīstības perspektīvu, kā arī idejām, kā veiksmīgāk attīstīt uzņēmējdarbību. Īpaši uzmanība jāpievērš analīzes sektoriem „Vājās puses” un „Draudi”, lai, izstrādājot piedāvājumu, ņemtu tos vērā un laikus pārdomātu risku samazināšanas iespējas.

Stiprās puses	Vājās puses
<p>Saglabātās pakalpojumu sniegšanas vietas lauku teritorijā;</p> <p>Plašas diversificētai lauksaimniecībai izmantojamās zemes;</p> <p>Augsts bioloģiskās daudzveidības līmenis, gleznainas dabas ainavas un daudzi ezeri, liela ainavu daudzveidība, unikālas kultūrvēsturiskās vērtības un tradīcijas;</p> <p>Relatīvi kvalitatīva, ekoloģiski tīra, nepārbīvēta dzīves telpa ar mērenu klimatu un četriem gadalaikiem;</p> <p>Daugavas ielejas dabas komplekss;</p> <p>Labi attīstītas zemkopības un piena-gaļas ražošanas tradīcijas.</p>	<p>Zems iedzīvotāju blīvums, kas nosaka augstākas izmaksas pakalpojuma sniegšanā un transporta infrastruktūras uzturēšanā uz 1 iedzīvotāju;</p> <p>Liels neapsaimniekoto lauksaimniecības zemju īpatsvars;</p> <p>Nepietiekama ceļu kvalitāte, uzturēšana ziemā;</p> <p>Nelielas zemnieku saimniecības un vāja kooperācija;</p> <p>Baltkrievijas ekonomiskās aktivitātes Daugavas baseinā - dabas resursu kvalitātes risks;</p> <p>Enerģētiskā kompleksa (AES u.c.) neilgtspējīgas attīstības risinājumu sekas;</p> <p>Samazinoties bērnu skaitam, ir slēgtas vairākas izglītības iestādes, t.sk. līdz 2015.gadam paredzēta arī profesionālo izglītības iestāžu skaita samazināšana.</p>
Iespējas:	Draudi:
<p>Lauku sabiedriskie centri, izmantojot lauku inteliģenci;</p> <p>Stiprāku saikņu veidošana, pilsētu-lauku mijiedarbība (ģimēnes ar bērniem, kuru nodarbinātība, vērtības saistītas ar lauku saimniekošanu);</p> <p>Dabas kapitāla izmantošana ekonomiskajās aktivitātēs – tūrisma piedāvājumā, alternatīvās enerģijas resursu ražošanā;</p> <p>Izmantojot pieaugošo pieprasījumu pēc ekoloģiski tīriem produktiem un netradicionāliem lauksaimniecības produktiem, ir iespējas paplašināt;</p> <p>lauksaimniecības produkcijas ražošanu;</p> <p>Lauksaimniecības nozaru attīstība, kas vairākumā balstītos uz bioloģiskās lauksaimniecības metodēm.</p>	<p>Iedzīvotāju aizbraukšana no laukiem (drauds arī latgalisko tradīciju, kultūras zaudēšanai, kas pamatā tiek saglabātas laukos);</p> <p>Pierobežas teritoriju attīstība, t.sk. valsts robežas apsardzības situācijas pasliktināšanās;</p> <p>Lauksaimniecības zemju noplicināšanās;</p> <p>Fiziskās infrastruktūras sabrukšana, valsts un pašvaldību materiālie zaudējumi.</p>

3.tabula: *Stipro pušu, vājo pušu, iespēju un draudu analīze: Latgales reģiona lauku vide*⁹

⁹ Latgales stratēģija 2030. Latgales programma 2017. 3.pielikums „Latgales reģiona raksturojums”

2.1.5. Ekonomiskās tendences

Pēc būtības Raibās Pūralādes ciems Sakstagalā ir klasisks tūrisma nozares pakalpojums, tāpēc jāņem vērā tendences, kas nosaka jomas virzību tuvākajos gados. Tā kā iecere ir produktu pozicionēt arī sadarbībā ar citiem līdzīga rakstura tematiskajiem ciemiem, ekonomikas tendences vērtētas reģionālajā griezumā.

Nākamo 10 gadu laikā prognozētā globālā izaugsme tūrisma nozarē (ik gadus vairāk kā 5 % apjomā) notiks, pateicoties attīstīto valstu labklājības līmenim, augošo lielvalstu vidusšķiras izaugsmei, maza budžeta gaisa satiksmes piedāvājumam, u.c. veicinošiem faktoriem. Eiropa joprojām būs viens no vispievilcīgākajiem tūrisma reģioniem pasaulē, un Latvijai (kā arī Latgalei) būs nepieciešams jauns piedāvājums globālajam tūristam – vieta, ko atklāt. Latgales reģions, pateicoties unikālajai multikulturālajai videi, kā arī dabas resursiem, Baltijas jūras kontekstā veiksmīgi varētu aizpildīt šo nišu.

Nepieciešamās darbības tuvāko gadu laikā tūrisma attīstībai saistāmas ar tālāku produktu attīstību, pakalpojumu kvalitātes pilnveidošanu, IKT aktīvu izmantošanu piedāvājuma veidošanā un popularizēšanā. Reģiona mārketingam un pārdošanai nepieciešams veidot visu reģiona iesaistīto pušu atbalstītas, netradicionālas kampaņas un pasākumus.

Reģiona līmenī tendence vērtējama kā pozitīva, jo tūrisms izvirzīts arī par Latgales reģiona prioritāti „Latvijas ilgtspējīgas attīstības stratēģijas līdz 2030. gadam” (LIAS 2030) kontekstā, kas, pieļaujams, tiks izmantota lēmumu pieņemšanā par atbalsta fondu sadali un atbalsta intensitāti nākamajos gados. Latgales plānošanas reģionam ir nozīmīgas visas LIAS 2030 definētās prioritātes, it īpaši: prioritāte: „Kultūras telpas attīstība”, kuras ietvaros reģions kā savas intereses definējis sekojošas apakšnozares:

- Latgaliskās materiālās un nemateriālās kultūras saglabāšana (amati, māksla, literatūra, u.c.) un popularizēšana;
- Radošās industrijas;
- Kultūras pasākumi, gan liela mēroga pasākumi starptautiskai atpazīstamībai, gan vietējie pasākumi kultūras telpas saglabāšanai Latgales laukos.

2.2. Nozares apskats

2.2.1. Mikroekonomiskā vide

Iesniedzēja biznesa iecere balstās uz nemateriālā mantojuma izmantošanu tūrisma pakalpojumos. Sakstagala ciemā tāpat kā Latgales reģionā kopumā raksturīga multikulturāla vide, kurā arī mūsdienās tiek saglabātas un koptas latgaliešu tradīcijas. Ciema kontekstā to vairāk nodrošina skolas, kā arī Fr. Trasuna muzejs „Kolnasāta”.

Ņemot vērā nacionālo sastāvu, ģeogrāfisko novietojumu, kā arī ciema veidošanās vēsturiskos aspektus, ieceres attīstībā jāpievērš uzmanība tāda produkta un pakalpojuma attīstībai, kas to padara

- interesantu gan vietējiem, gan attālākiem viesiem,
- saistošu dažādām paaudzēm,
- pieņemamu dažādu tautību pārstāvjiem,
- kombinējamu ar citiem pakalpojumiem, kas pieejami Sakstagalā un tuvākajā apkārtnē,
- unikālu attiecībā pret citiem tematiskajiem ciemiem un to piedāvājumu, tādejādi veidojot kompleksu reģiona nozīmes piedāvājumu.

Ciema mikrovide satur riskus – iedzīvotāju skaits uz vietas ir ļoti neliels; pastāv risks nākotnē, darbību attīstot, spēt piesaistīt pietiekami atbildīgu un kvalificētu darbaspēku, jo, kā liecina statistika pēc Tautas skaitīšanas 2011. gada datiem, liela daļa Rēzeknes novada iedzīvotāju izglītības līmenis nesasniedz augstāko.

2.2.2. Juridiskie nosacījumi

Lai attīstītu Saktstagala ciemu par tematisko ciemu ar uzņēmējdarbības pazīmēm, iesniedzējs - idejas autoru grupa - pieņēmuši lēmumu par **mazkapitāla sabiedrības ar ierobežotu atbildību izveidi**, ieguldot sabiedrības pamatkapitālā vienādu līdzekļu apjomu un iegūstot vienādu daļu skaitu **un piesakoties uz mikronodokļa maksātāja tiesībām**.

Minētā uzņēmējdarbības forma izvēlēta, jo:

- iesniedzējs iegūst pilntiesīgas komercsabiedrības tiesības,
- saskaņā ar Latvijas Republikas normatīvajiem aktiem mikrouzņēmuma nodokļa maksātājs drīkst nodarbināt līdz 5 darbiniekiem un katrs no viņiem drīkst saņemt ieņēmumus (atalgojumu) no uzņēmuma darbības par summu, kas nepārsniedz 500 LVL mēnesī,
- tā apgrozījums nedrīkst pārsniegt 70 000 LVL gadā, lai uzņēmumam saglabātos tiesības būt mikrouzņēmuma nodokļa maksātājam, t.i., 9% no gada apgrozījuma summas,
- mikrouzņēmumu nodoklis ir nodoklis, kas ietver:
- valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas, iedzīvotāju ienākuma nodokli un uzņēmējdarbības riska valsts nodevu par mikrouzņēmuma darbiniekiem;
- uzņēmumu ienākuma nodokli, ja mikrouzņēmums atbilst uzņēmumu ienākuma nodokļa maksātāja pazīmēm;
- mikrouzņēmuma īpašnieka iedzīvotāju ienākuma nodokli par mikrouzņēmuma saimnieciskās darbības ieņēmumu daļu¹⁰,
- šāda uzņēmuma dibināšana neprasa daudz laika (3-5 dienas) un ieguldījumu (minimālais kapitāla apjoms 1,00 LVL).

Uzņēmuma darbības uzsākšanas brīdī uz to attieksies visi Latvijas Republikas **normatīvie akti, kas regulē uzņēmējdarbību** valstī, t.sk., Komerclikums, Likums par pievienotās vērtības nodokli, Likums par grāmatvedību, Darba likums u.c.

Ciema darbības nodrošināšanai jāsaņem tādas **atbildīgo institūciju atļaujas**, kā

- Pārtikas un veterinārā dienesta atļaujas (ja tiek nodrošināti organizēti ēdināšanas pakalpojumi ar gatavošanu uz vietas)¹¹:
 - Pieteikums pārtikas uzņēmuma reģistrācijai vai atzīšanai,
 - Pieteikums Pārtikas uzņēmuma reģistrācijai vai atzīšanai,
- Valsts Ugunsdrošības un glābšanas dienesta atzinums par drošības prasību ievērošanu izmantotajās telpās¹²,
- Autortiesību uzraudzības institūciju atļaujas par audio, video materiālu izmantošanu:
- **atļaujas autoru darbu lietošanai**¹³,
- atļauja mūzikas izmantošanai publiskās vietās vai pasākumos, t.sk., Kultūras un sporta pasākumā, koncertā, svētkos, izstādē, izrādē, gadatirgū u.c. pasākumos¹⁴.

¹⁰ www.likumi.lv/doc.php?id=215302

¹¹ http://www.pvd.gov.lv/lat/augj_izvlne/iedzvotjiem_un_uzmjiem/informacija_uzmjiem/uznemuma_registracija

¹² http://www.vugd.gov.lv/lat/par_vugd/darbibas_sferas/63-ugunsdroshibas-uzraudziba

¹³ http://www.akka-laa.lv/lat/autoru_darbu_lietotajiem/atlaujas_autoru_darbu_lietosanai/

¹⁴ <http://www.laipa.org/lat/>

3. PRODUKTA ANALĪZE

3.1. Ciema resurss

Sakstagala pagasts ir ļoti neliels, un tā sabiedriskā dzīve galvenokārt veidojas ap divām pamatskolām — Sakstagala pamatskolu un Vītolu pamatskolu, bērnudārzu. Citi, nozīmīgāki pakalpojumi saņemami tuvākajos lielajos centros – novada centrā Rēzeknē, Viļānos vai Ludzā. Sava novietojuma un nelielās teritorijas dēļ pagastam nereti tiek izbraukts cauri, nepiestājot, tāpēc būtu jārod veids, kā ieinteresēt Viļānu, Rēzeknes un citu tuvāko centru viesus, kā arī citus Latgales apceļotājus motivēt pietāt Sakstagalā, lai pavadītu laiku šeit nesteidzīgi, pilnvērtīgi un bagātinoši. Tādējādi ciema resursi uzņēmējdarbības attīstībai ir ierobežoti. To apraksts sniegts tālākajās sadaļās.

3.1.1. Personības

Pagasts lepojas ar Sakstagala pagb astā dzimušiem ievērojamiem cilvēkiem, piemēram,

- Franci Trasunu (1864 — 1926), ievērojamāko Latgales politiķi, katoļu garīdznieku, sabiedrisko darbinieku, literātu, Latvijas apvienošanās idejas iniciatoru,
- literāti, ievērojamo Latgales atmodas darbinieka Franča Kempa dzīvesbiedri Konstanci Dauguli — Kempu,
- garīdznieku, tautas dziesmu krājēju Fēlikšu Bojeslavu Laizānu,
- rakstnieku Raimondu Trasunu,
- garīdznieku, Rēzeknes skolotāju institūta direktoru, žurnāla „Katoļu Dzeive” izdevēju Dominiku Jaudzemu,
- laikraksta „Jaunā Latgola” redaktoru Ludzas ģimnāzijas direktoru Kārli Sangoviču,
- laikraksta „Latgolas Vārds” redaktoru Jāni Ikaunieku.

3.1.2. Apskates vērtas vietas

Sakstagala pagasts lepojas ar Franča Trasuna muzeju „Kolnasāta”, kas 1992. gadā iekārtots, lai saglabātu un popularizētu garīdznieka, politiķa, kultūras un sabiedriskā darbinieka Franča Trasuna, viņa dzimtas un laikabiedru, kā arī novada vēsturisko liecību piemiņu. Apmeklētājiem tiek piedāvātas divas ekspozīcijas: „Franča Trasuna dzīve un darbība”, „Jānis Klīdzējs no Sakstagala līdz Kalifornijai” un pastāvīgā krājuma izstāde „Senie sadzīves priekšmeti”. Ekspozīcijas notiek latgaliešu, latviešu un krievu valodā. Angļu, vācu un krievu valodā pieejami īsi ekspozīciju apraksti.

„Kolnasātā” ir iespēja iepazīties ar Latgales zemnieku sētas kultūrvidi – dzīvojamo māju, mūra stalli, pirti, klēti, ābeļdārzu, liepu aleju, gleznainajiem dīķiem, koka ēlnieka Antona Rancāna veidoto krucifiksu un aku.

Apmeklētāji var izmantot ugunsкура vietu, nojumi ar sēdvietām, šūpoles. Interesenti var iepazīties ar unikāliem krājuma priekšmetiem: dzimtas relikvijām – traukiem, darbojošos patafonu; 19.gs. pūra lādi, Latgales plecu lakatu kolekciju u.c.

„Kolnasāta” kļuvusi par ievērojamu novada kultūrvēstures centru un tūrisma objektu. Muzejs ir iecienīta vieta daudzu kultūras pasākumu organizēšanai. Kā tradīcija izveidojusies ik gadu Adventā un Lielajā gavēnī rīkot garīgo dziesmu un pārdomu pēcpusdienas. Tiek piedāvāta plašu popularitāti guvusī muzejpedagoģiskā programma „Kāzas Latgalē”, ko ar tautas dziesmām papildina muzeja folkloras kopa „Kolnasāta”. Apmeklētājiem tiek piedāvāts arī teatralizēts kāzu dienas repertuārs „Kāzas Latgalē” ar īstu un neīstu Jauno pāri¹⁵.

„Kolnasātas” iecerēts izmantot par mājvietu Iesniedzēja iecerei par tematisko sētu un tās uzņēmējdarbības aktivitātēm.

¹⁵ www.muzeji.lv, kolnasata@inbox.lv, www.rezeknesnovads.lv

Pagasta teritorijā atrodas 3 arhitektūras, 1 mākslas un 1 arheoloģijas piemineklis. Valsts nozīmes arhitektūras piemineklis ir Ciskādu Romas katoļu baznīca ar tajā esošo gleznu „Madonna ar bērnu“, krucifiksu un ērgelēm. Baznīca ir ķieģeļu celtne, būvēta romāņu stilā vecās koka baznīcas un kapsētas vietā.

Ievērojamas ēkas ir arī Uljanovas vecticībnieku lūgšanu nams un Gurilišku vecticībnieku lūgšanu nams. Pagasta teritorijā atrodas Subinaites senkapi un kara kapi. Komulteņu un Subinaites laukakmeņi.

3.1.3. Dabas pieminekļi

Komulteņu dižakmens atrodas Sakstagala pagastā, jaukto koku mežā ap 700 m no Jēkabpils – Rēzeknes ceļa, uz ZA no Komulteņiem. Tā plakanā virsa un sāni saplaisājuši. Akmens sastāv no joslaina magmatizēta gneisa. Dižakmens apkārtmērs 15 m, garums 5 m, platums 3 m, augstums 1,8 m, tilpums ap 20 m³.

Subinaites laukakmens atrodas Sakstagala pagastā, iepretī Vaļeniņu mājām Rēzeknes upes stāvā kreisā krasta nogāzes apakšējā daļā pie paša ūdens. Akmens pamatne ir zem upes līmeņa, tas ir 5,2 m garš, 4,4 m plats, virs ūdens līmeņa paceļas par 1,6 m zem ūdens ap 2,5 m, tilpums 26 m³. Sarkanbrūnā virsma ir stipri sadēdējusi un apsūņojusi. Aizsargājams kopš 1977.gada.

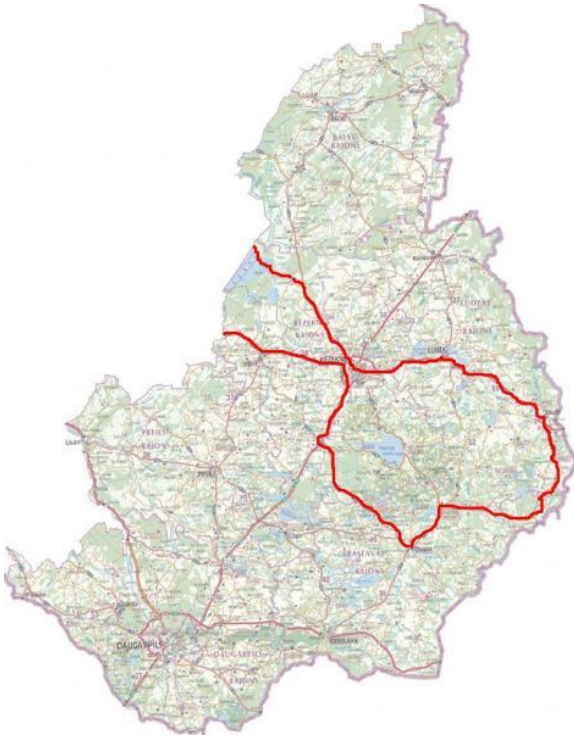
3.1.4. Tradīcijas

Pagastā ir tikušas rīkotas krucifiksu, katoļu garīgo grāmatu, seno amatu rīku un vietējo rokdarbnieču izstādes, notiek kultūras un atceres pasākumi novadniekiem, tikšanās ar ievērojamiem kultūras un literatūras darbiniekiem un Saeimas deputātiem.

3.1.4. Citi, jau pieejami pakalpojumi

Latgales reģiona pašvaldības ir izveidojušas **vairākus velomaršrutus**, t.sk., projekta „Velomaršrutu tīkla attīstīšana Baltijas Ezeru zemē” ietvaros, kurā iekļaujas arī Sakstagalu šķērsojoši posmi. Tā kā informācija par tiem pieejama ne vien projekta laikā izdotajos materiālos, bet arī internetā, šis resurss ir būtisks savu pakalpojumu piedāvāšanai arī velomaršrutu ietvaros (sk.5.,6.,7.attēlu).

Papildus pozitīvs aspekts ir fakts, ka Rēzeknes pilsēta, no kuras varētu būt samērā liels apmeklētāju pieplūdums, atrodas netālu. Līdz ar to **transporta veidu dažādību** iespējams izmantot kā priekšrocību nelieliem vienas dienas piedāvājumiem.



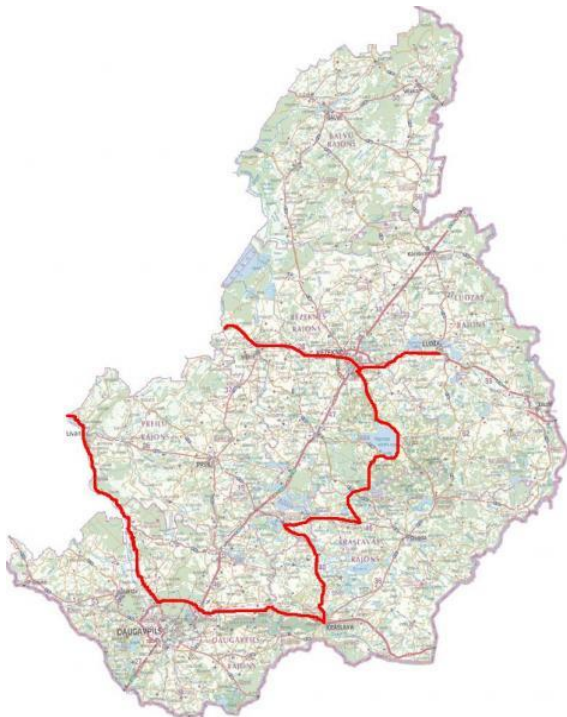
5.attēls: Velomaršruts „Latgales viducis 1”¹⁶:

Varakļāni – Lubāna – Gaigalava – Untumi – Rēzekne –
Ludza – Zilupe – Dagda – Malta – Rēzekne
Maršruta garums Latgalē: ~290 km
Maršruta ilgums: 2-7 dienas



6.attēls: Velomaršruts „Caur Vidzemi
uz Latgali”

Balvi – Rēzekne – Jēkabpils
Maršruta garums Latgalē: ~150 km
Maršruta ilgums: 2 dienas



7.attēls: Velomaršruts „Latgales senču
aicinājums”

Asote – Jersika – Markava – Adamova – Aglona –
Rēzekne – Ludza – Lubāns
Maršruta garums Latgalē: ~350 km
Maršruta ilgums: 2-3 dienas

¹⁶ <http://visitlatgale.com/lv/latgale/routes>

3.2. Produkta raksturojums

Pūralāde izsenis bijusi būtiska senču iedzīves sastāvdaļa, kura savu praktisko nozīmīgumu ikdienas dzīvē sākusi zaudēt tikai mūsdienās. Taču tā joprojām saglabājusi teju vai simbolisku nozīmi – pūralāde glabā senus priekšmetus, atmiņas, tradīcijas, senču priekšstatus par lietām un norisēm.

Izvērtējot Sakstagala ciema cilvēkresursus, dabas, ģeogrāfiskā novietojuma un citus iepriekšējās nodaļās aprakstītos resursus un pieņēmumus, Iesniedzēja plānotais produkts ir

RAIBĀS PŪRALĀDES CIEMS

jo ciemā kā pūralādē apvienojas esošais ļoti dažāda kultūras mantojums, mijoties ar mūsdienās piedāvājamiem pakalpojumiem, **īpaši kāzu tradīcijām un iespējai iedzīvoties literārā darbā aprakstītos tēlos un vidē.**

Zīmols „Raibās Pūralādes Ciems“ sevī ietvers sekojošu pakalpojumu kopumu:

- **Latgales kāzu rituālu** mācīšanos un izbaudīšanu (1 diena, 4-6 h), t.sk.,
 - apdziedāšanas dziesmu klausīšanos un mācīšanos,
 - kāzu rituālu paraugdemonstrējumus,
 - kāzu rituālu atšķirību pa reģioniem salīdzināšanu,
 - īstu kāzu svinēšanu Latgaļu tradīcijās (kāzinieku uzņemšana 1-2 stundas; ir izstrādāts īpašs scenārijs, ko vajadzības gadījumā var pielāgot kāzinieku vēlmēm),
- **Atpūtas programmu „Cilvēkbērns“** (tematiskie pasākumi un vide, balstoties uz Jāņa Klīdzēja romāna „Cilvēkbērns“ motīviem; par stundām):
 - iepazīties ar Boņuku un uz laiku iejusties Latgales sētas iemītnieka tēlā, klētiņā apskatot senos darbarīkus un izmēģinot tos darbībā - maļot graudus, apstrādājot linus u.c.,
 - rotāties ar sētas pūralādē atrodamajiem tērpiem (nepieciešams izgatavot vai iegādāties laika periodam raksturīgus ietērpus vai to elementus),
 - apgūt zināšanas par linu audzēšanu un pārstrādi (izglītojoša videofilma "Linu ceļš"),
 - piedalīties Boņuka tirgū,
 - iegādāties rokdarbus no Bigijas pūra lādes.

Papildus piedāvājumā iekļaus:

- ekskursiju klātienē, kuras laikā varēs iepazīties ar
 - pagasta vēsturi,
 - uzzināt, kas ir Francis Trasuns;
- vietējo ēdienu - kartupeļu pankūku vai sautējuma muzeja "Kolnasātas" gaumē baudīšanu;
- ekskursiju pa purva augu taku un stādudzētavas "Sakstagals" ar dendroloģiskajiem stādījumiem, ūdensrozēm un augļukoku kolekcijām apmeklējumu.

Lai iecere izdotos, būtiskākais resurss būs iesaistīto darbinieku radošums un spēja pielāgot piedāvājumu klientu vēlmēm, jo ciems pēc būtības ir neliels, un sabiedrības interesi apmeklēt šo vietu vēlreiz, kā arī stāstīt par pieredzēto citiem (netieša reklāma), var tikai tādā gadījumā, ja tiek piedāvāts atraktīvs un katru reizi nedaudz atšķirīgs pakalpojums.

3.3. Potenciālā klienta raksturojums

Tūrisma nozares institūciju veiktās aptaujas liecina, ka nozarei kopumā ir tendence attīstīties, taču ciema koncepcijas kontekstā būtiska ir atziņa, ka 2/3 ceļotāju, kuru galamērķis ir lauku teritorijas, priekšroku dod iespējai saņemt pakalpojumu vai produktu, kas ir iespējami autentisks kultūras mantojumam.

Galvenās Raibās Pūralādes Ciema mērķa grupas zināmā mērā var grupēt pa pakalpojumu blokiem:
Latgales kāzu rituālu klienti:

- ģimenes, ceļotāji - pāri,
- uzņēmumi – tematisko pasākumu organizatori,
- kultūrvēstures interesenti,

Atpūtas programmas „Cilvēkbērns“ potenciālie interesenti:

- pirmsskolas, skolas audzēkņi,
- ģimenes ar bērniem,
- kultūrvēstures interesenti,
- aktīvā tūrisma piekritēji – velotūristi, kājāmgājēji (pārgājieni).

Līdz ar to piedāvājumu plānots koncentrēt uz grupu patēriņu, nevis individuālajiem ceļotājiem, papildus izstrādājot speciālos piedāvājumus atpūtas programmas „Cilvēkbērns“ ietvaros:

- izglītības iestāžu mērķauditorijai, īpaši darba dienām,
- ģimenēm ar bērniem, īpaši nedēļas nogalēm, brīvdienām,
- Latgales kāzu rituālu piedāvājuma ietvaros sezonālie piedāvājumus:
- paraugdemonstrējumus un tradīciju izspēles korporatīvajiem klientiem,
- kāzu organizēšanu ģimenēm.

3.4. Pakalpojuma sniegšanas process

3.2. nodaļā aprakstītie Sakstagala Raibās Pūralādes Ciema pakalpojumi domāti izmatošanai atsevišķi, kā arī tikt elastīgai kombinēšanai savā starpā vai ar sadarbības partneru piedāvājumiem, atbilstoši mērķa grupai vai individuālajām vēlmēm. Šim mērķim katra pakalpojuma vai noteiktu pakalpojumu komplekso piedāvājumu cena jānosaka atsevišķi, atvieglojot kompleksa izmaksu aprēķināšanu.

Pakalpojumu sniegšanas procesā, galvenokārt piedāvājums tiks attīstīts uz jau esošās muzeja „Kolnasāta“ bāzes, īpašu uzmanību veltot **piedāvājuma specifikai** – kāzu rituāliem un iespējai iedzīvoties Latgales lauku sētas ikdienā, ko nepiedāvā konkurenti.

Divas nosacīti tematiskās pakalpojumu grupas izvēlētas ne tikai pieejamo resursu dēļ, bet arī ar mērķi **piedāvāt pakalpojumu tādām mērķa grupām, kuru aktīvākie darbības periodi nesakrīt**, t.i.,

- skolēnu grupām raksturīga aktivitāte rudens – ziemas – pavasara sezonā, kas tradicionāli netiek uzskata par tūrisma sezonu,
- ģimenēm, aktīvā laika pavadīšanas entuziastiem raksturīgais ceļošanas un šajā plānā aprakstīto pakalpojumu pieprasījuma laiks vairāk ir vasara.

Raibās Pūralādes Ciemu iecerēts pozicionēt gan atsevišķi, gan arī kopā ar sadarbības partneriem (vienlaikus - arī konkurentiem) – citiem Latgales reģiona tematiskajiem ciemiem, piedāvājot kā paketes produktu.

Gadījumos, kad uzņēmums nebūs spējīgs vai ieinteresēts sniegt kādu pakalpojumu, ko pieprasīs tā klients, uzņēmums iespēju robežās sadarbosies ar partneriem ciema apkārtnē (apraksts iespējamiem sadarbības partneriem un konkurentiem sniegts plāna sadaļās 3.1., 4.6. – nepieciešamā pakalpojuma sniedzējiem tuvākajā apkārtnē, piemēram, ar atpūtas kompleksu „Pērtņieki”, kuri spēj piedāvāt nakšņošanas un ēdināšanas pakalpojumus lielām grupām.

3.5. Pakalpojuma izmaksu struktūra

Ekskursiju piedāvājumus iespējams elastīgi variēt un pielāgot individuālām vēlmēm un iespējām. Līdz ar to cena noteikta par katru pakalpojumu atsevišķi, tāpat atsevišķi norādot atlaižu politiku speciālajām mērķa grupām.

Plānojot iekļauties tematisko ciemu tīklā, produktu atsevišķas cenas noteikšana ļaus elastīgāk pielāgot piedāvājumu katram individuālajam gadījumam, kad tas būtu nepieciešams.

Uzņēmuma naudas plūsmas, bilances u.c. finanšu aprēķiniem noteiktas sekojošas pakalpojumu cenas:

- Latgales kāzu rituāli - mācību programma:
 - Forma: lekcija, vizuālie materiāli, paraugdemonstrējumi, salīdzinājumi ar citu novadu tradīcijām,
 - Mērķauditorija: gidi, pasākumu vadītāji, kultūras darbinieki u.c.,
 - Ilgums: 2 h,
 - Grupas min. lielums: 5 pers.
 - Cena: 25.00 EUR par lekciju vai 5.00 EUR par pers.
 - Atlaižu politika: ja grupa lielāka par 5 pers., par katru nākamo dalībnieku tiek piemērota maksa ar atlaidi 20% apmērā, t.i., 4.00 EUR, savukārt ja grupa mazāka, tad cena par personu ir lielāka par 5,00 EUR tā, lai nosegtos lekcijas izmaksas.
- Latgales kāzu rituāli - īsā programma ar viesu ierašanos pakalpojuma sniedzēja izvēlētā vietā:
 - Forma: kāznieku sagaidīšana un viena no tradicionālākajiem rituāliem veikšana, piemēram, pielīdzināšana (atkarībā no klienta vēlmēm),
 - Mērķauditorija: ģimenes, pasākuma viesi,
 - Ilgums: 2 h,
 - Grupas min. lielums: nav ierobežots,
 - Cena: 50.00 EUR,
 - Atlaižu politika: sākotnēji netiek piemērota.
- Latgales kāzu rituāli - **garā programma** ar viesu ierašanos pakalpojuma sniedzēja izvēlētā vietā:
 - Forma: kāznieku sagaidīšana un viena vai vairāku no tradicionālākajiem rituāliem veikšana, piemēram, attīrīšanās un svētās uguns un / vai sadziedāšanās riti (atkarībā no klienta vēlmēm),
 - Mērķauditorija: ģimenes, pasākuma viesi,
 - Ilgums: 2 h,
 - Grupas min. lielums: nav ierobežots,
 - Cena: 50.00 EUR,
 - Atlaižu politika: sākotnēji netiek piemērota.
- Latgales kāzu rituāli - **izbraukuma programma**:
 - Forma: kāzu vadīšana, balstoties uz tradīcijām Latgalē, saturu pielāgojot atkarībā no klienta vēlmēm,
 - Mērķauditorija: ģimenes, pasākuma viesi,
 - Ilgums: 1 diena (vidēji – 8 h),
 - Grupas min. lielums: nav ierobežots,
 - Cena: 200.00 EUR,
 - Atlaižu politika: sākotnēji netiek piemērota.
- Latgales kāzu rituāli - **izbraukuma programma** (pilna):
 - Forma: kāzu vadīšana, balstoties uz tradīcijām Latgalē (parasti kāzas tika svinētas 3 dienas),
 - Mērķauditorija: ģimenes, pasākuma viesi,
 - Ilgums: 3 dienas,
 - Grupas min. lielums: nav ierobežots,
 - Cena: 500.00 EUR,
 - Atlaižu politika: sākotnēji netiek piemērota.
- Atpūtas programma "Cilvēkbērns", **individuālie apmeklētāji**:
 - Forma: iespēja apmeklēt muzeja kompleksu, ekspozīcijas bez gida pavadības,
 - Mērķauditorija: ģimenes, individuālie ceļotāji, mazas ceļotāju grupas,
 - Ilgums: vidēji 2 h.
 - Grupas min. lielums: nav ierobežots, izmaksas aprēķinātas 1 personai,
 - Cena: 1.50 EUR,
 - Atlaižu politika: sākotnēji netiek piemērota, perspektīvā – atlaide uz tematiskajiem pasākumiem, pa vecuma grupām.
- Atpūtas programma "Cilvēkbērns", **radošās darbnīcas grupām**:
 - Forma: iespēja apmeklēt muzeja kompleksu, ekspozīcijas ar vai bez gida pavadības, izmēģināt pārģērbšanos, darboties radošajās darbnīcās, piemēram, sapost Bigiju kāzām

- (papīra leļļu, tērpu izgatavošana), saberzt graudus maizei, pārbaudīt, kas ātrāks – zirgs vai mašīna (koka ķekatu, grupas slēpju, cita pārvietošanās veida sacensības) utt.,
- Mērķauditorija: skolēnu grupas, ģimenes,
 - Ilgums: vidēji 2 h,
 - Grupas min. lielums: 15-20 pers. grupas cenai,
 - Cena: 20.00 EUR par grupu vai 3.00 EUR individuālajiem apmeklētājiem.
 - Atlaižu politika: sākotnēji netiek piemērota; perspektīvā – atlaide uz tematiskajiem pasākumiem, pa vecuma grupām.
- **Tradicionālie pasākumi:**
 - Forma: pasākumi ar noteiktu tematiku, piemēram, saulgriežu svētki vai citi tematiskie svētki, saistīti ar pazīstamākajiem novadniekiem, notikumiem vai citiem iemesliem; pasākumiem katru gadu būtu jānotiek noteiktā laikā, piemēram, aprīļa 3.svētdienā,
 - Mērķauditorija: sabiedrība kopumā,
 - Ilgums: 2-4 h.
 - Grupas min. lielums: nav ierobežots; vēlams, vismaz 100 apmeklētāju,
 - Cena: 1.00 -2.00 EUR no personas,
 - Atlaižu politika: sākotnēji netiek piemērota; perspektīvā – atlaide uz tematiskajiem pasākumiem noteiktām mērķa grupām, pa vecuma grupām.
 - Papildpakalpojumi: atkarībā no klientu vēlmēm; netiek plānoti kā pastāvīgs piedāvājums.

Īpašas atlaides var tikt piemērotas tūrisma kompānijām, gidiem, citiem sadarbības partneriem uz atsevišķu vienošanos pamata.

4. MĀRKETINGA PLĀNS

4.1. Raibās Pūralādes Ciema vīzija un stratēģija

Realizējot biznesa ideju, kā arī ieviešot veiksmīgu mārketinga stratēģiju, **gada laikā** kopš uzņēmuma dibināšanas ir pabeigta pakalpojumu pamatpiedāvājuma izstrāde, tā ir atzīta klientu vidū un ciema apmeklētāju skaits ir stabils ar tendenci pieaugt.

Divu gadu laikā ciems pierādījis finansiālo dzīvotspēju, darbība ir stabila un spējīga sniegt regulāru peļņu tā īpašniekiem. Tas ir aktīvs tematisko ciemu tīkla dalībnieks, kuru atzīst Latgales tūrisma industrija un novērtē Latvijas līmenī.

Turpmāko 5 gadu laikā Raibās Pūralādes Ciems ir kļuvis zināms, pazīstams reģiona un Latvijas iedzīvotājiem, **raisot asociācijas** par aktīvu un izziņas bagātu laika pavadīšanas iespēju, par kāzu svinēšanas iespējām Latgales tradīcijās, par „Cilvēkbērnu“ un iespēju izdzīvot latgalisko dzīvesveidu caur literārā darba motīvos balstītiem pasākumiem, par Sakstagalu kā sava veida Latgales identitāti, ko savulaik veidojuši arī novadnieki iepriekšējās paaudzēs.

Ciema apmeklētāji ir ne vien skolu grupas, kas organizē muzeju apmeklējumus skolu programmu ietvaros, bet arī ģimenes, kas izvēlas svinēt dzimtas godus, balstoties uz senām tradīcijām, ģimenes ar bērniem, kas izvēlas ciemu par izglītojošu un atraktīvu galamērķi, tūristi, kas Sakstagalu iekļauj savos maršrutos ceļojot ne vien pa novadu (vietējie), bet Latviju vai Eiropu (citu reģionu, ārvalstu maksāspējīgākie tūristi).

Asociācijas nodrošina labu informācijas apriti, izmaksu ziņā efektīvu ciema publicitāti un atpazīstamību, kas, savukārt nodrošina stabilu apmeklētāju plūsmu ar pieaugošu tendenci un finansiālu iespēju uzņēmumam attīstīt jaunas pakalpojumu formas, nodarbināt vairāk vietējo iedzīvotāju.

Mārketinga stratēģija balstās uz

- efektīvu esošo resursu izmantošanu, t.sk.,
 - sabiedrībā valdošo priekšstatu izmantošanu kā uzmanības piesaistes līdzekli (mīti par kāzām Latgalē, atmiņas no romāna vai filmas „Cilvēkbērns“),
 - sociālo tīklu, principa „mute- mutē“ izmantošana ciema pozicionēšanai, izmantojot psiholoģijas principu, ka cilvēks savai personiskajai pieredzei, paziņas viedoklim uzticas vairāk, kā reklāmai,
 - sadarbošanos ar radniecīgiem uzņēmumiem mārketinga aktivitāšu plānošanā un īstenošanā,
- atšķirīgu produktu piedāvājumu atšķirīgām mērķa grupām, lai nodrošinātu nepārtrauktu sezonu,
- sadarbību ar radniecīgiem tematiskajiem ciemiem Latgales reģionā, veidojot kopēju zīmolu un iespējami efektīvi izmantojot resursus kopēja labuma sasniegšanā, piemēram, izdodot vienus informatīvos materiālus, sadarbojoties pasākumu ciklu organizēšanā, mārketinga aktivitātēs u.c.

4.2. Tirgus izpēte

4.1.1. Latgales kāzu rituāli

Veicot tirgus izpēti, tika analizēta pieejamā informācija par līdzīgu pakalpojumu sniegšanu ģeogrāfiski tuvākajā apkārtnē, kā arī potenciālo klientu atsauksmes par līdzīga rakstura pasākumiem.

Par kāzām Latgalē – ka tās ir skaļas, jautras, pārpilnas daždažādiem rituāliem, turklāt ieražas atšķiras no citu reģionu tradīcijām – ir dzirdējis teju katrs. Jebkuram Latvijā dzīvojošajam veidojas noteikts priekšstats, kad tiek pieminētas kāzas Latgalē. Tādejādi izveidojušos **mītus un puspatiesības**, kas zināmā mērā izmantojamas kā netieša uzmanību saistoša reklāma, **var izmantot** kvalitatīva un atraktīva pakalpojuma izveidei un **tā mārketingam**.

Izvērtējot iedzīvotāju viedokļus par kāzu rituāliem, jāatzīst, ka tendence uzskatīt par modernu un stilīgu visu, kas balstīts uz kultūrvēsturiskām vērtībām, joprojām ir aktuāla. Latgalē šo īpatnību pastiprina novada

iedzīvotāju vēlme izcelt reģiona vērtības, rūpēties par īpašo, no citiem reģioniem atšķirīgo tradīciju saglabāšanu un izkopšanu. Līdz ar to visu, kas saistīts ar Latgalei raksturīgajām tradīcijām, valodu u.c. vērtībām, labprāt pozitīvā gaisotnē kā sava veida nacionālo eksotiku atspoguļo mediji.

Kaut gan interneta resursos tiek piedāvāti neskaitāmi kāzu vadītāju pakalpojumi, ko sniedz gan privātpersonas, gan folkloras grupas, gan profesionālas pasākumu organizatoru kompānijas, **galvenie secinājumi** ir sekojoši:

- Sakstagalā un arī Rēzeknes novadā kāzu organizēšanu piedāvā kā izbraukuma pakalpojumu, veidojot pasākuma scenāriju, balstoties uz pasūtītāja vēlmēm.
Priekšrocība: mobilitāte, iespēja sniegt pakalpojumu plašai mērķauditorijai.
Trūkums: pakalpojuma kvalitāte, jo, balstoties tikai uz klienta vēlmēm, bieži tiek jauktas senas tradīcijas ar mūsdienīgu uzslāņojumiem bez iespējas saprast rituālu jēgu. Iesniedzēja iespējas:
 - 1) sniegt kāzu rituāla organizēšanas pakalpojumu „Kolnasātā“, kas balstīts uz folklorā aprakstītiem rituāliem ar skaidrojošo pieeju. Līdz ar to tiek nodrošināta atraktīva svinību norise tajā pašā laikā veicinot izpratni par kultūrvēstures mantojumu un vēlmi saglabāt tradīcijas nākamajām paaudzēm,
 - 2) veidot izglītojoša rakstura izklaides programmu, kurā tiek salīdzināti (izspēlētas) līdzīgas nozīmes kāzu rituāli, atspoguļojot to atšķirības pa novadiem.
- Kāzu organizētāji svinību daļai parasti izvēlas vietas, kuras atrodas ūdeņu tuvumā (ainava), nodrošina ēdināšanas un nakšņošanas iespējas.
Priekšrocība: kompakts pasākuma organizēšanas procesā, kad viss, dažkārt par laulības ceremoniju, ieskaitot, notiek vienā vietā.
Trūkums: ģeogrāfiskais vienveidīgums, kas prasa intensīvu viesu „nodarbināšanu“.
Iesniedzēja iespēja:
 - 1) piedāvāt kāzu tradīciju izspēli (izņemot laulību ceremoniju) autentiskā vidē un „kompaktā“ formā,
 - 2) atbilstoši likumdošanas normām, pastāv iespēja organizēt kāzu ceremoniju ar laulību aktu, pieaicinot pilnvaroto personu un iekļaujot civiltiesiskā akta procedūru kāzu rituālos,
 - 3) veidot savu izbraukuma programmu, ko piedāvāt klientiem viņu izvēlētajā pasākuma norises vietā.

Jāatzīst, ka **kāzu organizēšanai** gan **piemīt izteikti sezonāls raksturs** – kāzas ar plašu programmu daudzskaitlīgam viesu pulkam pamatā tiek organizētas vasarā, rudens sākumā. Līdz ar to pastāv risks, ka pārējā gada laikā pakalpojums var būt nerentabls pasūtījumu trūkuma dēļ.

Otrs risks pastāv, ņemot vērā Latgales reģiona iedzīvotāju etnogrāfisko sastāvu – minētais pakalpojums, iespējams, varētu būt vairāk interesants latviešu tautības pārstāvjiem, savukārt krievvalodīgajiem klientiem, iespējams, nākotnē būtu jāveido īpašs šai mērķa grupai domāts piedāvājums.

4.1.2. Atpūtas programma „Cilvēkbērns“

Izvērtējot ciema resursus, t.i., informāciju par izcilākajiem novadniekiem, t.sk., Fr.Trasunu jāsaprot, ka informācija – ekspozīcija, citi informatīvie materiāli – ir samērā izplatīta tūrisma pakalpojumu forma un arī Rēzeknes novadā atrodami dažādi muzeji, piemiņas istabas u.c. objekti par godu kādam no izcilajiem novadniekiem. Zināmā mērā **tirgus ar šāda veida piedāvājumu ir piepildīts**, un papildus interesentu piesaiste ciemam varētu būt apgrūtināta. Jāsaprot, ka vidusmēra tūrists priekšroku dod iespējai izbaudīt procesu, darboties aktīvi, tāpēc ievērojama cilvēku biogrāfijas un memoriālie muzeji diemžēl nav tūrisma galamērķu ranga augšgalā.

Līdz ar to „Kolnasātas“ pamatekspozīcijas, visticamāk, interesēs reģiona skolu audzēkņus obligātā mācību satura ietvaros, bet nebūs plaši pieprasīts produkts no maksātspējīgāko tūristu – ģimeņu, aktīvās atpūtas cienītāju, ārzemnieku, pilsētnieku – puses (tematisko ciemu pieredzes analīzes rezultāts¹⁷).

¹⁷ <http://www.sibulatee.ee/special-offers/>; <http://www.madeingalway.ie/crafts>

Lai minēto **apdraudējumu vērstu iespējā iekarot stabilu tirgus nišu**, plānots piedāvāt atpūtas programmu „Cilvēkbērns“, jo produktu, kas **balstītos uz zināma autora populāra literārā darba motīviem** Latgalē nav, taču, kā rāda pieredze citās valstīs, šāda biznesa ideja ir atraktīva un parasti veiksmīga, piemēram, Junibacken / Astrīdas Lindgrēnas muzejs Stokholmā¹⁸.

4.3. Tirgus dalībnieku vajadzības

Šajā plānā aprakstītās biznesa idejas kontekstā visu tirgus dalībnieku interesēs ir:

- stabila un augoša tūristu plūsma,
- sezonālas nepārtrauktības nodrošināšana,
- klientu ar augstāku maksātspēju piesaiste,
- iespējami mazāku resursu ieguldīšana iespējami efektīvāku mārketinga pasākumu īstenošanā,
- kvalificēts vietējais cilvēkresurss, kas spētu nodrošināt gan pakalpojumu daudzveidību, specifiku, gan efektīvu uzņēmumu vadīšanu.

Minētās vajadzības spēj apmierināt **savstarpēji izdevīga sadarbība**, veidojot līdzīgu tirgus dalībnieku (piemēram, tematisko ciemu) pudurus. Tā ietvaros iespējama gan kopēja zīmola izveide un izmantošana, gan sadarbība personāla kompetences paaugstināšanas pasākumiem utt.

4.4. Mārketinga pasākumu mērķis un stratēģija

Mārketinga pasākumu mērķis ir sasniegt šī plāna 4.1.nodaļā aprakstīto vīziju, turklāt, izmantojot tam iespējami maz resursu.

Raibās Pūralādes ciema tēla veidošanai un atpazīstamībai kopumā tiks pielietota vienkārša pieeja - asociāciju veidošana, **identitātes princips**:

Latgale = Raibās Pūralādes Ciems = identitāte,

kura gadījumā efektīvi tiek izmantoti jau sabiedrības viedokļos esošie priekšstati.

Tā kā uzņēmuma produkti sadalīti nosacīti divos atšķirīgos blokos, arī to galvenās mērķauditorijas ir atšķirīgas (sk. šī plāna 3.3.nodaļu), un tas prasa nosacīti diferencētu mārketinga stratēģiju.

4.5. Produkta cenas noteikšanas principi

Atbilstoši produktu grupai:

- „Latgales kāzu rituāli“ cenu politika tiks balstīta uz principu, ka **piedāvājums ir īpašs, ekskluzīvs un tāpēc dārgs**, saprotot, ka tas, iespējams, ierobežos klientu skaitu, taču ļaus sniegt patiešām kvalitatīvu pakalpojumu, par kuru veidosies priekšstats kā par īpašu un stilīgu pasākumu no kategorijas „*must have*“¹⁹.
- Atpūtas programmas „Cilvēkbērns“ pakalpojuma galvenā mērķauditorija ir skolu jaunatne, kura nav uzskatāma par maksātspējīgāko klientu, taču par ļoti **daudzskaitlīgu un sezonas kontekstā pastāvīgu** mērķauditoriju gan. Tāpēc cenu politika plānota elastīga – īpašiem piedāvājumiem cena būs augstāka par „ikdienas“ pakalpojumu, lielākām grupām - atlaides utt.

¹⁸ <http://www.junibacken.se/lang/english>

¹⁹ Žargonā lietots apzīmējums, kas aizgūts no angļu valodas, ar nozīmi „noteikti jāredz, jāiegūst”

4.6. Sadarbības partneri

Vietējas nozīmes sadarbības partneri ciema ietvaros:

- Labiekārtota brīvdienu māja 6 personām prieku sila malā Rēzeknes upes krastā, netālu no autoceļa Rīga – Rēzekne, piedāvājot viesistabu ar kamīnu, labiekārtotu virtuvi. Ir pirtiņa ar apsildāmām grīdām, telpu nelielām viesībām (10-15 personām), vienkāršām naktsmītnēm pirts mansardā. Dīķos var makšķerēt un peldēties. Iespējama ogošana, sēņošana.²⁰
- „Pērtņieki”, kuri piedāvā atpūsties kopā ar ģimeni un draugiem, baudīt lauku ainavas, makšķerēt, svinēt svētkus, tīpaši - kāzas²¹. Nakšņošanai tiek piedāvāta kempinga māja, kur izveidota plaša un ērta istaba ar guļammatračiem (līdz 40 cilvēkiem), pieejami spilveni un segas, ir iespējams izīrēt matračus. Ja vēlaties būt tuvāk dabai, pieejamas arī labiekārtotas telšu vietas. Dažādu svētku rīkošanai tiek piedāvāta labiekārtota teritorija ar pasākumu nojumi līdz pat 50 cilvēkiem, piknika vietām; volejbola laukumiem; atpūtu pie ūdens; gleznainām vietām kāzu pastaigai un fotosesijai (piedāvājumā arī profesionāla fotogrāfa pakalpojumi), iespēju pieslēgt kāzu slēdzeni un iestādīt rozi speciāli ierīkotā vietā, iespēja sarīkot kāzu vārtus, zivju dīķiem, laivām un ūdens velosipēdiem, ēdināšanas pakalpojumiem sporta spēlēm, semināriem, kāzu pastaigām jaunlaulātajiem un kāzu viesiem, kāzu fotosesijas, kāzu vārtu organizēšanu un vadīšanu.
- Pedeļu ciema „Āboliņa” mājās pieejama ūdens un purva augu dabas taka. Dīķī apskatāmas dažādas ūdensrozes, no tālajiem Austrumiem atceļojušais Komarova lotoss. Krastos zaļo dažādas papardes, zeltenes, kārkli, grimoņi. Purviņā var iepazīt andromēdas, vistenes, kasandras, trejlapu puplakšus, purvmitres, kukaiņēdāju augu-apaļlapu raseni un citus sūnekļu pārstāvjus²².

Sadarbības partneri ārpus ciema robežām:

- Radniecīgi tematiskie ciemi Latgales plānošanas reģionā un pakalpojumu sniedzēji to teritorijās, kuri piedāvā tūrisma pakalpojumus pēc līdzīga darbības principa, veidojot kopēju Latgales reģiona identitāti un atpazīstamības zīmi.
- Reģiona tūrisma informācijas centri un pašvaldību administrācijas, kas ir būtiski sadarbības partneri pakalpojumu sniegšanas procesā (telpu, aprīkojuma, citu resursu nomas iespējas, līdzdalība organizatoriskās norisēs, publicitātes pasākumos, atbalsts informācijas apmaiņas procesā u.c.)
- Dažādas iestādes, uzņēmumi u.c. , atkarībā no pasākuma rakstura.

4.7. Mārketinga pasākumu plāns

Mārketinga pasākumi visa ciema atpazīstamībai ar galveno moto – Raibās Pūralādes ciems ir bagāts un citāds! (arī attiecībā pret citiem tematiskajiem ciemiem vienota zīmola ietvaros, ar savu atšķirīgo piedāvājumu papildinot tematisko ciemu ‘saimes’ piedāvājumu):

- korporatīvo klientu datu bāzes izveide, uzturēšana un pielietošana aktuālo piedāvājumu nosūtīšanai,
- ciema profils elektroniskās saziņas līdzekļos, galvenokārt sociālajos tīklos „Draugiem.lv”, Facebook.com (faktiski nav radīšanas un uzturēšanas tehnisko izmaksu, darbojas arī, ja apmeklētājs nav attiecīgā tīkla dalībnieks,
- tradicionālie pasākumi, kas notiek katru gadu noteiktā laikā, pieradinot auditoriju pie pakalpojuma un izpratnes, ka tas ir pastāvīgi mainīgs; katrā apmeklējuma reizē ir iespējas izbaudīt kaut ko jaunu,
- iespēju robežās dalība izstādēs, citos publicitātes pasākumos kopā ar sadarbības partneriem,
- informatīvo materiālu izdošana par
 - 1) ciemā pieejamajiem pakalpojumiem,
 - 2) ceļošanas iespējām, iekļaujot ciema apmeklējumu (transports, tematiskās takas vai citi objekti tuvumā, velonoma, utt. (sk. plāna sadaļas 3.1., 4.6.),

²⁰ <http://www.rezeknesnovads.lv/rrp/lv/content/3/6/403/404>

²¹ www.pertnieki.lv

²² http://www.rezeknesnovads.lv/rrp/lv/content/2/6/141/?p_id=6673

- tematisko pasākumu organizēšana, kas tiek ieviesti kā ikgadēja tradīcija,
- sadarbība ar medijiem, organizējot speciālas vizītes / pasākumus žurnālistu iepazīstināšanai ar aktuālāko ciemā.

Papildus aktivitātes, atbilstoši produktu grupai:

- „Latgales kāzu rituāli“:
 - atsauksmju no klientiem savākšana un publicēšana,
 - iespēju robežās dalība tematiskajos pasākumos, stāstot par tradīciju nozīmi un pakalpojumu saturu,
 - video materiālu, fotomateriālu publicēšana, atspoguļojot ciema pakalpojumus darbībā,
- Atpūtas programma „Cilvēkbērns“:
 - Speciālo piedāvājumu sagatavošana iespēju robežās piemērojot to skolu programmām – klašu grupām, literatūras stundu saturam utt. un nosūtīšana uz skolām (e-pasts ar parakstu, samazinot iespēju, ka sūtījums tiek uztverts kā mēstule),
 - Skolēnu iesaistīšana akcijās, piemēram, „samaksā ar twītu“, mobilo aplikāciju konkurss „Bigijas modes šovs” utt.

4.8. Mārketinga pasākumu izmaksas

Mārketinga pasākumi (sk.4.tabulu) uzskaitīti, atbilstoši ideālajai situācijai un iepriekš aprakstītajam pasākumu plānam.

Pasākums	Izmaksas, EUR
Korporatīvo klientu datu bāzes izveide, uzturēšana un pielietošana aktuālo piedāvājumu nosūtīšanai	Uzņēmuma darbinieku darba algas
Ciema profila izveide un uzturēšana elektroniskās saziņas līdzekļos	Uzņēmuma darbinieku darba algas
Tradicionālie pasākumi, kas notiek katru gadu noteiktā laikā	500,00
Dalība izstādēs, citos publicitātes pasākumos kopā ar sadarbības partneriem	200,00
Plakāti par pasākumiem (afišas) Formāts A3, Krāsainība 4+0, papīrs 120 gr. krītpapīrs, tirāža – 100 gab.	100,00
Informatīvs buklets/karte (latviski/krieviski) Formāts A2, Krāsainība 4+4, papīrs 100 gr. krītpapīrs, locīts, tirāža – 2000 gab.	400,00
Materiāli suvenīru izgatavošanai „Cilvēkbērna” motīvos radošajās darbnīcās (māls, koks, tekstilmateriāli u.c.)	400,00
Vides norādes, informācijas stendu izstrāde (5 gab.)	500,00
Mediju uzņemšana	100,00
Izdevumi akciju organizēšanai (balvas u.c.)	100,00
KOPĀ:	2300,00

4.tabula: Mārketinga pasākumu izmaksas 12 mēnešiem pa galvenajām izdevumu pozīcijām

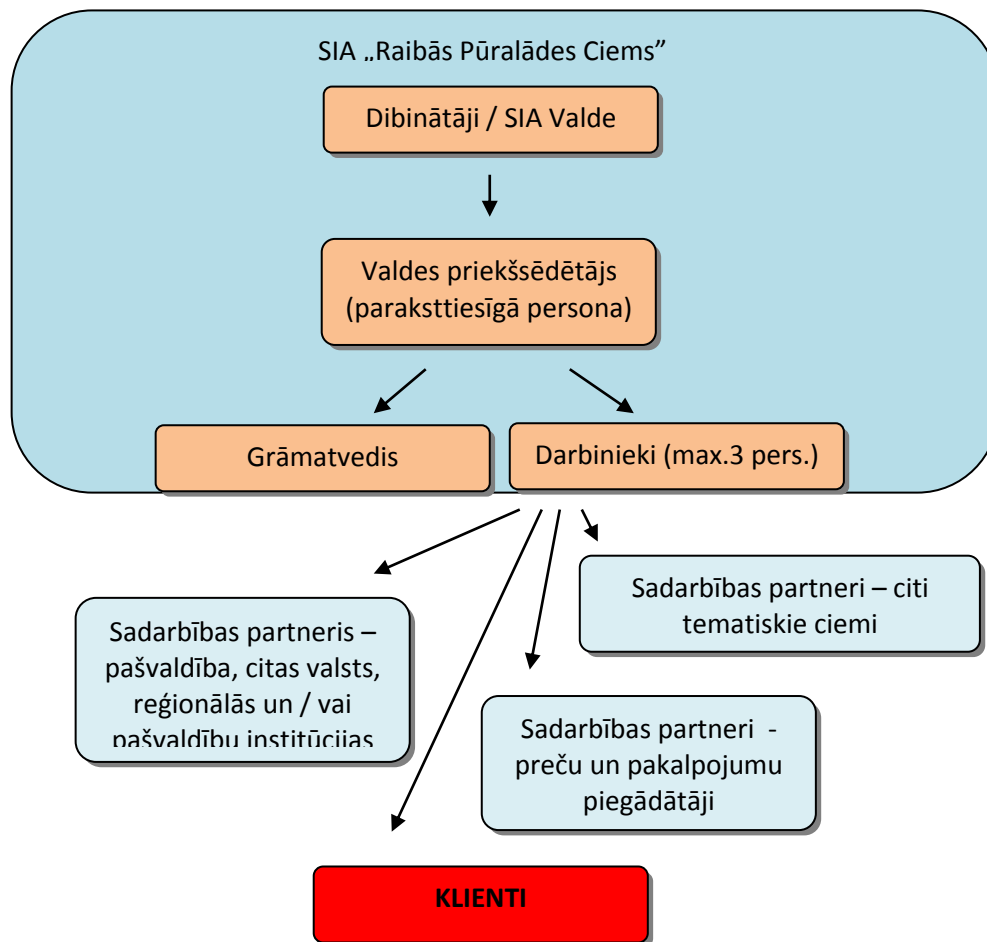
Paplašinoties darbībai un apjomiem, nākotnē var izvērst mārketinga aktivitātes, palielinot drukājamo materiālu tirāžas, dažādot valodas u.c., taču tikpat labi **iespējams mārketinga aktivitātes un tām nepieciešamos līdzekļus ierobežot**, pastiprinātu uzmanību pievēršot pasākumiem, kas paveicami saviem spēkiem, piemēram, aktīva sociālo tīklu izmantošana, plakātu izgatavošana pašu spēkiem, stendu izgatavošana, izmantojot vietējos materiālus un vietējo amatnieku vai skolēnu veikumu.

Uzņēmuma darbības pirmajos gados pastāv augsta varbūtība, ka šādus izdevumus mārketināšanai uzņēmums nevarēs atļauties un tāpēc varēs realizēt tikai daļu no tiem.

5.VADĪBA UN PERSONĀLS

5.1. Vadības struktūra

Sakstagaļa – Raibās Pūralādes Ciema kā sabiedrības ar ierobežotu atbildību vadības struktūra veidosies, atbilstoši komercsabiedrības vadības principiem un plānotajai darbībai; tās struktūra atspoguļota 8.attēlā.



8.attēls: SIA „Raibās Pūralādes Ciems” vadības struktūra

SIA “ Raibās Pūralādes Ciema ” **valdi** veidos tās dibinātāji (1-5 pers.) jo SIA plānots kā mazkapitāla komercsabiedrība). Vadības komanda ietver 2 personas: valdes priekšsēdētāju un grāmatvedi, no kuriem abi var būt arī dibinātāji.

Pastāvīgā darbā uzņēmumā plānoti 1-3 speciālisti ar uzņēmuma darbībai nepieciešamo kompetenci. Kopumā, lai atbilstu mazkapitāla SIA un mikronodokļa maksātāja kritērijiem, nav plānots nodarbināt vairāk par 5 personām.

Sezonas laikā, kā arī īpašos gadījumos uzņēmuma cilvēkresursi var tikt papildināti, piesaistot personālu uz uzņēmuma līguma pamata (pakalpojumu sniedzēji).

5.2. Personāla pienākumi un atbildības sfēras

Valdes priekšsēdētāja (pilnas slodzes darbs) pienākumi ir:

- regulāri sasaukt valdes sēdes, atbilstoši SIA statūtiem un / vai citiem uzņēmuma iekšējiem dokumentiem, nodrošināt informācijas apmaiņu un koleģiālu lēmumu pieņemšanu dibinātāju interesēs,
- formulēt uzņēmuma darbības pamatvirzienus,
- vadīt uzņēmuma ikdienas darbu, t.sk., atbildēt par
 - personāllietām,
 - juridiskajiem jautājumiem,
 - uzņēmuma publicitātes jautājumiem, ja uzņēmumam nav piesaistīti atbilstoši speciālisti,
- risināt saimnieciskā rakstura un attīstības jautājumus.

Grāmatvedes (pilnas vai daļējas slodzes darbs) pienākumos ietilpst:

- nodrošināt ikdienas finanšu dokumentu apstrādi, maksājumu u to uzskaites nodrošināšanu,
- veikt uzņēmuma ekonomisko pārraudzību, finanšu plānošanu,
- nodrošināt ikdienas rakstura saziņu ar Valsts ieņēmumu dienestu, citām ar finansēm saistītām iestādēm,
- sastādīt grāmatvedības atskaites, bilanci.

Speciālisti – uzņēmuma darbinieki atkarībā no sezonas un nepieciešamības var tikt nodarbināti uz pilnu vai daļēju slodzi:

- speciālists – pasākumu organizators, režisors, pasākumu vadītājs (1-2 pers.), kurš:
 - veido pasākumu scenārijus,
 - nodrošina komunikāciju ar klientu,
 - izstrādā citus uzņēmuma pakalpojumus, piedāvājumus,
 - vada pasākumus,
- speciālists ar dizaina prasmēm, kurš:
 - veido ekspozīcijas,
 - plāno, projektē, īsteno aktivitāšu aprīkojumu,
 - izstrādā vizuālos, audio utt. priekšlikumus uzņēmuma pakalpojumu reklamēšanai,
- speciālists (-i), kuri var tikt nodarbināti daļu slodzes un veic IKT uzraudzību un / vai jurista pienākumus un/vai sabiedrisko attiecību speciālista pienākumus u.c.

Personāls, atbilstoši iespējām un vajadzībām var tikt kombinēts dažādās proporcijās un tā atbildības sfēras var citam ar citu pārklāties, kā tas paraksti arī ir nelielos uzņēmumos, realizējot darbībā elastīga un savstarpēji aizvietot spējīga kolektīva vadības stilu.

5.3. Vadības izmaksas

Vadības izmaksas (atalgojumu) ietekmē izvēlētais princips – būt mikrouzņēmuma nodokļa maksātājam. Tādējādi vienas personas atalgojums par pilnas slodzes darbu mēnesī nedrīkst pārsniegt 500.00 LVL jeb vidēji 711.44 EUR jeb pretējā gadījumā uzņēmumam jāpiemēro paaugstināta mikronodokļa likme, turklāt zaudējot mikronodokļa maksātāja statusu ar nākamo kalendāro gadu^{23,24}.

Taču, ja uzņēmuma darbība tiek uzsākta un realizēta bez ārējo resursu (kredīts, grants, ziedojumi u.c.) piesaistes, uzņēmums nevar atļauties maksāt vairāk par 100 -120 EUR mēnesī personai, kāpinot atalgojumu ļoti lēnām nākamajos gados. Toties šī summa ir tāda, ko darbinieks saņem „uz rokas”. Lēmumu par sociālo iemaksu veikšanu vai neveikšanu darbinieks pieņem pats.

²³ <http://www.mananauda.lv/mikrouz%C5%86%C4%93mumi>

²⁴ <http://likumi.lv/doc.php?id=215302>

6. PROJEKTA IEVIEŠANAS LAIKA PLĀNOJUMS

Plānotās darbības	1.gads												2.gads				3.gads				4.gads				5.gads					
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	1.cet.	2.cet.	3.cet.	4.cet.	1.cet.	2.cet.	3.cet.	4.cet.	1.cet.	2.cet.	3.cet.	4.cet.	1.cet.	2.cet.	3.cet.	4.cet.		
Uzsākšanas stadija																														
Dibinātāju kopsapulces sasaukšana, lēmuma par komercsabiedrības dibināšanu pieņemšana	■																													
Dokumentu sagatavošana uzņēmuma reģistrācijai LR Uzņēmumu reģistrā	■																													
Personāla atlase, darba attiecību noformēšana	■																													
Grāmatvedības, lietvedības sistēmu izveide	■																													
Uzņēmuma darbība																														
Pamatpakalpojumu izstrāde (ekspozīcijas, 2-3 scenāriji „Latgales kāzu rituāliem”, radošās aktivitātes atpūtas programmas „Cilvēkbērns” ietvaros, vismaz 2 spec. piedāvājumi - mazām grupām un individuālajiem ceļotājiem, lielām grupām.	■	■	■	■																										
Profilu sociālajos tīklos izveide, uzņēmuma darbības atspoguļošana			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
Atskaišu sagatavošana, mikronodokļa aprēķins un samaksa				■				■					■	■	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
„Latgales kāzu rituāli” realizācija (galvenā sezona) *				■	■	■	■	■	■				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
„Cilvēkbērns” realizācija (galvenā sezona) *									■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
Dalība mārketinga pasākumos, piem., „Balttour”													■				■				■				■					
Pakalpojumu attīstība: papildus ekspozīciju izveide / esošo maiņa, radošo darbnīcu izveide, papildus pasākumu scenāriju izstrāde								■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	

* ar gaišāku toni iezīmēti periodi, atbilstoši darbības paredzamajai intensitātei; mērķis ir ar laiku pagarināt sezonu, palielināt pieprasījumu (procesa intensitāti)

7. PROJEKTA FINANŠU PAMATOJUMS

7.1. Principi, metodes, pieņēmumi

Finanšu aprēķinos izmantoti tādi principi, kā

- uzņēmums savu darbību uzsāk tikai ar dibinātāju resursiem,
- darbības atbalstam izmantojami tādi ārējie resursi, kuri pieejami bez maksas (grantu; grūti prognozēt laiku, kad tie būs pieejami; augsts risks tikt noraidītiem). Tā kā tie nav prognozējami resursi laika un apjoma kontekstā, turpmākajos aprēķinos tie nav ietverti.

Aprēķinos izmantota diferencēta pieeja cenas noteikšanai pakalpojumiem, atbilstoši mērķauditorijām, pakalpojuma specifikai un pieņēmumiem par potenciālo klientu iespējamo uzvedību (sabiedrības viedoklis, faktori, kas maina sabiedrības viedokli par kaut ko u.c.)

7.2. Investīciju nepieciešamības prognozes

Darbības uzsākšanai nepieciešamās investīcijas veido sabiedrības ar ierobežotu atbildību „Raibās Pūralādes Ciems” **dibinātāju iemaksas** sabiedrības pamatkapitālā uzņēmuma dibināšanas brīdī 1000 EUR apmērā. Tām ir jānodrošina uzņēmuma darbība līdz maija mēnesim, kad sākas aktīvā tūrisma sezona un veidojas ieņēmumi, kuri pārsniedz izdevumus.

Analizējot naudas plūsmu, uzņēmuma spēju atpelnīties un finanšu stabilitāti, jāsecina, ka **investīcijas ļoti veicinātu**

- uzņēmuma darbības uzsākšanu,
- produktu kvalitatīvu un vērienīgu izstrādi, lai jau ar pirmo sezonu uzņēmums iegūst pozitīvu publicitāti, kas rada daudz veiksmīgāku pamatu apmeklētāju plūsmai un labu finanšu prognozi nākamajam gadam,
- stiprinātu uzņēmumu, lai tas var nostabilizēties un veidot uzkrājumus, kas pasargātu no neparedzētām situācijām.

7.3. Atmaksāšanās iespēju analīze

Izvērtējot uzņēmuma naudas plūsmu un bilanci trīs gadu periodā, uzņēmuma atmaksāšanās iespējama, t.i., dibināšanā un darbības uzsākšanā **ieguldītie līdzekļi ir atpelnāmi**, taču ļoti ilgā laika periodā – **vidēji 7-10 gados**.

Atpelnīšanos **var paātrināt**, realizējot sekojošas darbības:

- dibināšanai un uzsākšanai izmantot uzņēmējdarbības atbalsta programmas un piesaistīt grantu,
- ieguldīt lielāku sākuma kapitālu un panākt vērienīgu piedāvājuma izstrādi, plašu mārketinga kampaņu un piesaistīt daudz lielāku apmeklētāju skaitu,
- citi pasākumi, piemēram, papildus produktu izstrāde sadarbībā ar citiem uzņēmumiem,
- izmaksu optimizēšana, izmantojot priekšrocības, ko sniedz
 - brīvprātīgo iesaiste, akcijas,
 - sadarbība līdzīga rakstura uzņēmumu pudura ietvaros.

7.4. Ieņēmumu un peļņas prognoze

Peļņas uz zaudējumu aprēķinu var sagatavot pēc divām metodēm:

- pēc apgrozījuma izmaksu metodes,
- perioda izmaksu metodes.

Uzņēmums var izvēlēties jebkuru no metodēm, kura ir atbilstošāka tās darbības veidam²⁵. Peļņas vai zaudējumu aprēķins sastādīts par pirmo finanšu gadu, EUR (pēc apgrozījuma izmaksu metodes):

Nr.	Vienkāršota peļņas vai zaudējumu aprēķina posteņi	Uzņēmuma prognozētā peļņa vai zaudējumi, EUR
1.	Ieņēmumi no pakalpojumu pārdošanas (Neto apgrozījums)	10673
2.	Pakalpojumu ražošanas izmaksas	6170
3.	Bruto peļņa vai zaudējumi (1-2)	4503
4.	Pārdošanas izmaksas (-)	770
5.	Administrācijas izmaksas (-)	1335
6.	Pārējie saimnieciskās darbības ieņēmumi (+)	0
7.	Pārējās saimnieciskās darbības izmaksas (t.sk. nolietojums) (-)	0
8.	Ieņēmumi no līdzdalības koncerna meitas un asociēto sabiedrību kapitālos (+)	0
9.	Ieņēmumi no vērtspapīriem un aizdevumiem, kas veidojuši ilgtermiņa ieguldījumus (+)	0
10.	Pārējie procentu ieņēmumi un tamlīdzīgi ieņēmumi (+)	0
11.	Ilgtermiņa finanšu ieguldījumu un īstermiņa vērtspapīru vērtības norakstīšana (-)	0
12.	Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas (-)	0
13.	Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem (3-4-5+6-7+8+9+10-11-12)	2398
14.	Ārkārtas ieņēmumi (+)	0
15.	Ārkārtas izmaksas (-)	0
16.	Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem (13+14-15)	2398
17.	Mikrouzņēmuma nodoklis par pārskata gadu (1 * 9%) *	573
18.	Pārējie nodokļi, piemēram, PVN 21%	726
19.	Pārskata gada peļņa vai zaudējumi (16-17-18)	1099

* Pirmajā uzņēmuma darbības gadā tiek izmantots dibināšanas pamatkapitāls 1000.00 EUR amērā, kas neietilpst apgrozījumā, ko paliek ar mikrouzņēmuma nodokli.

7.5. Naudas plūsmas plāns

Naudas plūsmas grafiks parāda plānoto naudas plūsmu (ienākumus un izdevumus) visa perioda garumā (pa mēnešiem), un tas ir nepieciešams, lai uzņēmums plānotu savas naudas rezerves un nesaskartos ar pēkšņu naudas izsīkumu (likviditātes problēmas) un / vai maksātnespēju (bankrots).

Raibās Pūralādes ciema naudas plūsma saplānota iespējami objektīvi izvērtējot pakalpojumu pieprasījumu un to nodrošināšanai nepieciešamos resursus. Tā kā aizņēmumus sākotnēji ņemt nav plānots, dibinātāju ieguldījumam jāspēj segt izdevumi līdz brīdim, kamēr ieņēmumi pārsniedz izdevumus, savukārt peļņai gada beigās jābūt vismaz tik lielai, lai segtu izmaksas nākamā saimnieciskā gada sākumā līdz sezonas sākumam.

Detalizēts paudas plūsmas plāns atrodams pielikumā.

²⁵ <http://www.vid.gov.lv/>

7.6. Bilances prognoze

Uzņēmuma bilance plānota tā, lai tā būtu ne tikai pozitīva, bet arī ar tendenci attīstīties, jo uzņēmuma peļņa, gadu noslēdzot, ir:

- daļa, kas sedz sākotnējos ieguldījumus, dibinot uzņēmumu,
- resursi ikmēneša izdevumiem ziemā / pavasarī līdz aktīvās sezonas un augstāku ieņēmumu saņemšanas periodam,
- līdzekļi pakalpojumu attīstībai,
- instruments spējai variēt ar pakalpojumu cenu, pielāgojot atlaides, vai citiem mārketinga pasākumiem.

Pozīcijas	2014	2015	2016
Ieņēmumi	10673	12395	14185
Izdevumi, t.sk., nodokļi	9574	10769	12453
Peļņa vai zaudējumi	1099	1626	1732

Šādai bilancei pastāv augsts risks nestabilitātei, t.i., **uzņēmums var nepārdzīvot ārējās vides negatīvo ietekmi**, piemēram, dabas katastrofu ietekmi uz materiālo bāzi, sadarbības pārtraukumu ar stratēģiski svarīgiem partneriem u.c., jo uzkrājumi ir pārāk mazi, lai spētu segt ilgāka laika perioda zaudējumus.

8. RISKĀ ANALĪZE

8.1. Finanšu riski. Vadības riski. Ārējie riski

Finanšu risks:

- Nepietiekams finansējums aprakstīto ieceru attīstīšanai tādā apmērā, lai ciems spētu iekarot kvalitatīva un daudzveidīga pakalpojuma piedāvātāja statusu jau pirmajā sezonā, jo, ja pakalpojums būs maza apjoma, nepietiekami atraktīvs, klienti, kas vienreiz būs ciemu apmeklējuši, to nedarīs vēlreiz un arī citiem neieteiks.
- Risks samazināms, aktīvi meklējot un īstenojot investīciju piesaistes projektus, t.sk., uzņēmējdarbības atbalsta programmas, ko sniedz Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra, Hipotēku banka u.c.
- Nepietiekams tūristu skaits, ieņēmumu apjoms būtiski mazāks par pakalpojuma sniegšanas izmaksām - risks samazināms, uzturos kvalitāti, aktīvi darbojoties mārketinga jomā.
- Uzņēmuma apgrozījums pārsniedz mikrouzņēmumam noteiktos apjomus, radot nepieciešamību rēķināties ar standarta nodokļu likmēm, palielinot izdevumus, padarot sarežģītāku grāmatvedības uzskaiti u.c.

Vadības risks:

- Neatbilstoša kvalifikācija, zināšanas – risks samazināms ar kursu, apmācību un dažādu atbalsta programmu pieejamību.
- Zems atalgojums attiecībā pret veicamā darba apjomu – augsts risks piesaistīt un noturēt kompetentus darbiniekus.

Ārējie riski:

- Sezonālitate – risks samazināms, izstrādājot īpašas ekskursijas programmas un aktivitātes atbilstoši mērķa grupu sezonālajām īpatnībām.
- Reģiona, valsts ekonomiskā lejupslīde, klientu maksātspējas samazināšanās – izdarot secinājumus pēc makrovides analīzes, tuvākajos gados lejupslīde, kas varētu būtiski ietekmēt uzņēmuma darbību, nav gaidāma.
- Procesa gaitā iespējams konflikts ar materiālās bāzes īpašnieku, jo „Kolnasāta” nav SIA īpašums. Tādā gadījumā pastāv risks atteikties vai būtiski samazināt atpūtas programmu „Cilvēkbērns”, zūd iespēja papildināt piedāvājumu ar ekspozīcijām par Sakstagala ievērojamākajiem novadniekiem. „Kāzu rituālus Latgalē” var rasties nepieciešamība pielāgot jaunajiem apstākļiem pakalpojuma sniegšanai izbraukumā. Risinājums: ilgtermiņa līgums (-i) par materiālās bāzes, nekustamā īpašuma lietošanas tiesībām.

8.2. Iespējamo noviržu analīze

Analizējot iespējamus faktoros, kas var negatīvi ietekmēt uzņēmumu, minami sekojoši apsvērumi: darbības laikā var rasties nepieciešamība mainīt uzņēmuma statusu, piemērojot standarta uzņēmuma nodokļu veidus un likmes - iespējams būtisks darbības sadārdzinājums, jo uzņēmums pamatā plāno izmantot cilvēku intelektuālo darbu (atalgojums un ar to saistītie nodokļi), nevis ražot preces (materiālu / preču aprīte, galvenokārt darbības ar pievienotās vērtības nodokli).

PIELIKUMI

Pielikums Nr. 1: Naudas plūsmas plāns un bilances prognoze

Naudas plūsmas plāns / peļņas zaudējumu aprēķins, EUR. Sakstagals - Raibās Pūralādes Ciems, SIA

	2014												Kopā
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Ieņēmumi	1 000	165	235	485	900	1 000	1 540	2 040	2 100	650	215	343	10 673
Pamatkapitāls	1 000												1 000
Latgales kāzu rituāli - mācību programma, 2 h	25		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	450
Latgales kāzu rituāli - īsā programma, 2 h	50	100	100	150	200	200	300	300	200	100	100	200	1 950
Latgales kāzu rituāli - garā programma, 4 h	100			100	300	300	300	300	300	100			1 700
Latgales kāzu rituāli - izbraukuma programma, 1 d.	200						200	200	200				600
Latgales kāzu rituāli - izbraukuma programma, 3 d.	500						500	1 000	1 000				2 500
Atp.progr. "Cilvēkbērns", individuālie apmeklētāji	1,5	45	45	45	90	90	90	90	90	90	45	23	743
Atp.progr. "Cilvēkbērns", radošās darbnīcas grupām	20				160	160			160	160			640
Papildpakalpojumi		20	40	40	100	100	100	100	100	50	20	20	690
Tradicionālie pasākumi				100		100				100		100	400
Izdevumi	0	570	620	620	635	615	1 075	875	925	880	780	680	8 275
Dibināšanas izdevumi (nodevas, konta atvēršana)													0
Vadītāja alga		120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1 320
Grāmatveža alga		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1 100
Speciālistu atalgojums		200	200	200	200	200	300	300	300	300	300	200	2 700
Materiāli pasākumu organizēšanai, izstādēm, radošajām darbnīcām		50	50	50	50	50	150	100	150	100	50	50	850
Tērpi programmai "Cilvēkbērns"							200						200
Mārketinga izdevumi			50	50	70	50	50	100	100	100	100	100	770
Komunālās, saimnieciskās izmaksas		30	30	30	25	25	25	25	25	30	30	30	305
Transporta izdevumi (degviela)		50	50	50	50	50	100	100	100	100	50	50	750
Sakaru izdevumi (mob. tālr., internets)		20	20	20	20	20	30	30	30	30	30	30	280
Neparedzēti izdevumi													0
Peļņa / zaudējumi pirms nodokļu nomaksas	1 000	-405	-385	-135	265	385	465	1 165	1 175	-230	-565	-338	2 398
PVN aprēķins (veicams katru mēnesi, ja ieņēmumi pārsniedz izdevumus un uzņēmums nav PVN maksātājs), 21%					55,65	80,85	97,65	244,7	246,8				726
Mikronodokļa izmaksas, 9%					79,65				493,2				573
BILANCE	1 000	-405	-385	-135	130	304	367	920	435	-230	-565	-338	1 099

Naudas plūsmas plāns / peļņas zaudējumu aprēķins, EUR. Sakstagals - Raibās Pūralādes Ciems, SIA

	2015												Kopā	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Ieņēmumi	245	425	505	825	1 485	1 710	1 730	1 730	1 765	915	475	585	12 395	
Pamatkapitāls													0	
Latgales kāzu rituāli - mācību programma, 2 h	25	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600	
Latgales kāzu rituāli - īsā programma, 2 h	50	100	100	150	150	200	200	300	300	300	100	100	2 200	
Latgales kāzu rituāli - garā programma, 4 h	100		100	100	100	200	200	300	300	300	100	100	1 900	
Latgales kāzu rituāli - izbraukuma programma, 1 d.	200				200	200	200	200	200	200			1 400	
Latgales kāzu rituāli - izbraukuma programma, 3 d.	500					500	500	500	500				2 500	
Atp.progr. "Cilvēkbērns", individuālie apmeklētāji	1,5	45	75	75	75	75	150	150	150	105	105	75	45	1 125
Atp.progr. "Cilvēkbērns", radošās darbnīcas grupām	20		40	60	80	160	160	80	80	160	160	80	40	1 100
Papildpakalpojumi		50	60	70	70	100	150	150	150	150	100	70	50	1 170
Tradicionālie pasākumi					100		100				100		100	400
Izdevumi	615	615	670	725	825	825	825	825	825	680	645	645	8 720	
Dibināšanas izdevumi (nodevas, konta atvēršana)													0	
Vadītāja alga	120	120	120	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1 710	
Grāmatveža alga	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1 200	
Speciālistu atalgojums	200	200	200	200	300	300	300	300	300	200	200	200	2 900	
Materiāli pasākumu organizēšanai, izstādēm, radošajām darbnīcām	50	50	75	75	75	75	75	75	75	75	75	50	50	800
Tērpi programmai "Cilvēkbērns"													0	
Mārketinga izdevumi	50	50	70	70	70	70	70	70	70	50	50	50	740	
Komunālās, saimnieciskās izmaksas	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300	
Transporta izdevumi (degviela)	50	50	50	75	75	75	75	75	75	50	50	50	750	
Sakaru izdevumi (mob. tālr., internets)	20	20	30	30	30	30	30	30	30	30	20	20	320	
Neparedzēti izdevumi													0	
Peļņa / zaudējumi pirms nodokļu nomaksas	-370	-190	-165	100	660	885	905	905	940	235	-170	-60	3 675	
PVN aprēķins (veicams katru mēnesi, ja ieņēmumi pārsniedz izdevumus un uzņēmums nav PVN maksātājs), 21%				21	138,6	185,9	190,1	190,1	197,4	49,35			972	
Mikronodokļa izmaksas, 9%	297,7				180				599				1 077	
BILANCE	-668	-190	-165	79	341	699	715	715	144	186	-170	-60	1 626	

Naudas plūsmas plāns / peļņas zaudējumu aprēķins, EUR. Sakstagals - Raibās Pūralādes Ciems, SIA

	2016												Kopā
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Ieņēmumi	360	410	440	830	1 550	2 260	1 980	1 980	2 060	735	395	1 185	14 185
Pamatkapitāls													0
Latgales kāzu rituāli - mācību programma, 2 h	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Latgales kāzu rituāli - īsā programma, 2 h	100	100	100	150	250	250	250	250	250	150	50	100	2 000
Latgales kāzu rituāli - garā programma, 4 h	100	100	100	100	200	300	400	400	400	100	100	100	2 400
Latgales kāzu rituāli - izbraukuma programma, 1 d.				200	200	400	400	400	400				2 000
Latgales kāzu rituāli - izbraukuma programma, 3 d.					500	500	500	500	500			500	3 000
Atp.progr. "Cilvēkbērns", individuālie apmeklētāji	60	60	60	60	90	150	150	150	150	75	45	45	1 095
Atp.progr. "Cilvēkbērns", radošās darbnīcas grupām		40	60	100	160	160	80	80	160	160	80	40	1 120
Papildpakalpojumi	50	60	70	70	100	150	150	150	150	100	70	50	1 170
Tradicionālie pasākumi				100		300				100		300	800
Izdevumi	665	715	825	1 025	925	1 025	900	1 000	925	725	665	665	10 060
Dibināšanas izdevumi (nodevas, konta atvēršana)													0
Vadītāja alga	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160	1 920
Grāmatveža alga	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	1 320
Speciālistu atalgojums	200	200	300	300	300	300	300	300	300	200	200	200	3 100
Materiāli pasākumu organizēšanai, izstādēm, radošajām darbnīcām	50	50	50	100	100	100	75	75	100	100	50	50	900
Tērpi programmai "Cilvēkbērns"													0
Mārketinga izdevumi	50	100	100	100	100	100	100	100	100	50	50	50	1 000
Komunālās, saimnieciskās izmaksas	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300
Transporta izdevumi (degviela)	50	50	50	100	100	100	100	100	100	50	50	50	900
Sakaru izdevumi (mob. tālr., internets)	20	20	30	30	30	30	30	30	30	30	20	20	320
Neparedzēti izdevumi				100		100		100					300
Peļņa / zaudējumi pirms nodokļu nomaksas	-305	-305	-385	-195	625	1 235	1 080	980	1 135	10	-270	520	4 125
PVN aprēķins (veicams katru mēnesi, ja ieņēmumi pārsniedz izdevumus un uzņēmums nav PVN maksātājs), 21%					131,3	259,4	226,8	205,8	238,4	2,1		109,2	1 173
Mikronodokļa izmaksas, 9%	336,6				183,6				699,3				1 220
BILANCE	-642	-305	-385	-195	310	976	853	774	197	8	-270	411	1 733

