SAKSTAGALS - RAIBĀS PŪRALĀDES CIEMS

BIZNESA PLĀNS

Pasūtītājs: Latgales plānošanas reģions

Izpildītājs: SIA "Baltijas Konsultācijas"

Biznessa plāna paraugs izstrādāts Latvijas Lietuvas pārrobežu sadarbības programmas projekta Nr. LLV-306 "Tematiskā biznessa attīstīšana un Tematisko ciemu komandu iespēju paplašināšana Latgales un Radvilišku reģionos", akronīms „Tematiskie ciemi” ietvaros.

Sakstagals 2013
BIZNESA PLĀNA KOPSAVILKUMS

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


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 pieejamībām materiālu vākšanai, apstrādei, uzglabāšanai un eksponēšanai. Tajā pašā laikā, analizējot tūrisma attīstības tendences, jāatzīst, ka sabiedrība arī par mazāk interesējas par sabiedrībā palīdzēt atjaunot cīņu biogrāfijām, kas attiecībā uz 20 un vairāk gadu senu padomju un 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 šīs zināšanas būtu pieejamās vēl vairākām un vairākām prezentācijām.

Sakstagala – Raibās Pūralādes Ciema iecerēts būt aktīvo izstrādāto kultūrvēsturisko un dzīvību – iedzīvotāju pasākumu organizēšanai un izglītībai, kas atbilst vērtībām kā arī citu sabiedrību interesē, kas saistās ar Latgales kultūrvēsturu, materiāliem, informācijai un citiem tematiskiem resursiem. Attīstība tiek rezultēta kā tūrisma attīstība Latgales reģiona attīstībai, kas ir klūdens un izdevīgas galvenās iemesles.
1. IESNIEDZĒJA RAKSTUROJUMS
1.1. Vīspārējā informācija par iesniedzēja atrašanās vietu

Sakstagala pagasts atrodas Rēzeknes novada Latgales augstienes Rēzeknes pazeminājumā, 15 km attālumā no Rēzeknes un 20 km no Vīlāniem (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 Sakstagala, taču nelielais attālums no Rēzeknes un jau padomju laikā izveidojies saimnieciskā darbība pagastā ietekmējusi arī situāciju mūsdienās – tikai apmēram puse no darbaspējāgajā vecumā esošajiem iedzīvotājiem ir nodarbināti, savukārt no tiem tikai daži procenti ir uznēmēji. Lielākā iedzīvotāju daja ir darba ķēmēji vai individuālā darba veicēji.

Tieši individuālā darba veicēji un to samērā lielais īpatsvars nodarbināto vidū, kā arī fakts, ka ciems nevar lepoties ar attīstītu uznēmējdarbības vidu 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 Cieņu -, izmantojot tā priekšrocības atrašanās vietas, pieejamās infrastruktūras un tradicionālo iedzīvotāju prasmju jomā.

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 sniegu Biznesa plāna sadalā 2.2.2.

Jau nodibināta uzņēmuma gadījumā atspoguļota sekojoša informācija:

- uzņēmuma pilns nosaukums – Sabiedrība ar ierobežotu atbildību “Raibās Pūrealādes Ciems”,
- uzņēmums reģistrēts LR Uzņēmumu reģistrā: Nr. xxxxxxxx,
- reģistrācijas datums LR Uzņēmumu reģistrā: 2014.gada xx,xxxx,
- juridiskā adrese: Rēzeknes novads, Sakstagala pagasts, „Kolnasāta”, LV – xxx, Latvija,
- finanšu rekvizīti:
  - banka: xxxxxxx, SWIFT kods: xxxx,
  - konta nr.: xx XXXX xxxx xxxx xxxx x;
- darbības veids: tūrisma un izklaides makalpojumu sniegšana, kultūrvēsturisko vērtību saglabāšana,
- dibinātāji un ieguldāmais kapitāls:
  - daļa 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 parakstu tiesības.

lesniedzējam jaundibinātā uzņēmums būs jauna pieredze; kā būtiskas tiek vērtētas iespējas, ko sniedz dažādu institūciju sniegto konsultācijas un atbalstu uzņēmējdarbības uzsākšanai un biznesa vadībai.

21.3. Finanšu situācija

Uzņēmējdarbības uzsākšanas brīdī lesniedzējam ir pieejami tikai savu resursu ierobežotā apjomā, galvenokārt, cilvēk resursi un nelielā apjomā naudas resursi. Uzņēmuma darbības uzsākšanai paredzēts ieguldīt 1000 EUR.

lesniedzējs 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 lesniedzēja pieredze ir mazāka par 1 gadu, plānēts, ka tam būs iespēja saņemt procentu likmes subsīdiju 80% apmērā. Izmēlētā atbalsta forma ietver tādu risku kā atteikums sniegt atbalstu, taču, ja tas tiek saņemts, tam ir samērā zemās 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 sadalās.

---

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 centra tālājā dalī 15 km attālumā no 7.lielākās Latvijas pilsētas, ietilpnot 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 sociālekomoniskā centra attīstību, koncentrējot ražošanu, pakalpojumus Rēzeknē.

Rēzekni ietverotā ļoti plašā novada sociālekomoniskā attīstības rādītāji ir līdzīgi attālāko Vilānu un Krāslavas novadu rādītājiem, līdz ar to Rēzeknes kā attīstības centra loma apkaimēs teritorijā attīstības veicināšanā jeb pilsētas tieša pozitīva ietekme uz apkaimēs lauku teritorijām formāli nav manāma. Novada teritorijā bezdarba kā ekonomiskās aktivitātes līmena 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 komersciedrību skaits uz 1000 iedzīvotājiem, kas var liecināt vai nu pat augstākas sociālās un ekonomiskas aktivitātes sākumu vai arī par ekonomiskās izaugsmes potenciālu tuvākajā nākotnē4.

Izvērtējot Latgales plānošanas reģiona telpisko struktūru,

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

4 Regionu 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 Vilāniem – bez pieturväidiem.

Sava novietojuma un nelielās teritorijas dēļ pagastam nereti tiek izbraukt cauri, nepiestājot, tāpēc būtu jāsadarbojas un izstrādāt veids, kā aprīkot baznīci un tās apjumtu teritoriju, lai palielinātu to pieejamību un efektivitāti.

Bizness ieceris galvenais izaicinājums būs panākt apmeklētāju plūsmas izmaiņas, motivējot izvēlēties Sakstagalu kā galamērķi vai apstāšanās vietu garāmā 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. Abū reģionos 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%.


<table>
<thead>
<tr>
<th>Regions</th>
<th>Dabiskais pieaugums uz 1 000 iedzīvotājiem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>LATVIJA</td>
<td>-3.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Rīgas reģions</td>
<td>-2.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Pierīgas reģions</td>
<td>-0.7</td>
</tr>
<tr>
<td>Vidzemes reģions</td>
<td>-5.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Kurzemes reģions</td>
<td>-3.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Zemgales reģions</td>
<td>-3.5</td>
</tr>
<tr>
<td>Latgales reģions</td>
<td>-8.0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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


Centrālās statistikas pārvaldes dati

---
Lielākā dala Sakstagala iedzīvotāju darbaspējas vecumā ir nodarbināti lauksaimniecībā, savukārt apmēram 30 % darbaspējigo 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. Sakarā ar Nodarbinātības valsts aģentūras datiem, Rēzeknes novads ir viens no 5 Latvijas novadiem ar augstāko bezdarba līmeni (sk 3.attēlu).

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

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.

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 ienēmumiem, salīdzinot iedzīvotāju ienākuma nodokļa ienākumus uz vienu iedzīvotāju novadu budžetos. Tā kā Rēzeknes novads ir loti neviendabīgs 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
Kopumā minētā diagramma dod ieskatu vidējo algu līmenī nova, kas palīdzēs plānot jaundibināmā uzņēmuma cilvēkresursus un tiem nepieciešamos izdevumus atalgojumam, kas ļaus nepārmaksāt, bet arī saglabāt konkūrētspēju darbaspēka tirgū.

2.1.3. Ekonomika un finanses

Latgales reģions jau ilgstoši atpaliek no citi 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 atzīmējamas tādas reģiona īpatnības kā zemākā 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 aktīvām 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%. Šīs rādītājs varētu liecināt par Latgales reģiona iedzīvotāju aktīvitāti, par vēlēšanos uzlabot savus dzīves apstākļus, kā arī tas ir veids, kā radīt sev darbavietu, jo šobrīd Latgales reģionā ir lielākais bezdarbs valstī.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Uz 1000 iedzīvotājiem</th>
<th>Pašnodarbinātās personas,%</th>
<th>Individuālie komersantie,%</th>
<th>Komercsabiedrības,%</th>
<th>Zemnieku un zvejnieku saimniecibas,%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>LATVIJA</td>
<td>56</td>
<td>34.0</td>
<td>6.5</td>
<td>49.0</td>
</tr>
<tr>
<td>Rigas reģions</td>
<td>67</td>
<td>20.3</td>
<td>4.2</td>
<td>75.4</td>
</tr>
<tr>
<td>Pierīgas reģions</td>
<td>47</td>
<td>36.5</td>
<td>6.7</td>
<td>46.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Vidzemes reģions</td>
<td>59</td>
<td>43.5</td>
<td>6.5</td>
<td>27.8</td>
</tr>
<tr>
<td>Kurzemes reģions</td>
<td>53</td>
<td>41.3</td>
<td>9.1</td>
<td>32.2</td>
</tr>
<tr>
<td>Zemgales reģions</td>
<td>47</td>
<td>39.5</td>
<td>10.0</td>
<td>30.1</td>
</tr>
<tr>
<td>Latgales reģions</td>
<td>48</td>
<td>51.4</td>
<td>8.0</td>
<td>24.2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

* Centrālās statistikas pārvaldes dati
Geogrāfisks un vēsturisks fons ietekmē visa Latgales reģiona uzņēmējdarbības vidi, nosakot, ka par spīti augstajam bezdarbam un zemiem vidējiem ienākumiem, sabiedrība kopuma ir aktīva un meklē veidus, kā nodrošināt sevi un ģimeni ar iztikai nepieciešamajiem resursiem. Perspektīvā tas nozīmē gan iespēju atrast papildus darbspēku lesniedzēja uzņēmumam, ipaši sezonas laikā, kā arī to, ka regionā nodarbinātie ar laiku varētu kļūt ekonomiski stabilāki, klūstot aktivāki 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 veiksmīgāt attīstīt uzņēmējdarbību. Īpaši uzmanība jāpievērš analīzes sektoriem „Vājās puses” un „Draudi”, lai izstrādājot piedāvājumu, ņemot tos vērā un laikus pārdomātu risku samazināšanas iespējas.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Stiprās puses</th>
<th>Vājās puses</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Saglabātās pakalpojumu sniegšanas vietas lauku teritorijā;</td>
<td>Zems iedzīvotāju blivums, kas nosaka augstākas izmaksas pakalpojuma sniegšanā un transporta infrastruktūras uzturēšanā uz 1 iedzīvotāju;</td>
</tr>
<tr>
<td>Plašas diversificētās lauksaimniecības izmantojamās zemes;</td>
<td>Liels neapsaimniekotu lauksaimniecības zemju īpatvars;</td>
</tr>
<tr>
<td>Augsts bioloģiskās daudzveidības līmenis, gleznainas dabas ainavas un daudzi ezeri, liela ainavu daudzveidība, unikālas kultūrvēsturiskās vērtības un tradīcijas;</td>
<td>Nepietiekama šūnu kvalitāte, uzturēšana ziemā;</td>
</tr>
<tr>
<td>Relatīvi kvalitatīva, ekologiski tīra, nepārbrīvēta dzīves telpa ar mērenu klimatu un četriem gadalaikiem</td>
<td>Nelielas zemnieku saimniecības un vāja kooperācija;</td>
</tr>
<tr>
<td>Daugavas ielejas dabas komplekss;</td>
<td>Baltkrievijas ekonomiskās aktivitātēs Daugavas baseinā - dabas resursu kvalitātes risks;</td>
</tr>
<tr>
<td>Labi attīstītas zemkopības un piena-gaļas ražošanas tradīcijas.</td>
<td>Enerģētiskā kompleksa (AES u.c.) nelīdzsvarīgākās attīstības risinājumu sekalas;</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Iespējas:       

<table>
<thead>
<tr>
<th>Iespējas:</th>
<th>Draudi:</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Lauku sabiedriskie centri, izmantojot lauku inteliģenci;</td>
<td>Iedzīvotāju aizbraukšana no laukiem (drauds arī latgalisko tradīciju, kultūras zaudēšanai, kas pamatā tiek saglabātas laukos);</td>
</tr>
<tr>
<td>Stiprāku saiknu veidošana, pilsētu-lauku mijiedarbība (ģimenes ar bērniem, kuru nodarbinātība, vērtības saistītas ar lauku saimniekošanu);</td>
<td>Pierobežas teritoriju attīstība, t.sk. valsts robežas apsaimniekošana attīstības risinājumu sekas;</td>
</tr>
<tr>
<td>Dabas kapitāla izmantošana ekonomiskajās aktivitātēs – tūrisma piedāvājumā, alternatīvās enerģijas resursu ražošanā;</td>
<td>Samazinoties bērnu skaitam, ir slēgtas vairākas izglītības iestādes, t.sk. līdz 2015.gadam paredzēta arī profesionālo izglītības iestāžu skaits samazināšana.</td>
</tr>
<tr>
<td>Izmantojot pieaugošo pieprasījumu pēc ekoloģiski tīriem produktiem un netradicionāliem lauksaimniecības produktiem, ir iespējas paplašināt;</td>
<td>Fiziskās infrastruktūras sabrukšana, valsts un pašvaldību materiālie zaudējumi.</td>
</tr>
<tr>
<td>lauksaimniecības ražošanas tradīcijas.</td>
<td>Lai, izstrādājot piedāvājumu, ņemot tos vērā un laikus pārdomātu risku samazināšanas iespējas.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

3.tabula: Stipro pušu, vājo pušu, iespēju un draudu analīze: Latgales reģiona lauku vide9

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 jomās virzību tuvākajos gados. Tā kā iecere ir produktu pozicionēt arī sadarbībā ar citiem lidzīgi rakstura tematiskajiem ciemiem, ekonomikas tendences vērtētas regionālajā griezumā.

Nākamo 10 gadu laikā prognozētā globālā izavanaugh tūrisma nozarē (ik gadus vairāk kā 5 % apjomā) notiks, pateicoties attīstīto valstu labklājības līmenim, augošo lielvalstu vidusējās izavanaugh, maza budžēta gaisa satiksme līdzvāju, u.c. factoriem. Eiropa joprojām būs viens no visispie virkākā kā tūrisma regioniem 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 laikā tūrisma attīstībai saistītas ar tālāku produktu attīstību, pakalpojumu kvalitātes pilnveidošanu, IKT aktīvu izmantošanu piedāvājuma veidošanā un populārizešanā. Reģiona mārketingam un pārdošanai nepieciešams veidot visu reģiona iesaistīto pušu atbalstītas, netradicionālas kampanjas un pasākumus.

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

- 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 multikulturālā vide, kurā arī mūsdienās tiek saglabātas un koptas latgaliešu tradīcijas. Ciema kontekstā to vairāk nodrošina skolas, kā arī Fr. Traisma muzejs „Kolnasāta”.

Nemēr vērā nacionālo sastāvu, geogrāfisko novietojumu, kā arī ciema veidošanās ķīmijas vērtībās atstāda produktu un pakalpojuma attīstībai, kas to padara

- interesantu gan vietējiem, gan attālākiem viesiem,
- saistošu dažādām paudzēm,
- pienemamu dažādu tautību pārstāvjiem,
- kombinējumu ar citiem pakalpojumiem, kas pīeļāji Sakstagalā un tuvākajā apkārtē,
- unikālu attiecībā pret citiem tematiskajiem ciemiem un to piedāvājumu, tādejādi veidojot kompleksu reģiona nozīmes piedāvājumu.

2.2.2. Juridiskie nosacījumi

Lai attīstītu Saktstagala ciemu par tematisko ciemu ar uzņēmējdarbības pazīmēm, lesniedzējs - idejas autoru grupa - pienēmuši lēmumu par 

**maskapitāla sabiedrības ar ierobežotu atbildību izveidi**, ieguldot sabiedrības pamatkapitālā vienādu lidzekļu 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 ienākumus (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 iepašnieka iedzīvotāju ienākuma nodokli par mikrouzņēmuma saimnieciskās darbības ienākumu 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** valsti, 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 gatavušanu uz vietās)11:
  - Pieteikums pārtikas uzņēmuma registrācijai vai atzīšanai,
  - Pieteikums Pārtikas uzņēmuma registrācijai vai atzīšanai,
- Valsts Ugunsdrošības un glābšanas dienesta atļaujas par drošības prasību ievērošanu izmantotajās telpās12,
- Autortiesību uzraudzības institūcijā 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/augi_izvlnie/iedzvotijem_un_uzmjem/informcja_uzmjem/uznemuma_registracija
12 http://www.vugd.gov.lv/lat/par_vugd/darbibas_sferas/63-ugunsdroisibas-uzraudziba
13 http://www.akka-laa.lv/lat/autoru_darbu_lietotajiem/atlaizas_autoru_darbu_lietosanai/
14 http://www.laipa.org/lat/
3. PRODUKTA ANALĪZE
3.1. Ciema resurs

Sakstagala pagasts ir ļoti neliels, un tā sabiedriskā dzīve galvenokārt veidojas ap divām pamatskolām — Sakstagala pamatskolu un Vītolu pamatskolu, bērnudārzu. Citi, nozīmīgāki pakalpojumi sanemami tūvākajos lielajos centros — novada centrā Rēzeknē, Vilānos vai Ludzā. Sava novietojuma un nelielās teritorijas dēļ pagastam neteri tiek izbraukts cauri, nepiestājot, tāpēc būtu jārod veids, kā iinteresēt Vilānu, Rēzeknes un citu tūvāko centru viesus, kā arī citus Latgales apcelotājus motivēt piestāt Sakstagalā, lai pavadītu laiku šeit nesteidzīgi, pilnvērtīgi un bagātinoši. Tādejādi ciema resursi uzņēmējdarbības attīstībai ir ierobežoti. To apraksts sniegs tālākajās sadaļās.

3.1.1. Personības

Pagasts lepojas ar Sakstagala pag ūnā 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 dzivesbiedri Konstanci Dauguli — Kempu,
- garīdznieku, tautas dziesmu krājēju Fēliksu Boleslavu Laizānu,
- rakstnieku Raimondu Trasunu,
- garīdznieku, Rēzeknes skolotāju institūta direktoru, žurnāla „Katoļu Dzeive” izdevēju Dominiku Jaudzemui,
- laikraksta „Jaunā Latgola” redaktoru Ludzas ģimnāzijas direktoru Kārli Sangoviču,
- laikraksta „Latgolas Vōrds” redaktoru Jāni Ikaunieku.

3.1.2. Apskates vērtas vietas


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

15 www.muzejī.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 baznica ar tajā esošo gleznu „Madonna ar bērnu”, krucifiksu un ērģelēm. Baznica ir krišļu ceļte, būvēta romānu stilā vecās koka baznīcas un kapiņas vietā.


### 3.1.3. Dabas pieminekļi

Komultēnu dižakmens atrodas Sakstagala pagastā, jaukto koku mežā ap 700 m no Jēkabpils – Rēzeknes ceļa, uz ZA no Komultēniem. Tā plakanā virsas 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, iepreti Valenieku 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 pacelās par 1,6 m zem ūdens ap 2,5 m, tilpums 26 m³. Sarkanbrūnā virsmā ir stipri sadēdējusi un apsūnjojusi. Aizsargājams kopš 1977.gada.

### 3.1.4. Tradīcijas

Pagastā ir tikušas rīkotas krucifiksu, katoļu garīgo grāmatu, seno amatu rīkošanas 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 resurs ir būtisks savu pakalpojumu piedāvāšanai arī velomaršrutu ietvaros (sk.5.,6.,7.attēlu).

Papildus pozitīvām aspektām ir fakts, ka Rēzeknes pilsets, no kurā varētu būt samērā liels apmeklētāju pieplūdums, atrodas netālu. Lidz ar to transporta veidu dažādību iespējams izmantot kā priekšrocību nelieliem vienas dienas piedāvājumiem.
5.attēls: Velomaršruts „Latgales viducis 1“:
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“
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 nozīmi 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, Iesniedēja plānotais produkts ir RAIBĀS PŪRALĀDES CIEMS.

jo ciemā kā pūralādē apvienojas esošais ļoti dažādais kultūras mantojums, mijoties ar mūsdienās iedāvātajiem 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 mācišanos un izbaudīšanu (1 diena, 4-6 h), t.sk., - apdziedāšanas dziesmu klausīšanos un mācišanos, - kāzu rituālu paraugdemonstrējumus, - kāzu rituālu atšķirību pa reģioniem salīdzināšanu, - īstu kāzu svinēšanu Latgalu tradīcijās (kāzinieku uzņemšana 1-2 stundas; ir izstrādāts īpašs scenārijs, ko vajadzības gadījumā var pielāgot kāzinieku vēlēmēm),
- Atpūtas programmu „Cilvēkberns” (tematiskie pasākumi un vide, balstoties uz Jāņa Klīdzēja romāna „Cilvēkberns” motiviem; par stundām):
  - iepazīties ar Boņuku un uz laiku iezīmēties Latgales sētas iemītnieka tēlā, kļētina apskatot senos darbarīkus un izmēģinot tos darbībā - malot graudu - malot graudu, apstrādājot linus u.c.,
  - rotāties ar sētas pūralādē atrodamajiem tērpiem (nepieciešams izgatavot vai iegādāties lietu periodam raksturīgus ietērpus vai to elementus),
  - apgūt zināšanas par linu audzēšanu un pārstrādi (izglītojoša videofilma "Linu celš"),
  - piedalīties Boņuka tirgū,
  - iegādāties rokdarbus no Bigijas pūra lādes.

Papildus piedāvājamā ieklaus:
- ekskursiju kļatienē, kuras laikā varēs iepazīties ar - pagasta vēsturi,
- uzzināt, kas ir Francīs Trasuns;
- vietējo ēdienu - kartupeļu pankūku vai sautējuma muzeja "Kolnasātas" gaumē baudīšanu;
- ekskursiju pa purvu augu taku un stādauzētavas "Sakstagals" ar dendroloģiskajiem stādījumiem, ūdensrozēm un augļuku kolekcijām apmeklējumu.

Lai iecere izdotos, būtiskākais resurs būs iesaistīto darbinieku radošums un spēja pielāgot piedāvājumu klientu vēlēmēm, jo ciemā ir daudz iesaistīti un nelieli, un sabiedrības intereses mantojums, ko vēlēmās atšķirt par pieredzēto citiem (netieša reklāma), var tikai tādā gadījumā, ja tiek pielāgots 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,
• uznēmumi – tematisko pasākumu organizatori,
• kultūrvēstures interesenti,

Atpūtas programmas „Cīlvēkbērns” potenciālie interesienti:
• pirmsskolas, skolas audzēki,
• ģimenes ar bērniem,
• kultūrvēstures interesenti,
• aktivā tūrisma piekritēji – velotūristi, kājāmgājēji (pārgājienu).

Līdz ar to piedāvājumu plānāts koncentrēt uz grupu patērēnu, nevis individuālaijiem ceļotājiem, papildus izstrādājot speciālos piedāvājumus atpūtas programmas „Cīlvēkbērns” ietvaros:
• izglītības iestāžu mērķauditorijai, ipaši darba dienām, 
• ģimenēm ar bērniem, ipaši nedēļas nogalēm, brīvdienām,
• Latgales kāzu rituālu piedāvājuma ietvaros sezoniālie piedāvājumus:
• paraugdemonstrējumus un tradīciju izspēles korporatīvām klientiem, 
• kāzu organizēšanu ģimenēm.

3.4. Pakalpojuma sniegšanas process

3.2. nodaļā aprakstītie Sakstagala Raibās Pūralādes Ciema pakalpojumi domāti izmantošanai 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 jānosa ka atsevišķi, atvieglojot kompleksa izmaksu aprēķināšanu.

Pakalpojumu sniegšanas procesā, galvenokārt piedāvājums tiks attīstīts uz jau esošās muzeja „Kolnasāta” bāzes, ipašu uzmanību veltot piedāvājuma specifika – kāzu rituāliem un iespējai iedzīvoties Latgales lauku sētas ikdienā, ko nepiedāvā interesenti.

Divas nosacītī tematiskās pakalpojumu grupas izvēlētas ne tikai pieejamo resursu dēļ, bet arī ar mērķi piedāvāt pakalpojumu tādām mērķa grupām, kuru aktivāk darbības periodi nesakrīt, t.i.,
• skolēnu grupām raksturīga aktivitāte rudens – ziemas – pavasara sezonā, kas tradicionāli netiek uzskatīta par tūrisma sezonu, 
• ģimenēm, aktivā laika pavadišanas entuziastiem raksturīgais ceļošana 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) – cieti Latgales regiona tematiskajām ciemām, piedāvājot kā paketes produktu.

Gadījumos, kad uzņēmums nebūs spējīgs vai ieinteresēts sniegt kādu pakalpojumu, ko pieprasī tā klients, uzņēmums iespējā rohežas sadarbosies ar partneriem ciema apkārtē (apraksts iespējamiem sadarbību partneriem un konkurentiem sniegt plāna sadalās 3.1., 4.6. – nepieciešāmā pakalpojuma sniedzējiem tuvākajā apkārtē, piemēram, ar atpūtas kompleksu „Pērtnieki”, kuri spēj piedāvāt nakšnošanas un ēdināšanas pakalpojumus lielām grupām.

3.5. Pakalpojuma izmaksu struktūra

Ekskursiju piedāvājumus iespējams elastiģi 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 ieklauties tematisko ciemu tiklā, produktu atseviškas cenas noteikšana laus 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.
- Atlaizu 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 nosegotos lekcijas izmaksas.

**Latgales kāzu rituāli - īsā programma ar viesu ierašanos pakalpojuma sniedzēja izvēlētā vietā:**
- Forma: kāzinieku sagaidīšana un viena no tradicionālākajiem rituāliem veikšana, piemēram, pielīdzināšana (atkarībā no klienta vēlēm),
- Mērķauditorija: ģimenes, pasākuma viesi,
- Ilgums: 2 h,
- Grupas min. lielums: nav ierobežots,
- Cena: 50.00 EUR,
- Atlaizu politika: sākotnēji neietiek piemērota.

**Latgales kāzu rituāli - garā programma ar viesu ierašanos pakalpojuma sniedzēja izvēlētā vietā:**
- Forma: kāzinieku sagaidīšana un viena vai vairāku no tradicionālākajiem rituāliem veikšana, piemēram, attīrīšanās un svētās uguns un / vai sadziedāšanās riti (atkarībā no klienta vēlēm),
- Mērķauditorija: ģimenes, pasākuma viesi,
- Ilgums: 2 h,
- Grupas min. lielums: nav ierobežots,
- Cena: 50.00 EUR,
- Atlaizu politika: sākotnēji neietiek piemērota.

**Latgales kāzu rituāli - izbraukuma programa:**
- Forma: kāzu vadīšana, balstoties uz tradicijām Latgalē, saturu pielāgojot atkarībā no klienta vēlēm,
- Mērķauditorija: ģimenes, pasākuma viesi,
- Ilgums: 1 diena (vidēji – 8 h),
- Grupas min. lielums: nav ierobežots,
- Cena: 200.00 EUR,
- Atlaizu politika: sākotnēji neietiek piemērota.

**Latgales kāzu rituāli - izbraukuma programma (pilna):**
- Forma: kāzu vadīšana, balstoties uz tradicijām Latgalē (parasti kāzas tika svinētas 3 dienas),
- Mērķauditorija: ģimenes, pasākuma viesi,
- Ilgums: 3 dienas,
- Grupas min. lielums: nav ierobežots,
- Cena: 500.00 EUR,
- Atlaizu politika: sākotnēji neietiek piemērota.

**Atpūtas programma "Cilvēkbērns", individuālie apmeklētāji:**
- Forma: iespēja apmeklēt muzeja kompleksu, ekspozīcijas bez gida pavadības,
- Mērķauditorija: ģimenes, individuālie ceļotāji, mazās ceļotāju grupas,
- Ilgums: vidēji 2 h.
- Grupas min. lielums: nav ierobežots, izmaksas aprēķinātas 1 personai,
- Cena: 1.50 EUR,

**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 ūdens, grupas slēpju, cita pārvietošanās veida sacensības) utt.,
- Mērķauditorija: skolēnu grupas, ģimenes,
- Ilgums: vidēji 2 h,
- Grupas min. līmeņi: 15-20 pers. grupas cenai,
- Cena: 20.00 EUR par grupu vai 3.00 EUR individuālajiem apmeklētājiem.
- Atlaīžu 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. lēmeņi: nav ierobežots; vēlams, vismaz 100 apmeklētu, pasākumi
  - Cena: 1.00 -2.00 EUR no personas,
  - Atlaīžu 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 tūrismas kompānijām, gidiem, citiem sadarbības partneriem uz atsevišku vienošanos pamata.
4. MĀRKETINGA PLĀNS
4.1. Raibās Pūralādes Ciema vīzija un stratēģija

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

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

Turpmākā **5 gadu laikā** Raibās Pūralādes Ciems ir kļuvis zināms, pazīstams reģiona un Latvijas iedzīvotājiem, raisot asociācijas par aktīvu un izziņas bagātu laika pavadīšanu iespējām, par kāzu svinēšanas iespējām Latgalu tradicijās, par „Cilvēkēbens“ un iespēju izdzīvot latgalisko dzīvesveidu caur literārā darba motivos 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 skolo programmā ietvaros, bet arī ģimenes, kas izvēlas svinēt dzimtas godus, balstoties uz senām tradīcijām, ģimenes ar ģimeni, 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, arvalstu maksāts pārbaudes tūristi).

Asociācijas nodrošina labu informācijas apriti, izmaksu zinā finansiālu publicitāti un atpazīstamību, kas, savukārt nodrošina stabilo 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, atminas no romāna vai filmas „Cilvēkēbens“, 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 plānošanu un īstenošanu, atšķirīgu produktu piedāvājumu atšķirīgām mērķa grupām, lai nodrošinātu nepārtrauktu sezonu, sadarību ar radniecīgiem tematiskajiem ciemiem Latgales reģionā, veidojot kopējo zīmolu un iespējami efektīvi izmantojot resursus kopēja labuma sasniegšanā, piemēram, izdodot vienu informatīvu materiālu, sadarbojoties pasākumu ciklu organizēšanā, mārketinga aktivitātē u.c.

4.2. Tīrīgā izpēte
4.1.1. Latgales kāzu rituāli

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


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 pasiprīna novada
iedzīvotāju vēlme izcīnīt reģiona vērtības, rūpēties par īpašu, 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 savei veida nacionālo ekosistiku atspoguļo medijā.

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 mūsdienu uzslāņojumiem bez iespējas saprast rituālu jēgu. Iesniedzēja iespējas:
    1) sniegt kāzu rituāla organizēšanas pakalpojumu „Kolnasātā“, kas balstīts uz folklorā aprakstītiem rituāliem ar skaidrojojo pieeju. Līdz ar to tiek nodrošināta atraktīva svinību norise tajā pašā laikā lai neizciņot izpratni par kultūrvēstures mantojumu un vēlmi saglabāt tradīcijas nākamajām gados.
    2) veidot izglītojoša rakstura izklaides programmu, kurā tiek salīdzināta (izspēlēta) līdzīga nozīmes kāzu rituāla, atspoguļojot to atšķirības pa novadiem.

- Kāzu organizētāji svinību daļai parasti izvēlas vietas, kuras atrodas ūdeņu tuvumā (ainava), nodrošina ēdināšanas un nakšņošanas iespējas.
  - Priekšrocība: kompaktums pasākuma organizēšanas procesā, kad viss, dažkārt par laulību aktu, pieaicināt, tiek nodrošināta apriti viesu utilizēšanai.
  - Trūkums: ģeogrāfiskais vienveidīgums, kas prasa intensīvu viesu "nodarbināšanu". Iesniedzēja iespējas:
    1) piedāvāt kāzu tradīciju izspēli (izņemot laulību ceremoniju) autentiskā vidē un "kompaktā" formā,
    2) atbilstošo 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 izvēlētā pasākuma norises vietā.

Jāatzīst, ka kāzu organizēšanai gan piemīt izteikti sezonālās raksturs – kāzas ar plašu programmu daudzskaitīgam vietas 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 turisma pakalpojumu forma un arī Rēzeknes novadā atrodami dažādi muzeji, piemiņas istabas un ēdienu virpiņas, kas arī izplata tradīcijas un etnogrāfisko materiālu. Līdz ar to pastāv risks, ka arī citi nozīmīgi kultūrvēsturiskie piemēri galvenokārt izveidojas individuālās izstrādes. Otrs risks pastāv, retinājoties ar citi nozīmīgi kultūrvēsturiskie piemēri, iespējams, varētu būt vairāk interesants latviešu tautības pārstāvjiem, savukārt krievvalodīgajiem klientiem, iespējams, nākotnē būtu jāveido īpašs šai mērķa grupai domāts piedāvājums.

Līdz ar to „Kolnasātas” pamatekspozīcijas, visticamāk, interesēs reģiona skolu audzēkous obligātā mācību satura ietvaros, bet nebūs plaši pieprasīts produkts no maksātspējīgāko tūristu – ģimenēm, aktivās atpūtas cienītājiem, ārzemniekiem, pilsētām un pilsētām – puses (tematisko ciemu pieredzes analīzes rezultāts17).

Lai minētu apdraudējumu vērstu iespējā iekarot stabilu tirgus nišu, plānots piedāvāt atpūtas programmu „Cilvēkbērns”, jo produktu, kas balstītos uz zināma autora populāra literārā darba motiviem 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 vietēji cilvēkresurs, kas spētu nodrošināt gan pakalpojumu daudzveidību, specifiku, gan efektīvumu uzņēmumu vadišanu.

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.nodalā aprakstīto vīziju, turklāt, izmantojot tam iespējami maz resursu.

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

Latgale = Raibās Pūralādes Ciems = identitāte,

kura gadījumā efektīvi tiek izmantoti jau sabiedrības viedokļos esošie priekšstatīti.

Tā kā uzņēmuma produkti sadalīti nosacīti divos atšķirīgos blokos, arī to galvenās mērķauditorijas ir atšķirīgas (sk. šī plāna 3.3.nodalu), 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 ipašs, ekskluzīvs un tāpēc dārgs**, saprotot, ka tas, iespējams, ierobežos klientu skaitu, taču ļaus sniegt patiešām kvalitatīvo pakalpojumu, par kuru veidosies priekšstats kā par ipašu un stilīgu pasākumu no kategorijas „must have”19.
- Atpūtas programmas „Cilvēkbērns” pakalpojuma galvenā mērkāuditorija ir skolu jaunatne, kura nav uzskatāma par maksātspējīgāko klientu, taču par loti **daudzskaitīgu un sezonas kontekstā pastāvīgu** mērkāuditoriju gan. Tāpēc cena politika plānota elastīga – ipašiem 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

Viešās nozīmes sadarbības partneri ciema ietvaros:

- Labiekārtota brīvdienu māja 6 personām priežu sila malā Rēzeknes upes krastā, netālu no autoceļa Rīga – Rēzekne, piedāvājot viesistabu ar kamīnu, labiekārtotu virtuvi. Ir pirtiņa ar 40 cilvēkiem, pieejami spilveni un segas, iespējams izīrēt matračus. Ja vēlaties būt tuvāk dabai, pieejama labiekārtota teritorija ar pasākumu nojumiem līdz pat 50 cilvēkiem, piknika vietām; volejbolā laukumiem; atpūtai pie ūdens; gleznainām vietām. Mājā ir izveidota plaša un ērta istaba ar guļammatračiem (līdz 40 cilvēkiem), pieejami spilveni un segas, ja vēlaties būt tuvāk dabai, pieejama labiekārtota teritorija ar pasākumu nojumiem līdz pat 50 cilvēkiem, piknika vietām; volejbolā laukumiem; atpūtai pie ūdens; gleznainām vietām; īpašām nelielām viesībām (10-15 personām), vienkāršām naktsmītnēm pirts mansardā.

- „Pērtnieki“, kuri piedāvā atpūtēs kopā ar ģimeni un draugiem, baudīt laiku kāzas, makšķerēt, svētīt svētkus, īpaši kāzas. Naksīšanai tiek piedāvāta kempinga māja, kur izveidota plaša un ērta istaba ar guļammatračiem (līdz 40 cilvēkiem), pieejami spilveni un segas, iespējams izīrēt matračus. Ja vēlaties būt tuvāk dabai, pieejama labiekārtota teritorija ar pasākumu nojumiem līdz pat 50 cilvēkiem, piknika vietām; volejbolā laukumiem; atpūtai pie ūdens; gleznainām vietām; īpašām nelielām viesībām (10-15 personām), vienkāršām naktsmītnēm pirts mansardā. Dīķos var makšķerēt un peldēties. Iespējama ogošana, sēņošana.

- Pedelo ciema „Āboliņa“ mājās pieejama ārpus ciema robežām:
  - Radniecīgi tematiskie ciemi Latgales plānošanas reģionā un pakalpojumu sniedzēji to teritorijās, kuri piedāvā tūrisma pakalpojumus pēc līdzīga darbības principa, veidojot kopējo Latgales reģiona identitāti un atpazīstamību.
  - Reģiona tūrisma informācijas centri un pašvaldību administrācijas, kas ir būtiski sadarbības partneri pakalpojumu sniegšanai (telpu, aprīkojuma, citu resursu nomas iespējas, līdzdalība organizatoriskās norisēs, publicitātes pasākumos, atbalsts informācijas apmaiņu procesa u.c.)
  - Dažādu svētku rīkošanai tiek piedāvāta labiekārtota teritorija ar pasākumu nojumiem līdz pat 50 cilvēkiem, piknika vietām; volejbolā laukumiem; atpūtu pie ūdens; gleznainām vietām kāzu pastaigai un fotosesijai (piedāvājumā arī profesionāla fotogrāfa pakalpojumi).

- Pedeļu ciema “Āboliņa” mājās pieejama ārpus ciema robežām:
  - Radniecīgi tematiskie ciemi Latgales plānošanas reģionā un pakalpojumu sniedzēji to teritorijās, kuri piedāvā tūrisma pakalpojumus pēc līdzīga darbības principa, veidojot kopējo Latgales reģiona identitāti un atpazīstamību.

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 radiānas un uzturēšanas tehnisko izmaksu, darbojas arī, ja apmeklētājs nav attiecīgā tīkla dalībnieks,
- tradicionāli pasākumi, kas notiek katru gadu noteiktā laikā, pieejami arī citiem sadarbības partneriem, kā arī apmeklētājiem tālākās tīkla dalībnieks,
- tradicionāli pasākumi, kas notiek katru gadu noteiktā laikā, pieejami arī citiem sadarbības partneriem, kā arī apmeklētājiem tālākās tīkla dalībnieks,
- informatīvo materiālu izdošana par
  1) ciema attiecināmām pakalpojumiem,
  2) celošanas iespējām, iespējām, iekļaujot ciema apmeklējumu (transports, tematiskās tīkla vai citi objekti tuvumā, velonoma, utt. (sk. plāna sadaļas 3.1., 4.6.),
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 robežas dalība tematiskajos pasākumos, stāstot par tradīciju nozīmi un pakalpojumu saturu,
  - video materiālu, fotomateriālu publicēšana, atspoguļojot ciema pakalpojumus darbībā,
- Atpūtas programma „Cīlvēkēbrns“:
  - Speciālo piedāvājumu sagatavošana iespēju robežas piešķirto to skolu programmām – klašu grupām, literatūras stundu saturam un nosūtīšana uz skolām (e-pasts ar parakstu, samazinot iespēju, ka tēlu tiek uzverta 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.

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

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

Paplašinoties darbībai un apjomam, nākotnē var izvērst mārketinga aktivitātes, palielinot drukājamo materiālu tirāžās, dažādojot valodas u.c., taču tikpat labi iespējams mārketinga aktivitātes un tām nepieciešamos līdzekļus ierošot, pastiprinātu uzmanību pievērotot 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 mārketingam uzņēmums nevarēs atļauties un tāpēc varēs realizēt tikai daļu no tiem.
5. VADĪBA UN PERSONĀLS

5.1. Vadības struktūra

Sakstagala — Raibās Pūralādes Ciema kā sabiedrības ar ierobežotu atbildību vadības struktūra veidos, 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 dibinātāju (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 ipašos 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 pamatvirziens,
• vadīt uzņēmuma ikdienas darbu, t.sk., atbildēt par
  - personālrietumam,
  - juridiskajiem jautājumiem,
  - uzņēmuma publicitātes jautājumiem, ja uzņēmumam nav piesaisti atbilstoši atbildīgo speciālisti,
• risināt saindīciskā rakstura un attīstības jautājumus.

Grāmatvedes (pilnas vai daļējas slodzes darbs) pienākums ietilpst:
• nodrošināt ikdienas finanšu dokumentu apstrādi, maksājumu u to uzskaites nodrošināšanu,
• veikt uzņēmuma ekonomisko pārraudzību, finanšu plānošanu,
• nodrošināt ikdienas rakstura saziņu ar Valsts ieņemē dienestu, citām ar finansēm saistītām iestādēm,
• sastādīt grāmatvedības atskaites, bilanci.

Speciālisti – uzņēmuma darbinieki atkarībā no sezonas un nepieciešamības var tikt nodarbināti uz pilnu vai dalēju 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, projekti, 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 sabiedrisku attiecību speciālista pienākumus u.c.

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

5.3. Vadības izmaksas

Vadības izmaksas (atalgojumu) ietekmē izvēlētais princips – būt mikrouzņēmuma nodokļa maksātājam. Tādejādi vienas personas atalgojums par pilnas slodzes darbu mēnesī nedrīkst pārsniegt 500.00 LVL jeb vidēji 711.44 EUR jeb pretējā gadījumā uzņēmumam jāpiežemē pretējā gadījumā mikronodokļu likme, turklāt zaudējot mikronodokļa maksātāja statusu ar nākamo kalendāro gadu23, 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 personali, kāpino atalgojumu joti 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/mikrou%C5%86%C4%93mumi
24 http://likumi.lv/doc.php?id=215302
### 6. PROJEKTA IEVIEŠANAS LAIKA PLĀNOJUMS

<table>
<thead>
<tr>
<th>Plānotās darbības</th>
<th>1.gads</th>
<th>2.gads</th>
<th>3.gads</th>
<th>4.gads</th>
<th>5.gads</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>I</td>
<td>II</td>
<td>III</td>
<td>IV</td>
<td>V</td>
</tr>
<tr>
<td>Uzsākšanas stadija</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Dibinātāju kopsapulces sasaukšana, lēmuma par komercsabiedrības dibināšanu pieņemšana</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
</tr>
<tr>
<td>Dokumentu sagatavošana uzņēmuma registrācijai LR Uzņēmumu reģistrā Personāla atlase, darba attiecību noformēšana</td>
<td>💡</td>
<td>💡</td>
<td>💡</td>
<td>💡</td>
<td>💡</td>
</tr>
<tr>
<td>Grāmatvedības, lietvedības sistēmu izveide</td>
<td>💡</td>
<td>💡</td>
<td>💡</td>
<td>💡</td>
<td>💡</td>
</tr>
<tr>
<td>Pamatpakalpojumu izstrāde</td>
<td>💡</td>
<td>💡</td>
<td>💡</td>
<td>💡</td>
<td>💡</td>
</tr>
<tr>
<td>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 atspoguilošana</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
</tr>
<tr>
<td>Atskaņu sagatavošana, mikronodokļa aprēķins un samaksas „Latgales kāzu rituāli“ realizācija (galvenā sezoņa)</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
</tr>
<tr>
<td>„Cilvēkbērns“ realizācija (galvenā sezoņa)</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
</tr>
<tr>
<td>Dalība mārketinga pasākumos, piem., „Balttour“</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
</tr>
<tr>
<td>Pakalpojumu attīstība: papildus ekspozīciju izveide / esošo maiņa, radošo darbnīcā izveide, papildus pasākumu scenāriju izstrāde</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
<td>✔️</td>
</tr>
</tbody>
</table>

* ar gaišāku toni izēmēti periodi, atbilda 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 (granti; 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 aktivā tūrisma sezona un veidojas ieņēmumi, kuri pārsniedz izdevumus.

Analizējot naudas plūsmu, uzņēmuma spēju atpelēties un finanšu stabilitāti, jāsecina, ka investīcijas joti veicinātu
- uzņēmuma darbības uzsākšanu,
- produktu kvalitatīvu un vērienīgu izstrādi, lai jau ar pirmo sezonu uzņēmums iegūst pozitīvu publicitāti, kas rada daudz veiksmīgāku pamatu apmēklatāju 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 joti 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 kampanu un piesaižīt daudz lielāku apmeklētāju skaitu,
- citi pasākumi, piemēram, papildus produktu izstrāde sadarbibā ar citiem uzņēmumiem,
- izmaksu optimizēšana, izmantojot priekšrocības, kas sniedz
  - brīvprātīgo iesaistīt, akcijas,
  - sadarbināt līdzīga rakstura uzņēmumu pudura ietvaros.

7.4. Ieņēmumu un pelņas prognoze

Pelņas 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 veidam. Peļņas vai zaudējumu aprēķins sastādīts par pirmo finanšu gadu, EUR (pēc apgrozījuma izmaksu metodes):

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

* 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 pēkšnītu naudas izskumu (likviditātes problēmas) un / vai maksātēspēju (bankrots).

Raibās Pūralādes ciema naudas plūsma saplānota iespējami objektīvi izvērtojot pakalpojumu pieprasījumu un to nodrošināšanai nepieciešamos resursus. Tā kā aizņēmumus sākotnēji nemit nav plānots, dibinātāju ieguldījumam jāspēj segt izdevumus līdz brīdim, kamēr ienēmumi 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.

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 ikmēnešā izdevumiem ziemā / pavasarī līdz aktīvās sezonas un augstāku ieņēmumu sanemšanas periodam,
- līdzekļi pakalpojumu attīstībai,
- instruments spējā variēt ar pakalpojumu cenu, pielāgojot atlaides, vai citiem mārketinga pasākumiem.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Pozīcijas</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
<th>2016</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Ieņēmumi</td>
<td>10673</td>
<td>12395</td>
<td>14185</td>
</tr>
<tr>
<td>Izdevumi, t.sk., nodokļi</td>
<td>9574</td>
<td>10769</td>
<td>12453</td>
</tr>
<tr>
<td>Peļņa vai zaudējumi</td>
<td>1099</td>
<td>1626</td>
<td>1732</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Šādai bilancei pastāv augsts risks nestabilitātei, t.i., **uzņēmums var nepārdzivot 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. RISKA ANALĪZE

8.1. Finanšu riski. Vadības riski. Ārējie riski

Finanšu risks:

- Nepietiekams finansējums aprakstito ieskauru attīstīšanai tādā apmērā, lai ciems spētu iekarot kvalitatīvu un daudzveidīgu pakalpojuma piedāvātāju statusu sākāja 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 būtu mazāks par pakalpojuma izmaksām - risks samazināms, uzņēmējiem kvalitatīvi, aktīvi darbojoties mārketa jomā.
- Uzņēmuma apgrozījums pārsniedz mikrouzņēmumam noteiktos apjomus, radot nepieciešamību rekināties ar standarta nodokļu likmēm, palīdzot izdevumus, padarot sarežģītu 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:

- Sezonālītāte – risks samazināms, izstrādājot iepāšas ekspertsījas programmas un aktivitātes atbalstoši mērķa grupu sezonālajām īpatnībām.
- Reģiona, valsts ekonomiskā lejupslīde, klientu māksātspējas samazināšanās – izdarot secinājumus pēc makrovides analīzes, tuvākajos gados lejupslīde, kas varētu būtisks ietekmē uzņēmuma darbību, nav gaidāma.
- Procesa gaitā iespējams konfliktu materiālās bāzes iepašnieku, jo „Kolnasāta” nav SIA iepašums. Tādā gadījumā pastāv risks atteikties vai būtiski samazināt atpūtas programmu „Cilvēkārns”, zūd iespēja papildināt piedāvājumu ar ekspozīcijām par Sakstagiā ievērojamākiem novadniekiem. „Kāzu rituāls Latgalē” var rasties nepiecieša barību pielāgot jaunajiem apstākļiem pakalpojuma sniegšanai izbraukumā. Risinājums: ilgtermiņa ligums (-i) par materiālās bāzes, nekustamā iepašuma lietošanas tiesībām.

8.2. Iespējamo noviržu analīze

Analizējot iespējamos faktorus, 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 sadārдинājums, jo uzņēmums pamatā plāno izmantot cilvēku intelektuālo darbu (atalgojums un ar to saistītie nodokļi), nevis ražot preces (materiālu / preču aprite, 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

### Ieņēmumi

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
<th>6</th>
<th>7</th>
<th>8</th>
<th>9</th>
<th>10</th>
<th>11</th>
<th>12</th>
<th>Kopā</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Pamatkapitāls</td>
<td>1000</td>
<td>1000</td>
<td>1000</td>
<td>1000</td>
<td>1000</td>
<td>1000</td>
<td>1000</td>
<td>1000</td>
<td>1000</td>
<td>1000</td>
<td>1000</td>
<td>1000</td>
<td>1000</td>
</tr>
<tr>
<td>Latgales kāzu rituāli - mācību programma, 2 h</td>
<td>25</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>450</td>
</tr>
<tr>
<td>Latgales kāzu rituāli - īsā programma, 2 h</td>
<td>50</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>150</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>300</td>
<td>200</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>1 950</td>
</tr>
<tr>
<td>Latgales kāzu rituāli - garā programma, 4 h</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
<td>1 700</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Latgales kāzu rituāli - izbraukuma programma, 1 d.</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>600</td>
</tr>
<tr>
<td>Latgales kāzu rituāli - izbraukuma programma, 3 d.</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>1 000</td>
<td>1 000</td>
<td>1 000</td>
<td>1 000</td>
<td>1 000</td>
<td>1 000</td>
<td>1 000</td>
<td>1 000</td>
<td>1 000</td>
<td>2 500</td>
</tr>
<tr>
<td>Atp.progr. &quot;Cilvēkbērns&quot;, individuālie apmeklētāji</td>
<td>1,5</td>
<td>45</td>
<td>45</td>
<td>45</td>
<td>90</td>
<td>90</td>
<td>90</td>
<td>90</td>
<td>90</td>
<td>90</td>
<td>90</td>
<td>90</td>
<td>45</td>
</tr>
<tr>
<td>Papildpakaļpojumi</td>
<td>20</td>
<td>40</td>
<td>40</td>
<td>40</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>690</td>
</tr>
<tr>
<td>Tradicionālie pasākumi</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>400</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Izdevumi</strong></td>
<td>0</td>
<td>570</td>
<td>620</td>
<td>620</td>
<td>635</td>
<td>615</td>
<td>1 075</td>
<td>875</td>
<td>925</td>
<td>880</td>
<td>780</td>
<td>680</td>
<td>8 275</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Dibināšanas izdevumi (nodevas, konta atvēršana)

- Pamatkapitāls
- Latgales kāzu rituāli - mācību programma
- Latgales kāzu rituāli - īsā programma
- Latgales kāzu rituāli - garā programma
- Latgales kāzu rituāli - izbraukuma programma
- Atp.progr. "Cilvēkbērns", individuālie apmeklētāji
- Atp.progr. "Cilvēkbērns", radošās darbnīcas grupām
- Papildpakaļpojumi
- Tradicionālie pasākumi

### Tradicionālie pasākumi

- "Cilvēkbērns"
- "Tērpi programmai "Cilvēkbērns"
- Mārketinga izdevumi
- Komunālās, saimnieciskās izmaksas
- Transporta izdevumi (degviela)
- Sakaru izdevumi (mob. tālr., internets)
- Neparedzēti izdevumi

### Pelē / 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%

- Pamatkapitāls: 55,65
- Latgales kāzu rituāli - mācību programma: 80,85
- Latgales kāzu rituāli - īsā programma: 97,65
- Latgales kāzu rituāli - garā programma: 244,7
- Latgales kāzu rituāli - izbraukuma programma: 246,8
- Atp.progr. "Cilvēkbērns", individuālie apmeklētāji: 726
- Speciālistu atalgojums: 79,65
- Materiāli pasākumu organizēšanai, izstādēm, radošājām darbnīcām: 2 700

### BILANCE

|                  | 1 000 | -405 | -385 | -135 | 304 | 367 | 920 | 435 | -230 | -565 | -338 | 1 099 |

## Mikronodokļa izmaksas, 9%

- Pamatkapitāls: 79,65
- Latgales kāzu rituāli - mācību programma: 493,2

### Mikronodokļa izmaksas, 9%
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
<th>6</th>
<th>7</th>
<th>8</th>
<th>9</th>
<th>10</th>
<th>11</th>
<th>12</th>
<th>Kopā</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Ienēmumi</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pamatkapitāls</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>Latgales kāzu rituāli - mācību programma, 2 h</td>
<td>25</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>600</td>
</tr>
<tr>
<td>Latgales kāzu rituāli - īsā programma, 2 h</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>150</td>
<td>150</td>
<td>200</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>2 200</td>
</tr>
<tr>
<td>Latgales kāzu rituāli - garā programma, 4 h</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>1 900</td>
</tr>
<tr>
<td>Latgales kāzu rituāli - izbraukuma programma, 1 d.</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>1 400</td>
</tr>
<tr>
<td>Latgales kāzu rituāli - izbraukuma programma, 3 d.</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>2 500</td>
</tr>
<tr>
<td>Atp.progr. &quot;Cilvēkbērns&quot;, individuālie apmeklētāji</td>
<td>1,5</td>
<td>45</td>
<td>75</td>
<td>75</td>
<td>75</td>
<td>150</td>
<td>150</td>
<td>105</td>
<td>105</td>
<td>105</td>
<td>75</td>
<td>45</td>
<td>1 125</td>
</tr>
<tr>
<td>Atp.progr. &quot;Cilvēkbērns&quot;, radošās darbnīcas grupām</td>
<td>20</td>
<td>40</td>
<td>60</td>
<td>80</td>
<td>160</td>
<td>160</td>
<td>160</td>
<td>160</td>
<td>160</td>
<td>160</td>
<td>80</td>
<td>40</td>
<td>1 100</td>
</tr>
<tr>
<td>Papildpakalpojumi</td>
<td>50</td>
<td>60</td>
<td>70</td>
<td>70</td>
<td>100</td>
<td>150</td>
<td>150</td>
<td>150</td>
<td>150</td>
<td>150</td>
<td>70</td>
<td>50</td>
<td>1 170</td>
</tr>
<tr>
<td>Tradicionālie pasākumi</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>400</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Izdevumi</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Dibināšanas izdevumi (nodevas, konta atvēršana)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>Vadītāja alga</td>
<td>120</td>
<td>120</td>
<td>120</td>
<td>150</td>
<td>150</td>
<td>150</td>
<td>150</td>
<td>150</td>
<td>150</td>
<td>150</td>
<td>150</td>
<td>150</td>
<td>1 710</td>
</tr>
<tr>
<td>Grāmatveža alga</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>1 200</td>
</tr>
<tr>
<td>Speciālistu atalgojums</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>2 900</td>
</tr>
<tr>
<td>Materiāli pasākumu organizēšanai, izstādēm, radošajām darbnīcām</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>75</td>
<td>75</td>
<td>75</td>
<td>75</td>
<td>75</td>
<td>75</td>
<td>75</td>
<td>75</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>800</td>
</tr>
<tr>
<td>Tērpi programmai &quot;Cilvēkbērns&quot;</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>Mārketinga izdevumi</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>70</td>
<td>70</td>
<td>70</td>
<td>70</td>
<td>70</td>
<td>70</td>
<td>70</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>740</td>
</tr>
<tr>
<td>Transporta izdevumi (degviela)</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>75</td>
<td>75</td>
<td>75</td>
<td>75</td>
<td>75</td>
<td>75</td>
<td>75</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>750</td>
</tr>
<tr>
<td>Sakaru izdevumi (mob. tālr., internets)</td>
<td>20</td>
<td>20</td>
<td>30</td>
<td>30</td>
<td>30</td>
<td>30</td>
<td>30</td>
<td>30</td>
<td>30</td>
<td>30</td>
<td>20</td>
<td>20</td>
<td>320</td>
</tr>
<tr>
<td>Neparedzēti izdevumi</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Peļņa / zaudējumi pirms nodokļu nomaksas</strong></td>
<td>-370</td>
<td>-190</td>
<td>-165</td>
<td>100</td>
<td>660</td>
<td>885</td>
<td>905</td>
<td>905</td>
<td>940</td>
<td>235</td>
<td>-170</td>
<td>-60</td>
<td>3 675</td>
</tr>
<tr>
<td>PVN aprēķins (veicams katru mēnesi, ja ienēmumi pārsniedz izdevumus un uzņēmums nav PVN maksātājs), 21%</td>
<td>21</td>
<td>138,6</td>
<td>185,9</td>
<td>190,1</td>
<td>190,1</td>
<td>197,4</td>
<td>49,35</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>972</td>
</tr>
<tr>
<td>Mikronodokļa izmaksas, 9%</td>
<td>297,7</td>
<td>180</td>
<td>599</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>1 077</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>BILANCE</strong></td>
<td>-668</td>
<td>-190</td>
<td>-165</td>
<td>79</td>
<td>341</td>
<td>699</td>
<td>715</td>
<td>715</td>
<td>144</td>
<td>186</td>
<td>-170</td>
<td>-60</td>
<td>1 626</td>
</tr>
</tbody>
</table>
## Naudas plūsmas plāns / peļņas zaudējumu aprēķins, EUR. Sakstagals - Raibās Pūralādes Ciems, SIA

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ieņēmumi</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
<th>6</th>
<th>7</th>
<th>8</th>
<th>9</th>
<th>10</th>
<th>11</th>
<th>12</th>
<th>Kopā</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Pamatkapitāls</td>
<td>0</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>Latgales kāzu rituāli - mācību programma, 2 h</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>600</td>
</tr>
<tr>
<td>Latgales kāzu rituāli - līdzi programma, 2 h</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>150</td>
<td>250</td>
<td>250</td>
<td>250</td>
<td>150</td>
<td>50</td>
<td>100</td>
<td>2000</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Latgales kāzu rituāli - garā programma, 4 h</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>200</td>
<td>300</td>
<td>400</td>
<td>400</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>400</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Latgales kāzu rituāli - izbraukuma programma, 1 d.</td>
<td></td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>400</td>
<td>400</td>
<td>400</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>2000</td>
</tr>
<tr>
<td>Latgales kāzu rituāli - izbraukuma programma, 3 d.</td>
<td></td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td>500</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>3000</td>
</tr>
<tr>
<td>Atprogr. &quot;Cilvēkbērns&quot;, individuālie apmeklētāji</td>
<td>60</td>
<td>60</td>
<td>60</td>
<td>90</td>
<td>150</td>
<td>150</td>
<td>150</td>
<td>75</td>
<td>45</td>
<td>45</td>
<td>1095</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Atprogr. &quot;Cilvēkbērns&quot;, radošās darbīnas grupām</td>
<td>40</td>
<td>60</td>
<td>100</td>
<td>160</td>
<td>160</td>
<td>80</td>
<td>80</td>
<td>80</td>
<td>80</td>
<td>40</td>
<td>1120</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Papildpakalpojumi</td>
<td>50</td>
<td>60</td>
<td>70</td>
<td>70</td>
<td>100</td>
<td>150</td>
<td>150</td>
<td>150</td>
<td>100</td>
<td>70</td>
<td>50</td>
<td>1170</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tradicionālie pasākumi</td>
<td></td>
<td>100</td>
<td>300</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>800</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Izdevumi</strong></td>
<td>665</td>
<td>715</td>
<td>825</td>
<td>1025</td>
<td>925</td>
<td>1025</td>
<td>900</td>
<td>1000</td>
<td>925</td>
<td>725</td>
<td>665</td>
<td>665</td>
<td>10060</td>
</tr>
<tr>
<td>Dibināšanas izdevumi (nodevas, konta atvēršana)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>Grāmatveža alga</td>
<td>110</td>
<td>110</td>
<td>110</td>
<td>110</td>
<td>110</td>
<td>110</td>
<td>110</td>
<td>110</td>
<td>110</td>
<td>110</td>
<td>110</td>
<td>110</td>
<td>1320</td>
</tr>
<tr>
<td>Speciālistu atalgojums</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>200</td>
<td>3100</td>
</tr>
<tr>
<td>Materiāli pasākumu organizēšanai, izstādēm, radošajām darbīcām</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>75</td>
<td>75</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>900</td>
</tr>
<tr>
<td>Tērpi programmai &quot;Cilvēkbērns&quot;</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>Mārketinga izdevumi</td>
<td>50</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>1000</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Transporta izdevumi (degviela)</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>50</td>
<td>900</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Sakaru izdevumi (mob. tālr., internets)</td>
<td>20</td>
<td>20</td>
<td>30</td>
<td>30</td>
<td>30</td>
<td>30</td>
<td>30</td>
<td>30</td>
<td>30</td>
<td>20</td>
<td>20</td>
<td>320</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Neparedzēti izdevumi</td>
<td>100</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>300</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Peļņa / zaudējumu pirms nodokļu nomaksas</strong></td>
<td>-305</td>
<td>-305</td>
<td>-385</td>
<td>-195</td>
<td>625</td>
<td>1235</td>
<td>1080</td>
<td>980</td>
<td>1135</td>
<td>10</td>
<td>-6270</td>
<td>520</td>
<td>4125</td>
</tr>
<tr>
<td>PVN aprēķins (veicams katru mēnesi, ja ieņēmumi pārsniedz izdevumus un uzņēmums nav PVN maksātājs), 21%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>21%</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Mikronodokļa izmaksas, 9%</td>
<td>336.6</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>1220</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>BILANCE</strong></td>
<td>-642</td>
<td>-305</td>
<td>-385</td>
<td>-195</td>
<td>310</td>
<td>976</td>
<td>853</td>
<td>774</td>
<td>197</td>
<td>8</td>
<td>-270</td>
<td>411</td>
<td>1733</td>
</tr>
</tbody>
</table>