

**Iceland
Liechtenstein
Norway grants**



AGDER
fylkeskommune

**Neformālās izglītības programmas
Semināri un diskusijas Latgales plānošanas
reģiona pašvaldību darbiniekiem**

Uzņēmuma vērtības noteikšana

Maira Lāce

Maira.gramatvediba@gmail.com

29549934

Seminārs notiek Eiropas Ekonomikas zonas finanšu instrumenta 2014.-2021.gada perioda programmas
“Vietējā attīstība, nabadzības mazināšana un kultūras sadarbība” atbalstītā projekta
”Uzņēmējdarbības atbalsta pasākumi Latgales plānošanas reģionā”
ietvaros. Strādājam kopā konkurētspējīgai Eiropai!

Seminārs tiek ierakstīts video un tiks veikta fotografēšana

Semināra saturs

- uzņēmuma attīstības posma noteikšana jaunu akcionāru - investoru piesaistei;
- jauna akcionāra ienākšanas veidi uzņēmumā - ar ko jāērēķinās;
- uzņēmuma pārdošanas soļi;
- uzņēmuma vērtības jeb cenas noteikšanas metodes;
- uzņēmuma vērtības paaugstināšanas iespējas.

Uzņēmuma attīstības posma noteikšana jaunu akcionāru - investoru piesaistei

- ▶ Uzņēmējdarbība ir indivīda vai to grupas patstāvīga iniciatīva darbība, kas saistīta ar preču ražošanu un pakalpojumu sniegšanu, lai gūtu personisku izdevīgumu.
- ▶ Uzņēmējdarbība ir saimnieciska darbība - preču ražošana un pakalpojumu sniegšana, ko veic uzņēmējs ar noteiktu mērķi - parasti peļņas gūšanu. (www.wikipedia.org).
- ▶ Latvijā uzņēmējdarbības jēdziens no juridiskā viedokļa tika definēts 1990. gada pieņemtajā likumā „Par uzņēmējdarbību”.
- ▶ Saskaņā ar šo likumu: Uzņēmējdarbība ir ilgstoša vai sistemātiska ekonomiska darbība un kapitāla ieguldīšana preču ražošanā un pakalpojumu sniegšanā, lai gūtu peļņu.

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

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

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

- ▶ Galvenās lietas, kas interesē investoru, var tikt sadalītas pa trim svarīgākajām grupām.
- ▶ Cilvēkam, kas prezentēs ideju investoriem, līdz sīkākajai detaļai jāparzin katra no tām un jābūt spējīgam nevilcinoties sniegt atbildes.

► Šīs grupas ir:

- produkts - tā tirgus, patērētāji, konkurētspēja un nākotnes perspektīva,
- komanda - tās īpašās zināšanas un prasmes,
- finanses - cik daudz naudas jāiegulda, cik ātrā laikā tā atmaksāsies un kāds būs investora ieguvums.

- Labam biznesa plānam neapšaubāmi ir ļoti liela nozīme, tomēr tas nav vienīgais dokuments, kuru investori varētu vēlēties redzēt.

Tiekoties ar investoriem, varētu būt jāsagatavo arī:

- īsa prezentācija, kurā apkopota būtiskākā informācija,
- finanšu pārskati par uzņēmuma aktīviem, saistībām un īpašumtiesībām,
- finanšu aprēķini (peļņas un zaudējuma aprēķins, naudas plūsmas aprēķins u.c.),
- uzņēmuma struktūra,
- izziņas no institūcijām (VID, bankām u.c.),
- tehniska informācija par ražošanas procesu un izmantotajām tehnoloģijām,
- nozīmīgāko darbinieku CV,
- piegādātāju un apakšuzņēmēju saraksts,
- mārketinga materiālu paraugi,

- ▶ Privātie investori neprasīs ķīlu, piemēram, nekustamā īpašuma veidā, taču līdzīgi kā riska kapitāla fondi, kļūs par vienu no uzņēmuma īpašniekiem - ar vismaz 10% daļu uzņēmumā.
- ▶ Parasti investori nepārņem uzņēmuma kontrolpaku, t.i. vairāk kā 49%. Taču jāņem vērā, ka investors vēlēšies iesaistīties arī uzņēmuma darbībā, t.sk. līdzdarboties stratēģisku lēmumu pieņemšanā.

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

Jauna akcionāra ienākšanas veidi uzņēmumā - ar ko jāērķinās

- ▶ Ne vienmēr biznesa ideja vai plānotais peļņas procents būs noteicošais tam vai investors ienāk projektā vai nē.
- ▶ Investoram ir svarīga arī uzņēmuma vadības/īpašnieku komanda - to pieredze, enerģiskums, kompetence.
- ▶ Investoram ir jānotic, ka komanda spēs īstenot biznesa ideju un veiksmīgi sastrādāties gan savā starpā, gan ar investoru.
- ▶ Tev kā biznesa idejas virzītājam ir jāpārlicina investors par to.

Ko izvērtē privātie investori, veicot ieguldījumu

- ▶ **Produkts/pakalpojums** - kādu problēmu ar to gatavojas risināt, tā unikalitāte un spēja aizsargāt no konkurences.
- ▶ **Tirgus** - kāds tas ir, cik liels, izaugsmes potenciāls, kas ir klienti un kādi ir konkurneti. Nereti jaunie uzņēmēji saņem atteikumu no investora, jo nav izvērtējuši tirgu un konkurentus. Prezentējot biznesa ideju ir jāizvairās no tādām frāzēm kā “nav konkurentu” vai “nav risku”.

Ko izvērtē privātie investori, veicot ieguldījumu

- ▶ **Vadības/īpašnieku komanda** - kāda ir pieredze, motivācija un saikne ar investoru.
- ▶ Šis ir viens no svarīgākajiem faktoriem - investoram ir jābūt pārliecinātam par komandas kompetenci un spēju īstenot biznesa ideju.

Ko izvērtē privātie investori, veicot ieguldījumu

- ▶ **Finansu ieguldījums un atdeve** - cik liela investīciju summa nepieciešama, kā to plānots izlietot, kāda peļņa sagādāma nākotnē, cik reāli ir šie skaitļi.
- ▶ Pirms doties uz tikšanos ar investoru ir skaidri jāapzinās, kāda naudas summa ir nepieciešama un kur to plānots izlietot.
- ▶ Investoriem nepatīk izšķērtība, jo tā ir viņu privātā nauda. Ieteicams izvairīties no liekiem izdevumiem savos finansu aprēķinos. Vienlaikus investors pievērsīs uzmanību tam, kāda ir finansu atdeve no dividendēm vai uzņēmuma daļu pārdošanas nākotnē.
- ▶ Šiem skaitļiem jābūt ticamiem. Ieteicams izvairīties no “hokeja nūjas” finanšu prognozēm.

- ▶ Parasti investors projektā ienāk uz laika posmu no 3-5 gadiem.
- ▶ Vidēji uz 4 gadiem.
- ▶ Pēc šī sadarbības perioda, kad uzņēmumam būs pieaugusi vērtība, investors būs ieinteresēts pārdot savu daļu. Nereti investors cieš arī zaudējumus - ja bizness nav bijis veiksmīgs.

Kur atrast privātos investorus?

- Latvijas Privāto Investoru asociācija (www.biznesaengeli.lv) - 7 investori, ņem daļēju partnerību uzņēmumā;
- Seed Forum Latvia (www.seedforum.org) - starptautisks investoru kontaktbiržas forums;
- CONNECT Latvija (www.connectlatvia.lv) - ik gadu rīko kontaktbiržu.

Uzņēmuma pārdošanas soļi

- ▶ Īpašniekam sava uzņēmuma pārdošana ir viens no svarīgākajiem notikumiem visa uzņēmuma dzīves cikla laikā.
- ▶ Sekmīga pārdošanas darbība ļauj apzināt vērtību, kas veidojusies gadu gaitā smaga darba rezultātā. Taču pārdošanas process var nest arī vilšanos, un tajā pieļautās kļūdas var sabojāt iznākumu.
- ▶ Kā nodrošināt, lai uzņēmuma īpašniekam veiksmīgi izdotos šis svarīgais notikums?

Pirmais solis: uzņēmuma sagatavošana pārdošanai

- ▶ Uzņēmums ir rūpīgi jāsagatavo īpašnieku maiņai.
- ▶ Tas nozīmē visu uzņēmuma procesu un finanšu kontu sakārtošana, agrīna komunikācija ar piegādātājiem un klientiem un dažos gadījumos arī pasākumu atjaunošana, lai nodrošinātu atbilstību tiesību aktiem.
- ▶ It sevišķi mazo un ģimenes uzņēmumu gadījumā ikdienas darbības bieži vien balstās uz nerakstītiem likumiem un norunām, kuru nodošana jaunajam īpašniekam var būt mulsinoša, jo to pamatā nav dokumentu.
- ▶ Iespējamas arī neatjaunotas vai tikai mutiskas vienošanās ar partneriem vai pat darbiniekiem.
- ▶ Arī finanšu pārskatos iespējams sagaidīt pārsteigumus, kas samazina vērtību. Vienlaikus uzņēmumā var būt paslēpti dārgumi, kas ikdienas darbībā paliek nepamanīti vai arī tiek uzskatīti par nesvarīgiem, taču pircējam tie var būt ļoti spēcīgs stimuls.

- ▶ Savlaicīga sagatavošanās atsavināšanai palīdz kāpināt cenu, kuru potenciālie pircēji būtu gatavi maksāt, un būtiski veicina procesa virzību.
- ▶ Pat nelieli defekti un kļūdas uzņēmuma dokumentācijā un iekšējos procesos var negatīvi ietekmēt potenciālā pircēja motivāciju, samazinot darījuma iespējamību vai pat traucējot tā pabeigšanu.

Otrais solis: potenciālo pircēju atrašana

- ▶ Profesionāli sagatavoti pārdošanas materiāli potenciālajiem pircējiem sniedz vēstījumu par uzņēmuma vērtību un neļauj pārdošanas procesa agrīnajā stadijā aizplūst investoriem.
- ▶ Tie arī ietaupa pārdevēja un pircēja laiku, nodrošinot ātrāku darījumu procesu.
- ▶ Pareizi izvēlēts un pietiekami garš potenciālo pircēju saraksts palīdz kontrolēt procesa izmaksas un palielināt sekmīga darījuma iespējamību.

Otrais solis: potenciālo pircēju atrašana

- ▶ Otrajā darījumu procesa posmā ieinteresētajiem pircējiem tiek dota iespēja pārbaudīt uzņēmumu rūpīgāk, kā arī satikties ar vadības komandu.
- ▶ Šajā posmā labi sagatavots uzņēmums un darījums atvieglos procesu un būtiski ietaupīs laiku. Uzņēmuma padziļinātās izpētes materiāliem (informācijas telpa), kuru mērķis ir dot potenciālajam pircējam iespēju rūpīgi izpētīt uzņēmumu, ir jābūt visaptverošiem, jāpalīdz atbildēt uz potenciālā pircēja varbūtējiem jautājumiem un mazināt, nevis radīt iespējamus riskus.

Otrais solis: potenciālo pircēju atrašana

- ▶ Padziļinātās izpētes process ir nenovērtējami svarīgs, jo tas nosaka pircēju interesi, kā arī uzņēmuma novērtējumu.
- ▶ Kad padziļinātā izpēte ir pabeigta, parasti puses sāk noslēguma pārrunas par darījuma noteikumiem un pārdošanas līgumu.

Trešais solis: cenas noteikšana

- ▶ Vairumā gadījumu pastāv vairākas nostiprinājušās vērtēšanas pieejas, kas nosaka uzņēmuma vērtības, un parasti pircēji tās labi apzinās.
- ▶ Ir prātīgi dažādiem uzņēmumiem piemērot atšķirīgas darījuma struktūras, kas ir atkarīgas no:
 - ▶ uzņēmuma situācijas,
 - ▶ ekonomiskā cikla,
 - ▶ īpašnieka iesaistītības pakāpes uzņēmumā,
 - ▶ profesionālas vadības iesaistīšanās un citiem faktoriem.

Trešais solis: cenas noteikšana

- ▶ Identificē potenciālos pircējus. Iespējams potenciālie pircēji jums jau ir zināmi - tipiski tie var būt jūsu konkurenti, piegādātāji, klienti vai (neskaidrāka kategorija) citi investori.
- ▶ Uztaisiet sarakstu ar tiem pircējiem, kuri pēc jūsu domām būtu visieinteresētākie jūsu biznesa iegādē.
- ▶ Kategorija citi investori ietvaros ir visi tie potenciālie pircēji, kurus jūs paši nevarat identificēt un tos būtu jāmeklē ar publiska paziņojuma palīdzību.

Ceturtais solis: darījuma pabeigšana

- ▶ Kad ir parakstīts uzņēmuma pārdošanas līgums, bieži vien ir nepieciešams veikt konkrētas darbības pirms darījuma pabeigšanas.
- ▶ Piemēram, var būt nepieciešams mainīt, papildināt vai izbeigt dažus sadarbības līgumus vai pārfinansēt esošos kredītus.
- ▶ Var arī būt nepieciešams atjaunot līgumus ar klientiem, piegādātājiem vai sadarbības partneriem.
- ▶ Uzņēmumiem, kam ir lielāka tirgus daļa un/vai kas izmēra ziņā ir lielāki, darījuma pabeigšanai ir nepieciešams apstiprinājums no konkurences padomes.

Ceturtais solis: darījuma pabeigšana

- ▶ Darījums ir pabeigts, kad pārdevēja un pircēja nosacījumi ir izpildīti.
- ▶ Normālā situācijā darījuma slēgšana nozīmē uzņēmuma daļu nodošanu no pārdevēja pircējam apmaiņā pret atlīdzību naudas vai citā izteiksmē.

Ceturtais solis: darījuma pabeigšana

- ▶ Izplatiet informāciju.
- ▶ Sazinieties, vislabāk telefoniski vai tiekoties, ar pircēju kandidātiem, kurus jūs identificējāt Solī 3.
- ▶ Lai tiktu klāt “citiem investoriem”, informāciju par savu uzņēmumu vajadzētu ievietot publiskos informācijas avotos - Latvijā var izmantot, piemēram, ss.lv, sludinājumu Dienas Biznesā, vai specializēto biznesa darījumu portālu pardodbiznesu.lv

Solis 5 - sagatavojiet papildus informāciju

- ▶ Vēlams ir laicīgi sagatavot papildus informāciju par savu uzņēmumu, kas varētu interesēt potenciālos pircējus.
 - ▶ Tipiski, nepieciešamie dokumenti būtu -
 - ▶ iepriekšējo 3 gadu finanšu rezultātu pārskati,
 - ▶ jebkādi operatīvie dati par uzņēmuma darbību tekošajā gadā,
 - ▶ līgumu kopijas ar galvenajiem klientiem un piegādātājiem,
 - ▶ nekustamo īpašumu inventarizācijas lietas un vēlams novērtējumi,
 - ▶ galveno pamatlīdzekļu saraksts,
 - ▶ darba līgumi ar galvenajiem darbiniekiem,
 - ▶ debitoru un kreditoru atšifrējumi,
 - ▶ virsgrāmatas izdruka utml.

Solis 6 – veiciet sarunas ar interesentiem

- ▶ Šeit noderēs iepriekš sagatavotais konfidencialitātes līgums – pirms papildus informācijas sniegšanas pircējiem, kas ir atsaukušies uz jūsu biznesa pārdošanas piedāvājumu, vēlams (bet pēc jūsu ieskatiem) ir noslēgt vienošanos par jūsu konfidenciālās informācijas aizsardzību.
- ▶ Kā jebkurā pārdošanas darījumā, jums būtu izdevīgi, ja darījumā ir ieinteresēti vismaz 2 pircēji un jūs varat vienoties par biznesa darījuma cenu pēc izsoles principa.
- ▶ Pirms gala cenas nosaukšanas, pircējs visticamāk vēlēsies detalizēti iepazīties ar jūsu uzņēmumu un šeit noderēs iepriekš sagatavotā informācijas pakete. Ir vēlams lūgt potenciālo pircēju pie pirkšanas piedāvājuma izteikšanas sniegt ne tikai cenu, bet arī apmaksas noteikumus un citas prasības, kas pircējam varētu būt.

Solis 7 - noslēdziet darījumu.

- ▶ Kad esat vienojušies par cenu un noteikumiem, ar vēlams specializēta darījuma jurista palīdzību jūs noslēdzat daļu/akciju pirkuma līgumu, kas būtībā nostiprina pircēja piedāvājumu juridiski saistošā formā.
- ▶ Līdz ar pirkuma līguma noslēgšanu, tiek veikta cenas apmaksa un uzņēmuma īpašumtiesību pārreģistrācija.
- ▶ Process ir noslēdzies un jūs varat sākt pilnībā baudīt sava iepriekšējā darba augļus.

- ▶ Dažreiz, lai pārdotu uzņēmumu, tostarp nemaksājot par daļām visu summu uzreiz, tiek īstenota pakāpeniska atsavināšana.
- ▶ Tas jaunajam īpašniekam ļauj pakāpeniski pārņemt nepieciešamo zinātību no iepriekšējā īpašnieka.
- ▶ Maksāšana pa daļām var arī samazināt cenas starpību, ja uzņēmuma vērtība ir ļoti atkarīga no finansiālajiem rādītājiem nākotnē vai, piemēram, neizpildīto pasūtījumu un līgumu pabeigšanas.
- ▶ Darījuma pēcpārdošanas posmiem arī ir nepieciešama pastāvīga uzmanība, lai nodrošinātu sekmīgu uzņēmuma pāreju un visu maksājumu saņemšanu.

Uzņēmuma vērtības jeb cenas noteikšanas metodes

- ▶ Kas tad ir uzņēmuma vērtība?
- ▶ Nav viennozīmīgas definīcijas, bet tas ir viss, kas saistīts ar uzņēmuma darbību- tā darbinieki, klienti, aktīvu vērtība, pozīcija tirgū.
- ▶ No tā, cik sakārtots ir uzņēmums, kāda ir tā pozīcija tirgū, kādi ir tā darbinieki ir atkarīga uzņēmuma vērtība.
- ▶ Par tā sakārtotību liecina arī uzņēmuma finanšu datu pieejamība un pārskatāmība.

Uzņēmuma vērtības jeb cenas noteikšanas metodes

- ▶ Lai noteiktu adekvātu uzņēmuma vērtību šādās situācijās, praksē tiek izmantotas trīs pamata novērtēšanas metodoloģijas:
 - ▶ ieņēmumu metode,
 - ▶ aktīvu metode ,
 - ▶ salīdzinošo kompāniju metode.

Ieņēmumu metode

- ▶ Ieņēmumu metode prognozē uzņēmuma finansu darbības rādītājus nākotnē un nosaka (kapitalizē) nākotnes ieņēmumu vērtību tagadnes formā.
- ▶ Šī metodes darbības princips izriet no tā, ka saņemt 100 EUR tagad ir vērtīgāk nekā pēc 1 gada, jo šī viena gada laikā būtu iespēja šos simts EUR ieguldīt (piemēram, depozītā) un gada beigās iegūt lielāku naudas summu.
- ▶ Tātad, ja uzņēmums sola viena gada laikā nopelnīt EUR 100, tad ieņēmumu metode nosaka to, cik EUR šie nākotnes ieņēmumi ir vērti tagad.
- ▶ Jo uzņēmuma nākotnes ienākumi ir pakļauti lielākam riskam, jo lielāku „atlaidi” būtu jāpiemēro uzņēmuma nākotnes ieņēmumiem.

Ieņēmumu metode

- ▶ Piemēram, ja uzņēmuma nākotnes ienākumi būtu tikpat droši kā depozīts bankā, kuru likme piemēra pēc varētu būt 10%, tad 1 gada nākotnes peļņas EUR 100 apmērā tagadnes vērtība būtu $EUR\ 100 / (1 + 10\%)$ jeb EUR 90,90.
- ▶ Tātad, ieņēmumu metode nosaka, ka man būtu vienalga vai saņemt EUR 90,90 tagad vai uzņēmuma ienākumus pēc gada EUR 100 apmērā.
- ▶ Balstoties uz šādu pamatprincipu tiek prognozēti kompānijas ienākumi nākotnē un noteikta visu šo ienākumu tagadnes vērtības summa.
- ▶ Šīs metodes galvenais mīnus ir grūtības, kas saistītas ar nākotnes ienākumu prognozēšanu, kā arī nepieciešamās „atlaides” (jeb kapitalizācijas likmes) noteikšana uzņēmuma nākotnes ienākumiem.

Otrā novērtējuma metode ir aktīvu novērtēšana

- ▶ Izejot no metodes nosaukuma, šis piegājiens nosaka kompānijas bilances aktīvu (iekārtu, krājumu u.c.) cenu un no tās atņem visas uzņēmuma saistības (banku kredītus, parādus piegādātajiem u.c.).
- ▶ Tā kā šī metode nebalstās uz subjektīviem pieņēmumiem par uzņēmuma darbību nākotnē, aktīvu novērtēšanas metodoloģiju var uzskatīt par vienkāršāku un reālistiskāku piegājienu kompānijas tirgus cenas identificēšanai.
- ▶ Tomēr šī metode neņem vērā uzņēmuma nemateriālās vērtības, kas netiek atspoguļotas bilancē (piemēram, preču zīmes, izstrādātās procedūras, klientu lojalitāte u.c.), tāpēc aktīvu metode tiek izmantota pamatā tikai novērtējot uzņēmumus grūtībās (tuvu maksātnespējai) vai likvidācijas gadījumā.

Trešā metode ir salīdzinošo uzņēmumu un darījumu metode

- ▶ Šī metode nosaka, ka uzņēmuma tirgus cena ir atvasināma no vērtības, ko pircēji ir gatavi maksāt par līdzīgu uzņēmumu/-iem.
- ▶ Piemēram, ja mani konkurenti ir tikko pārdevuši savas viesnīcas par cenu, kas ir vienāda ar 50% no viņu pēdējā gada apgrozījumiem, tad arī manas viesnīcas cenai būtu jābūt 50% no pēdējā gada apgrozījuma.
- ▶ Diemžēl šī metode neņem vērā to, ka uzņēmumi, lai arī strādājot vienā darbības jomā, tomēr ir savādāki un šīs atšķirības arī izpaužas uzņēmuma patiesajā tirgus vērtībā.

Uzņēmuma vērtības paaugstināšanas iespējas.

- ▶ Biznesa plāna izstrādāšana dod uzņēmējam šādus pozitīvus ieguvumus:
 - ▶ pats plāna sagatavošanas process,
 - ▶ iepriekšēja tā sastāvdaļu analīze liek bez aizspriedumiem un emocijām izvērtēt savu uzņēmējdarbības ideju.
- ▶ apsverot visas tās svarīgākās nianšes
- ▶ biznesa plāns var kļūt par lielisku darba instrumentu, lai ar savām idejām iepazīstinātu tos cilvēkus, kam tās domātas;

Uzņēmuma vērtības paaugstināšanas iespējas.

- ▶ plāna sastādīšanas procesā paaugstinās uzņēmēja kvalifikācija, jo ir daudz jādoma :
 - ▶ par savas produkcijas (pakalpojumu) realizāciju,
 - ▶ konkurētspēju paaugstināšanu,
 - ▶ peļņas palielināšanu,
 - ▶ optimālu lēmumu pieņemšanu.

- ▶ Uzņēmuma īpašniekiem, kas gatavojas uzņēmuma pārdošanai vai ārēja investora piesaistei, varētu interesēt daži no svarīgākajiem faktoriem, kas uzlabotu kompānijas vērtību investora acīs.

1. Vēsturiskie rādītāji.

- ▶ Uzņēmuma nākotni visvienkāršāk var novērtēt, balsoties uz kompānijas vēsturiskajiem sasniegumiem.
- ▶ Nekas nav labāks pierādījums par lieliskām uzņēmuma nākotnes ienākumu prognozēm, kā augsti vēsturiskie peļņas rādītāji un straujš apgrozījuma (un vēlams peļņas) pieaugums.

2. Vadības pārņemšana

- ▶ Pircējam ir svarīgi, ka biznesa veiksmīga nākotnes darbība negulstas uz iepriekšējo īpašnieku pleciem.
- ▶ Ja pārdodošais īpašnieks arī ir uzņēmuma vadītājs, tad ir ieteicams laicīgi atrast kompānijai jaunu direktoru un nodot vadības grožus.

3. Klienti un piegādātāji

- ▶ Uzņēmuma risku būtiski palielina kompānijas klientu vai piegādātāju koncentrācija.
- ▶ Piemēram, ja uzņēmuma 90% apgrozījuma veido darījumi ar vienu biznesa partneri, potenciālie pircēji varētu ļoti uztraukties par situāciju, kad šis klients izbeidz sadarbību līdz ar īpašnieku maiņu.
- ▶ Svarīgi ir atcerēties - jo uzņēmuma darbībai ir mazāk risku, jo lielāks ir tā novērtējums.

- ▶ 4. Darījumi ar saistītām pusēm. Jo tādu ir mazāk un tie ir caurspīdīgāki, jo labāk.
- ▶ 5. Publiskais tēls. Bieži vien veiksmīgs uzņēmuma publiskais tēls padara vienkāršu uzņēmumu par zvaigzni citu cilvēku acīs.

- ▶ Uzņēmuma vadītājam ir jānosaka uzdevumi, kurus izpildot, uzņēmuma vērtība ilgtermiņā palielinās, lai veiksmīgi varētu īstenot pakāpenisku uzņēmuma vērtības palielināšanas politiku.
- ▶ Viena no uzņēmuma vērtības palielināšanas sastāvdaļām ir efektīva uzņēmuma resursu izmantošana.
- ▶ Lai uzņēmumā varētu runāt par efektīvu uzņēmuma resursu izmantošanu, ir jāizveido un jāvada uzņēmuma līdzekļu struktūra, jāizanalizē ieguldīto līdzekļu sastāvs.
- ▶ Uzņēmuma vadītājam kopā ar finanšu vadītāju vai galveno grāmatvedi jāspēj identificēt nelikvidējamie un iesaldētie līdzekļi, un jāpieņem lēmumi par to likvidāciju.

- ▶ Pirms vadītājs sāk prognozēt uzņēmuma izaugsmi nākotnē, mums ir jāpaskatās pagātnē, jānovērtē līdz šim sasniegtie rādītāji.
- ▶ Uzņēmuma darbības rezultātu atspoguļojums ir
 - ▶ peļņas vai zaudējumu aprēķins,
 - ▶ balance
 - ▶ naudas plūsma jeb uzņēmuma finanšu pārskats.

- ▶ Balance ir uzņēmuma līdzekļu stāvoklis uz konkrētu datumu.
- ▶ Bilances rādītāji atspoguļo
 - ▶ aktīvu,
 - ▶ saistību;
 - ▶ kapitāla stāvokli uz kādu noteiktu laika periodu.

- ▶ Bilanci sastāda uz kāda noteikta laika perioda beigām.
- ▶ Gluži pretēji ir ar peļņas vai zaudējumu aprēķinu. Tas ir nepārtrauktā kustībā, jo rāda visus uzņēmuma ieņēmumus un izdevumus konkrētā laika periodā, piem., pa mēnesi, pa ceturksni, gadu.
- ▶ Kopsakars peļņas vai zaudējumu aprēķinam ar bilanci ir tikai tad, kad saimnieciskās darbības rezultātā uzkrātā peļņa, kas akumulējas peļņas vai zaudējumu aprēķinā, uz konkrētu datumu tiek atspoguļota bilancē.
- ▶ Ir zināms, ka uzņēmuma peļņa rodas kapitāla aprites rezultātā.

Kapitāla apriti var raksturot šādi:

- ▶ Neto peļņa, kas ir aprēķināta peļņas vai zaudējumu aprēķinā, tiek atspoguļota bilancē pašu kapitāla sadaļā, palielinot īpašnieku investīcijas biznesā vai samazinot tās, ja uzņēmuma saimnieciskās darbības rezultāts ir zaudējumi.
- ▶ **Uzņēmuma aktīvi= saistības +pašu kapitāls**
- ▶ **Pašu kapitāls= pamatkapitāls vai akciju kapitāls + re investētā peļņa - dividendes**

Kur ir problēma?

- ▶ Grāmatvedībā peļņa tiek rēķināta ieņēmumi mīnus izdevumi, mīnus maksājamie nodokļi, pēc uzkrāšanas principa.
- ▶ Tas nozīmē, ka ieņēmumi tiek atzīti neskatoties uz to, ka nauda nav saņemta, - rēķina izrakstīšanas brīdī.
- ▶ Ar izdevumiem ir tāpat. Mēs savus rēķinus vēl neesam apmaksājuši, bet esam rēķinu summas atzinuši par mūsu izdevumiem.
- ▶ Līdzko nauda par pārdoto preci vai sniegtajiem pakalpojumiem, ienāk uzņēmuma bankas kontā, mēs varam norēķināties par savām saistībām.

- ▶ Kāds uzņēmējs apmaksās pašreizējos izdevumus, kāds ieguldīs pamatlīdzekļu iegādē vai norēķināsies par saņemtajiem aizņēmumiem, kāds izmaksās dividendes.
- ▶ Augošā biznesā ir tā, ka uzņēmums gandrīz vienmēr tērē vairāk naudas nekā tas ir nopelnījis
- ▶ Šajā gadījumā, uzņēmumam ir jāizmanto aizņemtais kapitāls, lai noslēgtu ražošanas ciklu.
- ▶ Vadītājam jāzina, ka arī mūsu debitori nebūt nenorēķinās par mūsu pakalpojumiem tajā pašā dienā, kad mēs izrakstām rēķinu.
- ▶ Lai uzņēmums saražotu jaunu produkciju, periodā, kamēr nauda pār pārdoto preci vēl nav saņemta, tam ir nepieciešami papildus līdzekļi.

- ▶ No šejienes izriet jau iepriekš minētais, ka peļņa nav nauda, kas ir uzņēmuma rīcībā un otrādi.
- ▶ Kāpēc bieži uzņēmumi, kas ir strādājuši ar peļņu nokļūst uz maksātnespējas robežas?
- ▶ Tāpēc, ka nauda biznesā ir karalis. Nauda ir tā, kas ir saskaitāma uzņēmuma bankas kontā vai kasē.
- ▶ Biznesā var izvēlēties kur ieguldīt naudu. Vai tas būtu darba kapitālā un pamatlīdzekļos, vai norēķināties par saistībām un izmaksāt īpašniekiem dividendes.
- ▶ Bieži vien nepārdomāti rīkojoties ar uzņēmuma līdzekļiem, mēs „nokaujam vistu, kas dēj zelta olas”.

- ▶ Palielinās, ja uzņēmuma darbības rezultāts ir peļņa un tā netiek sadalīta un izmaksāta dividendēs;
 - ▶ Nemainās, ja uzņēmuma darbības rezultāts ir 0, vai arī peļņa tiek sadalīta;
 - ▶ Samazinās, ja uzņēmuma darbības rezultāts ir zaudējumi.
-
- ▶ Uzņēmuma kapitāla aprīte ir ciešā saistībā arī ar uzņēmuma naudas plūsmu, kas uzņēmuma vadībai ir jāņem vērā, lai uzņēmumam nerastos zaudējumi. Naudas plūsmā tie uzskatāmi atspoguļots, kur uzņēmums iegulda savā rīcībā esošos naudas līdzekļus.

- ▶ **Komerčiālā rentabilitāte x apgrozāmo aktīvu koeficients x finanšu svira= ROE,**
no šejienes:
- ▶
Komerčiālā rentabilitāte= neto peļņa/apgrozījums
Apgrozāmo aktīvu koeficients= apgrozījums/kopējie aktīvi
Finanšu svira= kopējie aktīvi/pašu kapitāls
- ▶ Tālāk tabulā apskatīsim kā darbojas finanšu svira un kādu iespaidu tas atstāj uz pašu kapitāla rentabilitāti.

Uzņēmums A	Uzņēmums B	
Saistības	1800	0
Pašu kapitāls	100	2000
Kopā aktīvi	2000	2000
EBIT	150	150
-procentu maksājumi	110	0
Peļņa pirms nodokļiem	40	150
-ienākuma nodoklis 20%	6	22.50
Neto peļņa	34	127.50
ROE(pašu kapitāla atdeve)	34%	6.4%
ROA(aktīvu atdeve)	1.7%	6.4%
ROIC(atdeve uz investēto kapitālu= EBITx(1-uzņēmuma ienākuma nodokļa likme) /kopējie aktīvi)	6.4%	6.4%

- ▶ No tabulas var redzēt, ka uzņēmumam A, kuram neto peļņa ir gandrīz 4 reizes mazāka nekā uzņēmumam B, pašu kapitāla rentabilitāte ROE ir 34%, kamēr uzņēmumam B- tikai 6.4%.
- ▶ Tas nozīmē, ka par uzņēmuma vērtību un tā darbības efektivitāti nedrīkst spriest tikai pēc ROE vai kāda cita rādītāja.
- ▶ Ir jāskatās darbības rādītāji kopsakarībās un jāsaprot kā viena vai cita darbība iespaidos uzņēmuma vērtību kopumā.

Paldies par jūsu uzmanību!

Iceland
Liechtenstein
Norway grants



AGDER
fylkeskommune