



# Kā bankai samaksāt mazāk?

Ikdienā mēs visi veicam dažādus darījumus – ražojam, pērkam un pārdodam preces un pakalpojumus. Tai skaitā naudu. Un, tāpat kā citos darījumos, arī te mēs pirmām kārtām uzmanību pievēršam cenai un maksāšanas termiņam. Kā tad ar banku vienoties izdevīgāk?

## Cenu noteicošie faktori

Rēķinot naudas cenu, banka ne ar ko neatšķiras no citiem uzņēmumiem – mūsu risku izvērtēšanas modeļi var būt nedaudz sarežģītāki, bet būtībā mēs vadāmies pēc tiem pašiem nosacījumiem kā visi uzņēmumi. Tiek izvērtēti šādi parametri:

- klienta līdzšinējā maksāšanas disciplīna;
- Latvijas Bankas Kredītu reģistra informācija par viņa aizņēmumiem;
- iepriekšējā sadarbība ar klientu;
- klienta un ar viņa uzņēmumu saistīto personu kredītvēsture;
- finanšu koeficienti, tirgus informācija utt.

## Rīkojies šodien, domājot par rītdienu

Nenoliedzami – maksāšanas disciplīna ir viens no svarīgākajiem risku novērtēšanas kritērijiem. Reizēm šķiet – kas tur liels, par kādu dienu vai divām nokavēts maksājums. Nevienam nekāds lielais ļaunums taču nenotiek! Tomēr patiesībā ir pavisam citādi. Pie tam šo faktoru vērtē ne vien banka, bet arī daudzi uzņēmumi, meklējot jaunus biznesa partnerus un sekojot līdzī sadarbībai ar esošajiem. Šis ir visvienkāršākais indikators tam, kā tiek ievērotas vienošanās un vai uzņēmums spēj plānot savu naudas plūsmu. Turklāt ieteicams pievērst uzmanību aizņēmumiem, kas atspoguļojas Latvijas



Bankas Kredītu reģistrā: tā ir informācija, ko var izmantot ne vien banka, bet arī ar uzņēmumu saistītie pasūtītāji un pircēji. Uzņēmumi ar labu kredītvēsturi bez grūtībām saņem ne vien aizdevumus, bet bieži arī izdevīgākus piedāvājumus gan no bankām, gan citiem sadarbības partneriem.

## Vērts aprunāties

Tomēr reizēm ar kādu maksājumu rodas problēmas, piemēram, svarīgs pircējs nav termiņā apmaksājis savus rēķinus,

kombinējot dažādus risinājumus. Jāsāk ar precīzāku uzņēmuma naudas plūsmu plānošanu – kādas summas un kādos datumos jāmaksā, cik daudz līdzekļu un kad ienāks kontā, sadalot to nedēļas vai mēneša griezumā. Dažreiz ir vērts veidot uzkrājumus, runāt par piegādes vai samaksas termiņiem, kā arī domāt par alternatīviem sadarbības partneriem. Bankā labvēlīga lēmuma priekšnoteikums ir reāls priekšstats par uzņēmuma konkrētā brīža stāvokli un naudas plūsmas prognozēm.

## Disciplīna ir izdevīga

Klientu kavējuma nauda banku nebūt neiepriecina. Bankai tas nozīmē papildu izdevumus par parādu portfeļa apkalpošanu un kapitāla izmaksas. Un pavisam noteikti kavējuma nauda nedara laimīgu uzņēmēju: šo naudu daudz labāk varētu izmantot noderīgiem tēriņiem vai, piemēram, izmaksāt prēmiju uzcītīgam darbiniekam. Protams, parādu iemesls ne vienmēr ir naudas deficīts – bieži tā ir vienkārša aizmāršība. Ērts palīglīdzeklis, piemēram, līzinga iemaksu pārskaitīšanai, ir tiešā maksājuma uzdevuma līgums. Šajā gadījumā jūs varēsiet būt pārliecināts, ka maksājums vienmēr tiks veikts laikā, pie tam tiešā maksājuma uzdevums ļaus ietaupīt grāmatveža laiku un jūsu naudu.

Vairāk par finanšu plūsmas plānošanas rīkiem un citu noderīgu informāciju lasiet Swedbank Uzņēmējdarbības kompetences centra mājaslapā [www.manambiznesam.lv](http://www.manambiznesam.lv)

# Padomi nodokļu labirintos

Cilvēks, kurš nodarbojas ar biznesu, ir ieinteresēts izvēlēties izdevīgāko uzņēmējdarbības formu, kas, iespējams, nozīmētu arī mazāku nodokļu slogu. Ko ņemt vērā, un ar kādiem nodokļiem rēķināties dažās saimnieciskās darbības formās – konsultē revīzijas, nodokļu, finanšu un uzņēmējdarbības konsultāciju pakalpojumu uzņēmuma „PricewaterhouseCoopers” (PwC) eksperti **Vita Sakne** un **Edgars Vilnis**.

## Labs kaimiņam – ne vienmēr labs jums

Pirms sākt uzņēmējdarbību, ir svarīgi saprast savus mērķus un novērtēt, kāda uzņēmējdarbības forma konkrētajā gadījumā ir vispiemērotākā ilgtermiņā. Būtiskākais aspekts, protams, būs pati saimnieciskā darbība, taču vērā ņemams ir arī potenciālo klientu loks. Lai plānotu naudas plūsmu, ne mazāk svarīgi ir izrēķināt nodokļu slogu noteiktam ieņēmumu apjomam. Ir jādodomā, kas būtu piemērotākais nodokļu režīms tieši jūsu individuālajā gadījumā. Vai vispār jādibina SIA, ja šobrīd jums nevajag nevienu darbinieku? Vai tieši pretēji – plānojat izvērst ražošanu lielā apjomā, un jums būs materiālu iegādes izmaksas, pirkviet iekārtas?

## Vienkāršākās saimnieciskās darbības formas un to ierobežojumi

Vienkāršākie nodokļu maksātāju statusi ir patentmaksa, autoratlīdzība un fiksētā nodokļa maksātājs. Nevienai no tām nav iespējams šobrīd tik populārais variants kļūt par mikrouzņēmuma nodokļa maksātāju (MUN), kā arī nodarbināt citus darbiniekus. Izvēloties kādu no šiem darbības veidiem, jāņem vērā:



### PATENTMAKSA

- apmērs (atkarībā no darbības veida un pašvaldības) no 30 līdz 70 LVL mēnesī
- gada ieņēmumi nedrīkst pārsniegt 35 000 LVL
- pieejama tikai noteiktu profesiju pārstāvjiem (piemēram, masierim, floristam, fotogrāfam, frizierim)



### FIKSĒTĀ NODOKĻA MAKSĀTĀJS

- gada ieņēmumiem līdz 10 000 LVL noteikta 5% likme, virs 10 000 LVL – 7% likme par pārsnieguma daļu
- ja šis statuss tiek zaudēts, atkārtoti izvēlēties to var ne agrāk kā pēc 5 gadiem
- fiksētā ienākuma nodokļa maksātāji nevar būt radošo un reglamentēto profesiju pārstāvji



### AUTORATLĪDZĪBA

- nav ierobežots ieņēmumu apmērs
- var atskaitīt attaisnotos izdevumus robežās no 15 līdz 40% (atkarībā no darbības veida), kā arī citus izdevumus, saglabājot attaisnojuma dokumentus (piemēram, čekus) un iesniedzot gada ienākumu deklarāciju
- piemēro vispārējo IIN likmi 25% apmērā

**Atcerieties – nepieciešamības gadījumā ir iespējams pāriet no viena nodokļa maksātāja statusa uz citu, jo pirmreizēji izvēlētais statuss nav piesaistīts uz visu saimnieciskās darbības laiku. Turklāt eksperti, ņemot vērā apgrozījumu, izmaksas un darbinieku skaitu, iesaka šo statusu pārskatīt vismaz reizi gadā.**

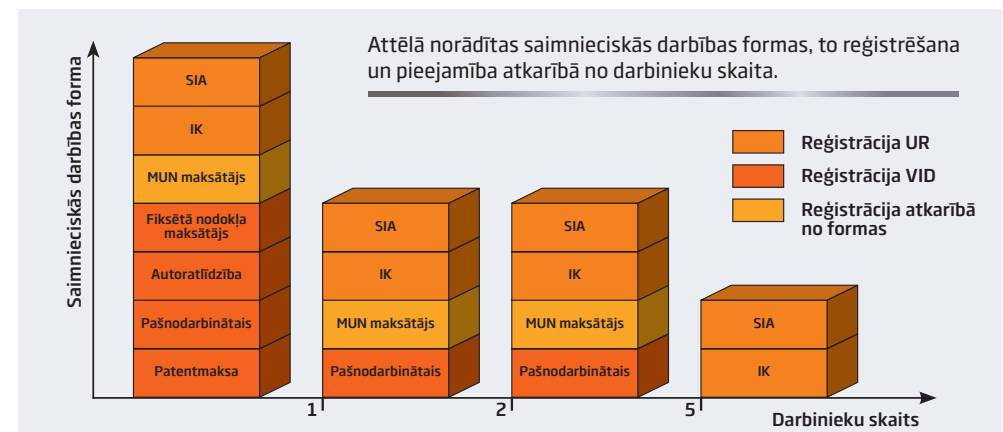
## Kas jāzina pašnodarbinātajam

Reģistrējoties kā pašnodarbinātajai personai, jāņem vērā:

- ieņēmumu apmērs nav ierobežots
- piemērots pakalpojumu sniedzējiem, piem., noma, konsultācijas
- piemēro vispārējo IIN likmi 25% apmērā; papildus jāveic VSAI vismaz no 200 LVL
- var tikt piemērots mikrouzņēmuma nodoklis

Likums nosaka – pašnodarbinātajam jāreģistrējas Uzņēmumu reģistrā kā individuālajam komersantam, ja:

- gada ieņēmumi no saimnieciskās darbības pārsniedz 200 000 LVL
- atbilstoši Komerclikumam darbība ir komerčagenta vai māklera darbība
- gada ieņēmumi pārsniedz 20 000 LVL, un vienlaikus tiek nodarbināti vairāk nekā 5 cilvēki.



## Kad izdevīgi maksāt mikrouzņēmuma nodokli

Par mikrouzņēmuma nodokļa jeb MUN maksātāju var kļūt SIA, IK, IU, saimnieciskās darbības veicējs un zemnieku vai zvejnieku saimniecība, kam plānotie gada ieņēmumi nepārsniedz 70 000 LVL un darbinieku skaits nevienā brīdī nav lielāks par pieci. Vispārējā gadījumā nodokļa likme ir 9% ieņēmumu. Mikrouzņēmuma īpašnieks vienlaicīgi ir arī darbinieks. SIA nav obligāts priekšnoteikums mikrouzņēmuma nodokļa statusa iegūšanai. MUN priekšrocība saskatāma naudas plūsmas plānošanas aspektā, jo nodoklis maksājams tikai reizi ceturksnī (samaksātais nodoklis SIA, IU, zemnieku vai zvejnieku saimniecības gadījumā ietver UIN, VSAOI, IIN un uzņēmējdarbības riska valsts nodevu), kā arī nav nodokļa avansa maksājumu.

### KO DER IZVĒRTĒT MUN SAKARĀ

- Ja uzņēmums (SIA) nav MUN statusā, tad apliekamais ienākums veidojas kā starpība starp ieņēmumiem un atskaitāmajiem izdevumiem, ko apliek ar 15% nodokļa likmi, bet MUN gadījumā 9% likmi piemēro visiem ieņēmumiem, neatskaitot saimnieciskās darbības izdevumus. Tāpēc, pirms nosliekties par labu reģistrācijai MUN statusā, uzņēmējiem, kas, piemēram, plāno sākt vai jau nodarbojas ar ražošanu, jāanalizē ieņēmumu un izdevumu attiecība un struktūra.
- Ja pārskata gadā uzņēmums nodarbina vairāk nekā 5 cilvēkus, tad MUN maksātāja statuss tiek zaudēts ar nākamo gadu. Turklāt 9% pamatlikmei tiek

pieskaitīti 2 procenta punkti par katru papildu nodarbināto. Tātad, ja uzņēmumam ir 6 darbinieki, likme būs 11% ieņēmumiem līdz 70 000 LVL.

- Iesniedzot gada ienākumu deklarāciju, IIN mērķiem MUN darbinieks nevar atskaitīt izdevumus par medicīnas pakalpojumiem un izglītības iegūšanu. Tāpat sociālo iemaksu bāzes aprēķins MUN darbiniekam ir citāds nekā ierastās SIA darbiniekam, respektīvi – tiek ierobežota sociālo pakalpojumu pieejamība. Šis aspekts jāizvērtē katram individuāli, jo, piemēram, pensijas vai bezdarbnieka pabalsta apmērs ir tieši atkarīgi no veiktajām sociālajām iemaksām.

**Sasniedzot jebkuru 12 mēnešu apgrozījuma sliekšni 35 000 LVL, jāreģistrējas kā PVN maksātājam.**

### Kā izvēlēties piemērotāko

Saimnieciskās darbības formas izvēle ir balstīta uz katra uzņēmēja unikālo situāciju. To var noskaidrot, uzdodot sev šādus jautājumus:

- cik lielus ieņēmumus es plānoju gūt?
- cik darbinieku man būs, un kādas būs viņu algas?
- cik lielam administratīvajam slogam es esmu gatavs?
- kāda ir mana izdevumu struktūra?

Vairāk par aktualitātēm meklējiet <http://www.mindlink.lv/lv>

### Nodokļu slogs, nodibinot SIA un reģistrējoties kā mikronodokļa maksātājam

	1. darbības gads	2. darbības gads	3. darbības gads
Saimnieciskās darbības ieņēmumi	35 000	50 000	90 000
Izdevumi (algas)	23 500	33 500	53 500
MUN	3150	4500	10 300
Dividenžu nodoklis	835	1200	2620
Dividendes	7515	10 800	23 580
<b>Kopā nodokļos</b>	<b>3985</b>	<b>5700</b>	<b>12 920</b>

### Nodokļu slogs, nodibinot SIA

	1. darbības gads	2. darbības gads	3. darbības gads
Saimnieciskās darbības ieņēmumi	35 000	50 000	90 000
Izdevumi (algas)	23 500	33 500	53 500
Soc. nodoklis (24.09%)	4336	4336	4336
UIN (15% no apliekamā ienākuma)	1075	1825	4825
Dividenžu nodoklis	609	1034	2734
Dividendes	5480	9305	24 605
<b>Kopā nodokļos</b>	<b>6020</b>	<b>7195</b>	<b>11 895</b>

### Reģistrējoties kā autoratlīdzības saņēmējam

	1. darbības gads	2. darbības gads	3. darbības gads
Autoratlīdzība	35 000	50 000	90 000
Izdevumi (30% apmērā no atlīdzības)	10 500	15 000	27 000
Izmaksas vietā ieturētā nodokļu summa (IIN+Soc.)	8146	11 638	20 948
Papildus ar čekiem apliecinātie izdevumi, iesniedzot gada ienākumu deklarāciju	13 000	18 500	26 500
Ar IIN apliekamais ienākums	11 805	18 150	33 070
IIN 25%	2201	3163	7393
Atgūstamais IIN	3250	4625	6625
<b>Kopā nodokļos</b>	<b>4896</b>	<b>7013</b>	<b>14 323</b>

# Špiko tikai no labākajiem

**Nosaukums:** SIA „Piekdiena ir klāt”  
**Pamatdarbības veids:** sabiedriskā ēdināšana  
**Dibināšanas gads:** 1999  
**Valdes priekšsēdētājs:** Arnis Bikšus  
**Nodarbināti:** aptuveni 30 cilvēki  
**Ambiciozais mērķis:** uzturēt kafejnīcās augstu līmeni un, iespējams, atvērt vēl kādu

## Kā jums radās ideja par savu biznesu?

Idejas bufetniekiem parasti rodas, ilgāku laiku strādājot, mazliet paceļojot un sajūtot – šādu vietu vajag arī Rīgā. Man trāpījās labi partneri, kam bija nauda, salikām kopā idejas un atvērām bāru. Vienīgais, kas jāizdara – viss jāpielāgo vietējai videi un prasībām. Uzbūvēt var kaut vai stikla pili, bet svarīgākais ir mācēt to vadīt. Iesācēji, kas ar to iepriekš nekad nav nodarbojušies, bieži entuziastiski saka – taisām bāru, tas taču ir tik vienkārši! Visvienkāršāk tiešām ir to atvērt, pēc tam sākas viss grūtākais.

## Kādi ir lielākie sasniegumi?

Man personīgi liels sasniegums liekas tas, ka citi Rīgas bāri savulaik nāca pie mums skatīties, ko esam izdarījuši. Špiko jeb mācās tomēr tikai no labākajiem. Arī piegādātājiem bija svarīgi tikt mūsu bārā, lai pēc tam savos bukletos varētu rādīt – redz, no mums preces ņem pat „Paldies Dievam, piekdiena ir klāt”. Tāpat varu lepoties, ka pie mums vienmēr strādājuši vislabākie bārmeņi.



**Arnis Bikšus**, bāru „Paldies Dievam, piekdiena ir klāt” un „Cuba Cafe” līdzīpašnieks:

**„Savu bāru tik perfektu esmu uztaisījis tieši slinkuma dēļ, jo tas ir progresa virzītājspēks. Visu vajag ņemt vieglāk, un dzīvi nevajag uztvert tik nopietni.”**

## Ar ko jārēķinās šajā biznesā?

Savādā kārtā tās nav birokrātiskās, administratīvās lietas – lai atvērtu bāru vai kafejnīcu, papīrus var nokārtot salīdzinoši viegli. Ir jābūt gatavam, ka nākamās mēnešus pēc iestādes atvēršanas tāpat

nāksies ieguldīt lielus līdzekļus. Tomēr vislielākā problēma ir darbaspēks, jo ir grūti atrast cilvēkus, uz kuriem varētu paļauties. Protams, vienmēr var vēlēties arī mazākus nodokļus. Tāpat nekad nevar prognozēt, kā augs pārtikas produktu cenas.

## Kā pārvarējāt krīzi?

Krīze patiešām bija laba mācība. Pirms tam visi bija pieraduši, ka var tirgot vienalga ko un to tāpat pirks. Ar krīzi aizdomīgie projekti izbeidzās, pārveidojās arī paši bāri – tie kļuva pārdomātāki un demokrātiskāki. Patīkami, ka krīzes laikā radās patiešām interesanti restorāni ar labām idejām. Mums savukārt palīdzēja tas, ka bija iekšējās rezerves. Krīze visiem iemācīja – ja uzņēmumam iet labi, nevajag ieslīgt eiforijā, ir jādomā par rītdienu.

## Padomi jaunajiem uzņēmējiem

- Noteikti jāizrēķina, cik naudas nebūs jāpazaudēt – atvērsi restorānu par 30 000 latu, esi gatavs, ka nāksies no tiem arī šķirties uz visiem laikiem.
- Desmit reizes nomēri, pirms nogriez. Arī telpai, kurā plāno atvērt restorānu, labāk sākumā apej piecreiz apkārt un pārdomā, ko, kā un kur.
- Ļoti svarīgs ir labs grāmatvedis. Pašam var likties, ka iet ļoti labi, bet, kad grāmatvedis saliek visus skaitļus pa būdiņām, var atklāties pavisam cita aina.
- Restorānu bizness ir tāds, ka tu nevari aizbraukt uz mēnesi uz Tibetu un cerēt, ka viss būs labi. Par tevi pašu labāk neviens neko neizdarīs.
- Katru dienu, ejot uz darbu, ir jādomā, ko es šodien izdarīšu, lai manam uzņēmumam ietu labāk. Tās var būt pat vienkāršas lietas, kaut vai izcelt ēdienkartē kādu ēdienu, ierakstīt ko jaunu tviterī utt.

# Vārti uz Eiropu



**Inese Andersone**, SIA „GatewayBaltic”  
dibinātāja un īpašniece

**Nosaukums:** SIA „GatewayBaltic”  
**Pamatdarbības veids:** eksporta konsultācijas un tirgus izpēte  
**Dibināšanas gads:** 2004  
**Direktore:** Inese Andersone  
**Nodarbināti:** 10 cilvēki  
**Apgrozījums:** 2010. gadā 210 tūkstoši latu

## 2010. gadā saņēmat „Swedish Business Awards” balvu. Ko tā jums nozīmē?

Balvu piešķir par mūsu izaugsmi krīzes periodā – citi sūdzējās, ka viņiem jāsamazinās, bet mēs tai laikā tikai augām. Šī balva bija iekšējs triumsfs, līdzīgi kā zelta medaļa sportā. Mūs noteikti uz priekšu nedzen nauda. Drīzāk vajadzība pēc jauna izaicinājuma un adrenalīna – tu uzkāp vienā augstā kalnā, un gribas uzkāpt nākamajā. Kad bijām iestājušies Eiropas Savienībā, mēs redzējām, ka durvis ir vaļā – nav vairs nekādu robežu, bet uzņēmumi nezina, kā ieiet šajā tirgū. Tā atradām savu darbības nišu. Kad uzņēmums vēlas izaugt, tam ir divi soļi – saprast tirgu vai industriju un tad izveidot pārdošanas kanālus un atrast partnerus. Mēs palīdzam klientam kā ar vienu, tā otru.

## Kā jūs izskaidrojat savu veiksmi tieši krīzes laikā?

Mums par labu nospēlēja ārējie apstākļi. Cilvēki beidzot saprata, ka jāmeklē iespējas arī citur, jo tirgus Baltijā strauji samazinājās. Tiesa, lielākie ieguvēji bija tie, kas eksportēja jau pirms krīzes, jo eksports nenāk nedēļas laikā – pirmie rezultāti redzami tikai pēc pusgada.

## Esat Baltijas tirgus līderis savā nozarē. Kas ir galvenie panākumu iemesli?

Pirmkārt, ambīcijas un vēlme iet uz priekšu, vairāk sasniegt, vēlme padarīt dzīvi interesantāku. Otrs ir komanda – stipri un gudri cilvēki, ar kuriem kopā to visu darīt. Un trešais:

mēs visu laiku mācāmies no saviem darbiem – gan no tā, ko darām labi, gan no tā, kur nokļūdamies.

## Kādām grūtībām esat tikuši pāri?

Visām, ar kurām saskārušies uzņēmumi attīstības sākumā: pirmie divi trīs gadi arī mums bija kā amerikāņu kalniņos. Ne visi to iztur, un padodas. Mums palīdzēja fakts, ka sākumā bijām divi cilvēki, kas strādājām komandā – vienam noteikti ir grūtāk. Kad pārdzīvoti pirmie gadi un iegūta pieredze, var strādāt stratēģiskāk un gudrāk.

## Vai arī mazajiem uzņēmumiem iesakāt skatīties ārpus Latvijas robežām?

Ne vienmēr. Ir lietas, ko ir vērts pārdot eksportā, un ir lietas, kam no eksporta nav lielas jēgas. Es jaunajos uzņēmējos bieži redzu eiforiju par eksportu, un viņi nemaz neiespringst par Latvijas tirgu – te taču nekā nav, jāiet uzreiz uz Zviedriju vai kur citur. Bet vispirms vajadzētu izmēģināt savu darbību šeit, izrēķināt, vai iedomātais biznesa modelis vispār strādā, un tikai tad meklēt nākamo tirgu.

## Kam jāpievērš uzmanība, lai izvairītos no kļūdām?

No problēmām izvairīties ir ļoti grūti, bet no tām nevajag baidīties. Problēmas rodas visu laiku, ir jābūt gatavam tās pārvarēt, nepadoties. Otrs ieteikums – palasīt speciālo literatūru. Pavisam noteikti līdzīgi biznesi ielānotajam darbojas jau citur, tāpēc ir vērts pameklēt, palasīt un pamācīties. Ja esat lampu dizainers vai ražotājs, kāpēc neapskatīties, kā strādā itāļi un kāds ir viņu biznesa modelis? Galvenais – visu laiku domāt līdzī, pieiet stratēģiski. Ir jāizvērtē, kam tu tērē savu enerģiju un vai tas palīdz attīstīties.

„GatewayBaltic” sadarbībā ar Swedbank piedāvā Swedbank klientiem 1,5 h bezmaksas konsultācijas par eksportu un tirgus iespējām. Vairāk uzziniet [šeit](#).

**„Uzņēmējdarbība nav sprints, tas ir maratons, kur visu laiku jāskrien un jābūt stipram un enerģiskam.”**

# Zviedrijas Biznesa gada balva 2011

Šī gada 13. oktobrī ar Swedbank atbalstu notika Zviedrijas Biznesa gada balvas forums, kurā tika diskutēts par globālajām pārmaiņām ekonomikā un Latvijas uzņēmējdarbības attīstību, kā arī tika piešķirtas balvas uzvarētājiem vairākās kategorijās.

Balvu kā stabili augošs un ilgtspējīgs uzņēmums Latvijā saņēma „Valmieras stikla šķiedra”. Kā labākais korporatīvās sociālās atbildības projekts vai iniciatīva balvu saņēma „Wooly World” – par mīksto rotaļlietu ražošanu sadarbībā ar Liepājas neredzīgo biedrību. Savukārt par gada jauno uzņēmēju kļuva ūdenssporta inventāra ražošanas uzņēmuma „ABoards” valdes loceklis Krišs Spūlis.



2011. gada balvu ieguvēji (no kreisās) – Krišs Spūlis, Madara More un Arnis Palms.



Balvas pasniedza (no kreisās) Swedbank valdes loceklis Daniils Ruļovs, SIDA starptautiskā koordinatore Pireta Hedina, Zviedrijas vēstnieks Latvijā Mats Stafansons un Zviedrijas tirdzniecības ministre Eva Bjorlinga.



Krišs Spūlis saņēma arī Swedbank speciālbalvu – pieredzes apmaiņas braucienu uz Zviedriju pie „Ice Hotel” ģipša Ingves Bergkvista.

Vairāk par Zviedrijas Biznesa gada balvu un citiem jaunumiem lasiet [šeit](#).

## Jauns „Atspēriens”

Izsludināta kārtējā pieteikšanās jau sestajai Rīgas domes un Swedbank grantu programmai „Atspēriens”. Konkurss atbilstoši nolikumam var pieteikties privātpersonas, kuras apņemas uzsākt un veikt komercdarbību Rīgas pilsētas administratīvajā teritorijā, vai komersanti, kas reģistrēti Rīgā (ne ilgāk kā 2 pilnus gadus). Pieteikumu iesniegšanas termiņš – šī gada 2. novembris. Plašāka informācija par grantu programmu un par to, kā sagatavot pieteikumu, lasiet [šeit](#).

## Semināri

Aicinām uz Swedbank Uzņēmējdarbības kompetences centra rīkoto semināru par biznesa riskiem un to vadību šī gada 3. novembrī – vairāk informācijas un pieteikšanās [www.manambiznesam.lv](http://www.manambiznesam.lv)



# Grāmatas, kas palīdz un iedvesmo



Daniils Ruļovs,  
Swedbank valdes loceklis

**Bieži vien mūsu ikdiena pait, koncentrējoties uz ikdienas darbiem un pienākumiem, taču ir svarīgi ik pa laikam apstāties un uz visu notiekošo paskatīties no malas, no dažādiem skatu punktiem. Grāmatu lasīšana paplašina redzesloku – tā ir daudz vieglāk problēmu vietā ieraudzīt jaunas iespējas. Turklāt, lasot labas grāmatas, rodas labāka perspektīvas izjūta un neordināri risinājumi, kas ļauj atrast savu atšķirīgo darbības veidu vai formu.**

1

LAI ATŠĶIRTOS  
NO CITIEM



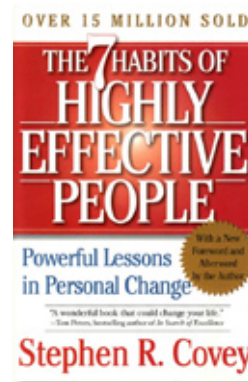
Al Ries and Jack Trout  
„Positioning. The Battle  
for Your Mind”

Šī grāmata ir plāna, vienkārša un viegli lasāma. Tā stāsta, kā izcelties – kā atrast savu atšķirīgo darbības veidu. Kā pozicionēt sevi un savu uzņēmumu starp konkurentiem. Te var smelties idejas no lielo Amerikas kompāniju pieredzes un pielāgot tās savām vajadzībām. Kaut grāmata izdota pirms daudziem gadiem, tā atziņas ir aktuālas joprojām.

Grāmata, kas palīdz  
strukturēt domāšanu.

2

LAI NOTEIKTU  
PRIORITĀTES



Stephen R. Covey  
„The 7 Habits of Highly  
Effective People”

Viedokļi par šo grāmatu ir dažādi. Arī es nepiekrītu visam, kas te rakstīts, taču kopumā tas ir atkarīgs no katra paša. Ja cilvēks spēj būt disciplinēts, piedāvātais risinājums šķiet interesants. Tas var palīdzēt saprast, ko dzīvē gribat sasniegt un kā uz to virzīties. Ja ir slinkums, var vienkārši pateikt, ka tas nedarbojas un nekam neder.

Grāmata, kas palīdz  
strukturēt plānotās  
darbības.

3

LAI ATVĒRTU  
PRĀTU



Fredrik Hären  
„The Developing World”

Grāmatas autors ir visai izaicinošs, viņš mudina cilvēkus domāt līdzīgi un spriest pašiem, tāpēc arī te ir tukšas lappuses – lai katrs varētu pierakstīt savas atziņas. Tā it kā sapurina, izsit no ikdienas ritma un liek paskatīties ārpus ikdienišķajām robežām. Vairāk izmantot to, ka esam valsts, kas turpina attīstīties, jo mums ir daudz lielāks radošais potenciāls nekā tām zemēm, kas jau sasniegušas zināmu labklājību.

Grāmata, kas palīdz  
domāt plašāk.

4

LAI RASTU  
JAUNAS IESPĒJAS



W. Chan Kim  
and Renée Mauborgne  
„Blue Ocean Strategy”

Nesena teorija, kas nu jau kļuvusi par klasiku. Grāmata, kas mazāk runā par stratēģiju, vairāk dod praktiskus ieteikumus, kā saskatīt jaunas biznesa idejas un iespējas. Īpaši noderēs tiem, kas cīnās ar lielu konkurenci tirgū un meklē jaunus veidus, kā pozicionēt savu uzņēmumu, produktus vai pakalpojumus un vērtības.

Grāmata iedvesmai.