

**2. Biznesa plāna struktūras paraugs  
jaunai uzņēmējdarbībai**

**[uzņēmuma nosaukums]  
biznesa plāns laika posmam no [gads] līdz [gads].**

<p><b>ievads</b></p>	<p><b>1. Biznesa plāna satura rādītājs</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>I. Biznesa plāna satura rādītājs</li> <li>II. Biznesa plāna īss kopsavilkums</li> <li>III. Vispārēja informācija par uzņēmumu</li> <li>IV. Vadība</li> <li>V. Nozares raksturojums</li> <li>VI. Darbības raksturojums, produkti, pakalpojumi</li> <li>VII. Mārketinga plāns</li> <li>VIII. Projekta realizācijas izklāsts</li> <li>IX. Finanšu plāns</li> <li>X. Riski un to samazināšanas pasākumi</li> <li>XI. Pielikums</li> </ol> <hr/> <p><b>2. Biznesa plāna īss kopsavilkums</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Biznesa plāna mērķi,</li> <li>• Plānotā uzņēmējdarbības juridiskā forma,</li> <li>• Darbības pamatvirzieni (preces, pakalpojumi),</li> <li>• Uzņēmuma vieta tirgū,</li> <li>• Projekta ideja,</li> <li>• Projekta realizācijas komandas raksturojums,</li> <li>• Projekta izmaksas,</li> <li>• Pieprasītais finansējums,</li> <li>• Projekta finansēšanas plāns,</li> <li>• Projekta mērķis,</li> <li>• Būtiskākie riski.</li> </ul>
<p><b>Esošais stāvoklis</b></p>	<p><b>3. Vispārēja informācija par uzņēmumu</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Paredzamais uzņēmuma nosaukums, juridiskā forma,</li> <li>• Uzņēmuma paredzamais pamatkapitāls,</li> <li>• Uzņēmuma paredzamie dibinātāji, īpašnieki (dalībnieki vai akcionāri), to līdzdalība pamatkapitālā % (ja paredzami vairāk kā pieci īpašnieki -- uzrādīt ar līdzdalību 15% vai vairāk),</li> <li>• Uzņēmuma plānotais darbības veids (nozare), ja vairāki – būtiskākie pēc apgrozījuma,</li> <li>• Specializācija -- kādu preču ražošanā, pakalpojumu sniegšanā,</li> <li>• Plānotā uzņēmuma struktūra, pamatdarbības vieta un tā filiāles (ja tādas paredzētas),</li> <li>• Zeme, ēkas un pamatlīdzekļi -- īpašumā un/vai nomātie, īrētie,</li> <li>• Plānotais uzņēmumā nodarbināto darbinieku skaits (vadība un pārējie),</li> <li>• Biznesa mērķi,</li> <li>• Uzņēmuma iespējamo panākumu iemesli.</li> </ul> <hr/> <p><b>4. Vadība</b></p> <p>Uzņēmuma paredzamā organizatoriskā struktūra un vadības locekļu uzskaitījums:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• vārds, uzvārds,</li> <li>• ieņemamais amats,</li> <li>• izglītība un darba pieredze, kas adekvāta amatam un uzņēmuma pamatdarbībai.</li> </ul>

## 2. Biznesa plāna struktūras paraugs jaunai uzņēmējdarbībai

<i>(turpinājums esošajam stāvoklim)</i>	<b>5. Nozares raksturojums</b> Nozares, kurā darbosies uzņēmums (būtiskākās - ja vairākas), raksturojums – nozares pamatrādītāji (vēlams – balstīti uz Latvijas oficiālo statistiku), piemēram: <ul style="list-style-type: none"><li>• Latvijā kopumā saražotais attiecīgās nozares produkcijas vai sniegto pakalpojumu fiziskais apjoms un apjoms naudas izteiksmē pēdējo 3-5 gadu laikā, nozares svarīgums Latvijas tautsaimniecībā,</li><li>• nozares tendences un to analīze, cikliskums, sezonālās svārstības,</li><li>• nozares attīstības perspektīvas – ražošanas vai pakalpojumu apjomu prognozes turpmākajiem 3-5 gadiem, bet ne mazāk par kredīta darbības laiku.</li></ul>
	<b>6. Darbības raksturojums, produkti, pakalpojumi</b> Uzņēmuma paredzamās darbības raksturojums tā būtiskāko darbības nozaru kontekstā, ražošanas (pakalpojumu) apjoma salīdzinājums ar nozares rādītājiem.  Uzņēmuma produkta ( pakalpojumu) raksturojums: <ul style="list-style-type: none"><li>• produkta (pakalpojumu) īpašības, kvalitāte,</li><li>• prognozējamā cena,</li><li>• izplatīšanas veidi, apkalpošana,</li><li>• reklāma u.tml.</li></ul> Izejvielu un materiālu īss raksturojums. To plānotie piegādātāji: <ul style="list-style-type: none"><li>• piegādātāju raksturojums, to grupējums, lielums (lieli vai daudzi mazi),</li><li>• svarīgāko piegādātāju uzskaitījums (vairāk kā 10% no kopapjoma).</li></ul>
	<b>7. Mārketinga plāns</b> <b>7.1.</b> Paredzamā produkta (pakalpojumu) būtiskāko noieta tirgu raksturojums: <ul style="list-style-type: none"><li>• vietējais (kurš reģions, teritorija) vai ārvalstu (eksports uz kurām valstīm);</li><li>• produkta patērētāji – citi uzņēmumi vai iedzīvotāju grupas;</li><li>• patēriņa tirgu apjoms (piem. pēdējo piecu gadu laikā konkrētā produkta patēriņš gadā (vai mēnesī),</li><li>• tirgu tendences un to analīze,</li><li>• tirgu attīstības nākotnes perspektīvas – tirgu apjomu prognoze turpmākajiem 3-5 gadiem, bet ne mazāk par kredīta darbības laiku.</li></ul> <b>7.2.</b> Prognozējamā tirgus daļa, kuru ieņems uzņēmums. Faktoru, kas nosaka uzņēmuma konkurētspēju konkrētajā tirgū, analīze, piemēram: <ul style="list-style-type: none"><li>• konkurētspējīga cena,</li><li>• produkta kvalitāte,</li><li>• neaizvietojams, unikāls produkts,</li><li>• apkalpošana,</li><li>• atrašanās vieta,</li><li>• ieņems specifisku tirgus nišu, u.tml.</li></ul> <b>7.3.</b> Prognozējamo uzņēmuma klientu struktūra: <ul style="list-style-type: none"><li>• uzņēmumu – patērētāju raksturojums, patērētāju grupējums, lielums (lieli vai daudzi mazi), to teritoriālais izvietojums,</li><li>• iedzīvotāju – patērētāju raksturojums, kādas grupas, to teritoriālais izvietojums.</li></ul> <b>7.4.</b> Iespējamie būtiskākie konkurenti, to tirgus daļas un attīstības prognozes.

**2. Biznesa plāna struktūras paraugs  
jaunai uzņēmējdarbībai**

<i>(turpinājums esošajam stāvoklim)</i>	<p><b>7.6. Uzņēmuma mārketinga stratēģijas īss raksturojums:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• preču attīstība,</li> <li>• cenu politika,</li> <li>• atrašanās vieta,</li> <li>• tirdzniecības veicināšana, preču propaganda, izplatīšana, reklāma,</li> </ul>
<b>Projekts</b>	<p><b>8. Projekta realizācijas izklāsts</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Projekta mērķis (īstermiņa un ilgtermiņa),</li> <li>• Projekta paredzamais rezultāts,</li> <li>• Projekta realizācijas vieta,</li> <li>• Projekta realizācijai nepieciešamie tehniskie līdzekļi (iekārtas, ēkas, aprīkojums u.tml., to tehniskie parametri, paredzamās jaudas utt.),</li> <li>• Resursi (tehnoloģija, darbaspēks, izejvielas),</li> <li>• Finanšu resursi, kas nepieciešami projektam, un to iegūšanas ceļi,</li> <li>• Pieprasījuma prognoze attiecīgajām precēm (pakalpojumiem),</li> <li>• Projekta ietekme uz apkārtējo vidi un ar to saistītie riski,</li> <li>• Projekta realizācijas secība, realizācijas posmi, shēma – grafiks.</li> </ul>
<b>Prognozes</b>	<p><b>9. Finanšu plāns</b> Uzņēmuma finansiālās darbības prognoze turpmākajiem 3-5 gadiem, bet ne mazāk par kredīta darbības laiku.</p> <p><b>9.1.</b> Pieņēmumi, uz kuriem balstīta finanšu prognoze, piemēram par:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• valsts ekonomisko stāvokli (inflācijas, nozares attīstība kopumā),</li> <li>• ekonomisko stāvokli ārvalstīs, ar kuru uzņēmumiem ir attiecības,</li> <li>• uzņēmuma attīstības rādītājiem,</li> <li>• iespējamiem finanšu resursiem, to avotiem,</li> <li>• cenu politiku,</li> <li>• tirgus attīstību,</li> <li>• likumdošanu, tai skaitā nodokļu un muitas jomā, u.tml.</li> </ul> <p><b>9.2.</b> Ieņēmumu plāns (pa galveno produktu un pakalpojumu veidiem: daudzums x cena)</p> <p><b>9.3.</b> Peļņas un zaudējumu aprēķins (ietverot uzņēmuma izmaksu atšifrējumu pa produktu grupām un pēc izmaksu veida).</p> <p><b>9.4.</b> Bilance (ieteicams izmantot Latvijas oficiālas bilances formātu).</p> <p><b>9.5.</b> Naudas plūsmas pārskats (pa ceturkšņiem) – atsevišķi parādot sekojošas pozīcijas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• naudas plūsma no saimnieciskās darbības,</li> <li>• naudas plūsma no investīciju darbības,</li> <li>• naudas plūsma no finansēšanas,</li> <li>• kopā tīrā naudas plūsma,</li> <li>• naudas atlikums uz perioda beigām (jāsakrīt ar attiecīgo rādītāju uz perioda beigām bilancē).</li> </ul> <p><b>9.6.</b> Kredīta atmaksas (arī procentu) grafiks un tā atmaksas avoti.</p>
	<p><b>10. Riski un to samazināšanas pasākumi</b> Galveno risku uzskaitījums un raksturojums. Paredzamo pasākumu galveno risku ietekmes ierobežošanai vai mazināšanai apraksts.</p>

**2. Biznesa plāna struktūras paraugs  
jaunai uzņēmējdarbībai**

<b>Pielikumi</b>	<b>11. Pielikums</b> Biznesa plānā minēto faktu un slēdzienu apstiprinošo dokumentu kopijas, shēmas, tabulas, diagrammas, tirgus pētījumu rezultāti, konkurences analīze, līgumu (nomas, ar klientiem un piegādātājiem), licenču, sertifikātu, ekspertīžu rezultātu, patenta un citu dokumentu kopijas.
	<b>12. Iesniedzēja (autora) vārds, uzvārds, paraksts un datums (var būt arī uz titullapas).</b>