

CIVITTA

BIZNESA MODELIS UN KUR DABŪT PIĶI?

CIVITTA FINANŠU PIESAISTES EKSPERTS
REINIS BUDRIĶIS

LEADER sadarbības projekts "Veiksmīgs sociālais uzņēmējs lauku teritorijā"

Periņas Partnerība

Lielupe
lauku partnerība

devis
Sateka

Darīsim paši!



NACIONĀLAIS
ATTĪSTĪBAS
PLĀNS 2020



EIROPAS SAVIENĪBA
EIROPĀ INVESTĒ LAUKU APVIDOS
Eiropas Lauksaimniecības fonds
lauku attīstībai



Atbalsta Zemkopības ministrija un Lauku atbalsta dienests

\ KĀDS IR MANS BIZNESA MODELIS?



Kā no sīkspārņu zupas ēšanas
Ķīnā radās tualetes papīra
deficīts Amerikā

\ BIZNESA MODELIS - 1 LABORATORIJAS DIENA



LEADER sadarbības projekts "Veiksmīgs sociālais uzņēmējs lauku teritorijā"

Pierīgas Partnerība

Lielupe
lauku partnerība

devis
Sateka

Darīsim paši!



NACIONĀLAIS
ATTĪSTĪBAS
PLĀNS 2020



EIROPAS SAVIENĪBA
EIROPĀ INVESTĒ LAUKU APVIDOS
Eiropas Lauksaimniecības fonds
lauku attīstībai

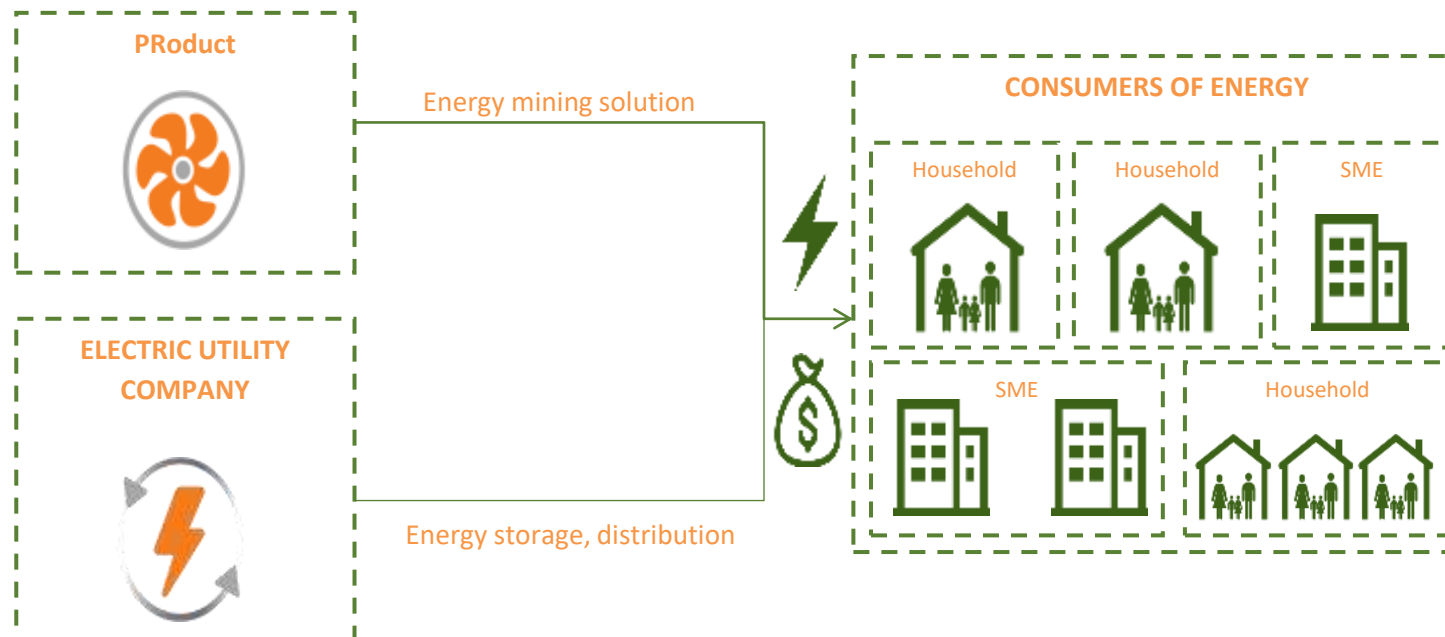


Atbalsta Zemkopības ministrija un Lauku atbalsta dienests

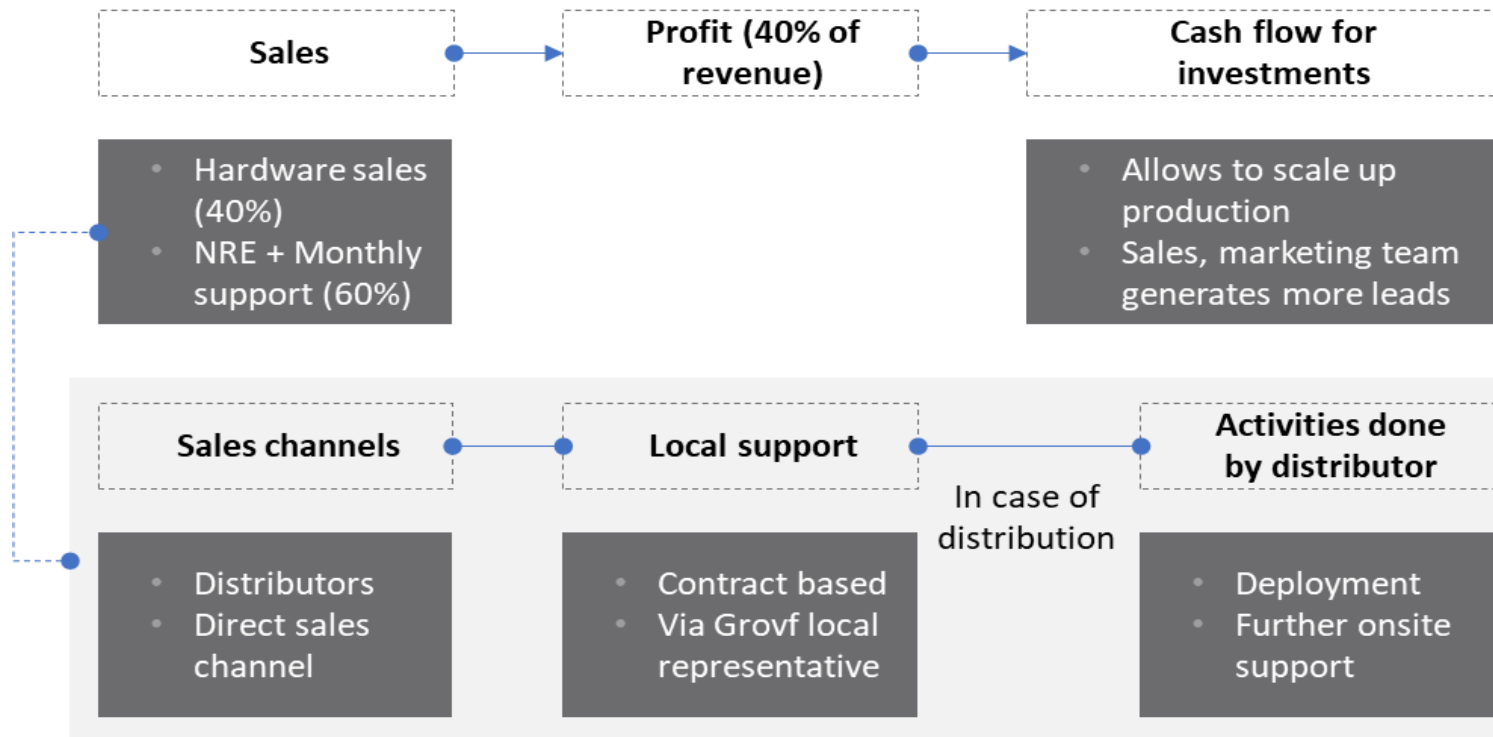
KLASISKS MODELIS VAI INOVĀCIJA – IECERE PAR KLASIKU ŪDENS KEMPINGU LĪDZ ELEKTRONISKAĪ SISTĒMAI UN PRODUKTIEM



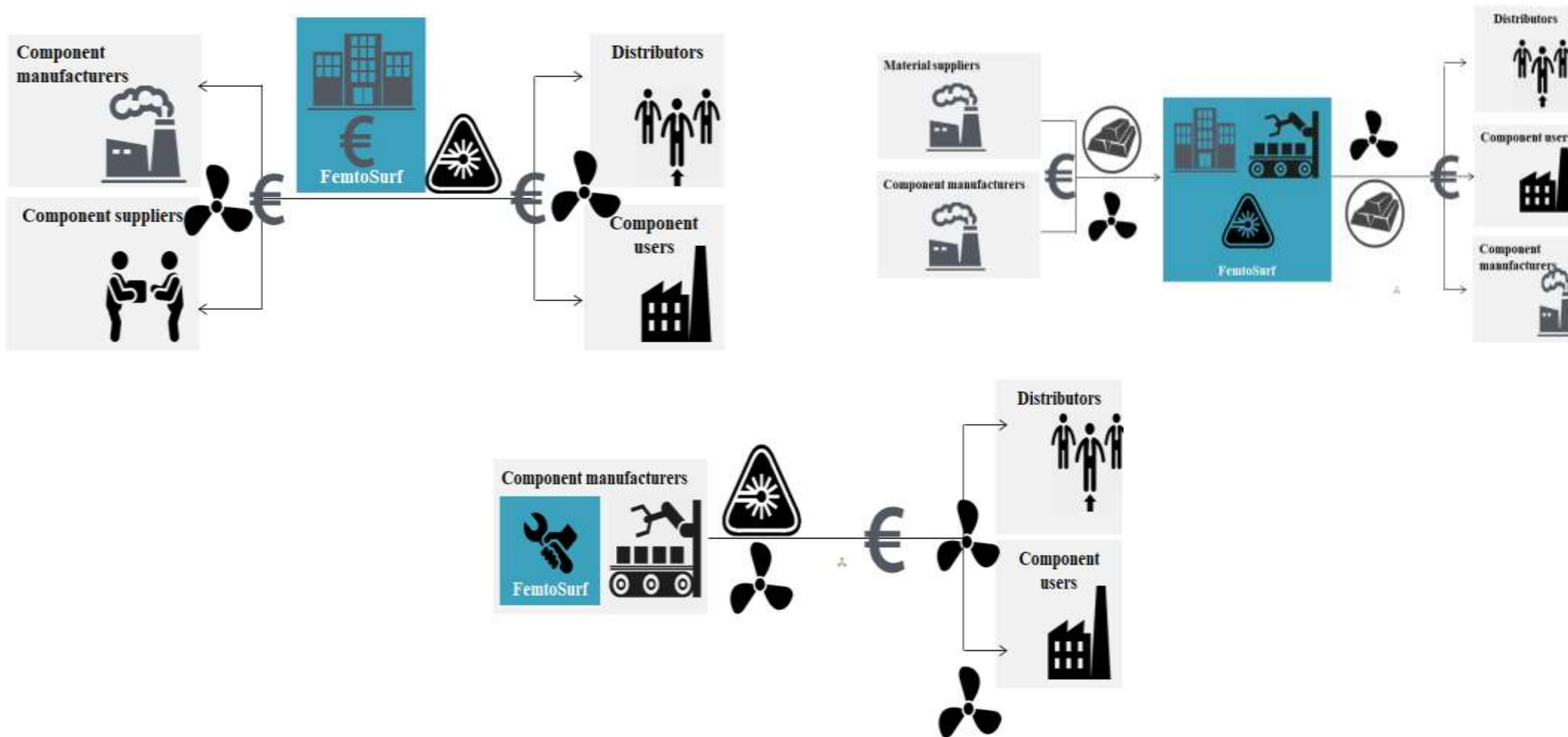
\ BIZNESA MODELIS NORĀDA UZŅĒMUMA DARBĪBU NO IZEJVIELU IEGUVES LĪDZ PRODUKTA NODOŠANAI KLIENTAM NOSAKOT GAN RESURSU GAN NAUDAS APRITI



\ BIZNESA MODELIS VAR BŪT KLASISKS, BET TAM VAR BŪT ARĪ KAS UNIKĀLS



\ BIZNESA MODELIS VAR ATŠKIRTIES PAT IDENTISKIEM BIZNESIEM



\ KĀ PIEVIENOT VĒRTĪBU BIZNESA MODELIM

Sociāla
Ekonomiska
Tehnoloģiska



I am Robin, **Robot Companion for Children**

My purpose is to support children during medical treatment and alleviate their pain by creating positive experiences. Hospitalized children have certain emotional needs and I'm here to address them in a new, personalized way.



FINANSĒJUMA PIESAISTES PROCESĀ TIEK IESAISTĪTAS DIVAS PUSES, KĀ FINANSĒJUMA SAŅĒMĒJS UN FINANSĒJUMA SNIEDZĒJS

FINANSĒJUMA PIESAISTĪTĀJS

Persona vai organizācija, kas vēlas piesaistīt investīcijas

Saņem finansējumu

Izlieto finansējumu

Jāpārlicina investīciju sniedzējs par investīciju lietderību un ieguvumu

FINANSĒJUMA SNIEDZĒJS

Persona vai organizācija, kas sniedz investīcijas

Piešķir finansējumu

Pārbauda investīciju izlietojuma atbilstību

Jāpārbauda investīciju piesaistītāja to atbildīgai izlietošanai

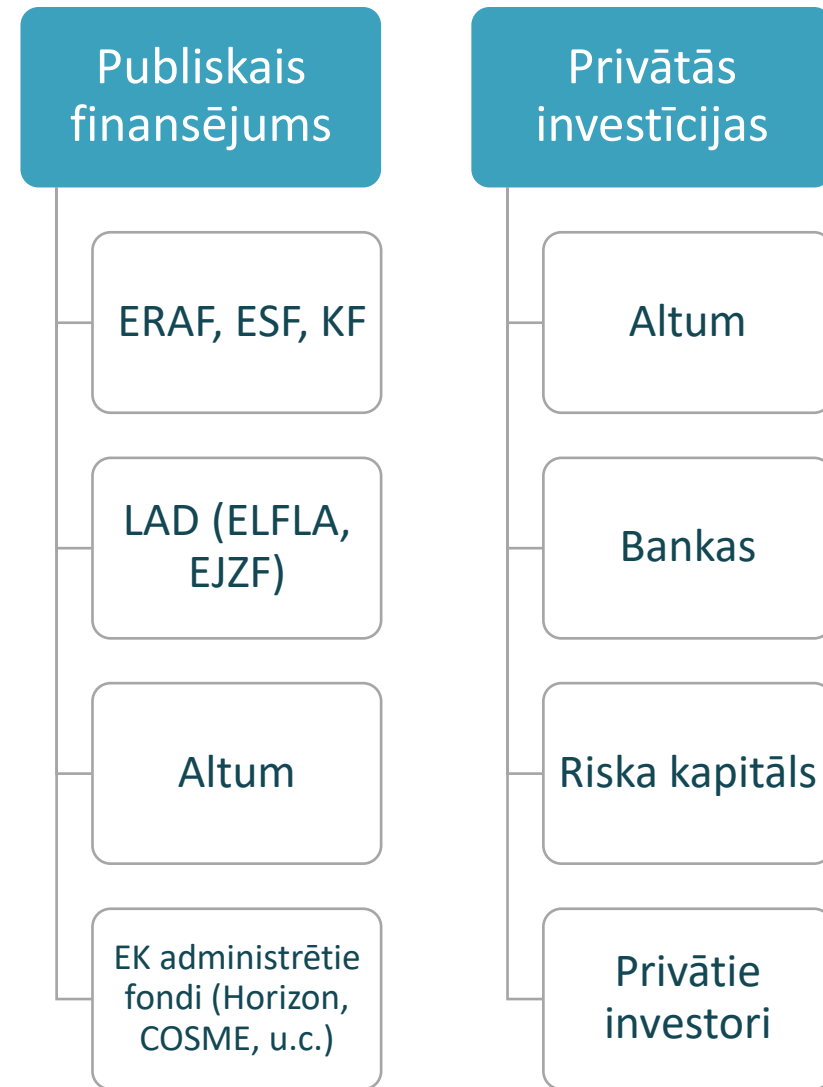
FINANSĒJUMA PIESAISTE VAR ATŠKIRTIES NO FINANSĒJUMA VEIDA - VAI PRIVĀTS VAI PUBLISKS FINANSĒJUMS

Primārie finansējuma veidi uzņēmējdarbības attīstīšanai iedalāmi **publiskajā** finansējumā (ES fondi) un **privātajā** finansējumā.

ES fondu projektu atlasī un programmu administrēšanu nodrošina valsts aģentūras. ES fondu programmas un to atbalsta sniegšanas tvērums ir stingri regulēts.

Ja ES fondu investīcijas ir pamatotas politisko mērķu sasniegšanā, tad privāto investīciju mērķis ir nodrošināt to sniedzēja peļņu. 2021 gadā uzsāksies jaunais ES fondu finansēšanas programma.

Privāto investīciju sniegšanas un saņemšanas nosacījumi ļoti plaši atšķiras, jo ir gan institucionāli to sniedzēji (Altum, bankas), gan brīvākās sadarbības modeļi (riskā kapitāls, privātie investori).



IR JĀDEFINĒ SAVI MĒRĶI, UZDEVUMI UN SASNIEDZAMIE REZULTĀTI, KAS ATBILST INVESTĪCIJU SNIEDZĒJU PRASĪBĀM

SAVI MĒRĶI UN UZDEVUMI

- Vērsti uz savu problēmu un vajadzību risināšanu
- Izmērāmi un sasniedzami mērķi, lai varam novērtēt padarīto
- Analizēta to lietderība, atdeve
- Pārliecināti, kādi būs rezultāti

MĒRĶA, UZDEVUMU PIELĀGOŠANA

- Vērsti uz savu un **investīciju sniedzēju** problēmu un vajadzību risināšanu
- Izmērāmi un sasniedzami mērķi, lai varam novērtēt un **atskaitīties** par padarīto
- Analizēta un **pamatota** to lietderība, atdeve
- Pārliecināti, **ka sasniegsim noteiktos rezultātus**

\ JĀVEIC MĀJAS DARBS - JĀIZPĒTA INVESTĪCIJU AVOTI, PIETEIKŠANĀS VEIDS

INVESTĪCIJU VEIDS	MĀJAS DARBS
<ul style="list-style-type: none">• Privātie investori	<ul style="list-style-type: none">• Izpētīt investoru profilu, sociālos tīklus, lai saprastu iespējamo ķīmiju ar potenciālā investoru, iepazītos ar to jau īstenotajam investīcijām
<ul style="list-style-type: none">• Riska kapitāls	<ul style="list-style-type: none">• Izpētīt riska organizācijas profilu, lai saprastu iespējamo ķīmiju ar potenciālo organizāciju, iepazītos ar to jau īstenotajam investīcijām
<ul style="list-style-type: none">• Altum	<ul style="list-style-type: none">• Izpētīt programmu nosacījumus, vai varam pretendēt uz programmu un sarunāt tikšanos ar Altum konsultantu
<ul style="list-style-type: none">• Bankas	<ul style="list-style-type: none">• Izpētīt programmu nosacījumus, vai varam pretendēt uz programmu un sarunāt tikšanos ar Bankas konsultantu
<ul style="list-style-type: none">• ES fondi	<ul style="list-style-type: none">• Izpētīt programmu nosacījumus, vai varam pretendēt uz programmu un kā pieteikties programmā

VISBIEŽĀK NESPĒJA PIESAISTĪT INVESTĪCIJAS IR NESPĒJA ATRAST PAREIZO INVESTĪCIJU AVOTU

RADI/DRAUGI/PAZIŅAS/KOLĒĢI;

PLAŠSAZIŅAS LĪDZEKĻI – TV/
ŽURNĀLI;

SEMINĀRI/MĀCĪBAS/KONSULTĀCIJAS;

OFICIĀLĀS MĀJAS LAPAS

SOCIĀLIE TĪKLI UN DOMUBIEDRI

INVESTĪCIJU PIESAISTES
KONSULTANTU MĀJAS LAPAS



VISBIEŽĀK NESPĒJA PIESAISTĪT INVESTĪCIJAS IR NESPĒJA ATRAST PAREIZO INVESTĪCIJU AVOTU

http://cfla.gov.lv/lv/es-fondi-2014-2020/izsludinas-atlases	Zinātne, uzņēmējdarbība, publiskā infrastruktūra
http://www.liaa.gov.lv/lv/fondi/2014-2020	MVU attīstībai, inovācijām, eksporta veicināšanai
http://www.lad.gov.lv/lv/atbalsta-veidi/projekti-un-investicijas/atbalsta-pasakumi/	Uzņēmējdarbība, lauksaimniecība, zivsaimniecība, mežsaimniecība
http://www.varam.gov.lv/lat/fondi/	Vides aizsardzībai, reģionu attīstībai, starpvalstu sadarbība
https://www.altum.lv/lv/pakalpojumi/uznemumiem/	Uzņēmējdarbība, granti aizdevumi, garantijas
http://nva.gov.lv/index.php?cid=2&mid=511	Nodarbinātības veicināšana, bezdarba mazināšana
https://www.fi-compass.eu	Granti, aizdevumi
http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/funding/	Eiropas komisijas programmas
http://ted.europa.eu/TED/misc/chooseLanguage	Es komisijas granti, publiskie iepirkumi
http://www.welcomeurope.com	Es komisijas granti

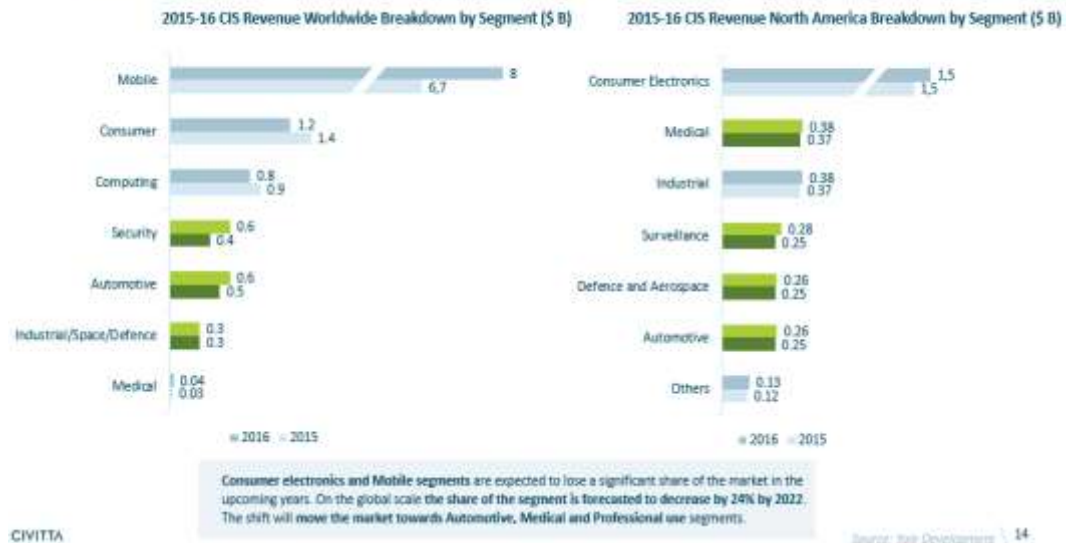
\ JĀVEIC PROJEKTA, BIZNESA ANALĪZE

ANALĪZES VEIDS	PAMATOJUMS
<ul style="list-style-type: none">• Tirgus analīze	<ul style="list-style-type: none">• Pamato produkta, tehnoloģijas, pakalpojuma vai projekta ieviešanu, tā vajadzību, konkurentus
<ul style="list-style-type: none">• Konkurentu analīze	<ul style="list-style-type: none">• Pamato, kādi ir mūsu konkurenti un kā par tiem būt labākiem
<ul style="list-style-type: none">• Biznesa analīze	<ul style="list-style-type: none">• Pamato biznesa modeli, kā tad tiks pelnīts
<ul style="list-style-type: none">• Finanšu analīze	<ul style="list-style-type: none">• Pamato izdevumus un gaidāmos izdevumus, tiek saprasts vai tas vispār ir lietderīgi
<ul style="list-style-type: none">• Pieteikuma izstrāde	<ul style="list-style-type: none">• Pamato investīciju nepieciešamību, to lietderību un ieguvumu no tam

\ LAI PIERĀDĪTU PRODUKTA TIRGU IR JĀIZIET ĀRĀ NO MĀJAS UN TAS JĀPĀRBAUDA REĀLĀ VIDĒ

Tirgus analīze

\ SEGMENTS IN WHICH HIGH PRECISION MICRO OPTICS IS USED ACCOUNT FOR 12% OF THE TOTAL CIS MARKET WORLDWIDE, AND 40% OF THE US MARKET



- Došanās pie klienta

- Aptaujas anketas

- Interneta resursu izpēte

- Nodoma protokoli

- Pārdošanas un piegādes līgumi

- Alternatīvu analīze

\\ KO DARA MŪSU KONKURENTI UN KAS TIE TĀDI IR?

Konkurentu analīze

CIVITTA

Tabula 41. Konkurentu analīze

Izstrādājums	Precimeter	Creative Engineers	VISPĀRĒJĀ INFORMĀCIJA	
			OMI Novacast	Sukegawa Electric Co., Ltd.
Dibināšanas gads	-	1996	1972	1949
Darbības vieta	Zviedrija	ASV	ASV	Japāna
Pārstāvniecība	Vācija, ASV, Ķīna, pārstāvību vairāk nekā 50 valstīs	Kanāda, eksportē visā pasaulē	Eksportē visā pasaulē	Piegādā elektromagnētiskus sūkņus tikai Japānā, nav pārstāvniecību citur pasaulē
Mājaslapa	http://www.precimeter.com	http://www.creativeengineers.com	http://www.zminovacast.com	http://www.sukegawadenki.co.jp
Darbinieki	-	~15	-	260
Tirgus daļa	-	-	-	-
Finanšu info	Lagercrantz Group AB apgrozījums, 2017: EUR 320 mln. Peļņa pēc nodokļiem, 2017: EUR 27 mln.	-	-	Apgrozījums, 2017: EUR 33 mln. Peļņa pēc nodokļiem, 2017: EUR 250 tkst.
Nozīmīgākie klienti	-	Energy solutions MEMC/SunEdison SACHEM	General Motors, SMCO Goodyear LeClere manufacturing Domcaster Sterling Allied tube and conduit	The Japan Atomic Power Company Toshiba Corporation Canon Inc. Toyota Motor Corporation Mitsubishi Chemical Corporation Japan Atomic Energy Agency
Produkts				
Elektromagnētiskie sākotni (ind./kond.)	+	+	+	+

- Zvani un e-pasti

- Aptaujas anketas

- Interneta resursu izpēte

- Slepētais klients

- Konkurentu analīzes izveide

- Konkurentu monitorings

\ KĀDS IR MŪSU PATĒRĒTĀJS UN KAS MUMS MAKSĀ?

Biznesa analīze



Key Partners Who are my key partners? How do they help me reach my target market? How do they help me reduce my costs?	Key Activities What key activities do my business processes require? What activities are essential for my business to succeed? What activities are essential for my business to succeed?	Value Propositions What value do we deliver to our customers? What benefits do our customers realize from our products and services? What benefits do our customers realize from our products and services?	Customer Relationships What type of relationships should we build with our customers? How do we interact with our customers? How do we interact with our customers?	Customer Segments Who are our target customers? What are the needs and wants of our target customers? What are the needs and wants of our target customers?
Key Resources What key resources do my business processes require? What resources are essential for my business to succeed? What resources are essential for my business to succeed?		Channels How do we reach our customers? What channels are essential for our business to succeed? What channels are essential for our business to succeed?		
Cost Structure What are the major costs incurred by our business? How do we manage our costs? How do we manage our costs?		Revenue Streams How do we generate revenue? What revenue streams are essential for our business to succeed? What revenue streams are essential for our business to succeed?		

- Unikālā pārdošanas punkta noteikšana

- Produkta attīstības līmeņa noteikšana

- Maksājumu veidu analīze

- Organizatoriskās struktūras analīze

- Biznesa modeļa izveide

- Biznesa plāna izstrāde

VAI TAS VISPĀR IR RENTABLI, VAI TAS ATMAKSĀSIES UN KAD?

Finanšu analīze

Veids	1	2	3	4	5
Investīcijas	232120	88118	27000	27000	27000
ES fonda	209789	59504	0	0	0
Paša finansējums	232120	88118	27000	27000	27000
Izdevumi	0	0	27000	27000	27000
Izdevumi	43556	111220	303983	427004	653923
Izdevumi	38807	50137	333321	311713	426431
Izdevumi	335133	88118	27000	27000	27000
Beigās uz rādītājiem					
Atbilst	-185080	2578	68641	128128	227482
Atbilst	24708	63580	68641	131319	227482
Atbilst	24708	85250	134434	270559	498033
Atbilst	-185080	-183313	-134868	1290	228732
Atmaksājas gads				4.99	
Finanšu analīze					
Diskonta līme	10.00%	NPV			115690
Pārskats periods	5	IRR			27.60%
		Atmaksāšanās periods			4.99
Finanšu analīze					
Diskonta līme	10.00%	NPV			115690
Pārskats periods	6	IRR			27.60%
		Atmaksāšanās periods			4.99

Rādītāju aprēķinu pamatā tiek ņemtas privātas investīcijas - Naudas plūsmas portāļa "Investīcijas".

Lai pareizi nosauktu rādītājus, jāizvēlas atbilstošā diskonta jeb atskaites līmeņa un pārskats periods (gads).

NPV - neto tagadnes ieguvums. Šis rādītājs norādā investīcija finansālo ieguvumu jeb neto ienākumu spēju atmaksāt neto izdevumus (tai skaitā investīcijas) izvērtējot pārskata periodā. *Lielāks NPV norāda lielāku projekta finansālo ienākumu.

IRR - iekārtības peļņas norma. Norādā, kādai ir nepieciešams būt diskonta līmeņa, lai NPV būtu vienāds ar 0. *Lielāks IRR norāda lielāku projekta finansālo ienākumu.

Atmaksāšanās periods - norādā cik gados neto ienākumi noseg vīcas investīcijas. *Lielāks atmaksāšanās periods norādā uz labāku investīciju.

- Cenas aprēķins

- Izdevumu analīze

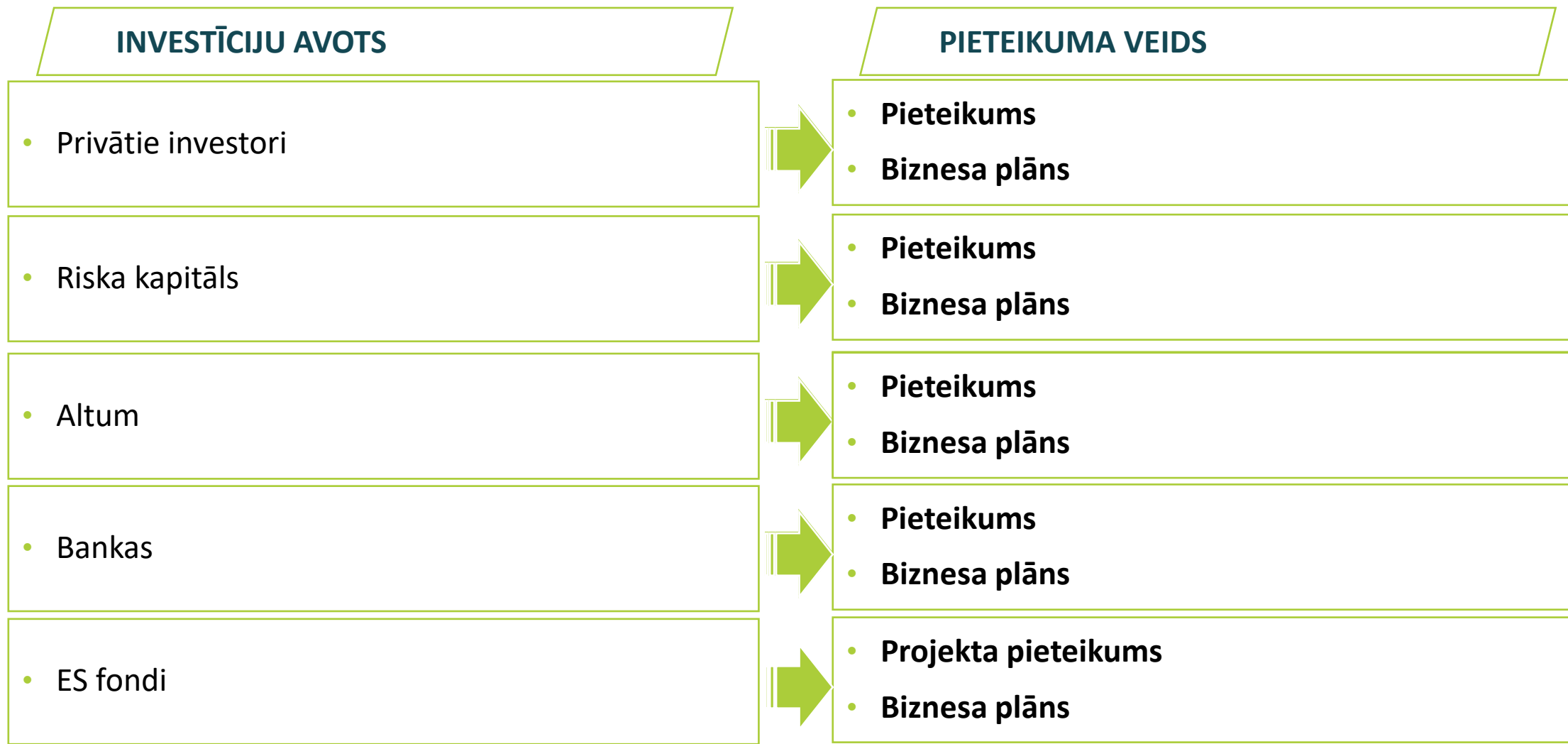
- Pieprasījuma analīze

- Ieņēmumu analīze

- Naudas plūsma

- Investīciju analīze

\ JĀSAGATAVO KVALITATĪVS UN LABS PIETEIKUMS, KURĀ TIEK ATSPOGUĻOTAS VISAS VEIKTĀS ANALĪZES



VAI AIZPILDĀMAS PIETEIKUMA FORMAS, KAS IETVER BIZNESA PLĀNA SADAĻAS UN NAUDAS PLŪSMAS FORMAS

The image displays a collection of business plan forms from altum. On the left, there are several individual form pages, some containing text and others with tables. On the right, a larger, more detailed form is shown, featuring a multi-column table with numerical data. The table has columns for years from 2020 to 2024. The rows represent different financial metrics, such as 'Izstrādes, EIU' (Development, EIU) and 'Izstrādes, EIU' (Development, EIU). The forms are organized into sections, with some sections containing multiple tables and text boxes. A large plus sign (+) is positioned between the two main groups of forms, indicating that they are combined or related.

UN VĒL CITI DOKUMENTI KO PIEPRASA KONKRĒTS INVESTĪCIJU SNIEDZĒJI

- Deminimiss veidlapa



<http://www.liaa.gov.lv/lv/fondi/noderiga-informacija/de-minimis>

- Deklarācija atbilstībai MVU



http://www.liaa.gov.lv/files/liaa/attachments/deklaracija_par_mvkstatusu.doc

- Nodomu protokoli



google

- Tāmes, pavadzīmes
- Cenas aptaujas vai iepirkumu dokumentācija
- Būvniecības dokumentācija
- Patentu analīze
- Piegādes līgumi
- Pirkumu līgumi
- Bankas izdrukas
- Operatīvās bilances
- Peļņas un zaudējumu pārskati
- Zemes, telpu nomas līgumi
- U.c. dokumenti

INVESTĪCIJU PIESAISTE IR DROŠA, JA VIEN TAI ESI SAGATAVOJIES

	Privātie investori	Riska kapitāls	Bankas	Altum	ES fondi
Pieteikums	<ul style="list-style-type: none"> Brīva forma Biznesa plāns 	<ul style="list-style-type: none"> Brīva forma Biznesa plāns 	<ul style="list-style-type: none"> Pieteikums Biznesa plāns 	<ul style="list-style-type: none"> Pieteikums Biznesa plāns 	<ul style="list-style-type: none"> Pieteikums
Vērtējums	<ul style="list-style-type: none"> Individuāls vai grupas lēmums 	<ul style="list-style-type: none"> Individuāls vai grupas lēmums 	<ul style="list-style-type: none"> Kredītkomisijas, komisijas lēmums 	<ul style="list-style-type: none"> Kredītkomisijas, komisijas lēmums 	<ul style="list-style-type: none"> Neatkarīgi ekspertu vērtējums
Vērtējuma pamats	<ul style="list-style-type: none"> Pieteikums Ekspertu zināšanas Atgaves aprēķini 	<ul style="list-style-type: none"> Pieteikums Ekspertu zināšanas Atgaves aprēķini 	<ul style="list-style-type: none"> Pieteikums Ekspertu zināšanas Finanšu analīze Esošie resursi un nodrošinājums 	<ul style="list-style-type: none"> Pieteikums Ekspertu zināšanas Finanšu analīze Esošie resursi un nodrošinājums 	<ul style="list-style-type: none"> Pieteikums Vērtēšanas kritēriji Ekspertu zināšanas
Papildus punkti	<ul style="list-style-type: none"> Esošie resursi Komanda Nodomu protokoli Pirkuma līgumi Intelektuālā Īpašuma aizsardzība 	<ul style="list-style-type: none"> Esošie resursi Komanda Nodomu protokoli Pirkuma līgumi Intelektuālā Īpašuma aizsardzība 	<ul style="list-style-type: none"> Esošie resursi Komanda Labā kredīt vēsture Nodrošinājums Nodomu protokoli Pirkuma līgumi 	<ul style="list-style-type: none"> Esošie resursi Komanda Labā kredīt vēsture Nodrošinājums Nodomu protokoli Pirkuma līgumi 	<ul style="list-style-type: none"> Esošie resursi Komanda Sadarbības līgumi Nodomu protokoli Pirkuma līgumi Intelektuālā Īpašuma aizsardzība

\ JA ESI ATRADIS PAREIZO FINANŠU INSTRUMENTU

	Privātie investori	Riska kapitāls	Bankas	Altum	ES fondi
Būvniecība un labiekārtošana	+	+	+	+	+/-
Iekārtu iegāde	+	+	+	+	+/-
Zemes iegāde	+	+	+	+	-
Atalgojuma izmaksas	+	+	+	+	+/-
Ārpalpojumu izmaksas	+	+	+	+	+/-
Mārketinga izmaksas	+	+	+	+	+/-
Pētniecības izmaksas	-	-	-	-	+/-
Prototipēšana izmaksas	-	-	+/-	+/-	+/-
Izejmateriālu izmaksas	+	+	+	+	+/-
Komandējumu izmaksas	+	+	+	+	+/-
Mācību izmaksas	+	+	-	+	+/-

Civitta International
info@civitta.com
+372 735 2802
www.civitta.com

Civitta Estonia
info@civitta.ee
+372 646 448 8
www.civitta.ee

Civitta Latvia
info@civitta.lv
+371 277 055 85
www.civitta.lv

Civitta Lithuania
info@civitta.lt
+370 685 266 80
www.civitta.lt

Civitta Finland
info@civitta.fi
+358 505 261 694
www.civitta.fi

Civitta Poland
office@civitta.pl
+48 690 001 286
www.civitta.pl

Civitta Ukraine
info@civitta.com.ua
+380 442 270 140
www.civitta.com.ua

Civitta Romania
info@civitta.ro
+403 180 535 88
www.civitta.ro

Civitta Moldova
info@civitta.md
+373 797 550 99
www.civitta.md

Civitta Kaliningrad
office@civitta.ru
+7401 253 074 8
www.civitta.ru

Civitta St. Petersburg
info.spb@civitta.ru
+7 812 9886816
www.civitta.ru

Civitta Belarus
info@civitta.by
+375 296 018 517
www.civitta.by

Civitta Serbia
info@civitta.rs
+381 11 2435 489
www.civitta.rs

WE LOOK FORWARD TO WORKING WITH YOU