

*Junior Achievement – Young Enterprise Latvija*  
Biznesa plānu konkurss 9.-12. klasēm  
**NOLIKUMS**

2011./2012.mācību gadam

<b>Programma</b>	Biznesa plāns ir skolēna iecerētās biznesa idejas plāns. Biznesa plānu moto <b>“Savā vidē, saviem cilvēkiem un sev”</b> . Biznesa plānu konkurss notiek sadarbībā ar Latvijas Universitātes Ekonomikas un vadības fakultāti.
<b>Mērķis</b>	Veicināt jauniešu interesi par uzņēmējdarbību un rosināt skolēnus īstenot savas biznesa idejas Latvijā un ārpus tās robežām.
<b>Uzdevumi</b>	1. Savas biznesa idejas izsvēršana soli pa solim. 2. Izveidot pamatotu, adekvātu, atbilstošu realitātei, skaidrā valodā biznesa plānu. 3. Pamatot sava biznesa dzīvotspēju. 4. Prezentēt savu biznesa ideju.
<b>Programmu iesakām</b>	Vispārējām, tehniskām, profesionālām valsts un privātām skolām.
<b>Dalībnieki</b>	Junior Achievement- Young Enterprise Latvija dalībsskolu 9. – 12. klašu skolēni.
<b>Dalībnieku skaits</b>	1 – 3 skolēni komandā.
<b>Prasmes un iemaņas</b>	Praktiskas iemaņas biznesa plāna izveidē. Pirmās peļņas iegūšana. Līderības prasmes un komandas veidošana. Lēmumu pieņemšana. Stratēģiskā domāšana. Prezentēšanas prasmes. Laika plānošana.
<b>Konkursa norises laiks</b>	Darbu iesūtīšana: 1. janvāris, 2012 līdz 1.marts, 2012 <a href="http://www.enudiena.lv/upload/?id=47">http://www.enudiena.lv/upload/?id=47</a> Darbu izvērtēšana: 1. marts, 2012 līdz 11. aprīlim, 2012 Finālistu paziņošana: 19.aprīlis, 2012 Seminārs konkursa finālistiem: 26.aprīlis, 2012 (Tēma: Biznesa prezentāciju efektivitāte. Biznesa plāna prezentācijas). Finālistu prezentāciju iesūtīšana: 7. maijs, 2012 Konkursa fināls: 8. maijs, 2012
<b>Balvas</b>	Uzvarētājiem /1. vieta/ apmaksātas studijas Latvijas Universitātē Ekonomikas un vadības fakultātē. Balvas 1. – 3. vietu ieguvējiem, kā arī veicināšanas balvas skolēniem un skolotājiem (par kvalitatīvākajiem darbiem, par iesaistītajiem skolēniem).
<b>Konsultanti</b>	Skolotājs kā padomdevējs, uzņēmēji, pašvaldību pārstāvji, JAL speciālisti
<b>Atbalstītāji, partneri</b>	Latvijas Universitāte
<b>Kontakti</b>	JAL programmu direktore <b>Inga Bolmane</b> Tālr./fakss: 67339656, e-pasts: <a href="mailto:inga@jal.lv">inga@jal.lv</a> <a href="http://www.pirmaismiljons.lv">www.pirmaismiljons.lv</a>

### Biznesa plāna saturs un vērtēšana

Nosaukums	Saturs	Vērtēšanas kritēriji	Punktu skaits
<b>Darba titullapa</b>	Uzņēmuma nosaukums, darbības virziens, darba autors (autori), skola un klase, kontaktadrese un telefona Nr., darba vadītājs (skolotājs), gads un mēnesis.	Biznesa plāna apjoms: 15-20 A4 lappuses, fonts – Times New Roman, 12 burtu izmērs Skolotāja apstiprinājums, ka darbs tapis patstāvīgā darba rezultātā.	
<b>Kopsavilkums</b>	Biznesa plāna mērķis. Īss produkta apraksts. Nozares analīzes galvenie secinājumi. Salīdzinošā priekšrocība ar līdzīgiem uzņēmumiem. Īss uzņēmuma un tā vadības apraksts. Nepieciešamais finansējums, atmaksāšanās periods. Prognozētie finanšu rezultāti.	Biznesa idejas pasniegšanas veids ir kvalitatīvs/īss, strukturēts, pārskatāms/ Idejas apraksts rosina interesi par idejas turpmāko attīstību; Uzsvērta uzņēmuma loma un vieta Latvijas makroekonomiskajā kontekstā.	5 5 5
		<b>Kopā</b>	<b>15</b>
<b>Uzņēmums un tā vadība</b>	Uzņēmuma dibināšana un darbība līdz biznesa plāna izstrādei. Uzņēmuma vadība, kompetences, struktūra. Nepieciešamo darbinieku skaits un kvalifikācija. Uzņēmuma atrašanās vieta.	Biznesa ilgtermiņa iespējas; Ir raksturots uzņēmuma pamatmodelis; Raksturota idejas autora loma uzņēmumā.	5 5 5
		<b>Kopā</b>	<b>15</b>
<b>Produkts/pakalpojums</b>	Produkts vai pakalpojums ir jādefinē ļoti precīzi - ar ko tas atšķirsies no konkurentu piedāvājuma, ar ko izcelsies tirgū, kā veidosies cena.	Salīdzinājums ar konkurentiem; Izaugsmes iespējas;	5 5
		<b>Kopā</b>	<b>10</b>
<b>Tirgus</b>	Tirgus stratēģija - izplatīšanas stratēģija. Cenu stratēģija. Mārketinga plāns un izmaksas. Nākotnes plāni 3 - 5 gadu periodā. Tirgus analīze - Mērķa tirgus. Kopējais apmērs, izaugsme. Mērķauditorija. Tirgus daļa. Plānotā tirgus daļa; Konkurenti.	Ir apzināts tirgus lielums Ir raksturoti klienti un to vajadzības Ir raksturoti konkurenti Konkurētspēja Latvijas un ārvalstu tirgos Mārketinga aktivitātes	5 5 5 10 5
		<b>Kopā</b>	<b>30</b>
<b>Finanses</b>	Finansu avoti( Paša līdzekļi; Subsidētie investori; Aizdevēji – bankas, līzings; Pašu kapitāla ieguldītāji); Finansējuma izlietošanas mērķis. Nepieciešamā finansējuma apjoms un detalizēts izlietojums. Atmaksāšanās periods.	Finanšu prognozes 3-5 gadiem/ uzņēmuma vērtība pēc 3 -5 gadiem/ Bilance; Peļņas un zaudējumu aprēķins; Naudas plūsma; Finansu rādītāju ticamības pārbaude.	10 5 5
		<b>Kopā</b>	<b>20</b>
<b>Riski</b>	Uzņēmuma stiprās puses, uzņēmuma vājās puses, tirgus iespējas, tirgus draudi. Galveno risku uzskaitījums un raksturojums. Paredzamie pasākumi risku mazināšanai.	Risku analīze (SWOT jeb SVID: gan ārējās vides ietekmes novērtēšanai, gan uzņēmumu ietekmējošo iekšējo faktoru analīzē)	10
		<b>Kopā</b>	<b>10</b>
		<b>Kopā</b>	<b>100</b>