

# MANS BIZNESS

Zvaniet,  
sūtiet  
e-pastu!

ivarsm@db.lv  
tālrunis: 67084451

Db pielikumu  
redaktors  
Ivars Motivāns



Skaitlis

# 10,3

mij. Ls

► Tāda summa šogad lauksaimniekiem ir izmaksāta valsts  
subsīdijās lopkopības attīstībai. AVOTS: LETA

**Darba diena** Izteikts dominants — perfekcionists

## Rītos «ienirst» darbā un vakarā

Sorainen partneri Jānis Taukačs: «Jautājumi par nodokļiem ir ārkārtīgi interesanti. Jo vairāk saprotu šīs lietas, jo vairāk tās man patīk.» FOTO: EVA ŠAVDINĒ, DB

db

Inese  
Helmane

inese.helmane@db.lv ☎ 67084405

Jānis tam piekrīt, jo darbā tiek pavadītas ļoti garas stundas. Zvērinātais advokāts, kas kopš šī gada janvāra ir kļuvis par firmas partneri un kompānijas ietvaros vada Sorainen nodokļu juristu praksi Baltijas valstīs, īsti pat nepamanot, kad ir rīts un kad vakars un kāds gada laiks aizloga. Uz jautājumu, kāpēc tik daudz ir jāstrādā, Jānis atbild: «Mana vīzija, ko ar savu nodokļu praksi gribu sasniegt tuvākajā laikā, ir būt par lielāko nodokļu konsultantu Baltijas valstīs starp advokātu birojiem.»

**Kad vēl, ja ne tagad?**

«Tik saspringts grafiks, kāds man ir šobrīd kopā ar Sorainen (vairumā gadījumu laika pietiek tikai paveikt pašu nepieciešamāko), man nekad dzīvē līdz šim nav bijis. Pat tad, kad strādāju KPMG Latvia, kur sniedzu nodokļu konsultācijas un risināju nodokļu strīdus, kā arī darbojos ar muitas un komercietisībām,» saka J. Taukačs.

«Taču mierinu sevi ar domu – kad tad vēl, ja ne tagad? Tāda sajūta, ka no rīta ievēl gaisu un ienirsti (sāc strādāt), bet, kad iznirsti (pacel galvu un apskaties pulksteni), ir jau vakars. Tad nemaz tā īsti neredzi, vai aizloga gaisi vai tumsa, ziema vai vasara. Milzu ātrumā paskrien dienas, mēneši, gadi. It kā noželojami, bet arī bezgala interesanti.»

Virzītājspēks laikam ir vēlme stāties preti Valsts ieņēmumu dienesta pieļautām netaisnībām (cīnīties par tiesiskumu), kā arī vienkārši pēc iespējas labi paveikt savu darbu. Manuprāt, būtiski ir rūpēties par

► Sorainen partneris Jānis Taukačs: «Jautājumi par nodokļiem ir ārkārtīgi interesanti. Jo vairāk saprotu šīs lietas, jo vairāk tās man patīk.» FOTO: EVA ŠAVDINĒ, DB

db **Dienas plāns**

► 9–10: e-pastu lasīšana un atbildēšana steidzamākajiem e-pastiem, darbu deleģēšana kopā ar rīta kafiju

► 10–11.30: Baltijas nodokļu komandas Skype telefonkonferences vadīšana

► 11.30–13.30: nodokļu juristu jau iepriekš plānoto sagatavoto atzinumu izskatīšana un vēlamo uzlabojumu ieteikšana

► 13.30–14: pusdienas ar kolēģiem

► 14–16: iepriekš saplānotas tikšanās ar klientiem

► 16–19.30: saplānoto un neplānoto nodokļu juristu sagatavoto atzinumu izskatīšana un vēlamo uzlabojumu ieteikšana

► 19.11

klienta problēmu kā par savējo, nevar neko darīt ar pusspēku, kad nav izdarīts viss iespējamais, lai palīdzētu – to klienti vienmēr jutīs. Kas atšķir labu juristu no izcila jurista? Attieksme pret klientu un darbu.»

**Ar Skype palīdzību**

J. Taukačs stāsta, ka ikdienas rīts viņam sākoties kā vairumam uzņēmēju – ar e-pasta izskatīšanu un steidzamo darbu deleģēšanu apmēram stundas garumā, kā arī rīta kafiju. Tā kā viņš vairāk nekā desmit gadus kā jurists strādājis ar nodokļu jautājumiem, tad vienu reizi divās nedēļās vada Baltijas valstu nodokļu praksi. Piemēram, ar Skype telefonkonferences palīdzību – kopumā ap desmit juristu no visām trim Baltijas valstīm pārrunā Baltijas un ES nodokļu tiesību aktus un tiesu prakses jaunumus, esošos un nākamās klientu projektus, būtiskākos prakses attīstības un problēmjautājumus, tiek nostādīti mērķi, izpildes grafiki utt.

«Baltijas valstu nodokļu un juridiskās prakses vadīšanā pieredze kompānijā KPMG Latvia man ir ne-



atsverama,» tā J. Taukačs. «Sorainen par partneri vari kļūt, ja tev ir sava prakse, ko vadīsi.»

**Četru acu princips**

J. Taukačs: «Nodokļu prakses attīstība ir ļoti dinamiska un tā balstās uz trīs vaļiem – nodokļu konsultācijas (ieskaitot nodokļu plānošanu), strīdu risināšanu ar VID un tiesvedība un nodokļu pārbaudes (tax due diligence). Pēdējo īpaši pieprasa ārvalstu kompānijas, kas grib iegādāties kādu vietējo uzņēmumu.»

Lielākā dienas daļa zvērīnātajam advokātam arī

aiziet sarunās ar juristiem par šiem jautājumiem. Par savu galveno uzdevumu J. Taukačs uzskata savas komandas darba sistematizēšanu, «lai spēcīgās individualitātes strādātu kā vienas veselums». Otra funkcija esot visu sagatavoto atzinumu pārslasīšana. «Man jābūt pārliecinātam, ka dokumenti ir uzrakstīti tādā kvalitātē, kādā es tos vēlos redzēt, jo es esmu tas, no kura beigas prasis atbildību,» tā jurists. «Tas nav tādēļ, ka es kādam neuzticētos, bet gan tādēļ, ka kompānijā darbojas «četrū acu princips» – ar katru sagatavoto juridisko atzīnu

mu iepazīstas vismaz divi cilvēki.»

**Minimālas pusdienas**

Daudz laika J. Taukačam paiet, gatavojot atbildes uz e-pastiem, uzraugot, plānojot un vadot nodokļu projektus utt., kam citreiz nepieciešama nodokļu tiesību aktu un tiesu prakses, IBFD datu bāzes, grāmatu un citu nodokļu komentāru izpēte. Ja konkrētajā dienā paredzēta Administratīvās tiesas (nodokļu lietās) sēde, tad ievērojams laiks iepriekš paiet, gatavojoties tai.

J. Taukača pirmā dienas daļa parasti aiziet iepriekš

saplānoto darbu pārbaudei, pēc tam – pusdienas, kas ir ļoti minimālas, kur ar kolēģiem paēst ārpus biroja viņš iziet maksimāli uz pusstundu. Jānis nav biznesa pusdieni piekritējs, viņš dod priekšroku tikties biroja, tad «saruna esot konstruktīvāka». Arī klientiem tas labāk patīk, ir novērojais zvērīnātais advokāts.

**Dienas beigas astoņos**

Pēcpusdienā kā likums pāris stundas ir tikšanās biroja ar klientiem, otrajā pēcpusdienas daļā – dažādu materiālu pārslasīšana un darbu plānošana. Darba diena J.

## RSEZ rīko semināru

23. novembrī Rēzeknes speciālā ekonomiskā zona (RSEZ) rīko semināru *Rēzeknes SEZ - izdevīga vieta uz Rietumu - Austrumu sadarbību orientēta biznesa attīstībai*. Semināra mērķis ir sniegt kopsavilkumu par Rēzeknes SEZ darbību pēdējos 10 gados, apzināt priekšnoteikumus turpmākai attīstībai un sniegt noderīgu informāciju RSEZ un Rēzeknes uzņēmē-

jiem. Semināra dalībnieki tiks iepazīstināti gan ar RSEZ darbību un nākotnes plāniem, gan arī ar RSEZ izveides nepieciešamību un devumu Rēzeknes attīstībai, kā arī ar industriālo parku attīstību Latvijā un Latgalē. Paredzēts arī iepazīstināt ar LIAA pieredzi investīciju piesaistē un LIAA Administrētām atbalsta programmām uzņēmējdarbības attīstībai 2007. - 2013. gadam. A. Eiduks



► Rēzeknes speciālā ekonomiskā zona FOTO: ALEKSANDRS EIDUKS

## b.lv Lasītāju komentāri >>

### Internetā 50% Latvijas

► nevaru saprast, kā var mūsdienās nelietot internetu! ko dara tie pārējie 50%?!  
Leila 22.11.07 11:57

► Pārējiem nav pieejams internets, jo neviens to vienkārši nepiedāvā.  
pārējais 22.11.07 11:58

### Karo par vietām tirdzniecības centros

► Diemžēl šī divainā tendence nav pa labu pašiem t/c, piemēram Spicē nav vairs to veikalu kuru dēļ es tur vispār braucu. Izskatās ka t/c administrācijas un īpašnieki pārcešanās ar īstermiņa augstās nomas ciparu medīšanu. ELKOR un ZARA jau pēc koncepta ir pilnīgi garām.  
Janis 21.11.07 18:2

► spices lielākā problēma ir tā, ka tur NAV kur paest. Lido pārbāzts tā, ka iekšā nelaiž, ķīniešu restorāns tāpat, bet

vairāk saules - vienkārši drausmīgi ēdieni par vājprātīgām cenām.  
kwii 22.11.07 09:37

### Aizliedz norādīt Nesatur ķīmiskas piedevas

► piesējāties... dzīvot vispār ir kaitīgi. salīdzinot ar to, kas darās citu ražotos piena produktos, "Daugava" ir ar nimbiņu. nošķiebies, bet tomēr! :)  
Eiza 22.11.07 07:57

### Nelegālas programmas izmaksājot dārgāk

► "Tiek algoti IT speciālisti, kas saved visu kārtībā, datori ir ievērojami neaizsargātāki pret nesankcionētu piekļūšanu, t.sk. konfidencialai informācijai, tāpat daudz lielāks risks ir iedzīvoties vīrusos."

Kopumā jau skaidrs, ka vajag licensēt, bet šis konkrētais arguments ir buļļa mēslī.  
hm 22.11.07 14:28

# «iznirst»



## Īsziņa

### Apmācību seminārs

23. novembrī Līvānu Inženiertehnoloģiju un inovāciju centrā notiks informatīvais apmācību seminārs par Valsts atbalsta programmu *Biznesa inkubatori Latvijā reģionos*. Semināra mērķis ir veicināt sekmīgāku projekta pieteikumu sagatavošanu, kā arī informēt potenciālos projektu pieteicējus un ieguvējus par Valsts atbal-

sta programmu 2007. - 2013. gadam *Biznesa inkubatori Latvijā reģionos*. Semināra dalībnieki tiks informēti par projektu sagatavošanas praktiskajiem aspektiem, par biznesa inkubatora izveidi, darbības modeļiem, nepieciešamajiem resursiem, kā arī priekšnosacījumiem veiksmīgai inkubatoru darbībai. A. Eiduks

## Īsziņa

### Attīsta mūžizglītību

No šā gada novembra līdz 2009. gada jūlijam Latvijā tiks īstenotas starptautiskās Mūžizglītības programmas Grundtvig aktivitātes.

Grundtvig projektam Vietējais dodas pie globālā ir piešķirusi 16 600 EUR. Programmā iesaistījušās pieaugušo izglītības jomas organizācijas no Grieķijas, Bulgārijas, Spānijas un Dānijas. Latviju projektā pārstāv Vidzemes kultūras un mākslas biedrība Haritas un Valmieras Kultūras centrs.

No 12.-17. decembrim Valmierā norisināsies pirmais pasākums - visu dalībvalstu pārstāvju tikšanās, kurā tiks plānoti turpmākie pasākumi. Projekta īstenošanas laikā iecerēts attīstīt pārrobežu komunikāciju starp organizācijām un iedzīvotājiem, kā arī izmantot katras valsts vietējās tradīcijas un kultūru kā netradicionālas metodes arī angļu valodas apmācībām, interneta vides apguvei un citu iemaņu gūšanai.

Projekta koordinatore Latvijā, Vidzemes kultūras un mākslas biedrības Haritas valdes priekšsēdētāja Solveiga Boicova stāsta: «Projekta rezultātā katrā dalībvalstī tiks organizēti kultūras pasākumi, akcentējot atšķirīgus un unikālas tradīcijas un prasmes. Tāpat tiks veidoti DVD par dažādām amatniecības tehnikām, tautas dejām un mūziku, izdota grāmata par Eiropas mītiem un nostāstiem, kā arī apkopoti pedagoģiskie materiāli.»

Rudīte Smīte

rudite.smite@apollo.lv ☎ 423141

## dienas business

## Pirmo reizi Latvijā!

Komercizglītības centrs sadarbībā ar laikrakstu «Dienas business» piedāvā semināru:



# Komerciālā izlūkošana

Saikne starp izlūkošanu un zināšanu vadību!

6.-7.decembrī

Cena: 599 LVL + PVN  
Darba valoda: angļu (bez tulkojuma)

Plašāka informācija: [www.kic.lv](http://www.kic.lv) ☎ 67240562

Taukačam parasti beidzas ap septiņiem, astoņiem vakarā. «Citreiz rauju arī līdz desmitiem vakarā,» saka J. Taukačs. «Esmu audzis juristu ģimenē - tēvs, krusttēvs un divi brāļi arī ir juristi. Un krusttēvs man parasti prasa: Kāpēc tu viņus aizstāvi? Viņi taču visi ir blēži, lai tik maksā nodokļus! Bet aiz katras nodokļu lietas taču stāv konkrēti cilvēki. Firmai nepamato- ta VID lēmuma rezultātā var draudēt, iespējams, pat maksātnespējas process vai, piemēram, visa ģimenes biznesa bankrots.»

J. Taukačs neaprobežojas tikai ar intensīvu darbu birojā. «Advokātam jau visu laiku ir jāmacās,» tā *Sorainen* partneris. Ja paskatās viņa novembra darbdienu plānu, tad tur ir divu dienu seminārs par projektu vadīšanu Rīgā, nodokļu konferences apmeklēšana Parīzē, RGSL Beļģijas lektora divu dienu nodokļu seminārs un partneru sapulce Viļņā. Arī viņš pats uzstājas dažādos semināros, gatavo avīžem un žurnāliem materiālus par nodokļu jautājumiem un raksta sadaļu topošajai grāmatai par nodokļu jautājumiem.



### Mans bizness

## Izteikts dominants — perfekcionists

Sorainei partneri jāni Taukaču biznesa vadības kursos tests raksturoja kā dominantu — perfekcionistu, kas visus darbus darot ar 100% atdevi. ▶ 22. – 23. lpp.

### Karjera & vadzinība

## Netic «galvu medībām»

«Manā izpratnē headhunting ir zagšana, neticu šai metodei. Ja cilvēks pats piesakās vakancei, tā ir cita lieta,» saka Eriks Dirmans Jūlers. ▶ 20.-21. lpp.

Ir laiks abonēt!

800 32 32

www.db.lv/abonesa/

dienas  
bizness

Tiem, kas dara!

Liec aiz auss Svarīga ne vien ārējā, bet arī uzņēmuma iekšējā pievilcība

# Pievilcība slēpjas attieksmē

Uzņēmums saviem darbiniekiem kļūst pievilcīgs tad, ja viņiem pievērš uzmanību.



SIA Nordic Training International apmācību vadītājs Aleksis Daume uzskata, ka dzīve ir kā rasols, kas nesastāv tikai no kartupeļiem. «Pilnvērtīgam rasolam tāpat kā foršai, pievilcīgai uzņēmuma videi vajag daudz lietu. Daļa no tā ir saistīta ar profesionālo darbību, bet daļa – kāds tu pats esi kā cilvēks,» saka A. Daume.

Uzņēmumu darbiniekiem pievilcīgu padara attieksme pret cilvēkiem. Zaudē tās kompānijas, kas akcentu liek tikai uz savu produktu, nevis arī uz darbiniekiem. A. Daume saka, ka tad uzņēmums pazaudē un iznīcina savu pievilcību. «Visu laiku jādodomā par cilvēkiem – jāprot viņus novērtēt. Ir patīkami strādāt kompānijā, kur svarīgs ir cilvēks,» teic A. Daume.

Viņš uzskata, ka dižu projektu nedrīkst pacelt augstāk par cilvēkiem, kuri pie tā strādā.

### Panākumi kā magnēts

A. Daume stāsta, ka cilvēkiem patīk draudzēties ar panākumiem. Ja kompānija ir pazīstama un veiksmīga, tas to padara pievilcīgu ar to vien. Grūtāk esot iesācējiem un jaunām kompānijām, bet A. Daume saka, ka tas ir kā vējbakas, ko nepieciešams izslimot un no kā nevajag baidīties.

«Ari lielas kompānijas agrāk bija nezināmas un nepopulāras. Panākumi ir kā magnēts, kas pievelk cilvēkus – mums vienkārsi patīk biedroties ar veiksmi,» atgādina A. Daume.

Svarīga esot spēja darbiniekam justies veiksmīgam, piemēram, ar mācību sistēmu, neformāliem pasākumiem, attīstības pārrunām, kas ļauj darbiniekam izteikties un tapt uzklau-



sītām. «Cilvēkiem patīk jebkas, kas ļauj izskatīties veiksmīgam, piemēram, lielas ballītes ar zvaigznēm. Protams, bizness ir bizness, bet tas, ka mēs esam cilvēciski un pievēršam viens otram uzmanību, rokas nenorauj,» smeļot salīdzina A. Daume.

### Uz kuriem dodamies?

Cilvēkam patīk noteiktība virzienos. «Zinot, uz kuriem dodamies un kāda ir procedūra mērķu sasniegšanai, ir skaidri komunikācijas

virzieni, uzņēmums top pievilcīgs. Darbiniekam svarīgi redzēt bildīti, lai viņš saprastu procesu, ko tas no viņa prasīs un kuri būs tie cilvēki, ar ko būs jāstrādā kopā. Kompānija nav bērnu dārzs, bet ir baigais bonuss, ja tur ir cilvēki, kas palīdz saprast, kas un kā notiek,» uzskata A. Daume.

Viņš stāsta, ka kompānija kļūst veiksmīga tad, kad tā darbiniekam dod cerību. Cilvēkiem patīk redzēt attīstību, kas dod optimistisku redzējumu rītdienai.

Cilvēkiem patīk justies īpašiem. A. Daume saka, ka viņam nepatīk pravietot un paredzēt nākotni, bet viņš uzskata, ka līdzās tam, ka šodien tiek nojaukti pieminekļi, kas liecina par pagātni, «mēs atkal drīz atgriezīsimies pie daudzām padomju laika izdarībām, piemēram, cilvēku fotogrāfijām darbavietā pie goda dēļa».

Jārēķinās, ka cilvēki ir nedroši. Viena no lietām, kas nodrošina drošības sajūtu, ir arī godīga attieksme

pret samaksu par padarīto.

A. Daume atgādina teicienu «zivs pūst no galvas», jo ar pozitīvu uzņēmuma tēlu ir līdzīgi – darbinieki kopē savu priekšniecību. «Ar vadību viss vai nu sākas, vai beidzas. Vadītājs ir ne vien tas, kurš uztur un mēdzē visus procesus, bet arī vada cilvēkus. Ja neiet, vaina jāmeklē vadītājā,» skaidro A. Daume.

### Smags darbs

Lai izveidotu pozitīvu kompānijas tēlu un radītu labu

atmosfēru ne vien ārpusē, bet arī darbinieku vidū, ir kārtīgi jāstrādā. Viss atkarīgs no smaga darba. «Holivuda ir radījusi iespaidu, ka mums vajadzīgi varoņi, kas visu izdara vieni, bet tas nav nepieciešams. Tas ir komandas darbs. Populārākās grupas nesastāv no atsevišķiem mūziķiem, bet gan no komandas. Viņi ir draugi, tikai tā var panākt rezultātus. Vadītāja lielais panākums ir radīt ap sevi šādu komandu; un tas nav nekas pāsaprotams,» spriež A. Daume.

Ierašanos uzņēmuma pasākumā nevajag padarīt par kultu. Viņš teic, ka ir simtiem iemeslu, kādēļ cilvēki nevar vai nevēlas doties uz darba pasākumu, tādēļ ir jānod brīvība kļūdīties un labot kļūdas. Ja vadītājs nedod iespēju darbiniekam kļūdīties, viņam arī nav iespējas kļūt veiksmīgam, līdz ar to darbinieks nedod iespēju vadītājam kļūdīties.

### Darbs un bonusi

Vispirms ir darbs, pārējais ir bonuss. «Mēs izdarām kļūdu, darbaspēka trūkuma dēļ ļaujot visiem pieprasīt mašīnu, telefonu un citas lietas. Darbinieks to uztver kā normu, nevis bonusu. Protams, ir amati, kur tā arī ir norma. Tas reizēm notiek tādēļ, ka kompānijai ir mazvērtības sajūta un tā nolaizas līdz līmenim, kad pielien darbiniekiem. Ir jāsaglabā pašcieņa un ticība tam, ka īstajam amatam būs arī īstais cilvēks. Uzticība jānopelna, bonusi arī,» tā A. Daume.

Ir kompānijas, kur nemaksā ļoti lielu algu, bet pievilcība saglabājas. A. Daume saka, ka tas vērojams banku sektorā un telekomunikāciju uzņēmumos.

Viņš norāda uz to, ka cilvēki savā pašapziņas trūkuma slimīgi cenšas nēsāt uzplecus pat tad, ja ir vienkārsi pārdevēji. «Tad saucamies par pārdošanas menedžeriem. Arzēmēs menedžeris ir vadoss amats, bet pie mums katrs otrais sevi par tādu sauc,» norāda A. Daume.