

Nākotnes skatījums.

Deloitte Latvijā



I.Rimšēvics: „Latvijas Bankas ieguldījums toreiz
atmaksājās desmitkārtīgi”

Deloitte piedāvā piederību lielam spēkam:
par Deloitte 10 gadiem Latvijā stāsta
zvērināts advokāts un Deloitte
Centrāleiropas partneris Jānis Zelmenis

Deloitte Latvija katra darbinieka apmācībā iegulda
līdz 5000 eiro

Biznesa konsultācijas kļūst pieprasītākas

Jānis Āboltiņš - Biznesa augstskolas Turība rektors, Ekonomikas zinātņu doktors, Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kameras prezidents un Uzņēmuma vadības institūta direktors – savu karjeru biznesa konsultāciju jomā sācis kā Deloitte darbinieks. Tagad viņš atzīts par autoritāti šajā sfērā.

Kādas ir biznesa konsultantu galvenās funkcijas?

Galvenās funkcijas ir nestandarta situāciju risināšana. Ne tikai biznesā. Konsultantu darbības sfērā ietilpst gan tehnoloģisku problēmu, gan organizatorisku un finansiālu jautājumu risināšana. Kā arī investoru piesaiste. Būtībā pilnīgi visās sfērās ir piemeklējami konsultanti. Praktiski jebkurā biznesā, tam attīstoties, ar laiku rodas kāda problēma. Un tiek meklēts kāds, kurš šo problēmu var risināt. Uzņēmumam retu situāciju risināšanā visērtāk ir piesaistīt profesionālu konsultantu palīdzību. Tas sanāk lētāk nekā algot un meklēt speciālu darbinieku, kurš nepieciešams tikai neilgam laikam un vienas problēmas atrisināšanai. Piemēram, žurnālistam ērtāk un lētāk ir noalgot fotogrāfu vienas bildes uzņemšanai, jo fotogrāfam jau ir nepieciešamā tehnika, viņš ir profesionālis savā jomā. Lētāk un kvalitatīvāk nekā pašam iegādāties kameru un bildēt. Līdzīga ir arī konsultantu darbība.

Kā attīstās un darbojas biznesa konsultantu sfēra?

Ir dažādu līmeņu konsultanti. Ir starptautiski uzņēmumi ar izvērstām starpvalstu saitēm un tiklu. Un ir mazāki, kas darbojas vietējos tirgos. Bet tas nenozīmē, ka šie lielie biznesa konsultāciju flagmaņi noteikti būs labāki par vietējiem. To izvēlē jāvadās pēc vajadzībām. Vietējie konsultanti labāk izprātis nacionālā tirgus īpatnības, savukārt, ja darbība saistīta lielā mērogā un problēmas risinājums iespējams

starptautisks, tad izvēle var krist uz pasaules mēroga kompānijām. Konsultāciju tirgus attīstība ir tieši atkarīga no tautsaimniecības attīstības. Tā ir gan pie mums gan visur citur pasaule. Konsultantu darbība bija jaunums 94. un 95.gadā. Šobrīd jau ir izaugusi vietējā konsultantu paaudze, kuriem ir pieredze un spējas konkurēt starptautiskā mērogā.

Pēc būtības konsultantu darbība ir inovatīvs bizness. Nepārtraukti jāražo jaunas idejas un produkti ar augstu pievienoto vērtību un peļņas līmeni.

Cik liels ir šis tirgus?

Baltijas tirgum mīnuss ir tāds, ka tas, tāpat kā visās citās nozarēs, ir maziņš. Kā jau minēju, tirgus lielums mērāms pēc tautsaimniecības attīstības. Matemātiski parēķinot, Latvijā iekšzemes kopprodukts uz vienu cilvēku ir astoņas reizes zemāks salīdzinājumā ar ES valstīm. Un cik tad mums ir to cilvēku?

Miniet, lūdzu, piemērus, kur biznesa konsultantu darbība ir devusi jaunas idejas un spilgtu problēmu risinājumus!

Minēt konkrētus piemērus būtu nekorekti, jo nepieciešama klienta atļauja. Parasti klienti vēlas šo informāciju paturēt slepenībā. Tomēr spilgts piemērs ir kodolzemūdenes Kursk izcelšana no Barenca jūras dzelmes. To paveica viena inženierkonsultantu firma. Saistībā ar jaunajām idejām un atklājumiem tiek uzskatīts, ka visas jaunās idejas tika atklātas 20.gs sākumā. Viss, kas ir nācis pēc tam – vecu ideju apvienojums. Piemēram, armēti audumi, optiskās šķiedras. Tomēr inovācija ne tikai nozīmē augstās tehnoloģijas atklājumus. Piemēram, arī jauns veids, kā salocīt papīra lapu var būt inovatīvs risinājums, ja vien tas ir kādā ziņā efektīvāks par citiem papīra salocīšanas veidiem.



Ko cilvēks iegūst un kādus mērķus ir iespējams sasniegt, strādājot biznesa konsultāciju sfērā?

Nokļūstot šajā vidē, cilvēks pārņem šo domāšanas veidu – apšaubīt visu, kas tiek uzskatīts par vispārpieņemtu un neapgāzamu lietu vai faktu. Tas palīdz attīstīties, jo tikai apšaubot esošo iespējams radīt ko jaunu.

Šajā darbā neiederas doma, ka viss ir slikti un drīz būs gals. Nevar klientu konsultēt, ka viņa bizness nekam neder un ka tas trīs mēnešos bankrotēs. Ir jāspēj risināt problēmas un piedāvāt jaunus risinājumus.

Cilvēks, veiksmīgi darbojoties konsultāciju sfērā, teorētiski iegūst brīvību. Šāds cilvēks vienmēr atradīs darbu un būs nepieciešams. Tomēr no otras puses šī brīvība nāk kopā ar finansiālu atkarību.

Ir vērts tiekties pēc sasniegumiem un pastrādāt šajā sfērā, jo tas, manuprāt, ir labi personības izaugsmei.

Nozīmīgākie profesionālie sasniegumi:

Kopš 2004. gada - Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kameras prezidents

Kopš 2003. gada – Uzņēmuma vadības institūta direktors

1998. g. – 2003. g. - auditoru kompānijas Deloitte&Touche valdes priekšsēdētājs

1991. g. – pirmais atjaunotās Latvijas Republikas ekonomikas ministrs

Deloitte glābj Latvijas banku sistēmu no kraha

Pirms sešiem gadiem Latvijas finanšu sistēmu iespaidoja vairāki skandāli, kas bija saistīti ar privātajām komercbankām un kas lielā mērā radās Krievijas finansiālo satricinājumu dēļ.

Par vienu no pašiem lielākajiem pārbaudījumiem līdztekus bankas Baltija bēdīgajam galam, kas atstāja bez līdzekļiem un ietaupījumiem tūkstošiem Latvijas iedzīvotāju, neapšaubāmi bija Rīgas Komerčbankas maksātnespēja 1999. gadā. Arī toreiz zem jautājuma zīmes varēja palikt daudzu cilvēku un firmu ieguldījumi.

Taču, lielā mērā pateicoties tieši auditorfirmas Deloitte darbībai, radās ticība, ka banka ir atdzīvināma un saglābjama, atzīst Latvijas Bankas prezidents Ilmārs Rimševičs. Tika izstrādāts sanācijas plāns, kuru atbalstīja gan paši bankas klienti, gan Latvijas valdība, gan Latvijas Banka un daudzi ārzemju partneri.

Rezultātu mēs redzam vēl šodien – Rīgas Komerčbankas pēctece joprojām sekmīgi darbojas un ir iemantojusi savu klientu un darījumu partneru uzticību.

Latvijas Bankas prezidents norāda: „Saistībā ar auditorfirmas Deloitte darbību nozīmīgs ir tās ieguldījums Rīgas Komerčbankas sanācijā un visas Latvijas banku sistēmas nostiprināšanā 1999.-

2000. gadā. Tas bija unikāls un tajā pašā laikā ļoti labs un parauga vērts piemērs, kā situācijā, kad Latvijas finanšu sistēmai kopumā draudēja krīze, sadarboties privātām struktūrām, pierādot, ka ir iespējama efektīva valsts un Valsts bankas līdzdalība privātas komercbankas un Latvijas ekonomikas sanācijas procesā.”

„Ja nebūtu bijusi šī veiksmīgā Rīgas Komerčbankas sanācija, tad mūsu valsts tautsaimniecība nebūtu spējusi tik strauji attīstīties, tik viegli un plūstoši tikt pāri Krievijas finanšu krīzes radītajiem satricinājumiem,” vērtē I. Rimševičs. „Latvijas Bankas ieguldījums toreiz atmaksājās desmitkārtīgi, un līdzekļi, ko valsts sākotnēji ieguldīja Rīgas Komerčbankas atveseļošanā, bija tā vērti.”

Viņš uzsver, ka varam būt pateicīgi 16 sindicētā kredīta dalībniecēm no Eiropas, tai skaitā Eiropas Rekonstrukcijas un attīstības bankai un personīgi tās toreizējam prezidentam Hokanam Šelokeram par ļoti profesionālo un tālredzīgo darbību Rīgas Komerčbankas sanācijā. Bet šī sadarbība bija iespējama tikai tāpēc, ka Deloitte uzrādīja pārliecinošus pierādījumus tam, ka Komerčbanka prātīs likt lietā saņemto palīdzību un ne tikai noturēsies, bet arī dinamiski attīstīsies.

Nodrošina Londonas uzvaru konkursā par 2012.gada olimpisko spēļu organizēšanu

Deloitte ir viena no 16 oficiālajām kompānijām, kas izstrādāja Londonas pilsētas priekšlikumu 2012.gada Olimpisko spēļu rīkošanai. Pēdējo septiņu gadu laikā īpaša priekšlikumu izstrādes grupa radīja stratēģiju, lai Londona kļūtu par pilsētu, kas varētu uzņemt starptautiskās spēles.

Deloitte audita partneris Neils Vuds (Neil Wood), kurš ir arī Londonas olimpisko spēļu finanšu direktors, pēdējo 12 mēnešu laikā izstrādāja loģistikas piedāvājumus. Priekšlikumu izstrādes grupa sākotnēji saskārās ar problēmām, kas saistītas uz transportu, sacensību norises vietu un budžeta sastādīšanu. Deloitte bija īpaša loma sarunās par iespējamajiem nodokļu atvieglojumiem. Olimpisko spēļu rīkošanas konkursa atlases komisija augstu novērtēja Londonas piedāvāto £ 2.4 miljardu budžetu kā ļoti detalizētu un pedantisku.

Palīdz Ķīnai un Japānai noslēgt starpvalstu nodokļu līgumu

Ķīnas un Japānas valdībām pirmo reizi vēsturē izdevies vienoties par vienas no vadošajām Japānas elektronikas ražotājas firmas izstrādājumu cenām Ķīnas tirgū, noslēdzot tā saucamo APA (advance pricing agreement) vienošanos. Tādējādi noticis precedents, kas arī turpmāk daudz vieglāk ļaus starptautiskām kompānijām, kas iegulda naudu Ķīnas tirgū, izvairīties no dubultas nodokļu nomaksas. Šis solis ļaus Ķīnā ieplūst papildus ārvalstu investīcijām no starptautiskajām kompānijām, kā arī padarīs šo valsti īpaši pievilcīgu daudzām tehnoloģiskajām kompānijām, kas vēlas izvērsties šajā reģionā.

Deloitte paziņo 2005. gada veiksmīgākos mazumtirgotājus pasaules tirgū.

Pētījums, kas tiek veikts jau astoto reizi, un tas ietver pasaules 250 veiksmīgāko mazumtirgotāju sarakstu un analizē mazumtirdzniecības tendences pasaulē.



Foto: A.F.I.

Rada programmu revidentu darba atvieglošanai

Deloitte, izmantojot pašus jaunākos datortehnoloģijas sasniegumus, ir izveidojusi programmu, kas atvieglo revidentu darbu. Kompānija bija viena no pirmajām, kas revīzijas procesā sāka izmantot īpaši izveidotu operāciju sistēmu AS/2. Pašlaik simtiem revīzijas profesionāļu sadarbībā ar informācijas sistēmu speciālistiem izstrādā jaunu šīs programmas versiju. Plānots, ka to prezentēs 2006. gada otrajā pusē. Jaunā sistēmas AS/2 versija nodrošinās vēl plašākas datu glabāšanas, analīzes un atskaišu sagatavošanas iespējas.

Deloitte veiktais pētījums liecina, ka 80% no kompānijām negūst maksimālu peļņu no saviem ieguldījumiem globālajā tirgū.

Daudzas no kompānijām zaudē pat līdz 50% no potenciālajiem ieņēmumiem, jo sava biznesa globālajai organizācijai pieiet pa daļām, nevis holistiski.

Jaunieši augstu vērtē darba iespējas Deloitte

Eiropas Pan-Universum aptaujā, kurā piedalījās vairāk nekā 5000 biznesa un ekonomikas nozares studentu no 100 Eiropas universitātēm, Deloitte nosaukts par sesto vēlamāko darba devēju biznesa konsultāciju jomā. Tas ir ievērojams kāpums salīdzinājumā ar 20. vietu līdzīgā pētījumā pērn.

Deloitte veiktais pētījums „The Future of the Life Sciences Industries” paredz biotehnoloģisko un farmācijas firmu apvienošanās tendenci pasaulē, ekonomisko izaugsmi solot medicīnas iekārtu un biotehnoloģiskajām kompānijām, īpaši Āzijas tirgū. Pētījums veikts sadarbībā ar Economic Intelligence Unit.

Grindeks ar konsultantu palīdzību vēlas iegādāties uzņēmumu

Ilglaicīgu, veiksmīgu un auglīgu sadarbību ar Deloitte ir izveidojis Baltijas lielākais farmaceitiskais uzņēmums Latvijā - akciju sabiedrība Grindeks.

Grindeks finanšu direktors Jānis Romanovskis atminas, ka ar Deloitte kā auditoru sadarbojas jau sen, bet aptuveni pirms trīs gadiem zāļu ražotājs sāka izmantot arī citus Deloitte pakalpojumus. „Galvenokārt Deloitte sniedz mums dažādas konsultācijas, risina sarežģītu līgumu slēgšanu, palīdz sakārtot ar nekustamajiem īpašumiem saistītās juridiskās lietas, kā arī sniedz padomus dažnedažādos nodokļu jautājumos,” skaidro J. Romanovskis. Profesionālu konsultācijas lieti noderējušas Grindeks otrreizējo akciju emitēšanā. „Būtiībā Deloitte sakārtoja visus juridiskos aspektus, lai šāda darbība būtu iespējama. Konsultācijas lieti noderēja,” atzīst Grineks pārstāvis. Otra sfēra, kurā Grindeks izmanto biznesa konsultanta pakalpojumus ir nodokļi. J. Romanovskis norāda, ka Deloitte spēj dot kvalitatīvas rekomendācijas, kā arī konsultēt par sagaidāmajām sekām. Finanšu direktors teic: „Ja vēlamies sākt kādu jaunu biznesa aktivitāti, tad varam droši pajautāt Deloitte, kādas sekas šāds solis atstās uz nodokļiem. Tā kā viņi ir arī mūsu auditori, tad viņiem ir daudz vieglāk mums sniegt padomus un konsultācijas, jo Deloitte mūs ļoti labi pazīst”.

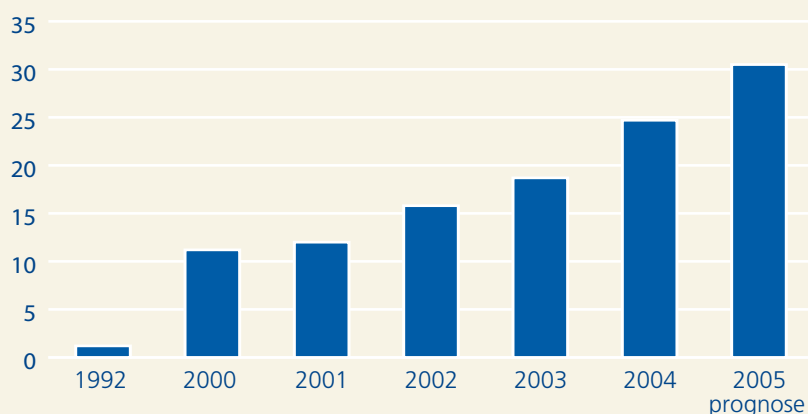
Grindeks tuvākajā laikā plāno iegādāties kādu zāļu ražošanas uzņēmumu Austrumeiropā, lai izvērstu savu darbību šajā reģionā, kā arī lai palielinātu medikamentu klāsta piedāvājumu Baltijas valstīs. Lieti noder ne tikai konsultācijas par nodokļiem. „Mūsu audita pārzināšana savienojumā ar Grindeks vēlmju pārzināšanu ļauj mums uzticēt Deloitte savus nākotnes plānus. Deloitte šobrīd nodarbojas ar mums piemērotas un izdevīgas kompānijas meklējumiem, lai mēs varētu to iegādāties,” atklāj koncerna finanšu direktors.

„Tas ir diskrets process. Ja mēs to darītu paši, tas saceltu aiztātāžu. Turklāt ir jāzina, vai attiecīgā uzņēmuma īpašnieki ir gatavi to pārdot. Daudz vieglāk šādas detaļas noskaidrot ir tādai vispasaules kompānijai kā Deloitte, kurai ir izvērsti starptautiskais tīkls. Viņiem ir informācija un kontakti.

Turklāt viņiem no sev radniecīgiem uzņēmumiem ir iespējams iegūt dažādas konsultācijas par iespējamā pirkuma finanšu rādītājiem un uzreiz darīt mums zināmu, kādi ir uzņēmuma plusi un mīnusi.”

Grindeks nosaka to uzņēmumu loku, kuru iegāde uzņēmumu interesē, savukārt Deloitte novērtē šo uzņēmumu vērtību, sazinās ar īpašniekiem, izvērtē potenciālā pirkuma plusus un mīnus, sadarbības shēmu paskaidro J. Romanovskis.

“Grindeks” apgrozījuma dinamika
(milj.Ls)



Palīdz Valmieras stikla šķiedrai iegūt uzņēmuma ienākuma nodokļa atlaidi

Jaunajā tekstilšķiedras ražotnē, kuras būvniecību šogad uzsākusi A/s Valmieras stikla šķiedra, plānotas investīcijas 36 miljonu eiro apmērā. Latvijas likumdošana projektiem, kuros investīcijas pārsniedz 10 miljonus latu, ļauj pretendēt uz 40% uzņēmuma ienākuma nodokļa (UIN) atlaidi desmit gadu garumā, tāpēc Valmieras stikla šķiedra bija iecerējusi šim objektam iegūt valsts nozīmības statusu, tādējādi izpildot nosacījumus UIN atlaides saņemšanai. Taču aprēķinos par sagaidāmajiem ieguvumiem bija jāņem vērā arī atliktā nodokļa faktors.

„Mums bija plāns, ka 10 gadu laikā varēsim ietaupīt 10 miljoniem latu, par kuriem UIN nebūtu jāmaksā,” stāsta Valmieras stikla šķiedras prezidents Andris Brutāns. Aprēķini bijuši sarežģīti, tādēļ to veikšanai piesaistīta auditoru un konsultāciju kompānija Deloitte. „Deloitte mūs konsultēja un veica aprēķinus, un tie liecināja, ka atlaidi nevarēsim saņemt par desmit, bet tikai par 5,6 miljoniem latu,” skaidro A.Brutāns.

Valsts nozīmes objekta statusa saņemšanai pēc Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā nepieciešams ne tikai Latvijas valdības akcepts, bet tas jāsaņem arī Eiropas Komisijā, tādēļ Deloitte izteikuši gatavību sagatavot dokumentus arī sarunām Briselē. Taču šo darbu Valmieras stikla šķiedra paveica saviem spēkiem. Patlaban jaunās

tekstilšķiedras ražotnes liktenis vēl tiek apspriests Eiropas Komisijā.

„Deloitte pie darba ķeras ar lielu prieku un to dara ļoti aktīvi. Kompānijā ir īpašas kompetences cilvēki, kas gatavi konsultēt jebkurā jautājumā,” saka A.Brutāns. Viņš uzsver, ka pilnībā paļaujas uz speciālistu konsultācijām. „Dažkārt nevari būt drošs, vai tiešām ir tā, kā to apgalvo ierēdnis ministrijā. Taču, ja ko saka Deloitte, tam var pilnībā uzticēties un plānot atbilstošus lēmumus un tālāko rīcību,” norāda A. Brutāns.

Valmieras stikla šķiedras un Deloitte ilggadīgā sadarbība aizsākās drīz pēc tam, kad par lielāko stikla šķiedras ražotāja akcionāru kļuva vācu uzņēmums P-D Glass Seiden GmbH Oschatt, kam patlaban pieder 45% Valmieras stikla šķiedras akciju. Deloitte Valmieras stikla šķiedrai sniedz priekšaudita un audita pakalpojumus un šogad pārbaudījuši arī menedžmenta vadības sistēmas.

Valmieras stikla šķiedra arī turpmāk plāno izmantot Deloitte pakalpojumus. „Likumdošana nepārtraukti attīstās un prasības mainās, un ar Deloitte var ātri tikt skaidrībā. Liela viņu vērtība ir darbinieku atsaucība un kompetence - jebkurā neskaidrību gadījumā var zvanīt un jautāt, un viņi vienmēr palīdz problēmu risināt,” uzteic A.Brutāns.

Ziņas darbiniekiem

Balva par piedalīšanos pētījumā – brauciens uz Parīzi

Lai darbiniekiem dotu iespēju izteikt savu vērtējumu par dažādiem kompānijas darbības aspektiem, tai skaitā – par uzņēmuma tēlu, piedāvātajām karjeras un apmācības iespējām, darba organizāciju, atalgojumu un citiem jautājumiem, 2005. gada oktobrī notika kārtējais Deloitte globālais apmierinātības pētījums. Uzņēmuma vadībai un personāla speciālistiem ir ļoti svarīgi izziņāt darbinieku domas, lai laikā, kad darba tirgū pieaug konkurence par labākajiem sava aroda pratējiem, veidotu visprofesionālāko un saliedētāko kolektīvu, kas spēj dot augstus rezultātus. Visi darbinieki, kas būs atbildējuši un aptaujas jautājumiem, piedalās loterijā, kuras galvenā balva ir brauciens uz Parīzi.

Studentus māca Deloitte speciālisti

Septembrī Deloitte MBA apmācību programmas ietvaros tika organizēta divu nedēļu apmācības studentiem. Lekciju kursus vadīja un kā vieslektori uzstājās gan Deloitte speciālisti, gan eksperti no ārpusēs. Audentes Universitātes rektors Džims Olila kopā ar zvērinātu advokātu Gvido Zemribo un Sorainen juridiskā biroja pārstāvi lasīja Biznesa likumdošanas un organizāciju vadības kursus. Nodokļu kursu vadīja Deloitte speciālisti – Nodokļu un juridisko konsultāciju direktors Remi Trohs un viņa kolēģis no Beļģijas biroja Koens Devilde. Šis ir jau otrais MBA programmas mācību gads.

Deloitte jaunus darbiniekus izvēlas Banku augstskolā

Deloitte Latvijas birojā strādā daudzi Banku augstskolas absolventi. Kompānija novērtē labās zināšanas, uzņēmību un mērķtiecību, ko jaunieši iegūst šajā mācību iestādē. Jaunie darbinieki parasti veido veiksmīgu karjeru biznesa konsultāciju jomā. Arī 2005.gadā Deloitte piedalās Banku augstskolas organizētajā Karjeras dienā, kas notiek 8.novembrī. Tā ir iespēja potenciālajiem kompānijas darbiniekiem iepazīties ar nākamo darba vietu, bet Deloitte - ieraudzīt visperspektīvāko sava kolektīva papildinājumu.

Jauni revīzijas klienti

2005.gadā par Deloitte revīzijas klientiem Latvijā kļuvi arī Tele2 un VP Market. Deloitte revīzijas klienti ir vairāk nekā 75 lielākie Latvijas uzņēmumi, tai skaitā Hansa banka, Baltijas Trasta banka, Grindeks, Procter & Gamble, Microsoft, Radisson SAS, Latvijas Dzelzceļš, Itera Latvija, Rīgas Brīvostas pārvalde u.c.

Jauni aktuāli pakalpojumi

Nodokļu un juridisko konsultāciju jomā šobrīd Deloitte darbībā aktuāli trīs virzieni: PVN un citu nodokļu plānošana lielajiem nekustamā īpašuma attīstības projektiem un telekomunikāciju industrijas uzņēmumiem, muitas konsultācijas lielākajiem Latvijas transporta uzņēmumiem un darījuma cenas noteikšana uzņēmumiem. Deloitte ir vieni no pirmajiem, kas ieguvuši darījumu cenas noteikšanas praktisku pieredzi, strādājot reālos projektos.

Attīstīs vadības konsultāciju pakalpojumus

Deloitte gatavojas piedāvāt virkni pakalpojumu uzņēmumu darbības efektivitātes paaugstināšanai. Lai to nodrošinātu, Baltijā tiek paplašināta konsultantu komanda. Tuvākās nākotnes mērķis ir Latvijā attīstīt tieši vadības konsultāciju pakalpojumus. Viens no tiem ir t.s. 20 Atslēgas (20 Key) – uz japāņu menedžmenta principiem balstīta integrēta pieeja, lai izvērtētu uzņēmuma svarīgāko procesu efektivitāti un izstrādātu risinājumus to uzlabošanai.

Deloitte letekmes dienas būs arī Latvijā

Lai stiprinātu saites ar sabiedrību un dotu pozitīvu ieguldījumu tās attīstībā, kompānija rīko īpašas tā saucamās letekmes dienas (Impact Day). To laikā Deloitte darbinieki brīvprātīgi darbojas dažādos sociālos projektos, rīkojot vides sakopšanas vai apzaļumošanas akcijas, pasākumus skolēniem un labdarības akcijas. letekmes dienas ir viena no jaunākajām Deloitte iniciatīvām sociālās atbildības programmas ietvaros. Paredzams, ka šī programma turpmāk tiks realizēta arī Baltijā, tai skaitā Latvijā.

Palīdz bankām

Sadarbībā ar Deloitte konsultantiem šogad vairākas Latvijas bankas izstrādā naudas atmazgāšanas novēršanas sistēmu un procedūru.

Saprast lietas kontekstā

Deloitte piedāvā piederību lielam spēkam

Zvērināts advokāts Jānis Zelmenis kopš 2003. gada vada Deloitte Latvijas biroju. Sācis kā nodokļu menedžeris un piepildījis savu mērķi – kļūt par Deloitte Centrāleiropas partneri (līdzīpašnieku). Viņš pats lepojas ar to, ka ir vienīgais advokāts Latvijā, kas vada 70 cilvēku lielu darba kolektīvu. Viņa advokāta pieredze ir arī ļāvusi Deloitte būt atšķirīgam no saviem konkurentiem – pārējo trīs pasaules mēroga audita un konsultāciju firmu Latvijas pārstāvniecībām. Viņa kabinetā pie sienas rotājas diplomi par augstāko izglītību, par papildu prasmju apgušanu, advokāta sertifikāts, uz palodzes novietota figūra, kas apliecina, ka 2002.gadā viņš kļuvis par Deloitte partneri. Viņam tik spēlēt tenisu, jo, kā viņš pats izsakās, tie, kas ir fiziski spēcīgi, spēlē futbolu, tie, kas ir intelektuāli spēcīgi – izvēlas šahu, bet tenisu spēlē tie, kas ir gan fiziski, gan intelektuāli spēcīgi. Aizraušanās ar tenisu arī nodrošinājusi labus kontaktus un pazīšanos ar daudziem Latvijā ietekmīgiem ļaudīm, turklāt tenisa saspēle ļaujot veidot dziļākas un patiesākas attiecības nekā tas parasti iespējams biznesā. Turklāt viņam ir ambīcijas piesaistīt Deloitte labākos Latvijas speciālistus un dot iespēju veidot karjeru ikvienam, sākot no ierindas grāmatveža līdz partneriem.

Vai bija tāds mērķis - kļūt par partneri?

Varbūt sākumā tas nebija ļoti precīzi izrunāts un nedefinēts, bet tāds mērķis bija. Slikts tas zaldāts, kurš negrib kļūt

par ģenerāli. 1994./1995. gadā Latvija pirmo reizi izgāja nopietnā starptautiskā aprītē un lielās firmas sekoja gan saviem klientiem, gan saprata, ka šīs būs jaunas ģeogrāfiskas iespējas. Pirmais pionieris Latvijā bija auditorfirma Artur Andersen. Šajā laikā aktivizējās visas firmas. Arī es tad sāku. Karjeras iespēja radās, gūstot pieredzi un meklējot jaunas nodarbošanās. Bērībā esmu mainījis kultūras vidi. Diezgan ilgu laiku mācījos krievu skolās. Ir nācies būt nelielās klasēs – bijām 5-8 skolēni. Sacensības gars krievu skolā ir daudz izteiktāks nekā latviešu. Klasē bija četri, pieci medaļnieki.

Cik svarīgi cilvēkam ir sevi pierādīt kolektīvā?

Domāju, ka tas ir svarīgs faktors. Ambīcijām ir jābūt pareizām. Atnāk cilvēks, kurš tikko pabeidzis studēt vai vēl studē, un viņa iekšējā balss saka, ka viņš ir gatavs finansu direktora amatam. Ir skaidri redzams, ka domas par sevi apsteidz realitāti un iekšējā izpratne neatbilst ārējai izpausmei. Ir svarīgi nevis, ko mēs par sevi domājam, bet kā apkārtējie mūs novērtē. Tā rezultātā no darbinieka tiek gaidīta atbilstoša, ļoti moderna izglītība labā specialitātē un padziļināta izpratne profesionālajos jautājumos - vai tā ir grāmatvedība, audits, vai nodokļu likumdošana. Gribētos arī biznesa garu, globālu skatu uz pasauli, mazliet saprast lietas



kontekstā un būt aktīvam. Cilvēks, kurš ir gatavs pieņemt izaicinājumu, tikt galā ar jebkuru uzdevumu un pēc tam mērķtiecīgi virzīties tālāk – tas ir svarīgs faktors.

Kas izvēlas šādi veidot karjeru?

Viens apzīmējums ir - jaunie censoņi. Ja nopietnāk paskatās, tad tie ir intelektuāli censoņi. Tie nav cilvēki, kas ir padeldējuši solu piecus gadus augstskolā, 10-12 gadus parastajā skolā. Tie ir cilvēki, kuriem aiz muguras ir gandrīz 20 gadu gara mērķtiecīga izglītošanās. Tie nav ambiciozi censoņi, kuri gatavi riskēt lielās kategorijās - dibināt savu uzņēmumu. Šie cilvēki ir akadēmiski attīstīti, viņi ir koncentrēti uz detaļām, zināmā mērā šauri profesionāli. Viņi redz, ka akadēmiskās zināšanas nav atrautas no prakses.

Kas ir auditoru profesijas šarms?

Profesijas šarms? Tas ir individuāli. Šarms ir tas, ka, aizejot strādāt par ofi

McDonald 14 gadu vecumā, skan labāk nekā, ka tu aizej strādāt parastā kafejnīcā aiz stūra un veic to pašu darbu. Piederība lielam spēkam. Auditorfirma piedāvā gadu desmitiem atstrādātas tehnoloģijas, procesus, apmācību un pielietošanu praksē. Bet, te strādājot, cilvēkam ir jābūt dziļi profesionālam, savu jomu zinošam līdz pēdējam sikumam.

Kas ir jūsu lielākais ieguvums, darbojoties Deloitte?

Komunikācija ar cilvēkiem. Ir cilvēki, kuri mācas, un cilvēki, kuri nemācās no savām kļūdām. Šeit ir iespēja mācīties un gūt pieredzi no citiem. Ir iegūts arī globāls redzējums, lietu sapratne kontekstā.

Kas ir svarīgākais un nozīmīgākais, ko Deloitte dod saviem klientiem?

Pieredze. Profesionalitāte atsevišķu procesu izpildē. Ir vērts tērēt līdzekļus, lai ietaupītu laiku vai naudu, neizgudrojot jaunu velosipēdu.

Kā vērtējat Deloitte attīstību Latvijā?

Profesionālā ziņā esam stipri juridiskāki nekā citi Deloitte biroji gan Baltijas valstīs, gan Austrumeiropā. Daudz vairāk nodarbojamies ar komerciesībām, tiesvedību, nodokļu konsultācijām. Revīzijas pakalpojumi, to starptautiskie standarti ienāca, sākoties banku bumam. To noteica Centrālās bankas administratīvā pavēle, ka tam obligāti ir jābūt.

Kāda, jūsuprāt, ir Latvijas specifika finanšu un auditoru sfērā?

Latvija pašlaik atpaliek no pasaules procesiem. Pēc Enron pasaulē viss ir

kājām apgriezies jautājumā par to, kas ir interešu konflikts, kas ir ētiski, kas nav ētiski, ko var un ko nevar darīt. Latvijā revīzijas jautājumos ir cits akcents. Ja runā par finanšu pakalpojumiem, tad tajā ir liela ārvalstu aktīvu klātbūtne. Tā ir izsaukusi šo diezgan pikanto, interesanto situāciju ar naudas atmazgāšanas kontroli. Pie mums tas ir daudz aktuālāk nekā citās valstīs. Otra lieta - Latvijas kapitāls nav liels un tas pasīvi iziet ārzemēs. Kaimiņi igauņi un lietuvieši daudz aktīvāk izplešas. Latvijas vietējais banķieris un uzņēmējs nezina, ko darīt citur, aiz savas valsts robežām, nesaprot, ka te viņam ir par šauru.

Kāpēc baidāties iziet? Varbūt nevēlamies to darīt?

Šī būs viena versija. Katrā valstī privatizācijai ir sava vēsture. Tā ir īpašuma pārdale. Šaura loka īpašumā nonāk lieli aktīvi, un cilvēki nezina, ko īsti ar tiem darīt. Pirmās paaudzes uzņēmēji tagad pārdod savu biznesu, piem., Spilva, Lauma. Tie, kas ir sākuši biznesu, ir sasnieguši briedumu vai nejut vēlmi un spēku to tālāk attīstīt. Pagaidām nav sapratnes, ka noteiktā attīstības brīdī vienīgā izeja ir eksportēt biznesu, jo savā valstī nav vairs, ko darīt, un ir jāiekaro citu valstu tirgus. Varbūt šī neuzdrīkstēšanās, piesardzība ir nacionālā mentalitāte? Krievijā nav šādas tendences. Desmitiem viņu uzņēmumu ir akcijas Anglijas, ASV biržās.

Kāpēc konsultāciju bizness ir apvīts ar tādu noslēpumainības auru?

Tas saistās ar veco pagātni, monopollaikiem. Konsultāciju bizness nekad nebūs lēts un katram pieejams. Pasaulē revīzijas izcenojumi ir dubultojušies. Vajag vairāk kontroles, un tas arī vairāk maksā. Revīzija pasaka, vai viss daudz maz ir kārtībā. Tas ir drošības ventīlis finanšu un ekonomikas lietās.

Plāno 18 miljardu dolāru lielus ieņēmumus un 10% pieaugumu

Savā ikgadējā konferencē Ņujorkā pulcējās 250 Deloitte uzņēmumu vadītāju no visas pasaules, lai apspriestu kompānijas attīstības stratēģiju. Iepriekšējie rādītāji liecina, ka kompānijas ikgadējie ienākumi var pieaugt par vairāk nekā 10% pastāvīgu pakalpojumu pieprasījuma pieauguma dēļ. Vislielākais pieaugums - gandrīz 15% - ir audita un uzņēmuma riska pakalpojumu jomā, tālāk seko finanšu konsultācijas un konsultēšana ar 9% pieaugumu katrā. Neraugoties uz smagajiem tirgus apstākļiem, pieaug arī nodokļu pakalpojumu apjoms.

Deloitte nodarbina sava darba profesionāļus gandrīz 150 valstīs. Deloitte uzņēmumi veic auditu, nodokļu aprēķinus, konsultē un sniedz finanšu pakalpojumus visā pasaulē, apkalpojot vairāk nekā pusi pasaules lielāko kompāniju.

2005. gada 31. maijā beigušos finanšu gadu kompānija noslēdza ar 18,2 miljardu ASV dolāru lielu neto apgrozījumu, pārsniedzot iepriekšējā gada rādītājus par 11%.

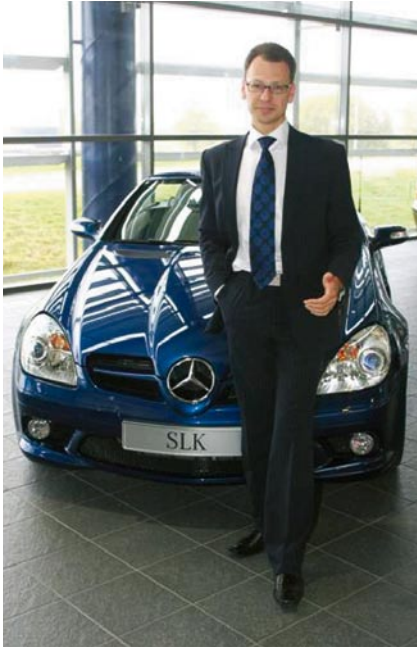
Apgrozījums Latvijā sasniedz 918 472 latus

Deloitte apgrozījums Latvijā pērn sasniedzis 918 472 latus, liecina Uzņēmumu reģistru apkalpojošās firmas Lursoft informācija. Salīdzinājumā ar iepriekšējā gada beigām uzņēmuma apgrozījums pieaudzis par 523 786 latiem.

Deloitte globāli

- Viena no vadošajām profesionālo pakalpojumu kompānijām
- Vairāk nekā 150 gadu pieredze
- 121 283 darbinieki 148 valstīs
- Piedāvā augstākās kvalitātes auditu, nodokļu konsultācijas, vadības konsultācijas, finanšu uzraudzības pakalpojumus un riska konsultāciju pakalpojumus
- Globālie klienti: Texaco, Duracell, Merrill Lynch, General Motors, Nissan, Credit Lyonnaise, Sears Roebuck & Co., UPS, Dow, DeBeers, BASF
- Neto apgrozījums 2005. finanšu gadā - 18,2 miljardi ASV dolāru

No darbaņēmēja līdz darba devēja biznesa partnerim - trīs gados



SIA Domenikss finanšu nodaļas vadītājs un kompānijas Stars lizings direktors un līdzīpašnieks Viktors Troicins pirms septiņiem gadiem sāka darbu kompānijā Deloitte kā asistents. Viņš ir strauji attīstījis karjeru un iemantojis savu darba devēju neviltotu uzticību. Viktors Troicins labprāt atzīst, ka viņa karjeras izaugsme būtisku lomu spēlējuši kompānijā Deloitte pavadītie trīs ar pusi gadi.

„Uzsākot darbu Deloitte, man bija pieredze grāmatvedībā. Bet šajā kompānijā iesāku kā asistents,” stāsta jaunais uzņēmējs. Jau pirmajā darba gadā Viktors Troicins strauji progresēja, drīzumā ieņemot vecākā revidenta amatu. Viktors atzīst: „Bija ļoti viegli attīstīt karjeru, jo pieredze jau bija, tāpēc vēl pēc diviem gadiem kļuva par uzraugu (supervisor).” Darbu Deloitte viņš atceras interesantu, saspringtu, daudzveidīgu. Īpaši Viktors uzsver izglītības iespējas. „Kad uzsāku strādāt Deloitte, tad vadošajos amatos bija vairāki ļoti zinoši un pieredzējuši ārzemju speciālisti, no kuriem daudz mācījās, tuklāt regulāri tika rīkoti dažādi semināri, bija iespējas apmeklēt papildus izglītības kursus. Nepārtraukti pilnveidojos un izglītojos. Ne tikai strauji veidoju karjeru, bet augu arī kā finanšu jomas profesionālis.”

Strādājot Deloitte, Viktors Troicins apkalpojis vairāk nekā 50 dažādus uzņēmumus, turklāt ne tikai Latvijā. Klientu lokā bijuši daudzi uzņēmumi arī no Gruzijas, Baltkrievijas un Krievijas.

Pēc trīsarpus gadu darba Deloitte Viktoru Troicinu ar headhunter (augstu kvalificētu kadru izraudzītāju) palīdzību atradis DaimlerChrysler AG Mercedes-Benz ģenerālpārštāvis Latvijā SIA Domenikss un uzaicinājis kļūt par Finanšu nodaļas vadītāju. Šo darbu Viktors pieņēma. Lai gan viņa amata nosaukums nav mainījies, un viņš arī šobrīd ir SIA Domenikss Finanšu nodaļas vadītājs, laika gaitā nākuši klāt daudzi dažādi pienākumi. Jaunekļa pārziņā ir ne tikai finanses un grāmatvedība, bet arī informācijas tehnoloģiju un kvalitātes nodaļas, administratīvie pienākumi, kā arī saimniecības nodaļas vadīšana.

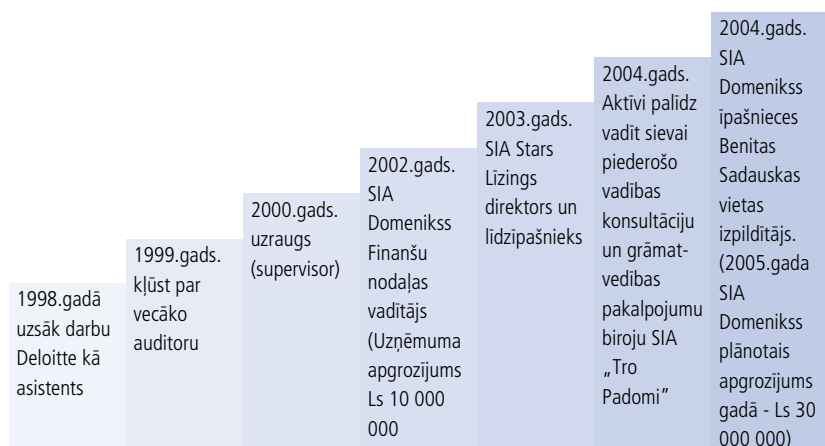
Katra darbaņēmēja sapnis ir kļūt par sava darba devēja biznesa partneri, un Viktoram Troicinam tas ir izdevies. Viņš ir līdzīpašnieks un direktors SIA Stars lizings, kas nodarbojas ar auto lizingu un Mercedes-Benz izīrēšanas pakalpojumiem. Iemantota SIA Domenikss īpašnieces

Benitas Sadauskas neviltota uzticība, un nu jau vairāk nekā gadu Viktors ir arī savas darba devējas vietnieks, kas nozīmē, ka īpašnieces prombūtnes laikā visa uzņēmuma vadība tiek nodota Viktora pārraudzībā.

Jaunietis neslēpj, ka smagi strādājis, gan dienām, gan naktīm visu laiku paralēli izglītojoties. „Bez Deloitte pieredzes es nebūtu tur, kur esmu, jo tieši darba intensitāte, prasmju iegūšana dažādās ar finansēm saistītās jomās ir galvenie aspekti, kas ļāvuši man izvirzīties. Deloitte es pieradinājos pie saspringta darba un vienlaicīgas sevis pilnveidošanas. Deloitte šādā ziņā ir ideāli apstākļi, lai kļūtu par spēcīgu profesionāli,” apgalvo Viktors. Aizejot strādāt uz Domenikss, viņš uzreiz sācis meklēt, kur turpināt izglītoties, un pagājušajā gadā pabeidza Executive MBA Rīgas ekonomikas augstskolā.

Pašlaik Viktors uzsvāru liek uz savu ieguldījumu Domenikss grupas attīstībā. Iespējams, tiks radītas vairākas jaunas kompānijas, kas palīdzētu augt SIA Domenikss kā uzņēmumu grupai.

Viktora Troicina karjeras kāpnes



Piedāvā darbu ļoti dinamiskā vidē

Lelde Purviņa uzreiz pēc studijām sāka savu karjeru kompānijā Deloitte, kuras struktūrās strādā vēl joprojām. Piepildījusi savu vēlmi strādāt starptautiskā vidē, Lelde šobrīd darbojas Deloitte birojā Briselē. Izaugusi no zaļā universitātes absolventa līdz augsti kvalificētam un starptautiski atzītam profesionālim savā jomā, Lelde Purviņa labprāt atskatās uz savu karjeras izaugsmi.

Kad un kā uzsākās Tavas darba gaitas Deloitte? Kādēļ izvēlējies iet strādāt tieši šajā kompānijā?

Sāku strādāt Deloitte 1995.gada vasarā. Jau studiju laikā sapratu, ka vēlētos strādāt profesionālo pakalpojumu firmā, tajā laikā kādā no lielā sešinieka (Big 6) kompānijām, par kuru darba specifiku bija dzirdēts no ārvalstu profesoriem. Pēc studijām Latvijas Universitātē saņēmu darba piedāvājumus no trim kompānijām: Arthur Andersen, Coopers & Lybrand un Deloitte Touche Tohmatsu International. Izvēlējos darbu Deloitte, jo tā bija viena no pēdējām lielā sešinieka kompānijām, kas ienāca Latvijas tirgū, un bija interese piedalīties firmas attīstībā no pašiem pirmsākumiem.

Vai, sākot darbu Deloitte, apzinājies, ka tā ir iespēja strādāt arī citās valstīs, ne tikai Latvijā?

Iespēja strādāt ārvalstīs bija viens no svarīgiem faktoriem darba izvēlei Deloitte, jo piesaistīja darba iespējas starptautiskā vidē. Šī interese jau sākās studiju laikā, jo LU apguvu starptautiskās ekonomiskās attiecības un biju piedalījies starptautiskās vasaras apmācības programmās Upsalas Universitātē un Stokholmas Ekonomikas augstskolā.

Darbs Deloitte tiešām piedāvāja plašas iespējas gan strādāt, gan piedalīties apmācības programmās citās valstīs. Strādājot Deloitte Rīgas birojā, esmu piedalījies projektos ne tikai Latvijā, bet arī Lietuvā, Baltkrievijā, Horvātijā. 2002. – 2003. gadā bija iespēja strādāt Deloitte Centrāleiropas birojā Prāgā par profesionālās prakses menedžeri un

nodarboties ar iekšējo audita procedūru izstrādāšanu un auditoru darba kvalitātes pārbaudi Centrāleiropas valstīs.

Arī apmācības iespējas bijušas ļoti plašas. Jau 1996.gadā piedalījies Baltijas apmaiņas programmā (Baltic Exchange Programme) Toronto, kur studijas tika apvienotas ar praksi Deloitte Toronto birojā. Turpmākos gadus esmu piedalījies Deloitte profesionālās attīstībasursos un iesaistījies arī kā pasniedzēja auditoru apmācības programmās Eiropā.

Kas bija iemesli, kādēļ izvēlējies no Rīgas biroja pārcelties uz Briseli?

Pēc darba Prāgas birojā radās vēlēšanās kādreiz iegūt pieredzi, strādājot kādā no Rietumeiropas birojā. Tā kā bija izveidojušies labi sakari ar kolēģiem Beļģijā, kopīgi pasniedzot kursu auditoriem un ar Global Independence gupu strādājot pie auditoru neatkarības jautājumiem Centrāleiropas birojā uzzināju, ka tiek meklēts auditoru neatkarības jautājumu koordinators Eiropas, Vidējo Austrumu un Āfrikas valstīm, kas bāzētos Briselē.

Kāds bija tavs ieņemamais amats Rīgā un kāds tas ir Briselē?

Pirms aizbraukšanas uz Briseli strādāju Rīgas birojā par vecāko audita menedžeri. Briselē strādāju kā Global Independence Coordinator EMEA un koordinēju ar auditoru neatkarību saistītos jautājumus 20 valstīs.

Vai ir atšķirība starp Deloitte biroju Rīgā un Briselē?

Briseles birojs, protams, ir lielāks, te strādā gandrīz tūkstotis darbinieku. Ja Rīgas birojā visi viens otru pazīst, tad Briselē gan tā nav. Darba attiecībās cilvēki Briselē ir formālāki.

Projektu ziņā Briselē ir lielāka specializācija nekā Rīgā, bet Rīgā ir lielākas iespējas iesaistīties un strādāt pie dažādiem projektiem.



Ja pēkšņi Tev būtu svarīgi pārcelties uz kādu citu valsti, vai arī tad Tev būtu iespējams pārcelties uz šīs valsts Deloitte biroju?

Strādājot Deloitte, ir izveidojušies kontakti ar kolēģiem no daudzām valstīm, kurus var izmantot, meklējot darbu citās valstīs, bet, protams, viss ir atkarīgs no konkrētā Deloitte biroja vajadzībām. Ja kādam birojā ir vajadzīgs speciālists ar noteiktām zināšanām un pieredzi, kuras piemīt kandidātam, tad darbu, protams, ir iespējams atrast un var pārcelties uz šīs valsts Deloitte biroju.

Kādēļ tu ieteiktu iet strādāt Deloitte? Ko Tev ir devusi šī kompānija? Kas ir tāds, ko tu iespējams neiegūtu, ja būtu izvēlējies citu darba vietu?

Deloitte piedāvā darbu ļoti dinamiskā vidē, kas attīsta strādāt un mācīties gribošus cilvēkus. Attīstības iespējas ir gandrīz neierobežotas un atkarīgas no katra darbinieka spējām. Deloitte rūpējas par darbinieku profesionālo izglītošanos un līdzās „on the job training” (apmācība strādājot) ir iespējams papildināt zināšanas kursus un semināros.

Strādājot Deloitte, vienlaikus arī mācījies un pabeidzu RBI MBA programmu, kā arī ieguvu ACCA Lielbritānijas profesionālo grāmatvežu sertifikātu.

Deloitte arī uzklaua darbinieku vēlmju projektu izvēlē. Tā kā mani interesēja finanšu institūcijas, bija iespēja strādāt pie banku projektiem un Starptautisko finanšu ziņošanas standartu piemērošanas finanšu pārskatu sagatavošanā.

Un, protams, pats vērtīgākais ir strādāt ar zinošiem un izpalīdzīgiem kolēģiem, kas nepārtraukti rosina pilnveidoties.

5000 eiro katra darbinieka apmācībai

Laikā, kad tiek pieprasīta arvien augstāka profesionalitāte un izcilas kvalitātes darbiniekus var piesaistīt galvenokārt ar labiem karjeras izaugsmes un apmācības iespēju piedāvājumiem, Deloitte ļoti nopietni investē darbinieku tālākā izglītošanā. Vienam darbiniekam paredzētais finansējums mācībām var sasniegt pat 5000 eiro gadā.

„Mūsu mērķis ir palīdzēt mūsu klientiem un mūsu darbiniekiem attīstīties, tāpēc darbinieku attīstība un apmācība ir viena no svarīgākajām jomām,” skaidro personāla daļas menedžere Gunita Smirnova. Deloitte paralēli ar darbinieka tiešās atbildības jomu saistīto tehnisko zināšanu un profesionālo iemaņu apgūšanu paredz pilnveidot arī komandas un projektu vadīšanas prasmes, spējas sastrādāties ar cilvēkiem, uzturēt attiecības ar klientiem.

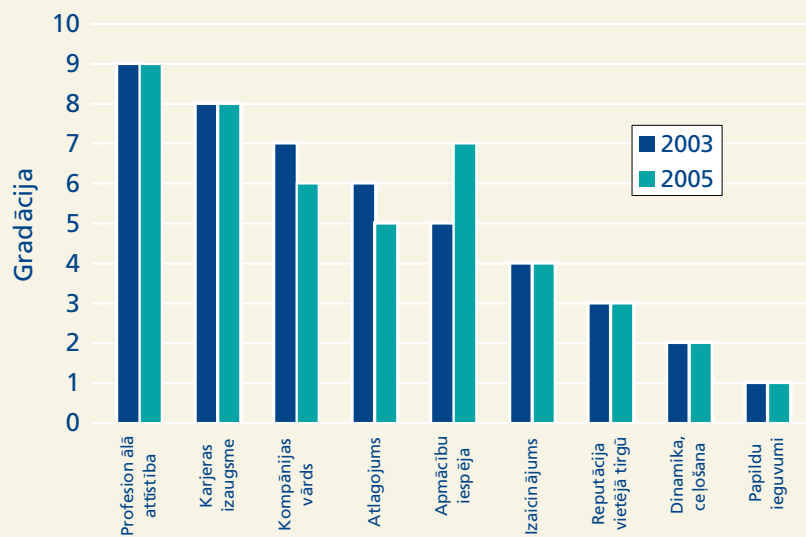
„Cenšamies saskaņot uzņēmuma biznesa mērķus un attīstības vajadzības ar darbinieka interesēm un individuālajiem mērķiem,” apmācību politiku skaidro personāla menedžere.

Mācību izvēle neaprobežojas tikai ar iekšējiem resursiem. Darbiniekiem ir iespēja apmeklēt seminārus un apmācības jaunumiem, iegūt starptautiski atzītus profesionālos sertifikātus.

Daudzi no pasniedzējiem ir tieši uzņēmuma darbinieki. „Mūsu uzņēmumā strādā cilvēki, kuru viedoklim mūsu klienti uzticas daudzu miljonu vērtos projektos un kas ir savas jomas autoritātes biznesa vidē,” pasniedzēju atlases kritērijus atklāj Gunita Smirnova. Tiek piesaistīti arī profesionāļi no ārpusē, lai nodrošinātu vislabāko un daudzpusīgāko informāciju.

Darbiniekiem tiek piedāvātas apmācības, kas nepieciešamas sertifikāta iegūšanai – zvērināts revidents, ACCA, ASA, CISA. Klientu servisa profesionāļiem ir vairākas programmas, kuru ietvaros darbinieki vairāku gadu garumā apgūst tieši viņiem kā konkrētās jomas speciālistiem aktuālu informāciju. Jau otro gadu darbojas projekts, kura ietvaros sadarbībā ar Audentes universitāti Igaunijā darbinieki apgūst biznesa vadības zināšanas un

Kāpēc darbinieki izvēlas Deloitte?



nobeigumā saņems starptautiski atzītu MBA grādu. „Šīs mācības studentiem nav vieglas, tomēr kā Deloitte mācību

programmas sastāvdaļu uzņēmums to atbalsta un apmaksā,” uzsver kompānijas pārstāve.

Apceļo pasauli ar Deloitte

Auditorkompānija Deloitte ir lieliska darbavieta cilvēkiem, kuri vēlas attīstīt starptautisku karjeru. Deloitte kā globāls uzņēmums ar sazarotu struktūru ļauj mērķtiecīgi izmantot priekšrocības, ko sniedz filiāļu izvietojums visā pasaulē. Ikvienam Deloitte darbiniekam paveras iespējas strādāt kā Eiropas, tā Āzijas valstīs un ASV. To patlaban jau izmanto seši cilvēki no Baltijas birojiem, bet tuvākajā nākotnē viņiem piebiedrosies arī citi.

Lai gūtu iespēju iekļauties globālajā darbinieku apmaiņas (secondment) programmā, kuras ietvaros Latvijas

darbinieki var paplašināt savu pieredzi un apgūt jaunas zināšanas, strādājot citos Deloitte birojos Eiropā un pasaulē, jābūt labam savas jomas speciālistam un profesionāli sevi apliecinājušam ar vairāku gadu pieredzi. Apmaiņas programmu ilgums var būt no dažiem mēnešiem līdz pat vairākiem gadiem.

Arī darbiniekam, kas nevēlas vai nevar pārcelties uz ārzemēm, ir iespēja gūt starptautisku pieredzi. Rīgas birojā nereti viesojas projektu kolēģi no citām valstīm, savukārt rīdzinieki dodas komandējumos.





Deloitte Baltijas sporta spēles Kabli, Igaunijā 2004. gada jūnijā



Deloitte Baltijas sporta spēles Lejastiezumos, Latvijā 2005. gada augustā



Deloitte Prague Cup 2005 futbola turnīrs, kurā piedalījās apmēram 400 dalībnieki no 32 komandām



Deloitte Prague Cup 2005 Deloitte Latvija komanda smagā cīņā ar Ziemeļrijas komandu ieguva Consolation Cup



Deloitte Latvijas sporta diena Siguldas atpūtas bāzē Meža kaķis 2005. gada jūnijā



Rīgas Biznesa Institūta balle. Rīgas Biznesa institūtā mācās Deloitte darbinieki, kā arī Deloitte vadīja studentu diplomdarbus

Ar Deloitte tiek apzīmēts viens vai vairāki Deloitte Touche Tohmatsu, Swiss Verein, uzņēmumi, kuri ir šo apvienību biedri, to attiecīgie meitas uzņēmumi un filiāles. Deloitte Touche Tohmatsu ir uzņēmumu apvienība kas visā pasaulē tiecas sniegt izcilus profesionālos pakalpojumus un padomus, orientējas uz klientu apkalpošanu, pielietojot savu globālo stratēģiju gandrīz 150 valstīs. Deloitte intelektuālais kapitāls ir 120 000 cilvēku visā pasaulē, Deloitte sniedz četru profesionālo pakalpojumu veidus: veic auditu un konsultē nodokļu, juridiskajos un finanšu jautājumos. Deloitte sniedz pakalpojumus vairāk nekā pusei pasaules lielāko uzņēmumu, arī lieliem vienas valsts uzņēmumiem, valsts iestādēm, nozīmīgiem vietējiem klientiem un veiksmīgiem, ātri augošiem globāliem uzņēmumiem. Deloitte Touche Tohmatsu Verein nesniedz pakalpojumus. Juridisku un citu iemeslu dēļ arī daži apvienības biedri nesniedz pakalpojumus visos četros pakalpojumu pamatvirzienos. Swiss Verein (asociācija), Deloitte Touche Tohmatsu un to apvienības uzņēmumi neuzņemas atbildību par otra uzņēmuma darbībām vai nolaidību. Katrs apvienības uzņēmums ir atsevišķs un neatkarīgs uzņēmums, kas strādā zem nosaukumiem "Deloitte", "Deloitte & Touche", "Deloitte Touche Tohmatsu" vai citiem radniecīgiem nosaukumiem.

Centrālās Eiropas Deloitte ir reģionāla uzņēmumu apvienība, organizēta zem Deloitte Central Europe Holdings Limited., Deloitte Touche Tohmatsu apvienības biedra centrālajā Eiropā. Pakalpojumus sniedz atsevišķi un neatkarīgi Deloitte Central Europe Holdings Limited meitas uzņēmumi un saistītie uzņēmumi. Deloitte Central Europe Holdings Limited meitas uzņēmumi un saistītie uzņēmumi ir profesionālo pakalpojumu sniedzēju līderu skaitā, nodrošinot pakalpojumus ar gandrīz 2000 darbinieku 40 birojos un 16 valstīs palīdzību.

Latvijā pakalpojumus sniedz SIA Deloitte Latvia un SIA Deloitte Audits Latvia, kas ir ar Deloitte Central Europe Holdings Limited saistītie uzņēmumi. Deloitte Latvia ir viens no vadošajiem profesionālo pakalpojumu sniedzējiem valstī, nodrošinot audita, nodokļu, juridiskās un finanšu konsultācijas ar vairāk nekā 70 vietējo un ārvalstu profesionāļu palīdzību. Uzņēmums ir zināms kā darba devējs, kas atvērts jaunām cilvēkresursu programmām, kas palīdz gan klientu, gan darbinieku izaugsmei.

Žurnāla veidotājs: Sabiedrisko attiecību centrs „RKT Publicitāte”
e-pasts: rkt@rkt.lv

Deloitte

Bīskapa gāte 2
Rīga, LV 1050
Latvija
Tel.: +371 781 4160
Fax: +371 722 3007
www.deloitte.com