

LATVIJAS UNIVERSITĀTE  
BIZNESĀ, VADĪBAS UN EKONOMIKAS FAKULTĀTE

**SIA „MAIJA APTIEKA” SAIMNIECISKĀS DARBĪBAS  
ANALĪZE UN ATTĪSTĪBAS IESPĒJAS FARMĀCIJAS  
NOZARĒ**

KVALIFIKĀCIJAS DARBS

Autors: **Aiga Zariņa**

Studenta apliecības Nr. az17042

Darba vadītājs: Dr.sc.admin. Inta Kulberga

KULDĪGA 2017

# ANOTĀCIJA

**Kvalifikācijas darba autore:** Latvijas Universitātes biznesa, vadības un ekonomikas fakultātes pirmā līmeņa profesionālās augstākās izglītības studiju programmas *Komercedarbības organizācija* studente Aiga Zariņa.

**Kvalifikācijas darba vadītāja:** Dr.sc.admin. Inta Kulberga

**Kvalifikācijas darba nosaukums:** SIA „MAIJA APTIEKA” saimnieciskās darbības analīze un attīstības iespējas farmācijas nozarē.

**Kvalifikācijas darba mērķis:** analizēt uzņēmuma SIA „MAIJA APTIEKA” saimniecisko darbību un atrast uzņēmuma attīstības iespējas.

**Pārskats par galvenajiem rezultātiem un secinājumiem:** Saimnieciskās darbības analīzes rezultātā tika secināts, ka uzņēmuma darbība ir efektīva, jo uzņēmuma rentabilitātes rādītāji ir pozitīvi. Lai uzņēmuma darbību arī turpmāk būtu efektīva, uzņēmumam ir būtiski ņemt vērā nozares specifiku, spēcīgo konkurenci, turpināt sadarbību ar Aptieku Apvienību konkurētspējas paaugstināšanai, kā arī turpināt darbinieku izglītošanu un klientu lojalitātes veicināšanu. Kaut arī farmācijas nozare ir stingri regulēta nozare un attīstības iespējas ir ierobežotas, tomēr tika atrasti daži attīstības virzieni, kas uzņēmumam ir perspektīvi.

**Īss pētījuma satura apraksts:** Pētījuma pirmajā nodaļā pētīts uzņēmējdarbības un saimnieciskās darbības analīzes teorētiskais pamatojums. Pētījuma otrajā daļā analizēta uzņēmuma SIA „MAIJA APTIEKA” saimnieciskā darbība, ietverot arī finanšu analīzi. Pētījuma trešajā daļā aprakstītas uzņēmuma attīstības iespējas farmācijas nozarē.

**Atslēgas vārdi:** saimnieciskā darbība, farmācijas nozare, attīstības perspektīvas.

# ANNOTATION

**Author of the Research Paper:** Latvian University, Business and Economy Faculty, First Level Professional Highest degree study program's *Commerce Activity* student Aiga Zarina

**Research Paper Advisor:** Dr. sc. Admin. Inta Kulberga

**Name of the Research Paper:** "MAIJA APTIEKA" Ltd. economic work analysis and growth opportunities in pharmacy sector.

**Goal of the Research Paper:** To analyze "MAIJA APTIEKA" Ltd. economic work flow and find new development and growth opportunities.

**Results and findings Summary:**

During the analysis of the organization's workflow, it has been concluded that organization's workflow is effective and organization's profitability results are positive. In order for the organization to be profitable and efficient in the future, organization needs to understand sector specifics, competition nuances, continue the partnership with Pharmacy Association to increase competitiveness as well as to continue to educate workers and promote client loyalty program. Although pharmacy sector is strictly regulated and development chances are limited, it has been concluded that few development directions show great perspectives for the organization.

**Short description of the content:** First part contains the economic work analysis theoretic verification. Second part explores the organization's "MAIJA APTIEKA" Ltd. economic work analysis in conjunction with the financial analysis. Third part provides information about organization's future development in the pharmacy sector.

**Key words:** economic workflow, pharmacy industry, development strategies.

# Saturs

IEVADS .....	5
1. Uzņēmuma saimnieciskās darbības teorētiskais pamatojums .....	7
1.1. Uzņēmējdarbības un komercdarbības jēdzieni.....	7
1.2. Uzņēmējdarbības procesa dalībnieki un to intereses.....	9
1.3. Uzņēmējdarbības vides galvenie elementi .....	11
1.4. Uzņēmuma finansiālās darbības analīzes paņēmieni un metodes .....	13
2. SIA „MAIJA APTIEKA” darbības izvērtējums.....	15
2.1. SIA “MAIJA APTIEKA” darbības veidi .....	15
2.2. Uzņēmuma produktu politika un cenu stratēģija.....	19
2.3. SIA “MAIJA APTIEKA” finanšu analīze .....	25
3. SIA “MAIJA APTIEKA” attīstības iespējas Latvijas farmācijas nozarē.....	33
3.1. SIA “MAIJA APTIEKA” ārējās vides izvērtējums .....	33
3.2. SIA “MAIJA APTIEKA” SVID analīze .....	38
3.3. SIA “MAIJA APTIEKA” darbības perspektīvas .....	40
Secinājumi .....	42
Priekšlikumi.....	43
Izmantotā literatūra.....	45
Pielikumi.....	47

## IEVADS

Farmācija ir specifiska uzņēmējdarbības nozare. Aptieku darbība un medikamentu tirdzniecība ir stingri reglamentēta ar dažādu normatīvo aktu palīdzību, līdz ar to aptiekas kā uzņēmuma darbībā ir dažādi ierobežojoši faktori, piemēram, ir ierobežota jaunu struktūrvienību izveide, jo ir noteikts maksimālais aptieku skaits konkrētā teritorijā un uz noteiktu iedzīvotāju skaitu. Tāpat ir ierobežojumi arī cenu veidošanā, ir noteikti cenu veidošanas principi un maksimālā zāļu cena. Prasības ir attiecinātas uz aptiekas darbiniekiem, kuri apkalpo un konsultē klientus, darbiniekiem ir jābūt ar farmaceitisko izglītību un jāizpilda tālākizglītības prasības.

Aptieku nozarē ir vērojama liela konkurence. Nozarē dominē aptieku tīkli, kuriem ir zināmas priekšrocības, piemēram finansiālas, attiecībā pret individuālām aptiekām. Lai spētu konkurēt ar aptieku tīklu aptiekām, neatkarīgās aptiekas, pie kurām pieder arī pētāmā uzņēmuma SIA „MAIJA APTIEKA” aptiekas, ir apvienojušās kopīgā aptieku apvienībā. Šāda apvienošanās dod resursus un iespējas piedāvāt klientiem mūsdienīgu farmaceitisko aprūpi, labākas produktu cenas, piedāvājot akcijas un atlaides, veikt kopīgas mārketinga aktivitātes un organizēt darbinieku apmācības.

Darba autore ir farmaceite un pētāmā uzņēmuma SIA „MAIJA APTIEKA” īpašniece. Darba autorei sapnis par savu aptieku bija jau kopš studiju beigšanas. Pēc studiju beigšanas tika uzkrāta pieredze strādājot citā uzņēmumā par farmaceiti – aptiekas vadītājas vietnieci, kā arī vēlāk par aptiekas vadītāju. 2014.gadā radās iespēja atvērt savu aptieku Skrundā.

Kvalifikācijas darba izstrādes laikā tika apskatīts gan uzņēmējdarbības un saimnieciskās darbības analīzes teorētiskais pamatojums, gan pētīti un analizēti uzņēmuma SIA „MAIJA APTIEKA” saimniecisko darbību raksturojošie rādītāji. Pētījuma laikā tika apskatīta uzņēmuma juridiskā forma un darbības veidi, uzņēmuma produktu politika, cenu politika, analizētas uzņēmuma finanses, izvērtēta uzņēmuma iekšējā un ārējā vide, tika veikta konkurentu analīze.

Lai varētu izvērtēt uzņēmuma nākotnes perspektīvas, tika analizētas uzņēmuma attīstības iespējas. Tika izvērtēta uzņēmuma attīstība interneta vidē, izveidojot interneta aptieku. Tika apskatītas ģeogrāfiskas teritorijas, kur būtu iespēja atvērt jaunas uzņēmuma struktūrvienības.

**Pētījuma objekts:** SIA „MAIJA APTIEKA”

**Pētījuma priekšmets:** uzņēmuma saimnieciskā darbība.

**Hipotēze:** ja uzņēmums atradīs jaunas attīstības perspektīvas, tad uzlabosies uzņēmuma finansiālie rādītāji un peļņa.

**Kvalifikācijas darba mērķis:** analizēt SIA „MAIJA APTIEKA” saimniecisko darbību un atrast uzņēmuma attīstības iespējas.

**Mērķa sasniegšanai izvirzītie uzdevumi:**

1. Analizēt saimnieciskās darbības teorētiskos aspektus.
2. Raksturot SIA “MAIJA APTIEKA” vispārējās darbības pamatprincipus.
3. Veikt SIA “MAIJA APTIEKA” finanšu analīzi.
4. Apkopot secinājumus un izstrādāt priekšlikumus SIA “MAIJA APTIEKA” turpmākai attīstībai.

**Izmantotās pētījuma metodes:** Finanšu analīzes metodes – pārskatu lasīšana, horizontālā analīze, vertikālā analīze; monogrāfiskā pētījuma metode; kvantitatīvās, kvalitatīvās pētījuma metodes; teorētiskās pētījuma metodes; empīriskās pētījuma metodes.

**Teorētiskā pētījuma bāze:** Literatūras un interneta resursi, uzņēmuma iekšējās informācijas analīze, normatīvo aktu analīze.

**Empīriskā pētījuma bāze:** Uzņēmuma materiāli, Aptieku apvienības materiāli, finanšu grāmatvedības materiāli.

**Pētījuma periods: 2014.-2016.gads.**

**Kvalifikācijas darba struktūra:** Pētījums sastāv no 3 nodaļām, 14 apakšnodaļām. Pētījumā ievietoti 9 attēli un 10 tabulas. Pētījums balstās uz 18 zinātniskās literatūras un informācijas avotiem. Pētījuma apjoms: 44 lapas.

# 1. Uzņēmuma saimnieciskās darbības teorētiskais pamatojums

## 1.1. Uzņēmējdarbības un komercdarbības jēdzieni

Lai cilvēks dzīvotu, kā arī materiāli un garīgi bagātinātos, ir jāapmierina viņa daudzpusīgās vajadzības, un tam ir nepieciešami līdzekļi — nauda.

Naudu var nopelnīt dažādos veidos:

- strādājot algotu darbu (šādā veidā iztikas līdzekļus pelna lielākā daļa cilvēku);
- atrotot tirgū partneri, kam nepieciešami viņa pakalpojumi, noslēdzot darbuuzņēmuma līgumu un reģistrējoties kā pašnodarbinātai personai Valsts ieņēmumu dienestā;
- ražojot preces un sniedzot pakalpojumus, veicot individuālo darbu (nopērkot patentu vai iegādājoties reģistrācijas apliecību);
- izveidojot individuālu uzņēmumu;
- izveidojot sabiedrību, apvienojot savu kapitālu ar citu kompanjonu kapitālu;
- pievienojot savu kapitālu jau nodibinātai sabiedrībai.

Tātad vajadzības var apmierināt gan saimniekojot, gan nodarbojoties ar uzņēmējdarbību.

**Saimniekošana** ir saimniecisko vienību (uzņēmumu un mājsaimniecību) mērķtiecīga darbība, ar kuru tiek apmierināts noteikts vajadzību līmenis. Tā ir cilvēka apzināta, saprātīga, taupīga darbība, kuras galvenais mērķis ir savu vajadzību apmierināšana.

**Uzņēmējdarbība** ir ne tikai savu personīgo vajadzību apmierināšana, parasti tās mērķis ir pēc iespējas lielākas peļņas gūšana. Uzņēmējdarbības pamatā ir personīgās intereses, kuras realizējot neapzināti tiek apmierinātas visas sabiedrības vajadzība<sup>1</sup>

**Uzņēmējdarbība** ir ilgstoša vai sistemātiska, pašiniciatīvas ierosināta saimnieciska darbošanās un kapitāla ieguldīšana, kas vērsta uz preču ražošanu, pārdošanu vai pakalpojumu sniegšanu, lai gūtu peļņu<sup>2</sup>

LR Komerclikumā jēdziens komercdarbība ir definēts šādi: **Komercdarbība** ir atklāta saimnieciskā darbība, kuru savā vārdā peļņas gūšanas nolūkā veic komersants. Komercdarbība ir viens no uzņēmējdarbības veidiem.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Abizāre, 2004, 4

<sup>2</sup> Zaķe, 2016, 6

<sup>3</sup> Komerclikums, 2000, 1.pants, likumi.lv

Komerclikumā ir definēts arī jēdziens saimnieciska darbība, kurš pēc būtības ir visplašākais jēdziens, kas ietver sevī gan uzņēmējdarbību, gan komercdarbību:

**Saimnieciska darbība** ir jebkura sistemātiska patstāvīga darbība pret atlīdzību.<sup>4</sup>

Jēdzieni komersants un uzņēmējs ir atšķirīgi, katram no tiem ir sava vēsturiska un psiholoģiska jēga.

Komersants ir juridisks jēdziens, ar kura palīdzību nosaka to personu loku, uz kurām attiecas Komerclikums.

Jēdzieni uzņēmējs ir plašāks jēdziens nekā komersants. Jebkurš komersants ir uzņēmējs, bet ne katrs uzņēmējs ir komersants.

Komerclikumā ir noteikts, ka **komersants** ir komercreģistrā reģistrēta fiziska persona (individuālais komersants) vai komercsabiedrība.<sup>5</sup>

Uzņēmējdarbībai (komercdarbībai) ir nepieciešams uzņēmums. Saskaņā ar Komerclikumu **uzņēmums** ir organizatoriski saimnieciska vienība, kuru komersants izmanto komercdarbības veikšanai.<sup>6</sup>

Uzņēmumā ietilpst komersantam piederošas ķermeniskas un bezķermeniskas lietas u.c. saimnieciskas vērtības. Uzņēmums ir patstāvīgi saimniekojošs subjekts, organizatoriski saimnieciska vienība, kas īsteno saimniecisko darbību. Uzņēmums ir sabiedrības sociālās organizācijas forma, kurai raksturīgi noteikti kvantitatīvie un kvalitatīvie radītāji.

Uzņēmējdarbība ir jebkuras valsts tautsaimniecības pamats. Tās aktivitāte un veiksmē nosaka dzīves līmeni. Katra sekmīga peļņu nesoša uzņēmuma izveidošana dod sabiedrībai vismaz četrus pozitīvus labumus:

- uzņēmuma īpašnieki gūst peļņu (kā ienākumu no savām uzņēmējspējām), kuru izmanto savām personīgajām vajadzībām un sava uzņēmuma attīstībai;
- uzņēmums nodrošina ar darba vietām zināmu skaitu iedzīvotāju, līdz ar to samazina bezdarba līmeni;
- uzņēmums maksā nodokļus, līdz ar to palielina valsts budžeta ieņēmumu daļu;
- palielinās iekšzemes kopprodukts, līdz ar to valstī ceļas dzīves līmenis.<sup>7</sup>

---

<sup>4</sup> Komerclikums, 2000, 1.pants, likumi.lv

<sup>5</sup> Komerclikums, 2000, 1.pants, likumi.lv

<sup>6</sup> Komerclikums, 2000, 1.pants, likumi.lv

<sup>7</sup> Abizāre, 2004, 7

Uzņēmējdarbības būtība ir tāda, ka uzņēmējs organizē un apvieno visus nepieciešamos ražošanas faktoros (zemi, darbu, kapitālu), uzņemas saimnieciskās darbības risku un kā atalgojumu par savām pūlēm saņem peļņu.

Lai sāktos uzņēmējdarbība, ir nepieciešami vairāki priekšnoteikumi:

**1.Motivācija** (latīņu val. movere — iekustināt) — sevis vai citu cilvēku pamudināšana noteiktai darbībai, lai sasniegtu savu mērķi.

**2.Obligāts** uzņēmējdarbības aizsākums ir **ideja**. Ideja ir viena no svarīgākajām un vērtīgākajām bagātībām ne tikai jaunu uzņēmumu izveidošanai, bet arī esošu uzņēmumu sekmīgai attīstībai. 3.

**3.Biznesa ideju** var realizēt tikai tad, ja ir **uzņēmējs** — cilvēks ar atbilstošām zināšanām, spējām un prasmi.

## 1.2. Uzņēmējdarbības procesa dalībnieki un to intereses

Uzņēmējdarbības procesā ir iesaistīti daudzi dalībnieki, un katram no viņiem ir savas intereses.

**Kapitāla īpašnieku** intereses ir divējādas un šķietami pretrunīgas:

- vairot savu ieguldīto kapitālu;
- saņemt lielāku peļņas daļu par jau ieguldīto kapitālu.

**Uzņēmuma vadītāji** (menedžeri) ir ieinteresēti:

- apmierināt kapitāla īpašnieku intereses;
- uzturēt un celt savu personisko prestižu, rūpēties par karjeru, nodrošināt sev stabilu darbu.

**Personāla** (darbinieku) intereses:

- stabils darbs;
- iespējami lielāka alga;
- sociālās garantijas;
- labi darba apstākļi;
- augsts uzņēmuma prestižs.

**Kapitāla ieguldītāji** no ārienes, tas ir, bankas kā kreditori vai investori, ir ieinteresēti:

- laikā saņemt procentus;
- nodrošināties ar pietiekamām garantijām;
- noslēgt līgumus par augstākām kredīta procentu likmēm vai izdevīgiem investīciju noteikumiem.

**Biznesa partneri** — piegādātāji ir ieinteresēti:

- stabilās un pieaugošās piegādēs;
- lielākā peļņā no piegādēm;
- uzņēmuma stabilā maksāspējā.

**Klienti** — patērētāji vēlas:

- augstas kvalitātes preces;
- zemas cenas.

**Valsts** ir ieinteresēta:

- jaunu darba vietu radīšanā;
- valsts budžeta ieņēmumu palielināšanā;
- produkcijas konkurētspējas paaugstināšanā pasaules tirgū.

**Sabiedrība** ir ieinteresēta:

- saglabāt vidi;
- saņemt precīzu informāciju par uzņēmumu;
- saņemt lielākus ienākumus un paaugstināt savu dzīves līmeni.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> [http://pt.edu.lv/pt/inf/uznemejdarbibas\\_pamati.pdf](http://pt.edu.lv/pt/inf/uznemejdarbibas_pamati.pdf)

### 1.3. Uzņēmējdarbības vides galvenie elementi

Katra uzņēmuma darbību ietekmē vide, kurā tas darbojas.

Uzņēmējdarbības panākumi lielā mērā atkarīgi no tā, cik labi uzņēmējs spēj pielāgoties izmaiņām šajā vidē.

Uzņēmējdarbības vide ir objektīvu un subjektīvu faktoru kopums, kas ietekmē uzņēmējdarbības situāciju noteiktā laika periodā.<sup>9</sup>

Uzņēmējdarbības vidi var iedalīt ārējā un iekšējā vidē.

**Uzņēmējdarbības ārējā vide.** Ārējā vide (makrovide) satur visus ārējos spēkus un organizācijas, ar kurām uzņēmums sastopas savā ikdienas un stratēģiskajā darbībā. Makrovīdi atsevišķs uzņēmums nevar kontrolēt, tomēr tās faktori var būtiski ietekmēt uzņēmuma darbību. Ārējo vidi veido seši galvenie faktori:

- ekonomiskie — inflācija, bezdarbs, iedzīvotāju pirktspēja, dzīves līmenis, valsts ekonomikas augšupeja vai lejupslīde;
- sociālie, kultūras un demogrāfiskie — iedzīvotāju sociālā piederība, kultūras līmenis, iedzīvotāju skaita pieaugums, iedzīvotāju nacionālā struktūra, kultūras, izglītības līmenis, tautu reliģiskās un tikumiskās normas;
- tehnoloģiskie — jaunu ražošanas un sakaru tehnoloģiju attīstība, zinātnes un tehnikas attīstība;
- politiskie — valsts ārējā politika, attiecības ar citām valstīm, ekonomiskā un politiskā situācija pasaulē;
- tiesiskie — šie faktori ietver mijiedarbību starp uzņēmumu un valdību vai likumdevējiem; likumdošana, nodokļu politika;
- institucionālie un informatīvie — uzņēmējdarbības normālai norisei nepieciešamās neražojošās sfēras iestādes un organizācijas: bankas, apdrošināšanas kompānijas, pakalpojumu un konsultāciju dienesti, reklāmas aģentūras, tirgus pētīšanas aģentūras, uzņēmējdarbības atbalsta centri u.c.<sup>10</sup>

**Uzņēmējdarbības iekšējā vide.** Iekšējā (mikrovide) ir uzņēmuma iekšējā vide, kurā notiek konkrētu uzņēmējdarbības lēmumu pieņemšana. Iekšējo vidi veido tie faktori, kurus uzņēmējs var ietekmēt vai mainīt:

---

<sup>9</sup> Zaķe, 2016, 11

<sup>10</sup> [http://pt.edu.lv/pt/inf/uznemejdarbibas\\_pamati.pdf](http://pt.edu.lv/pt/inf/uznemejdarbibas_pamati.pdf)

- uzņēmuma mērķi (stratēģija, kārtējie uzdevumi);
- darbinieki (viņu zināšanas, prasmes, uztvere, iemaņas);
- uzņēmuma struktūra (darba dalīšana, struktūrvienības, funkciju sadale un izpilde);
- tehnoloģija (iekārtu izmantošana, informācijas sistēmas);
- uzņēmuma kultūra, vadītāja darba stils.

Iekšējā vide apvieno visas uzņēmuma atsevišķās struktūrvienības (uzņēmuma funkcijas), kā arī tos spēkus, kas vistiešākā veidā ietekmē uzņēmuma darbu — piegādātājus, konkurentus, patērētājus.

**Piegādātāji** ir dažādu organizāciju un atsevišķu cilvēku grupa, kuri piedalās uzņēmuma materiāli tehniskajā sagādē. No piegādātāju puses var būt šādi uzņēmuma darbību ierobežojoši faktori:

- materiālo resursu cenas;
- piegādājamo preču izejvielu vai pakalpojumu kvalitāte;
- piegādes noteikumi.

Attiecības ar piegādātājiem jāvērtē pēc to stabilitātes, drošuma, cenām un maksātspējas.

**Konkurenti** ir uzņēmumi, kas darbojas noteiktā mērktingū un veic mārketinga darbības, lai pircējus piesaistītu piedāvātajiem produktiem.<sup>11</sup> Konkurenti kā spēks, kas iedarbojas uz uzņēmuma mikrovidi, arī būtiski iespaido lēmumu pieņemšanas procesu, jo tie diktē veselu virkni noteikumu, kuri nostāda uzņēmumu zināmā atkarības stāvoklī.

**Patērētāji** ir spēki, kas atrodas preču virzīšanas ķēdē līdz galapatērētājam. Tie var būt realizācijas starpnieki (tirdzniecības aģenti, noliktavu saimniecības, transporta firmas u. c.), kā arī atsevišķas personas un mājsaimniecības, kuras iegādājas preces personīgām vajadzībām, un citi uzņēmumi un organizācijas, kas patērē preces savām uzņēmuma vajadzībām.

**Kontaktauditoriju** veido kredītiestādes, investori, masu informācijas līdzekļi, valsts iestādes, kas nodarbojas ar uzņēmuma darbības uzraudzību un kontroli u.c. iestādes, sabiedriskās organizācijas, kas būtiski var ietekmēt uzņēmuma izvirzīto mērķu sasniegšanu.

Jebkuram uzņēmumam, kas reģistrēts Latvijā, savā darbībā ir jāievēro Komerclikums, Darba likums, likumi “Par grāmatvedību”, “Par uzņēmumu gada pārskatiem”, “Par arhīviem”, kā

---

<sup>11</sup> Praude, 2011, 56

arī dažādi noteikumi: “Par grāmatvedības kārtošānu un organizāciju”, “Dokumentu izstrādāšanas un noformēšanas noteikumi” u. c.<sup>12</sup>

#### 1.4. Uzņēmuma finansiālās darbības analīzes paņēmieni un metodes

Uzņēmuma darbības novērtēšanai un finanšu analīzei ir svarīga loma uzņēmuma vadīšanā. Analīzes uzdevums, no vienas puses, ir noteikt uzņēmuma darbības efektivitāti, no otras puses, — noteikt uzņēmuma darbības attīstības iespējamus virzienus. Tāpēc analīze jāveic mērķtiecīgi, lai izzinātu tādas uzņēmuma iespējas un rezerves, kas nodrošinātu esošo resursu optimālu izmantošanu.

Saimnieciskās darbības analīze ir neaizstājams priekšnoteikums plānošanā. Lai uzņēmums varētu pamatoti plānot savu darbību nākotnē, vispirms nepieciešams sīki izanalizēt iepriekšējās darbības rezultātus. Analīze dod iespēju ne tikai izpētīt konkrētā uzņēmuma darbības panākumus, bet arī tos salīdzināt ar līdzīgiem uzņēmumiem.

Ekonomiskai analīzei nepieciešama noteikta informatīvā bāze. Tās kvalitāte ir atkarīga no uzņēmumā organizētās finanšu uzskaites un pārskatu kvalitātes un tajos ietilpstošo rādītāju patiesuma un ticamības.<sup>13</sup>

Analīzē izmanto - grāmatvedības, uzskaites, statistikas pārskatus, plāna un normatīvos materiālus (materiālu izlietojuma normas, tāmes, darba algas tarifus), līgumus, pasūtījumus, ražošanas apspriežu materiālus, analīzes veicēju personiskos pētījumus, inventarizācijas datus.

Uzņēmuma saimnieciskās darbības analīzi iedala ārējā un iekšējā analīzē.

**Ārējā analīze** ir finanšu analīze, kas balstās tikai uz publiskajiem grāmatvedības pārskatiem. Ārējo analīzi parasti veic bankas, nodokļu iestādes, investori, uzraudzības iestādes. Šo analīzes uzdevums ir noskaidrot uzņēmuma finansiālo stāvokli, maksātspēju, uzņēmuma savstarpējās attiecības ar akcionāriem, kā arī peļņas sadali, citu kapitāla avotu piesaistīšanas un paškapitāla palielināšanas iespējas u.c.

**Iekšējā analīze** ir kompleksa ekonomiska analīze, kuras uzdevums ir dot nepieciešamo analītisko materiālu uzņēmuma vadītājiem ekonomisko lēmumu pieņemšanā.<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup> [http://pt.edu.lv/pt/inf/uznemejdarbibas\\_pamati.pdf](http://pt.edu.lv/pt/inf/uznemejdarbibas_pamati.pdf)

<sup>13</sup> Abizāre, 2004, 99

<sup>14</sup> Rurāne, 2005, 245

Iekšējo analīzi veic, aprēķinot tādas rādītājus kā pašizmaksu, izmaksu struktūru, izmaksu novirzes no plāna, peļņu u.c. Šie rādītāji ir pamats mārketinga un ražošanas programmu izstrādei uzņēmumā.

**Uzņēmuma saimnieciskās darbības rādītāji.** Uzņēmuma saimnieciskās darbības raksturošanai lieto dažādus rādītājus.

**1. Neto apgrozījums** – uzņēmuma pamatdarbības ieņēmums no preču vai pakalpojumu realizācijas, no kuriem atskaitīti nodokļi (PVN, akcīzes, muitas), kā arī atlaides. Šo rādītāju jāsalīdzina ar iepriekšējo gadu rādītājiem un plānotajiem rādītājiem. Šo rādītāju novirzēm ir vairāki iemesli: cenu svārstības, apgrozījuma apjoma un struktūras izmaiņas.

**2. Kopējie ieņēmumi, to struktūra.** Uzņēmumam bez pamatdarbības ieņēmumiem var būt arī citi ieņēmumi, kas ir saistīti ar uzņēmuma finansiālo darbību: no aktīvu realizācijas, no darbības ar vērtspapīriem, no īpašuma iznomāšanas, no līdzdalības citās sabiedrībās, no valūtas operācijām u.c.<sup>15</sup>

**3. Izmaksas, to struktūra.** Izmaksas ir visi uzņēmuma izdevumi, saistīti ar produkcijas ražošanu un to realizāciju. Izmaksas tiek iedalītas kā pastāvīgās (daļu no kuriem uzņēmums nevar ietekmēt: pamatlīdzekļu amortizācija, kredīta procenti, nekustamā īpašuma nodoklis u.c.) un mainīgās, kurus uzņēmums var ietekmēt. Ekonomiskās analīzes uzdevums ir atrast optimālu izmaksu struktūru, maksimāli samazināt izmaksas, jo tās tieši ietekmē uzņēmuma peļņu.

**4. Peļņa** ir starpība starp uzņēmuma ieņēmumiem un izmaksām. Peļņu ietekmē - produkcijas cenu līmenis, realizētās produkcijas daudzums un struktūra, izmaksas, izmaksu struktūra.<sup>16</sup>

**5. Rentabilitāte** ir uzņēmuma darbības efektivitātes rādītājs. Norāda uz uzņēmuma spēju veikt ienesīgu saimniecisko darbību. To aprēķina pēc šādas formulas:

$$\text{Realizācijas rentabilitāte} = \text{Bruto peļņa} / \text{Neto apgrozījums} \times 100 \quad (1)^{17}$$

---

<sup>15</sup> Abizāre, 2004, 101

<sup>16</sup> [http://www.bvef.lu.lv/fileadmin/user\\_upload/lu\\_portal/projekti/evf](http://www.bvef.lu.lv/fileadmin/user_upload/lu_portal/projekti/evf)

<sup>17</sup> <https://businessnetwork.lv/upload/content/ka-saprast-vai-uznemums-rentabls.doc>

## 2. SIA „MAIJA APTIEKA” darbības izvērtējums

### 2.1. SIA “MAIJA APTIEKA” darbības veidi

#### Pamatdati.

1.tabula. Pamatdati par uzņēmumu SIA “MAIJA APTIEKA” (www.lursoft.lv)

Pamatdati				
Nosaukums	SIA "MAIJA APTIEKA "			
Tiesiskā forma	Sabiedrība ar ierobežotu atbildību			
Reģistrācijas numurs, datums	48503023033, 07.03.2014			
SEPA identifikators	LV30ZZZ48503023033			
Dati no PVN maksātāju reģistra	PVN maksātāja numurs	Statuss	Reģistrēts	Izslēgts
	LV48503023033	✓	22.08.2014	
	<u>Skatīt ES PVN reģistrā</u>			
Juridiskā adrese	<u>J. Rozentāla iela 20 - 55, Saldus, Saldus nov., LV-3801</u>			
Reģistrs, Ieraksts reģistrā	Komercreģistrs 07.03.2014			
Pamatkapitāls	Apmaksātais pamatkapitāls - 10000.00 EUR (Reģistrēts UR 13.05.2016) Reģistrētais pamatkapitāls - 10000.00 EUR (Reģistrēts UR 13.05.2016)			
Darbības veidi	Farmaceutisko izstrādājumu mazumtirdzniecība specializētajos veikalos (47.73, versija 2.0) (Avots: CSP, GP2015, ZO.LV)			

18

Struktūrvienības: 1.Maija aptieka – 1.maija laukums 3, Skrunda, Skrundas nov., LV-3326;  
2.Filiāle „Alsungas aptieka” – Skolas iela 7, Alsunga, Alsungas nov., LV-3306;  
3.Maija aptiekas Laidu filiāle - “Bitītes”, Laidu pag., Kuldīgas nov.

Sākuma kapitāla lielums: Uzņēmums tika reģistrēts kā mazkapitāla SIA ar 500 EUR pamatkapitālu.

<sup>18</sup> <https://company.lursoft.lv/maijs-aptieka/48503023033>

Pamatkapitāla lielums: 13.05.2015. pamatkapitāls tika palielināts līdz 10 000 EUR.

Uzņēmuma juridiskā forma ir sabiedrība ar ierobežotu atbildību.

**Pamatkapitāla lielums, daļu skaits, vienas daļas nominālvērtība.** Uzņēmuma reģistrētais pamatkapitāls ir EUR 10000. Tas sastāv no 100 daļām ar daļas nominālvērtību EUR 100. Valde sastāv no viena valdes locekļa un pamatkapitāla daļu turētāja 100% apmērā ir valdes locekle Aiga Zariņa.(Sk. 2.tabulu). Valdes sastāvs, pamatkapitāla lielums un daļu skaits ir noteikts uzņēmuma statūtos.(Sk. 1.pielikumu)

**2.tabula. SIA "MAIJA APTIEKA" pamatkapitāla lielums, daļu skaits, daļas nominālvērtība (lursoft.lv)**

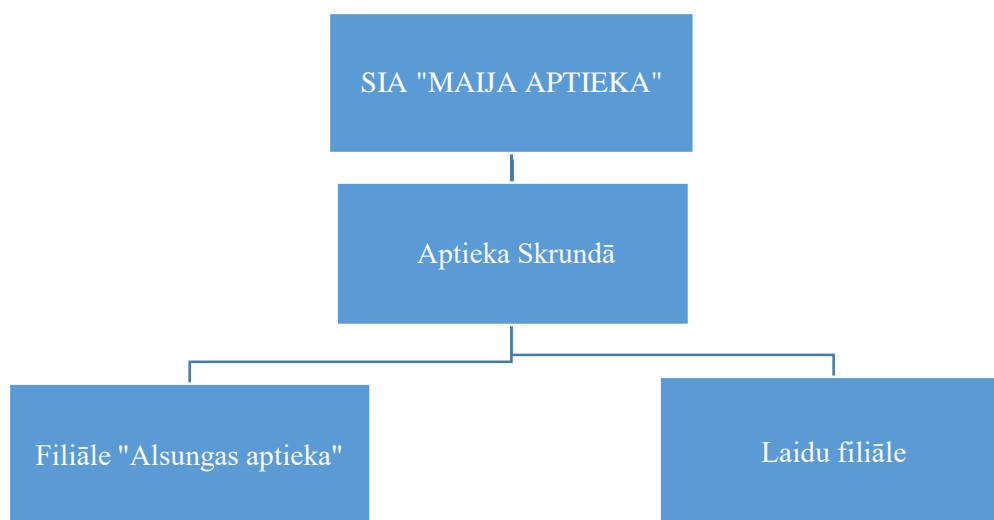
Dalībnieku saraksts							
Persona	Laiks	Reģistrēts UR	Daļas	Vērtība	Ieguldījums	Procenti	Valsts
1. Zariņa Aiga	05.05.2016	13.05.2016	100.00	100.00 EUR	10000.00 EUR	100.00	Latvijas Republika

### Uzņēmuma darbības virzieni.

Darbības veidi: 1.farmaceutisko izstrādājumu mazumtirdzniecība specializētajos veikalos(47.73);

SIA "MAIJA APTIEKA" galvenais darbības virziens ir farmaceutisko izstrādājumu mazumtirdzniecība atvērta tipa aptiekās. Uzņēmumam ir trīs struktūrvienības – aptieka Skrundā, aptiekas filiāle Alsungā un aptiekas filiāle Laidos.

Visas struktūrvienības ir atvērta tipa aptiekas, kuras nodarbojas ar farmaceutisko izstrādājumu, medicīnas preču, higiēnas līdzekļu, ārstnieciskās kosmētikas, uztura bagātinātāju, homeopātisko līdzekļu, citu preču tirdzniecību.



**1.attēls. SIA "MAIJA APTIEKA" struktūrvienības (darba autore)**

Bez tirdzniecības, uzņēmuma struktūrvienībās tiek sniegta arī farmaceitiskā aprūpe, kas sevī ietver – iedzīvotāju konsultēšana par pareizu zāļu lietošanu, konsultēšana un ārstniecisko līdzekļu ieteikšana vieglu saslimšanu gadījumos farmaceita kompetences ietvaros, veselīga dzīvesveida popularizēšana, ekspress diagnostikas veikšana (asinsspiediena mērīšana, glikozes un holesterīna līmeņa asinīs noteikšana).

**Uzņēmuma īpašnieka motīvi uzņēmuma dibināšanā un darbības veida izvēlē.** Uzņēmuma īpašnieci ideja par savu uzņēmējdarbību, kas saistīta ar apgūto profesiju, bija jau drīz pēc studiju beigšanas 2006.gadā. Farmācijas tirgus ir ļoti reglamentēts, ierobežojumi attiecas arī uz aptieku skaitu un atrašanās vietu, līdz ar to nebija iespēja uzsākt uzņēmējdarbību ātrāk. 2014.gada nogalē radās iespēja dibināt savu aptieku Skrundas pilsētā un uzsākt savu uzņēmējdarbību.

Līdzšinējā darba pieredze uzņēmuma īpašnieci ir iegūta no 2006.gada līdz 2012.gadam SIA “Saldus Zaļā aptieka” strādājot par farmaceiti, vadītājas vietnieci. Vēlāk tika gūta pieredze aptiekas vadītājas amatā strādājot SIA “Liepu aptieka” sākot no 2012. gada septembra līdz 2014.gada novembrim.

Izvēlētajā uzņēmējdarbības sfēra ir atbilstoša gan iegūtai izglītībai, 2006.gadā ir iegūts Farmaceita grāds Rīgas Stradiņa universitātē, gan iegūtai darba pieredzei.

Ir iegūts arī farmaceita sertifikāts, kas dod tiesības gan būt par aptiekas īpašnieci, gan strādāt par aptiekas vadītāju.

### **Uzņēmuma misija, vīzija un stratēģiskie mērķi.**

**Uzņēmuma misija.** Veicināt sabiedrības veselību, sniedzot profesionālu un kvalitatīvu farmaceitisko aprūpi un nodrošināt pacientu, klientu vajadzības pēc fiziskas un garīgas veselības. Nodrošināt darbiniekiem augstu labklājības līmeni un veicināt darbinieku motivāciju.

**Uzņēmuma vīzija.** Kļūt par vadošo aptieku Skrundas novadā. Kļūt par vadošo aptieku interneta vidē Latvijā.

**Uzņēmuma mērķi.** Ieņemt stabili vietu aptieku tirgū Latvijā. Ar katru gadu palielināt peļņas apjomu par 1%.

#### **Soļi mērķa sasniegšanai:**

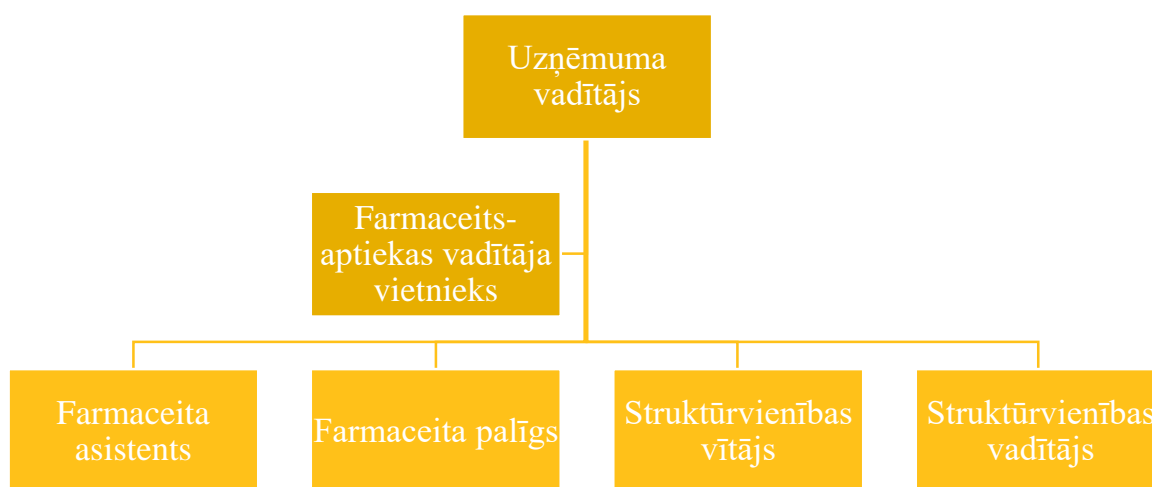
- Izstrādāt kvalitatīvu interneta aptieku
- Nodrošināt profesionālu farmaceitisko aprūpi
- Nodrošināt farmaceitu izglītošanu
- Piedāvāt ļoti kvalitatīvu klientu apkalpošanas servisu
- Piedāvāt plašu preču sortimentu
- Piedāvāt konkurētspējīgas cenas, piedāvāt atlaižu akcijas
- Nodrošināt preču sagādi pēc klienta pieprasījuma pēc iespējas īsākā laikā

-Atvērt jaunas aptiekas filiāles Nīkrācē un Kazdangā

-Izstrādāt darbinieku motivēšanas programmu.

**Uzņēmuma organizatoriskā un personāla pakļautības struktūra.** 6.attēlā ir parādīta personāla struktūra. Uzņēmumu vada uzņēmuma vadītājs, kurš organizē visu uzņēmumu darbību, uzdod darbiniekiem veicamos uzdevumus, sastāda darba grafiku.

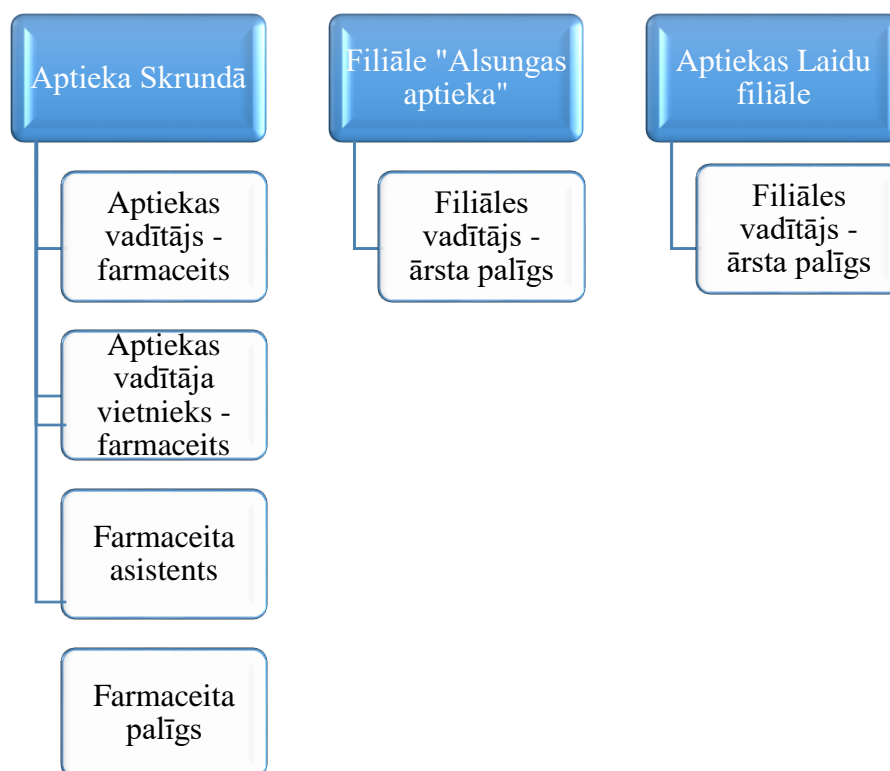
Uzņēmuma vadītāja pakļautībā strādā visi uzņēmuma darbinieki, gan farmaceits, farmaceita asistents un farmaceita palīgs, gan arī struktūrvienību vadītāji. Uzņēmuma vadītāja prombūtnē uzņēmuma vadītāju aizvieto un pienākumus pilda vadītāja vietnieks.



**6.attēls. Personāla pakļautības struktūra (darba autore)**

Uzņēmums ir mazs. Kopējais darbinieku skaits ir seši. Uzņēmumā nav atsevišķu nodaļu, lielākoties visus uzņēmuma darbību ietekmējošos lēmumus pieņem uzņēmuma īpašnieks.

**Personāla organizācija.** Uzņēmumā personālam ir ļoti liela nozīme. Likumdošana nosaka, ka aptiekā klientus apkalpot un konsultēt drīkst tikai speciālisti ar farmaceitisko izglītību – farmaceiti un farmaceitu asistenti. Aptieku filiālē ir pieļaujams, ka šo funkciju pilda ārstniecības personu reģistrā reģistrēta ārstniecības persona.



**7.attēls. Darbinieku struktūra uzņēmumā (darba autore)**

7.attēlā ir redzams, ka uzņēmuma aptiekās ir nodarbināti speciālisti ar farmaceitisko izglītību, bet aptiekas filiālēs darbu vada un klientus apkalpo ārstniecības persona – ārsta palīgs.

Nozarē kopumā ir vērojams darbinieku trūkums. Reizēm šis faktors var būt arī uzņēmumam izšķirošs. Darbinieku trūkums var būt arī par iemeslu uzņēmuma darbības pārtraukšanai. Arī uzņēmumā SIA “MAIJA APTIEKA” šis jautājums ir aktuāls. Lai gan šobrīd darbinieku skaits ir pietiekošs, tomēr divi darbinieki uzņēmumā ir pirmspensijas vecumā, kas nozīmē, ka tuvākajos gados būs nepieciešami jaunu darbinieki.

Jauni darbinieki strādāt uz aptiekā ārpus Rīgas atnāk ļoti reti. Uzņēmums šī jautājuma risināšanai piedāvā interesentiem apgūt darba vietas apmaksātas neklātienas studijas ar vienošanos, ka pēc studiju beigšanas jaunais speciālists noteiktu laiku strādās uzņēmumā. Šobrīd šajā programmā uzņēmums ir iesaistījis vienu topošo speciālistu.

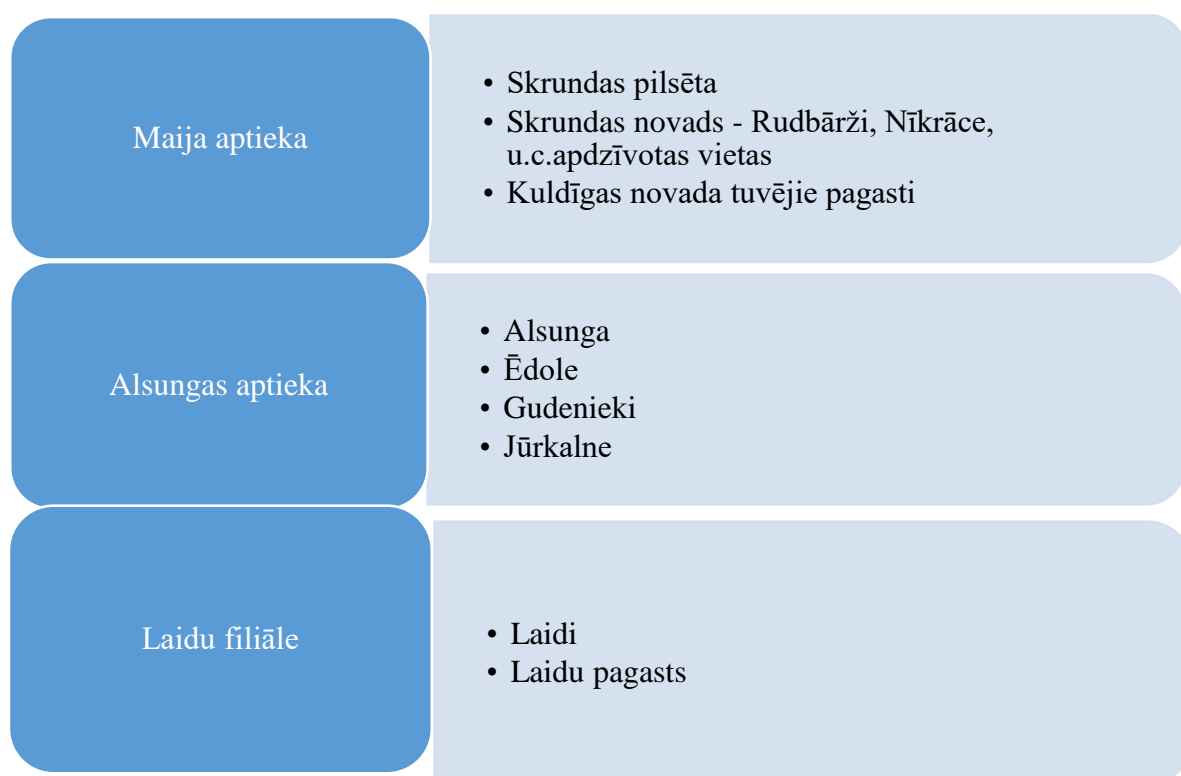
## **2.2. Uzņēmuma produktu politika un cenu stratēģija**

### **Patērētāju segmentēšanas raksturlielumi.**

- **Ģeogrāfiskie**- nodalāmi, lai noteiktu tirgu teritoriāli (reģioni, valstis, pilsētas, lauki, klimats)

- **Demogrāfiskie**- vecums, dzimums, ģimenes lielums, ģimenes dzīves veids
- **Sociāli- ekonomiskie**- ienākumu līmenis mēnesī, sociālais slānis, nodarbošanās
- **Nacionālie un kultūras**- izglītība, tautība, reliģija
- **Patērētāju personiskās**- dzīves veids, rakstura tipi
- **Rīcības raksturlielumi**- izvēles kritērijs, patērētāja tips, patēriņa pakāpe, pirkšanas biežums utt.

Uzņēmumā galvenais tirgus segmentēšanas raksturlielums ir ģeogrāfiskais. Uzņēmums savus mārketinga pasākumus veic galvenokārt mērķējot tos attiecīgas apdzīvotas vietas iedzīvotājiem. (Skat.9.attēlu)



**9.attēls. Uzņēmuma aptvertais tirgus segments ģeogrāfiski (darba autore)**

Otrs būtiskākais tirgus segmentēšanas raksturlielums ir demogrāfiskais, konkrēti vecuma grupas. Būtiskākā klientu daļa uzņēmumā ir vecāka gadagājuma iedzīvotāji, kas ir saistīts ar veselības pasliktināšanos vecumam palielinoties, kad ir nepieciešami medikamenti veselības problēmu risināšanai. Vēl būtisks aptvertā tirgus demogrāfiskais raksturlielums ir dzimumu iedalījums, jo lielākā klientu daļa ir sievietes, kas varētu būt raksturojums ar sieviešu apzinīgāku izturēšanos pret veselību.

Mārketinga pasākumi tiek veikti ņemot vērā arī augstākminētos demogrāfiskos raksturlielumus.

Aptiekas klienti lielākā daļa ir fiziskas personas, kas preces iegādājas personīgam patēriņam.

Neliela daļa klientu ir juridiskas personas - pašvaldības iestādes, piemēram, skolas, bērnudārzi, ārstu prakses, sociālās aprūpes iestādes, kā arī uzņēmumi, kas preces iegādājas uzņēmuma darbības nodrošināšanai.

Aptiekas klientu lokam nav ierobežojuma attiecībā uz materiālo stāvokli, jo aptiekā tiek piedāvāts plašs preču klāsts plašās cenu kategorijās.

Aptuveni 20 % no visām aptiekā pārdotajām zālēm ir Valsts finansēti, tie paredzēti ar hroniskām saslimšanām slimojošiem slimniekiem.

Galvenais aptiekas produkts ir medikamenti. Ar medikamentu palīdzību tiek ārstētas slimības, veikta slimību profilakse, kā arī tos var lietot ar mērķi atjaunot, uzlabot vai pārveidot fizioloģiskās funkcijas, izraisot farmakoloģisku, imunoloģisku vai metabolisku iedarbību, vai noteikt medicīnisko diagnozi.

Aptiekas produkti risina vajadzību pēc veselības, labsajūtas un skaistuma.

Uzņēmums par preču piegādi ir noslēdzis sadarbības līgumus ar licencētiem zāļu vairumtirdzniecības uzņēmumiem. Medikamentu piegāde aptiekā notiek divas reizes dienā, agri no rīta un pēcpusdienā ap pl. 16.00. Preču piegāde divas reizes dienā tiek organizēta, lai varētu operatīvi klientiem sagādāt nepieciešamās preces. Tādas preces kā bērnu pārtika, kosmētika un citas preces, kas nav medikamenti, tiek piegādātas retāk – vienu reizi nedēļā vai divas reizes mēnesī.

Kopā ar saņemto preci obligāti tiek saņemts arī preces pavadzīme – rēķins, kas ir darījumu apliecinājošs dokuments. Preci saņemot, tiek pārbaudīts saņemto preču daudzums, kvalitāte un atbilstība pasūtītajam un tad tiek parakstīta pavadzīme. Pavadzīme ir sastādīta trijos eksemplāros, no kuriem viens tiek atgriezts preces piegādātājam, bet pārējie divi paliek aptiekā. Saņemt preci un parakstīt pavaddokumentāciju drīkst pilnvarotie aptiekas darbinieki. Savukārt sadarbības līgumus ar piegādātājiem drīkst noslēgt tikai uzņēmuma vadītājs.

Recepšu un bezrecepšu zāļu izplatīšanai mazumtirdzniecībā ir nepieciešams saņemt Zaļu Valsts aģentūras izsniegtu licenci vispārēja tipa aptiekas atvēršanai, izpildot normatīvos aktos noteiktās prasības.

Psihotropo un narkotisko medikamentu izplatīšanai ir nepieciešams licencē norādīt speciālās darbības nosacījumu par narkotisko un psihotropo zāļu izplatīšanu.

Medikamentus var pieskaitīt pie pirmās nepieciešamības precēm, jo veselības atgūšana vai saglabāšana ir vitāli svarīga cilvēka eksistēšanai, līdz ar to, ieguvums no aptiekas produktu iegādes un lietošanas ir ļoti liels.

Bez medikamentiem aptiekā piedāvā uztura bagātinātājus, medicīnas preces un ortopēdiskos līdzekļus, ārstniecisko kosmētiku, zāļu tējas, homeopātiskos preparātus, higiēnas preces, bērnu preces, bērnu pārtiku un specializēto pārtiku.

Aptiekā tiek sniegta kvalitatīva farmaceitiskā aprūpe, kas sevī ietver konsultācijas par medikamentu lietošanu, mijiedarbību, ieteikumus dažādu saslimšanu gadījumos, asinsspiediena mērīšanu, holesterīna un cukura līmeņa mērīšanu.

Aptieka sniedz arī tādu pakalpojumu kā nederīgo medikamentu pieņemšanu no iedzīvotājiem un nodošanu tālāk utilizācijai. Tam ir nepieciešama īpaša kaste šo ķīmisko atkritumu uzglabāšanai aptiekā līdz brīdim kad to savāc utilizēšanai.

Zāļu cenu veidošanas principu un maksimālo zāļu uzcenojumu aptiekā nosaka Ministru kabineta noteikumi.

Brīvi cenu noteikt uzņēmums drīkst pārējai aptiekas precei, kas nav medikamenti – kosmētikai, uztura bagātinātājiem, tējām, un citai aptiekas precei.

Ministru kabineta noteikumi Nr.803 nosaka cenu veidošanas principu zālēm aptiekā.

Cenu, par kādu aptieka pārdod zāles (turpmāk – aptiekas cena), veido, reizinot cenu, par kādu aptieka iepērk zāles no zāļu ražotāja vai zāļu lieltirgotavas, neskaitot pievienotās vērtības nodokli (turpmāk – iepirkuma cena), ar korekcijas koeficientu un pieskaitot korekcijas summu un pievienotās vērtības nodokļa vērtību EUR.(Sk. 2.formulu). Korekcijas koeficientu un korekcijas summu nosaka, pamatojoties uz iepirkuma cenu. Lai noteiktu aptiekas cenu, izmanto šādu formulu:

$$AC = IC \times n + Y + PVN, \quad (2)$$

kur AC – aptiekas cena;

IC – iepirkuma cena;

n – korekcijas koeficients; (skat.3.tabulu)

Y – korekcijas summa eur;

PVN – pievienotās vērtības nodoklis. Zālēm PVN ir noteikts 12% apmērā.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> MK noteikumi Nr.803, 13.pants, [www.likumi.lv](http://www.likumi.lv)

Piemērs: Iepirkuma cena medikamentam ir EUR 5.05.

$$\text{Aptiekas cena} = 5.05 \times 1.25 + 0.43 + 12\% \text{PVN} = 7.55 \text{ EUR}$$

Atbilstoši veidotā aptiekas cena ir maksimāli pieļaujamā aptiekas cena neatkarīgi no zāļu izplatīšanas procesā iesaistīto aptieku skaita.

Aptieka zālēm cenu veido pēc šīs shēmas, nepārsniedzot maksimāli pieļaujamo zāļu cenu. Maksimāli pieļaujamā aptiekas cena zālēm ir noteikta katram medikamentam un tā ir iedzīvotājiem brīvi pieejama Zāļu Valsts aģentūras mājas lapā [www.zva.gov.lv](http://www.zva.gov.lv).

Konkurējošajā Latvijas aptiekā zāļu cenas tiek piemērotas pēc analoga principa. Zemākas cenas klientiem tiek piedāvātas mārketinga programmas ietvaros, ko aptieka īsteno sadarbojoties ar apvienību „Aptiekas un partneri”. Šīs programmas ietvaros katru mēnesi tiek pazeminātas cenas un piedāvātas atlaides noteiktam produktu klāstam.

### **3.tabula. Zāļu iepirkuma cenai atbilstošie korekcijas koeficienti un korekcijas summa**

*(www.likumi.lv)<sup>20</sup>*

<i>Nr. p.k.</i>	<i>Iepirkuma cena (euro)</i>	<i>Korekcijas koeficients</i>	<i>Korekcijas summa (euro)</i>
1.	<i>līdz 1,41</i>	<i>1,4</i>	<i>0,00</i>
2.	<i>1,42–2,84</i>	<i>1,35</i>	<i>0,07</i>
3.	<i>2,85–4,26</i>	<i>1,3</i>	<i>0,21</i>
4.	<i>4,27–7,10</i>	<i>1,25</i>	<i>0,43</i>
5.	<i>7,11–14,22</i>	<i>1,2</i>	<i>0,78</i>
6.	<i>14,23–28,45</i>	<i>1,15</i>	<i>1,49</i>
7.	<i>28,46 un vairāk</i>	<i>1,1</i>	<i>2,92</i>

Atšķirīgs cenu veidošanas princips ir uztura bagātinātājiem, kosmētikai, tējām un citai aptiekas precei, izņemot medikamentus un bērnu pārtiku. Šajā gadījumā nav noteikts pieļaujамais uzcenojums un maksimālā cena. Attiecībā uz uztura bagātinātājiem ir vērojamas lielākās atšķirības

<sup>20</sup> MK noteikumi Nr.803, 2.pielikums, [www.likumi.lv](http://www.likumi.lv)

starp konkurējošām aptiekām. SIA „MAIJA APTIEKA” uztura bagātinātāju cenu veido pēc šādas formulas:

$$AC = IC \times n + PVN, \quad (3)$$

kur AC – aptiekas cena;

IC – iepirkuma cena;

n – korekcijas koeficients uzņēmumā ir noteikts 1.3

PVN – pievienotās vērtības nodoklis. Uztura bagātinātājiem PVN ir noteikts 21% apmērā.

Piemērs: Iepirkuma cena uztura bagātinātājam ir EUR 10.50

$$\text{Aptiekas cena} = 10.50 \times 1.3 + 21\% \text{PVN} = 16.52 \text{ EUR}$$

Uzcenojums uztura bagātinātājiem 30 % apmērā nav liels, salīdzinot ar konkurējošām aptiekām, līdz ar to aptieka piedāvā klientam zemāku cenu, tādējādi piesaistot vairāk klientu.

Savukārt bērnu pārtikai uzņēmums liek 15 % uzcenojumu, lai tā būtu pieejama klientiem un cena varētu konkurēt ar lielveikalu piedāvāto bērnu pārtikas cenu, kur tā bieži vien ir zemāka, jo lielveikali saņem atlaides no piegādātājiem lielu iepirkumu apjomu dēļ. Šādi lieli iepirkumi diemžēl nav iespējami aptiekai, jo ir salīdzinoši neliels apgrozījums bērnu pārtikai, līdz ar to, piegādātāji nepiedāvā iepirkumu apjoma atlaides.

Zālēm, kuras tiek pārdotas kompensācijas sistēmas ietvaros, reālā pārdošanas cena ir vēl zemāka, par aprēķināto cenu pēc MK noteiktās zāļu piecenošanas formulas, jo šajā gadījumā valsts nosaka cenu, par kādu tā ir gatavs kompensēt konkrētās zāles pacientiem. Šī cena ir zemāka par pieļaujamo aptiekas cenu. Šis kompensējamo zāļu cenu saraksts tiek pārskatīts katru ceturksni un arvien ienāk jaunas, arvien lētākas analogas zāles, par kurām valstij ir jāmaksā mazāk pie attiecīgām diagnozēm.

Nemot vērā iepriekš minētos cenu veidošanas principus, aptiekas vidējais uzcenojums veidojas aptuveni 25% apmērā.

Lai nodrošinātu klientiem pēc iespējas labākas cenas, uzņēmums ir noslēdzis sadarbības līgumus arī ar dažiem zāļu ražotājiem tieši, apejot zāļu lieltirgotavu. Līdz ar to, aptieka saņem zāles par mazāku iepirkuma cenu, nekā tas būtu, iepērkot no lieltirgotavas, līdz ar to, arī pārdošanas cenas ir zemākas un klientiem pievilcīgākas, salīdzinot ar konkurentu aptieku.

### 2.3. SIA “MAIJA APTIEKA” finanšu analīze

Uzņēmuma finanšu analīzē tika analizēti sekojoši rādītāji:

1. Apgrozījums
2. Izmaksas
3. Peļņa
4. Rentabilitāte

Finanšu dati tiek analizēti un salīdzināti par 2015.gadu un 2016.gadu, jo uzņēmums darbību uzsāka 2014.gada novembrī, līdz ar to bilance un peļņas zaudējumu aprēķins par pilnu gadu ir pieejams par 2015. un 2016.gadu. Analīzē tika izmantoti uzņēmuma dati – bilance un peļņas zaudējumu aprēķins. (Skat. pielikumu Nr. 2 un 3.)

No peļņas zaudējumu aprēķina tiek iegūta sekojoša informācija:

- apgrozījums par 2015.gadu ir bijis EUR 472 099, peļņa par 2015.gadu ir bijusi EUR 21389;
  - apgrozījums par 2016.gadu ir bijis EUR 505545, peļņa par 2016.gadu ir bijusi EUR 9805.
- (Sk.4.tabulu)

#### 4.tabula.SIA „MAIJA APTIEKA” finanšu rādītāji par 2015.un 2016.gadu (uzņēmuma dati)

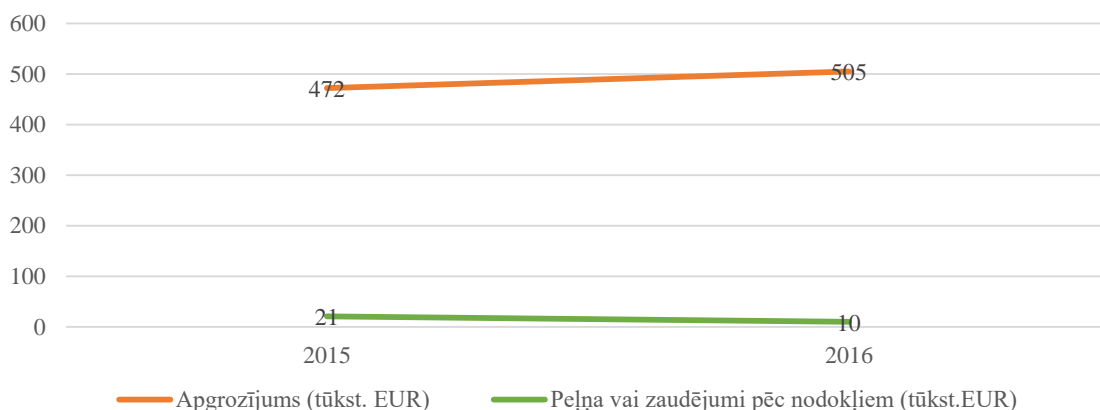
Gads	2015	2016
Apgrozījums	472099.00 EUR	505545.00 EUR ↑
Peļņa vai zaudējumi pēc nodokļiem	21389.00 EUR	9805.00 EUR ↓
Darbinieku skaits	6	6

Salīdzinot iegūtos datus dinamikā iegūst sekojošu attēlu (Sk. 3.attēlu).

3.attēlā ir attēlota SIA „MAIJA APTIEKA” apgrozījuma un peļņas dinamika salīdzinot 2015. un 2016.gada datus.

Kā aprēķināts 5.tabulā, tad 2016.gadā uzņēmuma apgrozījums ir pieaudzis par 6.96 %, savukārt peļņa ir samazinājusies par 45.84%. Tas ir skaidrojams ar to, ka uzņēmums 2016.gadā ieguldīja līdzekļus aptiekas struktūrvienības izveidošanai Alsungā.

Līdzekļi tika izlietoti telpu remontam, aptiekas mēbeļu, datortehnikas un preču iegādei.



**3.attēls. Apgrozījuma un peļņas dinamika SIA „MAIJA APTIEKA” 2015.un 2016.gadā(darba autore)**

Izmaksas ir pieaugušas arī par grāmatvedības pakalpojumiem, jo sakarā ar jaunas struktūrvienības izveidošanu, ir palielinājies grāmatvedības datu apjoms.

Izmaksas ir pieaugušas arī sakarā ar studiju apmaksu topošajam farmaceita asistentam, kurš uz vienošanās pamata, pēc studiju beigšanas turpinās darbu uzņēmumā.

Izmaksu pieaugums ir saistīts arī ar darba apmaksas pieaugumu.

**5.tabula. Izmaksu struktūras analīze (darba autore)**

Rādītāji	2015 EURO	% no kopējiem ieņēmumiem/i zmaksām	2016 EURO	% no kopējiem ieņēmumiem/iz maksām	Pieauguma temps %
<b>Ieņēmumi</b>					
Neto apgrozījums	472099	99.75	505545	99.86	
Pārējie ieņēmumi	1216	0.25	720	0.14	
<b>Kopā</b>	473315		506265		+6.96
<b>Izmaksas</b>					
Ražošanas izmaksas	382612	84.75	414506	83.65	
Administrācijas izmaksas	57355	12.67	71262	14.38	
Pārējās izmaksas	11589	2.58	9723	1.96	
Uzņēmuma ienākuma nodoklis	370		969		
<b>Kopā</b>	451926		496460		+9.85
<b>Peļņa</b>	21389		9805		-45.84

Tabulā redzams, ka 2016.gadā salīdzinot ar 2015.gadu ir pieaudzis apgrozījums par 6.96%. Izmaksas ir pieaugušas par 9.85%. Palielinoties apgrozījumam, ir pieaugušas ražošanas izmaksas.

Palielinājušās ir arī administrācijas izmaksas, kas ir saistīts ar darba algu palielināšanu, kā arī jaunas struktūrvienības izveidi. Peļņas pieaugums ir negatīvs, kas ir skaidrojams ar izmaksu pieaugumu 2016.gadā.

### **Apgrozījuma rentabilitātes dinamika**

**Rentabilitāte** ir uzņēmuma darbības efektivitātes rādītājs. Rentabilitāti aprēķina pēc sekojošas formulas:

$$\text{Realizācijas rentabilitāte} = \text{Bruto peļņa} / \text{Neto apgrozījums} \times 100$$

**6.tabula. Apgrozījuma rentabilitātes dinamika (darba autore)**

Rādītāji	2015.gads	2016.gads
Pārskata perioda bruto peļņa	21759	10774
Neto apgrozījums	473315	506265
Apgrozījuma rentabilitāte	4.6	2.13

Kā 6.tabulā ir redzams, tad uzņēmuma rentabilitāte ir pozitīva, kas nozīmē, ka uzņēmums strādā efektīvi un gūst peļņu. 2016.gadā rentabilitāte ir samazinājusies, kas ir saistīts ar izmaksu pieaugumu. Lai šī tendence neturpinātos, uzņēmumam būtu jāpārskata izmaksas, kā arī jāmeklē attīstības iespējas.

Statistikas dati par 2014.gadu liecina, ka vidējais rentabilitātes līmenis medikamentu mazumtirdzniecības nozarē ir bijis 3.92.<sup>21</sup> No tā var secināt, ka pētāma uzņēmuma rentabilitātes rādītājs 2015.gadā ir pārsniedzis nozares vidējo rentabilitātes rādītāju, savukārt 2016.gadā, tas ir bijis zem vidējā nozares rādītāja.

### **Iepriekšējos 3 gados budžetā samaksātās nodokļu summas un to salīdzinājums dinamikā, attēlojot grafiski**

Uzņēmums valsts budžetā maksā sekojošus nodokļus:

1. Pievienotās vērtības nodoklis -12% par medikamentiem un 21% par visu pārējo preci;
2. Iedzīvotāju ienākuma nodoklis – 23% apmērā;
3. Valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas – darba ņēmēja likme – 10.5%, darba devēja likme – 23.59%;
4. Uzņēmuma ienākuma nodoklis – 15% apmērā no peļņas;
5. Ienākuma nodoklis par izmaksātajām dividendēm – 10% apmērā;
6. Dabas resursu nodoklis – aprēķina pēc koeficientiem;

<sup>21</sup> <https://www.firmas.lv/lbgpp/2015/raksti/1000000440432#/>

7.Uzņēmējdarbības riska nodeva- 0.36 EUR par katru darbinieku.

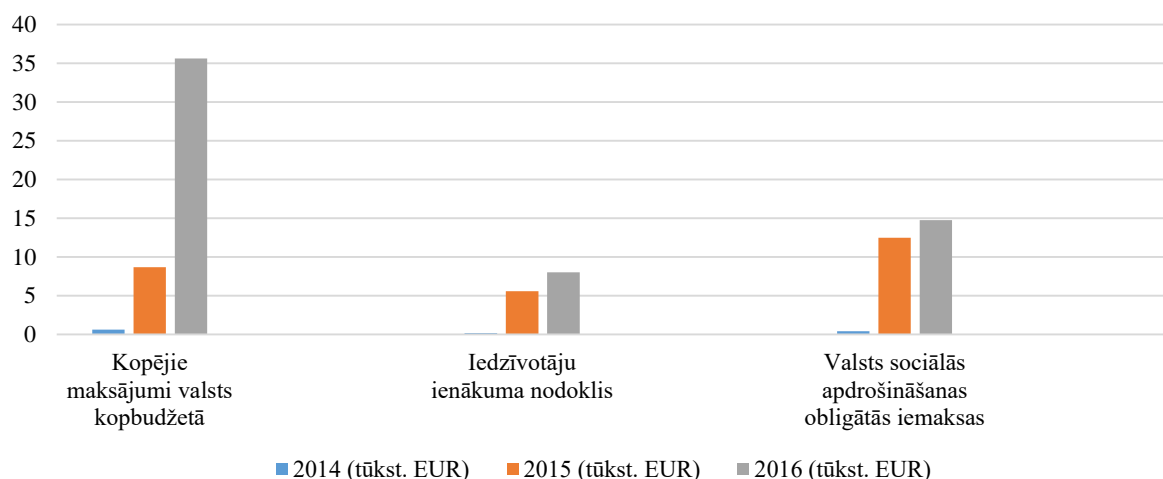
2014.gadā uzņēmums darbību uzsāka novembra mēnesī un par šiem nepilnie diviem mēnešiem uzņēmums valsts kopbudžetā samaksāja EUR 600, no kuriem iedzīvotāju ienākuma nodoklis veidoja EUR 180 un valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas veidoja EUR 410.

2015.gadā kopējie maksājumi valsts kopbudžeta sastādīja EUR 8690, no kuriem iedzīvotāju ienākuma nodoklis sastāda EUR 5590 un valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas sastāda EUR 12 480. Kopējie maksājumi valsts budžetā sastāda mazāku summu tāpēc, ka 2015.gada sākumā tika saņemta nodokļu pārmaxsa par 2014.gadā iepirkto preci darbības uzsākšanai.

2016.gadā kopējie maksājumi valsts kopbudžetā sastādīja EUR 35 630, no kuriem iedzīvotāju ienākuma nodoklis bija EUR 8010, bet valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas sastādīja EUR 14 760. (Sk.7.tabulu)

**7.tabula. SIA „MAIJA APTIEKA” iepriekšējos 3 gados budžetā samaksātās nodokļu summas (Lursoft.lv)**

Nodokļu maksājumi valsts kopbudžetā			
Gads	2014 (tūkst. EUR) Uzņēmums darbību uzsāka 2014.gada 14.novembrī	2015 (tūkst. EUR)	2016 (tūkst. EUR)
<b>Kopējie maksājumi valsts kopbudžetā</b>	0.60	8.69↑	35.63 ↑
<b>Iedzīvotāju ienākuma nodoklis</b>	0.18	5.59↑	8.01 ↑
<b>Valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas</b>	0.41	12.48↑	14.76 ↑



**4.attēls. SIA „MAIJA APTIEKA” nodokļu maksājumi valsts kopbudžetā 2014.,2015.,2016.gadā(darba autore)**

Kā redzams attēlā, tad uzņēmuma maksājumi valsts kopbudžetā ar katru gadu pieaug. Tas ir skaidrojams gan ar apgrozījuma pieaugumu, kas attiecīgi palielina PVN summu, gan ar darba samaksas izmaksu pieaugumu, kas savukārt palielina iedzīvotāju ienākuma nodokļa summu, gan valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas.

**Grāmatvedības darba organizācija uzņēmumā.** Uzņēmums grāmatvedības darba organizēšanai izmanto ārpalpojumu, un ir noslēdzis sadarbības līgumu ar uzņēmumu IK VAR grāmatvedība.

Grāmatvedības ārpalpojums tika izvēlēts, jo šādi grāmatvedības kārtošanai ir dažas priekšrocības salīdzinot ar grāmatveža algošanu uzņēmumā.

Kā galvenā priekšrocība ir finansiālais ieguvums, ārpalpojums izmaksā lētāk kā grāmatveža algošana pilnas slodzes darbam. Vēl par priekšrocību var uzskatīt izmaksu un resursu ietaupījumu darbinieka motivēšanai, izglītošanai.

Uzņēmums regulāri nodod grāmatvedības dokumentāciju un atskaites ārpalpojuma sniedzējam, kurš tālāk veic visas ar grāmatvedību saistītās darbības - grāmatvedības dokumentu uzskaiti, nodod nodokļu atskaites VID, maksājumu dokumentu, kases dokumentu apstrādi, deklarāciju un pārskatu sagatavošanu iesniegšanai valsts un pašvaldību iestādēs.

Grāmatvedības uzskaiti reglamentē dažādi normatīvie akti, kā galvenos var minēt – grāmatvedības likums, gada pārskata likums, likums par nodokļiem un nodevām, pievienotās vērtības nodokļa likums, iedzīvotāju ienākuma nodokļa likums u.tml.

**Farmaceutiskās darbības kārtības dokumenti aptiekā.** Aptiekas vadītāja pienākums ir iepazīstināt aptiekas darbiniekus ar instrukcijām, rīkojumiem, amata aprakstiem, iekšējās darba

kārtības noteikumiem, ko darbinieks apliecina ar savu parakstu. Visiem farmaceitiem un farmaceita asistentiem jāpārzina dokumentu saturs, jāzina, kur dokumenti atrodas. Dokumentu kopijām jābūt apstiprinātām ar atbildīgās personas vārdu, uzvārdu, parakstu, vietu un datumu (no juridiskā viedokļa).

#### **Dokumentu saraksts:**

1. Aptiekas licence (derīga) ar pielikumu.
2. Aptiekas vadītāja sertifikāts (kopija).
3. Aptiekas vadītāja vietnieka sertifikāts (ja tāds ir).
4. Komersanta reģistrācijas apliecība.
5. Iekšējās darba kārtības noteikumi.
6. Amata apraksti (farmaceitiem, farmaceita asistentiem, palīgpersonālam).
7. Aptiekas darba laiks un darba maiņu grafiks (jāsastāda provizoriski diviem mēnešiem uz priekšu).
8. Paziņojums par nepārtrauktas darbības tālruna numuru (vai citu saziņas līdzekli), pa kuru iespējams sazināties visu diennakti, un kontaktpersonām, kuras atbild par zāļu atsaukšanu.
9. Farmaceitu un farmaceita asistentu saraksts (kas nodarbināti aptiekā).
10. Līgums ar aptieku, kas izgatavo zāles (ja aptieka pati negatavo zāles).
11. Termometru kalibrēšanas sertifikāti (kopijas).
12. Apdrošināšanas polise, kurā minētas visas aptiekā nodarbinātās personas, kas apkalpo klientus un veic farmaceitisko aprūpi.

#### **Priekšraksti un instrukcijas:**

1. Telpu izmantošanas nosacījumi.
2. Telpu plāns, kurā iezīmēta daļa, kurā var atrasties klienti (tai jābūt vismaz 10m<sup>2</sup>) un atpūtas vieta. Uz telpu plāna jābūt vārdiem: APSTIPRINU, aptiekas vadītāja vārds, uzvārds, paraksts, datums.
3. Iekārtu ekspluatācijas un pārbaudes noteikumi.
4. Telpu un iekārtu sanitārā uzkopšana.
5. Darbinieku personīgās higiēnas prasības.
6. Zāļu un citu preču pieņemšanas un izsniegšanas kārtība.
7. Zāļu un citu preču uzglabāšanas kārtība (paredzēts, ka zāles uzglabā atsevišķi no citām precēm, zāles neuzglabā apmeklētājiem pieejamā vietā, recepšu zāles neizvieto apmeklētājiem redzamā vietā, uztura bagātinātājus izvieto nodalīti no bezrecepšu zālēm).
8. Nekvalitatīvo zāļu atsaukšanas kārtība.

9. Instrukcija par paškontroles sistēmas izveidi un akti, kas apliecina paškontroles veikšanu.
10. Nekvalitatīvo II un III sarakstā iekļauto vielu un zāļu iznīcināšana.
11. Temperatūras režīmu pārbaude aptiekā.
12. Temperatūras mērījumu pareizības un termometru ekspluatācijas noteikumi aptiekā.
13. Labas izplatīšanas prakses ievērošanas nosacījumi aptiekā.
14. Ārkārtas situācijas plāns neatliekamai zāļu atsaukšanai.
15. Zāļu atsaukšanas procedūra, ja atsaukšana nav neatliekama.
16. Instrukcija par neregistrēto zāļu apriti aptiekā.
17. Klientu ar funkcionāliem traucējumiem apkalpošana.
18. Par farmācijas studentu prakses vadīšanu.
19. II un III saraksta zāļu un vielu apriti.
20. Asinsspiediena un pulsa mērīšanas instrukcija.
21. Citu paškontroles metožu veikšanas instrukcijas aptiekā.

#### **Reģistrācijas žurnāli:**

1. Psihotropo vielu un zāļu uzskaites žurnāls.
2. Narkotisko un tām pielīdzināto psihotropo vielu un zāļu uzskaites žurnāls.
3. Temperatūras režīmu reģistrācijas žurnāls.
4. Neregistrēto zāļu uzskaites žurnāls.
5. Nepareizi noformēto recepšu reģistrācijas žurnāls.

#### **Rikojumi:**

1. Par atbildīgā darbinieka norīkošanu par narkotisko, tām pielīdzināto psihotropo un psihotropo vielu un zāļu apriti (iepirkšanu, saņemšanu, uzglabāšanu, izplatīšanu, izsniegšanu, uzskaiti un iznīcināšanu).
2. Par atbildīgā darbinieka norīkošanu nekvalitatīvo zāļu atsaukšanai.
3. Par atbildīgā darbinieka norīkošanu valsts kompensējamo zāļu apritei.
4. Par atbildīgā darbinieka norīkošanu zāļu uzglabāšanas apstākļu nodrošināšanai un priekšrakstu ievērošanai.
5. Par atbildīgās personas norīkošanu, kas diennakts laikā ir pilnvarota un atbildīga par informācijas saņemšanu no Veselības inspekcijas par zāļu izplatīšanas apturēšanu un zāļu atsaukšanu no tirgus, kā arī par normatīvajos aktos paredzētās informācijas sniegšanu Veselības inspekcijai.
6. Par atbildīgā darbinieka norīkošanu zāļu izplatīšanas vairumtirdzniecībā ārstniecības iestādēm un sociālās aprūpes institūcijām un labas izplatīšanas prakses prasību nodrošināšanai. (ja izplata zāles vairumtirdzniecībā).

7.Par komisijas nozīmēšanu nekvalitatīvo II un III sarakstā iekļauto vielu un zāļu iznīcināšanai.

8.Par atbildīgo darbinieku norīkošanu un aizvietojošo personu norīkošanu.

Bez augstāk minētiem dokumentiem uzņēmuma darbībai tiek izmantoti arī darba līgumi, sadarbības līgumi, izziņas, pavadzīmes – rēķini, iesniegumi, darba grafiks,u.c.

Visus augstāk minētos dokumentus izdod un apstiprina ar parakstu uzņēmuma vadītājs. Dokumenti tiek noformēti atbilstoši lietvedību reglamentējošo aktu prasībām. Visi dokumenti tiek reģistrēti dokumentu reģistrā, piemēram rīkojumu reģistrs, darba līgumu reģistrs.

**Darba aizsardzības sistēma uzņēmumā.** Saskaņā ar Darba aizsardzības likuma 9.pantu darba devējam ir pienākums uzņēmumā izveidot darba aizsardzības organizatorisko struktūru - norīkot vai pieņemt darbā vienu vai vairākus darba aizsardzības speciālistus ar atbilstošu izglītību vai arī piesaistīt ārpalpojuma sniedzējus - kompetento institūciju vai kompetento speciālistu darba aizsardzības jautājumos.

Darba aizsardzības likuma 1.panta 3.punktā ir noteikts, ka **darba aizsardzības speciālists ir nodarbinātais**, kura pienākums ir organizēt un kontrolēt darba aizsardzības pasākumus un veikt darba vides iekšējo uzraudzību un kurš ir apmācīts Ministru kabineta noteiktajā kārtībā.

Par darba aizsardzības speciālistu darba devējs var norīkot kādu no jau esošajiem darbiniekiem, kas šos pienākumus veic papildus saviem tiešajiem pienākumiem, vai arī pieņemt darbā atsevišķu darbinieku, kas visu darba laiku velta darba aizsardzības jautājumu risināšanai.

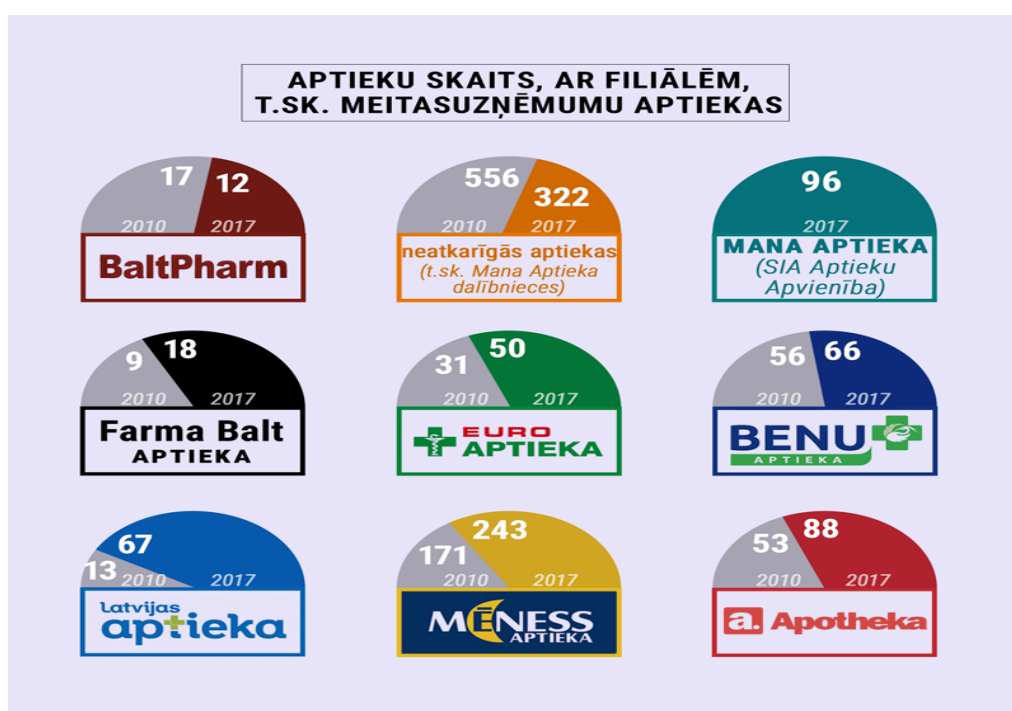
Uzņēmums nedarbojas bīstamajās nozarēs un tas nozīme, ka uzņēmumā darba aizsardzības pasākumus veic uzņēmuma vadītājs, kurš ir ieguvis kvalifikāciju - Darba aizsardzības speciālists, kas apguvis darba aizsardzības pamatlīmeņa zināšanu izglītības programmu 60 stundu apmērā (*nodarbināts uz darba līguma pamata*).

### 3. SIA “MAIJA APTIEKA” attīstības iespējas Latvijas farmācijas nozarē

#### 3.1. SIA “MAIJA APTIEKA” ārējās vides izvērtējums

**Nozares raksturojums.** Aptieku nozarē valda liela konkurence.

Latvijā nav ierobežojumu attiecībā uz aptieku īpašumtiesībām, atšķirībā no citām valstīm, līdz ar to aptiekas īpašnieks var būt jebkura persona, tai nav obligāti jābūt farmaceitam. Šis apstāklis ir par iemeslu tam, ka aptieku tirgū dominē aptieku tīkli, kuriem ir tendence paplašināties pārpērkot neatkarīgās aptiekas. Lai spētu konkurēt ar aptieku tīkliem, neatkarīgās aptiekas ir apvienojušās apvienībā, un strādā ar kopēju nosaukumu „Mana aptieka”.

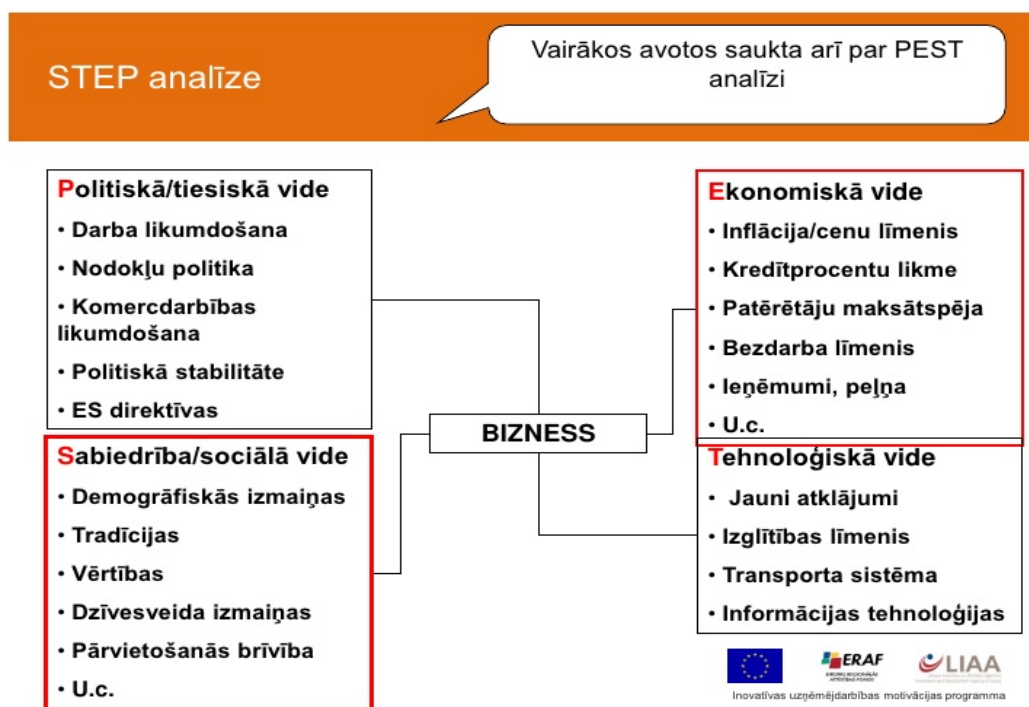


2.attēls. Aptieku skaita dinamika Latvijā (<http://www.lsm.lv/raksts/zinas/zinu-analize/karte-aptieku-biznesa-augusi-tikli-bet-mazak-neatkarigo-aptieku.a224289/>)

2. attēlā ir redzami Latvijas tirgū esošie aptieku tīkli, un tīklos esošo aptieku skaita dinamika, salīdzinot 2010.gadu ar 2017. gadu. Kā redzams attēlā, tad lielākā daļa aptieku tīklu ir auguši, savukārt neatkarīgo aptieku skaits, starp kuriem ir arī pētāma uzņēmuma aptiekas, ir ievērojami samazinājies. Tas norāda uz tendenci Latvijas farmācijas nozarē, kas uzņēmumam ir jāņem vērā, domājot par attīstības stratēģiju un mārketinga pasākumu plānošanu.

PEST analīze ir lietderīga kā ieguldījums stratēģiskajā analīzē. Šī ātrā pārbaude palīdz noteikt galvenos faktoros/ierobežojumus/spēkus, kas ietekmē uzņēmuma konkurētspējas pozīciju, un tā tiek izmantota plānošanas un kontroles procesa laikā.

PEST analīze mēģina prognozēt nākotni, par kuru varētu teikt, ka prognozēšana ir būtiskāka nekā rezultāts. Izmaiņu dominējošo virzītāju noteikšana palīdz vadītājiem pieņemt labākus lēmumus.<sup>22</sup>



5.attēls. PEST analīze(liaa.gov.lv)

**1. Politiskā/tiesiskā vide.** Farmācijas nozare, tajā skaitā arī aptieku darbība Latvijā tiek stingri regulēta ar dažādu normatīvo aktu palīdzību.

Latvijā ir noteikta gan zāļu cenu veidošanas sistēma izplatītājiem, tajā skaitā aptiekām, gan citi ierobežojoši kritēriji tirgus dalībniekiem, kādi citās nozarēs nepastāv. Farmācijas nozari kopumā pašlaik Latvijā regulē Farmācijas likums, nosakot valsts institūciju kompetenci farmācijas uzraudzībā un kontrolē, zāļu izplatīšanas pamatnosacījumus, to novērtēšanu un uzraudzību, aptieku, un lieltirgotavu darbības pamatprincipus, iesaistīto personu sertificēšanu un licencēšanu, kā arī atbildību par šī likuma neievērošanu. Farmācijas likums ietver apjomīgu deleģējumu Ministru kabinetam noteikt dažādas konkrētas reģistrācijas, kompensācijas un citas sistēmas, darbību kārtības utt.

**2. Ekonomiskā vide.** Valsts ekonomiskais stāvoklis ļoti ietekmē uzņēmuma stāvokli. Jo labāks ekonomiskais stāvoklis ir valstī, jo cilvēkiem labklājības līmenis ir augstāks, jo vairāk līdzekļu tiek tērēti veselības uzlabošanas preču iegādei.

<sup>22</sup><http://rokasgramata.lv/vadiba/pest-analize/>

**3. Sabiedrība/sociālā vide.** Iedzīvotāju skaits un šajā ziņā novērojamās tendences (pieaugums vai samazinājums). Iedzīvotāju skaitam samazinoties, negatīvi tiek ietekmēta ne tikai konkrētā reģionā esošā aptieka, bet visa valsts ekonomika kopā, kas atstāj un ilgtermiņā var atstāt negatīvu ietekmi uz uzņēmumu.

Iedzīvotāju sadalījums vecumu grupās. Latvijas mazpilsētās un lauku reģionos dominējošais vecāku cilvēku īpatsvars īstermiņā aptiekas darbību var ietekmēt pozitīvi, jo vecāka gadagājuma cilvēkus biežāk skar veselības problēmas, tomēr kopumā ilgtermiņā tas uzņēmumu neietekmē pozitīvi, jo ir sagaidāms iedzīvotāju skaita samazinājums.

Iedzīvotāju teritoriālais sadalījums. Iedzīvotāju koncentrēšanās galvaspilsētā Rīgā un emigrēšana prom no lauku reģioniem kopumā uz uzņēmumu ietekmē negatīvi, jo samazinās iedzīvotāju skaits vietās, kur atrodas struktūrvienības, līdz ar to arī potenciālo klientu skaits.

Nodarbinātība un bezdarbs sabiedrībā – ietekmē uzņēmuma darbību, jo liela bezdarba gadījuma lielākai iedzīvotāju daļai ir zemāki ienākumi un līdz ar to arī maz naudas, par kuru iegādāties preces aptiekā.

Izglītība, kultūras līmenis un iedzīvotāju attieksme pret valsts un pašvaldības institūcijām neietekmē uzņēmuma darbību.

**4. Teholoģiskā vide.** Ietekmē jaunu preču un pakalpojumu veidu ienākšanu tirgū, uzlabo produktu lietošanas īpašības. Var tirgū ienākt jauni produkti, tajā skaitā arī jauni medikamenti.

Farmācijas nozare, tajā skaitā, arī aptieku darbība, tiek stingri regulēta ar dažādu normatīvo aktu palīdzību. Latvijā pastāv ierobežojumi attiecībā uz aptieku izvietojuma kritērijiem, aptieku īpašumtiesību jautājumiem, zāļu cenu noteikšanas kārtību un citiem aptiekas uzņēmējdarbību ietekmējošiem faktoriem.

Aptiekas darbība ir cieši saistīta ar valsts ekonomisko un politisko situāciju. Atkarībā no veselības nozarei piešķirtā finansējuma ir atkarīga arī kompensējamo zāļu pieejamība pacientiem un attiecīgi arī aptiekas finansiālais stāvoklis.

Farmācijas nozare ir stabila nozare, jo medikamenti un preces veselības nodrošināšanai ir uzskatāmas par pirmās nepieciešamības precēm.

#### **Uzņēmuma konkurentu analīze, izmantojot Portera piecu spēku modeli.**

Galvenais konkurents ir SIA Latvijas aptieka 16, kas arī atrodas Skrundas pilsētā. Latvijas aptieka 16 ir zāļu ražotājam Olainfarm piederoša aptieku tīkla viena no aptiekām.

Konkurējošās aptiekas priekšrocība ir atrašanās vieta tuvu ārstu pieņemšanas vietai Skrundas veselības centrā, kā arī aktīvi veiktie plaša mēroga mārketinga pasākumi. Savukārt

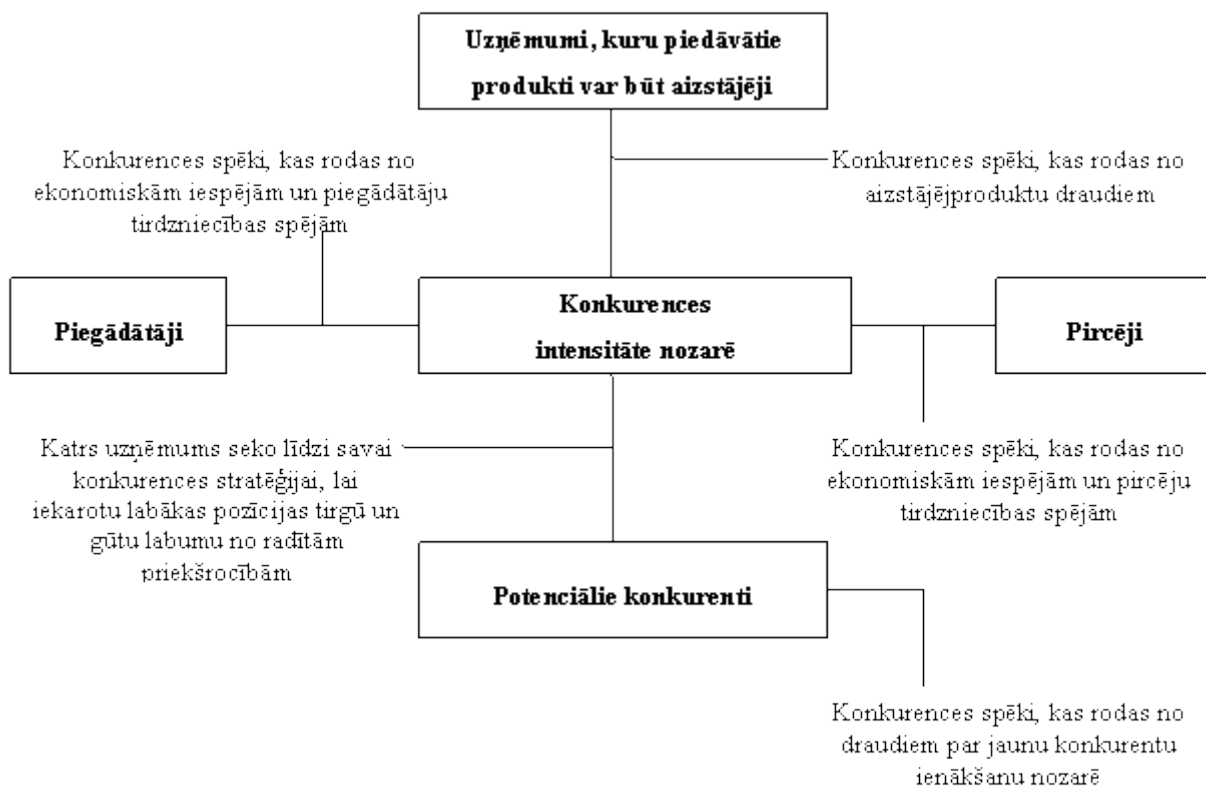
Latvijas aptiekas trūkumi ir neliels preču sortiments, salīdzinoši lēnāka un neelastīgāka preču sagāde klientiem pēc pieprasījuma.

SIA „MAIJA APTIEKA” pieder nozarei, kas piedāvā līdzīgus vai savā starpā aizvietojamus produktus un pakalpojumus.

Savā starpā aizvietojamās preces ir tādas preces vai pakalpojumi, kas var apmierināt vienas un tas pašas patērētāju vajadzības.

Lai novērtētu iespējas un draudus, ko rada uzņēmuma ārējā vide, ir jāizprot konkurences virzītājspēki.

Labs palīgs konkurētspējas novērtējumam ir M.Portera piecu konkurences virzītājspēku modelis.



8.attēls. Porter's piecu konkurences virzītājspēku modelis (<http://www.scrigroup.com>)

Kā redzams attēlā, modelis ietver piecus spēkus, kas nosaka konkurences līmeni nozarē: jaunpienācēju jeb potenciālo konkurentu draudi; konkurence starp esošajiem tirgus dalībniekiem; pircēju ietekme; piegādātāju ietekme un aizvietotājproduktu draudi.

Autore veica konkurētspējas novērtējumu, balstoties uz M.Portera piecu spēku modeli. Kopumā tika secināts, ka uzņēmumu vairāk vai mazāk, bet ietekmē visi M.Portera piecu spēku modeļi iekļautie spēki.

**Pirmais** Portera konkurences virzītājspēks ir konkurence starp esošajiem tirgus dalībniekiem. Spēcīgā konkurence aptieku tirgū uzņēmumam liek nemitīgi domāt par pakalpojuma kvalitātes uzlabošanu un uzņēmuma attīstību.

**Otrais** no Portera konkurences virzītājspēkiem ir pircēju ietekme. Uzņēmuma produkcijas vai pakalpojumu pircēji ir gala lietotāji.

Pircēju ietekme uz SIA „MAIJA APTIEKA” darbību ir vēra ņemama. Pircējiem ir iespēja diktēt savus noteikumus, jo nozarē ir jūtama konkurence.

**Trešais** Portera konkurences virzītājspēks ir piegādātāju ietekme.

Prakses uzņēmuma piegādātāju starpā ir vērojama izteikta konkurence, kas dod labvēlīgus apstākļus uzņēmumam izvēlēties pēc iespējas izdevīgākus piegāžu un cenas nosacījumus.

**Ceturtais** konkurences virzītājspēks ir aizvietotājprodukti jeb substitūti. Substitūti ir tie, kas var apmierināt tas pašas klienta vajadzības ko pamata produkts.

Aizvietotājprodukti farmācijas nozarē ir samēra maz nozīmīgs konkurences virzītājspēks, jo medikamenti konkrētu slimību ārstēšanai visbiežāk nav aizvietojami.

Aizvietotājprodukti visbiežāk varētu tikt izmantoti higiēnas un kosmētikas vai profilakses nolūkos, kas tomēr nav uzņēmuma galvenais produkts.

**Piektais** Portera izvērtais spēks ir jaunienācēju radītie draudi. Draudi, ka jauni uzņēmumi paradīsies nozarē, ir atkarīgi no tā, kādas un cik augstas ir nozares ieiešanas barjeras.

Konkurences intensitāte nozarē ir vērojama augsta, tomēr ir būtiski, ka likumdošana nosaka maksimālo aptieku skaitu konkrētā apdzīvotā vietā, kas nozīmē, ka jaunu konkurentu parādīšanās Skrundas pilsētā šobrīd nav iespējama.

Tomēr tirgū ir spēcīgi uzņēmumi, kas nozīmē, ka konkurence šajā jomā ir spēcīga.

### **Uzņēmuma konkurentu analīze, izmantojot salīdzinošo kritēriju analīzi.**

Lai arī uzņēmumam ir bijuši lielāki realizācijas apjomi, kā arī salīdzinot dažādus rādītājus, kā redzams tabulā, uzņēmums ir salīdzinoši labā pozīcijā, tomēr konkurējošais uzņēmums neļauj iegrimt pašapmierinātībā un nedomāt par labu klientu apkalpošanu un citiem mārketinga rīkiem klientu piesaistīšanai, jo šie rādītāji var mainīties, mainoties apstākļiem.

Tāpēc uzņēmumam visu laiku ir jādomā par attīstību, darbinieku apmācībām, sortimenta paplašināšanu, cenu un akciju piedāvājumiem. Tāpat visu laiku ir jāvērs uzmanība un klientu apkalpošanas kultūru, lai klienti būtu apmierināti un atgrieztos.

**9.tabula. Maija aptiekas un konkurentu uzņēmumu priekšrocību un trūkumu salīdzinājums**

(darba autore)

Rādītājs	Maija aptieka	Latvijas aptieka
Atrašanās vieta	Tuvāk sabiedriski plaši apmeklētām vietām, bet tālāk no veselības centra. Ērti var piebraukt ar mašīnu	Tuvāk veselības centram, bet tālāk no sabiedriski plaši apmeklētām vietām. Var piebraukt ar mašīnu.
Sortiments	Plašs sortiments	Šaurāks sortiments.
Darbinieki	Ļoti labi apmācīti, atsaucīgi, laipni un zinoši darbinieki. Darbinieki regulāri papildina zināšanas tālākizglītības pasākumos, spēj veikt augsti kvalificētu farmaceitisko aprūpi. Darbinieku trūkums nav vērojams. Ātra apkalpošana.	Ir darbinieku trūkums. Strādā darbinieki pensijas vecumā, kuriem ir grūti tikt galā ar moderno kases aprīkojumu, lēna apkalpošana.
Cenas	Spēj nodrošināt labākas cenas, jo ir sadarbības līgumi ar zāļu ražotājiem, kas piegādā par lētākām cenām.	Cenas augstākas, jo visu precī iepērk no lieltirgotavām
Klientu apkalpošanas kultūra	Darbinieki regulāri apgūst labas klientu apkalpošanas kultūras prasmes, ir laipni, atsaucīgi. Pēc iespējas ņem vērā katru klienta pasūtījumu, ja nav iespējas to realizēt, tad ziņo par to klientam.	Apkalpošana lēna, neatsaucīga uz individuālu pasūtījumu veikšanu.
Mārketinga aktivitātes	Izplata ikmēneša avīzi, rīko konkursus, loterijas, bezmaksas veselības pārbaudes dienas, izglītojošas lekcijas. Piedāvā klientiem bezmaksas lojalitātes karti, kura dod iespēju uzkrāt atlaidi par pilnas cenas precēm 3% apmērā. Sūta klientiem informāciju e-pastu un īsziņu veidā par aktuāliem piedāvājumiem.	Izplata ikmēneša avīzi, rīko loterijas, komunicē sociālajos interneta portālos. Piedāvā klientiem bezmaksas lojalitātes karti, kura dod iespēju uzkrāt atlaidi par pilnas cenas precēm 1% apmērā. Par maksu ir iespēja iegādāties lojalitātes karti, kura dod lielāku atlaidi.

### 3.2. SIA “MAIJA APTIEKA” SVID analīze

SVID analīze ir „organizācijas iekšējās vides — stipro (S) un vājo (V) vietu — un ārējo apstākļu — iespēju (I) un draudu (D) — izpēte un vērtējums. SVID analīze ir viena no stratēģiskās plānošanas posmiem, kurā var noteikt uzņēmuma darbības efektivitāti un konkurētspēju. Šī analīze tiek lietota arī komercdarbības plānu izstrādāšanai.”<sup>23</sup>

<sup>23</sup> <http://termini.lza.lv/term.php?term=SVID%20anal%C4%ABze&list=anal%C4%ABze&lang=LV>

8.tabula. Maija aptiekas SVID analīze (darba autore)

Stiprās puses	Vājās puses
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ir iegūta klientu uzticība</li> <li>• Augsti kvalificēti darbinieki, kuri regulāri papildina zināšanas</li> <li>• Stabils pastāvīgo klientu lokš ar tendenci tam pieaugt</li> <li>• Nodrošina augstu kvalitāti klientu apkalpošanā</li> <li>• Plašs preču sortiments</li> <li>• Vadītāja klātbūtne, klientu apkalpošanas procesa uzraudzība</li> <li>• Klientu vajadzību uzklauššana, un pēc iespējas maksimāla klientu vajadzību un prasību nodrošināšana</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ierobežots uz vietas esošo preču sortiments, kas ir proporcionāls aptiekas realizācijas apjomam</li> <li>• Novecojis aptiekas interjers</li> <li>• Ierobežotas attīstības iespējas, kas saistītas ar likumdošanas ierobežojumiem</li> </ul>
Iespējas	Draudi
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jaunu aptiekas filiāļu atvēršana</li> <li>• Interneta aptiekas izveide</li> <li>• Dažādu projektu realizācija klientu piesaistei, piemēram, tematiskas konsultāciju dienas, ekspress diagnostikas projekti</li> <li>• Klientu apkalpošanas kultūras uzlabošana, apmācot darbiniekus</li> <li>• Iesaistīšanās konkrētās apdzīvotās vietas sadzīvē, dalība pasākumos, ziedojumi un cita veida ieguldījums vietējo iedzīvotāju labā</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Likumdošanas izmaiņas, kas var būt saistītas ar izvietojuma kritēriju atcelšanu un jaunu konkurentu parādīšanos konkrētā reģionā</li> <li>• Darbinieku trūkums</li> <li>• Darbinieku vecuma palielināšanās</li> <li>• Ekonomiskās situācijas pasliktināšanās</li> <li>• Īrēto telpu pazaudēšana</li> <li>• Iedzīvotāju skaita samazināšanās</li> </ul>

Vērtējot uzņēmuma stiprās un vājās puses, kā arī iespējas un draudus, ir secināms, ka uzņēmuma stiprā puse ir kvalificēti darbinieki, laba klientu apkalpošanas kultūra, plašs preču sortiments, savukārt vājās puses ir novecojis aptiekas interjers, kā arī ierobežotas attīstības iespējas, ņemot vērā dažādus regulējumus farmācijas nozarē.

Kā iespējas uzņēmumā ir jaunu projektu realizācija klientu piesaistei, interneta aptiekas izveide tirgus segmenta paplašināšanai un jaunu struktūrvienību izveide.

Par cik nozare ir stingri regulēta, tad uzņēmuma draudi ir iespējamās būtiskas, neparedzamas likumdošanas izmaiņas, kā arī nozarē vērojama darbinieku trūkums.

### 3.3. SIA “MAIJA APTIEKA” darbības perspektīvas

Uzņēmuma iespējas sākt darbību vēl neaptvertā tirgus segmentā ir visai ierobežotas. Galvenais jaunu tirgus segmentu aptveršanas veids būtu ģeogrāfiskais – atverot jaunas struktūrvienības jaunus reģionos. Taču to ierobežo likumdošana, kas nosaka aptieku izvietojuma kritērijus un nosaka maksimālo aptieku skaitu apdzīvotās vietās.

Jaunas struktūrvienības ir iespēja izveidot apdzīvotās vietās, kur nav nevienas aptiekas. Bet šeit ir rūpīgi jāizsver vai aptieka ciematā spēs darboties rentabli. Būtiski ir šādi faktori – tuvākās aptiekas atrašanās vieta, ģimenes ārsta pieejamība, iedzīvotāju skaits apdzīvotā vietā, skolas, uzņēmumu, darba vietu esamība apdzīvotā vietā, atbilstošu telpu aptiekas izveidei pieejamība un darbinieka ar atbilstošu farmaceitisko vai medicīnisko izglītību pieejamība.

Vēl viena no iespējām aptvert jaunu tirgus segmentu varētu būt interneta aptiekas izveidošana, kas dotu iespēju aptvert ģeogrāfiski neierobežotu tirgus segmentu un būtu iespēja arī aptvert gados jaunāku klientu tirgus segmentu.

„Internets sniedz lielisku jaunu komunikācijas, pirkšanas un pārdošanas platformu. Tā sniegtās priekšrocības laika gaitā tikai pieaugs.”<sup>24</sup>

**10.tabula. Licencētās aptiekas, kuras veic bezrecepšu zāļu izplatīšanu, izmantojot internetu(www.zva.gov.lv)**

<b>Interneta vietnes adrese</b>	<b>Aptiekas īpašnieks (reģistrācijas numurs) nosaukums</b>
<a href="http://www.apotheka.lv">www.apotheka.lv</a>	SIA "A Aptiekas" (Reģ.Nr.40003723815) A Aptieka 1 SIA
<a href="http://www.internetaptieka.lv">www.internetaptieka.lv</a>	SIA "Panpharmacy" (Reģ.Nr.40003355520) InternetAptieka.lv
<a href="http://www.webaptieka.lv">www.webaptieka.lv</a>	SIA "Saules aptieka" (Reģ.Nr.40003373494) Saules aptieka 10
<a href="http://www.pilsaptieka.lv">www.pilsaptieka.lv</a>	SIA “Jelgavas Pils aptieka” (Reģ.Nr.40003201175)
<a href="http://www.medikaments.lv">www.medikaments.lv</a>	SIA “MEDELENS” (Reģ.Nr.4000383257)
<a href="http://www.aptekifigaro.lv">www.aptekifigaro.lv</a>	SIA “Aptieka Figaro”

<sup>24</sup> Kotlers, 2007, 110

	(Reģ.Nr. 40103854668)
<a href="http://www.e-menessaptieka.lv">www.e-menessaptieka.lv</a>	AS "SENTOR FARM APTIEKAS" (Reģ.Nr.55403012521) Kamēlijas aptieka

Kā redzams 10.tabulā, 2017.gada novembrī Zāļu valsts aģentūra ir izsniegusi licenci bezrecepšu zāļu izplatīšanai Latvijā septiņām interneta aptiekām. Kas nozīmē, ka arī šajā nišā jau ir vērojama konkurence. Tomēr ir iespējas strādāt pie jaunu, atšķirīgu piedāvājumu un mārketinga stratēģiju izveides.

Uzņēmums ir sācis darbu pie savas interneta aptiekas izveides. Šobrīd interneta vietnei ir izstrādāts dizains, ieviestas maksāšanas sistēmas, ieviestas produktu pasūtīšanas sistēmas. Lai varētu uzsākt interneta tirdzniecību, vēl ir nepieciešams lapā ievietot visus produktus ar attēliem, produktu aprakstiem un lietošanas instrukciju, kā arī iesniegt vajadzīgo dokumentāciju Zāļu valsts aģentūrai interneta tirdzniecības atļaujas saņemšanai. (Sk. 4. pielikumu)

## Secinājumi

1. SIA "MAIJA APTIEKA" ir dibināts 2014.gada martā Saldū, darbību ir uzsācis 2014.gada novembrī. Dibinātāja un īpašnice ir sertificēta farmaceite Aiga Zariņa.
2. Uzņēmumam ir trīs struktūrvienības – aptieka Skrundā, filiāle Alsungā un filiāle Kuldīgas novada Laidos. Kopš darbības sākuma ir paplašinājis darbību atverot struktūrvienību Alsungā, kā arī ir saņēmis licenci jaunu aptiekas filiāļu atvēršanai Nīkrācē un Snēpelē, kur darbība tiks uzsākta 2017.gada decembrī un 2018.gada janvārī.
3. Uzņēmuma mērķis ir ieņemt stabilu vietu aptieku tirgū Latvijā. Ar katru gadu palielināt peļņas apjomu par 1%. Uzņēmums lēnām virzās uz mērķi, pakāpeniski realizējot mērķa sasniegšanai izvirzītos uzdevumus.
4. SIA „MAIJA APTIEKA” darbojas stingri reglamentētā nozarē. Ierobežojumi attiecas gan uz aptieku skaitu apdzīvotā vietā, gan uz medikamentu cenu veidošanas principiem, gan uz darbinieku kvalifikāciju.
5. Aptieku tirgū ir vērojama liela konkurence un, lai neatkarīgas aptiekas, pie kurām pieder SIA "MAIJA APTIEKA" aptieka, spētu veiksmīgi konkurēt ar aptieku tīkliem, tās ir apvienojušās Aptieku apvienībā, darbojas ar kopīgo zīmolu „Mana aptieka” un veic kopīgas mārketinga aktivitātes.
6. Uzņēmums strādā veiksmīgi, ar katru gadu palielinot apgrozījumu un gūstot peļņu.
7. Uzņēmums ir izstrādājis motivējošu atalgojuma sistēmu un motivē darbiniekus piedāvājot arī citas priekšrocības bez finansiālas motivācijas, piemēram, elastīgu darba laiku, apmaksātus transporta izdevumus nokļūšanai darba vietā, korporatīvos pasākumus, plašas izglītības iespējas.
8. Uzņēmumā šobrīd strādā 6 darbinieki un, lai mazinātu darbinieku, ar farmaceitisko izglītību trūkuma risku, uzņēmums apmaksā studijas vienam farmācijas speciālistam, kurš, pamatojoties uz vienošanos, pēc studiju beigšanas noteiktu laiku strādās uzņēmumā.
9. Uzņēmumam kā attīstības iespējas ir izveidot interneta aptieku un atvērt jaunas aptiekas filiāles apdzīvotās vietās, kur šobrīd nav aptiekas.

## Priekšlikumi

1. Pabeigt interneta vietnes izstrādi. Interneta vietnes izveide jau ir beigu stadijā, ir izveidots vizuālais dizains, ir izstrādāta pasūtīšanas un apmaksas sistēma. Vēl ir nepieciešams interneta vietnē ievietot produktus ar attēliem, produktu aprakstiem un lietošanas instrukciju. Šo darbu pabeigšanai ir noslēgta vienošanās ar uzņēmumu SIA „Designbox”, kura konsultēs uzņēmumu par šo darbu pabeigšanu un veiks nepieciešamos darbus, lai varētu uzsākt interneta tirdzniecību. Pirms tirdzniecības uzsākšanas, ir nepieciešams saņemt Zāļu valsts aģentūras atļauju veikt izmaiņas aptiekas licences speciālās darbības nosacījumos. Lai saņemtu šo atļauju, Zāļu valsts aģentūra izvērtē vietnes atbilstību normatīvo aktu prasībām. Izmaksas darbu pabeigšanai nav paredzētas lielas, jo produktu ievietošanu interneta vietnē veiks uzņēmuma darbinieki un lielākie izdevumi lapas izveidošanai jau ir ieguldīti.
2. Izvērtēt aptiekas atvēršanas iespēju Aizputes novada Kazdangā un Kuldīgas novada Ēdolē. Aptiekas atvēršanai ir jāizvērtē sekojoši apstākļi – iedzīvotāju skaits konkrētā apdzīvotā vietā, attālums līdz tuvākajai aptiekai, ģimenes ārsta pieejamība konkrētā apdzīvotā vietā, piemērotu telpu pieejamība un vai būs iespēja konkrētā vietā atrast piemērotu darbinieku – ar farmaceitisko vai medicīnisko izglītību. Tāpat vērā ņemami ir šādi faktori - vai apdzīvotā vietā ir skola, vai ir uzņēmumi, kas nodrošina iedzīvotājiem darba vietas, pašvaldības atsaucība un pretimnākšana aptiekas filiāles izveidē.
3. Izvērtēt izmaksas un iespējas gadījumā tās samazināt, lai uzlabotu uzņēmuma rentabilitātes rādītājus.
4. Veicināt klientu lojalitāti ar dažādu mārketinga rīku palīdzību. Šobrīd klientu lojalitātes veidošanai tiek izmantotas klientu kartes. Papildus tam varētu rīkot dažādus izglītojošus pasākumus seminārus par veselības jautājumiem, kuros varētu uzstāties gan uzņēmumā strādājošie farmācijas speciālisti, gan pieaicinot citu jomu speciālistus. Lai realizētu šādu projektu, ir jāapsver telpu pieejamība, jo uzņēmuma rīcībā nav telpas pasākumu rīkošanai. Šeit varētu runāt par sadarbību ar Skrundas un Alsungas novada pašvaldību par iespēju izmantot telpas bezmaksas novada iedzīvotāju izglītošanai un veselības veicināšanai. Savukārt darbiniekiem šī būtu iespēja prezentēt savu profesionalitāti un zināšanas, veidot savu personīgo tēlu klientu acīs.
5. Uzņēmums oktobrī ir saņēmis Zāļu valsts aģentūras atļauju veterināro zāļu izplatīšanai un tuvākajā laikā uzsāks veterināro zāļu izplatīšanu. Lai informētu klientus par jaunu pakalpojuma pieejamību, ir nepieciešamas ievietot informāciju vietējo pašvaldību informatīvajās avīzēs, interneta vietnēs, kā arī uzņēmuma sociālajā kontā vietnē Facebook.com. Tāpat ir nepieciešams sazināties ar vietējo

veterinārārstu, lai informētu par iespēju klientiem iegādāties veterinārās zāles dzīvnieku ārstēšanai tuvu savai dzīvesvietai.

6. Lai paplašinātu piedāvāto pakalpojumu klāstu, uzņēmumam būtu jādomā par zāļu izgatavošanas pakalpojumu uz vietas aptiekā. Lai tas būtu realizējams, ir nepieciešams iekārtot speciālu telpu, kas atbilstu normatīvo aktu prasībām, kā arī sakārtot dokumentāciju, rīkojumu, priekšrakstu un instrukciju veidā, lai saņemtu Zāļu valsts aģentūras atļauju zāļu gatavošanas uzsākšanai.

## Izmantotā literatūra

1. Abizāre, V. (2004). *Ievads uzņēmējdarbībā*. Rīga: „Izdevniecība RaKa”.
2. Kotlers, F. (2007). *Mārketings no A-Z*. Rīga: Jumava.
3. Niedrītis, J.Ē. (2001). *Mārketings*. Rīga: Biznesa augstskola Turība.
4. Praude, V. (2011). *Mārketings. 1.grāmata*. Rīga: SIA “BURTENE”.
5. Rurāne, M. (2005). *Finanšu menedžments*. Rīga: Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola.
6. Strēle, I., Zariņa, V. (2009). *Finanšu plānošana uzņēmumā*. Rīga: SIA „Lietišķās informācijas dienests”.
7. Šneidere, R. (2009). *Finanšu analīzes metodes uzņēmuma maksātspējas prognozēšanai*. Rīga: SIA „Lietišķās informācijas dienests”.
8. Zaķe, Ņ. (2016). *Uzņēmējdarbība vidusskolām un profesionālām iestādēm*. Rīga: SIA ”Biznesa augstskola Turība”.
9. Ghauri, N., Gronhaug K.(2002). *Research Methods in Business Studies: A Practical Guide*. London: Financial Times Prentice Hall.
10. Haley, C., Schall, L. (1991). *Introduction to financial management*. New York: McGraw-Hill College.
11. Kotler, P.(1997). *Marketing Management. (Analysis, Planning, Implementation and Control)*. New Jersey: Prentice Hall.
11. Abizāre, V. (2003). *Uzņēmējdarbības pamati*. Mācību palīglīdzeklis. Ozolnieki: Jēkabpils agrobiznesa koledža. Pieejams: [http://pt.edu.lv/pt/inf/uznemejdarbibas\\_pamati.pdf](http://pt.edu.lv/pt/inf/uznemejdarbibas_pamati.pdf)
12. Skrundas novada pašvaldība. *Skrundas novada attīstības programma 2014.-2020.gadam*. Plānošanas dokuments. Pieejams: [http://skrunda.lv/dokumenti/Skrundas\\_novada\\_Attistibas\\_programma.pdf](http://skrunda.lv/dokumenti/Skrundas_novada_Attistibas_programma.pdf)
13. Konkurences padome. *Ziņojums par zāļu izplatīšanas tirgus uzraudzību*. Ziņojums. Pieejams: <http://www.kp.gov.lv/documents/2648d858fc4371e22738130c92e1d382c5df5c9f>
14. *Aptieku un aptieku filiāļu izvietojuma kritēriji*. MK noteikumi Nr.610. (12.08.2011.). MK noteikumi. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=234279>
15. Uzņēmumu reģistrs. *Kā reģistrēt komersantu*. Pieejams: <http://www.ur.gov.lv/registri.html>
16. Latvijas investīciju un attīstības aģentūra. *Kapitālsabiedrības reģistrācijas kārtība*. Pieejams: <http://www.liaa.gov.lv/lv/uznemejdarbibas-abc/uznemuma-registracija/kapitalsabiedriba>

17. Investopedia academy. *Financial analysis*. Retrieved from:  
<https://www.investopedia.com/terms/f/financial-analysis.asp>

18. *Marketing strategy*. Retrieved from:  
[www.marketingteacher.com/Lessonstore.htm#marketing\\_strategy](http://www.marketingteacher.com/Lessonstore.htm#marketing_strategy)

# **Pielikumi**

## ***Pielikums NR.1. SIA "MAIJA APTIEKA" statūti***

### **1.Firma.**

Sabiedrības firma ir SIA "MAIJA APTIEKA".

### **2.Pamatkapitāls.**

Sabiedrības pamatkapitāls ir 10 000 EUR. Sabiedrības pamatkapitāls sadalīts 100 kapitāla daļās.  
Vienas kapitāla daļas nominālvērtība ir 100 EUR.

### **3.Valde.**

Sabiedrības valde sastāv no viena valdes locekļa, kurš pārstāv sabiedrību bez ierobežojuma.

Saldū, 2016. gada 27.aprīlī.

Dibinātājs:

\_\_\_\_\_

Aiga Zariņa

*Pielikums Nr.2 Peļņas/zaudējumu aprēķins par 2015.gadu*

## MAIJA APTIEKA, SIA

### PEĻŅAS/ ZAUDĒJUMU APRĒĶINS

Nosaukums	MAIJA APTIEKA, SIA
Reģistrācijas numurs	48503023033
Gads	2015
Pārskata periods	01.01.2015 - 31.12.2015
Vadītājs vai Sagatavotājs	Zariņa Aiga (300583-12857)
Tālrunis	
Darbības veidi	Farmaceutisko izstrādājumu mazumtirdzniecība specializētajos veikalos (47.73, 2.0 red)
Iesniegts LR Uzņēmumu reģistrā	27.04.2016
Gada pārskata valūta	EUR

Rādītājs		Perioda beigās EUR	Perioda sākumā EUR
1.Neto apgrozījums	10	472099	55922
2.Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	20	-382599	-45126
<b>3.Bruto peļņa vai zaudējumi</b>	<b>30</b>	<b>89500</b>	<b>10796</b>
5.Administrācijas izmaksas	50	-57226	-7332
7.Pārējās saimnieciskās darbības izmaksas	68	-10093	-1729
10.Pārējie procentu ieņēmumi un tamlīdzīgi ieņēmumi	90	1216	236
12.Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas	110	-1496	-295
<b>14.Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem</b>	<b>120</b>	<b>21901</b>	<b>1676</b>
<b>17.Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem</b>	<b>151</b>	<b>21901</b>	<b>1676</b>
18.Uzņēmumu ienākumu nodoklis par pārskata gadu	160	-390	0
20.Pārējie nodokļi	170	-13	0
<b>22.Pārskata perioda peļņa vai zaudējumi pēc nodokļiem (tīrie ieņēmumi)</b>	<b>180</b>	<b>21498</b>	<b>1676</b>

*Pielikums Nr.3 Peļņas/zaudējumu aprēķins par 2016.gadu*

**PEĻŅAS/ ZAUDĒJUMU APRĒĶINS**

Nosaukums	MAIJA APTIEKA, SIA
Reģistrācijas numurs	48503023033
Gads	2016
Pārskata periods	01.01.2016 - 31.12.2016
Vadītājs vai Sagatavotājs	AGNESE ALKSNE
Tālrunis	28315676
Iesniegts LR Uzņēmumu reģistrā	07.05.2017
Gada pārskata valūta	EUR

Rādītājs		Perioda beigās EUR	Perioda sākumā EUR
1. Neto apgrozījums	10	505545	472099
b) no citiem pamatdarbības veidiem	220	505545	472099
2. Pārdotās produkcijas ražošanas pašizmaksa, pārdoto preču vai sniegto pakalpojumu iegādes izmaksas	20	-414506	-382612
<b>3. Bruto peļņa vai zaudējumi</b>	<b>30</b>	<b>91039</b>	<b>89487</b>
5. Administrācijas izmaksas	50	-71262	-57355
6. Pārējie uzņēmuma saimnieciskās darbības ieņēmumi	60	0	19
7. Pārējās saimnieciskās darbības izmaksas	68	-8856	-10093
10. Pārējie procentu ieņēmumi un tamlīdzīgi ieņēmumi	90	720	1197
b) no citām personām	340	720	1197
12. Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas	110	-867	-1496
b) no citām personām	360	-867	-1496
<b>13. Peļņa vai zaudējumi pirms uzņēmumu ienākuma nodokļa</b>	<b>370</b>	<b>10774</b>	<b>21759</b>
14. Uzņēmumu ienākumu nodoklis par pārskata gadu	160	-969	-370
<b>15. Peļņa vai zaudējumi pēc uzņēmumu ienākuma nodokļa aprēķināšanas</b>	<b>380</b>	<b>9805</b>	<b>21389</b>
<b>18. Pārskata gada peļņa vai zaudējumi</b>	<b>180</b>	<b>9805</b>	<b>21389</b>

Datu apstrādes pakalpojuma cena: 0.00 EUR

**Pielikums Nr.4. Interneta aptiekas www.maijaaptieka.lv vizuālais noformējums**

The screenshot displays the homepage of the Maija Aptieka online pharmacy. On the left is a vertical navigation menu with categories: Medikamenti, Vitamīni, Kosmētika, Bezrecepšu zāles, Mērierīces un medicīnas preces, Mazuļiem, Sievietes veselībai, Higiēna, Delikāti, Speciālā pārtika, and Taisnība dabas produkti. The top right features a search icon, a shopping cart with a '1' notification and a price of 13,56€, and a menu icon. The main content area has a green background with the text 'Vai meklējat konkrētu produktu?' and a search input field with the placeholder 'Produkts, produkta nosaukums vai simptomi'. Below this are three tabs: 'AKCIJAS PRODUKTI' (selected), 'REKOMENDĒJAM', and 'JAUNĀKIE'. Two promotional banners are shown: one for 'Aloe Vera Juice' with a '-100%' discount, and another for 'Cetinzin Actavis 10 mg' with a '-50%' discount. The Cetinzin banner also includes the text 'Bezsaistes režīmā'.

## GALVOJUMS

Es, \_\_\_\_\_

apliecinu, ka darbs izstrādāts atbilstoši zinātniskās ētikas principiem.

Darbā izmantotā literatūra u.c. avoti norādīti literatūras u.c. avotu sarakstā.

Dažāda veida informācijai (atziņām, citātiem, attēliem, tabulām u.c.), kas iegūta no minētajiem avotiem, pētnieciskajā darbā un tā pielikumos norādītas atsauces.

### **Darba autors**

\_\_\_\_\_

(vārds, uzvārds)

\_\_\_\_\_

(paraksts)

Datums: \_\_\_\_\_

## IZZĪŅA PAR AIZSTĀVĒŠANU

Kvalifikācijas darbs izstrādāts LU Biznesa, vadības un ekonomikas fakultātē.

Ar savu parakstu apliecinu, ka darbs izstrādāts patstāvīgi.

**Darba autore** \_\_\_\_\_  
(vārds, uzvārds, paraksts)

Rekomendēju darbu aizstāvēšanai.

**Darba zinātniskais vadītājs:** \_\_\_\_\_  
(akadēmiskais amats, zinātniskais grāds, vārds, uzvārds, paraksts)

Kvalifikācijas darbs aizstāvēts Pārbaudījuma komisijas 2017.gada \_\_\_\_\_

sēdē, Protokola Nr. \_\_\_\_\_,

vērtējums \_\_\_\_\_  
(vērtējums) (vērtējums vārdiem)

Valsts pārbaudījuma  
komisijas priekšsēdētājs \_\_\_\_\_  
(akadēmiskais amats, zinātniskais grāds, vārds, uzvārds)

\_\_\_\_\_  
(paraksts)

