

LATVIJAS UNIVERSITĀTE
BIZNESA, VADĪBAS UN EKONOMIKAS FAKULTĀTE
Finanšu un grāmatvedības nodaļa

**PROJEKTS: UZŅĒMUMA “AA ZOBS”
IZVEIDOŠANA**

Project: The Establishment of The Company “AA zobs”

MAGISTRA DARBS
Finanšu ekonomikas profesionālā
maģistra studiju programma

Autors: Agnese Apsīte

Studenta apliecības Nr.: aa16116

Darba vadītājs: Dr.ekon., Assoc.prof. Inna Romānova

RĪGA 2017

ANOTĀCIJA

Maģistra darba tēma ir SIA "AA zobs" jeb zobārstniecības prakses izveidošana Mārupē, Mārupes novadā. Darba autore nolēma veidot šādu projektu, jo ārsts ar vairāk kā divdesmit gadu stāžu ir nolēmis atvērt savu zobārstniecības praksi un vēlējas zināt, vai to varētu darīt savā dzīvesvietā, Mārupē.

Projekta mērķis ir ne tikai jaunas zobārstniecības atvēršana Mārupes novadā, bet arī tur mītošo iedzīvotāju izglītošana par zobu un mutes veselību. Ārsts no darba brīvajā laikā plāno izglītēt bērnus, jaunās māmiņas un citus interesentus ar izglītojošām bezmaksas lekcijām, kuru galvenā tēma vienmēr būtu pareiza zobu un mutes kopšana. Zobārstniecības prakse vairāku uzņēmējdarbības gadu laikā paredz piesaistīt ne tikai Mārupes novada iedzīvotājus, bet arī iedzīvotājus no blakus novadiem.

Ir daudz gadījumi, kad cilvēki no Rīgas pie ārsta dodas uz Piņķiem, Babīti, Ogrī vai, piemēram, uz Salaspili. No ģeogrāfiskā viedokļa Mārupe ir tuvāk Rīgai nekā visas augstāk minētās pilsētas, kas vien nāk par labu zobārstniecības atvēršanai tieši šeit. Bieži vien ir arī uzskati, ka dažādu pakalpojumu cenas ārpus Rīgas ir lētākas nekā tās ir valsts galvaspilsētā, kas arī varētu būt nozīmīgs faktors klientiem izbraukt no Rīgas pie sava ārsta. Tas būtu mazāk kā 10 kilometru attālumā no Rīgas centra un 25 minūšu attālumā, braucot ar sabiedrisko transportu.

Analizējot un apskatot dzīvē uzņēmumu reģistrā norādītās adreses zobārstniecībām Mārupes novadā, autore secināja, ka patiesībā ir tikai viena zobārstniecības prakse Mārupes novadā, kas ir pamanāma un ir redzams, ka tā patiešām strādā un pieņem pacientus. Pārējās adresēs atradās daudzdzīvokļu ēkas vai privātmājas, pie kurām nebija nevienas norādes, ka tajās notiktu zobārstniecības pakalpojumu sniegšana. Tikai viena konkurenta esamība darba autores plānotajā teritorijā ir liels ieguvums, jo, ar jauna uzņēmuma ienākšanu, būs iespējams radīt veselīgu konkurenci šajā nozarē.

Zobārstniecības prakse SIA "AA zobs" dibinās viena fiziska persona, kura pati arī strādās savā uzņēmumā par zobārstu un uzņēmuma atvēršanai ieguldīs savus naudas līdzekļus 22 000 EUR apmērā. Lai būtu iespējams iegādāties visus ārstēšanai nepieciešamos pamatlīdzekļus, zobārstniecības un rentgena iekārtas, kā arī autoklāvu un instrumentu komplektus, tiks piesaistīts bankas kredīts 32 000 EUR apmērā ar apmaksas termiņu uz trīs gadiem.

Galvenie pakalpojumi, ko sniegs SIA "AA zobs" būs zobārsta konsultācijas, terapeitiskie, endodontijas, ķirurģijas, protezēšanas, zobu higiēnas pakalpojumi, kā arī

pakalpojumi vizuālā skaistuma uzlabošanai. Konkurējošā zobārstniecības prakse nesniedz pakalpojumus skaistam smaidam, tāpēc SIA "AA zobs" vadība nolēma tos piedāvāt, lai būtu atšķirīgi un pamanāmi no konkurentiem, un topošajiem klientiem būtu iemesls izvēlēties tieši šī projekta uzņēmumu. Pakalpojumi skaistam smaidam ietver zobu rotājuma uzlikšanu, ko veic zobārsts, vai zobu balināšanas procedūru, ko var veikt gan zobu higiēnists, gan zobārsts. Plašā pakalpojumu klāsta nodrošināšanai uzņēmums algos septiņus darbiniekus – divus zobārstus, divas zobārstniecības māsas, higiēnistu, administratori un apkopēju. Ārstiem un higiēnistam samaksa par paveikto tiks aprēķināta proporcionāli no uzņēmumam radītajiem ienākumiem. Zobārstniecības māsām, administratorei un apkopējam darba alga būs fiksēta. Algas tiks izmaksātas tekošā mēneša pēdējā darba dienā.

Analizējot nozares attīstības tendences, var secināt, ka veselības aprūpes nozare turpina augt, jo sabiedrība sāk apzināties savas veselības patieso nozīmi, un, ka tā ir atslēga ilgai un laimīgai dzīvei. Veselības un sociālās aprūpes nozares īpatsvars Latvijas Republikas kopējā pievienotajā vērtībā ir pastāvīgi audzis pēdējo piecu gadu laikā sākot no 2,9 % 2012. gadā līdz 3,4% 2016. gadā, kas liecina, ka arī šī nozare tautsaimniecības attīstībā ir svarīga. Jaunas inovācijas tehnoloģiju nozarē parādās arvien biežāk, līdz ar to ir skaidrs, ka kādā brīdī tās sāks strauji ietekmēt arī ārstniecības nozari. Kaut arī brīžiem šķiet, ka inovācijas ir pārāk dārgas, tomēr ir daļa, kas spētu atvieglot un samazināt ārstniecības procesu laiku un izmaksas. Kā piemēru var minēt straujo trīsdimensiju printeru ienākšanu cilvēku ikdienā, kas spēj izveidot ne tikai sadzīviskas lietas, bet arī pilnībā funkcionējošas zobu protēzes, platītes vai kapes. Šāda printera izmantošana samazinātu izmantoto materiālu apjomu, piemēram, zobu kapes izveidošanai, un arī laiku, cik ilgā laikā tā tiek izgatavota.

SIA "AA zobs" sniegs zobu ārstēšanas, zobu higiēnas un balināšanas pakalpojumus, kā arī piedāvās zobu rotājumu uzlikšanu. Vidēji tiek plānots, ka viena pieauguša cilvēka vizīte pie ārsta nesīs 50.00 EUR ieņēmumus, bet bērna – 20.00 EUR. Pieauguša cilvēka apmeklējums pie higiēnista ieņēmumos vidēji varētu nest 45.00 EUR, bet bērna – 15.00 EUR. Šāda cena par vienu apmeklējuma arī ņemta par pamatu visam SIA "AA zobs" finanšu plānam. Par izejvielu piegādātajiem uzņēmuma vadība izvēlējusies zobārstu sabiedrībai zināmus piegādātājus, kuru produkciju uzņēmuma vadītājs ir pārbaudījis savā darba pieredzē un to vēlas izmantot arī savā praksē.

Uzņēmuma veiksmīgai darbībai nepieciešams plašs klientu loks, ko SIA "AA zobs" plāno iegūt ar pārdomātām mārketinga kampaņām. Tā kā patērētāju loks ir bāzēts konkrētā teritorijā, tad arī mārketinga tiks tendēts tikai uz šo teritoriju un sabiedrību tajā. Par pamatu izvēlētas reklāmas lapiņas privātmāju un dzīvokļu pastkastēs un reklāmas sociālajos tīklos. Mazā novadā reklāmas pastkastēs spēj piesaistīt jaunus klientu, par ko ir pārliecinājies pats

uzņēmuma vadītājs. Reģionos pastkastēs netiek tik daudz ievietotas lielveikalu reklāmas, ko cilvēki bieži vien nemaz nelasa, bet, pat neapskatoties, izmet ārā. Reģionos biežāk ir dažāda veida mazās lapiņas, kas, pareizi noformētas, spēj piesaistīt uzmanību un palikt cilvēku atmiņā. Reklāma sociālajos tīklos tiks izmantota, jo šobrīd tos vairs neizmanto tikai jaunieši, bet arī pieauguši cilvēki. Izvēloties reklāmu likt sociālajos tīklos, ir iespējams konkretizēt mērķa auditoriju, kas nodrošinās, lai uzņēmuma reklāmas informācija sasniegtu tieši tos cilvēkus, kurus SIA "AA zobs" vēlas par saviem klientiem. Tāpat uzņēmumam būs svarīga attieksme pret klientu un apkalpošanas kultūra, kas radīs mutisko reklāmu ģimenes locekļu, radnieku un kaimiņu vidū. Bieži vien tieši īsta cilvēka pieredze ir labāka reklāma nekā bezpersonisks paziņojums pastkastē, radio vai kādā no sociālajiem tīkliem.

SIA "AA zobs" stiprās puses ir zemais konkurentu skaits, pieredzējuši darbinieki un uzņēmuma vadība, kā arī unikālie pakalpojumi un darba laiks, kas ir ilgāks kā konkurentam. Tāpat uzņēmumam ir iespēja ar laiku papildināt sniegto pakalpojumu klāstu, sadarboties ar iestādēm, lai spētu īstenot mērķi par sabiedrības izglītošanu un dot savu ieguldījumu sabiedrības veselības uzlabošanā. SIA "AA zobs" vadība var nolemt ieviest jaunākās tehnoloģijas savās ārstniecības metodēs, tādējādi uzņēmumu modernizējot.

Uzņēmums savā pirmajā darbības gadā sagaida zaudējumus, kurus varēs segt ar nākamo gadu peļņu. Pēc autores aprēķina, zobārstniecības prakses ieguldījumi atmaksāsies 2021. gada vidū jeb trīs gadu un septiņu mēnešu laikā.

Uzņēmuma darbībai noteikti desmit riski pēc uzņēmējdarbības veida. To ietekmes novērtējums veikts pēc risku ranžēšanas pēc seku un varbūtību kritērija, katram riskam aprēķinot riska koeficientu un izveidojot riska matricu. Visbūtiskākie riski, kuriem uzņēmuma vadībai ir jāpievērš uzmanība un jācenšas samazināt, ir operacionālais administratīvais risks un reputācijas risks.

Maģistra darba apjoms ir 83 lpp, kas sastāv no 7 nodaļām, 22 apakšnodaļām. Darbā iekļauti 13 attēli, 21 tabulas, 1 formula un izmantoti 84 literatūras avoti.

Atslēgas vārdi: zobārstniecība, ārstniecība, pacienti, ārsti, pakalpojums, veselības aprūpe.

ANNOTATION

The theme of the present master's thesis is SIA "AA zobs" or the dental practice in Marupe, Marupe municipality. The author of the present thesis has chosen this project, because of a decision to establish a dental practice coming from a doctor with more than a twenty year experience and an interest whether there could be a possibility to do it in the Marupe parish, her residence.

The aim of the project is not only the opening of a dentistry in the Marupe municipality, but also the education of the residents concerning oral hygiene. The doctor plans to educate in their free time children, young mothers and other people in lessons free of charge with the main theme being correct oral hygiene. It is anticipated that the dental practice within several years of business will not only attract residents of Marupe municipality, but also residents from other municipalities.

There are many cases when people from Riga visit doctors in Piņķi, Babīte, Ogre or, for example, Salaspils. From the geographical point of view Marupe is situated closer to Riga than the cities mentioned above, this is another fact that benefits establishing a dental practice in Marupe. It is often considered that prices on different kinds of commodities are lower in other regions rather than in Riga. This again could be a factor for clients considering visiting their doctor only 10 kilometres away from the capital and which takes only 25 minutes with public transport.

Researching the register of enterprises the author of the present thesis concluded that there is only one dental practice with a registration address in Marupe municipality that actually is observable and does serve patients. The other addresses registered in Marupe as dental practices proved to be either apartment or private houses with no signs of dental business. It is a great benefit of having only one rival in the planned region, because with the new establishment there could be place for a healthy competition in this field.

The dental practice SIA "AA zobs" will be established by one natural person, who will work in the company as a dentist and will invest their own monetary means in the sum of 22 000 EUR. In order to purchase all the necessary inventory for the practice, including dental and X-ray equipment, autoclave and instruments, a bank loan will be taken with the sum of 32 000 EUR with three years of deadline payment.

The main services provided by the SIA "AA zobs" will be the dentist consultations, therapeutical, endodontical treatment, surgery and prosthetics, dental hygiene and visual improvements. The rival establishment offers services that improve the patients' smiles,

therefore SIA "AA zobs" will provide the previously mentioned services, as it is something completely different and the future clients would have more reasons to choose the establishment of this project. The services for improving a patient's smile include attaching a dental decoration or dental bleaching, which usually is done by the dentist or dental hygienist. The wide spectre of the services provided by the project will employ seven employees - two dentists, two nurses, hygienist, administrator and a janitor. The wages of the dentists and hygienist will be calculated proportionally from the income of the establishment. The wages of the nurses, administrators and janitor the wages will be fixed. The wages will be paid in the final day of the month.

After analyzing the tendencies of the development of the sector, it can be concluded that the health care sector continues to grow, due to the changing view of the public that health is the key to leading a happier life. The proportion of health and social care in the Republic of Latvia has continually grown within the last five years of the added value starting with 2,9 % in 2012 up to 3,4% in the 2016. This tendency shows that this is an important industry in the national economy. More and more often new innovations in the technological sphere are coming up and it is understandable that these will rapidly influence the medicine. Although it often seems that innovations are too expensive, there still is a part that could shorten the medical process and lessen the expenses. The three dimensional printer could be mentioned as a great example that currently can create not only household things, but also completely functional dental prosthetics, dental plates or caps. The use of such a printer could lessen the amount of materials used, for example, for creating a dental cap.

SIA "AA zobs" will provide dental care, hygiene, bleaching as well as attaching dental decorations. It is estimated that one appointment from an adult will approximately bring 50 EUR income and from a child - 20 EUR income. An adult's appointment at the hygienist is estimated to bring approximately 45 EUR income, and from a child - 15 EUR. Such prices have been taken as a base for the financial plan of the establishment of "SIA AA zobs". The materials necessary for the dental services will be supplied from suppliers widely known to the dentists, whose production has already been proved by experience.

In order to work successfully SIA "AA zobs" needs a wide range of clients, who will be gained by the help of marketing campaigns. Due to the fact that the range of consumers are based in a certain region, the marketing campaign will be centred only in the mentioned territory and the residents. The main marketing channels will be flyers that will be distributed in the area and thrown into mailboxes, as well as advertisements in social media. In a small area, as the company's owner has experienced, the most suitable way for attracting clients are flyers. As supermarket advertisements are not a common advertising way in the regions,

people do not tend to throw flyers away without reading, therefore, correctly designed flyers can attract attention and stay in peoples' mind. Furthermore, as social media is widely used not only by the young generation, but also adults, then advertisements will be provided there as well. This marketing step will provide the possibility to specify the target audience that will ensure that the advertised information about the services reach exactly those customers, which are necessary for SIA "AA zobs". Attitude and the culture of serving clients will be an important factor for the company, thus creating a verbal advertising between the clients' families, friends and neighbours. The least mentioned type of advertising often proves to be more effective rather than a impersonal flyer, advertisement on the radio or social media.

The strong side of "the company SIA "AA zobs is the small number of rivals, experienced staff and company's management, as well as unique services and working hours that will be longer than of the rivals. Additionally, the company in time will have the possibility to further develop the scope of services in cooperation with institutions in order to educate and give their own investment in improving the health of society. The management of SIA "AA zobs" may also decide to introduce newest technologies in their medical methods, thus modernizing their company.

The company expects to have financial losses on their first year of working that could be covered by the profit of the following years. The calculations of the present thesis prove that the investments made by the company will pay off in the mid of 2020, in other words, after two years and seven months.

The company's activity has been set with ten risks according to the business type. The evaluation of the effects of these risks is made by the ranging of the risks, by the criteria of consequences and possibilities - calculating each risks' ratio and creating a matrix. The most fundamental risks, to which the management of the company must pay attention and must lessen, are operational administrative and reputational risks.

The present thesis consists of 83 pages that include 7 chapters and 22 subchapters. The thesis includes 13 images, 21 tables, 1 formula and 84 literary sources.

Key words: dentistry, medicine, treatment, patient, doctor, service, health care.

SATURS

ANOTĀCIJA.....	2
ANNOTATION.....	5
1. PROJEKTA IDEJA UN AKTUALITĀTE	10
2. UZŅĒMUMS	13
2.1. Uzņēmuma juridiskā forma, nosaukums un atrašanās vieta.....	13
2.2. Pamatkapitāls, īpašnieki un to līdzdalība pamatkapitālā	17
2.3. Zeme, ēkas, pamatlīdzekļi	18
2.4. Uzņēmuma organizatoriskā struktūra un vadība, nodarbināto skaits	20
2.5. Ārēja finansējuma piesaistes problēmas.....	25
3. NOZARES IZPĒTE	28
3.1. Nozares attīstības tendences	28
3.2. Nozares attīstības perspektīvas.....	33
3.3. Nozares tiesiskais regulējums.....	36
4. UZŅĒMUMA DARBĪBAS RAKSTUROJUMS, PRODUKTI, PAKALPOJUMI	43
4.1. Uzņēmuma pakalpojumu raksturojums	43
4.2. Izejvielu un materiālu raksturojums, piegādātāji.....	46
5. MĀRKETINGS	49
5.1. Uzņēmuma ražojamo produktu un pakalpojumu būtiskāko noieta tirgus izpēte	49
5.2. Uzņēmuma klientu analīze	52
5.3. Uzņēmuma svarīgākie konkurenti, to tirgus daļas un attīstības prognozes.....	53
5.4. Uzņēmuma konkurētspējas analīze	55
5.5. Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums	59
6. PROJEKTA FINANŠU PLĀNS	61
6.1. Pieņēmumi, uz kuriem balstīta finanšu prognoze.....	61
6.2. Uzņēmuma ieņēmumu plāns	62
6.3. Peļņas vai zaudējumu aprēķins.....	65

6.4. Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats	68
6.5. Uzņēmuma bilance	70
6.6. Projekta atmaksāšanās laiki	71
6.7. Kredīta dzēšanas grafiks	72
7. RISKI UN TO SAMAZINĀŠANAS PASĀKUMI	74
IZMANTOTĀ LITERATŪRA UN AVOTI	84
PIELIKUMI	91

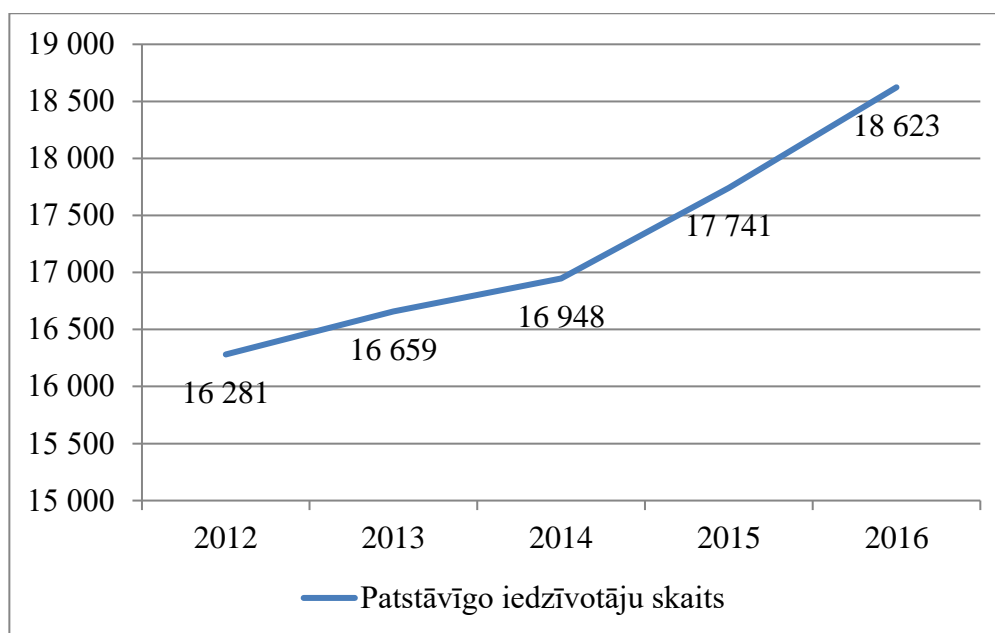
1. PROJEKTA IDEJA UN AKTUALITĀTE

Autores projekts ir zobārstniecības prakses SIA "AA zobs" dibināšana. Tā atradīsies Mārupē, Mārupes novadā. Projekta ideja ir sniegt kvalitatīvus zobārstniecības, zobu higiēnas un zobu skaistuma pakalpojumus Mārupes novada un tā tuvējiem iedzīvotājiem.

Topošā uzņēmuma īpašnieks un arī darbinieks ir zobārsts ar vairāk kā 20 gadu praksi šajā nozarē. Ārsta zināšanas ir papildinātas dažādos izglītošos semināros unursos, kā arī izstādēs gan Latvijā, gan Eiropā. Personai ir plašs paziņu logs šajā sfērā, kā arī pastāvīgs pacientu loks, kas nāk no Rīgas un tās tuvākās apkaimes. Liela daļa no esošajiem pacientiem dzīvo tieši Mārupes novadā, kas sākotnēji klientu loka veidošanu padarītu vieglāku, jo šie pacienti noteikti izvēlētos apmeklēt savu pastāvīgo zobārstu tuvāk dzīvesvietai, nevis speciāli dodoties tur, kur ārsts strādā. Uzņēmuma īpašniekam šis darbs ir sirds lieta un ir vēlme savas zināšanas dot arī citiem. Kā ikvienam ārstniecības personālam, šādiem cilvēkiem ir svarīgs sabiedrības kopējais veselības stāvoklis un vienmēr ir centieni tos uzlabot, sniegt padomu vai ieteikt ko jaunu. Tāpēc ir nolemts veidot zobārstniecības privātprakti Mārupē, ne tikai sniedzot ārstniecības pakalpojumus, bet arī bezmaksas izglītojot tur mītošos iedzīvotājus. Tāpat šāda darba vieta būs tuvāk ārsta dzīvesvietai, tāpēc laika veltīšana darbam būs viegla.

Mārupes novads ir ar platību 10 391,3 hektāri, kura teritorijā 2017. gada janvārī ir deklarējušies 19 955 iedzīvotāji. Novadā atrodas 5 ciemi, kuros dzīvo 80% visa novada iedzīvotāju.¹ Mārupes novada ģeogrāfiskais novietojums ir tieši blakus Latvijas galvaspilsētai. Šis fakts Mārupes novadu padara lielākoties par dzīvesvietu tā iedzīvotājiem nevis darba devēju. Attēlā 1.1 atspoguļots Mārupes novada iedzīvotāju skaita pieaugums pēdējo piecu gadu laikā pēc Centrālā statistika biroja datiem.

¹ *Mārupes novads*. Mārupe. Pieejams: <http://www.marupe.lv/novads/> (skatīts 02.05.2017.)



1.1 att. Patstāvīgo iedzīvotāju skaits Mārupes novadā laika periodā no 2012. līdz 2016. gadam¹

Pēc 1.1. attēlā redzamās diagrammas, autore secina, ka Mārupes novadā vērojams vienmērīgs kopējais iedzīvotāju skaita pieaugums. Tas liecina, ka uzņēmumam nākotnē būs iespējams paplašināt klientu loku un arī nodrošināt pozitīvus uzņēmējdarbības rezultātus.

Pēc Slimību profilakses un kontroles centra veidota Latvijas pašvaldību veselības profila autore secināja, ka Pierīgas reģionos zobārstu apmeklē mazāk cilvēku, nekā Latvijā kopumā. 2014. gada dati liecina, ka Pierīgā 49% no visiem šī reģiona iedzīvotājiem vecuma grupā no 15 līdz 64 gadiem bija apmeklējuši zobārstu pēdējā gada laikā, kamēr valstī kopumā šis rādītājs ir 52%.² Tas liecina, ka ir nepieciešams cilvēkus mudināt un izglītēt, kā ir iespējams uzlabot un saglabāt ne tikai kopējo fizisko veselību, bet arī zobu veselību, jo zobu veselības stāvoklis bieži vien ietekmē citu orgānu funkcijas un darbību. Tādu rezultātu var ietekmēt arī sabiedrībā valdošās bažas un pat bailes no zobārstu apmeklējuma, jo pat pieaugušie cilvēki dažreiz atsakās apmeklēt zobārstu, jo viņiem tas šķiet nepatīkami vai vienkārši ir bail.

Uzņēmuma SIA “AA zobs” vadošajam ārstam ir vēlme izglītēt cilvēkus jautājumos, kas saistīti ar zobu veselību. Viena no tādām iespējām ir izglītēt mājsaimnieces, topošās māmiņas, kā arī dažāda vecuma bērnus. Mārupes novadā ir trīs bērnudārzi, sešdesmit sešas privātās

¹ Iedzīvotāju skaits un īpatsvars līdz darbības, darbības un virs darbības vecuma grupās statistiskajos reģionos, republikas pilsētās un novados gada sākumā pēc dzimuma. Centrālā statistikas pārvalde. Pieejams: http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/Sociala/Sociala__ikgad__iedz__iedzskaits/IS0180.px/?rxid=cd (skatīts 02.03.2017.)

² Rīgas un Pierīgas reģiona veselības profils. Slimību profilakses un kontroles centrs. Pieejams: https://www.spkc.gov.lv/upload/Petijumi%20un%20zinojumi/Pilsētu%20veselības%20profili/riга_pieriga_profils_20102014.pdf (skatīts 02.03.2017.)

pirmskolas iestādes, divas pamatskolas un viena vidusskola.¹ Līdz ar to ir plašas iespējas meklēt sadarbības partnerus, kuri atbalstītu ārsta centienus izglītot šo iestāžu apmeklētājus. Ikviens bērna vecāks kā arī pats bērns būtu tikai priecīgs par bezmaksas izglītojošu lekciju. Lekciju un semināru saturu veidotu zobu pareiza tīrīšana un kopšana, kā arī izglītojoši materiāli, kas ir svarīgi jaunajām māmiņām par zīdaiņu zobiem un to pareizu kopšanu. Ja seminārs bērnam šķitīs interesants, viņš par to tālāk stāstīs saviem vecākiem, kuri, iespējams, nolems vest savu bērnu un doties arī paši tieši pie šī ārsta, kuru bērns jau būs iepazinis un sācis uzticēties.

¹ *Privātie bērnu ārsti*. Mārupe. Pieejams: <http://www.marupe.lv/izglitiba/izglitibas-iestades/privatas-pii/> (skatīts 02.03.2017.)

2. UZŅĒMUMS

2.1. Uzņēmuma juridiskā forma, nosaukums un atrašanās vieta

Pareiza sava uzņēmuma juridiskās formas izvēle ir ļoti svarīga. Izvēlētajai darbības formai ir jāatbilst gan no juridiskā, gan no saimnieciskā viedokļa. Tā arī ievieš skaidrību dažādu uzņēmuma iekšējo procesu norisē un organizācijas struktūrā. Tāpat uzņēmuma juridiskā forma nosaka nodokļu aprēķinus, grāmatvedības un tās organizēšanas procesus uzņēmumā.

Latvijas Republikā komercdarbību regulē Komerclikums. Tas nosaka iespējamās komercdarbības formas, kuras var būt:

- Kapitālsabiedrības:
 - Sabiedrība ar ierobežotu atbildību;
 - Akciju sabiedrība;
- Personālsabiedrības:
 - Pilnsabiedrība;
 - Komandītsabiedrība;
- Individuālais komersants¹

Vieglākai lēmumu pieņemšanai, autore pēc Komerclikumā atrodamās informācijas izveidojusi tabulu 2.1., kurā apkopotas svarīgākās īpašības katrai no Latvijas Republikā piecām iespējamajām juridiskajām formām. Par nozīmīgiem faktoriem, kurus autore salīdzināja, ir izvēlēti prasības par uzņēmuma reģistrāciju, cik daudz dibinātāju ir nepieciešams un vai tām jābūt fiziskām vai juridiskām personām, un kāds ir minimālais kapitāla apmērs. Tāpat svarīgi ir uzzināt, kas atbild par parādu atmaksu, ja tomēr uzņēmējdarbība nav bijusi veiksmīga, uzņēmumu ir nepieciešams slēgt un kredītu nav iespējams atmaksāt.

¹ *Komerclikums*. Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=5490> (skatīts 22.03.2017.)

Uzņēmumu juridisko formu salīdzinājums Latvijas Republikā¹

Uzņēmuma juridiskā forma	Reģistrācija	Dibinātāju skaits	Pamatkapitāls	Atbildība par saistībām
Sabiedrība ar ierobežotu atbildību	Ieraksts komercreģistrā	Viena vai vairākas fiziskas vai juridiskas personas	Minimālais apmērs 2 800 EUR	Kapitāls
Akciju sabiedrība	Ieraksts komercreģistrā	Viena vai vairākas fiziskas vai juridiskas personas	Minimālais apmērs 35 000 EUR	AS manta
Pilnsabiedrība	Ieraksts komercreģistrā	Divas vai vairākas fiziskas vai juridiskas personas	Nav noteikts	Kopparādnieki ar visu savu mantu
Komandītsabiedrība	Ieraksts komercreģistrā	Divas vai vairākas fiziskas vai juridiskas personas	Nav noteikts	Komandīts ar savu kapitāla daļu
Individuālais komersants	Ieraksts komercreģistrā	Viena fiziska persona	Nav noteikts	Visa sava manta

Pēc apkopotās informācijas 2.1. tabulā projekta autore nolēma, ka akciju sabiedrība netiks izvēlēta par uzņēmuma juridisko formu, jo tās pamatkapitāls ir pārāk liels mazas zobārstniecības firmas atvēršanai un tāda apmēra pašu finansējums uzņēmuma dibinātājam nav pieejams. Tāpat nav piemērotas arī pilnsabiedrības un komandītsabiedrības formas, jo to dibināšanai nepieciešami vairāki cilvēki. Mārupē plānotajam zobārstniecības kabinetam būs viens dibinātājs, jo tas ir ārsta sapnis par sev piederošu zobārstniecības privātpraksi. Individuālais komersants netiek izskatīts kā pievilcīgs variants zobārstniecības privātprakses dibināšanai, jo tās īpašnieks nevēlēsies ar savu mantu atbildēt par uzņēmuma saistībām. Veiksmīgas uzņēmējdarbības uzsākšanai būs nepieciešams piesaistīt ārējo finansējumu un, ja

¹ Autore veidota tabula, balstoties uz Komerclikumu

tas būs bankas kredīts, tad uzņēmuma īpašnieks nevēlēsies par to galvot ar sev piederošo mantu.

Līdz ar to vispiemērotākā uzņēmējdarbības forma zobārstniecības privātpraksei ir sabiedrība ar ierobežotu atbildību. Tās pamatkapitāla prasības ir izpildāmas un atbildības sadalījums par saistībām uzņēmuma topošajam vadītājam šķiet atbilstošs. Tāpēc tiks veidota zobārstniecības privātprakse juridiskajā formā sabiedrība ar ierobežotu atbildību. Uzņēmuma nosaukums, ar kādu to pazīs patērētāji, būs “AA zobs”.

Zobārstniecības privātprakses nosaukums veidots atbilstoši likumam par Latvijas Republikas Uzņēmumu reģistru. Tajā ir atrunāts, ka:

- Uzņēmuma (uzņēmējsabiedrības) nosaukumā nedrīkst ietvert maldinošas ziņas par uzņēmējdarbībā svarīgiem apstākļiem, it īpaši par uzņēmuma (uzņēmējsabiedrības) tiesisko formu vai arī par uzņēmējdarbības apjomu;
- Uzņēmuma (uzņēmējsabiedrības) nosaukuma rakstībā lietojami vienīgi latviešu vai latīņu alfabēta burti. Uzņēmuma (uzņēmējsabiedrības) nosaukums nedrīkst būt pretrunā ar morāles normām;
- Uzņēmuma (uzņēmējsabiedrības) nosaukums nav tulkojams;
- Uzņēmuma (uzņēmējsabiedrības) nosaukumam skaidri un noteikti jāatšķiras no Uzņēmumu reģistra žurnālā un citos Uzņēmumu reģistra vestajos reģistros jau ierakstītiem vai ierakstīšanai pieteiktiem nosaukumiem (firmām);
- Uzņēmuma (uzņēmējsabiedrības) nosaukumā nedrīkst ietvert valsts un pašvaldību institūciju (iestāžu) nosaukumus, kā arī vārdu “valsts” vai “pašvaldība”;
- Uzņēmuma (uzņēmējsabiedrības) nosaukumā nedrīkst ietvert vārdus “Latvijas Republika” un to tulkojumu svešvalodā.
- Ja uzņēmuma (uzņēmējsabiedrības) nosaukumā ietverts administratīvās teritorijas vai apdzīvotās vietas nosaukums, uzņēmuma (uzņēmējsabiedrības) nosaukums nedrīkst sakrist ar attiecīgās administratīvās teritorijas vai apdzīvotās vietas nosaukumu, izņemot viensētu nosaukumus;
- Uzņēmuma (uzņēmējsabiedrības) nosaukumu var izmantot uzņēmējdarbībā (komerciālajos līgumos, reklāmā u.c.) no brīža, kad tas reģistrēts Uzņēmumu reģistra žurnālā.¹

SIA “AA zobs” nosaukums atbilst visām likumā par Latvijas Republikas Uzņēmumu reģistru norādītajām prasībām.

¹ Par Latvijas Republikas Uzņēmumu reģistru. Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=72847> (skatīts 22.03.2017.)

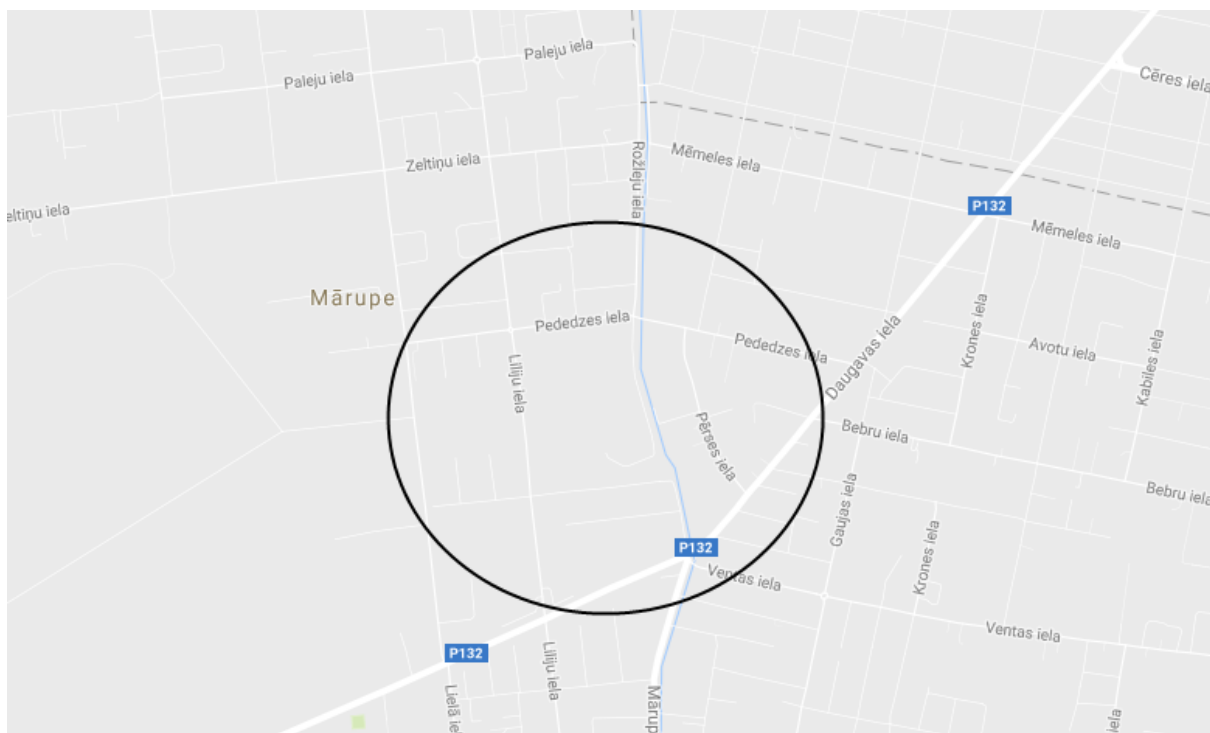
SIA "AA zobs" dibināšana sākas ar uzņēmuma dibināšanas lēmumu. Nākamais solis ir atvērt uzņēmuma kontu bankā, par kura atvēršanu ir jāpieprasa no tās izziņa. Pēc tam ir jāiemaksā kontā uzņēmuma pamatkapitāls, ko ir iespējams darīt ar mantu, bet šajā gadījumā šī iespēja netiks izmantota. Kad tas ir izdarīts, Uzņēmumu reģistrā ir jāiesniedz pieteikums ar pievienotiem papildu dokumentiem, no kuriem daļa ir apliecināta ar zvērinātu notāru vai Uzņēmuma reģistra amatpersonu. Vienas līdz trīs darba dienu laikā dokumenti tiks izskatīti un pieņemts lēmums par uzņēmuma reģistrāciju un tas tiks izsludināts "Latvijas Vēstnesī".¹ Naudas izmaksas uzņēmuma dibināšanai ir 177.03 EUR, ko veido valsts nodeva 150.00 EUR un publikācija "Latvijas Vēstnesī" 27.03 EUR.²

Zobārstniecības privātprakse SIA "AA zobs" atradīsies Mārupes novadā Mārupē. Prakses galvenajam zobārstam dzīvesvieta ir Mārupē, tāpēc tā tika izvēlēta uzņēmējdarbības norises uzsākšanai. Mārupes novada stratēģiskie mērķi līdz 2026. gadam ir cilvēku, dzīves telpu un ekonomikas attīstība. Mērķis par ekonomisku vidi, kas atbalsta gan tradicionālās, gan inovatīvās nozares attīstību šķiet saistošs arī zobārstniecības uzņēmuma atvēršanai. Ņemot vērā Mārupes novada iedzīvotāju skaita pieaugumu, kas redzams 1.1. attēlā, pieaug pieprasījums pēc kvalitatīvas infrastruktūras, sociāliem pakalpojumiem un dažādiem plānošanas risinājumiem.³ Mārupes novadā pēc adrešu saraksta uzrādās, ka šobrīd darbojas četras zobārstniecības privātprakses, bet pēc sīkākas analīzes darba autore secināja, ka Mārupēs novadā ir tikai viena zobārstniecības prakse, kas nodrošina zobu ārstēšanas, endodontijas un ķirurģijas pakalpojums. SIA "AA zobs" topošais vadītājs ir optimisma pilns būt labāks par konkurentiem ar izdevīgāku piedāvājumu klientiem, gan arī pārdomātām mārketinga programmām. SIA "AA zobs" iespējamā atrašanās vietā attēlā 1.2. norādītajā laukā.

¹ *SIA dibināšana*. Latvijas vēstneša portāls. Pieejams: <http://www.lvportals.lv/wwwraksti/LVPORTALS/SIA1.PDF> (skatīts 23.03.2017.)

² *Kā reģistrēt komersantu?* Latvijas Republikas Uzņēmumu reģistrs. Pieejams: <http://www.ur.gov.lv/registri.html> (skatīts 23.03.2017.)

³ *Mārupes novada ilgspējīgas attīstības stratēģija 2013.-2026.gadam*. Mārupe. Pieejams: http://www.marupe.lv/wp-content/uploads/2013/05/Marupes-novada-ilgtspējīgas-attīstības-stratēģija-2013_2026-gadam.pdf (skatīts 25.03.2017.)



2.1.att. SIA “AA zobs” atrašanās vieta Mārupē¹

Uzņēmuma darbība notiks īrētās telpās. To atrašanās vieta tiks precizēta uzņēmuma dibināšanas laikā, tomēr tā plānota 2.1. attēlā ar melnu krāsu atzīmētajā teritorijā. Teritorija atrodas tuvu Mārupes centram, pie galvenā ceļa uz Rīgas apvedceļu un Jaunmārupi, kā arī ir netālu no Mārupes domes un lielveikaliem. Norādītajā teritorijā ir liela cilvēku plūsma, kas spētu nodrošināt klientus un būtu tiem pa ceļam, dodoties mājup. Izdevīga piedāvājuma gadījumā uzņēmuma atrašanās vieta var mainīties, bet tā noteikti paliks Mārupes ciema teritorijā.

2.2. Pamatkapitāls, īpašnieki un to līdzdalība pamatkapitālā

Pamatkapitāls ir kapitāls, kas nepieciešams uzņēmuma darbības uzsākšanai un tā statūtos noteikto mērķu sasniegšanai.² Pamatkapitāla daļas SIA dalībniekam dod tiesības piedalīties sabiedrības pārvaldē, peļņas sadalē un sabiedrības mantas sadalē sabiedrības likvidācijas gadījumā. Komerclikumā ir atrunāts, ka sabiedrības ar ierobežotu atbildību

¹ Attēls no Google kartes. Google. Pieejams: <https://www.google.lv/maps/@56.9004806,24.0466951,14.71z?hl=en> (skatīts 23.03.2017.)

² Pamatkapitāls. Digitālā Biznesa rokasgrāmata. Pieejams: <http://rokasgramata.lv/vadiba/pamatkapitals/> (skatīts 23.03.2017.)

minimālais pamatkapitāla apmērs ir 2800 EUR. Tas ir pārāk mazs, lai zobārstniecības privātprakse varētu iegūt kredītu nepieciešamajā apmērā un radīt iespaidu, ka tā ir gatava uzņemties un segt visas saistības, kuras, uzsākot uzņēmējdarbību, būs nepieciešamas. Tāpēc pamatkapitāls SIA "AA zobs" tiks noteikts 22 000 EUR, kuri tiks izmantoti telpu labiekārtošanai un neparedzētu izdevumu segšanai. Atbilstoši uzņēmumu reģistrācijas kārtībai, šī summa tiks iemaksāta bankas kontā.

SIA "AA zobs" dibinātājs būs viena persona, kura arī tiks nodarbināta šajā uzņēmumā. Līdz ar to visa līdzdalība uzņēmuma pamatkapitālā pieder vienai personai 100% apmērā. Atbilstoši uzņēmumu reģistrācijas kārtībai, šī summa tiks iemaksāta bankas kontā.

2.3. Zeme, ēkas, pamatlīdzekļi

SIA "AA zobs" uzņēmējdarbība notiks īrētās telpās, kuras atradīsies Mārupes novada Mārupē, ciemata centrālajā daļā. Līdz ar to uzņēmumam nepiederēs ne telpas, ne arī zeme. Tā vienīgie ieguldījumi būs pamatlīdzekļos un materiālos, kas nepieciešami pakalpojumu sniegšanai.

Pamatlīdzekļi ir materiāli aktīvi, kurus uzņēmums tur, lai izmantotu preču ražošanai vai pakalpojumu sniegšanai, iznomāšanai vai administratīvām vajadzībām, un kurus tas plāno izmantot ilgāk nekā vienu gadu, un kuri nav iegādāti pārdošanai. Uzņēmums atbilstoši savai darbības specifikai savā grāmatvedības politikā nosaka pamatlīdzekļu atzīšanas vienības lielumu – ja aktīva vērtība pārsniedz uzņēmuma noteikto vienas vienības minimālo vērtību, bet tā kalpošanas laiks ir ļoti īss un tas neatbilst pamatlīdzekļu atzīšanas kritērijiem, tad aktīvs netiek klasificēts kā pamatlīdzeklis, jo neatbilst pamatlīdzekļa definīcijai. Pamatlīdzekļus uzskaita kategorijās, kurās ir apvienoti līdzīgu veidu aktīvi, piemēram, zemesgabali, ēkas un būves, transportlīdzekļi, ražošanas iekārtas, datortehnika, mēbeles un tos grāmatvedības uzskaitē iekļauj iegādes vērtībā.¹

Privātprakses darbības uzsākšanai būs nepieciešamas divas zobārstniecības iekārtas FONA 2000L, kuras ir atzītas par ergonomiskām gan ārstam, gan pacientam, aprīkotas ar

¹ *Metodiskais materiāls: Pamatlīdzekļu uzskaitē un nolietojuma aprēķināšanas kārtība finanšu grāmatvedībā un uzņēmumu ienākuma nodokļa aprēķināšanas vajadzībām.* Valsts ieņēmumu dienests. Pieejams: https://www.vid.gov.lv/sites/default/files/Methodiskais%20materi%C4%81s%20Pamatl%C4%ABdzek%C4%BCu%20uzskait%C4%81%20nolietojuma%20apr%C4%93%C4%B7in%C4%81%C5%A1anas%20k%C4%81rt%C4%ABba%20finan%C5%A1u%20gr%C4%81matved%C4%ABb%C4%81%20un%20uz%C5%86%C4%93mumu%20ien%C4%81kuma%20nodok%C4%BCa%20apr%C4%93%C4%B7in%C4%81%C5%A1anas%20vajadz%C4%ABb%C4%81m_0.doc (skatīts 29.03.2017.)

sensoro, bezkontakta LED gaismas avotu vadību, kā arī citām speciāli pielāgojamām funkcijām katrā individuālā gadījumā. Zobu rentgena veikšanai tiks iegādāta dentālā rentgena iekārta Fona XDC, kuras fokusa lauks ir 0.4 mm, ekspozīcijas laiks līdz 3.2 sekundēm. Pēc rentgena veikšanas ir iespējams uzzināt rentgena starojumu, ko ir saņēmis pacients. Abas iekārtas tiks iepirktas no uzņēmuma SIA "A.Medical" Rīgā.

Instrumentu sterilizācijai nepieciešams autoklāvs. Izvēlētajam autoklāvam tilpums ir divpadsmit litri. Tā aprīkojumā ir 11 sterilizācijas programmas, instrumentu un materiālu žāvēšana, LCD displejs, iebūvēts printeris un USB izeja. Iegādājoties šo autoklāvu, uzņēmums iegūs arī sterilizācijas šāles un ūdens novadīšanas caurules. Tas tiks iegādāts no uzņēmuma SIA "KMIK" Rīgā. No šī paša uzņēmuma tiks pirkti arī instrumentu komplekti.

Pilnvērtīgai darbībai tiks iegādāts arī printeris un datori no internetveikala 1a.lv. Visi zobārstniecības praksei nepieciešamie pamatlīdzekļi un to iegādes vērtība atspoguļota tabulā 2.2.

2.2. tabula

SIA "AA zobs" pamatlīdzekļi, to skaits, cena par vienību un kopējā vērtība¹

Pamatlīdzeklis	Daudzums	Cena EUR par vienību ar PVN	Iegādes vērtība EUR ar PVN
Zobārstniecības iekārta	2	10769	21538
Rentgena iekārta	1	2359,50	2359,50
Autoklāvs	1	2297,79	2297,79
Instrumenti komplekti	2	514,25	1028,50
Datori	3	852,95	2558,85
Printeris	1	85	85
Datorprogramma	3	120	360
Telefons	1	50	50
Kases aparāts	1	225	225
Krēsli	8	25	200
Ārsta krēsls	4	200	800
Krēsls administratorei	1	120	120
Datorgaldi	2	125	250
Galds uzgaidāmajā telpā	1	110	110
Administratores galds	1	200	200
Skapji	3	100	300
Medikamentu skapis	2	200	400
Kopā			32 522,64

¹ Autore veidota tabula

Kopējā pamatlīdzekļu summa pēc tabulas 2.2. datiem ir 32 522,64 EUR. Uzņēmums par pamatlīdzekli uzskata tos iegādātos līdzekļus, kuri tiks izmantoti ilgāk par vienu gadu. Tā kā zobārstniecības prakse nav pievienotās vērtības nodokļa maksātājs, tad nodoklis, kas tika samaksāts, iegādājoties pamatlīdzekļus, tiek iekļauts pamatlīdzekļa vērtībā un to nolietojuma aprēķinā.

2.4. Uzņēmuma organizatoriskā struktūra un vadība, nodarbināto skaits

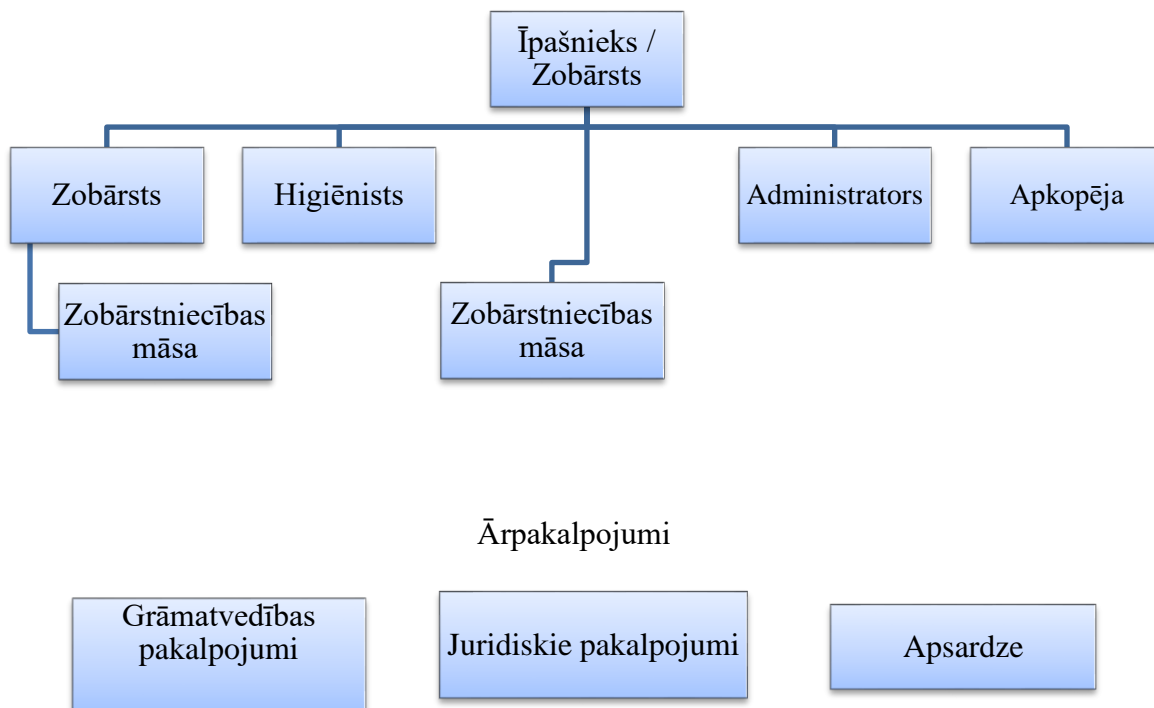
Organizācijas var būt dažāda veida, kur darbinieku amati sadalīti pēc dažādiem principiem. Organizācija var būt kā birokrātiska sistēma. Šādā sistēmā vārds “birokrātija” ir lietots ar nozīmi “biroja vara”. Cilvēki ar nepieciešamajām iemaņām tiek pieņemti darbā noteiktās pozīcijās un darba pienākumi tiek noteikti ar formāliem organizācijas likumiem. Darbā ir likuma vara un darbinieki pakļaujas organizācijas likumiem nevis kādai īpašai personai. Organizācija kā atvērta sistēma izceļ savstarpējo saistību un atkarību starp dažādiem komponentiem un vidi, kurā organizācija darbojas. Tieši apkārtējā vide lielā mērā ietekmē organizācijas formālo struktūru, darba raksturu un citus komponentus. Pastāv arī citi vairāk specializēti organizācijas kā atvērtās sistēmas varianti. Viens no tiem ir priekšstats par organizāciju kā par sociotehnisku sistēmu, kurā galvenā ideja ir nodrošināt tehnikas, tehnoloģijas, cilvēku un viņu attiecību savienojamību kopējā darba procesā. Jebkuri tehniski jautājumi prasa pārmaiņas arī savstarpējo attiecību struktūrā organizācijā. Šeit svarīgi ir iesaistīt darbiniekus ar ikdienas operācijām saistīto jautājumu risināšanā un arī veidot darba grupas. Pateicoties tehnoloģiju attīstībai, sāk veidoties virtuālās organizācijas, kas ir tīmekļa organizāciju modificēts un mūsdienīgs variants. Šeit katrs partneris dalās finansējumā, pieredzē, iemaņās un pieejā starptautiskiem tirgiem. Būvējot tie iegulda organizācijā labāko, kas tiem ir. ¹

Uzņēmuma organizatoriskā struktūra parāda nodarbināto darbinieku hierarhiju uzņēmumā. Parasti virs visiem darbiniekiem ir to vadītājs vai valde, kura pieņem visus uzņēmumam nozīmīgos lēmumus. Svarīgi ir saprast, kuram pieder pēdējais lēmums, tomēr ir jāatceras, ka uzņēmumam vislielākais ieguvums būs no lojāliem darbiniekiem, kuriem patiks strādāt. Tāpēc ir jāuzklausa arī darbinieku viedokļi un to idejas, kā būtu iespējams uzlabot

¹ V. Reņģe *Organizāciju psiholoģija*, Birznieka SIA “Kamene”, Rīga, 2003. 46.-48. lpp.

ikdienas darbu, jo vispiemērotākās idejas bieži vien ir tiem darbiniekiem, kas ar konkrētiem procesiem saskaras ikdienā nevis uzņēmuma vadībai, kura šos process var pārzināt tikai teorētiskā līmenī.

SIA “AA zobs” organizatoriskā struktūra parādīta attēlā 2.2. attēlā.



2.2.att. SIA “AA zobs” organizatoriskā struktūra¹

Pēc shēmas 2.2 attēlā ir skaidrs, ka SIA “AA zobs” nodarbinās septiņus darbiniekus: divus sertificētus zobārstus, divas zobārstniecības māsas, higiēnistu, administratoru un apkopēju.

Uzņēmuma īpašnieks būs arī ārsts, kurš savu darbību veiks SIA “AA zobs”. Īpašniekam ir vairāk kā 20 gadu stāžs kā zobārstniecības ārstam. Viņai ir bijusi pieredze gan valsts, gan privātajās zobārstniecības praksēs. Izglītība ir papildināta dažādos semināros un izglītojošās lekcijās. Viņa būs atbildīga ne tikai par prakses darba nodrošināšanu, bet arī par lēmumu pieņemšanu, kas saistīta ar SIA “AA zobs” attīstību un nākotnes mērķu īstenošanu. Kā uzņēmuma vadītāja, viņa būs atbildīga arī par darbinieku atlasī un informēšanu par

¹ Autores veidota shēma

uzņēmuma apkalpošanas kultūru, to kompetenci pienākumu pildīšanā, kā arī par visu nepieciešamo instrumentu, materiālu un palīgmateriālu iegādi un uzskaiti.

Prasības otram zobārstam ir augstākā izglītība attiecīgajā specialitātē, profesionālās kvalifikācijas sertifikāts, kā arī ir personai jābūt reģistrētai ārstniecības personu reģistrā. Vajadzīga vismaz divu gadu pieredze šajā profesijā un ir jāpārzina valsts valoda teicamā līmenī. Svešvalodu zināšanas, piemēram, angļu un krievu valoda, tiks uzskatītas par priekšrocībām. Cilvēkam ir jāspēj strādāt pastāvīgi un jābūt lieliskām komunikācijas spējām, jo zobārsta darbā tā ir ļoti nozīmīga īpašība. Šādas pašas prasības tiks attiecinātas pret higiēnistu.

Zobārstiem un zobu higiēnistiem tiek izsniegts sertifikāts uz 5 gadiem, kas apliecina, ka viņiem ir atļauts praktizēt savu darbu. Sertifikāta derīguma termiņa beigām tuvojoties, ārstniecības personai ir nepieciešams veikt resertifikāciju. Lai to veiktu, ne vēlāk kā trīs mēnešus pirms sertifikāta derīguma termiņa beigām jāiesniedz sertifikācijas institūcijā vai sertifikācijas komisijā iesniegums, kuram pievienoti šādi dokumenti:

- resertifikācijas lapa kurā aizpildīta I un II daļa;
- ārstniecības iestādes vadītāja apstiprināts profesionālās darbības pārskats attiecīgajā pamatspecialitātē, apakšspecialitātē, papildspecialitātē vai ārstnieciskajā vai diagnostiskajā metodē, kurā atspoguļots sertifikāta derīguma termiņa laikā veiktā darba apjoms, intensitāte un kvalitāte;
- maksājumu apliecināša dokumenta kopija par resertifikācijas procesa apmaksu normatīvajos aktos par ārstniecības personu un ārstniecības atbalsta personu profesionālo zināšanu pārbaudes, sertifikāta noformēšanas, reģistrēšanas un tā dublikāta izgatavošanas maksas pakalpojumu cenrādī noteiktajā apmērā.

Resertifikācijas iegūšanai ir nepieciešams apmeklēt seminārus un tālākizglītības pasākumus, par kuriem tiek piešķirts noteikts punktu daudzums. Pēc Ministru kabineta noteikumiem Nr. 943 par ārstniecības personu sertifikācijas kārtību ir zināms, ka, lai saņemtu pagarinātu sertifikātu, ārstniecības personai ir nepieciešams iegūt 250 tālākizglītības punktus, no kuriem vismaz 60 % ir iegūti par profesionālās un zinātniskās darbības un tālākizglītības pasākumos, kas attiecināmi uz resertificējamās ārstniecības personas profesionālo darbību sertifikātā norādītajā pamatspecialitātē, apakšspecialitātē, papildspecialitātē vai ārstnieciskajā vai diagnostiskajā metodē. Zobārstniecības medmāsām arī ir sertifikāts, kuru izsniedz uz pieciem gadiem, bet tā atjaunošanai nepieciešami 100 tālākizglītības punkti.¹

¹ *Ārstniecības personu sertifikācijas kārtība*. Latvijas Republikas tiesību akti. 4.daļa. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=253782> (skatīts 29.03.2017.)

Uzņēmuma vadītājam ir jābūt elastīgam ar darba laika pielāgošanu darbiniekiem, jo daļai no tiem ir nepieciešams apmeklēt izglītojošus seminārus, kuri visbiežāk notiek darba dienās. Lai saglabātu augsti sertificētus darbiniekus, pacientu pieraksts ir jāplāno tā, lai ārstniecības personāls spētu apmeklēt visas nepieciešamās lekcijas.

SIA “AA zobs” veiksmīgai darbībai nepieciešamas arī zobārstniecības māšas katram no ārstējošajiem ārstiem. Klientu uzgaidāmajā telpā nepieciešama administratore, kas sagaida pacientus, informē ārstniecības personālu par pacientu ierašanos, organizēt nākamo pacienta pierakstu pie ārsta. Tāpat administratora pienākums būtu atgādināt par nepieciešamo zobu ikgadējo pārbaudi tiem pacientiem, kas gada laikā nav ieradušies uz pārbaudes vizīti. Katras darba dienas beigās telpas uzkops apkopēja.

Zobārstu medmāsām, administratorei un apkopējai būs fiksētā mēnešalga, ko izmaksās tekošā mēneša pēdējā darba dienā. Zobārstiem būs akorda alga, ko aprēķinās procentuāli no kvalitatīvi izstrādātā darba apjoma. Bērniem, kuru vizītes apmaksās Nacionālās Vides dienests, šis izstrādes procents būs mazāks, bet šis pakalpojums netiks sniegts jau pašā uzņēmējdarbības sākumā. Alga ārstiem tiek izmaksāta pēc datiem tabulā 2.3.

2.3. tabula

SIA “AA zobs” zobārstu algas apmērs¹

Darbinieks	Darba samaksas apjoms % no NVD sniegto pakalpojumu ieņēmumiem	Ieņēmumi mēnesī EUR no sniegtajiem maksas pakalpojumiem	Darba samaksas apjoms % no sniegto maksas pakalpojumu ieņēmumiem
Zobārsts	30	≤499,99	30
		500,00 – 999,99	33
		1000,00 – 1399,99	34
		1400,00 – 1799,99	36
		1800,00 – 2199,99	38
		2200,00 – 2499,99	39
		≥2500,00	40

¹ Autores veidota tabula

Zobārsta alga būs 30% no tiem ieņēmumiem, kuri gūti, sniedzot ārstniecības pakalpojumus bērniem līdz 18 gadiem, kuru ārstēšanu apmaksā Nacionālais Veselības dienests, ko apstiprina dati 2.3. tabulā. Procents būs neatkarīgs no izstrādātā apjoma. Savukārt maksas pakalpojumiem procentu izmaksas būs robežās no 30% līdz 40%, ja mēneša ieņēmumi mēnesī vienam no ārstiem būs vienādi vai pārsniegs 2500,00 EUR.

Pēc līdzīgas algas sistēmas tiks aprēķināta arī zobu higiēnista alga. Tas attēlots tabulā 2.4.

2.4. tabula

SIA “AA zobs” zobu higiēnista algas apmērs¹

Darbinieks	Darba samaksas apjoms % no NVD sniegto pakalpojumu ieņēmumiem	Darba samaksas apjoms % no sniegto maksas pakalpojumu ieņēmumiem
Zobu higiēnists	25%	30%

Zobu higiēnists no Nacionālais Veselības dienesta apmaksātajiem pakalpojumiem saņems 25%, bet no maksas pakalpojumiem saņems 30% neatkarīgi no tā, cik liela būs apjoma izstrāde, kā redzams pēc datiem tabulā 2.4.

Plānotais darbinieku darba grafiks redzams attēlā 2.3.

Laiks	Pirmdiena		Otrdiena		Trešdiena		Ceturtdiena		Piektdiena	
	I kabinets	II kabinets	I kabinets	II kabinets	I kabinets	II kabinets	I kabinets	II kabinets	I kabinets	II kabinets
9:00	■			■	■			■	■	■
10:00	■			■	■			■	■	■
11:00	■			■	■			■	■	■
12:00	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
13:00	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
14:00	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
15:00	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
16:00		■	■	■		■	■		■	
17:00		■	■	■		■	■		■	
18:00		■	■	■		■	■		■	
19:00		■	■	■		■	■		■	
	■	I zobārsts		■	II zobārsts		■	Higiēnists		

2.3. att. SIA “AA zobs” darba laiks un darbinieku darba stundas²

¹ Autores veidota tabula

² Autores veidota tabula

SIA “AA zobs” būs divi ārstniecības kabineti, ko var secināt pēc 2.3. attēla. Mūsdienās lielākā daļa ārstu strādā vairākās darba vietās. Līdz ar to arī šiem zobārstiem nebūs jāstrādā katru dienu vai pilna darba diena. Higiēnists strādās divas pilnas darba dienas, bet katrs no zobārstiem tiks nodarbināts 4 darba dienas nedēļā. Darba grafiks būs elastīgs ar iespējām pielāgot privātām vajadzībām un sertifikācijas lekciju apmeklēšanai.

SIA “AA zobs” izvēlējies grāmatvedības un juridiskos pakalpojumus pirkt kā ārpalpojumu, uzticoties speciālistiem šajos jautājumos. Ārstniecības kabinets laikā, kad tas būs slēgts, tiks apsargāts ar apsardzes firmu.

2.5. Ārēja finansējuma piesaistes problēmas

Viena no galvenajām problēmām, uzsākot jaunu biznesu, ir pietiekoša finansējuma iegūšana. Zobārstniecības privātprakses atvēršanai ir nepieciešami lielāki naudas līdzekļi, jo pamatlīdzekļu vērtība vien sasniedz 32 500 EUR. Jaunu uzņēmumu darbības uzsākšanai ir pieejami vairāki finansējuma avoti, kas atspoguļoti 2.5. tabulā

2.5. tabula

2.3.att. Finansējuma avoti jaunajiem uzņēmējiem¹

	Bankas kredīts bez ķīlas	Bankas kredīts ar ķīlu	Biznesa inkubatori	Atbalsta programmas	Privātie investori	Sēklas kapitāla fondi
Līdz 10 000 EUR	✓	✓	✓	✓	✓	
Līdz 50 000 EUR		✓		✓	✓	✓
Līdz 100 000 EUR					✓	✓

¹ Nauda biznesa uzsākšanai. Naudabiznesam.lv Pieejams: <http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/> (skatīts 25.04.2017.)

Pēc 2.5. tabulas apkopotās informācijas, jaunajam uzņēmējam ir nepieciešams izlemt, kurš no finansējuma avotiem viņa uzņēmumam būs visizdevīgākais. Apzinoties SIA "AA zobs" plānoto pamatlīdzekļu vērtību, ir skaidrs, ka bankas kredīts bez ķīlas nederēs, bet pievilcīgs šķiet bankas kredīts ar ķīlu. Aizņemoties kredītu ir jāreķinās ar to, ka tas nav ieguldījums, bet aizdevums uz noteiktu termiņu un nosacījumiem. Attiecīgi, gan aizdevuma summa, gan tā procenti termiņa beigās būs jāatgriež bankai. Turpretim, ja bizness būs neveiksmīgs, arī tad jāizpilda visi aizdevuma nosacījumi.

Biznesa inkubatori ir viena no iespējām uzņēmējiem saņemt finansējumu. Finansējums tiek piešķirts atlaižu formā. Jaunie uzņēmēji var saņemt atlaides līdz 85% no dažādu pakalpojumu izmaksām, piemēram, biroja telpu nomai, grāmatvedības un mārketinga pakalpojumiem, biznesa vadības konsultācijām un tml. Ir uzņēmumi, kuros šādu pakalpojumu izmaksas veido lielāko tiesu no kopējiem izdevumiem, un tā ir laba alternatīva citiem finansējuma avotiem.

Jauno ideju autoriem ir pieejamas virkne atbalstu programmu, kas palīdz veiksmīgāk startēt biznesu un saņemt finansējumu. Turpretim finansējumu ir iespēja saņemt grantu veidā, kas nozīmē, ka saņemto naudu nav jāatmaksā.

Privātais kapitāls ir populārākais finanšu avots jaunajiem uzņēmējiem. Privātais investors jeb biznesa eņģelis ir privātpersona, kam ir pieejami finanšu resursi un interese investēt jaunās biznesa idejās. Turpretim investori iegulda ne tikai savus finanšu līdzekļus, bet arī pieredzi biznesā, kontaktus un sakarus. Nereti pieredze un kontakti var sniegt lielāku ieguldījumu biznesa idejas attīstībā kā tikai finanšu līdzekļi.

Sēklas kapitāls ir finansējums, kas paredzēts jaunas biznesa idejas īstenošanai – inovatīva produkta radīšanai, kas būtu radikāli jauns, patentējams, ar straujas izaugsmes un eksporta potenciālu. Parasti šādi produkti ir tehnoloģiju jomā, tādēļ būs veltīgi griezties pēc sēklas kapitāla finansējuma jauna veikala vai restorāna atvēršanai.¹

SIA "AA zobs" par papildus finansējuma iegūšanu izvēlēsies bankas investīciju kredīts. Tas ir finansējums jauniem biznesa projektiem, pamatlīdzekļu un zemes iegādei, kā arī citiem vērtīgiem ieguldījumiem. Kredīta apmērs būs 32 000 EUR, kurš tiks ņemts uz 3 gadiem ar pieņemto procentu likmi 6%²

Darba izstrādes gaitā autore izlēma, ka zobārstniecības prakse tiks dibināta kā sabiedrība ar ierobežotu atbildību ar nosaukumu SIA "AA zobs". Uzņēmuma pamatkapitāls būs 22 000 EUR un veiksmīgai uzņēmējdarbības uzsākšanai tiks piesaistīts arī ārējais

¹ Nauda biznesa uzsākšanai. Naudabiznesam.lv Pieejams: <http://www.naudabiznesam.lv/finansējums/nauda-biznesa-uzsaksanai/> (skatīts 25.04.2017.)

² *Investīciju kredīts*. Swedbank. Pieejams: <https://www.swedbank.lv/business/finance/loans/investment> (skatīts 22.03.2017.)

finansējums. Uzņēmuma dibinātājs būs viena persona ar vairāk kā 20 gadu stāžu zobārstniecības nozarē. SIA "AA zobs" zobārstniecības pakalpojumus sniegs nomātās telpās Mārupē, Mārupes novadā, Latvijas Republikā un tā darba laiks būs katru darba dienu no pulksten 9:00 līdz pulksten 19:00. Uzņēmums iegādāsies divas ārstniecības iekārtas, lai vienlaicīgi varētu strādāt divas ārstniecības personas. Kopā SIA "AA zobs" nodarbinās septiņus darbiniekus – divus zobārstus, divas zobārstniecības māsas, higiēnistu, administratoru un apkopēju. Abiem zobārstiem un higiēnistiem alga tiks izmaksāta no izstrādātā apjoma, bet zobārstniecības māsām, administratoram un apkopējai būs fiksētas algas katru mēnesi. Kā ārpaikalpojumus uzņēmums pirks grāmatvedības, juridiskos pakalpojumus un apsardzi.

3. NOZARES IZPĒTE

3.1. Nozares attīstības tendences

Latvijā uzņēmumu darbības nozares daļa pēc to darbības veida jeb NACE klasifikatora. Katrs NACE kods atbilst kādam no uzņēmējdarbības veidiem. Tas norāda, ar ko nodarbojas uzņēmums. Ir četri detalizācijas līmeņi, kur katrs līmenis sīkāk apraksta attiecīgo uzņēmējdarbības veidu. Viens uzņēmums var nodarboties ar vairākiem uzņēmējdarbības veidiem no NACE koda.¹

Pēc NACE klasifikatora zobārstniecības privātprakse atrodas grupā Q 86.23:

- Q Veselība un sociālā aprūpe:
 - 86 Veselības aizsardzība:
 - 86.2 Ārstu un zobārstu prakse
 - 86.21 Vispārējā ārstu prakse
 - 86.22 Specializētā ārstu prakse
 - 86.23 Zobārstu prakse

Vēl Veselības un sociālās aprūpes grupā ietilpst arī:

- 87 Sociālā aprūpe ar izmitināšanu
- 86 Sociālā aprūpe bez izmitināšanas.²

Šajā klasē ietilpst vispārējā vai specializētā zobārstniecība, piemēram, zobu ārstēšana, zobu endodontiskā ārstēšana un bērnu zobārstniecība, orālo patoloģiju ārstēšana, kā arī ortodontija un zobu ārstēšana operāciju zālēs. Datu bāzē Lursoft ir reģistrēti 575 uzņēmumi ar šo darbības veidu.³

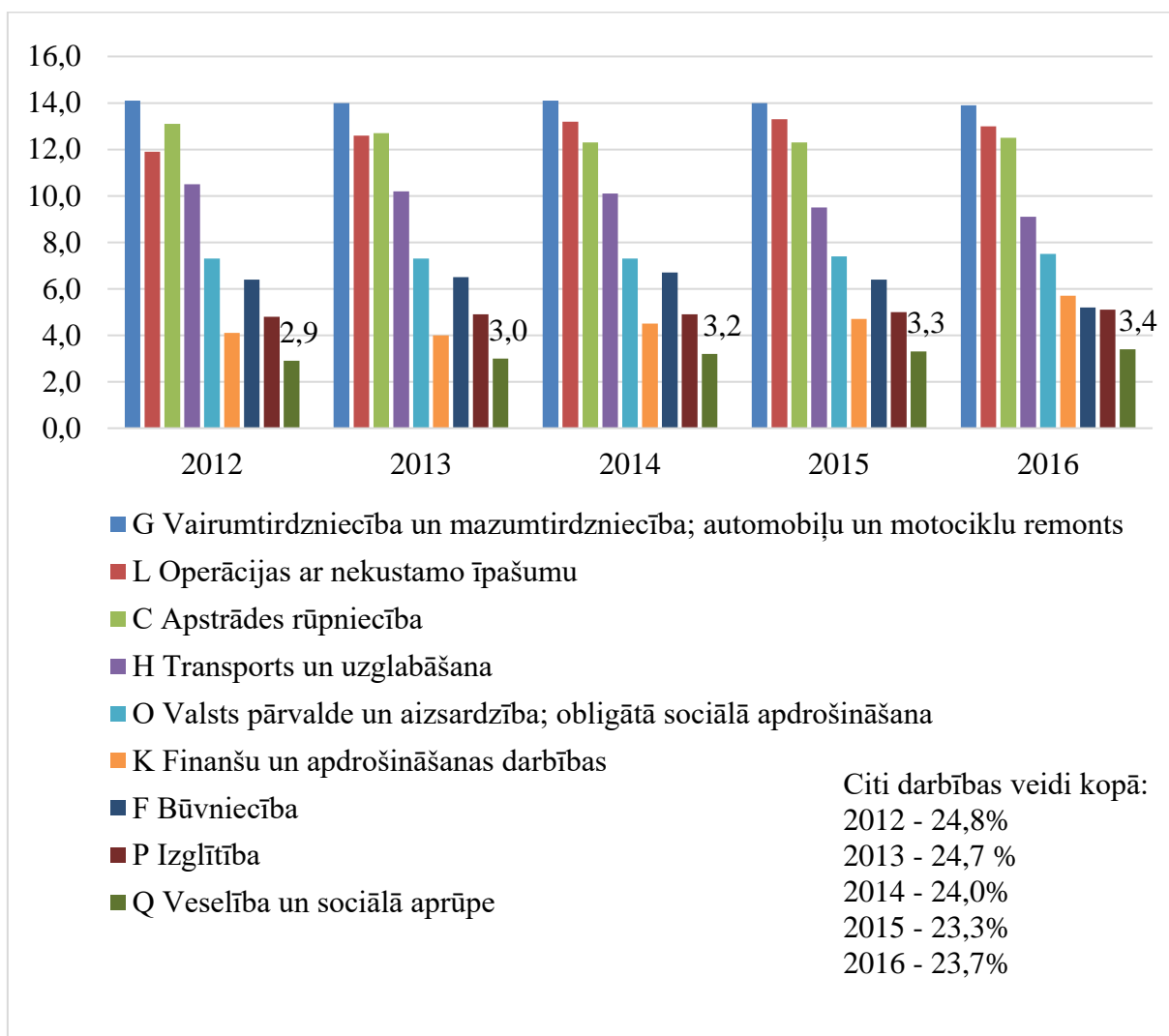
Pievienotā vērtība ir produkta tirgus vērtības pieaugums, kas ir radies jebkuras saimnieciskās darbības rezultātā. To aprēķina, no produkcijas izlaides (bāzes cenās) atņemot starppatēriņu. Pievienotā vērtība ir ražošanas konta balans postenis.⁴ Kopējās pievienotās vērtības sadalījums pa darbības veidiem faktiskajās cenās, izteikts procentos, attēlots 3.1. attēlā.

¹ *Ko nozīmē NACE kods un NACE klasifikācija?* Pašnodarbinātie.lv. Pieejams: <http://www.pasnodarbinatie.lv/raksts/atbildes/ko-nozime-nace-kods-un-nace-klasifikacija/> (skatīts 24.04.2017.)

² *NACE klasifikators.* Latvijas Republikas Uzņēmumu reģistrs. Pieejams: <http://www.ur.gov.lv/?a=938> (skatīts 24.04.2017.)

³ *Nozares (NACE).* Lursoft. Pieejams: <https://nace.lursoft.lv/86.23/zobarstu-prakse/companies/?vr=3&old=0> (skatīts 24.04.2017.)

⁴ *Pievienotā vērtība (IKP).* Centrālā statistikas pārvalde. Pieejams: <http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/termini/pievienota-vertiba-ikp-34384.html> (skatīts 24.04.2017.)



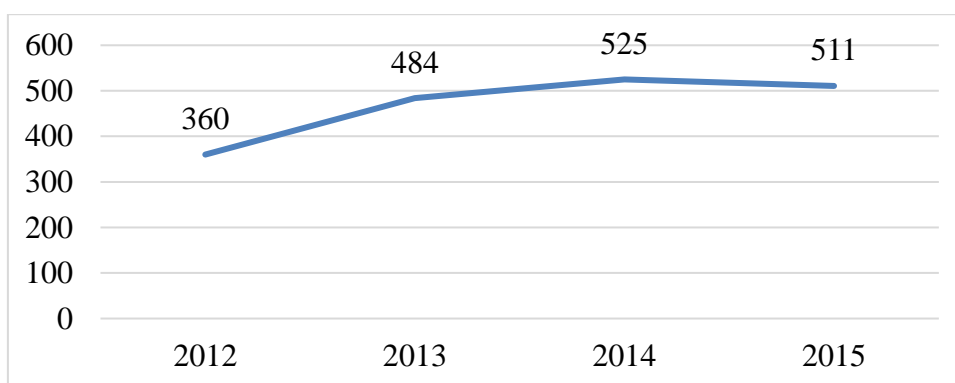
3.1.att. Kopējās pievienotās vērtības sadalījums pa darbības veidiem faktiskajās cenās procentos no 2012. līdz 2016. gadam¹

Pēc datiem 3.1. attēlā ir redzams, ka veselības un sociālās aprūpes nozares īpatsvars ir pieaudzis pēdējo piecu gadu laikā. 2012. gadā tas bija 2,9%, savukārt 2016. gadā šis skaitlis ir jau 3,4%. Tas liecina par nozares attīstību un pieprasījuma pieaugumu. Iespējams sabiedrība sāk skaidrāk apzināties veselības nozīmi ikdienā un sāk tai pievērst pastiprinātu uzmanību. Nozīmīgs īpatsvars kopējā pievienotā vērtībā ir kategorijai G vairumtirdzniecība un mazumtirdzniecība; automobiļu un motociklu remonts, L operācijām ar nekustamo īpašumu un C Apstrādes rūpniecībai. Pēc autores domām, ir loģiski, ka liela nozīme ir vairumtirdzniecības un mazumtirdzniecības nozarei, jo tā vienmēr ir vajadzīga sabiedrībai un sabiedrība to vienmēr izmantos. Šajā kategorijā tiek iekļauta arī pārtikas tirdzniecība, kas vien

¹ *Kopējās pievienotās vērtības sadalījums pa darbības veidiem.* Centrālā statistikas pārvalde. Pieejams: http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/ekfin/ekfin__ikgad__ikp/IK10_0060.px/?rxid=cdbc978c-22b0-416a-aacc-aa650d3e2ce0 (skatīts 26.03.2017.)

var radīt šo lielo ietekmi uz kopējo pievienoto vērtību, jo tā ir pirmās nepieciešamības prece. Tāpat G kategorija ietver sevī arī graudu, ziedu, lopu, tekstilizstrādājumu, apģērbu, elektrisko mājsaimniecības ierīču, smaržu, mēbeļu, datoru un vēl daudzu citu preču vairumtirdzniecību un mazumtirdzniecību.

Par pamatojumu veselības aprūpes kategorijas kopējās pievienotās vērtības īpatsvara pieaugumam kalpo fakts, ka zobārstniecības prakšu skaits pēdējo gadu laikā ir pieaudzis, kas redzams 3.2. attēlā.

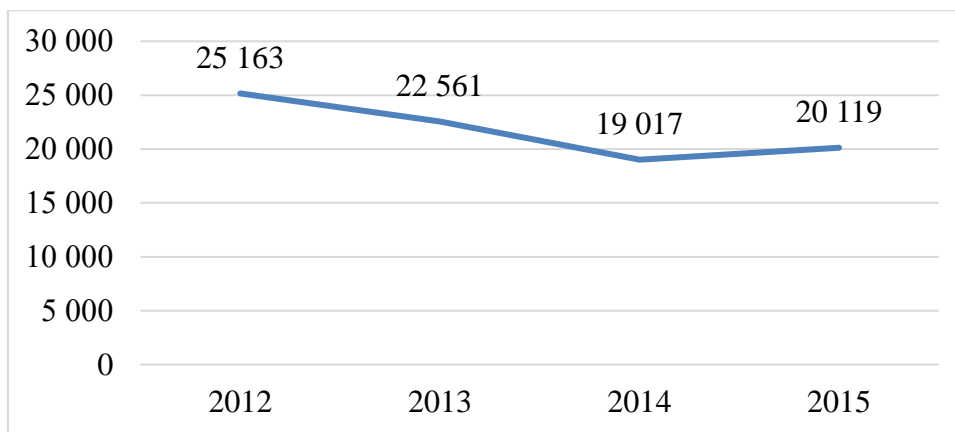


3.2.att. Zobārstniecības prakšu skaits Latvijā laika periodā no 2012. līdz 2015. gadam¹

Laika periodā no 2012. līdz 2015. gadam zobārstniecības prakšu skaits Latvijā ir pieaudzis par 42%, ko apstiprina 3.2. attēls. Tas liecina par ārstu vēlmi tikt nodarbinātiem savā uzņēmumā nevis kādā lielā valsts iestādē vai stomatoloģijas klīnikā. Šādā veidā ir iespējams pašam veidot sava darba grafiku un slodzi, kā arī strādāt tādā ārstu komandā, kādā pats vēlas to darīt.

2015. gadā ir vērojams zobārstniecības prakšu samazinājums, ko varētu skaidrot ar migrācijas pieaugumu, kas atspoguļots 3.3. attēlā.

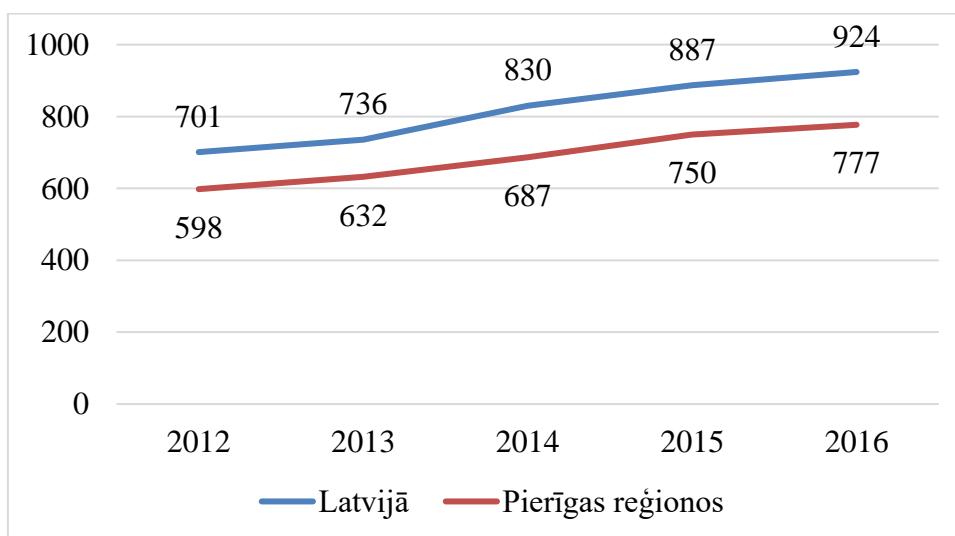
¹ Veselības aprūpes pamatrādītāji gada beigās. Centrālā statistikas pārvalde. Pieejams: http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/Sociala/Sociala__ikgad__veseliba/VA0010.px/?rxid=cdbc978c-22b0-416a-aacc-aa650d3e2ce0 (skatīts 02.04.2017.)



3.3.att. Iedzīvotāju ilgtermiņa migrācija, kas izbrauca no Latvijas laika periodā no 2012. līdz 2015. gadam.¹

Pieaugot emigrācijas līmenim, kas redzams attēlā 3.3., autore secina, ka tas varēja atstāt iespaidu arī uz ārstniecības personu skaitu Latvijā un tātad arī strādājošo privātprakšu skaitu. Kopumā no Latvijas aizbraukušo cilvēku skaits ir samazinājies pēc 2012. gada, kas varētu būt saistīts ar ekonomiskās situācijas Latvijā uzlabošanu.

Nozares attīstību parāda arī tās vidējā darba samaksa, kura atspoguļota 3.4. attēlā.



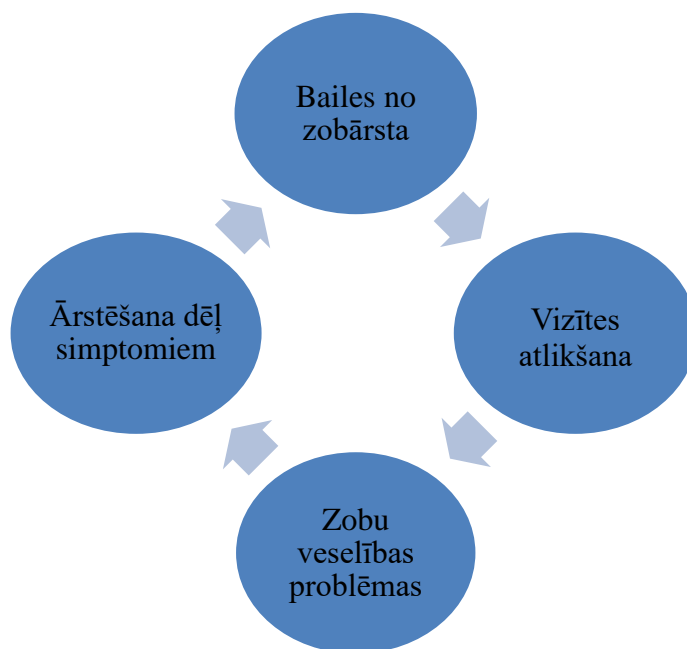
3.4. att. Strādājošo mēneša vidējā darba samaksa bruto Veselības aizsardzības sektorā Latvijā un Pierīgas reģionos laika periodā no 2012. līdz 2016. gadam²

¹ Iedzīvotāju ilgtermiņa migrācija. Centrālā statistikas pārvalde. Pieejams: http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/Sociale/Sociale_ikgad_iedz_migr/IB0010.px/table/tableViewLayout2/?rxid=cdbc978c-22b0-416a-aacc-aa650d3e2ce0 (skatīts 02.04.2017.)

² Strādājošo mēneša vidējā bruto darba samaksa pa darbības veidiem Latvijas statistiskajos reģionos (euro). Centrālā statistikas pārvalde. Pieejams: http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/Sociale/Sociale_ikgad_dsamaksa/DS0030_euro.px/table/tableViewLayout2/?rxid=cdbc978c-22b0-416a-aacc-aa650d3e2ce0 (skatīts 02.04.2017.)

Vidējā darba samaksa pirms nodokļiem pēdējo piecu gadu laikā ir augusi, kā redzams 3.4. attēlā, kurā atspoguļota visa ārstniecības personāla vidējā darba samaksa. Veselības aizsardzības sektorā tā augusi gan Rīgas, gan Pierīgas reģionos, kas liecina, ka šī nozare attīstās abos reģionos. Kā jau tas bija sagaidāms, Pierīgas reģionā darba samaksa ir zemāka, nekā tā ir Latvijas galvaspilsētā.

Pieaugot zobārstniecības prakšu skaitam, zobārstu un zobārstu atalgojumam, var secināt, ka sabiedrība ir informēta par zobu veselības svarīgumu. Bieži vien nākas dzirdēt, ka cilvēkam ir bail doties pie zobārsta un tādos gadījumos viņi visbiežāk atliks zobārsta apmeklējumu līdz brīdim, kad sāpes būs akūtas un pacientam būs skaidrs, ka ir noticis kaut kas nopietns. Bailes no zobārsta var novest līdz tik aplamām situācijām, ka pacientam, kuram ir šīs bailes, ielaistās slimības dēļ būs jāiet pie ārsta ļoti bieži. To mēdz dēvēt par aplamo ciklu, kuru izraisa bailes no zobārsta. Pilna cikla shēma atspoguļota attēlā 3.5.



3.5. att. Cikla, ko izraisa bailes no zobārsta, struktūra¹

Par apburto loku, kas redzams 3.5. attēlā, kura pamatā ir bailes no zobārsta ir bijuši vairāki pētījumi. Daži pētnieki uzskata, ka šo baiļu pamatā ir nemiera sajūta, kas noved pie pastiprinātas izvairīšanās no zobārstu apmeklējuma. Ārsta vizītes bezgalīga atlikšana noved pie mutes dobuma veselības pasliktināšanās, kas nākamajā zobārsta vizīte izraisīs vēl lielākas sāpes un prasīs ilgāku ārstniecības laiku, tādējādi vēlāk radot vēl lielāku negatīvo pieredzi, ko

¹ *The vicious cycle of dental fear: exploring the interplay between oral health, service utilization and dental fear.* Pieejams: <https://bmcoralhealth.biomedcentral.com/articles/10.1186/1472-6831-7-1> (skatīts 20.04.2017.)

pacients atcerēsies, domājot par nākamo apmeklējumu. Atliekot zobārsta vizītes var rasties situācijas, ka būs nepieciešams apmeklēt ārstu ārkārtas iemeslu dēļ. Līdz ar to veidojas apburtais loks, ka bailes no zobārsta pieaug katru reizi, kad pacients ir vēlējies atlikt ārsta apmeklējumu. Pastāv pieņēmums, ka katru reizi akūti apmeklējot zobārstu pacients stājas pretī savām bailēm un teorētiski tām vajadzētu samazināties, tomēr tas nenotiek, jo akūtu sāpju gadījumā var jau būt izveidojusies situācija, kad arī ārstniecības process ir sāpīgs. Līdz ar to pacientam domājot par nākamo zobārsta apmeklējumu, šīs bailes un domas par iespējamām sāpēm ir atgriezušās uz iepriekšējās vizītes līmenī nevis samazinājušās vai izgaisušās pavisam.¹

Liela nozīme ir pirmajam zobārsta apmeklējumam bērniem. Tieši bērnība ir tas dzīves periods, kurā rodas visilgāk paliekošā pieredze un bailes. Pētījums par bērnu pieredzi pie zobārstiem pierāda, ka tā vēlāk spēj ietekmēt pieauguša cilvēka attieksmi pret šo ārstu, viņa mutes veselību un vispārējo dzīves kvalitāti. Bērns jau no jauna vecuma ir jāved pie zobārsta, jo mutes dobuma veselības problēmas var ne tikai ietekmēt bērna fizisko, sociālo un psiholoģisko labklājību, bet var ietekmēt arī bērna turpmāko attīstību un akadēmisko sniegumu. Laba mutes veselība var ietekmēt arī pieauguša cilvēka pašpārliecinātības līmeni. Labāka izpratne par mutes dobuma veselības stāvokļa ietekmi uz dzīves kvalitāti ir nepieciešama, lai nodrošinātu sabiedrībai jau no mazotnes optimālu mutes veselības aprūpi un ārstēšanu, kā arī uzlabot vispārējo mutes dobuma veselību.²

3.2. Nozares attīstības perspektīvas

Zinātnē vienmēr tiek atklāti jauni materiāli, zāles vai ārstēšanas tehnikas, kuras sāk papildināt vai pilnībā aizvietot esošās. Zobārstniecības jomā liela nozīme ir tehnoloģijām, kuras ļoti strauji 21. gadsimtā turpina attīstīties. Šādā veidā ir iespējams uzlabot un atvieglot ārstniecības procesu, kā arī modernizēt studiju ietvaros izmantotās mācību metodes, ļaujot topošajiem ārstiem jau savlaicīgi izprast un uz savas ādas sajūst operāciju gaisotni. Tehnoloģiju attīstība var arī sabiedrību iepazīstināt ar draudzīgu, mazāk sāpīgu, pieejamāku, lētāku un modernāku zobārstniecību.

¹ *The vicious cycle of dental fear: exploring the interplay between oral health, service utilization and dental fear.* Pieejams: <https://bmcoralhealth.biomedcentral.com/articles/10.1186/1472-6831-7-1> (skatīts 20.04.2017.)

² *Do children's previous dental experience and fear affect their perceived oral health-related quality of life (OHRQoL)?* Pieejams: <https://bmcoralhealth.biomedcentral.com/articles/10.1186/s12903-017-0338-9> (skatīts 20.04.2017.)

Iespējamās nozares nākotnes tehnoloģijas aprakstītas 3.1. tabulā.

3.1. tabula

Zobārstniecībā izmantojamās nākotnes tehnoloģijas un to apraksts¹

Jaunā tehnoloģija	Apraksts
Zobu birstes	Aprīkotas ar ierīcēm, kuras cilvēkam telefonā vai citā ekrānā var rādīt, kuras zonas mutē un cik stipri ir tīrītas, šādi dodot iespēju sekot līdzi, vai zobu higiēna tiek veikta pilnā apmērā; Ir iespējams ar zobu tīrīšanas spēli šo procesu bērniem padarīt interesantāku un izglītojošāku, līdz ar to mudinot domāt par zobu veselību un mutes higiēnu.
Virtuālā realitāte	Atvieglo mācīšanās procesu studentiem, veidojot virtuālās operācijas; Caur virtuālās realitātes brillēm translē reālas operācijas, kas kalpo par mācīšanās līdzekli studentiem.
Telezobārstniecība	Ja nav vēlēšanās vai iespējas doties pie ārsta, ir iespējams ar to konsultēties pa telefonu, daloties ar rentgena attēliem, veselības izrakstiem un citiem konsultācijai nepieciešamiem dokumentiem; Konsultācijas notiek video zvanu veidā; Ja nepieciešama ārstēšana, tad pacientam jādodas pie ārsta pašam.
Trīsdimensiju printeri	Izmanto protēžu izgatavošanā, paātrinot to izgatavošanas laiku, samazinot izmaksas un nepieciešamo ārsta apmeklējumu skaitu; Protēzes var izmantot uzreiz pēc to izgatavošanas.
Kamera	Uzlabo ārstēšanas procesu, jo palielinātu ārsta redzamību mutē, kur bieži vien tā ir ierobežota katra pacienta anatomisko īpatnību dēļ.
Zobu reģenerācija	Pateicoties jaunatklājumiem, kas saistīti ar cilmju šūnu spēju reģenerēt orgānus, pastāv iespēja cilmes šūnām audzēt jaunus jebkurā vecumā, kā arī iespējams pilnībā salabot esošu zobu, aizaudzējot izveidojušos caurumu.

¹ *The Amazing Future of Dentistry and Oral Health*. Pieejams: <http://medicalfuturist.com/the-amazing-future-of-dentistry-and-oral-health/> (skatīts 20.04.2017.)

Informācija 3.1. tabulā atspoguļo iespējamās zobārstniecības attīstības tendences un tehnoloģijas, kuras ir iespējams izveidot un kuras daļēji tiek pielietotas jau šodien. Tik šobrīd saprotama lieta kā inteliģenta zobu birste varētu kļūt par ierīci, kas ar laiku būtu ikviena cilvēka mājās. Tā kā lielai daļai cilvēku nepatīk apmeklēt zobārstu vai ir pat bailes to darīt, šādā veidā katrs pats pastāvīgi varētu sekot līdzi savai zobu higiēnai un pilnībā saprast, vai viņš to dara pareizi, tādējādi samazinot varbūtību, ka būs nepieciešama zobu ārstēšana vai priekšlaicīgs ārsta apmeklējums.

Pēc autores domām, kamera ir nākamā tehnoloģija, kas varētu piedzīvot visstraujāko pieaugumu tās izmantošanā ikdienā. Jo bieži vien ārstiem nākas piedzīvot situācijas, kad pavisam vienkārši nevar redzēt tur, kur pacients sūdzas par sāpēm. Maza kamera, kura viegli būtu ievietojama pacienta mutē, atvieglotu darbu gan ārstam, jo viņš redzētu visas vietas pacienta mutē, gan pacientam, jo ārsta apmeklējums vairs nebūtu tik apgrūtināts, neērts un nepatīkams.

Trīsdimensiju printeri jau tiek izmantoti daudzās nozarēs un tagad šī tehnoloģija sāk parādīties arī zobārstniecībā. Trīsdimensiju printeri daudz vieglāk ļautu izgatavot protēzes vai zobu platītes, jo tas būtu izdarāms pēc datora uzņemtām bildēm, kuras būtu precīzas. Tāpat šādi būtu iespējams samazināt materiālu patēriņu un pacienta izmaksas, jo šobrīd, lai izgatavotu protēzes vai kroņus, vispirms veido pagaidu kroni, kamēr īstais tiek gatavots vairākas nedēļas.

Virtuālā realitāte šobrīd visplašāk tiek izmantota video spēļu jomā, tomēr tai var atrast izglītojošu pielietojumu. Virtuālajā realitātē ir iespējams veikt dažāda veidu mācību operācijas, kas ļauj studentiem pilnībā apzināties operāciju telpas gaisotni, jo ar virtuālās realitātes brillēm pazūd apziņa par to, kas patiesībā atrodas cilvēkam apkārt. Šādi ir iespējams izjust sevi ārstniecības personālā vietā un saprast, vai konkrētais darbs patiešām der cilvēkam, kurš sapņo par to kļūt.

Sabiedrībai ir jāsaprot, ka zobu veselība var ietekmēt arī visa ķermeņa kopējo veselību. Iespējams, nākotnē zobārsta apmeklējums tiks iekļauts vispārējās veselības aprūpes programmā.¹ Šobrīd veselības apdrošināšanas polisēs zobārstniecība tiek iekļauta kā papildus segums, bet nākotnē būtu vēlams to iekļaut kopējā. Kaut arī kopumā zobārsta apmeklējums ir dārgs, tas ir nepieciešams kopējā veselības stāvokļa pilnvērtīgai novērtēšanai un apsekošanai.

¹ *Oral Health Goes Modern*. Scientific American. Pieejams: <https://www.scientificamerican.com/products/the-future-of-oral-health/oral-health-goes-modern/> (skatīts 20.04.2017.)

3.3. Nozares tiesiskais regulējums

Visas uzņēmējdarbības nozares tiek regulētas ar normatīvajiem aktiem. Ir svarīgi saprast, ka normatīvajiem aktiem ir spēka hierarhija, kura ir jāievēro. Latvijas Republikas ārējo normatīvo aktu veidi un to juridiskā spēka hierarhija ir:

- 1) Latvijas Republikas Satversme (konstitūcija);
- 2) Latvijas Republikas likumi;
- 3) Latvijas Republikas Ministru kabineta noteikumi;
- 4) Latvijas Bankas, Finanšu un kapitāla tirgus komisijas un Sabiedrisko pakalpojumu regulēšanas komisijas noteikumi;
- 5) Pašvaldību saistošie noteikumi, kuri ir saistoši visām privātpersonām un juridiskajām personām attiecīgajā administratīvajā teritorijā.¹

Līdz ar to Eiropas Savienības tiesību akti un Latvijas Republikas likumi un Ministru kabineta noteikumi ir saistoši arī ārstniecības nozarei, šī projekta gadījumā, zobārstniecības nozarei. Šeit to var iedalīt četrās grupās:

- 1) Profesionālie normatīvie akti;
- 2) Darba attiecību normatīvie akti;
- 3) Uzņēmējdarbības normatīvie akti;
- 4) citi normatīvie akti.²

Profesionālie normatīvie akti ir:

- Ārstniecības likums.

Tā mērķis ir regulēt sabiedriskās attiecības ārstniecībā, lai nodrošinātu slimību vai traumu kvalificētu profilaksi un diagnostiku, kā arī kvalificētu pacienta ārstēšanu un rehabilitāciju un noteikt īpašus ārstniecības iestāžu saimnieciskās darbības tiesiskā regulējuma noteikumus.³

- Likums par reglamentētajām profesijām un profesionālās kvalifikācijas atzīšanu. Tā mērķis ir nodrošināt profesionālās darbības atbilstību noteiktām kvalitātes prasībām un kritērijiem, un aizsargāt atsevišķas sabiedriski nozīmīgas profesijas

¹ *Informācija par tiesību sistēmu Latvijā.* European Justice. Pieejams: https://e-justice.europa.eu/content_member_state_law-6-lv-lv.do?member=1 (skatīts 22.04.2017.)

² *Normatīvie akti.* Latvijas Zobārstu asociācija. Pieejams: <http://www.lza-zobi.lv/lv/noderigi/normativie-akti> (skatīts 22.04.2017.)

³ *Ārstniecības likums.* Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=44108> (skatīts 22.04.2017.)

pret nekvalificētu personu iesaistīšanu tajās, nosakot šīm profesijām paaugstinātas prasības.¹

- Pacientu tiesību likums

Tā mērķis ir veicināt labvēlīgas attiecības starp pacientu un veselības aprūpes pakalpojumu sniedzēju, sekmējot pacienta aktīvu līdzdalību savas veselības aprūpē, kā arī nodrošināt viņam iespēju īstenot un aizstāvēt savas tiesības un intereses.²

- Fizisko personu datu aizsardzības likums

Tā mērķis ir aizsargāt fizisko personu pamattiesības un brīvības, it īpaši privātās dzīves neaizskaramību, attiecībā uz fiziskās personas datu (turpmāk — personas dati) apstrādi.³

- Epidemioloģiskās drošības likums

Tā mērķis ir reglamentēt epidemioloģisko drošību un noteikt valsts institūciju, pašvaldību, fizisko un juridisko personu tiesības un pienākumus epidemioloģiskās drošības jomā, kā arī noteikt atbildību par šā likuma pārkāpšanu.⁴

- Likums par radiācijas drošību un kodoldrošību.

Tā mērķis ir nodrošināt cilvēku un vides aizsardzību no jonizējošā starojuma kaitīgās iedarbības un noteikt valsts institūciju, fizisko un juridisko personu pienākumus un tiesības radiācijas drošības un kodoldrošības jomā, un nosaka drošības prasības jonizējošā starojuma avotiem un darbībām ar tiem un izvirza īpašas prasības valsts nozīmes jonizējošā starojuma objektiem, kā arī nosaka pienākumu sadali starp valsts iestādēm radiācijas drošības un kodoldrošības jomā.⁵

- Atkritumu apsaimniekošanas likums.

¹ *Par reglamentētajām profesijām un profesionālās kvalifikācijas atzīšanu.* Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=26021> (skatīts 22.04.2017.)

² *Pacientu tiesību likums.* Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=203008> (skatīts 22.04.2017.)

³ *Fizisko personu datu aizsardzības likums.* Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=4042> (skatīts 22.04.2017.)

⁴ *Epidemioloģiskās drošības likums.* Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=52951> (skatīts 22.04.2017.)

⁵ *Par radiācijas drošību un kodoldrošību.* Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=12484> (skatīts 22.04.2017.)

Tā mērķis ir noteikt atkritumu apsaimniekošanas kārtību, lai aizsargātu vidi, cilvēku dzīvību un veselību, novēršot atkritumu rašanos, nodrošinot Latvijas teritorijā radīto atkritumu dalītu savākšanu un reģenerāciju.¹

- Farmācijas likums

Tā mērķis ir reglamentēt fizisko un juridisko personu darbību farmācijas jomā, kā arī nodrošināt kvalitatīvu, medicīniski piemērotu un atbilstošu profilaktisku, dziedinošu un diagnostisku līmeņa zāļu ražošanu un izplatīšanu.²

- Ministru kabineta noteikumi Nr. 60 par obligātajām prasībām ārstniecības iestādēm un to struktūrvienībām

Tie nosaka obligātās prasības ārstniecības iestādēm un to struktūrvienībām.³

- Ministru kabineta noteikumi Nr. 752 kārtība, kādā licencē un reģistrē darbības ar jonizējošā starojuma avotiem

Tie nosaka kritērijus, ko ievēro, lai uzsāktu darbības ar jonizējošā starojuma avotiem, kārtību, kādā izsniedz, aptur un anulē licenci darbībām ar jonizējošā starojuma avotiem, valsts nodevas apmēru un maksāšanas kārtību.⁴

- Ministru kabineta noteikumi Nr. 581 Medicīnisko ierīču reģistrācijas, atbilstības novērtēšanas, izplatīšanas, ekspluatācijas un tehniskās uzraudzības kārtība

Tie nosaka kārtību, kādā veic medicīnisko ierīču reģistrāciju, atbilstības novērtēšanu, kā arī to izplatīšanas, ekspluatācijas un tehnisko uzraudzību.⁵

- Ministru kabineta noteikumi Nr. 1268 Ārstniecības riska fonda darbības noteikumi

Tie nosaka kārtību, kādā no Ārstniecības riska fonda pieprasa atlīdzību par pacienta dzīvībai vai veselībai nodarīto kaitējumu, kā arī atlīdzību par ārstniecības izdevumiem, kādā novērtē pacientam radītā kaitējuma apmēru, pieņem lēmumu par atlīdzības izmaksu un izmaksā atlīdzību, kā arī Ārstniecības

¹ *Atkritumu apsaimniekošanas likums*. Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=221378> (skatīts 22.04.2017.)

² *Farmācijas likums*. Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=43127> (skatīts 22.04.2017.)

³ *Noteikumi par obligātajām prasībām ārstniecības iestādēm un to struktūrvienībām*. Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=187621> (skatīts 22.04.2017.)

⁴ *Kārtība, kādā licencē un reģistrē darbības ar jonizējošā starojuma avotiem*. Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=278903#piel4&pd=1> (skatīts 22.04.2017.)

⁵ *Medicīnisko ierīču reģistrācijas, atbilstības novērtēšanas, izplatīšanas, ekspluatācijas un tehniskās uzraudzības kārtība*. Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=114588> (skatīts 22.04.2017.)

riska fonda izveidošanas, uzkrāšanas un administrēšanas kārtību, ārstniecības riska maksājuma apmēru un maksāšanas kārtību.¹

Darba attiecību normatīvie akti ir:

- Darba likums

Tas regulē darba tiesiskās attiecības, ir saistošs visiem darba devējiem neatkarīgi no to tiesiskā statusa un darbiniekiem, ja darba devēju un darbinieku savstarpējās tiesiskās attiecības dibinātas uz darba līguma pamata.²

- Darba aizsardzības likums

Tā mērķis ir garantēt un uzlabot nodarbināto drošību un veselības aizsardzību darbā, nosakot darba devēju, nodarbināto un viņu pārstāvju, kā arī valsts institūciju pienākumus, tiesības un savstarpējās attiecības darba aizsardzībā.³

Uzņēmējdarbības normatīvie akti ir:

- Komerclikums

Tas nosaka komercdarbības tiesisko regulējumu.⁴

- Likums par iedzīvotāju ienākuma nodokli

Tas nosaka, ka iedzīvotāju ienākuma nodoklis ir nodoklis, ar ko apliek fiziskās personas gūtos ienākumus.⁵

- Likums par uzņēmuma ienākuma nodokli

Tas nosaka, ka uzņēmuma ienākuma nodokli maksā rezidentu iekšzemes uzņēmumi, ārvalstu komercsabiedrības, fiziskās personas un nerezidentu pastāvīgās pārstāvniecības.⁶

- Likums par grāmatvedību

Tas attiecas uz komersantiem, kooperatīvajām sabiedrībām, ārvalstu komersantu filiālēm un nerezidentu (ārvalstu komersantu) pastāvīgajām pārstāvniecībām un citām organizācijām. Likums nosaka par uzņēmuma pienākumu kārtot grāmatvedību un tās kārtošanas pamatprincipiem.⁷

¹ *Ārstniecības riska fonda darbības noteikumi.* Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams <https://likumi.lv/doc.php?id=262102> (skatīts 22.04.2017.)

² *Darba likums.* Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=26019> (skatīts 22.04.2017.)

³ *Darba aizsardzības likums.* Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=26020> (skatīts 22.04.2017.)

⁴ *Komerclikums.* Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=5490> (skatīts 22.04.2017.)

⁵ *Par iedzīvotāju ienākuma nodokli.* Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=56880> (skatīts 22.04.2017.)

⁶ *Par uzņēmumu ienākuma nodokli.* Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=34094> (skatīts 22.04.2017.)

⁷ *Par grāmatvedību.* Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=66460> (skatīts 22.04.2017.)

- **Pievienotās vērtības nodokļa likums**
Tas nosaka nodokļa maksātājus, ar nodokli apliekamos darījumus un to ar nodokli apliekamo vērtību, preču piegādes un pakalpojumu sniegšanas vietu, nodokļa likmes un atbrīvojumus no nodokļa, prasības nodokļa maksāšanai un administrēšanai, kārtību, kādā nodoklis maksājams valsts budžetā, noteikumus priekšnodokļa atskaitīšanai un nodokļa atmaksāšanai.¹
- **Likums par nodokļiem un nodevām**
Tas nosaka nodokļu un nodevu veidus un reglamentē nodokļu un nodevu noteikšanas kārtību, to iekasēšanu un piedziņu, nodokļu un nodevu maksātāju un nodokļu un nodevu administrācijas tiesības, pienākumus un atbildību, nodokļu maksātāju reģistrācijas kārtību, nodokļu un nodevu jautājumos pieņemto lēmumu apstrīdēšanas un pārsūdzēšanas kārtību.²

Vispārīgie normatīvie akti ir:

- **Civillikums**
No tā saistoša uzņēmējdarbībā ir ceturrtā daļa – saistību tiesības. Saistību tiesības ir tādas tiesības, uz kuru pamata vienai personai - parādniekam - jāizdara par labu otrai - kreditoram - zināma darbība, kam ir mantiska vērtība.³
- **Apdrošināšanas sabiedrību un to uzraudzības likums**
Tā mērķis ir nodrošināt apdrošinātāju un pārapirošinātāju darbības uzraudzību, lai padarītu apdrošināšanas sistēmu uzticamu, efektīvu, drošu un stabilu, tādējādi aizsargājot apdrošinājuma ņēmēju un apdrošināto personu intereses.⁴
- **Reklāmas likums**
Tas reglamentē reklāmas izgatavošanu un izplatīšanu, kā arī nosaka reklāmas izgatavošanā un izplatīšanā iesaistīto personu tiesības, pienākumus un atbildību; aizsargā personu, kā arī kopumā visas sabiedrības intereses reklāmas jomā un veicina godīgu konkurenci.⁵

¹ *Pievienotās vērtības nodokļa likums*. Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=253451> (skatīts 22.04.2017.)

² *Par nodokļiem un nodevām*. Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=33946> (skatīts 22.04.2017.)

³ *Civillikums*. Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=225418> (skatīts 22.04.2017.)

⁴ *Apdrošināšanas un pārapirošināšanas likums*. Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/274969-apdrosinasanas-un-parapdrosinasanas-likums> (skatīts 22.04.2017.)

⁵ *Reklāmas likums*. Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=163> (skatīts 22.04.2017.)

- Ministru kabineta noteikumi nr. 96 par nodokļu un citu maksājumu reģistrēšanas elektronisko ierīču un iekārtu lietošanas kārtību¹
- Ministru kabineta noteikumi nr. 752 par kārtību, kādā licencē un reģistrē darbības ar jonizējošā starojuma avotiem

Tie nosaka kritērijus darbības uzsākšanai un licences izsniegšanas kārtību.²

Lai SIA “AA zobs” varētu pacientiem veikt rentģenu ir nepieciešama licence. Licencējamas ir šādas darbības ar jonizējošā starojuma avotiem:

- radioaktīvās vielas nesaturošu jonizējošā starojuma avotu lietošana nemedicīniskajā apstarošanā, ja darbības tiek veiktas dažādās telpās bez noteikta telpas plāna (montāžas plāna), ārpus ēkām vai uzņēmuma teritorijas;
- radioaktīvās vielas nesaturošu jonizējošā starojuma avotu — datortomogrāfijas iekārtu un elektronu paātrinātāju — lietošana nemedicīniskajā apstarošanā;
- radioaktīvās vielas nesaturošu jonizējošā starojuma avotu apkalpošana (tehniskā apkope), tehnisko parametru pārbaudes, uzstādīšana, remonts, demontāža un likvidēšanas pakalpojumu sniegšana;
- darbības ar jonizējošā starojuma avotiem medicīnā;
- darbības ar radioaktīvās vielas saturošiem jonizējošā starojuma avotiem vai ar tādiem jonizējošā starojuma avotiem, kuri savas darbības rezultātā rada radioaktīvās vielas, ja to kopējā radioaktivitāte vairāk nekā 103 reizes pārsniedz limitus, atbilstoši kuriem nepieciešama reģistrācija darbībām ar jonizējošā starojuma avotiem.³

Valsts nodevu apmēri par licences izsniegšanu darbībām ar jonizējošā starojuma avotiem vai darbību ar jonizējošā starojuma avotiem reģistrēšanu ir:

- Darbības reģistrēšana – 97.00 EUR;
- Licences izsniegšana – 170.00 EUR;
- Izmaiņu veikšana izsniegtajā reģistrācijas apliecībā – 54.00 EUR.⁴

Kopš 2016. gada 1. janvāra ir izsniegtas 801 licences zobārstniecības nozarē darbībai ar jonizējošā starojuma avotiem un 214 šāda veida licences vispārīgajā medicīnā.⁵

¹ *Nodokļu un citu maksājumu reģistrēšanas elektronisko ierīču un iekārtu lietošanas kārtība*. Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=265487> (skatīts 22.04.2017.)

² *Kārtība, kādā licencē un reģistrē darbības ar jonizējošā starojuma avotiem*. Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://m.likumi.lv/doc.php?id=278903> (skatīts 22.04.2017.)

³ *Licencēšana un reģistrēšana*. Valsts vides dienests. Pieejams: <http://www.vvd.gov.lv/strukturvienibas/radiācijas-drosības-centrs/licencesana-un-registresana/> (skatīts 22.04.2017.)

⁴ turpat

⁵ *Licencēto un reģistrēto operatoru saraksts*. Valsts vides dienests. Pieejams: <http://www.vvd.gov.lv/aktualitates/informacija-operatoriem-darbam-ar-jonizejosa-starojuma-avotiem/licenceto-un-registreto-operatoru-saraksts/> (skatīts 22.04.2017.)

Tāpat būtiska loma ir Patērētāju tiesību aizsardzības centram, kas aizsargā patērētāju ekonomiskās intereses kā arī uzrauga tirgu. Patērētāju tiesību aizsardzības centra kompetencē ietilpst:

- Par patērētāju tiesību pārkāpumiem saņemto patērētāju iesniegumu izskatīšana, tai skaitā palīdzības sniegšana patērētājiem strīdu risināšanā ar pārdevējiem vai pakalpojumu sniedzējiem, patērētāju strīdu risināšanas komisijas darbības organizēšana, juridiskas palīdzības sniegšana patērētājiem viņu tiesību jautājumos;
- Patērētāju ekonomisko interešu aizsardzība - patērētāju tiesību ievērošanas uzraudzība līgumu projektos un līgumos, ko patērētāji slēdz ar ražotājiem, pārdevējiem vai pakalpojumu sniedzējiem un reklāmas uzraudzība;
- Tirgus uzraudzība un kontrole;
- Patērētāju un uzņēmēju informēšana.¹

Zobārstniecības pakalpojumi pēc NACE klasifikatora atrodas grupā Q 86.23 Veselība un sociālā aprūpe. Šīs nozares īpatsvars kopējā iekšējā kopproduktā Latvijas Republikā nav viss nozīmīgākais, jo veido 3% no tā kopsummas. Zobārstu un zobārstniecības prakšu skaits un mēneša vidējā samaksa pēdējo gadu laikā Latvijā ir augusi, kas liecina par pozitīvu attīstību nozarē. Nākotnes attīstības zobārstniecības nozarei ir ļoti plašas, jo šobrīd pasaulē tiek piedzīvota strauja tehnoloģija attīstību, kas var dot lielu pienesumu gan zobārstniecības nozarē strādājošajiem, gan arī tiem, kas vēl tikai studē un vēlas strādāt. Zobārstniecības nozarē ir daudz saistošu Latvijas Republikas normatīvo aktu, kurus var iedalīt četrās grupās: profesionālie normatīvie akti, kas attiecas uz ārstniecības jomu, darbu attiecību normatīvie akti, jo SIA "AA zobs" nodarbinās profesionālus darbiniekus, uzņēmējdarbības normatīvie akti, jo ārstniecības prakse veiks komercdarbību, un vispārīgie normatīvie akti, kas saistoši ikvienam.

¹ PTAC kompetence. Patērētāju tiesību aizsardzības centrs. Pieejams: <http://www.ptac.gov.lv/lv/content/ptac-kompetence-0> (skatīts 22.04.2017.)

4. UZŅĒMUMA DARBĪBAS RAKSTUROJUMS, PRODUKTI, PAKALPOJUMI

4.1. Uzņēmuma pakalpojumu raksturojums

SIA "AA zobs" pamatdarbība un vienīgie sniegtie pakalpojumi būs zobu ārstēšana un zobu higiēna. Zobu ārstēšanā ietilpst tādi pakalpojumi kā ārsta konsultācija, rentgens, zobu plombēšana, kur pacientam būs iespēja izvēlēties starp diviem plombēšanas materiāliem- amalgamu (sudraba plombe) vai kompozītmateriālu (baltā plombe). Nepieciešamības gadījumā tiks ievietota pagaidu plombe, ja tas konkrētajā ārstēšanas gadījumā būs vajadzīgs. Pacientiem tiks nodrošināta sakņu kanālu ārstēšana, kā arī kaula un piena zobu ekstrakcija. Visa veida zobu ārstēšana un zobu ekstrakcija notiks ar lokālo anestēziju, ja vien pacients nevēlēsies citādi.

Zobārstniecības prakse sniegs arī zobu higiēnista pakalpojumus. Pacientam būs iespējams veikt pilnu mutes higiēnas seansu un saņemt konsultāciju par pareizu mutes higiēnas procedūru veikšanu mājās apstākļos. Lai zobu veselību saglabātu labu ilgāku laika periodu, ir nepieciešams izglītēt pacientus par pareizu to tīrīšanu, zobu birstes izvēlēšanos, zobu diega, mutes skalojamā un košļājamo gumiju pielietošanu. SIA "AA zobs" piedāvās arī procedūras smaida uzlabošanai, piemēram, zobu balināšanu un zobu rotājumu uzstādīšanu. Šīs procedūras citās zobārstniecības praksēs Mārupes novadā netiek piedāvātas, kas varētu būt viens no pozitīvajiem aspektiem klientu piesaistīšanā.

Veiksmīgas uzņēmējdarbības rezultātā uzņēmuma vadība ir nolēmusi sniedzamo pakalpojuma klāstu papildināt ar pilnu klāstu protezēšanas pakalpojumu, bet sākumā no protezēšanas pakalpojumu klāsta uzņēmums piedāvās tikai nakts kapes, balināšanas kapes un aizsargšinas nospieduma noņemšanu un kapes izgatavošanu. Protezēšanas pakalpojumu papildinājums varētu būt pēc pāris pirmajiem uzņēmuma darbības gadiem, lai pārliecinātos, ka šim pakalpojumam būtu pieprasījums. Tad uzņēmumam jau vajadzētu būt pietiekami lieliem līdzekļiem, ko būtu iespējams ieguldīt uzņēmuma turpmākā attīstībā un jauno pakalpojumu sniegšanā.

Visi SIA "AA zobs" sniegtie pakalpojumi un to aptuvenās cenas atspoguļotas tabulā 4.1. Cena par pakalpojumu var mainīties, jo tā ir atkarīga no darba apjoma un izmantotajiem materiāliem.

SIA "AA zobs" sniegtie pakalpojumi un to aptuvenās cenas¹

Pakalpojums	Cena EUR par vienību
Konsultācija	
Pieaugušajiem	15.00
Bērniem	10.00
Rentgens	5.00
Terapeitiskie pakalpojumi	
Plombēšana ar amalgamu (sudraba plombe)	
1 virsma	25.00
2 virsmas	30.00
3 virsmas	35.00
4 vai vairāk virsmas	40.00
Plombēšana ar kompozītmateriālu (baltā plombe)	
1 virsma	30.00
2 virsmas	35.00
3 virsmas	40.00
4 vai vairāk virsmas	45.00
Piena zobu plombēšana	
1 virsma	15.00
2 virsmas	20.00
3 virsmas	25.00
4 vai vairāk virsmas	35.00
Fasete	70.00
Pagaidu plombe	20.00
Anestēzija	5.00
Endodontija	
Sakņu kanālu ārstēšana	
1 zoba kanālam	70.00
2 zoba kanāliem	80.00
3 zoba kanāliem	90.00
4 zoba kanāliem	100.00

¹ Autores veidota tabula

Pakalpojums	Cena EUR par vienību
5 zoba kanāliem	110.00
Ķirurgija	
Viensaknes zoba ekstrakcija	25.00
Daudzsakņu zoba ekstrakcija	40.00
Protezēšana	
Nakts kapes izgatavošana	60.00
Balināšanas kapes izgatavošana	60.00
Aizsargšinas izgatavošana	60.00
Zobu higiēna	
Zobakmens un aplikuma noņemšana	
Pieaugušajiem	45.00
Bērniem	15.00
Silanta uzlikšana	8.00
Pakalpojumi skaistam smaidam	
Balināšana	180.00
Zobu rotājuma uzlikšana	15.00

Pēc tabulas 4.1. norādītajām pakalpojumu cenām, darba autore pieņem, ka vidēji viena pieauguša pacienta vizīte pacientam izmaksātu 50,00 EUR, bet viena bērna vizīte – 20,00 EUR. Pakalpojumu cena ir jānosaka tāda, lai tā spētu segt uzņēmuma izmaksas un radīt ieņēmumu. Līdz ar to, veidojot cenu ir jāņem vērā četri aspekti:

1. Pašizmaksa
2. Konkurentu piedāvājums
3. Iespējamo klientu maksātspēja / cenas tolerance
4. Iespējamu jaunu konkurentu ienākšana esošā uzņēmuma teritorijā¹

Sniegto pakalpojuma cena veidojusies pēc uzņēma vadības norādītā cenrāža, kura aprēķinos iekļautas visas nepieciešamās izmaksas. Uzņēmuma vadībai ir daudzu gadu pieredze, kuras laikā SIA “AA zobs” vadītājs ir dzirdējis klientu bažas par dārgajām pakalpojumu izmaksām. Ir nozīmīgi apzināties, ka pacients nemaksā tikai par to, ka ārsts velta tam savu laiku un salabo zobu. Tiek iztērēti speciāli zobārstniecības materiāli, katram pacientam tiek izmantots tīrs instrumentu komplekts, kurš pēc vizītes beigām ir jāsterilizē, un

¹ Earl P., Wakeley T. Business economics: a contemporary approach. McGraw-Hill Education, 2004., 220.-221. lpp

katram pacientam ir vienreiz lietojamās salvetes, glāzītes un ārsta cimdi. Protams, uzņēmējs vēlas gūt peļņu no savas komercdarbības. Šo visu apzinoties, kļūst skaidrs, kāpēc zobārstniecības pakalpojumi dažreiz šķiet dārgi.

Lai pacientam būtu vēlme atgriezties un viņam būtu labs kontakts ar ārstējošo ārstu, ļoti svarīga ir iestādes un paša ārsta attieksme, pret katru no saviem pacientiem. Uzņēmuma vadībai ir jāinformē savs personāls par klientu apkalpošanas kultūru. Ļoti svarīgs ir vienots uzņēmuma stils, lai pacientam, pirmkārt, nerastos šaubas, uz kādu iestādi viņš ir atnācis, un, otrkārt, ka viņš pilnībā spētu uzticēties ārstam. Uzticība veselības jomā vienmēr ir ļoti svarīga, jo tā ir specifiska zinātne, kuru pilnībā pārzina tikai tās nozares speciālisti. Ja pacientam nebūs pārliecības, ka viņa ārsts ir profesionālis zobārstniecībā, tad, visticamāk, šis pacients vairs neatgriezīsies un izvēlēsies apmeklēt citas zobārstniecības prakses vietas. Ja pacienta pieredze SIA "AA zobs" vizītē būs pozitīva, pastāv liela iespēja, ka viņš ar šo pieredzi dalīsies ar saviem ģimenes locekļiem vai kaimiņiem. Mūsdienās reklāma interneta vietnēs ir ļoti nozīmīga, jo tur ir viegli gan kļūt populāram, gan iegūt sliktu slavu. Tomēr vārdiskā pieredze bieži vien rada pozitīvas sajūtas par konkrētu uzņēmumu vai precī, kas liek cilvēkam to izmēģināt. Līdz ar to SIA "AA zobs" viens no galvenajiem pakalpojuma popularitātes celšanas veidiem būs pozitīva pieredze, bet, protams, tik izmantota arī reklāma.

4.2. Izejvielu un materiālu raksturojums, piegādātāji

Zobārstniecībā nepieciešami ļoti daudz un dažādu materiālu, ko izmanto gan ārstēšanā, gan higiēnā. Ir vajadzīgi gan plombējamie materiāli, rotējošie instrumenti, saites, cements, materiāli zobu kanālu ārstēšanai, urbji, endodontijas instrumenti, kā arī palīgmateriāli, piemēram, adatas, šļirces, matricas un daudzi citi sīkumi. Higiēnistam visbiežāk būs nepieciešami zobu higiēnas materiāli, tīrāmās pastas un citas lietas. Tāpat jau sākotnēji ir jāiegādājas piederumi, kas ir nepieciešami gan ārstam, gan higiēnistam, gan medmāsai. Tie ir cimdi, salvetes, glāzītes, brilles, salvešu turētājs, vate, trauciņi un šāles, un citi piederumi.

Par galvenajiem materiālu piegādātājiem SIA "AA zobs" izvēlējies jau paša ārsta pārbaudītus sadarbības partnerus, kuru piedāvāto produkciju viņš pārzina un uzticas. Kā vienu no tādiem var minēt DAB Dental, kas ir lielākais profesionālo zobārstniecības produktu un aprīkojuma izplatītājs Latvijā. Šis uzņēmums ne tikai nodrošina ārstus ar nepieciešamajiem

produktiem, bet rīko seminārus, praktiskos kursus un izstādes, kuros piedalās ārzemju lektori.¹

Kā vēl vienu izejmateriālu piegādātāju zobārstniecības prakse ir izvēlējusies Plandent, kas ir stomatoloģijas materiālu, instrumentu un tehnoloģiju importētājs un izplatītājs. Šī uzņēmuma sortimentā ir viss nepieciešamais terapeitiskajai stomatoloģijai, protezēšanai, higiēnai, periodontoloģijai, orālai ķirurģijai un ortodontijai. Pastāvīgā sortimentā arī ir preces un iekārtas medicīnisko instrumentu un materiālu sterilizācijai.²

Nepieciešamības gadījumā materiālus zobārstniecībai ir iespējams iegādāties no Magnum Medical, kas ir zāļu vairumtirdzniecības uzņēmums. Ir izveidots katalogs ar stomatoloģijai nepieciešamo materiālu sarakstu, kas ir:

- Gaismas cietējošie plombējamie materiāli-kompozīti;
- Kompomēri;
- Plūstošie kompozīti;
- Saite;
- Kodinātāji;
- Ķīmiski cietējošie stikla jonomēri plombēšanai;
- Duāli cietējošie cementi;
- Cementi fiksācijai;
- Cementi pagaidu fiksācijai;
- Pagaidu plombējamie materiāli;
- Silanti;
- Amalgamas;
- Gaismā cietējošas oderes;
- Ķīmiski cietējošas oderes;
- Oderes ar kaļķi;
- Materiāli kanālu apstrādei un paplašināšanai;
- Kanālu pildīšanas materiāli;
- Asinsapturošie un alveolīta ārstēšanas materiāli;
- Zobu balināšanas un profilakses līdzekļi;
- Kanālu absorbenti;
- Guttaperčas tapas;
- Materiāli zobu kroņa restaurācijai;

¹ DAB Dental Latvia. Pieejams: <http://www.dabdental.lv/lv/par-mums> (skatīts 27.04.2017.)

² Plandent. Pieejams: <http://plandent.lv/> (skatīts 27.04.2017.)

- Retrācijas līdzekļi;
- Virsmas un parastā anestēzija;
- Rentgenfilmas un piederumi;
- Pulējamie materiāli un pastas;
- Matricas un ķīļi.¹

Divas ārstniecības iekārtas un viena rentgena iekārta tiks iegādātas no uzņēmuma SIA “A.Medical”, bet autoklāvs un instrumentu komplekti – no uzņēmuma SIA “KMIK”.

SIA “AA zobs” sniegs zobu ārstēšanas, zobu ķirurģijas, zobu higiēnas, kā arī pakalpojumus skaistam smaidam, piemēram, zobu balināšana vai zobu rotājuma uzlikšana. Veiksmīgas uzņēmējdarbības rezultātā sniegto pakalpojumu klāsts tiks papildināts ar protezēšanu, bet sākumā no protezēšanas pakalpojumu klāsta uzņēmums piedāvās tikai nakts kapes, balināšanas kapes un aizsargšinas nospieduma noņemšanu un kapes izgatavošanu. Uzņēmuma cenu politika balstīta uz izmaksām un uz konkurentu piedāvājumu. Cenas norādītas atsevišķi pieaugušajiem un bērniem. Zobārstniecības “AA zobs” svarīga būs apkalpošanas kultūra un pozitīvas atsauksmes no klientiem, lai uzņēmumam izdotos piesaistīt jaunus pacientus. Izejvielas un materiāli tiks iepirkti no specializētajiem veikaliem Latvijā, kuriem SIA “AA zobs” strādājošie ārsti uzticas un ir pārliecināti par viņu piedāvāto materiālu kvalitāti.

¹ *Produktu katalogs 2015*. Magnum Medical. Pieejams: http://www.magnum.lv/files/Magnum-Medical-Dental_katalogs.pdf (skatīts 27.04.2017.)

5. MĀRKETINGS

5.1. Uzņēmuma ražojamo produktu un pakalpojumu būtiskāko noieta tirgus izpēte

Mārketingu kā sociāla darbība ir virzīts uz cilvēku vēlmju, vajadzību un pieprasījuma apmierināšanu ar preču un pakalpojumu izstrādes un maiņas palīdzību. Mārketingu kā vadības darbība ietver mērķa tirgus noteikšanu, pircēju piesaistīšanas, apkalpošanas un noturēšanas nodrošinājumu, izstrādājot un izplatot, un virzot preces un pakalpojumus ar noteiktu vērtību mērķa tirgū.¹

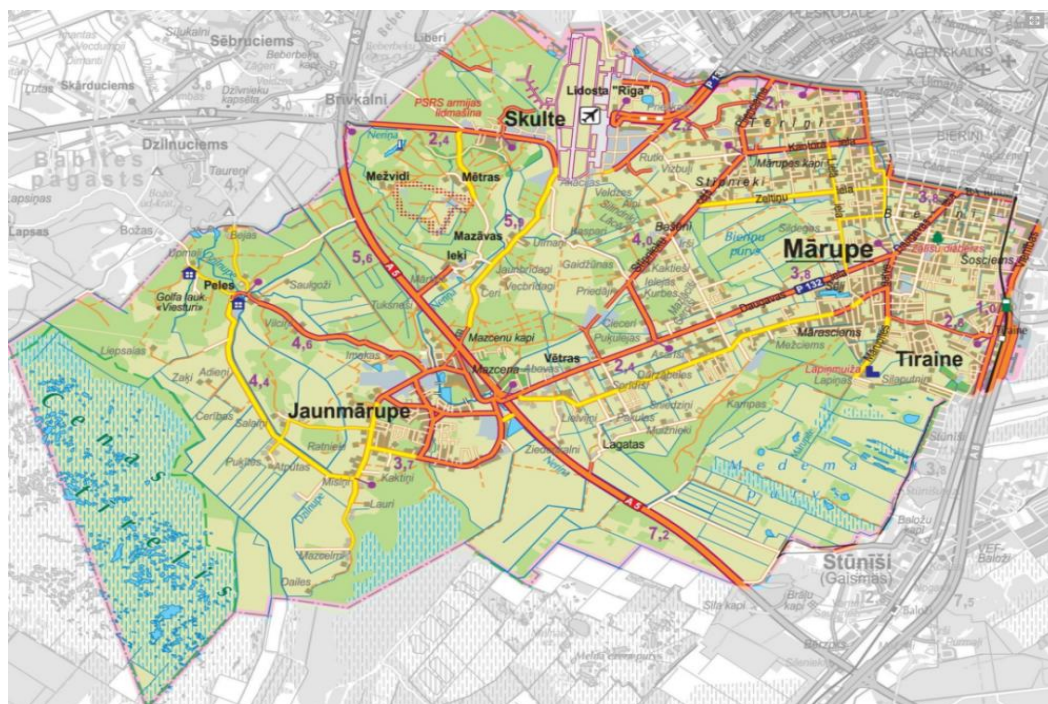
Lai mārketinga politika tiktu izstrādāta veiksmīgi, tajā ir jāiekļauj vairāki pamatelementi, kurus darba autore novērtējusi no zobārstniecības pakalpojumu sniegšanas puses:

- Vēlmes – cilvēka iekšējā tieksme pēc labas zobu veselības;
- Vajadzības – atkarība no sabiedrības sociālkultūras līmeņa un cilvēku personiskajām īpatnībām, kuras lielākoties mūsdienu sabiedrība tiek virzītas tieši skaistuma jomā jeb, pēc autores domām, cilvēki vēlas izskatīties pēc iespējas labāk un darīt visu, kas ir viņu spēkos, lai sasniegtu rezultātu;
- Pieprasījums – ņemot vērā vajadzību un cenu, pircējs var izvēlēties tādu pakalpojumu, kas nodrošina viņam vislabāko īpašumu kopumu, lai apmierinātu vajadzību jeb pacients vēlēšies doties pie ārsta pa ceļam uz mājām, jo tā būs ērtāk;
- Produkts – apmierina patērētāju vajadzības pēc labas veselības un skaistuma par tiem pieņemamām cenām un kvalitāti;
- Vērtējums – atzinums par produkta vērtību atbilstoši konkrētas vajadzības apmierināšanas pakāpei jeb apmierinātība ar ārstēšanas rezultāti vai progresu;
- Maiņa – vēlamā produkta iegūšanas maiņas procesā pret citu produktu vai maksāšanas līdzekļiem;
- Darījumi – vēlamu produktu iegūšana, ievērojot noteiktu nosacījumu jeb apmaksu par ārstēšanas seansu;

¹ Praude V., Vozņuka J *Teritoriālais mārketingu* P&C Rīga 2013., 12.lpp

- Tirgus – esošo un potenciālo pārdevēju un pircēju kopums, kas noteiktā veidā piedāvā zobārstniecības pakalpojumus.¹

SIA “AA zobs” uzņēmējdarbību veiks Mārupē, Mārupes novadā, līdz ar to klienti visbiežāk būs tie, kas dzīvos vai strādās šajā novadā. Mārupes novads attēlots 5.1. attēlā.



5.1.att. Mārupes novada karte²

Kā redzams pēc 5.1. attēla, Mārupes novadā ir 5 lieli ciemi, bet tajā atrodas arī vairāki ciemati. Vēl joprojām turpinās šī novada apbūve, jo ik pa laikam ir redzami sludinājumi par iespējām iegādāties mājokli jauno projektu privātmājā vai daudzdzīvokļu ēkā. Līdz ar to primārais klientu loks SIA “AA zobs” Mārupes un tā novada iedzīvotāji visās vecuma grupās.

Nepieciešamība apmeklēt zobārstu ir visām vecuma grupām, bet katrai no tā vizītes struktūra būs atšķirīga. Iedzīvotājus pēc vecuma iedala trijās grupās:

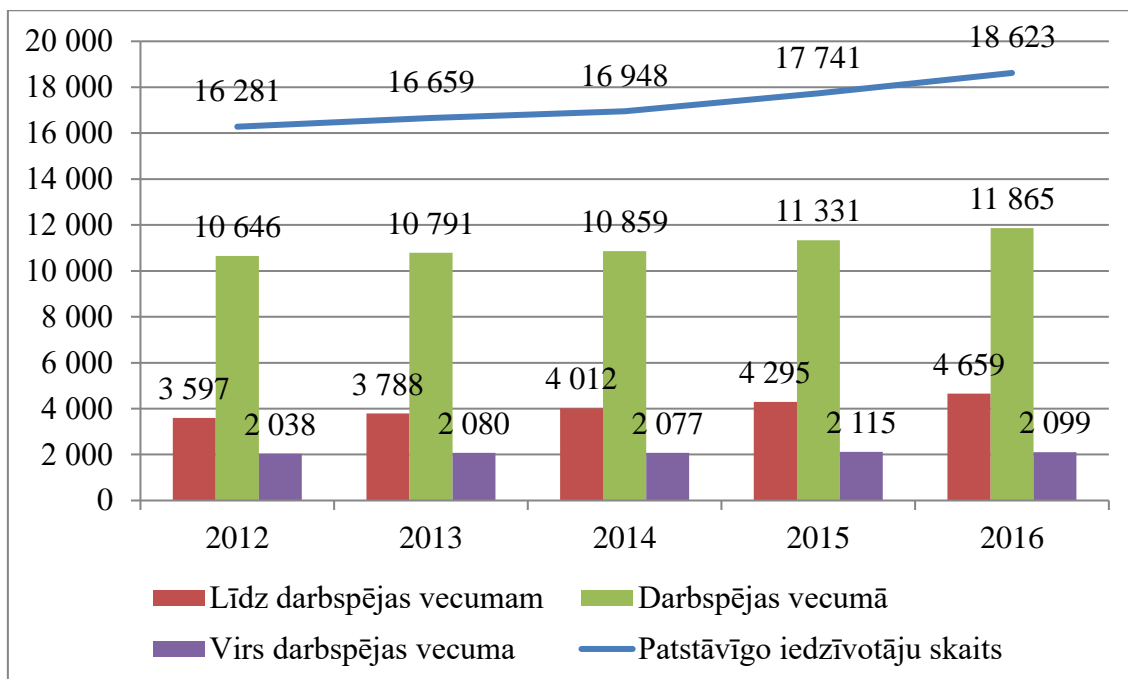
1. Līdz darbības vecumam jeb līdz 14 gadiem;
2. Darbības vecumā no 15 līdz 61 gadam;
3. Virs darbības vecuma sākot no 62 gadiem.³

Lai izprastu potenciālo klientu vecumu un vajadzības attēlā 5.2. attēlota Mārupes novada iedzīvotāju vecuma struktūra.

¹ Prauda V., Beļčikovs J. *Mārketings* Vaidelote 1999., 15-20.lpp

² *Novads*. Mārupe. Pieejams: <http://www.marupe.lv/novads/> (skatīts 12.04.2017.)

³ *Pastāvīgo iedzīvotāju galvenās vecuma grupas*. Centrālā statistikas pārvalde. Pieejams: <http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/termini/pastavigo-iedzivotaju-galvenas-vecuma-grupas-35325.html> (skatīts 12.04.2017.)



5.2.att. Mārupes novada iedzīvotāji pa vecuma grupām laika periodā no 2012. līdz 2016. gadam¹

Pēc attēla 5.2. autore secināja, ka kopējais iedzīvotāju skaits laika periodā no 2012. līdz 2014. gadam ir pieaudzis par 4%. Sākot no 2014. gada iedzīvotāju skaits ir pieaudzis par 4% gan 2015. gadā, gan 2016. gadā. Pēc datiem novada mājaslapā 2017. gada 1.janvārī Mārupes novadā bija deklarējušies jau 19 955 iedzīvotāji², kas, salīdzinot ar 2016. gada datiem, ir jau par 7% vairāk. Tādēļ var secināt, ka lielākoties Mārupes novadā mitinās cilvēki darbības vecumā, kas nodrošina tiem labu maksātspējas līmeni. Līdz ar to uzņēmuma mērķauditorijai būs līdzekļi, ar kuriem apmaksāt gan savas, gan savu bērnu zobārstu vizītes. Pakalpojuma patērētāji galvenokārt būs fiziskas personas, tomēr tā kā zobārsts vēlas izglītēt sabiedrību par pareizu zobu kopšanu, higiēnu tās nozīmi mūsu ikdienā, tad SIA “AA zobs” sniegtos pakalpojumus netieši varēs patērēt arī uzņēmumi.

Tirgus attīstība un nākotnes perspektīvas aprakstītas jau darba 3. nodaļā.

¹ Iedzīvotāju skaits un īpatsvars līdz darbības, darbības un virs darbības vecuma grupās statistiskajos reģionos, republikas pilsētās un novados gada sākumā pēc dzimuma. Centrālā statistikas pārvalde. Pieejams: http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/Sociala/Sociala__ikgad__iedz__iedzskaits/IS0180.px/table/tableViewLayout2/?rxid=cdb (skatīts 12.04.2017.)

² Novads. Mārupe. Pieejams: <http://www.marupe.lv/novads/> (skatīts 12.04.2017.)

5.2. Uzņēmuma klientu analīze

SIA “AA zobs” sākotnēji sniegs divus pakalpojumus – zobu ārstēšanu un ķirurģiju, un zobu higiēnu. Lai saprastu, kādi klienti būs visvairāk ieinteresēti šo pakalpojumi izmantošanā, tiek izmantota tirgus segmentēšana pēc trīs pazīmēm:

1. Ģeogrāfiskā pazīme;
2. Demogrāfiskā pazīme;
3. Ekonomiskā pazīme.¹

SIA “AA zobs” mērķa tirgus segmentācija attēlota 5.1. tabulā.

5.1. tabula

SIA “AA zobs” mērķa tirgus segmentācija²

Segmentācijas pazīme	Segmentācijas apraksts
Ģeogrāfiskā pazīme	Uzņēmums atrodas Mārupes novadā, tāpēc lielākā daļa no klientiem būs šī novada iedzīvotāji.
Demogrāfiskā pazīme	Klientu dzimums vai vecums nav ietekmējošs faktors uzņēmuma klientu aprakstā. Veselība rūp ikvienam no dzimumiem, tāpat arī jebkura vecuma grupa būs ieinteresēta savā veselībā. Autore pieņem, ka jaunākos pacientus uz vizīti vedīs kāds no pieaugušajiem, bet cilvēki darbības vecumā un pēc tā pie ārsta dosies paši.
Ekonomiskā pazīme	Uzņēmums neatrodas valsts galvaspilsētā, bet gan mazākā ciemā, līdz ar to pakalpojumu cenas nebūs galvaspilsētas līmenim, bet gan pielāgotas ciemu maksātspējai.

Pēc tabulas 5.1. datiem autore secina, ka vispārīgs uzņēmuma klienta loks ir iespējams ļoti plašs. Pirmkārt, tie būs cilvēki, kas dzīvo Mārupē vai Mārupes novadā. Otrkārt, tās būs visas vecuma grupas, jo veselība ir tā lieta, par kuru domā visi, neatkarīgi no vecuma un dzimuma.

SIA “AA zobs” vadītājs un zobārsts vēlas bez maksas nodrošināt lekcijas par zobu veselību un to pareizu kopšanu, tādējādi piesaistot jaunus klientus. Izvēloties šādus

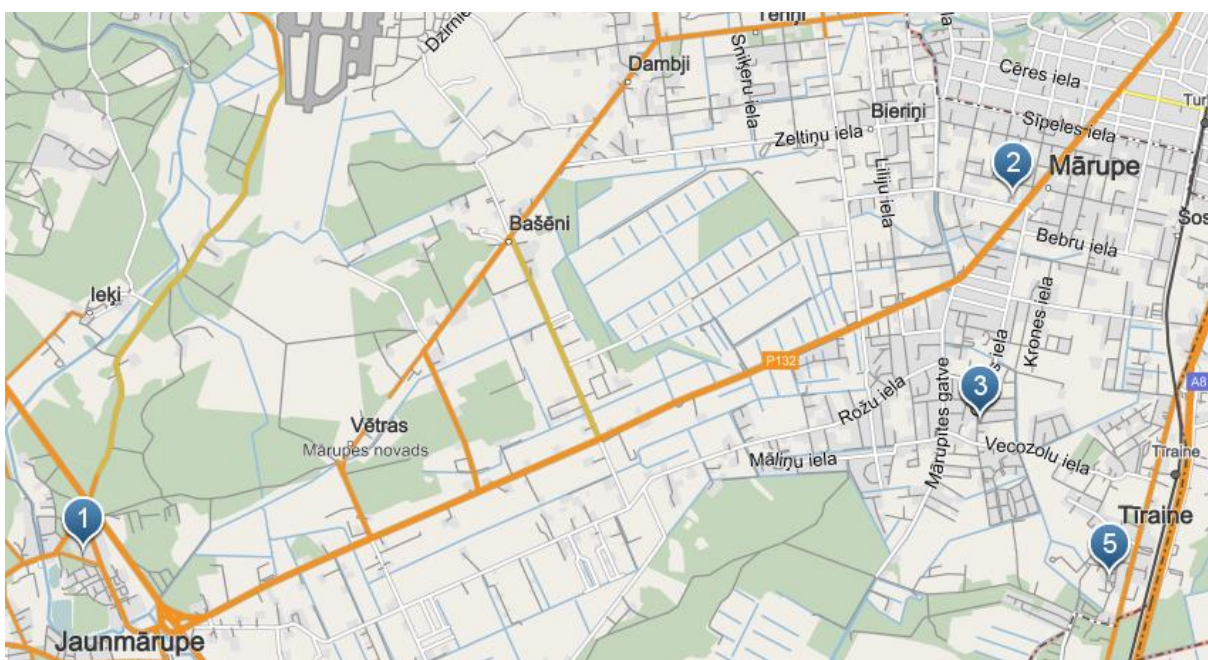
¹ Praude V. *Mārketinga* Rīga 2004. 75.lpp

² Autore veidota tabula

pasākumus sniegt izglītības vai pirmsskolas iestādēs, uzņēmuma sniegto pakalpojumu netieši izmantos arī citi uzņēmumi.

5.3. Uzņēmuma svarīgākie konkurenti, to tirgus daļas un attīstības prognozes

SIA “AA zobs” veiks uzņēmējdarbību Mārupes novadā, tādēļ kā konkurenti analizēti zobārstniecības pakalpojumu sniedzēji tikai šajā teritorijā. Attēlā 5.3. redzama Mārupes novada karte ar zobārstniecības praksēm.



5.3.att. Zobārstniecības prakses Mārupes novadā 2017. gadā¹

Pēc 5.3. attēla var secināt, kā Mārupē atrodas piecas zobārstniecības prakses. Tās ir:

1. SIA “Loradent” Zobārstniecības kabinets Jaunmārupē, Mazcenu alejā 33/3;
2. SIA “Optika & Dentika” filiāle Mārupē, Pededzes ielā 2/1;
3. “Mārupes zobārstniecība” medicīnas centrs Mārupē, Mazajā Spulgu ielā 2;
4. SIA “,,,PP”, Medicīnas centrs” Mārupē, Mazajā Spulgu ielā 2;
5. Liepiņas A. zobārstniecības prakse Tīrainē, Viršu ielā 6.

¹ Karte. ZL. Pieejams: http://karte-meklesana.zl.lv/?my_location_lat=56.9220910717125&my_location_long=23.983613586425804&my_zoom_level=12&my_center_lat=56.935886067883864&my_center_long=24.056080806550085&QPoligons=%5B%5D&accordion=&ord=&QProdukts=Zob%C4%81rstniec%C4%ABba+M%C4%81rupe (skatīts 12.04.2017.)

SIA „,PP”, Medicīnas centrs” atrodas tajā pašā adresē, kur “Mārupes zobārstniecība”, jo tā ir filiāle “,PP”, Medicīnas centram” Darba autore apbraukāja visas kartē norādītās vietas un secināja, ka lielākoties tās ir uzņēmumu juridiskās adreses vai arī šie uzņēmumi vairs nestrādā. Tāds gadījums ir SIA “Loradent” un SIA “Optika & Dentika”. Par Liepiņas A. zobārstniecības praksi Tīraine skaidras informācijas nav, jo prakse vēl joprojām ir atrodama Mārupes novada mājaslapā, bet norādītajā adresē uz ēkas nav nevienas izkārtnes, kas liecinātu, ka tajā ēkā ir pieejami veselības pakalpojumi. Līdz ar to autore uzskata, ka šis uzņēmums nedarbojas vai apkalpo tikai savus pastāvīgos un zinošos klientus, nemaz necenšoties piesaistīt jaunus. Mārupē darbojas arī Mārupes ambulance, kura it kā piedāvā zobārsta pakalpojumus, bet internetā šāda informācija nav atrodama. Piezvanot uz iestādi, tās darbinieki paskaidroja, ka tā ir ģimenes ārstu prakse, bet, uz jautājumu par zobārstu, darba autorei tika atteikts, sakot, ka jāzvana pa citu telefona numuru, bet to nosaukt nespēja. Pēc šī apsekojuma ir skaidrs, ka vienīgais reālais konkurents SIA “AA zobs” ir Mārupes zobārstniecība.

SIA „,PP”, Medicīnas centrs” 2009. gada vasarā Mārupē izveidoja mūsdienīgu, progresīvu un vienlaicīgi vienkāršu un draudzīgu zobārstniecības praksi „Mārupes zobārstniecība”. Šim uzņēmumam ir arī zobārstniecības prakse Jūrmalā. Prakses filozofija – nodrošināt klientu ar labāko kvalitāti stomatoloģijā un rūpīgu attieksmi. Izmantojot pieredzējušu ārstu praktiskās iemaņas, kvalitatīvāko aparatūru un jaunākos materiālus, kā arī pacienta sadarbību, ir iespējams rast labāko ārstēšanu mutes dobumam.¹

Mārupes zobārstniecība būdama par vienīgo reālo konkurentu SIA “AA zobs” šobrīd pilnībā kontrolē zobu veselības tirgu Mārupes novadā. Šāda monopola situācija nav pateicīga patērētājam, jo nenotiek konkurence un pakalpojumu cenu svārstība. Atverot SIA “AA zobs” būtu iespējams cīnīties par klientiem ar pievilcīgāku cenu, pakalpojuma kvalitāti, kā arī specifisku apkalpošanu. Produkts ir tikai tik vērts, cik par to ir gatavs maksāt patērētājs. Līdz ar to ir svarīgi atrast balansu, lai uzņēmums saņemtu pietiekoši lielu maksu par pakalpojumu un lai klients nejostos apkrāpts. Klientam ir plašas izvēles iespējas, kur pirkt pakalpojumu. Lai viņš izvēlētos doties tieši uz manu uzņēmumu, par piedāvāto cenu papildus var piedāvāt arī garantētu pakalpojuma kvalitāti, garantiju vai ko citu, kas manu produktu padarītu labāku par konkurentu, kaut arī tas būtu dārgāks. Dažiem cilvēkiem ir vienalga, cik pakalpojums maksās, viņiem ir tikai budžets ar maksimālo līmeni, kuru viņi nekad nepārsniegs. Šādos gadījumos ir iespējams cenu noteikt tuvu maksimālajai robežai.²

¹ Par mums. Labizobi.lv Pieejams: <http://labizobi.lv/marupes-zobarstnieciba-par-mums> (skatīts 12.04.2017.)

² Masterson. R., Pickton D. *Marketing: an introduction* SAGE publications Ltd, 2014, 422.lpp

Visticamāk, ka ienākot jaunam zobārstniecību pakalpojumu sniedzējam Mārupes novadā, esošais uzņēmums sāks vairāk domāt par saviem pakalpojumiem un popularitātes celšanu. Mutiski aptaujājot autorei pazīstamos Mārupes iedzīvotājus, apmēram 20 cilvēkus, neviens no tiem neminēja, ka zinātu, ka ir šāds uzņēmums. Neviens no viņiem nemaz nezina, ka Mārupē ir zobārstniecība. Līdz ir ar to autore secina, ka mārketinga kampaņas Mārupes zobārstniecībai nav bijušas vai nav bijušas pietiekoši veiksmīgas, lai paliktu cilvēku atmiņā. Pareizi izvēlētos reklāmu, tās dizainu un izplatīšanas veidus, SIA “AA zobs” ir iespēja iegūt plašu klientu loku un, iespējams, piesaistīt tos pacientus, kas sākotnēji pie ārsta devušies uz Mārupes zobārstniecību. Tāpat SIA “AA zobs” nodrošinās arī tādu pakalpojumu, ko konkurents nepiedāvā. Nepieciešams arī ņemt vērā, ka uzņēmuma dibinātājs ir zobārsts, kuram jau ir savs pastāvīgs klientu loks, kas būtu ieinteresēts doties pie ārsta Mārupē nevis Rīgā. SIA “AA zobs” būs par vienu stundu ilgāks darba laiks nekā tas ir Mārupes zobārstniecībai, kas varētu šķīst pievilcīgi tiem cilvēkiem, kuri darba dienas ir ilgākas.

5.4. Uzņēmuma konkurētspējas analīze

Konkurētspēja ir uzņēmuma un tā vadības lietpratība laba preču un pakalpojumu noieta tirgus radīšanā, risinot tehnoloģijas, ražošanas, pakalpojumu, personāla, praktisko iemaņu un zināšanu, stratēģiskās un kalendārās plānošanas jautājumus, kā arī nodrošinot pareizu noieta politiku, labu ražojumu un pakalpojumu kvalitāti.¹ SIA “AA zobs” konkurētspējas analīze tiks veikta tādās pozīcijās kā uzņēmuma produkta vieta tirgū, cena, kvalitāte, apkalpošana, atrašanās vieta, tirgus niša un SWOT, turpmāk tekstā SVID, analīze.

Lai uzņēmums būtu veiksmīgs, tam ir jābūt populāram noteiktajā tirgū un noteiktajā reģionā. SIA “AA zobs” nākotnes vīzija būtu kļūt par vadošo zobārstniecības praksi Mārupes novadā. Uzņēmumam ar sniegtajiem pakalpojumiem, to daudzveidību un kvalitāti, individuālo attieksmi pret katru no pacientiem ir jāspēj veiksmīgi iekarot tirgus.

Otrs ļoti nozīmīgs konkurētspējas faktors ir pakalpojuma cena. SIA “AA zobs” veido cenu, lai mēneša ieņēmumi spētu segt izejvielu izmaksas, instrumentu un to tīrīšanas izmaksas, vienreizējo piederumu izmaksas, administrācijas izmaksas un vēl spētu uzņēmumam radīt peļņu. Salīdzinot cenas ar konkurentu cenām, autore secināja, ka daži

¹ *Akadēmiskā terminu datubāze. LZA Terminoloģijas komisija. Pieejams: <http://termini.lza.lv/term.php?term=konkur%C4%93tsp%C4%93ja&list=konkur%C4%93tsp%C4%93ja&lang=LV> (skatīts 12.04.2017.)*

pakalpojumi ir lētāki, daži pakalpojumi ir dārgāki un pāris pakalpojumi būtu unikāli, jo Mārupes zobārstniecības tos nesniedz. Šiem pakalpojumiem cena ir vieglāk nosakāma, jo nav jādomā par konkurentu piedāvājumu.

Kvalitātes konkurētspēja ir cīņas veids, kad uzņēmums kā lielāko sava pakalpojuma priekšrocību uzskata tās būtiskās pazīmes, īpašības, derīguma vērtības atbilstību kādiem nosacījumiem vai normām, kas atšķir tā pakalpojumu no konkurentu piedāvātā, otrajā plānā atstājot cenu.¹ Veselības joma nav tā nozarē, kurā vajadzētu domāt, ka vispār ir pieļaujams pakalpojums ar sliktu kvalitāti. Veselība ir svarīga visiem un tā var arī būt par apdraudējumu dzīvībai. SIA “AA zobs” vadība ir pilnībā pārliecināta par savu darbinieku kompetenci, lai viņi varētu veikt kvalitatīvu darbu. Tas ir attiecināms ne tikai uz ārstiem, higiēnistu un zobārstniecības māsām, bet arī uz administrāciju un apkopēju. Visi darbinieki palīdz viens otram, pat ja viņi to neapzinās. Ja apkopēja slikti paveiks savu darbu, tad zobārstniecības māsai būs vēlreiz jātīra ārsta darba vieta, ārsts nevarēs sākt darbu laikā un administrators būs tas cilvēks, kas pacientam, kurš jau var būt uztraucies no tā, ka viņš dodas pie zobārsta, sacīs, ka viņam būs vēl jāuzgaida. Līdz ar to tiešām ir svarīga jebkura pakalpojuma kvalitāte, kas notiek vai kuru sniedz uzņēmums. Veidojot uzņēmuma darbinieku komandu tā ir jāveido tāda, lai tā būtu pēc iespējams efektīvāka. Paveicamie darbi ir jāsavieno ar organizācijas mērķiem, maksimizējot darbinieku motivāciju, sasniedzot panākumus un labu rezultātu. Jācenšas savienot katra darbinieka spējas un prasmes ar tam atbilstošākajiem darba pienākumiem.²

Apkalpošanas konkurētspēja ir cīņas veids, kad uzņēmums par savu galveno priekšrocību uzskata labu servisu – organizētu un regulāru darbu, kura rezultātā klientu apkalpošana kļūst par pamata faktoru uzņēmuma konkurētspējā.³ SIA “AA zobs” apkalpošana nebūs pamatfaktors konkurētspējā, bet tas tomēr ir pietiekoši svarīgs faktors, lai saprastu uzņēmuma vīziju šajā virzienā. SIA “AA zobs” vadība vēlas individuālu pieeju katram pacientam, jo īpaši tai ir jābūt atšķirīgai pieaugušajam un bērnam. Tāpat par apkalpošanas kultūru ir jādomā jau pirmajā saskarsmes mirklī ar klientu. Administrators vienmēr ir tas cilvēks, ko jaunais vai esošais klients satiek pirmais un no šī cilvēka rodas priekšstats par visu uzņēmumu kopumā. Ja administrācija būs atvērta, izpalīdzīga, pretimnākoša un ar vēmi palīdzēt, tad tieši tā pacients domās par visu uzņēmumu.

Atrašanās vieta, kā jau ir skatīts iepriekš, ir Pierīgas rajons, kur lielākoties cilvēki nestrādā, bet gan tikai dzīvo. Līdz ar to visa SIA “AA zobs” uzņēmējdarbība ir vērsta tieši uz

¹ Studiju kursa “Pētnieciskā darba problemātika un metodoloģija” npublicētie materiāli, 2016

² Wendell L. French *Human Resource Management* Houghton Mifflin 2007 161.lpp

³ Studiju kursa “Pētnieciskā darba problemātika un metodoloģija” npublicētie materiāli, 2016

Mārupes novadu, tajā mītošajiem iedzīvotājiem un esošajiem un potenciālajiem konkurentiem.

Par SIA “AA zobs” specifisko tirgus nišu varētu dēvēt zobārstniecības pakalpojumus ar skaistuma elementiem. Tādi ir zobu balināšana un zobu rotājuma uzlikšanu. Zobu balināšanu var veikt gan zobārsts, gan higiēnists, bet zobu rotājuma uzlikšanu veic ārsts. Šie būtu uzņēmuma papildpakalpojumi, bet par pamatpakalpojumiem paliek zobu ārstēšana un higiēna, kuri arī būs galvenie ienākuma veidotāji uzņēmumā.

Situācijas analīzes rezultātā firma nosaka savas mārketinga iespējas un problēmas ar kurām tā varētu saskarties. Ar šādu mērķi tiek pētīta tirgus vide, meklētas iespējas, vērtētas firmas spējas tās īstenot, tiek noteiktas vājās un stiprās puses, salīdzinot ar konkurentiem, vērtēta konkurentu reakcija uz kādu no firmas stratēģijām. Šim nolūkam izstrādā SVID matricu.¹ Ar šīs analīzes metodi ir iespējams detalizētāk saprast tos iekšējos un ārējos faktorus, kuri uzņēmumu var ietekmēt un radīt negatīvas vai pozitīvas sekas. Ārējās vides analīzes mērķis ir noteikt stratēģiskās iespējas un draudus organizācijas darbības vidē. Ārējā vide sastāv no nozares jeb konkurences vides, kurā organizācija darbojas, no nacionālās vides un vispārīgās vides. Iekšējās vides analīze parāda organizācijas stiprās un vājās puses. Šāda analīze ietver organizāciju pieejamo resursu daudzumu un kvalitātes izvērtēšanu.²

SIA “AA zobs” SVID analīze veikta tabulā 5.2.

5.2. tabula

SIA “AA zobs” SVID analīze³

Stiprās puses	Vājās puses
<ul style="list-style-type: none"> • Darbinieki ar pieredzi; • Esošs klientu loks, ar ko sākt komercdarbību; • Individuāla attieksme pret katru pacientu; • Augsta pakalpojumu kvalitāte; • Unikāli pakalpojumi; • Cenas piemērotas mērķa auditorijai; • Ilgāks darba laiks; • Darbinieku zināšanu pilnveidošana semināros un lekcijās 	<ul style="list-style-type: none"> • Jauns uzņēmums, par kuru iedzīvotāji nezina; • Nav reputācijas; • Ierobežota maksātspēja uzņēmējdarbības sākumā; • Mazs novads; • Esošs konkurents; • Mazs piedāvāto pakalpojumu klāsts

¹ Caurkubule Ž., Višņevska A. *Mārketinga pamati* Rīga Merkūrijs Lat 2006., 145 – 149.lpp

² Caune J., Dzedons A. *Stratēģiskā vadīšana otrais izdevums* Apgāds lidojošā zivs 2009. 31.lpp

³ Autores veidota tabula

Iespējas	Draudi
<ul style="list-style-type: none"> • Kļūt par vadošo zobārstniecības praksi Mārupes novadā; • Piesaistīt pacientus arī no tuvējiem novadiem, ja atrašanās vieta šķiet viņiem piemērota; • Papildināt sniegto pakalpojumu klāstu ar jauniem; • Sadarbība ar iestādēm par sabiedrības izglītošanu; • Spēja ieviest inovācijas ārstniecības procesos 	<ul style="list-style-type: none"> • Normatīvo aktu izmaiņas; • Prasību pret ārstniecības kabinetiem izmaiņas; • Jauna konkurenta ienākšana Mārupes novadā; • Esošais konkurents palielina mārketinga aktivitātes, sākot cīnīties par klientiem • Sertificētu darbinieku trūkums

5.2. tabula apstiprina, ka SIA “AA zobs” ir daudz stipro pušu, bet ir arī vājās puses. Uzņēmuma vadībai jāpievērš pastiprināta uzmanība faktam, ka tas būs pilnīgi jauns uzņēmums, kuru neviens no vietējiem iedzīvotājiem nezinās. Tāpēc ļoti svarīgi informēt visus iedzīvotājus par iespēju saņemt zobārstniecības pakalpojumus tuvāk mājām. Kā viena no stiprajām pusēm, pēc autores domām, ir uzņēmuma sniegto pakalpojumu kvalitāte, jo uzņēmuma vadītājam tā ir ļoti svarīga. Līdz ar to kvalitāte, apkalpošanas kultūra, kā arī unikālo pakalpojumu piedāvājuma klāsts ir tās lietas, kurām noteikti jāpievērš uzmanība mārketinga stratēģijas realizēšanā.

Kā jebkuram uzņēmumam, SIA “AA zobs” ir arī vājās puses un draudi. Jebkurā uzņēmējdarbības nozarē ir jābūt gataviem, ka var parādīties jauns konkurents, kas ietekmēs sniegtos pakalpojumus un to cenu. Tāpat vienmēr jāņem vērā, ka saistošie normatīvie akti var mainīties, kas liks veikt izmaiņas ārstniecības telpās, personāla struktūrā vai vispārējās prasībās.

5.5. Uzņēmuma mārketinga stratēģijas raksturojums

Plānošana ir viens no svarīgākajiem uzņēmuma vadīšanas elementiem. Visi mārketinga pasākumi tiek veikti ar nolūku veicināt attīstību, paaugstināt darba ražīgumu un uzņēmuma darbības efektivitāti.¹ Zobārstniecības privātprakses atvēršanas gadījumā visi mārketinga pasākumi tiek veikti, lai piesaistītu jaunus klientus un nodrošinātu sava uzņēmuma popularitāti un atpazīstamību.

No autores personīgās pieredzes ir skaidrs, ka ir divas ļoti efektīvas reklāmas metodes, kas ļoti labi strādā nelielos ciemos. Pirmkārt, tā ir pieredze. It ļoti svarīgi, lai ģimenes locekļi un kaimiņi stāstītu par savu pieredzi. Ja viņi būs piedzīvojuši kaut ko labu, viņi visticamāk ar to dalīsies savās sarunās pie privātmāju žogiem. Un ikviens cilvēks labāk tic citu cilvēku stāstītajam nevis internetā izlasītajam. Šajā aspektā ir redzams, cik patiesībā liela nozīme ir apkalpošanas kultūrai. Lai pacientam, ienākot zobārstniecības praksē, nebūtu uzreiz bail, nebūtu uztraukums, būtu pārlicība par ārstu un jebkura cita šī uzņēmuma darbinieka kompetenci viņam uzticētajos pienākumos. Tādā gadījumā pacients pēc vizītes jutīsies droši un ieteiks šo ārstniecības iestādi apmeklēt arī citiem.

Otrkārt, reklāmas lapiņas pastkastē. Kaut arī pirmā doma varētu būt, ka tā ir tikai piesārņošana un reklāmas lapiņās nekā vajadzīga nav, tomēr ārpus Latvijas Republikas galvaspilsētas šāda veida reklāmām ir liela ietekme. Lapiņas pastkastēs ievieto mehāniķi, santehniķi, bērni, kas meklē vasaras darbus, tuvējās zemnieku saimniecībās, malkas tirgotāji un daudzi citi. Mēdz gadīties, ka reklāmā atrodamā informācija ir pilnībā nevajadzīga cilvēkam, tomēr kādai daļai tā var būt interesējoša. Tāpēc ir būtiski izvēlēties reklāmas lapiņu dizainu, lai tas piesaistītu uzmanību un paliktu prātā. Piemēram, akūtu sāpju gadījumā cilvēks varbūt nevēlēties braukt uz Rīgu vai arī viņš nemaz nebūs spējīgs vadīt automašīnu vai ilgu laiku sēdēt autobusā. Šādos gadījumos lapiņas pastkastēs kļūst noderīgas, jo pacients to var atcerēties, saprast, ka ir iespēja aiziet pie ārsta tuvāk mājām, lapiņu sameklēt un doties uz šo iestādi. Šādu reklāmas lapiņu izgatavošana SIA "AA zobs" izmaksās 36,50 EUR par 200 lapiņām.²

Mūsdienās lieliska reklāma ir sociālie tīkli. To popularitātes pieaugšanas dēļ ir attīstījusies reklāmas nozare, kas koncentrējas tieši uz reklāmām, kuras ir piemērotas konkrētai mērķauditorijai. Ievietojot reklāmu Instagram vai Facebook, ir iespējams atlasīt

¹ Caurkubule Ž., Višņevska A. *Mārketinga pamati* Rīga Merkūrijs Lat 2006., 145 – 149.lpp

² *Krāsu izdruka un kopēšana*. Merķeļa drukas darbnīca. Pieejams: <http://www.merkeladruka.lv/?Ria=catalogue.page&html=Kop%C4%93%C5%A1ana%20un%20druka&l2=3> (skatīts 12.04.2017.)

nepieciešamo auditoriju, tādējādi kontrolējot to, lai uzņēmuma reklāmu redzētu tikai tam interesējošā cilvēku grupa. Pareizi uzstādot faktorus, kuri ir vajadzīgi, lai reklamētu zobārstniecības privātpraktisi Mārupē, ļoti viegli būtu informēt par jaunā uzņēmuma atvēršanos, tā atrašanās vietu un piedāvātajiem pakalpojumiem. Ļoti svarīgi būtu uzsvērt, ka SIA “AA zobs” ir vienīgā zobārstniecība Mārupes novadā, kas nodrošina arī zobu skaistuma procedūras – balināšanu un zobu rotājumu uzlikšanu. Mērķauditoriju, kurai tiks rādīta reklāma, gan Instagram, gan Facebook var izvēlēties pēc tādiem faktoriem kā:

- Vecums;
- Dzimums;
- Intereses;
- Darbības sfēras;
- Atrašanās vieta un citi faktori.¹

Reklāmas cena sociālajos tīklos tiek noteikta pēc skaita, cik cilvēkiem tā tiek parādīta. Aptuvena summa, kas tiek arī iekļauta finanšu aprēķinos, ir 25.00 EUR par 2500 skatījumiem. Tas nozīmē, ka 2500 dažādi cilvēki ir redzējuši reklāmu tikai dažu dienu laikā, kas, pēc autores domām, ir labs faktors veiksmīgai mārketinga stratēģijas realizēšanai, lai beigās gūtu pozitīvu rezultātu.

SIA “AA zobs” atradīsies Mārupē, Mārupes novadā un tā mērķa auditorija būs visi Mārupes novada iedzīvotāju visās vecuma grupās. Lielākais pacientu īpatsvars būs iedzīvotāji darbības vecumā. SIA “AA zobs” plāno ne tikai sniegt zobu ārstniecības un zobu higiēnas pakalpojumus, bet arī izglītojošas pēcpusdienas par pareizu zobu higiēnu un to veselības uzturēšanu mājās apstākļos. Šobrīd Mārupes novadā uzņēmuma ir tikai viens konkurents “Mārupes zobārstniecība”. SIA “AA zobs” priekšrocība pret konkurenti ir vairāk sniegtie pakalpojumi un ilgāks darba laiks darba dienu vakaros, kas jo īpaši varētu būt pievilcīgs strādājošajiem klientiem. Uzņēmumam svarīga ir savu sniegto pakalpojumu kvalitāte un klientu apkalpošanas kultūra, kam uzņēmējdarbības laikā tiks pievērsta īpaša uzmanība. Tās arī ir uzņēmuma stiprās puses. Pie uzņēmuma vājajām pusēm var ņemt vērā jaunu konkurentu parādīšanos un saistošo normatīvo aktu izmaiņas. SIA “AA zobs” savu reklāmu vērsīs trīs virzienos: personīgā pieredze, ar kuru dalīsies esošie klienti, reklāmas lapiņas pastkastē, kas būs vizuāli saistošas un atmiņā paliekošas, un reklāmas sociālajos tīklos.

¹ *Kādēļ Facebook un Instagram reklāmas strādā?* Online Marketing. Pieejams: https://www.omarketing.lv/reklama-facebook-socialaja-tikla/?gclid=CNCPr46a_dMCFV7gGQodi1ANjQ (skatīts 09.04.2017.)

6. PROJEKTA FINANŠU PLĀNS

6.1. Pieņēmumi, uz kuriem balstīta finanšu prognoze

Uzņēmuma SIA "AA zobs" pirmo trīs saimnieciskās darbības gadu rezultātu novērtēšanai ir izveidoti finanšu pārskati pēc paša uzņēmuma veidotas grāmatvedības politikas. Grāmatvedības politika ir principi, pieņēmumi, noteikumi, prakse, ko uzņēmums pieņēmis, lai sagatavotu un sniegtu finanšu pārskatus.¹

SIA "AA zobs" finanšu plāna periods ir no 2018. gada 1. janvāra līdz 2020. gada 31. decembrim. Uzņēmuma vadība nolēmusi, ka zobārstniecības prakse strādās katru darba dienu no 9 līdz 19, visu darba laiku sadalot divu ārstu un viena higiēnista uzraudzībā. Svarīgākie faktori SIA "AA zobs" finanšu plāna sastādīšana ir:

- Darbiniekiem algas tiks izmaksātas tekošā mēneša beigās. Ārstniecības personālam algas tiks izmaksātas procentuāli no izstrādātā;
- Telpas tiks nomātas par nemainīgu cenu 480.00 EUR mēnesī uzņēmuma pirmos trīs darbības gadus;
- Grāmatvedība tiks kārtota ar ārpakalpojuma palīdzību par nemainīgu cenu 50.00 EUR mēnesī uzņēmuma pirmos trīs darbības gadus;
- Uzņēmējdarbības uzsākšanai tiek piesaistīts investīciju kredīts 32 000.00 EUR apmērā uz trīs gadiem ar procentu likmi 6%
- Uzņēmumam būs civiltiesiskās atbildības apdrošināšana par 120.00 EUR mēnesī;
- Materiālu izlietojums un to ikmēneša iegāde pieaugs proporcionāli apgrozījuma pieaugumam;
- Elektroenerģijas un sakaru izmaksas tiks segtas nākamā mēneša laikā par nemainīgu cenu visa gada garumā;
- Apkures izmaksas ziemas mēnešos tiks segtas nākamā mēneša laikā;
- Reklāmas izmaksas būs pastāvīgas un tiks segtas tekošajā mēnesī;
- Kancelejas izdevumi būs katru otro mēnesi, kam tiks atvēlēti 40.00EUR;
- Iemaksas ārstniecības riska kontā notiks katru ceturksni 50.00 EUR apmērā;
- Apsardzes pakalpojumi tiks apmaksāti tekošajā mēnesī par nemainīgu cenu 20.00 EUR;
- Pamatlīdzekļu nolietojuma aprēķināšanai izmantota lineārā metode;
- SIA "AA zobs" pamatkapitāls 22 000.00 EUR;

¹ Zariņa V. *Grāmatvedības sistēma, attīstība, standartu prasības* Rīga, 2004, 247.lpp

- Zobārstniecības privātprakse nav pievienotās vērtības nodokļa maksātājs;
- Visi aprēķini veikti pēc nodokļu likmēm, kas aktuālas 2017. gadā, un pieņemot, ka nodokļu likmes nākamo trīs gadu laikā būs nemainīgas.

6.2. Uzņēmuma ieņēmumu plāns

Plānošana ir viena no uzņēmuma vadīšanas funkcijām, jo uzņēmuma darbības plāns ietver gan informāciju par cilvēku darbu gan materiālo un finanšu resursu plūsmu. Uzņēmuma darbības plānā tiek skaidri un precīzi norādīti:

- Darbības mērķi plāna periodam kvantitatīvā izteiksmē;
- Mērķa sasniegšanai nepieciešamie līdzekļi;
- Darbu izpildes posmi un termiņi;
- Darbu izpildītāji gan pa darbu veidiem, gan termiņiem;
- Plāna izpildes kontroles metodes, posmi un līdzekļi.

Uzņēmuma normālai attīstībai ir nepieciešams ne tikai noteikt mērķus, bet arī kritērijus, kas ļautu uzskatīt, ka mērķi tiks sasniegti. Tāpat ir jāzina mērķu sasniegšanas laika periods un tam nepieciešamo resursu daudzums. Labi izstrādāts plāns ir viens no jebkura uzņēmuma panākumu priekšnosacījumiem.¹

SIA “AA zobs” ieņēmumi rēķināti, pieņemot, ka vidēji viena pieaugušā vizīte pie ārsta izmaksā 50 EUR un pie higiēnista – 45 EUR, kamēr bērna vizīte pie ārsta izmaksā 30 EUR, un pie higiēnista – 15 EUR. Pirmajā mēnesī paredzēts, ka katrs zobārsts apkalpos 40 pieaugušos un 30 bērnus, bet higiēnists – 40 pieaugušos un 20 bērnus. Praksē parasti pieņem, ka viena pacienta apmeklējuma laiks ir 30 minūtes. Sarēķinot katra ārsta darba stundas mēnesī un apkalpoto pacientu skaitu, autore secina, ka pirmajos uzņēmuma darbības gados ārstam paliek arī brīvs laiks pusdienām un pacientu kartotēkas sakārtošanai, aizpildot informāciju, par apmeklējuma laikā veiktajām procedūrām. Katra ārstniecības personāla apkalpoto pacientu skaits, plānotā ikmēneša alga un uzņēmuma radītie ieņēmumi pirmajā tā darbības gadā atspoguļoti 6.1. tabulā.

¹ M. Rurāne *Finanšu menedžments* Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, Rīga 2006., 309.lpp

SIA "AA zobs" plānotie katra ārstniecības personāla pacientu skaits, alga un veidotie uzņēmuma ieņēmumi 2018. gadā¹

	P	B	P	B	P	B	P	B	P	B	P	B
	Janvāris		Februāris		Marts		Aprīlis		Maijs		Jūnijs	
Zobārsti (katram)	40	30	40	30	40	30	50	40	50	40	50	40
Ieņēmumi EUR kopā	2000	600	2000	600	2000	600	2500	800	2500	800	2500	800
Alga	760	180	760	180	760	180	1000	240	1000	240	1000	240
Higiēnists	40	20	40	20	40	20	40	20	40	30	40	30
Ieņēmumi EUR	1800	300	1800	300	1800	300	1800	300	1800	450	1800	450
Alga	540	75	540	75	540	75	540	75	540	113	540	113
	Jūlijs		Augusts		Septembris		Oktobris		Novembris		Decembris	
Zobārsti (katram)	50	40	60	40	60	40	65	40	65	40	65	40
Ieņēmumi EUR kopā	2500	800	3000	800	3000	800	3250	800	3250	800	3250	800
Alga	1000	240	1200	240	1200	240	1300	240	1300	240	1300	240
Higiēnists	40	30	40	30	50	30	50	30	50	30	50	30
Ieņēmumi EUR	1800	450	1800	450	2250	450	2250	450	2250	450	2250	450
Alga	540	113	540	113	540	113	675	113	675	113	675	113

Kā redzams tabulā 6.1., algu apmērs biznesa plāna ietvaros apaļots pēc matemātiskiem principiem līdz veseliem vieniem eiro. Gada laikā ir plānots pieaugums pieaugušo un bērnu skaitā, kas apmeklē gan zobārstu, gan higiēnistu. Ja pirmajā gadā tie bija vidēji 50 pieaugušie un 35 bērni, tad nākamajos gados tie ir 85 pieaugušie un 50 bērni mēnesī. Katra ārstniecības personāla apkalpoto pacientu skaits, plānotā ikmēneša alga un uzņēmuma radītie ieņēmumi nākamajos divos gados redzami tabulā 6.2.

¹ Autore veidota tabula

**SIA "AA zobs" plānotie katra ārstniecības personāla pacientu skaits, alga un veidotie
uzņēmuma ieņēmumi 2019. un 2020. gadā¹**

2019												
	P	B	P	B	P	B	P	B	P	B	P	B
	Janvāris		Februāris		Marts		Aprīlis		Maijs		Jūnijs	
Zobārsts (katram)	65	40	65	40	70	40	70	40	75	40	75	40
Ieņēmumi EUR kopā	3250	800	3250	800	3500	800	3500	800	3750	800	3750	800
Alga	1300	240	1300	240	1400	240	1400	240	1500	240	1500	240
Higiēnists	50	30	50	30	50	30	50	30	60	30	60	35
Ieņēmumi EUR	2250	450	2250	450	2250	450	2250	450	2700	450	2700	525
Alga	675	113	675	113	675	113	675	113	810	113	810	131
	Jūlijs		Augusts		Septembris		Oktobris		Novembris		Decembris	
Zobārsts (katram)	75	40	80	40	80	45	80	45	85	45	85	45
Ieņēmumi EUR kopā	3750	800	4000	800	4000	900	4000	900	4250	900	4250	900
Alga	1500	240	1600	240	1600	270	1600	270	1700	270	1700	270
Higiēnists	60	35	60	35	65	35	65	35	70	40	70	40
Ieņēmumi EUR	2700	525	2700	525	2925	525	2925	525	3150	600	3150	600
Alga	810	131	810	131	878	131	878	131	945	150	945	150
2020												
	Janvāris		Februāris		Marts		Aprīlis		Maijs		Jūnijs	
Zobārsts (katram)	85	45	90	45	90	45	90	50	95	50	100	50
Ieņēmumi EUR kopā	4250	900	4500	900	4500	900	4500	1000	4750	1000	5000	1000
Alga	1700	270	1800	270	1800	270	1800	300	1900	300	2000	300
Higiēnists	70	40	70	40	75	40	75	40	80	40	80	40
Ieņēmumi EUR	3150	600	3150	600	3375	600	3375	600	3600	600	3600	600
Alga	945	150	945	150	1013	150	1013	150	1080	150	1080	150
	Jūlijs		Augusts		Septembris		Oktobris		Novembris		Decembris	
Zobārsts (katram)	100	50	105	50	105	50	110	50	115	50	115	50
Ieņēmumi EUR kopā	5000	1000	5250	1000	5250	1000	5500	1000	5750	1000	5750	1000
Alga	2000	300	2100	300	2100	300	2200	300	2300	300	2300	300
Higiēnists	80	40	80	40	80	40	85	40	85	40	90	40
Ieņēmumi EUR	3600	600	3600	600	3600	600	3825	600	3825	600	4050	600
Alga	1080	150	1080	150	1080	150	1148	150	1148	150	1215	150

¹ Autore veidota tabula

Salīdzinot datus 6.1. un 6.2. tabulā, autore secināja, ka trīs gadu laikā ir plānots trīskāršot pieaugušo pacientu skaitu mēnesī un gandrīz dubultot bērnu skaitu. Tas tiks panākts ar veiksmīgo mārketinga kampaņu un pārdomāto pakalpojumu sniegšanas kvalitāti un stilu.

6.3. Peļņas vai zaudējumu aprēķins

Peļņas-zaudējumu budžets ir finanšu plāna sastāvdaļa, kas atspoguļo plānotā uzņēmuma darbības rezultātu. Tas tiek plānots, izmantojot informāciju par uzņēmuma ieņēmumiem no produkcijas pārdošanas (neto apgrozījuma) un iepriekš aprēķinātajām izmaksām un atbilstošajiem budžetiem.¹

SIA “AA zobs” peļņas vai zaudējumu aprēķins pirmajiem trim uzņēmējdarbības gadiem parādīts 6.3. tabulā

6.3. tabula

SIA “AA zobs” peļņas vai zaudējumu aprēķins laika periodam no 2018. līdz 2020. gadam EUR²

Peļņas vai zaudējumu aprēķins EUR	2018	2019	2020
Neto apgrozījums	101550	148525	193350
Izejvielu un materiālu izlietojums	-6283	-6547	-7049
Apkures izmaksas	-2400	-2400	-2400
Elektroenerģijas izmaksas	-720	-840	-900
Sakaru izmaksas	-360	-420	-456
Valsts nodeva un publikācija LV	-177	0	0
Zīmogu izgatavošana	-161	-36	-36
Datorprogrammas iegāde	-360	0	0
Pamatlīdzekļu un nemateriālo ieguldījumu nolietojums	-5962	-6505	-6505
Telpu noma	-5760	-5760	-5760
Apdrošināšana	-1440	-1440	-1440
Ilgtermiņa ieguldījumu apkalpošanas izmaksas	-1100	-1200	-1800
Darba algas	-73310	-89904	-109005
VSAOI	-17294	-21208	-25714
Riska nodeva	-30	-30	-30
Grāmatvedības pakalpojumi	-840	-840	-840
Juridiskie pakalpojumi	-200	-100	-100
Apsardze	-240	-240	-240

¹ Rurāne M. *Finanšu menedžments* Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, Rīga 2006., 343.lpp

² Autores veidota tabula

6.3. tabulas turpinājums

Peļņas vai zaudējumu aprēķins EUR	2018	2019	2020
Reklāmas izmaksas	-403	-369	-243
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	-300	-240	-240
Iemaksa ārstniecības riska fondā	-200	-200	-200
Licences un nodevas	-267	0	0
Procentu maksājumi	-1647	-1028	-371
Peļņa pirms UIN	-17905	9219	30021
Uzņēmumu ienākuma nodoklis (15%)	0	0	1168
Tīrā peļņa	-17905	9219	28769

Pēc datiem 6.3. tabulā ir redzams, ka pirmajā uzņēmējdarbības gadā SIA “AA zobs” ir zaudējumi vairāk kā 17 tūkstoši eiro. Zaudējumi uzņēmuma darbības sākuma periodā ir paredzami, jo uzņēmums vēl nav guvis atpazīstamību un pastāvīgu klientu loku. Nākamajos divus uzņēmējdarbības gadus SIA “AA zobs” jau plāno slēgt ar vairāku tūkstošu eiro peļņu. Detalizēts SIA “AA zobs” peļņas vai zaudējumu aprēķins pa mēnešiem norādīts pielikumā.

Peļņas vai zaudējumu aprēķina pamatā autore izmantojusi šādus pieņēmumus:

- Uzņēmuma neto apgrozījums ņemts no tabulām 6.1. un 6.2. Šajā gadījumā uzņēmuma neto apgrozījums ir vienāds ar ieņēmumiem, jo zobārstniecības pakalpojumi netiek aplikti ar pievienotās vērtības nodokli.
- Izejvielu un materiālu izlietojums aprēķināts proporcionāli pacientu skaita pieaugumam. Pirmajā gadā tiek izlietoti no 50% līdz 65% no tā materiālu apjoma, kas uzņēmuma rīcībā ir mēneša sākumā. Nākamajos gados izejvielu izlietojums pieaug līdz 90% no materiālu apjoma mēneša sākumā.
- Apkures, elektroenerģijas un sakaru izmaksas peļņas vai zaudējumu aprēķinā tiek iekļauts tajā mēnesī, kurā šīs izmaksas ir radušās. Apkures sezona plānota no oktobra līdz martam. Elektroenerģijas izmaksas trīs gadu laikā pieaug no 60.00 līdz 75.00 EUR. Sakaru izmaksas trīs gadu laikā pieaug no 30.00 līdz 38.00 EUR. Viena kalendārā gada ietvaros šīs izmaksas ir nemainīgas.
- Valsts nodeva par komersanta ierakstīšanu komercreģistrā sabiedrībai ir ierobežotu atbildību ir 150.00 EUR¹, bet oficiālā publikācija Latvijas vēstnesī ir 27.03 EUR.²

¹ Noteikumi par valsts nodevu, kas maksājama par ierakstu izdarīšanu uzņēmumu reģistra žurnālā un komercreģistrā, kā arī iesniedzamo dokumentu reģistrēšanu. Latvijas Republikas tiesību akti. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=285320> (skatīts 12.04.2017.)

² Cenas. Latvijas vēstnesis. Pieejams: <https://lv.lv/?menu=pakalpojumi&sid=38> (skatīts 12.04.2017.)

- Uzņēmumam nepieciešamo zīmogu izmaksas ir 125.00 EUR. SIA “AA zobs” ārstniecības personālam nodrošinās arī vizītkartes, kuras atkārtoti pasūtīs pēc gada. Pakalpojuma summa ir 12.00 EUR par simts vizītkartēm.¹
- Kopā ar uzņēmuma darbībai nepieciešamiem datoriem tiks iegādātas arī licencētas datorprogrammas 360.00 EUR vērtībā.
- Uzņēmums iegādājies pamatlīdzekļus par kopējo vērtību 32 297, 64 EUR. Nolietojumu aprēķināšanai izmantota lineārā metode. Pirmajā gadā par janvāri nolietojums netiek aprēķināts, jo to sāk uzskaitīt nākamajā mēnesī pēc pamatlīdzekļa iegādes.
- Telpu noma tiek pieņemta 480.00 EUR mēnesī, par fiksētu samaksu trīs gadu garumā. Telpas tiek nomātas uz līguma pamata, kas noslēgts starp uzņēmumu un telpu īpašnieku.
- Uzņēmums pirkis apdrošināšanu par fiksētu maksu 120.00 EUR mēnesī.
- Ilgtermiņa ieguldījumu apkalpošanas izmaksas pieņemtas 120.00 EUR mēnesī. Trešajā saimniecības gadā summa pieaug līdz 150.00 EUR mēnesī.
- Darba algas tiek izmaksātas katra mēneša pēdējā datumā par tekošo mēnesi. Ārstniecības personālam algu izmaksā proporcionāli no uzņēmumam radītajiem ieņēmumiem. Tekošajā mēnesī tiek nomaksātas valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas un riska nodeva par darbiniekiem.
- Par grāmatvedības pakalpojumiem SIA “AA zobs” maksā fiksētu summu 70.00 EUR mēnesī.
- Par juridiskajiem pakalpojumiem pirmajā uzņēmuma darbības gadā tiks maksāti 200.00 EUR, par visiem nepieciešamajiem dokumentiem, bet turpmākiem gadiem tie būs 100.00 EUR gadā
- Apsardzes pakalpojumi izmaksā 20.00 EUR katru mēnesi.
- Reklāmas izdevumus veido 25 līdz 30 eiro par reklāmu sociālajos tīklos, kur cena ir atkarīga no vēlamo reklāmas skatījumu skaita, un 77,30 EUR par abpusējo reklāmas lapiņu drukāšanu 500 gabalu apjomā.² Viens no izvēlētajiem reklāmas veidiem tiks veikts vismaz katru otro mēnesi, tos mainot un neatkārtojot pēc kārtas.

¹ *Cenu tabula.* Zīmogu-darbnīca.lv Pieejams: http://www.zimogu-darbnica.lv/?Viz%C4%ABtkartes:Cenu_tabula (skatīts 12.04.2017.)

² *Krāsu izdruka un kopēšana.* Merķeļa drukas darbnīca. Pieejams: <http://www.merkeladruka.lv/?Ria=catalogue.page&html=Kop%C4%93%C5%A1ana%20un%20druka&l2=3> (skatīts 12.04.2017.)

- Pirmajam kancelejas produktu iegādei uzņēmums paredzējis 100.00 EUR, bet turpmāk kancelejas produktu krājumi tiks atjaunoti 40.00 EUR vērtībā katru otro mēnesi.
- Ārstniecības iestādēm ir nepieciešams veikt iemaksas ārstniecības riska fondā. Iemaksas apmēru nosaka katrai ārstniecības iestādei atsevišķi un to maksā reizi ceturksnī. Darba autore pieņēma, ka šī summa būs 200.00 EUR gadā.
- Valsts vides dienests reģistrē darbību ar jonizējošā starojuma avotiem par summu 97.00 EUR un licences izsniegšanai nepieciešami 170.00 EUR¹, kas ir iekļauti peļņas vai zaudējumu aprēķina postenī “Licences un nodevas”.
- Procentu maksājumi aprēķināti no investīciju kredīta kas ir finansējums jauniem biznesa projektiem, pamatlīdzekļu un zemes iegādei. Kredīta apjoms 32 000 EUR uz trim gadiem par 6% gadā.
- Peļņa pirms uzņēmumu ienākuma nodokļa pirmajā SIA “AA zobs” darbības gadā ir negatīva, līdz ar to uzņēmuma ienākuma nodoklis nav jāmaksā. Otrā gada peļņa nav pietiekoši liela, lai segtu pirmā gada zaudējumus, tāpēc uzņēmuma ienākuma nodoklis nav jāmaksā. SIA “AA zobs” trešajā saimniecības gadā ir peļņa un tad arī tiek aprēķināts uzņēmuma ienākuma nodoklis, kurš tiks apmaksāts nākamā gada janvārī.

6.4. Uzņēmuma naudas plūsmas pārskats

Naudas plūsmas pārskats ir uzņēmuma finanšu plāns, kas atspoguļo uzņēmuma naudas līdzekļu saņemšanas un izlietošanas iespējas.² Naudas plūsmas pārskats ļauj uzņēmuma vadītājam labāk izprast cik daudz naudas uzņēmums saņem un kur tas to iztērē. Naudas plūsma var palīdzēt samazināt izmaksas, jo tā parāda to būtību. SIA “AA zobs” naudas plūsmas pārskats par pirmajiem trim uzņēmuma darbības periodiem redzams 6.4 tabulā, bet izvērstis pārskats pa mēnešiem atrodams pielikumā.

¹ *Licencēšana un reģistrēšana*. Valsts vides dienests. Pieejams: <http://www.vvd.gov.lv/strukturvienibas/radiacijas-drosibas-centrs/licencesana-un-registresana/> (skatīts 20.04.2017.)

² Rurāne M. *Finanšu menedžments* Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, Rīga 2006., 344.lpp

SIA "AA zobs" naudas plūsmas pārskats laika periodam no 2018. līdz 2020. gadam

EUR¹

Naudas plūsmas pārskats	2018	2019	2020
<i>Sākuma atlikums</i>	22000	48	5339
Naudas ieņēmumi			
Ieņēmumi no pakalpojumu sniegšanas	101550	148525	193350
Aizņēmums no bankas A	32000	0	0
Naudas ieņēmumi kopā	133550	148525	193350
Naudas izdevumi			
Valsts nodevas un publikācija LV	177	0	0
Zīmogu un vizītkaršu izgatavošana	161	36	36
Darba algas	73310	89904	109005
VSAOI	17294	21208	25714
Riska nodeva	30	30	30
Grāmatvedības pakalpojumi	840	840	840
Juridiskie pakalpojumi	200	100	100
Aizņēmuma pamatsumma	10035	10654	11311
Aizņēmuma procenti	1647	1028	371
Telpu noma	5760	5760	5760
Pamatlīdzekļu iegāde	32298	0	0
Datorprogrammas iegāde	360	0	0
Licences un nodevas	267	0	0
Apdrošināšana	1440	1440	1440
Ilgtermiņa ieguldījumu apkalpošanas izmaksas	1100	1200	1800
Izejvielu un materiālu iegāde	6550	6340	7020
Apkures izmaksas	1900	2400	2400
Elektroenerģijas izmaksas	660	830	895
Sakaru izmaksas	330	415	453
Apsardze	240	240	240
Reklāmas izmaksas	403	369	243
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	300	240	240
Iemaksa ārstniecības riska fondā	200	200	200
Naudas izdevumi kopā	155502	143234	168099
Neto naudas plūsma	-21952	5291	25251
<i>Beigu atlikums</i>	48	5339	30591

Naudas ieņēmumus, kas atspoguļoti 6.4. tabulā autore ir aprēķinājusi jau tabulā 6.1. un 6.2. Pirmajā uzņēmējdarbības gadā pie naudas ieņēmumiem tiek pieskaitīti arī iegūtais bankas kredīts.

¹ Autore veidota tabula

Summas naudas plūsmas pārskatā nedaudz atšķiras no summām tiem pašiem posteņiem peļņas vai zaudējumu aprēķinā, jo naudas plūsmā naudas izdevumus norāda mēnesī, kad tie reāli parādās, nevis kad tiek izrakstīts rēķins.

Kopējā pamatlīdzekļu iegādes summa ir 32 398 EUR un pamatlīdzekļu skaits un nosaukumi attēloti tabulā 2.2.

Izejvielu un materiālu iegādei uzņēmums ir plānojis 500 EUR mēnesī pirmajā darbības gadā, bet trešajā darbības mēnesī tie būtu jau 600 EUR. Tas plānots proporcionāli klientu skaita pieaugumam. Līdz ar to arī izejvielu un materiālu izlietojums pieaugs trīs gadu laikā.

Naudas plūsmas pārskatā parādās iegūtais kredīts pilnā apmērā, bet pie izdevumiem parādās atdodamā aizņēmuma pamatsumma un aizņēmuma procenti. Kredīta summa ir 32 000 EUR un to zobārstniecības prakse plāno atmaksāt trīs gadu laikā.

6.5. Uzņēmuma bilance

Bilance raksturo uzņēmuma finansiālo stāvokli konkrētā laika punktā.¹

Īpaši raksturīgs SIA "AA zobs" ir tas, ka uzņēmuma praktiski nav debitoru. Zobārstniecības prakse sniedz zobu ārstēšanas un higiēnas pakalpojumus un uzņēmuma politika būs tāda, ka katrs pacients par saņemto pakalpojumu maksā uzreiz pēc vizītes beigām. SIA "AA zobs" nesniegs nekāda cita veida pakalpojumus pirmajos trīs darbības gados, kuru rezultātu varētu rasties debitoru parādi. Līdz ar to visi sniegtie pakalpojumi tiek apmaksāti uzreiz.

SIA "AA zobs" bilance uz katra gada 31. decembri attēlota tabulā 6.5.

¹ M. Rurāne *Finanšu menedžments* Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, Rīga 2006., 247.lpp

SIA "AA zobs" bilance laika periodam no 2018. līdz 2020 gadam EUR¹

	31.12.2018.	31.12.2019.	31.12.2020.
Aktīvi			
Ilgtermiņa ieguldījumi	26335	19831	13326
Nemateriālie ieguldījumi	0	0	0
Pamatlīdzekļi	26335	19831	13326
Apgrozāmie līdzekļi	315	5399	30622
Krājumi	267	60	32
Debitori	0	0	0
Naudas līdzekļi	48	5339	30591
Aktīvi kopā	26650	25230	43948
Pasīvi			
Pašu kapitāls	4095	13314	42083
Pamatkapitāls	22000	22000	22000
Iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa	0	-17905	-8686
Pārskata gada nesadalītā peļņa	-17905	9219	28769
Aizņemtais kapitāls	22555	11916	1865
Ilgtermiņa saistības	11311	0	0
Īstermiņa saistības	11244	11916	1865
Pasīvi kopā	26650	25230	43948

Pēc tabulas 6.5. datiem ir redzams, ka bilances kopsumma trīs gadu laikā pieaug.

6.6. Projekta atmaksāšanās laiki

Lai saprastu, vai vispār ir vērts ieguldīt līdzekļus un laiku zobārstniecības prakses atvēršanai Mārupē, ir nepieciešams aprēķināt, cik ilgā laikā projekts atmaksāsies. Projekta atmaksāšanās laiks ir atkarīgs no ieguldītajiem līdzekļiem, neto naudas plūsmas un inflācijas līmeņa.

Pēc Eiropas komisijas paziņojuma 2017. gada februārī ir noskaidrots, ka pēdējā laikā ir pieaugusi inflācija eiro zonā, jo enerģijas cenu līdzšinējo kritumu nesen ir nomainījis šo

¹ Autores veidota tabula

cenu kāpums. Iepriekšējos divos gados inflācijas līmenis bija ļoti zems. Tagad ir paredzams, ka šogad un nākošgad inflācija sasniegs augstāku līmeni, tomēr joprojām nesasniedzot definēto cenu stabilitātes mērķi, kas ir „vidējā termiņā zemāks par 2 %”. Kopumā paredzams, ka inflācija eiro zonā palielināsies no 0,2 % 2016. gadā līdz 1,7 % 2017. gadā un 1,4 % 2018. gadā.¹ Līdz ar to autore pieņem, ka inflācijas likme būs 1,4% un atmaksāšanās laiku rēķina, pamatojoties uz naudas plūsmas prognozi tabulā 6.6. tabula

6.6. tabula

SIA “AA zobs” projekta atmaksāšanās laiks²

	2018. gada sākums	2018. gada beigas	2019. gada beigas	2020. gada beigas	2021. gada beigas
Prognozētā naudas plūsma	-54000	48	5339	30591	49000
Diskontētā naudas plūsma	-54000	44	4412	22977	36803
Uzkrātā naudas plūsma	-54000	-53091	-48679	-25703	11100

Pēc 6.6. tabulas datiem var secināt, ka projekts atmaksājas vairāk kā trīs gadu laikā. Excel programmā rēķinot pa mēnešiem tie būs 3 gadi un 7 mēneši. Pēc autores domām, tas ir labs laika periods tik specifiska uzņēmuma veidošanā un attīstībā. Lielākā nozīme ir pakalpojumu kvalitātei un spējai to pasniegt pacientam patīkami, kaut arī tas ir tik nepatīkams pakalpojums. Jāņem vērā, ka naudas plūsmas un ieņēmumu prognozes ir aprēķinātas piesardzīgi, nepārspīlējot ar vienas vizītes iespējamo ieņēmumu vai to biežumu.

6.7. Kredīta dzēšanas grafiks

SIA “AA zobs” uzņēmējdarbības uzsākšanai nepieciešami papildus līdzekļi, ko uzņēmuma vadība nolēmusi saņemt bankas kredīta veidā. Kredīts izsniegts uz sekojošiem nosacījumiem:

- Kredīta summa 32 000 EUR;
- Kredīta atmaksas laiks 3 gadi;

¹ 2017. gada ziemas ekonomikas prognoze – pretī nemierīgiem laikiem. European Commission Press Release Database. Pieejams: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-251_lv.htm (skatīts 30.04.2017.)

² Autores veidota tabula

- Gada procentu likme 6%;
- Kredītu atmaksā ar vienādiem maksājumiem katru mēnesi 974.00 EUR apmērā;
- Procentu apjomu aprēķinu no atlikušās kredīta summas.

SIA “AA zobs” kredīta pamatsummas atlikums perioda sākumā, procentu apmērs, pamatsummas apmērs un pamatsummas atlikums perioda beigās atspoguļots 6.7. tabulā.

6.7.tabula

SIA “AA zobs” kredīta pamatsummas atlikums perioda sākumā, procentu apmērs, pamatsummas apmērs un pamatsummas atlikums perioda laika periodam no 2018. līdz 2020. gadam EUR¹

	2018 gada sākums	2018 gada beigas	2019 gada beigas	2020 gada beigas
Pamatsummas atlikums perioda sākumā	32000	22824	12223	969
Procenti	160,00	114,12	61,12	4,84
Pamatsummas atmaksa	814	859	912	969
Pamatsummas atlikums perioda beigās	31186	21965	11311	0

Pēc tabulas 6.7 datiem ir redzams, ka kredīts pilnībā tiek atmaksāts trīs gadu laikā. Kredīta atmaksas grafiks pa mēnešiem norādīts pielikumā.

SIA “AA zobs” finanšu plāns sastādīts pēc uzņēmuma grāmatvedības politikas. Svarīgākie pamatelementi ir, ka darbiniekiem algas izmaksā no izstrādātā apjoma mēneša beigās, fiksēta cena ir par telpu noma, grāmatvedības, apdrošināšanas, kancelejas, apsardzes, sakaru pakalpojumiem, nemainīga cena ir arī iemaksa ārstniecības riska fondā un, ka uzņēmumam būs bankas kredīts 32 000 EUR apmērā. Bankas kredīts tiks atmaksāts trīs gadu laikā ar procentu likmi 6%. Uzņēmuma ieņēmumu aprēķins balstīts uz vienas vizītes apmeklējuma vidējo paredzēto cenu, kas reizināta ar paredzēto pacientu apjomu. Uzņēmuma ir peļņa tā otrā darbības gadā, bet tā vēl nespēj segt pirmā darbības gada radītos zaudējumus. SIA “AA zobs” nauda katra gada beigās pieaug, kas ir izskaidrojams ar apgrozījuma pieaugumu, bet izmaksas pieaug mazāk strauji. Uzņēmumam nav debitoru, ko var redzēt uzņēmuma bilancē, jo pacienti par pakalpojumu maksā uzreiz pēc tā saņemšanas. Pēc projekta atmaksāšanās laika aprēķina, kas balstīts uz naudas plūsmas prognozi, autore secināja, ka zobārstniecības prakses izveidošana atmaksāsies 2 gadu un 7 mēnešu laikā.

¹ Autores veidota tabula

7. RISKI UN TO SAMAZINĀŠANAS PASĀKUMI

Jauna uzņēmuma dibināšana un tā darbības uzsākšana vienmēr ir process, kurš pakļauts dažādiem riskiem. Tie ir gan ārēji, gan iekšēji riski, kuri var ietekmēt uzņēmuma darbību gan pozitīvi, gan negatīvi. Risks ir neprognozējama iespēja, ka faktiskie rezultāti atšķirsies no plānotajiem.¹ Zobārstniecības privātprakse sniegs tikai viena veida pakalpojumus, vismaz darbības pirmajos trīs gados, kas var paaugstināt tās atkarību no viena ieņēmumu avota. Ir svarīgi apzināties svarīgākos riskus, kuriem ir pakļauts uzņēmums, lai varētu pēc iespējas precīzāk plānot tā nākotnes attīstību. Lai tas būtu iespējams, autore veica riska profila noteikšanu, nosakot riska veidu, tā izpausmi un ietekmes sekas, kas atspoguļotas tabulā 7.1. Riska klasifikācija veikta pēc uzņēmējdarbības veida.

7.1.tabula

Zobārstniecības privātprakses “AA” risku veidi, tā izpausme un ietekme²

Nr. p. k.	Riska veids	Riska izpausme (notikums)	Riska ietekmes rezultāts (sekas)
1	Operacionālais tehnoloģiskais risks	Ārstniecības iekārtai ir bojājumi vai nolietojums, kā dēļ tā vairs nespēj pildīt sākotnējās funkcijas.	Izmaksu pieaugums jaunas ārstniecības tehnikas iegādei, kas var ietekmēt uzņēmējdarbības rezultātu.
2	Operacionālais administratīvais risks	Pacientam tiek veikta nepiemērota ārstēšana ārsta kļūdas dēļ.	Pacients var izteikt sūdzību, vērsties ārstniecības riska fondā pēc atlīdzības, kas var radīt risku uzņēmuma reputācijai un turpmākai sekmīgai klientu piesaistei.
3	Reputācijas risks	Pacients ir neapmierināts ar saņemtā pakalpojuma kvalitāti.	Pacients savas sūdzības publicē plašsaziņu līdzekļos un/vai sociālajos medijos, kas rada negatīvas atsauksmes par uzņēmumu. Jaunu klientu piesaiste kļūst apgrūtināta, kā arī var notikt esošā klientu loka samazināšanās un to pāriešana pie konkurentiem.

¹ Pettere G., Voronova I. *Riski uzņēmējdarbībā un to vadība*, Rasa ABC, Rīga 2003., 7.lpp

² Autore veidota tabula

Nr. p. k.	Riska veids	Riska izpausme (notikums)	Riska ietekmes rezultāts (sekas)
4	Cenas risks	Izejvielu cenu neplānots pieaugums.	Pakalpojumu pašizmaksu pieaugums, kas noved pie pakalpojuma cenas celšanās un apgrozījuma samazināšanās.
5	Finanšu risks	Esošais pacientu loka radītais ieņēmums nespēj segt visas reālās izmaksas, kā arī uzņēmuma aizņēmumu nav iespējams atmaksāt norādītajos termiņos.	Līdzekļu trūkums sekmīgas pamatdarbības nodrošināšanai, kas var novest pie zaudējumiem.
6	Inovācijas risks	Strauja tehnoloģiju attīstība un esošo tehnoloģiju un ārstēšanas metožu novecošana.	Nepieciešams sekot līdzi tehnoloģiju jaunumiem un tās ieviest esošajā ārstniecības procesā, kas noved pie papildus izdevumiem jaunu pamatlīdzekļu iegādes, kas var ietekmēt uzņēmējdarbības rezultātu.
7	Ekoloģiskais risks	Toksisko atkritumu un ekoloģiski kaitīgu vielu veidošanās, to nepareiza iznīcināšana vai noplūde; izlietotu asu priekšmetu nepareiza uzglabāšana un iznīcināšana.	Soda sankcijas par nepareizu atkritumu uzglabāšanu, kas var ietekmēt uzņēmuma reputāciju.
8	Konkurences risks	Izvēlētajā uzņēmuma darbības teritorijā ienāk jauns konkurents vai veiksmīgāk sāk darboties jau esošs.	Tirgus daļas samazināšanās, nepieciešams veikt papildus mārketinga pasākumus reputācijas un popularitātes celšanai, klientu loka paplašināšanai.

Nr. p. k.	Riska veids	Riska izpausme (notikums)	Riska ietekmes rezultāts (sekas)
9	Stratēģiskais risks	Kļūdaini izstrādāta uzņēmuma nākotnes stratēģija un izvēlēta uzņēmējdarbības veikšanas teritorija.	Apgrozījuma samazināšanās, mazāks klientu loks kā sākotnēji plānots, kas var novest pie uzņēmuma līdzekļu samazināšanās un kredītsaistību nepildīšanas.
10	Juridiskais risks	Nepareizas juridisko dokumentu noformēšanas dēļ radušās nopietnas kļūdas uzņēmējdarbībā vai ar nodokļu aprēķiniem; tiek pieņemtas izmaiņas normatīvajos aktos.	Nepieciešamas papildus izmaksas juristu konsultāciju un pakalpojumu apmaksai, kas var ietekmēt uzņēmējdarbības rezultātu.

Pēc tabulas 7.1. datiem ir redzams, ka kopumā izdalīti desmit uzņēmumam nozīmīgi riski, kurus var iedalīt pēc to ietekmes sfēras – ārējos un iekšējos riskos. Zobārstniecības privātprakse “AA” ir pakļauta tādiem iekšējiem riskiem kā operacionālais iekšējais un ārējais risks, reputācijas risks, finanšu risks, ekoloģiskais risks, stratēģiskais un juridiskais risks. Tāpat to ietekmē arī cenas risks, inovācijas risks un konkurences risks, kas ir ārēja rakstura riski.

Lai pēc iespējas efektīvāk būtu iespējams pārvaldīt šos riskus, kuriem ir pakļauts uzņēmums, tabulā 7.2. atspoguļota riska profila vadība, izvēlētos atbildīgo personu katram riskam un nepieciešamos pasākumus risku ietekmes samazināšanai.

Zobārstniecības privātprakses "AA" risku veidi, atbildīgās struktūrvienības un risku vadība¹

Nr. p.k.	Riska veids	Atbildīga struktūrvienība/ persona	Riska samazināšanas metodes un pasākumi
1	Operacionālais tehnoloģiskais risks	Vadītājs	Ievērot visu iekārtu lietošanas instrukcijas; monitorēt iekārtu darbību; veikt savlaicīgu iekārtu apkopi un nepieciešamības gadījumā remontu.
2	Operacionālais administratīvais risks	Vadītājs	Pārbaudīt, vai visi darbinieki ir pietiekoši zinoši un apmeklē visas pieejamās lekcijas par attīstībām ārstēšanas metodēs; nodrošināt darbiniekiem brīvdienas, kad notiek apmācības, tādējādi stimulējot to apmeklēšanu.
3	Reputācijas risks	Vadītājs; ārstniecības persona	Pārliedzināties par darbinieku kompetenci; informēt darbiniekus par sava uzņēmuma politiku un klientu apkalpošanas kultūru; zobārstam vai higiēnistam jābūt pilnībā atbildīgam par to, ka ārstēšanā tiek izmantota vispiemērotākā metode katrā gadījumā.
4	Cenas risks	Vadītājs	Monitorēt izejvielu cenu izmaiņas un aprēķināt nepieciešamo izejvielu krājumu apjomu, un to savlaicīgi iegādāties; veidot izejvielu krājumu apjomu, ievērojot materiālu glabāšanas termiņus un nepieciešamos apstākļus.

¹ Autores veidota tabula

Nr. p.k.	Riska veids	Atbildīga struktūrvienība/ persona	Riska samazināšanas metodes un pasākumi
5	Finanšu risks	Vadītājs	Veikt mārketinga pasākumus, lai celtu uzņēmuma reputāciju un atpazīstamību tā darbības teritorijā, tādējādi paplašinot klientu loku; slēgt līgumus ar tuvākajā apkārtnē esošajām iestādēm, tādējādi nodrošinot pastāvīgu pacientu loku.
6	Inovācijas risks	Vadītājs	Apmeklēt lekcijas un izstādes, kas saistītas ar zobārstniecību, tādējādi visu laiku uzņēmuma vadība ir informēta par ārstniecības tehnoloģiju attīstību un tā var pieņemt lēmumus, kuras tehnoloģijas ieviest turpmākā uzņēmuma darbībā; nodrošināt labvēlīgus apstākļus darbiniekiem izglītojošo lekciju apmeklēšanai.
7	Ekoloģiskais risks	Vadītājs	Pārliedzināties par pareizu toksisko atkritumu un aso priekšmetu glabāšanu; sekot līdzi to termiņiem un iznīcināšanas grafīkam.
8	Konkurences risks	Vadītājs	Pastāvīgs darbs ar klientiem un mārketinga pasākumi, lai noturētu esošo klientu loku un tirgus daļu, kā arī to paplašinātu.
9	Stratēģiskais risks	Vadītājs	Konkurentu analīze un to marketinga darbības uzraudzība; nepārtraukta nākotnes lēmumu attīstības monitorēšana un kontrolpunktu analizēšana veiksmīgākai uzņēmējdarbības turpmākai attīstībai.
10	Juridiskais risks	Jurists	Normatīvo aktu izmaiņu monitorēšana un uzņēmuma īpašnieku informēšana.

Pēc tabulā 7.2. norādītās informācijas ir redzams, ka uzņēmuma vadītājs ir atbildīgs par lielāko daļu no riskiem. Kā jau visas uzņēmējdarbības pārraudzītājam, vadītājam ir jābūt pilnībā informētam par visām uzņēmumā notiekošajām darbībām, kā arī par darbinieku vēlmēm un vajadzībām. Vadītājam ir nepieciešams iepazīstināt darbiniekus ar sava uzņēmuma ētikas normām un pacientu apkalpošanas kultūru, ja vadītājs vēlas uzņēmuma labu reputāciju klientu vidū. Tā kā SIA "AA zobs" būs mazāk par desmit darbiniekiem, tad ir diezgan viegli nodrošināt viņu pilnvērtīgu iepazīstināšanu ar uzņēmuma kultūru, kā arī sekot līdz darbinieku vēlmēm un censties tās izpildīt. Ļoti viegli ir uzzināt par pacientu apmierinātību ar klientu vienkārši ar tiem sarunājoties un veltos laiku pēc apkalpošanas procesa beigām. Administratore būtu tā persona, kurai būtu tiešs kontakts ar pacientu gan pirms ārstēšanas seansa, gan pēc, tāpēc ir svarīgi tieši viņu apmācīt uzņēmuma apkalpošanas un runas veida kultūrā. Apkalpošanas procesā ir trīs pamatelementi, kuri visi ir vienlīdz svarīgi: ieguldījumi, kas veido uzņēmuma darbību, rezultāti, kas ir pakalpojuma produkts, un papildpakalpojumi, kuri atbalsta pamatpakalpojumu.¹

Pie mūsdienu aktīvās tehnoloģijas attīstības tendencēm ir svarīgi vienmēr tām sekot līdz un tās pārzināt. Zobārstniecība ir medicīnas nozare, kurā strauji notiek dažādi uzlabojumi, kas saistīti ar ārstniecības metodēm un tajās izmantotajiem materiāliem. Tieši šī iemesla dēļ ir nepieciešams apmeklēt izglītojošās lekcijas. Tāpat tās ir nepieciešamas ārstu resertifikācijai, līdz ar to ir nepieciešama pretimnākšana no vadītāja puses, nodrošinot darbiniekiem brīvdienų semināru vai lekciju dienā. Arī ārstējošajam personālam ir pienākums sekot līdz savam resertifikācijas grafikam, lai tas varētu likumīgi turpināt veikt savu darbu. Tāpat gan zobārstam, gan higiēnistam ir jābūt pilnībā pārliecinātam par savu darbību un jāpielieto, viņaprāt, vispiemērotākā metode katrā no ārstēšanas gadījumiem. Nepieciešama individuāla pieeja katram klientam, lai viņš būtu apmierināts gan ar ārstēšanas procesu, gan tā rezultātu. Ir iespējama ne tikai tehnoloģiju maiņa, bet arī ārstēšanas materiālu attīstība. Jauni materiāli visbiežāk ir dārgāki par parastajiem, kas jāņem vērā materiālu iepirkšanā un budžeta plānošanā.

Arī konkurentu darbību uzraudzība ir vadītāja pienākums, jo viņa mērķis ir sava uzņēmuma veiksmīga darbība. Lai to varētu pilnībā nodrošināt, ir nepieciešams apzināties konkurentu taktiku tirgū un, ja iespējams, to pārspēt. Tādējādi nodrošinot SIA "AA zobs" popularitāti un atpazīstamību. Tā kā uzņēmums neatrodas lielpilsētā, bet gan ciematā, tad tieši cilvēku komunikācija savā starpā ir ļoti nozīmīgs mārketinga solis. Jo bieži vien cilvēki uzticas citu cilvēku pieredzes stāstiem nevis reklāmai pastkastē vai interneta vietnē.

¹ Leiks N., Hekī K. *Klientu apkalpošanas rokasgrāmata*, SIA Lietišķās informācijas dienests 2005; 135.lpp

Lai no uzskaitītajiem 10 riskiem būtu iespējams uzzināt tos, kuriem ir jāpievērš pastiprināta uzmanība, lai to SIA “AA zobs” uzņēmējdarbību neietekmētu negatīvi, autore veido risku matricu. Tā tiek sastādīta, katram riskam nosakot iespējamo sekū un varbūtības kritēriju. Seku kritērijs atspoguļots 7.3. tabulā.

7.3. tabula

SIA “AA zobs” risku ranžēšana pēc sekū kritērija¹

Kritērijs	Kritērija nosaukums	Zaudējumi EUR	Iespējamo zaudējumu apraksts
4	Katastrofālas sekas	≥10 000	Maksātnešpēja; apkārtējās vides kaitējums
3	Kritiskas sekas	5000 – 9999	Darbības apturēšana iekārtu bojājumu dēļ; ieņēmumu samazināšanās
2	Minimālas sekas	2000 – 4999	Darbinieku slimība; izmaksu pieaugums
1	Nenožīmīgas sekas	≤ 2000	Ieņēmumu samazināšanās

Tabulas 7.3. datos redzams, ka sekū kritērijs tiek iedalīts četrās kategorijās, kur ceturtā ir ar visnožīmīgākajām sekām uzņēmumam. Pirmais sekū kritērijs var radīt nenožīmīgus zaudējumus.

Risku matricas veidošanai nepieciešams noteikti arī varbūtības kritēriju lielumu. Tas redzams tabulā 7.4.

7.4. tabula

SIA “AA zobs” risku ranžēšana pēc varbūtības kritērija²

Kritērijs	Kritērija nosaukums	Apraksts
5	Augsta varbūtība	Risks var iestāties pastāvīgi vai atkārtoties vairākas reizes gada laikā
4	Ļoti iespējama varbūtība	Risks var iestāties reizi gadā
3	Iespējama varbūtība	Risks var iestāties reizi divos gados
2	Ļoti zema varbūtība	Risks var iestāties reizi četros gados
1	Reta varbūtība	Ļoti maza iestāšanās varbūtība, riska gadījums var arī nenotikt

¹ Autores veidota tabula

² Autores veidota tabula

Piektais varbūtības kritērijs ir ar ļoti augstu riska iestāšanās varbūtību, kā redzams pēc tabulas 7.4. Tas var būt risks, kurš var atkārtoties vairākas reizes, tāpēc tam ir jāpievērš īpaša uzmanība. Riskam ar zemu varbūtības iestāšanās līmeni tiks noteikts pirmais varbūtības kritērijs.

Katram no norādītajiem riskiem piešķirot savu sekas kritēriju un varbūtības kritēriju, ir iespējams aprēķināt kopējo riska koeficientu, kurš ir nepieciešams riska matricas veidošanai. Riska koeficientu aprēķina, reizinot varbūtības kritēriju un sekas kritēriju, kā attēlots 7.1. formulā.

7.1. Formula

$$R (\text{riska koeficients}) = P (\text{varbūtība}) \times S (\text{sekas})$$

7.1. formula arī izmantota 7.4. tabulas rezultāta aprēķināšanai.

7.4. tabula

SIA "AA zobs" riska līmeņa noteikšana¹

N.p.k.	Riska nosaukums	Sekas kritērijs	Varbūtības kritērijs	Riska koeficients
1	Operacionālais tehnoloģiskais risks	3	2	6
2	Operacionālais administratīvais risks	4	4	16
3	Reputācijas risks	4	4	16
4	Cenas risks	3	2	6
5	Finanšu risks	2	2	4
6	Inovācijas risks	3	4	12
7	Ekoloģiskais risks	3	2	6
8	Konkurences risks	2	2	4
9	Stratēģiskais risks	4	1	4
10	Juridiskais risks	4	3	12

¹ Autores veidota tabula

Apskatot riska koeficientus, kas atspoguļoti tabulā 7.4., var secināt, ka operacionālais administratīvais risks un reputācijas risks ir ar visaugstāko koeficientu. Precīzākai risku koeficientu izpratnei, attēlā 7.1. attēlota riska matrica.

Varbūtības kritērijs	5				
	4	9			2; 3
	3		4; 7	10	6
	2		5; 8	1	
	1				
		1	2	3	4
		Seku kritērijs			

7.1.att. SIA “AA zobs” risku matrica¹

Risku matrica 7.1. attēlā uzskatāmi norāda uz tiem riskiem, kuri visbūtiskāk spētu ietekmēt uzņēmuma darbību. Tie atspoguļoti attēla sarkanajā laukā. Kā jau to varēja secināt pēc 7.4 tabulas, tad vissvarīgākie ir operacionālais administratīvais risks un reputācijas risks. Tāpat arī būtiska loma ir inovāciju riskam.

Operacionāli administratīvais risks zobārstniecības privātpraksē atspoguļo uzņēmuma darbinieku atbilstību amatam un pieprasītajām prasmēm. Ārsts visbiežāk ir pacientam svešs cilvēks, kuram tas uzticas pilnībā. Ārsts ir ieguvis augstāko izglītību, veicis lielus ieguldījumus savās zināšanās un to turpmākā attīstībā. Tāpēc ir ļoti svarīgi, lai viņš izcili pārzinātu savu jomu. Tomēr katrs patients ir individuāls. Ir iespējamās dažādas alerģiskas reakcijas uz ārstēšanā izmantotajiem medikamentiem, kas var novest līdz nopietnām veselības problēmām. Ārsta darbs ir šo visu noskaidrot pirms ārstēšanas uzsākšanas, tomēr ir iespējama arī cilvēcīga kļūda. Tāpēc ir iespējams, ka reizi gadā kāds no pacientiem var sūdzēties par ārstēšanas kvalitāti. Šādi tas var ietekmēt arī reputācijas risku.

SIA “AA zobs” atrodas Mārupē, kurā ir draudzīgas kaimiņu attiecības. Tāpēc ir iespējams, ka gan labas, gan sliktas pieredzes par šo uzņēmumu var tikt izplatītas vietējiem iedzīvotājiem, kas var ietekmēt klientu piesaisti un uzņēmuma apgrozījumu. Tāpēc šeit ļoti būtiski ir pievērst uzmanību gan marketingam, gan pacientu apkalpošanas kultūrai. Ārstēšanos bieži vien cilvēki izvēlas nevis lētāki, bet patīkamāko un kvalitatīvāko. Ir

¹ Autore veidota tabula

nepieciešama vienota pieeja klientiem un patīkama atmosfēra uzņēmuma telpās, lai pacientiem būtu patīkami un nebūtu bail no zobārsta vai higiēnista apmeklējuma.

Inovāciju risks ir saistīts ar nemitīgo tehnoloģiju un materiālu attīstību. Pacienti var vēlēties modernu ārstēšanu nevis novecojošu. Un uzņēmumam ir tas jānodrošina, jo ir svarīgi izpildīt klienta vēlmes, lai tas būtu apmierināts un vēlētos atgriezties. Jo klientu loks un pacientu skaits ir galvenais faktors veiksmīgas zobārstniecības prakses darbībai.

SIA "AA zobs" ir pakļauts tādiem riskiem kā operacionālais tehnoloģiskais, operacionālais administratīvais, reputācijas risks, cenas, finanšu, inovācijas, ekoloģiskais, konkurences, stratēģiskais un juridiskais risks. Uzņēmuma vadītājs būs atbildīgs par lielāko daļu no uzņēmumu ietekmējošajiem riskiem. Pēc risku matricas datiem visnozīmīgākie riski, kuriem ir jāpievērš pastiprināta uzmanība ir operacionālais administratīvais risks un reputācijas risks.

IZMANTOTĀ LITERATŪRA UN AVOTI

1. LR likums *Ārstniecības likums*. Rīga 1997. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=44108>
2. LR likums *Komerclikums*, Rīga 2000. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=5490>
3. LR likums *Par Latvijas Republikas Uzņēmumu reģistru*, Rīga 1990. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=72847>
4. LR likums *Ārstniecības personu sertifikācijas kārtība*, Rīga 2012. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=253782>
5. LR likums *Par reglamentētajām profesijām un profesionālās kvalifikācijas atzīšanu*. Rīga 2001. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=26021>
6. LR likums *Pacientu tiesību likums*. Rīga 2009. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=203008>
7. LR likums *Fizisko personu datu aizsardzības likums*. Rīga 2000. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=4042>
8. LR likums *Epidemioloģiskās drošības likums*. Rīga 1997. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=52951>
9. LR likums *Par radiācijas drošību un kodoldrošību*. Rīga 2000. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=12484>
10. LR likums *Atkritumu apsaimniekošanas likums*. Rīga 2010. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=221378>
11. LR likums *Farmācijas likums*. Rīga 1997. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=43127>
12. LR likums *Darba likums*. Rīga 2001. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=26019>
13. LR likums *Darba aizsardzības likums*. Rīga 2001. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=26020>
14. LR likums *Par iedzīvotāju ienākuma nodokli*. Rīga 1993. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=56880>
15. LR likums *Par uzņēmumu ienākuma nodokli*. Rīga 1995. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=34094>
16. LR likums *Par grāmatvedību*. Rīga 1992. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=66460>
17. LR likums *Pievienotās vērtības nodokļa likums*. Rīga 2012. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=253451>

18. LR likums *Par nodokļiem un nodevām*. Rīga 1995. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=33946>
19. LR likums *Civillikums*. Rīga 1937. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=225418>
20. LR likums *Apdrošināšanas un pārapdrošināšanas likums*. Rīga 2015. Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/274969-apdrosinasanas-un-parapdrosinasanas-likums>
21. LR likums *Reklāmas likums*. Rīga 1999. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=163>
22. MK noteikumi Nr. 96 *Nodokļu un citu maksājumu reģistrēšanas elektronisko ierīču un iekārtu lietošanas kārtība*. Rīga 2014. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=265487>
23. MK noteikumi Nr. 752 *Kārtība, kādā licencē un reģistrē darbības ar jonizējošā starojuma avotiem*. Rīga 2015. Pieejams: <https://m.likumi.lv/doc.php?id=278903> (skatīts 22.04.2017.)
24. MK noteikumi Nr. 664 *Noteikumi par valsts nodevu, kas maksājama par ierakstu izdarīšanu uzņēmumu reģistra žurnālā un komercreģistrā, kā arī iesniedzamo dokumentu reģistrēšanu*. Rīga 2016. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=285320> (skatīts 12.04.2017.)
25. MK noteikumi Nr. 60 *Noteikumi par obligātajām prasībām ārstniecības iestādēm un to struktūrvienībām*. Rīga 2009. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=187621>
26. MK noteikumi Nr. 752 *Kārtība, kādā licencē un reģistrē darbības ar jonizējošā starojuma avotiem*. Rīga 2015. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=278903#piel4&pd=1>
27. MK noteikumi Nr. 581 *Medicīnisko ierīču reģistrācijas, atbilstības novērtēšanas, izplatīšanas, ekspluatācijas un tehniskās uzraudzības kārtība*. Rīga 2005. Pieejams: <https://likumi.lv/doc.php?id=114588>
28. MK noteikumi Nr. 1268 *Ārstniecības riska fonda darbības noteikumi*. Rīga 2013. Pieejams <https://likumi.lv/doc.php?id=262102>
29. *Iedzīvotāju skaits un īpatsvars līdz darbspējas, darbspējas un virs darbspējas vecuma grupās statistiskajos reģionos, republikas pilsētās un novados gada sākumā pēc dzimuma*. Centrālā statistikas pārvalde. Pieejams: http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/Sociala/Sociala__ikgad__iedz__iedzskaits/IS0180.px/?rxid=cd (skatīts 02.03.2017.)
30. *Pievienotā vērtība (IKP)*. Centrālā statistikas pārvalde. Pieejams: <http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/termini/pievienota-vertiba-ikp-34384.html> (skatīts 24.04.2017.)
31. *Kopējās pievienotās vērtības sadalījums pa darbības veidiem*. Centrālā statistikas pārvalde. Pieejams:

- http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/ekfin/ekfin__ikgad__ikp/IK10_0060.px/?rxid=cdbc978c-22b0-416a-aacc-aa650d3e2ce0 (skatīts 26.03.2017.)
32. Veselības aprūpes pamatrādītāji gada beigās. Centrālā statistikas pārvalde. Pieejams: http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/Sociala/Sociala__ikgad__veseliba/VA0010.px/?rxid=cdbc978c-22b0-416a-aacc-aa650d3e2ce0 (skatīts 02.04.2017.)
33. *Iedzīvotāju ilgtermiņa migrācija*. Centrālā statistikas pārvalde. Pieejams: http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/Sociala/Sociala__ikgad__iedz__migr/IB0010.px/table/tableViewLayout2/?rxid=cdbc978c-22b0-416a-aacc-aa650d3e2ce0 (skatīts 02.04.2017.)
34. *Strādājošo mēneša vidējā bruto darba samaksa pa darbības veidiem Latvijas statistiskajos reģionos (euro)*. Centrālā statistikas pārvalde. Pieejams: http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/Sociala/Sociala__ikgad__dsamaksa/DS0030_euro.px/table/tableViewLayout2/?rxid=cdbc978c-22b0-416a-aacc-aa650d3e2ce0 (skatīts 02.04.2017.)
35. *Pastāvīgo iedzīvotāju galvenās vecuma grupas*. Centrālā statistikas pārvalde. Pieejams: <http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/termini/pastavigo-iedzivotaju-galvenas-vecuma-grupas-35325.html> (skatīts 12.04.2017.)
36. *Iedzīvotāju skaits un īpatsvars līdz darbspējas, darbspējas un virs darbspējas vecuma grupās statistiskajos reģionos, republikas pilsētās un novados gada sākumā pēc dzimuma*. Centrālā statistikas pārvalde. Pieejams: http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/Sociala/Sociala__ikgad__iedz__iedzskaits/IS0180.px/table/tableViewLayout2/?rxid=cdb (skatīts 12.04.2017.)
37. *Licencēto un reģistrēto operatoru saraksts*. Valsts vides dienests. Pieejams: <http://www.vvd.gov.lv/aktualitates/informacija-operatoriem-darbam-ar-jonizejosa-starojuma-avotiem/licenceto-un-registreto-operatoru-saraksts/> (skatīts 22.04.2017.)
38. *Licencēšana un reģistrēšana*. Valsts vides dienests. Pieejams: <http://www.vvd.gov.lv/strukturvienibas/radiacijas-drosibas-centrs/licencesana-un-registresana/> (skatīts 20.04.2017.)
39. *The Amazing Future of Dentistry and Oral Health*. Pieejams: <http://medicalfuturist.com/the-amazing-future-of-dentistry-and-oral-health/> (skatīts 20.04.2017.)
40. **Abbate J., Guynup S.** *Oral Health Goes Modern. Scientific American 2016*. Pieejams: <https://www.scientificamerican.com/products/the-future-of-oral-health/oral-health-goes-modern/> (skatīts 20.04.2017.)

41. **Armfield J. M., Stewart J. F., Spencer A.J.** *The vicious cycle of dental fear: exploring the interplay between oral health, service utilization and dental fear.* *BMC Oral Health* 2007. Pieejams: <https://bmcoralhealth.biomedcentral.com/articles/10.1186/1472-6831-7-1> (skatīts 20.04.2017.)
42. **Caune J., Dzedons A.** *Stratēģiskā vadīšana: otrs izdevums* Apgāds Lidojošā zivs 2009. 384 lpp
43. **Caurkubule Ž., Višnevska A.** *Mārketinga pamati* Merkūrijs Lat Rīga 2006 175 lpp
- 44.
45. **Earl P., Wakeley T.** *Business economics: a contemporary approach.* McGraw-Hill Education, 2005. 561 lpp
46. **Leiks N., Hekī K.** *Klientu apkalpošanas rokasgrāmata,* SIA Lietišķās informācijas dienests 2005., 218 lpp
47. **Masterson R., Pickton D.** *Marketing: an introduction* McGraw-Hill Higher Education 2004., 608 lpp
48. **Merdad L., El-Housseiny A. A.** *Do children's previous dental experience and fear affect their perceived oral health-related quality of life (OHRQoL)?* *BMC Oral Health* 2016 Pieejams: <https://bmcoralhealth.biomedcentral.com/articles/10.1186/s12903-017-0338-9> (skatīts 20.04.2017.)
49. **Pettere G., Voronova I.** *Riski uzņēmējdarbībā un to vadība* Rasa ABC Rīga 2003., 175 lpp
50. **Praude V.** *Mārketings* Rīga 2004. 558 lpp
51. **Praude V., Beļčikovs J.** *Mārketings* Vaidelote 1999. 281 lpp
52. **Praude V., Vozņuka J.** *Teritoriālais mārketings.* P&C Rīga, 2013., 530 lpp
53. **Reņģe V.** *Organizāciju psiholoģija.* Birznieka SIA "Kamene", Rīga, 2003. 128 lpp.
54. **Rurāne M.** *Finanšu menedžments* Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, Rīga 2006., 383 lpp
55. **Zariņa V.** *Grāmatvedības sistēmas, attīstība, standartu prasības.* Rīga 2004 263 lpp
56. **Wendell L. F.** *Human Resource Management* Houghton Mifflin 2007. 603 lpp
57. **Leiks N., Hekī K.** *Klientu apkalpošanas rokasgrāmata,* SIA Lietišķās informācijas dienests 2005., 218 lpp
58. *Mārupes novads.* Mārupe. Pieejams: <http://www.marupe.lv/novads/> (skatīts 02.05.2017.)

59. *Rīgas un Pierīgas reģiona veselības profils. Slimību profilakses un kontroles centrs.*
Pieejams: https://www.spkc.gov.lv/upload/Petijumi%20un%20zinojumi/Pilsētu%20veselības%20profili/riга_pieriga_profils_20102014.pdf (skatīts 02.03.2017.)
60. *Privātie bērnodārzi.* Mārupe. Pieejams: <http://www.marupe.lv/izglitiba/izglitibas-iestades/privatas-pii/> (skatīts 02.03.2017.)
61. *SIA dibināšana.* Latvijas vēstneša portāls. Pieejams: <http://www.lvportals.lv/wwwraksti/LVPORTALS/SIA1.PDF> (skatīts 23.03.2017.)
62. *Kā reģistrēt komersantu?* Latvijas Republikas Uzņēmumu reģistrs. Pieejams: <http://www.ur.gov.lv/registri.html> (skatīts 23.03.2017.)
63. *Mārupes novada ilgtspējīgas attīstības stratēģija 2013.-2026.gadam.* Mārupe. Pieejams: http://www.marupe.lv/wp-content/uploads/2013/05/Marupes-novada-ilgtspējīgas-attīstības-stratēģija-2013_2026-gadam.pdf (skatīts 25.03.2017.)
64. *Attēls no Google kartes.* Google. Pieejams: <https://www.google.lv/maps/@56.9004806,24.0466951,14.71z?hl=en> (skatīts 23.03.2017.)
65. *Pamatkapitāls.* Digitālā Biznesa rokasgrāmata. Pieejams: <http://rokasgramata.lv/vadiba/pamatkapitals/> (skatīts 23.03.2017.)
66. *Metodiskais materiāls: Pamatlīdzekļu uzskaitē un nolietojuma aprēķināšanas kārtība finanšu grāmatvedībā un uzņēmumu ienākuma nodokļa aprēķināšanas vajadzībām.* Valsts ieņēmumu dienests. Pieejams: https://www.vid.gov.lv/sites/default/files/Methodiskais%20materi%C4%81ls%20Pamatl%C4%ABdzek%C4%BCu%20uzskaitē%20un%20nolietojuma%20apr%C4%93%C4%B7in%C4%81%C5%A1anas%20k%C4%81rt%C4%ABba%20finan%C5%A1u%20gr%C4%81matved%C4%ABb%C4%81%20un%20uz%C5%86%C4%93mumu%20ien%C4%81kuma%20nodok%C4%BCa%20apr%C4%93%C4%B7in%C4%81%C5%A1anas%20vajadz%C4%ABb%C4%81m_0.doc (skatīts 29.03.2017.)
67. *Nauda biznesa uzsākšanai.* Naudabiznesam.lv. Pieejams: <http://www.naudabiznesam.lv/finansejums/nauda-biznesa-uzsaksanai/> (skatīts 25.04.2017.)
68. *Investīciju kredīts.* Swedbank. Pieejams: <https://www.swedbank.lv/business/finance/loans/investment> (skatīts 22.03.2017.)
69. *Ko nozīmē NACE kods un NACE klasifikācija?* Pašnodarbinātie.lv. Pieejams: <http://www.pasnodarbinatie.lv/raksts/atbildes/ko-nozime-nace-kods-un-nace-klasifikacija/> (skatīts 24.04.2017.)

70. *NACE klasifikators*. Latvijas Republikas Uzņēmumu reģistrs. Pieejams: <http://www.ur.gov.lv/?a=938> (skatīts 24.04.2017.)
71. *Nozares (NACE)*. Lursoft. Pieejams: <https://nace.lursoft.lv/86.23/zobarstu-prakse/companies/?vr=3 &old=0> (skatīts 24.04.2017.)
72. *Informācija par tiesību sistēmu Latvijā*. European Justice. Pieejams: https://e-justice.europa.eu/content_member_state_law-6-lv-lv.do?member=1 (skatīts 22.04.2017.)
73. *Normatīvie akti*. Latvijas Zobārstu asociācija. Pieejams: <http://www.lzazobi.lv/lv/noderigi/normativie-akti> (skatīts 22.04.2017.)
74. *Licencēšana un reģistrēšana*. Valsts vides dienests. Pieejams: <http://www.vvd.gov.lv/strukturvienibas/radiacijas-drosibas-centrs/licencesana-un-registresana/> (skatīts 22.04.2017.)
75. *PTAC kompetence*. Patērētāju tiesību aizsardzības centrs. Pieejams: <http://www.ptac.gov.lv/lv/content/ptac-kompetence-0> (skatīts 22.04.2017.)
76. DAB Dental Latvia. Pieejams: <http://www.dabdental.lv/lv/par-mums> (skatīts 27.04.2017.)
77. Plandent. Pieejams: <http://plandent.lv/> (skatīts 27.04.2017.)
78. *Produktu katalogs 2015*. Magnum Medical. Pieejams: http://www.magnum.lv/files/Magnum-Medical-Dental_katalogs.pdf (skatīts 27.04.2017.)
79. *Karte*. ZL. Pieejams: http://karte-meklesana.zl.lv/?my_location_lat=56.9220910717125&my_location_long=23.983613586425804&my_zoom_level=12&my_center_lat=56.935886067883864&my_center_long=24.056080806550085&QPolygon=%5B%5D&accordion=&ord=&QProdukts=Zob%C4%81rstniec%C4%ABba+M%C4%81rupe (skatīts 12.04.2017.)
80. *Par mums*. Labizobi.lv Pieejams: <http://labizobi.lv/marupes-zobarstnieciba-par-mums> (skatīts 12.04.2017.)
81. *Akadēmiskā terminu datubāze*. LZA Terminoloģijas komisija. Pieejams: <http://termini.lza.lv/term.php?term=konkur%C4%93tsp%C4%93ja&list=konkur%C4%93tsp%C4%93ja&lang=LV> (skatīts 12.04.2017.)
82. *Krāsu izdruka un kopēšana*. Merķeļa drukas darbnīca. Pieejams: <http://www.merkeladruka.lv/?Ria>

- =catalogue.page&html=Kop%C4%93%C5%A1ana%20un%20druka&l2=3 (skatīts 12.04.2017.)
83. *Kādēļ Facebook un Instagram reklāmas strādā?* Online Marketing. Pieejams: https://www.omarketing.lv/reklama-facebook-socialajantikla/?gclid=CNCPr46a_dMCFV7gGQodi1ANjQ (skatīts 09.04.2017.)
84. *Cenas*. Latvijas vēstnesis. Pieejams: <https://lv.lv/?menu=pakalpojumi&sid=38> (skatīts 12.04.2017.)
85. *Cenu tabula*. Zīmogu-darbnīca.lv Pieejams: http://www.zimogu-darbnica.lv/?Viz%C4%ABtkartes:Cenu_tabula (skatīts 12.04.2017.)
86. *2017. gada ziemas ekonomikas prognoze – pretī nemierīgiem laikiem*. European Commission Press Release Database. Pieejams: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-251_lv.htm (skatīts 30.04.2017.)
87. Latvijas Universitātes Biznesa, vadības un ekonomikas fakultātes lekciju kurss *Pētnieciskā darba problemātika un metodoloģija*. As. Prof. I. Solovjova, Rīga, 2016

PIELIKUMI

1. Pielikums

SIA "AA zobs" peļņas vai zaudējumu aprēķins pa mēnešiem 2018. gadā EUR

	Janv.	Feb.	Marts.	Apr.	Maijs.	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Neto apgrozījums	7300	7300	7300	6700	6850	6850	6850	9850	10300	10750	10750	10750	101550
Izejvielu un materiālu izlietojums	500	580	660	555	603	511	474	460	492	465	488	496	-6283
Apkures izmaksas	500	400	250	0	0	0	0	0	0	350	400	500	-2400
Elektroenerģijas izmaksas	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	-720
Sakaru izmaksas	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	-360
Valsts nodeva un publikācija LV	177	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-177
Zīmogu izgatavošana	161	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-161
Datorprogrammas iegāde	360	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-360
Pamatlīdzekļu un nemateriālo ieguldījumu nolietojums	0	542	542	542	542	542	542	542	542	542	542	542	-5962
Telpu noma 50 m2	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	-5760
Apdrošināšana CTA	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	-1440
Ilgtermiņa ieguldījumu apkalpošanas izmaksas	0	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	-1100
Darba algas	5365	5365	5365	5965	6003	6033	6033	6433	6538	6738	6738	6738	-73310
VSAOI	1266	1266	1266	1407	1416	1423	1423	1517	1542	1589	1589	1589	-17294
Riska nodeva	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	-30
Grāmatvedības pakalpojumi	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	-840
Juridiskie pakalpojumi	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-200
Apsardze	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	-240
Reklāmas izmaksas	107	25	62	25	62	0	37	0	62	0	25	0	-403
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	100	0	40	0	40	0	40	0	40	0	40	0	-300

	Janv.	Feb.	Marts.	Apr.	Maijs.	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Iemaksa ārstniecības riska fondā	0	0	50	0	0	50	0	0	50	0	0	50	-200
Licences un nodevas	267	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-267
Procentu maksājumi	160	156	152	148	144	139	135	131	127	123	118	114	-1647
Peļņa pirms UIN	-2645	-1916	-1969	-2824	-2841	-2731	-2716	-115	26	61	-72	-161	-17905
Uzņēmumu ienākuma nodoklis (15%)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tīrā peļņa	-2645	-1916	-1969	-2824	-2841	-2731	-2716	-115	26	61	-72	-161	-17905

SIA "AA zobs" peļņas vai zaudējumu aprēķins pa mēnešiem 2019. gadā EUR

	Janv.	Feb.	Marts.	Apr.	Maijs.	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Neto apgrozījums	10800	10800	11300	11300	12250	12325	12325	12825	13250	13250	14050	14050	148525
Izejvielu un materiālu izlietojums	575	534	523	521	520	555	543	541	574	545	573	543	-6547
Apkures izmaksas	500	400	250	0	0	0	0	0	0	350	400	500	-2400
Elektroenerģijas izmaksas	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	-840
Sakaru izmaksas	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	-420
Valsts nodeva un publikācija LV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zīmogu izgatavošana	0	0	36	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-36
Datorprogrammas iegāde	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pamatlīdzekļu un nemateriālo ieguldījumu nolietojums	542	542	542	542	542	542	542	542	542	542	542	542	-6505
Telpu noma 50 m2	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	-5760
Apdrošināšana CTA	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	-1440
Ilgtermiņa ieguldījumu apkalpošanas izmaksas	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	-1200
Darba algas	6918	6918	7118	7118	7453	7471	7471	7671	7799	7799	8085	8085	-89904
VSAOI	1632	1632	1679	1679	1758	1762	1762	1810	1840	1840	1907	1907	-21208
Riska nodeva	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	-30
Grāmatvedības pakalpojumi	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	-840
Juridiskie pak.	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-100
Apsardze	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	-240
Reklāmas izmaksas	62	25	62	0	62	0	61	0	62	0	37	0	-369
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	40	0	40	0	40	0	40	0	40	0	40	0	-240
Iemaksa ārstniecības riska fondā	0	0	50	0	0	50	0	0	50	0	0	50	-200

	Janv.	Feb.	Marts.	Apr.	Maijs.	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Licences un nodevas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Procentu maksājumi	110	106	101	97	92	88	84	79	75	70	66	61	-1028
Peļņa pirms UIN	-575	-253	22	466	906	979	944	1305	1392	1227	1523	1484	9219
Uzņēmumu ienākuma nodoklis (15%)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tīrā peļņa	-575	-253	22	466	906	979	944	1305	1392	1227	1523	1484	9219

SIA "AA zobs" peļņas vai zaudējumu aprēķins pa mēnešiem 2020. gadā EUR

	Janv.	Feb.	Marts.	Apr.	Maijs.	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Neto apgrozījums	14050	14550	14775	14975	15700	16200	16200	16700	16700	17425	17925	18150	193350
Izejvielu un materiālu izlietojums	570	580	580	580	580	580	580	599	600	600	600	600	-7049
Apkures izmaksas	500	400	250	0	0	0	0	0	0	350	400	500	-2400
Elektroenerģijas izmaksas	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	-900
Sakaru izmaksas	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	-456
Valsts nodeva un publikācija LV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zīmogu izgatavošana	0	0	0	0	0	36	0	0	0	0	0	0	-36
Datorprogrammas iegāde	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pamatlīdzekļu un nemateriālo ieguldījumu nolietojums	542	542	542	542	542	542	542	542	542	542	542	542	-6505
Telpu noma 50 m2	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	-5760
Apdrošināšana CTA	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	-1440
Ilgtermiņa ieguldījumu apkalpošanas izmaksas	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	-1800
Darba algas	8315	8515	8583	8643	8910	9110	9110	9310	9310	9578	9778	9845	-109005
VSAOI	1962	2009	2025	2039	2102	2149	2149	2196	2196	2259	2307	2322	-25714
Riska nodeva	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	-30
Grāmatvedības pakalpojumi	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	-840
Juridiskie pakalpojumi	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-100
Apsardze	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	-240
Reklāmas izmaksas	30	0	62	0	0	0	62	30	30	0	30	0	-243
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	40	0	40	0	40	0	40	0	40	0	40	0	-240

	Janv.	Feb.	Marts.	Apr.	Maijs.	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Iemaksa ārstniecības riskā fondā	0	0	50	0	0	50	0	0	50	0	0	50	-200
Licences un nodevas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Procentu maksājumi	57	52	47	43	38	33	29	24	19	14	10	5	-371
Peļņa pirms UIN	979	1497	1641	2173	2532	2744	2733	3043	2957	3126	3264	3330	30021
Uzņēmumu ienākuma nodoklis (15%)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1252
Tīrā peļņa	979	1497	1641	2173	2532	2744	2733	3043	2957	3126	3264	3330	28769

SIA "AA zobs" kredīts atmaksas grafiks pa mēnešiem laika periodam no 2018. līdz 2020. gadam EUR

2018	Janv.	Feb.	Marts.	Apr.	Maijs.	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.
Pamatsummas atlikums perioda sākumā	32000	31186	30369	29547	28722	27892	27058	26219	25377	24530	23679	22824
Procenti	160	156	152	148	144	139	135	131	127	123	118	114
Pamatsummas atmaksa	814	818	822	826	830	834	838	842	847	851	855	859
Kopējais maksājums	974	974	974	974	974	974	974	974	974	974	974	974
Pamatsummas atlikums perioda beigās	31186	30369	29547	28722	27892	27058	26219	25377	24530	23679	22824	21965
2019	Janv.	Feb.	Marts.	Apr.	Maijs.	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.
Pamatsummas atlikums perioda sākumā	21965	21101	20233	19361	18484	17603	16718	15828	14933	14035	13131	12223
Procenti	110	106	101	97	92	88	84	79	75	70	66	61
Pamatsummas atmaksa	864	868	872	877	881	885	890	894	899	903	908	912
Kopējais maksājums	974	974	974	974	974	974	974	974	974	974	974	974
Pamatsummas atlikums perioda beigās	21101	20233	19361	18484	17603	16718	15828	14933	14035	13131	12223	11311
2020	Janv.	Feb.	Marts.	Apr.	Maijs.	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.
Pamatsummas atlikums perioda sākumā	11311	10394	9473	8546	7616	6680	5740	4795	3846	2892	1932	969
Procenti	57	52	47	43	38	33	29	24	19	14	10	5
Pamatsummas atmaksa	917	922	926	931	935	940	945	950	954	959	964	969
Kopējais maksājums	974	974	974	974	974	974	974	974	974	974	974	974
Pamatsummas atlikums perioda beigās	10394	9473	8546	7616	6680	5740	4795	3846	2892	1932	969	0

SIA "AA zobs" naudas plūsmas pārskata pa mēnešiem 2018. gadā EUR

	Janv.	Feb.	Marts.	Apr.	Maijs.	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Sākuma atlikums	22000	17833	15672	13484	10230	7254	4293	1305	899	662	779	431	22000
Naudas ieņēmumi													
Ieņēmumi no pakalpojumu sniegšanas	7300	7300	7300	6700	6850	6850	6850	9850	10300	10750	10750	10750	101550
Aizņēmums no bankas A	32000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	32000
Naudas ieņēmumi kopā	39300	7300	7300	6700	6850	6850	6850	9850	10300	10750	10750	10750	133550
Naudas izdevumi													
Valsts nodevas un publikācija LV	177	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	177
Zīmogu un vizītkaršu izgatavošana	161	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	161
Darba algas	5365	5365	5365	5965	6003	6033	6033	6433	6538	6738	6738	6738	73310
VSAOI	1266	1266	1266	1407	1416	1423	1423	1517	1542	1589	1589	1589	17294
Riska nodeva	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
Grāmatvedības pakalpojumi	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	840
Juridiskie pakalpojumi	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	200
Aizņēmuma pamatsumma	814	818	822	826	830	834	838	842	847	851	855	859	10035
Aizņēmuma procenti	160	156	152	148	144	139	135	131	127	123	118	114	1647
Telpu noma 50 m2	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	5760
Iekārtu iegāde	32298	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	32298
Datorprogrammas iegāde	360	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	360
Licences un nodevas	267	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	267
Apdrošināšana CTA	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1440
Ilgtermiņa ieguldījumu apkalpošanas izmaksas	0	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1100
Izejvielu un materiālu iegāde (tūlītēja samaksa)	1500	450	450	450	450	450	450	450	450	450	500	500	6550
Apkures izmaksas	0	500	400	250	0	0	0	0	0	0	350	400	1900
Elektroenerģijas izmaksas	0	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	660
Sakaru izmaksas	0	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	330

	Janv.	Feb.	Marts.	Apr.	Maijs.	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Apsardze	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Reklāmas izmaksas	107	25	62	25	62	0	37	0	62	0	25	0	403
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	100	0	40	0	40	0	40	0	40	0	40	0	300
Iemaksa ārstniecības riska fondā	0	0	50	0	0	50	0	0	50	0	0	50	200
Naudas izdevumi kopā	43467	9462	9488	9953	9826	9812	9838	10256	10537	10633	11098	11133	155502
Neto naudas plūsma	-4167	-2162	-2188	-3253	-2976	2962	2988	-406	-237	117	-348	-383	-21952
Beigu atlikums	17833	15672	13484	10230	7254	4293	1305	899	662	779	431	48	48

SIA "AA zobs" naudas plūsmas pārskata pa mēnešiem 2019. gadā EUR

	Janv.	Feb.	Marts.	Apr.	Maijs.	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Sākuma atlikums	48	-759	-1244	-1799	-2017	-1550	-980	-480	373	1342	2462	3602	48
Naudas ieņēmumi													
Ieņēmumi no pakalpojumu sniegšanas	10800	10800	11300	11300	12250	12325	12325	12825	13250	13250	14050	14050	148525
Aizņēmums no bankas A	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Naudas ieņēmumi kopā	10800	10800	11300	11300	12250	12325	12325	12825	13250	13250	14050	14050	148525
Naudas izdevumi													
Valsts nodevas un publikācija LV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zīmogu un vizītkaršu izgatavošana	0	0	36	0	0	0	0	0	0	0	0	0	36
Darba algas	6918	6918	7118	7118	7453	7471	7471	7671	7799	7799	8085	8085	89904
VSAOI	1632	1632	1679	1679	1758	1762	1762	1810	1840	1840	1907	1907	21208
Riska nodeva	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
Grāmatvedības pakalpojumi	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	840
Juridiskie pakalpojumi	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100
Aizņēmuma pamatsumma	864	868	872	877	881	885	890	894	899	903	908	912	10654
Aizņēmuma procenti	110	106	101	97	92	88	84	79	75	70	66	61	1028
Telpu noma 50 m2	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	5760
Iekārtu iegāde	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Datorprogrammas iegāde	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Licences un nodevas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Apdrošināšana CTA	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1440
Ilgtermiņa ieguldījumu apkalpošanas izmaksas	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
Izejvielu un materiālu iegāde (tūlītēja samaksa)	500	520	520	520	520	520	540	540	540	540	540	540	6340
Apkures izmaksas	500	500	400	250	0	0	0	0	0	0	350	400	2400
Elektroenerģijas izmaksas	60	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	830
Sakaru izmaksas	30	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	415

	Janv.	Feb.	Marts.	Apr.	Maijs.	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Apsardze	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240
Reklāmas izmaksas	62	25	62	0	62	0	61	0	62	0	37	0	369
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	40	0	40	0	40	0	40	0	40	0	40	0	240
Iemaksa ārstniecības riska fondā	0	0	50	0	0	50	0	0	50	0	0	50	200
Naudas izdevumi kopā	11607	11545	11755	11418	11683	11655	11726	11872	12181	12029	12810	12833	143234
Neto naudas plūsma	-807	-745	-455	-118	567	670	599	953	1069	1221	1240	1217	5291
Beigu atlikums	-759	-1244	-1799	-2017	-1550	-980	-480	373	1342	2462	3602	4719	5339

SIA "AA zobs" naudas plūsmas pārskata pa mēnešiem 2020. gadā EUR

	Janv.	Feb.	Marts.	Apr.	Maijs.	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Sākuma atlikums	5339	5982	6999	8106	9641	11780	14126	16456	19091	21636	24695	27587	5339
Naudas ieņēmumi													
Ieņēmumi no pakalpojumu sniegšanas	14050	14550	14775	14975	15700	16200	16200	16700	16700	17425	17925	18150	193350
Aizņēmums no bankas A	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Naudas ieņēmumi kopā	14050	14550	14775	14975	15700	16200	16200	16700	16700	17425	17925	18150	193350
Naudas izdevumi													
Valsts nodevas un publikācija LV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Zīmogu un vizītkaršu izgatavošana	0	0	0	0	0	36	0	0	0	0	0	0	36
Darba algas	8315	8515	8583	8643	8910	9110	9110	9310	9310	9578	9778	9845	109005
VSAOI	1962	2009	2025	2039	2102	2149	2149	2196	2196	2259	2307	2322	25714
Riska nodeva	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30
Grāmatvedības pakalpojumi	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	840
Juridiskie pakalpojumi	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100
Aizņēmuma pamatsumma	917	922	926	931	935	940	945	950	954	959	964	969	11311
Aizņēmuma procenti	57	52	47	43	38	33	29	24	19	14	10	5	371
Telpu noma 50 m2	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480	5760
Iekārtu iegāde	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Datorprogrammas iegāde	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Licences un nodevas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Apdrošināšana CTA	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1440
Ilgtermiņa ieguldījumu apkalpošanas izmaksas	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800
Izejvielu un materiālu iegāde (tūlītēja samaksa)	540	580	580	580	580	580	580	600	600	600	600	600	7020
Apkures izmaksas	500	500	400	250	0	0	0	0	0	0	350	400	2400
Elektroenerģijas izmaksas	70	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	895
Sakaru izmaksas	35	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	453
Apsardze	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240

	Janv.	Feb.	Marts.	Apr.	Maijs.	Jūn.	Jūl.	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dec.	KOPĀ
Reklāmas izmaksas	30	0	62	0	0	0	62	30	30	0	30	0	243
Kancelejas izdevumi un mazvērtīgā inventāra iegāde	40	0	40	0	40	0	40	0	40	0	40	0	240
Iemaksa ārstniecības riska fondā	0	0	50	0	0	50	0	0	50	0	0	50	200
Naudas izdevumi kopā	13408	13533	13668	13440	13561	13854	13870	14065	14155	14366	15033	15146	168099
Neto naudas plūsma	642	1017	1107	1535	2139	2346	2330	2635	2545	3059	2892	3004	25251
Beigu atlikums	5982	6999	8106	9641	11780	14126	16456	19091	21636	24695	27587	30591	30591