

Zobārstniecības uzņēmuma SIA “KarAIDent” ekonomiskās peļņas palielināšanas iespējas

Radmila Korole¹, Līga Leitāne^{1,2}, Daiga Behmane³

¹ Latvijas Biznesa koledža

² Latvijas Universitāte

³ Rīgas Stradiņa universitāte, Medicīnas fakultāte, Latvija

Ievads. Zobārstniecības, līdzīgi kā citu nozaru, uzņēmumos ir svarīgi pieņemt ekonomiski pamatotus lēmumus, kas ietekmē peļņas lielumu. Peļņas iegūšana un arī tās palielināšana ir uzņēmējdarbības pamatmērķis un viens no darbības attīstības pamatvirzieniem. Bieži vien jauno pakalpojumu ieviešana jeb pakalpojumu klāsta paplašināšana sola uzņēmumam lielāku peļņu, kas vienmēr būs īpašnieka galamērķis. Lai pieņemtu ekonomiski pamatotu lēmumu, uzņēmumiem jāveic detalizēta finanšu aprēķinu analīze, kas kalpo par lēmumu pieņemšanas bāzi.

Darba mērķis, materiāls un metodes. Darba mērķis: uz peļņas būtības, tās veidošanas teorētiskās bāzes un autores veiktās plānotā uzņēmuma SIA “KarAIDent” peļņas analīzes pamata noskaidrot uzņēmuma peļņas veidošanas iespējas, kā arī veikt SIA “KarAIDent” peļņas palielināšanas iespēju novērtējumu pirms pakalpojumu klāsta paplašināšanas. Materiāls: pētījumā izmantoti gan uzņēmuma, gan nozares dati. Metodes: pētījuma izstrādē izmantotas ekonomiskās analīzes un statistiskās metodes. Sākotnēji tika veikti plānotā zobārstniecības uzņēmuma SIA “KarAIDent” saimnieciskās darbības finansiālie aprēķini, kuri darba turpinājumā tika pārreķināti, modelējot darbības atšķirīgās situācijās. Tā rezultātā, vēloties palielināt peļņu, tika piedāvāti dažādi peļņas palielināšanas varianti. Par pamatu tika izmantots SIA “KarAIDent” izstrādātais 2017.–2018. gada biznesa plāns. Darba izstrādē tika izmantoti Šneideres, Hofa un citu autoru darbi.

Rezultāti. Plānotais uzņēmums SIA “KarAIDent” ir konkurētspējīgs zobārstniecības nozarē savā reģionā. Uzņēmuma peļņas vai zaudējuma aprēķins parāda, ka plānotais uzņēmums pirmo pārskata gadu strādās ar negatīvu peļņu pirms un pēc nodokļiem, bet 2018. gadā – ar ievērojamu peļņas pieaugumu, salīdzinot ar 2017. gadu. Lai palielinātu uzņēmuma peļņu jau pirmajā darbības gadā, tika izvērtēti dažādi jaunie pakalpojumi klāsta palielināšanai: bērnu zobārstniecības pakalpojumi, izmantojot NVD kompensācijas shēmu (A variants), zobu protezēšanas pakalpojumi, izmantojot zobu implantus (B variants), un abu minēto pakalpojumu apvienošana (C variants). Pētījuma rezultātā autore nonāca pie slēdziena, ka A varianta gadījumā neto peļņa 2017. gadā kļūst negatīva, bet 2018. gadā tā kļūst pat zemāka nekā sākuma variantā. B varianta ieviešana pozitīvi ietekmē neto peļņas palielināšanu (pieaugums ir ievērojams jau 2017. gadā, un tā turpinās pieaugt 2018. gadā) un ir lietderīga uzņēmumam. C varianta jeb abu pakalpojumu ieviešanas gadījumā neto peļņa 2017. gadā ir pieaugusi tikai nedaudz, kas tomēr nesasniedz B varianta rādītājus.

Secinājumi. Peļņas palielināšanas iespējas zobārstniecības nozarē, kā arī plānotajā uzņēmumā (jau pirmajā darbības gadā) ir ļoti aktuāla tēma. Jauno pakalpojumu ieviešana jeb pakalpojumu klāsta paplašināšana var nest uzņēmumam lielāku peļņu, ņemot vērā plānotās peļņas analīzes datus. No šīs analīzes būs atkarīgi vadības stratēģiskie lēmumi uzņēmumā. Pētījumā skaidri pierādīti implantēšanas un protezēšanas pakalpojumu ienesīgums un lietderīgums. Bērnu zobārstniecības pakalpojumu ieviešana, izmantojot NVD kompensācijas shēmu, nebūtu lietderīga uzņēmumam esošajā situācijā (to zemo tarifu dēļ), bet, attīstot biznesu tālāk, paplašinoties un sniedzot tieši šo pakalpojumu lielākā apjomā, var panākt peļņas palielināšanu. Abu pakalpojumu ieviešana jau piedāvāto pakalpojumu klāstā uzņēmumam nākotnē arī ir iespējama, bet nav uzskatāma par peļņas palielināšanas iespēju šobrīd.

Veiktā analīze sniedz iespēju pētījuma datus izmantot zobārstniecības uzņēmumos Latvijā.