

**ŠIAULIŲ UNIVERSITETAS
SOCIALINIŲ MOKSLŲ FAKULTETAS
EKONOMIKOS KATEDRA**

Rasa KARNACKIENĖ

UAB „AVSTONIS“ PELNO MAKSIMIZAVIMO GALIMYBĖS

Magistro darbas

Šiauliai, 2009

**ŠIAULIŲ UNIVERSITETAS
SOCIALINIŲ MOKSLŲ FAKULTETAS
EKONOMIKOS KATEDRA**

Rasa KARNACKIENĖ

UAB „AVSTONIS“ PELNO MAKSIMIZAVIMO GALIMYBĖS

**Magistro darbas
Socialiniai mokslai, ekonomika (04 S)**

Magistro darbo autorius Rasa Karnackienė

Vadovas doc. dr. Angelė Lileikienė

Recenzentas

SANTRAUKA

Rasa Karnackienė

UAB „Avstonis“ pelno maksimizavimo galimybės

Magistro darbas.

Magistro darbe išsamiai aptarti veiklos pelno ir pelningumo analizės bei maksimizavimo teoriniai aspektai ir modeliai. Pastebima, jog siekdamas maksimizuoti savo vertę, veiklą, galimybes ir pelną, organizacijos retai naudoja iš anksto paruoštas ir apskaičiuotas sistemas ar metodus, mažai naudojama nuosekli, kompleksinė bei sisteminė pelno ir pelningumo rodiklių analizė, jų vertinimas bei praktinis taikymas siekiant pelno maksimizavimo. Atlikta UAB „Avstonis“ veiklos pelningumo analizė leido nustatyti pagrindines pardavimo pajamų bei sąnaudų kitimo priežastis, atskleisti pelno kokybę formuojančius veiksnius, įvertinti pardavimo pajamų, veiklos sąnaudų ir veiklos pelningumo ryšį. Gauti rezultatai padėjo formuoti UAB „Avstonis“ galimas veiklos kryptis bei nustatyti veiklos pelningumo maksimizavimo galimybes.

Autorės suformuluota mokslinio darbo hipotezė pasitvirtino - ribinio pelno analizės pagrindu suformuotas pardavimo apimčių ir kainų modelis vertinamas kaip vienas tinkamiausių pelno maksimizavimo būdų.

SUMMARY

Rasa Karnackiene

JCS „Avstonis“ possibilities for profit maximization

Master's work.

This master's thesis discusses theoretical aspects and models of profit, profitability analysis and maximization in detail. It is noticed, that seeking to maximize their value, activities, opportunities and profits, organizations rarely use systems and methods carefully prepared in advance; rarely use thorough, complex and systematic analysis of profit and profitability ratios, as well as their evaluation and practical application needed for profit maximization. The profitability analysis of JCS "Avstonis" allows determining the most important reasons of change in income and expenses, illustrate factors forming profit quality, evaluate the relation between sales income, activity expenses and profit. The results helped to formulate possible activity directions of JCS "Avstonis" as well as set the opportunities for profit maximization.

The scientific working hypothesis, formed by the author of this master's thesis, is proven – sales volume and price model based on profit margin analysis is assessed as one of the most suitable methods for profit maximization.

TURINYS

ĮVADAS.....	6
1. VEIKLOS PELNO MAKSIMIZAVIMO TEORINIAI ASPEKTAI.....	10
1.1. Pelno samprata, analizės kryptys ir uždaviniai.....	10
1.2. Pelningumas, jo rodiklių rūšys ir įvairovė.....	15
1.3. Pelno maksimizavimas, jo esmė ir reikšmė organizacijai.....	21
1.4. Metodų pritaikomumas veiklos pelno ir pelningumo maksimizavimo procese.....	27
2. UAB „AVSTONIS“ PELNO MAKSIMIZAVIMO GALIMYBIŲ TYRIMAS.....	34
2.1. UAB „Avstonis“ veiklos apžvalga ir aplinka.....	34
2.2. UAB „Avstonis“ pelno analizė 2004-2008 metais.....	38
2.2.1. UAB „Avstonis“ pardavimo pajamų analizė.....	38
2.2.2. UAB „Avstonis“ veiklos pelno kitimo veiksnių analizė.....	43
2.2.3. UAB „Avstonis“ sąnaudų lygio analizė.....	47
2.3. UAB „Avstonis“ pelno maksimizavimo galimybės.....	52
2.3.1. UAB „Avstonis“ pajamų, veiklos sąnaudų ir veiklos pelningumo ryšio koreliacinė regresinė analizė.....	52
2.3.2. UAB „Avstonis“ pelno kokybę formuojančių veiksnių vertinimas.....	54
2.3.3. UAB „Avstonis“ veiklos vertinimas EVA metodu.....	63
3. UAB „AVSTONIS“ PELNO MAKSIMIZAVIMO MODELIS.....	65
IŠVADOS.....	73
PAGRINDINIŲ SĄVOKŲ ANALIZĖ.....	75
LITERATŪRA.....	82
PRIEDAI.....	86
1 priedas. Įmonės pelno (nuostolio) faktorinės analizės schema.....	87
2 priedas. UAB „Avstonis“ pardavimo pajamų pokyčių analizė 2004-2008 m.....	88
3 priedas. UAB „Avstonis“ variklinių transporto priemonių bei puspriekabių ir šaldytuvų pardavimo apimčių ir kiekių pokyčiai 2004-2008 m.....	90
4 priedas. UAB „Avstonis“ veiklos pelno pokyčių analizė 2004-2008 m.....	91
5 priedas. UAB „Avstonis“ savikainos pokyčių analizė 2004-2008 m.....	93
6 priedas. UAB „Avstonis“ savikainos struktūros pokyčių analizė 2004-2008 m.....	95
7 priedas. UAB „Avstonis“ veiklos sąnaudų pokyčių analizė 2004-2008 m.....	96
8 priedas. UAB „Avstonis“ veiklos sąnaudų struktūros pokyčių analizė 2004-2008 m.....	98
9 priedas. UAB „Avstonis“ balanso horizontalioji analizė 2004-2008 m.....	100

10 priedas. UAB „Avstonis“ pelno(nuostolio ataskaitos) pokyčių analizė.....	104
11 priedas. UAB „Avstonis“ variklinių transporto priemonių bei šaldytuvų ir puspriekabių paklausos elastingumas kainai 2004 – 2008m.....	106

IVADAS

Mokslinė problema. Aštrios konkurencijos sąlygomis, įmonės neatsižvelgiant į jų dydį, rūši ir veiklos sritį, suinteresuotos didinti pelną. Pelno reikia įmonės finansiniam pajėgumui palaikyti, veiklos plėtrai ir tęstinumui užtikrinti. Tačiau absoliutus pelno rodiklis neparodo įmonės veiklos efektyvumo, todėl pastaruoju metu vis dažniau didesnio pelno siekimas yra siejamas su įvairių veiklos strategijų ir modelių įgyvendinimu.

Įmonių finansinė veikla gali būti vertinama pagal daugelį kriterijų, tokių kaip finansiniai rodikliai, jų skaičiavimus ir grupavimus, kokybė, kaina, rizika ir kt. Paskutiniu laiku prasidėjus žinių visuomenės kūrimosi etapui, ekonomikai būdingi globalizacijos procesai. Įmonės susilaukia konkurentų ne tik šalies viduje bet ir iš šalies, todėl įmonėms tenka orientuotis į pasaulio ar bent regioninio lygio standartus. Tačiau reikėtų pastebėti, jog siekdamas maksimizuoti savo vertę, veiklą, galimybes ir pelną, organizacijos retai naudoja išanksto paruoštas ir apskaičiuotas sistemas ar metodus. Pabrėžtina, kad įmonėse mažai naudojama nuosekli, kompleksinė bei sisteminė pelno ir pelningumo rodiklių analizė, jų vertinimas bei praktinis taikymas siekiant pelno maksimizavimo.

Didesnis pelnas suteikia galimybę įmonei investuoti į veiklos plėtrą, naujas technologijas ir kt. Tačiau jis kartu susijęs su tam tikra rizika, nes įmonės veiklą bei jos rezultatus veikia išoriniai veiksniai, tokie kaip įstatyminės bazės kaita, konkurencinė aplinka, ekonominį stabilumas, valiutų kursų rizika, infliacija ir kt. bei vidiniai veiksniai: prasta vadyba, darbo jėgos kaita, rinkos praradimas, aplaidus įmonės buhalterinės apskaitos tvarkymas ir kt. Kadangi rizika yra neišvengiama, todėl būtina nuolat atlikti pelno bei pelningumo rodiklių, dinamikos, struktūros pokyčių analizę, įvertinti veiksnius, įtakojusius šiuos pokyčius bei numatyti pelno maksimizavimo galimybes.

Tyrimo aktualumas. Lietuvoje reikšminga dalis bendrojo nacionalinio produkto sukuriama transporto ir logistikos sektoriuje, kadangi šalis yra stambių tranzitinių krovinių srautų kryžkelėje. Lietuvai tapus Europos Sąjungos nare, atsiveria tarptautinės prekybos augimo galimybes, Lietuva tampa Europos Sąjungos apsaugine zona prekybai su Rytų bloko šalimis. Todėl įmonės, kurių veikla siejama su transporto ir logistikos paslaugomis Lietuvos Respublikos teritorijoje bei užsienio šalyse, veikia itin sudėtingoje konkurencinėje aplinkoje. Be konkurencijos vidaus rinkoje, itin didelę reikšmę turi muitų procedūros bei eksporto kvotos į Rusiją, Baltarusiją, Ukrainą ir kitas ne Europos Sąjungos šalis. Todėl manytina, jog transporto sektoriaus įmonės pelno maksimizavimo galimybių analizė suteiks aktualios ir naudingos informacijos ne tik panašių organizacijų vadovams, bet ir padės geriau suvokti pagrindines priežastis ir tendencijas produkto pardavimo srityje, pelno kokybės vertinime bei formuojant galimus veiklos pelno maksimizavimo sprendimus.

Dauguma lietuvių ir užsienio autorių (Dutta ir Sandaram, 2001; Bichop, 2004; Primeaux, 1994; Jakutis ir kt., 2007; Buškevičiūtė, Mačerinskienė, 1998; Mackevičius, 2005, 2007; Jagminas, 2005;

Bagdžiūnienė, 2005, Gronskas, 2006) pelno maksimizavimą vadina vienu svarbiausių organizacijų tikslų. Tačiau minėti autoriai nurodo gan skirtingus galimus pelno didinimo būdus. Pastebėtina, jog pelno maksimizavimas dažnai siekiamas vien bendrųjų sąnaudų mažinimu, tačiau reikėtų nepamiršti ir parduotos pelningos produkcijos apimčių didinimo, kainų didinimo, gerinant kokybę, optimizuojant pardavimų terminus, ieškant naujų geresnių pardavimo rinkų, savikainos mažinimo.

Tyrimo objektas - UAB „Avstonis“ 2004 – 2008 metų ūkinė veikla.

Tyrimo dalykas – UAB „Avstonis“ 2004 – 2008 metų veiklos pelningumas ir jo maksimizavimas.

Tyrimo tikslas – išanalizavus ir apibendrinus pelno, pelningumo analizės, pelno maksimizavimo bei metodų pritaikomumo teorinius aspektus, atlikti UAB „Avstonis“ ūkinės veiklos pelningumo analizę ir pelno maksimizavimo galimybių tyrimą.

Tyrimo tikslui pasiekti buvo iškelti šie uždaviniai:

1. Išanalizuoti veiklos pelningumo maksimizavimo teorinius aspektus, remiantis Lietuvos bei užsienio autorių šaltiniais;
2. Atlikti UAB „Avstonis“ pardavimo pajamų, veiklos pelno kitimo veiksnių, sąnaudų lygio analizę;
3. Atlikti UAB „Avstonis“ pardavimo pajamų, veiklos sąnaudų ir veiklos pelningumo ryšio koreliacinę regresinę analizę;
4. Įvertinti UAB „Avstonis“ pelno kokybę formuojančius veiksnius;
5. Įvertinti UAB „Avstonis“ veiklą EVA metodu;
6. Nustatyti UAB „Avstonis“ pelno maksimizavimo kryptis ir galimybes;

Tyrimo metu iškelta **mokslinė hipotezė:**

Ribinio pelno analizės pagrindu suformuotas pardavimo apimčių ir kainų modelis vertinamas kaip vienas tinkamiausių pelno maksimizavimo būdų.

Tyrimo metodai: sisteminimas, lyginamoji ir loginė literatūros analizė, grupavimas, detalizavimas, vertikalioji, horizontalioji, santykinų rodiklių, koreliacinė regresinė analizės svarbiausių grandžių išskyrimo, grandininių keitimų (eliminavimo), indeksų metodai.

Teorinis darbo reikšmingumas. Siekiant išsamiai aptarti veiklos pelno analizės ir maksimizavimo teorinius aspektus buvo išanalizuota įvairi lietuvių ir užsienio autorių mokslinė literatūra. Pelną, kaip pagrindinį konkurencinio rinkos mechanizmo varomąją jėgą, jo funkcijas, rūšis, galimus analizės būdus išsamiai aptarė Howard (1985); Pass, Lowes, Davies (1997); Daniels, Bracker, (1989); Martinkus, Žilinskas (1997); Vainienė (2008); Andrijauskienė A. (2004); Garšvienė, Lileikienė (2007); Vainienė (2008). Kitų žinomų autorių (Juozaitienė, 2007; Mackevičius, 2007; Gronskas, 2005; Kvedaraitė, 1996, 1997; Mackevičius, Senkus, 2006; Mackevičius, Poškaitė, 1998; Rutkauskas, Stankevičius, 2004, Boguslauskas, Jagelavičius, 2002;

Stanley B. Block, Geoffrey A. Hirt, 2002) darbai supažindino su pelningumo ir jo rodiklių gausa, reikšme bei vieta finansinėje analizėje. Toks išsamus literatūros sisteminimas ir vertinimas padėjo suformuoti prielaidą, jog tikslinga įvertinti pardavimo pelningumo, sąnaudų lygio rodiklius bei jų dinamiką, pelno kitimo veiksnius, pardavimo pajamas, pelno struktūrą pagal produktų rūšis, identifikuoti pelno kokybę nusakančius veiksnius bei atlikti koreliacinę regresinę analizę. Autoriai pažymi, jog šių metodų taikymas turi suteikti reikšmingos informacijos priimant perspektyvinius sprendimus.

Autoriai (Dutta ir Sandaram, 2001; Bichop, 2004; Primeaux, 1994; Jakutis ir kt., 2007; Buškevičiūtė, Mačerinskienė, 1998; Mackevičius, 2005, 2007; Jagminas, 2005; Bagdžiūnienė, 2005, Gronskas, 2006) nagrinėdami pelno maksimizavimo galimybes bei prielaidas įmonėje nurodo pelno maksimizavimo siekti visų pirma tinkamai ir iš esmės ištyrus įmonės finansinę situaciją. Kaštų optimizavimas, parduotos pelningos produkcijos apimčių didinimas, kainų didinimas, savikainos mažinimas nurodomi kaip pagrindiniai būdai maksimizuoti pelną.

Praktinis darbo reikšmingumas. Atlikta UAB „Avstonis“ veiklos pelno bei pelningumo analizė leido nustatyti pagrindines pardavimo pajamų bei sąnaudų kitimo priežastis, atskleisti pelno kokybę formuojančius veiksnius, įvertinti pardavimo pajamų, veiklos sąnaudų ir veiklos pelningumo ryšį. Gauti rezultatai padėjo formuoti UAB „Avstonis“ galimas veiklos kryptis bei nustatyti veiklos pelno maksimizavimo galimybes.

Mokslinio tyrimo struktūra ir apimtis. Mokslinį darbą sudaro trys dalys. Pirmoje - konceptualiojoje darbo dalyje išanalizuota Lietuvos bei užsienio autorių mokslinė literatūra veiklos pelno ir pelningumo analizės, pelno maksimizavimo reikšmės ir metodų pritaikomumo klausimais. Šioje dalyje apžvelgiamos pelno bei pelningumo sampratos, analizės kryptys bei uždaviniai, pateikiamos veiklos pelningumo analizės rūšys ir metodai bei sprendimų teorijos pritaikomumas veiklos pelningumo maksimizavimo procese.

Antroje dalyje – tiriamojoje dalyje atlikta 2004-2008 m. UAB „Avstonis“ veiklos pelningumo analizė. Įvertinti UAB „Avstonis“ pardavimo pelningumo, sąnaudų lygio rodikliai bei jų dinamiką, pelno kitimo veiksniai, pardavimo pajamos, pelno struktūra pagal produktų rūšis, identifikuoti pelno kokybę nusakančius veiksniai bei atlikti vertikalioji, horizontalioji, santykinių rodiklių, koreliacinė regresinė analizės, naudoti svarbiausių grandžių išskyrimo, grandininių keitimų (eliminavimo), indeksų metodai.

Trečia magistro darbo dalis skirta UAB „Avstonis“ veiklos pelno maksimizavimo kryptį nustatymui bei alternatyvų modeliavimui. UAB „Avstonis“ atliktas pelno maksimizavimo tyrimas, atliktas remiantis mokslinėje literatūroje pateiktu ribinės analizės metodu; tyrimo rezultatai leido formuoti išvadas, jog tinkamai modeliuojant produkcijos kainų ir pardavimo kiekių santykį, organizacija turi galimybę maksimizuoti savo pelną.

Darbą sudaro santrauka (lietuvių ir anglų kalbomis), įvadas, trys skyriai, išvados, rekomendacijos, sąvokų žodynas, naudotos literatūros sąrašas, priedai. Darbo apimtis 83 psl., lentelių 21, paveikslų 20, literatūros sąrašą sudaro 62 literatūros šaltiniai.

1. VEIKLOS PELNO MAKSIMIZAVIMO TEORINIAI ASPEKTAI

1.1. Pelno ir pelningumo samprata, analizės kryptys ir uždaviniai

Laisvos konkurencinės rinkos sąlygomis visos įmonės, neatsižvelgiant į jų dydį, rūšį ir veiklos sritį, suinteresuotos didinti pelną. Pelno reikia įmonės finansiniam pajėgumui palaikyti, veiklos plėtrai ir tęstinumui užtikrinti. Ekonomikos literatūroje pateikiama labai įvairių pelno sąvokų apibūdinimų.

Dauguma užsienio ir lietuvių autorių (Howard, 1985; Pass, Lowes, Davies 1997; Daniels, Bracker, 1989; Martinkus, Žilinskas, 1997; Vainienė, 2008; Andrijauskienė, 2004; ir kt.) pelno sampratą sieja su bendrųjų pajamų ir kaštų skirtumu. Bagdžiūnienė, V. (2005) nurodo, jog pelnas – tai pridėtosios vertės dalis, kurią uždirba įmonė pardavusi savo produkciją, t.y. skirtumas tarp pajamų ir sunaudotų išteklių. Tamašauskienė Z. (2002) pelno apibrėžime skaido kaštus pagal kilmę ir teigia, jog pelnas yra lygus bendrųjų pajamų ir eksplisicitinių kaštų skirtumui. Tuo tarpu Zinkevičienė D. (2004) pelną vadina pajamų dalimi ir funkcinė prasme jį priskiria prie verslininko atlyginimo už verslumą.

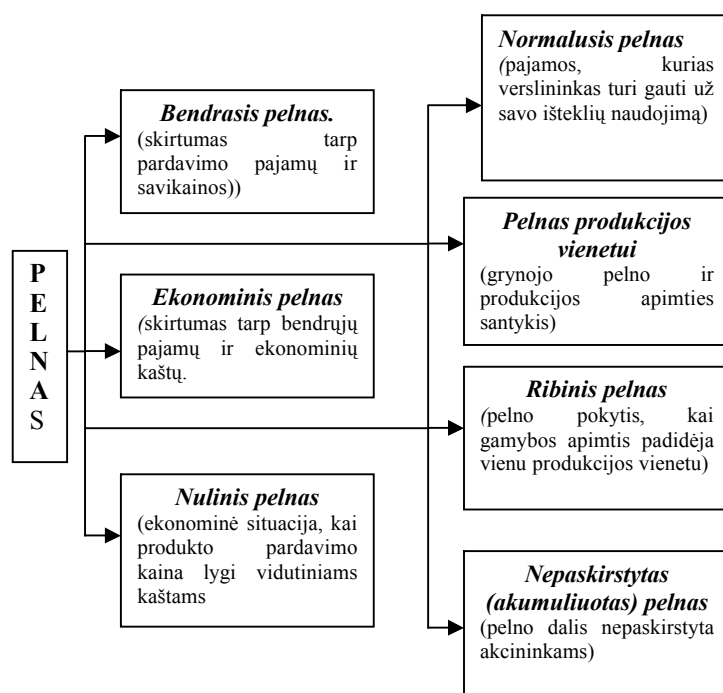
Tačiau reikėtų pastebėti, jog ši sąvoka dažnai interpretuojama nevienareikšmiškai. Pass, C., Lowes, B., Davies, L. [45, p.363] pelno dydį sieja su įmonės dydžiu, Ainsworth, P., Deines, D., Plumlee, R., Larson C. [2, p.829] pelną vadina „savininkų investuotų lėšų grąža, pasiekiamą veiksmingai valdant įmonę“, Lechtinen, J. [34, p.61] įmonės pelną prilygina rodikliui, kuris parodo „įmonės sugebėjimą gauti pajamų daugiau, negu sunaudojama turto“. F. Brigham ir C. Ehrhardt (2002) teigimu, įmonės pelnas yra jos vadovų valdymo politikos ir daugybės priimtų sprendimų rezultatas [20, p. 131].

Kaip ekonominė kategorija pelnas atspindi grynąsias pajamas, sukurtas materialinėje gamyboje ir atlieka daug funkcijų. Pelnas parodo ekonominį efektą, pasiektą įmonės veikloje (Andrijauskienė, 2004). Autorės teigimu, pelnas atlieka skatinimo funkciją, nes jis yra ne tik finansinis rezultatas, bet ir pagrindinis pajamų šaltinis. Todėl įmonės siekia gauti maksimalų pelną, nes tai yra pagrindas gamybinei veiklai plėsti, inovacijoms diegti, įmonės socialiniams poreikiams tenkinti ir darbuotojams materialiai skatinti. Pelno mokesčio pavidalu pelno dalis dalyvauja formuojant valstybės biudžetą. Mackevičius J. (2007) pritardamas Andrijauskienės A. (2004) mintims, pelno siekimo motyvą papildomai sieja su įmonės noru išlikti konkurencinės rinkos sąlygomis. Todėl galima teigti, kad pelnas yra pagrindinis ekonominio vystymosi veiksnys, tiek mikro, tiek makro lygiuose, finansinė nauda bei labai svarbus veiklos vertinimo kriterijus.

Verslo įmonės pelno gavimo ir didinimo prielaidos siejamos su ekonomiškumo principu. W. J. Baumol, A. S. Blinde [8, p. 124] nurodo, jog pagrindiniai principai, su kuriais yra siejamas pelno siekimas, yra minimizavimo, optimizavimo ir maksimizavimo. Kiekviena alternatyva išsiskiria savo

sąnaudų ir pajamų santykiu: minimizavimo principas numato pardavimų apimtį pasiekti mažiausiomis sąnaudomis; optimizavimo principas ieško palankiausio pajamų ir sąnaudų santykio, o maksimizavimas numato turimomis sąnaudomis gauti didžiausias pajamas. Pastarasis plačiau nagrinėjamas tolimesniame skyriuje, kur išskiriami esminiai ir reikšminiai pelno maksimizavimo principai, vertinamas metodų pritaikomumas šiame procese.

Ekonomikos terminų ir sąvokų žodynuose Bagdanavičius, J., Stankevičius, P., Lukoševičius, L. (1999) bei Vainienė R. (2008) pateikia skirtingas pelno rūšis. Kaip nurodyta 1 paveiksle, plačiąja prasme pelnas skirstomas į bendrąjį, ekonominį ir nulinį. Minėtų autorių teigimu, tokios pelno rūšys siejamos su pajamų ir kaštų santykiu. Pelnas produkcijos vienetui ir ribinis pelnas priklauso nuo gaminamos produkcijos apimties, tuo tarpu normalusis pelnas jau vadinamas pajamomis, kurias verslininkas turi gauti už savo išteklių naudojimą, o nepaskirstytas – pelno dalimi nepaskirstyta akcininkams (1 pav.).



1 pav. Pelno rūšys

Šaltinis: sudaryta autorės pagal Bagdanavičius, J., Stankevičius, P., Lukoševičius, L. (1999). Ekonomikos terminai ir sąvokos (mokomasis žodynas). Vilnius: VPU; Vainienė R. (2008). Ekonomikos terminų žodynas. Vilnius: Tyto alba

Įmonė gali gauti pelno vykdydama įvairią veiklą, o pelno ataskaitoje paprastai išskiriamos kelios pelno rūšys. Andrijauskienė A. (2004) pelną klasifikuoja į bendrąjį, veiklos, pelną prieš apmokestinimą ir grynąjį pelną.

Bendrasis pelnas paskaičiuojamas kaip skirtumas tarp pajamų, gautų už pardavimus bei paslaugas, ir parduotų prekių bei atliktų darbų savikainos. Pelnu šis rodiklis vadinamas sąlygiškai, nes atspindi tik skirtumą, tarp to ką įmonė uždirbo pardavus prekes, ir sumos, kurią pati sumokėjo jas pirkdama. Iš jo reikia padengti visas su tiesiogine įmonės veikla susijusias sąnaudas, be kurių

jokia įmonė negalėtų gyventi. Andrijauskienės A. (2004) teigimu, bendrąjį pelną nulemia tokie veiksniai, kaip produkcijos ar paslaugų realizavimo pelnas (nuostolis), pelnas (nuostolis) realizavus įmonės turta, finansiniai rezultatai iš nerealizacinių operacijų (pagautė).

Verslo apskaitos standarte pelnas vadinamas svarbiausiu įmonės veiklos rezultatų įvertinimo rodikliu. Jis dažniausiai yra kitų veiklos rodiklių apskaičiavimo pagrindas. Pagrindiniai pelno apskaičiavimo elementai yra pajamos ir sąnaudos:

1. pajamos - ekonominės naudos padidėjimas, pasireiškiantis turto (arba jo vertės) padidėjimu per ataskaitinį laikotarpį arba įsipareigojimų sumažėjimu, dėl kurio padidėja nuosavas kapitalas, išskyrus papildomus savininkų įnašus;
2. sąnaudos - ekonominės naudos sumažėjimas, pasireiškiantis turto arba jo vertės sumažėjimu ar įsipareigojimų prisiėmimu per ataskaitinį laikotarpį, kai dėl to sumažėja nuosavas kapitalas, išskyrus tiesioginį jo mažinimą (VAS, 2003)

Veiklos pelnu A.Andrijauskienė (2004), J.Mackevičius, D.Poškaitė (1998) įvardija pelną kaip bendrojo pelno ir veiklos sąnaudų skirtumą. Trumpiau tariant, šis rodiklis parodo įmonės įprastinės (tipinės ir netipinės) veiklos rezultatą per ataskaitinį laikotarpį. Veiklos pelnas dažnai literatūroje apibrėžiamas kaip tipinės veiklos rezultatas.

Galima pastebėti, jog Mackevičius J. (2007) veiklos pelną skaido į tipinės ir įprastinės veiklos apibrėžtumus. Autorius nurodo, jog tipinė veikla – tai ūkinės operacijos, susijusios su veikla, iš kurios įmonė keletą ataskaitinių laikotarpių gauna daugiausia pajamų ir kurią įmonė laiko pagrindine, o įprastinė veikla – tai pasikartojančios ūkinės operacijos, susijusios su įmonės veikla [38;180].

Tokiu būdu Mackevičius J. (2007) prie tipinės veiklos pelno, pridėdamas kitos veiklos bei finansinius ir investicinius rezultatus, gauna įprastinės veiklos pelną.

Ataskaitinių metų pelnas prieš apmokestinimą (tai įmonės įprastinės veiklos ir ypatingųjų straipsnių rezultatas). Jis apskaičiuojamas prie įprastinės veiklos pelno (nuostolių) pridėdamas pagautę ir atimant netekimus.

Grynojo pelno rodiklis parodo galutinį įmonės veiklos rezultatą, t.y. įmonėje liekantį pelną, kuris gali būti paskirstytas, arba nuostolius. Grynojo pelno rodiklis apskaičiuojamas iš pelno (nuostolių) prieš apmokestinimą atimant pelno mokesčio sąnaudų rodiklį (Mackevičius, 2007). Grynasis pelnas yra akcijų savininkų nuosavybė, todėl jų sprendimu gali būti paskirstytas dividendams, pridėtas prie anksčiau uždirbto pelno ir reinvestuotas į veiklą arba iš jo formuojami įstatymu nustatyti privalomi rezervai.

Mackevičius J. (2007) pabrėždamas pelno ir jo sudedamųjų dalių analizės svarbą mano, jog būtina analizuoti pačią pelno sudėtį, todėl svarbu nustatyti pelno šaltinius ir įvertinti veiklos sritis, kurios yra mažiausiai pelningos arba apskritai nuostolingos.

Andrijauskienė A. (2004), pratęsdama minėto autoriaus mintis, teigia, jog norint gauti kuo didesnę pelną, būtina įvertinti visus pelną didinančius veiksnius: gamybos apimtį didinimą, produkcijos kokybės gerinimą, nereikalingų priemonių pardavimą ar nuomą, savikainos mažinimą geriau naudojant materialiuosius išteklius bei didinant darbo našumą, naujų rinkų paiešką, siekiant realizuoti prekes didesnėmis kainomis. Visi pelną didinantys veiksniai priklauso nuo gamybos kaštų mažinimo, kainų už parduodamas prekes ar paslaugas lygio, parduodamų prekių ar paslaugų kiekio, kokybės gerinimo bei gamybos išteklių racionalaus panaudojimo.

Veiksnių, darančių įtaką įmonės pelningumui, analizės svarbą, nurodo ir Garšvienė L., Lileikienė A., (2007), kurios teigia, jog tirti ir sisteminti šiuos veiksnius būtina, nors tiksliai apskaičiuoti jų įtaką sudėtinga. Manytina, jog atliekant įmonės pelningumo analizę, didelis dėmesys turi būti skiriamas veiksnių įtakos nagrinėjimui.

Kadangi pelnas yra vienas iš svarbiausių įmonės finansinės veiklos rodiklių, Mackevičius J. (2005) išvelgia problemą, kai įmonių vadovai sąmoningai neleistinai padidindavo pelną, siekdami sukurti klestinčios, finansiškai pajėgios ir gerai valdomos įmonės įvaizdį ar išsimokėti didesnius dividendus ir taip padidinti vertę akcininkams. Tačiau tokie vadovų veiksmai ateityje įmonės finansinei būklei bei veiklos rezultatams sukelia neigiamų pasekmių (1 lentelė). Autorius nurodo, jog apskaičiuotas mažesnis pelnas ilginiui kenkia įmonės įvaizdžiui, gali lemti akcijų kurso kritimą, sumažinti investuotojų susidomėjimą, taip mažinant konkurencines pozicijas rinkoje, skatinti valdymo, organizacines problemas, sunkinti papildomų finansavimo šaltinių pasiekiamumą. Tuo tarpu apskaičiuoto didesnio pelno pasekmės labiausiai siejamos su finansiniais nuostoliais pelno mokesčio, dividendų, darbo užmokesčio mokėjimo srityse, organizacinėse ir valdymo srityse.

1 lentelė

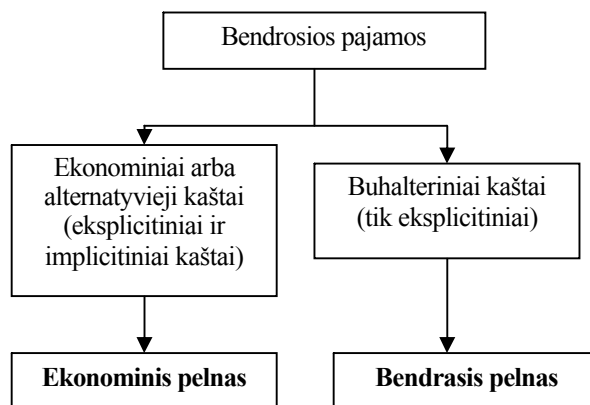
Padariniai apskaičiuotam didesnei ar mažesnei pelnei

Apskaičiuotas didesnis pelnas	Apskaičiuotas mažesnis pelnas
1. Įmonė mokės didesnę pelno mokesčių.	1. Kris įmonės įvaizdis.
2. Vadybininkai gali priimti neteisingus valdymo sprendimus dėl įmonės plėtros, organizacinės struktūros keitimo, paslaugų teikimo ir pan.	2. Tikimybė, kad kris akcijų kursas.
3. Darbuotojai gali prašyti padidinti darbo užmokesčių, reikalauti įvairių kultūrinių, sportinių, socialinių paslaugų.	3. Vadybininkai gali priimti neteisingus valdymo sprendimus dėl įmonės plėtros, organizacinės struktūros keitimo, paslaugų teikimo ir pan.
4. Akcininkai gali reikalauti išmokėti didesnius dividendus.	4. Gali sumažėti investuotojų dėmesys ir galimybės konkuruoti rinkoje.
	5. Gali atsirasti problemų gauti paskolas iš bankų.

Šaltinis: Mackevičius J. (2007). Įmonių veiklos analizė. Vilnius: TEV p.179

Apibendrinant Mackevičiaus J. (2007) mintis apie didesnio ar mažesnio apskaičiuoto pelno pasekmes organizacijoje, galima būtų pastebėti, jog mažesnio pelno apskaičiavimas daro ilgalaikę ir sunkesnę įtaką, tokiu būdu galima manyti, jog pelno didinimas vienareikšmiškai siejamas su stabilesne ir patrauklesne organizacija.

Nors pelno masės skaičiavimas iš pirmo žvilgsnio atrodo elementarus, tačiau, skiriasi ekonomistų ir buhalterių pelno skaičiavimo metodikos. Buhalteriai įvertina tik eksplicitinius kaštus, nes buhalterinės apskaitos pelno koncepcijoje pagrindiniai elementai yra pajamos ir sąnaudos (Tamašauskienė, 2002). Tuo tarpu ekonomistų požiūriu turi būti padengti visi numanomi kaštai, t.y., ir kaštai už savininkui priklausantį ir verslą investuotą turtą: nuoma už pastatus, palūkanos lėšas, įdėtas į verslą.



2 pav. Ryšys tarp atskirų pelno sąvokų

Šaltinis: sudaryta autorės pagal Tamašauskienė, Z.(2002). Gamyba ir kaštai. Šiaulių universiteto leidykla, p.29.

Apibendrinat šias skaičiavimo metodikas (2 pav.), galima teigti, kad bendrasis pelnas - tai bendrųjų pajamų ir buhalterinių kaštų skirtumas, o ekonominis pelnas – skirtumas tarp bendrųjų pajamų ir ekonominių kaštų.

Dažnai finansininkams neužtenka informacijos tik apie uždirbtą pelną, kuris nurodytas pelno (nuostolio) ataskaitoje. Vis dažniau vertinant ir analizuojant įmonių veiklą skaičiuojamas EVA (*angl. Economic Value Added*, EVA), kuris mokslinėje literatūroje vadinama įvairiai: ekonominiu pelnu, naujai sukurta verte, ekonomine pridėtine verte.

Skaičiuojant EVA laikomasi ne buhalterinio, bet ekonominio požiūrio, todėl įvertinamos ne tik apskaitinės, bet ir numanomosios sąnaudos. V. Boguslauskas ir G. Jagelavičius (2001), cituodami G. Bennetą - Stewardą (1994), ekonominį pelną apibrėžia kaip vertę, sukuriama tuomet, kai įmonė gauna pajamos didesnes nei ekonominiai kaštai. Ekonominiai kaštai apima ne tik sąnaudas, atspindėtas pelno (nuostolių) ataskaitoje, bet ir kapitalo kaštus.

Juozaitienės (2007) nuomone EVA galima nagrinėti kaip trijų kintamųjų funkciją - grynojo pelno, pinigų srauto ir kapitalo kaštų:

$$EVA = f(\text{grynojo pelno, pinigų srauto ir kapitalo kaštų}).$$

Burkšaitienės D., Juozapavičienės A. (2008) teigimu, EVA, kaip ir likutinis pelnas, apskaičiuojamas iš grynojo pelno po apmokestinimo (NOPLAT) atėmus kapitalo kaštus, kurie apima ir skolintąjį, ir nuosavą kapitalą, kadangi akcininkai turi uždirbti daugiau nei jie rizikuoja. Šiuo atveju pelningumas įvertinamas ROI (investuoto kapitalo pelningumas), o rizika matuojama

investuotojų reikalaujama pelno norma arba vidutine svertine kapitalo kaina (WACC). Yra tokios bendrosios EVA apskaičiavimo formulės (Burkšaitienė, Juozapavičienė, 2008, pagal Copeland ir kt., 1996; Aleknevičienė, 2009; Jagelavičius, 1999):

$$EVA = NOPLAT - (IC \times WACC) \quad (1)$$

arba

$$EVA = IC \times (ROI - WACC) \quad (2)$$

čia:

NOPLAT – grynasis pelnas + palūkanų sąnaudos,

ROI – investuoto kapitalo pelningumas;

WACC – kapitalo kaštai;

IC – investuotas kapitalas.

EVA tiksliau nei bet kuris kitas rodiklis nustato įmonės veiklos rezultatus ir yra labiausiai susijęs su akcininkų nuosavybės vertės kūrimu. Jis rodo pelno ir kapitalo ryšį, padeda maksimizuoti turto vertę.

Stewart G. B. (1994), Ray R. (2001) pastebėjo, kad EVA yra galingas naujojo valdymo įrankis, kuris įgijo augantį tarptautinį pripažinimą kaip bendrojo valdymo standartas. Ji veikia kaip centrinė visiškai integruota sistema finansų valdyje ir balansavimo paskata. Iš esmės, EVA yra būdas įteisinti ir įtvirtinti verslo egzistavimą, remiantis pagrindiniais mikroekonomikos ir įmonių finansų valdymo principais. Minėtų autorių teigimu, EVA rodiklio pritaikomumo įmonėse ilgametė patirtis leidžia manyti, jog ši sistema, suteikianti tokią integruotą sprendimų priėmimo sistemą, gali perorientuoti pastangas ir nukreipti išteklius kurti nuolatinę vertę bendrovės klientams, darbuotojams, akcininkams ir vadovybei. Paprasčiau tariant, EVA leidžia įmonei identifikuoti, kurioje vietoje investuoto kapitalo grąža yra didesnė už patirtas sąnaudas.

Išanalizavus ir apibendrinus įvairių užsienio ir lietuvių autorių pateiktus pelno sąvokos apibrėžimus, galima teigti, kad tiksliausiai pelną galima apibūdinti kaip bendrųjų pajamų ir bendrųjų kaštų skirtumą. Tačiau pastebėtina, jog bendrasis pelnas negali būti tapatinamas su ekonominiu pelnu. Ekonominis pelnas – skirtumas tarp bendrųjų pajamų ir ekonominių kaštų. Mokslinėje literatūroje dažnai vadinama ekonomine pridėtine verte, EVA leidžia įmonei identifikuoti, kurioje vietoje investuoto kapitalo grąža yra didesnė už patirtas sąnaudas.

1.2. Pelningumo rodiklių rūšys, jų įvairovė

Dideli reikalavimai verslo vadybai, poreikis priimti greitus ir efektyvius sprendimus verčia įmonių vadovus ieškoti naujų metodų. Tik suvokus, kokie procesai daro įtaką verslo efektyvumui, galima kryptingai siekti užsibrėžtų tikslų. Ir tam padeda subalansuotų efektyvumo rodiklių sistema.

Ši metodika pasirodė esanti itin efektyvi, nes ja naudodamasi įmonė sprendžia labai aktualius uždavinius.

Rutkausko A. V., Stankevičiaus P. [50; p.50] teigimu, galutinėse įmonės finansinėse ataskaitose yra daug indikatorių, nusakančių įmonės finansinę būklę. Ši informacija yra vertinga ne tik įmonės akcininkams bei kreditoriams, bet ir pačiam įmonės valdymui. Ataskaitose esantys duomenys gali būti interpretuojami remiantis finansinių rodiklių, nusakančių verslo rezultatų tarpusavio santykius, analize.

Pagrindinis subalansuotų rodiklių sistemos principas – valdyti galima tik tai, ką galima išmatuoti. Šiuo metu „daugiau informacijos“ vadovui ne visada reiškia „geriau“, nes reikia papildomo laiko jai apdoroti. Todėl ir sprendimui priimti reikia daugiau laiko, sumažėja jo efektyvumas, veiksmingumas, kokybė.

Pelningumas – pelno, kurį gauna firma, rodiklis. Jis matuojamas atsižvelgiant į visus panaudotus aktyvus, ilgalaikio kapitalo ir tarnautojų skaičių. Kitaip tariant, pelningumas yra pelno dalis, tenkanti tam tikram aktyvų ar kapitalo vertės vienetui: pardavimų litui, turto litui, nuosavo kapitalo litui ir pan. (Šlekienė, D. 2000).

Šlekienė D., Klimavičienė I. [58, p.8] pelningumą tapatina su rentabilumu, o Mackevičius J., Molienė O., Poškaitė D. [39, p.75] pelningumą apibūdina pelno (bendrojo, grynojo) ir tam tikro įmonės veiklos rodiklio santykį. Autoriai taip pat pabrėžia, jog skirtingas pelningumo apibūdinimas sudaro tam tikrų sunkumų skaičiuojant ir analizuojant pelningumo rodiklius.

Autoriai Gronskas (2006), Mackevičius (2007), Juozaitienė (2007) rekomenduoja atliekant pelningumo analizę ir atsižvelgiant į glaudų ryšį tarp pelno ir pardavimų pajamų, turto ir kapitalo, skaičiuoti tokius pelningumo rodiklių grupes:

- Pardavimų pelningumo;
- Turto pelningumo;
- Kapitalo pelningumo.

Dažniausiai, remiantis pelno (nuostolio) ataskaita ir balanso duomenimis, apskaičiuojami tokie pelningumo rodikliai:

1. Bendrasis pardavimų pelningumas, kuris parodo, ar gaunamas pelnas;
2. Veiklos pelningumas, rodantis įmonės vadovų sugebėjimą kontroliuoti veiklos sąnaudas ir užsidirbti pelną;
3. Įprastinės veiklos pelningumas, rodantis savininkų ir vadybininkų finansinės, investicinės bei kitos veiklos efektyvumą;
4. Grynasis pelningumas, rodantis kiek grynojo pelno tenka vienam pardavimų litui;
5. Turto pelningumas, rodantis ar įmonės vadovai sugeba pelningai bei efektyviai naudoti savo turta, ir kiek gaunama pelno (nuostolio) turto piniginiam vienetui.

6. Kapitalo pelningumas – tai grynojo pelno ir nuosavo kapitalo santykis. Šis rodiklis literatūroje dar vadinamas pelno norma, kapitalo grąža. Jis parodo, ar bendrovė pelningai naudoja akcininkų jai patikėtas lėšas; t.y. kiek pelno uždirba savininkų kapitalas. Kaip rodo užsienio ekonomistų tyrimai, sertifikuotos finansinės analizės specialistai reikšmingiausiu rodikliu laiko kapitalo pelningumo – kapitalo grąžos rodiklį (Buškevičiūtė, Mačerinskienė, 1999).

Rutkauskas A.V., Damašienė, V. [49; p. 226] išskiria pagrindinius pelningumo rodiklių uždavinius įmonės finansų valdyme:

1. transformuoja strategiją į skaičius;
2. strateginius tikslus susieja su kasdieniais darbuotojų veiksmais;
3. įgyvendina strategiją, kontroliuodama kasdienes veiksmus ir vertindama jų efektyvumą;
4. užtikrina ilgalaikį įmonės išlikimą ir augimą;
5. užtikrina greitą reagavimą į rinkos pokyčius.

Rutkausko A. V., Damašienės V. (2002) teigimu, viena iš subalansuotų efektyvumo rodiklių sistemos užduočių – konkrečia struktūrizuota forma pateikti vadovams pačią svarbiausią ir kuo tikslesnę informaciją indikatorių pavidalu.

Burkštaitienė D., Juozapavičienė A. (2008) atsižvelgiant į apskaitinės informacijos judėjimo ciklą, visus finansinius vertės matavimus grupuoja į dvi grupes: 1) rodikliai, susiję su apskaitiniu pelnu, ir 2) rodikliai, susiję su pinigų srautais. Pirmosios grupės rodikliai gali būti taikomi tuomet, kai pagrindiniu įmonės tikslu yra laikomas augimas, kurį išreiškia pelno, pardavimų ar turto maksimizavimas. Autorių teigimu, visais laikais vienas svarbiausių rodiklių įvertinant įmonės veiklą buvo grynasis pelnas.

Mackevičiaus J., Molienės O., Poškaitės D. [39; p. 75] teigimu, absoliutus pelno rodiklis neparodo įmonės veiklos efektyvumo. Kelios įmonės, gaudamos tą patį pelną, gali būti labai skirtingos vertinant jas finansinės, investicinės, gamybinės ar komercinės veiklos požiūriu. Todėl, norint palyginti įmonių veiklos efektyvumą, skaičiuojami įvairūs pelningumo rodikliai. Tačiau kyla nemažai klausimų: kaip ir kokius pelningumo rodiklius skaičiuoti, kaip juos vadinti, aiškinti, vertinti jų reikšmes.

Ypač glaudus pelno ir pardavimo pajamų, turto ir kapitalo ryšys. Atsižvelgiant į šį ryšį, minėti autoriai skiria pardavimo, turto ir kapitalo pelningumo rodiklių grupes.

Panašiai nurodo ir Burkštaitienė D., Juozapavičienė A. (2008). Šių autorių teigimu, grynasis pelnas, kaip įmonės veiklos vertinimo rodiklis, turi šiuos trūkumus:

- tai apskaitinis rodiklis, kuris apskaičiuojamas laikantis bendrųjų apskaitos principų, pagal kuriuos istorinė vertė neatitinka tikrosios faktinės vertės. Tą nulemia nusidėvėjimo atskaitymai, infliacija, atidėjimai ir kt.;
- pelnas neparodo veiklos kokybės, o tik kiekybę;

- atsižvelgiama tik į skolintojo kapitalo kaštus;
- neįvertinamas turto valdymas.

Įvertinus šiuos trūkumus, autorės siūlo naudotis papildomais finansiniais vertės matais, pagal kuriuos įvertinama įmonės veikla ir yra priimami sprendimai tiek augimo, tiek ir vertės didinimo atžvilgiu pagal klasikinio apskaitos modelio teikiamą informaciją įvertinant turto valdymą. Pagal šią teoriją veiklai įvertinti, Burkštaitienė D., Juozapavičienė A. (2008) nurodo Pettit J. [46; p.49-53] siūlomus naudoti rodiklius: *ROI* (investuoto kapitalo pelningumas), *ROE* (nuosavo kapitalo pelningumas), *ROA* (turto pelningumas), *EPS* (pelnas akcijai), *P/E* (akcijos rinkos kainos ir *EPS* santykinis rodiklis), *P/BV* (akcijos rinkos kainos ir apskaitinės vertės santykis), *P/CF* (akcijos rinkos kainos ir pinigų srauto, tenkančio akcijai, santykis). Visais šiais atvejais daroma prielaida, kad praeities duomenys yra pagrindas prognozėms sudaryti.

Dauguma lietuvių autorių (Juozaitienė, 2007; Mackevičius, 2007; Gronskas, 2005; Kvedaraitė, 1996, 1997; Mackevičius, Senkus, 2006; Mackevičius, Poškaitė, 1998; Rutkauskas, Stankevičius, 2004, Boguslauskas, Jagelavičius, 2002) pelningumo rodiklius vadina svarbiausia santykinų rodiklių grupė, kurie rodo įmonės veiklos efektyvumą bei naudingumą. Pagal pelningumo rodiklius dažnai vertinamos bei lyginamos įvairios įmonės. Taip pat pelnas turi kritinę įtaką nuosavo kapitalo rodikliams, kurie nustato įmonės vertę. Norint užtikrinti įmonės veiklos tęstinumą bei perspektyvą ilguoju ekonominiu laikotarpiu pelnas (faktinis arba prognozuojamas) privalo būti teigiamas kaip ir pelningumo rodikliai. Esant mažiems rodiklių koeficientams kyla poreikis įmonėje vykstančių procesų pertvarkai bei reorganizacijai. Įmonės pelnas priklauso nuo visų joje vykstančių procesų, todėl šiame darbe ir analizuojami dauguma santykinų rodiklių. Pelningumo rodikliai – rodo atliktų veiksmų (pokyčių) bei ataskaitiniu laikotarpiu vykstančių procesų rezultata.

Galima pastebėti, jog Mackevičius J., Molienė O., Poškaitė D. [39; p. 75] daug dėmesio įmonės pelningumo vertinime skiria pardavimų pelningumo skaičiavimui ir analizei. Autorių teigimu, pelningumo rodiklių klasifikavimas į grupes padeda geriau suvokti jų apskaičiavimo metodiką, o informacijos vartotojams priimti teisingesnius sprendimus. Būtent pelningumo rodiklių skirstymas į pardavimo, turto ir kapitalo grupes yra labai svarbus informacijos vartotojams: įvairūs informacijos vartotojai, priklausomai nuo poreikių ir tikslų, domisi ne visais, bet tik kai kuriais pelningumo rodikliais. Manoma, kad informacijos vartotojus labiausiai domina įmonės pardavimo pelningumas. Tikslinga skaičiuoti ir vertinti šiuos pardavimo pelningumo rodiklius: bendrąjį, tipinės veiklos, finansinės ir investicinės veiklos, įprastos veiklos ir grynąjį.

Ekonominėje finansinėje literatūroje egzistuoja nemažai rodiklių, priklausančių pelningumo rodiklių grupei, kurie padeda įvertinti įmonės veiklą. Susisteminti pelningumo rodikliai pateikiami 2 lentelėje.

Pelningumo rodikliai

Rodiklis	Formulė	Reikšmė
Bendrasis pardavimų pelningumo rodiklis	$\frac{\text{Bendrasis pelnas}}{\text{Pardavimų pajamos}}$	Rodo, kiek bendrojo pelno tenka vienam pardavimo litui. Kuo jis didesnis, tuo geriau.
Veiklos pelningumo rodiklis	$\frac{\text{Veiklos pelnas}}{\text{Pardavimų pajamos}}$	Rodo veiklos pelningumo lygį. Leidžia valdyti sąnaudų susidarymą.
Grynasis pelningumas	$\frac{\text{Grynasis pelnas}}{\text{Pardavimų pajamos}}$	Rodo kiek grynojo pelno tenka vienam pardavimo pajamų litui. Kuo jis didesnis, tuo geriau.
Nuosavo kapitalo pelningumas	$\frac{\text{Grynasis pelnas}}{\text{Nuosavas kapitalas}}$	Rodo nuosavo kapitalo panaudojimo efektyvumą. Rodo, kiek pelno uždirba kiekvienas investuotas litas. Kuo didesnis, tuo geriau.
Turto pelningumo rodiklis	$\frac{\text{Grynasis pelnas}}{\text{Turtas}}$	Rodo įmonės turto – išteklių panaudojimo efektyvumą. Šis rodiklis susieja balansą ir pelno (nuostolių) ataskaitą.
Grynojo pelno suma vienai akcijai	$\frac{\text{Grynasis pelnas}}{\text{Parduotų akcijų skaičius}}$	Rodo, kiek tenka grynojo pelno vienai akcijai.
Dividendų norma	$\frac{\text{Išmokėti dividendai}}{\text{Grynasis pelnas}}$	Rodo, kokia pelno dalis skirta dividendams išmokėti.
Ilgalaikio turto pelningumas	$\frac{\text{Veiklos pelnas}}{\text{Ilgalaikio turto vertė}}$	Rodo ilgalaikio turto panaudojimo efektyvumą.
Palūkanų padengimo koeficientas	$\frac{\text{Nepask.pelnas+palūkanos+pelno mokestis}}{\text{Finansinių įsipareigojimų palūkanos}}$	Rodo įmonės finansinės veiklos riziką.

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis Bagdžiūnienė, V. (2005). Finansinių ataskaitų analizė. Esmė ir verslo situacijos. Vilnius: Conto litera, Juozaitienė, L. (2007). Įmonės finansai. Analizė ir valdymas. Šiauliai, Šiaulių universitetas.

Vertinant pelningumo rodiklius būtina atsižvelgti į mato vieneta, kuriuo jie yra išreikšti, kad neiškiltų palyginamumo problema. Pelningumo rodikliai dažniausiai yra išreiškiami procentine išraiška, tuo tarpu juos įtakojantys veiksniai gali būti išreikšti koeficientais. Taigi, siekiant išsamiai įvertinti ir interpretuoti įmonės pelningumo rodiklius, būtina atlikti jų kelių metų dinamikos analizę ir palyginamąją analizę su šakos vidutiniais pelningumo dydžiais.

Vienas iš svarbiausių yra bendrasis pardavimų pelningumo rodiklis (Mackevičius, Molienė, Poškaitė, 2008). Nuo jo lygio ir pokyčių priklauso įmonės konkurencingumas, veiklos tęstinumas ir plėtros galimybės. Todėl reikalinga bendrojo pardavimo pelningumo kompleksinė analizė, kuri padėtų atskleisti šio rodiklio pokyčius per tam tikrą laikotarpį, juos lemiančius veiksnius ir priežastis, ryšį su grynuoju pardavimo pelningumu ir mokumo rodikliais.

Tuo tarpu Bagdžiūnienė V. (2008) teigia, kad informatyvesnis yra grynojo pardavimo pelningumo rodiklis, kuris rodo tikrąjį įmonės pelningumą, įvertinus visas patirtas sąnaudas, ir identifikuoja kiek grynojo pelno tenka vienam pardavimo litui. Šio rodiklio vertę rodo ir tai, jog į rodiklio skaičiavimus yra įtraukti visi veiksniai, įtakojantys įmonės veiklos galutinį rezultatą – grynąjį pelną. Grynojo pelningumo rodiklio pranašumas yra tas, kad jis padeda įvertinti pelno

mokesčio įtaką įmonės veiklos efektyvumui. Taigi, kiekvieną santykinį pelningumo rodiklį apskaičiavus kaip atitinkamo pelno rodiklio ir pardavimų sumos santykį, gaunami koeficientai, atspindintys įmonės pelningumą įvairiuose veiklos etapuose. Šių tarpinių pelno rodiklių palyginimas už keletą ataskaitinių laikotarpių leidžia įvertinti atskirų įmonės veiklos etapų efektyvumą iki galutinio prekių pardavimo ar paslaugų suteikimo etapo.

Bendrojo pelningumo rodiklis atspindi ribinį įmonės pelningumą, susijusį su jos veikla. Šis rodiklis ir jo vertinimas įgalina įmonės vadovybę kontroliuoti parduodamų prekių savikainą ir kainodaros politiką, be to, nurodo įmonės vadovų sugebėjimą verstis ūkine veikla ir parduoti pagamintą produkciją aukštesne kaina nei prekės savikaina.

Veiklos pelningumo rodiklis gali būti laikomas įmonės pagrindinės veiklos efektyvumo įvertinimo rodikliu, nes į jo apskaičiavimą įtrauktas ir veiklos sąnaudų veiksnys, mažinantis šį rodiklį. Kadangi įmonės veikla neapsiriboja produkcijos gamyba, svarbu analizuoti ir šį rodiklį, kuris padeda įvertinti įmonės vadovybės sugebėjimą kontroliuoti veiklos sąnaudų lygį. Įprastinės veiklos rodiklis yra apskaičiuojamas atsižvelgiant ir į kitų įmonės vykdomų finansinės ir investicinės veiklų rezultatus.

Turto pelningumo rodiklis parodo investicijų į turtą efektyvumą bei gamybinės -ūkinės veiklos pelningumą, neatsižvelgiant į finansinę veiklą. Turto pelningumo rodiklio išskaidytas skaičiavimas iškelia pelningumo rodiklių tarpusavio ryšio problemą. Taikant pelningumo modelius, turto pelningumo rodiklį galima išreikšti kaip grynojo pelningumo ir turto apyvartumo rodiklio sandaugą. Dauguma autorių savo darbuose akcentuoja pelningumo modelius, kurie nurodo tarpusavio priklausomybę tarp turto pelningumo rodiklių ir pardavimų pelningumo rodiklių. Tai leidžia teigti, kad įmonės pelningumo rodiklius didžiausia dalimi įtakoja įmonės veiklos rezultatas - pelnas.

L. Bersntein (1993) turto pelningumo bendrą formulę išskaido į pardavimų pelningumo ir turto apyvartumo sandaugą. Be to, turto pelningumą išskaido į sudėtinius pelną formuojančius elementus. Tačiau turto apyvartumą veikiančius veiksnius detalizuoja šiek tiek kita kryptimi negu kiti autoriai. Jis išskiria apyvartinį kapitalą, kuris yra labai reikšmingas analitiniais tikslais.

Nuosavo kapitalo pelningumo rodiklis nurodo įmonės nuosavo kapitalo sukurtą pelną bei jo dalį, tenkančią akcininkų kapitalui, investuotam į įmonę. Nuosavo kapitalo pelningumo rodiklis, J.Mackevičiaus ir D.Poškaitės (1998) nuomone, gali būti transformuotas į pastovaus kapitalo pelningumo rodiklį, kurį skaičiuojant kapitalu yra laikomi ir ilgalaikiai įsipareigojimai, o grynojo pelno suma yra padidinama sumokėtomis palūkanomis už naudojimąsi ilgalaikiu išoriniu finansavimu. Šis rodiklis padeda įvertinti įmonės funkcionavimo galimybes, įmonės vadovų sugebėjimą naudoti skolintą kapitalą efektyviai. Nuosavo kapitalo ir pastovaus kapitalo pelningumo rodikliai gali būti palyginami ir tarpusavyje.

Vakarų šalių autoriai, Stanley B. Block, Geoffrey A. Hirt (2002), dar skaičiuoja papildomus rodiklius atsižvelgdami į palūkanų sąnaudas ir mokesčius. Be to, jie skaičiuoja dalinį pardavimų pelningumą. Šis rodiklis apskaičiuojamas bendrąjį pelną, atskaičius kintamas sąnaudas, dalijant iš pardavimų sumos.

J. Mackevičius ir kiti ekonomistai (1997, 2007, 2008) mano, kad atliekant pelningumo rodiklių analizę svarbu yra nustatyti pelningumo rodiklių kitimo tendencijas bei juos veikiančius veiksnius. Tokiai analizei gali būti naudojami įvairūs metodai, tačiau dabar Vakarų šalyse labiausiai paplitusi Du Ponto piramidės analizės metodika.

Du Ponto analizės esmė – pelningumo rodiklių išskaidymas į naujus rodiklius, kurie parodo pagrindines pelningumo priežastis. Toks rodiklių išskaidymas padeda nustatyti, kokie veiksniai padidino ar sumažino pelningumą. Du Ponto modelio informacija gali būti naudojama kaip efektyvi priemonė, padedanti valdyti įmonės finansinius procesus, o ypač kritinius veiksnius.

Apibendrinant galima būtų pastebėti, jog absoliutus pelno rodiklis neparodo įmonės veiklos efektyvumo, todėl norint palyginti įmonių veiklos efektyvumą, skaičiuojami įvairūs pelningumo rodikliai. Ypač glaudus pelno ir pardavimo pajamų, turto ir kapitalo ryšys. Atsižvelgiant į šį ryšį, minėti autoriai skiria pardavimo, turto ir kapitalo pelningumo rodiklių grupes. Pelningumo rodikliai leidžia mums matyti įmonės veiklos efektyvumą, turto bei investuoto kapitalo grąžą. Dauguma įmonės problemų, susijusių su pelningumo rodikliais, galima paaiškinti pagal įmonės galimybes efektyviai naudoti išteklius.

1.3. Pelno maksimizavimas, jo esmė ir reikšmė organizacijai

Visų pelno siekiančių įmonių veiklos tikslas – uždirbti kuo daugiau pelno. Galima pastebėti, jog maksimizuoti veiklos pelną leidžia kiekybiniai organizacijos veiksniai, tačiau siekiant ilgalaikio stabilumo, pelno kokybiniai veiksniai taip pat daro neginčijamą įtaką. Pelno kokybė suprantama kaip veiksnų, formuojančių pelną, racionalus naudojimas ar tiesiog pasirinkta tinkama strategija, leidžianti ekonomiškai disponuoti ištekliais, kai rinkos sąlygos visiems juridiniams vienetams yra vienodos.

P. K. Dutta ir R. K. Sandaram (2001) savo veikalė apie pelno maksimizavimą išskiria tokių žinomų ekonomistų kaip A. Alchian (1950) ir M. Friedman (1953) požiūrį, jog pelningumas rinkos atrankos mechanizme, yra būtina sąlyga išlikti. Dėl tokios suformuotos prielaidos ilgą laiką manyta, jog tik maksimizuodamos savo pelną organizacijos gali prisitaikyti ir dominuoti konkurencinėje rinkoje.

Pelno maksimizavimą M. Bichop [10, p.209] vadina vieną pagrindinių įmonės tikslų. Autoriaus teigimu, organizacijos savo praktikoje paprastai siekia maksimizuoti savo pelną, išskeldamos

aukščiau visų savo įmonės tikslų, kaip pavyzdžiui, kurti verslo imperijas, tobulinti personalo vadybą ir mėgautis verslininkyste.

P. K. Dutta ir R. Radner (1999) analizuodami pelno maksimizavimo reikšmę įmonėms, teigia, kad dominuojanti hipotezė ekonomikoje apie firmų elgesį ir pelno maksimizavimą nurodo, jog įmonių vadybininkai renkasi sprendimus, kurie maksimizuoja esamą ir būsimą pelną. Pagrindinis šios elgesio prielaidos privalumas yra rinkos pasirinkimo faktas ir "konkurencinga aplinka", firma, kurios vadybininkai nesiekia maksimizuoti pelno galų gale bus išstumta iš rinkos. Tokį požiūrį išdėstė M. Friedman (1953), o vėliau jo mintį pratęsė A. Alchian (1950).

P. K. Dutta ir R. Radner (1999) tyrė rinkos pasirinkimo įtaką pelno maksimizavimo galimybėms. Rinkos pasirinkimo prielaida, anot autorių, yra paprasta – pelninga rinka pritraukia investicinius fondus ir sukuria teigiamą naudą. Žymus ekonomistas A. Alchian [16, p.213] teigia, kad „tai yra kriterijus, kurio pagrindu ekonominė sistema renka išlikusiuosius: tie, kas realizuoja teigiamus pelnus yra išlikusieji; tie, kas patiria nuostolių dingsta“. Pelno maksimizavimas, anot autoriaus, yra labiau „išlikusiųjų rinkoje“ elgesio bruožas, nes jie yra pajėgūs pritraukti finansavimą ir apsaugoti nuo nesėkmės (Dutta, Radner, 1999).

Pelno maksimizavimas yra apibrėžiamas kaip sąlyga, kai ribinės įmonės pajamos yra lygios jos ribinių sąnaudų sumai ($MR = MC$ arba $RP = RS$) (Primeaux, 1994; Jakutis ir kt., 2007; Buškevičiūtė, Mačerinskienė, 1998). Tokiu atveju ribinių sąnaudų kreivė kertasi su ribinių pajamų kreivė iš apačios. Organizacijai tokios sąlygos reiškia, jog įmonė gali toliau gaminti produkciją tol, kol pajamos nuo kiekvieno parduoto vieneto yra didesnės už sąnaudas. Kuo daugiau produkcijos vienetų yra gaminama, riboti naudojami išteklių mažina pajamas, dėl to lemia ribinės kainos padidėjimą. Galų gale, ribinė kaina susilygina su ribinėmis pajamomis. Tuo metu, įmonė funkcionuos tik tokiu veiklos lygiu, kuris garantuos maksimalią visuomenei pateikiamą prekių ir paslaugų kiekį su nustatytu kiekiu išteklių. Autoriai pažymi, kad kartais pelno maksimizavimas trumpuoju laikotarpiu konkurencinėje rinkoje reiškia nuostolių minimizavimą: jei kaina (P) didesne už vidutinius kintamuosius kaštus (VKK), bet mažesnė už vidutinius bendruosius kaštus ir pardavimų apimčiai esant taške, kai $P = RP = RS$, firma minimizuoja patiriamus nuostolius. Tačiau, kai kaina lygi VKK , t.y. $RS = P$, šitokia situacija vadinama firmos veiklos sustabdymo tašku, o rinkos kainai nukritus žemiau RS , firma turi visai negaminti.

M. Bichop (2004) teigimu, pastaraisiais metais augantis populiarumas su organizacijų vadovybe atsiskaityti įmonės akcijomis, formuoja nuomonę, jog tokiu būdu atsiranda galimybė sumažinti valdymo kainą, o svarbiausia didinti vadovybės suinteresuotumą siekiant pelno maksimizavimo. Buškevičiūtė E., Mačerinskienė I. [13; p.155] išskiria kelis pelno maksimizavimo atvejus:

1. kai ribinės sąnaudos yra mažesnės už ribines pajamas, yra gaunamas maksimalus ekonominis pelnas,

2. kai vidutinės bendros sąnaudos yra lygios ribinėms pajamoms, tokiu atveju įmonė negauna ekonominio pelno, jis lygus nuliui,
3. kai ribinės pajamos yra didesnės už vidutinių kintamų sąnaudų minimumą tačiau nebeapgina vidutinių bendrų sąnaudų, kaina minimali ir įmonė gali padengti tik dalį pastovių sąnaudų. Ji patiria nuostolius ir jei įmonės vadovas priims sprendimą dar didinti gamybą stengdamasis kompensuoti patiriamus nuostolius, tai bus ekonomiškai nepagrįstas sprendimas, nes tokie gamybos didinimo atvejai atneša dar didesnius nuostolius.
4. kai rinkos kaina yra lygi vidutinių kintamų sąnaudų minimumui arba žemiau už jį. Tokiu atveju įmonė turi nutraukti savo veiklą.

Įmonei dirbant nuostolingai ar gaminant nuostolingą produkcijos grupę, yra dvi galimybės, t. y. nutraukti gamybą arba ją tęsti stengiantis patirti kuo mažesnius nuostolius. Nutraukti gamybą ne visuomet yra geriausias pasirinkimas, nes gali būti ir taip, jog nuostolis, kuri įmonė patiria tęsdama veiklą, yra mažesnis, nei nuostolis patiriamas įmonei nutraukus veiklą. Pelno maksimizavimo atveju, kai svertinė produkto kaina dar padengia vidutines kintamas sąnaudas, bet yra mažesnė už vidutinių bendrų sąnaudų minimumą, įmonė savo veiklos nenutraukia, nes jei ji nutrauktų veiklą, jai tektų dengti visas pastovias sąnaudas.

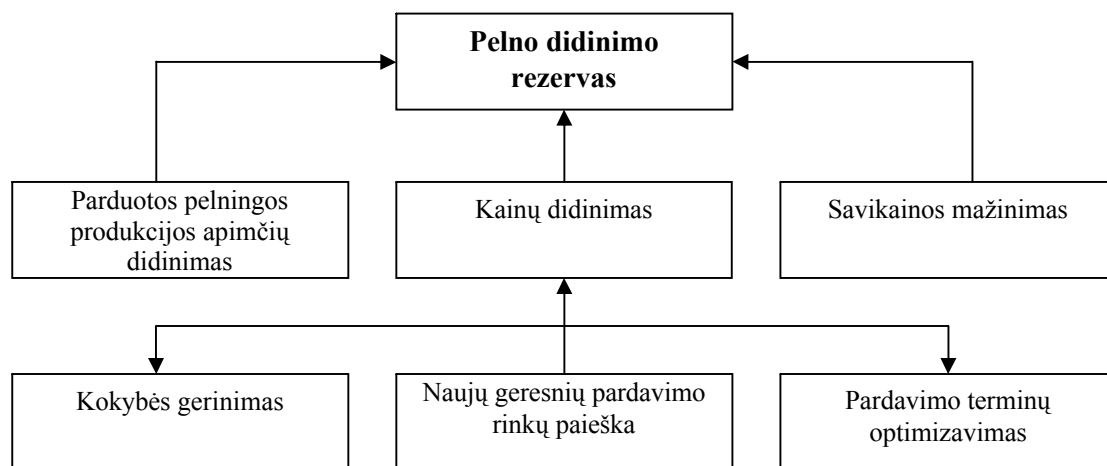
Kaip jau buvo minėta, pelno maksimizavimo principas organizacijoje pasižymi maksimalaus pelno siekimu turimomis sąnaudomis. J. Mackevičius [36; p.176] teigia, kad vienas iš svarbiausių pelno didinimo šaltinių yra sąnaudų mažinimas. Tačiau autoriaus manymu, tokiu atveju dažniausiai organizacijoms kylantys klausimai siejasi su sąnaudų mažinimo šaltiniais ir būdais.

P. Jannott nuomone (Mackevičius, 2005), pirmiausiai reikia mažinti darbuotojo darbo užmokesčio sąnaudas. Geriausias būdas tai padaryti – sumažinti darbuotojų skaičių. Autoriaus atliktais tyrimais, visuose pasaulio bankuose (dideliuose ir mažuose) darbuotojų perviršis sudaro nuo 5 iki 10 procentų. Geriausias būdas darbuotojų skaičiui mažinti – iširti jų atliekamas funkcijas, t.y. nustatyti, ar tam tikros funkcijos atlikimas yra svarbus įmonei, kas atsitiks, jeigu ši funkcija apskritai bus neatliekama, ar yra galimybė funkcijos vykdymą perteikti kitam darbuotojui.

Tačiau vargu ar vien tik sumažinus darbuotojų skaičių, t.y. darbuotojų darbo užmokesčio sąnaudas tikėtina sulaukti norimų rezultatų, akivaizdi nauda būtų pastebima tik didelėse organizacijose. Akivaizdu, kad pelnas padidėtų, bet tai tik vienas pridėtinis būdų. V. Jagminas (2005) teigia, kad labai dažnai dalis įmonės produktų yra pelningi, o kai kurie - nuostolingi. Jis teigia, kad kiekvienoje įmonėje yra pakankamai galimybių sumažinti kaštus, tačiau jos ne visada pastebimos plika akimi.

Tuo tarpu Bagdžiūnienė V. (2005) nurodo, jog efektyviausiai pelną didinti yra apskaičiavus visų pelno sudedamųjų dalių absoliučius pokyčius. Po to horizontaliosios analizės metu lyginti įvairių

pelno sudedamųjų dalių dinamiką tiek vertine reikšme tiek jų lyginamaisiais svoriais. Ir tik apskaičiavus pelną lemiančius veiksnius, išsiaiškinus neigiamą poveikį turėjusius veiksnius bei priežastis pateikti pasiūlymus kaip juos pašalinti (3 pav.).



3 pav. Pelno didinimo rezervo nustatymas

Šaltinis: Bagdžiūnienė, V. (2005). Įmonių veiklos planavimas ir analizė. Vilnius.

Autorės teigimu pelno didinimas siejamas ne tik su perduotos pelningos produkcijos apimčių didinimu, bet ir kainų didinimu, gerinant kokybę, optimizuojant pardavimų terminus, ieškant naujų geresnių pardavimo rinkų, savikainos mažinimu.

Siekiant maksimalaus pelningumo, V.Gronskas (2006), A. Jakutis (2007) siūlo įvertinti produkto kainos ir kintamų sąnaudų įtaką pelningumui. Autoriai nurodo, jog tinkamiausias būdas šiam procesui yra nustatyti produkto kainos bei kintamų sąnaudų saugumo ribas. Produkto kainos saugumo riba (3) parodo, kiek rinkos kainai nukritus įmonė dar gautų nulinį pelną, o produkto kintamų sąnaudų saugumo riba (4) – kiek kintamų sąnaudų padidėjimas įtakotų įmonės pelningumą.

$$\frac{\text{Produkto rinkos kaina} - \text{Produkto ribinė kaina}}{\text{Produkto rinkos kaina}} \quad (3)$$

$$\frac{\text{Ribinis produkto kintamų sąnaudų lygis} - \text{Produkto kintamos sąnaudos}}{\text{Ribinis produkto kintamų sąnaudų lygis}} \quad (4)$$

Kyle A. S. (1985) ištyrė hipotetinės prekybos modelį, kurioje organizacija maksimizuoja savo pelną, strategiškai naudodama savo galimą monopolijos valdžią dinamiškame kontekste. Modelis yra svarbus dėl daugelio priežasčių. Jis iliustruoja tas kainos modeliavimo naujoves, kurios galėtų įtakoti parduodamus produkcijos kiekius kaip naujos informacijos pasekmė. Tuo pačiu metu autorius kalba apie organizacijos monopolinės valdžios galimybes, kurios būtų nuoseklios su nustatytomis kainomis. Modelis parodo, kaip atskiras nuoseklios prekybos modelis (suformuotas,

kad primintų nuoseklią pusiausvyrą) susisieja, kadangi prekyba dažnai perima paprasčiausios nenutrūkstamos prekybos modelį.

Kyle A. S. (1985) nurodo, jog organizacija gali maksimizuoti savo pelną kai prekyba yra suformuota dviejuose žingsniuose: \tilde{v} ir \tilde{u} realizuotos išorinės vertės; įmonė pasirenka kiekį, kurį planuoja parduoti - \tilde{x} . Rizikingų lėšų gražinimas - \tilde{v} , kuris paprastai išreiškiamas p_0 reikšme ir skirtumu Σ_0 . Kiekis - \tilde{u} , kuris paprastai išreiškiamas nuliu ir σ_u^2 skirtumu. Atsitiktiniai kintamieji \tilde{v} ir \tilde{u} yra nepriklausomai paskirstyti. Įmonės parduotos produkcijos kiekis yra išreikštas \tilde{x} ir kaina - \tilde{p} . Paprastai organizacija laikosi \tilde{v} strategijos, t.y. nori susigrąžinti rizikingas lėšas, bet ne \tilde{u} (tada maksimaliai neišnaudoja galimo parduoti kiekio).

Kad pritaikytų abi strategijas, organizacija turi pasirinkti X strategiją padalindama \tilde{v} tikimybę su galimais didesniais pardavimų kiekiais \tilde{u} .

Kyle A. S. (1985) minėtą X strategiją interpretuoja kaip išmatuojamą funkciją, kai $\tilde{x}=X(\tilde{v})$. Svarbu pastebėti, jog pasirinkdami X strategiją ir taip siekdami maksimizuoti pelną, rinkos dalyviai nustato kainą \tilde{p} , su kuria numato tokius pardavimų kiekius, kurie būtų būtini išsivalyti rinkai. Tokiu būdu pasiekiamas $\tilde{x}+\tilde{u}$, bet ne \tilde{x} ar \tilde{u} (ar \tilde{v}) atskirai. Tuo metu, jų įkainojimo taisyklė, išreikšta P, gali būti apibrėžta kaip išmatuojama tikra funkcija $\tilde{p}=P(\tilde{u}+\tilde{x})$ (Kyle A. S., 1985),

Organizacijos pelnas $\tilde{\pi}$ suformuojamas pagal $\tilde{\pi}=(\tilde{v}-\tilde{p})\tilde{x}$. Kyle A. S. (1985) $\tilde{\pi}$ ir \tilde{p} priklausomybės pabrėžimui su X ir P, nurodo $\tilde{\pi}=\tilde{\pi}(X,P)$; $\tilde{p}=\tilde{p}(X,P)$.

Autoriaus teigimu, pusiausvyra tarp pelno maksimizavimo ir rinkos efektyvumo yra $\tilde{\pi}$. Būtina pusiausvyra yra apibrėžta kaip pora X ir P taip, kad kitos dvi sąlygos išliktų. Tokiu būdu, Kyle A. S. (1985) formuoja pelno maksimizavimo (5) ir rinkos efektyvumo (6) taisykles:

Pelno Maksimizavimas: kokiam nors kintamai prekybos X' strategijai ir kokiam nors \tilde{v} :

$$E\{\tilde{\pi}(X,P)|\tilde{v}=\nu\} \geq E\{\tilde{\pi}(X',P)|\tilde{v}=\nu\} \tilde{v} \quad (5)$$

Rinkos Efektyvumas: kai \tilde{p} atsitiktinis kintamasis:

$$\tilde{p}(X,P)=E\{\tilde{v}|\tilde{x}+\tilde{u}\} \quad (6)$$

Pusiausvyra X ir P yra nustatyta išorinių parametų Σ_0 ir σ_u^2 . Kad gautumėme kainų informatyvumo matą, apibrėžiamas Σ_1 , prie $\Sigma_1=\text{var}\{\tilde{v}|\tilde{p}\}$. Paprastas skaičiavimas rodo kad $\Sigma_1=\frac{1}{2}\Sigma_0$; tokiu būdu pusė organizacijos privačios informacijos pusė yra įtraukta į kainas ir jos nesikeičia, kai prekiaujama σ_u^2 .

Kiekis $1/\lambda$ matuoja "gylį" rinkos, t.y. užsakymų srautą, būtiną, kad paskatintų kainas pakilti ar nukristi vienu punktu. Šis rinkos likvidumo matas yra proporcingas organizacijos konkurentų

prekybos santykiui, prekiaujant išleidus privačią informaciją, kurią informuotas prekybininkas, kaip laukiama, turės.

Kyle A. S. (1985) teigimu, maksimizuotas pelnas, duotas $v^2/(4\lambda)$, yra proporcingas rinkos gyliui, todėl, kad proporcingas aprūpinimo plėtimasis skatina monopolistinę įmonę parduoti proporcingai didesnę kiekį, nepaveikiant kainų, ir tai atitinkamai didina organizacijos pelną. Kadangi konkurencinės prekybos padidėjimas formuoja labiau informuotą prekybą, tai nedestabilizuoja kainų. Lauktas organizacijos pelnas (besąlygiškas \tilde{v}) yra formuojamas taip -

$E(\tilde{\pi}) = \frac{1}{2} \left(\sum_0 \sigma_u^2 \right)^{\frac{1}{2}}$. Organizacijos pelnas yra proporcingas standartiniam nukrypimui tiek nuo \tilde{v} , tiek nuo \tilde{u} .

Snieska V. ir kt. (2002) pelno maksimizavimui pasiekti siūlo atlikti ribinę analizę. Ribinė analizė yra reikalinga rengiant rinkos tyrimų bei įmonės strateginio valdymo sprendimus. Ši analizė leidžia nustatyti kaip pasiekti konkretaus produkto maksimalų pelną bei racionalią gamybos apimtį, nes kiekvienos konkurencingos ir pelningai dirbančios įmonės tikslas yra gauti maksimalų pelną. Todėl, atsižvelgdama į gamybos kaštus ir rinkos diktuojamas kainas, ji turi pasirinkti tokią gamybos apimtį, kuri duotų didžiausią pelną arba bent jau minimalius nuostolius, jei veikla yra nuostolinga.

Šlekienė D., Klimavičienė I. (2000) pateikia pelno maksimizavimo finansinio vertinimo metodą. Norint maksimizuoti įmonės pelną, būtina pasiekti ribinių pajamų ir ribinių sąnaudų lygybę (tai jau buvo minėta anksčiau). Tačiau svarbu būtų paminėti, jog autorių teigimu, kas apskaičiuoti optimalią pardavimų apimtį nepakanka, nes paprastai ji priklauso ne tik gamybos sąnaudų, bet ir nuo paklausos rinkoje. Jeigu produkcijos paklausa yra elastinga, tai gamybos apimtį išsivystymas ir kainų mažinimas sudarys galimybę ženkliai padidinti pardavimų apimtį, tačiau jei paklausa neelastinga, t.y. prekės kainos sumažinimas nestimuliuos didesnių pardavimų, tai pardavimų apimtį padidinti reikės patirti didesnes netiesiogines veiklos sąnaudas.

Norint įvertinti pelno maksimizavimo efektyvumą, Šlekienė D., Klimavičienė I. [57, p.76] siūlo iširti produkcijos kainos ir kiekio dinamiką (7) bei gamybos sąnaudų ir apimtį dinamiką (8).

$$P = a_0 + a_1Q \quad (7)$$

$$S = b_0 + b_1Q \quad (8)$$

čia

P – pardavimų pelnas;

S – gamybos sąnaudos;

a_0, a_1, b_0 bei b_1 parametrų reikšmės siūloma apskaičiuoti mažųjų kvadratų metodu.

Siekiant papildomai įvertinti pelno maksimizavimo reikšmę organizacijai, reikėtų sutikti su nuomone, jog pelno maksimizavimas dinamiškoje konkurencinėje rinkoje yra būtina sąlyga

organizacijai išlikti. Analizuojant pelno maksimizavimą, kaip maksimalaus pelno siekimą turimomis sąnaudomis, pastebėtina, jog optimaliausias būdas tai padaryti, būtų didinant pardavimo apimtį, galbūt gerinant kokybę, koreguojant kainas, savikainą. Darbo autorė laikosi nuomonės, jog pelno didinimas ir šiuo atveju maksimizavimas yra galimas tinkamai įvertinus ne tik kiekybinius, bet ir kokybinius pelną įtakojančius veiksnius. Galima būtų pritari ribinės analizės panaudojimui formuojant maksimalaus pelno modelį, nes tokiu būdu yra galimybė nustatyti reikiamą parduoti kiekį už reikiamą parduoti kainą. Tokie optimalūs ir racionalūs pardavimų ar gamybos apimčių nustatymai organizacijoms gali reikšti ne tik galimybę maksimizuoti savo pelną, bet ir balansuoti esant nuostolingai prekybai ar gamybai. Taip pat reikėtų pabrėžti paklausos elastingumo nustatymo naudą pelno maksimizavimo procese. Kadangi paklausos elastingumas ar neelastingumas iškelia skirtingas sąlygas organizacijos kainos ir pardavimų dydžių nustatymui, todėl manytina, jog tinkamas paklausos elastingumo įvertinimas turėtų ne tik lemti vienokį ar kitokį pasirinkimą, bet ir pagrįsti jo naudingumą ir efektyvumą.

Apibendrinant galima būtų teigti, jog dauguma mokslinės literatūros šaltinių pelno maksimizavimą laiko vienu pagrindinių įmonės tikslų. Pelno maksimizavimas yra apibrėžiamas kaip sąlyga kai ribinės įmonės pajamos yra lygios jos ribinių sąnaudų sumai, šio proceso principas organizacijoje pasižymi maksimalaus pelno siekimu turimomis sąnaudomis. Skirtingi autoriai pateikia skirtingus pelno didinimo metodus, tačiau galima išskirti, jog pelno maksimizavimas nėra vien sąnaudų mažinimas, pelno didinimas siejamas ne tik su parduotos pelningos produkcijos apimčių didinimu, bet ir kainų didinimu, gerinant kokybę, optimizuojant pardavimų terminus, ieškant naujų geresnių pardavimo rinkų, savikainos mažinimu. Maksimizuoti pelną taip pat siūloma numačius produkto kainos bei kintamų sąnaudų saugumo ribas, o jo vertinimas siejamas visų pirma su rinkos elastingumu.

1.4. Metodų pritaikomumas veiklos pelno ir pelningumo maksimizavimo procese

Analizuojant pelningumo rodiklius, atskleidžiami vidiniai rezervai ir galimybės geriau dirbti, racionaliau naudoti materialinius, darbo ir finansinius išteklius. Vienas iš pagrindinių finansinės analizės uždavinių rinkos ekonomikos sąlygomis - rinkti informaciją padedančią numatyti veiklos vystymo tendencijas ir atskleisti veiksnius, kurie stabdo veiklos efektyvumą. Tam padeda ne tik finansinių ataskaitų rodikliai, bet ir kita išorinė informacija. Įvairūs finansinių ataskaitų rodikliai priklausomai nuo jų turinio, struktūros ir apskaičiavimo metodikos analizuojami įvairiais būdais, parodančiais vieną ar kitą įmonės veiklos aspektą ypatybę ar dėsningumą. Kai atliekama keletu metų lyginamoji analizė, nustatoma, kaip keitėsi daliniai rodikliai ir kokios tų pasikeitimų priežastys.

Pelningumo didinimas – kiekvienos įmonės pagrindinis tikslas. Praeities bei esamo pelningumo analizė ir ateities planavimas yra labai svarbus visoms įmonėms. Pelningumas priklauso nuo dviejų veiksnių: pajamų ir sąnaudų. Pajamos – tai gautos lėšos už parduotą produkciją. Tačiau nebūtinai visi įeinantys pinigų srautai yra pajamos (pavyzdžiui gauta paskola nėra laikoma pajamomis). Sąnaudos – visos patirtos sąnaudos siekiant parduoti produkciją. Pelningumo rodiklio didinimas – viena iš svarbiausių įmonės vadovų užduočių ir priimamų sprendimo tikslų (Hofstrand, 2006). Pelningumo pokyčiai analizuojami remiantis išplėstine pelno (nuostolių) ataskaita, kur pateikiamos visos įmonės sąnaudos, o tai yra kritinis veiksnys įmonės pelningumui.

Pelno maksimizavimo procese organizacijai yra labai svarbi ne tik kiekybinė, bet ir kokybinė pelno išraiška, nes jų pagalba formuojasi pelno didinimo pagrindas. Be įvairių pelningumų skaičiavimų, daroma ir veiksnių analizė, nulėmusių pelną. Vienas iš tokių analizės būdų yra pelno iš įprastinės įmonės veiklos detalizavimas pagal jį sudarančius elementus. Įprastinės veiklos pelną sudaro iš bendrojo pelno atėmus veiklos sąnaudas, pridėjus kitos veiklos pelną bei finansinės ir investicinės veiklos pelną. Svarbiausią įprastinės veiklos pelno dalį sudaro bendrasis pelnas, nes jis susijęs su gamybine ar paslaugų veikla ir turētu įmonei duoti didžiausią naudą.

Juozaitytė L. (2007) pratęsdama ir papildydama autorių Mackevičiaus J. bei Poškaitės D. [40; 128] mintis akcentuoja, kad įmonei svarbi ne tik gauto pelno suma, bet ir jo kokybė, kurią lemia tam tikri pelno formavimo veiksniai. Vieni pelno kokybę formuojantys veiksniai rodo įmonės vadovų gebėjimą geriau panaudoti turimus išteklius, o kiti kinta dėl išorinių sąlygų. Pelno kokybė gerėja, kai įmonė racionaliai naudoja vidinius išteklius, *t. y., mažina savikainą*. Blogėja pelno kokybė, kai pelno augimas susijęs tik su didesnėmis pardavimų kainomis.

Pelno kokybės įvertinimui analizuojami šie veiksniai:

- *Palūkanos*. Pelno kokybė gerėja, jei gaunami kreditai mažesnėmis palūkanomis.
- *Atsiskaitymai su kreditoriais*. Pelno kokybė geresnė, kuo mažesnis santykis tarp įmonės laiku nesumokėtų įsiskolinimų ir visos įsiskolinimo sumos.
- *Pardavimų pajamų pelningumas*. Pelno kokybė gerėja kuo aukštesnis šis rodiklis.
- *Pelno pakankamumo rodiklis*. Pelno kokybė geresnė, kai aukštesnis santykis palyginus įmonės pardavimų pelningumo lygį su ūkio šakos pelningumu.
- *Pelno struktūra pagal pelno rūšis*. Pelno kokybė gerėja, įmonei didinant pelningų produktų gamybą.

Buškevičiūtė E. ir Mačerinskienė I. (1999), Juozaitytė L. (2007) analizuodamos pelno faktorinę analizę nurodo pagrindinį būdą, kaip apskaičiuoti svarbiausių veiksnių įtaką pelnui (1 priedas). Autorės nurodo, kad pagrindiniai uždaviniai norint atlikti išsamią pelno analizę yra šie:

- Pelno dydžio ir sudėties apskaičiavimas ir įvertinimas;
- Pelno kitimo tendencijų įvertinimas;

- Veiksnių, turinčių įtakos pelno pokyčiui apskaičiavimas ir įvertinimas.

Bendrają pardavimo pelningumą lemiančių veiksnių analizę Mackevičius J., Molienė O., Poškaitė D. [39; p.78-79] siūlo atlikti indeksų metodu. Tam reikia turėti operatyviosios apskaitos duomenis apie konkrečių produktų kiekį, vieneto savikainą ir kainą. Iš tokių duomenų gauti pardavimo fizinės apimties, kainų ir pardavimo pajamų indeksai leidžia nustatyti ne tik nagrinėjamų rodiklių santykinį pokytį, bet ir išaiškinti nagrinėjamo apimties rodiklio (pardavimo pajamų) absoliutų pokytį – bendrą ir dėl konkrečių veiksnių. Bendrojo pardavimo pelningumo veiksnių analizę tikslinga pradėti nuo pardavimo pajamų ir pardavimo savikainos analizės, kurių skaičiavimais remiantis lengvai apskaičiuojami atitinkami bendrieji agregatiniai indeksai, leidžiantys nustatyti pardavimo fizinės apimties, kainų, visų pardavimo pajamų, savikainos bei visų gamybos ir pardavimo sąnaudų ne tik santykinį, bet ir absoliutų pokytį (skirtumą tarp atitinkamų indeksų skaitiklio ir vardiklio) (Mackevičius, Molienė, Poškaitė, 2008).

Gandar J., Loschky D. (1995), Gražytė-Molienė, O. (2004) analizuodami pelno priklausomybę nuo pardavimų akcentuoja atskirų veiksnių įtaką kintant kainoms ir pardavimų apimčiai. Šiems pokyčiams nustatyti autoriai siūlo naudoti Laspeireso (9) ir Paaše (10) formules.

$$P_L = \frac{\sum(p_c, t_n \times q_c, t_0)}{\sum(p_c, t_0 \times q_c, t_0)} \quad (9)$$

$$P_P = \frac{\sum(p_c, t_n \times q_c, t_n)}{\sum(p_c, t_0 \times q_c, t_n)} \quad (10)$$

(9) ir (10) formulėje pateikta P reikšmė yra kainų lygio pokytis, t_0 – bazinis laikotarpis, t_n – nagrinėjamas laikotarpis.

Mackevičiaus J., Molienės O., Poškaitės D. [39; p.78-79] tyrimo metu Laspeireso ir Paaše indeksų pagalba nustatyta, jog absoliučiam bendrojo pelno pokyčiui turėjo įtakos tokie veiksniai, kaip pardavimo fizinės apimties pokytis; pardavimo asortimento struktūros pokytis; parduotos produkcijos kainų pokytis; pardavimo savikainos pokytis.

Pelno maksimizavimo tyrime yra būtina įvertinti bendrąsias organizacijos pelno kitimo tendencijas. Užsienio ir lietuvių autorių darbuose (Adelman, 2007; Kvedaraitė, 1996; Mackevičius, Poškaitė, 1998; Aleknevičienė, 2009; Gronskas, 2005; ir kt.) išskiriami į tris pagrindinės pelningumo finansinės analizės rūšys - horizontalioji, vertikalioji ir santykinė analizė.

Horizontalioji analizė - tai pelningumo, kaip ir kitų finansinių rodiklių pasikeitimas absoliučiais ir santykiniais dydžiais (koeficientais, procentais). Nuokrypis skaičiuojamas lyginant ataskaitinių metų dydžius su praėjusių laikotarpių duomenimis. Lyginimui paimta bazė neturėtų būti lygi nuliui arba neigiamam skaičiui. Tik infliacijos ir hiperinfliacijos sąlygomis sudėtinga lyginti rodiklius ir skaičiuoti jų dinamiką todėl kad nukrypimai neatskleidžia pasikeitimų priežasčių, todėl būtina

naudoti ir kitus analizės metodus: trendo, vertikalią ir santykinę analizę. Adelman J. (2007) teigimu, šis metodas ypatingai tinka analizuojant pelno (nuostolių) ataskaitą, tačiau gali būti naudojamas ir sekti balanso pokyčiams. Horizontalioji analizė lengviausias būdas išvelgti duomenų dinamiką bei matyti jų gerėjimo bei blogėjimo laikotarpius. Jei analizėje lyginant naudojami lyginimo metai, svarbu kad jie nebūtų kuo nors išskirtiniai iš tipinių įmonės veiklos metų.

Informacija apie rodiklių lyginamąjį svorį, J.Mackevičiaus ir D.Poškaitės (1998) nuomone, yra labai vertinga priimant sprendimus visuose veiklos valdymo lygiuose, visuose planavimo, projektavimo, prognozavimo, naujų gaminių kūrimo ir t.t. etapuose.

Vertikalią analizę - tai atitinkamas finansinės ataskaitos rodiklis dalijant iš bendrojo bazinio tos ataskaitos rodiklio, o gautas dydis išreiškiamas bazinio dydžio procentais. Baziniai dydžiai kitiems rodikliams apskaičiuoti yra bendra aktyvų, pasyvų, pelno, pardavimų suma ir pan. Kiekvienas dalims rodiklis sudaro tam tikrą rodiklio procentą nuo bazinio. Jeigu atliekama keletu metų analizė, tai ne tik nustatoma kaip keitėsi daliniai rodikliai, bet ir kokios tų pasikeitimų priežastys. Gerai atlikta vertikalią rodiklių (lyginamųjų svorių) analizė parodo ne tik tam tikrų rodiklių vietą bendroje rodiklių sistemoje, bet ir apibūdina įmonės ūkinę- finansinę būklę.

Pelno suma bei jos kitimo tendencijų analizė, be abejonės yra labai svarbi įmonei, nes tai vienas iš pagrindinių pelno didinimo šaltinių. Tačiau absoliutus pelno rodiklis neparodo įmonės veiklos efektyvumo, todėl norint objektyviai ir įvairiais aspektais įvertinti įmonės veiklą, o ypač investuotojų pasirinkimą, atliekama pelningumo rodiklių analizė.

Santykinių rodiklių analizė naudojama atliekant skirtingų įmonių ir tam tikro laikotarpio analizę. Vartojant santykinius rodiklius, galima palyginti skirtingų įmonių finansines ataskaitas, taip pat vienos įmonės tam tikro laikotarpio finansinių ataskaitų rodiklius. Kadangi santykinis rodiklis išreiškia dviejų skaičių santykį, tai taip finansinės atskaitomybės straipsnių galima apskaičiuoti beveik neribotą santykinių rodiklių skaičių, atsižvelgiant į santykinio rodiklio skaitiklio ir vardiklio ryšį ir šitie rodikliai yra reikšmingesni nei absoliutūs rodikliai. Naudojant santykinius rodiklius galima gana objektyviai įvertinti įvairias įmonės veiklos puses, atskleisti rezervus ir nepanaudotas galimybes, prognozuoti ir priimti optimalius valdymo sprendimus, svarbu ne tik teisingai apskaičiuoti, bet ir padaryti teisingas išvadas.

Tačiau Kancerevyčiaus G. (2006) teigimu, nors koeficientą skaičiuoti yra paprasta, tačiau jį interpretuoti yra daug sunkiau. Patys vieni koeficientai nieko nesako, jie turi būti palyginti su:

- Tos pačios įmonės buvusiais koeficientais (tendencijų analizė);
- Nustatytu standartu arba šakos rodikliu;
- Kitų pramonės šakos įmonių koeficientais.

Autorius J.Mackevičius (2001) siūlo, įmonės rodiklius lyginti su šakos, naudojant 5 lygių santykinių rodiklių vertinimo sistemą sudarytą atsižvelgiant į ūkio šakos vidutinių rodiklių lygį:

- labai gera-rodiklio reikšmė, kuri gerokai (daugiau kaip 100%) viršija šakos įmonių rodiklio lygį.

- gera- rodiklis viršija (mažiau kaip 100%) vidutinį šakos įmonių rodiklio lygį
- patenkinama- rodiklis atitinka vidutinį šakos rodiklio lygį arba šiek tiek nuo jo skiriasi;
- nepatenkinama- rodiklis nesiekia vidutinio šakos rodiklio lygio;
- bloga- rodiklis yra gerokai blogesnis už vidutinį šakos rodiklio lygį.

Apibendrinant įvairių autorių mintis, galima teigti, jog analizuojant įmonės pelningumą geriausiai yra atlikti santykinų rodiklių analizę, kurie geriausiai atskleidžia silpnąsias įmonės puses.

Įmonių veiklos analizės tyrimo būdai - tai būdai analizės šaltiniams apdoroti, susisteminti ir apibendrinti. Tiriant įmonių veiklą gali būti taikomi patys įvairiausi tyrimo būdai, kurie taikomi ir kituose moksluose. Taikant įvairius analizės metodus, ištiriami įmonės veiklos rodiklių priešastiniai ryšiai ir jų tarpusavio priklausomybė. Tiriami veiksniai, turintys įtakos ūkiniam procesams, rodikliams, atskleidžiami vidaus gamybos rezervai. Visi tiriamajame darbe pritaikomi duomenų analizės metodai pateikti žemiau.

Vidutiniai dydžiai (vidurkiai) parodo vidutinę visumos požymio reikšmę, nuo kurios kitos konkrečios požymio reikšmės nukrypsta į vieną (+) ar į kitą (-) pusę. Juos apskaičiuojant ištiriama reiškinių visumos bendriausios ypatybės ir tipiškiausi bruožai. Darbe analizės metu bus taikomas paprastasis aritmetinis vidurkis (11).

$$\bar{x} = \frac{\sum x}{n} \quad (11)$$

čia: \bar{x} - vidurkis;
 x - individualios požymio reikšmės (variantai);
 n - vienetų skaičius.

Absoliutiniu padidėjimu (sumažėjimu) vadinamas dinamikos eilutės dviejų lygių skirtumas (12), (13). Jis rodo dinamikos eilutės lygio padidėjimą arba sumažėjimą ir gali turėti teigiamą (+) arba neigiamą (-) ženklą.

$$\Delta y = y_i - y_{i-1} \text{ (grandininis)} \quad (12)$$

$$\Delta y = y_i - y_{i-0} \text{ (bazinis)} \quad (13)$$

čia: y_0 - pradinis (bazinis) dinamikos eilutės lygis;

y_i - ataskaitinio laikotarpio dinamikos eilutės lygis

Didėjimo (mažėjimo) tempu vadinamas dinamikos eilutės dviejų lygių santykis. Didėjimo tempas gali būti išreikštas koeficientais arba procentais. Kai didėjimo tempas apskaičiuojamas ataskaitinį lygį lyginant su prieš juo esančiu lygiu, gaunami grandininiai didėjimo tempai. Lyginant dinamikos eilutės lygius su pradiniu (baziniu) lygiu (14), t.y. kai lyginimo bazė nekinta ir yra pastovi, gaunami baziniai didėjimo tempai.

$$T_d = \frac{y_i}{y_0} \times 100; \quad (14)$$

Padidėjimo (sumažėjimo) tempu vadinamas absoliutaus padidėjimo santykis su lygiu, kurį pasirenkame lyginamąja baze (15). Teigiamas padidėjimo tempas rodo, kad tiriamas reiškinys padidėjo, neigiamas - sumažėjo, nulinis - reiškinys nepakito.

$$T_p = T_d - 100; \quad (15)$$

Vidutinis didėjimo tempas apskaičiuojamas kaip grandinių didėjimo tempų, išreikštų koeficientais, geometrinis vidurkis.

Vidutinis padidėjimo tempas apskaičiuojamas remiantis vidutiniu didėjimo tempu, t.y. iš vidutinio didėjimo tempo atimant 1 (jei vidutinis didėjimo tempas yra išreikštas koeficientu) arba 100 (jei vidutinis didėjimo tempas yra išreikštas procentais).

Įmonės pelningumo analizės metu naudotinas koreliacijos metodas (16). *Koreliacija* - tai būdas, kuriuo reiškiamas atitinkamų rodiklių tarpusavio priklausymo pobūdis ir matuojamas jų sąryšis. Kiek įvairūs veiksniai priklauso vienas nuo kito, rodo koreliacijos koeficientas, kurio kitimo ribos yra nuo -1 iki 1. Kuo šis koeficientas artimesnis 1, tuo glaudesnis nagrinėjamų veiksnių ryšys. Teigiamas koreliacijos koeficientas rodo tiesioginį ryšį, neigiamas - atvirkštinį. Tiesioginiai ryšiai, kai tarpusavyje susiję rodikliai kinta viena kryptimi, t.y. vieno rodiklio padidėjimas arba sumažėjimas sukelia kito rodiklio padidėjimą arba sumažėjimą. O atvirkštiniai yra tokie ryšiai, kai tarpusavyje susiję rodikliai kinta skirtingomis kryptimis, t.y. didėjant vienam rodikliui, kitas rodiklis mažėja. Koreliacijos koeficientas apskaičiuojamas:

$$r = \frac{\bar{x}\bar{y} - \bar{x} \times \bar{y}}{\sigma_x \sigma_y} = \frac{\sum (x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x - \bar{x})^2 (y - \bar{y})^2}}; \quad (16)$$

Bagdanavičius J., Šiaudytis V., Vaitelienė A. [5, p. 89] nurodo, jog koreliacinis ryšys parodo reiškinio plėtojimosi kryptį (tendenciją), o koreliaciniame tyrimo procese išskiriamas svarbiausias veiksnys, o kiti eliminuojami. J. Mackevičiaus (2007) teigimu, koreliacijos būdai ypač veiksmingi analizuojant darbo našumą, produkcijos savikainą, pelną ir kitus įmonės veiklos rodiklius. Koreliacijos būdo taikymas padeda atskleisti net visiškai netikėtus ar nenumatytus įmonės veiklos gerinimo rezervus ir galimybes. Pratęsdamos šio autoriaus mintis autorės Lileikienė A. ir Garšvienė L. (2007) akcentuoja, kad koreliacinė regresinė analizė labai naudinga analizuojant prekių ir paslaugų pelningumą.

Apibendrinant metodų pritaikomumą pelno maksimizavimo procese, galima pastebėti, jog visų pirma yra būtina įvertinti bendrąsias organizacijos pelno kitimo tendencijas atliekant horizontaliąją, vertikaliją ir santykinę analizę. Taip pat organizacijai yra labai svarbi ne tik kiekybinė, bet ir

kokybinė pelno išraiška, nes jų pagalba formuojasi pelno didinimo pagrindas. Be įvairių pelningumų skaičiavimų, atliekama ir veiksnių, nulėmusių pelną, analizė. Vienas iš tokių analizės būdų yra pelno iš įprastinės įmonės veiklos detalizavimas pagal jų sudarančius elementus, taip pat bendroji pardavimų pelningumą lemiančių veiksnių analizė, ribinė analizė.

2. UAB „AVSTONIS“ PELNO MAKSIMIZAVIMO GALIMYBIŲ TYRIMAS

2.1. UAB „Avstonis“ veiklos apžvalga ir aplinka

Uždaroji akcinė bendrovė (toliau UAB) „Avstonis“ (įmonės pavadinimas steigėjų pageidavimu yra pakeistas) savo veiklą, kaip savarankiškas ribotos civilinės atsakomybės juridinis asmuo finansiniu, ūkiniu bei teisiniu požiūriu, pradėjo 1998 m. spalio 15 d. Klaipėdos rajono savivaldybėje. Įmonės akcininkai yra keturi fiziniai asmenys, įnešę po 25% įstatinio kapitalo, kurių sudaro 4332700 paprastųjų akcijų, kurių vienos akcijos nominali vertė 100 Lt.

Įmonės nuosavybės teise priklauso administracinės bei prekybinės patalpos, dirbtuvės, garažai ir transporto priemonių stovėjimo aikštelė.

UAB „Avstonis“ yra Lietuvos nacionalinės vežėjų automobiliais asociacijos „Linava“ narė.

Šiuo metu UAB „Avstonis“ yra viena iš didžiausių transporto įmonių vakarų Lietuvoje. Įmonės pagrindinis veiklos tikslas: visapusiška įmonės plėtra, atsižvelgiant į glaudų bendradarbiavimą su verslo klientais bei partneriais. Per veiklos laikotarpį nuolat didėjo darbuotojų skaičius. Naujų darbo vietų sukūrimą lėmė išaugusių paslaugų skaičius bei bendrovės strategija siekiant geresnio klientų aptarnavimo. Šiuo metu dirba daugiau kaip 100 darbuotojų. Įmonės veiklos sritis gana plati:

- prekyba variklinėmis transporto priemonėmis, šaldytuvais bei puspriekabėmis,
- transportavimo paslaugos Lietuvos teritorijoje bei tarptautiniai pervežimai,
- transporto priemonių remonto paslaugos,
- šaldytuvų bei puspriekabių nuoma,
- transporto priemonių stovėjimo bei saugojimo paslaugos.

UAB „Avstonis“ nuo veiklos pradžios vadovaujasi šiais darbo principais: patikimumas, kokybė, novatoriškumas bei bendradarbiavimas.

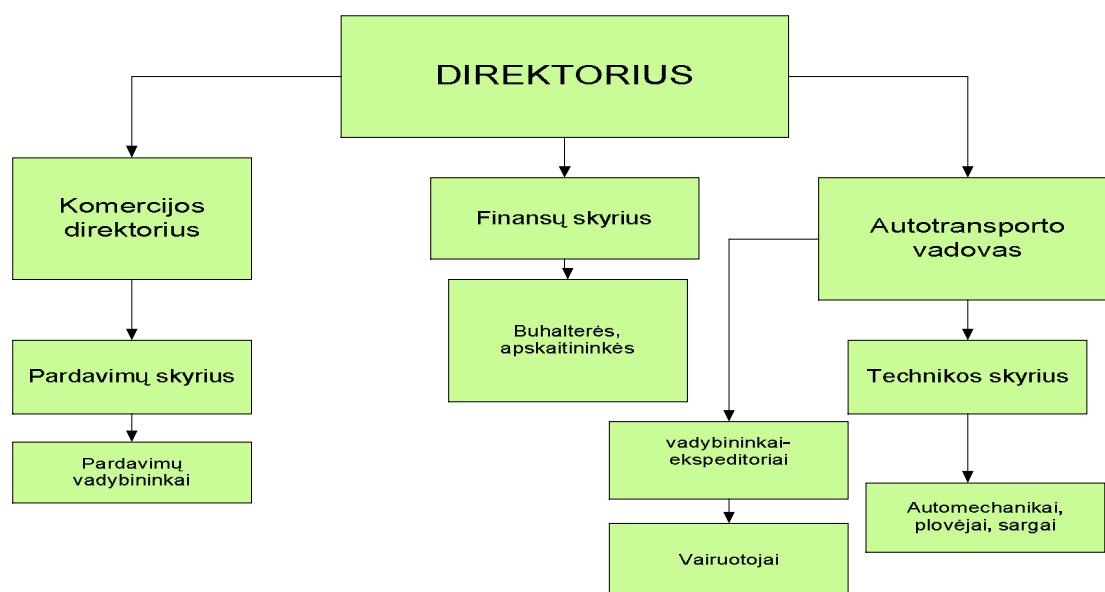
UAB „Avstonis“ vizija – būti savo regiono paslaugų teikimo lydere, būti geriausiu partneriu bendraujant su klientais visose vykdomos veiklos srityse.

UAB „Avstonis“ misija - kurti vertę akcininkams ir klientams, teikiant profesionalias ir kokybiškas prekes bei paslaugas, įgyti vartotojų bei partnerių pasitikėjimą.

UAB „Avstonis“ sudaro 3 padaliniai, kurie pavaldūs bendrovės direktoriui (4 pav.). Įmonės vadovas - aukščiausia firmos valdymo grandis. Jis savo veikloje siekia nustatyti savo organizacijos stipriąsias ir silpnąsias puses, įvertinti įmonės padėtį tarp konkurentų, numatyti tolesnes veiklos bei plėtros strategijas. Vadovui yra pavaldūs:

- komercijos direktorius - atsakingas už įmonės pardavimus;
- finansų skyrius - atsakingas už finansinės apskaitos tvarkymą;

- autotransporto vadovas – atsakingas už techninę automašinių priežiūrą, remontą krovinių paiešką, transportavimą.



4 pav. UAB „Avstonis“ organizacinė struktūra

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ duomenimis

UAB „Avstonis“ visada suprato žmoniškųjų išteklių svarbą įmonės veiklos procese, todėl siekiant užtikrinti įmonės veiklos tęstinumą bei konkurencinį pranašumą, išlaikant ir plėtojant pagrindinės įmonės veiklas, buvo diegiama svarbiausiųjų darbuotojų identifikavimo, ugdymo bei skatinimo sistema. Darbuotojams, parodžiusiems geriausius veiklos rezultatus, įmonė suteikia galimybę pailsėti užsienio šalyse.

UAB „Avstonis“ sėkmingą veiklą parodo pelno, tenkantis vienai akcijai dydis (5 pav.). 2004-2007 m. pelno, tenkančio vienai akcijai dydis išaugo 1,74 karto. Tokį pelno rodiklio šuolį galima aiškinti sėkminga ekonomine plėtra bei pervežimo įmonių strateginiu ir funkcinu pagyvėjimu analizuojamu laikotarpiu.

Visgi, Lietuvai įstojus į Europos Sąjungą, vežėjų verslas turėjo iš esmės pergrupuoti savo finansinius išteklius bei iš naujo įvertinti savo galimybes. Šiuo metu tiek Lietuvoje, tiek ir Europoje vežėjų verslas išgyvena aštrios konkurencijos laikotarpį. Lietuvai įstojus į Europos Sąjungą padidėjo jų transporto kompanijų konkurencingumas - neliko sienų, kvotų, atsirado galimybė vykdyti kabotažinius pervežimus, geografinė padėtis patraukli ne tik Vakarams, bet ir Rytams.

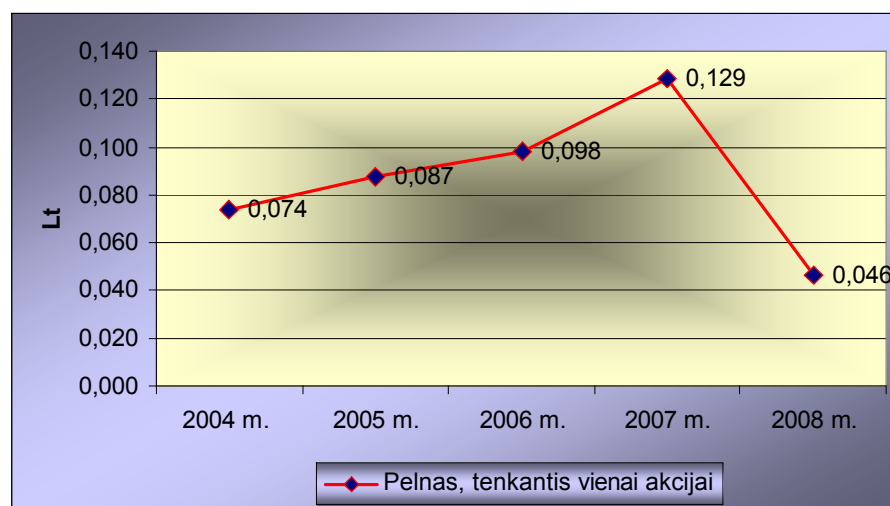
Europos Sąjungos keliama reikalavimai Lietuvos vežėjus įpareigoja atnaujinti transporto priemonių parką. Didelis dėmesys skiriamas transporto priemonių kokybės sertifikatams: Euro 3, Euro 4, Euro 5.

Statistikos departamento duomenimis (2009) krovinių pervežimas, kurį atlieka Lietuvos Respublikos vežėjai tarp dviejų užsienio šalių 2004-2008m. išaugo 3,18 karto arba 3840,2 tūkst. tonų. Didžiausias pokytis užfiksuotas 2005m., kai krovinių srautas padidėjo - 1,94 karto arba

1646,6 tūkst. tonų. Krovinių srautas iš Lietuvos Respublikos į užsienio šalis per analizuojamą laikotarpį padidėjo 47,85proc. (1205,3 tūkst. tonų). Didžiausias pokytis taip pat užfiksuotas taip pat 2005 m., kai krovinių srautas padidėjo 25,72 proc. (647,9 tūkst. tonų), per 2008 m. užfiksuotas srauto sumažėjimas 1,23 proc. (46,4 tūkst. tonų).

Krovinių vežimas šalies viduje per analizuojamą laikotarpį padidėjo 34,68 proc. Didžiausias pokytis taip pat užfiksuotas 2005 m. 29,29 proc. padidėjimas, tačiau per 2008 m. krovinių srautas sumažėjo 1,97 proc.

Tokie sėkmingi 2004-2007 m. rodikliai lėmė vidaus rinkos perversmą ir UAB „Avstonis“ – ne išimtis. Šalies ekonomikos augimas sąlygojo darbo rinkos kainos augimą, pakilus tarptautinei naftos kainai, tapo brangesnis pervežimas, o kartu išaugo ir UAB „Avstonis“ veiklos sąnaudos, savikaina. Todėl pelno, tenkantis vienai akcijai, dydis 2008 metais gerokai sumažėjo – net 1,6 karto (5 pav.). Todėl galima pakartotinai pažymėti, jog pelno, jo kokybės, dinamikos, įtakojančių veiksnių analizė yra būtina siekiant išsiaiškinti ne tik galimas pokyčių priežastis, bet ir numatyti artimiausių laikotarpių projekcijas.



5 pav. UAB „Avstonis“ pelno, tenkančio vienai akcijai dinamika 2004-2008 m.

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis ir atliktais skaičiavimais

Kiekviena šiandienos organizacija susiduria su daugybe išorinių poveikio veiksnių, tokiu kaip ekonominė, socialinė, technologinės aplinkos. Įmonės, plėtojančios prekybinę ir paslaugų veiklą yra ypatingai jautrios šiems veiksniams. UAB „Avstonis“ sėkmė rinkoje, parduodamų prekių ir paslaugų paklausa, jos struktūra ir kitimas labai priklauso nuo įmonės aplinkos. Makroaplinkos elementai tiesiogiai veikia visą įmonės veiklą, todėl priimant svarbius, organizacijos gyvavimą lemiančius sprendimus, yra būtina ne tik nuolat analizuoti išorinę aplinką, bet ir įvertinti galimus pokyčius, jų įtaką organizacijai.

Dažniausiai bendrovės konkurencijai didžiausią įtaką turintys veiksniai: konkurentų skaičius, jų galia ir aktyvumas rinkoje, lojalių klientų turėjimas, gebėjimas pritraukti ir išlaikyti stambius

klientus, santykiai su produkcijos tiekėjais, kainodaros lankstumas, apyvartinių lėšų pakankamumas, teisingi asortimento modifikavimo sprendimai, apskritai tokios veiklos patirtis. Lietuvos verslininkų patirtis rodo, kad nesėkmingas verslas dažniausiai būna todėl, kad nepakankamai įvertinama rinka: pasiūla ir paklausa. Todėl labai svarbu, priimant konkrečius strateginius ir finansinius sprendimus, atlikti išsamią rinkos analizę.

Lietuvos nacionalinės vežėjų automobiliais asociacijos „Linava“ duomenimis transporto verslas Lietuvoje yra labai išvystytas. Lietuvoje yra 260 tarptautiniu krovinių gabenimu užsiimančių įmonių ir visos jos paslaugų versle pabrėžia šias savo teikiamų paslaugų paketo dalis – krovinių gabenimą; gabenimo organizavimą; krovimų ekspedijavimą; krovinius lydinčių dokumentų tvarkymą; muitinės procedūrų tvarkymą; muitinės sandėliavimo paslaugas; sunkaus transporto techninį aptarnavimą ir remontą; kitas paslaugas.

Tarp didžiausių UAB „Avstonis“ konkurentų, vykdančių tarptautinius ir vietinius pervežimus gali paminėti UAB „Lekpas“, A. Griciaus autotransporto įmonę, UAB „Transekspedicija“, UAB „Transmota“. Todėl aštrios konkurencijos sąlygomis būtina atrasti pelningiausią veiklą ir sutelkti visas pastangas ją vystyti bei plėtoti.

Reikėtų nepamiršti, kad UAB „Avstonis“ veiklai įtakos turi ir kiti išorinės aplinkos elementai, tokie kaip politinės – teisinės ir ekonominės sąlygos.

Kai kurie politiniai veiksniai ir veiksmai gali turėti labai daug reikšmės prekybinei ir paslaugų veiklai. Vienas iš jų – tai apskritai valstybės vykdoma ekonominė politika ir jos požiūris į vežėjų verslą. Įvairūs politiniai veiksniai nubrėžia UAB „Avstonis“ veiklos reguliavimo ribas ir pagrindžia teisinius pamatus, be to bendrovės juridinis statusas ir veiklos pobūdis apsprendžia, kaip įmonė gali vystyti savo veiklą, kaip reglamentuojama jos buhalterinė apskaita, kokie yra privalomieji mokesčiai valstybei. Įmonę veikiantys makroekonominiai veiksniai – šalies išsivystymo lygis, infliacija, vis kylančios degalų kainos, smunkantys vartotojų lūkesčiai, bankų politika, iš esmės įtakoja įmonės sąnaudų sistemą, prognozuojamo pelno pokyčius, savikainą. Pelną įtakojančius veiksniai, sąnaudų ir savikainos struktūros bus smulkiau analizuojami tolimesniuose skyriuose, šioje dalyje apibrėžiami bendriniai organizacijos finansiniai ir strateginiai veiklos bruožai.

Taip pat reikėtų pastebėti, kad būtent teisinėje sistemoje ir vyriausybės politikoje vykstantys pokyčiai gan stipriai įtakoja visas vežėjų įmonės. Labai svarbus tampa pervežimų veiklos reglamentavimas, įvairių įstatyminių aktų vertinimas, kuris leidžia UAB „Avstonis“ nuspręsti, ar organizacijos numatyta veikla, strateginiai tikslai gali būti stimuliuojami ar turi būti stabdomi. Svarbu paminėti, jog įmonė yra įtakoje ne tik nuolat besikeičiančių Lietuvos Respublikos teisės aktų, bet ir vykdydama tarptautinius pervežimus turi laikytis kitų šalių keliamų reikalavimų. Tokie skirtumai tarp nacionalinių ir užsienio valstybių teisės aktų bei kai kurie politiniai sprendimai, suteikiantys geresnes sąlygas savo šalies vežėjams, apsunkina veiklą, didina sąnaudas.

Formuojant organizacijos strateginius ir finansinius tikslus yra būtina atsižvelgti ne tik į organizacijos vidinius ekonominius veiksnius ir pokyčius, bet įvertinti bendrą šalies ar rinkos ekonominę būklę. Konkretūs ekonominės veiklos pasikeitimai gali skatinti vieną veiklą, tačiau būti pražūtingi kitai.

Darbo jėgos emigracija į užsienio šalis sudarė sunkumų rasti tinkamų darbuotojų, todėl teko įdarbinti vairuotojus iš Baltarusijos, Ukrainos. Taip pat nuolat kylantys vairuotojų atlyginimai, išlaidos susijusios su įdarbinimu padidino įmonės sąnaudas.

Naujos technologijos įdiegtos automašinosė suteikia galimybę iš įmonės patalpų stebėti mašinų judėjimo trajektoriją, užkirsti kelią įvairiems piktnaudžiavimams. Navigacinės sistemos leidžia vairuotojui vairuotojų greitai pristatyti krovinį užsienio valstybėje.

Apibendrinant galima pastebėti, jog UAB „Avstonis“, būdama viena didžiausių transporto įmonių vakarų Lietuvoje, sugebėjo suformuoti ir sėkmingai įgyvendinti savo veiklos strategijas, kurios sąlygojo ne tik išaugusių paslaugų skaičių, struktūrinius pokyčius - darbo išteklių plėtrą bei tobulinimo ir ugdymo galimybes, bet ir leido organizacijai siekti pastovaus pelno didėjimo 2004 – 2007 metais. Vis dėl to, pastebima, jog išaugusios veiklos sąnaudos ir padidėjusi prekių ir paslaugų savikaina 2008 metais lėmė grynojo pelno sumažėjimą, todėl siekiant įvertinti UAB „Avstonis“ pelno maksimizavimo galimybes yra labai aktualu išanalizuoti įmonės veiklos rodiklius ir jų dinamiką.

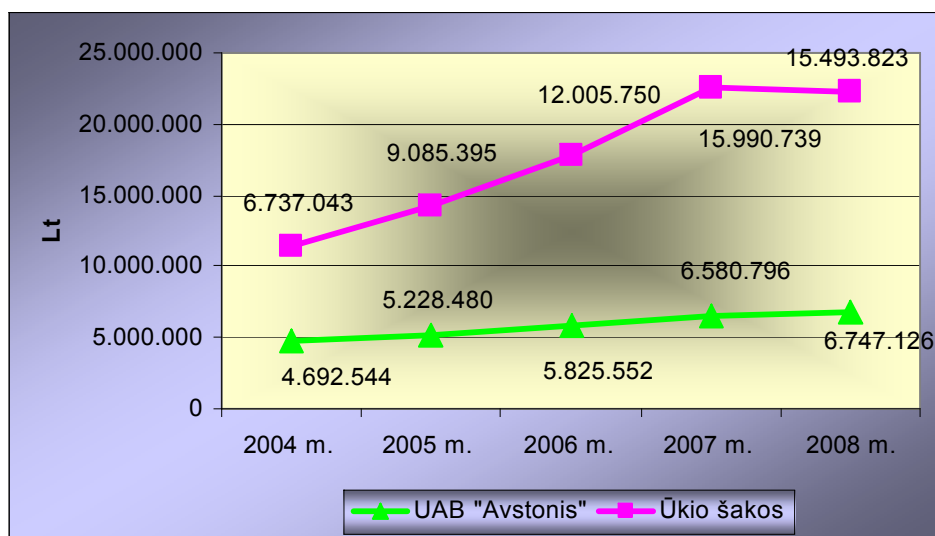
2.2. UAB „Avstonis“ pelno analizė 2004-2008 metais

2.2.1. UAB „Avstonis“ pardavimo pajamų analizė

Viena svarbiausių įmonės veiklos analizės etapų yra pardavimo pajamų analizė. Tai informacijos šaltinis suteikiantis išsamią informaciją apie realią situaciją įmonėje. Išsami pardavimo pajamų analizė padeda įvertinti pajamų struktūrą, dinamiką, kitimo tempus, tuo sutekdama galimybę išskirti daugiausia pajamų uždirbančias sritis, svarbias tolesnėms pelno maksimizavimo galimybėms įvertinti.

Išanalizavus UAB „Avstonis“ pajamų dinamiką 2004-2008 m. pastebėta, kad per šį laikotarpį pajamos padidėjo 20054582 Lt (2 priedas) arba 43,78 proc. 2004-2006 m pajamos padidėjo tolygiai po 11,42 proc. 2007 m. užfiksuotas didžiausias pajamų didėjimas 12,96 proc. arba vertine išraiška 755244 Lt. 2008 m. pajamos padidėjo tik 2,53 proc. ir tai sudaro 10,43 proc. punkto mažiau nei 2007 m. Pardavimo pajamų augimui didžiausią įtaką turėjo transportavimo paslaugų teikimas. Pajamos iš šios veiklos Lietuvos Respublikos teritorijoje padidėjo 58,16 proc. (272929 Lt), o jų teikimas užsienio šalyse net 78,29 proc. (918474 Lt), tai lėmė vietinių ir užsienio partnerių užsakymų kiekio pervežimams padidėjimas. Nuomos paslaugų teikimo pajamos padidėjo 115,68 proc. (325689 Lt).

Variklinių transporto priemonių pardavimo apyvarta išaugo 23,24 proc., tai lėmė per visą analizuojamą laikotarpį išaugusi pardavimo kaina 47,89 proc. (26220 Lt) (3 priedas). Šaldytuvų ir puspriekabių pardavimo pajamos padidėjo 7,84 proc. (73560 Lt), tai lėmė padidėjusi pardavimų kaina 49,78 proc. (18686 Lt).



6 pav. UAB „Avstonis“ ir ūkio šakos pardavimo pajamų kitimas 2004-2008 m

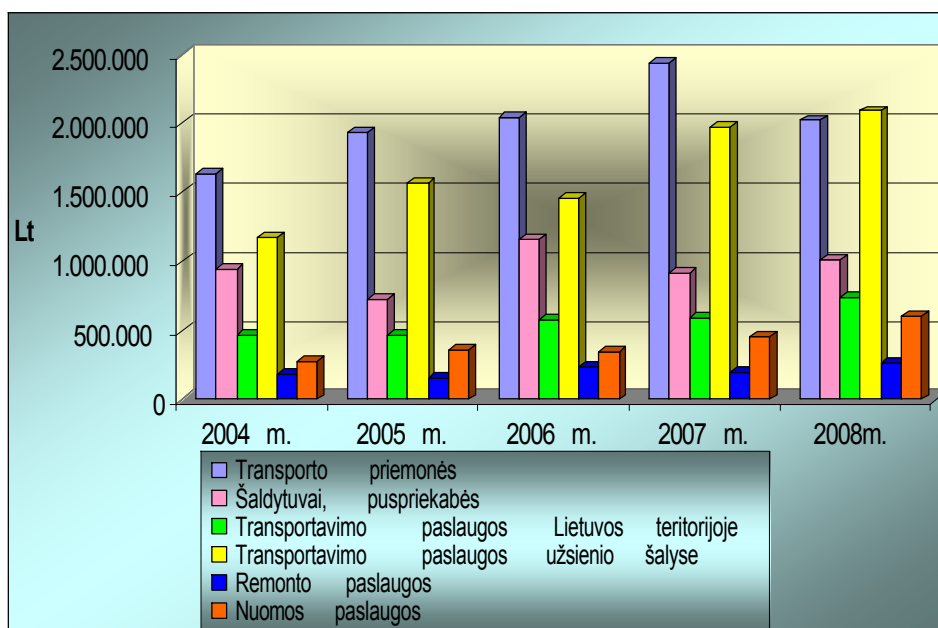
Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų bei LR Statistikos departamento ataskaitų duomenimis (2009)

Atliekant išsamią rodiklių analizę tikslinga UAB „Avstonis“ veiklos rodiklius palyginti su artimiausios ūkio šakos veiklos rodikliais. Todėl įmonės veiklos rodikliai bus lyginami su Statistikos departamento prie Lietuvos Respublikos Vyriausybės duomenų bazės pateikta artimiausios ūkio šakos „Variklinių transporto priemonių ir motociklų pardavimas, techninė priežiūra ir remontas, automobilių degalų mažmeninė prekyba“ rodikliais.

Lyginant UAB „Avstonis“ ir ūkio šakos pardavimo pajamų kitimo tempus, nustatyta, kad nuo 2004 m bendrovės rodiklio reikšmių augimo tempai lėtėja, kai ūkio šakos pardavimo pajamos ženkliai augo (6 pav.). Įvertinus kitimo tendencijas, išsiaiškinta, jog 2005-2006 m. laikotarpyje, ūkio šakos pardavimo pajamos padidėjo 32,14 proc., o 2006-2007 m. padidėjo 33,20 proc. 2008 m. sumažėjo 3,11 proc. Statistikos departamento duomenimis (2009), ūkio šakos nagrinėjamo rodiklio augimą 2004-2008 m. sąlygojo apyvartos didėjimas. ūkio šakos nagrinėjamo rodiklio augimą 2004-2008 m. sąlygojo apyvartos didėjimas 50,1 proc. Tokį apyvartos augimą lėmė variklinių transporto priemonių pardavimo apyvartos padidėjimas 57,14 proc., variklinių transporto priemonių atsarginių dalių ir pagalbinių reikmenų pardavimo apyvartos padidėjimas 28,48 proc., automobilių degalų mažmeninės prekybos apyvartos padidėjimas 58,9 proc. UAB „Avstonis“ pardavimo pajamos didėjo tolygiai ir per analizuojamą laikotarpį 2004-2008 m padidėjo 43,78 proc. Tokį pardavimo pajamų tempų tolygumą galėtume aiškinti ganėtinais plačia bendrovės vykdoma veikla. Šiuo atveju

pardavimai ir paslaugos įvairiais laikotarpiais retušuodavo veiklos pelno netolygumus. Dėl to manytina, jog tikslinga išanalizuoti pajamų struktūrą.

UAB „Avstonis“ pajamų struktūros analizė 2004-2008 m. parodė (7 pav.), kad transporto priemonių pardavimai sudarė didžiausią dalį visų pardavimų pajamų. 2004 m. šių prekių pardavimo pajamos sudarė 35 proc. ir per visą analizuojamą laikotarpį padidėjo 381748 Lt arba 23 proc., tačiau bendroje pajamų struktūroje sumažėjo ir sudarė 30 proc. (2 priedas) Tokios rodiklių tendencijos atskleidžia vieną svarbiausių veiklos dalių, turinčių įtaką bendrajam pelnui.



7 pav. 2004-2008 m. UAB „Avstonis“ pajamų struktūros kitimas 2004-2008 m.
Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis

Pajamos iš prekybos šaldytuvais ir puspriekabėmis 2004 m. sudarė 20 proc. visų pajamų, per analizuojamą laikotarpį pajamos iš šios veiklos padidėjo 73560 Lt arba 7,8 proc., tačiau bendroje pajamų struktūroje sumažėjo ir 2008 m. sudarė 15 proc.

Pajamos iš transportavimo paslaugų užsienio šalyse 2004 m. sudarė 25 proc. visų pajamų (8 pav.). Pajamos iš šios veiklos padidėjo 918473 Lt arba 78 proc. ir 2008 m. sudarė 31 proc. visų pajamų. Pajamos iš transportavimo paslaugų Lietuvos Respublikos teritorijoje 2004 m. sudarė 10 proc. visų pajamų. Pajamos iš šios veiklos padidėjo 272930 Lt arba 58 proc. ir 2008 m. sudarė 11 proc. visų pajamų.

Pajamos iš nuomos paslaugų 2004 m. sudarė 6 proc. visų pajamų, per analizuojamą laikotarpį pajamos iš šios veiklos padidėjo 325688 Lt arba 2,16 kartų ir 2008 m. sudarė 9 proc. visų pajamų. Mažiausią dalį pajamų struktūroje sudarė pajamos iš remonto paslaugų. 2004 m. pajamos iš šios veiklos sudarė 4 proc. visų pajamų, nors per analizuojamą laikotarpį pajamos iš šios veiklos padidėjo 82183 Lt arba 43,78 proc., tačiau bendroje pajamų struktūroje pajamos iš šios veiklos nepakito ir sudarė 4 proc.

Apibendrinant pajamų struktūros rodiklius, galima pastebėti, jog veiklos pelnui didžiausią įtaką turi pajamos iš transporto pardavimų ir pervežimo paslaugų. Šios ganėtinai skirtingos veiklos sritys galėtų ne tik paaiškinti tolygų pardavimo pajamų kitimą, bet ir iliustruoti pagrindines nagrinėjamų laikotarpių tendencijas. 2004 – 2008 metais sėkmingiausiai vystoma UAB „Avstonis“ veikla galėtų būti laikoma transportavimas (kurio pajamos išaugo 58 proc.) bei transporto priemonių pardavimai, padidėję 23 proc. Neabejotinai peršasi mintis, jog prekyba šaldytuvais ir puspriekabėmis, nuomos bei remonto paslaugos organizacijai tarnauja kaip pagalbinės veiklos, kurios nesudarydamos didelės dalies pajamų struktūroje, formuoja kitus (ne finansinius) strateginius žingsnius (klientų ratą, užimamą rinkos dalį ir pan.).

Papildomai reikėtų paminėti, jog toliau analizuojant UAB „Avstonis“ pajamų ir kitų veiklos rodiklių dinamiką ir struktūrinius pokyčius, išskiriamos dvi pagrindinės prekių asortimento grupės: naudotos variklinės transporto priemonės; naudotos puspriekabės bei šaldytuvai ir atliekama šių prekių pardavimo pajamų analizė. Toks pasirinkimas buvo sąlygotas išskyrus pardavimų ir paslaugų kategorijas, kurias susumavus, pasirinkta didesnę pelno dalį turinti kategorija – pardavimai. 2008 m. veiklos pelnas (4 priedas) iš variklinių transporto priemonių bei šaldytuvų ir puspriekabių pardavimo sudarė 78, 43 proc. viso veiklos pelno (atitinkamai 52,23 proc. ir 26,11 proc.). Taip pat pažymėtina, jog UAB „Avstonis“ parduodamos naudotos transporto priemonės skiriasi metais, marke, techniniu stoviu, todėl išskirti kiekvieną prekę atskirai yra problematiška, atsižvelgiant į tai, darbe akcentuotinos dvi prekių grupės – „naudotos variklinės transporto priemonės“ (transporto priemonės) ir „naudotos puspriekabės bei šaldytuvai“ (puspriekabės, šaldytuvai).

Atliekant išsamesnį pardavimo pajamų pokyčio įvertinimą, naudojama indeksų metodika, apskaičiuojant bendrąjį prekių apyvartos, kainų ir pardavimų fizinės apimties bei individualiuosius indeksus, kurie padeda įvertinti veiksnių įtaką pokyčiams.

3 lentelė

UAB „Avstonis“ prekių pardavimo pajamų pokyčio įvertinimas indeksų metodika

2004-2008 m.

Metai	Bendrasis prekių apyvartos indeksas, %	Absoliutus pardavimų vertės pokytis, Lt	Agregatinis kainų indeksas (Paašė indeksas),%	Absoliutus vertės pokytis dėl kainų pokyčio, Lt	Agregatinis pardavimų fizinės apimties indeksas (Laspeireso indeksas),%	Absoliutus vertės pokytis dėl pardavimų fizinės pimties pokyčio, Lt
2004						
2005	103,32	85634	107,42	184176	96,18	-98542
2006	120,16	537530	111,46	329446	107,80	208084
2007	104,75	152178	113,53	400090	88,08	-400090
2008	90,47	320004	109,41	261123	82,68	581127

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis

Atlikus variklinių transporto priemonių, puspriekabių bei šaldytuvų pardavimo pajamų pokyčio vertinimą (3 lentelė), nustatyta, kad per visą analizuojamą laikotarpį bendrasis prekių apyvartos

indeksas sumažėjo 12,85 proc., tai lėmė 13,5 proc. sumažėjęs pardavimų apimtys indeksas. Vertine išraiška dėl kainos padidėjimo pardavimo pajamos padidėjo 76947 Lt, dėl kiekio pokyčių sumažėjo 482585 Lt.

UAB „Avstonis“ prekių pardavimo pajamų pokyčio įvertinimas indeksų metodika yra naudingas analizuojant pelno priklausomybę nuo pardavimų. Tokiam vertinimui yra svarbu akcentuoti atskirų veiksnių įtaką kintant kainoms ir pardavimų apimčiai. Iš 3 lentelės matyti, jog analizuojamu laikotarpiu pardavimo pajamoms didesnę teigiamą įtaką turėjo parduotos produkcijos kainų pokytis, kurio indeksas 2005, 2006, 2007 ir 2008 metais atitinkamai sudarė 107,42, 111,46, 113,53 ir 109,41 proc.

4 lentelė

UAB „Avstonis“ variklinių transporto priemonių puspriekabių ir šaldytuvų individualieji apyvartos, pardavimų fizinės apimtys ir kainų indeksai 2004-2008 m.

Metai	Individualus prekių apyvartos indeksas, %	Absolūtus pardavimų vertės pokytis, Lt	Individualus kainų indeksas (Paašė indeksas), %	Absolūtus vertės pokytis dėl kainų pokyčio, Lt	Individualus pardavimų fizinės apimtys indeksas (Laspeireso indeksas), %	Absolūtus vertės pokytis dėl pardavimų fizinės pimtys pokyčio, Lt
<i>Variklinės transporto priemonės</i>						
2004						
2005	117,79	292146	107,08	127908	110,00	164238
2006	105,40	104406	112,20	221650	93,94	-117244
2007	119,42	395980	115,69	330208	103,23	65772
2008	83,13	-410762	106,41	121875	78,13	-532637
<i>Puspriekabės, šaldytuvai</i>						
2004						
2005	78,00	-206512	108,33	56268	72,00	-262780
2006	159,17	433124	110,20	107796	144,44	325328
2007	79,07	-243802	108,21	69882	73,08	-313684
2008	109,87	90758	115,95	139248	94,74	-48490

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis ir atliktais skaičiavimais

Analizuojant 2005 m., nustatyta, kad bendrasis prekių apyvartos indeksas siekė 103,32 proc. t.y. padidėjo 3,32 proc. arba 85634 Lt. Tokį bendrąjį transporto priemonių pardavimo pajamų augimą lėmė 7,42 proc. išaugusios kainos: tame tarpe kur variklinių transporto priemonių kaina padidėjo apie 7,08 proc., o puspriekabių bei šaldytuvų apie 8,3 proc. (4 lentelė). Vertine išraiška pajamų augimas dėl kainos augimo sudarė 184176 Lt. Prekių pardavimo apimtys sumažėjimas 3,82 proc. sumažino pardavimo pajamas 98542 Lt. Analizuojant pagal prekių grupes, pastebėta, kad variklinių transporto priemonių pardavimo apimtis padidėjo 10 proc., ir padidino pardavimo pajamas 164238 Lt, tačiau puspriekabių bei šaldytuvų pardavimo apimtis sumažėjo net 28 proc. ir sumažino pajamas 262780 Lt

Didžiausias apyvartos pokytis pastebėtas 2006 m., kai bendrasis prekių apyvartos indeksas padidėjo 20,16 proc., vertine išraiška pardavimo pajamos padidėjo 537530 Lt. Kainos išaugimas pajamas padidino 11,46 proc. (329446 Lt), o pardavimų apimtis 7,80 proc. (208084 Lt).

Analizuojant prekių grupes net 59,17 proc. (433124 Lt) pajamos padidėjo iš puspriekabių bei šaldytuvų pardavimo dėl 44,44 proc. padidėjusios pardavimų apimties.

2007 m. bendrasis prekių apyvartos indeksas padidėjo 4,75 proc. (152178 Lt). Dėl kainos padidėjimo 13,53 proc., pardavimo pajamos išaugo 400090 Lt, o dėl 11,92 proc. sumažėjusios pardavimų apimties pajamos sumažėjo 247912 Lt. Pajamų augimą lėmė variklių transporto priemonių pardavimo pajamų padidėjimas 19,42 proc. dėl kainos padidėjimo 15,69 proc ir 3,23 proc. kiekio augimo.

2008 m. bendrasis prekių apyvartos indeksas siekė 90,47 proc. t.y. sumažėjo 9,53 proc. arba 320004 Lt. Tokį bendrąjį transporto priemonių pardavimo pajamų sumažėjimą lėmė 9,41 proc. išaugusios kainos: tame tarpe kur variklinių transporto priemonių kaina padidėjo apie 6,41 proc., o puspriekabių bei šaldytuvų apie 15,95 proc., vertine išraiška 261123 Lt, tačiau prekių pardavimo apimties sumažėjimas 17,31 proc. sumažino pardavimo pajamas 581127 Lt. Analizuojant pagal prekių grupes, pastebėta, kad variklinių transporto priemonių pardavimo apimtis sumažėjo net 21,88 proc., ir sumažino pardavimo pajamas 532637 Lt, puspriekabių bei šaldytuvų pardavimo apimtis sumažėjo 5,26 proc. ir sumažino pajamas 48490 Lt.

Apibendrinant galima teigti, kad siekdama apyvartos augimo, įmonė 2004-2008 m. vykdė kainų kėlimo politiką, tačiau tokie veiksmai sumažino parduodamų vienetų skaičių, nors dėl bendro pardavimo pajamų lygio didėjimo, tai neigiamos įtakos veiklos pelningumo rodikliui nepadarė. Per visą analizuojamą laikotarpį didžiausią įtaką pardavimo pajamų augimui lemiamą įtaką padarė kainos augimas, tuo tarpu kai pardavimų apimtis, išskyrus 2006 m. neigiamai įtakojo pardavimo pajamų dydį.

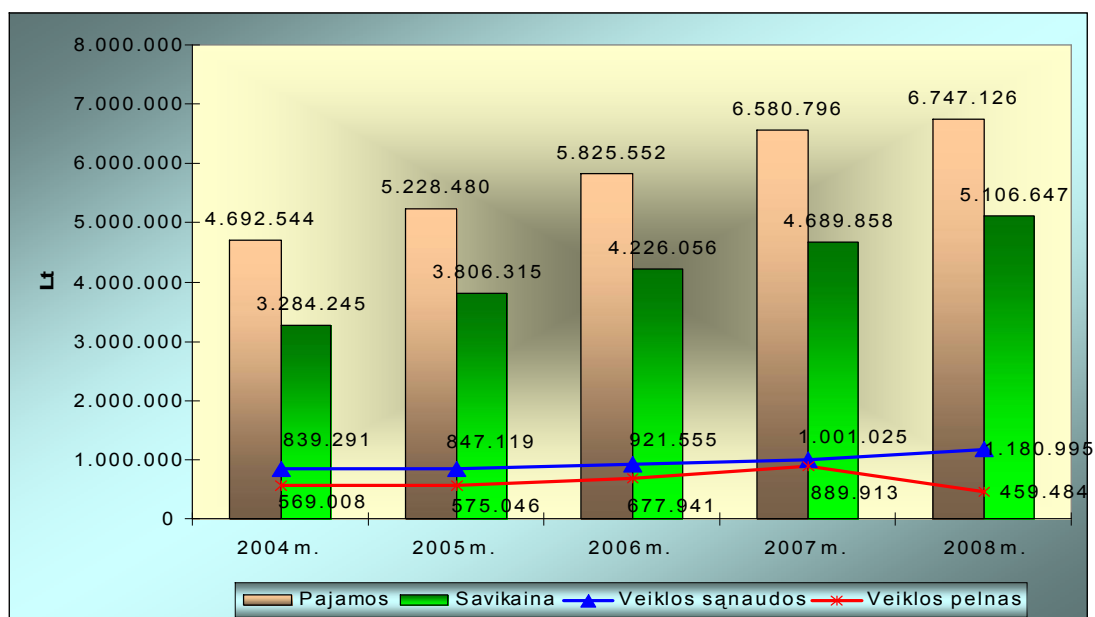
2.2.2. UAB „Avstonis“ veiklos pelno kitimo veiksnių analizė

Pelnas - labai svarbus įmonės veiklos vertinimo rodiklis. Jis rodo įmonės veiklos rezultatą ir yra svarbiausias plėtros veiksnys. Šio rodiklio analizė parodo, kaip efektyviai yra kontroliuojamos sąnaudos. Taip pat yra labai svarbu, nagrinėjant šį rodiklį įvertinti pajamas pagal veiklos rūšis, t.y. nustatyti kuri veiklos rūšis duoda daugiausiai pajamų.

Veiklos pelnas yra rezultatas, kuris įvertina pagrindinę įmonės veiklą. Šio rodiklio analizė parodo vadovų sugebėjimą kontroliuoti sąnaudas. Kadangi veiklos pelną formuoja tokie rodikliai kaip pajamos, savikaina bei veiklos sąnaudos, svarbu juos įvertinti analizuojant veiklos pelno kitimą.

UAB „Avstonis“ veiklos pelno kitimas 2004-2008 m. pateiktas 8 paveiksle. Analizuojamu laikotarpiu veiklos pelnas sumažėjo 109524 Lt arba 19,25 proc. Nors pardavimų pajamos 2004-

2008 m. padidėjo 43,78 proc. (2054582 Lt), tačiau 1822402 Lt arba 55,49 proc. išaugusi savikaina bei 34704 Lt arba 40,71 proc. išaugusios veiklos sąnaudos įtakojo veiklos pelno sumažėjimą.



8 pav. 2004-2008 m. UAB „Avstonis“ pajamų, savikainos, veiklos sąnaudų ir veiklos pelno kitimas 2004-2008 m.

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis

Per 2005 m. veiklos pelnas padidėjo 6038 Lt arba 1,06 proc., o per 2006 m. - 102895 Lt arba 17,89 proc. tai įtakojo 11,42 proc. išaugusios pardavimo pajamos. Didžiausias teigiamas pokytis pastebimas per 2007 m., kai veiklos pelnas padidėjo 211972 Lt. arba 31,3 proc., tai įtakojo 12,96 proc. (755244 Lt) išaugusios pardavimų pajamos, kai tuo tarpu savikaina padidėjo 463802 Lt, o veiklos sąnaudos tik 79470 Lt. Didžiausias neigiamas pokytis pastebimas per 2008 m., kai veiklos pelnas sumažėjo 430429 Lt. arba 48,37 proc., tai takojo savikainos išaugimas 416789 Lt (8,89 proc.) ir veiklos sąnaudų padidėjimas 79970 Lt (17,98 proc.), tuo tarpu, kai pardavimo pajamos padidėjo tik 166330 Lt arba 2,53 proc.

5 lentelė

UAB „Avstonis“ veiksnų, įtakojučių veiklos pelną 2004-2005 m., analizė

	Pardavimai, Lt	Savikaina, Lt	Veiklos sąnaudos, Lt	Veiklos pelnas, Lt	Pokytis, Lt	Veiklos pelningumas, proc.	Pokyčio įtaka, proc.
2004 m.	4.692.544	3.284.245	839.291	569.008		12,13	
	5.228.480	3.284.245	839.291	1.104.944	535.936	21,13	9,01
	5.228.480	3.806.315	839.291	582.874	-522.070	11,15	-9,99
	5.228.480	3.806.315	847.119	575.046	-7.828	11,00	-0,15
							-1,13

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis bei atliktais skaičiavimais

Siekiant nustatyti veiklos pelno dinamikos priežastis yra labai svarbu nustatyti veiksnius, įtakojušius šio rodiklio dydį. Išsami veiksnių analizė parodė, jog 2004-2005 m. pardavimo pajamų padidėjimas 535936 Lt, veiklos pelningumą padidino 9,01 proc. punkto (5 lentelė). Tuo tarpu, kai savikainos padidėjimas 522070 Lt sumažino šį rodiklį 9,99 proc. punkto. Nežymus veiklos sąnaudų sumažėjimas 7828 Lt., sumažino šį rodiklį 0,15 proc. Bendri veiksnių (pardavimo pajamų, savikainos ir veiklos sąnaudų) pokyčiai neigiamai įtakojo veiklos pelningumą ir jį sumažino 1,13 proc. punkto.

6 lentelė

UAB „Avstonis“ veiksnių, įtakojušiu veiklos pelną 2005-2006 m., analizė

	Pardavimai Lt	Savikaina, Lt	Veiklos sąnaudos, Lt	Veiklos pelnas, Lt	Pokytis, Lt	Veiklos pelningumas , proc.	Pokyčio įtaka, proc.
2005 m.	5.228.480	3.806.315	847.119	575.046		11,00	
	5.825.552	3.806.315	847.119	1.172.118	597.072	20,12	9,12
	5.825.552	4.226.056	847.119	752.377	-419.741	12,92	-7,21
	5.825.552	4.226.056	921.555	677.941	-74.436	11,64	-1,28
							0,64

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis bei atliktais skaičiavimais

Atlikus įtakos veiksnių analizę 2005-2006 m. (6 lentelė), nustatyta, kad pardavimo pajamų padidėjimas 597072 Lt, veiklos pelningumą padidino 9,12 proc. punkto. Tuo tarpu, kai savikainos padidėjimas 419741 tūkst. Lt sumažino šį rodiklį 7,21 proc. punkto. Veiklos sąnaudų padidėjimas 74436 Lt., sumažino šį rodiklį 1,28 proc. Bendri veiksnių (pardavimo pajamų, savikainos ir veiklos sąnaudų) pokyčiai teigiamai įtakojo veiklos pelningumą ir jį padidino 0,64 proc. punkto (6 lentelė). Tokie skaičiavimų rezultatai leidžia manyti, jog siekiant didesnio veiklos pelno yra būtinas pardavimo pajamų didinimas, tačiau optimaliai įvertinant produkcijos savikainą bei galimas veiklos sąnaudas.

7 lentelė

UAB „Avstonis“ veiksnių, įtakojušiu veiklos pelną 2006-2007 m., analizė

	Pardavimai, Lt	Savikaina, Lt	Veiklos sąnaudos, Lt	Veiklos pelnas, Lt	Pokytis, Lt	Veiklos pelninguma s, proc.	Pokyčio įtaka, proc.
2006 m.	5.825.552	4.226.056	921.555	677.941		11,64	
	6.580.796	4.226.056	921.555	1.433.185	755.244	21,78	10,14
	6.580.796	4.689.858	921.555	969.383	-463.802	14,73	-7,05
	6.580.796	4.689.858	1.001.025	889.913	-79.470	13,52	-1,21
							1,89

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis bei atliktais skaičiavimais

Atlikus įtakos veiksnių analizę 2006-2007 m. (7 lentelė), nustatyta, kad pardavimo pajamų padidėjimas 755244 Lt, veiklos pelningumą padidino 10,14 proc. punkto. Tuo tarpu, kai savikainos padidėjimas 463802 Lt turėjo neigiamos įtakos šiam rodikliui ir sumažino jį 7,05 proc. punkto. Veiklos sąnaudų padidėjimas 79470 Lt, sumažino šį rodiklį 1,21 proc. punkto. Pardavimo pajamų, savikainos bei veiklos sąnaudų pasikeitimas teigiamai įtakėjo veiklos pelningumą ir jį padidino 1,89 proc. punkto.

8 lentelė

UAB „Avstonis“ veiksnių, įtakojusių veiklos pelną 2007-2008 m., analizė

	Pardavimai, Lt	Savikaina, Lt	Veiklos sąnaudos, Lt	Veiklos pelnas, Lt	Pokytis, Lt	Veiklos pelningumas , proc.	Pokyčio įtaka, proc.
2007 m.	6.580.796	4.689.858	1.001.025	889.913		13,52	
	6.747.126	4.689.858	1.001.025	1.056.243	166.330	15,65	2,13
	6.747.126	5.106.647	1.001.025	639.454	-416.789	9,48	-6,18
	6.747.126	5.106.647	1.180.995	459.484	-179.970	6,81	-2,67
							-6,71

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis bei atliktais skaičiavimais

Atlikus įtakos veiksnių analizę 2007-2008 m. (8 lentelė), nustatyta, kad pardavimo pajamų padidėjimas 166330 Lt, veiklos pelningumą padidino 2,13 proc. punkto. Tuo tarpu, kai savikainos padidėjimas 416789 Lt turėjo neigiamos įtakos šiam rodikliui ir sumažino jį 6,18 proc. punkto. Veiklos sąnaudų padidėjimas 179970 Lt, sumažino šį rodiklį 2,67 proc. Bendri veiksnių (pardavimo pajamų, savikainos ir veiklos sąnaudų) pokyčiai neigiamai įtakėjo veiklos pelningumą ir jį sumažino 6,71 proc. punkto.

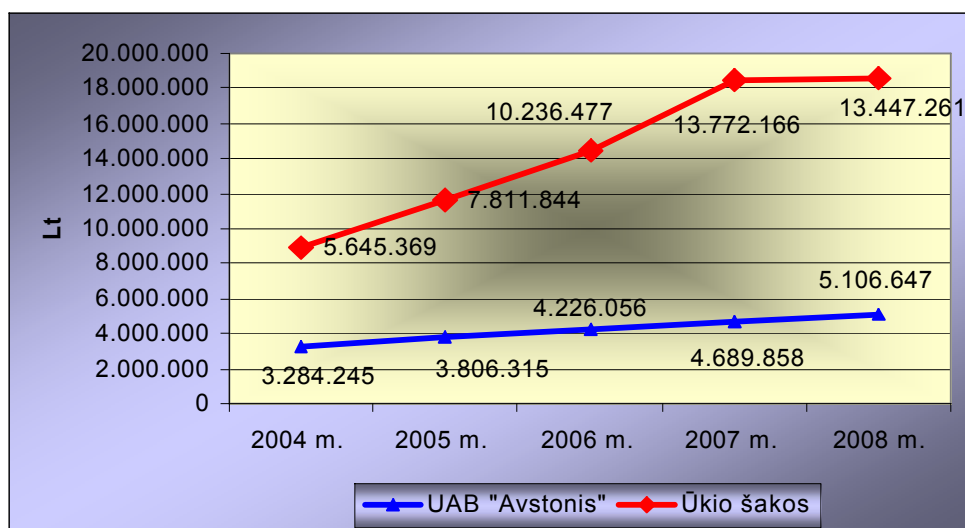
Papildomai vertinant pelno veiksnių pokyčius, reikėtų pastebėti, jog veiklos sąnaudos, turėdamos mažesnę neigiamą įtaką įmonės pelningumui, turėtų būti rodiklis, kurio sąskaita galėtų būti mažinama savikaina. Taip pat reikėtų pabrėžti, jog pardavimų pajamų augimas daro lemiamą įtaką veiklos pelno formavime, tai rodo jo didžiulė procentinė išraiška 2004-2008 metais (9,01, 9,12, 10,14 ir 2,13 procento). Pardavimo pajamų rodikliai yra vienas patikimiausių informacijos šaltinių analizuojant pelno dinamiką ir struktūrą, taip pat padeda atskleisti kainų bei produkcijos kiekių kitimo poveikį tiek pardavimo pajamoms, tiek veiklos pelnui.

Apibendrintai galima pastebėti, jog pagrindinę neigiamą įtaką UAB „Avstonis“ veiklos pelnui 2004-2008 m. darė savikainos ir veiklos sąnaudų pokyčiai. 2005, 2006, 2007 ir 2008 metais savikainos padidėjimas veiklos pelno rodiklį sumažino atitinkamai 9,99; 7,21; 7,05; 6,18 proc. punkto. Veiklos sąnaudų svyravimai pelną neigiamai įtakėjo kiek mažiau - nuo 0,15 proc. punkto sumažėjimu 2005 metais iki 2,67 proc.– 2008 metais. Pelno didinimo perspektyvoje didžiausią vaidmenį vaidina pardavimo pajamų apimtys, 2005, 2006, 2007 ir 2008 metais pardavimų pajamų didėjimas veiklos pelną didino atitinkamai 9,01, 9,12, 10,14 ir 2,13 procento, bet 2005m. ir 2008 m.

pardavimo pajamų augimo nepakako ir veiklos pelningumas įtakotas svaresnių savikainos bei veiklos sąnaudų pokyčių buvo neigiamas atitinkamai 1,13 proc. ir 6,71 proc.

2.2.3. UAB „Avstonis“ sąnaudų lygio analizė

Kiekviena įmonė savo veikloje patiria įvairių rūšių išlaidas, kurios formuoja sąnaudas. Pažymėtina, jog nagrinėjant UAB „Avstonis“ veiklos pelną įtakojusius veiksnius, pardavimo savikainos bei veiklos sąnaudų analizę būtų galima laikyti pagrindine sąnaudų atspindėjimo forma. Šių pelno (nuostolių) ataskaitos straipsnių nagrinėjimas padeda įvertinti teigiamas arba neigiamas veiklos pelno kitimo tendencijas, kadangi jo formavime šie veiksniai yra vieni iš pagrindinių. Remiantis nuostata, jog savikaina ir veiklos sąnaudos turi didžiausią įtaką UAB „Avstonis“ veiklos pelno dinamikai, toliau darbe bus atliekama pardavimo savikainos (kintamų sąnaudų) ir veiklos sąnaudų (pastovių sąnaudų), kaip rodiklių, kurie tiesiogiai mažina pajamas ir pelno dydį, analizė.



9 pav. UAB „Avstonis“ ir ūkio šakos savikainos kitimas 2004-2008 m.

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų bei LR Statistikos departamento ataskaitų duomenimis (2009)

Savikainos analizė. Lyginant UAB „Avstonis“ ir ūkio šakos savikainos kitimo tempus (9 pav.), nustatyta, kad nuo 2004 m. įmonės šio rodiklio reikšmių augimo tempai lėtesni, tuo tarpu kai ūkio šakos savikaina ženkliai augo. Įvertinus kitimo tendencijas, išsiaiškinta, jog 2004-2008 m. laikotarpyje ūkio šakos savikaina padidėjo 138,20 proc., tuo tarpu kai UAB „Avstonis“ savikaina išaugo tik 55,49 proc. Įmonės savikainos augimą lėmė atskirų veiklos rūšių savikainos augimas: variklinių transporto priemonių savikainos augimas 24,39 proc., puspriekabių ir šaldytuvų savikainos augimas 8,84 proc., transportavimo paslaugų užsienio šalyse savikainos augimas 105,25 proc., transportavimo paslaugų Lietuvos Respublikos teritorijoje savikainos augimas 71,04 proc., remonto paslaugų savikainos augimas 94,36 proc., nuomos paslaugų savikainos augimas 133,23 proc. (5 priedas).

Savikaina 2004-2008 m. padidėjo 1822402 Lt. Didžiausias pokytis užfiksuotas 2005 m., kai savikaina padidėjo 522070 Lt arba 15,90 proc., didžiausią įtaka padarė 34,44 proc. išaugusi savikaina transportavimo paslaugų užsienio šalyse ir 19,21 proc. variklinių transporto priemonių savikaina (5 priedas).

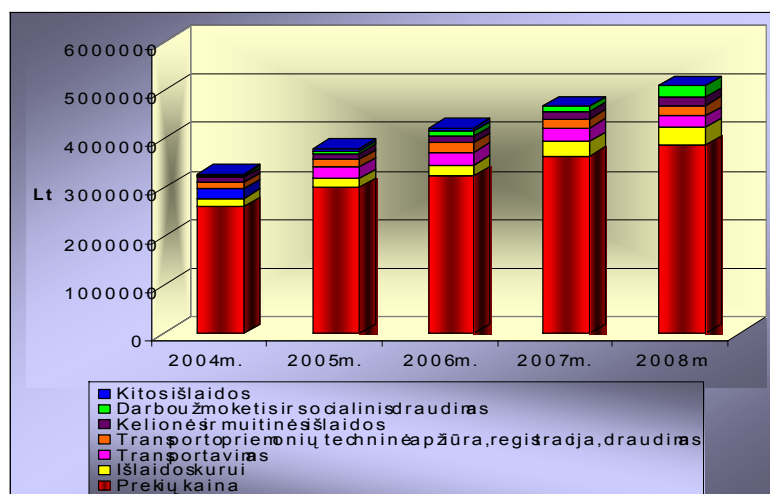
9 lentelė

UAB „Avstonis“ savikainos vienam pardavimo litui pokytis 2004-2008 m.

	2004 m.	2005 m.	2006 m.	2007m	2008 m.	Pokytis 2004-2008 m.
Pardavimo pajamos	4692544	5228480	5825552	658796	6747126	
Savikaina	2384245	3806315	4226056	4689858	5106647	
Savikaina 1 pardavimo litui	0,70	0,73	0,73	0,71	0,76	0,06

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis ir atliktais skaičiavimais

Savikainos dalis vienam pardavimo litui labai svarbus įmonės veiklos rodiklis. Jis parodo gauto pelno lygį, sąnaudų kontrolės efektyvumą. Per analizuojamą laikotarpį savikaina vienam pardavimo litui svyravo nuo 0,70 iki 0,76 Lt (.9 lentelė). Taigi, savikaina 2008 m. sudarė 76 proc. pardavimo pajamų, analizuojamas rodiklis padidėjo 6 proc. arba 0,06 Lt. Per 2008 m. savikaina vienam pardavimo litui išaugo 0,05 Lt, toks savikainos augimas neigiamai įtakoja tolesnius pelno rodiklius, tiesiogiai mažindamas bendrąjį pelną, todėl būtina išanalizuoti savikainos struktūros pokyčius ir kitimo tendencijas.

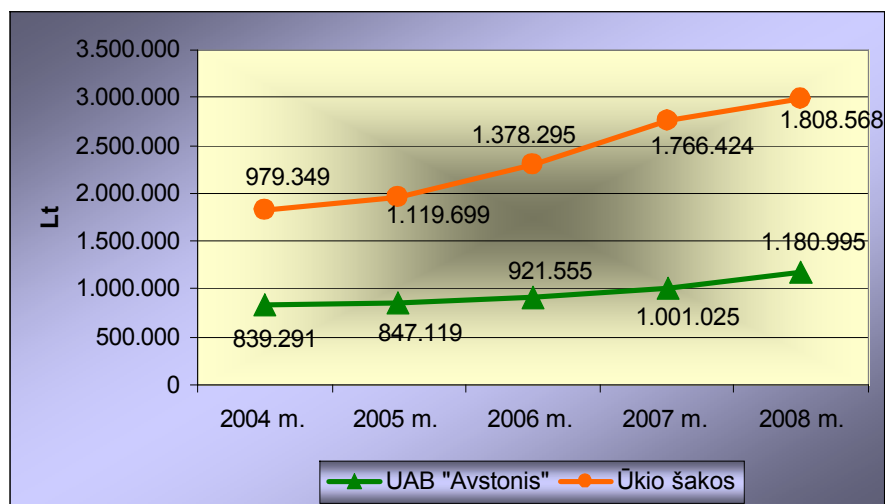


10 pav. 2004-2008 m. UAB „Avstonis“ savikainos kitimas 2004-2008 m.

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis

Savikainos struktūros analizė parodė (10 pav.), kad didžiausią savikainos dalį 2004 m. sudarė įsigytų prekių kaina net 80 proc. (6 priedas.) Per visą analizuojamą laikotarpį prekių kaina padidėjo 1253656 Lt arba 47,71 proc., tačiau bendroje savikainos struktūroje sumažėjo 1253656 Lt ir 2008 m. sudarė 76 proc. visos savikainos.

Sąnaudos kurui 2004 m. sudarė 5 proc. visos savikainos. Per visą analizuojamą laikotarpį šios sąnaudos padidėjo 193253 Lt arba 2,18 karto. Bendroje savikainos struktūroje sąnaudos kurui 2008 m. padidėjo iki 7 proc., šių sąnaudų vidutinis augimo tempas 21,47 proc. Transportavimo sąnaudos 2004 m. sudarė 6 proc. visos savikainos, per visą analizuojamą laikotarpį šios sąnaudos padidėjo 42957 Lt arba 21,8 proc., tačiau bendroje savikainos struktūroje sumažėjo ir 2008 m. sudarė 4,7 proc. visos savikainos (10 pav.). Transporto priemonių techninė apžiūra, registracija, draudimas, leidimai 2004 m. sudarė 4 proc. savikainos. Per visą analizuojamą laikotarpį šios sąnaudos padidėjo 88216 Lt arba 67, 15 proc. ir 2008 m. sudarė 4,3 proc. visos savikainos. Kelionės ir muitinės sąnaudos 2004 m. sudarė 3 proc. visos savikainos. Per visą analizuojamą laikotarpį šios sąnaudos padidėjo 75099 Lt arba 76,22 proc. Bendroje savikainos struktūroje šios sąnaudos padidėjo 0,4 proc. punkto. Darbo užmokesčio ir socialinio draudimo pokytis per analizuojamą laikotarpį sudarė 3,3 proc. punkto, kiekybine išraiška padidėjo 190388 Lt arba 5, 8 karto. Kitos sąnaudos per analizuojamą laikotarpį pakito nežymiai 0,2 proc. punkto.



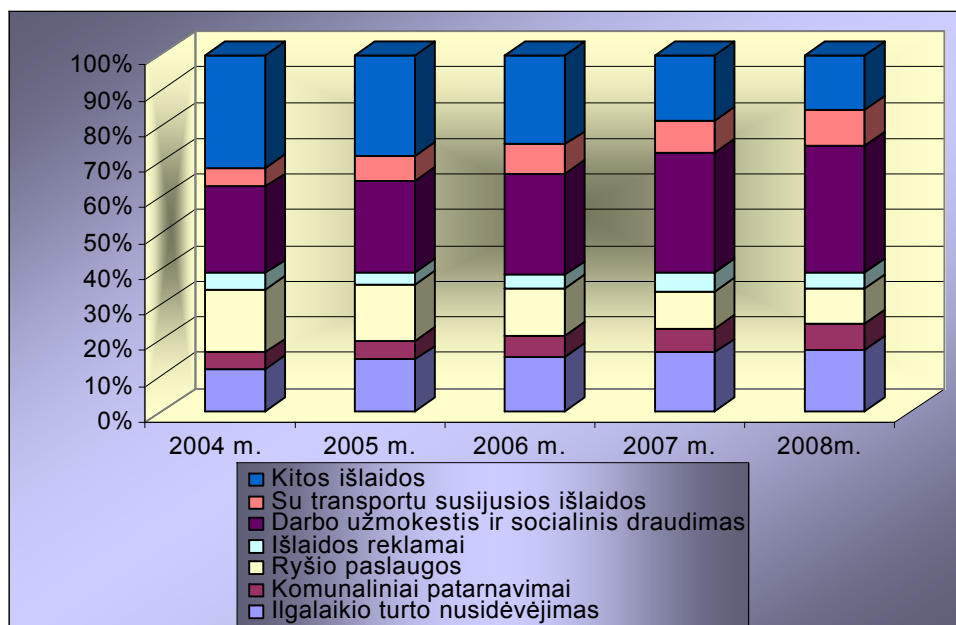
11 pav. UAB „Avstonis“ ir ūkio šakos veiklos sąnaudų kitimas 2004-2008 m.

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų bei LR Statistikos departamento ataskaitų duomenimis (2009)

Taigi, savikainos analizė parodė, jog 2004-2008 m. UAB „Avstonis“ savikaina išaugo 55,48 proc., analizuojant struktūrą pagal veiklos rūšis transportavimo paslaugų užsienio šalyse sąnaudos išaugo 8 proc. punktais, nuomos paslaugų sąnaudos 3 proc. punktais, transportavimo paslaugų Lietuvos Respublikos teritorijoje bei remonto paslaugų sąnaudos 1 proc. punktu, tuo tarpu kai variklinių transporto priemonių bei puspriekabių ir šaldytuvų sąnaudos sumažėjo atitinkamai 7 ir 6 proc. punktais (5 priedas). Didžiausią savikainos dalį sudaro įsigytų prekių kaina (2008 m. sudarė 76 proc. visos savikainos), kuri per visą analizuojamą laikotarpį padidėjo 47,71 proc., tačiau bendroje savikainos struktūroje sumažėjo 4 proc. punktais.

Taigi, galima teigti, kad didžiausią įtaką savikainos formavimui turėjo kaina. Būtent kaina turi didžiausią įtaką savikainai ir kartu labai svarbus veiksnys pelno maksimizavimo modeliui sudaryti

Veiklos sąnaudų analizė. Lyginant UAB „Avstonis“ ir ūkio šakos veiklos sąnaudų kitimo tempus, nustatyta, kad nuo 2004 m bendrovės rodiklio reikšmių augimo tempai lėtesni, nei ūkio šakos. Įvertinus kitimo tendencijas, išsiaiškinta, jog 2004-2008 m. laikotarpyje, ūkio šakos veiklos sąnaudos padidėjo 84,67 proc., o UAB „Avstonis“ tik 40,71 proc. (11 pav.). Galima pažymėti įmonės vadovų sugebėjimą išlaikyti mažesnius veiklos sąnaudų augimo tempus.



12 pav. 2004-2008 m. UAB „Avstonis“ veiklos sąnaudų kitimas 2004-2008 m.
Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis

Veiklos sąnaudos (7 priedas) 2004-2008 m. padidėjo 341707 Lt arba 40,71 proc. Didžiausias pokytis užfiksuotas 2008 m., kai veiklos sąnaudos padidėjo 179970 Lt arba 17,98 proc. Vidutiniškai kasmet veiklos sąnaudos padidėdavo po 68340,8 Lt. Įmonės veiklos sąnaudų augimą per analizuojamą laikotarpį lėmė variklinių transporto priemonių pardavimo sąnaudų augimas 29,51 proc., nuomos paslaugų sąnaudų augimas 112,03 proc., transportavimo paslaugų Lietuvos Respublikos teritorijoje sąnaudų augimas 54,78 proc. transportavimo paslaugų užsienio šalyse sąnaudų augimas 54,78 proc.

Analizuojant veiklos sąnaudų pagal atskiras veiklos rūšis pokyčius (8 priedas), pastebima, kad 2004 m. 32,6 proc. visų veiklos sąnaudų sudarė sąnaudos susijusios su transporto priemonių pardavimu. Šios sąnaudos kasmet mažėjo ir 2008 m. sudarė 30 proc. visų veiklos sąnaudų. Su transportavimo paslaugomis užsienio šalyse susijusios sąnaudos 2004 m. sudarė 25 proc., per analizuojamą laikotarpį šios sąnaudos padidėjo 6 proc. punktais. Sąnaudos susijusios su puspriekabių bei šaldytuvų pardavimu per analizuojamą laikotarpį sumažėjo 5 proc. punktais ir 2008 m. sudarė 15 proc. visų veiklos sąnaudų.

Didžiausią veiklos sąnaudų dalį 2004 m. visoje struktūroje sudarė kitos sąnaudos 31,61 proc. (12 pav.). Per visą analizuojamą laikotarpį kitos sąnaudos sumažėjo 81065 Lt arba 30,56 proc. ir

2008 m. sudarė 15,6 proc. visų veiklos sąnaudų (8 priedas). Darbo užmokestis ir socialinis draudimas 2004 m. sudarė 24,25 proc. visų veiklos sąnaudų. Per visą analizuojamą laikotarpį šios sąnaudos padidėjo 213363 Lt arba 2,05 karto. Bendroje veiklos sąnaudų struktūroje darbo užmokestis ir socialinis draudimas 2008 m. padidėjo iki 35,3 proc., šių sąnaudų augimo tempas 19,63 proc. Ryšio paslaugos 2004 m. sudarė 17,45 proc. visų veiklos sąnaudų, per visą analizuojamą laikotarpį šios sąnaudos sumažėjo 27176 Lt arba 18,56 proc. ir 2008 m. sudarė 10,1 proc. visų veiklos sąnaudų. Ilgalaikio turto nusidėvėjimas 2004 m. sudarė 12,14 proc. visų veiklos sąnaudų. Per visą analizuojamą laikotarpį šios sąnaudos padidėjo 103603 Lt arba 101,68 proc. ir 2008 m. sudarė 17,4 proc. visų veiklos sąnaudų. Su transportu susijusios sąnaudos 2004 m. sudarė 5,3 proc. visų veiklos sąnaudų. Per visą analizuojamą laikotarpį šios sąnaudos padidėjo 71256 Lt arba 60,19 proc. Bendroje visų veiklos sąnaudų struktūroje šios sąnaudos padidėjo 4,5 proc. punkto. Sąnaudos reklamai per analizuojamą laikotarpį sumažėjo 0,25 proc. punkto, kiekybine išraiška padidėjo 13279 Lt arba 33,3 proc. Sąnaudos komunaliniams patarnavimams per analizuojamą laikotarpį pakito 2,8 proc. punkto.

Kadangi veiklos sąnaudos vienas iš veiklos pelną formuojančių veiksnių, svarbus rodiklis yra veiklos sąnaudų dydis vienam pardavimo litui, nes parodo veiklos sąnaudų dalį dengiamą pardavimo pajamomis.

10 lentelė

UAB „Avstonis“ veiklos sąnaudų vienam pardavimo litui pokytis 2004-2008 m.

	2004 m.	2005 m.	2006 m.	2007m	2008 m.	Pokytis 2004-2008 m.
Pardavimo pajamos	4692544	5228480	5825552	658796	6747126	
Savikaina	839291	847119	921555	1001025	1180995	
Savikaina 1 pardavimo litui	0,18	0,16	0,16	0,15	0,18	0,00

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis ir atliktais skaičiavimais

Apskaičiavus veiklos sąnaudas vienam pardavimo litui (10 lentelė), pastebima, kad veiklos sąnaudos per analizuojamą laikotarpį nepakito ir sudarė 0,18 Lt pardavimo pajamų. Vadinas, įmonės vadovai, tinkamai kontroliuodami veiklos sąnaudas, išvengė neigiamos įtakos pelno rodikliams.

Apibendrinant, pažymėtina, jog analizuojamu laikotarpiu UAB „Avstonis“ veiklos sąnaudos padidėjo 40,71 proc., tačiau pardavimų dalyje išliko pastovios 18 proc. pardavimo pajamų. Įmonės veiklos sąnaudų augimą lėmė variklinių transporto priemonių pardavimo sąnaudos 29,51 proc., nuomos paslaugų sąnaudų augimas 112,03 proc., transportavimo paslaugų Lietuvos Respublikos teritorijoje sąnaudų augimas 54,78 proc.

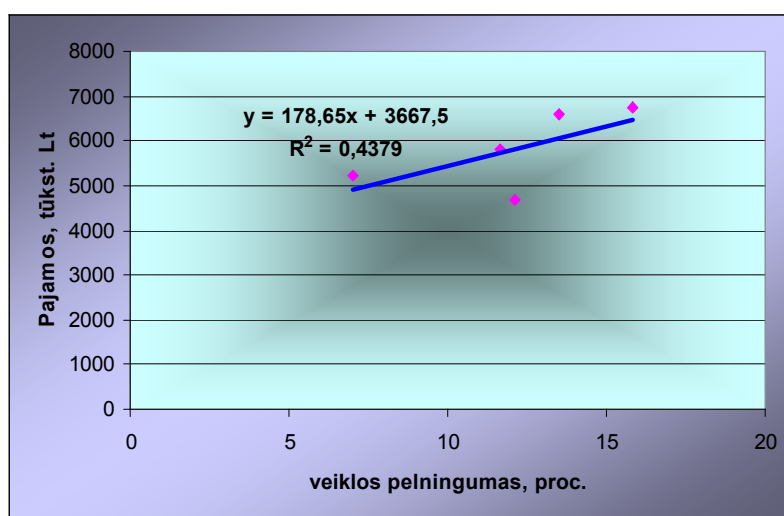
2.3. UAB „Avstonis“ pelno maksimizavimo galimybės

2.3.1. UAB „Avstonis“ pajamų, veiklos sąnaudų ir veiklos pelningumo ryšio koreliacinė regresinė analizė

Siekiant išsamios veiklos pelno bei pelningumo analizės ir turint tikslą maksimizuoti pelną, būtina įvertinti veiklos pelningumo bei atskirų rodiklių ryšių stiprumą bei nustatyti galimas pokyčių įtakas, koreliacinė regresinės analizės pagalba. Šios analizės pagalba tarp pasirinktų kintamųjų atskleidžiamas ryšio stiprumas ir kryptis (koreliacija) bei ryšio forma (regresija). Kuo šis ryšys stipresnis, tuo tiksliau pagal vieno dydžio kitimą galima prognozuoti kito dydžio pokyčius.

Veiklos pelningumą gali įtakoti tiek vidiniai, tiek išoriniai veiksniai. Tačiau išorinių veiksnių, tokių kaip infliacija, palūkanų norma, degalų kainos, transporto įmonių skaičius, užsakymų skaičius įmonė įtakoti negali, todėl darbe apsiribojama jau nagrinėtų vidinių veiksnių įtakos analize.

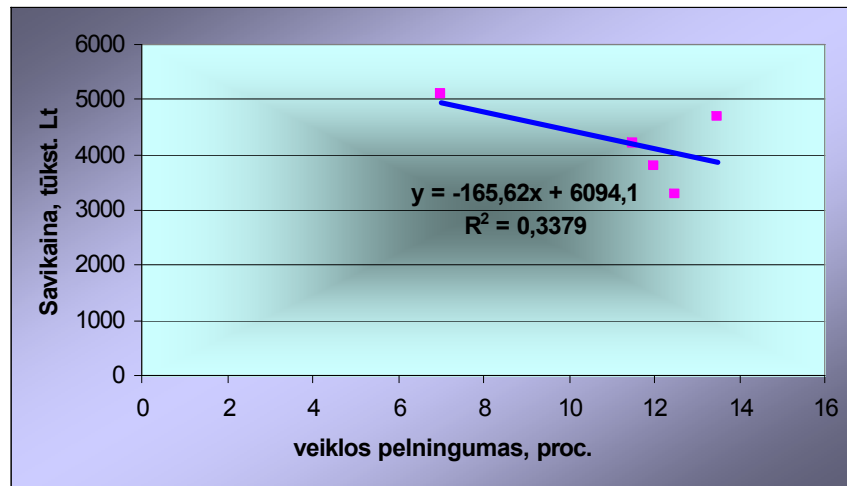
Išsami veiksnių įtakos pelningumui analizė (5-8 lentelės) parodė, jog didžiausią įtaką įmonės veiklos pelningumui turi pardavimo pajamos, savikaina ir veiklos sąnaudos, todėl norint atlikti išsamią veiklos pelningumo analizę ir siekiant įvertinti pelno maksimizavimo galimybes įmonėje, būtina išanalizuoti šio veiklos pelningumo bei pardavimo pajamų, savikainos ir veiklos sąnaudų tarpusavio ryšį.



13 pav. UAB „Avstonis“ veiklos pelningumo ir pajamų ryšio įvertinimas 2004-2008 m.

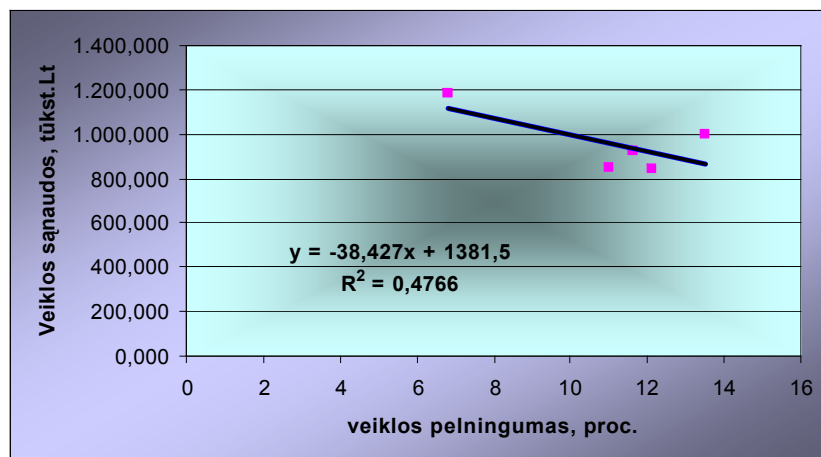
Šaltinis: sudaryta autorės remiantis atliktais skaičiavimais programos Microsoft Office Excel pagalba

Atlikus koreliacinę regresinę analizę, nustatyta, kad tarp veiklos pelningumo ir pajamų (13 pav.) egzistuoja vidutinio stiprumo tiesinė priklausomybė. Taigi, pajamų kitimas veiklos pelningumą įtakoja 43,79 proc., todėl padidėjus pajamoms vienu vienetu, veiklos pelningumas padidėja 178,65 Lt. Tokie analizės rezultatai leidžia dar kartą pabrėžti, jog pardavimo pajamos yra vienas lemiančių maksimalų pelną veiksnių.



14 pav. UAB „Avstonis“ veiklos pelningumo ir savikainos ryšio įvertinimas 2004-2008 m.
Šaltinis: sudaryta autorės remiantis atliktais skaičiavimais programos Microsoft Office Excel pagalba

Tarp veiklos pelningumo ir savikainos (14 pav.) egzistuoja vidutinio stiprumo atvirkštinė tiesinė priklausomybė. Taigi, savikainos kitimas įtakoja veiklos pelningumą įtakoja 33,79proc., todėl sumažėjus savikainai vienu vienetu, veiklos pelningumas padidėja 165,62 .Lt.



15 pav. UAB „Avstonis“ veiklos pelningumo ir veiklos sąnaudų ryšio įvertinimas 2004-2008m
Šaltinis: sudaryta autorės remiantis atliktais skaičiavimais programos Microsoft Office Excel pagalba

Tarp veiklos pelningumo ir veiklos sąnaudų (15 pav.) egzistuoja vidutinio stiprumo atvirkštinė tiesinė priklausomybė. Taigi, veiklos sąnaudų kitimas įtakoja veiklos pelningumą įtakoja 47,66 proc., todėl padidėjus veiklos sąnaudoms vienu vienetu, veiklos pelningumas sumažėja 38,427 Lt.

Apibendrintai vertinant pardavimo pajamų, savikainos ir veiklos sąnaudų įtaką veiklos pelningumui, labiausiai reikėtų akcentuoti veiklos sąnaudas, kurios pelningumą įtakoja didžiausia dalimi (47,66 proc.). Be abejonės, pajamų kitimas taip pat daro ženklų įtaką - 43,79 proc., tačiau prisimenant, pelnui darančių veiksnių pokyčių analizę, galima tik pabrėžti, jog koreliacinė regresinė analizė tik patvirtina faktą, jog pagrindinę neigiamą įtaką UAB „Avstonis“ veiklos pelnui daro

savikainos ir veiklos sąnaudų augimas. Pardavimo pajamų apimčių augimas galėtų būti vienas iš pagrindinių prioritetų pelno didinimo perspektyvoje.

Atlikus koreliacinę regresinę analizę, galima teigti, kad pardavimo pajamos, savikaina ir veiklos sąnaudos yra veiksniai, turintys įtakos veiklos pelningumui. UAB „Avstonis“ būtina atkreipti dėmesį į neigiamą savikainos bei veiklos sąnaudų įtaką veiklos rezultatams bei pardavimo apimčių didinimą.

2.3.2. UAB „Avstonis“ pelno kokybę formuojančių veiksnių vertinimas

Nors kiekvienos pelno siekiančios įmonės pagrindinis veiklos tikslas yra pelno siekimas, tačiau ne mažiau svarbus veiksnys yra ne tik paties pelno kiekybinė išraiška, bet ir kokybė. Pelno kokybę lemia išorinių ir vidinių veiksnių visuma. Vidinius veiksnius įmonė kontroliuoja priimdama atitinkamus vadybinius sprendimus, racionaliai naudodama turimus išteklius, sutelkdama dėmesį pelningiausių produktų gamybai ar pardavimui, laiku vykdo išpareigojimus, siekia geresnių rezultatų nei kitos tos pačios ūkio šakos bendrovė.

Vertinant UAB „Avstonis“ pelno kokybę formuojančius veiksnius, analizuojamas palūkanų dydis, atsiskaitymo su kreditoriais galimybės, pelno struktūra, pelningumo ir pelno pakankamumo rodikliai.

11 lentelė

UAB „Avstonis“ suteiktų paskolų palūkanų normų bei LB skelbiamų vidutinių palūkanų normų palyginimas

	2004 m.	2005 m.	2006 m.	2007 m.	2008 m.
UAB „Avstonis“ palūkanų norma už suteiktas trumpalaikes paskolas, %	5,35	5,14	4,91	5,8	8,83
Lietuvos banko skelbiama vidutinė trumpalaikių paskolų palūkanų norma, %	5,13	4,98	4,73	5,68	8,65
UAB „Avstonis“ palūkanų norma už suteiktas ilgalaikes paskolas, %	5,08	5,95	5,42	6,35	8,17
Lietuvos banko skelbiama vidutinė ilgalaikių paskolų palūkanų norma, %	4,98	5,9	5,48	6,3	8,10

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų ir Lietuvos banko duomenimis

Palūkanų dydžio įvertinimas. Vienas iš pelno kokybės veiksnių vertinimo yra palūkanų už gautas trumpalaikes bei ilgalaikes paskolas palūkanų dydis. Didelės palūkanų normos didina veiklos sąnaudas ir kartu mažina pelną. Analizuojant 2004-2008 m. UAB „Avstonis“ suteiktų paskolų palūkanų normas ir vidutines Lietuvos banko skelbiamas palūkanų normas (11 lentelė), nustatyta, kad UAB „Avstonis“ paskolos buvo suteiktos gana palankiomis sąlygomis, kaip patikimai įmonei.

Didžiausias skirtumas tarp Lietuvos banko skelbiamų ir UAB „Avstonis“ suteiktų trumpalaikių paskolų palūkanų normų užfiksuotas 2004 m - 0,22 proc. punkto, mažiausias 2007 m. 0,12 proc. punkto.

Už suteiktas ilgalaikes paskolas mažiausias didžiausias skirtumas fiksuotas 2004 m. ir 2007 m. 0,05 proc. punkto didesnės, o didžiausias 2004 m. 0,1 proc. punkto nei Lietuvos banko skelbiamos palūkanų normos.

Išanalizavus UAB „Avstonis“ suteiktų ilgalaikių ir trumpalaikių paskolų palūkanų dydžius, galima teigti, pelno kokybė šiuo aspektu yra pakankamai gera. Palūkanų normos yra nežymiai didesnės nei Lietuvos Banko skelbiamos palūkanų normos, todėl nedidelė palūkanų norma įtakoja teigiamai galutinį pelną ir tuo pačiu pelno kokybę.

Atsiskaitymo su kreditoriais galimybės. Atsiskaitymą su kreditoriais apibudina bendrovės likvidumo, padengimo ir finansinio stabilumo rodikliai. Likvidumas apibudinamas kaip vertybinių popierių ar materialinių vertybių pavertimo grynaisiais pinigais galimybė arba tai įmonės gebėjimas paversti turtą grynaisiais pinigais. Likvidumo rodikliai parodo įmonės pajėgumą laiku įvykdyti skolinius įsipareigojimus. Kritinis likvidumo rodiklis apibudina įmonės mokumą. Kreditoriams labai svarbus yra padengimo koeficientas – galimybė sumokėti palūkanas bei gražinti paskolas. Finansinio stabilumo rodikliai parodo įmonės savarankiškumą.

Išanalizavus 2004-2008 m. UAB „Avstonis“ likvidumo rodiklius (12 lentelė) galima teigti, kad įmonė yra pajėgi vykdyti savo finansinius įsipareigojimus.

12 lentelė

UAB „Avstonis“ likvidumo rodikliai

Rodiklis	2004 m.	2005 m.	2006 m.	2007 m.	2008 m.	Pokytis 2004-2008 m.
Bendrasis likvidumas	3,20	3,11	3,95	3,74	3,14	-0,06
Greitasis likvidumas	1,88	1,91	1,3	1,11	1,06	-0,82
Kritinis likvidumas	0,37	0,73	0,51	0,40	0,24	-0,13

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis, analizuota literatūra ir atliktais skaičiavimais

Bendrasis likvidumas per analizuojamą laikotarpį sumažėjo 0,06 proc. punkto. Kadangi patenkinamas šio lygio rodiklis yra nuo 1,2 iki 2,0 šiuo atveju įmonės vadovams reikia atkreipti dėmesį ar trumpalaikis turtas (atsargos ar gryniesi pinigai) tinkamai naudojamas. Greitasis likvidumas per analizuojamą laikotarpį sumažėjo 0,82 proc. punkto. Patenkinamas šio lygio rodiklis yra apie 1. Greitasis likvidumas apie 2-3 kartus mažesnis nei bendrasis likvidumas, nes apie 50 proc. viso trumpalaikio turto sudaro atsargos, kurios negali būti greitai paverstos pinigais, tuos

mažindamos įmonės likvidumą. Kritinis likvidumas per analizuojamą laikotarpį sumažėjo 0,13 proc. punkto. Patenkinamas šio lygio rodiklis yra apie 0,2-0,25.

13 lentelė

UAB „Avstonis“ padengimo rodikliai

Rodiklis	2004 m.	2005 m.	2006 m.	2007 m.	2008 m.	Pokytis 2004-2008 m
A padengimo laipsnis	1,12	1,15	1,28	1,28	1,28	0,16
B padengimo laipsnis	0,27	0,19	0,38	0,5	0,62	0,35
C padengimo laipsnis	0,22	0,16	0,23	0,28	0,33	0,11

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis, analizuota literatūra ir atliktais skaičiavimais

2004-2008 m. A padengimo laipsnis (13 lentelė) padidėjo 0,16 proc. punkto, tai lėmė įmonės nuosavo kapitalo padidėjimas 25,61 proc., tuo tarpu kai ilgalaikis turtas padidėjo 10,08 proc. Per analizuojamą laikotarpį B padengimo laipsnis padidėjo 0,35 proc. punkto. Tai lėmė ilgalaikių įsipareigojimų padidėjimas 2,59 karto (9 priedas) Per analizuojamą laikotarpį C padengimo laipsnis padidėjo 0,11 proc. punkto.

14 lentelė

UAB „Avstonis“ finansinio stabilumo rodikliai

Rodiklis	2004 m.	2005 m.	2006 m.	2007 m.	2008 m.	Pokytis 2004-2008 m
Finansinės autonomijos koeficientas	2,54	3,23	1,75	1,64	1,22	-1,32
Finansinės priklausomybės koeficientas	1,39	1,31	1,57	1,61	1,82	0,43
Skolos-nuosavybės koeficientas	0,24	0,17	0,30	0,39	0,49	0,25

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis, analizuota literatūra ir atliktais skaičiavimais

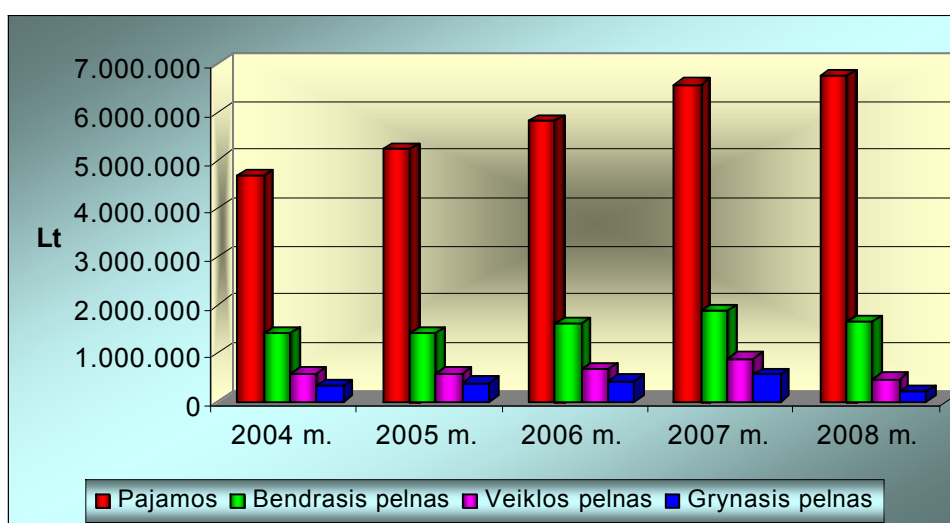
Per analizuojamą laikotarpį finansinės autonomijos koeficientas (14 lentelė) sumažėjo 1,32, proc. punkto, tai lėmė 161,1 proc. išaugę finansiniai įsipareigojimai. Finansinės priklausomybės koeficientas padidėjo 0,43 proc. punkto, tai rodo, jog padidėjo skolinto kapitalo dalis turte (nuosavo kapitalo dalį turte sumažėjo 17 proc. punkto). Nors skolos-nuosavybės koeficientas padidėjo 0,25 proc. punkto, tačiau nuosavas kapitalas išlieka didesnis už ilgalaikius įsipareigojimus, tai lėmė 2,6 karto išaugę ilgalaikiai finansiniai įsipareigojimai.

Išanalizavus bendrovės likvidumo, padengimo ir finansinio stabilumo rodiklius galima teigti, kad UAB „Avstonis“ turi galimybę laiku atsiskaityti su kreditoriais, todėl pelno dydis nemažės dėl

baudų ar delspinigių. Todėl pelno kokybė, vadovams priimant kompetentingus sprendimus dėl disponavimo skolintu kapitalu, šiuo atveju nenukentės.

Pelningumo ir pelno rodiklių vertinimas. Bendrovės pajamos (16 pav.) nagrinėjamu laikotarpiu padidėjo 2054582 Lt arba 43,78 proc. (10 priedas) Didžiausias pokytis pastebimas per 2007 m., kai pajamos padidėjo 755244 Lt. arba 13 proc. Vidutiniškai kasmet pajamos padidėdavo po 513645,5 Lt, vidutinis pajamų augimo tempas kasmet po 9,5 proc.

Bendrovės bendrasis pelnas nagrinėjamu laikotarpiu padidėjo 232180 Lt arba 16,47 proc. (10 priedas). Didžiausias pokytis pastebimas per 2007 m., kai bendrasis pelnas padidėjo 291442 Lt. arba 18,22 proc. Vidutiniškai kasmet bendrais pelnas padidėdavo po 58045 Lt, vidutinis bendrojo pelno augimo tempas kasmet po 3,89 proc.



16 pav. UAB „Avstonis“ pajamos, bendrasis pelnas veiklos pelnas ir grynasis pelnas 2004-2008 m.

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis

Bendrovės veiklos pelnas nagrinėjamu laikotarpiu sumažėjo 109524 Lt arba 4,81 proc. Didžiausias pokytis pastebimas per 2008 m., kai veiklos pelnas sumažėjo net 430429 Lt. arba 48,37 proc. Vidutiniškai kasmet veiklos pelnas sumažėdavo po 27381 Lt, vidutinis veiklos pelno sumažėjimo tempas kasmet po 5,2 proc.

Galutinis įmonės veiklos rezultatas yra grynasis pelnas. Jis reikšmingas bei aktualus ir įmonių vadovams, ir išoriniams informacijos vartotojams, kurie teikia išteklius ar skolina lėšas. Įmonė, gaunanti didesnę pelną, gali plėtoti verslą, diegti naujas technologijas, skatinti bei darbuotojus, kelti jų kvalifikaciją.

Išanalizavus UAB „Avstonis“ 2004-2008 m. grynojo pelno pokyčius (15 lentelė), matyti, kad įmonės grynasis pelnas sumažėdavo kasmet vidutiniškai po 30054 Lt. Didžiausias pelno padidėjimas užfiksuotas 2007 m. Tuo metu pelnas padidėjo 132403 Lt arba 31,1 proc. Tai lėmė pajamų padidėjimas ir sąnaudų sumažėjimas. Tuo tarpu per 2008 m. pelnas sumažėjo 356915 Lt

arba 64 proc., tai lėmė sąnaudų ir savikainos padidėjimas. Per visą analizuojamą laikotarpį grynas pelno vidutinis lygis 376448,4 Lt vidutiniškai kasmet grynas pelnas sumažėdavo po 11,07 proc.

15 lentelė

2004-2008 m. UAB „Avstonis“ pelno dinamikos analizė

Eil. Nr.	Rodikliai	2004 m.	2005 m.	2006 m.	2007 m.	2008 m.
1.	Metinis grynas pelnas, Lt	320913	377811	425209	557612	200697
2.	Absoliutus grynojo pelno prieaugis, Lt		56898,0	47398,0	132403,0	-356915,0
3.	Vidutinis absoliutinis metinis grynas pelnas, Lt	376448,4				
4.	Grynojo pelno augimo tempas, proc.	0	17,7	12,5	31,1	-64,0
5.	Grynojo pelno vidutinis metinis augimo tempas, proc.	-11,07				
6.	Grynojo pelno apimties vidutinis metinis lygis, Lt	-30054,0				

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis ir atliktais skaičiavimais

Pelningumo rodikliai domina daugumą su įmone susijusių asmenų. Verslo partneriams, investuotojams, kreditoriams, draudimo bendrovėms svarbu žinoti įmonės pelningumą priimant sprendimus dėl kreditavimo, laidavimo ar investavimo. Pelningumo rodikliai domina ir įmonės vadovus bei vadybininkus, priimant strateginius sprendimus.

16 lentelė

UAB „Avstonis“ pelningumo rodiklių kitimas 2004-2008 m.

Rodikliai	2004 m.	2005 m.	2006 m.	2007 m.	2008 m.	Pokytis 2004-2008 m
Bendras pelningumas	30,01	27,20	27,46	28,73	24,31	-5,7
<i>Veiklos pelningumas</i>	12,13	11,00	11,64	13,52	6,81	-5,32
<i>Grynasis pelningumas</i>	6,84	7,23	7,30	8,47	2,97	-3,87
<i>Turto pelningumas</i>	3,78	4,45	3,92	4,65	1,44	-2,34
<i>Ilgalaikio turto pelningumas</i>	5,90	6,72	7,89	9,60	3,35	-2,55
<i>Trumpalaikio turto pelningumas</i>	10,50	13,20	7,80	9,02	2,53	-7,97
<i>Nuosavo kapitalo pelningumas</i>	5,26	5,83	6,16	7,48	2,62	-2,64

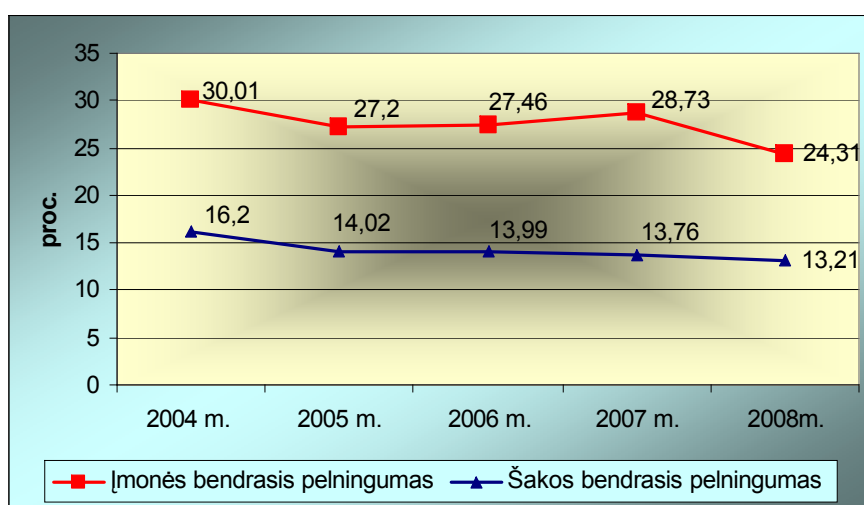
Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis ir atliktais skaičiavimais

Kaip matyti iš 16 lentelės 2004-2008 m. UAB „Avstonis“ pelningumo rodikliai kasmet didėjo, išskyrus paskutiniuosius metus, kai jie gana ženkliai sumažėjo. Tai lėmė sumažėjęs pelnas dėl padidėjusių veiklos sąnaudų bei savikainos.

Turto pelningumo rodikliai parodo turto panaudojimo efektyvumą. Analizuojamu laikotarpiu turto pelningumo rodikliai kasmet didėjo, išskyrus 2008 m. 2004-2008 m. šis rodiklis sumažėjo

2,34 proc. Kapitalo pelningumo rodikliai yra svarbūs investuotojams, nes parodo, kiek pelno tenka kiekvienam savininkų investuotam į verslą piniginiam vienetui. Analizuojamu laikotarpiu nuosavo kapitalo pelningumo rodikliai kasmet didėjo, išskyrus 2008 m., kai sumažėjo įmonės grynasis pelnas.

Kaip buvo minėta, atliekant išsamią rodiklių analizę bei įvertinant realų įmonės pelningumo lygį, tikslinga jį palyginti su artimiausios ūkio šakos pelningumu. Taigi, darbe UAB „Avstonis“ pelningumo rodikliai lyginami su Statistikos departamento prie Lietuvos Respublikos Vyriausybės duomenų bazės pateikta artimiausios ūkio šakos „Variklinių transporto priemonių ir motociklų pardavimas, techninė priežiūra ir remontas, automobilių degalų mažmeninė prekyba“ pelningumo rodikliais.



17 pav. UAB „Avstonis“ bendrojo pelningumo ir ūkio šakos bendrojo pelningumo dinamika
Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ ir LR Statistikos departamento ataskaitų duomenimis(2009) bei atliktais skaičiavimais

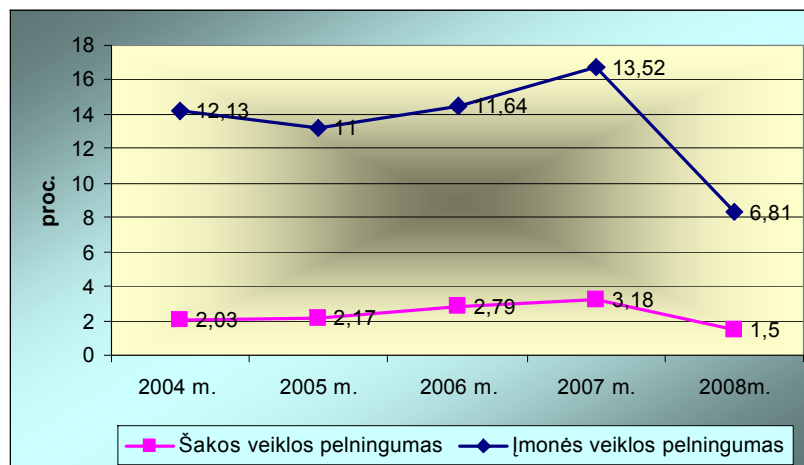
Vienas iš dažniausiai naudojamų pelningumo rodiklių yra bendrojo pelningumo rodiklis, kuris parodo pardavimų politikos rezultatyvumą bei savikainos kontrolę.

Kaip matome iš 17 paveiksle pateikto grafiko, 2004-2008 m. įmonės bendrasis pelningumas sumažėjo 5,7 proc. punkto. Didžiausias sumažėjimas pastebimas per 2008 m., kai įmonės bendrasis pelningumas sumažėjo 4,42 proc. punkto. Vienas pardavimų litas įmonėje 2008 m. uždirbo 0,24 Lt, tai rodo gana gerą pelno kokybę.

Ūkio šakos bendrasis pelningumas 2004-2008 m. sumažėjo 3,09 proc. punkto, didžiausias sumažėjimas užfiksuotas per 2005 m., kai bendrais pelningumas sumažėjo 2 proc. punktais. Vienas ūkio šakos pardavimų litas 2008 m. uždirbo 0,13 Lt.

Palyginus UAB „Avstonis“ bendrąjį pelningumą su ūkio šakos „Variklinių transporto priemonių ir motociklų pardavimas, techninė priežiūra ir remontas, automobilių degalų mažmeninė prekyba“ bendroju pelningumu, pastebima, kad 2004 m. įmonės pelningumas buvo daugiau apie 2 kartus didesnis nei ūkio šakos ir ši tendencija išliko per visą analizuojamą laikotarpį, išskyrus 2008

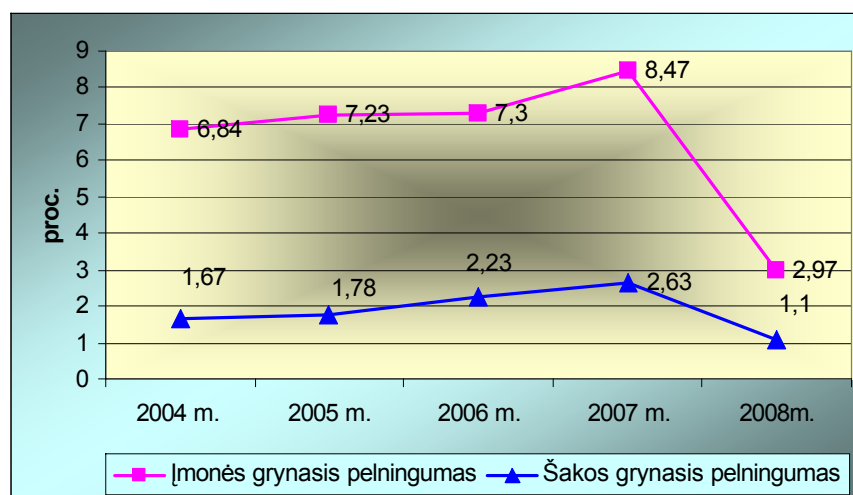
m., kai šis skirtumas sumažėja iki 1,84 kartų. Galima teigti, kad įmonėje tinkamai kontroliuojamas savikainos augimas, vykdoma teisinga ir kryptinga pardavimų politika ir tai garantuoja aukštą pelno kokybę.



18 pav. UAB „Avstonis“ veiklos pelningumo ir ūkio šakos veiklos pelningumo dinamika
Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ ir LR Statistikos departamento ataskaitų duomenimis (2009) bei atliktais skaičiavimais

Veiklos pelningumo rodiklis svarbus tuo, kad jis atskleidžia veiklos sąnaudų kontrolės ir formavimo tendencijas. Kaip matome iš 18 paveiksle pateikto grafiko, 2004-2008 m. įmonės veiklos pelningumas sumažėjo 5,49 proc. punkto. Didžiausias sumažėjimas pastebimas per 2008 m., kai įmonės veiklos pelningumas sumažėjo 6,71 proc. punkto. Tokį ženklų sumažėjimą lėmė to laikotarpio veiklos sąnaudų išaugimas 17,98 proc.

Ūkio šakos veiklos pelningumas 2004-2008 m. sumažėjo 0,53 proc. punkto, didžiausias sumažėjimas užfiksuotas per 2008 m., kai veiklos pelningumas sumažėjo net 1,68 proc. punktais.



19 pav. UAB „Avstonis“ grynojo pelningumo ir ūkio šakos grynojo pelningumo dinamika
Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ ir LR Statistikos departamento ataskaitų duomenimis (2009) bei atliktais skaičiavimais

Palyginus UAB „Avstonis“ veiklos pelningumą su ūkio šakos „Variklinių transporto priemonių ir motociklų pardavimas, techninė priežiūra ir remontas, automobilių degalų mažmeninė prekyba“

veiklos pelningumu, pastebima, kad 2004 m. veiklos pelningumas buvo daugiau kaip 6 kartus didesnis nei ūkio šakos ir šis skirtumas išliko per visą analizuojamą laikotarpį, išskyrus 2008 m., kai šis skirtumas sumažėja iki 4,54 kartų. Galima teigti, kad įmonės pelno kokybės veiklos pelningumo rodikliai iš esmės nepablogino, tačiau įmonė turi nuolat vykdyti veiklos sąnaudų kontrolę, analizuoti augimo priežastis

Grynasis pelningumas parodo absoliutinį įmonės pelningumo lygį. Kaip matome iš 19 paveiksle pateikto grafiko, įmonės grynasis pelningumas sumažėjo 3,87 proc. punkto. Didžiausias sumažėjimas pastebimas per 2008 m., kai įmonės grynasis pelningumas sumažėjo 5,5 proc. punkto. Tokį ženklų sumažėjimą lėmė to laikotarpio grynojo pelno sumažėjimas 64 proc. Vienas pardavimų litas 2008 m. uždirbo 0,03 Lt

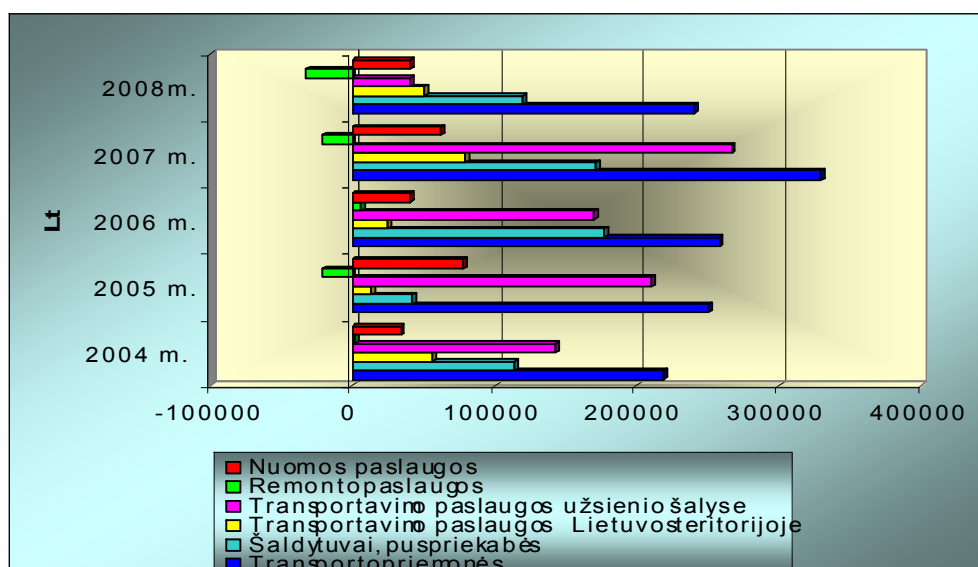
Ūkio šakos grynasis pelningumas 2004-2008 m. sumažėjo 0,57 proc. punkto, didžiausias sumažėjimas užfiksuotas per 2008 m., kai grynasis pelningumas sumažėjo net 1,53 proc. punktais.

Palyginus UAB „Avstonis“ grynąjį pelningumą su ūkio šakos „Variklinių transporto priemonių ir motociklų pardavimas, techninė priežiūra ir remontas, automobilių degalų mažmeninė prekyba“ grynuoju pelningumu, pastebima, kad per visą analizuojamą laikotarpį grynasis pelningumas buvo daugiau kaip nuo 4 iki 3,2 kartų didesnis nei ūkio šakos, išskyrus 2008 m., kai rodiklių skirtumas 2,7 karto.

Atlikta lyginamoji UAB „Avstonis“ ir ūkio šakos „Variklinių transporto priemonių ir motociklų pardavimas, techninė priežiūra ir remontas, automobilių degalų mažmeninė prekyba“ analizė parodė, kad bendrojo, veiklos ir grynojo pelningumo rodikliai įmonėje pakankamai aukšti. Nagrinėjamu laikotarpiu šie buvo aukštesni nei ūkio šakos rodikliai. Todėl galima teigti, kad ir pelno kokybė gera, įmonės vadovai tinkamai kontroliuoja sąnaudas.

Segmentinė pelno analizė. Pelno kokybės įvertinimas pagal produktų rūšis yra pakankamai svarbus, kadangi šis aspektas padeda nustatyti kurie produktai yra pelningiausi, o kurių reikėtų laipsniškai atsisakyti.

Atlikus UAB „Avstonis“ segmentinę veiklos pelno analizę nustatyta, jog 2004-2008 m. pelningiausi produktai buvo transporto priemonės (20 pav.). Šių prekių veiklos pelnas 2004 m sudarė 39 proc., kuris per analizuojamą laikotarpį išaugo 13 proc.punkto. pelnas iš šaldytuvų ir puspriekabių pardavimo per analizuojamą laikotarpį išaugo 6 proc. punktais. Pelnas iš transportavimo paslaugų užsienio šalyse 2004 m. sudarė 25 proc., per analizuojamą laikotarpį pelnas didėjo ir 2007 m. sudarė 30 proc. veiklos pelno, tačiau 2008 m pelnas iš šios veiklos sumažėjo iki 9 proc. bendroje veiklos pelno struktūroje. Pelnas iš transportavimo paslaugų Lietuvos Respublikos teritorijoje per analizuojamą laikotarpį sudarė 10 proc. veiklos pelno. Nežymią veiklos pelno dalį sudaro pelnas iš nuomos paslaugų. Remonto paslaugos įmonei 2005m., 2007-2008 m. buvo nuostolingos. 2008 m. pelnas iš šios veiklos net 7 proc. sumažino veiklos pelną.



20 pav. UAB „Avstonis“ veiklos pelno struktūra 2004-2008 m

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų bei atliktais skaičiavimais

Atsižvelgiant į atliktą segmentinę pelno analizę (3 priedas), galima teigti, kad per visą analizuojamą laikotarpį pelningiausi produktai buvo variklinių transporto priemonių bei šaldytuvų ir puspriekabių pardavimas. 2004 m. pajamos iš šios veiklos sudarė atitinkamai 38,5 proc. ir 20 proc. viso veiklos pelno. Kryptingas veiklos vystymas įmonei davė puikių rezultatų ir 2008 m. pajamos iš šių veiklų sudarė net 78,43 proc. (359967 Lt) viso veiklos pelno. Tačiau ne visos veiklos įmonei davė norimą rezultatą - remonto paslaugos 2005 m bei 2007-2008 m. buvo nuostolingos ir nepadengė sąnaudų, todėl šios veiklos įmonei reikėtų atsisakyti. Atkreiptinas dėmesys, kad pajamos iš transportavimo paslaugų užsienio šalyse veiklos pelno struktūroje sumažėjo net 16,23 proc. punkto, todėl būtina atkreipti dėmesį į šios veiklos tęstinumo perspektyvas. Taigi, remiantis segmentine pelno analize, įmonei būtina peržiūrėti visas veiklos rūšis ir priimti sprendimą dėl pelningų veiklų plėtojimo ir nuostolingos veiklos laipsniško atsisakymo.

Taigi, remiantis segmentine veiklos pelno analize, galima teigti, kad pelno kokybę būtų galima įvardinti kaip nepakankamai aukštą, kadangi įmonė teikia nuostolingas remonto paslaugas, kurių turėtų būti atsisakyta ir visas dėmesys sutelktas į pelningiausias veiklas .

Apibendrinant būtų galima paminėti, kad nagrinėti veiksniai pelno kokybę apibūdina pakankamai teigiamai: pardavimo pelningumo bei pelno pakankamumo rodikliai aukštesni nei ūkio šakos, atsiskaitymai su kreditoriais vyksta laiku, skirtumai tarp bendrovės bei Lietuvos banko skelbiamų palūkanų normų nėra labai aukšti. Tuo tarpu veiklos pelno segmentinės analizės rezultatai neigiamai veikia bendrąjį pelno kokybę, tačiau bendrame kontekste būtų galima vertinti pakankamai gerai.

2.3.3. UAB „Avstonis“ veiklos vertinimas EVA metodu

Vienas iš finansinės veiklos rodiklių, kuris vis dar nėra plačiai naudojamas finansinėse ataskaitose ir parodantis įmonės ekonominį pelną yra EVA (angl. economic value added). Tai vienas iš pagrindinių įmonės veiklos rodiklių akcininkams.

17 lentelė

UAB „Avstonis“ pridėtinė ekonominė vertė 2004 - 2008 m.

		2004 m.	2005 m.	2006 m.	2007 m.	2008 m.
1.	Pardavimo pajamos, Lt	4.692.544	5.228.480	5.825.552	6.580.796	6.747.126
2.	Grynasis pelnas, Lt	320.913	377.811	425.209	557.612	200.697
3.	Nuosavas kapitalas, Lt	6.097.739	6.475.550	6.900.759	7.458.371	7.659.068
4.	Skolintas kapitalas, Lt	2.396.802	2.006.090	3.938.249	4.535.478	6.257.917
5.	Bendras įmonės kapitalas, Lt	8.494.541	8.481.640	10.839.008	11.993.849	13.916.985
6.	Palūkanų sąnaudos, Lt	120.875	130.562	177.695	201.503	214.732
7.	Skolinto kapitalo kaštai, proc.	0,05	0,07	0,05	0,04	0,03
8.	Reikalaujama nuosavo kapitalo grąža (ROE), proc.	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
9.	Nuosavo kapitalo dalis	0,72	0,76	0,64	0,62	0,55
10.	Vidutiniai kapitalo kaštai, proc.	5,76	6,12	5,11	4,99	4,42
11.	Faktinė nuosavo kapitalo grąža, proc.	0,05	0,06	0,06	0,07	0,03
	EVA, Lt	-47.240	-10.977	49.066	160.430	-199.444

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis, bei atliktais skaičiavimais remiantis pateikta metodika Juozaitienė L. (2007). Įmonės finansai: analizė ir vadymas. Vadovėlis. Šiauliai p. 203

Ekonominis pelnas, skirtingai nuo metinėse ataskaitose nurodomo grynojo pelno, įskaičiuoja ne tik pardavimų pelningumą ir sąnaudas skolintam kapitalui, bet ir akcininkų nuosavybės sąnaudas. Kitaip sakant, įmonės, uždirbančios ekonominio pelno, kuria pridėtinę vertę tiek skolintojams, tiek akcininkams, o įmonės, kuriose ekonominis pelnas neigiamas, tą vertę naikina.

Vertinant UAB „Avstonis“ veiklą EVA metodu, naudotasi pagrindine EVA apskaičiavimo formule (17).

$$EVA = (\text{grynasis pelnas} + \text{palūkanų sąnaudos}) - \text{kapitalo kaštai} \quad (17)$$

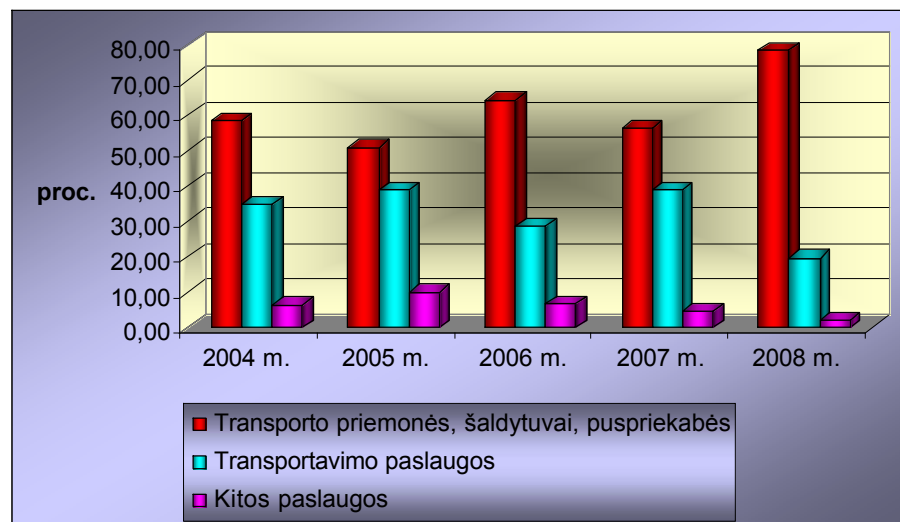
17 lentelėje pateikiami apibendrinti UAB „Avstonis“ 2004 – 2008 metų finansiniai duomenys, reikalingi ekonominės pridėtinės vertės apskaičiavimui.

Apskaičiavus UAB „Avstonis“ ekonominę pridėtinę vertę (17 lentelė) 2004-2008 m., galima teigti, kad įmonė ne visais laikotarpiais pavyko sukurti vertę akcininkams. Nors 2004-2005 m. ekonominė pridėtinė vertė buvo neigiama, tačiau jau 2006- 2007 m. įmonė sugebėjo uždirbti vertę

akcininkams. 2008 m. EVA rodiklis tapo neigiamu, tai lėmė sumažėjęs grynais pelnas, bei padidėjęs skolintas kapitalas. Taigi UAB „Avstonis“ veiklos pagrindinis uždavinys turėtų būti ne tik grynojo pelno, bet kartu ir ekonominės pridėtinės vertės gavimas.

3. UAB „AVSTONIS“ PELNO MAKSIMIZAVIMO MODELIS

Išanalizavus UAB „Avstonis“ veiklos pelno sudėties pokyčius 2004-2008 m. (20 pav.), galima teigti, jog transporto priemonių bei šaldytuvų ir puspriekabių pardavimo veiklos pelnas sudaro didžiąją dalį veiklos pelno. Per analizuojamą laikotarpį šis pelnas padidėjo apie 20 proc. ir 2008 m. sudarė 78,34 proc. viso veiklos pelno. Todėl, atsižvelgiant į šiuos rodiklius, kad būtent šios veiklos duoda didžiausią pelną įmonei, pelno maksimizavimo tyrimas atliekamas analizuojant būtent šių veiklų atžvilgiu.



20 pav. UAB „Avstonis“ veiklos pelno sudėties pokytis 2004-2008 m.

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis atliktais skaičiavimais

Ankstesnėje darbo dalyje plačiai analizuojami pelno maksimizavimo principai ir jų kryptys. Galima pakartotinai paminėti, jog pelno maksimizavimas organizacijoje pasižymi maksimalaus pelno siekimu turimomis sąnaudomis. Tokiu būdu galima teigti, jog UAB „Avstonis“ pelno maksimizavimas bus siekiamas nemažinant turimų sąnaudų. Šiam tikslui pasiekti galimi keli realūs būdai: produkcijos apimtys didinimas mažinant kainas arba kainų didinimas ir optimalių didesnių pardavimų siekis.

Kaip jau buvo minėta, apskaičiuoti optimalią pardavimų apimtį nepakanka, nes paprastai ji priklauso ne tik pardavimų sąnaudų, bet ir nuo paklausos rinkoje. Jeigu produkcijos paklausa yra elastinga, tai pardavimų apimtys augimas ir kainų mažinimas leis ženkliai padidinti pardavimų apimtį, tačiau jei paklausa neelastinga, t.y. prekės kainos sumažinimas nestimuliuos didesnių pardavimų, tai pardavimų apimtys padidinimui reikės patirti didesnes netiesiogines veiklos sąnaudas. Todėl iškyla būtinybė įvertinti paklausos elastingumą kainai.

1. Kainos kėlimas padidins bendrąjį pelną (BP) tik tada, kai paklausa kainai neelastinga.

$$BP \uparrow, \text{ kai } P \uparrow \quad Q \downarrow; E_d < 1$$

Jeigu firmos tikslas – maksimizuoti bendrąsias pajamas (bendrajį pelną) ir jos prekių paklausa kaina yra neelastinga, tai firma laimės *didindama* kainas.

2. Pardavimų kiekio padidėjimas dėl kainos sumažėjimo sukels BP didėjimą, kai paklausa kainai bus elastinga.

$$BP \uparrow, \text{ kai } P \downarrow, Q \uparrow; E_d > 1$$

Jeigu firmos tikslas – maksimizuoti BP (bendrajį pelną) ir jos prekių paklausa kainai yra elastinga, tai firma laimės *mažindama* kainas.

UAB „Avstonis“ paklausos elastingumas kainai yra pateiktas 18 lentelėje. Iš lentelės duomenų matyti, jog įmonės produkto grupės „variklinės transporto priemonės“ paklausos elastingumas kainai buvo nevienodas: 2005 metais jis siekė 1,41, 2006 m. – 0,50, 2007 m. – 0,21, 2008 m. – 3,41. Tokie rodikliai parodo gana didelį rinkos paklausos jautrumą kainai.

Puspriekabių ir šaldytuvų prekių grupė visame analizuojamame laikotarpyje išlaikė panašius rodiklius ir paklausa buvo elastinga kainai 2005, 2006, 2007, 2008 metais – atitinkamai 3,36, 4,36, 3,28, tik 2008 metais prekės paklausa kainai neelastinga, elastingumo koeficientas tik 0,33. Ši UAB „Avstonis“ prekių grupė yra mažiau jautri kainai ir jos paklausa išlieka elastinga.

18 lentelė

UAB „Avstonis“ variklinių transporto priemonių bei šaldytuvų ir puspriekabių paklausos elastingumas kainai 2004 - 2008 m.

	2005 m.	2006 m.	2007 m.	2008 m.
Variklinės transporto priemonės	1,41	0,50	0,21	3,41
Puspriekabės, šaldytuvai	3,36	4,36	3,28	0,33

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis bei atliktais skaičiavimais

Apibendrinant paskaičiuotus UAB „Avstonis“ paklausos elastingumo kainai rodiklius (11 priedas), galima pastebėti, jog organizacija šiuo atveju turėtų siekti maksimalaus pelno padidinus pardavimų apimtį, kurių augimas galėtų būti pasiektas sumažinus kainas (kiti paklausą lemiantys veiksniai išlieka nepakitę).

Tokie analizės rezultatai galėtų būti grindžiami ir pelno augimui įtaką turinčių veiksnių analizės pagrindu. Kaip parodė ankstesnio tyrimo duomenys, bendrajam pelnui didžiausią teigiamą įtaką daro pardavimų pajamos, kurios iš esmės kompensuoja tokius neigiamus pelnui įtaką darančius veiksnius, kaip veiklos sąnaudos ir savikaina. Svarbu pastebėti, jog tik apskaičiavus pelną lemiančius veiksnius, išsiaiškinus neigiamą poveikį turėjusius veiksnius bei priežastis pateikti pasiūlymus kaip juos pašalinti.

UAB „Avstonis“ pelno maksimizavimo modeliui sudaryti yra naudojamas ribinio pelno ir ribinių sąnaudų lyginimo principas. Kadangi ankstesnių skaičiavimų metu nustatyta, jog UAB „Avstonis“ maksimalaus pelno siekimas yra galimas tik padidinus pardavimų apimtį, ši analizė leidžia nustatyti kaip pasiekti konkretaus produkto (ar jų grupės) maksimalų pelną bei racionalią

pardavimų apimtį. Juolab, kad kiekvienos konkurencingos ir pelningai dirbančios įmonės tikslas yra gauti maksimalų pelną. Todėl, atsižvelgdama į pardavimų kaštus ir rinkos diktuojamas kainas, ji turi pasirinkti tokią gamybos apimtį, kuri duotų didžiausią pelną.

Ribinės analizės privalumai ir jos būdu galimi pasiekti rezultatai buvo išdėstyti ankstesniame skyriuje. Galima tik pabrėžti, jog UAB „Avstonis“ ribinė analizė ne tik suformuos galima pelno maksimizavimo planą ir numatys tolimesnius produkcijos kainos ir pardavimo apimčių rėmus, bet ir pasitarnaus kaip priemonė rengiant rinkos tyrimų bei įmonės strateginio valdymo sprendimus.

Taigi, remiantis išanalizuota moksline literatūra, nustatyta, kad norint maksimizuoti įmonės pelną, ribinės pajamos turi būti lygios ribinėms sąnaudoms (18), t.y.

$$P=(p \times Q) - S \rightarrow \max \quad (18)$$

Pritaikę ribines reikšmes, gauname (19) ir (20):

$$\frac{dP}{dQ} = \frac{dN}{dQ} - \frac{dS}{dQ} = 0 \quad (19)$$

$$\frac{dN}{dQ} = \frac{dS}{dQ}, \quad (20)$$

čia $\frac{dN}{dQ}$ - ribinės pajamos,

$\frac{dS}{dQ}$ - ribinės sąnaudos.

Kadangi tarp parduotų prekių kiekio ir prekių kainos yra tiesioginė priklausomybė, ją galima užrašyti matematine forma: $P=a_0+a_1Q$, koeficientai a_0 ir a_1 apskaičiuojami mažųjų kvadratų metodu (21):

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum Q_i = \sum p_i \\ a_0 \sum Q_i + a_1 \sum Q_i^2 = \sum p_i Q_i \end{cases} \quad (21)$$

Apskaičiuojame variklinių transporto priemonių pardavimo pelną - dviejų nežinomųjų lygčių sistemą sprendžiama determinanto pagalba (23), (24), (25):

$$\begin{cases} 5a_0 + 151a_1 = 336197 \\ 151a_0 + 4599a_1 = 1007490 \end{cases} \quad (22)$$

$$D = \begin{vmatrix} 5 & 151 \\ 151 & 4599 \end{vmatrix} = 194 \quad (23)$$

$$D_{a_0} = \begin{vmatrix} 336197 & 151 \\ 1007490 & 4599 \end{vmatrix} = 24860103 \quad (24)$$

$$D_{a1} = \begin{vmatrix} 5 & 336197 \\ 151 & 1007490 \end{vmatrix} = -391247 \quad (25)$$

Taikomos Kramerio formulės (26); (27); (28)

$$a_0 = D_{a0}/D; a_1 = D_{a1}/D \quad (26)$$

$$a_0 = 24860103/194 = 128144,86 \quad (27)$$

$$a_1 = -391247/194 = 2016,7 \quad (28)$$

Tada $P = 128144,86 - 2016,7Q$.

Apskaičiuojame šaldytuvų ir puspriekabių pardavimo pelną - dviejų nežinomųjų lygčių sistemą sprendžiama determinanto pagalba (30), (31), (32):

$$\begin{cases} 5a_0 + 106a_1 = 227734 \\ 106a_0 + 2310a_1 = 4768978 \end{cases} \quad (29)$$

$$D = \begin{vmatrix} 5 & 106 \\ 106 & 2310 \end{vmatrix} = 314 \quad (30)$$

$$D_{a0} = \begin{vmatrix} 227734 & 106 \\ 4768978 & 2310 \end{vmatrix} = 20553872 \quad (31)$$

$$D_{a1} = \begin{vmatrix} 5 & 227734 \\ 106 & 4768978 \end{vmatrix} = -292914,138 \quad (32)$$

Taikomos Kramerio formulės (33), (34), (35):

$$a_0 = D_{a0}/D; a_1 = D_{a1}/D \quad (33)$$

$$a_0 = 20553872/314 = 65458,19 \quad (34)$$

$$a_1 = -292914,138/314 = -939,217 \quad (35)$$

Tada $P = 65458,19 - 939,217Q$

Ryšį tarp prekių kiekio bei sąnaudų išreiškiame lygtimi: $S = b_0 + b_1Q$, koeficientai b_0 ir b_1 apskaičiuojami analogiškai (36):

$$\begin{cases} nb_0 + b_1 \sum Q_i = \sum C_i \\ b_0 \sum Q_i + b_1 \sum Q_i^2 = \sum C_i Q_i \end{cases} \quad (36)$$

Apskaičiuojame variklinių transporto priemonių pardavimo sąnaudas- dviejų nežinomųjų lygčių sistemą sprendžiama determinanto pagalba (38), (39), (40):

$$\begin{cases} 5b_0 + 151b_1 = 8777077 \\ 151b_0 + 4599b_1 = 265434425 \end{cases} \quad (37)$$

$$D = \begin{vmatrix} 5 & 151 \\ 151 & 4599 \end{vmatrix} = 194 \quad (38)$$

$$D_{b0} = \begin{vmatrix} 8777077 & 151 \\ 265434425 & 4599 \end{vmatrix} = 285179563 \quad (39)$$

$$D_{b_1} = \begin{vmatrix} 5 & 8777077 \\ 151 & 265434425 \end{vmatrix} = 1833477,704 \quad (40)$$

Taikomos Kramerio formulės (41), (42), (43):

$$b_0 = D_{b_0}/D; \quad b_1 = D_{b_1}/D \quad (41)$$

$$b_0 = 285179563/194 = 1469998 \quad (42)$$

$$b_1 = 1833477,704/194 = 9450,916 \quad (43)$$

$$\text{Tada } S = 146998 + 9450,916Q$$

Apskaičiuojame šaldytuvų ir puspriekabių pardavimo sąnaudas- dviejų nežinomųjų lygčių sistemą sprendžiama determinanto pagalba (44), (45), (46), (47):

$$\begin{cases} 5b_0 + 106b_1 = 4143418 \\ 106b_0 + 2310b_1 = 89002389 \end{cases} \quad (44)$$

$$D = \begin{vmatrix} 5 & 106 \\ 106 & 2310 \end{vmatrix} = 314 \quad (45)$$

$$D_{b_0} = \begin{vmatrix} 4143418 & 106 \\ 89002389 & 2310 \end{vmatrix} = 137041816 \quad (46)$$

$$D_{b_1} = \begin{vmatrix} 5 & 4143418 \\ 106 & 89002389 \end{vmatrix} = 580966 \quad (47)$$

Taikomos Kramerio formulės (48), (49), (50):

$$b_0 = D_{b_0}/D; \quad b_1 = D_{b_1}/D \quad (48)$$

$$b_0 = 137041816/314 = 436438,9 \quad (49)$$

$$b_1 = 5809659/314 = 18502,1 \quad (50)$$

$$\text{Tada } S = 436438,9 + 18502,1Q$$

Ribinės pajamos ir sąnaudos (51), (52):

➤ Variklinių transporto priemonių:

$$P = 128144,86 - 2016,7Q; \quad (51)$$

$$S = 146998 + 9450,916Q \quad (52)$$

Toliau skaičiuojamos pardavimo apimtys būtinos maksimizuoti pelną (53), (54), (55), (56):

$$P \times S = 128144,86Q - 2016,7Q^2 \quad (53)$$

$$\frac{d(P \times S)}{dQ} = 128144,86 - 4033,4Q \quad (54)$$

$$\frac{dS}{dQ} = 9450,916 \quad (55)$$

$$128144,86Q - 4033,4Q = 9450,916 \quad (56)$$

Pardavimo apimtis maksimizuojanti pelną $Q = 29$.

Ribinės pajamos ir sąnaudos (57), (58):

➤ puspriekabių, šaldytuvų:

$$P = 65458,19 - 939,219Q \quad (57)$$

$$S = 436438,9 + 18502,1Q \quad (58)$$

Toliau skaičiuojamos pardavimo apimtys būtinos maksimizuoti pelną (59), (60), (61), (62):

$$P \times S = 939,219Q^2 + 65458,19 \quad (59)$$

$$\frac{d(p \times S)}{dQ} = 1878,438Q + 65458,19 \quad (60)$$

$$\frac{dS}{dQ} = 18502,1 \quad (61)$$

$$-1878,438Q + 65458,19 = 18502,1 \quad (62)$$

Pardavimo apimtis maksimizuojant pelną $Q=25$.

Kaip ir buvo minėta, UAB „Avstonis“ pelno maksimizavimas yra galimas didinant pardavimo apimtį. Apibendrinant atliktus skaičiavimus, pastebėtina, jog variklinių transporto priemonių pardavimų apimtis, siekiant maksimalaus pelno, yra 29 vienetai per metus, o puspriekabių ir šaldytuvų produktų grupės – 25 vienetai per metus. Pardavimų apimčių didėjimas yra galimas tik sumažinus kainą (19 ir 20 lentelė).

19 lentelė

UAB „Avstonis“ transporto priemonių pardavimo pelno faktinių ir apskaičiuotų rodiklių palyginimas

Rodikliai	Faktinė, 2008 m.	Apskaičiuota	Pasikeitimas (+;-)	
			Lt, vnt.	proc.
Pardavimų apimtis, vnt.	25	29	4	16
Kaina, Lt	80966	69661	-11305	-13,96
Sąnaudos, Lt	1784159,66	1744074,56	-40085,1	-2,25
Pardavimo pajamos, Lt	2024150	2020169	-3981	-0,20
Veiklos pelnas, Lt	239978,14	276094,436	36116,3	15,05

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis, analizuota literatūra bei atliktais skaičiavimais

Atlikta ribinė analizė parodė, kad UAB „Avstonis“ norėdama gauti maksimalų pelną iš transporto priemonių pardavimo, turėtų mažinti transporto priemonių pardavimo kainas 13,96 proc. (20 lentelė), padidinti transporto priemonių pardavimų apimtį 16 proc. taip gaudama 36116,3 Lt arba 15 proc. didesnę pelną.

Papildomai analizuojant maksimalaus pelno pokyčius ir veiksnių, darančių įtaką pelnui, galima pastebėti, jog variklinių transporto priemonių produktų grupės apimčių padidėjimas iki 29 vienetų per metus ir kainos sumažinimas 13,96 proc. lemia ne tik veiklos pelno didėjimą 15,05 proc., bet ir sąnaudų sumažėjimą 2,25 proc., kas darė didžiulę neigiamą įtaką bendram įmonės pelningumui. Vis

dėl to, nors įmonės pardavimo pajamos iš variklinių transporto priemonių produkto grupės ir sumažėja 0,2 proc., tačiau pardavimo apimčių didėjimas 16 proc. turi lemiamą įtaką pelno didėjimui.

Įmonė, norėdama gauti maksimalų pelną iš puspriekabių ir šaldytuvų produktų grupės pardavimo, turėtų mažinti pardavimo kainas 25,34 proc. (20 lentelė), tokiu būdu padidindama transporto priemonių pardavimų apimtį 38,89 proc. ir taip gaudama 30470,43 Lt arba 25,39 proc. didesnę pelną.

20 lentelė

UAB „Avstonis“ puspriekabių, šaldytuvų pardavimo pelno faktinių ir apskaičiuotų rodiklių palyginimas

Rodikliai	Faktinė, 2008m.	Apskaičiuota	Pasikeitimas (+;-)	
			Lt, vnt.	proc.
Pardavimų apimtis, vnt.	18	25	7	38,89
Kaina, Lt	56226	41978	-14248	-25,34
Sąnaudos, Lt	892079,83	898991,4	6911,57	0,77
Pardavimo pajamos, Lt	1012068	1049450	37382	3,69
Veiklos pelnas, Lt	119988,17	150458,6	30470,43	25,39

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis, analizuota literatūra bei atliktais skaičiavimais

Papildomos maksimalaus pelno pokyčių ir veiksnių, darančių įtaką pelnui, analizės metu, nustatyta, jog puspriekabių ir šaldytuvų produktų grupės pardavimo apimčių didėjimas net 38,89 proc. įtakoja veiklos pelną, kuris kartu su 3,69 proc. išaugusiomis pardavimo pajamomis, padidėja 25,39 proc. Šioje produktų grupėje padidėja ir pardavimo sąnaudos, tačiau nežymiai – 0,77 proc. ir didesnės įtakos veiklos pelnui neturi.

Svarbu pastebėti, jog atskirų produktų grupių pelningumo maksimizavimas UAB „Avstonis“ iš esmės pergrupoja veiklos pelnui turinčių veiksnių svarbą, be to, maksimizuojant produktų grupių pelną yra lengviau suplanuoti pardavimų apimtį bei kontroliuoti kainą, kuri atspindėtų prasmines rinkos tendencijas.

21 lentelė

UAB „Avstonis“ paklausos elastingumas kainai 2008 - 2009 m.

	2008 m.	2009 m. (numatomas)
Variklinės transporto priemonės	3,41	1,15
Puspriekabės, šaldytuvai	1,33	1,53

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis bei atliktais skaičiavimais

Vertinant UAB „Avstonis“ pelno maksimizavimo metodą, galima būtų pakartotinai įvertinti paklausos elastingumą kainai su apskaičiuotais rodikliais, kurie atspindėtų, kaip kainos

sumažėjimas kiekvienoje grupėje (13,96 proc. variklių transporto priemonių pardavime ir 25,34 proc. puspriekabių ir šaldytuvų pardavime) paveiktą paklausą.

21 lentelėje pateikti paklausos elastingumo kainai pokyčiai maksimizavus atskirų produktų grupių (variklinių transporto priemonių ir puspriekabių ir šaldytuvų) pelną.

UAB „Avstonis“ variklinių transporto priemonių produktų grupės paklausa kainai išlieka elastinga, nes apskaičiuotas elastingumo koeficientas viršija 1. Puspriekabių ir šaldytuvų produktų grupės paklausa kainai taip pat išliks elastinga. Tokie rezultatai formuoja išvadą, jog kainai padidėjus 1 proc. pardavimų kiekis variklinių transporto priemonių produktų grupėje sumažės 1,15 proc., o puspriekabių ir šaldytuvų produktų grupėje sumažės 1,53 proc., o esant elastingai prekių paklausai siūlomo UAB „Avstonis“ pelno maksimizavimo modelio tinkamumas pasitvirtina - būtina mažinti kainas ir didinti pardavimų kiekį.

Apibendrinant galima teigti, jog UAB „Avstonis“ siūlomo pelno maksimizavimo modelis remiasi produktų grupių pardavimų kiekių ir kainų modeliavimu. Ištyrus produkcijos grupių paklausos elastingumą kainai paaiškėjo, jog siekiant maksimalaus pelno, organizacija turi padidinti pardavimų apimtį, o tai gali būti pasiekta tik sumažinus kainas. Atlikta ribinė analizė parodė, kad įmonė siekdama maksimizuoti pelną, variklinių transporto priemonių produktų grupės pardavimo apimtį turi padidinti 16 proc., o tai gali pasiekti sumažinus kainą 13,96 proc., o puspriekabių ir šaldytuvų produktų grupės pardavimo apimtys turi būti padidintas 38,89 proc., 25,34 proc. sumažinus kainą. Tokie atskirų produktų grupių pelno maksimizavimo principai sąlygotų variklinių transporto priemonių produktų grupės 15,05 proc., o puspriekabių ir šaldytuvų produktų grupės 25,39 proc. didesnę pelną.

IŠVADOS

- Pelno maksimizavimas mokslinėje literatūroje traktuojamas kaip vienas pagrindinių įmonės tikslų. Pelno maksimizavimas yra apibrėžiamas, kaip sąlyga, kai ribinės įmonės pajamos yra lygios jos ribinių sąnaudų sumai. Šio proceso principas organizacijoje pasižymi maksimalaus pelno siekimu turimomis sąnaudomis. Skirtingi autoriai pateikia skirtingus pelno didinimo metodus, tačiau galima išskirti, jog pelno maksimizavimas nėra vien sąnaudų mažinimas, pelno didinimas siejamas ne tik su parduotos pelningos produkcijos apimčių didinimu, bet ir kainų didinimu, gerinant kokybę, optimizuojant pardavimų terminus, ieškant naujų geresnių pardavimo rinkų, savikainos mažinimu. Maksimizuoti pelną siūloma tik įvertinus bendrąsias organizacijos pelno kitimo tendencijas atliekant horizontaliąją, vertikaliąją ir santykinę analizes. Kadangi organizacijai yra labai svarbi ne tik kiekybinė, bet ir kokybinė pelno išraiška, nes jų pagalba formuojasi pelno didinimo pagrindas. Skaičiuojami ne tik įvairūs pelningumo rodikliai, bet ir atliekama veiksnių įtakojusių pelną, analizė. Vienas iš tokių analizės būdų yra pelno iš įprastinės įmonės veiklos detalizavimas pagal jį sudarančius elementus, taip pat bendroji pardavimo pelningumą lemiančių veiksnių analizė, ribinė analizė.
- UAB „Avstonis“ pardavimo pajamų analizė parodė, kad transporto priemonių pardavimai bei transportavimo paslaugos užsienio šalyse sudarė didžiausią dalį visų pajamų. UAB „Avstonis“ segmentinė veiklos pelno analizė parodė, jog 2004-2008 m. pelningiausi produktai buvo transporto priemonės (15 pav.). Šių prekių veiklos pelnas per analizuojamą laikotarpį išaugo 13 proc. punkto, šaldytuvų ir puspriekabių 6 proc. punkto. Pelnas iš transportavimo paslaugų užsienio šalyse sumažėjo iki 16 proc. punkto. Remonto paslaugos įmonei buvo nuostolingos, jos neuždirbo ne vieno lito veiklos sąnaudoms padengti. Šie rezultatai rodo, kad bendrovė laiku neatlikusi segmentinės veiklos pelno analizės, nesugebėjo įvertinti ir atsisakyti nuostolingų prekių, kurios neigiamai įtakojo bendrą pelno kokybės rezultatą. Išanalizavus veiksnius, įtakojančius veiklos pelno dydį, nustatyta, kad 2004-2008 m. neigiamą įtaką veiklos pelno augimui turėjo savikainos didėjimas. Šis veiksnys įtakojo veiklos pelno mažėjimą 6,18 – 9,99 proc. Tik 2007 m. veiklos pelno augimui turėjo įtakos pajamų augimas, šio veiksnio įtaka 9,12 proc. 2008 m. veiklos pelnas sumažėjo 6,71 proc., neigiamą įtaką turėjo savikainos bei sąnaudų padidėjimas, šių veiksnių įtaka atitinkamai -6,18 proc. ir -2,67 proc., pajamų augimo įtaka tik 2,13 proc. Ši analizė parodė, kad savikainos ir sąnaudų augimas neigiamai veikia veiklos pelną, todėl pelno didinimo perspektyvoje labai svarbios pardavimo pajamos.
- Išanalizavus UAB „Avstonis“ veiklos pelną formuojančius veiksnius, galima teigti, kad pelno kokybė pakankamai gera. Palūkanų normos už suteiktus paskolas nežymiai skiriasi nuo LB skelbiamos atitinkamo laikotarpio palūkanų normos. Tai rodo didelį pasitikėjimą įmone ir jos

pelno kokybę. UAB „Avstonis“ likvidumo, padengimo ir finansinio stabilumo rodiklių analizę, gauti rezultatai palankūs įmonei – ji pajėgi įvykdyti savo finansinius įsipareigojimus, nuosavas kapitalas didesnis už įsipareigojimus. Taip išvengiama galimų papildomų sąnaudų mažinančių pelną. Palyginus UAB „Avstonis“ ir artimiausios Lietuvos Respublikos Statistikos departamento skelbiamos ūkio šakos „Variklinių transporto priemonių ir motociklų pardavimas, techninė priežiūra ir remontas, automobilių degalų mažmeninė prekyba“ veiklos, grynąjį pelningumą, pastebėta, kad UAB „Avstonis“ pelningumo rodikliai kasmet augo ir buvo aukštesni nei ūkio šakos. Tai rodo, kad UAB „Avstonis“ kryptingai ir sėkmingai vysto veiklą, kontroliuoja sąnaudas, o tokios veiklos rezultatas – augantis pelnas.

- UAB „Avstonis“ pajamų, savikainos, veiklos sąnaudų, ir veiklos pelningumo tarpusavio ryšio koreliacinė regresinė analizė, atskleidė, kad tarp pajamų ir veiklos pelningumo egzistuoja tiesioginė tiesinė priklausomybė, o tarp savikainos ir veiklos pelningumo bei veiklos sąnaudų ir veiklos pelningumo atvirkštinė tiesinė priklausomybė. Taigi veiklos sąnaudų ir savikainos augimas veiklos mažina veiklos pelningumą.
- Atlikus 2004-2008 m analizę EVA metodu, galima teigti, kad UAB „Avstonis“ uždirba ne tik grynąjį pelną, bet ir kuria pridėtinę ekonominę vertę, 2006- 2007 m. įmonė sugebėjo uždirbti vertę akcininkams, vadinasi įmonė efektyviai naudoja turimą kapitalą,
- Tyrimo metu iškelta hipotezė, jog ribinio pelno analizės pagrindu suformuotas pardavimo apimčių ir kainų modelis vertinamas kaip vienas tinkamiausių pelno maksimizavimo būdų, pasitvirtino. UAB „Avstonis“ pelno maksimizavimo tyrimas, atliktas remiantis mokslinėje literatūroje pateiktu ribinės analizės metodu, leido formuoti išvadas, jog tinkamai modeliuojant produkcijos kainų ir pardavimo kiekių santykį, organizacija turi galimybę maksimizuoti savo pelną. Tyrimo metu nustatyta, jog įmonė siekdama maksimizuoti pelną, turi padidinti savo pardavimus. Pardavimų didinimo modelis turėtų būti vykdomas visų pirma kainų korekcijos pagrindu, kas suteiks galimybes ne tik potencialiai maksimizuoti pelną, bet ir išlikti konkurencingu rinkoje taikant įvairias nuolaidas potencialiems pirkėjams.

Rekomendacija: Siekiant maksimizuoti UAB „Avstonis“ veiklos pelningumą, siūloma maksimizuoti pelną modeliuojant produkcijos kainą su galimų pardavimų kiekiu. Ribinės analizės pagalba nustatyta, jog maksimizuoti organizacijos pelną galima tik padidinus pardavimus iki 29 vienietų variklinių transporto priemonių bei 25 vnt. šaldytuvų ir puspriekabių per metus. Siekiant šio tikslo siūloma UAB „Avstonis“ variklinių transporto priemonių pardavimo kainą sumažinti 13,94 proc., o šaldytuvų ir puspriekabių net 25,34 proc. tokiu būdu tikėtina, jog pardavimai padidės reikiama proporcija, o organizacijos pelnas bus maksimizuotas. Tokios pelno maksimizavimo modelio alternatyvos įmonei papildomai suteiks galimybių vykdyti lanksčią produkcijos pardavimų kainų politiką klientų atžvilgiu bei sėkmingai plėtoti savo komercinę veiklą.

PAGRINDINIŲ SĄVOKŲ ANALIZĖ

Sąvokos pateikiamos remiantis Vainienė R. (2008). Ekonomikos terminų žodynas. Vilnius: Tyto alba; Bagdonavičius J., Stankevičius, P.; Lukoševičius L. (1999). Ekonomikos terminai ir sąvokos (mokomasis žodynas). Vilnius. VPU.

A

Amortizacija – amortizuojamosios vertės priskyrimas sąnaudoms (ar kito turto savikainai) ir paskirstymas per visa planuojama turto naudingo tarnavimo laiką, atsižvelgiant į realų to turto ekonominės vertės kitimą.

Apyvarta - bendrosios įmonės įplaukos už parduotas prekes ir paslaugas per tam tikrą laikotarpį, pvz., ketvirtį ar metus. Tai yra parduotų prekių ar paslaugų ir jų kainos sandauga.

Apyvartinis kapitalas – apskaitoje naudojamas terminas, reiškiantis įmonės trumpalaikio turto, kuris naudojamas gamybos cikle trunkančiame ne ilgiau kaip vienerius metus, ir trumpalaikių išsipareigojimų skirtumą.

Apskaitos standartai – ūkio subjekto turto, nuosavo kapitalo ir išsipareigojimų vertinimo, pajamų ir sąnaudų pripažinimo ir registravimo taisyklės. Apskaitos standartai gali būti vietos ir tarptautiniai, biudžetinių įstaigų apskaitos ir verslo apskaitos.

Ataskaitinis laikotarpis – laikotarpis, kurio finansinė atskaitomybė yra rengiama.

Atsargos – trumpalaikis turtas (žaliavos ir komplektuojamieji gaminiai, nebaigta gamyba, pagaminta produkcija bei pirktos prekės, skirtos perparduoti), kuri įmonė sunaudoja pajamoms uždirbti per vienerius metus arba per vieną įmonės veiklos ciklą.

B

Balansas – įmonės (juridinio asmens) finansinės atskaitomybės dokumentas, kuriame nurodomas visas įmonės turtas, savininkų nuosavybė ir išsipareigojimai.

Bendrasis pelnas – skirtumas tarp pardavimo pajamų ir savikainos. Skaičiuojant bendrąjį pelną, dažniausiai įskaitomi mokesčiai ir nusidėvėjimas.

Bendrasis pelningumas – įmonės veiklos efektyvumo vertinimo rodiklis, apskaičiuojamas kaip bendrojo pelno ir pardavimo pajamų santykis.

Bendrosios pajamos -1) visos gyventojų piniginės ir nepiniginės pajamos prieš atskaitymus; 2) įmonės pajamos, gautos iš bendrųjų įplaukų atskaičiavus parduotų produktų savikainą, dar vadinama bendroju pelnu.

D

Darbo užmokestis – atlyginimas už padarytą darbą ar dirbtą laiką.

E

Efektyvumas – gamybos išteklių panaudojimo lygis, garantuojantis maksimalų rezultatą.

Ekonominiai rezultatai (įmonės) – pajamos, pelnas ar nuostoliai per ataskaitinį laikotarpį.

Elastingumas – dviejų reiškinių tarpusavio priklausomybės pobūdis. Terminas dažniausiai vartojamas apibūdinti tam tikros prekės paklausos priklausomybę nuo kainos ir nuo vartotojo pajamų.

EVA – ekonominis pelnas arba naujai sukurta vertė. Tai rodiklis, leidžiantis palyginti įmonės veiklos rezultatus akcininkų požiūriu su kitomis panašios rizikos investicijomis.

F

Finansinės veiklos pajamos – tai valiutos kurso pokyčio rezultatai, gaunamos ir mokamos paskolų, lizingo palūkanos ir pan.

Finansiniai rodikliai – priemonė pateikti įmonės apskaitos arba finansinius skaičiavimus tarp kitų skaičių, išreiškiant skaičius kaip kitų skaičių santykį, tam, kad būtų įvertintas įmonės „didumas“ arba „mažumas“.

Finansinis turtas – turtas, kuri sudaro pinigai, sutartinė teisė gauti pinigus ar kita finansinį turtą iš kitos šalies, kitos įmonės išleisti vertybiniai popieriai.

G-H

Gautinos sumos – finansinis turtas, kuris atsiranda pardavus prekes ar kitą turtą ar suteikus paslaugas.

Grynasis pelnas – galutinis įmonės tam tikro laikotarpio rezultatas.

Grynasis pelningumas – įmonės veiklos efektyvumo vertinimo rodiklis, skaičiuojamas kaip grynojo pelno ir pardavimų santykis.

Hipotezė – prognozavimo būdas, suformuluotas iš teorinės analizės ir pakankamai tiksliai apibūdinamas, kad jį būtų galima patikrinti patirties duomenimis.

I-Į

Ilgalaikis įsipareigojimas – įsipareigojimas, už kurį įmonė privalės atsiskaityti vėliau nei per vienerius metus nuo balanso datos.

Ilgalaikis turtas – turtas, kuris naudojamas įmonės ekonominei naudai gauti ilgiau nei vienerius metus.

Įmonė – pelno siekiantis ūkio subjektas.

Įmonės vadovai – įmonės administracijos vadovas, valdybos ir stebėtojų tarybos nariai, kiti asmenys, kurie turi teisę planuoti, kontroliuoti įmonės veiklą, jai vadovauja, ir (arba) atsako už galutinius sprendimus.

Investuotas kapitalas – tai nuosavybės ir ilgalaikių bei trumpalaikių finansinių skolų suma.

Įprastinės veiklos pajamos – tai pajamos iš pagrindinės įmonės gamybinės/komercinės veiklos, kurios metu parduodamos įmonės prekės ar paslaugos. Kad gautų šias pajamas, įmonė patiria pardavimų ir administracines (veiklos) sąnaudas.

Įprastinės veiklos pelno dydis – tai įmonės vadovų per ataskaitinį laikotarpį sąmoningai vykdytos ir nuo jų valios priklausantis veiklos rezultatas.

Įsipareigojimas – skola ar kitokia prievolė, atsirandanti dėl atliktų ūkinių operacijų ir ūkinių įvykių, už kuriuos ūkio subjektas privalės ateityje atsiskaityti turtu.

K

Kaina – prekės ar paslaugos piniginis įvertinimas. Produkto kainą rinkoje lemia prekės pasiūla ir paklausa, tokia kaina dar vadinama rinkos kaina.

Kapitalas – indėlis į gamybą, investuojant į materialųjį kapitalą (pvz. įmones, įstaigas, įrankius) ir intelektualųjį (profesinį pasirengimą).

Kapitalo kaštai – mokestis, kuri moka įmonė už ilgalaikio kapitalo panaudojimą savo ūkinėje veikloje. Vidutinės kapitalo sąnaudos įmonei, naudojančiai keletą ilgalaikių lėšų šaltinių savo investicijoms finansuoti, priklauso nuo konkrečių kiekvieno kapitalo šaltinio sąnaudų, nustatomų pagal kiekvieno šaltinio panaudojimo apimtį.

Kintami kaštai – sąnaudos, linkusios kisti priklausomai nuo produkcijos lygio. Jos rodo išmokų už

kintamųjų gamybos išteklių panaudojimą.

Kitos veiklos pajamos – tai pajamos iš įmonės vykdomos, tačiau pagrindinei veiklai nepriskiriamos veiklos: ilgalaikio turto pardavimas, nuoma, ilgalaikiu ir trumpalaikiu finansiniu instrumentu pirkimas ir pardavimas.

Koreliacinė analizė – statistikos metodas leidžiantis nustatyti, ar egzistuoja ryšys tarp nagrinėjamų veiksnių, išreikštų kiekybiniais rodikliais. Koreliacijos koeficientas išreiškia šio ryšio stiprumą. **Konkurencija** – toks reiškinys, kai įmonės konkuruoja viena su kita dėl savo prekių (paslaugų) pirkėjų.

M

Maksimizavimas - suradimas modelio kintamųjų reikšmių, kurioms esant tikslo funkcija pasiekia maksimalią reikšmę.

Materialusis turtas – fizinis turtas turintis pinigine verte.

Mažmeninė kaina – kaina, už kurią prekė parduodama galutiniams vartotojams (dažniausiai fiziniams asmenims).

Metinė finansinė atskaitomybė – finansinė atskaitomybė, parengta apibendrinus įmonės finansinių metų duomenis.

Modeliavimas – tiriamojo objekto savybių pakartojimas kitame objekte (modelyje) norint geriau pažinti tiriamąjį objektą. Modeliuojama tada, kai neįmanoma objekto iširti tiesiogiai arba jį tirti dėl kokių nors priežasčių sudėtinga. Modelis turi būti panašus į tiriamąjį objektą fizinėmis arba funkcinėmis savybėmis.

N-O

Nematerialusis turtas – identifikuojamas nepiniginis turtas, neturintis materialios formos, kuriuo įmonė disponuoja ir kuri naudodama tikisi gauti tiesioginės ir netiesioginės ekonominės naudos.

Nepaskirstytasis pelnas – pelno dalis, likusi sumokėjus pelno mokesčių ir neišmokėta dividendais. Nepaskirstytojo pelno reinvestavimas didina įmonės akcijų vertę. Apskaitoje nepaskirstytuoju pelnu laikoma pelno dalis, dėl kurios pasiskirstymo dar nepriimtas akcininkų sprendimas.

Netipinė veikla – ūkinės operacijos, kurios negali būti laikomos tipinės veiklos operacijomis, tačiau yra susijusios su įprastine veikla.

NOPAT – tai veiklos pelnas po mokesčių, kuris skaičiuojamas iš pelno (nuostoliu) ataskaitos, prie grynojo pelno pridėjus palūkanas.

Nuosavas kapitalas – įmonės turto dalis, likusi iš viso turto atėmus įsipareigojimus.

Nuostolis – skirtumas, susidarantis, kai firmos bendrosios pajamos tampa mažesnės už bendrąsias sąnaudas.

Nusidėvėjimas – riboto naudojimo laiko turto nudėvimosios vertės priskyrimas sąnaudoms ir paskirstymas per visa planuojamą naudingo tarnavimo laiką, atsižvelgiant į realų to turto ekonominės vertės kitimą.

Optimizavimas – suradimas modelio kintamųjų reikšmių, kurioms esant tikslo funkcija pasiekia optimalią reikšmę.

P

Pajamos – įmonės ar asmens gaunamos lėšos kaip atlygis už darbą, pastangas ar kaip investicijų grąža. Pajamos gali būti gaunamos pinigais arba natūra.

Paklausa – noras, poreikis ar troškimas įsigyti prekę, turint tam reikalui pinigų.

Paklausos elastingumas kainai – paklausos reakcija į kainų pokytį. Paklausos elastingumas skaičiuojamas kaip paklausos pokyčio (procentais) ir kainos pokyčio (procentais) santykis.

Palūkanos – pinigų suma, mokama (gaunama) už suteiktą paskolą, indėlį, skolos vertybinius popierius, perduotą naudoti turtą ar kitą skolinį reikalavimą, t.y. sutartyje nustatytas procentas, skaičiuojamas nuo padėto indelio, suteiktos paskolos dydžio. Palūkanų dydis dar kitaip vadinamas palūkanų norma, išreiškiamas procentais (paprastai metiniais) nuo investuotos sumos.

Palūkanų norma – skolinamojo kapitalo kaina.

Pardavimo pajamos – ekonominės naudos padidėjimas dėl prekių pardavimo ir paslaugų teikimo per atskaitinį laikotarpį, pasireiškiantis įmonės turto padidėjimu arba įsipareigojimu sumažėjimu, kai dėl to padidėja nuosavas kapitalas, išskyrus papildomus savininku įnašus.

Pardavimo savikaina – per ataskaitinį ir ankstesnius laikotarpius patirtos sąnaudos, tenkančios per ataskaitinį laikotarpį suteiktoms paslaugoms ir parduotoms prekėms.

Pardavimų pelningumas – atspindi pardavimų efektyvumą įvairiuose įmonės veiklos etapuose. Pardavimų pelningumas vertina kokią grąžą duoda 1 pardavimą litas.

Pasiūla – produkto kiekis, kurį įmonės padaro prieinamą parduoti.

Paslaugos – įmonės vykdoma veikla, susijusi su darbų atlikimu pirkėjui (klientui), uždirbanti pajamas.

Pastoviosios sąnaudos – sąnaudos, nepriklausančios nuo gaminamos produkcijos apimtys. Pvz., draudimo sąnaudos, paskolų palūkanos. Kuo didesnės įmonės pastoviosios sąnaudos, tuo didesnę verslo riziką patiria įmonė, nes net ir nedidelis pardavimo sumažėjimas gali lemti nuostolingą įmonės veiklą. Dar vadinamos fiksuotomis sąnaudomis.

Pelnas – įmonės gaunamų pajamų ir patiriamų sąnaudų skirtumas.

Pelnas prieš mokesčius – jungia įmonės įprastinės ir neįprastinės veiklos rezultatus ir rodo bendrą visos įmonės veiklos rezultatą.

Pelningumas – įmonės veiklos efektyvumo, vertybinių popierių ar jų portfelio pajamingumo vertinimas lyginant uždirbtą pelną ar pajamas (dividendus, palūkanas) su tam tikru pasirinktu dydžiu – apyvarta, kapitalu, akcijos nominaliąja verta ir pan.

Pelningumo rodikliai – įmonės pelno normos apskaitos matas, kuris išreiškia įmonės pelną kaip jos pajamų gautų iš pardavimo procentą.

Pelno (nuostolių) ataskaita – finansinė ataskaita, kurioje parodomas įmonės uždirbtos pajamos ir toms pajamoms uždirbti patirtos sąnaudos, taip pat jų skirtumas – pelnas arba nuostolis.

Pelno maksimizavimas - apibrėžiamas kaip sąlyga, kai ribinės įmonės pajamos yra lygios jos ribinių sąnaudų sumai. Pelno maksimizavimo principas organizacijoje pasižymi maksimalaus pelno siekimu turimomis sąnaudomis.

Prekės – turtas, pirktas perparduoti, ir įmonės pagaminta produkcija, skirta parduoti.

Prognozavimas – kiekybinės ir kokybinės analizės procesas, kuriuo remiantis siekiama numatyti galimas prognozuojamo objekto (procesų) būsenas ateityje arba tokių būsenų pasiekimo ateityje alternatyvius kelius (būdus), prognozavimą bendraja prasme – galimų prognozavimo objekto (būsenų) ateityje numatymą, o prognozavimo rezultatą – trumpalaikes, vidutinės trukmės ir ilgalaikes prognozes.

R

Regresinė analizė – statistikos metodas tokiai lygčiai apskaičiuoti, kuri geriausiai tinka priklausomųjų ir nepriklausomųjų kintamųjų stebėjimų eilėms, ir šitaip galima geriausiai įvertinti tikrąjį ryšį tarp tų kintamųjų. Iš šios lygties paskui įmanoma numatyti, koks bus (nežinomas). Priklausomasis kintamasis (-ieji) pateiktajai (žinomo) priklausomojo kintamojo (-uju) reikšmei.

Rezervas – laikinasis (tikslinis) pelno panaudojimo apribojimas, skirtas savininku numatytiems tikslams.

Rinka – mainų mechanizmas, suvedantis produkto, gamybos veiksnių ar vertybinių popierių pardavėjus ir pirkėjus.

Rinkos dalis – bendrosios rinkos produkcijos apimties ar pardavimo dalis, kuria sudaro įmonė.

Rinkos kaina – kaina, kuria buvo sudarytas savanoriškas sandoris. Rinkos kaina yra visuomet praeities, momentinė ir individuali.

Rizika – nepageidaujamo rezultato tikimybė. Investuotojai patiria kredito, rinkos, šalies ar likvidumo rizikų grėsmę.

S-Š

Sąnaudos – prekių gamybos, paslaugų teikimo metodu sunaudotų ekonominių išteklių vertinė išraiška. Sąnaudos gali būti įvairiai klasifikuojamos, pvz., veiklos pardavimo, bendrosios ir administravimo, darbo ir kt. Sąnaudos skiriasi nuo sąnaudų, nes pastarosios reiškia pinigų išmokėjimą ir nebūtinai siejasi su prekių gamyba ir paslaugų teikimu.

Santykinis pranašumas – pranašumas, kuri turi įmonė, jei ji gali pagaminti kokia nors preke už mažesnes sąnaudas negu kitos įmonės.

Savikaina – prekės pagaminimo ar paslaugos suteikimo sąnaudos.

T

Technologija – mokslo ir technikos taikymas tam, kad pagerėtų gaminiai ir gamybos procesas.

Trumpalaikis įsipareigojimas – įsipareigojimas, už kurį įmonė privalės atsiskaityti per vienerius metus nuo balanso datos arba per viena įmonės veiklos ciklą.

Trumpalaikis turtas – turtas, kurį įmonė sunaudoja ekonominei naudai gauti per vienerius metus arba per vieną įmonės veiklos ciklą.

Turtas – materialiosios, nematerialiosios ir finansinės vertybės, kurias valdo ir naudoja ir (arba) kuriomis disponuoja įmonė, ir kurias naudojant tikimasi gauti ekonominės naudos.

U-V

Uždaroji akcinė bendrovė – akcinė bendrovė, kurios akcijos nekotiruojamos biržoje.

Veiklos pelnas – parodo įmonės įprastinės veiklos rezultata per ataskaitinį laikotarpį. Įprastinės veiklos pelno dydis – tai išmonės vadovų per ataskaitinį laikotarpį sąmoningai vykdytos ir nuo jų valios priklausančios veiklos rezultatas. Šis pelno rodiklis svarbus tuo, kad parodo įmonės pagrindinės veiklos pelną, atsiribojant nuo to, kokius šaltinius įmonė naudoja savo veiklai finansuoti, t. y. ar ji naudoja skolintas lėšas ar ne, ir kiek gauna pajamų iš savo nepagrindinės veiklos, t. y. ilgalaikio turto pardavimo ir pan.

Veiklos sąnaudos – patirtos per ataskaitinį laikotarpį sąnaudos, susijusios su įprastine įmonės veikla, vykdoma neatsižvelgiant į pardavimu apimti, išskyrus finansinę, investicinę ir kita veikla.

Vidurkis – apibendrinantis kiekybinis rodiklis, išreiškiantis vienasrūšių požymių reiškinį tam tikro varijuojančio požymio tipiška lygi konkrečiomis vietos ir laiko sąlygomis.

LITERATŪRA

1. Adelman J. (2007). Entrepreneurial finance (4th ed.). New Jersey: Pearson Prentice Hall
2. Ainsworth, P., Deines, D., Plumlee, R., Larson C. (1997). Introduction to Accounting: An Integrated Approach. USA, 829 p.
3. Aleknevičienė V. (2009). Įmonės finansų valdymas. Vadovėlis. Kaunas. Spalvų kraitė.
4. Andrijauskienė A. (2004). Įmonių ekonomika. Vilnius: Presvika.
5. Bagdonavičius J., Šiaudytis V., Vaitelienė A. (2007). Statistikos metodai socialiniuose – ekonominiuose tyrimuose. Mokomoji knyga, Vilnius. Vilniaus pedagoginio universiteto leidykla.
6. Bagdžiūnienė V. (2008). Finansinių ataskaitų analizė. Esmė ir verslo situacijos. Vilnius: CONTO LITERA.
7. Bagdžiūnienė, V. (2005). Įmonių veiklos planavimas ir analizė. Vilnius.
8. Baumol, W. J., Blinde A. S. (2004). Macroeconomics: Principles and Policy. South-Western Pub, p. 124.
9. Bersntein. L. Financial statement analysis. Boston: Irwin, 1993, P.665
10. Bichop M. (2004). Essential Economics by EIU: Economist Intelligence unit. US: Bloomberg Press. p.209
11. Boguslauskas V., Jagelavičius G. (2002). Įmonės veiklos finansinis vertinimas. Monografija. KTU.
12. Boguslauskas V., Jageliavičius G. (2001). Įmonės finansinis vertinimas; monografija: monografija. Kaunas, 2001.
13. Buškevičiūtė E., Mačerinskienė I. (1998). Finansų analizė. Kaunas.
14. Daniels, J. D. Bracker, J. (1989). Profit performance: Do foreign operations make a difference? Management International Review 29 (1), p. 47.
15. Dutta P. K., Sandaram R. K. (2001). Survival and the art of profit maximization. Rev. Econ. Design 6, 429–446 (2001)
16. Dutta P. K., Radner R. (1999). Profit Maximization and the Market Selection Hypothesis. The Review of Economic Studies, Vol. 66, No. 4, p. 769-798. Žiūrėta: 2009 06 14. Prieiga internete: <http://links.jstor.org/sici?sici=0034-6527%2810%2966%3A4%3C769%3APMATMS%3E2.O.C0%3B2-1>
17. Galinienė B., Mašalaitytė L. (2007). Verslo vertinimo kokybei turintys įtakos finansinės analizės aspektai. Ekonomika (77). Vilnius.
18. Gandar J., Loschky D. (1995). The Impact of the Paasche-Laspayres Choice Upon Econometric Results. Empirical Economics 20:265-269. USA.

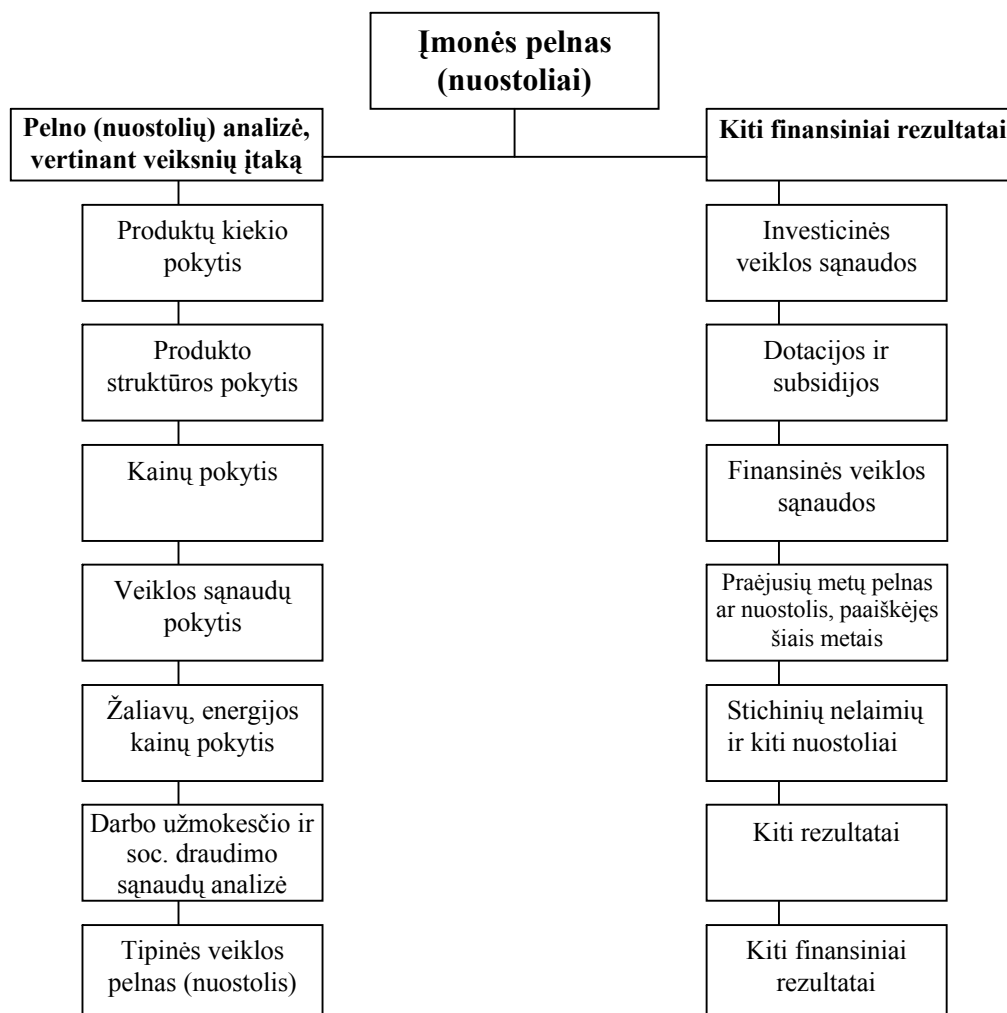
19. Gandar J., Loschky D. (1995). The Impact of the Paasche-Laspeyres Choice Upon Econometric Results. *Empirical Economics* 20:265-269. USA.
20. Garšvienė L., Lileikienė A., (2007). Paslaugų ir prekių ar jų grupių pelningumo analizės svarba. Jaunųjų mokslininkų darbai/ Socialiniai mokslai/ Ekonomika. Nr. 3 (14). ŠU.
21. Gordon, Robert J.. 1990. The Measurement of Durable Goods Prices. National Bureau of Economic Research, p. 5
22. Gražytė-Molienė, O. (2004). Statistika 1. Mokomoji knyga – Vilnius: UAB Ciklonas.
23. Gronskas V. (2005) Ekonominė analizė. Mokomoji knyga. KTU: technologija.
24. Hofstrand D. (2006). Understanding Profitability. Žiūrėta: 2009 06 14. Prieiga internete: <http://www.extension.iastate.edu/agdm/wholefarm/html/c3-24.html>
25. Howard, C. M. (1985). An Introduction to Underwriting Profit Models. *Proceedings of the Casualty Actuarial Society*, Volume (72), p. 242.
26. Jagelavičius, G. (1999). Ekonominė pridėtinė vertė – pagrindinis finansinės situacijos ivertinimo rodiklis. *Socialiniai mokslai*: Nr.1 (18)., p.49
27. Jagminas V. (2005) Maži kaštai = didelis pelnas. *Vadovo pasaulis*.Nr. 7-8, p. 38
28. Jannott P. F.Improving bank profits. The cost control Approach to Increasing income. 3rd edition. Chicago etc.: Bankers publishing company, 1993, p.53-54. p.180
29. Juozaitienė L. (2007). Įmonės finansai: analizė ir valdymas. *Vadovėlis*. Šiauliai.
30. Jurkšaitienė D., Juozapavičienė A. (2008). Įmonių vertės kūrimą ir jos valdymą atspindintys vertės matai. *Ekonomika ir vadyba* (13). Vilnius.
31. Kancerevyčius G. *Finansai ir investicijos*, Kaunas, Smaltijos leidykla. 2006.
32. Kvedaraitė V. (1996). *Pelningumo analizė ir prognozavimas*. Vilnius. Lietuvos informacijos institutas.
33. Kvedaraitė V. (1997). *Įmonės finansų valdymas*. Vilnius
34. Lehtinen, J. (1996). *Financial Ratios in an International Comparision. Validity and Reliability* – VAASA Universitas Wasaensis, 61 p.
35. Lietuvos bankas. Lietuvos banko paskolų palūkanų normos. Žiūrėta: 2009-04-20. Prieiga internete: <http://www.lb.lt/lt/statistika/index.htm>
36. Mackevičius J. (2005). Įmonių veiklos rizikas rūšys ir vertinimo būtinumas. *Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos*. ŠU: Šiaulių universiteto leidykla.
37. Mackevičius J. (2006). Finansinių santykinųjų rodiklių skaičiavimas ir grupavimas. *Ekonomika* (75). Vilnius.
38. Mackevičius J. (2007). Įmonių veiklos analizė. Informacijos rinkimas, sisteminimas ir vertinimas. *Monografija*. Vilnius.

39. Mackevičius J., Molienė O., Poškaitė D. (2008). Bendrojo pardavimo pelningumo Kompleksinės analizės metodika. *Ekonomika* (81), ISSN 1392–1258. p. 78-79.
40. Mackevičius J., Poškaitė D. (1998). *Finansinė analizė*. Vilnius.
41. Mackevičius J., Rakštelienė A. (2004). Makroekonominių veiksnių įtaka verslo rizikai analizė. *TILTAI*, 2004, 2 (27).
42. Mackevičius J., Senkus K. (2006). Pinigų srautų kontrolės sistema. *Organizacijų vadyba. Sisteminiai tyrimai: 2006.37*. ISBN 1392-1142. Vilnius
43. Mackevičius, J. (2005) Įmonių veiklos analizė. Monografija: Vilnius.
44. Martinkus, B., Žilinskas, V. (1997). *Ekonomikos pagrindai: vadovėlis aukštųjų mokyklų studentams*. Kaunas: Technologija.
45. Pass, C., Lowes, B., Davies, L. (1997). *Ekonomikos terminų žodynas*. Vilnius.
46. Pettit J. (1998). Governing for value. *Ivey business quarterly*. Autumn, p. 49-53.
47. Primeaux P. (1994). Profit Maximization: The Ethical Mandate of Business. *Journal of Business Ethics* 13:287-294. Kluwer Academic Publishers. Netherlands.
48. Ray, Russ (2001), “Economic Value Added: Theory Evidence, A Missing Link”, *Review of Business*, Vol. 22, No. 2, Summer 2001.
49. Rutkauskas A.V., Damašienė, V (2002). *Finansų valdymas*. ŠU: Šiaulių universiteto leidykla.
50. Rutkauskas V., Stankevičius P. (2004). *Finansų analizė, valdymas ir prognozavimas*. Vilnius.
51. Snieška V., Ambrasienė I. ir kt. (2002). *Mikroekonomika*. Kaunas.
52. Statistikos departamentas prie Lietuvos Respublikos vyriausybės. Įmonių pelningumo rodikliai . Požymiai: ekonominės veiklos rūšis, statistiniai rodikliai ir metai. Žiūrėta: 2009-08-20. Prieiga internete: <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1024>
53. Statistikos departamentas prie Lietuvos Respublikos vyriausybės. Įmonių pajamos, sąnaudos, pelnas Požymiai: ekonominės veiklos rūšis, statistiniai rodikliai ir metai. Žiūrėta: 2009-08-20. Prieiga internete: <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1024>
54. Statistikos departamentas prie Lietuvos Respublikos vyriausybės. Mažmeninės prekybos apyvarta (be PVM) ir indeksai palyginamosiomis kainomis. Žiūrėta: 2009-04-20. Prieiga internete: <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1024>
55. Statistikos departamentas prie Lietuvos Respublikos vyriausybės. Krovinių vežimas, tūkst. tonų . Požymiai: atsiskaitymo būdas, vežimo rūšis ir metai. Žiūrėta: 2009-08-20. Prieiga internete: <http://db1.stat.gov.lt/statbank/default.asp?w=1024>
56. Stewart, G. Bennett (1994), “EVA TM: Fact and Fantasy”, *Journal of Applied Corporate Finance*, Summer, Vol. 7, No. 2, 1994, pp. 71-84.

57. Šlekienė, D., Klimavičienė, I. (1999). Įmonių veiklos finansinis įvertinimas – Kaunas: Technologija.
58. Šlekienė, D., Klimavičienė, I. (2000). Įmonės veiklos finansinis įvertinimas. Kaunas: Technologija, p. 25.
59. Tamašauskienė, Z.(2002). Gamyba ir kaštai. Šiaulių universiteto leidykla
60. Vainienė R. (2008). Ekonomikos terminų žodynas. Vilnius: Tyto alba.
61. White G., Sondhi A., Fried D. (1994). The Analysis and Use of Financial Statements.- New York: John Wiley and sons Inc, P.224-225
62. Zinkevičienė D. (2004). Pajamų samprata ekonomikoje ir apskaitoje . Tiltai Nr.1(26).

PRIEDAI

Įmonės pelno (nuostolio) faktorinės analizės schema



Šaltinis: Juozaitienė L. (2007). Įmonės finansai: analizė ir valdymas. Šiauliai. P.121.

2 priedas

UAB "Avstonis" pardavimų pajamų pokyčių analizė, 2004-2008 m.

Staripsniai	2004 m.		2005 m.		Procenti nis pokytis 2004- 2005 m.	2006 m.		Procenti nis pokytis 2005- 2006 m.	2007 m.		Procenti nis pokytis 2007- 2006 m.	2008 m.		Procenti nis pokytis 2008- 2007 m.	Procent inis pokytis 2008- 2004 m.
	Lt	proc.	Lt	proc.		Lt	proc.		Lt	proc.		Lt	proc.		
PARDAVIMAI	4.692.544	100	5.228.480	100	0,00	5.825.552	100	0,00	6.580.796	100	0,00	6.747.126	100	0,00	0,00
Transporto priemonės	1.642.390	35,0	1.934.538	37,0	2,00	2.038.943	35,0	-37,0	2.434.895	37,0	37,0	2.024.138	30,00	-7,00	-5,00
Šaldytuvai, puspriekabės	938.509	20,0	731.987	14,0	-6,00	1.165.110	57,1	-14,0	921.311	14,0	14,0	1.012.069	15,00	1,00	-5,00
Transportavimo paslaugos Lietuvos teritorijoje	469.254	10,0	470.563	9,0	-1,00	582.555	10,0	1,0	592.272	9,0	-1,0	742.184	11,00	2,00	1,00
Transportavimo paslaugos užsienio šalyse	1.173.136	25,0	1.568.544	30,0	5,00	1.456.388	25,0	-5,0	1.974.239	30,0	5,0	2.091.609	31,00	1,00	6,00
Remonto paslaugos	187.702	4,0	156.854	3,0	-1,00	233.022	4,0	1,0	197.424	3,0	-1,0	269.885	4,00	1,00	0,00
Nuomos paslaugos	281.553	6,0	365.994	7,0	1,00	349.533	6,0	-1,0	460.656	7,0	1,0	607.241	9,00	2,00	3,00

2 priedo tęsinys

Straipsnis	2004 m.	2005 m.	Pokytis 2005-2004 m.		2006 m.	Pokytis 2006-2005 m.		2007 m.	Pokytis 2007-2006 m.		2008 m.	Pokytis 2008-2007 m.		Pokytis 2008-2004 m.	
	Lt	Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.	Lt	proc.
PARDAVIMAI	4.692.544	5.228.480	535936	11,42	5.825.552	597072	11,42	6.580.796	755244	12,96	6.747.126	166330	2,53	2054582	43,78
Transporto priemonės	1.642.390	1.934.538	292147	17,79	2.038.943	104406	5,40	2.434.895	395951	19,42	2.024.138	-	-16,87	381747	23,24
Šaldytuvai, puspriekabės	938.509	731.987	-206522	-22,01	1.165.110	433123	59,17	921.311	-243799	-20,92	1.012.069	90757	9,85	73560	7,84
Transportavimo paslaugos Lietuvos teritorijoje	469.254	470.563	1309	0,28	582.555	111992	23,80	592.272	9716	1,67	742.184	149912	25,31	272929	58,16
Transportavimo paslaugos užsienio šalyse	1.173.136	1.568.544	395408	33,71	1.456.388	-112156	-7,15	1.974.239	517851	35,56	2.091.609	117370	5,95	918473	78,29
Remonto paslaugos	187.702	156.854	-30847	-16,43	233.022	76168	48,56	197.424	-35598	-15,28	269.885	72461	36,70	82183	43,78
Nuomos paslaugos	281.553	365.994	84441	29,99	349.533	-16460	-4,50	460.656	111123	31,79	607.241	146586	31,82	325689	115,68

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis

3 priedas

UAB „Avstonis“ variklinių transporto priemonių bei puspriekabių ir šaldytuvų pardavimo apimčių bei kiekio pokyčiai 2004-2008 m.

	2004 m.	2005 m.	Pokytis 2005-2004 m.		2006 m.	Pokytis 2006-2005 m.		2007 m.	Pokytis 2007-2006 m.		2008 m.	Pokytis 2008-2007 m.		Pokytis 2008-2004 m.	
	Lt	Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.	Lt	proc.
Variklinės transporto priemonės	54746	58622	3876	7,08	65772	7150	12,20	76091	10319	15,69	80966	4875	6,41	26220	47,89
Šaldytuvai, puspriekabės	37540	40666	3126	8,33	44812	4146	10,20	48490	3678	8,21	56226	7736	15,95	18686	49,78

	2004 m.	2005 m.	Pokytis 2005-2004 m.		2006 m.	Pokytis 2006-2005 m.		2007 m.	Pokytis 2007-2006 m.		2008 m.	Pokytis 2008-2007 m.		Pokytis 2008-2004 m.	
	vnt.	vnt.	vnt.	proc.	vnt.	vnt.	proc.	vnt.	vnt.	proc.	vnt.	vnt.	proc.	vnt.	proc.
Variklinės transporto priemonės	30	33	3	10,00	31	-2	-6,06	32	1	3,23	25	-7	21,88	-5	-16,67
Šaldytuvai, puspriekabės	25	18	-7	-28,00	26	8	44,44	19	-7	26,92	18	-1	-5,26	-7	-28,00

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis

UAB "Avstonis" veiklos pelno pokyčių analizė, 2004-2008 m.

Straipsnis	2004 m.		2005 m.		Procentinis pokytis 2004-2005 m	2006 m.		Procentinis pokytis 2005-2006 m	2007 m.		Procentinis pokytis 2007-2006 m.	2008 m.		Procentinis pokytis 2008-2007 m.	Procentinis pokytis 2008-2004 m.
	Lt	proc.	Lt	proc.		Lt	proc.		Lt	proc.		Lt	proc.		
VEIKLOS PELNAS	569.008	100	575.046	100	0,00	677.941	100,0	0	889.913	100,0	0,00	459.484	100	0,00	0,00
Transporto priemonės	219.341	38,5	250.830	43,6	5,07	258.410	0,0	-43,6	329.268	37,0	37,0	239.978	52,23	15,23	13,68
Šaldytuvai, puspriekabės	113.802	20,0	42.443	7,4	-12,62	177.849	0,0	-7,4	171.486	19,3	19,3	119.989	26,11	6,84	6,11
Transportavimo paslaugos Lietuvos teritorijoje	56.901	10,0	13.691	2,4	-7,62	25.534	3,8	0,0	80.092	9,0	5,2	50.543	11,00	2,00	1,00
Transportavimo paslaugos užsienio šalyse	142.252	25,0	210.577	36,6	11,62	169.485	25,0	-11,6	266.974	30,0	5,0	40.307	8,77	-21,23	-16,23
Remonto paslaugos	2.344	0,4	-20.812	-3,6	-4,03	5.987	0,9	4,5	-20.201	-2,3	-3,2	-32.687	-7,11	-4,84	-7,53
Nuomos paslaugos	34.369	6,0	78.316	13,6	7,58	40.676	6,0	-7,6	62.294	7,0	1,0	41.354	9,00	2,00	2,96

4 priedo tęsinys

Straipsnis	2004 m.	2005 m.	Pokytis 2005-2004 m.		2006 m.	Pokytis 2006-2005 m.		2007 m.	Pokytis 2007-2006 m.		2008 m.	Pokytis 2008-2007 m.	
	Lt	Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.
VEIKLOS PELNAS	569008	575046	6038	1,06	677941	102895	17,89	889913	211972	31,27	459484	-430429	-48,37
Transporto priemonės	219341	250830,17	31490	14,36	258410	7579	3,02	329268	70858	27,42	239978	-89290	-27,12
Šaldytuvai, puspriekabės	113802	42443,29	-71358	-62,70	177849	135405	319,03	171486	-6362	-3,58	119989	-51497	-30,03
Transportavim o paslaugos Lietuvos teritorijoje	56901	13691	-43210	-75,94	25534	11843	86,50	80092	54559	213,67	50543	-29549	-36,89
Transportavim o paslaugos užsienio šalyse	142252	210577	68325	48,03	169485	-410927	-19,51	266974	97489	57,52	40307	-226667	-84,90
Remonto paslaugos	2344	-20812	-23156	-987,89	5987	26799	-128,77	-20201	-26189	-437,40	-32687	-12486	61,81
Nuomos paslaugos	34369	78317	43947	127,87	40676	-37640	-48,06	62294	21617	53,14	41354	-20940	-33,62

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis

5 priedas

UAB "Avstonis" savikainos pokyčių analizė, 2004-2008 m.

Straiipsnis	2004 m.		2005 m.		Procentinis pokytis 2004- 2005 m.	2006 m.		Procentinis pokytis 2005- 2006 m.	2007 m.		Procentinis pokytis 2007- 2006 m.	2008 m.		Procentinis pokytis 2008- 2007 m.	Procentinis pokytis 2008- 2004 m.
	Lt	proc.	Lt	proc.		Lt	proc.		Lt	proc.		Lt	proc.		
SAVIKAINA	3.284.245	100	3.806.315	100	0,00	4.226.056	100,0	0	4.689.858	100,0	0	5.106.647	100	0,0	0,00
Transporto priemonės	1.149.486	35,0	1.370.273	36,0	1,00	1.457.989	0,0	-36,0	1.735.247	37,0	37,0	1.429.861	28,00	-9,00	-7,00
Šaldytuvai, puspriekabės	656.849	20,0	570.947	15,0	-5,00	802.951	0,0	-15,0	609.682	13,0	13,0	714.931	14,00	1,00	-6,00
Transportavimo paslaugos LR teritorijoje	328.425	10,0	380.632	10,0	0,00	464.866	11,0	0,0	422.087	9,0	-2,0	561.731	11,00	2,00	1,00
Transportavimo paslaugos užsienio šalyse	821.061	25,0	1.103.831	29,0	4,00	1.056.514	25,0	-4,0	1.406.957	30,0	5,0	1.685.194	33,00	3,00	8,00
Remonto paslaugos	131.370	4,0	152.253	4,0	0,00	190.173	4,5	0,5	187.594	4,0	-0,5	255.332	5,00	1,00	1,00
Nuomos paslaugos	197.055	6,0	228.379	6,0	0,00	253.563	6,0	0,0	328.290	7,0	1,0	459.598	9,00	2,00	3,00

5 priedo tęsinys

Straipsnis	2004 m.	2005 m.	Pokytis 2005-2004 m.		2006 m.	Pokytis 2006-2005 m.		2007 m.	Pokytis 2007-2006 m.		2008 m.	Pokytis 2008-2007 m.		Pokytis 2008-2004 m.	
	Lt	Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.	Lt	proc.
SAVIKAINA	3.284.245	3.806.315	522070	15,90	4.226.056	419741	11,03	4.689.858	463802	10,97	5.106.647	416.789	8,89	1.822.402	55,49
Transporto priemonės	1.149.486	1.370.273	220788	19,21	1.457.989	87716	6,40	1.735.247	277258	19,02	1.429.861	-305386	-17,60	280.375	24,39
Šaldytuvai, puspriekabės	656.849	570.947	-85902	-13,08	802.951	232003	40,63	609.682	-193269	-24,07	714.931	105.249	17,26	580.82	8,84
Transportavimo paslaugos LR teritorijoje	328.425	380.632	52207	15,90	464.866	84235	22,13	422.087	-42779	-9,20	561.731	139.644	33,08	233.307	71,04
Transportavimo paslaugos užsienio šalyse	821.061	1.103.831	282770	34,44	1.056.514	-47317	-4,29	1.406.957	350443	33,17	1.685.194	278.236	19,78	864.132	105,25
Remonto paslaugos	131.370	152.253	20883	15,90	190.173	37920	24,91	187.594	-2578	-1,36	255.332	677.38	36,11	123.963	94,36
Nuomos paslaugos	197.055	228.379	31324	15,90	253.563	25184	11,03	328.290	74727	29,47	459.598	1.313.08	40,00	262.544	133,23

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis

6 priedas

UAB "Avstonis" savikainos struktūros pokyčių analizė, 2004-2008 m.

Straipsnis	2004 m.		2005 m.		Procentinis pokytis 2004-2005 m.	2006 m.		Procentinis pokytis 2005-2006 m.	2007 m.		Procentinis pokytis 2007-2006 m.	2008 m.		Procentinis pokytis 2008-2007 m.	Procentinis pokytis 2008-2004
	Lt	proc.	Lt	proc.		Lt	proc.		Lt	proc.		Lt	proc.		
SAVIKAINA	3.284.245	100	3.806.315	100	0,00	4.226.056	100,0	0	4.689.858	100,0	0	5.106.647	100	0,0	0,00
Prekių kaina	2627396	80,0	3006989	79,0	-1,00	3241385	76,7	-2,3	3658089	78,0	1,3	3881052	76,00	-2,00	-4,00
Išlaidos kurui	164212	5,0	194122	5,1	0,10	223981	5,3	0,2	290771	6,2	0,9	357465	7,00	0,80	2,00
Transportavimas	197055	6,0	224573	5,9	-0,10	262015	6,2	0,0	276702	5,9	-0,3	240012	4,70	-1,20	-1,30
Transporto priemonių techninė apžiūra, registracija, draudimas	131370	4,0	156059	4,1	0,10	194399	4,6	0,5	192284	4,1	-0,5	219586	4,30	0,20	0,30
Kelionės ir muitinės išlaidos	98527	3,0	125608	3,3	0,30	135234	3,2	-0,1	150075	3,2	0,0	173626	3,40	0,20	0,40
Darbo užmokestis ir socialinis draudimas	39411	1,2	53288	1,4	0,20	105651	2,5	1,1	117246	2,5	0,0	229799	4,50	2,00	3,30
Kitos išlaidos	26274	0,8	45676	1,5	0,72	63391	1,5	0,0	4690	0,1	-1,4	5107	0,10	0,00	-0,70

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis

UAB "Avstonis" veiklos sąnaudų pokyčių analizė, 2004-2008 m.

Straipsnis	2004 m.		2005 m.		Procentinis pokytis 2004-2005 m.	2006 m.		Procentinis pokytis 2005-2006 m.	2007 m.		Procentinis pokytis 2007-2006 m.	2008 m.		Procentinis pokytis 2008-2007 m.	Procentinis pokytis 2008-2004 m.
	Lt	proc.	Lt	proc.		Lt	proc.		Lt	proc.		Lt	proc.		
VEIKLOS SĄNAUDOS	839.291	100	847.119	100	0,00	921.555	100,0	0	1.001.025	100,0	0,00	1.180.995	100	0,00	0,00
Transporto priemonės	273.564	32,6	313.434	37,0	4,41	322.544	35,0	-37,0	370.379	37,0	37,0	354.299	30,00	-7,00	-2,59
Šaldytuvai, puspriekabės	167.858	20,0	118.597	14,0	-6,00	184.311	20,0	-14,0	140.144	14,0	14,0	177.149	15,00	1,00	-5,00
Transportavimo paslaugos LR teritorijoje	83.929	10,0	76.241	9,0	-1,00	92.156	10,0	1,0	90.092	9,0	-1,0	129.909	11,00	2,00	1,00
Transportavimo paslaugos užsienio šalyse	209.823	25,0	254.136	30,0	5,00	230.389	25,0	-5,0	300.308	30,0	5,0	366.108	31,00	1,00	6,00
Remonto paslaugos	53.988	6,4	25.414	3,0	-3,43	36.862	4,0	1,0	30.031	3,0	-1,0	47.240	4,00	1,00	-2,43
Nuomos paslaugos	50.129	6,0	59.298	7,0	1,03	55.293	6,0	-1,0	70.072	7,0	1,0	106.290	9,00	2,00	3,03

7 priedo tęsinys

<i>Straipsnis</i>	2004 m.	2005 m.	Pokytis 2005-2004 m.		2006 m.	Pokytis 2006-2005 m.		2007 m.	Pokytis 2007-2006 m.		2008 m.	Pokytis 2008-2007 m.		Pokytis 2008-2004 m.	
	Lt	Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.	Lt	proc.
VEIKLOS SANAUDOS	839.291	847.119	7828	0,93	921.555	74436	8,79	1.001.025	79470	8,62	1.180.995	179970	17,98	341704	40,71
Transporto priemonės	273.564	313.434	39870	14,57	322.544	9110	2,91	370.379	47835	14,83	354.299	-16081	-4,34	80735	29,51
Šaldytuvai, puspriekabės	167.858	118.597	-49262	-29,35	184.311	65714	55,41	140.144	-44168	-23,96	177.149	37006	26,41	9291	5,54
Transportavimo paslaugos LR teritorijoje	83.929	76.241	-7688	-9,16	92.156	15915	20,87	90.092	-2063	-2,24	129.909	39817	44,20	45980	54,78
Transportavimo paslaugos užsienio šalyse	209.823	254.136	44313	21,12	230.389	-23747	-9,34	300.308	69919	30,35	366.108	65801	21,91	156286	74,48
Remonto paslaugos	53.988	25.414	-28574	-52,93	36.862	11449	45,05	30.031	-6831	-18,53	47.240	17209	57,30	-6748	-12,50
Nuomos paslaugos	50.129	59.298	9169	18,29	55.293	-4005	-6,75	70.072	14778	26,73	106.290	36218	51,69	56161	112,03

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis

8 priedas

UAB "Avstonis" veiklos sąnaudų struktūros pokyčių analizė, 2004-2008 m.

Straipsnis	2004 m.		2005 m.		Procentinis pokytis 2004-2005 m.	2006 m.		Procentinis pokytis 2005-2006 m.	2007 m.		Procentinis pokytis 2007-2006 m.	2008 m.		Procentinis pokytis 2008-2007 m.	Procentinis pokytis 2008-2004
	Lt	proc.	Lt	proc.		Lt	proc.		Lt	proc.		Lt	proc.		
VEIKLOS SĄNAUDOS	839.291	100	847.119	100	0,00	921.555	100,0	0	1.001.025	100,0	0	1.180.995	100	0,0	0,00
Ilgalaikio turto nusidėvėjimas	101890	12,1	124272	14,7	2,53	141919	15,4	0,7	167171	16,7	1,3	205493	17,40	0,70	5,26
Komunaliniai patarnavimai	37768	4,5	44897	5,3	0,80	53450	5,8	0,5	67069	6,7	0,9	86213	7,30	0,60	2,80
Ryšio paslaugos	146456	17,5	132998	15,7	-1,75	125792	13,7	0,0	105108	10,5	-3,2	119280	10,10	-0,40	-7,35
Išlaidos reklamai	39866	4,8	29226	3,5	-1,30	32254	3,5	0,0	51052	5,1	1,6	53145	4,50	-0,60	-0,25
Darbo užmokestis ir socialinis draudimas	203528	24,3	219150	25,9	1,62	262643	28,5	2,6	335944	33,6	5,1	416891	35,30	1,74	11,05
Su transportu susijusios išlaidos	44482	5,3	57604	6,8	1,50	74646	8,1	1,3	92094	9,2	1,1	115738	9,80	0,60	4,50
Kitos išlaidos	265300	31,6	238972	192,3	160,69	230850	25,1	-167,2	182587	18,2	-6,8	184235	15,60	-2,64	-16,01

8 priedo tęsinys

Straipsnis	2004 m.	2005 m.	Pokytis 2005-2004 m.		2006 m.	Pokytis 2006-2005 m.		2007 m.	Pokytis 2007-2006 m.		2008 m.	Pokytis 2008-2007 m.		Pokytis 2008-2004 m.	
	Lt	Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.	Lt	proc.
VEIKLOS SAŃAUDOS	839.291	847.119	7828	0,93	921.555	74436	8,79	1.001.025	79470	8,62	1.180.995	179970	17,98	341704	40,71
Ilgalaikio turto nusidėvėjimas	101.890	124272	22382	21,97	141919	17647	14,20	167171	25252	17,79	205493	38322	22,92	103603	101,68
Komunaliniai patarnavimai	37.768	44897	7129	18,88	53450	8553	19,05	67069	13618	25,48	86213	19144	28,54	48445	128,27
Ryšio paslaugos	146.456	132998	-13458	-9,19	125792	-7205	-5,42	105108	-20685	16,44	119280	14173	13,48	-27176	-18,56
Išlaidos reklamai	39.866	29226	-10640	26,69	32254	3029	10,36	51052	18798	58,28	53145	2093	4,10	13279	33,31
Darbo užmokestis ir socialinis draudimas	203.528	219150	15622	7,68	262643	43493	19,85	335944	73301	27,91	416891	80947	24,10	213363	104,83
Su transportu susijusios išlaidos	44.482	57604	13122	29,50	74646	17042	29,58	92094	17448	23,37	115738	23643	25,67	71256	160,19
Kitos išlaidos	265300	238972	-26328	-9,92	230850	-8123	-3,40	182587	-48263	20,91	184235	1648	0,90	-81065	-30,56

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis

UAB „Avstonis“ balanso horizontali analizė 2004-2008 m.(Lt)

Eil. Nr.	Straipsnis	2004 m.	2005 m.	Pokytis 2005-2004 m.		2006 m.	Pokytis 2006-2005 m	
		Lt	Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.
A	Ilgalaikis turtas	5.437.020	5.618.745	181.725	3,34	5.387.085	-231.660	-4,12
I.	NEMATERIALUS TURTAS							
II.	MATERIALUS TURTAS	5.437.020	5.618.745	181.725	3,34	5.387.085	-231.660	-4,12
III.	ILGALAIKIS FINANSINIS TURTAS							
B.	Trumpalaikis turtas	3.057.521	2.862.895	-194.626	-6,37	5.451.923	2.589.028	
I.	ATSARGOS IR NEBAIGTOS VYKDYTI SUTARTYS	2.190.645	2.028.594	-162.051	-7,40	4.582.752	2.554.158	125,91
	ATSARGOS	1.267.545	1.105.571	-161.974	-12,78	3.659.707	2.554.136	231,02
	APMOKĖJIMAI	335.177	225.591	-109.586	-32,69	443.672	218.081	96,67
	NEBAIGTOS VYKDYTI SUTARTYS	587.923	697.432	109.509	18,63	479.373	-218.059	-31,27
II.	PER VIENERIUS METUS GAUTINOS SUMOS	459.790	157.277	-302.513	-65,79	163.359	6.082	3,87
III.	KITAS TRUMPALAIKIS TURTAS	56.891	3.979	-52.912	-93,01		-3.979	-100,00
IV.	PINIGAI IR PINIGŲ EKVIVALENTAI	350.105	673.045	322.940	92,24	705.812	32.767	4,87
	TURTAS IŠ VISO	8.494.541	8.481.640	-12.901	-0,15	10.839.008	2.357.368	27,79

9 priedo tęsinys

Eil. Nr.	Straipsnis	2007 m.	Pokytis 2007-2006 m		2008 m.	Pokytis 2008-2007 m.		Pokytis 2008-2004 m	
		Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.	Lt	proc.
A	Ilgalaikis turtas	5.809.890	422.805	7,85	5.985.330	175.440	3,02	548.310	10,08
I.	NEMATERIALUS TURTAS								
II.	MATERIALUS TURTAS	5.809.880	422.795	7,85	5.985.330	175.450	3,02	548.310	10,08
III.	ILGALAIKIS FINANSINIS TURTAS								
B.	Trumpalaikis turtas	6.183.959	732.036	13,43	7.931.655	1.747.696	28,26	4.874.134	159,41
I.	ATSARGOS IR NEBAIGTOS VYKDYTI SUTARTYS	5.264.723	681.971	14,88	7.169.349	1.904.626	36,18	4.978.704	227,27
	ATSARGOS	4.341.700	681.993	18,64	5.246.326	904.626	20,84	3.978.781	313,90
	APMOKĖJIMAI	409.239	-34.433	-7,76	1.069.105	659.866	161,24	733.928	218,97
	NEBAIGTOS VYKDYTI SUTARTYS	513.784	34.411	7,18	853.918	340.134	66,20	265.995	45,24
II.	PER VIENERIUS METUS GAUTINOS SUMOS	216.862	53.503	32,75	153.508	-63.354	-29,21	-306.282	-66,61
III.	KITAS TRUMPALAIKIS TURTAS	41.229	41.229	0,00		-41.229	-100,00	-56.891	-100,00
IV.	PINIGAI IR PINIGŲ EKVALENTAI	661.145	-44.667	-6,33	608.798	-52.347	-7,92	258.693	73,89
	TURTAS IŠ VISO	11.993.849	1.154.841	10,65	13.916.985	1.923.136	16,03	5.422.444	63,83

9 priedo tęsinys

Eil. Nr.	Straipsnis	2004 m.	2005 m.	Pokytis 2005-2004 m.		2006 m.	Pokytis 2006-2005 m	
		Lt	Lt	Lt	proc.	Lt	Lt	proc.
	NUOSAVAS KAPITALAS IR ĮSIPAREIGOJIMAI							
<i>C.</i>	NUOSAVAS KAPITALAS	6.097.739	6.475.550	377.811	6,20	6.900.759	425.209	6,57
<i>I.</i>	KAPITALAS	4.332.700	4.332.700	0	0,00	4.332.700	0	0,00
<i>II</i>	PERKAINOJIMO REZERVAS (REZULTATAI)							
<i>III.</i>	REZERVAI	1.090.074	1.090.074	0	0,00	1.090.074	0	0,00
<i>I.V.</i>	NEPASKIRSTASIS PELNAS (NUOSTOLIS)	674.965	1.052.776	377.811	55,97	1.477.985	425.209	40,39
<i>D</i>	DOTACIJOS, SUBSIDIJOS							
<i>E</i>	MOKĖTINOS SUMOS IR ĮSIPAREIGOJIMAI	2.396.802	2.006.090	-390.712	-16,30	3.938.249	1.932.159	96,31
	PO VIENERIŲ METŲ MOKĖTINOS SUMOS IR ILGALAIKIAI ĮSIPAREIGOJIMAI	1.442.311	1.084.484	-357.827	-24,81	2.056.402	971.918	89,62
<i>II.</i>	PER VIENERIUS METUS MOKĖTINOS SUMOS IR TRUMPALAIKIAI ĮSIPAREIGOJIMAI	954.491	921.606	-32.885	-3,45	1.381.847	460.241	49,94
	NUOSAVO KAPITALO IR ĮSIPAREIGOJIMŲ IŠ VISO	8.494.541	8.481.640	-12.901	-0,15	10.839.008	2.357.368	27,79

9 priedo tęsinys

Eil. Nr.	Straipsnis	2007 m.	Pokytis 2007-2006 m		2008 m.	Pokytis 2008-2007 m.		Pokytis 2008-2004 m	
		Lt	Lt	proc.	Lt	proc.	Lt	proc.	
	NUOSAVAS KAPITALAS IR ĮSIPAREIGOJIMAI								
<i>C.</i>	NUOSAVAS KAPITALAS	7.458.371	557.612	8,08	7.659.068	200.697	2,69	1.561.329	25,61
<i>I.</i>	KAPITALAS	4.332.700	0	0,00	4.332.700	0	0,00	0	0,00
<i>II</i>	PERKAINOJIMO REZERVAS (REZULTATAI)								
<i>III.</i>	REZERVAI	1.090.074	0	0,00	1.090.074	0	0,00	0	0,00
<i>I.V.</i>	NEPASKIRSTASIS PELNAS (NUOSTOLIS)	2.035.597	557.612	37,73	2.236.294	200.697	9,86	1.561.329	231,32
<i>D</i>	DOTACIJOS, SUBSIDIJOS		0						
<i>E</i>	MOKĖTINOS SUMOS IR ĮSIPAREIGOJIMAI	4.535.478	597.229	15,16	6.257.917	1.722.439	37,98	3.861.115	161,09
	PO VIENERIŲ METŲ MOKĖTINOS SUMOS IR ILGALAIKIAI ĮSIPAREIGOJIMAI	2.880.110	823.708	40,06	3.733.669	853.559	29,64	2.291.358	158,87
<i>II.</i>	PER VIENERIUS METUS MOKĖTINOS SUMOS IR TRUMPALAIKIAI ĮSIPAREIGOJIMAI	1.655.368	273.521	19,79	2.524.248	868.880	52,49	1.569.757	164,46
	NUOSAVO KAPITALO IR ĮSIPAREIGOJIMŲ IŠ VISO	11.993.849	1.154.841	10,65	13.916.985	1.923.136	16,03	5.422.444	63,83

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis

10 priedas

UAB „Avstonis“ pelno (nuostolių) ataskaitos pokyčių analizė, 2004-2008 m. (Lt)

Straipsnis	2004 m. Lt	2005 m. Lt	Pokytis 2005-2004 m.		2006 m. Lt	Pokytis 2006-2005 m.		2007 m.. Lt	Pokytis 2007-2006 m.		2008 m. Lt	Pokytis 2008-2007 m.		Pokytis 2008-2004 m.	
			Lt	proc.		Lt	proc.		Lt	proc.		Lt	proc.	Lt	proc.
PARDAVIMAI	4.692.544	5.228.480	535.936	11,42	5.825.552	597.072	11,4	6.580.796	755.244	13,0	6.747.126	166.330	2,5	2054582	143,8
PARDAVIMO SAVIKAINA	3.284.245	3.806.315	522.070	15,90	4.226.056	419.741	11,0	4.689.858	463.802	11,0	5.106.647	416.789	8,9	1822402	155,5
BENDRAS PELNAS (NUOSTOLIAI)	1.408.299	1.422.165	13.866	0,98	1.599.496	177.331	12,5	1.890.938	291.442	18,2	1.640.479	250.459	13,2	232180	116,5
VEIKLOS SAŃAUDOS	839.291	847.119	7.828	0,93	921.555	74.436	8,8	1.001.025	79.470	8,6	1.180.995	179.970	18,0	341704	140,7
TIPINĖS VEIKLOS PELNAS (NUOSTOLIAI)	569.008	575.046	6.038	1,06	677.941	102.895	17,9	889.913	211.972	31,3	459.484	430.429	48,4	-109524	80,8
KITA VEIKLA															
FINANSINĖ IR INVESTICINĖ VEIKLA	-120.875	-130.562	-9.687	8,01	-177.695	-47.133	36,1	-201.503	-23.808	13,4	-214.732	-13.229	6,6	-93857	177,6
ĮPRASTINĖS VEIKLOS PELNAS (NUOSTOIAI)	448.133	444.484	-3.649	-0,81	500.246	55.762	12,5	688.410	188.164	37,6	244.752	443.658	64,4	-203381	54,6
PAGAUTĖ															
NETEKIMAI															
PELNAS (NUOSTOLIAI) PRIĖŠ APMOKESTINIMĄ	448.133	444.484	-3.649	-0,81	500.246	55.762	12,5	688.410	188.164	37,6	244.752	443.658	64,4	-203381	54,6
PELNO MOKESTIS	127.220	66.673	-60.547	-47,59	75.037	8.364	12,5	130.798	55.761	74,3	44.055	-86.743	66,3	-83165	
GRYNASIS PELNAS (NUOSTOLIAI)	320.913	377.811	56.898	17,73	425.209	47.398	12,5	557.612	132.403	31,1	200.697	356.915	64,0	-120216	62,5

10 priedo tęsinys

Staripsniai	2004 m.		2005 m.		Procenti nis pokytis 2004- 2005	2006 m.		Procenti nis pokytis 2005- 2006	2007 m.		Procenti nis pokytis 2007- 2006	2008 m.		Procenti nis pokytis 2008- 2007	Procenti nis pokytis 2008- 2004
	Lt	proc.	Lt	proc.		Lt	proc.		Lt	proc.		Lt	proc.		
PARDAVIMO PAJAMOS	4.692.544	100	5.228.480	100	0,00	5.825.552	100,0	0	6.580.796	100,0	0	6.747.126	100	0,0	0,00
PARDAVIMO SAVIKAINA	3.284.245	70,0	3.806.315	72,8	2,81	4.226.056	72,5	-72,8	4.689.858	71,3	71,3	5.106.647	75,69	4,42	5,70
BENDRASIS PELNAS	1.408.299	30,0	1.422.165	27,2	-2,81	1.599.496	27,5	-27,2	1.890.938	28,7	28,7	1.640.479	24,31	-4,42	-5,70
VEIKLOS ŠANAUDOS	839.291	17,9	847.119	16,2	-1,68	921.555	15,8	17,5	1.001.025	15,2	-0,6	1.180.995	17,50	2,29	-0,38
TIPINĖS VEIKLOS PELNAS	569.008	12,1	575.046	11,0	-1,13	677.941	11,6	12,8	889.913	13,5	1,9	459.484	6,81	-6,71	-5,32
KITA VEIKLA		0,0		0,0	0,00		0,0	0,0		0,0	0,0		0,00	0,00	0,00
FINANSINĖ IR INVESTICINĖ VEIKLA	-120.875	-2,6	-130.562	-2,5	0,08	-177.695	-3,1	-3,1	-201.503	-3,1	0,0	-214.732	-3,18	-0,12	-0,61
ĮPRASTINĖS VEIKLOS PELNAS	448.133	9,5	444.484	8,5	-1,05	500.246	8,6	9,6	688.410	10,5	1,9	244.752	3,63	-6,83	-5,92
PAGAUTĖ		0,0		0,0	0,00		0,0	0,0		0,0	0,0		0,00	0,00	0,00
NETEKIMAI		0,0		0,0	0,00		0,0	0,0		0,0	0,0		0,00	0,00	0,00
PELNAS PRIŠ APMOKESTI NIMĄ	448.133	9,5	444.484	8,5	-1,05	500.246	8,6	9,6	688.410	10,5	1,9	244.752	3,63	-6,83	-5,92
PELNO MOKESTIS	127.220	2,7	66.673	1,3	0,00	75.037	1,3	1,3	130.798	2,0	0,7	44.055	0,65	-1,33	-2,06
GRYNASIS PELNAS (NUOSTOLIAI)	320.913	6,8	377.811	7,23	0,00	425.209	7,30	7,3	557.612	8,5	1,2	200.697	2,97	-5,50	-3,86

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis

UAB „Avstonis“ variklinių transporto priemonių bei šaldytuvų ir puspriekabių paklausos elastingumas kainai 2004 - 2008

	kiekio pokytis 2004- 2005 m	kainos pokytis 2004- 2005 m	elastingumo koeficientas	kiekio pokytis 2005-2006 m	kainos pokytis 2005- 2006 m	elastingumo koeficientas	kiekio pokytis 2006- 2007 m	kainos pokytis 2006- 2007 m	elastingumo koeficientas	kiekio pokytis 2007- 2008 m	kainos pokytis 2007- 2008 m	elastingumo koeficientas
	proc.	proc.		proc.	proc.		proc.	proc.		proc.	proc.	
Variklinės transporto priemonės	10,00	7,08	1,41	-6,06	12,20	-0,50	3,23	15,67	0,21	-21,875	6,41	-3,41
Šaldytuvai, puspriekabės	-28,00	8,33	-3,36	44,44	10,19	4,36	-26,92	8,21	-3,28	5,26316	15,95	-0,33

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis UAB „Avstonis“ finansinių ataskaitų duomenimis