

**ŠIAULIŲ UNIVERSITETAS
SOCIALINIŲ MOKSLŲ FAKULTETAS
EKONOMIKOS KATEDRA**

**UŽDAROSIOS AKCINĖS BENDROVĖS „EKASTA IR KO“
FINANSINĖ BŪKLĖ IR JOS OPTIMIZAVIMAS**

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

Magistro darbo autorius Ieva Čiučkytė

Vadovas doc. dr. Angelė Lileikienė

Recenzentas

SANTRAUKA

Ieva Čiučkytė

Uždarosios akcinės bendrovės „Ekasta ir Ko“ finansinė būklė ir jos optimizavimas.

Magistro darbas

Magistriniame darbe nagrinėti ir susisteminti Lietuvos ir užsienio autorių finansinės analizės teoriniai bei praktiniai tyrimai, taip pat aprašytas ir pateiktas finansinės būklės optimizavimo modelis. Analizuojant įmonės veiklą būtina tinkamai parinkti finansinės analizės metodus, santykinius rodiklius bei įvertinti galimybę patobulinti veiklą vidiniais resursais, o ne vien skubėti skolintis iš kitų institucijų. Remiantis tyrimo rezultatais, atlikta išsami įmonės finansinės būklės ir veiklos rezultatų analizė už 2002-2005 metus. Ištirti pagrindiniai pelningumo, likvidumo, trumpalaikio turto panaudojimo, išteklių valdymo bei finansų struktūrą apibūdinantys rodikliai, nustatyti juos sąlygojantys pagrindiniai veiksniai. Remiantis šia tradicine finansine analize išaiškėjo, jog įmonės veikla suprastėjo, todėl pasitelkus G.Jagelavičiaus integruotą finansinės veiklos įvertinimo modelį pastebėta, jog įmonės veiklą galima optimizuoti. Pasitvirtino hipotezė, kad pasinaudojus finansinių rodiklių sistema ir integruotu finansinės veiklos įvertinimo modeliu UAB „Ekasta ir Ko“ finansinę būklę būtų galima tobulinti ir tai gali padėti įmonei išlikti rinkoje.

SUMMARY

Ieva Čiučkytė

Financial state and its optimization of the limited company „Ekasta ir Ko“.

Master's work

In master's work were analysed and structured Lithuanian and foreign country's writers theoretical and practical researches of financial analyse, likewise described and submitted financial state optimization model. Analysing activity of company it is very important to choose best methods of financial analyse, comparative rates and to evaluate the possibility to find inside resources that could help to improve company's financial state. Sustaining the results of theoretical part there are accomplished exhaustive financial condition of company and practice results analysis for 2002-2005 years. There are made analysis of most important financial index as profitability, liquidity, short-term asset turnover, financial and resource control. Company's activity gone worsen with reference to traditional financial analysis, that is why it could be optimized by choosing integrated financial evaluation model of G.Jagelavičius. The hypothesis has proved out, that combining traditional financial statements and integrated financial evaluation model, activity of the company can be improved and manufacturing company could remain in the market and comply to world-class standards.

Paveikslai

- 1.1 pav.** Du Pont sistema
- 1.2 pav.** Integruotas įmonės veiklos finansinio įvertinimo modelis
- 1.3 pav.** Veiklų optimizavimo algoritmas

- 2.1 pav.** Ūkinės veiklos pobūdžio dinamika 2002 – 2005 m.
- 2.2 pav.** „Ekasta ir Ko“ konkurentai Lietuvoje
- 2.3 pav.** Įmonės pardavimų pajamos 2002 – 2005 metais
- 2.4 pav.** Ilgalaikio ir trumpalaikio turto dinamika per 2002m.–2005m.
- 2.5 pav.** Trumpalaikio turto sudėties kitimas per 2002 m. – 2005 m.
- 2.6 pav.** Savininkų nuosavybės ir įsipareigojimų dinamika 2002-2005 m. laikotarpiu
- 2.7 pav.** Nuosavo kapitalo sudėties kitimas per 2002–2005 m.
- 2.8 pav.** Per metus mokėtinų sumų ir trumpalaikių įsipareigojimų pokyčiai 2002 m.–2005m.
- 2.9 pav.** UAB „Ekasta ir Ko“ 2005 m. balanso struktūra
- 2.10 pav.** Pinigų srautų dinamika.
- 2.11 pav.** Įmonės bendrojo ir veiklos pelningumo kitimas 2002 -2005 metais.
- 2.12 pav.** Nuosavo kapitalo ir turto pelningumų dinamika įmonėje
- 2.13 pav.** Įmonės debitoriniai ir kreditoriniai įsiskolinimai litais

- 3.1. pav.** UAB „Ekasta ir Ko“ veiklų schema
- 3.2. pav.** Įmonės veiklų schemos išskaidymas į grandines
- 3.3 pav.** UAB „Ekasta ir Ko“ serijos optimizavimo įtaka pardavimams
- 3.4 pav.** Optimizavimo įtaka įmonės pardavimams
- 3.5 pav.** Srauto modeliavimo įtaka pagrindiniams įmonės aspektams
- 3.6 pav.** UAB „Ekasta ir Ko“ finansinės situacijos optimizavimas

Lentelės

- 1.1 lentelė.** Veiklos efektyvumo rodiklių grupavimas
- 1.2 lentelė.** Finansinės situacijos modelis
- 2.1 lentelė.** Darbuotojų dinamika per 2002m.-2005 m.
- 2.2 lentelė.** Įmonės pardavimai pagal pirkėjus
- 2.3 lentelė.** Pinigų srautus charakterizuojantys rodikliai
- 2.4 lentelė.** Pardavimo pelningumo rodikliai
- 2.5 lentelė.** Pardavimų pelningumas, apskaičiuotas pagal pelną ir grynuosius pinigų srautus
- 2.6 lentelė.** Įmonės pelningumo rodikliai
- 2.7 lentelė.** Segmentinė pardavimų analizė
- 2.8 lentelė.** Veiksnių įtaka pardavimų pelningumui pagal grynąjį pelną
- 2.9 lentelė.** Pelno lūžio taškas
- 2.10 lentelė.** Veiksniai darantys įtaką ROE
- 2.11 lentelė.** Trumpalaikio turto panaudojimo rodikliai
- 2.12 lentelė.** Likvidumo rodiklių dinamika 2002 – 2005 m.
- 2.13 lentelė.** Finansų struktūrą apibūdinančių rodiklių dinamika 2002 – 2005 m.
- 2.14 lentelė.** Išteklių valdymo rodiklių dinamika 2002 m. – 2005 m.
- 3.1 lentelė.** UAB „Ekasta ir Ko“ srautų λ tarp įmonės veiklų matrica
- 3.2 lentelė.** Įmonės srautų tarp veiklų teorinio ir faktinio Pirsono kriterijaus palyginimas
- 3.3 lentelė.** UAB „Ekasta ir Ko“ siauros vietos
- 3.4 lentelė.** UAB „Ekasta ir Ko“ srauto modeliavimo įtaka finansinei situacijai
- 3.5 lentelė.** Finansinės situacijos optimizavimas, laikantis apribojimų
- 3.6 lentelė.** UAB “Ekasta ir Ko” SSGG analizė

TURINYS

ĮVADAS.....	6
1. FINANSINIO VERTINIMO SVARBA NUMATANT VEIKLOS OPTIMIZAVIMO GALIMYBES.....	9
1.1. Finansinės veiklos įvertinimo pagrindas – analizė.....	9
1.2. Finansinės analizės būdų apžvalga.....	10
1.3. Santykinių rodiklių grupės ir jų panaudojimas	11
1.4. Įmonės veiklos finansinio įvertinimo teorijų privalumai ir trūkumai	16
1.5. Integruotas įmonės veiklos finansinio įvertinimo modelis.....	17
1.5.1. Įmonės skaidymas į veiklas.....	20
1.5.2. Įmonės veiklų optimizavimas.....	21
1.5.3. Finansinės situacijos modeliavimas.....	24
1.5.4. Subalansuotų rodiklių skaičiavimas	28
2. UAB „EKASTA IR KO“ 2002 – 2005 M. TRADICINĖ FINANSINĖ VEIKLOS ANALIZĖ.....	29
2.1. UAB „Ekasta ir Ko“ veiklos apibūdinimas	29
2.2. UAB „Ekasta ir Ko“ turto ir savininkų nuosavybės bei įsipareigojimų struktūros dinamikos analizė 2002–2005 m.....	34
2.3. UAB „Ekasta ir Ko“ pelno ir sąnaudų struktūros dinamikos analizė 2002–2005 m.	39
2.4. Pinigų srautų ataskaitos analizė	40
2.5. Įmonės veiklos santykinė analizė.....	42
2.5.1. Pelningumo rodikliai.....	42
2.5.2. Trumpalaikio turto panaudojimo rodikliai.....	49
2.5.3. Likvidumo rodiklių analizė	52
2.5.4. Finansų struktūrą apibūdinančių rodiklių analizė.....	53
2.5.5. Išteklių valdymo rodikliai	54
3. INTEGRUOTO UAB “EKASTA IR KO” VEIKLOS FINANSINIO ĮVERTINIMO EKSPERIMENTINIS TYRIMAS	56
3.1. Įmonės veiklų išskyrimas	57
3.2. Veiklų optimizavimo modelio taikymas	59
3.2.1. Srauto optimizavimas.....	59
3.2.2. Serijos dydžio optimizavimas	60
3.2.3. Atsargų optimizavimas	61
3.3. Finansinės situacijos modelio taikymas	62
3.3.1. Srauto modeliavimo įtaka UAB „Ekasta ir Ko“ finansiniam įvertinimui	63
3.3.2. Finansinės situacijos prognozavimas	65
3.3.3. Finansinės situacijos optimizavimas	66
3.4. Subalansuotų rodiklių skaičiavimas	68
3.5. Įmonės stiprybių, silpnybių, grėsmių ir galimybių analizė	69
IŠVADOS IR REKOMENDACIJOS	75
LITERATŪRA	79
PAGRINDINIŲ SĄVOKŲ ANALIZĖ	82

PRIEDAI.....	86
1 priedas. Magistro darbe naudotos skaičiavimo formulės.....	Error! Bookmark not defined.
2 priedas. Horizontalioji balanso ataskaita (2002-2005 m.).....	Error! Bookmark not defined.
3 priedas. Horizontalioji pelno (nuostolių) ataskaita (2002-2005 m.).....	Error! Bookmark not defined.
4 priedas. Vertikalioji balanso ataskaita (2002-2005 m.).....	Error! Bookmark not defined.
5 priedas. Vertikalioji pelno (nuostolių) ataskaita (2002-2005 m.).....	Error! Bookmark not defined.
6 priedas. Pinigų srautų ataskaita.....	Error! Bookmark not defined.
7 priedas. Užsakymo įmonės veikloms paskirstymo tyrimas	Error! Bookmark not defined.
8 priedas. UAB „Ekasta ir Ko“ veiklų srauto optimizavimas	Error! Bookmark not defined.
9 priedas. Srauto modeliavimo įtaka pardavimams.....	Error! Bookmark not defined.
10 priedas. Gamybos veiklų serijos dydžio optimizavimas	Error! Bookmark not defined.
11 priedas. Papildomų atsargų optimizavimas	Error! Bookmark not defined.
12 priedas. Finansinės situacijos prognozavimo modeliavimas.....	Error! Bookmark not defined.

IVADAS

Sena vadybos aksioma teigia, kad negalima valdyti to, ko negali pamatuoti. Kontroliuoji tik tai, ką matuoji. Valdymo, remiantis faktais, matavimo principas yra vienaip ar kitaip įtrauktas į naujausias pažangias finansinio įvertinimo ir valdymo teorijas, modelius ir metodus – Europos verslo tobulumo modelis, Baldrige modelis, ekonominio pelno teorija, subalansuotų rodiklių teorija, veikla grįstų kaštų ir srauto teorijos bei kiti.

Temos aktualumas. Įvertinant dinamiškus verslo aplinkos pokyčius, daugelis Lietuvos įmonių, įdiegusios ar dar tik ketinančios įdiegti pažangias veiklos valdymo technologijas (tokias kaip finansinė – ekonominė analizė, finansinis ir veiklos auditai, specializuoti informacinės technologijos (IT) produktai ir kt.) dėl teorinių ir praktinių žinių pritaikymo, jų interpretacijos, ne visada pasiekia pageidaujamų valdymo efektyvumo didinimo rezultatų. Tokiu būdu, įmonių vykdomų analizių, ruošiamų ataskaitų apimtis bei šiai veiklai skiriami ištekliai nenumaldomai auga, o vadovybė dėl tinkamos informacijos stokos gali priimti nenaudingus ir neracionalius valdymo sprendimus.

Informacija apie išorę (konkurentus, vartotojus, rinką ir kt.) yra labai svarbi, tačiau ne mažiau reikšminga yra vidinė informacija apie pačią organizaciją – kokia finansinė padėtis, kokios veiklos gerinimo, optimizavimo galimybės. Kartais įmonės prognozuoja įmonės veiklą kitiems metams pagal tam tikrus norus ir dažnai pamiršta, jog pagal turimus išteklius gali vykdyti savo veiklą dar efektyviau. Ši tema aktuali daugeliui įmonių vadovų Lietuvoje, nes dar tik pradedama naudotis išsamiais analizės sistemomis – skaičiavimais, analizavimu, vertinimu. Ši tema pasirinkta todėl, kad įmonei reikalinga tiksli informacija apie jos finansinę būklę, priimamų sprendimų kokybę ir perspektyvas tam, kad išlaikytų savo rinkos dalį ir išliktų konkurencinga.

Visa tai padeda suformuluoti įmonės finansinio veiklos įvertinimo **problema**. Finansinė analizė yra labai plačiai nagrinėjama ir aprašoma tiek užsienio, tiek ir Lietuvos autorių (V.Kvedaraitės, J.Mackevičiaus, D.Šlekienės ir L.Klimavičienės, R.A.Brealey ir S.C.Mayers, D.K.Van Horn ir D.M.Vahovich, V.V.Kovaliovo ir kt.). Tačiau finansinės būklės vertinimas vis dar yra nepakankamai naudojamas praktikoje, nors yra naudingas finansinės informacijos šaltinis. Smulkaus ir vidutinio verslo vadovai Lietuvoje nepakankamai įvertina finansinės situacijos analizės praktinę reikšmę, kadangi tik nedaugelis periodiškai atlieka įmonės finansinės būklės įvertinimą ir optimizavimą pagal turimus išteklius.

Tyrimo objektas. Gamybinės įmonės UAB „Ekasta ir Ko“ finansinė būklė, jos rezultatai per 2002 – 2005 metų laikotarpį ir finansinės situacijos optimizavimas.

Mokslinio darbo tikslas. Remiantis analizuojamoje literatūroje pateikiama finansinės veiklos įvertinimo bei sukurtu integruotu įmonės veiklos finansinio įvertinimo modeliu, įvertinti ir optimizuoti pasirinktos įmonės finansinę veiklą.

Tikslui įgyvendinti pasitelkiami tokie **uždaviniai**, kurie sprendžiami šiame darbe:

1. Išanalizuoti bei susisteminti Lietuvos ir užsienio autorių darbuose pateikiamus finansinės būklės vertinimus;
2. Aptarti integruotą įmonės veiklos finansinio įvertinimo modelį kaip naudingą įmonės veiklos optimizavimo variantą;
3. Remiantis finansinėmis ataskaitomis atlikti UAB „Ekasta ir Ko“ turto ir savininkų nuosavybės bei išipareigojimų, pajamų ir sąnaudų struktūros dinamikos analizę, santykinų rodiklių analizę ir įvertinti įmonės finansinę būklę;
4. Parodyti integruoto įmonės veiklos finansinio įvertinimo modelio praktinį veikimą, atskleidžiant įmonės veiklos optimizavimo galimybes;
5. Remiantis atlikta tradicine finansų analize padaryti išvadas ir pateikti rekomendacijas, pasiremiant integruoto įmonės veiklos finansinio įvertinimo modelio atskleistomis galimybėmis.

Mokslinio darbo metu iškelta **hipotezė** – pasirinkta finansinių rodiklių sistema ir integruotas finansinės veiklos įvertinimo modelis būtų kaip įmonės valdymo efektyvumo didinimo priemonė, kuri leistų įgyti konkurencinį pranašumą tarp kitų Lietuvos organizacijų.

Tyrimų metodai ir šaltiniai. Atlikta finansinio įvertinimo mokslinės literatūros *loginė analizė* (pasitelkus analizę, sintezę ir lyginimą). Vertinant UAB „Ekasta ir Ko“ finansinės būklės rodiklius buvo naudota finansinių ataskaitų horizontalioji, vertikalioji analizė, finansinių rodiklių grupavimo, palyginimo būdai, taip pat faktorinė ir SWOT analizė. Finansiniam situacijos įvertinimo tyrimui naudojamas *modeliavimas*, panaudojant sukurtą integruotą įmonės veiklos finansinio įvertinimo modelį, rezultatus pateikiant lentelių ir grafikų pavidalu. Finansinio įvertinimo modelis realizuotas naudojant *MS Excel* ir *Mathcad* programinę įrangą. Remiamasi G.Jagelavičiaus, V.Boguslausko, A.Vitkienės, V.Kvedaraitės, J.Mackevičiaus, D.Šlekienės ir L.Klimavičienės, R.A.Brealey ir S.C.Mayers, D.K.Van Horn ir D.M.Vahovich, V.V.Kovaliovo ir kitų autorių darbais.

Rezultatų reikšmingumas. Gauti tyrimo rezultatai reikšmingi praktiniu požiūriu. UAB „Ekasta ir Ko“ nebuvo atlikusi sisteminio finansinio veiklos vertinimo, todėl pateikti išanalizuoti santykiniai rodikliai turėtų informuoti apie pablogėjusią įmonės situaciją. O pateiktos finansinės situacijos optimizavimo galimybės, remiantis nustatytomis probleminėmis sritimis, leis įmonės vadovybei atlikti tam tikras korekcijas ir pasiekti didesnę veiklos efektyvumą.

Magistrinio darbo struktūra. Jis susideda iš trijų dalių. Tyrimo konceptualiąją dalį sudaro mokslinės literatūros finansinės veiklos įvertinimo tema nagrinėjimas. Šioje dalyje pagrindžiama finansinės veiklos įvertinimo reikšmė įmonės valdyme. Daugiausia dėmesio skiriama finansinės

veiklos įvertinimo rodikliams, atspindintiems įmonės pelningumą, likvidumą ir veiklos efektyvumą. Taip pat G.Jagelavičiaus ir V.Boguslausko integruoto veiklos finansinio įvertinimo modelio pagalba surasti optimalius sprendimus įmonės veiklai vystyti.

Antroje dalyje atlikta UAB „Ekasta ir Ko“ finansinės veiklos įvertinimas, naudojant absoliutinių, santykinų rodiklių, nustatomos rodiklių kitimo tendencijos, ryšiai tarp jų bei juos įtakojantys veiksniai. Informacinė bazė yra finansinės ataskaitos.

Trečioje dalyje, pasitelkus integruotą įmonės finansinio įvertinimo modelį, apskaičiuojamos optimizavimo galimybės ir pateikiami įvertinimai.

Magistro darbo apimtis yra 85 puslapiai, pateikiama 12 priedų, o duomenys apdoroti panaudojant 22 paveikslus ir 22 lenteles.

1. FINANSINIO VERTINIMO SVARBA NUMATANT VEIKLOS OPTIMIZAVIMO GALIMYBES

1.1. Finansinės veiklos įvertinimo pagrindas – analizė

Organizacijos veiklos įvertinimas yra neatsiejamas nuo valdymo funkcijos, juk valdyti galima tik tai, ką galima išmatuoti ir įvertinti. Bet kurioje valdymo sistemoje egzistuoja bendros valdymo funkcijos, į kurias į eina ir analizė. **Analizė** – tam tikro daikto, reiškinių ar proceso suskaidymas į dalis ar elementus, jų pagrindinių požymių ar savybių išskyrimas [9, p.10]. Ekonominiams reiškiniams pažinti reikia ne tik analizės, bet ir sintezės. **Sintezė** yra priešinga analizei, kai nustatomi ryšiai, jungiami objektai, jų dalys bei požymiai. Analizė padeda pažinti atskirus elementus, o sintezė, remdamasi analizės duomenimis, pateikia reiškinių visumą. Finansinė analizė suprantama kaip finansinės veiklos valdymo sistemos analizė, atliekama pagal daugumai prieinamą finansinę informaciją ir įeina į analitinių procedūrų sistemą, skirtą įvertinti įmonės veiklą efektyvumo ir vertės įvertinimo atžvilgiu.

Įmonės finansinės veiklos analizavimas leidžia susidaryti nuomonę apie įmonės padėtį, o kartais padeda racionaliau naudoti įmonės resursus. Finansinė analizė paprastai apibrėžiama kaip sudėtinė ūkio subjekto ekonominės analizės dalis. Tačiau finansinė analizė gali egzistuoti ir kaip savarankiškas mokslas, apibendrinantis vykstančius finansines veiklos procesus ir jų dėsningumus [4, p.11]. Būtent šiuo aspektu (kaip savarankišką mokslą) finansinę analizę aptaria dauguma nagrinėtų Vakarų šalių autorių: R.A.Brealey ir S.C.Mayers (2000), D.K.Van Horn ir D.M.Vahovich (2001), R.W.Melicher ir E.A.Norton (2003). Finansinė analizė (kai kurių autorių dar vadinama išorine finansine analize) atliekama iš išorinių vartotojų pozicijų, t.y. neturint priėjimo prie įmonės vidinės informacijos, taigi informacinės bazės pagrindas yra finansinė atskaitomybė. Finansų analizė leidžia suvokti įmonėje vykstančius procesus ir reiškinius, padeda įvertinti esamą padėtį ir numatyti veiklos gerinimo galimybes..

Mokslinėje literatūroje dauguma autorių nepateikia griežto ir konkretaus finansinės analizės apibrėžimo, nes iš tikrųjų trumpai nusakyti visą finansinės analizės esmę gali būti sudėtinga.

Finansų analizė – analitinių procedūrų, besiremiančių visiems prieinama finansine informacija, visuma. skirta įvertinti įmonės ekonominio potencialo išnaudojimo būklę ir efektyvumą. bei skina valdymo sprendimų priėmimui dėl jos veiklos optimizavimo [32, p.42].

Finansų analizė – tai procesas, kurio tikslas įvertinti dabartinę ir buvusią finansinę būklę bei įmonės veiklos rezultatus [30, p.27].

Finansų analizė – tai verslo praeities, esamos situacijos ir perspektyvos įvertinimas remiantis atskaitomybes dokumentais, specialiais tyrimais, duomenų bazėmis ir kitais informacijos šaltiniais [16, p.23].

Taigi, finansinės veiklos analizę galima apibūdinti kaip vieną iš efektyviausių būdų tinkamai įvertinti finansinę informaciją. Be to, ji padeda priimti optimalius valdymo sprendimus, atskleisti vidinius ir perspektyvinius rezervus, bei valdyti sudėtingus ūkinius procesus ir reiškinius. Kai kurie autoriai teigia, kad finansų analizė – svarbiausias įmonių valdymo elementas, nes ji padeda patikrinti ar praeityje priimti sprendimai buvo tiksūs, pagrįsti esamus ir būsimus valdymo sprendimus.

1.2. Finansinės analizės būdų apžvalga

Analizuojant įmonės finansinę veiklą ir jos rodiklius plačiausiai taikomas **lyginimo būdas**. Lyginant finansinius rodiklius galima išsiaiškinti nukrypimus nuo projektuojamųjų arba normatyvinių rodiklių dydžių, įvertinti rodiklių augimo tempus, dinamiką ir tendencijas. Palyginimo būdo pavyzdžiu gali būti horizontalioji finansinių ataskaitų analizė. R.W.Melicher ir E.A.Norton [18, p.406] nurodo, kad įmonės rodiklių lyginimas su šakos rodikliais leidžia analitikui įvertinti įmonės finansinę veiklą atsižvelgiant į šakos normas. Kai kurie autoriai netgi pabrėžia, kad šio metodo esmė – finansinių rezultatų palyginimas su analogiškų įmonių arba su tos pačios ekonominės veiklos šakos (sektorius) ar šalies makroekonominiais rezultatais. Tačiau neretai susiduriama su duomenų palyginamumo problema, nes reikia lyginamus dydžius įvertinti palyginamais vienetais, suvienodinti periodus, taikyti vienodą rodiklių skaičiavimo metodiką, atsižvelgti į infliacijos faktorių ir pan. Be to, kaip tinkamai pasinaudoti šiuo metodu trukdo analogiškų įmonių finansinės veiklos rezultatų įslaptinimas.

Grupavimas yra analizuojamų rodiklių jungimas į grupes pagal tai grupei būdingus požymius. Priklausomai nuo analizės tikslo grupavimas gali būti [24, p. 143]:

- a) Tipologinis – duomenų sujungimas į vienuolikos grupes arba klases;
- b) Struktūrinis – kai tiriama vidinė analizuojamos visumos struktūra;
- c) Faktorinis – kai siekiama nustatyti tam tikro faktoriaus įtaką tiriamam rodikliui.

Rodiklių grupavimas sudaro sąlygas tirti ekonominius reiškinius atsižvelgiant į jų tarpusavio ryšį ir sąveiką. Be to, grupavimas yra pradinis etapas taikant kitus analizės metodus, tokius kaip dispersinė, koreliacinė ar regresinė analizė.

Koreliacinė ir regresinė analizė taikoma tiriant priklausomybes tarp reiškinių, neturinčių griežtos funkcinės priklausomybės. Šie metodai naudojami ne tik analizuojant, bet ir atliekant prognozavimus, planuojant. Tačiau prognozavimų ir planinių skaičiavimų pradinis etapas visada yra analizė, kurios metu, naudojant dispersinės bei koreliacinės analizės metodus, nustatomi ir įvertinami tiriamų rodiklių ryšiai, jų stiprumas, atrenkami esminiai faktoriai. Koreliacinė analizė tik nustato, ar tiriama rodikliai turi tarpusavio priklausomybę, o regresija charakterizuoja vieno

kintamojo priklausomybę nuo kito. Šie metodai gali būti taikomi tik esant pakankamai dideliam priklausomo ir nepriklausomo kintamojo porų skaičiui [5, p.327].

Ištis įmonės finansines veiklos ir jos rodiklių analizės metodų ir būdų yra labai daug ir įvairių, tačiau dažniausiai mokslinėje literatūroje (ypač Vakarų autorių) nurodomi šie 3 pagrindiniai finansinių rodiklių analizės būdai:

- Horizontalioji analizė;
- Vertikaliąji analizė;
- Santykinė analizė.

Dviejų ar daugiau metų finansinės ataskaitos duomenų palyginimas vadinamas **horizontaliąja analize**. Atliekant horizontaliąją analizę nustatoma atitinkamų rodiklių dinamika, t.y. nukrypimai nuo bazinių rodiklių. Tam tikra horizontalios analizės atmaina yra trendo analizė, kurią atliekant pokyčiai paprastai išreiškiami indeksais. Jos pagrindinis tikslas [30, p.64] – nustatyti ilgesnio laikotarpio (daugiau nei 3 metų) rodiklių kitimo tendencijas ir dėsningumus. Norint nustatyti rodiklių kitimo tendencijas, svarbu tirti jų ryšius su kitais rodikliais.

Vertikaliosios analizės esmę sudaro tai [21, p.321], kad atitinkamos finansinės ataskaitos rodiklis lyginamas su bendru baziniu tos ataskaitos rodikliu, o gautas dydis išreiškiamas bazinio dydžio procentu. Dažniausiai daliniais rodikliais apskaičiuojami baziniai dydžiai yra bendra aktyvų, pasyvų, pelno, pardavimo suma ir pan. Jeigu atliekama kelių metų analizė, tai ne tik nustatoma kaip keitėsi daliniai rodikliai, bet ir kokios pasikeitimo priežastys. Vertikaliąją analizę galima naudoti rodiklių lyginamųjų svorių skaičiavimui.

Santykinė analizė (santykinių rodiklių analizė) paplitusi atliekant palyginimus tarp įmonių ir tam tikro laikotarpio analizę. Skaičiuojant santykinius rodiklius galima palyginti skirtingas įmonių finansines ataskaitas, taip pat vienos įmonės tam tikro laikotarpio finansinius rodiklius. Įmonės finansinės veiklos analizei ir įvertinimui naudojama labai daug ir įvairių santykinių rodiklių, nes vienas atskiras rodiklis suteikia palyginti mažai informacijos. Todėl finansiniai santykiniai rodikliai skiriasi savo svarba ir panaudojimo tikslais.

1.3. Santykinių rodiklių grupės ir jų panaudojimas

Finansinės veiklos analizėje apskaičiuojami rodikliai paprastai sudaro sistemą, kuri susideda iš įvairių rodiklių grupių. Tačiau reikia pažymėti, kad nėra sukurta vienintelė ir nekintanti rodiklių sistema, todėl autoriai neretai finansinius rodiklius pagal jų svarbą sugrupuoja skirtingai.

D.K.Van Horn ir D.M.Vahovich (2001) finansinius koeficientus grupuoja pagal duomenų šaltinius ir išskiria 2 tipus [31, p. 192]:

- Balansiniai koeficientai (likvidumo ir skolos rodikliai) – koeficientai, apibūdinantys įmonės finansinę būklę balanso sudarymo momentu. Tokių rodiklių skaitiklio ir vardiklio reikšmės yra imamos iš balanso duomenų.

- Koeficientai pagal pelno (nuostolių) ataskaitą arba koeficientai pagal balansą ir pelno ataskaitą (padengimo, veiklos efektyvumo ir pelningumo) apibūdina rezultatus, sukauptus per tam tikrą laikotarpį.

Atsižvelgiant į analizės vartotojus, santykinius finansinius rodiklius galima grupuoti į tokias grupes [11]:

- Savininkus dominantys rodikliai (pelningumo, pelno paskirstymo ir rinkos);
- Vadybininkams aktualūs rodikliai (gamybinės veiklos, išteklių valdymo ir pajamingumo);
- Kreditorių analizuojami rodikliai (likvidumo ir skolų aptarnavimo).

V.V Kovaliov (2002) išskiria dvi finansinės analizės kryptis [32, p.325]: „Express“ analizę bei pagilintą analizę, kurios metu siekiama įvertinti praėjusio, esamo ir būsimo laikotarpio finansinę veiklą ir numatyti efektyvius sprendimus. Šis autorius išskiria 6 rodiklių grupes finansinei veiklai įvertinti.

- turto būklės įvertinimo rodikliai;
- likvidumo rodikliai;
- finansinio stabilumo rodikliai;
- veiklos efektyvumo rodikliai;
- rentabilumo rodikliai;
- įmonės įvertinimas vertybinių popierių rinkoje.

Kiti užsienio ir Lietuvos autoriai (R.A.Brealey ir S C.Mayers (2000), R.W.Melicher ir E.A.Norton (2003), Z.Gaidienė (1998), L.Juozaitienė (2000) bei kt.) santykinius rodiklius jau skaido į 5 susistemintas grupes: likvidumo, veiklos efektyvumo, kapitalo struktūros, pelningumo ir rinkos rodiklius. Pastaraisiais rodikliais (rinkos vertės) ypač domisi investuotojai. Norint apskaičiuoti šiuos koeficientus, finansinėje atskaitomybėje pateikiamos informacijos jau nebepakanka, nes būtina žinoti įmonės akcijų kainą ir išmokamų dividendų dydį. Šiuos rodiklius analitikai paprastai skaičiuoja vertindami akcinių bendrovių finansinę veiklą.

Todėl dažniausiai, kaip nurodo V.Kvedaraitė [16, p.19], finansinės ataskaitos ir jų straipsniai nagrinėjami pasitelkus 4 plačiausiai rinkos ekonomikoje taikomas rodiklių grupes:

- pelningumo rodikliai;
- finansinio statuso (likvidumo, įsiskolinimo) rodikliai;
- finansų valdymo rodikliai;
- išteklių valdymo rodikliai.

Autorė siūlo tokį finansinių rodiklių grupių analizę būtent pradėti nuo pelningumo įvertinimo, nes „pelningumo analizė firmai yra pati gyvybiškiausia“ [16, p.20]. P. Wilson (1991) ir K.Usevičius (1998) pateikia tokį patį rodiklių klasifikavimą ir jų analizės eiliškumą.

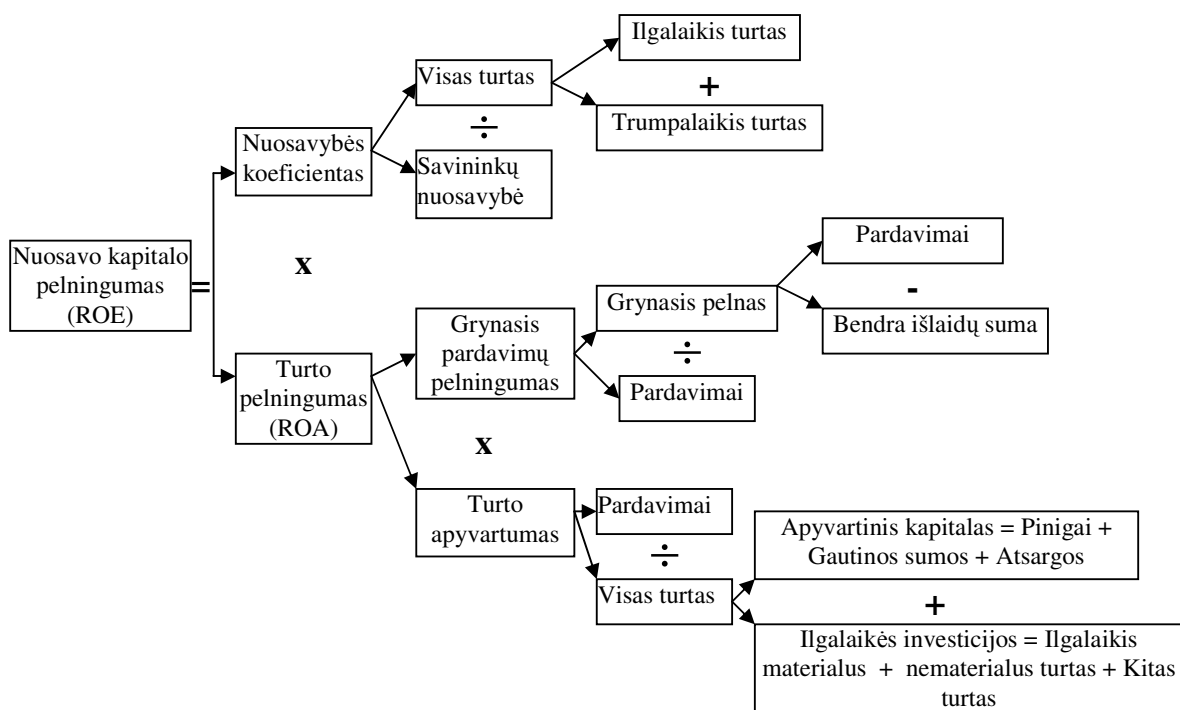
Taigi, pelno (nuostolių) ataskaitoje pateikiami pelno rodikliai nepilnai atspindintys įmonės pelningumo tendencijas ir ryšius su kitais faktoriais, todėl svarbu apskaičiuoti ir įvertinti santykinis **pelningumo rodiklius**. Pelnas yra pagrindinis įmonių veiklos tikslas. Tam, kad būtų galima įvertinti įmonės pelningumą, analitikai taiko nemažai santykinų rodiklių, kuriuos būtų galima suskirstyti į 3 pagrindines grupes [21, p.271]:

- Pardavimų pelningumo koeficientai (dar vadinami pelno normos rodikliais). Pelno norma (marža) – tai skirtumas tarp prekės pardavimo kainos ir jos gamybos bei pardavimo išlaidų [6, p. 180]. Šis dydis matuojamas pelno ir pardavimų santykiu. Priklausomai nuo pelno kategorijos (bendrasis, veiklos, įprastinės veiklos, pelnas prieš apmokestinimą, grynas pelnas) galima apskaičiuoti ir atitinkamo pelno normą: bendrojo pelno normą (bendrąjį arba bruto pelningumą), veiklos pelno normą, grynojo pelno normą (grynąjį pelningumą) ir t.t.

- Turto pelningumo koeficientas (ROA). Rodo turto panaudojimo efektyvumą ir labiausiai domina įmonės vadovus, nes parodo jų sugebėjimą racionaliai valdyti įmonės turtą.

- Nuosavo kapitalo pelningumo koeficientas (ROE).

L.Juozaitienė atkreipė dėmesį [15, p.53], jog užsienio šalyse dažnai nesitenkinama vien santykinų pelningumo rodiklių raidos analize konkrečioje įmonėje, bet greta jos atliekami ir pelningumą lemiančių veiksnių tyrimai. Finansinėje literatūroje ypač akcentuojama veiksnių, įtakančių turto pelningumą, analizė. Šiuo atveju naudojama faktorinė analizė, dar vadinama Du Pont metodu. Du Pont sistema [27, p. 14] – tai dažniausiai naudojamas metodas firmos pelningumui įvertinti akcentuojant savininkų nuosavybės pelningumą (ROE). Du Pont modelis dažniausiai vaizduojamas grafiškai (1.1 pav.), todėl autoriai modelį dar vadina piramidine analize.



1.1 pav. Du Pont sistema

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis Melicher, R.W., Norton E.A. (2003). Finance. Introduction to Institutions, Investments and Management, p.424. ir Usevičius, K. (1998). Įmonės veiklos analizė ir verslo plano pagrindai. Vilnius: Konsultacinė firma „Pokytiš“

Du Pont analizė paprastai pradedama nuo vieno koeficiento apskaičiavimo, kuris vėliau skaidomas į šakas. Kaip rodo 1.1 paveikslas, išplėstinėje Du Pont lygtyje įvertinama tokių rodiklių, kaip nuosavybės koeficientas, turto pelningumas ir apyvartumas, grynasis pardavimų pelningumas, įtaka savininkų nuosavybės pelningumo rodikliui.

Nagrinėjamoje literatūroje taip dažnai minimi įmonės *veiklos efektyvumo rodikliai* gali būti suskirstyti į 2 grupes (1.1 lentelė).

1.1 lentelė

Veiklos efektyvumo rodiklių grupavimas

TURTO APYVARTUMO arba FINANSINIO VALDYMO	IŠTEKLIŲ VALDYMO
<p>Turto apyvartumo rodikliai neretai skirstomi į ilgalaikio ir trumpalaikio turto apyvartumo koeficientus. Kaip nurodo V.Kvedaraitė [16, p.26], gamybinėse įmonėse pakanka 3 tipiškiausių trumpalaikio turto apyvartumo rodiklių:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vidutinės atsargų apyvartos; • Vidutinės debitorinio išiskolinimo padengimo trukmės; • Vidutinės kreditorinio išiskolinimo sugražinimo trukmės. 	<p>Įmonės veiklos efektyvumą ir įmonės ekonominių tikslų įgyvendinimo mastą apibūdina ne tik finansinių, bet ir kitų išteklių racionalus panaudojimas. Išteklių panaudojimo įvertinimo rodikliai yra šie [22, p.15]:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) pardavimų apimtis, tenkanti 1 darbuotojui; 2) grynasis pelnas, tenkantis 1 darbuotojui; 3) bendrojo pelno apimtis, tenkanti vienam, tiesiogiai gaminančiam produkciją, darbuotojui; 4) grynasis pelnas, tenkantis akcijai.

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis Kvedaraitė, V. (1994). Firmos finansinės veiklos analizė. Vilnius: Lietuvos informacijos institutas ir Nacionalinė vertybinių popierių birža. (2001). Įmonių finansinė analizė. Rodiklių skaičiavimo metodika. Vilnius: Nacionalinė vertybinių popierių birža.

Finansinį įmonės statusą (patikimumą) apibūdina **likvidumo (mokumo) rodikliai**. Apibendrintai galima teigti, kad jie parodo, ar įmonė pajėgs apmokėti savo įsipareigojimus, suėjus terminui. Tvirtas įmonės finansinis statusas, reiškiantis visų įsipareigojimų įvykdymą laiku, yra labai svarbus visais bendradarbiavimo su partneriais atvejais [16, p.22]. Įmonė yra moki, kai nagrinėjamu laikotarpiu turi ne mažiau mokėjimo priemonių (grynųjų pinigų ir jų ekvivalentų bei materialaus likvidaus turto, kuri galėtų greitai paversti grynaisiais pinigais) nei įsipareigojimų.

Trumpalaikį mokumą siūloma pradėti analizuoti nuo apyvartinio kapitalo, kuris vadinamas absoliučiu trumpalaikio mokumo rodikliu. Nuo apyvartinio kapitalo dydžio priklauso įmonės galimybės plėsti gamybą, vykdyti įsipareigojimus ir konkuruoti rinkoje.

Kadangi ne visas trumpalaikis turtas vienodai likvidus, tai ir skaičiuojant įmonės likvidumą skiriami tam tikri likvidumo laipsniai [2, p.70]:

- 3 likvidumo laipsnis (Bendrasis arba einamasis likvidumas);
- 2 likvidumo laipsnis (Greitas likvidumas);
- 1 likvidumo laipsnis (Kritinis likvidumas).

Būtent šiuos 3 pagrindinius rodiklius siūlo vertinti dauguma autorių. Einamasis likvidumo rodiklis parodo, kiek trumpalaikis turtas didesnis už trumpalaikius įsipareigojimus, t.y. jis parodo, kaip įmonė sugeba padengti vidutinio laikotarpio skolas (nuo 4 iki 9 mėn. laikotarpiu), panaudojus turimą trumpalaikį turtą [25, p.55]. Vakarų Europos šalyse laikomasi nuostatos, kad patenkinamas einamojo mokumo lygis svyruoja nuo 1.2 iki 2.0 [16, p.23]. Kaip nurodo H.Dauderis [7, p.665], padengimo koeficientas įmonėje gali būti trejopas: geras, per didelis arba per žemas. Žemas šio rodiklio lygis reiškia, kad įmonėje blogai organizuotas materialinis techninis aprūpinimas, yra problemų parduodant produkciją ar kitų veiklos sutrikimų, dėl ko įmonė gali nepajėgti laiku apmokėti savo skolų. Per didelė šio koeficiento reikšmė signalizuoja, kad trumpalaikio turto įmonėje yra per daug ir kad jis nepakankamai gerai panaudojamas.

Skubaus padengimo koeficientas parodo momentinį įmonės mokumą, t.y. ar įmonė, jei iš jos būtų pareikalauta, galėtų greitai apmokėti savo trumpalaikius įsipareigojimus, ar ji sėkmingai įveiktų šį kritinį etapą. Šis koeficientas tiksliau nei einamasis mokumo rodiklis įvertina trumpalaikį mokumą, nes jį apskaičiuojant įtraukiamas tik mobilus turtas (pinigai, vertybiniai popieriai ir trumpalaikiai pirkėjų įsiskolinimai). Atsargos nėra tokios likvidžios kaip kitas trumpalaikis turtas ir ne visada kritiškais momentais gali būti per trumpą laiką paverstos pinigais [18, p.39]. Dauguma autorių pažymi, kad šis rodiklis neturėtų būti mažesnis už 1. Be to, svarbu nustatyti ir skirtumą tarp einamojo mokumo ir skubaus padengimo koeficientų. Optimali padėtis tokia, kai šis skirtumas yra nedidelis. Tačiau gali būti atveju, kai einamasis mokumo koeficientas aukštas, o skubaus padengimo –

žemas. Tokia situacija rodo [20, p.326], kad įmonė turi daug atsargų, kurios gali būti pasenusios, nekokybiškos, o jas paversti grynaisiais pinigais nėra galimybių.

Kritinio įvertinimo koeficientas – padengimo grynaisiais pinigais rodiklis. Apskaičiuojant daroma prielaida, kad gautinos sumos irgi gali būti nelikvidžios. Taigi padengimo grynaisiais pinigais rodiklis parodo faktišką pinigų sumą, kuria pasinaudodama įmonė gali padengti trumpalaikius įsipareigojimus [22, p.8].

Kapitalo struktūrą apibūdinantys rodikliai. Siekiant pasirinkt informatyviausius rodiklius keblumų sukelia skirtingi to paties rodiklio pavadinimai ar šiek tiek skirtingi apskaičiavimo būdai. Apibendrinant nagrinėtų autorių pateiktus ilgalaikio mokumo rodiklius, pagrindiniais galima įvardinti šiuos:

- Bendrasis skolos rodiklis. Padeda apskaičiuoti bendrą skolą bendrojo kapitalo atžvilgiu ir nustatyti įmonės kreditorių pateikto bendrojo kapitalo proporciją [18, p.42].
- Skolų – nuosavybės koeficientas. Rodo įmonės sugebėjimą įvykdyti savo ilgalaikius ir trumpalaikius įsipareigojimus partneriams, mokesčių inspekcijoms, bankams ir kitoms kredito institucijoms [17, p.25].
- Nuosavybės koeficientas (EM). Kuo daugiau nuosavas kapitalas viršija visus įmonės įsipareigojimus, t.y. kuo didesnė įmonės finansinė autonomija, tuo mažesnė finansinė rizika bei bankroto tikimybė.

Dažniausiai manoma, kad maždaug pusė finansavimo šaltinių gali būti skolinami. Vertinant įsiskolinimą, labai svarbu atsižvelgti ir į įmonės gebėjimą pakankamai gauti veiklos pajamų, kad galėtų laiku išmokėti palūkanas.

Kaip teigia L.Simanauskas (2002), finansų analitikui didelės reikšmės į finansinių koeficientų grupavimą teikti nereikėtų, svarbu suprasti šių koeficientų prasmę, apskaičiavimo metodiką bei taikymo ypatumus. Todėl svarbiau yra išnagrinėti pačius finansinius koeficientus, nustatyti juos įtakančius veiksnius ir svarbiausia, jei pastebėta, kad įmonės veikla nėra stabili, surasti optimalius sprendimus, galinčius pagerinti jos situaciją.

Visi paminėti santykiniai rodikliai yra atspindys vienos iš įmonės veiklos finansinio įvertinimo teorijų, t.y. subalansuotų rodiklių teorijos. Ji labai plačiai naudojama daugelyje šalių, tačiau yra ir dar trys turinčios savų privalumų bei trūkumų.

1.4. Įmonės veiklos finansinio įvertinimo teorijų privalumai ir trūkumai

Subalansuotų rodiklių ir ekonominio pelno, ir srauto, ir veikla grįstų kaštų teorijos vertina įmonės veiklą, tačiau savais rodikliais. Ekonominio pelno ir srauto teorijos visą bendrovės veiklą vertina vienu rodikliu – ekonominiu pelnu (EVA) ir sugeneruotu srautu. Veikla grįstų kaštų ir

subalansuotų rodiklių teorijos teigia, jog vienu rodikliu neįmanoma teisingai įvertinti bendrovės veiklos, todėl siūlo vertinti aibę rodiklių. Veikla grįstų kaštų teorija vertinimo rodiklius suskirsto į kiekio, laiko ir kokybės, gi subalansuotų rodiklių teorija rodiklius skirsto į finansinius, vidaus, pirkėjų ir inovacijų.

Visos minėtos keturios pagrindinės veiklos įvertinimo teorijos yra teisingos ir naudingos valdant įmonę ir iš esmės neprieštaraujančios viena kitai, o labiau papildančios:

1. Veikla grįstų kaštų teorija „žino“ kaip išskaidyti įmonę į veiklas ir gali modeliuoti veiklų kaštus, tačiau ši teorija vertina tik atskiras veiklas ir neturi įrankio optimizuojančio šių veiklų darbą bei visos įmonės veiklai įvertinti naudoja tik tradicinį rodiklį grynąjį pelną, neįvertinantį kapitalo kaštų;

2. Srauto teorija turi algoritmą ir filosofiją, leidžiančius optimizuoti įmonės veiklas, tačiau neturi išskirtų principų, leidžiančių įmonę skaidyti į veiklas [13, p.57]. Įmonės veikla vertinama vienu srauto rodikliu, neatspindinčiu galutinio veiklos rezultato ir neįvertinančio kapitalo kaštų;

3. Subalansuotų rodiklių teorija. Subalansuotieji rodikliai daugiau akcentuoja strategiją ir viziją, o ne kontrolę [10]. Ji nustato struktūrizuotus tikslus ir daro prielaidą, kad darbuotojai imsis bet kokių reikalingų veiksmų šiems tikslams pasiekti. Matavimai yra nukreipti tam, kad žmonės siektų įgyvendinti bendros plėtros viziją. Aukštesnieji vadovai gali žinoti, kokie turėtų būti galutiniai rezultatai, bet jie negali darbuotojams tiksliai pasakyti, kaip pasiekti tų rezultatų, jau vien dėl to, kad sąlygos, kuriose dirba darbuotojai, nuolat kinta. Taigi ši teorija pasiūlo keturias kategorijas, pagal kurias reikia vertinti ir vystyti įmonę ir jos veiklas, tačiau neturi įrankio, leidžiančio paspartinti vystymąsi reikiamomis kryptimis;

4. Ekonominio pelno teorija įvertina įmonės veiklą vienu rodikliu EVA, įvertinančiu visus įmonės patiriamus kaštus, tačiau neturi įrankio leidžiančio optimizuoti įmonės veiklą ir padidinti šio rodiklio reikšmę. Kadangi tarp minčių įvertinimo teorijų nėra esminių prieštaravimų, įmanoma šias teorijas sujungti į vieną įmonės veiklos finansinio įvertinimo modelį [12, p.15].

Todėl apjungus visas šias keturias teorijas, įmonė galėtų ne tik pamatyti veiklos siaurąsias vietas, bet ir surasti optimalius sprendimus savo veiklai gerinti. Šiuo klausimu labiausiai domėjosi G. Jagelavičius ir V.Boguslauskas (1999) ir jo minčių pasekėja A.Vitkienė (2005).

1.5. Integruotas įmonės veiklos finansinio įvertinimo modelis

Integruotas veiklos vertinimo modelis (IVVM) – pagrįstas 1999 m. spalio mėn. paskelbtais Gedimino Jagelavičiaus ir Vytauto Boguslausko atliktais moksliniais tyrimais naudojant mokslinės literatūros analizės, ir matematinio modeliavimo metodus taikant masinio aptarnavimo teoriją, funkcijų tyrimą, ir A.Waren ir L.Lasdon optimizavimo algoritmą, gradiento metodo pagrindu [29, p.225-226].

Modelį (1.2 pav.) sudaro keturios dalys:

- įmonės išskaidymas į veiklas;
- įmonės veiklų optimizavimas;
- finansinės situacijos modeliavimas;
- subalansuotų rodiklių skaičiavimas.

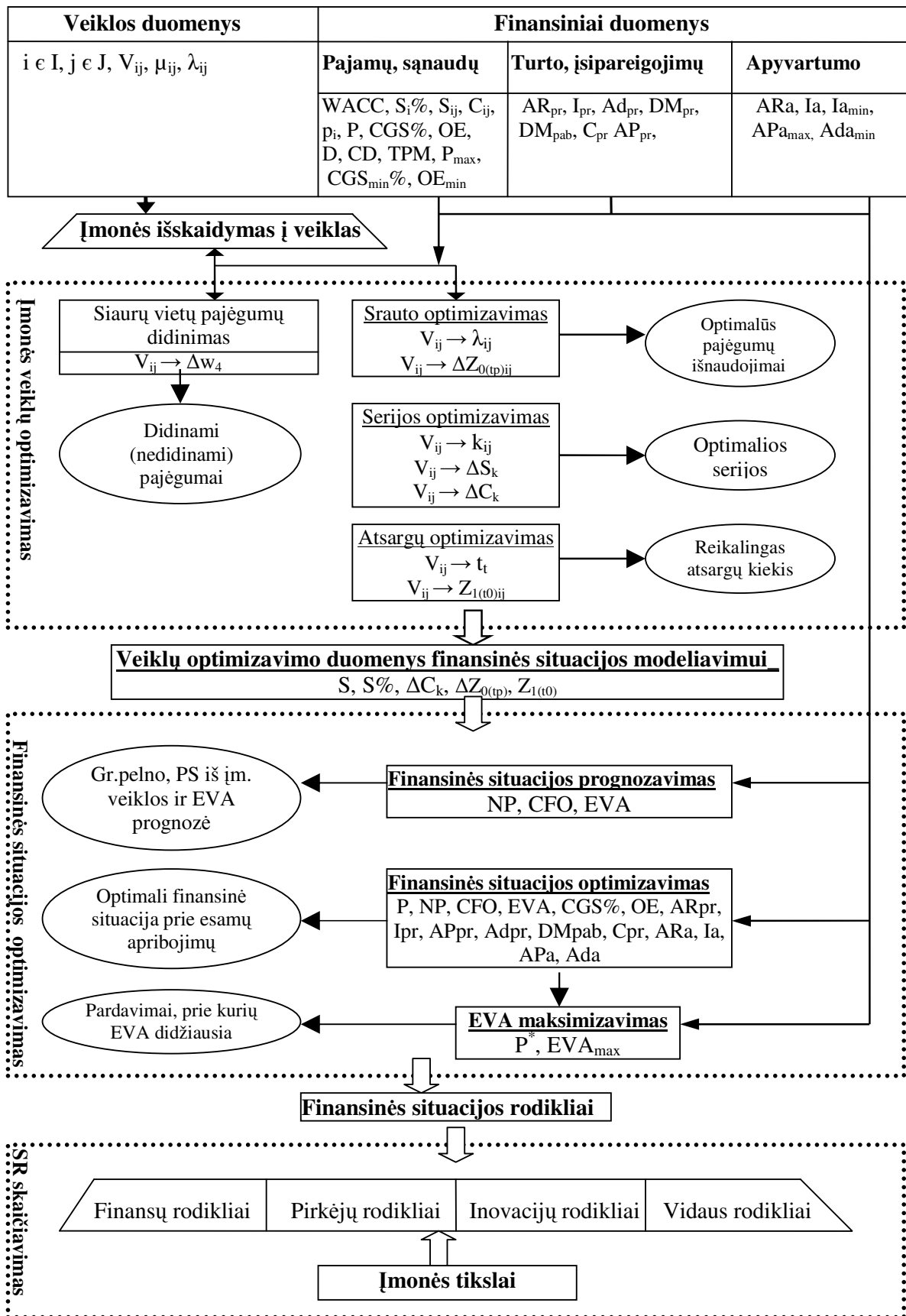
Įmonė išskaidoma į veiklas (V_{ij}), naudojant veikla grįstų kaštų metodiką. Veiklos pagal gaminamos produkcijos rūšis apjungiamos į susijusių veiklų grandines. Veiklų skaičius žymimas J , veiklų grandinių – I . Išskirtas veiklas charakterizuoja užsakymas veiklai (λ) ir veiklos pajėgumas (μ) [14, p.60].

Optimizuojant išskirtas veiklas, veiklų grandinėse, sprendžiami trys uždaviniai [14, p.61]:

- 1) srauto optimizavimo: rezultatas – optimalus kiekvienos veiklos pajėgumų išnaudojimas;
- 2) serijos optimizavimo: rezultatas – veiklų, galinčių dirbti serijomis, optimalūs serijų dydžiai;
- 3) atsargų optimizavimo: randamas optimalus atsargų kiekis kiekvienoje veikloje;

Naudojant veiklų optimizavimo rezultatus, modeliuojama įmonės finansinė situacija. Modeliavimo rezultatai yra:

- finansinės situacijos prognozė prie duotų aplinkybių, apibendrintai finansinę situaciją apibūdinant grynuoju pelnu, pinigų srautais iš įmonės veiklos ir ekonominiu pelnu;
- finansinės situacijos optimizavimas prie duotų apribojimų;
- ekonominio pelno maksimizavimas, randant pardavimų dydį ir reikiamo pritraukti (grąžinti) kapitalo kiekį, kad ekonominis pelnas įgautų maksimaliai galimą reikšmę.



1.2 pav. Integruotas įmonės veiklos finansinio įvertinimo modelis

Šaltinis: Jagelavičius, G, Boguslauskas, V. (1999). Integruotas įmonės veiklos finansinio įvertinimo modelis

1.5.1. Įmonės skaidymas į veiklas

Efektyviam veiklos įvertinimui reikalingas įmonės skaidymas į veiklas (Vij) ir jų formalizavimas. Suprantama, kiekviena įmonė veiklą vykdo skirtingai, todėl ir konkrečios įmonės veiklų schema bus unikali. Tačiau įmanoma išskirti visoms pramonės įmonėms bendras veiklas, kurias konkreči įmonė suskaldžiusi į subveiklas gaus reikiamą savo veiklų schemą, kiekvienoje gamybinėje įmonėje produktas inovacijų ar eksperimentiniame padalinyje sukuriamas (arba perkama gaminio technologija), po to pritaikomas turimoms gamybinėms linijoms, toliau vykdoma gamyba: perkamos žaliavos, konkrečiai gaminio serijai paruošiama anga, gaminama ir tikrinama gaminio kokybė, suradus pirkėją vykdomi pardavimai, vėliau vykdomas pirkėjų aptarnavimas. Apibendrinant galima išskirti tokias pagrindines veiklas:

- ✓ Inovacijos – veikla, sukuriant naują produktą pritaikant jį esamiems gamybiniam pajėgumams;
- ✓ Tiekimas – medžiagų ir žaliavų pirkimas pagal gamybos pateiktą planą;
- ✓ Techninis aptarnavimas – įrengimų ir patalpų paruošimas konkrečiai gamybos serijai;
- ✓ Gamyba – produktų gamyba, pagal pardavimų padalinio pateiktą užsakymą;
- ✓ Kokybės kontrolė – gaminamų ir pagamintų produktų kokybės tikrinimas;
- ✓ Rinkodara – įmonės veikla ieškant potencialių produktų ir pirkėjų;
- ✓ Pardavimai – pagamintos produkcijos pardavimas („atkrovimas“) esamiems ir rinkodaros surastiems pirkėjams.

Išskirtas visoms pramonės įmonėms bendras veiklas: rinkodarą, inovacijas, pardavimus, gamybą, kokybės kontrolę, techninį aptarnavimą ir tiekimą, laikantis veikla grįstų kaštų teorijos principų sudėliokime pagal jų tarpusavio priežastinį-pasekminį ryšį. Įmonės veiklos priešakyje yra rinkodara, kurios veiklos rezultatas yra surastas naujų pirkėjų ir produktų skaičius. Pagal rinkodaros pateiktus siūlymus inovacijos ima kurti naują gaminį, o pagal surastų ir esamų pirkėjų užsakymus pardavimai formuoja planą gamybai. Gamyba savo ruožtu teikia tiekimui užsakymą žaliavoms. Taip pat gamyba pagal pardavimų užsakymą suskirsto gamybos apimtis į gamybines serijas. Kiekvieną pagamintą seriją tikrina kokybės kontrolė, prieš kiekvieną seriją gamyboje atliekamas techninis patalpų ir įrangos paruošimas. Tačiau kiekvienos įmonės subveiklos bus skirtingos ir veiklas suskaidyti į subveiklas galima tik gerai pažįstant konkrečios įmonės veiklą. Tačiau nors ir visos įmonės turi skirtingas subveiklas, jų veikla gali būti vertinama ir tobulinama laikantis tų pačių principų.

Atskirai reiktų pakalbėti apie susijusias veiklas. Veiklos (subveiklos) vadinamos susijusios su nagrinėjama veikla, jei savo užsakymo dydžiu, įtakoja nagrinėjamą veiklą [14, p.62]. Veiklų tarpusavio santykiai yra sudėtingi, tai yra vienai veiklai užsakymą gali duoti kelios veiklos ir viena veikla

gali duoti užsakymus iš karto kelioms veikloms. Tačiau įmanoma įmonės veiklų sistemą išskaidyti į susijusių veiklų grandines, jas modelyje žymint I. Tam reikia veiklas skaidyti į subveiklas (J) pagal gaminamos produkcijos rūšį taip, kad kiekviena veikla kitoms veikloms užsakymus duotų pagal konkrečios produkcijos rūšį. Tai yra įmonės veiklų schema išskaidoma į dalis pagal susijusias veiklas, atskirai nagrinėjant kiekvieną susijusių veiklų grandinę.

Integruotame įmonės veiklos finansinio įvertinimo modelyje vienas iš svarbiausių parametru yra srautas tarp įmonės veiklų (λ) [14, p.63]. Kadangi pagal srauto apskaitos ir apribojimų teorijos principus, norint optimizuoti sistemos darbą pirmiausia reikia rasti sistemos siauras vietas. Sistemos siaurų vietų pajėgumas (μ) apsprendžia visos sistemos pajėgumą. Todėl sistemos siaurose vietose prarasta valanda yra visoje sistemoje prarasta valanda, gi ne siauroje vietoje sutaupyta valanda yra nereikšminga visos sistemos darbui, o visos sistemos darbą apsprendžia sistemos siaurų vietų darbas, tuo pačiu siauros sistemos vietos apsprendžia ne siaurų sistemos vietų darbą. Įmonės atveju siauros vietos yra įmonės veiklos, turinčios santykinai mažesnę pajėgumą nei kitos veiklos, veiklos, į kurias ateinantis srautas yra didesnis nei veiklos pajėgumas. Taigi darbo rezultatai šiose veiklose apspręs visos įmonės darbo rezultatus.

Srauto apskaitoje sąvoka „srautas“ išreiškiama tiek fiziniiais vienetais, tiek verte [13, p.57]. Fizinė srauto išraiška būtų: produktų pavadinimų skaičius, produkcijos vienetai, serijų skaičius, medžiagų kiekis, užsakymų skaičius.

Subendravardiklinimui srauto dydis yra išreiškiamas ir vertine išraiška, tuomet srautas apibrėžiamas kaip produkcijos kainos ir tiesioginių medžiagų sąnaudų skirtumas.

Srauto tarp įmonės veiklų savybės. Srautas tarp įmonės veiklų, tai yra produktų pavadinimų skaičius, produkcijos vienetai, serijų skaičius, medžiagų kiekis, užsakymų skaičius ir pan., juda srautu turinčiu stacionarumo, ordinarumo ir besąveikiškumo savybes. Srautai pasižymintys stacionarumo, ordinarumo ir besąveikiškumo savybėmis vadinami puasoniniais [13, p.58]. Atlikti tyrimai įrodo, jog srautas tarp įmonės veiklų yra pasiskirstęs pagal puasoninį dėsnį. Todėl tiriant veiklų savybes galima naudotis masinio aptarnavimo teorija.

1.5.2. Įmonės veiklų optimizavimas

1.3 paveiksle pateikiamas veiklų optimizavimo algoritmas ir sprendžiami keturi veiklų optimizavimo uždaviniai, derinant ekonominio pelno ir veikla grįstų kaštų teorijos metodus su srauto teorijos. Veiklų charakteristikų aprašymui naudojama masinio aptarnavimo teorija. **Srauto optimizavimas.** Derinant srauto ir ekonominio pelno teorijas ieškomas optimalus srautas kiekvienai išskirtai veiklai. Tyrimas parodė, jog maksimaliu pajėgumu dirbančios veiklos (siauros vietos), sukaupia daug atsargų, tai iššaukia kapitalo kaštus. Todėl geriausią veiklos rezultatą pasieksime

dirbdami nepilnu, o artimu jam apkrovimu (95-99%). Optimalaus srauto formulė, skaičiuoja srautą, minimizuodama nuostolį dėl nepilno užsakymo įvykdymo, kartu minimizuojant atsargų iššaukiamus kapitalo kaštus [14, p.63].:

$$\lambda_{ij}^* = \frac{S\%_{ij} \times \mu_{ij} - \sqrt{S\%_{ij} \times \mu_{ij} \times WACC \times (1 - S\%_{ij})}}{S\%_{ij}} \quad (1)$$

Kur

λ^* - optimalus srautas;

i – veiklų grandinės indeksas;

j – veiklos indeksas;

S% - srauto dalis pardavimuose;

μ - veiklos pajėgumas;

WACC – vidutiniai svertiniai kapitalo kaštai.

$$\text{Optimalus veiklos pajėgumų išnaudojimas būtų: } \rho^* = \lambda / \mu. \quad (2)$$

Serijos dydžio optimizavimas. Derinant srauto ir veikla grįstų kaštų teorijos prielaidas išvesta optimalaus serijos dydžio formulė:

$$k_{ij}^* = \sqrt{\frac{S_{ij}}{C_{ij} \times (\mu_{ij} - \lambda_{ij})}} \quad (3)$$

kur

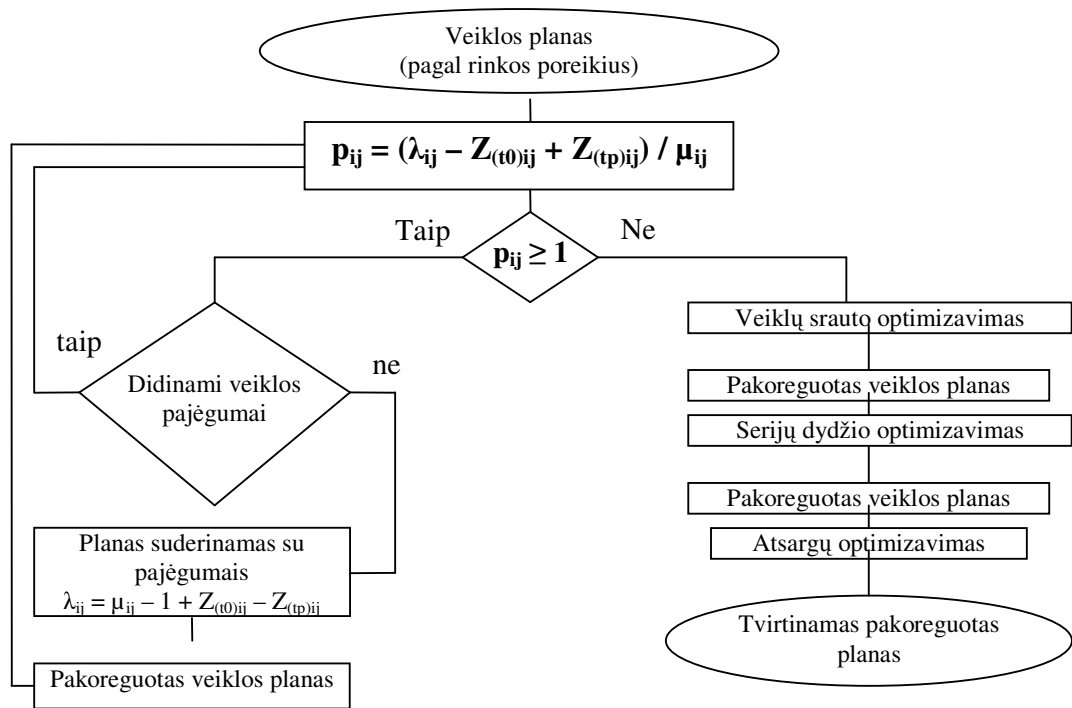
k^* - optimalus serijos dydžio koeficientas, išreikštas vienetą dalinant iš gaminių skaičiaus serijoje;

S – galimas maksimalus veiklos srautas;

λ – užsakymas veiklai;

μ - veiklos pajėgumas;

C – serijų kaštai.



1.3 pav. Veiklų optimizavimo algoritmas

Šaltinis: Jagelavičius, G, Boguslauskas, V. (1999). Integruotas įmonės veiklos finansinio įvertinimo modelis

Tyrimas parodė, jog gaminant mažesnėmis serijomis, pagaminama daugiau produkcijos per laikotarpį, tačiau išauga serijų kaštai ir atvirkščiai, todėl įmonei naudinga siaurose vietose sumažinti serijos dydį, tuo padidinant gamybos intensyvumą, o ne siaurose vietose serijos dydį padidinti, sutaupant serijos kaštų. Optimalus serijos dydis suderina serijų kaštus su reikalingu veiklai sugeneruoti srautu.

Atsargų optimizavimas. Integruotas įmonės veiklos finansinio įvertinimo modelis turi metodiką, leidžiančią optimizuoti veiklose esančias atsargas, kad jų užtektų užsakymams įvykdyti ir nepatirtame per didelių kapitalo kaštų. Paprastai įmonės stengiasi sukaupti atsargas visoje veiklų grandinėje, turinčioje nors vieną siaurą vietą. Tačiau yra netikslinga kaupti atsargas prieš siaurą vietą, atsargos turi būti kaupiamos siauroje vietoje ir už jos. Optimizuojant atsargas sprendžiamas uždavinys [14, p.64].:

$$\sum_j \lambda_j \times p_j - t_{ij} \times \mu_j \times p_j \Rightarrow \min \quad (4)$$

kintamasis t_{ij} ,

$$\text{prie šių apribojimų: } \begin{cases} \lambda_j \geq 0 \\ \mu_j \geq 0 \\ \lambda_j < \mu_j \\ t_{ij} \geq 0 \\ p_j \geq 0 \\ \sum_j t_{tikslj} \leq 1 \end{cases} \quad (5)$$

kur

λ – užsakymas veiklai;

p – atsargų, reikalingų pagaminti vieną produkcijos mato vnt. vertė;

μ - veiklos pajėgumas;

t_i – tikslinas laikas. Laikas, kurį veikla skiria einamojo laikotarpio užsakymams vykdyti.

Sprendžiant minėtą uždavinį naudojamosi Wareno ir Lasdono algoritmu, sukurto gradiento optimizavimo metodo pagrindu.

1.5.3. Finansinės situacijos modeliavimas

Finansinės situacijos prognozavimą: Prieš finansinės situacijos modeliavimą, tiriamos finansinę situaciją apibūdinančių rodiklių funkcinės tarpusavio priklausomybės, jomis naudojantis sudaromas finansinės situacijos modelis. Į vieną finansinės situacijos modelį (1.2 lentelė) sujungiamos tradicinės finansinės ataskaitos ir ekonominis pelnas. Modeliu galima prognozuoti finansinę situaciją, kai žinome įmonės pardavimus, parduotos produkcijos savikainos dalį pardavimuose, veiklos sąnaudas, vidutinius kapitalo kaštus, atskirą trumpalaikio turto ir išipareigojimų vertę laikotarpio pradžioje bei turto ir išipareigojimų apyvartumo rodiklius. Turint tai, modelis su skaičiuos grynąjį pelną, pinigų srautus iš įmonės veiklos ir ekonominių pelną. Finansinės situacijos modelis parodys ir veiklų optimizavimo įtaką finansinei situacijai, įvertindamas atsargų, serijų kaštų ir pardavimų pasikeitimą. Įmonėse, turinčiose daug siaurų vietų, paprastai, veiklų optimizavimas padidina grynąjį pelną didindamas pardavimus ir sumažina pinigų srautus iš įmonės veiklos, tačiau ekonomini pelnas padidinamas, nes nustatant atsargų dydį visada vertinami jų iššaukiami kapitalo kaštą. Ir įmonėse, neturinčiose siaurų vietų, didėja grynasis pelnas dėl serijų kaštų mažėjimo bei didėja pinigų srautai iš įmonės veiklos, dėl atsargų sumažėjimo ir, aišku, didėja ekonomini pelnas.

Finansinės situacijos optimizavimas. Taikant Wareno ir Lasdono algoritmą optimizuojama finansinė situacija. Duomenys optimizavimui yra apribojimai: tarkime, maksimalus pardavimų dydis, minimalus pirkėjų apmokėjimo laikas ir kt [14, p.64]. Optimizuojant sprendžiamas uždavinys:

$$\text{EVA} \Rightarrow \max \quad (6)$$

$$EVA = f(P, CGS\%, S\%, OE, OA, ARa, Ia, Ada, Inv, L, Ems, Oems, Oth) \Rightarrow \max$$

$$\left\{ \begin{array}{l} 0 \leq P \leq P_{\max} \\ 0 \leq S\% \leq S\%_{\max} \\ 0 \leq OA \leq OA_{\max} \\ CGS\% \geq CGS\%_{\min} \\ OE \geq OE_{\min} \\ ARa \geq ARa_{\min} \\ Ia \geq Ia_{\min} \\ Ada \geq Ada_{\min} \\ Inv \geq Inv_{\min} \\ L \leq L_{\max} \\ Ems \leq Ems_{\max} \\ Oems \leq Oems_{\max} \\ Oth \leq Oth_{\max} \end{array} \right. \quad (7)$$

Kur

P_{\max} –galimi maksimalūs pardavimai, atsižvelgiant į paklausą rinkoje.

$S\%_{\max}$ – galimas maksimalus srauto procentas.

OA_{\max} – galimas maksimalus pelnas iš kitų veiklų.

$CGS\%_{\min}$ – galimas minimalus parduotos produkcijos savikainos procentas nuo pardavimų.

OE_{\min} – galimai minimalios veiklos sąnaudos.

ARa_{\min} – galimas minimalus pirkėjų skolų apyvartumas dienomis.

Ia_{\min} – galimas minimalus žaliavų atsargų apyvartumas dienomis.

Finansinės situacijos modelis (1.2 lentelė)

Ada_{\min} – galimas minimalus išankstinių apmokėjimų tiekėjams apyvartumas dienomis.

APa_{\max} – galimas maksimalus įsiskolinimas tiekėjams, išreikštas dienomis.

Inv_{\min} – reikalingos minimalios laikotarpio investicijos.

L_{\max} – maksimali paskolos suma, kurią galima būtų paimti per laikotarpį arba kiek mažiausiai paskolos reikia grąžinti per laikotarpį.

Ems_{\max} – galima maksimali akcijų emisija (minimalus išpirkimas).

$Oems_{\max}$ – galima maksimali obligacijų emisija (minimalus išpirkimas).

Oth_{\max} – maksimalūs kiti pinigų gavimai (minimalūs išmokėjimai). Optimizuotos finansinės situacijos rodikliai, tampa tikslais įmonės padaliniams.

1.2 lentelė

Finansinės situacijos modelis

	Žymėjimas	Apskaičiavimas turint faktą	Apskaičiavimas prognozuojant
Pardavimų augimas	G	duomuo	duomuo / kintamasis
PARDAVIMAI	P	duomuo	duomuo / kintamasis
Parduotų prekių kaštai / pardavimai	CGS %	CGS / P	duomuo / kintamasis
PARDUOTŲ PREKIŲ KAŠTAI	CGS	duomuo	P * CGS%
VEIKLOS SĄNAUDOS	OE	duomuo	Duomuo / kintamasis
Amortizacija	D	duomuo	duomuo / kintamasis
Skolinto kapitalo kaštai	CD	duomuo	duomuo / kintamasis
VEIKLOS PELNAS	OP	P – CGS – OE	P – CGS – OE
KITŲ VEIKLŲ PELNAS	OA	duomuo	duomuo / kintamasis
PELNAS PRIEŠ MOKESČIUS	PBT	OP + OA	OP + OA
MOKESTIS	T	duomuo	duomuo
GRYNAS PELNAS	NP	PBT – T	PBT – T
PELNAS + AMORTIZACIJA		NP + D	NP + D
Pirkėjų skolos pradžioje	ARpr	duomuo	duomuo
Įsiskolinimas dienomis	ARa	ARpab / P * 365	duomuo / kintamasis
Pirkėjų skolos pabaigoje	ARpab	duomuo	P / 365 * ARa
Atsargų pradžioje	Ipr	duomuo	duomuo
Atsargų apyvartumas, dienomis	Ia	Ipab / CGS * 365	duomuo / kintamasis
Atsargos pabaigoje	Ipab	duomuo	CGS/ 365 * Ia
Skolos tiekėjams pradžioje	APpr	duomuo	duomuo
Apmokėjimo periodas, dienomis	APa	Appab / CGS * 365	duomuo / kintamasis
Skolos tiekėjams pabaigoje	APpab	duomuo	CGS / 365 * APa
Išankstiniai mokėjimai tiekėjams pradžioje	Adpr	duomuo	duomuo
Išankstiniai mokėjimai tiekėjams dienomis	Ada	Adpab / CGS * 365	duomuo / kintamasis
Išankstiniai mokėjimai tiekėjams pabaigoje	Adpab	duomuo	CGS / 365 * Ada
Skola darbuotojams ir mokest pradžioje	DMpr	duomuo	duomuo
Skola darbuotojams ir mokest pabaigoje	DMpab	duomuo	duomuo / kintamasis
Kiti pasikeitimai		duomuo	duomuo / kintamasis
PINIGŲ SRAUTAI IŠ ĮMONĖS VEIKLOS	CFO	NP + D + ARpr – ARpab + Ipr – Ipab + APpab – APpr + Adpr – Adpab + DMpab – DMpr	
Investicijos	Inv	duomuo	duomuo / kintamasis
Paskolos ėmimas (grąžinimas)	L	duomuo	duomuo / kintamasis
Akcijų emisija (išpirkimas)	Ems	duomuo	duomuo / kintamasis
Obligacijų išleidimas (išpirkimas)	Ocms	duomuo	duomuo / kintamasis
Kiti mokėjimai	Oth	duomuo	duomuo / kintamasis
VISO MOKĖJIMŲ	TPM	Inv + L + Ems + Ocms + Oth	
Pinigų pasikeitimas	Cic	CFO + TPM	
PINIGAI PRADŽIOJE	Cpr	duomuo	duomuo
PINIGAI PABAIGOJE	Cpab	Cic + Cpr	
Turtas viso pradžioje	TApr	duomuo	duomuo
Turtas viso pabaigoje	TApab	duomuo	***
Nuosavas kapitalas	E	duomuo	duomuo
Kapitalo kaštai	WACC	duomuo	duomuo
EVA	EVA		

*** TApr – ARpr + ARpab – Ipr + Ipab– Adpr + Adpab + Cic

Šaltinis: Jagelavičius, G, Boguslauskas, V. (1999). Integruotas įmonės veiklos finansinio įvertinimo modelis.

Ekonominio pelno maksimizavimas. Ištirsime ekonominio pelno priklausomybę nuo pardavimų ir kitų finansinės situacijos rodiklių. Ekonominis pelnas, išreiškiant paprastai, yra grynasis pelnas minus kapitalo kaštai [12, p.49].:

$$EVA = NP + CD - TAp \times WACC \quad (8)$$

Supaprastintai grynojo pelno funkcija nuo pardavimų būtų tokia:

$$NP = P - P \times CGS\% - OE, \quad (9)$$

arba

$$NP = f(P) \quad (10)$$

Supaprastinant priimame, jog įmonės pelnas įklauso nuo parduotos produkcijos savikainos ir veiklos sąnaudų, o kitos veiklos, kuri paprastai didelės įtakos rezultatui neturi ir pelno mokesčio, kuris nuo įmonės nepriklauso neimame.

Turto arba viso nuosavybės bei įsipareigojimų balansinė suma supaprastinus būtų:

$$A_p = P / 360 \times T_a, \quad (11)$$

T_a – viso turto apyvartumas dienomis,

arba

$$A_p = f(P) \quad (12)$$

Čia nevertiname kiekvienos turto ar skolų rūšies apyvartumo atskirai, o dėl paprastumo naudojame vieną rodiklį – viso turto apyvartumas. Pardavimų dydis yra funkcija nuo turimo kapitalo, kadangi įmonės pardavimų dydį riboja turimi finansiniai resursai. Didėjant pardavimams, didėja įmonės turtas, nes vis daugiau lėšų virsta pirkėjų skolomis, atsargomis ir pan.

$$P = f(K) \quad (13)$$

K – kapitalas

Taip pat ir kapitalo kaštai yra funkcija nuo kapitalo, nes įmonė negali skolintis iki begalybės ir kuo daugiau įmonė nori pritraukti kapitalo, tuo rizikingesnis tampa projektas – didėja kapitalo kaštai:

$$WACC = f(K) \quad (14)$$

Taigi į (8) formulę įstačius (10), (12), (13) ir (14) formules gausime:

$$EVA = f(P) + CD - f(P) \times f(P) \quad (15)$$

Kaip matome (15) formulėje, gavome, jog EVA yra parabolės funkcija, skaičiuojant jos reikšmę priklausomai nuo pardavimų.

EVA – ekonominio pelno pranašumą prieš tradicinius finansinius rodiklius geriausiai įrodo šio rodiklio nedviprasmiškumas. Štai grynojo pelno matematinė išraiška nuo pardavimų yra tiesinė – todėl vertinant ir planuojant veiklą pagal pelną visada atsakymas bus, jog reikia gaminti maksimaliais pajėgumais, visai nevertinant kokie bus kapitalo kaštai. Grynų pinigų srautai iš įmonės veiklos didžiausi bus jeigu įmonė visai nieko negamins, o tik tai susigrąžinės iš apyvartos pinigus. EVA, vertindama kapitalo kaštus, turi savo maksimumo tašką – aiškiai parodydama optimalią veiklos apimtį.

1.5.4. Subalansuotų rodiklių skaičiavimas

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** [24, p.226]:

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

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.

Viena iš subalansuotų efektyvumo rodiklių sistemos užduočių – konkrečia struktūrizuota forma pateikti vadovams pačią svarbiausią ir kuo tikslesnę informaciją indikatorių pavidalu.

Atsižvelgiant į įmonės tikslus skaičiuojami subalansuoti rodikliai ir parodomas integruoto įmonės veiklos finansinės situacijos įvertinimo modelio įtaka, siekiant įmonės tikslų.

2. UAB „EKASTA IR KO“ 2002 – 2005 M. TRADICINĖ FINANSINĖ VEIKLOS ANALIZĖ

2.1. UAB „Ekasta ir Ko“ veiklos apibūdinimas

Įmonės įkūrimas ir veiklos pobūdis

UAB „Ekasta ir Ko“ įkurta 2002 metų rugpjūčio 20d. Mažeikiuose. Įmonė yra pelno siekianti organizacija. Šios bendrovės ūkinės veiklos pobūdis yra gamyba ir paslaugos:

- Medienos gaminių bei dirbinių, išskyrus baldus, gamyba;
- Staliaus dirbinių įrengimas;
- Krovinių vežimas keliais;
- Kita verslo veikla;
- Kitų paslaugų veikla,

o pagrindinės ūkinės komercinės veiklos sritys yra: klijuotos medienos langų gamyba bei durų montavimas.

Savo veiklą įmonė pradėjo vykdydama smulkius užsakymus (gamindama langus ir duris) fiziniams asmenims. Tuo metu dirbo direktorius ir buhalterė bei buvo priimtas 21 darbuotojas, o šiuo metu (2005 m. pabaigoje) skaičius padidėjo iki 51. Darbuotojų dinamika pateikta 2.1 lentelėje.

2.1 lentelė

Darbuotojų dinamika per 2002m.-2004m.

Metai	Priimta darbuotojų	Atleista (išėjo iš darbo) darbuotojų	Dirbo
2002	23	-	23
2003	21	13	31
2004	27	13	45
2005	13	7	51

Šaltinis: suaryta autoriaus, remiantis UAB“Ekasta ir Ko“ aiškinamojo rašto duomenimis

Augant gamybos apimčiai, reikia ir didesnės darbo jėgos, todėl puikus sprendimas buvo priimti daugiau darbininkų. Tačiau didžiam nusivylimui, tenka pastebėti, jog pusė ar net daugiau išįdarbintų darbuotojų teko atleisti. Tokio poelgio priežastys :

- Darbuotojai patys parašė prašymą, jog nori išeiti iš darbo. Priežastis – išvažiuoja dirbti į Ispaniją ar kitą šalį.
- Per maža kvalifikacija, nebesusidoroja su pateiktomis užduotimis.
- Netinkamas darbininko poelgis (gėrimas).

Kai kurie darbininkai (3 iš 42) bando skųstis, jog jiems per mažai mokama. Jų atlyginimas būna iš karto suderamas prieš pasirašant darbo sutartį. Ten rašoma, jog jiems bus mokama už plano įvykdymą. Logiška, kad jei planas bus neįvykdytas iki galo, darbuotojas gaus žymiai mažesnę

atlyginimą. Šiuo atžvilgiu suprantama vadovo pozicija: darbininkas turi būti suinteresuotas, kuo daugiau ir kokybiškiau atlikti jiems pavestus darbus (taip sumažinama prastovų tikimybė), taip pat nebereikalinga griežta kontrolė.

Kuriant įmonę buvo derinamas darbuotojo asmeninės savybės (techninis išsilavinimas, asmeniniai sugebėjimai, darbo patirtis), finansiniai ištekliai ir galimybės įsigyti papildomus gamybinius plotus, taip pat įrengimus, žaliavas ir papildomų užsakovų paieška.

Metiniai veiklos rezultatai parodė, kad pasirinkta teisinga veiklos kryptis, turinti perspektyvas. Ypatingai galimybės išsiplėtė Lietuvai įstojus į Europos Sąjungą, prasiplėtus rinkai.

Patalpos ir įrengimai

Gamybinių patalpų pasirinkimą lėmė finansinės galimybės, susisiekiama patogumas bei pastovus technologijų tobulinimas.

Veiklos pradžioje įmonė neturėjo galimybių įsigyti savų patalpų, todėl jos nuomojamos. Ši aplinkybė yra tarsi įmonės trūkumas dėl kurio nebūtų galima įkeisti nekilnojamojo turto pinigų skolinimosi atveju. Patalpų plotą sudaro gamybinės (medžio ir langų cechai), administracinės ir buitinės patalpos, kurių bendras plotas yra 1926,15 m².

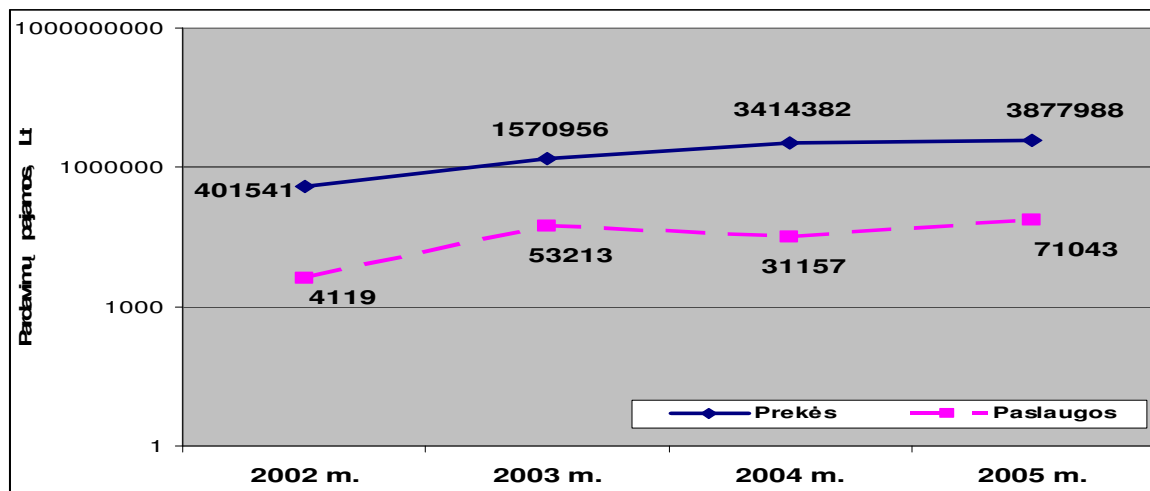
Nuo pat įsikūrimo buvo minimaliai įsigyti vienas langų gamybos centras, taip pat siurblys. Akivaizdu, kad pradžia buvo nusipirkta tik pačios reikalingiausios įrangos. Šie įrenginiai naudojami iki šiol. Įmonė auganti, daugėjo darbuotojų, todėl kiekvienais metais buvo pirkti vis naujų įrengimų, reikalingų:

- a) gamybai (langų gamybos centras, kompresorius, drėgmėmatis medienai, ekscentrinis šlifuoכלis, dygiavimo freza, diskinė freza-pjūklas, medienos frezavimo-dygiavimo staklės, galandimo prietaisas dygiavimo frezoms, elektrinis diskinis pjūklas, įrankiai ir dar daug kitų);
- b) gamybinėms patalpoms (thermo vartai, stoginis ventiliatorius);
- c) administracijai (kompiuteriai, Windows ir Office programos, spausdintuvas, telefonai).

Dauguma įrengimų yra geros būklės, tačiau planuojama kažkurią dalį senesnių įrengimų pakeisti naujais.

Produkcijos diferencijavimas

UAB „Ekasta ir Ko“ daugiausia orientuojasi į produkcijos gamybą, tai atskleidžiama 2.1 paveiksle.



2.1 pav. Ūkinės veiklos pobūdžio dinamika 2002 – 2005 m.

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis įmonės pelno (nuostolių) ataskaita

Įmonė kasmet keleriopai padidindavo pagamintos produkcijos pardavimus, o paslaugas taip pat juda didėjimo linkme (išskyrus 2004 m. buvo sumažėjusios iki 31 tūkst.Lt). Paslaugos ataskaitiniais metais išaugo 17 kartų, o pardavimai beveik 10 kartų. Tačiau reikia nepamiršti tokio fakto, kad 2002 m. įmonė dirbo tik 4 mėn., todėl visais kitais metais, tiek suteiktų paslaugų, tiek ir parduotų prekių buvo žymiai daugiau. Šiuo metu bendrovė gamina tokias produkcijos grupes: langus, duris, palanges.

Gamybinis procesas

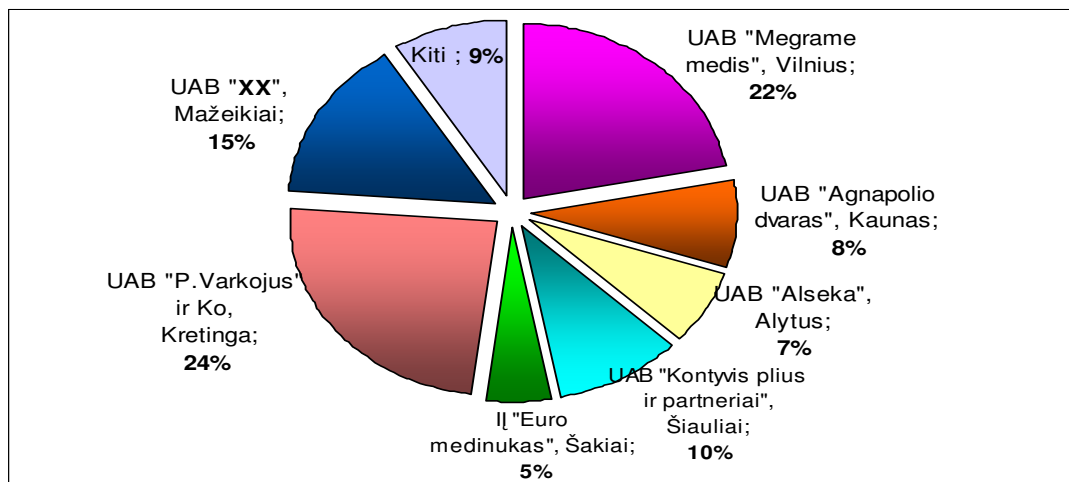
UAB „Ekasta ir Ko“ darbininkai negalėtų per vieną darbo dieną pagaminti nei vienos iš siūlomos prekių užsakymo, kadangi tiek langų, tiek ir durų gamyba – tai nuosekli operacijų seka, nutrūkus ar neatlikus vienos operacijos, negalima imtis sekančios funkcijos. Taigi, technologinis medinių langų ir durų aprašymas yra:

- 1) medinių tašų sandėliavimas sausoje patalpoje.
- 2) Klijuotos medienos rėmų ir varčių surinkimas..
- 3) Gaminių šlifavimas, impregnavimas, dažymas.
- 4) Sandarinimo tarpinių montažas.
- 5) Furnitūros montažas.
- 6) Stiklinimas.
- 7) Gatavos produkcijos patikra ir priėmimas.

Praėjus tokį ilgą gamybos kelią, užsakovai mato akivaizdų ir nepriekaištingą rezultatą. Tai įrodo ir toks faktas, jog dar neteko išgirsti bei užfiksuoti jokių nusiskundimų. Savaiame suprantama, yra nustatyti broko, skundų, reglamentacijos reikalavimai.

Konkurentai ir tiekėjai

Mažeikių mieste ši įmonė nuo pat įsikūrimo yra monopolistė klijuotos medienos langų gamyboje. Tačiau Lietuvoje panašių įmonių tikrai yra. Šiuo metu bendrovės konkurentai, gaminantys identišką produkciją, pateikti 2.2 paveikslėlyje (remtasi įmonės atliktais tyrimais).



2.2 pav. „Ekasta ir Ko“ konkurentai Lietuvoje

Šaltinis: UAB „Ekasta ir Ko“ rinkos tyrimas

UAB „Ekasta ir Ko“ Lietuvoje užima apie **15 proc.** rinkos. O Žemaitijoje bendrovė siekia apie 35 proc. rinkos (kadangi pagrindiniai konkurentai yra tik Kretingoje ir Šiauliuose). Įmonė puikiai žinoma ne tik vidaus rinkoje, bet ir užsienyje.

UAB „Ekasta ir Ko“ eksportuoja nuo pat 2002 metų. Pagrindinės partnerės pavaizduotos 2.2 lentelėje.

2.2 lentelė

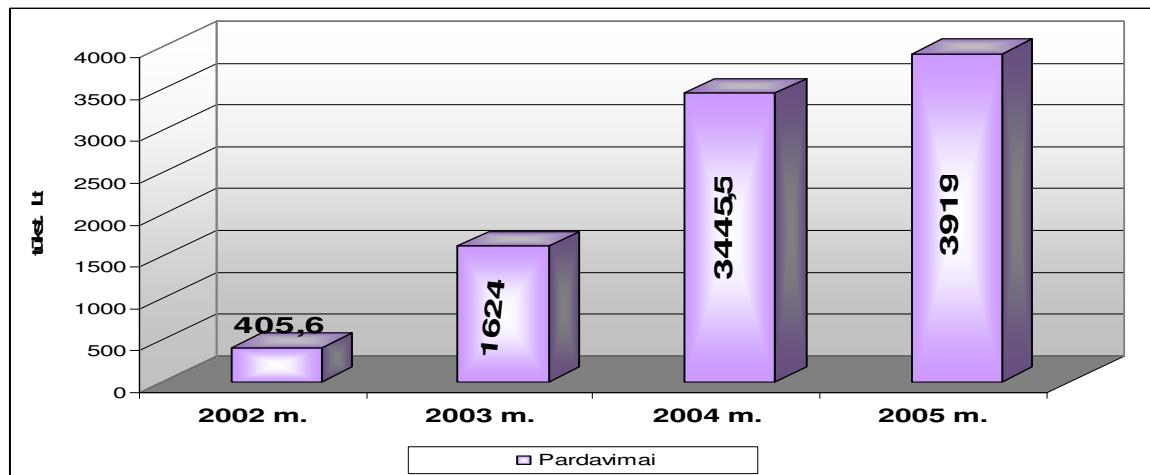
Įmonės pardavimai pagal pirkėjus

	2002 m., lt	%	2003 m., lt.	%	2004 m., lt.	%	2005 m., lt.	%
Lietuva	258352	64,34	1290417	82,14	1660342	48,62	1925942	48,77
Eksporto šalys								
Danija	47374	11,80	226357	14,41	1487946	43,58	1580402	40,02
Švedija	95815	23,86	54182	3,45	100971	2,96	202981	5,14
Belgija	-		-		165123	4,84	200216	5,07
Vokietija	-		-		-		39490	1
Iš viso	401541	100	1570956	100	3414382	100	3949031	100

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis UAB „Ekasta ir Ko“ pardavimo analizė pagal pirkėjus

Kiekvienais metais bendrovė palaikė santykius su tomis pačiomis šalimis, o nuo 2004 metų pradėjo bendradarbiauti su Belgija. Taip pat reikėtų paminėti ir dar vieną naują prekybos partnerę Vokietiją, kuri nuo 2005 m. vidurio papildė užsakymų langų gamybai apimtį. Daugiausia produkcijos parduodama Lietuvoje, tačiau nuo 2004 metų matosi ženklus pardavimų Lietuvoje

sumažėjimas. Pardavimų apimtys į eksportuojamas šalis nuolat auga. Šiuo metu, kaip ir 2004 m. daugiausia eksportuojama į Daniją. Nuo įmonės gyvavimo pradžios eksportas į šią šalį padidėjo net 33 kartus ir sudaro 40 proc. visos parduodamos produkcijos. Tuo tarpu eksportas į Švediją 2003 ir 2004 metais buvo sumažėjęs iki 3 proc., o šiuo metu pardavimo apimtys sutampa su Belgijos eksporto apimtimis, t.y. siekia jau 5 proc. Užsakovai iš Vokietijos per pusę metų išsivežė produkcijos už 39,5 tūkst.Lt (tai sudarė 1 proc.) ir tai buvo nepaskutinis jų užsakymas iš UAB „Ekasta ir Ko“ įmonės.



2.3 pav. Įmonės pardavimų pajamos 2002 – 2005 metais

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis UAB „Ekasta ir Ko“ pelno (nuostolių) ataskaitos suvestine

Kaip matyti iš 2.2 lentelės ir 2.3 paveikslu pateiktų duomenų, UAB „Ekasta ir Ko“ pardavimai nuo 2002 iki 2005 metų išaugo 3,5 mln. litų. Pardavimų didėjimui įtakos turėjo keletas priežasčių:

- 1) Įsigyta naujų įrenginių, kurių dėka pagerėjo gaminamos produkcijos kokybė;
- 2) UAB „Ekasta ir Ko“ dalyvavimas parodose lemia išaugusių naujų klientų skaičių vidaus ir užsienio rinkose;
- 3) Kokybiška produkcija didina klientų pasitikėjimą įmone bei jos gerai atliekamais darbais.

UAB „Ekasta ir Ko“ pirkėjai – tai fiziniai ir juridiniai asmenys, perkantys medžiagas (pavyzdžiui, tašus, apvadus), kuriuos panaudoja kitų produktų gamybai arba dažniausiai jau gatavą produkciją (pavyzdžiui, langus, duris, palanges). Užsienio pirkėjai dažniausiai užsisakinėjo langus.

Įvairias produkcijos gamybai reikalingas medžiagas ir žaliavas įmonės perka iš Lietuvos tiekėjų. Per keturis metus įmonė jau turi ir pastovių tiekėjų, tokių kaip UAB „VBH Vilnius“(apkaustai), UAB „Fraga“ (sandaravimo juosta, Kaunas), UAB „Klinkmann LIT“ (dažai, lakas, Vilnius), UAB „Fauga“ (stiklo paketai, Vilnius), UAB „Nilma“ (tašai, Kaunas), UAB „Izadora“ (lakas, skiediklis, Klaipėda), UAB „Jurmantas“ (plėvelė, Mažeikiai), UAB „Viskas statyboms“ (prekės, Mažeikiai), UAB „Eskapė“ (stiklo paketai, Klaipėda) ir kt.

2.2. UAB „Ekasta ir Ko“ turto ir savininkų nuosavybės bei įsipareigojimų struktūros dinamikos analizė 2002–2005 m.

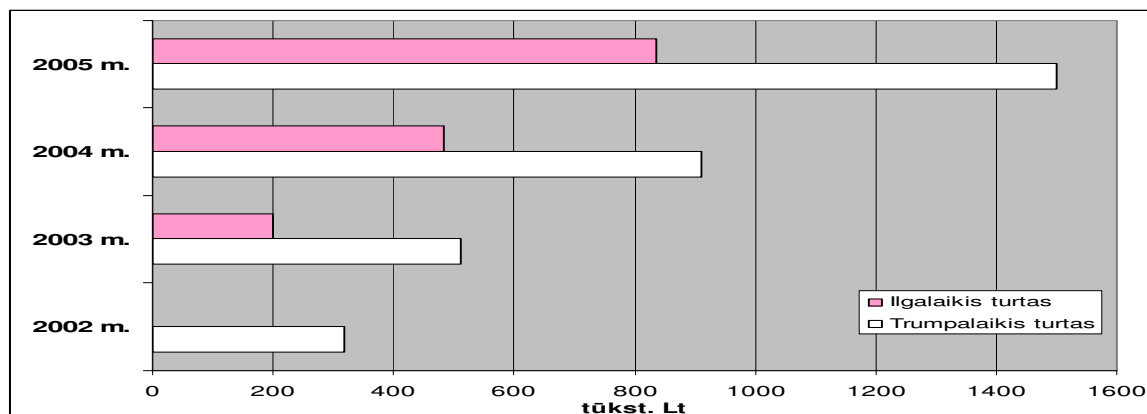
Ši analizė padeda nustatyti atitinkamų rodiklių dinamiką. Rodiklių dinamika apskaičiuojama absoliučiais dydžiais ir procentais, t.y. nustatomi nukrypimai nuo bazinių rodiklių.

Turėdami UAB „Ekasta ir Ko“ 2002 m. – 2005 m. finansų ataskaitų duomenis, gauti tokie rezultatai, kurie pateikti 2-5 prieduose.

Keletą vietų (pvz., nematerialaus turto 2005 m. lyginant su 2002 m. nukrypimai procentais yra neišreikšti, taip pat pastatų ir statinių bei mašinų ir įrengimų ar kito materialaus turto pokyčio procentais neįmanoma nustatyti) buvo negalima apskaičiuoti nukrypimų procentais, nes lyginimui paimta bazė neturėtų būti lygi nuliui arba neigiamam skaičiui. Taip pat, reikia nepamiršti fakto, kad įmonė 2002 metais dirbo tik 4 mėnesius, vadinasi jos duomenys lyginant su kitais metais bus vieni iš mažesnių.

UAB „Ekasta ir Ko“ turto struktūroje dominuoja trumpalaikis turtas. Įsikūrimo metais ilgalaikis turtas užėmė tik nežymią (siekė vos 2 proc.) dalelę visoje turto sistemoje. Kasmet ilgalaikio turto buvo įsigyjama vis daugiau: didžiąją dalį ilgalaikio turto už 195 tūkst. Lt įmonė įsigijo jau 2003 m. (padidėjo 4744,17 proc.) ir 2005 m. įmonė atnaujino programinę įrangą už 6,8 tūkst.Lt bei nusipirko stakles, langų rėmų presą ir kitą materialųjį turtą, taip padidindami ilgalaikio turto bendrąją dalį (35,8 proc.) turto struktūroje. 2005 m. bendrovėje šį turtą sudaro: milžiniška dalis materialaus turto (99,05 proc.: pastatai ir statiniai, mašinos ir įrengimai, kiti įranga, įrankiai ir įrengimai) ir 0,95 proc. nematerialaus turto (procentinė vertė padvigubėjo lyginant su 2004 m. dėl programinės įrangos atnaujinimo). Reikia atkreipti dėmesį, jog per šį laikotarpį 4,1 proc. sumažėjo statinių ir mašinų vertė. Šis neigiamas pokytis atsirado dėl turto nudėvėjimo.

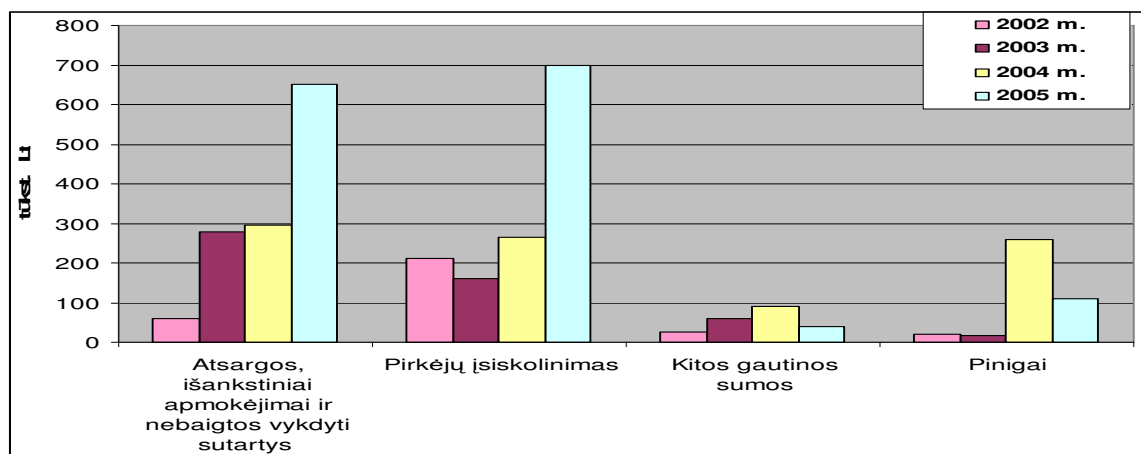
Pastebima tiek ilgalaikio, tiek ir trumpalaikio turto didėjimo tendencija. Toliau pateiktame 2.4 pav. vaizduojama, kaip per analizuojamą laikotarpį keitėsi jų sudėtis.



2.4 pav. Ilgalaikio ir trumpalaikio turto dinamika per 2002m.–2005m.

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis UAB „Ekasta ir Ko“ 2002-2005 m. balanso ataskaitos suvestine

Trumpalaikis turtas, per analizuojamą laikotarpį, padidėjo 4,7 kartus, kasmet apytiksliai didėdamas po 67,7 proc. (2003 m. – 61%, 2004 m. – 77,4%, 2005 m. – 64,8%). Nors absoliučia vertine išraiška matome, jog trumpalaikio turto gausėja, tačiau vertikaliosios analizės metu, sužinome, kad per visus keturis metus trumpalaikio turto vertė visoje turto sistemoje kasmet mažėdavo ir 2005 m. ji besudaro 64 proc. (nuo gyvavimo pradžios 98,7 sumažėjo 34,45 punkto), nes daugėjo įsigyjamo ilgalaikio turto. Toliau pateiktame 2.5 pav. vaizduojama trumpalaikio turto sudėties kitimo dinamika.



2.5 pav. Trumpalaikio turto sudėties kitimas per 2002 m.-2005 m.

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis UAB „Ekasta ir Ko“ 2002-2005 m. balanso ataskaitos suvestine

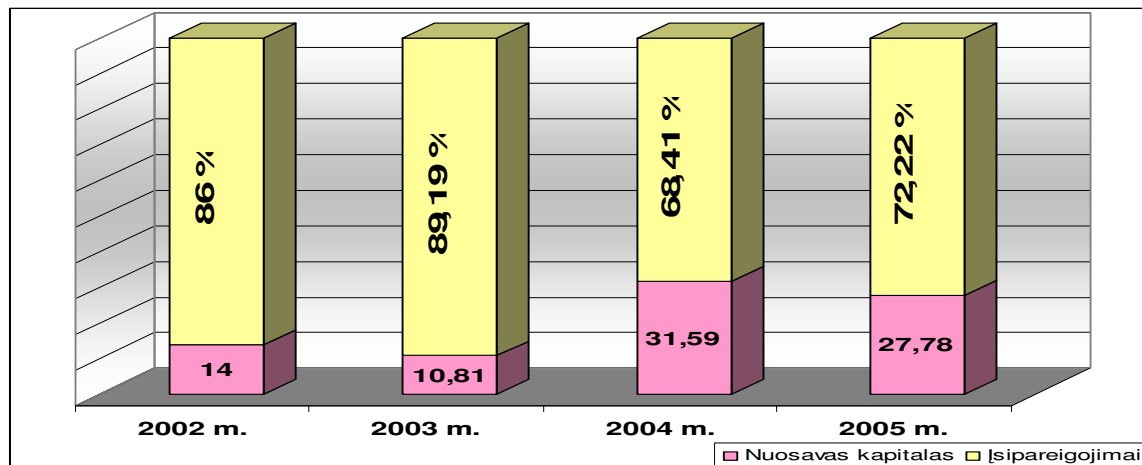
UAB „Ekasta ir Ko“ trumpalaikio turto sudėtyje didžiausią dalį sudaro per vienerius metus gautinos sumos, t.y. pirkėjų įsiskolinimai ir kitos gautos sumos. 2003 m. pirkėjų įsiskolinimas buvo mažiausias (2.5 pav.), vadinasi užsakovai stengėsi kuo greičiau atsiskaityti su įmone. O jau nuo sekančių metų padėtis vėl ima blogėti (pirkėjai skolingi įmonei 265,1 tūkst. Lt, o 2005 m. – 698 tūkst.Lt). Vertikalios analizės metu pastebėta, jog trumpalaikio turto sistemoje, pirkėjų įsiskolinimas mažėjo iki 2004 m. nuo 66,58 iki 29,15 proc., o ataskaitiniais finansiniais metais pirkėjų skolos siekia 47 proc. Ši situacija nėra džiuginanti, nes praktiškai grįžtama į įsikūrimo situaciją, kada prekės iškeliauja laiku, o sumokama tik po kelių mėnesių.

Atsargos (balanso B.I dalis) per nagrinėjamą laikotarpį padidėjo 11 kartų (beveik 1000 proc. arba 590 tūkst. litų). Atsargų didėjimui didelę įtaką turėjo didėjanti apyvarta, nes norint laiku įvykdyti klientų užsakymus buvo kaupiamos prekių atsargos, žaliavos ir komplektavimo gaminiai sandėliuose. 2005 m. 57 proc. turto sudarė būtent atsargos, žaliavos ir komplektavimo gaminiai bei pirkėjų įsiskolinimas. Tais metais buvo išaldoma beveik 89 proc. viso trumpalaikio turto. Tai tik dar kartą patvirtina susilpnėjusią įmonės politiką. Geriausia situacija buvo 2004 m. kai atsargose išaldoma tik 32,52 proc. viso trumpalaikio turto (sumažintos atsargų apimtys) bei padidėjo išankstinių apmokėjimų procentas (nuo 0,22 iki 1,38 proc. viso trumpalaikio turto atžvilgiu), o

pirkėjų išiskolinimas siekė tik 30 proc. trumpalaikio turto dydžio. Vadinas 2005 m. situacija praktiškai pablogėjo 11 proc. minėtose srityse.

Per nagrinėjamą laikotarpį grynujų pinigų pokyčiai taip pat buvo nepastovūs. 2003 metus lyginant su 2002 m. grynujų pinigų suma sumažėjo 22,43 proc., tačiau jau 2004 m. bendrovė turėjo 258152 Lt grynų pinigų sąskaitoje ir kasoje (1485 proc. pinigų suma padidėjo lyginant su praėjusiais finansiniais metais). Turėti daugiau pinigų kasoje ir bankuose buvo vienas iš vadovų ir savininko sprendimų, kadangi jie pastebėjo, jog 2003 m. daugiau teko išaldyti savo lėšų atsargose. O 2005 m. tarsi pamiršdami kai kuriuos įmonės tikslus, jie grįžo prie išaldytų pinigų politikos, nes pinigų kiekis kasoje ir banke sumažėjo nuo 28,4 iki 7,4 proc.

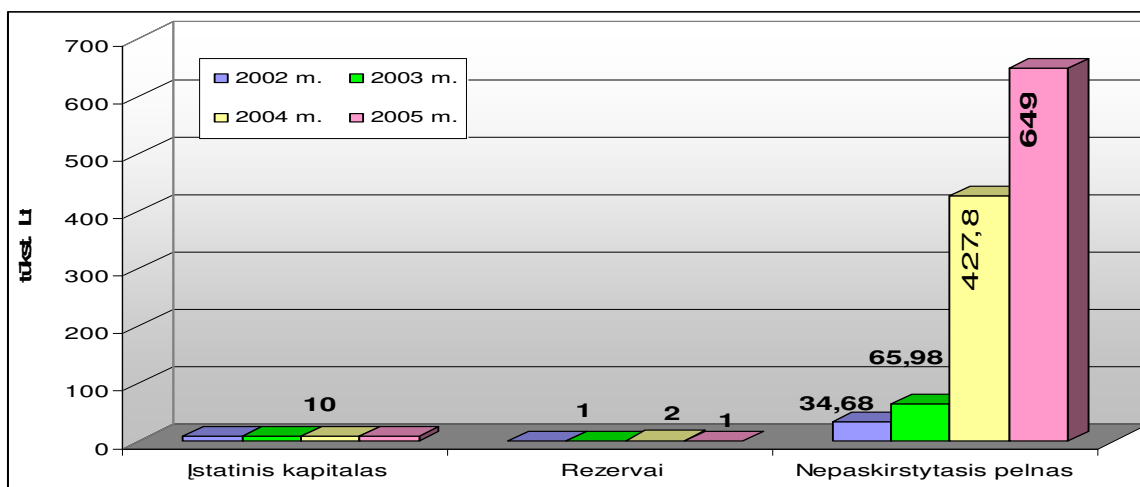
Iš horizontalios balanso analizės (2 priedo 1 ir 2 lentelės) matyti, kad įmonės bendra turto suma, o kartu ir savininkų nuosavybė bei įsipareigojimai keturių metų laikotarpyje padidėjo 7,2 kartus (623 proc.). Vertikalią savininkų nuosavybės ir įsipareigojimų analizę parodė, kad įmonės gamybinė veikla buvo finansuojama iš skolintų lėšų: 2005 m. skolintos lėšos sudarė 72,22 proc., o nuosavas kapitalas 27,78 proc. Bendroje lėšų šaltinių apimtyje sparčiau augo savininkų nuosavybė (nuo 14 iki 27,78 proc., o t.y. 14,2 karto) nei įsipareigojimai (padidėjo 6 kartus) (2.6 pav.).



2.6 pav. Savininkų nuosavybės ir įsipareigojimų dinamika 2002-2005 m. laikotarpiu

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis UAB „Ekasta ir Ko“ 2002-2005 m. balanso ataskaitos suvestine

Įsipareigojimų lyginamasis svoris sumažėjo nuo 86 iki 72,22 proc. Tai paveikė įmonės savininko sprendimas reinvestuoti grynąjį pelną į ateinančių metų akcininkų nuosavybę (2003 m. grynasis pelnas nežymiai 0,7 punkto buvo sumažėjęs, o 2005 m. smuko 9,3 proc.). 2.7 pav. pavaizduota, kaip keitėsi nuosavo kapitalo sudėtis per analizuojamą laikotarpį. Nuosavo kapitalo didėjimą tiesiogiai įtakoją įmonės uždirdamas pelnas.



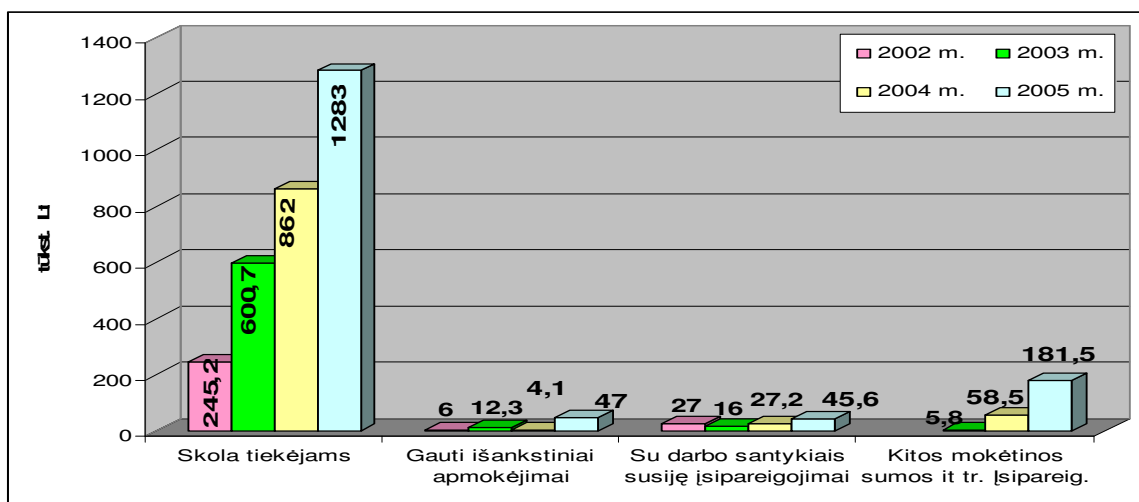
2.7 pav. Nuosavo kapitalo sudėties kitimas per 2002–2005 m.

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis UAB „Ekasta ir Ko“ 2002-2005 m. balanso ataskaitos suvestine

Anksčiau minėta, kad grynasis pelnas per keturis metus įmonėje išaugo (net 9,5 karto). Šiomis sąlygomis akcininkas pasirinko racionalią dividendų politiką, kuri leido kasmet didinti nuosavų lėšų šaltinių apimtį. Savi lėšų šaltiniai 2004 metais padidėjo dėl pervedimų į privalomąjį rezervą (būdavo po 1000 Lt, o 2004 m. – 2000 Lt), bei nepaskirstyto pelno ženklus padidėjimo (1133,31 proc.). Nepaskirstytojo pelno lyginamasis svoris nuosavo kapitalo sudėtyje 2005 m. buvo didžiausias 98,3 proc. 2002 metais UAB „Ekasta ir Ko“ įstatinis kapitalas buvo 10000 Lt, ir jis nesikeitė per visą laikotarpį. Nors įstatinio kapitalo ir rezervų šaltiniai 2005 metais sudarė tik nedidelę dalį bendros įmonės nuosavybės (įstatinis kapitalas apie 0,43 proc., o rezervai apie 0,04 proc.), tačiau jų augimas bei nepaskirstyto pelno didėjimas galėtų santykinai sumažinti didelius bendrovės išskolinimus, kurie siekia 72 proc. bendros nuosavybės.

Reikia paminėti, kad UAB „Ekasta ir Ko“ iki 2004 m. pabaigos ilgalaikių įsipareigojimų neturėjo. 2005 m. sumąščius nupirkti tam tikros įrangos, įmonei teko pasiskolinti iš banko papildomai 26 tūkst.Lt. ir tai sudaro 1,5 proc. įsipareigojimų. Likusi dalis – bendrovės trumpalaikiai išskolinimai. Per keturis metus šie išskolinimai absoliutine apimtimi labai išaugo (1,38 mln.Lt, t.y. 497 proc.), tačiau jų lyginamasis svoris bendroje nuosavybėje sumažėjo 15 punkto dėl išaugusios savininkų nuosavybės.

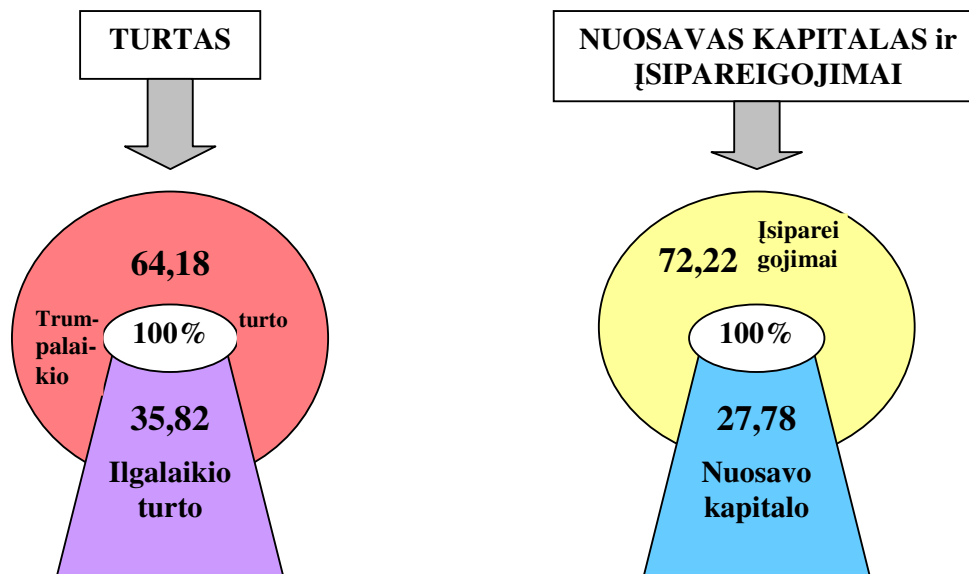
2002 m. didžiąją įsipareigojimų dalį sudarė skolos tiekėjams (88,16 proc.), su darbo santykiais susiję įsipareigojimai (9,7 proc.) ir gauti išankstiniai apmokėjimai (2,14 proc.). Vaizdingesnis trumpalaikių įsipareigojimų kitimas per analizuojamą laikotarpį matosi 2.8 pav.



2.8 pav. Per metus mokėtinų sumų ir trumpalaikių įsipareigojimų pokyčiai 2002 m.–2005 m.

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis UAB „Ekasta ir Ko“ 2002-2005 m. balanso ataskaitos suvestine

2003 m., palyginti su 2002 m., išankstiniai mokėjimai sumažėjo iki 1,73 proc. bendroje nuosavybėje ir žymiai išaugo prekybinės skolos nuo 245,2 tūkst. Lt iki 600,7 tūkst. Lt (t.y. 84,38 proc. bendroje nuosavybės skiltyje), taip pat 2003 m. lyginamasis skolos tiekėjams svoris trumpalaikių įsipareigojimų skiltyje buvo aukščiausias ir sudarė 94,62 proc. bei atsirado kitos mokėtinos sumos ir įsipareigojimai (0,82 proc. bendros nuosavybės). 2004 m. avansu iš klientų gautos sumos vėl sumažėjo (4085 Lt mažiausia metinė išankstinių mokėjimų suma keturių metų laikotarpyje). Avansinių lėšų svyravimai dažniausiai priklauso nuo įmonių mokumo. UAB „Ekasta ir Ko“ daugiau skolinasi iš tiekėjų (jiems sutikus). Kaip matyti 2 priedo 2 lentelėje pateiktoje informacijoje, nuo 2003 m. iki 2005 m. skola tiekėjams kasmet padidėdavo po 46 proc., nors bendroje nuosavybės dalyje ji sumažėjo 29,4 dalimis nuo minėtų metų (tam įtakos turėjo padidėjusios kitos mokėtinos skolos ir trumpalaikiai įsipareigojimai). Įsiskolinimai tiekėjams mažina įmonės prestižą, galima netgi prarasti pastovius tiekėjus. Todėl pastariesiems dideliems pirkimams buvo pasinaudota lizingo paslaugomis (1,5 proc. tenka finansinės nuomos įsipareigojimams). Taigi, finansuoti turtą vien tik iš trumpalaikių įsiskolinimų yra rizikinga, nes skolas reikia gražinti per metus, ir tai turi neigiamą įtaką bendrovės veiklos stabilumui (2.9 pav.).



2.9 pav. UAB „Ekasta ir Ko“ 2005 m. balanso struktūra

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis UAB „Ekasta ir Ko“ 2005 m. balanso ataskaitos suvestine

2.3. UAB „Ekasta ir Ko“ pelno ir sąnaudų struktūros dinamikos analizė 2002–2005 m.

Horizontali pelno (nuostolių) analizė (3 priedas) parodo, kad 2002-2005 metais UAB „Ekasta ir Ko“ buvo pelninga, gauto grynojo pelno suma padidėjo 294,5 tūkst. Lt (palyginus 2003 m. su 2002 m. grynasis pelnas sumažėjo 6,89 proc., o 2005 m. lyginant su 2004 m. – net 9,3 proc.). Šiam bendram pelno padidėjimui įtaką darė tokie veiksniai:

- 1) teigiamą įtaką – pardavimų ir paslaugų ženklus padidėjimas (pardavimai padidėjo 866 proc., o paslaugos suteikta net 17 kartų daugiau lyginant su 2002 m.). Iš vertikaliosios analizės matyti, jog įmonė daugiau orientuojasi į produkcijos gamybą ir pardavimą (vidutiniškai siekia 98 proc.), nei į paslaugas (5 priedas);
- 2) neigiamą įtaką – parduotų prekių ir paslaugų savikainos padidėjimas 773 proc. arba 2,8 mln. Lt (savikaina išaugo dėl pabrangusių komplektavimo gaminių kainų), veiklos sąnaudų padidėjimas 165 kartus bei pelno mokesčio padidėjimas 849 proc., t.y. 52 tūkst. Lt 2005 metus lyginant su 2002 metais.

Augant pardavimų apimčiai, kilo parduotų prekių ir paslaugų savikaina. Tačiau atsižvelgiant į tai, jog parduotų prekių ir paslaugų savikaina sudaro 80,03 – 89,28 proc. (atitinkamai 2005-2002 m.) pardavimų vertės, matome, jog savikaina palaipsniui mažėjo. Tam įtakos turėjo naujų staklių našumas, visos operacijos buvo atliekamos greičiau bei sunaudojant mažiau elektros energijos, vandens ir kitų išteklių.

Analogiškai dėl didėjančio pelno padidėjo ir bendrovės mokamas pelno mokeskis ypač 2004 m., nes įmonės veikla buvo pelningiausia (grynasis pelnas sudarė net 10,5 proc. visų pardavimo pajamų). 2003 m. grynasis pelnas tesudarė 1,99 proc. pardavimų apimties. Tokį žemą rezultatą

nulėmė didesnės (2,32 proc. didesnės nei 2004 m.) veiklos sąnaudos, kurios sąlygojo kartu ir veiklos pelno sumažėjimą, bei aukštesnę pardavimų ir paslaugų savikaina (7,88 proc. nei 2004 m.). Pelno mokestis tais pačiais metais buvo irgi pats mažiausias (5 priedas). Tuo tarpu 2005 m. situacija mažai kuom skiriasi nuo 2003 m. ir taip pagal finansinės būklės prastumą užimtų antrą vietą.

Atlikę vertikaliąją pelno ir nuostolių ataskaitos analizę, gauname keletą reikšmingų įmonės pelningumą apibūdinančių rodiklių. Jie parodo:

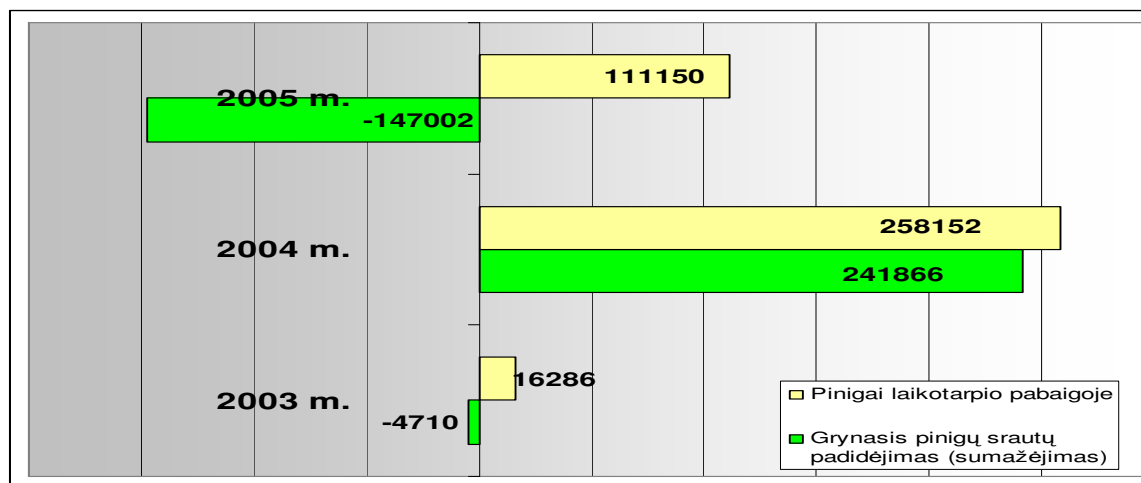
- a) bendrąjį pelningumą (didėjo kiekvienais metais lyginant su 2002 m., o nuo 2003 m. padidėjimas yra dvigubas-atitinkamai 3,16 ir 7,88 proc.);
- b) finansinės investicinės veiklos pelningumą (neigiamas lyginamasis svoris parodo, jog kiekvienais metais didėja sąnaudų apimtis nuo 0,04 iki 0,30 proc. pardavimų pajamų atžvilgiu);
- c) grynąjį pelningumą (2002 m. jis buvo 8,55 proc., 2003 m. tik 1,99 proc., 2004 m. pasiekė net 10,53 proc., o 2005 m. vėl krito iki 8,34 proc.).

2.4. Pinigų srautų ataskaitos analizė

Finansinės būklės pakitimų (pinigų srautų) ataskaitoje atsispindi finansinių išteklių panaudojimas. Ši ataskaita rodo kiek įmonė per atskaitinį laikotarpį uždirbo pinigų ir kokiems tikslams jie buvo išleisti. Todėl šios ataskaitos duomenų analizė yra būtina atlikti sprendžiant klausimą dėl kredito išdavimo. Jei įmonės veikla yra pelninga, įmonė disponuoja dideliu turtu – tai dar nereiškia, kad tokia bendrovė gali sėkmingai ir laiku atsiskaityti su savo kreditoriais. Tam būtina išanalizuoti pinigų „judėjimą“, kuris parodo kad įmonėje ne tik apskaitomas balansinis turtas, bet ir intensyviai vyksta pinigų apyvarta.

Pinigų srautų ataskaita (6 priedas) rodo, kad per visą analizuojamą laikotarpį bendrovėje nėra grynų pinigų trūkumo, t.y. įmonė laikotarpio pabaigoje visada turėdavo pinigų kasoje ir sąskaitoje. 2003 metais teigiami pinigų srautai iš įmonės veiklos mažėja. Šie veiksniai mažina grynųjų pinigų sumas metų pabaigai. Per 2003 metus bendrovėje sumažėjo gryni pinigų srautai (-4710 Lt), kurie buvo dengiami iš 2002 metų grynų pinigų. Bet tai palyginus dar nedidelis skirtumas, kaip kad paėmus dabartinę 2005 m. situaciją (30 kartų sumažėjęs grynųjų pinigų srautas nei 2003 m.). Sumažėjimui įtakos turėjo didesnis pinigų išleidimas (pinigų buvo išleista atsargoms, žaliavoms įsigyti (359 tūkst. Lt), su darbo santykiais įsipareigojimų padengimui (18240 Lt), dėl skolų tiekėjams padidėjimo (420905 Lt) – iš pagrindinės veiklos; bei iš investicinės veiklos pinigų srautas sumažėjo dėl įsigyto ilgalaikio turto (438 tūkst. Lt). O 2004 m. daugiausia pinigų buvo išleista išankstiniams apmokėjimams (17552 Lt), atsargų, žaliavų įsigijimui (325 karto įsigyta mažiau nei 2003 m., t.y. už 666 Lt), taip pat pinigų srautas sumažėjo dėl padidėjusio debitorinio įsiskolinimo –

visa tai iš pagrindinės veiklos, o iš investicinės veiklos grynųjų pinigų srautas sumažėjo dėl įsigyjamo ilgalaikio turto. Tačiau turime pastebėti, jog 2004 m. buvo daugiau gauta pinigų nei jų išleidžiama, todėl ir grynasis pinigų srautas padidėjo. Didžiausias grynųjų pinigų srautas buvo 2004 metais – 258152 Lt, pavaizduosim tai grafiškai:



2.10 pav. Pinigų srautų dinamika.

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis balanso, pelno (nuostolių) ataskaitų suvestinėmis

Veiklos pelningumą galima apskaičiuoti pasitelkus santykinius rodiklius (2.3 lentelė) :

2.3 lentelė

Pinigų srautus charakterizuojantys rodikliai

Rodiklis	Formulė	2003m.	2004m.	2005m.
Pinigų grąža iš paslaugų tiekimo	Grynieji pinigų srautai iš pagrindinės veiklos / Pardavimo pajamų	0,119	0,159	0,05
Pinigų grąža iš turto	Grynieji pinigų srautai iš pagrindinės veiklos / Vidutinė metinė turto vertė	0,375	0,52	0,1
Pinigų grąža iš kapitalo	Grynieji pinigų srautai iš pagrindinės veiklos / Nuosavo kapitalo	2,52	1,24	0,31
Pinigų reinvestavimo koeficientas	(Grynieji pinigų srautai iš pagrindinės veiklos – Dividendai) / (Ilgalaikis + trumpalaikis turtas – trumpalaikiai įsipareigojimai)	2,52	1,24	0,29
Trumpalaikių įsipareigojimų apmokėjimo grynaisiais koefic.	Grynieji pinigų srautai iš pagrindinės veiklos / Trumpalaikių įsipareigojimų	0,305	0,574	0,12

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis balanso, pelno (nuostolių) ir sudaryta pinigų srautų ataskaitų suvestinėmis

Vienam pajamų litui 2005 m. buvo gauta mažiausiai pinigų srauto, tik 0,05 Lt. 2003 m. įmonė gavo 0,12 Lt grynųjų pinigų srauto, o 2004 m. – 0,16 Lt. Tai savotiškas „pardavimų kokybės“ rodiklis, kuris užtvirtina teiginį, jog 2004 m. įmonės veikla buvo geriausia.

Vienam turto litui 2003 m. bendrovė gavo 0,38 Lt grynųjų pinigų srauto, o 2004 m. naudotas turtas įmonei uždirbo 14 centų daugiau nuo kiekvieno grynojo pinigų srauto lito. Tuo tarpu 2005 m. vienam turto litui teko tik 10 centų.

2003 m. savininkų nuosavybė buvo didinama 2,52 Lt, t.y. nuosavo kapitalo litas gavo 2,52 Lt grynujų pinigų srauto. Tačiau 2005 m. pinigų grąža iš kapitalo 8 kartus mažesnė.

Skolų likvidumui apskaičiuoti, buvo taikomas trumpalaikių įsipareigojimų apmokėjimo grynaisiais koeficientas. Kadangi šio santykio reikšmės mažesnės už 1, tai reiškia, kad trumpalaikėms skoloms grąžinti gali būti naudojami negamybiniai ištekliai. 2003 m. vienam trumpalaikiam įsipareigojimo litui padengti teko beveik 31 centas, 2004 m. 57 centai, o 2005 m. tik 12 centų grynujų pinigų srauto.

2.5. Įmonės veiklos santykinė analizė

2.5.1. Pelningumo rodikliai

Vertinant verslo efektyvumą absoliučių pelno sumų lyginimo neužtenka. Todėl finansinėje analizėje naudojami ir santykiniai rodikliai. Jie rodo veiklos pelningumą, t.y. darbuotojų sugebėjimą padengti verslo išlaidas pajamomis ir uždirbti pelną, taip pat įmonės vadovų vadybos sugebėjimus.

Pelningumo rodikliais įvertinamas verslo efektyvumas siekiant pagrindinio tikslo, t.y. gauti pelną. Jie yra dviejų tipų:

- a) rodikliai, kurie parodo pelningumą parduotų prekių atžvilgiu (pardavimų pelningumas).
- b) rodikliai, kurie parodo pelningumą investicijų į turtą ir nuosavybę (investicijų pelningumas).

Pardavimų pelningumo rodikliai apskaičiuojami kaip pelno ir pardavimų santykis procentais. Pasirinkus tam tikrus pelno rodiklius gali būti įvertinamas bendrasis, veiklos ir grynasis pelningumas (rezultatai pateikti 2.4 lentelėje).

2.4 lentelė

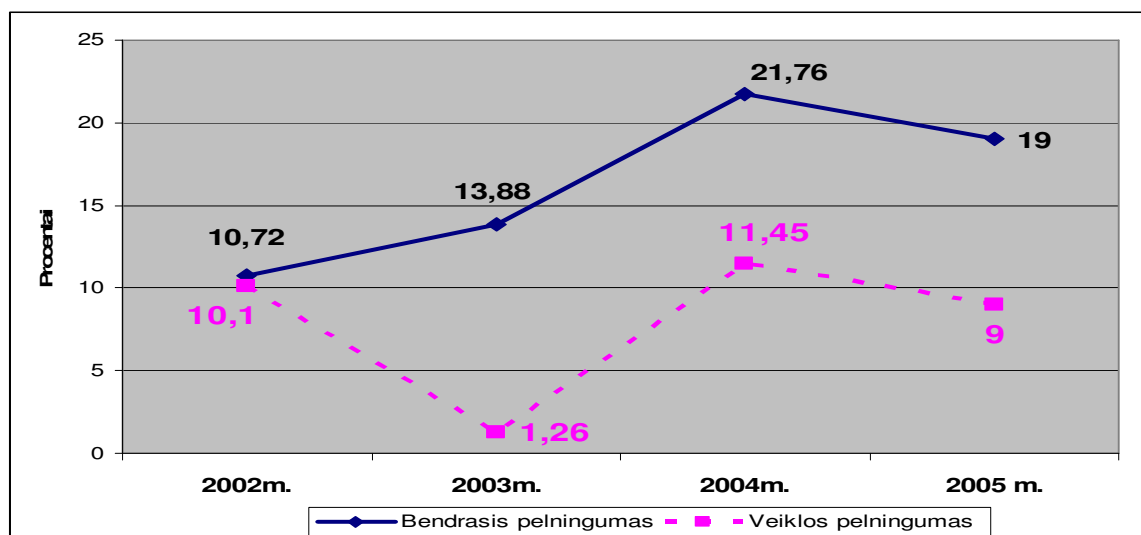
Pardavimo pelningumo rodikliai

	2002m.	2003m.	2004m.	2005 m.	Pokytis lyginant 2005 m. su	
					2004m. (+,-)	2003m. (+,-)
Bendrasis pelningumas	0,1072	0,1388	0,2176	0,19	-0,02	+ 0,05
Veiklos pelningumas	0,1010	0,0126	0,1145	0,09	-0,02	+ 0,07
Grynasis pelningumas	0,0855	0,0199	0,1053	0,08	-0,02	+ 0,06

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis balanso, pelno (nuostolių) ataskaitomis

Bendrasis pelningumo rodiklis, rodantis kiek pelno tenka įmonės pardavimų piniginiam vienetui. Kuo didesnis bendrasis įmonės veiklos pelningumas, tuo geriau. Įmonė veikia stabiliai, jeigu bendrasis pelningumo rodiklis „šokinėja“ 5-15 procentų riboje. Kaip matyti iš 2.4 lentelės bendrasis pelningumas didėja, tik 2005 m. jis mažesnis 2 proc. už praėjusius metus (2002 m. – 10,72%, 2003 m. – 13,88%, 2004 m. – 21,76%) ir galima būtų vertinti tarp patenkinamo ir gero

(bendrojo pelningumo kilimą lėmė vis mažėjanti pardavimų savikaina: 2005 m. ji tesudarė 80,03 % pardavimų, kai tuo tarpu 2002m. ji sudarė 89,28 %). Bet grynasis pelningumas 2003 m. traktuojamas kaip nepatenkinamas (1,99%, kuris yra mažesnis nei 5%; augančios prekių gamybos sąnaudos nebepadengiamos pardavimų pajamomis), geriausia situacija yra 2004 m., kai grynasis pelningumas jau siekia 10,53% (pelningumas geras). Didokas atotrūkis (pavaizduotas grafiškai 2.11 pav.) bendrojo pelningumo nuo pelningumo pagal veiklos pelną 2003 – 2005 metais reiškia, kad UAB „Ekasta ir Ko“ yra aukštos veiklos sąnaudos (bendrosios ir administracinės sąnaudos 2003 m. lyginant su 2002 m. padidėjo 7 kartus). Lyginant 2005 m. pelningumo rodiklius su 2003 ir 2002 metų atitinkamais rodikliais pastebimas veiklos rezultatų pagerėjimas (visi pelningumo rodikliai didesni), tačiau 2 proc. mažesni už praėjusių metų pelningumo rodiklius, todėl įmonės situaciją galima vertinti kaip patenkinamą.



2.11 pav. Įmonės bendrojo ir veiklos pelningumo kitimas 2002 -2005 metais.

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis apskaičiuotais pardavimo pelningumo rodikliais

Nagrinėjant pelningumą svarbu atkreipti dėmesį ar uždirbtas pelnas yra padengtas pinigais. Panaudojant pelno (nuostolių) ir finansinės būklės pakitimų (pinigų srautų) ataskaitų informaciją apskaičiuojamas pinigų gražos iš pardavimų koeficientas (jis jau buvo apskaičiuotas 2.3 lentelėje.).

2.5 lentelė

Pardavimų pelningumas, apskaičiuotas pagal pelną ir grynuosius pinigų srautus

	Formulė	2003 m.	2004 m.	2005 m.
Pardavimų pelningumas	Gamybinės veiklos pelnas / Pardavimo pajamų	0,139	0,218	0,19
Pardavimų pelningumas	Grynieji pinigų srautai iš pagrindinės veiklos / Pardavimo pajamų	0,119	0,159	0,05

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis balanso, pelno (nuostolių) ir pinigų srautų ataskaitomis

Kadangi pardavimų pelningumo rodikliai apskaičiuoti pagal pelną aukštesni (13,9% 2003 m., 21,8% 2004 m. ir 19% 2005 m.), o pagal grynuosius pinigų srautus truputėlį žemesni (atitinkamai 11,9%, 15,9% ir 9%), tai reikštų, kad gryųjų pinigų nepakanka 2003 m. tik 2 proc. pardavimų padengti, 2004 m. 5,9% ir net 14% nepadengtų pardavimų 2005 m.

Investicijų pelningumo rodikliai. Dažniausiai naudojami du būdai investicijų į verslą efektyvumui išmatuoti, t.y. apskaičiuojant viso turto ir kapitalo pelningumą (visos naudotos formulės pateiktos 1 priede).

Investicijų pelningumo rodikliai analizuojami įvertinant investicijų efektyvumą, tiriant rodiklių dinamiką ir nagrinėjant veiksnių įtaką pelningumo rodikliams. Aukšti investicijų pelningumo rodikliai rodo aukštą vadybos lygį, įmonės sėkmę, jos akcijų kurso augimą ir naujų investicijų galimybes.

UAB “Ekasta ir Ko” pelningumo rodiklius pavaizduosime 2.6 lentelėje bei grafiškai:

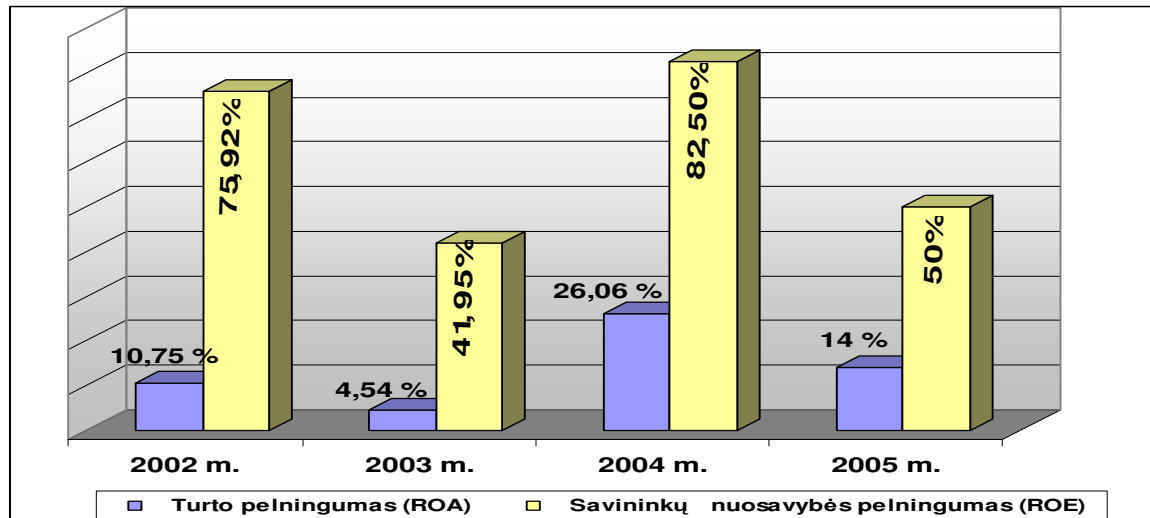
2.6 lentelė

Įmonės pelningumo rodikliai

Eil. Nr.	Rodikliai	2005 m.	2004 m.	2003 m.	2002 m.	2005 m. Pasikeitimai (+;-)			
						Palyginus su 2004 m.		Palyginus su 2003 m.	
						Suma	%	Suma	%
1	Pardavimai (Lt)	3949031	3445539	1624169	405660	503492	14,6	2324862	143,1
2	Parduotų prekių savikaina	3160409	2695767	1398738	362156	464642	17,2	1761671	125,9
3	Bendrasis pelnas (Lt)	788622	749772	225431	43504	38850	5,2	563191	249,8
4	Veiklos sąnaudos	417969	355137	205018	2531	62832	17,7	212951	103,9
5	Veiklos pelnas (Lt)	370653	394635	20413	40973	-23982	-6,1	350240	1715,8
6	Grynasis pelnas (Lt)	329211	362781	32295	34684	-33570	-9,3	296916	919,4
7	Turtas (Lt)	2335818	1391927	711825	322768	943891	67,8	1623993	228,1
8	Savininkų nuosavybė (Lt)	648971	439760	76979	45684	209211	47,6	571992	743,0
9	Investicijų pelningumas (%):								
9.1	Turto	14	26,06	4,54	10,75		-12,06		9,46
9.2	Savininkų nuosavybės	50	82,50	41,95	75,92		-32,5		8,05
10	Pardavimų pelningumas (%) pagal:								
10.1	Bendrajį pelną	19	21,76	13,88	10,72		-2,76		5,12
10.2	Veiklos pelną	9	11,45	1,26	10,10		-2,45		7,74
10.3	Grynąjį pelną	8	10,53	1,99	8,55		-2,53		6,01
11	Parduotų prekių ir atliktų darbų sąnaudos 1 pardavimų litui (ct)	80	78,24	86,12	89,28	-7,88	-9,15	-11,04	-14,11
12	Veiklos sąnaudos 1 pardavimų litui (ct)	10	10,31	12,62	0,62	-2,31	-22,41	9,69	93,97

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis balanso, pelno (nuostolių) ataskaitomis

Investicijų pelningumo rodiklių analizė parodo, kad investicijos į turtą ir nuosavybę 2004 m. buvo vertinamos labai gerai, t.y. pelningos. Turto pelningumas 2003 metais sudarė tikrai 4,54 %. Savininkų pelningumas 2003 m. taip pat buvo stipriai 40,55% sumažėjęs (2003 metais sudarė 41,95%), tais metais pagal turto pelningumą yra nepakankamai tam, kad pritraukti investuotojus. 2005 m. įmonės situacija, investuotojų akimis žiūrint, yra patenkinama (ROA 14%, o ROE 50%), nors ir suprastėjusi lyginant su 2004 m. Bendrovei reikia analizuoti pelningumui turinčių veiksnių įtaką bei ieškoti būdų didinti šiuos rodiklius. UAB „Ekasta ir Ko“ investicijų pelningumas yra pavaizduotas 2.12 paveiksle.



2.12 pav. Nuosavo kapitalo ir turto pelningumų dinamika įmonėje

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis balanso, pelno (nuostolių) ataskaitomis

Turto ir nuosavo kapitalo pelningumo rodikliai nusako, kaip rezultatyviai įmonė naudoja turimus išteklius. Kaip matyti, pradžioje įmonės vadovai neefektyviai valdė įmonės turtą ir 2005 m. tapo patenkinama, netgi arti gero įvertinimo. 2004 metais situacija buvo pasiekusi puikaus įvertinimo galimybes (t.y. kai ROA > 20) ir turto pelningumas siekė 26,06%, tai reiškia, jog 1 turto litui teko 0,26 Lt grynojo pelno. Šį augimą lėmė spartesnis grynojo pelno padidėjimas nei turto augimas (lyginant 2004 metus su 2002 metais grynasis pelnas padidėjo 10,46 kartus, o tuo tarpu turtas – 4,3 karto). Todėl galima teigti, jog naujai įsigytas turtas gana racionaliai panaudojamas finansiniam rezultatui uždirbti.

Nuosavas kapitalas kasmet didėjo, nes akcininkai nemokėdavo sau dividendų, o gautą pelną naudodavo įmonės veiklos plėtimui. Nuosavo kapitalo pelningumai labai aukšti (vienas litas kapitalo 2002m. uždirbo 0,76 lito, o 2004m. net 0,83 lito), tik 2003 ir 2005 metais dėl sunkesnių įmonei periodų (grynieji pelnai vieni mažiausių) jie yra žemesni. Tačiau naudojamas kapitalas 2005 m. vis dar uždirba po 0,5 litus. Įmonės vadovai gerai vadovavo įmonei, sėkmingai plėsdami veiklą.

Taigi, apibendrinant galima pasakyti, kad turtas ir nuosavas kapitalas efektyviausiai išnaudojami 2004 metais. 2005 m. turto ir nuosavo kapitalo išnaudojimo galimybės yra aukštesnės nei 2003 m. Todėl galima sakyti, jog UAB „Ekasta ir Ko“ veikla dar yra patenkinama.

Veiksnių įtaka pelningumui

Finansinėje analizėje naudojama metodika leidžia apskaičiuoti kokios teigiamos arba neigiamos įtakos pelningumui turi tam tikras veiksnys.

Veiksnių įtaka pelningumo rodikliams apsprendžiama naudojant Du Pont'o metodą (jis remiasi rodiklių skaidymu į santykinius rodiklius), L. Berštein modelį.

Segmentinė pelno ir pardavimų analizė

Didelės įtakos įmonės pelningumui daro pardavimų pokytis. Todėl būtina atlikti segmentinę pardavimų analizę, pasitelkus *Du Pont'o metodą*. Todėl svarbiausi veiksniai, turintys įtakos bendrojo pelno masei yra:

- Pardavimai natūrine išraiška (t.y. parduodamų prekių arba paslaugų kiekis);
- Parduotų prekių (paslaugų) savikaina;
- Pardavimų kainos;

2.7 lentelė

Segmentinė pardavimų analizė

Rodikliai	2004 m.	2005 m.	Pokytis
Parduota produkcijos (vidutiniškai kv.m.)	10739,73	13794	3054,27
1 kv.m. savikainos kaina (Lt)	251	229,11	-21,89
1 kv.m. rinkos kaina (Lt)	320,82	286,28	-34,54
PELNAS (Lt)	749772	788622	38850

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis pelno (nuostolių) ataskaitomis

$$\text{Du Pont'o lygybė: } \Delta P = \Delta P_Q + \Delta P_S + \Delta P_K$$

Bendrojo pelno padidėjimui įtakos turi:

a) pardavimų kiekio pokytis: $\Delta P_Q = (320,82 - 251) * (3054,27) = 213249,13 \text{ (Lt)}$.

b) savikainos pokytis: $\Delta P_S = (229,11 - 251) * 13794 = -301950,66 \text{ (Lt)}$

c) kainos pokytis: $\Delta P_K = (286,28 - 320,82) * 13794 = -476444,76 \text{ (Lt)}$

2005 m. pelno padidėjimui (38850 Lt) didžiausią įtaką padarė savikainos sumažėjimas 22 litais, kuri pelną įtakojo 301951 Lt. Taipogi ir parduotos produkcijos apimčių padidėjimas leido pelną padidinti 213 tūkst. Lt. Rinkos kainos sumažėjimas pelną įtakojo neigiamai ir jį sumažino 476

tūkst. litų. Vis dėl to, įmonės vadybininkai parinko gerą kainų politikos strategiją, kuri leido bendrąjį pelną padidinti 1,05 karto.

Išanaluosime veiksnių įtaką pardavimų pelningumui pagal grynąjį pelną. Veiksniai darantys įtaką:

- Grynojo pelno pokytis (ΔGP);
- Pardavimų pokytis (ΔPP).

2.8 lentelė

Veiksnių įtaka pardavimų pelningumui pagal grynąjį pelną

	Grynasis pelnas [GP] (Lt)	Pardavimai [PP] (Lt)	Pardavimų pelningumas pagal grynąjį pelną [GP / PP] (%)	Pardavimo pelningumo pasikeitimai (+;-), %
Bazė (2004 m.)	362781	3445539	10,52	-
2004 m. GP, o PP 2005 m.	362781	3949031	9	-1,52 (dėl PP pasikeitimo)
2005 m. GP ir PP	329211	3949031	8	-1 (dėl GP pasikeitimo)
Iš viso = (GP/PP)₂₀₀₅ – (GP/PP)₂₀₀₄				-2,52

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis pelno (nuostolių) ataskaitomis

Veiksnių įtakos analizė parodo, kad abu veiksniai turėjo neigiamos įtakos grynojo pelno sumažėjimui. 2005 m. pardavimų pelningumo pagal grynąjį pelną pasikeitimui turėjo grynojo pelno sumažėjimas (įtaka sudarė -1 %) ir pardavimų padidėjimas turėjo neigiamą -1,5 % įtaką.

Iš finansinių ataskaitų matome, jog įmonės veikla nėra nuostolinga, tačiau reikia pažvelgti ir nustatyti žemiausią ribą, kad veikla vis dar būtų pelninga. Tam būtina reikia išanalizuoti kaštų, kainos ir pardavimo santykį, kurį parodo **pelno lūžio taškas (PLT)**.

2.9 lentelė

Pelno lūžio taškas

Pelno lūžio taškas	Formulė	2004 m.	2005 m.	Pokytis
PLT _{Kiekio}	Pastovūs kaštai, tenkantys tam produkcijos vienetui pagaminti / (rinkos kaina – savikaina)	5086,47 kv.m	7310,98 kv.m	2224,51
PLT _{Apyvartos}	(Pardavimų pajamos * pastovūs kaštai) / Bendras pelnas	1632013,98 Lt	2092983,12 Lt	460969,14

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis pelno (nuostolių) ataskaitomis

Kad įmonė nepatirtų nuostolių, jai mažiausiai (bent jau) reikėjo 2005 m. pagaminti 7310,98 kv. m. savo produkcijos ir gauti 2092983,12 Lt pardavimo pajamų. O kaip jau žinoma iš 2.7 lentelės, UAB “Ekasta ir Ko” tais metais pardavė savo pagamintos produkcijos 1,88 karto daugiau.

Faktorinė nuosavo kapitalo ir turto gražos analizė

Nuosavo kapitalo pelningumas (ROE)

Pasitelkus *Du Pont'o metodą* galima sužinoti veiksnių (grynojo pelno pokytis (ΔGP) ir nuosavo kapitalo pokytis (ΔNK)), darančių įtaką, nuosavo kapitalo pelningumui poveikį.

2.10 lentelė

Veiksniai darantys įtaką ROE

	Grynasis pelnas [GP] (nuostolis) (Lt)	Nuosavas kapitalas [NK] (Lt)	Nuosavo kapitalo pelningumas pagal grynąjį pelną [GP / NK] (%)	Nuosavo kapitalo pasikeitimai (+;-), %
Bazė (2004 m.)	362781	439760	82,50	-
2004 m. GP, o NK 2005 m.	362781	648971	55,90	-26,6 (ΔROE_{NK})
2005 m. GP ir NK	329211	648971	50,73	-5,17 (ΔROE_{GP})
Iš viso = (GP/NK)₂₀₀₅ - (GP/NK)₂₀₀₄				-31,77

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis pelno (nuostolių) ataskaitomis

Nuosavo kapitalo graža 2005 m. sumažėjo 32 proc. dėl grynojo pelno smukimo 33570 Lt ir jo įtaka nuosavo kapitalo pelningumui sudarė 5,17 %. O dėl pačio nuosavo kapitalo padidėjimo, ROE sumažėjo 26,6 %.

Pagal *L. Berštein pelningumo modelį* nuosavo kapitalo pelningumui įtakos daro pardavimo pelningumas, turto apyvartumas kartais ir nuosavybės multiplikatorius.

$$\frac{GP}{NK} = \frac{GP}{PP} \times \frac{PP}{T} \times \frac{T}{NK}$$

Kur GP – grynasis pelnas, NK – nuosavas kapitalas, PP – pardavimo pajamos, T – turtas

$$\frac{329211}{648971} = \frac{329211}{3949031} \times \frac{3949031}{2335818} \times \frac{2335818}{6489871}$$

$$0,5073 = 0,0834 \times 1,6906 \times 0,3599$$

Taigi, nuosavo kapitalo pelningumui didžiausią įtaką padarė turto apyvartumas kartais (1,69) ir nuosavybės multiplikatorius (0,36), kadangi dalis turto suformuota iš nuosavų lėšų.

Turto pelningumas (ROA)

Pagal *L. Berštein pelningumo modelį*, turto gražai įtakos daro pardavimų pelningumas ir turto apyvartumas.

$$\frac{GP}{T} = \frac{GP}{PP} \times \frac{PP}{T}; \text{ įstačius 2005 m. reikšmes gauname } \frac{329211}{2335818} = \frac{329211}{3949031} \times \frac{3949031}{2335818}$$

$$0,1409 = 0,0834 \times 1,6906$$

Turto pelningumui daugiausia įtakos padarė aukštas turto apyvartumas (turtas apsisuka beveik 1,7 kartų). Turimas turtas gana efektyviai išnaudojamas.

2.5.2. Trumpalaikio turto panaudojimo rodikliai

Darbe bus apskaičiuoti ir pateikti lentelės forma šie rodikliai:

- Atsargų apyvartos trukmė, parodanti per kiek vidutiniškai dienų atsargos pavirto gautinomis sumomis (arba grynais pinigais). Apyvartų skaičius parodo kiek kartų per laikotarpį atsargos buvo parduotos ir vėl papildytos.

- Gautinių sumų (debitorinio įsiskolinimo) apyvartumas, parodo dienų skaičių, kuris praeina nuo pardavimo skolon dienos iki prekių apmokėjimo. Taip pat kiek gautinos sumos padaro apyvartų per analizuojamą laikotarpį.

- Mokėtinų sumų apyvartumas, parodo per kiek dienų įmonė apmokėjo prekybos skolas arba kiek kartų per laikotarpį atnaujintas įsiskolinimas tiekėjams.

2.11 lentelė

Trumpalaikio turto panaudojimo rodikliai

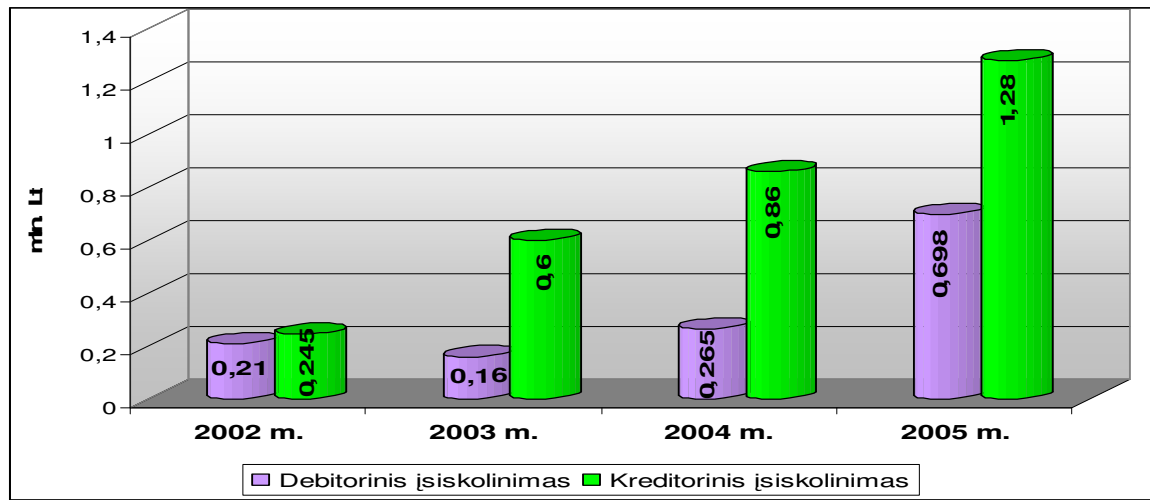
Eil. Nr.	Rodikliai	2005 m.	2004 m.	2003 m.	2002 m.	2005 m. pasikeitimai (+;-)			
						Palyginus su 2004 m.		Palyginus su 2003 m.	
						Suma, Lt	%	Suma, Lt	%
1	Pardavimai (Lt)	3949031	3445539	1624169	405660	503492	14,6	2324862	143,1
2	Parduotų prekių savikaina (Lt)	3160409	2695767	1398738	362156	464642	17,2	1761671	125,9
3	Vidutinės atsargos (Lt)	456125,5	276318	167578	59171	179807,5	65,07	288547,5	172,18
4	Vidutinė pirkėjų įsiskolinimo suma (Lt)	481799	212953,5	186448,5	212164	268845,5	126,24	295350,5	158,4
5	Vidutinė įsiskolinimo tiekėjams suma (Lt)	1072867,5	731538,5	422906	245150	341329	46,65	649961,5	153,68
6	Apyvartumo rodikliai:								
6.1.	Atsargų:								
6.1.1	Apyvartos trukmė (dienomis)	52,68	37,41	43,73	59,64	15,27	40,81	8,95	20,46
6.1.2	Apyvartų skaičius (kartai)	6,93	9,76	8,35	6,12	-2,83	-28,99	-1,42	-17
6.2.	Pirkėjų įsiskolinimo:								
6.2.1	Apyvartos trukmė (d)	44,53	22,56	41,90	190,90	21,97	97,38	2,63	6,27
6.2.2	Apyvartų skaičius (k)	8,20	16,18	8,71	1,91	-7,98	-49,32	-0,51	-5,85
6.3.	Įsiskolinimo tiekėjams								
6.3.1	Apyvartos trukmė (d)	123,91	99,05	110,36	247,08	24,86	25,09	13,55	12,27
6.3.2	Apyvartų skaičius (k)	2,95	3,66	3,31	1,48	-0,71	-19,39	-0,36	-10,87
6.4.	Pajamų uždirbimo ciklo trukmė, (d)	-26,7	-39,08	-24,73	3,46	12,38	-31,67	-1,97	7,96
7	Dienos apyvartumas (Lt per dieną)	10819,26	9439,83	4449,78	1111,40	1379,43	14,61	6369,48	143,14

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis balanso ir pelno (nuostolių) ataskaitomis

Atsargų apyvartumas per nagrinėjamą laikotarpį didėjo iki 2004 m.: lyginant 2003m. su 2002m. atsargų apyvartumas padidėjo 2,23 karto iki 8,35, t.y. 2003m. metais atsargos per metus atnaujinamos 2,23 karto daugiau ir jos užsibūna įmonėje 16 dienų mažiau. Tuo tarpu lyginant 2004m. su 2003m. atsargų apyvartumas sudarė net 9,76 kartai, toks aukštas atsargų apyvartumas rodo, kad įmonėje pagerėjo tiekimo valdymas. Vienai atsargų apyvartai sugaištama vis mažiau laiko, o vienos dienos apyvarta užaugo apie 9,4 karto. Atsargų sandėliavimo laiko kontrolė ir trumpinimas gali pagreitinti trumpalaikio turto apyvartumą ir išlaisvinti lėšas, kurios gali būti panaudotos tolesnei įmonės veiklai. Tačiau kaip jau parodė horizontalioji ir vertikalioji analizė 2005 m. įmonės atsargų apimtys labai išaugo (65 proc.) ir todėl atsargos atnaujinamos jau tik 6,9 kartų ir įmonėje užsibūna 15 dienų ilgiau nei 2004 m. Atsargų apyvartumo reikšmė turėtų būti apie 8 ir daugiau, tad galime daryti išvadą, jog UAB „Ekasta ir Ko“ realizuojama produkcija dar turi pakankamą paklausą, nors ir sumažėjusią.

Debitorinio įsiskolinimo rodikliai rodo, kad įmonės kreditavimo politika griežčiausia buvo 2004 m. imta labiau riboti pardavimus skolon. Skolų išieškojimas 2003 metais pagerėjo net 149 dienomis, o 2004 metais debitorinį įsiskolinimą išieškojo per 23 dienas (19 dienų greičiau nei 2003 metais). Rinkos ekonomikos šalyse tokio neišieškoto įsiskolinimo ribos yra 1-2 mėnesiai. Kaip matoma, tik pirmaisiais metais ši riba smarkiai viršijama (6 mėn.), tačiau ir ataskaitiniais metais susilpnėjęs kreditavimo politikai užsakovai atsiskaito 22 ilgiau nei 2004 m.. Toks pinigų išaldymas tiek atsargose, tiek ir pirkėjų skolose, gali įmonei kainuoti apyvartinių lėšų stygiumi paprastiesiems gamybos darbams. Tačiau palyginus debitorinio ir kreditorinio įsiskolinimo laiką dienomis, matoma, kad įmonė daug greičiau išieškodavo skolas negu pati likvidavo savo įsipareigojimus. 2002 m. kreditorinį įsiskolinimą likvidavo per 247 dienas (8,2 mėn.), 2003 m. per 110 dienų (3,7 mėn.), o 2004 m. įsiskolinimą likvidavo net per 99 dienas (3,3 mėn.). Mažėjančios kreditorinių įsiskolinimų apyvartumo reikšmės rodo, kad įmonė jau geriau ir sparčiau galėjo likviduoti savo įsiskolinimus. Tačiau 2005 m. smarkiai išaugus įsiskolinimams tiekėjams, jų apyvartumo rodiklis smukteli 19 proc. ir taip prailginamas atsiskaitymo periodas iki 124 dienų. Taigi, duomenys rodo, jog įmonė vis tik yra įsiskolinusi (pagal vakarų šalių atsiskaitymo tvarką įsiskolinimas vieną mėnesį laikomas normaliu) ir nesilaiko racionalios debitorinio ir kreditorinio įsiskolinimo politikos, nes skirtumas tarp įsipareigojimų ir gautinų sumų pakankamai didelis. Skirtumas tarp skolų įmonei ir įsiskolinimų apmokėjimo 2003m. – 68, 2004m. – 76 ir 2005 m. – 79 dienos. Tai turi rimtą priežastį. Įmonė, su daugeliu prekių tiekėjų yra pasirašiusi sutartis, kuriose numatyta, kad UAB „Ekasta ir Ko“ už pirktas prekes atsiskaito su tiekėjais tik įvykdžius užsakymus tretiesiems asmenims. Galima sakyti, kad įmonę kredituoja ir prekių tiekėjai. Toks kreditas yra labai vertingas įmonei, nes už jį nereikia mokėti palūkanų.

Galima pavaizduoti debitorinio įsiskolinimo bei kreditorinio įsiskolinimo palyginimą (2.13 pav.).



2.13 pav. Įmonės debitoriniai ir kreditoriniai įsiskolinimai litais

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis apskaičiuotais trumpalaikio turto panaudojimo rodikliais

Apskritai, pastebima trumpalaikio turto elementų apyvartumo sulėtėjimo tendencija.

Dėl pardavimų didėjimo analizuojamaisiais metais didėjo ir pardavimų per dieną suma, kuri 2003 m. sudarė 4449,78 lito per dieną, 2004 m. padidėjo net daugiau nei du kartus, o 2005 m. paaugo dar 14,6 proc. ir sudarė 10,8 tūkst. Lt..

UAB „Ekasta ir Ko“ atsargų apyvartos trukmė 2005 metais buvo 53 dienos, pirkėjų įsiskolinimas buvo padengtas per 45 dienas. Įmonė ne tik pati pardavė skolon prekes, bet ir naudojosi tiekėjų kreditavimu. Ji skolas tiekėjams apmokėjo vidutiniškai per 124 dienas. Atotrūkis tarp pinigų gavimo ir poreikio padengti prekybos skolas buvo: 53 d. + 45 d. – 124 d. = -26 dienos. Neigiamas PAC parodo, jog įmonė delsia tiek dienų atsiskaitydama su tiekėjais, kas yra naudinga UAB „Ekasta ir Ko“, kadangi gali naudotis be procentiniu kreditu, tačiau iš dalies ji užsitraukia nepasitikėjimą iš tiekėjų pusės.

Jeigu įmonėse sparčiai auga pardavimai, tai didėja ir apyvartinių lėšų poreikis. Jis gali būti padengtas tik tada, jeigu atsargos neužsiguli sandėliuose ir laiku atsiskaito su įmone debitoriai. Priešingu atveju ilgėja operacinis ciklas (laiko tarpas tarp pinigų gavimo ir poreikio mokėti), įmonei pritrūksta apyvartinio kapitalo ir ji susiduria su mokumo problema. Pirkėjų įsiskolinimo apyvartumo rodikliai 2005 m. yra panašūs kaip ir 2003 m., situacija nėra pati palankiausia įmonei, tačiau dar nėra ir tokia kritiška, kaip kad 2002 m. kai pirkėjai labai piktnaudžiavo su įmonės atsiskaitymais. Greitesnis gautinų sumų apyvartumas turi teigiamos įtakos įmonės trumpalaikiam mokumui, rodo aukštesnį įmonės veiklos efektyvumą. Panašiai buvo ir su įsiskolinimo tiekėjams apyvartumo rodikliais: 2005 m. kompanija stengiasi kuo greičiau atsiskaityti su tiekėjais, o 2002 m. (įsikūrimo metais) atsiskaitymo politika su tiekėjais buvo labai silpna. Įmonei naudinga prekybos

skolas apmokėti per ilgesnį laiko tarpą, nes trumpėja pajamų uždirbimo ciklo trukmė ir mažėja poreikis didinti grynąjį apyvartinį kapitalą.

2.5.3. Likvidumo rodiklių analizė

2.12 lentelė

Likvidumo rodiklių dinamika 2002 – 2005 m.

	2002m.	2003m.	2004m.	2005 m.	Pokytis lyginant su 2004 m.	Pokytis lyginant su 2003 m.
Grynasis apyvartinis kapitalas, Lt	40573	-122165	-42461	-161879	-119418	-39714
Bendrasis likvidumas	1,1459	0,8076	0,9554	0,9025	-0,0529	0,0949
Greitasis likvidumas	0,9331	0,7641	0,6448	0,5115	-0,1333	-0,2526
Kritinis likvidumas	0,0755	0,0257	0,2711	0,0669	-0,2042	0,0412
Pardavimų apmokėjimo koeficientas	-0,0458	-0,2461	-0,0982	-0,2054	-0,1072	0,0407

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis balanso ir pelno (nuostolių) ataskaitų suvestinėmis

Įmonė yra moki kai nagrinėjamu laikotarpiu mokėjimo priemonių turi daugiau negu įsipareigojimų. Grynasis apyvartinis kapitalas parodo įmonės mokumą, t.y kokia suma mokėjimo priemonės didesnės už trumpalaikius įsipareigojimus. Kaip matome iš 2.12 lentelės, 2002 metais mokėjimo priemonės yra 40,6 tūkst. litais didesnės už trumpalaikius įsipareigojimus. Tačiau, jau nuo 2003 metų trumpalaikiai įsipareigojimai viršijo trumpalaikį turtą ir todėl bendrojo likvidumo rodikliai visais kitais metais yra mažesni už 1. O tai reiškia, jog įmonė gali neįvykdyti savo trumpalaikių įsipareigojimų ir remiantis Lietuvos įmonių orientaciniais finansinės būklės vertinimo koeficientų dydžiais, UAB „Ekasta ir Ko“ veikla vertinama kaip bloga mokumo atžvilgiu, t.y. įmonė nemoki. Mokumo sumažėjimą lėmė trumpalaikių įsipareigojimų padidėjimas nuo 278,1 tūkst. litų 2002 metais iki 1,66 mln. litų 2005 metais. Nuo apyvartinio kapitalo priklauso įmonės galimybės plėsti veiklą, vykdyti įsipareigojimus, būti konkurentiška. Nors UAB „Ekasta ir Ko“ finansinis stabilumas nelabai geras, tačiau teigiama tai, jog bendrasis likvidumas 2005 m. yra didesnis 0,095 už 2003 m., vadinasi įmonės veikla nebėra tokia gera kaip kad 2004 m., tačiau ir neprastesnė nei 2003 m. ar 2002 m. Užsakovai įmonei atsiskaito tik tada, kai įmonė įvykdo užsakymą, todėl automatiškai bendrovė gamindama produkciją visas reikalingas medžiagas ima iš tiekėjų taip pat skolon, taip padidindami trumpalaikius įsipareigojimus.

Einamasis (greitas) likvidumas mažėjo nuo 0,9331 (2002 m.) iki 0,5115 (2005 m.) dėl didėjančių trumpalaikių įsipareigojimų ir atsargų kiekio. Šis koeficientas mažiausias 2005 metais. Tai rodo, jog įmonėje yra dideli trumpalaikiai įsipareigojimai ir didelis atsargų, sudarantis didelę dalį trumpalaikiame turte. Tai nėra gerai, nes atsargos yra mažiausiai likvidi trumpalaikio turto dalis, todėl labai sumažina greitai virstančio pinigais turto apimtį ir apsunkina atsiskaitymus su

kreditoriais. Trumpu laikotarpiu reiktų nedidinti atsargų įsigijimo kiekio ir tuo būdu padidinti likvidaus turto dalį bendrojo trumpalaikio turto sudėtyje.

2005 metais kritinis likvidumas yra vienas mažesnių (0,07) per analizuojamą laikotarpį. Ypatingai jis buvo mažas 2003 metais – 0,0257. Tai reiškia, kad įmonė turi per mažai pinigų atsiskaitomoje sąskaitoje ir kasoje, norint padengti trumpalaikius išsipareigojimus (2005 metais įmonė turimais pinigais galėtų padengti tik 7 % savo trumpalaikių išsipareigojimų). Kiekvienam einamųjų išsipareigojimų litui įmonė turėjo 2002m. 0,08 Lt, 2003m. 0,03 Lt ir 2004m. 0,27 Lt ir 2005 m. 0,07 Lt didelio likvidumo turto komponentų. Kadangi 2005 metais šis koeficientas sumažėjo 0,2042 Lt, tai rodo grynujų pinigų sumažėjimą atsiskaitomojoje sąskaitoje ir kasoje, tačiau jų būta daugiau nei 2003 m..

Iš pateiktų duomenų matyti, jog visais metais pardavimų apmokėjimo koeficientai yra neigiami, tai reiškia, kad dažniausiai įmonės produkcija parduodama skolon. Iš esamo pokyčio galima daryti išvadą, kad 2005 metais didėja pirkėjų išsiskolinimas lyginant su pardavimų apimtimi tenkančia 1 litui.

Taigi, įmonei sunku vykdyti išsipareigojimus, o einamom reikmėm tenkinti gali neužtekti pinigų.

2.5.4. Finansų struktūrą apibūdinančių rodiklių analizė

2.13 lentelė

Finansų struktūrą apibūdinančių rodiklių dinamika 2002 – 2005 m.

	2002 m.	2003 m.	2004 m.	2005 m.	Pokytis lyginant su 2004 m.(+,-)	Pokytis lyginant su 2003 m.(+,-)
1. Skolos koeficientas (Skolintas kapitalas / Turto)	0,86	0,8919	0,6841	0,7222	0,0381	-0,1697
2. Skolos - nuosavybės koef. (SK/ NK) arba atsvaros koef.	6,0871	8,2470	2,1651	2,5993	0,4342	-5,6477
3. Nuosavybės multiplikatorius	7,0871	9,2470	3,1651	3,5993	0,4342	-5,6477

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis balanso ir pelno (nuostolių) ataskaitų suvestinėmis

Visi šie apskaičiuotieji rodikliai parodo, jog įmonės finansinė padėtis nėra patenkinama (pagal orientacinius Lietuvos įmonių finansinės būklės rodiklių vertinimo lygį, jei skolos koeficientas > 70%). Kaip matyti iš 2.13 lentelės, visais metais įmonė turėjo daugiau skolinto kapitalo nei nuosavo. Tai nėra gerai, nes įmonė nėra stabili, o akcininkas suinteresuotas, kad įmonė nedisponuotų per daug skolintu turtu. Už kiekvieną pasiskolintą litą buvo įsigyta 2002 m. 0,86 lt, 2005 m. – 0,72 lt turto dalis. Teigiama tai, kad 2005 m. skolinto kapitalo sumažėjo 16,97 proc.,

lyginant su 2003 m. (kadangi tais metais skolintojų nuosavybė buvo net išaugusi), t.y. įmonė mažiau tapo priklausoma nuo skolininkų.

Atsvaros koeficientas, parodo, kiek kartų visi įmonės įsipareigojimai viršija nuosavybę. Visais metais skolintas kapitalas viršijo nuosavą kapitalą (2005 m. skolinto kapitalo sumažėjo 5,6 karto lyginant su 2003 m.), t.y. įmonė vykdė savo veiklą naudodama skolintą kapitalą.

2.5.5. Išteklių valdymo rodikliai

2.14 lentelė

Išteklių valdymo rodiklių dinamika 2002 m. – 2005 m.

	2002m.	2003m.	2004m.	2005 m.	Pokytis lyginant su 2004 m.	Pokytis lyginant su 2003 m.
Pardavimų apimtis, tenkanti 1 darbuotojui, Lt	17637,39	52392,55	76567,53	77431,98	864,45	25039,43
Grynasis pelnas, tenkantis 1 darbuotojui, Lt	1507	1041,77	8061,8	6455,12	-1606,68	5413,35
Bendrojo pelno apimtis, tenkanti vienam, tiesiogiai gaminančiam produkciją, 1 darbuotojui, Lt	2719	9801,35	20827	19234,68	-1592,32	9433,33
Grynasis pelnas, tenkantis vienai akcijai, Lt	34,68	32,30	362,78	329,21	-33,57	296,91

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis balanso ir pelno (nuostolių) ataskaitų suvestinėmis

Augant pardavimams įmonėje „Ekasta ir Ko“ didėjo ir pardavimų apimtis, tenkanti vienam darbuotojui. Ypatingai šis skaičius padidėjo 2004m. – net 24,2 tūkst. litų., o 2005 m. dar pakilo 864,45 litais, t.y. 1 darbuotojui dabar teko 77431,98 Lt pardavimų. Tais pačiais metais nemaža grynojo pelno dalis tenka vienam darbuotojui – 8061,8 litų, ir 1607 Lt mažiau 2005 m. Tačiau, kaip matoma pagal lentelės duomenis, mažiausiai grynojo pelno vienam gyventojui teko 2003 metais. Tai lėmė ne tik padidėjęs darbuotojų skaičius, bet ir grynojo pelno sumažėjimas. Kadangi įmonė gavo vis daugiau užsakymų, tai padidėjo ir gaminama produkcija, kas automatiškai padidino ir bendrąjį pelną. Nuo įmonės veiklos pradžios 745 tūkst. litų padidėjęs bendrasis pelnas padidino ir bendrojo pelno apimtį, tenkantį vienam, tiesiogiai gaminančiam produkciją, darbuotojui 16,5 tūkst. litų. Grynasis pelnas vienai akcijai turi augimo tendenciją iki 2004 m. ir 33,57 litų smukimą 2005 m.. Akcijų skaičius nekito visais metais, todėl grynasis pelnas vienai akcijai priklauso tik nuo įmonėje uždirbamo grynojo pelno. Kadangi, kaip jau anksčiau buvo minėta, 2003 m. grynasis pelnas buvo mažiausias, tai ir vienai akcijai jo teko mažiausiai. 2005 m. grynojo pelno akcijai teko 296,91 Lt daugiau nei 2003 m.

Dauguma apskaičiuotų finansinių rodiklių rodo, jog 2004 m. įmonės veikla buvo efektyviau valdoma nei 2005 m., tačiau ataskaitiniai metai geresni už 2003 m.

Atlikta UAB “Ekasta ir Ko“ finansinės būklės analizė, turi būti atliekama nuolat ir sistemingai, nes tai yra pagrindinė apsaugojimo nuo bankroto priemonė, padedanti įvertinti įmonės veiklos tęstinumui.

3. INTEGRUOTO UAB “EKASTA IR KO” VEIKLOS FINANSINIO ĮVERTINIMO EKSPERIMENTINIS TYRIMAS

Vienaip ar kitaip įmonės veiklos vertinimas finansiniu požiūriu buvo plačiai naudojamas ir diskutuojamas. Vadybos literatūroje ir kompanijų metinėse ataskaitose dažnai pabrėžiami tokie dalykai, kaip bendrovės pasiekti rezultatai, akcininkų nuosavybės didinimas, akcentuojamas grynojo pelno ir kitų rodiklių augimas. Net ir spaudoje nuolat domimasi bendrovių veikla ir valdymu. Visais laikais vertinant įmonę buvo nagrinėjami tokie pagrindiniai klausimai:

- Koku rodikliu įvertinti visos įmonės veiklą;
- Kaip įvertinti kompanijos padalinius ir veiklas;
- Kaip tobulinti veiklą (t.y. pasiekti geresnį rezultatą).

Ieškodami atsakymų į šiuos klausimus įvairūs autoriai (J.Mackevičius, V.Bagdžiūnienė, E.Buškevičiūtė ir I.Mačerinskienė, V.Boguslauskas ir kt.) pateikia daugybę rodiklių, kuriuos rekomenduojama apskaičiuoti. Remiantis šiais autoriais bei universitete įgytomis žiniomis buvo atlikta antroji praktinė dalis. Ir vis dėlto ji neatspindi viso įmonės veiklos įvertinimo rezultato (kadangi didžiausias dėmesys buvo skiriamas finansiniams rodikliams, pačios įmonės bendram apibūdinimui, lyginimui su praėjusiais metais). Tai padės atskleisti G. Jagelavičiaus ir V. Boguslausko sukurtas integruotas įmonės veiklos finansinio įvertinimo modelis. Šioje dalyje ir bus bandoma praktiškai pritaikyti šio modelio esmę, kadangi ligi šiolei Lietuvoje dar nėra viena įmonė nėra bandžiusi atlikti struktūrizuoto veiklos vertinimo.

Eksperimento tikslas – ištirti sudaryto finansinio veiklos įvertinimo modelio veikimą remiantis UAB „Ekasta ir Ko“ pavyzdžiu kartu sugretinant su tradiciniu finansinės analizės vertinimo aspektais.

Įmonės finansinio veiklos įvertinimo modelio veikimas bus parodytas remiantis 2005 metų UAB „Ekasta ir Ko“ finansiniais duomenimis. Šis apribojimas parinktas dėlto, kad kaip matėme iš 2 dalies įmonės veiklos rezultatai iki 2004 m. kasmet gerėdavo, o ataskaitiniais metais finansinė būklė suprastėjusi. Taip pat norint priimti veiklos gerinimo sprendimus, reikalinga detaliai išanalizuoti paskutiniuosius finansinius metus. Todėl ir nagrinėsime 2005 metų veiklos optimizavimo galimybes.

Eksperimento planas:

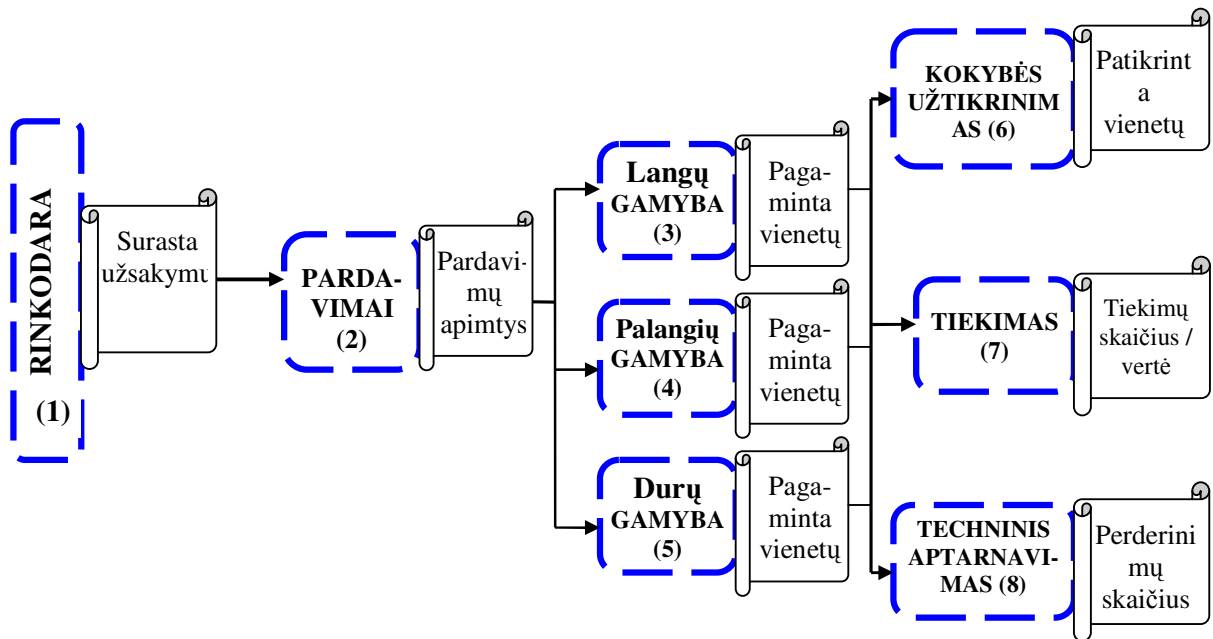
- įmonės išskaidymas į veiklas;
- srauto tarp įmonės veiklų savybių tyrimas;
- veiklų optimizavimo modelio taikymas;
- įmonės finansinių situacijų modelio taikymas;
- subalansuotų rodiklių taikymas.

3.1. Įmonės veiklų išskyrimas

Jau 2.1. dalyje buvo ganėtinai plačiai, tačiau abstrakčiai aprašyta įmonės veikla. Žinoma svarbu žinoti, kada bendrovė buvo įsikūrusi, kokie jos tikslai ir veiklos pobūdis bei kokie svarbiausi jos tiekėjai ir konkurentai. Tačiau, norint suprasti ir surasti UAB „Ekasta ir Ko“ veiklos gerinimo galimybes, reikia išstudijuoti, kokias paslaugas įmonė teikia.

Įmonės skaidymas į veiklas

Siekiant parodyti UAB „Ekasta ir Ko“ finansinio įvertinimo modelio principinį veikimą, nagrinėjama įmonė bus suskaidyta į veiklas, smulkiai nedetalizavus jos iki „subveiklų“.



3.1. pav. UAB „Ekasta ir Ko“ veiklų schema

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis UAB „Ekasta ir Ko“ veiklos ypatumais

Įmonės veiklos priešakyje yra rinkodara, kurios veiklos rezultatas – surastas naujų pirkėjų ir produktų skaičius. Pagal rinkodaros pasiūlymus ir esamų pirkėjų užsakymus pardavimai formuoja planą gamybai. Savo ruožtu gamyba teikia tiekimui užsakymą žaliavoms ir pagal pardavimų užsakymą suskirsto gamybos apimtį į gamybines serijas. Kiekvieną pagamintą seriją tikrina kokybės kontrolė, prieš kiekvieną seriją gamyboje atliekamas techninis patalpų ir įrangos paruošimas. Įmonės veiklų schema parodo, kas iššaukia kiekvieną veiklą – t.y. parodo ryšius tarp veiklų.

Sudarius įmonės veiklų schemą, sekantis žingsnis taikant integruotą įmonės veiklos finansinio įvertinimo modelį yra UAB „Ekasta ir Ko“ veiklų išskaidymas į atskiras veiklų grandines pagal produkcijos rūšis. Pasirinkta bendrovė gamina bei parduoda langus, palanges bei duris, todėl jos veiklos bus suskirstytos į 3 veiklų grandines (3.2. pav.).

Langų rinkodara	Langų pardavimai	Langų gamyba	Langų kokybės užtikrinimas	Langų techninis aptarnavimas	Tiekimas langų gamybai
Palangių rinkodara	Palangių pardavimai	Palangių gamyba	Palangių kokybės užtikrinimas	Palangių techninis aptarnavimas	Tiekimas palangių gamybai
Durų rinkodara	Durų pardavimai	Durų gamyba	Durų kokybės užtikrinimas	Durų techninis aptarnavimas	Tiekimas durų gamybai

3.2. pav. Įmonės veiklų schemos išskaidymas į grandines

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis UAB „Ekasta ir Ko“ veiklos ypatumais

3.1 schemos rodyklės parodo iš veiklos į veiklą einantį srautą, kurio optimizavimas padės pagerinti įmonės veiklos rodiklius.

Srautas tarp atskirų įmonės veiklų

Srautams tarp įmonės veiklų aprašyti pasitelksime G.Jegalavičiaus ir V.Boguslausko straipsnyje „Srauto apskaita: naujumas, galimybės, perspektyvos“ aprašytą matricą. Išnagrinėjus ryšius tarp įmonės veiklų, gauname tokią UAB „Ekasta ir Ko“ srautų λ tarp įmonės veiklų matricą (3.1 lentelė).

3.1 lentelė

UAB „Ekasta ir Ko“ srautų λ tarp įmonės veiklų matrica

Veiklos 1-8		Į veiklas ateinantis srautas λ_i								
		1	2	3	4	5	6	7	8	
Veiklų generuojamas srautas λ_j	1	0	λ_{12}	0	0	0	0	0	0	$\Sigma\lambda_{j1}$
	2	0	0	λ_{23}	λ_{24}	λ_{25}	0	0	0	$\Sigma\lambda_{j2}$
	3	0	0	0	0	0	λ_{36}	λ_{37}	λ_{38}	$\Sigma\lambda_{j3}$
	4	0	0	0	0	0	λ_{46}	λ_{47}	λ_{48}	$\Sigma\lambda_{j4}$
	5	0	0	0	0	0	λ_{56}	λ_{57}	λ_{58}	$\Sigma\lambda_{j5}$
	6	0	0	0	0	0	0	λ_{67}	0	$\Sigma\lambda_{j6}$
	7	0	0	0	0	0	0	0	0	$\Sigma\lambda_{j7}$
	8	0	0	0	0	0	0	λ_{87}	0	$\Sigma\lambda_{j8}$
Užsakymas veikloms		$\Sigma\lambda_{i1}$	$\Sigma\lambda_{i2}$	$\Sigma\lambda_{i3}$	$\Sigma\lambda_{i4}$	$\Sigma\lambda_{i5}$	$\Sigma\lambda_{i6}$	$\Sigma\lambda_{i7}$	$\Sigma\lambda_{i8}$	

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis UAB „Ekasta ir Ko“ veiklos ypatumais

Norint naudoti integruotą įmonės veiklos finansinio įvertinimo modelį, pasitelkiant masinio aptarnavimo teoriją, viena iš sąlygų, kad srautas tarp bendrovės veiklų turi būti puasoninis (t.y. srauto vidurkis turi būti lygus arba didesnis už skirstinio dispersiją).

UAB „Ekasta ir Ko“ atliktas tyrimas, analizuojant 2005 metų pirkėjų durų užsakymus ir užsakymai tiekimui durų gamybos medžiagoms. Tyrimo duomenys pateikti 7 priede. Atlikto tyrimo rezultatai rodo, jog srautai tarp įmonės veiklų yra puasoniniai, tai iliustruoja ir rezultatus

apibendrinanti lentelė, kurioje matome, ištirtieji srautai tenkina puasoniniams srautui keliamus reikalavimus, todėl modeliavime galima taikyti masinio aptarnavimo teoriją

3.2 lentelė

Įmonės srautų tarp veiklų teorinio ir faktinio Pirsono kriterijaus palyginimas

Užsakymas	Teorinis Pirsono kriterijus (P = 95%)	Faktinis Pirsono kriterijus	Srautas
Durų pardavimams	31,4	8,06	Puasoninis
Medžiagų durų tiekimui	31,4	15,93	Puasoninis

Šaltinis: apskaičiuota autoriaus, remiantis UAB „Ekasta ir Ko“ smulkiosiomis finansų ataskaitomis

3.2. Veiklų optimizavimo modelio taikymas

Naudodamasi įmonės 2005 metų duomenimis, bandoma išspręsti tris srauto modeliavimo uždavinius: optimizuosime srautus, optimizuosime serijų dydžius, minimizuosime atsargų dydį veiklų grandinėse.

Kadangi visi srauto uždaviniai įvertina siauras vietas ir sprendimo rezultatai komentuojami atsižvelgiant į tokias vietas, 3.3 lentelėje yra išskiriamos UAB „Ekasta ir Ko“ siauros vietos, kur užsakymai viršija arba yra artimi veiklų pajėgumams.

3.3 lentelė

UAB „Ekasta ir Ko“ siauros vietos

Veiklos	Užsakymas (λ)	Veiklos pajėgumas (μ)
Langų pardavimai (m^2)	13200	11100
Langų tiekimas (m^2)	15600	15700
Durų pardavimai (m^2)	22200	23000
Palangių gamyba (m^2)	2380	2000
Palangių pardavimai (m^2)	2220	1100

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis UAB „Ekasta ir Ko“ smulkiosiomis finansų ataskaitomis

Iš 3.3 lentelės matome, jog įmonės siaurosios vietos yra langų ir palangių veiklos (t.y. langų pardavimai ir palangių gamyba bei pardavimai).

3.2.1. Srauto optimizavimas

Priede 8 pateiktas optimalaus srauto skaičiavimas. Atlikdami skaičiavimus veiklose, kurioms užsakymai yra didesni nei veiklų pajėgumai, sumažiname užsakymus iki pajėgumų lygio. Esant puasoniniam užsakymų pasiskirstymui, su pajėgumais suderintas užsakymas yra vienetu mažesnis nei veiklos pajėgumas [23].

Optimalus srautas apskaičiuojamas naudojantis teorinėje dalyje pateikta optimalaus srauto formule (1). Veikloms užsakymas tvirtinamas, lyginant optimalaus srauto dydį ir su pajėgumais suderinto užsakymo dydį. Jeigu optimalus srautas didesnis nei užsakymas veiklai, kad nebūtų

prigaminta nereikalingų atsargų, imamas pradinis užsakymo dydis, o jei optimalus srautas yra mažesnis nei užsakymas, reiškia didelio srauto sudaromos atsargos daro didesnę įtaką efektyvumo kriterijui nei sukuriamas srautas, todėl tvirtinamas užsakymas veiklai prilyginamas optimaliam srautui.

Srauto optimizavimo efektyvumo kriterijus skaičiuojamas pasitelkiant formulę $w_1 = (1 - \rho_{ij}) * P_{ij \max} * S \%_{ij} + Z_{ij} * (1 - S \%_{ij}) * P_{ij \max} / \mu_{ij} * WACC \Rightarrow \min$, naudojant pradinis duomenis, pateiktus 8 priede.

Iš 8 priede esančių apskaičiavimų matome, jog srauto optimizavimas efektyvumo kriterijų padidino ne visose siaurose vietose, o tik langų tiekimo veikloje ir pagerėjimas siekia 18,2 tūkst.Lt. Tuo tarpu durų ir palangių gamybų veiklose optimalus srautas lygus užsakymo dydžiui, todėl efektyvumo kriterijaus pasikeitimas lygus nuliui.

Srauto optimizavimo įtaka finansiniam įvertinimui, kartu su kitų srauto modeliavimo rezultatais pateikta 3.4 lentelėje.

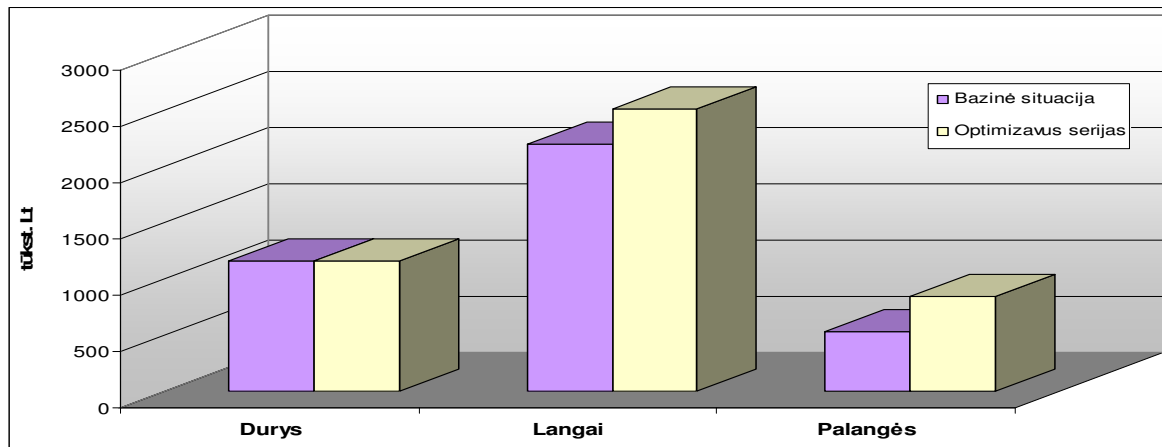
Matome, jog srauto optimizavimas, nors ir sumažindamas langų tiekimo srautus, pardavimų dydžiui įtakos neturėjo, nes šiose veiklose laikotarpio pradžioje yra pakankamas atsargų kiekis (priedas Nr. 9).

3.2.2. Serijos dydžio optimizavimas

Naudodamiesi srauto optimizavimo skyrelyje patvirtintais užsakymais veikloms, išreikštais tiek fizine, tiek vertine srauto išraiška bei pradiniais duomenimis – esamais veiklos pajėgumais, esamu serijos dydžiu, vidutine gaminių kaina, srauto dalimi pardavimuose, pagal G. Jagelavičiaus pateiktą optimalios serijos formulę rasime optimalius serijų dydžius UAB „Ekasta ir Ko“.

$$\text{Optimalios serijos } k^* = \sqrt{\frac{S}{C \times (\mu - \lambda)}} \quad (\text{visos naudotos formulės yra pateiktos 1 priede)}$$

10 pateiktame priede matome, jog serijos optimizavimas, skirtingai nei srauto optimizavimas, teigiamai paveikė visų nagrinėtų veiklų efektyvumo kriterijus. Taip yra dėl to, kad siaurose vietose optimalus serijos dydis yra mažesnis nei realiai naudojamas, dėl ko srautas suintensyvėja. Kaip jau minėta anksčiau, įmonės siaurosios vietos yra susijusios su palangių ir langų veiklomis, todėl ir skaičiavimai 10 priede yra pateikti būtent šių dviejų veiklų.



3.3 pav. UAB „Ekasta ir Ko“ serijos optimizavimo įtaka pardavimams

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis UAB „Ekasta ir Ko“ smulkiosiomis finansų ataskaitomis

Kaip matyti iš paveikslo, jei įmonė sekančiais metais sutelktų dėmesį į optimizavimą, ji galėtų pagerinti pardavimus. Serijos optimizavimas leidžia UAB „Ekasta ir Ko“ 2006 m. (t.y. jei tik sudomins atliktas darbas) padidinti pardavimus 633,7 tūkst.Lt arba 16,34 proc. (langų pardavimai pakiltų 14%, o palangių – net 62%).

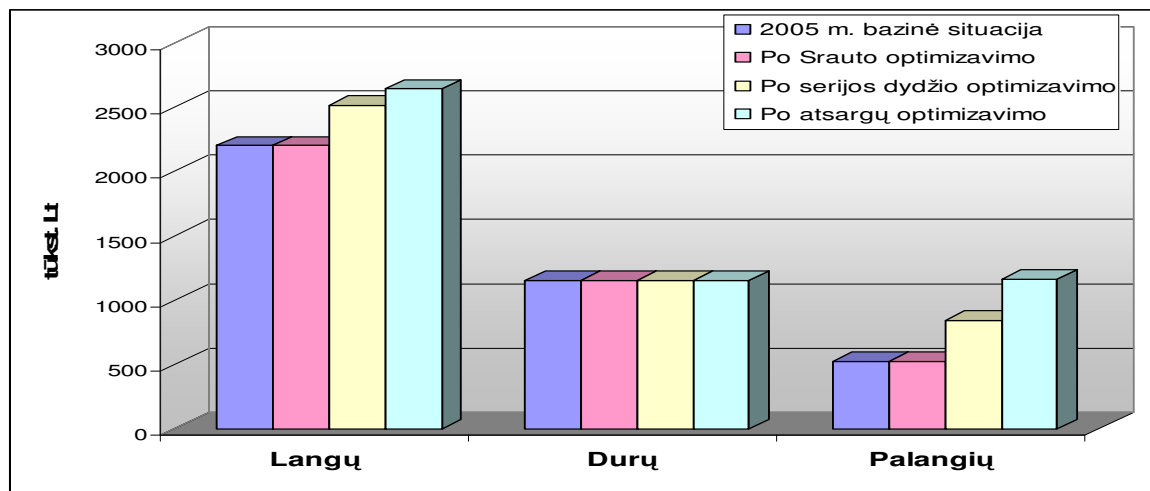
3.2.3. Atsargų optimizavimas

Papildomai sukaupiamų atsargų optimizavimo skaičiavimas pateiktas 11 priede. Skaičiavimui naudojami srauto optimizavimo uždavinyje patvirtinti užsakymai pardavimams, kurių pradiniai duomenys yra atsargų srauto vertė ir veiklos pajėgumai. Papildomų atsargų dydis apskaičiuojamas naudojant formulę: $Z_{1(tp)} = \lambda_2 - t_i * \mu$.

Tikslinis laikas gaunamas sprendžiant optimizavimo uždavinį $\sum \lambda \times p - t_i \times \mu \times p \Rightarrow \min$, esant apribojimams:

$$\begin{cases} \lambda \geq 0 \\ \mu \geq 0 \\ \lambda < \mu \\ t_i \geq 0 \\ p \geq 0 \\ \sum t_i \leq 1 \end{cases}$$

Optimizavus siaurųjų vietų (t.y. langų ir palangių) atsargas, gauname, jog norint įvykdyti visus užsakymus įmonei tektų padidinti atsargas beveik 16 tūkst.m² ir taip pasiekti papildomą efektyvumo kriterijaus padidėjimą, kuris siekia 155,9 tūkst.Lt. Nors atsargas ir tenka didinti, tačiau jos padeda padidinti pardavimus 17 proc. (9 priedas). 3.4 paveiksle galime pamatyti, jog perėjus visą optimizavimo ciklą siaurųjų vietų pardavimai kaskart ūgteltų.



3.4 pav. Optimizavimo įtaka įmonės pardavimams

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis UAB „Ekasta ir Ko“ smulkiosiomis finansų ataskaitomis

3.3. Finansinės situacijos modelio taikymas

Šiuolaikinė finansinė atskaitomybė neįsivaizduojama be tradicinių finansinių ataskaitų ir skaičiuojamų rodiklių. Tačiau paėmus vien tik pagrindines finansines ataskaitas – pelno (nuostolių), balansą, pinigų srautus – joms perskaityti tenka paaukoti daug laiko. O juk bendrą finansinę įmonės situaciją nusako keletas pagrindinių atskaitomybės eilučių. Pasinaudojus praktinės situacijos taisykle ir perskaičius tik 20 procentų atskaitomybės norima gauti 80 procentų informacijos, teikiamos atskaitomybėje. Todėl galima sudaryti modelį, pateikiantį svarbiausią finansinės atskaitomybės informaciją viename puslapyje ir leidžiantį tiksliai modeliuoti įmonės finansinę situaciją.

Pelno (nuostolių) ataskaitos atspindėjimas modelyje. Į modelį būtina įtraukti svarbiausias ataskaitos eilutes. Gamybinėse įmonėse (taipogi ir nagrinėjamos įmonės) tai būna pardavimai, parduotų prekių kaštai ir veiklos sąnaudos. Kitos veiklos, finansinės veiklos ir ypatingos veiklos pajamos bei sąnaudos didelių sumų nesudaro, todėl šių veiklų rezultatą galima pavaizduoti viena eilute – kaip kitų veiklų pelną. Iš pardavimų atėmę parduotos produkcijos savikainą, veiklos sąnaudas ir pridėję kitų veiklų pelną, gauname pelną prieš mokesčius. Įsivedę pelno mokesčio eilutę, gausime grynąjį pelną.

Balanso atspindėjimas modelyje. Gamybinėse įmonėse, priklausomai nuo jų vykdomos kredito ir atsargų politikos, pagrindinės eilutės būtų: pirkėjų skolos, atsargos (žaliavos, nebaigta gamyba, pagaminta produkcija), skolos tiekėjams, išankstiniai apmokėjimai tiekėjams, išskolinimai darbuotojams ir valstybės biudžetui.

Pinigų srautų ataskaitos atspindėjimas modelyje. Įsivedę amortizacijos eilutę, kuri nerodoma nei pelno (nuostolių) ataskaitoje, nei balanse, bei papildomai įsivedę tuos pačius balanso

elementus tik nagrinėjamo laikotarpio pradžiai, galime apskaičiuoti grynuosius pinigų srautus iš įmonės veiklos. Dėl patogumo prognozuojant bei modeliuojant įveskime į modelį visų pateikiamų balanso straipsnių apyvartumus (todėl kartu pateiksiu ir vidutines kai kurių eilučių reikšmes). Turėdami juos modelyje matysime, per kiek dienų pirkėjai vidutiniškai apmoka sąskaitas, kiek dienų vidutiniškai sandėliuojamos atsargos ir pan. Tačiau pinigų srautai iš įmonės veiklos – dar nėra apatinė pinigų srautų ataskaitos eilutė. Turime įvesti svarbiausius straipsnius iš finansinės ir investicinės veiklos. Gamybinei įmonei tai būtų: investicijos, paskolos ėmimas (grąžinimas), obligacijų ir akcijų emisija (išpirkimas). Iš turimos informacijos išvedę pinigų per laikotarpį pasikeitimą bei pinigus pradžioje ir pabaigoje, gausime pinigų srautų ataskaitos atvaizdą modelyje.

To ir pakaktų tradicinei finansinei atskaitomybei atvaizduoti modelyje, tačiau modernios įmonės apatinė ataskaitų eilutė yra ekonominis pelnas arba EVA. Todėl iš pelno (nuostolių) ataskaitos straipsnių atskirai išskiriame skolinto kapitalo kaštus bei papildomai įsivedame eilutes visas turtas, nuosavas kapitalas ir vidutiniai kapitalo kaštai.

Tai turėdami gauname modelį (1.2 lentelė), atspindintį ir tradicinę, ir ekonominį pelną rodančią atskaitomybę. Taigi, naudodamiesi 1.3.3 skyriuje pateikta finansinės situacijos modeliu, parodysime srauto modeliavimo įtaką UAB „Ekasta ir Ko“ finansiniam įvertinimui bei prognozuosime įmonės finansinę situaciją, keisdami po vieną iš modelio parametrų.

Kad būtų galima palyginti finansines situacijas, visuose modeliavimuose pinigų pabaigoje dydis, turi būti prilyginamas faktiniams pinigų kiekiui pabaigoje, o keisime kitų mokėjimų dydžius.

3.3.1. Srauto modeliavimo įtaka UAB „Ekasta ir Ko“ finansiniam įvertinimui

3.4 lentelėje parodyta 2005 m. įmonės bazinė situacija ir jos keitimasis po kiekvieno optimizavimo uždavinio:

a) po srauto optimizavimo, kaip jau minėta anksčiau, situacija pardavimų srityje nekito, todėl nepasikeitė ir likusieji parametrai.

b) tuo tarpu serijos dydžio optimizavimas nors ir padidina atsargų kiekį laikotarpio pabaigoje, tačiau taip pat padidina pinigų srautus iš įmonės veiklos 145,6 tūkst.Lt, kurie paskatina ekonominio pelno augimą 48,9 proc.

3.4 lentelė

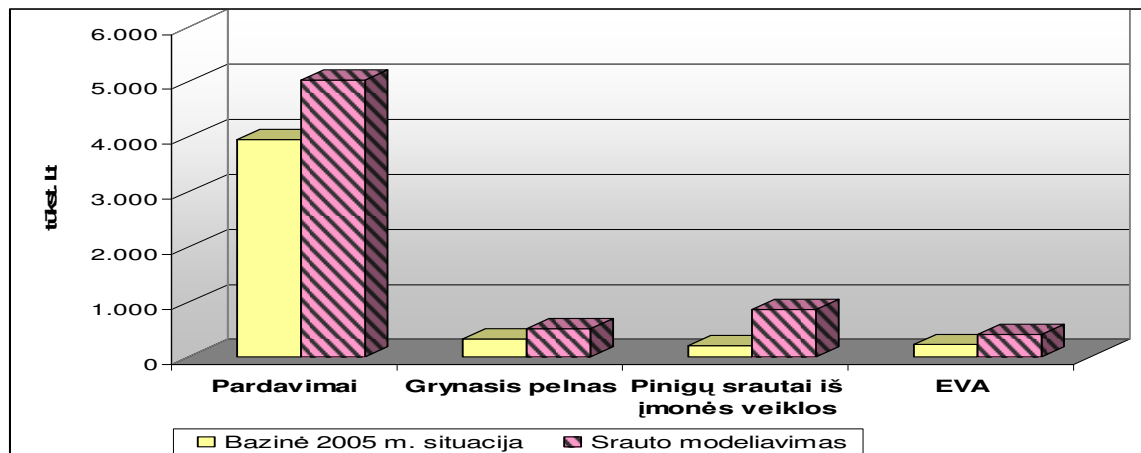
UAB „Ekasta ir Ko“ srauto modeliavimo įtaka finansinei situacijai

	Žymėjimas	2005m. bazinė situacija	Po srauto optimizavimo	Po serijos optimizavimo	Po atsargų optimizavimo
PARDAVIMAI	P	3949031	3949031	4582820	5031343
PARDAVIMŲ SAVIKAINA	CGS	3160409	3160409	3667630	4026583
VEIKLOS SĄNAUDOS	OE	417969	417969	417969	417969
Nusidėvėjimas ir amortizacija	D	89914	89914	89914	89914
Skolinto kapitalo kaštai	CD	7149	7149	7149	7149
VEIKLOS PELNAS	OP	370653	370653	497221	586791
KITŲ VEIKLŲ PELNAS	OA	16654	16654	16654	16654
PELNAS PRIEŠ MOKESČIUS	PBT	387307	387307	513875	603445
MOKESTIS	T	58096	58096	77081	90517
GRYNASIS PELNAS	NP	329211	329211	436794	512928
Pelnas + nusidėvėjimas		419125	419125	526708	602842
Pirkėjų skolos pradžioje	ARpr	265174	265174	265174	265174
Pirkėjų skolos pabaigoje	ARpab	698424	698424	853074	962518
Vidutinis pirkėjų įsiskolinimas	ARvid	481799	481799	559124,0	613845,8
Įsiskolinimas dienomis	ARa	44,53	44,53	44,53	44,53
Atsargos pradžioje	Ipr	276651	276651	276651	276651
Atsargos pabaigoje	Ipab	635600	635600	782009	479747
Vidutinės atsargos	Ivid	456125,5	456125,5	529330,1	378199
Atsargų apyvartumas dienomis	Ia	52,68	52,68	52,68	34,28
Skolos tiekėjams pr	APpr	862415	862415	862415	862415
Skolos tiekėjams pab	APpab	1283320	1283320	1627694	1871402
Vidutinės skolos tiekėjams	APvid	1072867,5	1072867,5	1245054,5	1366908,6
Apmokėjimo periodas, dienomis	APa	123,91	123,91	123,91	123,91
Išankstiniai mokėjimai tiekėjams pr.	Adpr	19140	19140	19140	19140
Išankstiniai mokėjimai tiekėjams pab.	Adpab	13814	13814	19103	22846
Vidutiniai išankstiniai mokėjimai tiekėjams	Advid	16477	16477	19121,4	20992,9
Išankstiniai mokėjimai tiekėjams dienomis	Ada	1,90	1,90	1,90	1,90
Skola darbuotojams ir mokest. pr.	DMpr	27190	27190	27190	27190
Skola darbuotojams ir mokest. pab.	DMpab	45610	45610	45610	45610
Kiti pasikeitimai	ε	130691	130691	130691	130691
PINIGŲ SRAUTAI IŠ ĮMONĖS VEIKLOS	CFO	202268	202268	347876	856795
Investicijos (Ilg T įsigijimas)	Inv	-437599	-437599	-437599	-437599
Paskolos ėmimas (grąžinimas)	L	88329	88329	88329	88329
Akcijų emisija (išpirkimas)	Ems	0	0	0	0
Kiti mokėjimai	Oth	0	0	-145608	-654527
VISO MOKĖJIMŲ	TMP	-349270	-349270	-494878	-1003797
Pinigų pasikeitimas	Cic	-147002	-147002	-147002	-147002
PINIGAI PR.	Cpr	258152	258152	258152	258152
PINIGAI PAB.	Cpab	111150	111150	111150	111150
TURTAS viso PR	TApr	1391927	1391927	1391927	1391927
TURTAS viso PAB	TApab	2335818	2335818	2338146	2149070
Kapitalo kaštai	WACC	5%	5%	5%	5%
Ekonominis pelnas	EVA	219569	219569	327035	412624

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis įmonės balanso, pelno (nuostolių) ataskaitomis

c) Po atsargų optimizavimo išaugę įmonės pardavimai 448,5 tūkst.Lt taip pat padidino grynąjį pelną 17 proc. Apie įmonės pagerėjusį finansinį įvertinimą byloja ir atsargų apyvartumo sumažėjimas nuo 53 iki 34 dienų bei EVA padidėjimas dar 26 proc.

Tradicinių aspektų, į kuriuos dažniausiai kreipia dėmesį įmonės vadovybė, bei EVA kitimas pateiktas 3.5 pav. Akivaizdžiai pastebimas tolygus gerėjimas kiekvienoje srityje.



3.5 pav. Srauto modeliavimo įtaka pagrindiniams įmonės aspektams

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis srauto modeliavimo įtaka finansiniam vertinimui

3.3.2. Finansinės situacijos prognozavimas

Prognozavimo etape bus lyginami rezultatai po srauto modeliavimo su kiekvienu iš pasirinktų tikslų modeliavimo žingsnių. Kadangi UAB „Ekasta ir Ko“ ekonominio pelno reikšmė yra teigiama, todėl galime parinkti kitus įmonei pasiekiamus tikslus, tokius kaip:

- 1) koks taptų EVA, jei sumažintume produkcijos savikainą 5 proc.;
- 2) EVA reikšmė po pirkėjų išskolinimo apyvartumo sumažinimo iki mėnesio (t.y. 30 dienų);
- 3) trečiasis prognozavimo žingsnis, kuris rūpi įmonės vadovybei, koks taptų EVA, jei įmonė atsiskaitytų tiekėjams per 100 dienų.

Prognozavimo skaičiavimai pateikti 12 priede. Didžiausio ekonominio pelno (630 tūkst.Lt) įmonė gali tikėtis, jei sumažins parduotos produkcijos savikainą nuo 80 iki 75 proc. Teoriškai šis tikslas yra įgyvendinamas (tačiau žinant kokia reikli ir konkurencinga yra rinka, įmonė gali imtis ir kitų priemonių).

Kiekviena pelno siekianti bendrovė nori gauti pinigus už prekes ir paslaugas kuo anksčiau. Todėl jei pirkėjai pradėtų vykdyti savo išsipareigojimus laiku ar per 30 dienų, tai įmonė padidintų EVA dar papildomai 20 tūkst.Lt (iki 432655 Lt). Taip padidėtų pinigų srautai iš įmonės veiklos iki 1,26 mln.Lt. Tuo tarpu, jei įmonė pasirinktų trečiąjį variantą – pati pradėtų vykdyti išsipareigojimus

tiekėjams per 100 dienų – jos finansinė situacija liktų tokia pati, kaip kad ir po srauto modeliavimo, t.y. EVA liktų toks pat 412,6 tūkst.Lt. Vadinasi UAB „Ekasta ir Ko“ gali pasirinkti arba serijos, atsargų optimizavimą, arba pasistengti atsiskaityti su tiekėjais per 100, o ne per 124 dienas.

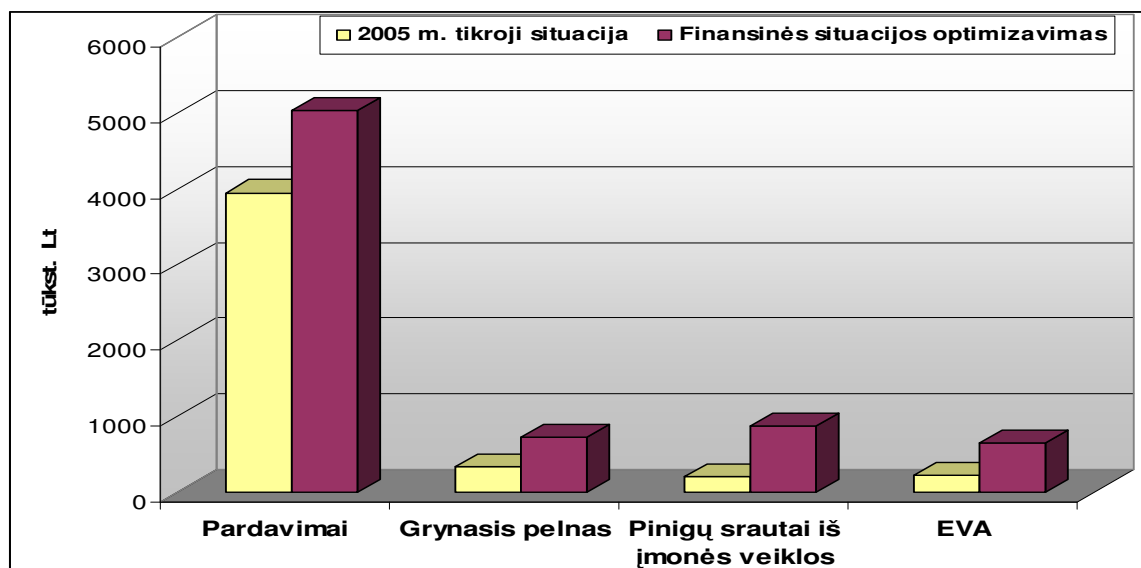
Iškėlus įmonei galimus tikslus, sekantis žingsnis finansinės situacijos optimizavimas.

3.3.3. Finansinės situacijos optimizavimas

Optimizuodami finansinę UAB „Ekasta ir Ko“ situaciją, spręsimė (6) formule aprašytą optimizavimo uždavinį, esant (7) apribojimams. Uždavinio sprendimas yra pateiktas 3.5 lentelėje. Optimizuojant apribojimais laikysime maksimalius tikslus, kuriuos gali pasiekti įmonė:

- pardavimų dydis 5,03 mln.Lt;
- prie parduotos produkcijos savikainos 75 proc.;
- pirkėjų apmokėjimo periodas 30 dienų;
- išskolinimas tiekėjams – 100 dienų;
- atsargų apyvartumas 34 dienos.

Išsprendus optimizavimo uždavinį, EVA reikšmė pasiekia 650,6 tūkst.Lt arba padidėja 3 kartus už 2005 metų situaciją. Šios reikšmės augimą įtakoja pirkėjų skolų pabaigoje sumažėjimas 136,5 tūkst.Lt (ir todėl pasiekiamas 30 dienų pirkėjų išskolinimo apyvartumas), atsargų pabaigoje sumažėjimas iki 426 tūkst.Lt, skolų tiekėjams sumažinimas 78 tūkst.Lt. Visa tai padidina pinigų srautus iš įmonės veiklos 660 tūkst.Lt. 3.6 paveiksle atspindima pagrindinių aspektų kaita, lyginant bazinę situaciją su finansinės situacijos optimizavimu. Nors įmonės finansinė situacija yra nebloga, tačiau ją dar galima pagerinti.



3.6 pav. UAB „Ekasta ir Ko“ finansinės situacijos optimizavimas

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis finansinės situacijos optimizavimo vertinimu

3.5 lentelė

Finansinės situacijos optimizavimas, laikantis apribojimų

	Žymėjimas	2005m. bazinė situacija	Optimizavimas
PARDAVIMAI	P	3949031	5031343
Pardavimų savikaina / pardavimai	CGS%	80	75
PARDAVIMŲ SAVIKAINA	CGS	3160409	3773507
VEIKLOS SĄNAUDOS	OE	417969	417969
Nusidėvėjimas ir amortizacija	D	89914	89914
Skolinto kapitalo kaštai	CD	7149	7149
VEIKLOS PELNAS	OP	370653	839867
KITŲ VEIKLŲ PELNAS (VI+VII p(n))	OA	16654	16654
VISO PELNAS		387307	856521
PELNAS PRIEŠ MOKESČIUS	PBT	387307	856521
MOKESTIS	T	58096	128478
GRYNASIS PELNAS	NP	329211	728043
Pelnas + nusidėvėjimas		419125	817957
Pirkėjų skolos pradžioje	ARpr	265174	265174
Pirkėjų skolos pabaigoje	ARpab	698424	561896
Vidutinis pirkėjų išiskolinimas	ARvid	481799	413535,0
Išiskolinimas dienomis	ARa	44,53	30
Atsargos pradžioje	Ipr	276651	276651
Atsargos pabaigoje	Ipab	635600	426359
Vidutinės atsargos	Ivid	456125,5	351504,8
Atsargų apyvartumas dienomis	Ia	52,68	34
Skolos tiekėjams pr	APpr	862415	862415
Skolos tiekėjams pab	APpab	1283320	1205260
Vidutinės skolos tiekėjams	APvid	1072867,5	1033837,6
Apmokėjimo periodas, dienomis	APa	123,91	100
Išankstiniai mokėjimai tiekėjams pr.	Adpr	19140	19140
Išankstiniai mokėjimai tiekėjams pab.	Adpab	13814	20207
Vidutiniai išankstiniai mokėjimai tiekėjams	Advid	16477	19673,4
Išankstiniai mokėjimai tiekėjams dienomis	Ada	1,90	1,90
Skola darbuotojams ir mokest. pr.	DMpr	27190	27190
Skola darbuotojams ir mokest. pab.	DMpab	45610	45610
Kiti pasikeitimai	ε	130691	130691
PINIGŲ SRAUTAI IŠ ĮMONĖS VEIKLOS	CFO	202268	862416
Investicijos (Ilg T įsigijimas)	Inv	-437599	-437599
Paskolos ėmimas (grąžinimas)	L	88329	88329
Kiti mokėjimai	Oth	0	-660148
VISO MOKĖJIMŲ	TMP	-349270	-1009418
Pinigų pasikeitimas	Cic	-147002	-147002
PINIGAI PR.	Cpr	258152	258152
PINIGAI PAB. (privalu)	Cpab	111150	111150
TURTAS viso PR	TApr	1391927	1391927
TURTAS viso PAB	TApab	2335818	1692422
Kapitalo kaštai	WACC	5%	5%
Ekonominis pelnas	EVA	219569	650571

Šaltinis: apskaičiuota autoriaus, remiantis finansinės situacijos optimizavimo vertinimu

3.4. Subalansuotų rodiklių skaičiavimas

Šiame integruotame modelyje subalansuotų rodiklių skaičiavimui priklausytų tie patys tradicinės finansinės analizės santykinų rodiklių skaičiavimai, išskyrus trumpalaikio turto panaudojimo rodiklius, kadangi jie jau apskaičiuoti 3.3.1 dalyje, kai teko modeliuoti finansinę situaciją. Antrą kartą to paties skaičiuoti neverta. Todėl remiantis antroje dalyje apskaičiuotais ir aprašytais likusiais pelningumo, likvidumo, išteklių valdymo ir finansų struktūrą apibūdinančiais rodikliais (kurie pateikti 2.5.1, 2.5.3 – 2.5.5 dalyje) atskleidžiama visa įmonės finansinė situacija.

Dauguma apskaičiuotų finansinių rodiklių parodė, jog 2004 m. įmonės veikla buvo efektyviau valdoma nei 2005 m., tačiau ataskaitiniai metai geresni už 2003 m.

Integruotas finansinės situacijos modelis įgalina ne tik apskaičiuoti tradicinius finansinius rodiklius, bet ir surasti silpnąsias įmonės vietas, bandant jas patobulinti ateityje. Todėl remiantis tradicinės finansų analizės aspektais bei šiuo modeliu galima pateikti ir platesnę SSGG analizę.

3.5. Įmonės stiprybių, silpnybių, grėsmių ir galimybių analizė

3.6 lentelė

UAB „Ekasta ir Ko“ SSGG analizė

Stiprybės	Silpnybės
<ol style="list-style-type: none"> 1. Patogi įmonės geografinė padėtis konkurencijos atžvilgiu. 2. Suformuotas geras įmonės įvaizdis. 3. Aukšta prekių kokybė. 4. Pastovūs klientai. 5. Lėtas, bet augantis klientų skaičius. 6. Eksportas į Vakarų Europos šalis 7. Užmegzti pakankamai tvirti ryšiai su užsakovais užsienyje ir įgytas jų pasitikėjimas. 8. Vadovo profesionalios žinios ir įgūdžiai. 9. Patyrę darbuotojai. 10. Darbuotojų kvalifikacijos kėlimas, dalyvaujant parodose.. 11. Geras kolektyvo psichologinis klimatas. 12. Aiškus darbų paskirstymas. 13. Operatyvus užsakymų realizavimas. 14. Kompiuterinė įranga ir kompiuterizuota „Rivilė“ apskaitos sistema. 15. Telekomunikacinių ryšių sistema. 16. Didėjantys pardavimai (nuo 405,7 tūkst. 2002m iki 3,95 mln. Lt). 17. Garantijos suteikimas prekėms. 18. Vykdoma aplinkosaugos politika. 19. Patenkinamas (Aukštas) kapitalo bei turto pelningumas. 20. Bendrojo pelningumo didėjimas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nelabai palanki patalpų vieta. 2. Smulkūs užsakymai nustumiami į šoną. 3. Silpnoka prekių tiekimo sistema. 4. Neužimama pakankama rinkos niša. 5. Nelanksti kainų politika. 6. Suaktyvėjusi konkurentų veikla. 7. Reklamos trūkumas. 8. Suprastėję debitoriniai atsiskaitymai. 9. Daug greičiau išieško skolas nei pati likviduoja savo įsipareigojimus. 10. Didelė skolinto kapitalo dalis. 11. Įšaldytos lėšos atsargose. 12. Žemas įmonės greitojo likvidumo lygis.
Galimybės	Grėsmės
<ol style="list-style-type: none"> 1. Plėsti rinką Lietuvoje ir užsienyje. 2. Reklaminės kampanijos gerinimas. 3. Naujų potencialių klientų radimas. 4. Bendradarbiavimas su konkurentais. 5. Darbuotojų individualus ir įvairus motyvavimas. 6. Palankaus klimato naujiems darbuotojams sukūrimas. 7. Savų patalpų įrengimas. 8. Debitorinių išskolinimų sumažinimas iki 30 dienų, atneštų papildomo 213 tūkst.Lt ekonominio pelno. 9. Mėginimas sumažinti savikainos dydį nuo 80 iki 75 proc., ženkliai padidėtų EVA. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nepalankūs tiekėjų veiksmai: pakeltos kainos ir staigus noras susigrąžinti jiems priklausančius pinigus. 2. Naujų konkurentų atsiradimas. 3. Nepalanki vyriausybės mokesčių sistema. 4. Neigiami infliacijos pokyčiai ir euro įvedimas. 5. Konkurentų pastangos sugriauti įmonės įvaizdį. 6. Tobulesnė konkurentų vadybos sistema. 7. Efektyviau panaudojami konkurentų technologiniai ištekliai. 8. Galimas įmonės darbuotojų pasyvumas. 9. Gamybinės galios nutekėjimas.

Šaltinis: sudaryta autoriaus, remiantis atlikta įmonės finansine analize

Plačiau apžvelgsime kiekvieną analizės aspektą. Matyti, jog bendrovė labiau pasižymi **stipriosiomis pusėmis**. UAB „Ekasta ir Ko“ įsikūrusi Mažeikiuose (netoli Latvijos sienos), Žemaitijos mieste, kur nėra konkurentų. Gamindama puikios kokybės gaminius, UAB „Ekasta ir

Ko“ suformavo atitinkamą įmonės įvaizdį. Klientai dar nepateikė jokių priekaištų dėl parduotos produkcijos. Reikia tikėtis, jog geras bendrovės vardas nebus suterštas (nei konkurentų, nei tiekėjų ar klientų pastangomis). Tai būtų sunku padaryti, kadangi didžioji dalis visų produktų yra sertifikuoti ir atitinkantys naujausius gamtosauginius ISO standartus.

Be gamybos, svarbiausias darbas – darbas su užsakovais, kurį atlieka technologas-vadybininkas, turintis aukštąjį išsilavinimą. Jo pastangomis surasti pastovūs klientai, tokie kaip UAB „Vėtrūna“, UAB „Palangos statyba“, UAB „Baltijos pašvaistė“, UAB „Akmens meistrai“, UAB „Statversas“, TŪB „Salda“ ir daugybė kitų. Išvardinti užsakovai šią įmonę pasirinko jau nuo pat jos atsiradimo rinkoje. Kiekvienais metais klientų skaičius tik didėjo. Tam įtakos turėjo atsivėrusios sienos, Lietuvai įstojus į Europos Sąjungą (eksportuojama į Vakarų šalis – Daniją, Švediją bei nuo 2004 metų dalis produkcijos išvežama į Belgiją), bei dalyvavimas parodose. Ryšių užmezgimas ir įgytas užsakovų užsienyje pasitikėjimas ne tik padidino pardavimų apimtį, bet ir pagerino bei išgarsino UAB „Ekasta ir Ko“ vardą.

Suprantama, jog profesionalios vadovo žinios ir įgūdžiai – pagrindinis įmonės gyvavimo ir vystymosi šaltinis. Tačiau gamybinė įmonė be darbininkų, tai lyg „žmogus be rankų“. Patyrę darbuotojai sugeba visus pavestus darbus atlikti žymiai efektyviau. Neveltui bendrovėje sukurtas geras kolektyvo psichologinis klimatas (vykdomi įvairūs susibūrimai ne darbo metu, pavyzdžiui, užsakomi komandiniai žaidimai boulingo ir biliardo klube), vadovas suinteresuotas darbuotojų kvalifikacijos kėlimu (dalyvaujama parodose, užsakomi įvairūs kursai). Kiekvienas darbuotojas nors ir kaip bebūtų „užkrautas“ darbais, atliks tik jam pavestas pagal pareigas funkcijas. Aiškų darbų paskirstymas nesuteikia galimybės įsižiūbėti nesutarimams tarp darbuotojų, taip pat dėl pašalinių darbų nebuvimo nenukenčia pagrindinė įmonės veikla.

Laiku įvykdyti užsakymai palieka patenkintą tiek klientą (prekę ar paslaugą gauna ne tik aukštos kokybės, bet dar ir numatytu laiku), tiek ir vadovą (operatyvus užsakymų realizavimas apsaugo nuo papildomų ir nepageidaujamų išlaidų – sutartyje numatytų nuobaudų). Operatyvus valdymas būtų neįmanomas be kompiuterinės įrangos (kompiuterizuotos staklės, padedančios greičiau ir tiksliau atlikti gamybos darbus; kompiuteriai ir kompiuterinės apskaitos programos, palengvinančios buhalterijų ir kitų tarnautojų veiklą), kurios pagalba vykdomi didžioji dalis darbų. Šiuolaikinėje visuomenėje neįmanoma apsieiti be telekomunikacinių ryšių sistemos (telefonai, faksai). Jų dėka dažniau ir greičiau galima kontaktuoti su užsakovais.

Iš horizontalios analizės matyti, kad per analizuojamą laikotarpį stipriai išaugo apyvarta (pardavimų pajamos padidėjo net 874 proc.). Tam įtakos turėjo visi anksčiau išvardinti privalumai bei garantijų už pagamintą produkciją suteikimas net 5 metams (vienintelė įmonė Lietuvoje suteikia tokiam laikotarpiui garantijas, visos kitos siūlo tik 3 metus), taip pat ir padidėjęs 15,6 proc. eksportas, daugiau nei pusę (51,23 proc.) savo produkcijos jie išveža užsienio užsakovams.

Pakankamas kapitalo bei turto pelningumas. Turto ir nuosavo kapitalo pelningumo rodikliai nusako, kaip rezultatyviai įmonė naudoja turimus išteklius. Pradžioje įmonės vadovai neefektyviai valdė įmonės turta, tačiau jau 2005 metais situacija pasikeitė ir turto pelningumas siekė 14,07%, tai reiškia, jog 1 turto litui teko 0,14 Lt grynojo pelno. Ši augimą lėmė ne tik grynojo pelno bendras padidėjimas, bet ir turto spartus augimas. Todėl galima teigti, jog naujai įsigytas turtas racionaliau buvo panaudotas finansiniam rezultatui uždirbti. Nuosavas kapitalas kasmet didėjo, nes akcininkas nemokėjo sau dividendų, gautą pelną naudojo įmonės veiklai plėsti. Nuosavo kapitalo pelningumai labai aukšti (vienas litas kapitalo 2002m. uždirbo 0,76 lito, o 2004m. net 0,83 lito), tik 2003 ir 2005 metais dėl sunkesnių įmonei periodų (grynieji pelnai vieni mažiausių) jie yra žemesni. Tačiau naudojamas kapitalas 2005 m. vis dar uždirba po 0,5 litus.

Bendrasis pelningumo rodiklis, rodantis kiek pelno tenka įmonės pardavimų piniginiam vienetui. Kuo didesnis bendrasis įmonės veiklos pelningumas, tuo geriau. Įmonė veikia stabiliai, jeigu bendrasis pelningumo rodiklis „šokinėja“ 5-15 procentų riboje. Bendrasis pelningumas didėja, tik 2005 m. jis mažesnis 2 proc. už praėjusius metus (2002 m. – 10,72%, 2003 m. – 13,88%, 2004 m. – 21,76%) ir galima būtų vertinti tarp patenkinamo ir gero (bendrojo pelningumo kilimą lėmė vis mažėjanti pardavimų savikaina: 2005 m. ji tesudarė 80,03 % pardavimų, kai tuo tarpu 2002m. ji sudarė 89,28 %). Lyginant 2005 m. pelningumo rodiklius su 2003 ir 2002 metų atitinkamais rodikliais pastebimas veiklos rezultatų pagerėjimas (visi pelningumo rodikliai didesni), tačiau 2 proc. mažesni už praėjusių metų pelningumo rodiklius, todėl įmonės situaciją galima vertinti kaip patenkinamą.

Vis tik įmonė turi ir nemažai **silpnybių**. Nors UAB „Ekasta ir Ko“ geografinė padėtis labai palanki vystyti verslą, tačiau pačių patalpų vieta dažnai sunkiai surandama užsakovų. Patalpos yra nuomojamos iš kitos bendrovės, kuri dominuoja toje erdvėje, kadangi puikiai išnaudoja reklamos ir skelbimų galimybes, ko labai trūksta mūsų analizuojamai bendrovei.

Vienas iš svarbesnių trūkumų tai, kad dėl laiko trūkumo, padidėjusio užsakymų skaičiaus ir jų sudėtingumo į šoną nustumiami kai kurie smulkesni (kai klientas – fizinis asmuo) užsakymai. Įmonėse bet koks užsakovas (stambi ar smulki įmonė) yra svarbus. Kiekvienam klientui turėtų būti pristatomos prekės, tačiau tiekimo sistema turi savų trūkumų. Ji labiau orientuota tik į užsienio klientus, kuriems daromos dar kai kurios nuolaidos, kad tik UAB „Ekasta ir Ko“ labiau įsitvirtintų užsienio rinkoje (juk ten yra vietiniai konkurentai, kuriuos stengiamasi nurungti). Dėl nelanksčios kainų politikos vietinėje rinkoje, bendrovė netenka dalies klientų. Suaktyvėjusi konkurentų veikla (Konkurentai mažina savo gaminių kainas, naudodami pigesnes žaliavas bei taikydami įvairias sezonų nuolaidas) taip pat neleidžia analizuojamai įmonei praplėsti Lietuvoje rinkos, galbūt dėlto bendrovė pastaruoju metu (2004 m.) atsivėrus sienoms, skatina eksportą.

Kaip dar vieną trūkumą, galima išskirti nelabai aktyvią įmonės rėmimo politiką. Bendrovė neturi susikūrusi internetinio puslapio, nesiskelbia jokiose mokslo ir technikos žurnaluose (buvo pastebėtas tik nedidelis skelbimas įmonių kataloge „Visa Lietuva“) ir galiausiai yra dalyvavusi tik vienoje parodoje. Reklamai skiriamas labai mažas dėmesys.

Pagrindinės įmonės silpnybės išryškėjo atlikus santykinę analizę. Jos metu nustatyta, kad UAB „Ekasta ir Ko“ daug greičiau išieškodavo skolas negu pati likvidavo savo įsipareigojimus (palyginus debitorinio ir kreditorinio įsiskolinimo laiką dienomis). 2002m. kreditorinį įsiskolinimą likvidavo per 247 dienas (8,2 mėn.), o jau 2004m. įsiskolinimą likvidavo per 3,3 mėnesio (99 dienas). Mažėjančios kreditorinių įsiskolinimų apyvartumo reikšmės rodo, kad įmonė jau geriau ir sparčiau galėjo likviduoti savo įsiskolinimus. Tačiau, duomenys rodo, jog įmonė vis tik yra įsiskolinusi (pagal vakarų šalių atsiskaitymo tvarką įsiskolinimas vieną mėnesį laikomas normaliu) ir nesilaiko racionalios debitorinio ir kreditorinio įsiskolinimo politikos, nes skirtumas tarp įsipareigojimų ir gautinų sumų pakankamai didelis (2002m. sudarė 56 dienos, 2003m. – 68, 2004m. – 76). Visais metais įmonė turėjo daugiau skolinto kapitalo nei nuosavo. Tai nėra gerai, nes įmonė nėra stabili, o akcininkas suinteresuotas, kad įmonė nedisponuotų skolintu turtu. Teigiama tik tai, kad 2004m. skolinto kapitalo sumažėjo 19,78%.

Debitorinio įsiskolinimo rodikliai rodo, kad įmonės kreditavimo politika griežčiausia buvo 2004 m. imta labiau riboti pardavimus skolon, tačiau ataskaitiniais metais susilpnėjus kreditavimo politikai užsakovai atsiskaito 22 ilgiau nei 2004 m.. Toks pinigų išaldymas tiek atsargose, tiek ir pirkėjų skolose, gali įmonei kainuoti apyvartinių lėšų stygiumi paprastiems gamybos darbams. Tačiau palyginus debitorinio ir kreditorinio įsiskolinimo laiką dienomis, matoma, kad įmonė daug greičiau išieškodavo skolas negu pati likvidavo savo įsipareigojimus. 2002 m. kreditorinį įsiskolinimą likvidavo per 247 dienas (8,2 mėn.), 2003 m. per 110 dienų (3,7 mėn.), o 2004 m. įsiskolinimą likvidavo net per 99 dienas (3,3 mėn.). Mažėjančios kreditorinių įsiskolinimų apyvartumo reikšmės rodo, kad įmonė jau geriau ir sparčiau galėjo likviduoti savo įsiskolinimus. Tačiau 2005 m. smarkiai išaugus įsiskolinimams tiekėjams, jų apyvartumo rodiklis smukteli 19 proc. ir taip prailginamas atsiskaitymo periodas iki 124 dienų. Taigi, duomenys rodo, jog įmonė vis tik yra įsiskolinusi (pagal vakarų šalių atsiskaitymo tvarką įsiskolinimas vieną mėnesį laikomas normaliu) ir nesilaiko racionalios debitorinio ir kreditorinio įsiskolinimo politikos, nes skirtumas tarp įsipareigojimų ir gautinų sumų pakankamai didelis. Skirtumas tarp skolų įmonei ir įsiskolinimų apmokėjimo 2003m. – 68, 2004m. – 76 ir 2005 m. – 79 dienos.

Kiekvienais metais didelė dalis lėšų išaldoma atsargose (nuo 59171 iki 649414 Lt). 2003 metais daugiau nei pusė viso turto (58,54 proc.). Teigiama tai, jog 2005 m. situacija pagerėjo (dabar išaldoma tik 57,1 proc. turto), kadangi padidėjo ilgalaikio turto lyginamasis svoris bei padidėjo

išankstinių apmokėjimų procentas (nuo 0,22 iki 0,59 proc. viso turto atžvilgiu). Tačiau vis tiek labai didelė dalis lieka neišnaudota.

Žemas įmonės greitojo likvidumo lygis, kuris parodo firmos sugebėjimą apmokėti trumpalaikius įsiskolinimus (iki 4 mėn.) neparduodant atsargų. Bendriausiu atveju skubaus padengimo koeficientas turėtų būti lygus bent 1. Iš santykinės analizės matyti, jog šis koeficientas kiekvienais metais mažėja (nuo 0,93 iki 0,52).

Atsižvelgus į silpnybes, išskiriamos **galimybės**. UAB „Ekasta ir Ko“ vadovas nuolat kuria planus kaip išlikti įmonei ateityje. Galvoja kaip būtų galima išplėsti turimos rinkos dalį tiek Lietuvoje, tiek ir užsienyje. Kviečiasi užsienio kompanijų atstovus į svečius, kad galėtų parodyti siūlomą produkciją. Bet to nepakanka. Taip pat reikėtų pagerinti reklaminę kampaniją ir intensyviau dalyvauti parodose.

Neužtenka apsiriboti nuolatiniais klientais. Nors jau šiuo metu (2006 m.) ir turima užsakymų visam pusmečiui, tačiau nereikia užmigti ir tikėtis geriausio, kad klientai visada ateis patys. Reikia stengtis ir pačiam vadybininkui ieškoti naujų potencialių užsakovų (juk tai viena iš jo pareigų). Taip pat viena iš galimybių galėtų būti bendradarbiavimas su konkurentais. Gaunama iš konkurentų (ir apie konkurentus) informacija, leistų lengviau orientuotis rinkoje, padėtų labiau pritraukti klientus ir išlaikyti esamus, taikant panašias nuolaidas kaip ir konkurentai.

Kiekvienais metais buvo priimama vis naujų darbuotojų. Kad jie norėtų pasilikti, turėtų būti sukurtas palankus klimatas. Reikia stengtis ir toliau vystyti draugiškus susibūrimus ne darbo metu. Darbuotojas turėtų galimybę tobulėti kaip individas, bet kartu reikia įmonėje skatinti komandinį darbą, kad darbuotojai visi jaustųsi vertinami ir nereiktų tarpusavyje stipriai konkuruoti. Motyvuoti dirbti sąžiningai ir efektyviai, kad būtų patenkintos abi šalys (darbuotojai – atitinkamai mokamu atlyginimu, vadovai – laiku įvykdytais planais).

Integruotas įmonės finansinės veiklos vertinimas leidžia padidinti galimybių diapozoną. 2005 m. įmonės situacija ir jos keitimasis po kiekvieno optimizavimo uždavinio: serijos dydžio optimizavimas nors ir padidina atsargų kiekį laikotarpio pabaigoje, tačiau taip pat padidina pinigų srautus iš įmonės veiklos 145,6 tūkst.Lt, kurie paskatina ekonominio pelno augimą 48,9 proc. Po atsargų optimizavimo išaugę įmonės pardavimai 448,5 tūkst.Lt taip pat padidino grynąjį pelną 17 proc. Apie įmonės pagerėjusį finansinį įvertinimą byloja ir atsargų apyvartumo sumažėjimas nuo 53 iki 34 dienų bei EVA padidėjimas dar 26 proc. Kadangi UAB „Ekasta ir Ko“ ekonominio pelno reikšmė yra teigiama, todėl parinkus įmonei pasiekiamus tikslus, galima prognozuoti kiek pakis ekonominio pelno vertė. Didžiausio ekonominio pelno (630 tūkst.Lt) įmonė gali tikėtis, jei sumažins parduotos produkcijos savikainą nuo 80 iki 75 proc. Teoriškai šis tikslas yra įgyvendinamas (tačiau žinant kokia reikli ir konkurencinga yra rinka, įmonė gali imtis ir kitų priemonių). Kiekviena pelno siekianti bendrovė nori gauti pinigus už prekes ir paslaugas kuo

anksčiau. Todėl jei pirkėjai pradėtų vykdyti savo įsipareigojimus laiku ar per 30 dienų, tai įmonė padidintų EVA dar papildomai 20 tūkst.Lt (iki 432655 Lt). Taip padidėtų pinigų srautai iš įmonės veiklos iki 1,26 mln.Lt. Tuo tarpu, jei įmonė pati pradėtų vykdyti įsipareigojimus tiekėjams per 100 dienų – jos finansinė situacija liktų tokia pati, kaip kad ir po srauto modeliavimo, t.y. EVA liktų toks pat 412,6 tūkst.Lt.

Įmonę galinčios ištikti **grėsmės**. Bendrovės veiklą neigiamai gali paveikti neigiamos rinkos tendencijos. Jei konkurentų gaminių kainos dar labiau sumažės, o ir tiekėjai taip pat pakels savo kainas arba staigiai paprašys gražinti visus išskolinimus jiems (tam įmonė neturėtų pakankamai grynųjų apyvartinių lėšų ir gali tapti nemoki), tai gali tapti priežastimi prarasti dalį klientų, ko pasekoje būtų pastebimas ir smukęs bendrovės pelningumas.

Įmonei nepalankūs įvykiai, kaip naujų konkurentų atsiradimas (būtų vykdomas kainų karas bei klientų viliojimas), įstojus į Europos Sąjungą, priimami nauji, keičiami ir papildomi esami įstatymai, daro poveikį įmonės veiklai. Prie nuolat besikeičiančių sąlygų sunku adaptuotis (pavyzdžiui, bendrovės buhalterės turėjo nepatogumų dėl įvairių neaiškumų pasikeitus buhalterinės apskaitos standartams; ruošiamas įvesti Lietuvoje solidarumo mokestis taip pat kelia „audrą“ visuomenėje, vadovams gali kilti minčių slėpti dalį pelno). Taip pat neigiami infliacijos pokyčiai paveiktų ne tik analizuojama įmonę, bet ir visą Lietuvos ekonomiką. Euro įvedimas priskiriamas prie grėsmių dėl poveikio neaiškumo, kadangi jis gali paveikti įmonės veiklos rezultatus, bet yra tikimybė, jog nebus jokio poveikio.

Priešiški santykiai su konkurentais gali pabloginti padėtį. Konkurentai bet kada gali imtis tam tikrų veiksmų. Vienas jų pastangos sugriauti gerą įmonės įvaizdį, kai potencialiems klientams skelbiama melaginga informacija. O ypač kenksminga įmonės veiklai yra konkurentų tobulesnė vadybos sistema. Juk matyti, kad UAB „Ekasta ir Ko“ trūksta patirties marketingo srityje. Ne paslaptis, kad konkurentai gali ir efektyviau naudoti technologinius išteklius, dėl to jų gaminių savikaina gali būti žymiai mažesnė. Todėl UAB „Ekasta ir Ko“ taip turi investuoti į gamybą.

Įmonės darbuotojų pasyvumas galima priežastis sumažėti pardavimams, kadangi bus nesistengiama kokybiškai atlikti gamybos darbus, ir toliau bus pamirštama vystyti marketingą. Visa tai gali sumažinti įmonės pelningumą.

Visos Lietuvos problema – kvalifikuotų darbininkų nutekėjimas atsivėrus Europos sienoms. Išvykę kai kurie, dėl darbo patirties, nepakeičiami įmonės darbuotojai, paveikė UAB „Ekasta ir Ko“ darbo našumą, nes naujų ir patikimų darbuotojų suradimas bei jų apmokymas reikalauja laiko ir pinigų.

IŠVADOS IR REKOMENDACIJOS

Įmonės finansinės būklės įvertinimas, atliekamas remiantis apskaitos duomenimis, leidžia geriau suvokti įmonėje vykstančius reiškinius ir procesus, įmonės vadovams priimti optimalius valdymo sprendimus. Pagrindiniai veiklos vertinimo aspektai yra finansinis ir nefinansinis vertinimas, ypač akcentuojama veiklos sisteminio vertinimo svarba. Finansinės būklės analizei dažniausiai naudojamos 3 pagrindinės rūšys – horizontalioji (rodiklių dinamikos), vertikalioji (rodiklių struktūros) ir santykinė (koeficientų skaičiavimo) analizė, kurių informacinė bazė yra finansinė atskaitomybė.

Atliekant finansinę analizę svarbu pasirinkti tinkamą finansinių rodiklių sistemą, kuri visapusiškai apimtų tiriamą reiškinį, rodikliai turėtų tarpusavio sąryšį ir juos būtų galima patikrinti. Dauguma autorių, nagrinėjančių įmonių finansinę analizę, neturi nustatę vieningos finansinių rodiklių klasifikavimo sistemos, t.y. tie patys rodikliai įvairių specialistų priskiriami skirtingoms rodiklių grupėms. Dėl šių priežasčių sudaromas UAB „Ekasta ir Ko“ finansinės veiklos įvertinimo modelis. Jis apima pelningumo, trumpalaikio turto panaudojimo, likvidumo, finansinio statuso bei išteklių valdymo rodiklių dinaminę, struktūrinę, lyginamąją bei įvairių veiksnių įtakos rodikliams analizę ir integruoto finansinės veiklos įvertinimo modelio pritaikymą.

Integruotas įmonės veiklos finansinio įvertinimo modelis privalo turėti šias sudėtines dalis: išskaidymo į veiklas, įmonės veiklų optimizavimo, finansinės situacijos modeliavimo, subalansuotų rodiklių skaičiavimo. Subalansuoti rodikliai neturi metodikos, leidžiančios optimizuoti įmonės veiklą, tačiau jie parodo, kuria kryptimi reikia vystyti įmonę. Taip pat leidžia juos palyginti su ankstesnių metų rodikliais. Subalansuoti rodikliai naudojami tradicinėje finansinėje analizėje ir integruoto valdymo leidžia apibendrinti įmonės vykdomą veiklą.

Įmonės veikla yra pelninga. Įmonė veikia stabiliai, jeigu bendrasis pelningumo rodiklis „šokinėja“ 5-15 procentų riboje. Per analizuojamą laikotarpį bendrasis pelningumas didėja, tik 2005 m. jis mažesnis 2 proc. už praėjusius metus (2002 m. – 10,72%, 2003 m. – 13,88%, 2004 m. – 21,76%) ir galima būtų vertinti tarp patenkinamo ir gero (bendrojo pelningumo kilimą lėmė vis mažėjanti pardavimų savikaina: 2005 m. ji tesudarė 80,03 % pardavimų, kai tuo tarpu 2002m. ji sudarė 89,28 %). Didokas atotrūkis bendrojo pelningumo nuo pelningumo pagal veiklos pelną 2003 – 2005 metais reiškia, kad UAB „Ekasta ir Ko“ yra aukštokos veiklos sąnaudos (bendrosios ir administracinės sąnaudos 2005 m. lyginant su 2002 m. padidėjo 165 kartus). Lyginant 2005 m. pelningumo rodiklius su 2003 ir 2002 metų atitinkamais rodikliais pastebimas veiklos rezultatu pagerėjimas (visi pelningumo rodikliai didesni), tačiau 2 proc. mažesni už praėjusių metų pelningumo rodiklius, todėl įmonės situaciją galima vertinti kaip patenkinamą.

Vertinant turto apyvartumo rodiklius, reikia įvertinti faktą, kad įmonė yra gamybinė, o tokiose įmonėse paprastai turto apyvartumas yra gana lėtas. Pats turto apyvartumas ganėtinai aukštas, apsisukantis 1,7 kartus per metus (būtent jis daugiausia įtakojo turto pelningumą). UAB „Ekasta ir Ko“ bendras atsargų apyvartumas per nagrinėjamą laikotarpį didėjo iki 2004 m. (atsargos per metus atnaujinamos nuo 6,12 iki 9,76 kartų) ir įmonėje kasmet užsibūdavo trumpiau (2002 m. – 60 d., 2004 m. – 38 d.). Atsargų sandėliavimo laiko kontrolė ir trumpinimas gali pagreitinti trumpalaikio turto apyvartumą ir išlaisvinti lėšas, kurios gali būti panaudotos tolesnei įmonės veiklai. Tačiau kaip jau parodė horizontalioji ir vertikalioji analizė 2005 m. įmonės atsargų apimtys labai išaugo (65 proc.) ir todėl atsargos atnaujinamos jau tik 6,9 kartų ir įmonėje užsibūna 15 dienų ilgiau nei 2004 m. (iki 53 d.). Debitorinio įsiskolinimo rodikliai rodo, kad įmonės kreditavimo politika griežčiausia 2004 m. imta labiau riboti pardavimus skolon (skolos išieškomos per 23 d.). Rinkos ekonomikos šalyse tokio neišieškoto įsiskolinimo ribos yra 1-2 mėnesiai. Tik pirmaisiais metais ši riba smarkiai viršijama (6 mėn.), tačiau ir ataskaitiniais metais susilpnėjus kreditavimo politikai užsakovai atsiskaito 22 dienomis ilgiau nei 2004 m.. Palyginus debitorinio ir kreditorinio įsiskolinimo laiką dienomis, matoma, kad įmonė daug greičiau išieškodavo skolas negu pati likvidavo savo įsipareigojimus: 2002 m. kreditorinį įsiskolinimą likvidavo per 247 dienas (8,2 mėn.), 2004 m. – per 99 d. (3,3 mėn.). Tačiau 2005 m. smarkiai išaugus įsiskolinimams tiekėjams, jų apyvartumo rodiklis smukteli 19 proc. ir taip prailginamas atsiskaitymo periodas iki 124 dienų. Taigi, duomenys rodo, jog įmonė vis tik yra įsiskolinusi ir nesilaiko racionalios debitorinio ir kreditorinio įsiskolinimo politikos, nes skirtumas tarp įsipareigojimų ir gautinų sumų pakankamai didelis: 2003m. – 68, 2004m. – 76 ir 2005 m. – 79 dienos. Tai turi rimtą priežastį. Įmonė, su daugeliu prekių tiekėjų yra pasirašiusi sutartis, kuriose numatyta, kad UAB „Ekasta ir Ko“ už pirktas prekes atsiskaito su tiekėjais tik įvykdžius užsakymus tretiesiems asmenims. Galima sakyti, kad įmonę kredituoja ir prekių tiekėjai. Toks kreditas vertingas įmonei, nes nereikia mokėti palūkanų.

Įmonė nėra moki – kadangi grynasis apyvartinis kapitalas yra neigiamas. Bendrojo likvidumo rodikliai 2003-2005 m. yra mažesni už 1, o tai reiškia, jog įmonė gali neįvykdyti savo trumpalaikių įsipareigojimų ir remiantis Lietuvos įmonių orientaciniais finansinės būklės vertinimo koeficientų dydžiais, UAB „Ekasta ir Ko“ veikla vertinama kaip bloga mokumo atžvilgiu. Likvidumo sumažėjimą lėmė trumpalaikių įsipareigojimų padidėjimas nuo 278,1 tūkst. litų 2002 metais iki 1,66 mln. litų 2005 metais. Tokia padėtis neigiamai veikia įmonės galimybes pritraukti daugiau tiekėjų, tačiau teigiama tai, jog bendrasis likvidumas 2005 m. yra didesnis 0,095 už 2003 m., vadinasi įmonės veikla nebėra tokia gera kaip kad 2004 m., tačiau ir neprastesnė nei 2003 m. ar 2002 m. Einamasis (greitas) likvidumas mažėjo nuo 0,9331 (2002 m.) iki 0,5115 (2005 m.) dėl didėjančių trumpalaikių įsipareigojimų ir atsargų kiekio. Šis koeficientas mažiausias 2005 metais ir vertinamas kaip nepatenkinamas. Tai rodo, jog įmonėje yra dideli trumpalaikiai įsipareigojimai ir atsargų

kiekis, sudarantis didelę dalį trumpalaikiame turte. Tai nėra gerai, nes atsargos yra mažiausiai likvidi trumpalaikio turto dalis, todėl labai sumažina greitai virstančio pinigais turto apimtį ir apsunkina atsiskaitymus su kreditoriais.

Įmonės finansinė padėtis nėra patenkinama (pagal orientacinius Lietuvos įmonių finansinės būklės rodiklių vertinimo lygį, jei skolos koeficientas $> 70\%$). Visais metais įmonė turėjo daugiau skolinto kapitalo nei nuosavo. Įmonė nėra stabili, o akcininkas suinteresuotas, kad įmonė nedisponuotų per daug skolintu turtu. Už kiekvieną pasiskolintą litą buvo įsigyta 2002 m. 0,86 lt, 2005 m. – 0,72 lt turto dalis. Teigiama tai, kad 2005 m. skolinto kapitalo sumažėjo 16,97 proc., lyginant su 2003 m. (kadangi tais metais skolintojų nuosavybė buvo net išaugusi), t.y. įmonė mažiau tapo priklausoma nuo skolininkų.

Augant pardavimams įmonėje „Ekasta ir Ko“ didėjo ir pardavimų apimtis, tenkanti vienam darbuotojui. Ypatingai šis skaičius padidėjo 2004 m. – net 24,2 tūkst. litų., o 2005 m. dar pakilo 864,45 litais, t.y. 1 darbuotojui dabar teko 77431,98 Lt pardavimų. Tais pačiais metais nemaža grynojo pelno dalis tenka vienam darbuotojui – 8061,8 litų, ir 1607 Lt mažiau 2005 m. Mažiausiai grynojo pelno vienam darbuotojui teko 2003 metais. Tai lėmė ne tik padidėjęs darbuotojų skaičius, bet ir grynojo pelno sumažėjimas. Kadangi įmonė gavo vis daugiau užsakymų, tai padidėjo ir gaminama produkcija, kas automatiškai padidino ir bendrąjį pelną. Nuo įmonės veiklos pradžios 745 tūkst. litų padidėjęs bendrasis pelnas padidino ir bendrojo pelno apimtį, tenkantį vienam, tiesiogiai gaminančiam produkciją, darbuotojui 16,5 tūkst. litų. Grynasis pelnas vienai akcijai turi augimo tendenciją iki 2004 m. ir 33,57 litų smukimą 2005 m.. Akcijų skaičius nekito visais metais, todėl grynasis pelnas vienai akcijai priklauso tik nuo įmonėje uždirbamo grynojo pelno. Kadangi, kaip jau anksčiau buvo minėta, 2003 m. grynasis pelnas buvo mažiausias, tai ir vienai akcijai jo teko mažiausiai. 2005 m. grynojo pelno akcijai teko 296,91 Lt daugiau nei 2003 m.

Dauguma apskaičiuotų finansinių rodiklių rodo, jog 2004 m. įmonės veikla buvo efektyviau valdoma nei 2005 m., tačiau ataskaitiniai metai geresni už 2003 m. O veiklos tobulinimo galimybių finansinių rodiklių skaičiavimas nepateikia, todėl pasinaudojus G.Jagelavičiaus integruotu įmonės veiklos finansinio įvertinimo modeliu, galima pateikti tokias gerinimo perspektyvas (2005 m. įmonės situacija ir jos keitimasis po kiekvieno optimizavimo uždavinio):

a) po srauto optimizavimo, situacija pardavimų srityje nekito, todėl nepasikeitė ir likusieji parametrai.

b) tuo tarpu serijos dydžio optimizavimas nors ir padidina atsargų kiekį laikotarpio pabaigoje, tačiau taip pat padidina pinigų srautus iš įmonės veiklos 145,6 tūkst.Lt, kurie paskatina ekonominio pelno augimą 48,9 proc.

c) po atsargų optimizavimo išaugę įmonės pardavimai 448,5 tūkst.Lt taip pat padidino grynąjį pelną 17 proc. Apie įmonės pagerėjusį finansinį įvertinimą byloja ir atsargų apyvartumo sumažėjimas nuo 53 iki 34 dienų bei EVA padidėjimas dar 26 proc.

Taip pat integruotas modelis, pasitelkus finansinės situacijos prognozavimą, leidžia stebėti situacijos pokyčius kiekvienam iškeltam ir žinoma pasiekiamam tikslui. Jei UAB „Ekasta ir Ko“ nuspręstų mažinti produkcijos savikainą 5 proc., tai gali tikėtis ir didžiausio ekonominio pelno (630 tūkst.Lt). Jei įmonė vėl sugriežtintų pirkėjų atsiskaitymus, t.y. iki 30 dienų, tai įmonė padidintų EVA papildomai 20 tūkst.Lt (iki 432655 Lt). Taip padidėtų pinigų srautai iš įmonės veiklos iki 1,26 mln.Lt. Tuo tarpu, jei įmonė pasirinktų trečiąjį variantą – pati pradėtų vykdyti išsipareigojimus tiekėjams per 100 dienų – jos finansinė situacija liktų tokia pati, kaip kad ir po srauto modeliavimo, t.y. EVA liktų toks pat 412,6 tūkst.Lt. Vadinasi UAB „Ekasta ir Ko“ gali pasirinkti arba serijos, atsargų optimizavimą, arba pasistengti atsiskaityti su tiekėjais per 100, o ne per 124 dienas. Išsprendus optimizavimo uždavinį (optimizuojant apribojimais laikysime maksimalius tikslus, kuriuos gali pasiekti įmonė), EVA reikšmė pasiekia 650,6 tūkst.Lt arba padidėja 3 kartus už 2005 metų situaciją. Šios reikšmės augimą įtakoja pirkėjų skolų pabaigoje sumažėjimas 136,5 tūkst.Lt (ir todėl pasiekiamas 30 dienų pirkėjų išsiskolinimo apyvartumas), atsargų pabaigoje sumažėjimas iki 426 tūkst.Lt, skolų tiekėjams sumažinimas 78 tūkst.Lt. Visa tai padidina pinigų srautus iš įmonės veiklos 660 tūkst.Lt.

Integruotas įmonės veiklos finansinio įvertinimo modelis tinkamas tiek planuojant veiklą, tiek koncentruotai parodant faktinius rezultatus (kai nagrinėjami tik subalansuoti rodikliai). Modelis gali būti ir bus naudingas tiek sudėtingą valdymo apskaitą turinčioms įmonėms, tiek ir paprastą finansinę atskaitomybę sudarančioms įmonėms.

LITERATŪRA

1. Bagdžiūnienė, V. (2005). *Finansinių ataskaitų analizė*. Vilnius: Conto litera.
2. Buchner R. Grundzuge der Finanzanalyse, 1981.
3. Boguslauskas, V. (2003). *Ekonometrijos pagrindai*. Kaunas: Technologija.
4. Buškevičiūtė, E., Mačerinskienė, I. (2002). *Finansų analizė*. Kaunas: Technologija.
5. Brealey, R.A., Myers, S.C. (2000). Principles of Corporate Finance, 6th edition. Boston: Irwin/McGraw-Hill.
6. Cunningham, B.M., Nikolai, L.A., Bazley, J.D. (2000). Accounting: information for business decisions. Fort Worth: Harcourt College Publishers.
7. Dauderis, H. (1994). Finansų apskaita 2T. Kaunas: Pasaulio lietuvių kultūros, mokslo ir švietimo centras.
8. Džikevičius, A. Finansiniai koeficientai ir jų analizė [žiūrėta 2007-01-23]. Prieiga per internetą: <<http://finansai.tripod.com/koeficientai.htm>>
9. Gaidienė, Z. (1998). *Finansų valdymas*. Vilnius: Vilniaus universiteto leidykla.
10. Hope J, Hope T., (1996). Transforming the bottom line. Boston: Harvard business school press.
11. Įmonių santykiniai finansiniai rodikliai [žiūrėta 2007-01-23]. Prieiga per internetą: <<http://www.fmmc.lt/skola/p4-3.htm#pav3>>
12. Jagelavičius, G. (1999). Ekonominė pridėtinė vertė – pagrindinis finansinės situacijos įvertinimo rodiklis. Socialiniai mokslai: Nr.1 (18).
13. Jagelavičius, G., Boguslauskas, V. (1998). Srauto apskaita: naujumas, galimybės, perspektyvos. Inžinerinė ekonomika, 2(11).
14. Jagelavičius, G, Boguslauskas, V. (1999). *Integruotas įmonės veiklos finansinio įvertinimo modelis*. Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai (10).
15. Juozaitienė, L. (2000). *Įmonės finansai: analizė ir valdymas*. Šiauliai: Šiaulių universiteto leidykla.
16. Kvederaitė, V. (1997). *Firmos finansinės veiklos analizė*. Vilnius: Lietuvos informacijos institutas
17. Kvedaraitė, V. (1995). *Firmų finansinių rodiklių palyginamoji analizė*. Vilnius: Lietuvos informacijos institutas.
18. Melicher, R.W., Norton, E.A. (2003). *Finance. Introduction to Institutions, Investments and Management*, 11th edition. John Wiley & Sons.Inc.
19. Mackevičius, J. (2005). *Įmonių veiklos analizė*. Vilnius: Leidykla TEV.
20. Mackevičius, J. (2003). *Valdymo apskaita: koncepcija, metodika, politika*. Vilnius: Leidykla TEV.

21. Mackevičius, J., Poškaitė, D. (1998). *Finansinė analizė*. Vilnius: Katalikų pasaulis.
22. Nacionalinė vertybinių popierių birža. (2001). *Įmonių finansinė analizė. Rodiklių skaičiavimo metodika*. Vilnius: Nacionalinė vertybinių popierių birža.
23. Paskaita apie Puasono skirstinį. [žiūrėta 2007-02-26]. Prieiga per internetą: < <http://www.grotta.flf.vu.lt/docs/statistika/7%20paskaita.pdf> >
24. Rutkauskas, A.V., Damšienė, V. (2002). *Finansų valdymas*. Šiauliai: Šiaulių universiteto leidykla.
25. Rutkauskas V., Stankevičius P. (2004). *Finansų analizė, valdymas ir prognozavimas*. Vilnius.
26. Simanauskas, L. (2002). Kompiuterinis sprendimų modeliavimas. Vilnius: Vilniaus universiteto leidykla.
27. Usevičius, K. (1998). *Įmonės veiklos analizė ir verslo plano pagrindai*. Vilnius: Konsultacinė firma „Pokytis“.
28. Šlekienė, D., Klimavičienė, I. (2000). *Įmonės veiklos finansinis įvertinimas*. Kaunas: Technologija.
29. Vitkienė, A. (2005). Integruotų sisteminio veiklos vertinimo technologijų taikymas kaip valdymo efektyvumo didinimo priemonė. *Vadyba*, 1(6) – Vakarų Lietuvos verslo kolegija. Klaipėda.
30. Бернштейн, Л. А. (2002). Анализ финансовой отчетности. Пер. с англ. Москва: Финансы и статистика.
31. Ван Хорн, Дж. К., Вахович, Дж. М. (2001). Основы финансового менеджмента, 11-е издание. Пер. с англ. Москва: Издательский дом, Вильямс.
32. Ковалев В.В. (2002). Финансовый анализ: методы и процедуры. – Мсква: Финансы статистика.

Žodynui sudaryti pasiremta literatūra:

33. Auštrevičius, P., Pupkevičius, D., Treigienė, D. (1991). *Šiuolaikinių ekonomikos terminų enciklopedinis*. Vilnius: Lietuvos laisvosios rinkos institutas.
34. Bagdanavičius J., Stankevičius P., Lukoševičius L. (1999). *Ekonomikos terminai ir sąvokos*. Vilnius: Vilniaus pedagoginis universitetas.
35. Norkuvienė, A. (1994). *Rinkos ekonomikos terminų žodynelis*. Šiauliai: Šiaulių pedagoginis institutas.
36. Pass, Ch., Lowes, B., Davies, L. (1997). *Ekonomikos terminų žodynas*. Vilnius: UAB „Baltijos bisnis“.
37. Vainienė, R. (2005). *Ekonomikos terminų žodynas*. Vilnius: Tyto alba.

38. Optimizavimo uždavinių formulavimas. [žiūrėta 2007-03-23]. Prieiga per internetą:
<<http://kopustas.elen.ktu.lt/~rsei/SyE/Papildymas8.ppt#258,2>>
39. 5-asis Verslo apskaitos standartas „Pinigų srautų ataskaita“. VšĮ LR apskaitos institutas.

PAGRINDINIŲ SĄVOKŲ ANALIZĖ

Šios sąvokos magistro darbe pateikiamos remiantis literatūros sąrašė pateiktais žodynais-žinytais, verslo apskaitos standartais ir internetinėmis duomenų bazėmis.

A

Akcinis kapitalas – bendrovėje naudojami pinigai, kuriuos investavo bendrovės akcininkai paprastųjų akcijų ir privilegijuotų akcijų forma ir kurie išliks kaip nuolatinis finansų šaltinis tol, kol egzistuos bendrovė.

Analizė – tyrimas, kruopštus aplinkybių bei priežasčių nustatymas.

Apyvartinis kapitalas – firmos trumpalaikės apyvartinės lėšos, kurios gana greitai ūkinėje veikloje pakeičiamos žaliavomis, nebaigta gamyba ir gatavų prekių atsargomis, skolomis ir grynaisiais pinigais, trumpalaikiais įsipareigojimais.

Atidėjimai – sumos, apskaitoje nurašomos nuo firmos pelno numatant išlaidas, kurių gali prireikti ateityje.

Atsargos – dalis firmos turto, kuris laikomas žaliavų, nebaigtos gamybos ir gatavų prekių forma.

B

Balansas – pagrindinės veiklos ekonominių rodiklių suvestinė; aktyvų ir pasyvų, kredito ir debeto sąskaitų pusiausvyra tam tikru momentu; įmonės (juridinio asmens) finansinės atskaitomybės dokumentas, kuriame nurodomas visas įmonės turtas, savininkų nuosavybė ir įsipareigojimai.

C

Ciklas — nuoseklių operacijų dažniausiai pasikartojanti seka.

D

Debitorinis įsiskolinimas – juridinių ar fizinių asmenų įsiskolinimas, kuris atsiranda dėl materialijų vertybių pateikimo ir kitų sandorių su šiais juridiniais ar fiziniais asmenimis sąlygų pažeidimo iš jų pusės.

Dinaminė analizė – ekonominės analizės būdas, kuriuo nustatomas perėjimas nuo vienos pusiausvyros būsenos prie kitos.

E

Efektyvumas – veiklos, išteklių ar darbo laiko rezultatyvumas, veiksmingumas; apibendrintas produktyvumo rodiklis.

Ekonominis pelnas (EVA) – pelnas, lygus bendrųjų įplaukų ir bendrųjų kaštų, apimančių alternatyvius gamybos kaštus, skirtumui.

Eksportas – prekės, paslaugos ir ilgalaikis turtas parduodami užsienio šalims.

F

Finansiniai metai – ūkio subjektų ataskaitinis laikotarpis.

Finansiniai rodikliai – priemonė pateikti firmos apskaitos arba finansinius skaičius tarp kitų skaičių.

Firmos tikslai – tokia rinkos elgesio dalis, kuri nusako firmos tikslus tiekiant prekes ir paslaugas.

Finansinis svertas – įmonės veiklos rizikos vertinimo rodiklis, rodantis, kiek įmonė naudoja skolintų lėšų, apskaičiuojamas kaip įmonės išsipareigojimų ir kapitalo santykis. Įmonė siekia padidinti finansinio sverto rodiklį, kad padidintų kapitalo pelningumą, tačiau taip jos rizikuoja sumažinti akcinio kapitalo grąžą tuo atveju, jei sumažėtų įmonės pelnas.

G

Gamyba – gamybos išteklių (darbo, kapitalo ir t.t.) sujungimas prekių ir paslaugų gamybai; prekių ir paslaugų kūrimo procesas.

Gautinos sumos – pinigai, kuriuos asmenys ar firmos yra skolingi, nes pirko prekių, paslaugų ar žaliavų ir už jas dar nesumokėjo arba todėl, kad pasiskolino šių pinigų.

Grynasis pelnas – grynojo pelno santykis su pardavimų ir paslaugų apimtimi.

Grynieji pinigai – pinigai įmonės sąskaitoje ir kasoje, banko čekiai, kiti banko dokumentai, kurių pagrindu bankas daro įrašus įmonės sąskaitoje.

H

Hipotezė – neįrodytas ir patikrinimo reikalaujantis atskirų procesų ar įvykių bei jų galimos sekos aiškinimas.

I

Ilgalaikis turtas – įmonės (juridinio asmens) turto dalis, kuriai priskiriama: formavimo savikaina, nematerialusis turtas, materialusis turtas, ilgalaikis finansinis turtas bei po vienerių metų gautinos sumos.

Ilgalaikis materialusis turtas – turtas (objektai), kuris daugelį kartų naudojamas gamybos ir aptarnavimo procese ir, išsaugodamas savo natūralią formą, nusidėvi naudojamas ilgiau kaip vienerius metus (išskyrus žemę).

Įmonė – verslo organizacija, kuri naudoja savus, skolintus ar išnuomotus gamybos veiksnus, siekdama gaminti rinkoje parduodamas prekes ar paslaugas ir gauti pelno.

Investicijos – kapitaliniai įdėjimai perkant materialųjį turtą, įrenginius ar akcijas. Materialus investavimas sukuria naują pagrindinį kapitalą ir padidina gamybos pajėgumą.

Ištekliai – disponuojamos lėšos, naudojamos kreditavimui ir aktyviems ūkinės veiklos rezultatams, operacijoms.

K

Kaina – prekės, paslaugos, turto arba gamybos veiksnių piniginė vertė.

Kapitalas – finansinis ir materialusis turtas, naudojamas pelno gavimo tikslais (piniginis kapitalas, pinigai, vertybiniai popieriai, akcinis kapitalas ir t. t.).

Koeficientas – dydžių santykio ar pokyčio rodiklis.

Kintamosios sąnaudos – sąnaudos, linkusios kisti priklausomai nuo produkcijos lygio.

Kreditorinis įsiskolinimas – (įsiskolinimas kreditoriui) tai įmonės laikinai pritrauktos piniginės lėšos, grąžintinos atitinkamiems juridiniams ir fiziniams asmenims; įsiskolinimas, kuris atsiranda dėl materialijų vertybių pateikimo ir kitų sandorių su šiais juridiniais ar fiziniiais asmenimis sąlygų pažeidimo.

L

Lėšos – piniginiai ištekliai, aktyvai, apyvartinės lėšos.

Likvidumas – galimybe paversti grynaisiais pinigais; grynujų pinigų dalis bendruosiuose aktyvuose.

Lūžio taškas – gamybos apimtys ir realizavimo lygis, kai gaunama pakankamai pajamų pastovioms ir kintamoms sąnaudoms padengti, negaunant pelno ir nepatiriant nuostolių.

M

Metodas – tyrimo būdų ir priemonių visuma.

Mokumas – galimybė ar pajėgumas padengti mokestinius reikalavimus / įsipareigojimus.

N

Nepaskirstytas pelnas – likęs pelnas išskaičius mokesčius, kuris paprastai vėl paverčiamas kapitalu.

O

Optimizavimas – geriausio (optimalaus) sprendimo parinkimas iš kelių galimų; suradimas modelio kintamųjų reikšmių, kurioms esant tikslo funkcija pasiekia maksimalią reikšmę.

P

Pajamos – įplaukos, uždarbis.

Pelnas – bendrųjų pajamų ir bendrųjų kaštų skirtumas.

Pelningumas – akcinių bendrovių bendrojo pelno santykis su pagrindinėmis pajamomis, rodo, kiek pelno tenka 1 pardavimų litui.

Pinigų srantai – pinigų ir pinigų ekvivalentų įplaukos ir išmokos per ataskaitinį laikotarpį.

Prekės – materialūs ekonominiai produktai, kurie tiesiogiai ar netiesiogiai patenkina žmonių poreikius.

Prognozė – būsimos padėties nustatymas, remiantis prielaidomis apie galimą įvykių seką.

R

Resursai – ištekliai, rezervai.

Rizika – firmos nuostolių galimybė, kylanti iš to, kad ji veikia nepatikimoje ūkinės veiklos aplinkoje.

ROA (return on assets) – įplaukos iš aktyvų.

Rodikliai – kriterijai, kuriuos galima kiekybiškai įvertinti, ir kurie naudojami priimant sprendimus apie procesą, objektą, reiškini.

ROE (return on equity) – įplaukos iš akcijų.

S

Savikaina – įmonės (juridinio asmens) pardavimų ir atliktų paslaugų pajamų dalis, likusi atskaičiavus iš visų uždirbtų pajamų išlaidas sunaudotoms žaliavoms, komplektavimo gaminiams ir perparduoti skirtoms prekėms pirkti.

Sąnaudos – firmos išlaidos, susijusios su jos produkcijos gamyba.

Strategija – ilgalaikių, esminių veiklos nuostatų bei jos svarbiausių tikslų įgyvendinimo kelių visuma.

T

Tendencija – tipiška, būdinga kryptis.

Turtas – vertybių visuma; kapitalas; nuosavybė; ištekliai.

V

Veikla – sąmoningai organizuoti veiksmai, siekiant nustatytų uždavinių ar tikslų įgyvendinimo.

PRIEDAI