

ŠIAULIŲ UNIVERSITETAS
SOCIALINIŲ MOKSLŲ FAKULTETAS
EKONOMIKOS KATEDRA

Lina GARŠVIENĖ

LIZINGO BENDROVĖS TEIKIAMŲ PASLAUGŲ
PELNINGUMO DIDINIMO GALIMYBIŲ ĮVERTINIMAS

Magistro darbas

Šiauliai, 2007

ŠIAULIŲ UNIVERSITETAS
SOCIALINIŲ MOKSLŲ FAKULTETAS
EKONOMIKOS KATEDRA

LIZINGO BENDROVĖS TEIKIAMŲ PASLAUGŲ
PELNINGUMO DIDINIMO GALIMYBIŲ ĮVERTINIMAS

Magistro darbas
Socialiniai mokslai, ekonomika (04S)

Magistro darbo autorius Lina Garšvienė

Vadovas doc.dr. Angelė Lileikienė

Recenzentas

SANTRAUKA

Lina Garšvienė

Lizingo bendrovės teikiamų paslaugų pelningumo didinimo galimybių įvertinimas

Magistro darbas

Įmonių vadovams ypatingai aktuali galimybė rasti pelno ir pelningumo rodiklių gerinimo sprendimą grupuojant paslaugas bei taikant jų klientams atitinkamas sąlygas. Įvertinant pelningumą būtina analizę atlikti per jos teikiamų paslaugų ir klientų prizmę ypač tuomet, kai jų veikla priklauso nuo keletos paslaugų grupių. Lizingo bendrovės pelningumo ir jį indikuojančių rodiklių pagal jų paslaugas struktūros analizė padeda įmonei rasti pajamingiausias bei pelningiausias paslaugas, nustatyti vis didėjančių ar galimų sąnaudų priežastis, remiantis atliktos analizės rezultatais galima numatyti ateities planus dėl paslaugų asortimento ar jų sąlygų tobulinimo. Remiantis Lietuvos ir užsienio autorių siūlomais metodais (modelių taikymas siekiant įvertinti paslaugų pajamingumą ir pelningumą, ekonominių statistinių rodiklių analizė, paslaugų rodiklius įtakojančių veiksnių koreliacinė regresinė analizė), magistro darbe atlikta teikiamų paslaugų pelningumo dinamikos analizė, pajamų, išlaidų, pelno ir pelningumo rodiklių tarpusavio priklausomybės įvertinimo analizė. Vertinant paslaugų pelningumą pritaikytas situacinis pasirinktų sąlygų modelis, atlikta paslaugų pajamų priklausomybės nuo pasirinktų išorinių ir vidinių veiksnių regresinė koreliacinė analizė bei atliktas pelno, pajamų ir pelningumo rodiklių prognozavimas. Atskleidus lizingo bendrovės išperkamosios nuomos paslaugos gaunamų pajamų priklausomybę nuo didėjančio sutarčių skaičiaus, bei gaunamų komisinių pajamų dalies reikšmingumo mažėjimą bendrovės pajamose, siūlyta atsisakyti dalies komisinių pajamų ir procentine dalimi padidinti lizingo bendrovės partnerių pajamas, kas paskatintų naujų sutarčių skaičiaus augimą.

SUMMARY

Lina Garšvienė

The evaluation of possibilities increasing profitability of leasing company's services

Master's work.

For the company manager it's very important to find an opportunity of enlarging companies profit and profitability by grouping services and especially in case when its financial state depends on revenue and profit of several services or products. By adjusting the structural analyze of leasing's companies services profitability and the rates influencing it's value, helps to find the most largest revenues and profit giving services, helps to find the problems and shows the probability to prevent the situation of bigger or possible, but unexpected costs, it's more easily by it's result to make prognostication and the solution of companies services assortment in future. Keeping processing by the recommendations of Lithuanian and author's of foreign countries, by evaluating the profitability of leasing company's services it was taken the dynamic analyze of services profitability, evaluated the correlation of rates dynamics such as revenue, costs, profit and profitability. The model of chosen possible situation was adjusted to find the most profitable service, evaluated the correlation and regression analyze of factors influencing revenues from services, also prognostication of revenue, profit and profitability rates. It was researched, that the relationship between service revenue and the growth of new clients is direct, also the importance of commission revenues through all analyzed period decreased comparing with all service revenues, so trying to enlarge the profitability of companies services it is recommended to give more revenues for companies partner's who are responsible for marketing and administrating new contracts.

TURINYS

ĮVADAS.....	6
1. PASLAUGŲ PELNINGUMO ĮVERTINIMO METODAI. TEORINIS ASPEKTAS	10
1.1. Pelningumo analizės apžvalga ir pagrindiniai metodai	10
1.2. Paslaugų pelningumo vertinimas ekonominiais statistiniais rodikliais.....	19
1.3. Paslaugų įmonių pelną įtakojančių veiksnių analizė.....	21
1.4. Paslaugų pelningumo bei jį indikuojančių rodiklių prognozavimo esmė ir pagrindiniai metodai	25
2. LIZINGO BENDROVĖS TEIKIAMŲ PASLAUGŲ 2003-2006 M. PELNINGUMO VERTINIMAS.....	28
2.1. Lizingo bendrovės ir jos teikiamų paslaugų apibūdinimas	28
2.2. Lizingo bendrovės veiklos pelningumo analizė.....	29
2.3. Paslaugų sutarčių ir finansuojamų sumų dinaminė analizė	38
2.4. Lizingo bendrovės paslaugų pajamų analizė	42
2.5. Lizingo bendrovės paslaugų sąnaudų bei pelningumo analizė	48
2.7. Paslaugų pelningumo vertinimas statistiniais ekonominiais rodikliais.....	54
2.8. Paslaugų pajamų ir pelno priklausomybės nuo įtakojančių veiksnių koreliacinė regresinė analizė.....	56
3. LIZINGO BENDROVĖS PASLAUGŲ PELNINGUMO IR JŲ INDIKUOJANČIŲ RODIKLIŲ PERSPEKTYVŲ NUMATYMAS KIEKYBINIAIS IR KOKYBINIAIS METODAIS	63
3.1. Lizingo bendrovės paslaugų pelno prognozavimas	63
3.2. Lizingo bendrovės paslaugų pelningumo prognozavimas	65
3.3. Lizingo bendrovės paslaugų pajamų prognozavimas.....	66
3.4. Lizingo bendrovės teikiamų paslaugų pelningumo didinimo galimybių įvertinimas.....	68
IŠVADOS IR REKOMENDACIJOS	75
LITERATŪRA	78
PRIEDAI	83
1 PRIEDAS. Išperkamosios nuomos kortelės panaudotos finansuojamos sumos struktūra pagal rizikos grupes, Lt	84
2 PRIEDAS. Lizingo bendrovės paslaugų portfelio struktūra pagal subjektus bei atstovybes.....	85
3 PRIEDAS. Panaudotos finansuojamos sumos pagal atstovybes, kuriose buvo sudarytos išperkamosios nuomos kortelės sutartys, Lt.....	86
4 PRIEDAS. Lizingo bendrovės likvidumo, mokumo bei finansinių rodiklių dinaminė analizė	87
5 PRIEDAS. Lizingo įmonių pelno (nuostolio) ataskaita.....	88
6 PRIEDAS. Atstovybių plėtra išperkamosios nuomos atžvilgiu 2004-2006 m.	89
7 PRIEDAS. Išperkamosios nuomos sutarčių sudarymo ir galiojimo veikimo sistema.....	90
8 PRIEDAS. Lizingo bendrovės paslaugų finansavimo sąlygų palyginamoji analizė	91
9 PRIEDAS. Paslaugų pajamų struktūros dinaminis pokyčių įvertinimas.....	92

10 PRIEDAS. Bendrovės paslaugų pajamų, išlaidų, pelno bei pelningumo kondordacijos koeficientų apskaičiavimas.....	93
11 PRIEDAS. Išperkamosios nuomos kortelės įkainiai	94
12 PRIEDAS. Ekonominių statistinių rodiklių reikšmės.....	95
13 PRIEDAS. Lizingo bendrovės paslaugų pajamas įtakojančių veiksnių koreliacinė, regresinė analizė	98
14 PRIEDAS. Paslaugų pelno prognozavimas.....	99
15 PRIEDAS. Paslaugų pelningumo prognozavimas.....	101
16 PRIEDAS. Paslaugų pajamų prognozavimas.....	103
17 PRIEDAS. Lizingo bendrovės portfelio struktūra pagal turto grupes, proc.	106
18 PRIEDAS. Finansinio lizingo ir išperkamosios nuomos paslaugų pajamų ir pelno rodiklių koreliacinė regresinė analizė vertinant pasirinktų veiksnių įtaką.....	107

ĮVADAS

Mokslinio darbo aktualumas. Pelno didinimu suinteresuotos visos įmonės nepriklausomai nuo jų dydžio, rūšies ar veiklos srities. Siekiant objektyviai įvertinti įmonės veiklos efektyvumą įvairiais aspektais, jos konkurencingumą ir tęstinumo galimybes, nepakanka analizuoti pelno ir pelningumo rodiklius bei jais remiantis priimti įmonei lemiamus sprendimus. Svarbiausia, kad kiekviena įmonė, net ir pelningai veikianti, skirtų reikiamą dėmesį ne tik pelno ir pelningumo rodiklių analizei, bet atkreiptų išskirtinį dėmesį jos prekių ir paslaugų ar jų grupių pelningumo analizei ypatingai tuomet, kada nuo jų pelningumo priklauso įmonės veiklos efektyvumas. Ši analizė kaip papildoma pelningumo analizės sritis, išsivysčiusių užsienio šalių finansų analitikų yra vis labiau vertinama.

Įmonių vadovams aktualu rasti pelno ir pelningumo rodiklių gerinimo sprendimą grupuojant prekes ir paslaugas bei taikant jiems atitinkamas sąlygas t.y. į pelningumo analizę pažvelgti per jos teikiamų paslaugų ir klientų prizmę. Įmonės pelningumo ir jį indikuojančių rodiklių pagal jų prekes ar paslaugas struktūros analizė padeda įmonei rasti pelningiausias produktus ar paslaugas, rasti vis didėjančių ar galimų sąnaudų priežastis, remiantis ja lengviau numatyti ateities planus dėl paslaugų ar prekių asortimento ar jų sąlygų tobulinimo.

Atskirų paslaugų ar prekių pelningumo analizė padeda geriau suvokti įmonės pelno struktūrą, o tai leidžia nustatyti ir taikyti optimalias pelno didinimo priemones, priimti racialesnius sprendimus, aiškiau suvokti šių sprendimų ekonomines pasekmes, užtikrinti didesnę veiklos efektyvumą. Būtent verslininkai, nagrinėjantys įmonės prekių ir paslaugų ar jų grupių pelningumą ir rengiantys prognozes, gali sąmoningai įsikišti į finansinių rodiklių raidos dinamiką ir nukreipti ją pelninga kryptimi.

Mokslinio darbo problema. Lizingo bendrovė veikia sudėtingoje konkurencinėje aplinkoje, todėl siekdama maksimizuoti pelną turi labai gerai suprasti pelną lemiančius veiksnius jo struktūrą, vertinti jų poveikį įmonės pelnui. Lizingo bendrovės teikiamų paslaugų pelningumo įvertinimas leidžia pažvelgti į jos pelno ir pelningumo rodiklių svyravimus per bendrovės teikiamų paslaugų prizmę. Kadangi bendrovėje neatliekama gilesnė pelno priežastinių veiksnių analizė, o vadovų priimami sprendimai grindžiami bendro pobūdžio informacija ir intuicija, galima manyti, kad bendrovė nepilnai išnaudoja pelno didinimo galimybes. Siekiant atskleisti lizingo bendrovės paslaugų efektyvumą ir pelningumą jos teikiamų trijų paslaugų pelningumo didinimo galimybės įvertinimas yra esminis bendrovės pelno didinimo klausimas.

Mokslinio darbo naujumas. Išnagrinėjus mokslinę literatūrą prekių ir paslaugų bei jų grupių pelningumo analizės klausimais, galima teigti, jog vertinant teikiamų paslaugų ar jų grupių pelningumą vienos paslaugos suteikimo kainos ir išlaidų rodiklių dinaminė analizė, pelno lūžio taško apskaičiavimo metodai yra sunkiai pritaikomi, tad susiduriama su metodikos, analizuojant

paslaugų pelningumą, stygiaus problema. Darbe vertinant paslaugų pelningumą pasitelkti Lietuvos ir užsienio autorių siūlomi: struktūros ir dinamikos, ekonominių statistinių rodiklių, įtakojančių veiksnių, situacinių modelių taikymo, koreliacinės regresinės ir prognozavimo analizės metodai.

Darbo objektas. Lizingo bendrovės paslaugos ir jų pelningumo rezultatai per 2003-2006 m. laikotarpį.

Darbo tikslas - įvertinti lizingo bendrovės teikiamų paslaugų pelningumą bei numatyti jų pelningumo didinimo galimybes.

Uždaviniai:

1. Atlikti prekių ir paslaugų ar jų grupių pelningumo vertinimo metodikos teorinę analizę, remiantis šalies ir užsienio autorių šaltiniais;
2. Atlikti lizingo bendrovės veiklos rodiklių įvertinimą bei palyginti juos su šalies lizingo įmonių vidutiniais veiklos rodikliais;
3. Atlikti lizingo bendrovės teikiamų paslaugų, t.y. išperkamosios nuomos, finansinio lizingo ir išperkamosios nuomos kortelės, pelningumo analizę;
4. Atlikti lizingo bendrovės paslaugų pajamų, išlaidų, pelno ir pelningumo rodiklių dinamikos tarpusavio priklausomybės, taikant ranginius koeficientus, įvertinimo analizę bei pajamų augimo įtakos pelningumo rodikliams analizę;
5. Atlikti lizingo bendrovės teikiamų paslaugų pajamas ir pelną įtakojančių vidinių ir išorinių veiksnių koreliacinę regresinę analizę;
6. Atlikti lizingo bendrovės teikiamų paslaugų pelno, pelningumo ir pajamų rodiklių prognozavimo analizę;
7. Numatyti bendrovės paslaugų pelningumo didinimo galimybes.

Tyrimo metu iškeltos tokios **mokslinės hipotezės:**

1. Sutarčių skaičiaus, t.y. klientų skaičiaus didėjimas grindžiamas kaip esminė galimybė padidinti lizingo bendrovės teikiamų paslaugų pelningumą.
2. Stambūs klientai (juridiniai asmenys) lizingo bendrovei uždirba daugiau pelno bei pajamų nei smulkūs klientai (fiziniai asmenys).

Tyrimo metodai. Pagrindiniai metodai analizuojant nurodytą literatūrą - sisteminimas, lyginamoji ir loginė literatūros analizė. Atliekant 2003-2006 m. bendrovės paslaugų pelningumo įvertinimo analizę, naudoti tyrimo metodai: grupavimas, detalizavimas, svarbiausių grandžių išskyrimo metodas, regresinė koreliacinė analizė, lyginamųjų svorių skaičiavimo, indeksų metodai. Prognozuojant – dinamikos eilučių ekstrapoliacijos, trendo funkcijos, slenkančiųjų vidurkių bei eksponentinio išlyginimo metodai.

Teorinis darbo reikšmingumas. Siekiant išsiaiškinti įmonių prekių ir paslaugų ar jų grupių pelningumo analizės metodikų teorinius aspektus analizuota įvairi Lietuvos ir užsienio autorių mokslinė literatūra. Apibendrinant literatūroje pateiktus pelningumo, vertinant įmonių prekes ir paslaugas ar jų grupes, metodus būtų galima daryti išvadą, kad lietuvių autoriai (J.Mackevičius 2005; V.Gronskas 2006; E.Buškevičiūtė ir I.Mačerinskienė 2004; A.V.Rutkauskas 1999; A.Dzikevičius 2005; D.Šlekienė ir I.Klimavičienė 2000;) prekių ir paslaugų ar jų grupių pelningumo įvertinimą apibrėžia kaip segmentinę produkto analizę ir rekomenduoja įvertinti kiek dėl pardavimų apimties, kainos, savikainos bei produkcijos asortimento ir struktūros pasikeitė bendrojo ir grynojo pelno rodikliai, rekomenduoja atlikti pardavimų apimties, kaštų ir pelno funkcinės priklausomybės analizę dar vadinamą pelno lūžio taško analize. Pažymėtina, kad vertinant gamybinės ar nedideliu asortimentu pasižyminčios įmonės produktų vertinimui tai yra priimtina ir tikslinga, tuo tarpu vertinant teikiamas paslaugas pritaikyti šiuos metodus tampa keblu.

Vertinant paslaugų pelningumą bei efektyvumą galima pasitelkti ne konkrečiai segmentinei analizei lietuvių autorių rekomenduotinus metodus, bet taikyti struktūros ir dinamikos, ekonominių statistinių t.y. išlaidų lygio ir darbuotojų efektyvumo rodiklių, įtakančių veiksnių koreliacinės regresinės ir prognozavimo analizės metodus. Užsienio autorių siūlomų prekių ir paslaugų bei jų grupių pelningumo ir efektyvumo įvertinimo metodų diapazonas neapsiriboja aukščiau paminėtais metodais ir yra platesnis bei spalvingesnis. Užsienio autorių (S.Greenland, J. Coshall, I.Combe 2006; M.Mavri, G.Ioannou 2006; E.M. van Raaij 2005; V.A. Zeithaml 2000; Sander van Triest 2005; A.Hart, M.Smith, S.Dikolli 1998; D. Campbell, F.Frei 2004; W.V.Lear 1999; D.Bradshaw, C.Brash 2001; J.L.Salmeron 2002) nuomone, pelningumo analizę, be pelno ir pelningumo rodiklių analizės, siūloma tapatinti su įmonės klientų grupavimo ir specifinių sąlygų taikymo analize, siūloma paslaugas teikiančioms įmonėms įvertinti optimalius bei minimalius paslaugos gautinų pajamų taškus, vertinti paslaugų ar jų grupių klientų poreikius, sudarinėti teikiamų paslaugų pelningumo modelius, taikyti vienam klientui tenkančio pelno, panaudotų įmonės paslaugų bei operacijų skaičiaus analizę.

Praktinis darbo reikšmingumas. Atlikta lizingo bendrovės teikiamų paslaugų: išperkamosios nuomos, finansinio lizingo ir išperkamosios nuomos kortelės, pelningumo analizė leido atskleisti pajamų dalį, kurias lizingo bendrovė galėtų investuoti t.y. perduoti savo partneriams, kurių pagalba būtų galima padidinti pelningumą vienos iš lizingo bendrovės teikiamų paslaugų.

Darbo struktūra. Magistro darbą sudaro trys dalys. Pirmoje - konceptualiojoje dalyje išanalizuota įvairių Lietuvos ir užsienio autorių literatūra pelningumo analizės klausimais. Šioje dalyje pateikta pelningumo analizės metodikos bei paslaugų pelningumo vertinimo metodų ekonominiais statistiniais rodikliais apžvalga. Įvertinta paslaugų pelną įtakančių veiksnių

priklausomybės metodika. Atlikta tinkamiausių paslaugų pelningumo prognozavimo metodų apžvalga.

Antroje analitinėje - tiriamojoje dalyje atlikta 2003-2006 m. lizingo bendrovės išperkamosios nuomos, finansinio lizingo ir išperkamosios nuomos kortelės paslaugų pelningumo analizė. Atlikta bendrovės veiklos pelningumo analizė, bendrovės veiklos rodiklių palyginamoji su šalies lizingo bendrovių veiklos rodikliais analizė. Atlikta paslaugų pajamų, išlaidų bei pelno dinaminė ir struktūrinė analizė. Atlikta bendrovės paslaugų pajamų, išlaidų, pelno ir pelningumo dinamikos rodiklių tarpusavio priklausomybės, taikant ranginius koeficientus, įvertinimo analizė, taipogi pajamų įtakos pelningumo rodikliams analizė. Pritaikytas situacinis modelis vertinant lizingo bendrovės paslaugų pelningumą. Atliktas išperkamosios nuomos, finansinio lizingo ir išperkamosios nuomos kortelės paslaugų pelningumo įvertinimas ekonominiais statistiniais rodikliais. Atlikta paslaugų pajamų priklausomybės nuo pasirinktų išorinių ir vidinių veiksnių regresinė koreliacinė analizė.

Trečioji magistro darbo dalis skirta teikiamų lizingo bendrovės paslaugų pelno, pelningumo ir pajamų rodiklių prognozavimui tiesinio trendo, dinamikos eilučių ekstrapoliacijos, slenkančių vidurkių ir eksponentinio išlyginimo metodais. Siūloma didinti pajamingiausios ir pelningiausios išperkamosios nuomos paslaugos pelningumą keičiant pardavėjų komisinių pajamų normą, t.y. padidinant 1 procentu. Įvertinti šio pasiūlymo įgyvendinimo kaštai bei įtaka paslaugų pelno ir pelningumo rodikliams.

Baigiamojoje magistro darbo dalyje suformuluotos išvados ir rekomendacijos, pateikti priedai ir pagrindinių sąvokų žodynas.

1. PASLAUGŲ PELNINGUMO ĮVERTINIMO METODAI. TEORINIS ASPEKTAS

1.1. Pelningumo analizės apžvalga ir pagrindiniai metodai

Ekonominėje literatūroje pabrėžiami įvairūs pelno, kaip ekonominės kategorijos ir įmonės veiklos rodiklio, aspektai. Nurodoma, kad pelnas yra įmonės ekonominio vystymosi veiksnys, finansinė nauda, veiklos vertinimo kriterijus, ilgalaikio finansavimo šaltinis, pagrindinis dalykas, dėl ko konkuruojama perkant ir parduodant prekes rinkoje, ir pan.

Pasak lietuvių autorių V.Gronsko (2006), A.Andrijauskienės (2004) ir V.Bagdžiūnienės (2005) bei užsienio autorių M.Fridson ir F.Alvarez (2002) pelnas yra bendrųjų pajamų ir bendrųjų kaštų skirtumas¹. Pasak autorių F.Brigham ir C.Ehrhardt (2002) įmonės pelnas yra daugybės įmonės vadovų valdymo politikos ir priimtų sprendimų įtakotas rezultatas². Pelnas didina bankų savininkų nuosavybę, o nuostoliai atskleidžia neefektyvią įmonės veiklą ir mažina kapitalo vertę, vadinasi, ir savininkų nuosavybę.

„Ekonomikos terminų žodynas“ pateikia tokį pelno apibrėžimą: „pelnas (profit) - skirtumas, kuris atsiranda tuomet, kai firmos bendrosios pajamos yra didesnės už jos bendrąsias sąnaudas“³. Mikroekonomikoje pelnas apibrėžiamas kaip skirtumas tarp pajamų už parduotas prekes ir panaudotų išteklių vertės, apskaičiuotas, kaip alternatyviniai kapitalo kaštai, toks pelnas vadinamas ekonominiu pelnu.

„Ekonomikos terminų ir sąvokų žodyne“ (Bagdanavičius; Stankevičius; Lukoševičius, 1999) skiriamos šios *pelnos rūšys*:

- *Bendrasis pelnas* - pardavimo kainos ir buhalterinių kaštų skirtumas.
- *Ekonominis (grynasis) pelnas* - bendrųjų pajamų ir ekonominių kaštų skirtumas arba pelnas, didesnis už normalųjį pelną.
- *Nepaskirstytas (akumuliuotas) pelnas* - bendrovės pelno dalis, kurios ji nepaskirsto savo akcininkams, o pasilieka sau (įmonei plėsti arba modernizuoti).
- *Normalusis pelnas* - teorinis pelno, gaunamo tobulos konkurencijos sąlygomis, apibrėžimas. Jis būtinas, kad kiekvienas papildomas subjektas tęstų pasirinktos šakos verslą, kiekybiškai apima implicitinius kaštus.
- *Nulinis pelnas* - ekonominė situacija, kai produkto pardavimo kaina lygi vidutiniams kaštams.
- *Pelnas produkcijos vienetui* - grynojo pelno ir produkcijos apimties santykis.
- *Ribinis pelnas* - pelno pasikeitimas padidinus gamybos apimtį vienu vienetu.

¹ Fridson, M., Alvarez, F. (2002). Financial Statement Analysis. A Practitioner's Guide. Third Edition, p.117.

² Brigham F., Ehrhardt C. (2002). Financial management. Theory and Practice. 10th Edition. p. 84.

³ Pass C., Lowes B., Davies L. (1997). Ekonomikos terminų žodynas. 2 – asis, papildytas ir pataisytas leidinys. Vilnius: Baltijos biznis, 584 p.

Skirtingi pelno sąvokos apibrėžimai leidžia teigti, kad pelno rodiklis pasižymi jį įtakančių veiksnių gausa, išraiškos sudėtingumu ir atskirų elementų sudėtingais tarpusavio ryšiais. Visa tai verčia įvairius autorius kelti pelno „kokybės“ klausimą, kuris siejamas su apskaitos principų ir metodų taikymu atskaitomybei sudaryti⁴.

Labai svarbus aspektas, kurį reikia pabrėžti, kalbant apie įmonės pelną, tai pajamų ir sąnaudų pripažinimo apskaitoje tvarka. VŠĮ Lietuvos Respublikos Apskaitos institutas 2002 m. patvirtino 11 Verslo apskaitos standartų, kuriuose pateikiamos vartojamos sąvokos ir metodinės rekomendacijos jų taikymui. Trečiasis Verslo apskaitos standartas pateikia tokį pardavimo pajamų apibrėžimą: „Pardavimo pajamos- ekonominės naudos padidėjimas dėl prekių pardavimo ir paslaugų teikimo per ataskaitinį laikotarpį, pasireiškiantis įmonės turto padidėjimu arba įsipareigojimų sumažėjimu, kai dėl to padidėja nuosavas kapitalas, išskyrus papildomus savininkų įnašus“⁵.

Užsienio šalių finansų analitikai ir Lietuvos autoriai J.Mackevičius, 2005; V.Gronskas, 2006; D.Šlekienė ir I.KLimavičienė, 2000; bei A.Andrijauskienė 2004 išskiria šias **pelno analizės kryptis**:

- 1) Pelno ataskaitos vertikalioji ir horizontalioji analizė;
- 2) Bendrojo pelno veiksnių analizė;
- 3) Pelno segmentinė analizė (pagal veiklos sritis, padalinius, produktus ir kt.);
- 4) Prognozuojamo pelno analizė;
- 5) Pridėtosios vertės analizė.⁶

Vienas iš svarbiausių pelno didinimo šaltinių yra nuolatinė ir išsami jo analizė.

Pasak anksčiau minėtų autorių V.Gronsko, J. Mackevičiaus, V.Bagdžiūnienės analizuojant pelną, dažniausiai keliami tokie **uždaviniai**:

- nustatyti pelno plano pagrįstumą ir ryšį su kitais finansinio plano rodikliais;
- įvertinti ataskaitinio laikotarpio pelno plano įvykdymą, jo dinamiką ir sudėtį;
- įvertinti pelno kitimą nulėmusius veiksnius;
- nustatyti neigiamų veiksnių pašalinimo galimybes bei būdus.

Vertinant pelno ir pelningumo rodiklius neatsiejama pelno (nuostolio) ataskaitų analizė. *Pelno (nuostolio) ataskaita* parodo tam tikro laikotarpio pajamas, išlaidas ir grynąsias verslo pajamas. Kaip ir kitose šalyse, taip ir Lietuvoje pelno (nuostolio) ataskaita sudaroma pagal daugiapakopę sistemą, atskirai parodant kiekvienos veiklos pajamas ir sąnaudas. Skiriamos dvi veiklos sritys: įprastinė ir neįprastinė veikla.

⁴ Bernstein, L. (1993). Financial Statement Analysis. Boston: IRWIN, p.142

⁵ Tarptautiniai apskaitos standartai 2002. Vertimas iš anglų kalbos. Vilnius: Lietuvos Respublikos apskaitos institutas, 2002, p. 5-24.

⁶ Gronskas V. (2006). Ekonominė analizė. KTU: Technologija, p.134.

Trečiajame verslo apskaitos standarte griežtai nustatytos pelno sąvokos pagal pelno (nuostolio) ataskaitą:

✓ *Bendrasis pelnas* - tai pardavimo pajamų ir parduotų prekių bei paslaugų savikainos skirtumas.

✓ *Veiklos pelnas* - bendrojo pelno ir veiklos sąnaudų skirtumas. Tipinės veiklos pelno (nuostolių) rodiklis apskaičiuojamas iš bendrojo pelno atimant veiklos sąnaudas.

✓ *Ataskaitinių metų pelnas (nuostolis) prieš apmokestinimą* (įmonės veiklos pelnas koreguojamas pridėnant pagautę arba atimant netekimus), nuo kurio dydžio apskaičiuojamas *pelno mokestis*.

✓ Sudėjus visas įmonės veiklos pajamas ir iš jų atėmus visas išlaidas gaunamas rezultatas- *grynasis pelnas (nuostolis)*. Grynasis pelnas yra akcijų savininkų nuosavybė, todėl jų sprendimu gali būti paskirstytas dividendams, pridėtas prie anksčiau uždirbto pelno ir reinvestuotas į veiklą arba iš jo formuojami įstatymų nustatyti privalomi rezervai⁷. Toks grupavimas parodo kiekvienos veiklos finansinį rezultatą - pelną arba nuostolį.

Grynasis pelnas (nuostolis) geriausiai atspindi ūkio subjekto ūkininkavimo efektyvumą. *Grynasis pelnas (net income)*- tai rodiklis, apibūdinantis įmonės ūkininkavimo rezultatą per ataskaitinį laikotarpį. Grynasis pelnas priklauso nuo 3 pagrindinių veiksnių:

- pardavimų apimties didinimo;
- sąnaudų mažinimo;
- pelno mokesčio mažinimo.

Kiekvienam potencialiam investuotojui ar įmonės akcininkui svarbu žinoti, koku turtu įmonė disponuoja ir kam šis turtas priklauso. *Balansas* parodo turta, įsipareigojimus ir nuosavą įmonės kapitalą tam tikru laiko momentu. Tuo tarpu pelno (nuostolio) ataskaita yra „operacijų srauto“ ataskaita, kuri atspindi visas operacijas, įvykusias per tam tikrą laikotarpį. Kaip ir bet kuris balansas, banko balansas padalytas į aktyvus vienoje pusėje ir pasyvus – kitoje. Komercinio banko balansas – tai buhalterinis balansas, kuriame atsispindi nuosavo ir skolinto kapitalo būklė ir jo pasiskirstymas operacijose.

Tiek pelno (nuostolio) ataskaitos, tiek balanso duomenys leidžia nagrinėti įmonės veiklą bei jos finansinę būklę įvairiais aspektais, kas neįmanoma atlikti turint tik operatyvinius duomenis apie esamą veiklą.

Įvertinus pelno rodiklių dinamiką, sudėtį ir ryšį su kitais finansinio plano rodikliais bei nustačius veiksnius nulėmusius pelno pokyčius pereinama prie pelno santykinų rodiklių analizės.

⁷ Tarptautiniai apskaitos standartai 2002. Vertimas iš anglų kalbos. Vilnius: Lietuvos Respublikos apskaitos institutas, 2002, p. 5-24.

Pagrindiniai pelningumo analizės metodai. Bankininkystės ir komercijos terminų žodyne pateikiamas toks pelningumo apibrėžimas: „pelningumas – tai akcinių bendrovių bendrojo pelno santykis su pagrindinėmis pajamomis arba grynojo pelno santykis su pardavimų ir paslaugų apimtimi“⁸. V. Bagžiūnienė pelningumą apibūdina kaip įmonės gebėjimą uždirbti pelną – gauti kuo daugiau pelno iš kiekvieno investuoto į bendrovę lito.

Vakarų šalių autorių (F.Brigham, C.Ehrhardt, 2002; S.Matulich ir L.E.Heitger, 2002;) darbuose neretai vartojami du terminai, apibūdinantys pelningumą: *profitability* ir *return*. Terminas *profitability* dažniausiai vartojamas analizuojant pardavimo pelningumo rodiklius, o *return* – turto ir kapitalo pelningumą. Lietuvių autoriai neretai vietoj pelningumo dar vartoja rentabilumo sąvoką.

Pelningumas - vienas įmonės turto, kapitalo, aktyvų, finansavimo šaltinių panaudojimo efektyvumo rodiklių⁹. J. Mackevičius ir D. Poškaitė (1998) pelningumą apibūdina, kaip pelno santykį su tam tikru įmonės veiklos rodikliu turinčiu ryšį su pelnu. Autorės D. Šlekienė ir I.Klimavičienė (2000) pelningumą apibrėžia kaip pelno dalį, tenkančią tam tikram aktyvų ar kapitalo vertės vienetui: pardavimų litui, turto litui, nuosavo kapitalo litui ir pan.

Įmonė, siekdama kontroliuoti, objektyviai įvertinti ir prognozuoti pelną, turi atlikti pelno dinamikos ir struktūros analizę, pelno palyginamąją analizę su kitų toje pačioje ūkio šakoje veikiančių įmonių pelningumo rodikliais bei veiksmų, nulemiančių įmonės pelną, analizę¹⁰.

Pasak autorių (J.Mackevičiaus, 2004; V.Gronsko, 2006; V.Bagdžiūnienės, 2005) pirmiausia turi būti atliekama pelno sudėties, struktūros ir dinamikos analizė.

Pelno sudėties ir struktūros analizė. Analizuojant pelno sudėtį svarbu išsiaiškinti įmonės pelno šaltinius ir įvertinti veiklos sritis, kurios mažiausiai pelningos ar netgi nuostolingos. Amerikiečio P.Jannott nuomone¹¹, norint didinti įmonės pelningumą pirmiausia reikia mažinti išlaidas - darbuotojų darbo užmokesčio išlaidas, mažinant darbuotojų skaičių. Jo tyrimais, visuose pasaulio bankuose darbuotojų perviršis sudaro nuo 5 iki 10 procentų.

Viena iš mažiausiai ištirtų pelno analizės sričių yra pelno **segmentinė analizė**. Ši analizė gali būti atliekama pagal teritorinius gamybos padalinius, veiklos sritis ir produktus¹². Segmentinė analizė suteikia nemažai informacijos būsimų laikotarpių planams ir prognozėms sudaryti, padeda nustatyti, kiek išteklių yra skiriama ir kiek jų suvartoja tam tikras segmentas t.y. veiklos sritis, padalinys, produktas ir pan.

⁸ Buračas A. (1997). Bankininkystės ir komercijos terminų žodynas. Kaunas: Naujasis lankas, p. 294.

⁹ Brigham F., Ehrhardt C. (2002). Financial management. Theory and Practice. 10th Edition. p. 417.

¹⁰ Gronskas V. (2006). Ekonominė analizė. KTU: Technologija. p.167.

¹¹ Jannott P.F. (1993). Improving Bank Profits. The Cost Control Approach to Increasing Income. 3rd Edition. Chicago etc.: Bankers Publishing Company, p. 53-54.

¹² Wilson R., Metlugh G. (1993). Financial Analysis. A Management Introduction . London: Cassel, p. 174.

Finansinės analizės teorijoje geriausiai išnagrinėta pelno analizė pagal pagrindinį segmentą – produktą. Analizuojant būtina nustatyti, kokie produktai buvo pelningi, koks jų indėlis į bendrąjį pelną, taip pat, kokie produktai buvo nepelningi ir kokia dalimi jie sumažino bendrąjį pelną.

Vakarų (L.Bernstein, 1993; F.Brigham, C.Ehrhardt, 2002; S.Matulich ir L.E.Heitger, 2002) ir Lietuvos (J.Mackevičius, 2005; V.Gronskas, 2006) literatūroje išskiriamos 3 finansinės analizės rūšys. Tai horizontalioji, vertikalioji ir santykinių rodiklių analizė. Šios analitinės techninės priemonės naudojamos, siekiant nustatyti apskaitos duomenų pasikeitimą: horizontali analizė - dinamikai skaičiuoti, vertikali analizė - struktūrinių pokyčių analizei ir santykinė analizė - koeficientams, santykiams tirti.

Horizontaliąją analizę autorės D.Šlekienė ir I.Klimavičienė (2000) apibūdina kaip pasirinktų dviejų ar daugiau metų finansinių ataskaitų duomenų palyginimą¹³. Dažniausiai išėties tašku pasirenkamas tam tikras ataskaitinis laikotarpis, vadinamas baziniu laikotarpiu, ir visi po jo einantys metai analizuojami apskaičiuojant augimo tempą arba prieaugio koeficientus. Autorė V.Bartosevičienė (2005) pateikia formules didėjimo ir padidėjimo tempams baziniu ir grandininio būdu įvertinimui. (1 lentelė)

1 lentelė

Rodiklių kitimo tempų įvertinimo rodikliai

Rodikliai	Formulės	Simbolių reikšmės
Bazinis didėjimo/kitimo tempas	$T_d = \frac{Y_i}{Y_0} \times 100$	T _d – didėjimo/mažėjimo tempas T _p – padidėjimo/sumažėjimo tempas Y _i – ataskaitinio laikotarpio dydis Y _{i-1} – lygis, tiesiogiai esantis prieš Y _i ; Y ₀ – pradinis dydis.
Grandininis didėjimo/kitimo tempas	$T_d = \frac{Y_i}{Y_{i-1}} \times 100$	
Padidėjimo (prieaugio) tempas, jei T _d – išreikštas koeficientais	$T_p = T_d - 1$	
Padidėjimo (prieaugio) tempas, jei T _d – išreikštas procentais.	$T_p = T_d - 100$	

Šaltinis: Bartosevičienė, V. (2005). Ekonominė statistika. KTU. Kaunas : Technologija, p. 39

Norint tikslingai įvertinti rodiklių dinamiką, būtina kruopščiai įvertinti visą informaciją, kuri yra pateikta finansinėse ataskaitose, nustatyti jų patikimumo ir objektyvumo laipsnį. Skaičiuoti rodiklių dinamiką infliacijos ar net hiperinfliacijos sąlygomis yra labai sudėtinga. Horizontalioji analizė yra laikoma pradiniu etapu, kadangi patys rodiklių pokyčiai savaime neatskleidžia pasikeitimo priežasčių, todėl vėliau naudotini ir kiti analizės metodai: trendo, vertikali ir santykinių rodiklių analizė.

Vertikaliosios analizės esmę sudaro tai, kad atitinkamas finansinės ataskaitos rodiklis lyginamas su bendru baziniu tos ataskaitos rodikliu, o gautas dydis išreiškiamas bazinio dydžio procentais. Ši analizė leidžia išskirti neigiamus įmonės veiklos pokyčius ir atlikti finansinės būklės įvertinimą

¹³ Šlekienė D., Klimavičienė I. (2000). Įmonės veiklos finansinis įvertinimas. KTU, p. 12.

lyginamosios analizės būdu. Sudaroma galimybė stebėti atskirų elementų tarpusavio ryšį ir jų įtaką bendram rezultatui. Gauta informacija yra labai vertinga priimant sprendimus visuose veiklos valdymo lygiuose, visuose planavimo, projektavimo, prognozavimo, naujų paslaugų ar produktų kūrimo ir t.t. etapuose bei apibūdina įmonės ūkinę- finansinę būklę.

Santykinių rodiklių analizė yra labai plačiai paplitusi atliekant tarpįmoninę ir tam tikro laikotarpio analizę. Vartojant santykinius rodiklius, galima palyginti skirtingų įmonių finansines ataskaitas, taip pat vienos įmonės tam tikro laikotarpio finansinių ataskaitų rodiklius.

Naudojant santykinius rodiklius galima gana objektyviai įvertinti įvairias įmonės veiklos puses, atskleisti rezervus ir nepanaudotas galimybes, prognozuoti ir priimti optimalius valdymo sprendimus.

Žinotina, kad santykinio rodiklio skaitiklis, ir vardiklis turi būti vienodai įvertinti ir išmatuoti, priklausyti tam pačiam laikotarpiui. Santykiniai rodikliai, kaip ir daugelis kitų santykių, nėra reikšmingi, jeigu jie nepalyginami su:

- tos pačios įmonės praėjusio laikotarpio rodikliais,
- planiniais, sąmatiniais ar kitais numatytais parametriniais rodikliais,
- tos pačios šakos kitų įmonių rodikliais,
- pagrindinių konkurentų rodikliais,
- agreguotais ekonomikos rodikliais.

Šiuolaikinėmis labai dinamiško ir konkurencingo verslo sąlygomis nebegalima naudoti kelių metų senumo ar išplėtotose rinkos ekonomikos šalyse naudojamas santykinių rodiklių vertinimo sistemas.

Santykinių rodiklių skaičiavimo krypties pasirinkimas priklauso nuo analizės tikslų. Norint objektyviau ir išsamiau ištirti įmonės finansinę būklę, veiklos rezultatus ir pinigų srautus, santykinius rodiklius būtina skaičiuoti remiantis visomis finansinėmis ataskaitomis, visapusiškai juos nagrinėti, ieškoti jų tarpusavio ryšių, priklausomybės, suderinamumo.

Rodiklių, kurie apibūdina finansinę būklę, o taip pat ir pelningumą yra daug, tad juos įprasta klasifikuoti į grupes. Lietuvos autoriai: J.Mackevičius (2005), ir D.Poškaitė (1998) remdamiesi užsienio šalių patirtimi skiria tokias plačiausiai rinkos ekonomikoje taikomas rodiklių grupes: pelningumo, trumpalaikio ir ilgalaikio mokumo, veiklos efektyvumo, kapitalo rinkos ir pinigų srautų.

Nagrinėjant bankų paslaugas teikiančios bendrovės veiklą, didelę reikšmę turi jos vertinimo metodų pasirinkimas. Vertinimas yra svarbus esamiems akcininkams, norintiems stebėti organizacijos veiklą ir efektyviai ją valdyti, potencialiems investuotojams, siekiantiems investuoti į nepakankamai įvertintų finansinių institucijų akcijas, priežiūros institucijoms, siekiančioms užtikrinti saugų ir efektyvų banko sistemos funkcionavimą.

Labai svarbi bankų vertinimo metodikų dalis yra **pelningumo rodikliai**. Užsienio autoriai L.Berstein, (1993), E.F. Brigham ir M.C.Ehrhardt (2002) ir Lietuvos autoriai V.Gronskas (2006), J.Mackevičius (2005) įmonių pelningumo rodiklius išskaido į pagrindinius pogrupius: pardavimų, investicijų, kapitalo bei turto pelningumo.

Pasak užsienio autoriaus Andrew Glyn (1997) atlikto tyrimo rezultatų galima teigti, kad bendrasis pelningumas nėra esminis rodiklis atspindintis veiklos efektyvumą¹⁴.

Užsienio autoriai S.Matulich ir L.E. Heitger (1985) teigia, kad finansų institucijos siekdamas pritraukti naujo kapitalo turi uždirbti pakankamai pelno, kad investuotojams sumokėtų palūkanas už banke laikomus indėlius. Vertinant banko pelningumą autoriai siūlo skaičiuoti šiuos pelningumo grupės rodiklius¹⁵: *pardavimų pelningumą, turto pelningumą, kapitalo pelningumą, finansinį svertą, pelną akcijai*.

Strumickas, M., Valančienė, L. išskiria šiuos *banko pelningumo rodiklius* (1 pav.):



1 pav. Pagrindiniai banko pelningumo vertinimo metodai

Šaltinis: Strumickas, M., Valančienė, L. (2005). Bankų vidinio vertinimo metodikos tobulinimo kryptys // Socialiniai tyrimai. Šiaulių universiteto leidykla, Šiauliai, p.121

Bankų finansų analitikai vertindami bankų veiklos efektyvumą neapsiriboja *akcijų rinkos kainos* rodikliu, nes sandorių su bankų akcijomis nacionalinėse ir tarptautinėse rinkose atliekama santykinai nedaug. Dažniausiai bankų finansų analitikai naudoja rodiklius, pakeičiančius rinkos vertės rodiklius¹⁶.

Vertinant bankų veiklos bei jų teikiamų paslaugų efektyvumą, svarbią reikšmę turi santykiniai rodikliai, leidžiantys palyginti bankus nepriklausomai nuo jų veiklos apimčių.

¹⁴ Glyn, A. (1997). Does aggregate profitability really matter? Cambridge Journal of Economics, Nr.21 p. 611.

¹⁵ Matulich, S., Heitger, L.E. (1985) Financial Accounting. Second Edition, New York, p. 802-807.

¹⁶ Strumickas, M., Valančienė, L. (2005). Bankų vidinio vertinimo metodikos tobulinimo kryptys // Socialiniai tyrimai, ISBN 1392-3110. Šiaulių universiteto leidykla, Šiauliai, p. 121.

Bankų veiklos bei jų paslaugų pelningumo įvertinimo metodika

Rodiklis	Metodika	Rodiklis parodo
Turto pelningumas	Pelnas/Turtas	Parodo, kaip bankų vadovai vykdo užduotis maksimizuoti aktyvų pelningumą. Tai rodiklis, nusakantis banko vidaus politiką, jo personalo profesionalumą, palaikant optimalią aktyvų ir pasyvų struktūrą pagal pajamas ir išlaidas ¹⁷ .
Kapitalo pelningumas	Grynasis pelnas / Įregistruotas akcinis kapitalas	Parodo, kaip greitai atsiperka akcininkų investuotas kapitalas. Kuo jis didesnis, tuo atsipirkimo laikas yra trumpesnis.
Grynoji procentinė marža	Skirtumo tarp palūkaninių pajamų ir išlaidų, kurios buvo apskaičiuotos vadovybės kontroliuojant aktyvų pajamas bei išlaidas, procentinė išraiška.	Parodo, kiek sėkmingai banko vadovai ir darbuotojai išlaikė aukštesnius pajamų (palūkanų iš paskolų, investicijų ir komisinių už paslaugas) augimo tempus nei išlaidų (palūkanos už indėlius ir paskolas tarpbankinėje rinkoje) augimas.
Grynoji neprocentinė marža	Nepalūkaninės pajamos (indėlių aptarnavimo, kitų komisinių mokesčių) / nepalūkaninės išlaidos (darbo užmokesčio, remonto ir techninio aptarnavimo, nurašytų paskolų)	
Grynasis pelnas iki specialiųjų operacijų	Įprasti pajamų šaltiniai: kreditai, investicijos, komisiniai mokesčiai / Pajamas teikiančio turto suma.	Parodo banko pelną iš įprastų, reguliariai naudojamų pajamų šaltinių – kreditų, investicijų, komisinių mokesčių
Grynoji veiklos marža	Veiklos pelnas / Pajamas teikiantis turtas	Šis rodiklis gali būti išskaidytas į dvi dedamąsias: vidutinį procentinį ir vidutinį neprocentinį pelną iš aktyvo.
Banko pajamų ir palūkanų išlaidų santykis	Visos pajamos/Palūkanų išlaidos	Parodo kiek pajamų uždirbama iš palūkanų išlaidų vieneto.

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis straipsniu Strumickas, M., Valančienė, L. (2005). Bankų vidinio vertinimo metodikos tobulinimo kryptys // Socialiniai tyrimai. Šiaulių universiteto leidykla, Šiauliai, p.121

Finansinės institucijos pajamų ir pelningumo analizė padeda atsakyti į klausimus, koks yra santykis tarp palūkaninių ir nepalūkaninių pajamų, kokia esama ir būsima pelningumo dinamika.

Labai svarbu atlikti įmonės atskirų paslaugų ir prekių ar jų grupių pelningumo analizę, kadangi ji padeda geriau suvokti pelno struktūrą, o tai leidžia nustatyti ir taikyti optimalias pelno didinimo priemones, priimti racionalesnius sprendimus, aiškiau suvokti šių sprendimų ekonomines pasekmes, užtikrinti didesnę veiklos efektyvumą.

Pardavimų pelningumas glaudžiai siejasi su klientų skaičiumi, tad užsienio autoriai J.Petty ir K.Goodman (1996) pažymi, kad bendrąja prasme vieno kliento pardavimų pelningumas suprantamas kaip pajamų iš šio kliento sandorio ir dėl jo patirtų išlaidų skirtumas, nors bankiniame sektoriuje būtų sunku išskirti išlaidas tenkančias vienam klientui¹⁸.

Užsienio autorius Erik M. van Raaij (2005) pažymi, kad bendrovei dideles pajamas atneša sutarčių su naujais klientais sudarymas. Autoriai pažymi, kad siekiant padidinti pajamas iš jau

¹⁷ Vaškelaitis V. (2003). Pinigai: komerciniai bankai ir jų rizikos valdymas. Vilnius, p. 107.

¹⁸ Petty, J. and Goodman, K. (1996). Customers from hell are they worth the effort?. Australian Accountant. Vol.66, No. 8. p. 55-57.

esamų klientų siūloma: suteikti galimybę klientui pasinaudoti nuolaidomis pasirenkant bendrovės paslaugas per atitinkamą laikotarpį, mažinant paslaugų įkainius¹⁹.

Vertinant pardavimų efektyvumą, analizuojamos tokios *pardavimų pelningumo rūšys*: pardavimų bendrasis pelningumas, pardavimų veiklos pelningumas, pardavimų įprastinės veiklos pelningumas ir pardavimų grynas pelningumas²⁰. Įmonių praktikoje dažniausiai skaičiuojami du pardavimų pelningumo rodikliai: bendrasis pardavimų pelningumas ir grynas pardavimų pelningumas. Šie pelningumo rodikliai atspindi pardavimų efektyvumą įvairiuose įmonės veiklos etapuose.

Bendrasis pardavimų pelningumas parodo pardavimų ribinį pelningumą, t.y., kaip efektyviai įmonė dirbtų, jeigu neturėtų administracinių valdymo išlaidų.

$$\text{Bendrasis pardavimų pelningumas} = \frac{\text{Bendrasis pelnas}}{\text{Pardavimų apimtis}} \quad (2)$$

Šis rodiklis padeda kontroliuoti parduotų prekių savikainą ir kainodaros politiką, parodo vadovų sugebėjimą parduoti savo pagamintą produkciją brangiau negu šių prekių ir paslaugų kaina. Bendrojo pardavimų pelningumo rodiklį daugelis ekonomistų laiko pagrindiniu pardavimų pelningumo rodikliu, todėl svarbu analizuoti jo dinamiką bei veiksnius, turėjusius įtakos jų kitimui.

Norint atlikti detalesnę analizę, tikslinga apskaičiuoti veiksnius, nulėmusius bendrojo pardavimų pelningumo kitimą. Šiuo tikslu faktinis bendrasis pardavimų pelningumas, apskaičiuotas naudojant parduotų prekių savikainą, lyginamas su baze ir nustatomas jo pasikeitimas. Tokia veiksmų analizė įmonės vadovams parodo tolesnės analizės gaires ir padeda priimti pagrįstus sprendimus.

Vėliau apskaičiuojamas *veiklos pardavimų pelningumas*. Jis apskaičiuojamas veiklos pelną padalinus iš pardavimų apimties. (Veiklos pelnas = bendrasis pelnas – pastovios išlaidos).

Įprastinės veiklos pardavimų pelningumas nustatomas įprastinės veiklos pelną padalijus iš pardavimų apimties. (Įprastinės veiklos pelnas = veiklos pelnas + arba – finansinės ir investicinės veiklos pelnas).

Grynas pardavimų pelningumas apskaičiuojamas grynąjį pelną, kuris lieka įmonei sumokėjus pelno mokesčių į valstybės biudžetą, padalijus iš pardavimų apimties:

$$\text{Grynas pardavimų pelningumas} = \frac{\text{Grynas pelnas}}{\text{Pardavimų apimtis}} \quad (3)$$

Šis rodiklis parodo kiek grynojo pelno tenka kiekvienam pardavimų litui arba kiek kiekvienam pardavimų litui pirkėjai sumoka virš parduotųjų prekių savikainos ir visų kitų išlaidų.

¹⁹ Erik M. van Raaij (2005). The Strategic Value of Customer Profitability Analysis. Marketing Intelligence & Planning. Vol. 23, No. 4, p. 372-381.

²⁰ Gronskas V. (2006). Ekonominė analizė. KTU: Technologija. p.167.

J.Mackevičius (2001) siūlo skaičiuoti bendrojo ir grynojo pardavimų pelningumo rodiklių skirtumą, kuris rodo įmonės valdymo išlaidų lygį²¹. A.V.Rutkauskas (1999) grynąjį pardavimų pelningumą vadina pardavimų gražos norma²². Autorius siūlo atlikti formulės modifikaciją ir tuomet rasti veiksnius, veikiančius grynąjį pelningumą. Formulė gali būti pakeista taip:

$$\text{Pardavimų gražos norma} = \frac{\text{Grynasis pelnas}}{\text{Pajamos prieš mokesčius}} \times \frac{\text{Pajamos prieš mokesčius}}{\text{Einamosios pajamos}} \times \frac{\text{Einamosios pajamos}}{\text{Grynieji pardavimai}} \quad (4)$$

Pirmasis santykis parodo mokesčių įtaką, arba mokesčio našą, antrasis santykis parodo palūkanų įtaką, o trečiasis - einamąjį efektyvumą ir dydį, kuriuo kompanija gali ar negali nustatyti aukštesnę kainą savo produkcijai. Einamasis efektyvumas parodo, kaip valdomos įmonės sąnaudos.

Išanalizavus mokslinę literatūrą pastebėta, jog joje pateikiama daug veiklos efektyvumo įvertinimo ekonominių statistinių rodiklių, kuriuos galima taikyti vertinant atskirų prekių ar paslaugų efektyvumą.

1.2. Paslaugų pelningumo vertinimas ekonomiais statistiniais rodikliais

Užsienio autoriai (Costanzo, 1995; Hartfiel, 1996; Hudson, 1994; Lambert and Whitworth, 1996; Mabberley, 1994; Tauhert, 1996) tyrinėję bankinio sektoriaus išlaidų mažinimo problemą ją tyrinėjo remiantis bankinių paslaugų skaičiaus tenkančio klientui ir operacijų skaičiaus tenkančio vienam klientui rodiklių analize²³.

Jei stambiose įmonėse nagrinėjama kuo daugiau santykinų rodiklių, tai smulkiose įmonėse, pasak J.Mackevičiaus (2005), siūloma naudoti 3 labiausiai paplitusius rodiklius: *pardavimų sąnaudos, tenkančios vienam pardavimų litui; administracinės sąnaudos, tenkančios vienam pardavimų apimtims vienam litui bei pardavimų savikainą lyginant su bendra pardavimų apimtimi.*

Siekiant tiksliau įvertinti paslaugų efektyvumą manytina, jog tikslinga išanalizuoti daugiau statistinių rodiklių, tarkim, pasak V.Gronsko (2006), apskaičiuoti atskirų paslaugų žmogiškojo kapitalo ir išlaidų lygio efektyvumo rodiklius. Autorės nuomone, kiekvienos atliekamos analizės specifika leidžia analitikams interpretuoti ir analizę papildyti klientų, sutarčių ar kitais veiksniais.

Žmogiškojo kapitalo panaudojimo rodikliai. Kiekvienos bendrovės siekis yra kuo racionaliau naudoti žmogiškuosius išteklius (darbo išteklius), siekiant geriausių darbo rezultatų. Visi darbo rodikliai apskaitoje yra skirstomi į 4 pagrindines grupes: darbuotojų, darbo našumo, darbo laiko bei darbo užmokesčio. Atsižvelgiant į didelę darbo išlaidų dalį, susijusią su darbo užmokesčio dalimi

²¹ Mackevičius, J. (2001). Auditas: teorija, praktika, perspektyvos. Vilnius, 772 p.

²² Rutkauskas, A. V. (1999). Pelno inžinerija: monografija. Kaunas: Technologija, 252p.

²³ Hart, A. & Smith, M. (1998). Customer profitability audit in the Australian banking sector. Managerial Auditing Journal. No. 13/7, p. 411-418.

bendrosiose pardavimų išlaidose, darbo našumas yra pagrindinis paslaugų efektyvumo matas. Remiantis darbuotojui tenkančiu suteiktų paslaugų pajamų kiekiu galima apskaičiuoti, kaip tam tikras darbuotojų skaičiaus sumažėjimas ar padidėjimas įtakojo įmonės pardavimų pasikeitimą. Žemas darbo našumas atsiranda, dėl to, kad įmonėje neobjektyviai sprendžiami planavimo, vadybos, darbuotojų motyvavimo, kvalifikacijos kėlimo klausimai.

Mokslinėje literatūroje siūloma skaičiuoti *grynojo pelno dalį vienam darbuotojui*, parodančią, kiek grynojo pelno uždirba vienas bendrovės darbuotojas.

Manytina, jog *išlaidų lygio rodiklių* analizė yra neatsiejama nuo paslaugų ar prekių efektyvumo vertinimo. Išlaidų duomenys naudojami bendrovės ir jos padalinių veiklos rezultatams išsiaiškinti, organizacinių techninių priemonių, plėtojant ir tobulinant gamybą, ekonominiam efektyvumui nustatyti, taip pat planuojant ir analizuojant įmonės ūkinę veiklą²⁴.

Mokslininkų nuomone, priimant valdymo sprendimus išlaidos tampa vienu svarbiausių rodiklių ir išlaidų lygio rodiklius priskiria pelningumo rodiklių grupei. Lietuvos bei užsienio autoriai sutaria, jog minėtieji rodikliai parodo bendrovės gebėjimą taupiai naudoti turimus išteklius.

Išlaidų lygio rodikliams gali būti priskiriami šie rodikliai: *pagrindinės veiklos išlaidos vienam pardavimų litui* (parodo jų efektyvumą naudojant turimus išteklius); *suteiktų paslaugų savikaina vienam pardavimų litui* (tai savotiškas taupymo matas, nes kuo žemesnis jos lygis, tuo daugiau bendrovė gauna pelno suteikdama paslaugas); *veiklos sąnaudos vienam pardavimų litui* (parodo, kaip racionaliai administracinių išlaidų dalis panaudojama paslaugų suteikimo procese) ir kt.

Visų pardavimų proceso tarpinių pelno rodiklių palyginimas, imant keletą ataskaitinių laikotarpių, leidžia daryti išvadas apie atskirų įmonės veiklos etapų iki galutinio prekių pardavimo ar paslaugų suteikimo efektyvumą, kontroliuoti išlaidų formavimąsi šiuose etapuose bei jų įtaką galutiniam grynojo pelno rodikliui. Tiriant atskirų bendrovės paslaugų pelningumo rodiklius šių ekonominių statistinių rodiklių panaudojimas padėtų tiksliau įvertinti šių paslaugų efektyvumą bei pelningumą.

Manytina, jog lietuvių autorių pateiktus pagrindinius santykinius rodiklius įvertinančius prekių ir paslaugų ar jų grupių efektyvumą, būtina papildyti klientų ar jų grupių pelningumo analize, t.y. analizuoti joms tenkančias pajamas, išlaidas bei jų grupėms tenkantį pelną.

²⁴ Gronskas V. (2006). Ekonominė analizė. KTU: Technologija. p.35.

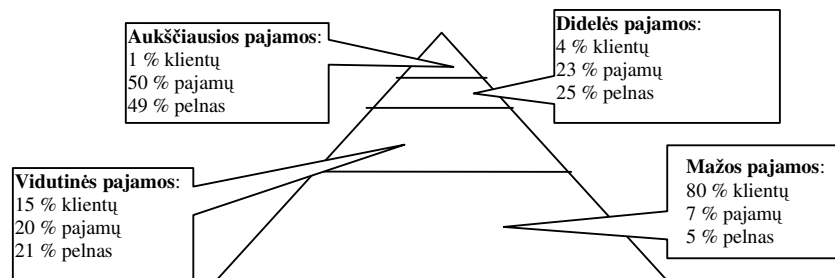
1.3. Paslaugų įmonių pelną įtakančių veiksnių analizė

Įmonių pelną įtakančių veiksnių poveikio analizė yra neatsiejama vertinant pelno ar pelningumo rodiklių pokyčius.

Užsienio autoriai, D.Campbell ir F.Frei (2004) atlikę tyrimą siekė įvertinti kaip demografiniai ir kt. finansinių institucijų klientų skirtumai įtakoja būsimus paslaugų pelningumo rodiklius. Atlikto tyrimo rezultatai parodė, kad finansinių bendrovių *klientų demografiniai skirtumai mažai įtakoja paslaugų pelningumo rodiklių nukrypimus nuo jų pastovaus augimo*²⁵.

Vertinant paslaugų pelningumą užsienio autorius Valarie A. Zeithaml (2000) pažymi, jog didelę jų pelningumui turi *teikiamų paslaugų kokybę*²⁶. Autorių Bohan, George P. and Nicolas F. Horney (1991), Carr, Lawrence C. (1992), Crosby Philip B. (1979) patvirtino, kad pelnas yra geros paslaugų kokybės pasekmė.

Užsienio autoriai Sander van Triest (2005) ir Erik M. van Raaij (2005) pažymi, jog *kliento pelningumas auga kartu su kliento dydžiu*. Nustatyta, kad pajamų doleris iš stambaus kliento uždirba daugiau pelno nei pajamų doleris iš smulkaus kliento²⁷. Erik M. van Raaij pateikia tokį atlikto tyrimo rezultatų, vertinant kliento dydžio ir jo pelningumo priklausomybę, paveikslą.



2 pav. Klientų procentinės dalies piramidė pagal jų pajamų ir pelno pakopas

Šaltinis: Erik M. van Raaij (2005). The Strategic Value of Customer Profitability Analysis. Marketing Intelligence & Planning. Vol. 23, No. 4, p. 372-381.

Iš 2 paveikslo matyti, kad mažiausia dalis (7 proc.) bendrovės pajamų yra gaunama iš didžiausios klientų grupės t.y. 80 proc. klientų. Taipogi tik 1 proc. klientų bendrovėms uždirba 49 proc. pajamų ir 50 proc. pelno²⁸.

²⁵ Campbell, D., Frei, F. (2004). The Persistence of Customer Profitability: Empirical Evidence and Implications From a Financial Services Firm. Journal of Services Research (Harvard Business School), Volume 7, No.2. p.107-123.

²⁶ Valarie, A., Zeithaml. (2000). Service Quality, Profitability, and the Economic Worth of Customers: What We Know and What We Need to Learn. Journal of the Academy of Marketing Science. Volume 28, No.1, p. 67-85.

²⁷ Sander van Triest. (2005). Customer size and customer profitability in non-contractual relationships. Journal of Business & Marketing 20/3, p. 148-155.

²⁸ Erik M. van Raaij (2005). The Strategic Value of Customer Profitability Analysis. Marketing Intelligence & Planning. Vol. 23, No. 4, p. 372-381.

Tačiau, autorių D. Lambert ir J. Whitworth (1996) atlikto tyrimo rezultatai parodė, kad smulkūs klientai, tyrime dalyvavusiose finansų institucijose, sudarė apie 65 proc. viso klientų skaičiaus, tačiau jų dėka įmonės uždirbdavo tik 19 proc. visų pajamų²⁹.

Užsienio autoriai A. Hart ir M. Smith (1998) pažymi, kad galima bankinio sektoriaus bendrovių situacija, kuomet stambiųjų klientų uždirbtas pelnas pasitarnaudavo išlaidoms, atsiradusioms dėl smulkių nepelningų klientų, padengti³⁰. Tačiau autoriai R.Cooper ir R.S. Kaplan (1987) pažymi, kad net tuomet, kai klientai yra nepelningi bendrovei, jie gali būti verti patirtų išlaidų, kadangi ateityje gali bendrovei uždirbti pajamas³¹.

Rinkos ekonomikos sąlygomis pajamų iš produkcijos pardavimo ar paslaugų teikimo dinamiką formuoja pasiūlos ir paklausos veiksniai. Anot J.Mackevičiaus (2005), V.Gronsko (2006), analizuojant įmonės pelną, reikia atlikti tokį tyrimą, kuris apibūdintų parduodamų prekių ar paslaugų paklausą ir pasiūlą, t.y.:

- a) išanalizuoti produkcijos pardavimo lygį nagrinėjamu laikotarpiu;
- b) nustatyti pardavimo dinamiką esamu ir praėjusiu laikotarpiu, taip pat prognozuoti jos apimtį ateičiai;
- c) apibūdinti paklausą veikiančius veiksnius bei numatyti, kurie veiksniai gali turėti įtakos ateityje;
- d) tirti tų veiksnių įtaką produkcijos paklausos struktūrai, dinamikai, dydžiui;
- e) atlikti savo šalyje pagamintos atitinkamos produkcijos pasiūlos šaltinių ir jos struktūros tyrimą;
- f) atlikti produkcijos atnaujinimo šalyje ir užsienyje analizę;
- g) įvertinti naujų produktų patekimo į rinką galimybes.

Tokia analizė atliekama siekiant nustatyti paklausos ir pasiūlos poveikį kainoms bei įmonės pelnui.

A.Andrijauskienė (2004) išskiria šiuos išorinius įmonės pelnui įtakos turinčius veiksnius: rinkos konjunktūra, kainų lygis, amortizacijos normos ir mokesčių sistema.

Didėjant paslaugų teikimo apimčiai, didėja vidutiniai bendrieji kaštai. Tarp paslaugų teikimo apimties ir bendrųjų kaštų egzistuoja trys priklausomybės: teigiamas, neigiamas ir pastovus efektas.

²⁹ Lambert, D. and Whitworth, J. (1996). How ABC (Activity Based Costing) can help service organizations. CMA Magazine, May, p. 24.

³⁰ Hart, A. & Smith, M. (1998). Customer profitability audit in the Australian banking sector. Managerial Auditing Journal. No. 13/7, p. 411-418.

³¹ Cooper, R. & Kaplan, R.S. (1987). How cost accounting systematically distorts product costs. Accounting and Management: Field Study Perspectives, Harvard Business School Press, Boston, MA. P.42-51.

Paslaugų teikimo apimties ir bendrųjų kaštų priklausomybė

Efektas	Santykių priklausomybė	Rekomendacija įmonei
Teigiamas efektas	$\frac{\text{Procentinis kaštų pakitimas}}{\text{Procentinis paslaugų suteikimo pakitimas}} < 1$	Įmonės pelnas didėja, tad jai verta plėsti savo veiklą.
Neigiamas efektas	$\frac{\text{Procentinis kaštų pakitimas}}{\text{Procentinis paslaugų suteikimo pakitimas}} > 1$	Įmonės kaštai auga sparčiau nei paslaugų apimtis, tai pelnas mažės.
Pastovus efektas	$\frac{\text{Procentinis kaštų pakitimas}}{\text{Procentinis paslaugų suteikimo pakitimas}} = 1$	Įmonės pelnas nesikeičia. Įmonė gali plėsti savo veiklą siekdama išvirtinti rinkoje.

Šaltinis: Andrijauskienė A. (2004). Įmonių ekonomika. Vilnius: „Presvika“. p. 112

Manytina, jog atliekant įmonės ar jos prekių ir paslaugų pelningumo analizę, didelis dėmesys turi būti skiriamas veiksnių įtakos nagrinėjimui. Lyginant įmonės turimus duomenis su analogiškais tos pačios šakos rodikliais, įvertinant infliacijos padarinius, ekonominę situaciją, galima nuspręsti, kokie veiksniai įtakojo vienokią ar kitokią įmonės finansinę padėtį.

Pasak V.Gronsko, J.Mackevičiaus, D.Poškaitės, ir V.Bagdžiūnienės pagrindiniai vidiniai veiksniai, turintys įtakos pelnui ir kurių dydį gali veikti įmonių vadovai ir vadybininkai, yra šie: pardavimų apimtis, pardavimo kainos, pardavimo savikaina bei produkcijos asortimentas ir struktūra.

Siekiant apskaičiuoti šių veiksnių įtaką bendrajam pelnui būtina atlikti jų analizę **grandinių pakeitimų būdu**³².

Tarp bendrojo pelno ir natūrinės *pardavimų apimties* yra tiesioginis ryšys: didėjant suteiktų paslaugų apimčiai (jeigu ji pelninga) ir nesikeičiant kitiems veiksniams, pelnas didės. Jo įtaka nustatoma bazinį pelną padauginus iš pardavimų pasikeitimo procento ir gautą rezultatą palyginus su bazinio laikotarpio pelnu.

Pirmasis veiksnys: pardavimų kiekio (q) pasikeitimo įtaka įmonės pelnui. Pirmiausia apskaičiuojamas pardavimo pajamų padidėjimo koeficientas dėl šio veiksnio įtakos, nes atskiri parduoti produktai nevienodo pajamingumo ir pelningumo:

$$K = \frac{\sum q_{i1} \times P_{i0}}{\sum q_{i0} \times P_{i0}}, \quad (5)$$

kur: K- pardavimo pajamų padidėjimo koeficientas;

q_{i1} –faktiškai parduotas i-ojo produkto kiekis ataskaitiniu laikotarpiu, vnt.;

q_{i0} –numatytas parduoti i-ojo produkto kiekis baziniu laikotarpiu, vnt.;

P_{i0} –i-ojo produkto bazinė (planinė) kaina, Lt/vnt.

³² Gronskas V. (2006). Ekonominė analizė. KTU: Technologija. p.136.

Toliau paskaičiuojamas įmonės pelno pokytis dėl parduotų produktų kiekio pasikeitimo:

$$\Delta P_1 = P_1 - P_0, \text{ arba} \quad \Delta P_1 = (P_0 \times k) - P_0, \quad (6)$$

kur: ΔP_1 – pelno pasikeitimas, pasikeitus parduotų produktų kiekiui;

P_1 – įmonės pelnas, pasikeitus parduotų prekių kiekiui;

P_0 – įmonės bendrasis pelnas baziniu laikotarpiu;

Suteikiamų *paslaugų kainos* taip pat tiesiogiai veikia pelno dydį. Jei paslaugos suteikiamos didesnėmis kainomis nei planuota ar palyginti su praėjusiu laikotarpiu, tai pelnas didės ir atvirkščiai. Šio veiksnio įtaka apskaičiuojama lyginant pelną, apskaičiuotą faktiškais produkcijos pardavimo kainomis, su pelnu, apskaičiuotu bazinėmis produkcijos pardavimo kainomis.

Antrasis veiksnys: parduotų prekių kainų pasikeitimo įtaka pelnui:

$$\Delta P_2 = \sum q_{i1} p_{i1} - \sum q_{i1} p_{i0}, \quad (7)$$

kur: ΔP_2 – pelno pasikeitimas dėl parduotų prekių ataskaitiniu laikotarpiu;

$\sum q_{i1} p_{i1}$ – įmonės pajamos iš pardavimų ataskaitiniu laikotarpiu;

$\sum q_{i1} p_{i0}$ – bazinės pajamos iš pardavimų apskaičiuotos pagal faktišką realizaciją

(bazinėmis kainomis);

Tarp *suteiktų paslaugų savikainos* ir pelno yra atvirkštinė priklausomybė. Didėjant produkcijos savikainai, pelnas sumažėja, o savikainai mažėjant, pelnas didėja. Suteiktų paslaugų savikainos pasikeitimo įtaka pelnui nustatoma lyginant faktiško pelno rodiklį su pelnu, perskaičiuotu esant bazinei tam tikrų gaminių savikainai.

Trečiasis veiksnys: parduotų produktų savikainos pasikeitimo įtaka įmonės pelnui:

$$\Delta P_3 = \sum q_{i1} \times z_{i1} - \sum q_{i0} \times z_{i0}, \quad (8)$$

kur: ΔP_3 – pelno pasikeitimas, pasikeitus parduotų prekių savikainai;

z_{i1} – i-ojo parduoto produkto faktiška (ataskaitinio laikotarpio) savikaina;

z_{i0} – i-ojo produkto bazinė (planinė) savikaina.

Produkcijos asortimento ir struktūros veiksnio įtaka ypač svarbi tais atvejais, kai tam tikrų gaminių pelningumas yra nevienodas. Jei suteikiamos paslaugos yra nevienodo pelningumo, tai, padidėjus pelningesnės paslaugos lyginamajam svoriui, pelnas didės, o padidėjus mažiau rentabilios arba nuostolingos paslaugos lyginamajam svoriui, pelnas sumažės³³. Šio veiksnio įtakai įvertinti taikomi keli metodai. Paprasčiausias metodas yra vadinamas saldinis metodas. Jo įtaka nustatoma iš pelno pokyčio bendrosios sumos atimant apskaičiuotas pagal konkrečius veiksnius sumas. Kitas metodas – analitinis, kuomet jį taikant apskaičiuojama:

a. pelnas esant faktinei pardavimo apimčiai ir faktinei struktūrai;

³³ Mackevičius, J., Poškaitė, D. (1999). Turto pelningumo analizės metodikos. Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai, 1999, Nr.9, p. 75.

b. pelnas esant faktinei pardavimo apimčiai ir bazinei struktūrai.

Skirtumas tarp šių apskaičiuotų pelno sumų parodo struktūrinių pokyčių įtaką.

Ketvirtasis veiksnys: produkcijos struktūros ir asortimento pasikeitimo įtaka įmonės pelnui:

$$P_4 = \sum q_{i1} \times P_{i0} - \sum q_{i1} \times z_{i0}, \quad (9)$$

kur: P_4 – įmonės pelnas pasikeitus produkcijos struktūrai ir asortimentui;

z_{i0} – i-ojo produkto bazinė (planinė) savikaina.

Toliau apskaičiuojamas įmonės pelno pokytis, pasikeitus parduotų prekių struktūrai ir asortimentui: $\Delta P_4 = P_4 - P_1$, (10)

kur: ΔP_4 – įmonės pelno pokytis, pasikeitus parduotų prekių struktūrai ir asortimentui;

P_4 – įmonės pelno absoliutus dydis, pasikeitus parduotų prekių kiekiui.

Galiausiai apskaičiuojamas pelno pokytis dėl visų keturių veiksnių įtakos, t.y. sumuojami bendrojo pelno pasikeitimai dėl kiekvienos veiksnio įtakos arba iš ataskaitinio laikotarpio pelno atimamas bazinio laikotarpio pelnas.

1.4. Paslaugų pelningumo bei jį indikuojančių rodiklių prognozavimo esmė ir pagrindiniai metodai

Kiekvienos bendrovės valdymui svarbiausią reikšmę turi veiklos planavimas ateičiai. Ilgalaikė bendrovės sėkmė priklauso nuo to, ar vadovai sugeba numatyti perspektyvą ir plėtoti atitinkamą strategiją ar strategijas.

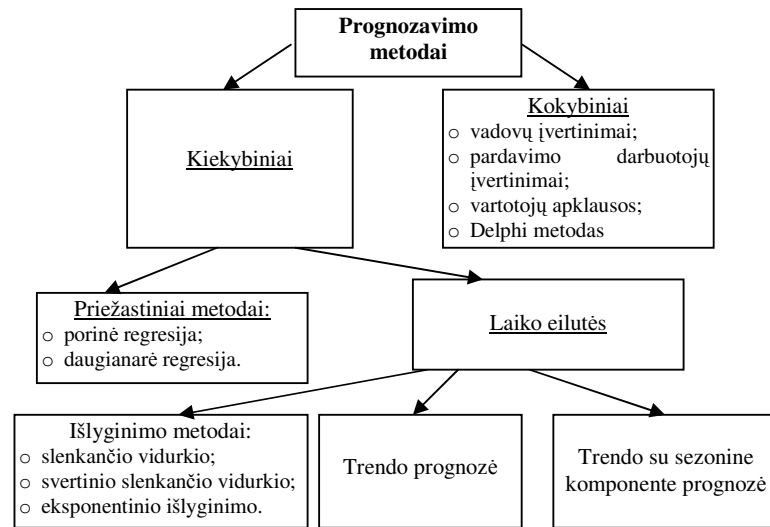
Prognozė– tai aiškaus tikimybinio pobūdžio sprendimas apie ateitį, tam tikrais duomenimis pagrįstas numatymas, kokia bus reiškinio eiga. Praktinis prognozavimo tikslas - visų įmonės padalinių personalo pastangų suderinimas. Pirminis uždavinys yra pagrindinio ribojančio veiksnio nustatymas. Paprastai šis veiksnys yra paklausa, t.y. bendrovė negali didinti paslaugų teikimo apimties, kadangi papildomoms paslaugoms nebus paklausos bendrovei palankia kaina. Pagrindiniais ribojančiais veiksniais taip pat gali būti paslaugų teikimo pajėgumai, pardavimų organizavimo galimybės, piniginės lėšos ir t.t.

L.Šečkutė ir A.Pabedinskaitė pažymi, jog plačiausiai paplitęs prognozavimo metodų klasifikavimas - skirstymas į kokybinius ir kiekybinius prognozavimo metodus³⁴. Šiam klasifikavimo taikymui pritaria užsienio autoriai M.L. Berenson ir D.M. Levine³⁵. Kokybinuose metoduose didžiausią reikšmę turi žmonių (vartotojų, ekspertų, vadovų ir kt.) nuomonė. Kiekybinė analizė pranašesnė už kokybinę, todėl, kad atliekant kiekybinę analizę, nagrinėjami analogiškų

³⁴ Šečkutė, L., Pabedinskaitė, A. (2002). Prognozavimo metodų taikymas versle informacinės visuomenės raidos sąlygomis. Inžinerinė ekonomika, Nr.1 (27). p.25-33.

³⁵ Berenson, M.L., Levine D.M. (1999). Basic Business Statistics: Concepts and Applications. 7th ed. Prentice Hall, p. 859.

įmonių pagrindiniai rodikliai iš statistinių leidinių ir lyginami su galimais įmonės rodikliais. Taip pat matematine forma išreiškiamas ryšys tarp prognozuojamų kintamųjų ir kitų kintamųjų.



3 pav. Prognozavimo metodų klasifikacija

Šaltinis: Pabedinskaitė, A. Kiekybiniai sprendimų metodai. I dalis Koreliacinė regresinė analizė. Prognozavimas. Vilnius: Technika, 2005. p. 62.

Aptariant autorės išskirtus kiekybinio prognozavimo metodus pateikiama detalesnė šių metodų pritaikomumo atskiriems įmonių rodiklių pokyčių rūšims analizė.

Slenkančio vidurkio metodas taikomas laiko eilutėms, neturinčioms nei ryškaus trendo, nei ciklinės ar sezoninės komponentės. Taikant slenkančio vidurkio metodą, kiekvienas stebėjimas, jo reikšmė turi tą patį svorį, yra vienodai patikimi. Vienas iš galimų šio metodo patobulinimų yra žinomas kaip *svertinis slenkantysis vidurkis* – jis apima skirtingų svorių parinkimą kiekvienai stebėjimų reikšmei ir prognozės skaičiavimą kaip svertinio stebėjimo reikšmių vidurkį³⁶.

Eksponentinio išlyginimo metodas, tai prognozavimo metodas, kai prognozei naudojamas svertinis visų laiko eilutės reikšmių vidurkis. Eksponentinio išlyginimo metodo pranašumai yra gana paprasta procedūra ir nedidelis praeities duomenų skaičius, būtinas skaičiavimams³⁷.

Eilutės trendo prognozavimas. Šio metodo pagrindinis tikslas – analizuojant kelių ar keliolikos periodų duomenis, nustatyti ilgesnio laikotarpio rodiklių kitimo pagrindines tendencijas, dėsningumus ir atlikti prognozes ateinantiems metams. Trendo analizė padeda įvertinti ilgalaikę pelno dinamiką lyginant ją su giminingos įmonės, šakos analogiška dinamika arba su kitais rodikliais, pavyzdžiui, pardavimų ar sąnaudų kaita. Laiko eilutės trendas (trendo komponentė) neseka kiekvieną žemyn ir aukštyn eilutės svyravimą, jis atspindi pagrindinę laiko eilutės reikšmių kitimo tendenciją. Galima teigti, kad tiesinis trendas galėtų laiduoti tinkamą ilgalaikio laiko eilutės kitimo aprašymą.

³⁶ Čekanavičius, V., Murauskas, G. (2002). Statistika ir jos taikymai. Vilnius: TEV. p. 66.

³⁷ Pabedinskaitė, A. Kiekybiniai sprendimų metodai. I dalis Koreliacinė regresinė analizė. Prognozavimas. Vilnius: Technika, 2005. p. 68.

Užsienio autorius C.Etelberto Ortiz (2003) pažymi, kad šį prognozavimo metodą, numatant bendrovės pelningumą, galima papildyti kitais dviem įtakos rodikliais t.y. darbo produktyvumo ir darbo užmokesčio³⁸.

Kokybiniai metodai yra naudojami, turint pakankamai informacijos apie kiekybinių metodų rezultatus arba tuomet, kai bendrovei kiekybinis modeliavimas yra per brangus. Plačiausiai taikomi kokybinio prognozavimo metodai yra šie: vartotojų apklausa, pardavimo tarnybų darbuotojų įvertinimai, vadovų nuomonė, ekspertinių įvertinimų metodas.

Prognozės, sudarytos remiantis vartotojų apklausa. Pirkėjų apklausa dažniausiai leidžia priimti tinkamiausius prognozuojamus rodiklius, tačiau siekiant sumažinti šio metodo išlaidas bendrovės neretai pasirenka potencialiųjų vartotojų atsitiktinės atrankos metodą³⁹.

Pardavimo tarnybų darbuotojų atliekamas įvertinimas. Šio metodo pranašumas - rinkos artumas ir to sąlygotas realus rinkos vystymosi įvertinimas, kadangi atsižvelgiama į labai trumpalaikius pasikeitimus. Prekybos atstovai, gerai susipažinę su paklausos vystymosi tendencijomis, dalyvaudami prognozavimo procese, labai pasitiki nustatytomis pardavimų kvotomis ir stengiasi pasiekti apibrėžtus tikslus.

Vadovų įvertinimai. Bendrovės vadovai remiasi jau turima informacija. Jie gali nusibrėžti tik vystymosi pagrindines kryptis, kadangi esama pavojaus gauti netikslią, nutolusią nuo tikrosios padėties prognozę. Šio metodo pranašumas, kad prognozes galima gauti santykinai per trumpą laiką ir įvertinami skirtingi požiūriai į būsimą vystymąsi.

Ekspertinių įvertinimų metodas (Delphi metodas). Nustatant paklausą, dažnai naudojamas ekspertinių vertinimų metodas, turintis daug modifikacijų. Paklausos tyrimams paprastai naudojamos ekspertinių vertinimų metodo modifikacijos, artimos Delphi atmainai.

Išorinių ekspertų nuomonė. Paklausos prognozėms sudaryti gali būti naudojami konsultantų ar kitų ekspertų iš išorės įvertinimai. Tai gali būti politinių bei ekonominių sąlygų šalyje ar kitose šalyse vystymosi įvertinimai arba kitų bendrovę dominančių aspektų vertinimai.

Apibendrinant pateiktus prognozavimo metodų apibūdinimus, Lietuvos bendrovėms būtų galima rekomenduoti naudoti paprastus ir, svarbiausia, nedaug lėšų reikalaujančius prognozavimo metodus: eilutės trendo prognozavimo, laiko eilučių išlyginimą, regresinę analizę, vadovų ir pardavimų tarnybos darbuotojų parengtus įvertinimus jie geriausiai tinkami pakankamai stabiliems procesams prognozuoti.

³⁸ Etelberto, Ortiz, C. (2003). Profitability Trends and Cycles: Structural Change in the Mexican Economy. Review of Radical Political Economics, Volume 37, No. 2. p.215-232.

³⁹ Pabedinskaitė, A. Kiekybiniai sprendimų metodai. I dalis Koreliacinė regresinė analizė. Prognozavimas. Vilnius: Technika, 2005. p. 87.

2. LIZINGO BENDROVĖS TEIKIAMŲ PASLAUGŲ 2003-2006 M. PELNINGUMO VERTINIMAS

2.1. Lizingo bendrovės ir jos teikiamų paslaugų apibūdinimas

Patronuojantis bankas nuosekliai dirba nuo pat įkūrimo pasirinkta veiklos kryptimi, siekdamas visapusiškai tenkinti gyventojų poreikius, skatinti smulčiojo ir vidutinio verslo plėtrą, regioninės reikšmės projektų įgyvendinimą. Rinkos pokyčiai, augantys rinkos subjektų lūkesčiai tapo veiklos gairėmis, nulėmusiomis pasiektą banko pažangą. Patronuojantis bankas yra lietuviško kapitalo bankas, pastaruosius keletą metų laipsniškai didinantis užimamą rinkos dalį. Centrinė banko buveinė įsikūrusi Šiauliuose. Pradėjęs veiklą Šiaulių mieste, bankas iki 1999 metų įkūrė 10 filialų ir išplėtė savo veiklą šiaurės Vakarų Lietuvoje, skatindamas ekonominį šio regiono vystymąsi.

Lizingo bendrovė įkurta 1999 metais ir sėkmingai įsitvirtino tarp kitų lizingo bendrovių. Bendrovė siūlo ne tik įprastas lizingo paslaugas – technologinių įrengimų, automobilių ar orgtechnikos išsimokėjimo paslaugas, bet taip pat ir kelionių, statybos darbų ar medicininių operacijų išperkamąją nuomą. Lizingo bendrovė – pirmoji lizingo kompanija Europoje, 2002 metais pradėjusi dirbti su Europos Rekonstrukcijos ir Plėtros Banku (ERPB). Pagal bendrą su ERPB smulkaus ir vidutinio verslo finansavimo programą – MIKRO LIZINGAS – įmonė sėkmingai dirba paslaugų, gamybos, statybos ir prekybos investicijų srityse. Siekdama operatyviau palaikyti tiesioginius kontaktus su savo klientais, lizingo bendrovė 2000 metais pradėjo steigti savo atstovybių tinklą didžiausiuose šalies miestuose: Vilniuje (2000 m.), Klaipėdoje (2001 m.), Kaune (2002 m.) ir Alytuje (2004 m.). Lizingo bendrovė klientams informaciją apie savo paslaugas teikia ir 43 patronuojančio banko padaliniuose 25 šalies miestuose.

Lizingo bendrovės teikiamos paslaugos: išperkamoji nuoma, finansinis lizingas ir išperkamosios nuomos kortelė.

Išperkamoji nuoma. Įsigydami turtą išperkamosios nuomos būdu klientai (fiziniai asmenys) įgyja teisę juo naudotis iš karto, sumokėję tik pasirinktą pradinę įmoką. Likusią neapmokėtą turto kainos dalį klientai sumoka lizingo bendrovei dalimis pagal nustatytą grafiką. Išperkamosios nuomos sutarties galiojimo metu turto nuosavybės teisė priklauso lizingo bendrovei.

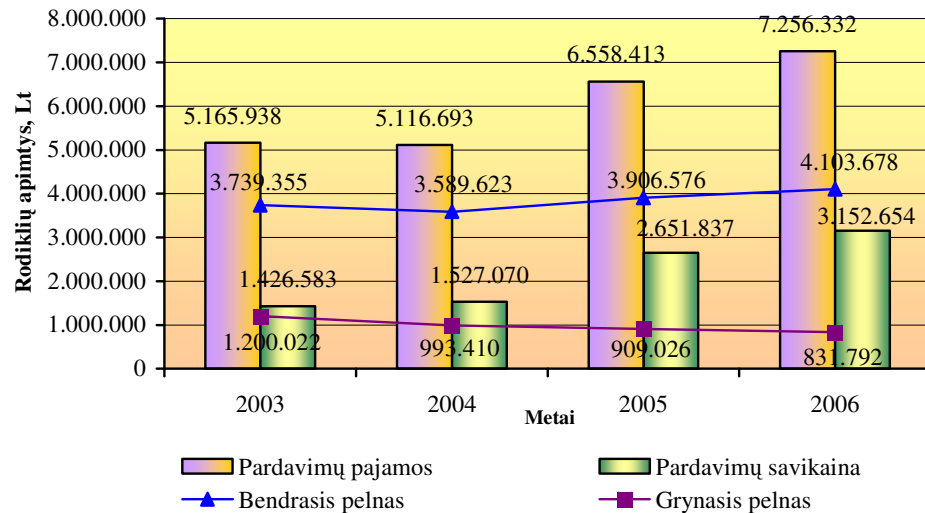
Išperkamosios nuomos kortelė - klientai (fiziniai asmenys) už prekes ir paslaugas atsiskaito pirkimo išsimokėtinai kortele ir pasiskolintos sumos dalį jie moka bendrovei dalimis pagal nustatytą grafiką.

Finansinis lizingas - tai netradicinė finansavimo forma juridiniams asmenims, jungianti ilgalaikės nuomos ir kreditavimo elementus. Turtas pereina kliento nuosavybėn per sutartą laikotarpį išmokėjus turto kainą bei palūkanas.

2.2. Lizingo bendrovės veiklos pelningumo analizė

Analitinėje šio darbo dalyje paslaugų pelningumo analizei atlikti naudojami 2003-2006 metų finansinių ataskaitų duomenys.

Lizingo bendrovės pardavimų, suteiktų paslaugų savikainos, bendrojo pelno ir grynojo pelno rodiklių 2003-2006 m. dinamika pateikta 4 paveiksle.

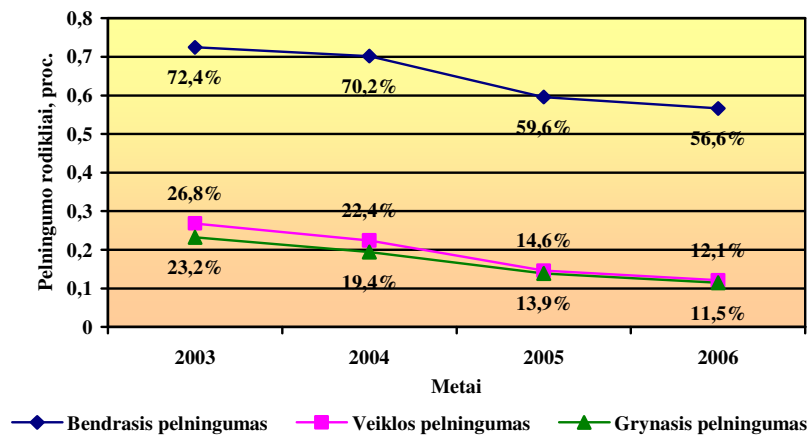


4 pav. Lizingo bendrovės 2003-2006 m. pardavimų, suteiktų paslaugų savikainos, bendrojo ir grynojo pelnų dinamika

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2003-2006 m. finansinių ataskaitų duomenimis.

Iš 4 paveikslo matyti, kad 2003 – 2006 m. pardavimo pajamų, savikainos, bendrojo ir grynojo pelnų pokyčiai buvo netendencingi. Bazinis paslaugų pardavimų didėjimo tempas sudarė 140,5 proc. Pardavimų pajamų per 2004 m. sumažėjimo tempas siekė 1 proc. ir sekančiais analizuojamais metais turėjo tendenciją didėti. 2005 m. pastebimas didžiausias pokytis t.y. pardavimų pajamų grandininis didėjimo tempas siekė 128 proc., atitinkamai iki 1.441.720 Lt. Šio rodiklio prieaugio tempą paaiškina tais metais padidėjęs su naujais lizingo bendrovės klientais sudarytų sutarčių skaičius. Bazinis savikainos didėjimo tempas analizuojamu laikotarpiu sudarė 221 proc., o per 2005 m. grandininis didėjimo tempas siekė net 173,6 proc., t.y. iki 1.124.767 Lt. Šio rodiklio padidėjimo tempą galima paaiškinti lizingo bendrovės trijų naujų atstovybių Lietuvoje atidarymo išlaidomis (635,36 tūkst.Lt). Per 2003-2006 m. keičiantis pardavimų pajamoms ir suteiktų paslaugų savikainai, keitėsi ir bendrojo pelno rodiklis. 2004 m. bendrojo pelno rodiklio sumažėjimo tempas siekė 4 proc. Didžiausias bendrojo pelno pokytis pastebėtas 2005 m., kai šio rodiklio reikšmės grandininio padidėjimo tempas sudarė 108,8 proc., t.y. pokytis 316.953 Lt, o per 2006 m. jis prieaugio tempas sudarė 5 proc. t.y. iki 197.102 Lt.

Kintant pardavimų pajamoms ir suteiktų paslaugų savikainai, kinta ir bendrovės pelningumo rodikliai. Bendrojo pardavimų pelningumo, grynojo pardavimų pelningumo ir veiklos pelningumo rodiklių dinamika pateikta 5 paveiksle.



5 pav. Lizingo bendrovės 2003-2006 m. pelningumo rodiklių dinamika
Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2003-2006 m. finansinių ataskaitų duomenimis.

Iš 5 paveiklo matyti, kad per nagrinėjamą laikotarpį lizingo bendrovės bendrojo, veiklos ir grynojo pelningumo rodikliai turėjo tendenciją mažėti. Bendrasis pardavimų pelningumas parodo pardavimų ribinį pelningumą, t.y. kaip efektyviai įmonė dirbtų, jeigu neturėtų administracinių ir valdymo išlaidų. 2003 m. lizingo bendrovės bendrojo pelningumo rodiklis siekė 72,4 proc., 2004 m. sumažėjo 2,2 proc., o 2005 m. šio rodiklio sumažėjimo tempas buvo didžiausias, t.y. siekė apie 3 proc. (10,6 proc.p.) 2003 m. vienas pardavimų litas suteikė 0,72 Lt bendrojo pelno, o 2006 m. 0,57 Lt. bendrojo pelno. Gautos rodiklių reikšmės yra gana aukštos, tačiau pastebima šio rodiklio mažėjimo tendencija informuoja apie klaidingai pasirinktą kainų ir konkurencijos politiką.

Veiklos pelningumas parodo įmonės gebėjimą kontroliuoti veiklos sąnaudų formavimąsi. Per nagrinėjamą laikotarpį veiklos pelningumo rodiklio bazinis sumažėjimo tempas 56 proc., 2005 m. pastebimas didžiausias pokytis, t.y. 34,8 proc. sumažėjimas. Ši pokytį lėmė 20 proc. bendrųjų ir administracinių išlaidų padidėjimas. 2003 m. šis rodiklis siekė 26,8 proc., 2004 m. – 22,4 proc., 2005 m. 14,6 proc., o 2006 m. sumažėjo iki 12,1 proc. Šio rodiklio mažėjimas neįtakoja įmonės rodiklių gerėjimo. Palyginus šį rodiklį su Bruto pelno marža pastebima, jog skirtumas tarp jų yra labai didelis. 2003 m. veiklos pelningumas buvo lygus 26,8 proc., o bendrasis pardavimų pelningumas buvo lygus 72,4 proc. Šių rodiklių skirtumas 45,6 proc., atitinkamai 2004 m. šis skirtumas padidėjo iki 47,8 proc., o 2006 m. siekė 44,5 proc.p., tad galima teigti, kad įmonė skiria per didelį dėmesį veiklos sąnaudoms. Pastebima, kad nuo pardavimų lieka nedidelė pelno dalis.

Grynojo pelningumo rodiklis parodo, kiek grynojo pelno tenka kiekvienam pardavimų litui arba kiek kiekvienam pardavimui klientai sumoka virš suteiktos paslaugos savikainos ir kitų išlaidų.

Lizingo bendrovės grynasis pardavimų pelningumas 2003 m. buvo didžiausias ir siekė 23,2 proc. 2003-2006 m. grynojo pelningumo rodiklis turėjo tendenciją mažėti, o mažėjimo tempas svyravo nuo 16,3 iki 28 proc. 2006 m. dėl 9,4 procentinio punkto padidėjusių veiklos sąnaudų ir 8,5 procentinio punkto sumažėjusio įprastinės veiklos pelno, grynasis pardavimų pelningumas sumažėjo 8,5 procentinio punkto ir siekė 11 proc. Tai mažiausia grynojo pelningumo reikšmė nagrinėjamu laikotarpiu.

Atliekant lizingo bendrovės pelningumo rodiklių dinamikos analizę, siekiant gauti išsamesnę informaciją būtina įvertinti veiksnius turėjusius įtakos pelningumo rodiklių kitimui.

Bendrojo pelno pokyčius įtakančių veiksnių analizė. Analitikams, ekonomistams, auditoriams labai aktualu žinoti kokie veiksniai ir kaip stipriai jie įtakoja grynojo pelno pokyčius. Analizuojant pardavimų pelningumo reikšmes galima spręsti, ar yra pakankamas skirtumas tarp paslaugų suteikimo kainos ir jų savikainos. Kokią įtaką nagrinėjamu laikotarpiu bendrajam pardavimų pelningumui turėjo bendrojo pelno ir pardavimo savikainos pokyčiai galima nustatyti taikant grandininių keitimų metodą.

Indeksinis analizės metodas naudojamas tiriant rodiklio pasikeitimus ir atskirų veiksnių įtaką. Pokyčio rodiklis gali būti apskaičiuojamas dviem būdais: kaip rodiklio reikšmės laikotarpio pradžioje ir pabaigoje skirtumas ir kaip šių reikšmių santykis. Pirmuoju atveju pokytis apskaičiuojamas pagal formulę:

$$\Delta y = y_1 - y_0, \quad (11)$$

$$\text{o antruoju atveju pokytis skaičiuojamas pagal formulę: } \Delta y = \frac{y_1}{y_0}. \quad (12)$$

Veiksnių įtakai apskaičiuoti taip pat gali būti taikomi du būdai:

- Atskirai apskaičiuojant kiekvieno veiksnio indeksą ir absoliučias jų reikšmes;
- Veiksnių įtaką skaičiuojant nuoseklių grandininių pakeitimų būdu.

Pirmuoju atveju skaičiavimai atliekami pagal indeksų formules:

$$I = \frac{a_1 \times b_1}{a_0 \times b_0}; \quad I_A = \frac{a_1 \times b_0}{a_0 \times b_0}; \quad I_B = \frac{a_0 \times b_1}{a_0 \times b_0}; \quad (13)$$

Kur: I – bendras pokyčio indeksas, I_A – A veiksnio įtaka, I_B – B veiksnio įtaka.

Kokią įtaką nagrinėjamu laikotarpiu bendrajam pardavimų pelningumui turėjo bendrojo pelno ir pardavimo savikainos pokyčiai pateikta 4 lentelėje.

4 lentelė

Bendrovės pelningumo rodiklių dinamika 2003-2006 m.

Rodikliai	2003 m.	2004 m.	Pokytis 03-04 m.+/-	2005 m.	Pokytis 04-05 m.+/-	2006 m.	Pokytis 05-06 m.+/-
Pardavimų pajamos, Lt	5.165.937,5	5.116.693	-49.244,5	6.558.413	1.441.720	7.256.332	697.919
Parduotų prekių savikaina, Lt	1.426.582,5	1.527.070	100.487,5	2.651.837	1.124.767	3.152.654	500.817
Bendrasis pelnas, Lt	3.739.355	3.589.623	-149.732	3.906.576	316.953	4.103.678	197.102
Bendrasis pelningumas	72,40%	70,20%		59,60%		56,60%	
Bendrojo pelningumo pokytis, punktais	-	-2,20%		-10,60%		-3%	

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2003-2006 m. finansinių ataskaitų duomenimis

Nagrinėjant 4 lentelės duomenis matyti, kad bendrasis pardavimo pelningumas per 2004 metus, palyginti su 2003 metais, sumažėjo 2,20 procentinio punkto. Per 2005 metus bendrojo pelningumo rodiklio sumažėjimo tempas siekė 10,6 proc., o per 2006 metus šis rodiklis sumažėjo mažesne procentine dalimi, t.y. 3 procentais. Šiems bendrojo pelningumo sumažėjimams įtakos turėjo pardavimų pajamų ir pardavimo savikainos pokyčiai.

5 lentelė

Bendrojo pelno pokyčius įtakojusių veiksnių už 2003 – 2004 m. analizė

Eil. Nr.	Rodikliai	Pardavimų pajamos (Lt.)	Pardavimo savikaina (Lt.)	Bendrasis pelnas (Lt.)	Veiksnių pasikeitimo įtaka (Lt)	Bendrasis pardavimo pelningumas (proc.)	Veiksnių pokyčio įtaka (proc.)
1.	Bazinis (2003 m. rodiklis)	5165937,5	1426582,5	3739355	-	72,38%	-
2.	Pirmas keitimas	5116693	1426582,5	3690110,5	-49244,5	72,12%	-0,27%
3.	Antras keitimas	5116693	1527070	3589623	-100487,5	70,16%	-1,96%
					-149732		-2,23%

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2003-2004 m. finansinių ataskaitų duomenimis

Iš lentelėje pateiktos 2003-2004 m. bendrojo pelno pokyčius lėmusių veiksnių analizės matyti, kad bendrasis pelnas per šiuos metus sumažėjo 149.732 Lt, o bendrojo pelningumo rodiklis sumažėjo 2,23 proc. Pardavimų pajamų sumažėjimas 49.244,5 Lt bendrojo pelningumo rodiklį sumažino 0,27 proc., tuo tarpu savikainos padidėjimas 100.487,5 Lt šį rodiklį sumažino 1,96 proc. Matyti, kad didžiausią įtaką 2003-2004 m. bendrojo pelningumo sumažėjimui turėjo savikainos padidėjimo veiksnys.

6 lentelė

Bendrojo pelno pokyčius įtakojusių veiksnių už 2004 – 2005 m. analizė

Eil. Nr.	Rodikliai	Pardavimų pajamos (Lt.)	Pardavimo savikaina (Lt.)	Bendrasis pelnas (Lt.)	Veiksnių pasikeitimo įtaka (Lt)	Bendrasis pardavimo pelningumas (proc.)	Veiksnių pokyčio įtaka (proc.)
1.	Bazinis (2004 m. rodiklis)	5.116.693	1.527.070	3.589.623	-	70,16%	-
2.	Pirmas keitimas	6.558.413	1.527.070	5.031.343	1.441.720	76,72%	6,56%
3.	Antras keitimas	6.558.413	2.651.837	3.906.576	-1.124.767	59,57%	-17,15%
					316.953		-10,59%

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2004-2005 m. finansinių ataskaitų duomenimis

Įvertinant 2004-2005 m. bendrojo pelno pokyčių lemiančių veiksnių analizę pastebėta, jog bendrojo pelno padidėjimui 316.953 Lt ir bendrojo pelningumo rodiklio sumažėjimui 10,59 proc. didžiausią įtaką turėjo savikainos padidėjimas 1.124.767 Lt. Per 2005 m. pardavimų pajamoms padidėjus 1.441.720 Lt, bendrasis pelningumas padidėjo 6,56 proc., tuo tarpu savikainos rodikliui padidėjus 1.124.767 Lt pelningumas sumažėjo 17,15 proc. Per 2005 m. bendrojo pelno pokyčiui didžiausią įtaką turėjo savikainos padidėjimas.

7 lentelė

Bendrojo pelno pokyčius įtakojusių veiksnių už 2005 – 2006 m. analizė

Eil. Nr.	Rodikliai	Pardavimų pajamos (Lt.)	Pardavimo savikaina (Lt.)	Bendrasis pelnas (Lt.)	Veiksnių pasikeitimo įtaka (Lt)	Bendrasis pardavimo pelningumas (proc.)	Veiksnių pokyčio įtaka (proc.)
1.	Bazinis (2005 m. rodiklis)	6.558.413	2.651.837	3.906.576	-	59,57%	-
2.	Pirmas keitimas	7.256.332	2.651.837	4.604.495	697.919	63,45%	3,89%
3.	Antras keitimas	7.256.332	3.152.654	4.103.678	-500.817	56,55%	-6,90%
					197.102		-3,01%

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2005-2006 m. finansinių ataskaitų duomenimis

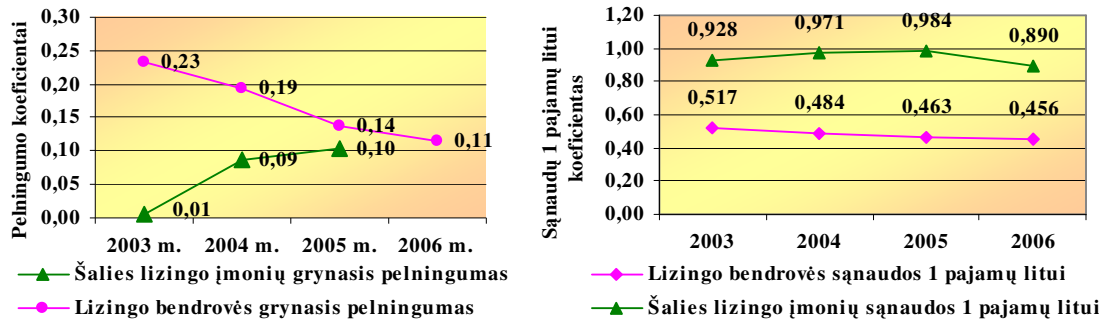
Įvertinant atliktą 2005-2006 m. bendrojo pelno pokyčių analizę, matyti, jog didžiausią įtaką 2006 m. bendrojo pelno sumažėjimui, kaip ir per 2005 m. turėjo savikainos padidėjimas. Per 2006 m. pardavimų savikainai padidėjus 500.817 Lt, pelningumas sumažėjo 6,9 proc. Tuo tarpu pardavimų pajamoms padidėjus 697.919 Lt, bendrasis pelningumas padidėjo 3,89 proc.

Pastebima, kad 2005-2006 m. pardavimų pajamų ir savikainos įtaka bendrajam pelnui buvo mažesnė, nei 2004-2005 m.

Įvertinus lizingo bendrovės pardavimo pajamų, savikainos ir grynojo pelno bei pelningumo rodiklių dinamiką, tikslinga šiuos rodiklius palyginti su įmonių šakos rodikliais.

Lizingo bendrovės ir šalies lizingo įmonių pelningumo rodiklių palyginamoji analizė. Finansų bei ekonominė analizė plačiausiai taiko *lyginimo būdą*. Taikant šį metodą, galima išsiaiškinti nukrypimus nuo projektuojamų rodiklių dydžių, materialinių, laiko, piniginių normų, įvertinti rodiklių augimo tempus, dinamiką, tendencijas, galimybes bei kontroliuoti bendrovės veiklą, numatyti jos perspektyvas. Lyginimo analizės metodas taikomas dviem jo panaudojimo būdais, t.y. bendrovės viduje ir tarpįmoninis lyginimas arba lyginimas su atitinkamais šakos rodikliais.

Siekiant sugretinti analizuojamos lizingo bendrovės pelningumo rodiklius su šakos pelningumo rodikliais atlikta šių rodiklių palyginamoji analizė. Šakos rodiklius atspindi šalies lizingo įmonių rodikliai (pagal 5 priedą).



6 pav. Lizingo bendrovės ir šalies lizingo įmonių 2003-2006 m. grynojo pelningumo rodiklių palyginimas

7 pav. Lizingo bendrovės ir šalies lizingo įmonių sąnaudų 1 pajamų litui koeficientų palyginimas

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2003-2006 m. finansinių ataskaitų duomenimis ir Lizingo įmonių pelno (nuostolio) ataskaitų duomenimis, remiantis Lietuvos statistikos metraščiu

Iš pateikto bendrovės grynojo pelningumo rodiklių palyginimo su šakos rodikliais matyti, kad per 2003 - 2005 m. laikotarpį analizuojamos lizingo bendrovės grynojo pelningumo rodikliai visą tą laiką buvo didesni nei šakos rodikliai, tačiau pastarieji išlaikė mažėjimo tendenciją (nuo 0,23 iki 0,14). Tuo tarpu šalies lizingo įmonių grynojo pelningumo rodiklis per 2003-2005 m. laikotarpį vis augo (nuo 0,01 iki 0,1). Lizingo bendrovė turėtų ieškoti būdų, kaip padidinti grynojo pelningumo rodiklį, nes jei šakos ir lizingo bendrovės rodikliai palaikytų tokią pačią kitimo tendenciją atsiranda tikimybė lizingo bendrovei atsilikti nuo šalies šakos rodiklių.

Šalies lizingo įmonių pajamų rodiklis nuolat auga, lyginant 2003 ir 2004 m. rodiklius padidėjimo tempas siekė 12,9 proc., o tuo tarpu per 2005 metus lizingo bendrovių pajamos išaugo 7,9 proc. (5 priedas). Vertinant pajamų litui tenkančių sąnaudų koeficientus pastebima, kad lizingo bendrovės rodikliai atspindi geresnę padėtį, t.y. per analizuojamą laikotarpį šis rodiklis nuo 0,517 sumažėjo iki 0,456. Lizingo bendrovės pajamų litui tenka vis mažiau sąnaudų. Vertinant šakos rodiklius pastebima, kad įmonių grupių pajamoms tenkančios sąnaudos yra daug didesnės. Per 2003-2005 metų koeficientas padidėjo nuo 0,928 iki 0,98 ir tik 2006 m. pastebimas šio rodiklio sumažėjimas iki 0,89, kas parodo mažėjančią sąnaudų tenkančių vienam pajamų litui dalį.

Lizingo bendrovės paslaugų portfelio struktūros analizė. Manytina, jog vertinant lizingo bendrovės teikiamų paslaugų pelningumą tikslinga įvertinti paslaugų portfelio dinamiką. 2006 m. sausio 1 d. bendrovės paslaugų portfelis siekė 66.700 tūkst.Lt. Per 2005 m. portfelis padidėjo 25.822 tūkst. Lt., t.y. 61 proc. Bendrovės paslaugų portfelį sudaro išperkamosios nuomos, finansinio lizingo ir išperkamosios nuomos kortelės išnaudotas limitas. Didžiausią portfelio dalį (93 proc.) sudaro išperkamoji nuoma ir finansinis lizingas, t.y. 62.975 tūkst.Lt. Išnaudotas išperkamosios nuomos kortelės limitas sudaro 5,6 proc. viso paslaugų portfelio.

Per 2003-2006 metus bendrovės paslaugų portfelis nuolat augo. Atliekama palyginamoji lizingo bendrovės atskirų paslaugų portfelio dinaminė 2003-2006 m. analizė (8 lentelė).

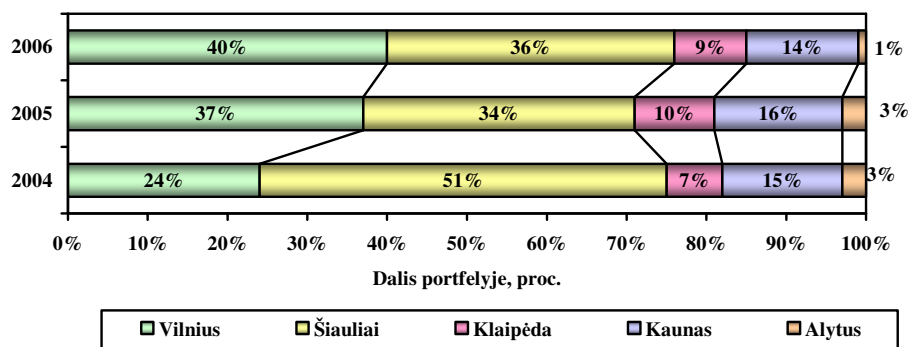
Lizingo bendrovės 2003-2006 m. paslaugų portfelio dinamika

Metai	Portfelis (tūkst.Lt)	Išperkamoji nuoma, finansinis lizingas (tūkst.Lt)	Išperkamosios nuomos kortelės išnaudotas limitas (tūkst.Lt)
2003.12.31.	23.556	23.556	-
2004.12.31.	40.878	40.706	172
Pokytis Lt.(Pokytis %)	+17.322 (+57,6)	+17.150 (+57,8)	+172
2005.12.31.	66.700	62.976	3.724
Pokytis Lt. (Pokytis %)	+25.822 (+61,28).	+22.270 (64,6)	+3.552 (+2.065)
2006.12.31.	88.600	83.610	4.990
Pokytis Lt. (Pokytis %)	+21.900 (+32,8).	+20.634 (+32,7)	+1.266 (33,9)

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2005-2006 m. finansinių ataskaitų duomenimis

Išperkamosios nuomos kortelės išnaudoto limito (galimo suteikto kredito paėmimo procentinės dalies) palyginamosios analizės už 2003-2005 m. negalima atlikti, nes ši paslauga pradėta teikti tik 2004 m. pabaigoje. 2005 m. didžiausią bendrovės portfelio dalį sudarė nekilnojamas turtas, buitinė technika ir kompiuterinė įranga. Per 2007 m. planuojama bendrovės portfelį, padidinti 22 mln. Lt. Portfelio sudedamųjų veiksnių lyginamasis svoris planuojamas tokių pačių proporcijų kaip ir 2006 m. t.y. didžiausią portfelio dalį sudarys finansinis lizingas.

Siekiant atlikti išsamesnę bendrovės paslaugų portfelio pasiskirstymo analizę, portfelio struktūra įvertinta pagal atstovybes bei subjektus. 2005 m. portfelio išskaidymas pagal atstovybes parodo (8 pav.), kad didžiausia portfelio dalis pagal pateiktą rodiklį tenka Vilniaus atstovybėms. 2005 m. Vilniaus atstovybėms tenka 24,6 mln.Lt., o Šiaulių atstovybėms 22,6 mln.Lt.



8 pav. Lizingo bendrovės 2003-2006 m. paslaugų portfelio detalizavimas pagal atstovybes
Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2003-2006 m. ataskaitų duomenimis

Lyginant 2004 ir 2005 metus pastebima, kad 2004 m. 51 proc. portfelio sudarė Šiaulių atstovybės portfelis, o Vilniaus atstovybei priklausė tik 24 proc. viso portfelio. Tokį žymų Vilniaus atstovybės portfelio išaugimą 2005 m. lėmė pasirašyta sutartis su UAB „Baltic Travel Service“ (finansuojama suma 12,5 mln.Lt).

Finansinio lizingo ir išperkamosios nuomos paslaugų portfelio apžvalga pagal turto grupes. Analizuojant bendrovės portfelį (be išperkamosios nuomos kortelės) pagal turto grupes, matyti, kad 2005 m. 75 proc. viso portfelio sudarė kilnojamas turtas (47 mln.Lt), 24 proc. - nekilnojamas turtas (15 mln.Lt.), likusi dalis, t.y. 1 proc. - nematerialus turtas. Lyginant su 2004 m. nekilnojamo turto lyginamasis svoris padidėjo 10 proc.

2005 m. kilnojamas turtas pagal privačius ir juridinius asmenis pasiskirstęs vienodomis dalimis, t.y. po 50 proc. Tuo tarpu nekilnojamo turto didžioji dalis per 2003-2006 m. laikotarpį priklausė juridiniams asmenims, t.y. apie 97 proc. (15 mln.Lt)

Išperkamosios nuomos ir finansinio lizingo paslaugų portfelio analizė pagal subjektus. Analizuojant stambiausią viso portfelio sudedamąją dalį, tikslinga ją panagrinėti pagal finansuojamus subjektus, t.y. pagal privačius ir juridinius asmenis (2 priedas).

Privačių asmenų portfelis arba išperkamosios nuomos portfelis, 2004 m. sudarė 45 proc. viso išperkamosios nuomos – finansinio lizingo portfelio, juridiniai asmenys – 55 proc. 2005 m. privatus asmenys sudaro šiek tiek mažiau nei pusę viso išperkamosios nuomos – finansinio lizingo portfelio, t.y. apie 24,3 mln. Lt. 2006 m. pastebimas dar didesnis juridinių asmenų portfelio lyginamojo svorio augimas. Sutartys su juridiniais asmenimis sudarė 58 proc., o su privačiais asmenimis – 42 proc. visų išperkamosios nuomos – finansinio lizingo sutarčių.

Išperkamosios nuomos ir finansinio lizingo paslaugų portfelių struktūrinė analizė. Siekiant išsamiau įvertinti atskirų paslaugų portfelio kitimą atliekama atskirų paslaugų t.y. išperkamosios nuomos, finansinio lizingo bei pirkimo išsimokėtinai kortelės portfelio struktūrinė analizė. Išperkamosios nuomos paslaugos portfelio pokyčių analizė pateikta 9 lentelėje.

9 lentelė

Išperkamosios nuomos 2003-2006 m. paslaugos portfelio dinamika, tūkst.Lt

Metai	Portfelis	Pokytis, Lt.	Pokytis (proc.)
2003	9.924	-	-
2004	17.341	7.417	74,7 %
2005	24.824	7.483	43,2 %
2006	32.110	7.286	29,4 %

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2003-2006 m. ataskaitų duomenimis

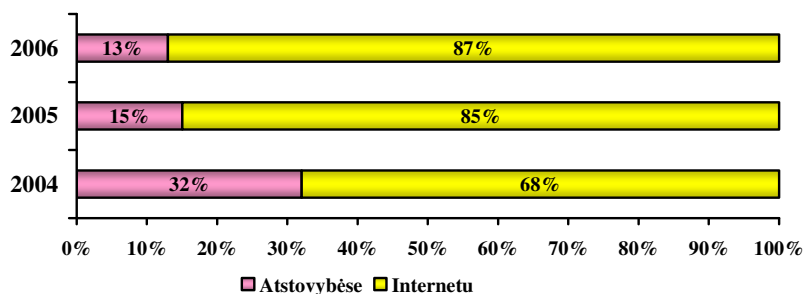
2004 m. išperkamosios nuomos paslaugos portfelio augimą sąlygojo banko paslaugų internetu linijos patobulinimai ir pardavėjų plėtra, 2005 ir 2006 m. augimas sąlygotas kokybiško atstovybių darbo (Išperkamosios nuomos sutarčių pasirašymo ir galiojimo veikimo sistema tarp kliento, lizingo bendrovės ir partnerio t.y. pardavėjų pateikta 7 priede). Norint pasiekti 2007-2008 metų planinius išperkamosios nuomos skaičius, būtina apsvarstyti inovacijų ir didesnės plėtos galimybes.

Išperkamosios nuomos portfelio išskaidymas pagal atstovybes parodo, kad didžiausia portfelio dalis 2004-2005 m. tenka Vilniaus ir Šiaulių atstovybėms (3 priedas). Nuo 2004 m. iki 2005 m.

Kauno, Klaipėdos ir Vilniaus atstovybėse vidutiniškas portfelio padidėjimas siekė apie 2 mln.Lt., Šiaulių atstovybės portfelio prieaugis – 1 mln.Lt., ko pasėkoje jos lyginamasis svoris 2005 m. portfelyje sumažėjo. 2005 metais Vilniaus atstovybėms tenka 8,3 mln.Lt., Šiaulių atstovybėms 6,7 mln.Lt., Kauno ir Klaipėdos atstovybių portfeliai po 4,4 mln.Lt. Tuo tarpu Alytaus atstovybės portfelio prieaugis per 2005 m. buvo mažiausias (0,6 mln. Lt), tačiau lyginamasis svoris portfelyje padidėjo 3 proc. ir portfelis siekė– 0,9 mln.Lt.

2006 m. portfelio pokyčiai padidino Šiaulių ir Vilniaus atstovybių lyginamąjį svorį išperkamosios nuomos portfelyje, t.y. 39 proc. sudarė Vilniaus atstovybių portfelis, o 36 proc. Šiaulių atstovybių portfelis.

Kadangi internetu sudaromos tik išperkamosios nuomos sutartys, tikslinga paanalizuoti kokia dalis visų sutarčių sudaroma atstovybėse ir kokia per lizingo bendrovės partneris, t.y. pardavėjus.



9 pav. Išperkamosios nuomos 2004-2006 m.lyginamieji svoriai pagal sutarčių sudarymo būdą, proc.

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2004-2006 m. finansinių ataskaitų duomenimis

Iš 9 paveikslo matyti, kad internetu (pardavėjų t.y. partnerių pagalba) sudaromų sutarčių lyginamasis svoris sparčiai auga. 2004 m. internetu sudarytų išperkamosios nuomos sutarčių buvo 68 proc., 2005 m. sudarė 85 proc., tačiau 2006 m. šio rodiklio padidėjimo tempas siekė 2 proc. ir sudarė 87 proc. dalį. Atsižvelgiant į šiuos sutarčių sudarymo atstovybėse ar internetu tendencijas, išperkamosios nuomos plėtrą reikia vykdyti per naujų stambių prekybos taškų paiešką, pardavėjų motyvavimą, marketingo plėtrą, naujų produktų kūrimą ir aptarnavimo internetu kokybės gerinimą.

Juridinių asmenų, arba finansinio lizingo, portfelis per analizuojamus metus žymiai išaugo. Jo augimas pateikiamas 10 lentelėje.

10 lentelė

Finansinio lizingo 2003-2006 m. paslaugos portfelio dinamika

Metai	Portfelis (tūkst.Lt)	Pokytis (tūkst.Lt)	Pokytis (proc.)
2003	13.632	-	-
2004	23.365	9.733	71,4 %
2005	38.152	14.787	63,3 %
2006	51.500	13.348	35,0 %

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis lizingo bendrovės 2003-2006 m. finansinių ataskaitų duomenimis

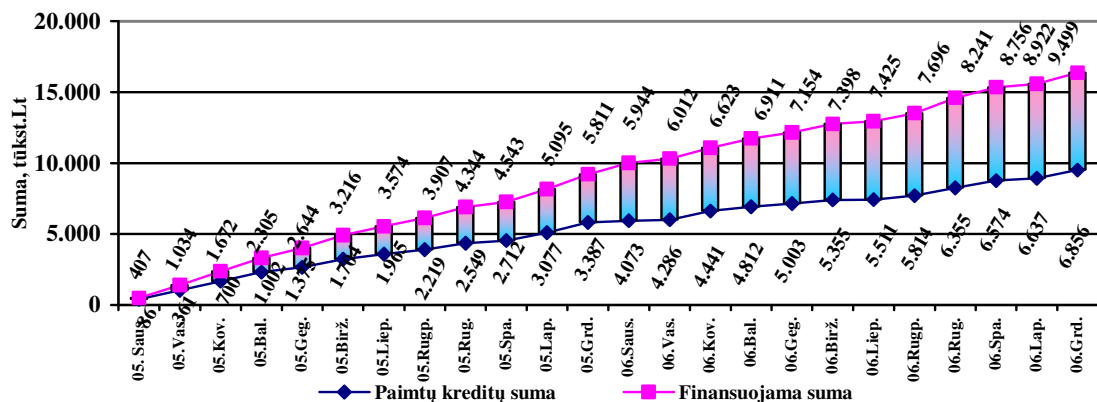
2005 m. finansinio lizingo portfelio 63,3 proc. priaugis didžiaja dalimi buvo sąlygotas Vilniaus atstovybėje pasirašytos jau minėtos UAB „Baltic Travel Service“ sutarties. Atmetus šią sutartį procentinis priaugis būtų apie 25 proc. 2006 m. finansinio lizingo portfelio padidėjimo tempas sudarė 35 proc.

Finansinio lizingo portfelio pasiskirstymas pagal atstovybes išlaiko panašią struktūrą kaip ir išperkamosios nuomos portfelis. Didžiausia viso finansinio lizingo portfelio dalis tenka Vilniaus ir Šiaulių atstovybėms (2 priedas). 2005 m. Vilniaus atstovybės portfelis sudarė 15,1 mln.Lt., o Šiaulių atstovybės portfelis 14,3 mln.Lt. Kauno atstovybės portfelis 5,8 mln.Lt, o Klaipėdos atstovybės – tik 1,8 mln.Lt. Alytaus atstovybės tik – 0,8 mln.Lt.

2005 m. lyginant su 2004 m. Vilniaus atstovybės portfelio priaugis sąlygotas UAB „Baltic Travel Service“ sutarties. Per 2006 m. bendrovės finansinio lizingo portfelis padidėjo 35 proc., tačiau jo pasiskirstymas pagal atstovybes keitėsi nežymiai.

2.3. Paslaugų sutarčių ir finansuojamų sumų dinaminė analizė

Išperkamosios nuomos kortelės panaudotos finansuojamos sumos analizė. Išperkamosios nuomos kortelės pradėtos platinti 2004 m. pabaigoje, todėl nėra galimybės atlikti šio produkto palyginamosios analizės už 2004 m. Per 2005 m. buvo išduota 1460 vnt. kortelių (t.y. projektai, kurie nebuvo nutraukti), t.y. per mėnesį vidutiniškai 122 kortelės.



10 pav. Išperkamosios nuomos kortelių 2005 - 2006 m. finansuotos ir paimtų kreditų sumos dinamika

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2005-2006 m. finansinių ataskaitų duomenimis

Per 2005 m. išperkamosios nuomos kortelėms pagal pasirašytas sutartis buvo suteikta 5.811 tūkst.Lt. suma, iš jos panaudota – 3.384 tūkst.Lt, t.y. 42 proc. finansuotos pagal sutartis sumos. 2006 m. gruodžio mėn. finansuota suma siekė 9.499 tūkst.Lt, o paimta kredito suma sudarė 6.856 tūkst.Lt, t.y. apie 72 proc. lizingo bendrovės finansuotos sumos. Išperkamosios nuomos

kortelės klientai per analizuojamą laikotarpį yra linkę vis didesnę suteikto kredito dalį panaudoti, t.y. išgryninti pinigus ir vėliau periodiškai mokėti įmokas.

Siekiant atlikti išsamesnę išperkamosios nuomos kortelės panaudotos finansuotos sumos analizę, būtina detaliau panagrinėti jos struktūrą pagal šiuos veiksnius: terminą (12, 18, 24 mėn.), rizikos grupes (nuo 1 iki 5 grupės) ir atstovybes (Šiauliai, Vilnius, Kaunas, Klaipėda, Alytus).

Atliekant išsamesnę šios paslaugos panaudotos finansuojamos sumos struktūros analizę laikotarpis nuo 2004 m. sausio 1 d. iki 2006 m. kovo 31 d. yra analizuojamas trimis pjūviais t.y. iki 2005 m. rugsėjo 30 d., iki 2005 m. gruodžio 31 d. ir iki 2006 m. kovo 31 d.

Išperkamosios nuomos kortelė suteikia galimybę gauti kreditą 12, 18 ir 24 mėnesiams. Išperkamosios nuomos kortelės panaudotos finansuojamos sumos pasiskirstymas pagal šiuos terminus pateiktas 11 lentelėje.

11 lentelė

**Išperkamosios nuomos kortelės panaudotos finansuojamos sumos struktūra
pagal kredito terminą, Lt**

Terminas	Panaudota finansuojama suma	Proc.	Panaudota finansuojama suma	Proc.	Panaudota finansuojama suma	Proc.
	2004.01.01 - 2005.09.30		2004.01.01-2005.12.31		2004.01.01-2006.03.31	
12 mėn.	105.204	3,51	119.327	3,20	116.025	2,61
18 mėn.	76.731	2,56	113.014	3,04	129.089	2,91
24 mėn.	2.812.119	93,92	3.491.279	93,76	4.196.264	94,48
Suma:	2.994.054		3.723.620		4.441.378	
Procentais		100		100		100

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2004-2006 m. finansinių ataskaitų duomenimis

Iš 11 lentelės matyti, kad net apie 94 proc. panaudotos finansuojamos sumos yra 24 mėnesių terminu. Tuo tarpu visais trimis laikotarpiais 12 ir 18 mėnesių terminai sudaro tik po 3 proc. viso panaudotos sutartyse finansuojamos sumos. Vadinas klientai yra linkę imti ilgesnės trukmės kreditus.

Išperkamosios nuomos kortelės klientai, priskirti 5 rizikos grupei atitinka didelės rizikos (nemokumo) laipsnį. Remiantis 1 priedo duomenimis matyti, kad apie 90 proc. visos panaudotos finansuojamos sumos tenka 1 rizikos grupei priklausantiems klientams, o 2 rizikos grupei priklausantiems klientams tenka tik apie 5-7 proc. šios sumos. Kitos grupės neviršija 1,5 proc. panaudotos finansuojamos sumos dalies per visus tris analizuojamo laikotarpio pjūvius. Teigtina, kad išperkamosios nuomos kortelė orientuojama į žemo rizikingumo klientus.

Sugretinant rizikos ir kortelės galimo panaudojimo termino veiksnius pastebėta, kad 2,9 mln.Lt finansuojamos pagal sutartis sumos yra panaudoję 1 rizikos grupės klientai, kurie pasiskolino 24 mėnesių laikotarpiui. Akcentuotina, kad šių išperkamosios nuomos kortelių politika orientuota į saugius vidutinės trukmės kreditus.

Sutartyse finansuojamos sumos panaudojimas pagal atstovybes, kuriose buvo sudarytos išperkamosios nuomos kortelės sutartys pateiktas 3 priede. Pastebima, kad atitinkamose atstovybėse suteiktos finansuojamos sumos panaudojimo dalis procentais pasiskirstę nuo 49 iki 66 procentų.

Įvertinant panaudotos finansuojamos sumos dydį faktine suma, matyti, kad didžiausias panaudojimas per visus tris laikotarpius pasiektas Šiaulių (laikotarpio pabaigai 1.945,1 tūkst.Lt), Vilniaus (1.091,7 tūkst.Lt) bei Klaipėdos (493,5 tūkst.Lt) atstovybėse.

Būtina įvertinti kaip išperkamosios nuomos kortelės finansuojama suma pasiskirsto pagal lizingo bendrovės sutarčiai skiriamas palūkanų normas. Išperkamosios nuomos kortelės panaudotos finansuojamos sumos pasiskirstymas pagal palūkanų normas pateiktas 12 lentelėje.

12 lentelė

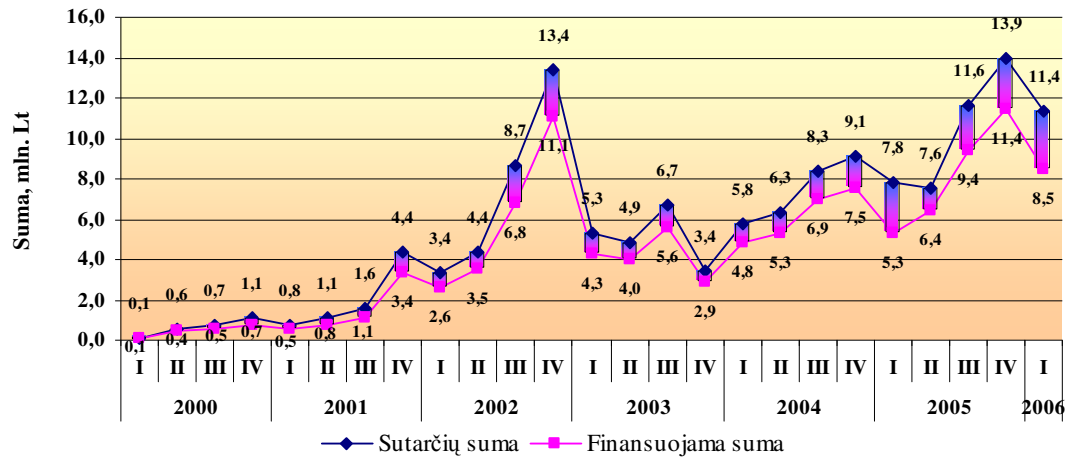
**Išperkamosios nuomos kortelės panaudotos finansuojamos sumos struktūra
pagal sutarčių palūkanų normas, Lt**

Palūkanų proc.	Panaudota finansuojama suma	Proc.	Panaudota finansuojama suma	Proc.	Panaudota finansuojama suma	Proc.
	2004.01.01 - 2005.09.30		2004.01.01-2005.12.31		2004.01.01-2006.03.31	
5	291.615,51	9,74	270.669,72	7,27	331.792,76	7,47
6	24.744,09	0,83	27.462,89	0,74	27.751,62	0,62
7	80.543,65	2,69	76.293,92	2,05	72.900,55	1,64
8	436.827,77	14,59	449.199,15	12,06	522.153,33	11,76
10	252.599,86	8,44	351.456,71	9,44	491.325,13	11,06
12	284.301,79	9,50	434.972,17	11,68	527.233,36	11,87
14	558.167,05	18,64	932.463,08	25,04	1.153.313,86	25,97
16	1.065.255,29	35,58	1.181.103,01	31,72	1.314.906,92	29,61
	2.994.055,01		3.723.620,65		4.441.377,53	
Procentais		100		100		100

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2003-2006 m. ataskaitų duomenimis

Pagal mokamas palūkanas didžiausias finansuojamos sumos panaudojimas pasiektas prie 14 ir 16 proc. mokėtinų nuo panaudoto kredito palūkanų, o apytiksliai 9-12 proc. panaudotos finansuojamos sumos dalys tenka kortelėms, kurios išduotos su 8-12 proc. mokėtinomis palūkanomis. Lizingo bendrovės darbuotojų per analizuojamą laikotarpį sutarčių finansuojamos sumos panaudojimas siekia 234 tūkst.Lt.

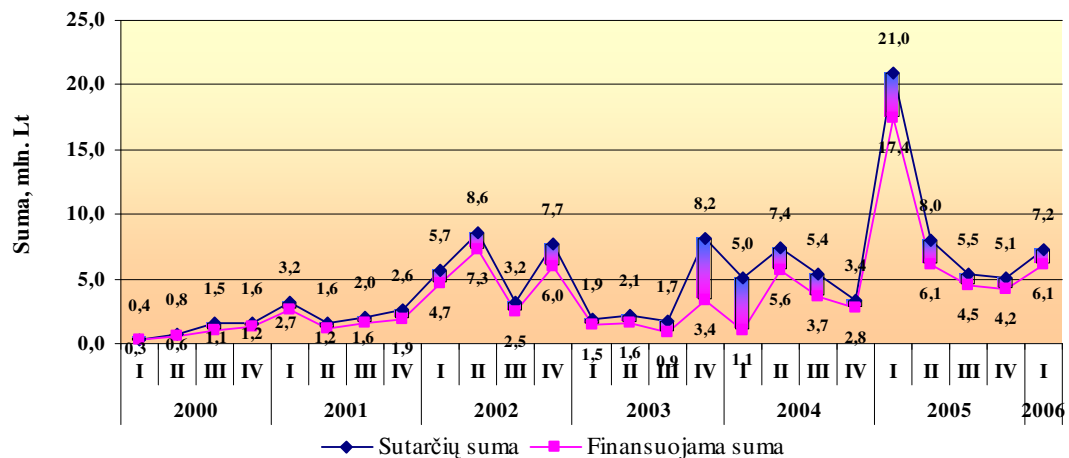
Išperkamosios nuomos klientų sudarytų ir finansuojamų sumų dinamikos analizė. Siekiant tiksliau įvertinti lizingo bendrovės išperkamosios nuomos finansuojamų sumų pasiskirtymą, jos sutapatintos su sutartyse numatytais sumomis. Individualių, t.y. fizinių asmenų, dar kitaip apibrėžtų kaip smulkiųjų, klientų sudarytų ir finansuojamų sumų dinamika nuo 2000 m. iki 2006 m. balandžio mėn. pateikta 11 paveiksle.



11 pav. Individualių klientų 2000-2006 m. I ketv. sudarytų sutartyse ir finansuojamų sumų dinamika
Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2000-2006 m. finansinių ataskaitų duomenimis

Iš pateikto paveikslą matyti, kad nuo 2002 metų I ketvirčio individualių klientų tiek sudarytų sutarčių tiek finansuojamos sumos pradėjo stipriai didėti, tai sąlygojo sudaromų sutarčių skaičiaus augimas. Tačiau 2003 m. pradžioje šis rodiklis vėl sumažėjo ir atitinkamą sumą pasiekė per 3 metų laikotarpį, kuomet finansuojama suma sudarė 13,9 mln. Lt. Nuo 2003 m. lizingo bendrovės išperkamosios nuomos paslaugos t.y. individualių klientų sutarties bei finansuojamos sumų padidėjimo tempas siekdavo nuo 8 iki 10 proc. Bazinis 2003-2006 m. I ketv. rodiklių didėjimo tempas sudarė 262,2 proc. Įvertinant sutarties bei finansuojamos sumų skirtumus, pastebime, kad didžiausi jų skirtumai pasiekti 2002 m. III, IV ketvirčiais, 2005 m. I, III, IV ketvirčiais bei 2006 m. I ketvirtį. Šių dviejų rodiklių pokyčius galima paaiškinti padidėjusių sudarytų sutarčių skaičiumi, kas padidina lizingo bendrovės pajamas iš sutarties mokesčių ir gaunamų komisinių iš pardavėjų.

Finansinio lizingo klientų sudarytų ir finansuojamų sumų dinamikos analizė. Verslo klientų sudarytų sutartyse ir finansuojamų sumų dinamika nuo 2000 m. iki 2006 m. balandžio mėn. pateikta 12 paveiksle.



12 pav. Verslo klientų 2000 - 2006 m. I ketv. sudarytų sutartyse ir finansuojamų sumų dinamika
Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2000-2006 m. finansinių ataskaitų duomenimis

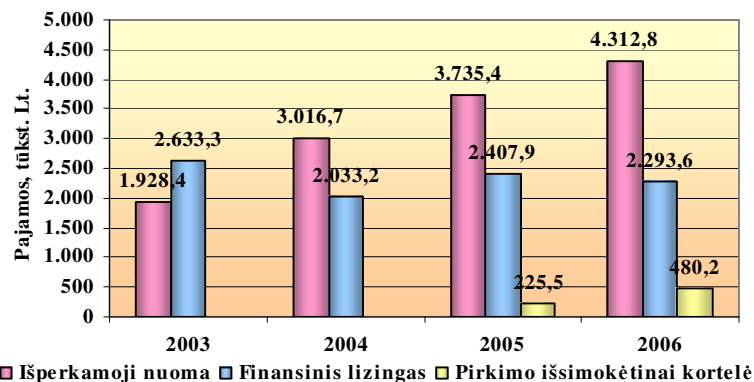
Iš 12 paveikslo matyti, kad verslo klientų sudarytų sutarčių ir finansuojamos sumos intensyvūs padidėjimo tempo pokyčiai pastebimi nuo 2002 m. I ketvirčio. Didžiausias verslo klientų finansuojamų ir sutarčių sumų padidėjimo tempas pasiektas 2005 m. I ketvirtį, kaip jau buvo minėta šis prieaugis sąlygotas UAB „Baltic Travel Service“ sutarties (finansuojama suma 12,5 mln.Lt.). Įvertinant didžiausius sudarytų sutarčių ir finansuojamų sumų skirtumus t.y. 2003 m. IV ketv., 2004 m. I ketv. bei 2005 m. I ketv., juos taip pat sąlygotume didesniu sudarytų sutarčių skaičiumi ir jų finansavimo sutarties augimu, kas didina lizingo bendrovės pajamas iš sutarties ir administravimo mokesčių pajamų bei gaunamų komisinių iš pardavėjų.

2.4. Lizingo bendrovės paslaugų pajamų analizė

Lizingo bendrovės paslaugų finansavimo sąlygų palyginamoji analizė. Prieš įvertinant lizingo bendrovės paslaugų pajamų iš sutarties mokesčio pokyčius būtina atlikti išperkamosios nuomos, finansinio lizingo ir išperkamosios nuomos kortelės finansavimo sąlygų palyginamąją analizę (8 priedas). Išperkamosios nuomos kortelės finansavimo sąlygos yra daug palankesnės nei išperkamosios nuomos ar finansinio lizingo paslaugų t.y. nėra administracinio mokesčio, kreditą klientas gali gražinti anksčiau nei privaloma be jokių papildomų mokesčių, be to jis pats laisvai pasirenka kortelės finansuojamą sumą ir jam tinkamą galiojimo terminą.

Pasak užsienio autorių A. Hart ir M. Smith, siekiant pritraukti naujų klientų, bankai pradiniame klientų pritraukimo etape patiria išlaidas, tikėdamiesi ateityje uždirbti pajamas iš šių klientų⁴⁰.

Lizingo bendrovės paslaugų pajamų struktūrinė analizė. Vertinant lizingo bendrovės pajamas, buvo skaičiuojamos tik tos pajamos, kurios tiesiogiai susijusios su bendrovės veikla, t.y. gaunamos palūkanos iš sudarytų sandorių, sutarties mokesčiai, gaunami komisiniai iš pardavėjų ir delspinigių pajamos. Lizingo bendrovės pajamų pagal atskiras paslaugas pasiskirstymas pateiktas 13 paveiksle.



13 pav. Lizingo bendrovės 2003-2006 m. paslaugų pajamų dinamika

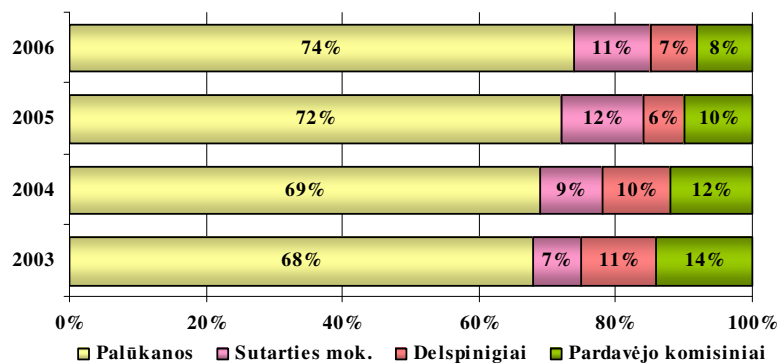
Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2003-2006 m. finansinių ataskaitų duomenimis

⁴⁰ Hart, A. & Smith, M. (1998). Customer profitability audit in the Australian banking sector. Managerial Auditing Journal. No. 13/7, p. 411-418.

2003 m. bendrovė per paslaugas uždirbo 4.561,6 tūkst.Lt , o 2004 m. bendrovės pajamos išaugo apie 18,2 proc. ir siekė 5.049 tūkst.Lt. 2005 m. bendrovė per jos teikiamas finansinio lizingo, išperkamosios nuomos, bei išperkamosios nuomos kortelės paslaugas uždirbo 6.368,7 tūkst.Lt pajamų (prieaugio tempas siekė 26 proc.). Per 2006 m. lizingo bendrovė per teikiamas paslaugas uždirbo 7.086.6 tūkst.Lt. (prieaugio tempas sudarė 15 proc.).

Iš 13 paveikslo pastebima, kad išperkamosios nuomos pajamos vis didėja, (per analizuojamą laikotarpį šios paslaugos pajamos augo atitinkamai: 56 proc., 24 proc., o per 2006 m. jos padidėjo 15,5 proc.), tačiau augimo procentas vis mažėja. Pajamų augimo tempo mažėjimą įtakojo sudarytu sutarčių skaičiaus prieaugio tempo mažėjimas ir finansuojamos sumos pokyčiai bei akcentuotina, kad pajamos ir sąnaudos lizingo bendrovėje yra pripažįstamos kaupimo principu ir naudojant efektyvią palūkanų normą, pagal pirkimo kainas. Dabartinė išperkamosios nuomos įmokų vertė pripažįstama kaip gautina suma, šios paslaugos pajamos pripažįstamos per visą sutarties galiojimo laikotarpį taikant grynosios investicijos metodą (prieš mokesčius), kuris atspindi nekintamą gražos normą. Tuo tarpu finansinio lizingo pajamos per analizuojamą laikotarpį tai mažėjo tai didėjo: per 2004 m. pajamos sumažėjo apie 23 proc., per 2005 m. padidėjo apie 18 proc. Per 2006 m. finansinio lizingo pajamos lyginant su praėjusiais metais sumažėjo apie 4 proc. Finansinio lizingo paslaugos pajamų svyravimams didelę įtaką turėjo turto finansuojamų sumų mažėjimas, bei sutarčių skaičiaus prieaugio mažėjimas. Išperkamosios nuomos kortelės pajamos per 2006 m padidėjo net apie 112 proc. ir sudarė 480,16 tūkst. Lt. Pažymėtina, kad didžiausias pajamas lizingo bendrovei uždirba išperkamosios nuomos paslauga, o didžiausias metinis pajamų padidėjimas tenka išperkamosios nuomos kortelei.

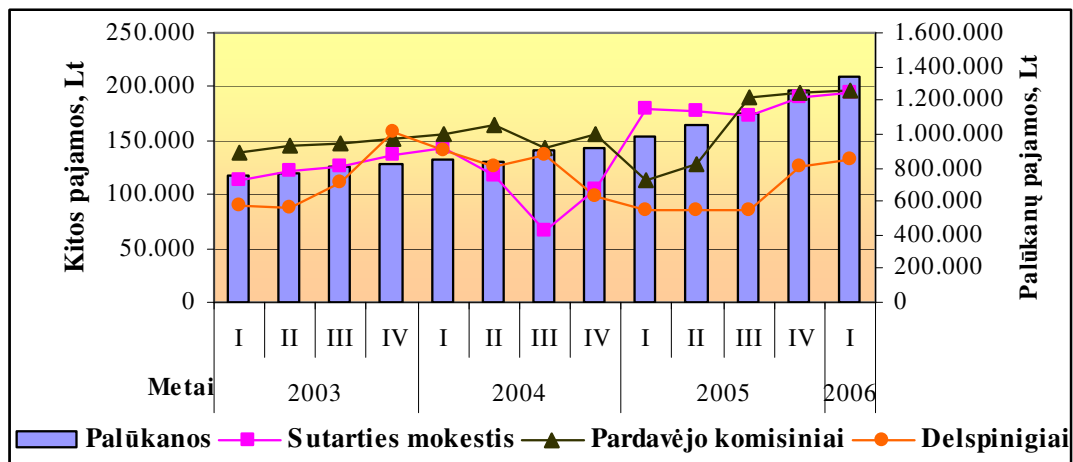
Siekiant įvertinti lizingo bendrovės analizuojamo laikotarpio (t.y. 2003-2006 m.) pajamų, pagal jų gavimo šaltinius (palūkanų, sutarties mokesčio, delspinigių ir pardavėjo komisinių pajamas), dalį bendrosiose paslaugų pajamose paskaičiuotas šių šaltinių pajamų dalies bendrose paslaugų pajamose kiekvienų metų rodiklis (14 paveikslas).



14 pav. Bendrųjų pajamų procentinė 2003-2006 m. struktūros dinamika, pagal jų gavimo šaltinius
Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2003-2006 m. ataskaitų duomenimis

Iš 14 paveikslo matyti, jog didžiąją bendrųjų pajamų dalį sudaro palūkanų pajamos. Per analizuojamą laikotarpį palūkanų pajamų dalis bendroje paslaugų pajamų sumoje padidėjo nuo 68 iki 74 proc. Kitos pajamų, pagal jų gavimo šaltinius pajamos sudarė apie 23-32 proc. visų paslaugų pajamų dalį per analizuojamą laikotarpį. Sutarties mokesčio pajamų dalis nuo 2003 iki 2005 m. padidėjo nuo 7 iki 12 procentų, tuo tarpu 2006 m.. jų dalis paslaugų pajamose sumažėjo 1 proc. Įvertinant delspinigių pajamas, pastebėtina, kad gana nemažą lizingo bendrovės klientų išlaidų dalį sudaro delspinigiai (apie 7-11 proc.). Įvertinant pajamų iš pardavėjų komisinių dalį, bendrose pajamose pastebime, kad ji vis mažėja (nuo 14 iki 8 proc.). Lizingo bendrovė turėtų būti suinteresuota pardavėjų (partnerių) skatinimu, kadangi kuo daugiau sutarčių jie sudaro, tuo daugiau pajamų bankas gauna iš šio šaltinio (pardavėjai gauna 1 proc. pajamas nuo sutarties finansuojamos turto sumos).

Bendrųjų pajamų, pagal jų gavimo šaltinius rodiklių 2003-2006 m. I ketv. dinamika pateikta 15 paveiksle.



15 pav. Lizingo bendrovės paslaugų pajamų 2003-2006 m. I ketv. struktūros dinaminė analizė

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2003-2006 m. finansinių ataskaitų duomenimis

Iš 15 paveikslo matyti, kad per 2003-2006 I ketv. laikotarpį palūkanų pajamos didėja tendencingai, nors jas įtakoja skirtingi kreditavimo terminai bei skirtingi finansuojamų sumų dydžiai. Vertinant sutarties mokesčio ir pardavėjų komisinių pajamas pastebimi netendencingi šių rodiklių mažėjimo ir didėjimo tempų svyravimai. Juos lemia sudarytų sutarčių skaičiaus bei finansuojamos sumos dydžio pokyčiai, fizinio ar juridinio asmens statusas, kredito padengimo procentas. Delspinigių pajamų mažėjimo ar didėjimo tendencijas sąlygoja pačių lizingo bendrovės klientų atsakingumas ar apsisprendimas pavėluotai sumokėti periodinę įmoką kartu su priskaičiuotų delspinigių suma.

Palūkanų pajamų pokyčiai pagal atskiras paslaugas. Prieš atliekant palūkanų pajamų pasiskirstymo pagal bendrovės paslaugas dinaminę analizę, būtina atlikti palūkanų normų tarp

atskirų paslaugų palyginamąją analizę (13 lentelę). Atliekant šią analizę didžiausias dėmesys buvo skiriamas toms sąlygoms, kuriomis per analizuojamą laikotarpį dažniausiai naudojosi lizingo bendrovės klientai.

13 lentelė

Išperkamosios nuomos ir finansinio lizingo paslaugų palūkanų normų palyginimas

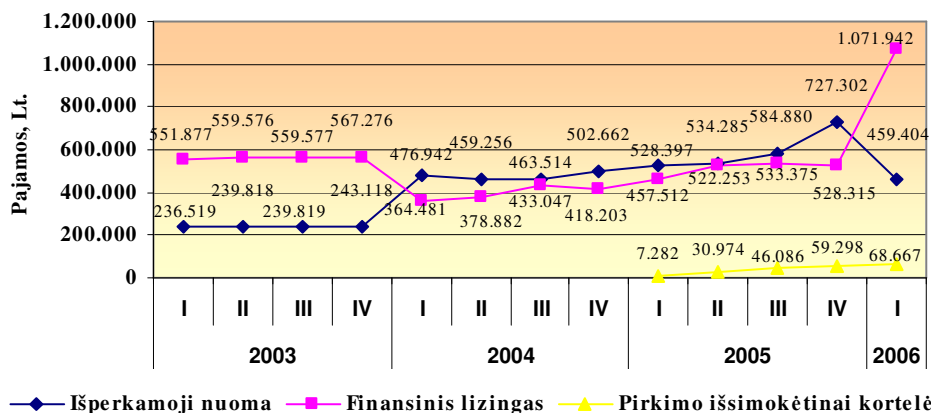
IŠPERKAMOJI NUOMA ¹ (Privatūs asmenys)				FINANSINIS LIZINGAS (Juridiniai asmenys)			
Suma, Lt	Pradinis įnašas proc.	Terminas, mėn.	Metinis pabrangimas, proc.	Suma, Lt	Pradinis įnašas proc.	Terminas, metais	Metinis pabrangimas, proc.
150-10000	0	12-36	8,86-8,88	3000-10000	30	2 - 5 m.	1,66
150-10000	10	12-36	7,88-7,99	3000-10000	40	2 - 5 m.	1,43
150-10000	20	12-36	7,10-7,22	3000-10000	50	2 - 5 m.	1,19
150-10000	30	12-36	6,13-6,21				
150-10000	40	12-36	5,33				
150-10000	50	12-36	4,44				

Jei finansuojama suma viršija 10.000 Lt lizingo bendrovės klientams siūlo palankesnes skolinimosi sąlygas.
¹ Kuomet privatūs klientai išsimokėtinais perka automobilius, jiems taikomos juridinių asmenų autolizingo palūkanų normos

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis lizingo bendrovės ataskaitų duomenimis.

Iš 13 lentelės matyti, kad palūkanų norma priklauso nuo to, kokią procentinę turto ar paslaugos kainos dalį klientas dengia pradinio įnašo forma. Kuo didesnė pradinio įnašo procentinė dalis, tuo mažesnę palūkanų normą lizingo bendrovė gali pasiūlyti šiam klientui.

Siekiant detaliau įvertinti atskirų lizingo bendrovės paslaugų dalį palūkanų pajamose (kadangi jos sudaro didžiąją lizingo bendrovės pajamų dalį) atlikta atskirų paslaugų pajamų dalies palūkanų pajamose palyginamoji analizė (16 paveikslas), pagal 9 priedą.



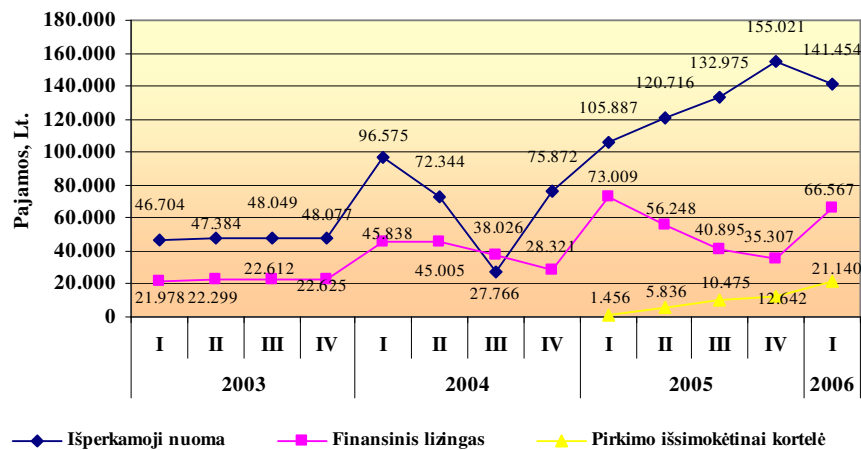
16 pav. Lizingo bendrovės 2003 – 2006 m. I ketv. paslaugų pajamų dalies palūkanų pajamose dinamika

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2003-2006 m. ataskaitų duomenimis

Iš 16 paveikslas matyti, kad iki 2004 m. didesnes palūkanų pajamas uždirbo finansinio lizingo paslauga. 2004 – 2005 m. išperkamosios nuomos palūkanų pajamos buvo didesnės nei finansinio lizingo pajamos, tačiau skirtumas tarp šių pajamų mažesnis nei per 2003 m. Įvertinant viso

laikotarpio išperkamosios nuomos palūkanų pajamų pokyčius matyti, kad didžiausias padidėjimas pasiektas 2004 m. I ketvirtyje (96,2 proc.) bei didžiausias sumažėjimas pasiektas 2006 m. I ketvirtyje (36,8 proc.) Įvertinant finansinio lizingo paslaugos palūkanų pajamų pokyčio tempus matome, kad didžiausias sumažėjimas pasiektas 2004 m. I ketvirtyje (35,7 proc.), o didžiausias padidėjimo tempas pasiektas 2006 m. I ketvirtyje (102,9 proc.)

Sutarties mokesčio pajamų pokyčiai pagal paslaugas 2003-2006 I ketv. Siekiant detaliau įvertinti atskirų lizingo bendrovės paslaugų dalį sutarties mokesčio bendrose pajamose, atlikta atskirų paslaugų pajamų dalies sutarties mokesčio pajamose palyginamoji analizė (17 paveikslas).



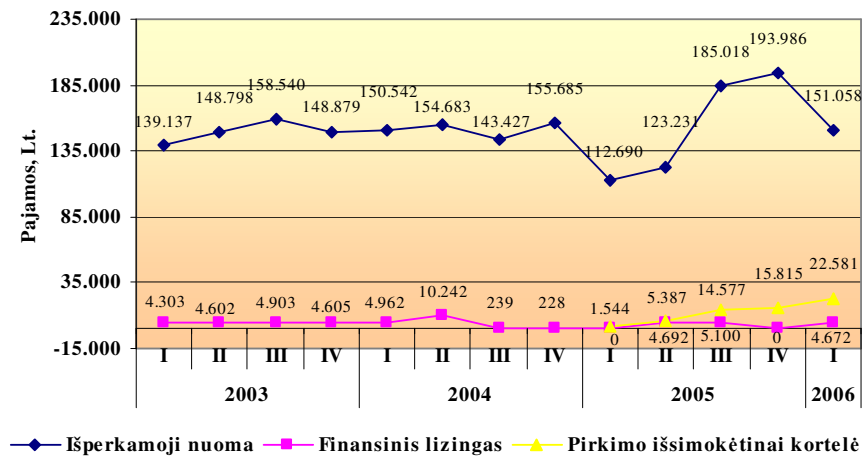
17 pav. Lizingo bendrovės 2003 – 2006 m. I ketv. paslaugų pajamų iš sutarties mokesčių dinamika

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2003-2006 m. ataskaitų duomenimis

Iš 17 paveikslas matyti, kad išperkamosios nuomos paslaugos sutarties mokesčio pajamos per analizuojamą laikotarpį buvo didesnės nei likusių paslaugų, išskyrus 2004 m. III ketvirtį, kuomet finansinio lizingo sutarties mokesčių pajamos buvo didesnės. Nuo 2004 m. IV ketv. iki 2005 m. IV ketv. pastebimas spartus išperkamosios nuomos sutarties mokesčio pajamų augimas apie 20-30 proc. kas ketvirtį. Didelę įtaką išperkamosios nuomos pajamų iš sutarties mokesčių augimui turėjo sparčiai didėjantis pasirašytų sutarčių skaičius, bei sudarytų sutarčių sąlygų koregavimas. Išperkamosios nuomos kortelės sutarties mokesčio pajamos nuo 2005 m. vis didėjo, o šį augimą skatino sudarytų sutarčių sąlygų keitimo, kortelių keitimo jas sugadinus, kortelių atblokovimo, bei kortelių paskelbimo negaliojančiomis mokesčių pajamos.

Pardavėjų komisinių pajamų pokyčiai pagal paslaugas. Klientams sutartis sudarius atstovybėse lizingo bendrovės darbuotojams tenka nustatyto dydžio procentinė pajamų dalis nuo finansuojamo turto sumos, jei klientas sudarė sutartį ne atstovybėje, o per bendrovės partnerius šios

pajamos tenka partneriams. Lizingo bendrovės pardavėjų komisinių mokesčių pajamų pasiskirstymas pagal atskiras paslaugas pateiktas 18 paveiksle.



18 pav. Lizingo bendrovės pardavėjų komisinių pajamų 2003 – 2006 m. I ketv. pasiskirstymas

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2003-2006 m. finansinių ataskaitų duomenimis

Prieš pradėdant pardavėjų komisinių pajamų pokyčių pagal atskiras bendrovės paslaugas analizę būtina paminėti, jog pardavėjams tenka 1 proc. nuo sudarytos sutarties finansuojamo turto sumos (lizingo bendrovė sumoka savo partneriams).

Iš 18 paveikslo matyti, kad didžiausią pardavėjų komisinių pajamų dalį sudaro išperkamosios nuomos pajamos. Šią situaciją paaiškina sutarties sudarymo mokesčių procentinių tarifų skirtumai: išperkamoji nuoma – 1,5 – 4 proc. nuo turto ar paslaugos kainos, finansinis lizingas – iki 1 proc. nuo turto kainos, o tuo tarpu išperkamosios nuomos kortelės sutarties sudarymo mokesčio nėra (pagal 8 priedą). Tarkime, klientui sudarius išperkamosios nuomos sutartį, kuria finansuojama suma sudaro 1000 Lt., su 4 proc. administravimo mokesčiu. Lizingo bendrovė gaus 40 Lt pajamų, kurių 10 Lt turės sumokėti pardavėjui - partneriui. Tuo tarpu, finansinio lizingo administravimo mokestis siekia tik iki 1 proc., tad šią situaciją šie administravimo mokesčių skirtumai ir paaiškina (1 proc. komisinių pajamų priskaičiuotų nuo finansuojamo turto sumos atitenka lizingo bendrovės darbuotojams ar partneriams pagal tai, kur klientas sudarė finansinio lizingo sutartį t.y. atstovybėje ar prekių pardavimo vietoje).

Delspinigių pajamų pokyčiai pagal paslaugas. Delspinigių pajamos yra neprognozuojamas rodiklis, nors lizingo bendrovė gali keisti delspinigių normos procentą. Bendrovė per analizuojamą laikotarpį visoms paslaugoms taikė vienos dienos 2 proc. delspinigių normą nuo pavėluotos sumokėti sumos. Delspinigių pajamų pasiskirstymo pagal bendrovės paslaugas dinaminė analizė pateikta 14 lentelėje.

Delspinigių pajamų pokyčiai pagal lizingo bendrovės paslaugas

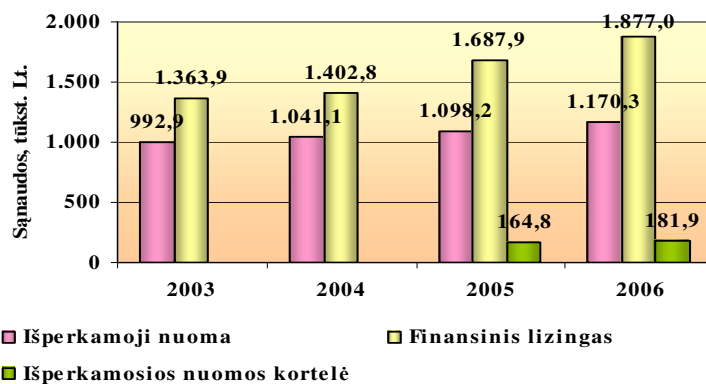
Metų ketvirčiai	2003				2004				2005				2006
Paslaugos	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I
Išperkamoji nuoma	48.105	44.244	38.710	52.475	54.186	64.619	65.618	53.016	48.355	48.559	45.424	88.664	48.105
Pokytis, Lt.		-3.861	-5.534	13.765	1.711	10.433	999	-12.602	-4.661	204	-3.135	43.240	-40.559
Pokytis, proc.		-8,0	-12,5	35,6	3,3	19,3	1,5	-19,2	-8,8	0,4	-6,5	95,2	-45,7
Finansinis lizingas	75.240	69.201	60.546	82.077	86.460	60.940	72.017	46.266	36.117	37.192	39.782	38.060	80.236
Pokytis, Lt.		-6.039	-8.655	21.531	4.383	-25.520	11.077	-25.751	-10.149	1.075	2.590	-1.722	42.176
Pokytis, proc.		-8,0	-12,5	35,6	5,3	-29,5	18,2	-35,8	-21,9	3,0	7,0	-4,3	110,8
Pirkimo išsimokėtinai kortelė	-	-	-	-	-	-	-	-	668	2.693	3.579	7.228	7.683
Pokytis, Lt.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.025	886	3.649	455
Pokytis, proc.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	303,1	32,9	102,0	6,3

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2003-2006 m. finansinių ataskaitų duomenimis

Iš 14 lentelės matyti, kad išperkamosios nuomos ir finansinio lizingo delspinigių pajamos sudaro didžiąją dalį delspinigių pajamų. Šių paslaugų delspinigių pajamos per analizuojamą laikotarpį tai didėjo tai mažėjo, nors finansinio lizingo paslaugos pajamos iki 2004 m. III ketv. viršijo išperkamosios nuomos pajamas. Išperkamosios nuomos kortelės delspinigių pajamos tendencingai didėjo, nors padidėjimo tempas svyravo labai dideliais (nuo 6,3 iki 303,1 proc.) skirtumais.

2.5. Lizingo bendrovės paslaugų sąnaudų bei pelningumo analizė

Paslaugų sąnaudų analizė. Lizingo bendrovės bendros paslaugų sąnaudos buvo skaičiuojamos remiantis buhalterinėmis ataskaitomis, eliminuojant sąnaudas, kurios nesusijusios su uždirbamomis pajamomis, t.y. nekilnojamojo turto mokesčio sąnaudos, kurias apmoka klientai, neigiamas valiutų kursų pasikeitimas, bankui nuomojamų automobilių nusidėvėjimo sąnaudos ir pan.



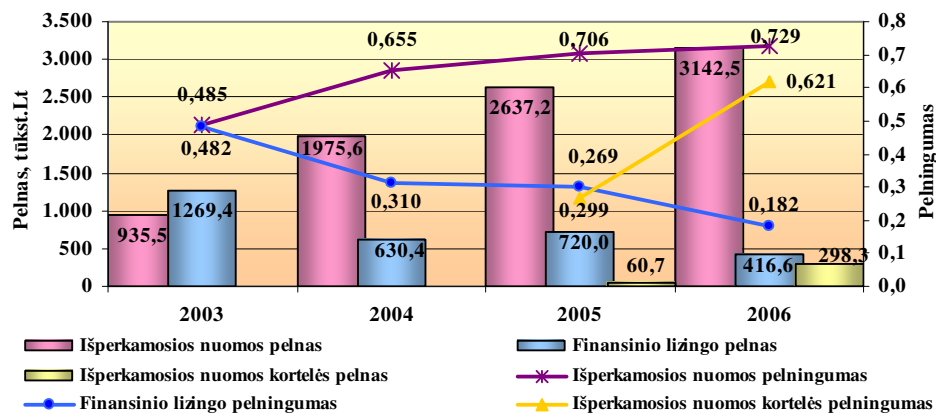
19 pav. Lizingo bendrovės 2003-2006 m. paslaugų sąnaudų dinamika

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2003-2006 m. finansinių ataskaitų duomenimis

Siekiant teisingai paskirstyti lizingo bendrovės sąnaudas atskiroms paslaugoms, buvo įvertintos atskirų paslaugų faktiškai patiriamos sąnaudos t.y. specialieji atidėjimai paslaugų portfelio rizikai, darbuotojų darbo užmokesčio ir reklamos išlaidos išskaidytos pagal atitinkamų skyrių veiklą, o ryšio bei patalpų nuomos išlaidos išskaidytos atskiroms paslaugoms pagal joms tenkančią paslaugų portfelio dalį.

Iš 19 paveikslo matyti, kad per analizuojamą laikotarpį finansinio lizingo paslaugos pajamoms uždirbti teko didžiausia sąnaudų dalis. Įvertinant sąnaudų, tenkančių atskiroms paslaugoms, augimo pokyčius didžiausi jų tenka finansinio lizingo paslaugai: per 2005 m. padidėjimo tempas sudarė 20,3 proc. (iki 1.687,9 tūkst. Lt.), 2006 m. padidėjimas sudarė 11,2 proc. (iki 1.877 tūkst. Lt.), kuomet išperkamosios nuomos sąnaudų rodiklis kasmet padidėjo apie 5-6 proc. Išperkamosios nuomos kortelės sąnaudos per 2006 m. padidėjo 10,4 proc. iki 181,9 tūkst. Lt.

Paslaugų pelningumo analizė. Remiantis ankstesnėse darbo dalyse įvertintų paslaugų pajamų ir sąnaudų rodiklių pokyčius 20 paveiksle pateikta lizingo bendrovės paslaugų 2003 – 2006 m. pelno ir pelningumo rodiklių dinamikos analizė.



20 pav. Paslaugų pelno ir pelningumo rodiklių 2003 -2006 m. dinaminė analizė

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis 2003-2006 m. finansinių ataskaitų ir atliktų skaičiavimų duomenimis

Iš 20 paveikslo matyti, kad išperkamosios nuomos paslaugos pelno rodiklis nuo 2003 iki 2006 m. vis didėjo. Didžiausias padidėjimo tempas pasiektas 2004 m. t.y. apie 111 proc. Išperkamosios nuomos paslaugos pelno rodiklio padidėjimo tempas per 2005 m. siekė 33 proc., o 2006 m. 19,1 proc. Vertinant finansinio lizingo paslaugos pelno rodiklį pastebima, kad jis per analizuojamą laikotarpį sumažėjo apie tris kartus.

Vertinant paslaugų pelningumo rodiklius matyti, jog didžiausiu pelningumu pasižymi išperkamosios nuomos paslauga, t.y. nuo 0,485 iki 0,729. Tuo tarpu finansinio lizingo paslaugos pelningumo rodiklis per 2003-2006 m. sumažėjo nuo 0,482 iki 0,182. Išperkamosios nuomos kortelės paslaugos pelningumo rodikliai per 2006 m. padidėjo 0,322 dalimi, t.y. nuo 0,299 iki 0,621.

Siekiant palyginti atskirų lizingo bendrovės teikiamų paslaugų pelno rodiklių skirtumus paskaičiuotos vidurkio, mažiausios ir didžiausios dinamikos reikšmių, dispersijos, standartinio nuokrypio rodikliai (15 lentelė).

15 lentelė

Lizingo bendrovės paslaugų pelno rodiklių dinamikos vertinimas

PELNAS, tūkst. Lt		Paslaugos		
		Išperkamoji nuoma	Finansinis lizingas	Išperkamosios nuomos kortelė
Mean	Vidurkis	2172,7	759,1	89,75
Minimum	Mažiausia reikšmė	953,20	416,60	-
Maximum	Didžiausia reikšmė	3142,5	1269,40	298,30
Range	Dinamikos reikšmių plotis	2207,0	852,8	298,3
Variance	Dispersija	908594,85	131934,95	20149,04
St.deviation	Standartinis nuokrypis	953,20	363,22	141,94
Skewness	Asimetrijos koeficientas	-0,68	1,25	1,77

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis atliktų skaičiavimų duomenimis

Iš 15 lentelės matyti, kad išperkamosios nuomos paslauga vertinant mažiausių ir didžiausių dinamikos reikšmių bei vidurkio rodiklius pirmąją lyginant su gretimomis paslaugomis. Pagal dinamikos reikšmių plotį išperkamosios nuomos pelno rodiklis pasiekė didžiausią pokytį. Pagal dispersijos ir standartinio nuokrypio rodiklių reikšmes matyti, kad išperkamosios nuomos paslaugos pelnas pasižymi didesne sklaida nuo šios paslaugos rodiklių vidurkio reikšmės. Asimetrijos koeficientas – statistinė imties charakteristika, charakterizuojanti skirstinio grafinės funkcijos formą. Kai jis lygus nuliui, tuomet pasiskirstymo dažnumų kreivė simetriška. Jei koeficientas didesnis už nulį, labiau išplėsta dešinioji, jei mažesnis – kairioji pasiskirstymo dažnumų kreivės dalis. Iš pateiktų rodiklių matyti, kad išperkamosios nuomos paslaugos skirstinio kairioji pasiskirstymo dalis, o finansinio lizingo ir išperkamosios nuomos kortelės skirstinių dešinioji dalys.

Lizingo bendrovės paslaugų pajamų, išlaidų, pelno ir pelningumo rodiklių tarpusavio priklausomybės analizė pasitelkiant ranginį konkordancijos koeficientą. Norint apskaičiuoti požymio priklausomybę tarp neriboto skaičiaus ranžiruotų požymių, tenka naudoti *daugianari ranginės koreliacijos koeficientą*, dar vadinamą *kondordacijos koeficientu*. Šis koeficientas apskaičiuojamas pagal šią formulę:

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)}; \quad (11)$$

Čia: m – veiksnių skaičius; n – visumos apimtis; S – rangų kvadratų sumos nuokrypis nuo rangų sumos kvadratinio vidurkio.

Siekiant įvertinti tarpusavio priklausomybės laipsnį tarp lizingo bendrovės paslaugų pajamų, išlaidų, pelno bei pelningumo rodiklių paskaičiuoti šių rodiklių daugianariai ranginiai koreliacijos

koeficientai t.y. kondordacijos koeficientai (16 lentelė). Kondordacijos koeficientų paskaičiavimai pateikti 10 priede.

16 lentelė

Paslaugų pajamų, išlaidų, pelno ir pelningumo rodiklių dinamikos tarpusavio ryšių vertinimas

Rodikliai		Paslaugų rodiklių dinamikos tarpusavio ryšių vertinimas			
		Pajamos	Išlaidos	Pelnas	Pelningumas
Rangų kvadratų sumos nuokrypis nuo rangų sumos kvadratinio vidurkio	S	14,75	36,75	6,75	2,75
Kondordacijos koeficientas	W	0,32	0,82	0,15	0,06

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktų skaičiavimų duomenimis

Paskaičiuotas lizingo bendrovės paslaugų pajamų rodiklių dinamikos priklausomybės kondordacijos koeficientas (0,32) parodo, kad paslaugų pajamų rodikliai pasižymi nedidele tarpusavio priklausomybe. Tuo tarpu vertinant paslaugų išlaidų rodiklių tarpusavio priklausomybę pažymėtina, kad ji yra stipri, t.y. 0,82, (artėja prie vieneto). Teigtina, kad lizingo bendrovės teikiamų paslaugų išlaidų rodikliai pasižymi stipriausia priklausomybe iš pasirinktų pelną indikuojančių rodiklių.

Vertinant lizingo bendrovės paslaugų pelno rodiklių dinamikos priklausomybę pastebima, kad ji, pasak paskaičiuoto kondordacijos koeficiento, yra labai silpna siekia 0,15. Teigtina, kad išperkamosios nuomos, finansinio lizingo ir išperkamosios nuomos kortelės paslaugų pelno rodikliai yra savarankiški ir jų pokyčiai silpnai koreliuoja su kitų paslaugų pelno rodiklių pokyčiais.

Vertinant paslaugų pelningumo rodiklius, paskaičiuotas kondordacijos koeficientas parodo, kad šie rodikliai tarpusavyje yra visiškai nesusiję.

Bendrovės paslaugų pajamų ir pelningumo rodiklių priklausomybės vertinimas ranginiais Spirmeno ir Kendalio koreliacijos koeficientais. Rangai – tai visumos vienetų eilės numeriai ranžiruotoje eilutėje. Jei suranžiruoti tiriamos visumos rodiklius pagal du požymius, kurių tarpusavio sąveika nagrinėjama, tai abiejų požymių pilnas apsibrėžtų rangų sutapimas rodys egzistuojantį maksimaliai stiprių tiesioginių ryši. Spirmeno ranginis koreliacijos koeficientas pagrįstas susijusių dydžių dispersijos priklausomybės analize. Spirmeno koeficientas įgauna reikšmes intervale [-1;1]. Spirmeno ranginį koeficientą paskaičiuojame pagal formulę:

$$p = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n (x_{i1} - x_{i2})^2}{n(n^2 - 1)} \quad (12)$$

Kendalio ranginis koreliacijos koeficientas naudojamas kokybinių ir kiekybinių požymių priklausomybės laipsniui matuoti, kuomet pasirinkti rodikliai yra ranžiruojami pagal vieną principą. Kendalio ranginio koreliacijos koeficiento apskaičiavimas atliekamas pagal formulę:

$$\tau = \frac{2S}{n(n-1)} \quad \text{arba} \quad \tau = \frac{S}{\sqrt{\left[\frac{n(n-1)}{2} - V_x \right] \left[\frac{n(n-1)}{2} - V_y \right]}} \quad (13)$$

Čia: n – tiriamos visumos apimtis; S – skirtumų suma.

Kuomet nagrinėjamų rodiklių Spirmeno ir Kendalio ranginių koreliacijos koeficientų reikšmės yra didesnės nei 0,5, tai ryšį tarp šių rodiklių galime laikyti statistiškai reikšmingu. Kendalio koeficientas paprastai būna mažesnis už Spirmeno koeficientą, tarp šių koeficientų egzistuoja tokia priklausomybė: $\tau = 2/3 p$.

Siekiant įvertinti kaip stipriai atskirų paslaugų pajamų didėjimas veikia šių paslaugų pelningumo rodiklius paskaičiuotos šių rodiklių ranginiai Spirmeno ir Kendelio koreliacijos koeficientai (17 lentelė).

17 lentelė

Paslaugų pajamų ir pelningumo rodiklių priklausomybės Spirmeno ir Kendalio ranginių koreliacijos koeficientų reikšmės

Koeficientai		Paslaugų pajamų ir pelningumo tarpusavio priklausomybės vertinimas		
		Išperkamoji nuoma	Finansinis lizingas	Išperkamosios nuomos kortelė
Spirmeno ranginis koreliacijos koeficientas	p	1	-0,58	1
Kendalio ranginis koreliacijos koeficientas	τ	1	0,33	1

Šaltinis: sudaryta autorės

Iš pateiktos 17 lentelės matyti, kad išperkamosios nuomos ir išperkamosios nuomos kortelės paslaugų pajamų pokyčiai stipriai įtakoja šių paslaugų pelningumo rodiklius. Tuo tarpu vertinant finansinio lizingo paslaugą pastebima, kad šios paslaugos pajamos pasižymi vidutiniu tarpusavio priklausomybės koeficientu.

Situacinė lizingo bendrovės paslaugų pelningumo analizė. Siekiant tiksliau įvertinti finansinio lizingo, išperkamosios nuomos ir išperkamosios nuomos kortelės paslaugų pajamingumo skirtumus taikant situacinius modelius, atlikta šių paslaugų pelningumo įvertinimo, taikant pasirinktas sąlygas, analizė.

Vertinant tris lizingo bendrovės teikiamas paslaugas (pirkimo išsimokėtinai kortelė, išperkamoji nuoma ir finansinis lizingas) pastebima, kad lizingo bendrovė šiais skirtingais etapais pasirenka skirtingo dydžio rizikas. Bendrovė siekdama motyvuoti naujus klientus pasinaudoti paslaugomis patiria išlaidas pirmajame etape, tačiau tikisi sekančiuose sutarties galiojimo etapuose uždirbti maksimalias pajamas.

Vertinant pirkimo išsimokėtinai kortelės paslaugos kredito panaudojimo galimybę daroma prielaida, kad klientas kortelės kredito limitą panaudoja prasidėjus sutarties galiojimo etapui ir sistemingai moka periodines įmokas daugiau šiuo kortelės limitu nebesinaudodamas. Būtina pažymėti, kad pirkimo išsimokėtinai kortelę Lizingo bendrovė klientui suteikia nemokamai,

padengdama 34 Lt kortelės pagaminimo išlaidas bei prisiimdama riziką, jog šia paslauga klientas gali ir nepasinaudoti.

Apsibrėžiamos modelio sąlygos:

- finansuojama turto suma su PVM - 3.000 Lt;
- sutarties galiojimo terminas 24 mėn.;
- atskirų paslaugų finansavimo sąlygos (administracinis mokestis, pradinė įmoka) panaudotos pagal 8 priedo duomenis. Pasirenkant išperkamosios nuomos paslaugos administracinio mokesčio dydį paimtas esamoms sąlygoms adekvatus šio mokesčio dydis, siūlomas lizingo bendrovės pateikiamų skaičiuoklių.
- lizingo bendrovės klientas nuo finansuojamos turto sumos įneša minimalią galimą pradinės įmokos dalį (t.y. išperkamoji nuoma nuo 0 proc., finansinis lizingas nuo 10 proc.).
- klientai sutarties sąlygas keičia vieną kartą per 24 mėn. laikotarpį.
- klientai pavėlavo sumokėti 1 periodinę įmoką po 30 dienų.
- klientas išperkamosios nuomos sutartį pasirašė per partnerius, t.y. parduotuvėje, o finansinio lizingo ir išperkamosios nuomos kortelės sutartis pasirašė lizingo bendrovės atstovybėje.

Lizingo bendrovės teikiamų paslaugų pajamų, sąnaudų ir pelno pasiskirstymas, taikant pasirinktas modelio sąlygas, pateiktas 18 lentelėje. Pažymėtina, kad modelis neįvertina tokių sąnaudų, kaip reklamos, darbo užmokesčio, patalpų nuomos ir kt. išlaidų, kas šiek tiek iškraipo tikrovę.

18 lentelė

Paslaugų pajamingumo ir pelningumo vertinimas pritaikant pasirinktas modelio sąlygas

Paslaugų rodikliai	Išperkamoji nuoma	Finansinis lizingas	Išp. nuomos kortelė
PAJAMOS			
Palūkanų pajamos, Lt	525,34	488,40	758,02
Administravimo pajamos, t.y. pardavėjų komisinių pajamos, Lt	75,00 (2,5 proc.)	0,00	0,00
Sutarties mokesčių pajamos, Lt	50,00	50,00	50,00
Delspinigių pajamos, Lt	90,00	70,71	97,5
Išgryninimo mokestis, Lt	0,00	0,00	54,00 (1,8 proc.)
Pajamos iš viso:	740,34	609,11	959,52
SĄNAUDOS			
Administravimo mokestis sumokamas partneriams arba įmonės darbuotojams, Lt	30,00 (1 proc.)	30,00 (1 proc.)	30,00 (1 proc.)
Kortelės sąnaudos, Lt*	0,00	0,00	30,00
Formuojami atidėjimai nuo finansuojamos sumos, Lt	90,00 (3 proc.)	90,00 (3 proc.)	90,00 (3 proc.)
Sąnaudos iš viso:	120,00	120,00	150,00
PELNAS:			
Papildoma informacija			
Pradinių įmokų sumos, Lt	0,00	330,00	0,00
Per mėnesį mokama įmoka, Lt	150,01	117,85	162,5
Paslaugų pelningumas vertinantis modelio sąlygas	0,837	0,802	0,843
*Kortelės gamyba ir personalizavimas - 34 Lt			

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktų skaičiavimų duomenimis

Sutarties nutraukimo etape lizingo bendrovė didžiausią pelną gauna iš išperkamosios nuomos kortelės paslaugos – 809,52 Lt, jei klientas nustatytomis modelio sąlygomis pasinaudotų išperkamosios nuomos paslauga, bendrovė uždirbtų 620,34 Lt pelno. Klientui nustatytomis modelio sąlygomis, pasirinkus finansinio lizingo paslaugą bendrovė gautų 549,11 Lt. Modelio pagalba atlikta atskirų lizingo bendrovės paslaugų galimų pajamų ir sąnaudų analizė parodo, kad bendrovė motyvuotai apmoka kliento, sudariusio išperkamosios nuomos kortelės sutartį, pradines įmokas (kortelės pagaminimo ir jos aktyvavimo išlaidas), nors ir rizikuoja neatsiimti sutarties sudarymo etape patirtų išlaidų. Lizingo bendrovės išperkamosios nuomos kortelės suteikto kredito panaudojimo procentas iki 2006 m. gruodžio 31 d. parodo, jog klientų polinkis sudarius sutartį pasinaudoti suteiktu kreditu siekia apie 72 proc., tad akcentuotina, kad šios paslaugos pelningumas yra rizikingas, bet tikslingas.

Remiantis pritaikyto modelio sąlygomis įvertinto atskirų paslaugų pelningumo matyti, kad didžiausias pelningumo rodiklis (t.y. 0,843) tenka išperkamosios nuomos kortelės paslaugai. Išperkamosios nuomos paslaugos pelningumo rodiklis siekia 0,837, o finansinio lizingo paslaugos pelningumo rodiklis – 0,802. Akcentuotina, jog modelio pagalba nustatyta, jog išperkamosios nuomos ir nuomos kortelės paslaugos yra pajamingiausios ir pelningiausios atsižvelgiant į pasirinktas sąlygas.

2.7. Paslaugų pelningumo vertinimas statistiniais ekonominiais rodikliais

Lizingo bendrovės paslaugų pelnas ir pelningumas priklauso nuo gebėjimo iš sudarytų sutarčių, gauti kuo daugiau pajamų, esant kuo mažesnėms sąnaudoms. Lizingo bendrovės išlaidų lygio rodiklių dinaminė analizė pateikta 19 lentelėje, o statistinių rodiklių paskaičiavimo metodika pateikta 12 priede.

19 lentelė

Lizingo bendrovės paslaugų išlaidų lygio rodiklių dinaminė analizė

Ekonominiai statistiniai rodikliai	2003	2004	2005	2006
Vienam pajamų litui tenka sąnaudų	(Sąnaudos/Pajamos)			
Išperkamoji nuoma	0,51	0,35	0,29	0,27
Pokytis		-0,17	-0,05	-0,02
Finansinis lizingas	0,52	0,69	0,70	0,82
Pokytis		0,17	0,01	0,12
Pirkimo išsimokėtinai kortelė			0,73	0,38
Pokytis				-0,35
Vienam sąnaudų litui tenka pajamų	(Pajamos/Sąnaudos)			
Išperkamoji nuoma	1,94	2,90	3,40	3,69
Pokytis		0,96	0,50	0,28
Finansinis lizingas	1,93	1,45	1,43	1,22
Pokytis		-0,48	-0,02	-0,20
Pirkimo išsimokėtinai kortelė			1,37	2,64
Pokytis				1,27

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2003-2006 m. ataskaitų duomenimis

Iš 19 lentelės matyti, kad išperkamosios nuomos paslaugos vienam pajamų litui tenkančių sąnaudų rodiklis nuo 2003 iki 2006 m. vis mažėjo, t.y. nuo 0,51 iki 0,27 Lt. Tai parodo, jog išperkamosios nuomos paslauga tampa vis pelningesnė, kadangi sąnaudų ir pajamų rodikliams didėjant, vienam šios paslaugos pajamų litui tenka vis mažiau sąnaudų. Įvertinant finansinio lizingo paslaugos pajamoms tenkančių sąnaudų rodiklio dinamiką matyti, kad šis rodiklis per 2003-2006 m. yra didelis ir per šį laikotarpį vis didėjo 0,52 iki 0,82 Lt. Jei išperkamosios nuomos kortelę laikysime išperkamosios nuomos paslauga papildančiu nauju produktu, tuomet jo pelningumas pateisina vadovybės priimtą sprendimą dėl šios paslaugos kūrimo. Išperkamosios nuomos kortelės pajamų litui tenkančių sąnaudų rodiklis 2005 m. siekė 0,75 Lt, o per 2006 m. pajamoms padidėjus apie 112 proc. ir sąnaudoms padidėjus apie 10 proc. šio rodiklio reikšmė sumažėjo iki 0,38 Lt.

Įvertinant vienam sąnaudų litui tenkančių pajamų rodiklio pokyčius pastebima, kad per 2003-2006 m. laikotarpį pelningiausia buvo išperkamosios nuomos paslauga, kurios sąnaudų litui tenkančių pajamų rodiklis kito nuo 1,94 iki 3,69 Lt. t.y. padidėjo 90 proc. Vertinant finansinio lizingo paslaugos atitinkamo rodiklio dinamiką pastebima, kad jis sumažėjo nuo 1,93 iki 1,22 Lt t.y. apie 37 proc. Išperkamosios nuomos kortelės vienam sąnaudų litui tenkančių pajamų rodiklis per 2006 m. padidėjo nuo 1,37 iki 2,64 Lt, t.y. net apie 93 proc.

Akcentuotina, jog didžiausią dėmesį lizingo bendrovė turėtų atkreipti į išperkamosios nuomos ir išperkamosios nuomos kortelės paslaugų aktyvinimą, kadangi joms patiriamos išlaidos atsiperka ir bendrovei teikia didelį pelną.

Siekiant tinkamai įvertinti atskirų paslaugų efektyvumą, atlikta vidutinės atskirų paslaugų sutarties finansuojamos sumos rodiklių dinaminė 2003-2006 m. analizė (20 lentelė).

20 lentelė

Atskirų paslaugų sutarčiai tenkančios finansuojamos sumos rodiklių dinaminė analizė

Ekonominiai statistiniai rodikliai	2003	2004	2005	2006
Vid. sutarties finansuojama suma, tūkst.Lt	(Finansuojama suma/Sutarčių skaičius)			
Išperkamoji nuoma	1,32	1,66	1,98	1,79
Pokytis		0,34	0,32	-0,19
Finansinis lizingas	36,98	40,62	63,90	57,89
Pokytis		3,64	23,29	-6,02
Išperkamosios nuomos kortelė		3,27	1,98	2,43
Pokytis			-1,29	0,45

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2003-2006 m. ataskaitų duomenimis

Iš 20 lentelės matyti, jog vienai finansinio lizingo sutarčiai tenkanti vidutinė finansuojama suma yra didžiausia lyginant su kitomis paslaugomis ir ji didėjo nuo 36,98 iki 57,89 tūkst. Lt. Išperkamosios nuomos kortelės finansuojamos sumos vidurkis svyravo, t.y. 2004 m. siekė 3,27 tūkst. Lt, 2005 m. sudarė tik apie 1,98 tūkst.Lt, o per 2006 m. šis rodiklis padidėjo iki 2,43 tūkst. Lt. Vertinant išperkamosios nuomos vienai sutarčiai tenkančio vidutinio finansuojamos sumos rodiklio pokyčius pastebimas šio rodiklio augimas per 2003-2005 m. laikotarpį t.y. nuo

1,32 iki 1,98 tūkst. Lt. Tuo tarpu 2006 m. šis išperkamosios nuomos rodiklis sumažėjo apie 9,6 proc., iki 1,76 tūkst.Lt.

2.8. Paslaugų pajamų ir pelno rodiklių priklausomybės nuo įtakojančių veiksnių koreliacinė regresinė analizė

Priklausomybė tarp bendrovės teikiamų paslaugų pajamų pokyčių ir įvairių veiksnių gali egzistuoti iš tikrųjų ar būti tik įtariama. Kaip teigia V. Boguslauskas (2003), pasirinktus kintamuosius gali sieti įvairūs ryšiai, bet juos galima suskirstyti į dvi grupes: funkcinis ir koreliacijos. Tokiu ryšiu gali būti paprastas funkcinis ryšys, kai kiekvienai nepriklausomojo kintamojo reikšmei galima vienareikšmiškai nurodyti priklausomo kintamojo (funkcijos) reikšmę. Daugelyje ekonominių procesų tai veikia išimtis. Dažniausiai šie ryšiai yra labai sudėtingi, o rezultatyviniai rodikliai priklauso nuo daugelio veiksnių vienu metu ir sudėtinga pasakyti, nuo ko labiausiai.

Šioje darbo dalyje siekiama įvertinti lizingo bendrovės pajamų priklausomybę nuo jas įtakojančių *išorinių veiksnių*:

- vidutinis metinis gyventojų skaičius (X_1);
- infliacija (X_2);
- šalies ūkio darbuotojų vidutinis mėnesinis bruto darbo užmokestis (X_3);
- šalies ūkio darbuotojų vidutinis mėnesinis neto darbo užmokestis (X_4);
- bendrasis vidaus produktas (X_5);
- vienam namų ūkio nariui per mėnesį tenkanti disponuojamų pajamų suma (X_6).

bei *vidinių veiksnių*:

- administracinės sąnaudos (X_7);
- išlaidos paslaugų reklamai (X_8);
- vidutinis mėnesinis darbuotojų darbo užmokestis (X_9);
- sudarytų sutarčių skaičius (X_{10});
- pardavimų savikaina (X_{11}).

Stochastinis (statistinis) ryšys, kuris pasireiškia kaip priklausomybė tarp atsitiktinių dydžių taip, jog vieno dydžio pokytis veikia kito dydžio pasiskirstymą. Stochastinio tipo ryšiams išreikšti paplitusios koreliacijos ir regresijos sąvokos. *Koreliacija* atsako į klausimą, ar yra ryšys tarp požymių, kokia jo kryptis ir stiprumas, o *regresija* – konkretizuoja ryšio formą. Jeigu, didėjant vieno požymio reikšmėms, kito požymio reikšmės mažėja – ryšys atvirkštinis.

Koreliacinės regresinės analizės tikslai yra nustatyti ar egzistuoja stochastinis ryšys tarp tiriamų veiksnių bei nustatyti tų ryšių stiprumą, formas, išraiškas.

Koreliacijos koeficientas yra dydis, kintantis nuo -1 iki 1, kai $r = 1$, tai visi taškai (X_i, Y_i) yra tiesėje, kurios krypties koeficientas yra teigiamas, kai $r = -1$, tai visi taškai (X_i, Y_i) yra tiesėje, kurios krypties koeficientas yra neigiamas, o kuomet $r = 0$, kai kintamieji yra tiesiškai nepriklausomi.

Koreliacijos koeficientai skaičiuojami pagal formulę:

$$r = \frac{n \sum x_i y_i - \sum x_i \sum y_i}{\sqrt{n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2} * \sqrt{n \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2}} \quad (14)$$

Paskaičiuoti pardavimų pajamų priklausomybės nuo pasirinktų veiksnių koreliacijos koeficientai pateikti 21 lentelėje.

21 lentelė

Pasirinktų veiksnių koreliacijos koeficientų reikšmės

Veiksniai	IŠORINIAI VEIKSNIAI						VIDINIAI VEIKSNIAI				
	$r_1(X_1)$	$r_2(X_2)$	$r_3(X_3)$	$r_4(X_4)$	$r_5(X_5)$	$r_6(X_6)$	$r_7(X_7)$	$r_8(X_8)$	$r_9(X_9)$	$r_{10}(X_{10})$	$r_{11}(X_{11})$
Koreliacijos koeficientas	-0,988	0,753	0,995	0,976	0,997	0,998	0,939	0,973	0,975	0,981	0,977

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktų skaičiavimų duomenimis

Iš paskaičiuotų koreliacijos koeficientų reikšmių pateiktų 21 lentelėje matyti, jog visi parinkti veiksniai gana stipriai koreliuoja su lizingo bendrovės paslaugų pajamomis, tačiau stipriausias ryšys egzistuoja tarp *išorinių veiksnių*: šalies ūkio darbuotojų vidutinio mėnesinio bruto darbo užmokesčio (0,995), vienam namų ūkio nariui per mėnesį tenkančių disponuojamų pajamų sumos (0,998), atvirkštinis ryšys su vidutiniu gyventojų skaičiumi (0,988), bei tarp visų *vidinių veiksnių* egzistuoja stiprus koreliacinis ryšys (stipriausiu pasužymi sudarytų sutarčių skaičiaus - 0,981). Mažiausiu koreliaciniu ryšiu iš pateiktųjų veiksnių pasižymi šalies infliacijos lygio rodiklis (0,753).

Veiksnių tolimesnei regresinei analizei parinkimas. Jei tarp dviejų požymių yra koreliacinis ryšys, tai vienpusė jų priklausomybė išreiškia funkciją, kuri, skirtingai nuo matematinės, vadinama regresijos funkcija, arba tiesiog *regresija*.

Regresinės analizės tikslas – nustatyti ryšio tarp dviejų veiksnių formą, analitinę išraišką.

Veiksnių reikšmingumas (t_{st}) skaičiuojamas pagal formulę: $t_{st} = |r| \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}}$, (15)

jei paskaičiuota statistinė reikšmė yra didesnė už paskaičiuotą kritinę reikšmę ($t_{lent} < |t_{st}|$), tuomet daroma išvada, kad stochastinis ryšys tarp paslaugų pajamų ir šio atitinkamo veiksnio tikrai egzistuoja.

Kritinę t (lentelinė) reikšmę apskaičiuojame pasitelkiant Microsoft Excel programą pagal funkciją TINV, kur pasirenkamas laisvės laipsnis $\alpha = 0,05$, o $n-2 = 3$.

Kai paskaičiuojami koreliacijos koeficientai tada gautus duomenis reikia palyginti su t lenteliniu reikšme, prieš tai suskaičiavus t statistiką. Jei paskaičiuotoji statistika yra didesne arba lygi t lentelinei reikšmei, vadinasi galime teigti, kad tarp tiriamų rodiklių tikrai egzistuoja priklausomybė.

22 lentelė

Pasirinktų veiksnių reikšmingumo nustatymo reikšmės

	IŠORINIAI VEIKSNIAI						VIDINIAI VEIKSNIAI				
Rodikliai	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	X ₁₁
t stat.	-12,609	2,289	20,281	9,023	26,998	30,503	5,457	8,390	8,719	9,979	9,374
t krit.	3,182										

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktų skaičiavimų duomenimis

Kadangi visų, išskyrus infliacijos veiksnio (X₂), veiksnių reikšmingumo (t_{st}) rodiklis yra didesnis už t kritinę reikšmę, tai galima daryti išvadą, kad dešimt pasirinktų kintamųjų yra reikšmingi, todėl jie pasirinkti tolimesnei porinei regresinei analizei.

Porinė regresinė analizė. Porinės regresinės analizės tikslas – nustatyti ryšį tarp dviejų veiksnių, formą ir analitinę išraišką. Jos metu ieškoma kreivė, geriausiai aprašanti statistinių taškų visumą ir tikriname šios kreivės adekvatumą realiai padėčiai (kiek gerai ji atspindi realybę).

Šioje dalyje bus nustatytos matematinio ryšio išraiškos tarp paslaugų pajamų ir kiekvieno reikšmingo veiksnio. Ryšių tarp atskirų rodiklių stiprumui nustatyti apskaičiuojami poriniai koreliacijos koeficientai, kurie parodo tiesinės priklausomybės tarp dviejų rodiklių stiprumą. Tačiau poriniai koreliacijos koeficientai gali parodyti ryšį ir tada, kai rodikliai nepriklauso vienas nuo kito, tačiau abu priklauso nuo kitų rodiklių. Tiesinio ryšio tarp dviejų rodiklių stiprumą, nepriklausomai nuo kitų rodiklių įtakos, parodo daliniai koreliacijos koeficientai.

Pirmiausia ieškome koeficientų a_1 ir a_0 . Jiems apskaičiuoti naudojame šias formules:

a_1 paskaičiuojamas pagal formulę:

$$a_1 = \frac{n \sum x_i y_i - \sum x_i \sum y_i}{n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2} \quad (16)$$

a_0 paskaičiuojamas pagal formulę:

$$a_0 = \frac{\sum y_i}{n} - a_1 \frac{\sum x_i}{n} \quad (17)$$

Paskaičiuoti regresijos lygčių koeficientai pateikti 23 lentelėje.

23 lentelė

Reikšmingųjų, pajamas įtakančių veiksnių regresijos lygčių koeficientai					
Rodikliai	IŠORINIAI VEIKSNIAI				
	X ₁	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆
a ₁	459,5	170,8	133,9	8870,5	97,4
a ₀	-1572,7	-195,1	-111,7	-572170,1	-47,7
VIDINIAI VEIKSNIAI					
	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	X ₁₁
a ₁	386,5	20050,3	121,2	1012,7	290,6
a ₀	-1057,2	-2856767,2	-158,6	-17437,9	-574,2

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktų skaičiavimų duomenimis

Norint gauti analitinių išraiškų adekvatumą realiai padėčiai, reikia paskaičiuoti lentelinį *Fišerio santykį* su kiekvienu pasirinktu veiksniumi. Jei paskaičiuotas santykis yra didesnis už lentelinį, tai regresijos lygtis adekvačiai padėčiai atspindės realią situaciją.

Rodikliai paskaičiuoti pagal formules:

$$S_{regr}^2 = \frac{\sum (y_i - \hat{y})^2}{k}; \quad (18)$$

$$S_{lik}^2 = \frac{\sum (y_i - \bar{y})^2}{n - 2}; \quad (19)$$

$$F = \frac{S_{reg}^2}{S_{lik}^2} \quad (20)$$

Regresijos dispersiją, likutinę dispersiją bei *Fišerio santykį* apskaičiuojame pagal pateiktas formules. Tuo tarpu *F* lentelinį rodiklį randame išsikvietę funkciją *FINV*, kur pažymime, kad laisvės laipsnių skaičius 0,05, veiksnių skaičius 1, o *n-2=3*.

Regresijos lygčių realios padėties atspindėjimo *Fišerio rodiklio* reikšmės pasirinktiems veiksniams pateiktos 24 lentelėje.

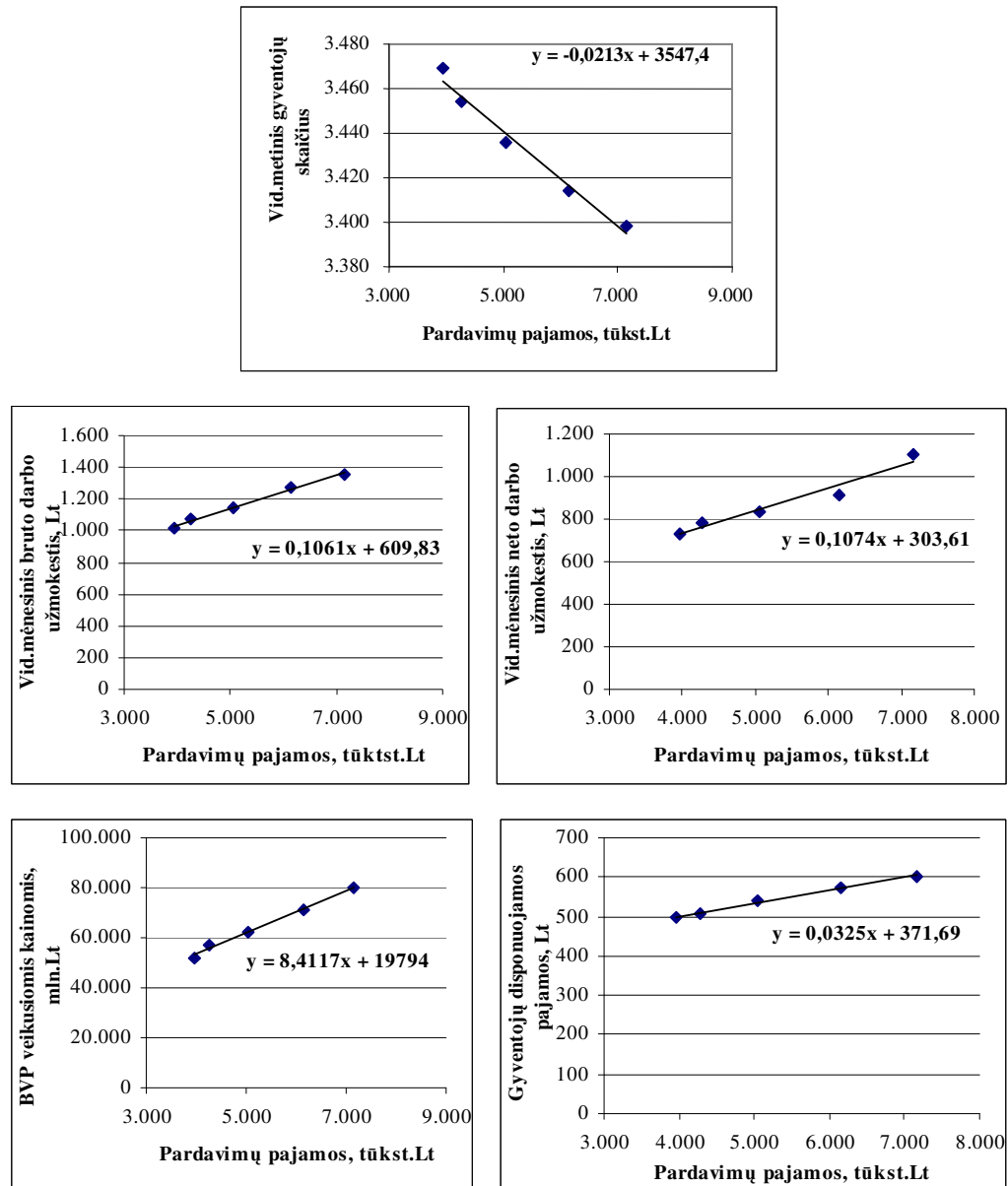
24 lentelė

Regresijos lygčių realios padėties atspindėjimo Fišerio rodiklių reikšmės					
Rodikliai	IŠORINIAI VEIKSNIAI				
	X ₁	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆
S _{lik} ²	39,13	109,83	30,57	1696353550	0,01
F	4,32	5,69	6,47	5,00	1794,50
F lentelinis	3,82	3,82	3,82	3,82	3,82
VIDINIAI VEIKSNIAI					
	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	X ₁₁
S _{lik} ²	9682,4	233279226302	547,39	46601347,56	16477,22
F	5,05	5,00	5,52	5,00	5,05
F lentelinis	3,82	3,82	3,82	3,82	3,82

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktų skaičiavimų duomenimis

Kadangi visur $F > F$ lentelinį, tai visos tiesės yra adekvačios realiai padėčiai, taigi jas galima taikyti planavimui, prognozavimui bei kitiems skaičiavimams.

Išorinių veiksnių įtakos lizingo bendrovės pardavimų pajamoms atvaizdavimas pateiktas 21 paveiksle.



21 pav. Paslaugų pajamų ryšio su pasirinktais išoriniais veiksniais įvertinimas
Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktų skaičiavimų duomenimis

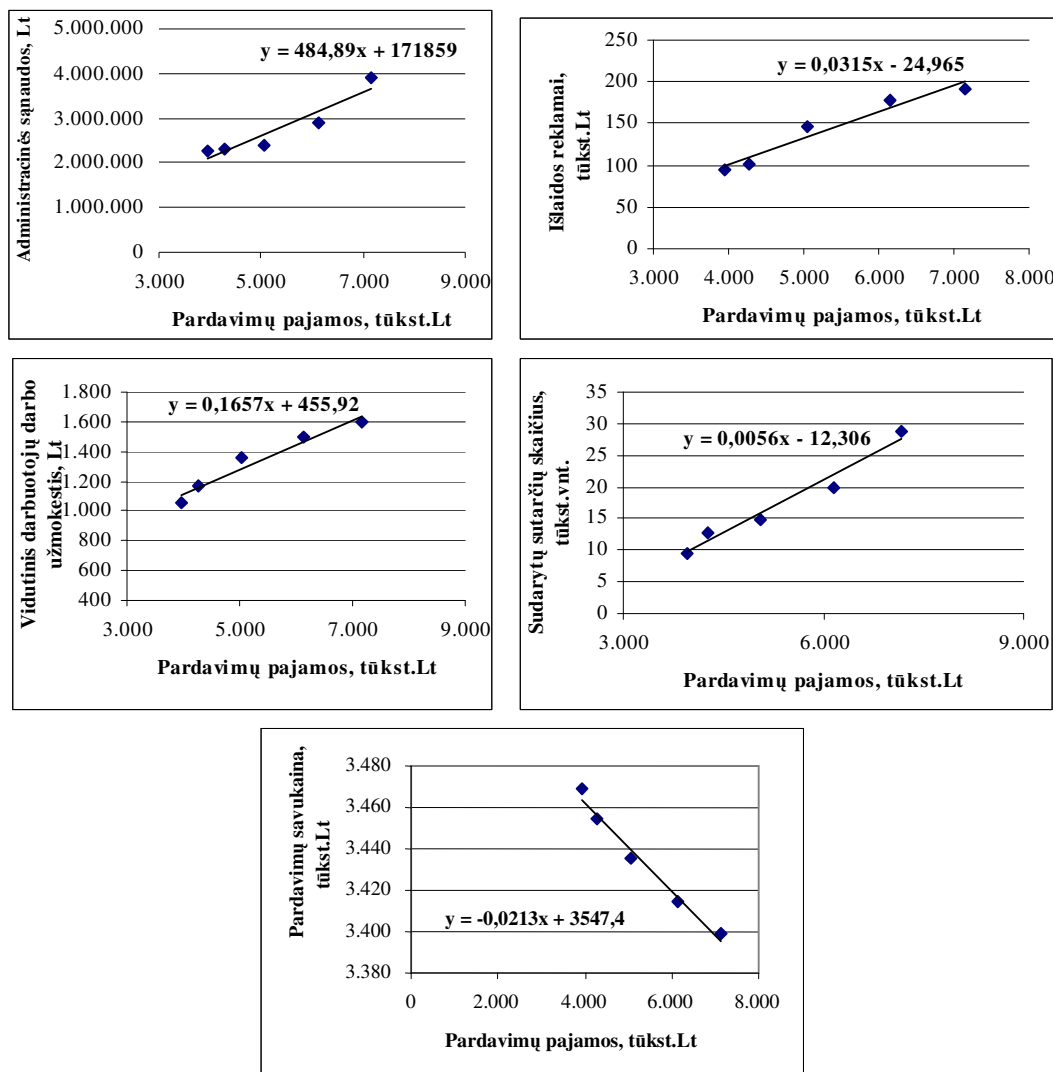
Iš 21 paveikslo matyti, jog visų kintamųjų taškų išsidėstymas yra lygiagretus paslaugų pajamų tiesei, kas parodo egzistuojančią stiprią priklausomybę nuo pasirinktų išorinių veiksnių.

Lizingo bendrovės pardavimų pajamoms statistiškai reikšmingi išoriniai kintamieji yra: vidutinis metinis gyventojų skaičius (X_1), šalies ūkio darbuotojų vidutinis mėnesinis bruto darbo užmokestis (X_3), šalies ūkio darbuotojų vidutinis mėnesinis neto darbo užmokestis (X_4), bendrasis

vidaus produktas (X_5), vienam namų ūkio nariui per mėnesį tenkanti disponuojamų pajamų suma (X_6). Visų šių veiksnių koreliacijos koeficientas siekia 0,97-0,99, o tai patvirtina egzistuojantį ryšį tarp pardavimų pajamų.

Tikriausiai lizingo bendrovės vadovus labiausiai domina pasirinktų vidinių kintamųjų įtaka pardavimų pajamoms, kadangi atsižvelgiant į šios analizės rezultatus būtų galima pasirinkti ateičiai tinkamiausius sprendimus.

Paskaičiuoti koreliacijos koeficientai parodo, kad tarp pasirinktų vidinių kintamųjų t.y. administracinių sąnaudų (X_7), išlaidų paslaugų reklamai (X_8), vidutinio mėnesinio bendrovės darbuotojų darbo užmokesčio (X_9), sudarytų sutarčių skaičiaus (X_{10}) ir pardavimų savikainos (X_{11}) egzistuoja koreliacinis teigiamas ryšys (22 pav.).



22 pav. Paslaugų pajamų ryšio su pasirinktais vidiniais veiksniais įvertinimas

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktų skaičiavimų duomenimis

Pagal paskaičiuotus porinius koreliacijos koeficientus a_1 ir a_0 surastos tiesinės lygtys ir kaip iš 22 paveikslo matyti, kad pardavimų pajamų taškai išsidėstę šalia atitinkamų veiksmų tiesių. O apskaičiuotos F ir F lentelinė reikšmės atspindi situaciją, jog $F > F$ lentelinę, o tai parodo, kad nubrėžtos tiesės yra adekvačios realiai padėčiai. Atlikta porinė koreliacinė analizė parodė, kad tarp pardavimo pajamų ir pasirinktų reikšmingų kintamųjų egzistuoja stochastinis ryšys. Iš paveikslo matyti, kad ryšys tarp pardavimo pajamų ir atitinkamų kintamųjų yra tiesinis, kas leidžia daryti išvadą, jog didesnės kintamųjų reikšmės atspindi didėjančias lizingo bendrovės pajamas.

Siekiant įvertinti, kaip atskirų paslaugų pajamų ir pelno rodikliai koreliuoja su pasirinktais vidiniais kintamaisiais, pateikiama atskirų paslaugų pajamų ir pelno rodiklių priklausomybės įvertinimo analizė.

25 lentelė

Finansinio lizingo ir išperkamosios nuomos paslaugų pajamų ir pelno rodiklių koreliacijos analizė įvertinant pasirinktus vidinius veiksmus

Veiksniai:	Administracinės sąnaudos	Išlaidos paslaugų reklamai	Vidutinis, mėnesinis darbuotojų darbo užmokestis	Sudarytų sutarčių skaičius
	X7	X8	X9	X10
Pajamos:				
Išperkamoji nuoma	0,868	0,966	0,986	0,996
Finansinis lizingas	0,195	0,162	0,252	0,783
Pelnas:				
Išperkamoji nuoma	0,869	0,927	0,939	0,971
Finansinis lizingas	-0,77	-0,923	-0,910	-0,933

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktų skaičiavimų duomenimis.

Vertinant finansinio lizingo ir išperkamosios nuomos paslaugų pajamų ir pelno rodiklių priklausomybę nuo parinktų vidinių ir išorinių veiksmų (18 priedas), akcentuotina, jog stipriausiu ryšiu pasižymi sudarytų sutarčių skaičius, o tai leidžia daryti išvadą, jog lizingo bendrovė turi atkreipti ypatingą dėmesį į naujų sutarčių sudarymo skatinimo problemą. Svarstymas kaip padidinti klientų skaičių yra esminis siekiant padidinti paslaugų pajamas, o tuo pačiu ir pelningumo rodiklius.

3. LIZINGO BENDROVĖS PASLAUGŲ PELNINGUMO IR JŲ INDIKUOJANČIŲ RODIKLIŲ PERSPEKTYVŲ NUMATYMAS KIEKYBINIAIS IR KOKYBINIAIS METODAIS

3.1. Lizingo bendrovės paslaugų pelno prognozavimas

Atliekant lizingo bendrovės teikiamų paslaugų pelningumo analizę būtina įvertinti pelningumo ir jį indikuojančių rodiklių ateities pokyčių galimybes.

Slenkančio vidurkio metodo esmė yra laiko eilutės paskutiniųjų n reikšmių vidurkio skaičiavimas. Šis vidurkis yra naudojamas kaip prognozė naujam eiliniam laikotarpiui. Šiuo metodu prognozei atlikti naudojama tokia formulė:

$$S_l \text{ vidurkis} = n \text{ paskutinių reikšmių suma} / n; \quad (21)$$

Prognozavimas eksponentinio išlyginimo metodu. Atliekant prognozavimą eksponentinio išlyginimo metodu, skaičiavimams atlikti naudojama tokia formulė:

$$F_{t+1} = \alpha Y_t + (1-\alpha)F_t \quad (22)$$

Čia, F – senų metų prognozė, α – prisiimama paklaidos tikimybė.

Prognozavimas trendo funkcija. Atliekant perspektyvinę atskirų bendrovės paslaugų pelno rodiklių analizę, panaudotas analitinis metodas (trendo funkcijos skaičiavimas mažiausių kvadratų būdu). Prognozuojant lizingo bendrovės paslaugų pelno rodiklių kitimą naudotasi formulėmis:

$$\hat{y}_t = a_0 + a_1 t, \text{ čia} \quad (24)$$

a_0, a_1 – lygties parametrai;

t – laiko parametras; \hat{y} – aplyginta faktinė reikšmė, apskaičiuota pagal trendo funkciją.

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum t = \sum y; \\ a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 = \sum ty. \end{cases} \quad (25)$$

$$a_0 = \frac{1}{n} (\sum y - a_1 \sum t); \quad (26)$$

$$a_1 = \frac{n \sum ty - \sum t \sum y}{n \sum (t^2) - (\sum t)^2}. \quad (27)$$

Prognozavimas dinamikos eilučių ekstrapoliacijos būdu. Naudojant dinamikos eilučių ekstrapoliaciją prognozuojamas dydis skaičiuojamas remiantis sekančiomis formulėmis:

$$Y_{n+1} = y_n + L * \Delta y_i; \Delta y = (y_n - y_i) : (n-1); \quad (28)$$

čia: y_n – galutinis dinamikos eilutės lygis;

y_i – eilutės pradinis lygis; L – prognozuojamų metų skaičius; n - eilutės lygių skaičius;

Δy – vidutinis absoliutinis lygio didėjimas.

Lizingo bendrovės paslaugų 2007-2008 m. pelno reikšmės, prognozuojant aukščiau pateiktais metodais, pateiktos 26 lentelėje, o šių reikšmių skaičiavimo metodika pateikta 14 priede.

26 lentelė

Paslaugų 2007-2008 m. pelno prognozavimas kiekybiniais metodais

Pelnas tūkst.Lt	PROGNOZAVIMO METODAI							
	Metai	Slenkančio vidurkio		Eksponentinio išlyginimo		Trendo funkcijos	Dinamikos eilučių ekstrapoliacijos	Kiekybinių metodų vidurkis*
		n=3	n=4	alfa=0,2	alfa=0,3			
Išperkamoji nuoma	2007	2.585,1	2.172,7	1.736,9	2.081,2	3.804,33	3.722,0	3.370,5
	2008	-	-	-	-	4.438,08	4.301,5	4.369,8
Finansinis lizingas	2007	589,0	759,1	942,7	812,2	171,42	195,1	484,5
	2008	-	-	-	-	-60,7	-26,4	-43,6
Išperkam. nuomos kortelė	2007	-	-	-	-	734,9	734,8	734,9
	2008	-	-	-	-	989,6	989,4	989,5

* Kiekybinių prognozavimo metodų vidurkio reikšmė paskaičiuota sumuojant statistiškai patikimas (remiantis paskaičiuotomis prognozių paklaidomis) gautas prognozes ir padalinus iš šių metodų skaičiaus.

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktų skaičiavimų duomenimis

Prieš aptariant rezultatus būtina paminėti, kad lizingo bendrovės vadovybė, remiantis jos planinių ataskaitų duomenimis pagal atskiras paslaugas planuoja tik pajamų rodiklius. Autorės nuomone, bendrovės vadovybei derėtų planuoti bei analizuoti ne tik paslaugų pajamų, bet ir jų pelno bei pelningumo rodiklius, kas leistų bendrovei išvelgti šių paslaugų pelningumo didinimo galimybes.

Iš 26 lentelės matyti, kad išperkamosios nuomos paslaugos pelno 2007 m. prognostiniai rodikliai vertinant kiekybinių metodų prognozes svyruoja nuo 2.172,7 tūkst. Lt iki 3.804,33 tūkst.Lt. Šios paslaugos 2007 m. pelno rodiklio, lyginant 2006 m. rodiklį su statistiškai patikimų kiekybinių metodų reikšmių vidurkiu, padidėjimo tempas turėtų siekti 7,25 proc. Tačiau, dinamikos eilučių ekstrapoliacijos ir trendo funkcijos metodais prognozuoto išperkamosios nuomos paslaugos pelno padidėjimo tempai turėtų siekti atitinkamai 15,5 (vidutinė išlyginimo paklaida 13 proc.) ir 17,4 proc. Tuo tarpu paslaugos pelno rodiklių prognozuotų slenkančio vidurkio ir eksponentinio išlyginimo prognozavimo metodais paklaidos kvadrato koeficientai parodo, kad šiomis prognozėmis netikslinga pasikliauti.

Įvertinant finansinio lizingo paslaugos pelno rodiklių prognostines reikšmes 2007 m., lyginant su 2006 m. rodikliu, remiantis statistiškai patikimų kiekybinių metodų prognostinių reikšmių vidurkiu, priaugio tempas turėtų siekti atitinkamai 14,13 proc. Vertinant dinamikos eilučių ekstrapoliacijos metodo 2007 m. paslaugos pelno reikšmę matyti, jog šios rodiklio sumažėjimo tempas per 2007 m. turėtų pasiekti apie 113 proc.

Įvertinant trendo funkcijos ir dinamikos eilučių ekstrapoliacijos metodais numatytas paslaugos pelno reikšmes pastebima, kad jos priaugio tempas turėtų sudaryti apie 76 proc. Akcentuotina, jog

pasikliauti trendo funkcijos ir dinamikos eilučių ekstrapoliacijos prognozavimo metodų gautomis reikšmėmis būtų netikslinga, kadangi prognozei panaudotas per mažas laikotarčių skaičius (paslauga teikiama nuo 2004 m. gruodžio mėn.).

3.2. Lizingo bendrovės paslaugų pelningumo prognozavimas

Lizingo bendrovės teikiamų paslaugų pelningumo didinimo galimybės įvertinimas yra neatsiejamas nuo šių paslaugų pelningumo rodiklių prognozavimo. Paslaugų pelningumo rodiklių 2007-2008 m. reikšmės prognozuotos slenkančio vidurkio, eksponentinio išlyginimo, trendo funkcijos ir dinamikos eilučių ekstrapoliacijos metodais pateiktos 27 lentelėje, pagal 15 priede atliktus skaičiavimus.

27 lentelė

Paslaugų 2007-2008 m. pelningumo prognozavimas kiekybiniais metodais

Pelningumas	Metai	PROGNOZAVIMO METODAI						
		Slenkančio vidurkio		Eksponentinio išlyginimo		Trendo funkcijos	Dinamikos eilučių ekstrapoliacijos	Kiekybinių metodų vidurkis*
		n=3	n=4	alfa=0,2	alfa=0,3			
Išperkamoji nuoma	2007	0,697	0,643	0,577	0,622	0,837	0,798	0,739
	2008	-	-	-	-	0,915	0,868	0,892
Finansinis lizingas	2007	0,264	0,318	0,374	0,330	0,113	0,105	0,203
	2008	-	-	-	-	0,033	0,028	0,031
Išperkam. nuomos kortelė	2007	-	-	-	-	-	0,973	0,973
	2008	-	-	-	-	-	1,325	1,325

* Kiekybinių prognozavimo metodų vidurkio reikšmė paskaičiuota sumuojant statistiškai patikimas (remiantis paskaičiuotomis prognozių paklaidomis) gautas prognozes ir padalinus iš šių metodų skaičiaus.

Saltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktų skaičiavimų duomenimis

Iš 27 lentelės matyti, jog pagal dinamikos eilučių ekstrapoliacijos ir trendo funkcijos prognostines išperkamosios nuomos paslaugos pelno reikšmes šios paslaugos pelningumas ir toliau turėtų išlaikyti didėjimo tendenciją. Jos pelningumo rodiklio augimo tempas turėtų siekti apie 13,5 proc. Įvertinant paskaičiuotų prognozių paklaidos koeficientus pastebima, kad šios prognozės rezultatų tikslumu galima pasikliauti, t.y. vidutinė išlydinimo paklaida lygi 5 proc. Tuo tarpu vertinant slenkančio vidurkio ir eksponentinio išlyginimo metodais paslaugos pelningumas turėtų sumažėti maždaug apie 11 proc. Įvertinant kiekybiniais metodais gautų ateities pelningumo vidurkių reikšmes - paslaugos pelningumas turėtų padidėti nuo 0,729 iki 0,739, t.y. 0,01 dalimi.

Vertinant finansinio lizingo paslaugos pelningumo rodiklio dinamiką buvo prognozuotos 2007-2008 m. reikšmės ir vertinant slenkančio vidurkio ir eksponentinio išlyginimo metodų prognozes planuojamas šio rodiklio sumažėjimas iki 0,113 ir 0,033. Remiantis dinamikos eilučių ekstrapoliacijos metodų prognoze 2007 metams pastebima, kad šios paslaugos pelningumo rodiklis turėtų sumažėti nuo 0,182 iki 0,105, t.y. apie 43 proc. Įvertinant trendo funkcijos metodu 2007 m. planuojamą pelningumo reikšmę nuo 2006 m. šio rodiklio sumažėjimo tempas turėtų siekti net 61 proc., t.y. iki 0,113. Įvertinant paskaičiuotų prognozių paklaidos koeficientus pastebima, kad šios prognozės rezultatų tikslumu galima pasikliauti, t.y. vidutinė išlydinimo paklaida lygi 8,6 proc.

(specialistų nuomone šis rodiklis neturėtų viršyti 10 proc.). Būtina pažymėti, jog pasikliauti šios paslaugos pelningumo rodiklių prognozavimu būtų netikslinga, kadangi šių metodų tikslesniam prognozavimui atlikti reikėtų pasitelkti didesnės dinamikos imtį.

3.3. Lizingo bendrovės paslaugų pajamų prognozavimas

Vertinant lizingo bendrovės paslaugų pelningumą yra būtina prognozuoti šių paslaugų pajamas, kadangi jų augimas bendrovei užtikrina ateities pajamas per ateities laikotarpis.

Būtina pažymėti, kad paslaugų pajamos stipriai koreliuoja su sudarytų sutarčių skaičiumi, t.y. didėjant klientų skaičiui didėja lizingo bendrovės pajamos iš jos teikiamų paslaugų. Lizingo bendrovės vadovybė bendrovės planinėse ataskaitose įvardina atskirų paslaugų pajamų rodiklių perspektyvas, kai tuo tarpu jų pelno ar pelningumo rodiklių neplanuoja, o tik apibrėžia galimus ateities bendrovės pelno ir pelningumo rodiklius.

Kiekybiniais ir kokybiniais prognozavimo metodais apskaičiuotų paslaugų pajamų 2007-2008 m. rodiklių palyginimas. Siekiant kuo tiksliau prognozuoti ateinančių metų lizingo bendrovės atskirų paslaugų pajamų rodiklius kiekybinių prognozavimo metodų reikšmės palygintos su bendrovės vadovybės planais (28 lentelė).

28 lentelė

Kiekybiniais prognozavimo metodais paskaičiuotų 2007-2008 m. pajamų rodiklių palyginimas su vadovybės planais

Pajamos tūkst.Lt	Metai	PROGNOZAVIMO METODAI							
		Slenkančio vidurkio		Eksponentinio išlyginimo		Trendo funkcijos	Dinamikos eilučių ekstrapoliacijos	Kiekybinių metodų vidurkis**	Bendrovės vadovų prognozė
		n=3	n=4	alfa=0,2	alfa=0,3				
Išperkamoji nuoma	2007	3.688,31	3.248,32	2.761,6	3.140,9	5.916,95	4.953,0	4.424,8	4.800
	2008	-	-	-	-	6.787,64	5.593,1	6.190,4	5.600
Finansinis lizingas	2007	2.244,8	2.341,9	2.190,0	2.242,0	2.135,60	2368,9	2.272,1	2.700
	2008	-	-	-	-	2.287,10	2.444,2	2.365,7	3.500
Išperkamoji nuomos kortelė	2007	-	-	-	-	225,5	734,8	480,2	700
	2008	-	-	-	-	221	989,4	605,2	900
Paslaugų pajamos *	2007	6.149,7	5.680,0	5.138,3	5.598,6	6.434,30	8.081,3	6.566,0	8.200
	2008	-	-	-	-	9.227,80	8.906,3	9.067,1	10.000

*Lizingo bendrovės pajamos buvo prognozuotos visais anksčiau pateiktais prognozavimo metodais ir šioje lentelėje pateiktos šių prognozių reikšmės, o ne atskirų paslaugų prognozuotų reikšmių suma.

** Kiekybinių prognozavimo metodų vidurkio reikšmė paskaičiuota sumuojant statistiškai patikimas (remiantis paskaičiuotomis prognozių paklaidomis) gautas prognozes reikšmes ir padalinus iš šių metodų skaičiaus.

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktų skaičiavimų duomenimis

Vertinant netiesinio trendo funkcija gautas prognostines reikšmes, kurių paskaičiuota vidutinė išlyginimo paklaida sudaro 15 proc. (galimi didesni nukrypimai nuo gautų prognozių reikšmių), per 2007 m. išperkamosios nuomos pajamos turėtų padidėti apie 15,45 proc. iki 4.312,8 tūkst. Lt. Per 2008 m. šiuo metodu prognozuojamos šios paslaugos pajamos turėtų padidėti apie 37 proc. t.y. iki 5.917 tūkst. Lt. 2007 m. atliktos prognozės (netiesinio trendo funkcija – slenkančiųjų vidurkių) rezultatai numato jog finansinio lizingo pajamos per 2007 metus sumažės apie 6,8 proc. iki

2.135,6 tūkst. Lt, o per 2008 m. šis rodiklis turėtų padidėti iki 2.287,6 tūkst. Lt. (7,11 proc.). Išperkamosios nuomos kortelės pajamas prognozuojant trendo funkcijos slenkančiųjų vidurkių metodu per abu prognozuojamus metus pastebimas šio rodiklio mažėjimas (Tačiau šios paslaugos rodiklių prognozavimas remiantis dviejų metų dinamika pasižymi mažu tikslumu t.y. virš 50 proc.).

Remiantis dinamikos eilučių ekstrapoliacijos prognozavimo metodu lizingo bendrovės paslaugų pajamos per 2007 - 2008 m. turėtų išlaikyti didėjimo tendenciją. Išperkamosios nuomos pajamos per 2007 metus turėtų padidėti 12,9 proc. (iki 4.953 tūkst.Lt), o per 2008 metus iki 5.593,1 tūkst.Lt. Lizingo bendrovės finansinio lizingo pajamos per 2007 m. pagal atliktą prognozę turėtų padidėti 3,2 proc., o 2008 m. šis rodiklis turėtų siekti 2.444,2 tūkst.Lt. Lizingo bendrovės išperkamosios nuomos kortelės pajamos per 2007 m. metus turėtų siekti 734,8 tūkst.Lt, o per 2008 m. padidėti apie 25,7 proc., iki 989,4 tūkst.Lt.

Pagal 28 lentelės duomenis pastebima, kad lizingo bendrovės vadovybė tikisi, jog bendrovės teikiamų paslaugų pajamos bus didesnės nei darbe panaudotų prognozavimo metodų vidurkio reikšmės t.y. išperkamosios nuomos kiekybiniais metodais prognozuojamos pajamos 2007 m. turėtų siekti 4424,8 tūkst.Lt, tuo tarpu vadovybė planuoja pasiekti apie 8,5 proc. didesnę šios paslaugos pajamų rodiklį (teigiama vertinama jau sudarytų sutarčių ateities periodų klientų įmokų pajamas). Būtina paminėti, kad vertinant prognozuotų rodiklių reikšmes atskirais kiekybiniais metodais lizingo bendrovės planai yra panašūs ar net mažesni už kiekybinių metodų reikšmes, t.y. vadovai tikisi, kad išperkamosios nuomos pajamų rodiklis sieks 4.800 tūkst.Lt, tuo tarpu šio rodiklio dinamikos eilučių ekstrapoliacijos prognostinis rodiklis siekia 4.953 tūkst.Lt.

Vertinant finansinio lizingo prognozuojamų reikšmių vidurkį pastebima, kad 2007 m. planuojamas 0,9 proc. sumažėjimas, tuo tarpu vadovybė planuoja pasiekti apie 18 proc. šios paslaugos padidėjimą lyginant su 2006 m. rodikliu t.y. iki 2.700 tūkst. Lt. Vertinant išperkamosios nuomos kortelės pajamas 2007 m. pastebime, kad kiekybiniais metodais prognozuotų reikšmių vidurkis sudaro apie 480,2 tūkst.Lt, o bendrovės vadovybė tikisi padidinti šios paslaugos pajamas iki 700 tūkst.Lt. 2008 m. išperkamosios nuomos kortelės pajamas vertinant patikimų kiekybinių metodų vidurkio reikšmę turėtų siekti 605,2 tūkst.Lt, nors vadovybė tikisi didesnio šios paslaugos pajamų rodiklio t.y. 900 tūkst. Lt. Įvertinant dinamikos eilučių ekstrapoliacijos metodu prognozuotas išperkamosios nuomos kortelės pajamas 2007 ir 2008-iems metams pastebima, kad šios reikšmės yra 9-10 proc. didesnės nei lizingo bendrovės vadovų planai.

3.4. Lizingo bendrovės teikiamų paslaugų pelningumo didinimo galimybių įvertinimas

Atlikus 2003-2006 m. lizingo bendrovės teikiamų paslaugų pelningumo įvertinimo analizę, naudojant tyrimo metodus: grupavimą, detalizavimą, svarbiausių grandžių išskyrimą, regresinę koreliacinę analizę, lyginamųjų svorių ir indeksų bei prognozavimo metodus, išskirtina, jog:

- lizingo bendrovei *didžiausias pajamas* teikia išperkamosios nuomos paslauga ir jos per 2003-2006 m. laikotarpį pastoviai didėjo (13 pav.);
- *internetu* (t.y. per partnerius, ne atstovybėse) *sudarytų* išperkamosios nuomos *sutarčių lyginamasis svoris* per analizuojamą laikotarpį *sparčiai didėjo* t.y. 2004-2006 m. padidėjo nuo 68 iki 87 proc. (9 pav.);
- per analizuojamą laikotarpį pasirinkdami išperkamosios nuomos paslaugą klientai mokėdavo *administravimo mokesčių nuo 1,5 iki 4 proc. nuo finansuojamo turto kainos*, priklausomai nuo išsimokėjimo termino bei pradinio įnašo dydžio (8 priedas);
- per analizuojamą laikotarpį *lizingo bendrovės partneriams tekdavo 1 proc. administravimo mokesčių pajamų* nuo finansuojamo turto sumos, o *lizingo bendrovei tekdavo nuo min. 0,5 iki max. 3 proc.* (priklausomai nuo to, kiek pagal atitinkamas sąlygas būdavo įvertinta administravimo mokesčių suma 1,5-4 proc.);
- *išperkamosios nuomos paslaugos pardavėjų komisinių pajamos tenkančios lizingo bendrovei* per analizuojamą laikotarpį sudarė nuo 595.354 Lt iki 620.456 Lt pajamų kiekvienus metus (padidėjo 4 proc.), tačiau *procentine dalimi* jos bendrovės paslaugų pajamose *sudarė vis mažesnę pajamų dalį*, t.y. sumažėjo nuo 30,87 iki 14,39 proc., *nors faktinė suma* jos kasmet *didėjo* (30 lentelė);
- *išperkamosios nuomos sąnaudos* per 2003-2006 m. laikotarpį kasmet *padidėdavo tik apie 5-6,5 proc.* (12 priedas) ir buvo mažesnės nei finansinio lizingo paslaugai kasmet tenkančių išlaidų suma (19 pav.), kai tuo tartu *išperkamosios nuomos paslaugos pajamos* kasmet nuo 2003 iki 2006 m. *padidėjimo tempas sudarė atitinkamai 56, 23 ir 15 proc.*
- paskaičiuotas lizingo bendrovės atskirų paslaugų pajamų rodiklių tarpusavio dinamikos priklausomybės kondordacijos koeficientas (0,32) parodė, kad paslaugų pajamų rodikliai pasižymi nedidele priklausomybe. Tuo tarpu vertinant paslaugų išlaidų rodiklių tarpusavio priklausomybę pastebima, kad ji yra stipri, t.y. 0,82, (artėja prie vieneto). Teigtina, kad paslaugų išlaidos yra nelanksčios atskirų paslaugų rodiklių išlaidų pokyčiams, kadangi tarp jų egzistuoja stiprus tarpusavio ryšys.
- per 2003-2006 m. laikotarpį *pelningiausia buvo išperkamosios nuomos paslauga*, kurios *sąnaudų litui tenkančių pajamų rodiklis* kito nuo 1,94 iki 3,69 Lt. t.y. padidėjo 90 proc.

Vertinant finansinio lizingo paslaugos atitinkamo rodiklio dinamiką pastebime, kad jis sumažėjo nuo 1,93 iki 1,22 Lt t.y. apie 37 proc. (19 lentelė).

Siekiant padidinti lizingo bendrovės išperkamosios nuomos paslaugos pelningumą siūlytina padidinti pardavėjų komisinių pajamas nuo 1 iki 2 proc., t.y. lizingo bendrovei paliekant daugiausiai 2 proc. pardavėjų komisinių pajamas nuo 2 iki 4 proc. Priklausomai nuo to, kokiomis sąlygomis klientas finansuos įsigyjamą turtą. Pardavėjai gaudami didesnes pajamas nuo kiekvienos sudarytos sutarties bus suinteresuoti sudaryti kuo daugiau sutarčių, kas lizingo bendrovei ateities pajamų forma atneš vis daugiau pajamų. Tarkim pardavėjas sudaro naują sutartį su klientu, kuria finansuojamas turtas sudaro 10.000 Lt, esamomis sąlygomis jis gautų 100 Lt pajamų t.y. 1 proc., o siūlomomis bendrovei atveju jis gautų 200 Lt pajamų.

Siekiant pagrįsti siūlymą būtina įvertinti kaip dėl to turėtų pasikeisti šios paslaugos išlaidų ir pajamų bei pelningumo rodikliai bei kaip tai įtakos bendrovės pelno rodiklius.

Bendrujų išlaidų elastingumo paslaugų pajamų pokyčiams koeficiento dinamikos įvertinimas leidžia atskleisti kaip šis rodiklis reaguoja į kito veiksnio pokyčius. Jei išlaidos stipriai reaguoja į pajamų pokyčius, tuomet jų elastingumas šiam veiksniai yra didelis. Ir priešingai, jei jos silpnai reaguoja į šio veiksnio pokyčius, tai jų elastingumas yra mažas. Jei gauta koeficiento reikšmė yra $k=0$, tuomet veiklos kaštai yra pastovūs, kuomet koeficientas yra $0 < k < 1$, tuomet veiklos kaštai yra degresyviniai (bendra jų suma didėja lėčiau nei pardavimų apimtis). Kuomet $k=1$, kaštai yra proporcingi, o jei koeficientas yra didesnis už 1 ($k > 1$), tai išlaidos yra progresyvios pardavimų apimtį atžvilgiu, t.y. jų suma didėja sparčiau nei pardavimų pajamos.

29 lentelė

Išperkamosios nuomos išlaidų elastingumo jos pajamų pokyčiams koeficientų dinaminė analizė

Rodikliai / Metai	2004	2005	2006
Paslaugos pajamų padidėjimo tempas	56,438	23,824	15,459
Išlaidų apimtį padidėjimo tempas	4,854	5,485	6,565
<i>Bendrujų išlaidų elastingumo pajamų pokyčiams koeficientas</i>	<i>0,086</i>	<i>0,230</i>	<i>0,425</i>

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktų skaičiavimų duomenimis.

Iš 29 lentelės matyti, kad *išperkamosios nuomos išlaidos yra degresyvios jos pardavimų apimtį pokyčiams*, t.y. bendra jų suma didėja lėčiau nei pardavimų pajamos.

Išperkamosios nuomos paslaugos pajamų pasiskirstymas pagal jų struktūrą 2003-2006 m. pateiktas 30 lentelėje.

30 lentelė

Išperkamosios nuomos paslaugos 2003-2006 m. pajamų struktūra

Pajamų struktūra:	2003		2004		2005		2006	
	Tūkst.Lt	Proc.	Tūkst.Lt	Proc.	Tūkst.Lt	Proc.	Tūkst.Lt	Proc.
<i>Palūkanų pajamos</i>	959,27	49,75	1902,37	63,06	2374,86	63,58	2789,56	64,68
<i>Sutarties mokesčio pajamos</i>	190,21	9,86	272,55	9,03	514,59	13,78	745,68	17,29
<i>Pardavėjų komisinių pajamos</i>	595,35	30,87	604,33	20,03	614,92	16,46	620,45	14,39
<i>Delspinigių pajamos</i>	183,53	9,52	237,44	7,87	231	6,18	157,15	3,64
<i>Pajamos iš viso:</i>	1928,37	100	3016,7	100	3735,39	100	4312,84	100

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis lizingo bendrovės 2003-2006 m. ataskaitų duomenimis

Iš 30 lentelės matyti, kad didžiąją pajamų iš šios paslaugos dalį sudaro palūkanų pajamos ir per analizuojamą laikotarpį bendrose šios paslaugos pajamose jų procentinė dalis padidėjo nuo 49,75 iki 64,68 proc. Vertinant pasiūlymą aktualiausia apžvelgti pardavėjų komisinių pajamų, bendrose išperkamosios nuomos pajamose, dalį. 2003 m. jos sudarė 30,87 proc. šios paslaugos pajamų, tačiau 2004 m. jų dalis sumažėjo iki 20,03 proc. Vertinant 2005 m. pastebime, kad šios pajamos sudarė 16,46 proc., o 2006 m. – 14,39 proc. dalį bendrose paslaugos pajamose. Būtina pažymėti, kad pardavėjų komisinių pajamos per 2003-2006 m. faktine suma vis didėjo t.y. nuo 595,35 iki 620,45 tūkst.Lt. (kasmet atitinkamai: 1,5; 1,7 ir 0,89 proc.).

Atsižvelgiant į tai, kokiomis sąlygomis klientas nori finansuoti įsigyjamą turtą išperkamosios nuomos būdu, kompiuterinės programos pagalba yra parenkamas atitinkamas administracinio mokesčio procentas t.y. nuo 1,5 iki 4 proc. paskaičiuojamų nuo finansuojamos turto sumos. Šio administracinio mokesčio dydžio parinkimas priklauso nuo kliento finansuojamo turto kainos, pasirinkto termino (nuo 1 iki 3 metų) ir pradinio įnašo dydžio.

Siekiant kuo tiksliau įvertinti, kaip lizingo bendrovės pajamas iš išperkamosios nuomos paveiks pasiūlymo įgyvendinimas (t.y. padidinti pardavėjų komisinių pajamas nuo 1 iki 2 proc.), būtina įvertinti, kaip šios paslaugos pardavėjų komisinių pajamos 2003-2006 m. pasiskirsto pagal klientams pritaikytus administracinio mokesčio įkainius (31 lentelė).

31 lentelė

Lizingo bendrovės 2003-2006 m. komisinių pajamų pasiskirstymas pagal administravimo mokesčio normą

Administravimo mokestis		Administravimo mokesčių pajamos tūkst.Lt*			
		2003	2004	2005	2006
1,5 proc.	Lt.	110,14	104,55	119,29	109,82
	<i>Dalis proc.</i>	18,5	17,3	19,4	17,7
2 proc.	Lt.	132,76	143,23	134,67	125,33
	<i>Dalis proc.</i>	22,3	23,7	21,9	20,2

31 lentelės tęsinys

Administravimo mokestis		Administravimo mokesčių pajamos tūkst.Lt*			
		2003	2004	2005	2006
2,5 proc.	Lt.	141,69	121,47	162,34	133,40
	<i>Dalis proc.</i>	23,8	20,1	26,4	21,5
3 proc.	Lt.	98,23	119,66	116,22	123,47
	<i>Dalis proc.</i>	16,5	19,8	18,9	19,9
3,5 proc.	Lt.	94,66	99,71	74,41	121,61
	<i>Dalis proc.</i>	15,9	16,5	12,1	19,6
4 proc.	Lt.	17,86	15,71	7,99	6,82
	<i>Dalis proc.</i>	3	2,6	1,3	1,1
Viso pajamų:	Lt.	595,35	604,33	614,92	620,45
	<i>Dalis proc.</i>	100	100	100	100

* Lentelėje pateiktos tik lizingo bendrovei tenkančios pajamos, kurios buvo gautos prie atitinkamų administravimo mokesčių normų.

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis lizingo bendrovės 2003-2006 m. ataskaitų duomenimis

Šioje lentelėje pateiktos lizingo bendrovės pajamos pasiskirsčiusios pagal skirtingas administravimo mokesčių normas, tačiau tai nėra bendros pardavėjų ir lizingo bendrovės pajamos. Iš lentelės matyti, jog didžiąją šių pajamų dalį sudaro pajamos, klientams mokant 2 ir 2,5 proc. normos administravimo mokesčius. Pagal pateiktą pasiūlymą (t.y. padidinti pardavėjų komisinių pajamas nuo 1 iki 2 proc.), vertinant 2003-2006 m. laikotarpį lizingo bendrovė būtų praradusi kasmet atitinkamai 40,8; 41; 41,3 ir 37,9 proc. dalį nuo visų komisinių pajamų, t.y. pajamas, kurios buvo gautos prie 1,5 ir 2 proc. administravimo mokesčių normų.

Kaip jau buvo minėta, kad vis didesnė (nuo 67 iki 87 proc.) dalis sutarčių yra pasirašoma per lizingo bendrovės partnerius, t.y. ne atstovybėse. Tai daug patogesnis įsigyjamo turto finansavimo būdas, nei kreiptis į lizingo bendrovės atstovybę. Manytina, jog partneriai siekdami gauti didesnes pajamas bus suinteresuoti privilioti kuo daugiau klientų, nuo kurių įsigyjamo turto vertės jie pasiima ne 1 proc., o 2 proc. administravimo mokestį.

Būtina paanalizuoti, kaip pasikeistų išperkamosios nuomos paslaugos pelningumas, jei toks bendrovei siūlomas sprendimas padidintų klientų skaičių, kas užtikrintų lizingo bendrovei pajamas net ir keliems metams į priekį.

Paslaugos pelningumo didinimo galimybių įvertinimas palankiomis sąlygomis

Skaičiuojamos dviejų metų t.y. 2007 ir 2008 m. paslaugos pajamų ir pelningumo rodiklių perspektyvos. Daromos prielaidos, kad išperkamosios nuomos *paslaugos pajamos kasmet išaugs 15 proc.* (vadovybė planuoja jog šios paslaugos pajamos turėtų padidėti apie 27 proc.) t.y. tikimasi, kad pardavimai išlaikys tokią pačią praeitų metų augimo tendenciją - 15 proc. ir tikimasi, kad *pardavėjų komisinių pajamų padidinimas nuo 1 iki 2 proc. kasmet padidins paslaugos pajamas 10 proc.* Palyginę bendros (15 proc. + 10 proc.) išperkamosios nuomos paslaugos sąlygomis apsibrėžtą pajamų augimo procentą pastebima, kad sąlygos mažai skiriasi nuo bendrovės vadovybės

planuojamo šios paslaugos pajamų rodiklio augimo (27 proc.). Įvertinant kiekybiniais metodais prognozuoto augimo, ši pelningumo didinimo galimybių variantą galėtume apsibrėžti kaip vidutinių sąlygų variantą, t.y. šios sąlygos yra realiai tikėtinos lizingo bendrovei. Daroma prielaida, kad *paslaugos išlaidos didės 9 proc.* Daroma prielaida, kad atsižvelgiant į tai, kaip per 2003-2006 m. išperkamosios nuomos pajamos pasiskirstė į palūkanų, sutarties mokesčių, pardavėjų komisinių ir delspinigių pajamas bus išlaikoma tokia pat ketverių metų vidurkių tendencija (ketverių metų dalies bendrose pajamose vidurkis sudaro apie 22,45 proc., nors 2006 m. komisinių pajamos sudarė 16,46 proc.). Pardavėjų komisinių pajamos bus paskirstomos atsižvelgiant į ketverių metų vidurkių reikšmes (apie 40,25 proc. pardavėjų komisinių pajamų pagal pasiūlymą turėtų tekti pardavėjams).

Lizingo bendrovei palankių sąlygų varianto prielaidas pelningumo ir jį indikuojantys rodikliai pateikti 32 lentelėje.

32 lentelė

Paslaugos 2007-2008 m. pelningumo rodiklių didinimo palankiomis sąlygomis galimybių įvertinimas

Išperkamosios nuomos rodikliai tūkst.Lt	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bendros pajamos	1928,37	3016,70	3735,39	4312,84	5391,05	6738,81
Bendros išlaidos	992,90	1041,10	1098,20	1170,30	1275,63	1390,43
Pelnas	935,47	1975,60	2637,19	3142,54	4115,42	5348,38
Lizingo bendrovės komisinių pajamos:	595,35	604,33	614,92	620,45	1210,29	1512,86
Papildomos pardavėjų pajamos:	242,90	247,78	253,96	235,15	487,14	608,93
Bendrovės komisinių pajamos po pasiūlymo	352,44	356,55	360,96	385,30	723,15	903,94
Bendros pajamos - atsisakytos pajamos	1685,47	2768,92	3481,43	4077,69	4903,91	6129,88
Pelnas po pasiūlymo įgyvendinimo	692,57	1727,82	2383,23	2907,39	3628,28	4739,45
Paslaugos pelningumas	0,485	0,655	0,706	0,729	0,740	0,773

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktų skaičiavimų duomenimis

Iš 32 lentelės matyti, kad bendrovės išperkamosios nuomos paslaugos pelningumas per 2007 m. išaugtų 0,011 dalimi, o per 2008 m. paslaugos pelningumas turėtų padidėti iki 0,773, t.y. padidėjimo tempas sieks 0,033.

Siekiant įvertinti ar teisingai apsibrėžtos sąlygos, pardavimų ir išlaidų augimo pokyčius galime išreikšti elastingumo koeficientu, šio palankių sąlygų varianto išlaidų elastingumo pardavimų pokyčiams koeficientas lygus 0,36. Atsižvelgiant į 2007 m. paskaičiuotą koeficientą ir jį palyginę su 2003-2006 m. koeficientų dinamika (28 lentelė) galime daryti išvadą, kad išlaidos yra adekvačios pasirinktai pardavimų augimo apimčiai.

Paslaugos pelningumo didinimo galimybių įvertinimas tikėtinomis sąlygomis

Šiam atvejui daromos prielaidos, kad išperkamosios nuomos paslaugos *pajamos kasmet išaugs po 13 proc.*, t.y. tikimasi, kad pardavimai palaikys kiekybiniais metodais prognozuotų reikšmių vidurkio augimo tempus bei tikimasi, kad pardavėjų *komisinių pajamų padidinimas nuo 1 iki*

2 proc. padidins paslaugos pajamas 3 proc. Palyginę bendros (13 proc. + 3 proc.) išperkamosios nuomos paslaugos sąlygomis apsibrėžtą pajamų augimo procentą pastebima, kad augimo tempas mažai skiriasi lyginant su 2006 m. pajamų rodiklio padidėjimo tempu (15 proc.). Daroma prielaida, kad *paslaugos išlaidos didės 6 proc.* Daroma prielaida, kad atsižvelgiant į tai, kaip per 2003-2006 m. išperkamosios nuomos pajamos pasiskirstė į palūkanų, sutarties mokesčių, pardavėjų komisinių ir delpinigių pajamas bus išlaikoma tokia pat ketverių metų vidurkių tendencija (22,45 proc.). Taipogi pardavėjų komisinių pajamos bus paskirstomos atsižvelgiant į ketverių metų vidurkių reikšmes (40,25 proc.).

33 lentelė

Paslaugos 2007-2008 m. pelningumo rodiklių didinimo tikėtinomis sąlygomis galimybių įvertinimas

Išperkamosios nuomos rodikliai tūkst.Lt	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bendros pajamos	1928,37	3016,70	3735,39	4312,84	5002,89	5803,36
Bendros išlaidos	992,90	1041,10	1098,20	1170,30	1240,52	1314,95
Pelnas	935,47	1975,60	2637,19	3142,54	3762,38	4488,41
Lizingo bendrovės komisinių pajamos:	595,35	604,33	614,92	620,45	1123,15	1302,85
Papildomos pardavėjų pajamos:	242,90	247,78	253,96	235,15	452,07	524,40
Bendrovės komisinių pajamos po pasiūlymo:	352,44	356,55	360,96	385,30	671,08	778,46
Bendros pajamos - atsisakytos pajamos	1685,47	2768,92	3481,43	4077,69	4550,83	5278,96
Pelnas po pasiūlymo įgyvendinimo	692,57	1727,82	2383,23	2907,39	3310,31	3964,01
Paslaugos pelningumas	0,485	0,655	0,706	0,729	0,727	0,751

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktų skaičiavimų duomenimis

Prielaidų patikrinimui paskaičiuotas paslaugos išlaidų elastingumo pardavimų pajamų pokyčiams koeficientas yra lygus 0,33, t.y. išlaidos yra degresyvios. O lyginant su praėjusių metų elastingumo rodikliais matyti, jog šiam pelningumo didinimo galimybių įvertinimo variantui išlaidų padidėjimo koeficientas yra tinkamas realiai situacijai.

Vertinant šių sąlygų įgyvendinimo rezultatus pastebime, kad per 2007 m. šios paslaugos pelningumas turėtų sumažėti 0,002 dalimi, tačiau 2008 m. šis rodiklis turėtų padidėti iki 0,751, t.y. lyginant su 2006 m. padidėti 0,022 dalimi.

Paslaugos pelningumo didinimo galimybių įvertinimas nepalankiausiomis sąlygomis

Šiam atvejui daromos prielaidos, kad išperkamosios nuomos paslaugos *pajamos išaugs tik 10 proc.*, t.y. tikimasi, kad *pardavėjų komisinių pajamų padidinimas nuo 1 iki 2 proc. nepadidins paslaugos pajamų.* Daroma prielaida, kad *paslaugos išlaidos didės 5 proc.* Šiuo variantu tikimasi, kad išperkamosios nuomos paslaugos pajamų prieaugio tempas vis mažės, o išlaidų augimo koeficientas sieks 2004-2006 m. prieaugio tempų vidurkį.

**Paslaugos 2007-2008 m. pelningumo rodiklių didinimo nepalankiausiomis sąlygomis
galimybių įvertinimas**

Išperkamosios nuomos rodikliai tūkst.Lt	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bendros pajamos	1928,37	3016,70	3735,39	4312,84	4830,38	5410,03
Bendros išlaidos	992,90	1041,10	1098,20	1170,30	1228,82	1290,26
Pelnas	935,47	1975,60	2637,19	3142,54	3601,57	4119,77
Lizingo bendrovės komisinių pajamos:	595,35	604,33	614,92	620,45	1084,42	1214,55
Papildomos pardavėjų pajamos:	242,90	247,78	253,96	235,15	436,48	488,86
Bendrovės komisinių pajamos po pasiūlymo:	352,44	356,55	360,96	385,30	647,94	725,69
Bendros pajamos - atsisakytos pajamos	1685,47	2768,92	3481,43	4077,69	4393,90	4921,17
Pelnas po pasiūlymo įgyvendinimo	692,57	1727,82	2383,23	2907,39	3165,09	1547,72
Paslaugos pelningumas	0,485	0,655	0,706	0,729	0,720	0,315

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktų skaičiavimų duomenimis

Palyginant šio nepalankiausių sąlygų varianto elastingumo koeficientą ($k = 0,416$, paslaugos išlaidos yra degresyvios, t.y. didėjant pardavimų pajamoms jos didėja mažiau) su 2003-2006 m. koeficientais (28 lentelė) darytume išvadą, kad tokia situacija lizingo bendrovei yra galima jei nebus imtasi priemonių didinančių lizingo bendrovės išperkamosios nuomos sutarčių skaičių, t.y. pajamas.

Pritaikant prisiimtas prielaidas išperkamosios nuomos paslaugos pelningumas per 2007 m. turėtų sumažėti iki 0,720, t.y. 0,009 dalimi. Per 2008 m. prisiimant tas pačias sąlygas paslaugos pardavimų pelningumas sumažėtų iki 0,315.

IŠVADOS IR REKOMENDACIJOS

Vertinant paslaugų pelningumą bei efektyvumą galima pasitelkti ne konkrečiai segmentinei analizei lietuvių autorių rekomenduotinus metodus, bet taikyti struktūros ir dinamikos, ekonominių statistinių rodiklių, įtakančių veiksnių koreliacinės regresinės ir prognozavimo analizės metodus. Užsienio autorių siūlomų prekių ir paslaugų bei jų grupių pelningumo ir efektyvumo įvertinimo metodų diapazonas neapsiriboja aukščiau paminėtais metodais ir yra platesnis bei spalvingesnis. Užsienio autorių (S.Greenland, J. Coshall, I.Combe 2006; M.Mavri, G.Ioannou 2006; E.M. van Raaij 2005; V.A. Zeithaml 2000; Sander van Triest 2005; A.Hart, M.Smith, S.Dikolli 1998; D. Campbell, F.Frei 2004; W.V.Lear 1999; D.Bradshaw, C.Brash 2001; J.L.Salmeron 2002) nuomone pelningumo analizę be pelno ir pelningumo rodiklių analizės siūloma šią analizę tapatinti su įmonės klientų grupavimo ir specifinių sąlygų taikymo analize, siūloma paslaugas teikiančioms įmonėms įvertinti optimalius bei minimalius paslaugos gautinų pajamų taškus, vertinti paslaugų ar jų grupių klientų poreikius, sudarinėti teikiamų paslaugų pelningumo modelius, taikyti vienam klientui tenkančio pelno, panaudotų įmonės paslaugų bei operacijų skaičiaus analizę.

Atlikta lizingo bendrovės grynojo pelningumo rodiklių bei pajamų litui tenkančių sąnaudų rodiklių palyginamoji analizė parodė, kad lyginant su šakos (šalies lizingo bendrovių) rodikliais analizuojamos lizingo bendrovės grynojo pelningumo rodiklis per 2003-2005 m. laikotarpį buvo didesnis nei šakos rodiklis, nors per visą analizuojamą laikotarpį išlaikė mažėjimo tendenciją, kas priešinga šakos rodikliams. Bendrovei būtina ieškoti sprendimų, kaip pagerinti bendrovės pelningumo rodiklius.

Per 2003-2006 m. išperkamosios nuomos paslaugos pajamos vis didėjo, (kasmet atitinkamai: 56 proc., 24 proc., o per 2006 m. jos padidėjo 15,5 proc.), tačiau jų prieaugio tempas vis mažėja. Pajamų augimo tempo mažėjimą įtakojo sudarytų sutarčių skaičius ir finansuojamos sumos pokyčiai bei pasikeitusi pajamų ir sąnaudų pripažinimo apskaitoje tvarka. Tuo tarpu finansinio lizingo pajamos per analizuojamą laikotarpį tai mažėjo tai didėjo: per 2004 m. pajamos sumažėjo apie 23 proc., per 2005 m. padidėjo apie 18 proc. Per 2006 m. finansinio lizingo pajamos lyginant su praėjusiais metais sumažėjo apie 4 proc. Finansinio lizingo paslaugos pajamų pokyčius labiausiai įtakojo sudarytų sutarčių skaičiaus mažėjimas ir finansuojamų sumų pokyčiai.

Lizingo bendrovės paslaugų sąnaudų didžiausi augimo pokyčiai tenka finansinio lizingo paslaugai: per 2005 m. padidėjo 20,3 proc. (iki 1.687,9 tūkst. Lt.), 2006 m. padidėjimas siekė 11,2 proc. (iki 1.877 tūkst. Lt.), kuomet išperkamosios nuomos sąnaudų rodiklis kasmet padidėjo apie 5-6 proc. Vis didėjančias finansinio lizingo paslaugos sąnaudas įtakojo didėjanti atidėjimų portfelio rizikai bei reklamos išlaidos. Išperkamosios nuomos kortelės sąnaudos per 2006 m. padidėjo 10,4 proc. iki 181,9 tūkst. Lt., t.y. jų padidėjimą labiausiai įtakojo didėjančio paslaugos portfelio suma.

Paskaičiuotas lizingo bendrovės paslaugų pajamų rodiklių dinamikos priklausomybės kondordacijos koeficientas (0,32) parodo, kad atskirų paslaugų pajamų rodikliai pasižymi nedidele tarpusavio priklausomybe. Tuo tarpu vertinant paslaugų išlaidų rodiklių tarpusavio priklausomybę pastebima, kad ji yra stipri (0,82), t.y. atskirų paslaugų išlaidų rodikliai pasižymi stipriausia priklausomybe lyginant su kitais pelno rodiklius indikuojančiais rodikliais. Vertinant lizingo bendrovės paslaugų pelno rodiklių dinamikos priklausomybę pastebima, kad ji, pasak paskaičiuoto kondordacijos koeficiento, yra labai silpna siekia 0,15. Išperkamosios nuomos, finansinio lizingo ir išperkamosios nuomos kortelės paslaugų pelno rodikliai yra mažai priklausomi ir jų pokyčiai silpnai koreliuoja su kitų paslaugų pelno rodiklių pokyčiais.

Atlikta paslaugų pajamų ir pelningumo rodiklių priklausomybės vertinant ranginiais Spirmeno ir Kendalio koreliacijos koeficientais analizė parodė, kad išperkamosios nuomos ir išperkamosios nuomos kortelės paslaugų didėjančios pajamos stipriai koreliuoja su šių paslaugų pelningumo rodikliais, tuo tarpu finansinio lizingo paslaugos pajamų rodikliai pasižymi vidutine įtaka pelningumo rodikliams.

Pasirinkto modelio pagalba atlikta atskirų lizingo bendrovės paslaugų galimų pajamų ir sąnaudų analizė parodė, jog sutarties nutraukimo etape lizingo bendrovė didžiausią pelną gautų iš išperkamosios nuomos kortelės paslaugos – 809,52 Lt, jei klientas nustatytomis modelio sąlygomis pasinaudotų išperkamosios nuomos paslauga, bankas uždirbtų 620,34 Lt pelno. Klientui nustatytomis modelio sąlygomis pasirinkus finansinio lizingo paslaugą bendrovė uždirbtų 489,11 Lt pelno. Iš pritaikyto modelio sąlygomis įvertinto atskirų paslaugų pelningumo matyti, kad didžiausias pelningumo rodiklis (t.y. 0,843) tenka išperkamosios nuomos kortelės paslaugai. Išperkamosios nuomos paslaugos pelningumo rodiklis siekia 0,837, o finansinio lizingo paslaugos pelningumo rodiklis – 0,802.

Tyrimo metu iškelta antroji hipotezė, kad stambūs klientai (juridiniai asmenys) lizingo bendrovei uždirba daugiau pelno bei pajamų nei smulkūs klientai (fiziniai asmenys). Užsienio autorių Sander van Triest (2005), Erik M. van Raaij (2005), D. Lambert ir J. Whitworth (1996) nuomone, mažiausia dalis (apie 7 proc.) bendrovės pajamų yra gaunama iš didžiausios klientų grupės t.y. 60-80 proc. klientų. Taipogi tik 1 proc. klientų bendrovėms uždirba 50 proc. pajamų ir 49 proc. pelno. Tuo tarpu atlikta lizingo bendrovės teikiamų paslaugų 2003-2006 m. pelningumo analizė parodė, jog lizingo bendrovės išperkamosios nuomos paslauga yra pajamingiausia ir pelningiausia. Lizingo bendrovei didesnę pelningumą teikia smulkūs klientai, t.y. fiziniai asmenys, o ne stambūs klientai (juridiniai asmenys), nors šios paslaugos vidutinė finansuojama suma yra net 32 kartus didesnė.

Tyrimo metu iškelta pirmoji hipotezė, kad sutarčių skaičiaus didėjimas grindžiamas kaip esminė galimybė didinti lizingo bendrovės teikiamų paslaugų pelningumą. Atlikta lizingo bendrovės

paslaugų pajamų bei atskirų paslaugų pajamų ir pelno koreliacinė regresinė priklausomybės nuo parinktų išorinių ir vidinių veiksnių analizė parodė, kad bendrovė turi atkreipti atsižvelgti į administracinių sąnaudų, išlaidų paslaugų reklamai, vidutinio mėnesinio darbuotojų darbo užmokesčio, ir pardavimų savikainos veiksnius, tačiau ypatingą dėmesį atkreipti į sudarytų sutarčių skaičiaus didinimo problemą, nes būtent šio rodiklio augimas stipriai įtakoja jos paslaugų pajamas.

Vertinant slenkančio vidurkio ir eksponentinio išlyginimo metodais prognostines išperkamosios nuomos paslaugos pelningumo reikšmes jos turėtų sumažėti maždaug apie 11 proc. Vertinant dinamikos eilučių ekstrapoliacijos ir trendo funkcijos prognozavimo metodais pelningumas ir toliau turėtų išlaikyti didėjimo tendenciją. Jos pelningumo rodiklio augimo tempas turėtų siekti apie 13,5 proc. Tuo tarpu įvertinant kiekybiniais metodais gautų ateities pelningumo vidurkių reikšmes - paslaugos pelningumas turėtų padidėti nuo 0,729 iki 0,739, t.y. 0,01 dalimi. Vertinant finansinio lizingo paslaugos pelningumo rodiklio dinamiką buvo prognozuotos 2007-2008 m. reikšmės ir vertinant slenkančio vidurkio ir eksponentinio išlyginimo metodų prognozes planuojamas šio rodiklio sumažėjimas iki 0,113 ir 0,033. Remiantis dinamikos eilučių ekstrapoliacijos metodų prognoze 2007 metams pastebima, kad šios paslaugos pelningumo rodiklis turėtų sumažėti nuo 0,182 iki 0,105, t.y. apie 43 proc. Įvertinant trendo funkcijos metodu 2007 m. planuojamą pelningumo reikšmę nuo 2006 m. šio rodiklio sumažėjimo tempas turėtų siekti net 61 proc., t.y. iki 0,113.

Tokiu būdu, galima teigti, kad moksliniame darbe iškelta *pirmoji hipotezė*, dėl sutarčių skaičiaus didėjimo svarbos paslaugų pelningumui, *pasitvirtina*, tuo tarpu *antroji*, akcentuojanti, jog stambūs klientai bendrovei uždirma daugiau pajamų ir pelno nei smulkūs klientai - *nepasitvirtina*.

Rekomandacija: Siekiant padidinti lizingo bendrovės išperkamosios nuomos paslaugos pelningumą siūlyčiau padidinti pardavėjų komisinių pajamas nuo 1 iki 2 proc., t.y. lizingo bendrovei atsisakant apie 40,25 proc. gaunamų pardavėjų komisinių pajamų, kurios nuo visų pajamų vidutiniškai sudarydavo apie 22,45 proc. Siekiant pagrįsti siūlymą buvo įvertintos trys pagrįstai pasirinktų sąlygų situacijos, kurios parodė, kad pajamų didinimas lizingo bendrovei yra vienas iš pagrindinių veiksnių siekiant pagerinti šios paslaugos pelningumą, kas sekančiai paveiktų lizingo bendrovės pelno ir pelningumo rodiklius. Nepalankiausių sąlygų varianto prielaidos atspindėtų lizingo bendrovės išperkamosios nuomos paslaugos pelningumo mažėjimo situaciją, jei paslaugos rodikliai išlaikytų panašias į 2003-2006 m. kitimo tendencijas.

Manytina, kad atsisakymas dalies gaunamų pardavėjų komisinių pajamų lizingo bendrovei galėtų teikti didesnę naudą, nei šių pajamų realios sumos augimas mažėjant jų daliai (svarbai) bendrose paslaugos pajamose. Tikimasi, kad lizingo bendrovė atsisakiusi šių pajamų dalies, ateityje per palūkanų, sutarties mokesčių ir delpinigių pajamas gali uždirbti didesni šios paslaugos pelną ir padidinti jos pelningumo rodiklį.

LITERATŪRA

1. Bačinskas, A. Janilionis, V., Jokimaitis, A. (2004). *Tikimybių teorijos ir statistikos praktikumas*. Kaunas: Technologija.
2. Bartosevičienė, V. (2005). *Ekonominė statistika*. KTU. Kaunas : Technologija.
3. Berenson, M.L., Levine D.M. (1999). *Basic Business Statistics: Concepts and Applications*. 7th ed. Prentice Hall.
4. Bernstein, L. (1993). *Financial Statement Analysis*. Boston: IRWIN.
5. Boguslauskas, V. (2003). *Ekonometrijos pagrindai*. Kaunas: Technologija.
6. Bohan, George, P. and Nicolas, F. Horney. (1991). Pinpointing the Real Cost of Quality in a Service Company. *National Productivity Review*. No. 10 (3): p. 309-317.
7. Brammer, S. and Millington, A. (2005). Profit maximization vs. agency: an analysis of charitable giving by UK firms. *Cambridge Journal of Economics*. No. 29, p. 517-534.
8. Brigham F., Ehrhardt C. (2002). *Financial management. Theory and Practice*. 10th Edition.
9. Buračas A. (1997). *Bankininkystės ir komercijos terminų žodynas*. Kaunas: Naujasis lankas.
10. Campbell, D., Frei, F. (2004). The Persistence of Customer Profitability: Empirical Evidence and Implications From a Financial Services Firm. *Journal of Services Research* (Harvard Business School), Volume 7, No.2. p.107-123.
11. Carr, Lawrence, P. (1992). Applying Cost of Quality to a Service Business. *Sloan Management Review* 33 (4): p. 72-77.
12. Cibulskytė, A., Sližytė, A. (2006). Veiklos vertinimas: finansinių ir nefinansinių rodiklių naudojimo ypatumai. Lietuvos aukštųjų mokyklų vadybos jaunųjų mokslininkų EVF konferencijų darbai. VDU. Kaunas, p. 119-125.
13. Cooper, R. & Kaplan, R.S. (1987). How cost accounting systematically distorts product costs. *Accounting and Management: Field Study Perspectives*, Harvard Business School Press, Boston, MA.
14. Crosby Philip B. (1979). *Quality Is Free*. New York: McGraw-Hill, p. 36-39.
15. Čekanavičius, V., Murauskas, G. (2002). *Statistika ir jos taikymai II*. Vilnius: TEV.
16. Džikevičius, A. (2005). Finansiniai koeficientai ir jų analizė. [žiūrėta 2007-12-06]. Prieiga per internetą: <http://finansai.tripot.com>.
17. Erik M. van Raaij (2005). The Strategic Value of Customer Profitability Analysis. *Marketing Intelligence & Planning*. Vol. 23, No. 4, p. 372-381.
18. Etelberto, Ortiz, C. (2003). Profitability Trends and Cycles: Structural Change in the Mexican Economy. *Review of Radical Political Economics*, Volume 37, No. 2. p.215-232.

19. Fridson, M., Alvarez, F. (2002). *Financial Statement Analysis*. A Practitioner's Guide. Third Edition.
20. Gigalaitė, A. (2003). Reikšmingiausi finansiniai rodikliai ir įmonių vertinimas jais. *Ekonomika ir vadyba – 2003*.
21. Glyn, A. (1997). Does aggregate profitability really matter? *Cambridge Journal of Economics*, Nr.21 p. 593-619.
22. Greenland, S., Coshall J., Combe I. (2006). Evaluating service quality and consumer satisfaction in emerging markets. *International Journal of Consumer Studies*, No.30, p. 582-590.
23. Gronskas V. (2006). *Ekonominė analizė*. KTU: Technologija.
24. Hart, A. & Smith, M. (1998). Customer profitability audit in the Australian banking sector. *Managerial Auditing Journal*. No. 13/7, p. 411-418.
25. Yasuhito Tanaka (2001). Profitability of price and quantity strategies in a duopoly with vertical product differentiation. *Economic theory*. Japan. No. 17, p. 693-700.
26. Jannott P.F. (1993). *Improving Bank Profits. The Cost Control Approach to Increasing Income*. 3rd Edition. Chicago etc.: Bankers Publishing Company.
27. Lambert, D. and Whitworth, J. (1996). How ABC (Activity Based Costing) can help service organizations. *CMA Magazine*, May, p. 24.
28. *Lietuvos statistikos metraštis – 2002* (2003). Vilnius: Statistikos departamentas prie Lietuvos Respublikos vyriausybės.
29. *Lietuvos statistikos metraštis – 2003* (2004). Vilnius: Statistikos departamentas prie Lietuvos Respublikos vyriausybės.
30. *Lietuvos statistikos metraštis – 2004* (2005). Vilnius: Statistikos departamentas prie Lietuvos Respublikos vyriausybės.
31. *Lietuvos statistikos metraštis – 2005* (2006). Vilnius: Statistikos departamentas prie Lietuvos Respublikos vyriausybės.
32. Lileikienė, A., Šaparnis, G., Tamošiūnas, T. (2004). *Magistro darbo rengimo metodika*. Šiauliai: VšĮ Šiaulių universiteto leidykla.
33. Mackevičius J. (2001). *Auditas teorija, praktika, perspektyvos*. Monografija. Vilnius.
34. Mackevičius J. (2005). *Įmonių veiklos analizė*. Vilnius: TEV.
35. Mackevičius, J., Poškaitė, D. (1999). Turto pelningumo analizės metodikos. *Organizacijų vadyba: sisteminiai tyrimai*, 1999, Nr.9, p. 75.
36. Martišius, S.A., Kėdaitis, V. (2002). *Įvadas į dinamikos eilučių analizę*. Vilnius: Vilniaus universiteto leidykla.

37. Martišius, S.A. (2002). *Koreliacinės – regresinės analizės pradmenys*. Vilnius: Vilniaus universiteto leidykla.
38. Matulich, S., Heitger, L.E. (1985) *Financial Accounting*. Second Edition, New York.
39. Mavri, M., Ioannou, G. (2006). Consumers' perspectives on online banking services. *International Journal of Consumer Studies*. No. 30. p. 552-560.
40. Oluleye, A., E., Olajire, K., A. (2001). Productivity and profitability trends in an environment of reform. *Integrated Manufacturing Systems*. No. 12/3, p. 205-210.
41. Pabedinskaitė, A. (2005). *Kiekybiniai sprendimų metodai. I dalis Koreliacinė regresinė analizė. Prognozavimas*. Vilnius: Technika.
42. Pass C., Lowes B., Davies L. (1997). *Ekonomikos terminų žodynas. 2 – asis, papildytas ir pataisytas leidinys*. Vilnius: Baltijos biznesas.
43. Petty, J. and Goodman, K. (1996). Customers from hell are they worth the effort? *Australian Accountant*. Vol.66, No. 8. p. 55-57.
44. Pilelienė, L. (2005). Perspektyvų teorijos įtaka pardavimų skatinimo priemonių pateikimui. Lietuvos aukštųjų mokyklų vadybos jaunųjų mokslininkų EVF konferencijų darbai. VDU. Kaunas, p. 93-99.
45. Pilelienė, L. (2006). Vartotojų lojalumo programų naudojimas, siekiant pardavimų skatinimo tikslų. Lietuvos aukštųjų mokyklų vadybos jaunųjų mokslininkų EVF konferencijų darbai. VDU. Kaunas, p. 101-108.
46. Povilaitis, M., Vasauskaitė, J. (2006). Paslaugų inovacijų kilmė ir jų sąveika su technologinėmis inovacijomis. Lietuvos aukštųjų mokyklų vadybos jaunųjų mokslininkų EVF konferencijų darbai. VDU. Kaunas, p. 109-118.
47. Rakevičienė, J. (2004). Sąlygos elektroninės bankininkystės raidai Lietuvoje: situacijos ir gerinimo galimybės. Lietuvos aukštųjų mokyklų vadybos jaunųjų mokslininkų EVF konferencijų darbai. VDU. Kaunas, p. 101-107.
48. Rutkauskas, A.V., Stankevičius, P. (2004). *Finansų analizė, valdymas ir prognozavimas*. Vilnius: VPU leidykla.
49. Rutkauskas, A.V. (1999). *Pelno inžinerija*. Monografija. Kaunas: Technologija.
50. Samuels, I.M., Brayshaw, R.E., Ceaner, J.M. (1995). *Financial Statement Analysis in Europe*. London: Chapman and Hall.
51. Sander van Triest. (2005). Customer size and customer profitability in non-contractual relationships. *Journal of Business & Marketing* 20/3, p. 148-155.
52. Smith, M. Dikolli, S. (1995). Customer profitability analysis: an activity – based costing approach. *Managerial Auditing Journal*, Vol. 10. No.7, p. 3-7.

53. Strumickas, M., Valančienė, L. (2005). Bankų vidinio vertinimo metodikos tobulinimo kryptys // *Socialiniai tyrimai*, ISBN 1392-3110. Šiaulių universiteto leidykla, Šiauliai, p. 120-127.
54. Šečkutė, L., Pabedinskaitė, A. (2002). Prognozavimo metodų taikymas versle informacinės visuomenės raidos sąlygomis. *Inžinerinė ekonomika*, Nr.1 (27). p.25-33.
55. Šlekienė D., Klimavičienė I. (2000). *Įmonės veiklos finansinis įvertinimas*. KTU.
56. Tarptautiniai apskaitos standartai 2002. Vertimas iš anglų kalbos. Vilnius: Lietuvos Respublikos apskaitos institutas, 2002, p. 5-24.
57. Valarie, A., Zeithaml. (2000). Service Quality, Profitability, and the Economic Worth of Customers: What We Know and What We Need to Learn. *Journal of the Academy of Marketing Science*. Volume 28, No.1, p. 67-85.
58. Vaškelaitis V. (2003). *Pinigai: komerciniai bankai ir jų rizikos valdymas*. Vilnius.
59. White, G.I., Sondhi, A.C., Fried, D. (2003). *The Analysis and Use of Financial Statements*, 3rd edition. John Wiley & Sons. Inc.
60. Wilson R., Metlugh G. (1993). *Financial Analysis*. A Management Introduction. London: Cassel.

PAGRINDINIŲ SĄVOKŲ ANALIZĖ

Sąvokos pateiktos remiantis R. Vainienė (2005) Ekonomikos terminų žodynas. Tyto alba.

Finansinė nuoma (*financial lease, leasing*) – ilgalaikė nuomos sutartis, kurioje numatoma, kad nuomojamas turtas nuomos laikotarpio pabaigoje pereis nuomininko nuosavybėn. Tai prekinio kredito forma, kai pirkėjas gauna prekę ir ja gali naudotis, net jei nėra už ją visiškai atsiskaitęs.

Finansinės paslaugos (*financial services*) – pagal teisės aktus Lietuvoje finansinėmis laikomos šios paslaugos: indėlių ir kitų gražintinų lėšų priėmimas; skolinimas; finansinė nuoma; pinigų pervedimas; mokėjimo kortelių ir kitų mokėjimo priemonių išleidimas; finansinių laidavimų ir finansinių garantijų teikimas; investicinės paslaugos; finansinis tarpininkavimas.

Finansų įstaiga/institucija (*financial institution*) – įmonė ar užsienio įmonės padalinys, kuris teisės aktų nustatyta tvarka verčiasi teikdamas finansines paslaugas.

Pajamingumas (*yield, rate of return*)- metinė pinigų suma, kurią investuotojas gauna iš savo investicijų į vertybinius popierius palūkanų ar dividendų forma.

Paslauga (*service*) – ekonominė gėrybė, tenkinanti vartotojo poreikius, tačiau neturinti materialios formos.

Pelningumas (*profitability*) – įmonės veiklos efektyvumo, vertybinių popierių ar jų portfelio pajamingumo vertinimas lyginant uždirbtą pelną ar pajamas (dividendus, palūkanas) su tam tikru pasirinktu dydžiu – apytaka, kapitalu, akcijos nominaliąja verte.

Pradinė įmoka/įnašas (*down payment*) – prekės kainos dalis, kurią būtina sumokėti iš karto prekę įsigyjant finansinės nuomos būdu ar imant paskolą.

Prielaida (*presumption*) – ekonomikos teorijoje, analizės ir prognozavimo srityje nustatomos loginės, teisinės ar kitokios sąlygos.

Prognozavimas (*forecasting*) – ateities reiškinių ir rodiklių dydžių numatymo būdas. Prognozuojant taikomi įvairūs metodai, pvz., modeliavimas, analogija, ekstrapoliacija ir interpoliacija, aiškinimas, interpretacija, ekspertų apklausa ir kt.

Sąnaudos (*imput, costs*) – prekių gamybos, paslaugų teikimo metu sunaudotų ekonominių išteklių vertinė išraiška. Sąnaudos skiriasi nuo išlaidų nes pastarosios reiškia pinigų išmokėjimą ir nebūtinai siejasi su prekių gamyba ir paslaugų teikimu.

Specialieji atidėjimai (*special provisions*) – turto ir nebalansinių pretenzijų vertės sumažinimo dydis, atitinkantis nuostolius, tikėtinus dėl tam tikros veiklos vykdymo, pvz., avansavimo, paskolų ar garantijų teikimo.

PRIEDAI

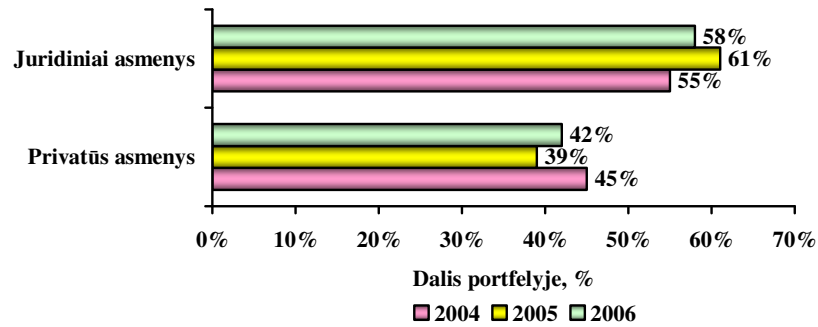
1 PRIEDAS**Išperkamosios nuomos kortelės panaudotos finansuojamos sumos struktūra
pagal rizikos grupes, Lt**

Rizikos grupės Nr.	Panaudota finansuojama suma	Proc.	Panaudota finansuojama suma	Proc.	Panaudota finansuojama suma	Proc.
	2004.01.01 - 2005.09.30		2004.01.01 - 2005.12.31		2004.01.01 - 2006.03.31	
Pirma	2.759.219	92,16	3.402.883	91,39	4.027.094	90,67
Antra	156.183	5,22	210.137	5,64	295.733	6,66
Trečia	37.559	1,25	54.730	1,47	63.459	1,43
Ketvirta	26.199	0,88	40.108	1,08	38.695	0,87
Penka	14.895	0,50	15.763	0,42	16.397	0,37
	2.994.055		3.723.621		4.441.378	
Procentais		100%		100%		100%

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2004-2006 m. ataskaitų duomenimis

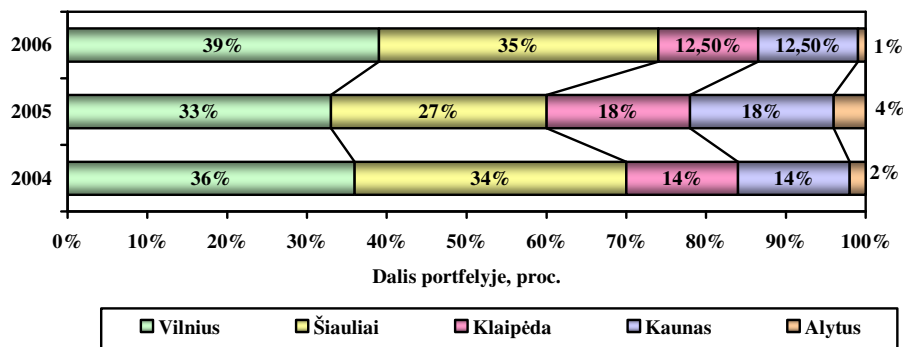
2 PRIEDAS

Lizingo bendrovės paslaugų portfelio struktūra pagal subjektus bei atstovybes



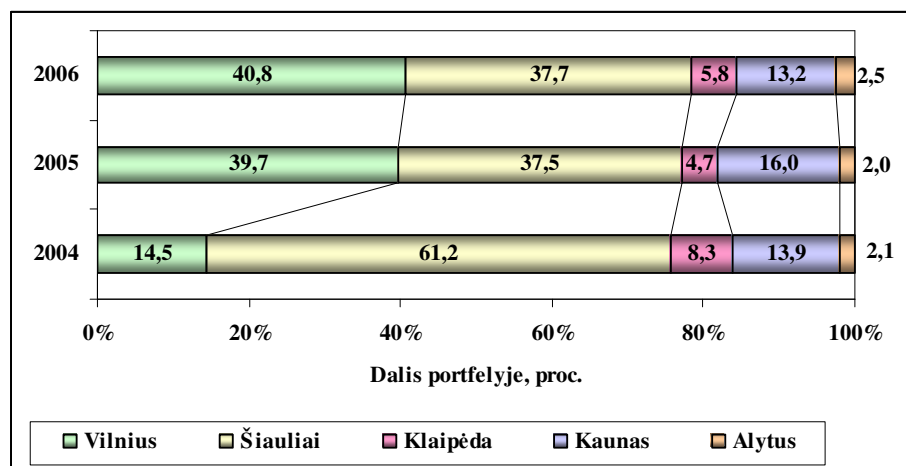
Portfelio detalizavimas pagal subjektus 2004-2006 m.

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2004-2006 m. finansinių ataskaitų duomenimis



Išperkamosios nuomos lyginamieji svoriai pagal atstovybes 2004-2006 m.

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2003-2006 m. ataskaitų duomenimis



Finansinio lizingo portfelio lyginamieji svoriai pagal atstovybes 2004-2006 m.

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2004-2006 m. ataskaitų duomenimis

3 PRIEDAS

Panaudotos finansuojamos sumos pagal atstovybes, kuriose buvo sudarytos išperkamosios nuomos kortelės sutartys, Lt

Pavaldi filialui	Panaudota finansuojama suma	Sutarčių suma	Proc.	Panaudota finansuojama suma	Sutarčių suma	Proc.	Panaudota finansuojama suma	Sutarčių suma	Proc.
	2004.01.01-2005.09.30			2004.01.01-2005.12.31			2004.01.01-2006.03.31		
Alytaus atstovybė	110.328	224.200	49,21	158.027	286.000	55,25	186.569	339.400	54,97
Kauno atstovybė	318.464	482.000	66,07	404.531	646.800	62,54	493.584	768.800	64,20
Klaipėdos atstovybė	499.160	877.200	56,90	663.310	1.139.600	58,21	724.292	1.234.200	58,69
Šiaulių atstovybė	1.244.331	2.135.200	58,28	1.508.547	2.733.900	55,18	1.945.187	3.227.500	60,27
Vilniaus atstovybė	821.772	1.260.200	65,21	989.206	1.626.000	60,84	1.091.746	1.839.400	59,35
Suma:	2.994.055	4.978.800		3.723.621	6.432.300		4.441.378	7.409.300	

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2003-2006 m. ataskaitų duomenimis

4 PRIEDAS

Lizingo bendrovės likvidumo, mokumo bei finansinių rodiklių dinaminė analizė

I. LIKVIDUMO RODIKLIAI		2004	2005	2006		
I.1.	Einamasis likvidumas	0,63	0,62	0,74	Žemas šio rodiklio lygis rodo, kad įmonei sunku vykdyti įsipareigojimus; didelis (daugiau kaip 2,5) tai įmonė nepajėgia panaudoti apyvartinių lėšų. (1,0 - 2,0) -	Trumpalaikis turtas
						Trumpalaikiai įsipareigojimai
I.2.	Greitasis likvidumas	0,63	0,62	0,74		Trumpalaikis turtas - Atsargos
						Trumpalaikiai įsipareigojimai
I.3.	Sverto koeficientas	0,07	0,05	0,03	Priimtina šio rodiklio reikšmė 2,0; kuo jis mažesnis tuo daugiau įmonė yra įsiskolinusi.	Nuosavas kapitalas
						Skolintas kapitalas
II. MOKUMO RODIKLIAI						
II.1.	Padengimo koeficientas	0,6	0,62	0,74	Parodo ar užtenka įmonei likvidinių lėšų atsiskaityti su kreditoriais (1.0-3.0)	Apyvartinis turtas
						Trumpalaikiai įsipareigojimai
II.2.	Greito padengimo koeficientas				Parodo kokią skolų dalį firma gali apmokėti artimiausiu metu (0,3-0,1)	Grynieji pinigai + patikimi debitoriniai įsiskol.
						Trumpalaikiai įsipareigojimai
	Kai patikimi deb.įsiskolinimai sudaro 30 %	0,02	0,01	0,01		
	Kai patikimi deb.įsiskolinimai sudaro 50 %	0,03	0,01	0,01		
	Kai patikimi deb.įsiskolinimai sudaro 70 %	0,05	0,02	0,02		
III. FINANSINIO PASTOVUMO RODIKLIAI						
III.1.	Finansinės nepriklausomybės koeficientas	0,06	0,05	0,03	Apibūdina įmonės priklausomybę nuo kreditorių (0,5-0,6)	Savininkų nuosavybė
						Bendra nuosavybė
III.2.	Įsiskolinimo koeficientas 1	14,21	18,87	32,3	Parodo įmonės finansinių išteklių struktūrą (0,5-1,0)	Skolintas kapitalas
						Nuosavas kapitalas
III.3.	Įsiskolinimo koeficientas 2	1,07	1,05	1,03	Parodo kokia dalis turto yra finansuojama akcininkų (mažiau už 2)	Visas turtas
						Skolintas kapitalas
III.4.	Manevringumo koeficientas	8,98	11,51	23,9	Rodiklis atskleidžia, kokia dalis nuosavų lėšų panaudota mobiliams aktyvams sudaryti	Nuosavas apyvartinis turtas
						Nuosavi lėšų šaltiniai (kapitalas +pelnas)
III.5.	Investavimo koeficientas	0,16	0,11	0,1	Parodo nuosavų lėšų dalį tenkančią ilgalaikiam turtui (>1)	Nuosavi lėšų šaltiniai (kapitalas +pelnas)
						Pagrindinės priemonės ir kitas neapvartinis turtas

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis lizingo bendrovės 2003-2006 m. ataskaitų ir atliktų skaičiavimų duomenimis

5 PRIEDAS

Lizingo (finansinės nuomos) įmonių pelno (nuostolio) ataskaita

	2001		2002		2003		2004	
	tūkst. Lt	%	tūkst. Lt	%	tūkst. Lt	%	tūkst. Lt	%
Pajamos	179448	100,0	291022	100,0	315676	100,0	356367	100,0
Tipinės veiklos pajamos	134508	75,0	185115	63,6	233534	74,0	278992	78,3
Finansinės ir investicinės veiklos pajamos	20552	11,5	22584	7,8	18498	5,9	30725	8,6
Kitos veiklos pajamos	22050	12,3	82071	28,2	60724	19,2	42806	12,0
Pagautė	2338	1,3	1252	0,4	2920	0,9	3844	1,1
Sąnaudos	166637	100,0	282842	100,0	310522	100,0	317434	100,0
Veiklos sąnaudos	125947	75,6	185912	65,7	229850	74,0	255730	80,6
Algos ir atlyginimai	10818	6,5	14266	5,0	17499	5,6	21136	6,7
Įmokos socialiniam draudimui	3313	2,0	4399	1,6	5152	1,7	5791	,8
Amortizacija ir nusidėvėjimas	11544	6,9	19276	6,8	19686	6,3	28333	8,9
Kitos sąnaudos	100272	60,2	147971	52,3	187513	60,4	200470	63,2
Finansinės ir investicinės veiklos sąnaudos	16001	9,6	17858	6,3	32520	10,5	33159	10,4
Kitos veiklos sąnaudos	21495	12,9	77321	27,3	32562	10,5	19849	6,3
Netekimai	3194	1,9	1751	0,6	15590	5,0	8696	2,7
Pelnas, nuostolis (-)	12811	x	8180	x	5154	x	38933	x
Pelno mokestis	1901	x	2901	x	3147	x	7603	x
Grynasis pelnas, nuostolis (-)	10910	x	5279	x	2007	x	31330	x

Šaltinis: Lietuvos statistikos metraščio duomenys

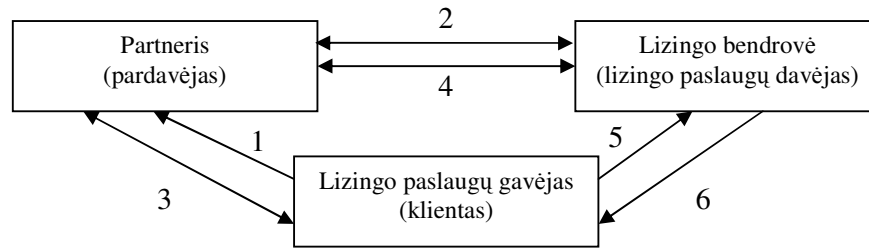
6 PRIEDAS**Atstovybių plėtra išperkamosios nuomos atžvilgiu 2004-2006 m. (tūkst.Lt.)**

	Alytus	Kaunas	Klaipėda	Šiauliai	Vilnius
2004 m.	249	2.339	2.664	5.658	6.430
2005 m.	896	4.397	4.441	6.707	8.382
Pokytis (+;-)	+647	+2.058	+1.777	+1.049	+1.952
Pokytis (%)	+259%	+88%	+67%	+19%	+30%
2006 m.	1.460	6.000	5.550	8.700	10.400
Pokytis (+;-)	+564	+1.603	+1.109	+1.993	+2.018
Pokytis (%)	+63%	+36%	+25%	+30%	+24%

Šaltinis: Sudaryta autorės, remiantis bendrovės 2004-2006 m. ataskaitų duomenimis

7 PRIEDAS

Išperkamosios nuomos sutarčių sudarymo ir galiojimo veikimo sistema



Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis vidiniais lizingo bendrovės duomenimis

Paaiškinimai: 1. Klientas atvykęs į prekių pardavimo tašką, išsirinkęs pageidaujamą prekę ar paslaugą pareiškia norą pardavėjui įsigyti šią ją išperkamosios nuomos būdu. 2. Partnerio darbuotojas prisijungia prie išperkamosios nuomos sutarčių sudarymo linijos, suveda pasirinktos prekės kainą ir remiantis gautais rezultatais pasiūlo klientui galimas pirkimo išsimokėtinai sąlygas. 3. Klientui sutikus su siūlomomis sąlygomis pasirašoma išperkamosios nuomos sutartis. 4. Klientui pasirašius sutartį, surinkti dokumentai pristatomi lizingo bendrovei, t.y. reikalingi sutarties dokumentai, PVM sąskaita – faktūrą apmokėjimui už išperkamosios nuomos būdu parduotą turtą. Lizingo bendrovė patikrina sutarties dokumentus ir apmoka PVM sąskaitą - faktūrą partneriui už parduotą turtą. Jei klientas partneriui buvo sumokėjęs pradinį įnašą, jo suma atimama iš partneriui apmokamos PVM sąskaitos - faktūros sumos. 5. Klientas pasirašęs išperkamosios nuomos sutartį, sutarties galiojimo laikotarpiu nuomoja įsigytą prekę iš lizingo bendrovės ir įmokų grafike nurodyta tvarka kiekvieną mėnesį moka įmokas iki pilno vertės, palūkanų ir kitų mokesčių padengimo. Visą sutarties laikotarpį klientas yra atsakingas už nuomojamo turto eksploatavimą ir priežiūrą. 6. Klientui pilnai įvykdžius visus sutartyje nurodytus įsipareigojimus, išperkamosios nuomos būdu įsigyta prekė automatiškai tampa jo nuosavybe.

Lizingo bendrovės ir jos partnerių tarpusavio santykiai ir vykdoma veikla pagal sutartyje nurodytus įsipareigojimus

Lizingo bendrovė	Partneris (pardavėjas)
<ul style="list-style-type: none"> – Reguliariai informuoja partnerį ir jo darbuotojus apie atsiradusias naujoves ir sąlygų pakeitimus ar panašiai; – Teikia informacinę – reklaminę medžiagą; – Teikia išperkamosios nuomos sutarčių blankus; – Konsultuoja darbuotojus išperkamosios nuomos sutarčių sudarymo klausimais; – Jei bendradarbiavimo ar kitoje sutartyje numatyta, finansuoja dalį bendros reklaminės kompanijos ar pavienių akcijų išlaidas. 	<ul style="list-style-type: none"> – Konsultuoja klientus išperkamosios nuomos sudarymo klausimais; – Prižiūri informacinę – reklaminę medžiagą sklaidą klientams; – Parduoda prekes išperkamosios nuomos būdu per lizingo bendrovę; – Pristato sudarytų sutarčių dokumentus į lizingo bendrovę apmokėjimui; – Jei bendradarbiavimo ar kitoje sutartyje numatyta, organizuoja ir finansuoja dalį bendros reklaminės kompanijos ar pavienes akcijas.

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis vidinių lizingo bendrovės duomenų duomenimis

8 PRIEDAS

Lizingo bendrovės paslaugų finansavimo sąlygų palyginamoji analizė

SĄLYGOS	IŠPERKAMOJI NUOMA	FINANSINIS LIZINGAS	IŠPERKAMOSIOS NUOMOS KORTELĖ
	Privatūs asmenys	Juridiniai asmenys	Privatūs asmenys
<i>Finansuojami subjektai</i>	Transporto priemonės Nekilnojamas turtas Paslaugos Plataus vartojimo prekės ⁴	Įrengimai ir įrenginiai Transporto priemonės Nekilnojamas turtas Žemės ūkio technika ir įranga Kitos vartojimo prekės ⁴	Klientai už prekes ir paslaugas sumoka pirkimo išsimokėtinai kortele.
<i>Finansuojama suma</i>	Nuo 150 Lt	Nuo 3.000 Lt	Nuo 600 iki 50.000 Lt
<i>Pradinė įmoka</i>	Nuo 0 proc. ¹	Nuo 10 proc. ¹	---
<i>Išsimokėjimo laikotarpis (kortelės galiojimo laikotarpiai)</i>	3 iki 36 mėn.	3 iki 60 mėn.	12, 18, 24, 30, 36 mėn.
<i>Administracinis mokestis</i>	1,5 – 4 proc. nuo turto/paslaugos kainos ²	Iki 1 proc. nuo turto kainos	Nėra ³
<i>Administracinio mokesčio mokėjimo pobūdis</i>	Paskirstomas dalimis per visą sutarties galiojimo laikotarpį	Mokamas per pirmąjį atsiskaitymo laikotarpį	---
<i>Sutarties sąlygų keitimo mokesčiai</i>	50 Lt	50 Lt	50 Lt
<i>Mokėjimo atidėjimo laikotarpis</i>	Nėra, skaičiuojami delspinigiai	Mokėjimo atidėjimas iki 3 mėn.	Mėnesio įmokos pradamos mokėti panaudojus kreditą. Panaudoto kredito suma išskaidoma mėnesinėmis įmokomis iki kortelės galiojimo pabaigos.
<i>Priešlaikinis kredito grąžinimas</i>	Papildomas procentinis mokestis nuo likusios grąžinti sumos	Papildomas procentinis mokestis nuo likusios grąžinti sumos	Kreditą gali grąžinti anksčiau laiko be jokių papildomų mokesčių
<i>Delspinių mokesčių</i>	2 proc.	2 proc.	2 proc.

¹ Priklausomai nuo finansuojamos sumos.
² Priklausomai nuo išsimokėjimo laikotarpio.
³ Sutarties sąlygų keitimas yra mokamas
⁴ Automobilių dalys, automobilių įranga (signalizacija; garso; dujinė įranga ir kt.), buitinė technika, kompiuterinė technika ir įranga, foto technika, mobilūs telefonai ir jų įranga, baldai, statybinės medžiagos, plastikiniai ir mediniai langai, stogo danga, šarvuotos durys ir jų konstrukcijos, pakeliami vartai ir jų konstrukcijos, šildymo sistemų įranga, buitiniai vandens valymo įrenginiai, motorinės valtyės ir įranga, sporto prekės.

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis lizingo bendrovės ataskaitų duomenimis.

9 PRIEDAS

Paslaugų pajamų struktūros dinaminio pokyčių įvertinimas
Palūkanų pajamų pokyčiai pagal paslaugas

Metų ketvirčiai	2003				2004				2005				2006
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I
Paslaugos													
Išperkamoji nuoma	236.519	239.818	239.819	243.118	476.942	459.256	463.514	502.662	528.397	534.285	584.880	727.302	459.404
Pokytis, Lt.		3.299	0	3.300	233.824	-17.686	4.258	39.148	25.735	5.888	50.595	142.422	-267.898
Pokytis, proc.		1,4	0,0	1,4	96,2	-3,7	0,9	8,4	5,1	1,1	9,5	24,4	-36,8
Finansinis lizingas	551.877	559.576	559.577	567.276	364.481	378.882	433.047	418.203	457.512	522.253	533.375	528.315	1.071.942
Pokytis, Lt.		7.699	1	7.699	-202.795	14.401	54.165	-14.844	39.309	64.741	11.122	-5.060	543.627
Pokytis, proc.		1,4	0,0	1,4	-35,7	4,0	14,3	-3,4	9,4	14,2	2,1	-0,9	102,9
Pirkimo išsimokėtinai kortelė									7.282	30.974	46.086	59.298	68.667
Pokytis, Lt.										23.692	15.112	13.212	9.370
Pokytis, proc.										325,4	48,8	28,7	15,8

Sutarties mokesčių pajamos pagal paslaugas

Metų ketvirčiai	2003				2004				2005				2006
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I
Paslaugos													
Išperkamoji nuoma	46.704	47.384	48.049	48.077	96.575	72.344	27.766	75.872	105.887	120.716	132.975	155.021	141.454
Pokytis, Lt.		680	665	28	48.498	-24.231	-44.578	48.106	30.015	14.829	12.259	22.046	-13.567
Pokytis, proc.		1,5	1,4	0,1	100,9	-25,1	-61,6	173,3	39,6	14,0	10,2	16,6	-8,8
Finansinis lizingas	21.978	22.299	22.612	22.625	45.838	45.005	38.026	28.321	73.009	56.248	40.895	35.307	66.567
Pokytis, Lt.		321	313	13	23.213	-833	-6.979	-9.705	44.688	-16.761	-15.353	-5.588	31.260
Pokytis, proc.		1,5	1,4	0,1	102,6	-1,8	-15,5	-25,5	157,8	-23,0	-27,3	-13,7	88,5
Pirkimo išsimokėtinai kortelė									1.456	5.836	10.475	12.642	21.140
Pokytis, Lt.										4.379	4.640	2.167	8.498
Pokytis, proc.										300,7	79,5	20,7	67,2

Pardavėjo komisinių pajamų pokyčiai pagal paslaugas

Metų ketvirčiai	2003				2004				2005				2006
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I
Paslaugos													
Išperkamoji nuoma	139.137	148.798	158.540	148.879	150.542	154.683	143.427	155.685	112.690	123.231	185.018	193.986	151.058
Pokytis, Lt.		9.661	9.742	-9.660	1.663	4.141	-11.256	12.258	-42.995	10.541	61.787	8.968	-42.928
Pokytis, proc.		6,9	6,5	-6,1	1,1	2,8	-7,3	8,5	-27,6	9,4	50,1	4,8	-22,1
Finansinis lizingas	4.303	4.602	4.903	4.605	4.962	10.242	239	228	0	4.692	5.100	0	4.672
Pokytis, Lt.		299	301	-299	357	5.280	-10.003	-11	-228	4.692	408	-5.100	4.672
Pokytis, proc.		6,9	6,5	-6,1	7,8	106,4	-97,7	-4,6	-100,0	NP*	8,7	-100,0	NP
Pirkimo išsimokėtinai kortelė									1.544	5.387	14.577	15.815	22.581
Pokytis, Lt.										3.843	9.191	1.237	6.766
Pokytis, proc.										248,9	170,6	8,5	42,8

*Negalima paskaičiuoti

10 PRIEDAS

Bendrovės paslaugų pajamų, išlaidų, pelno bei pelningumo kondordacijos koeficientų apskaičiavimas

Paslaugų pajamų daugianario ranginio konkordacijos koeficiento apskaičiavimas

Eil. Nr.	Išperkamoji nuoma	Finansinis lizingas	Kortelė	Rx	Ry	Rz	Eilučių rangų suma	Sumos kvadratai
1	1928,4	2633,3	0	1	4	1	6	36
2	3016,7	2033,2	0	2	1	1	4	16
3	3735,4	2407,9	225,5	3	3	2	8	64
4	4312,8	2293,6	480,2	4	2	3	9	81
	Suma:						27	197

Pagal lentelės duomenis gauname:

S= 14,75

W= 0,327778

Paslaugų išlaidų daugianario ranginio konkordacijos koeficiento apskaičiavimas

Eil. Nr.	Išperkamoji nuoma	Finansinis lizingas	Kortelė	Rx	Ry	Rz	Eilučių rangų suma	Sumos kvadratai
1	992,9	1363,9	0	1	1	1	3	9
2	1041,1	1402,8	0	2	2	1	5	25
3	1098,2	1687,9	164,8	3	3	2	8	64
4	1170,3	1877	181,9	4	4	3	11	121
	Suma:						27	219

Pagal lentelės duomenis gauname:

S= 36,75

W= 0,816667

Paslaugų pelno daugianario ranginio konkordacijos koeficiento apskaičiavimas

Eil. Nr.	Išperkamoji nuoma	Finansinis lizingas	Kortelė	Rx	Ry	Rz	Eilučių rangų suma	Sumos kvadratai
1	935,47	1269,39	0	1	4	1	6	36
2	1975,6	630,35	0	2	2	1	5	25
3	2637,19	719,95	60,74	3	3	2	8	64
4	3142,54	416,64	298,26	4	1	3	8	64
							27	189

Pagal lentelės duomenis gauname:

S= 6,75

W= 0,15

Paslaugų pelningumo daugianario ranginio konkordacijos koeficiento apskaičiavimas

Eil. Nr.	Išperkamoji nuoma	Finansinis lizingas	Kortelė	Rx	Ry	Rz	Eilučių rangų suma	Sumos kvadratai
1	0,485	0,482	0	1	4	1	6	36
2	0,654	0,31	0	2	3	1	6	36
3	0,706	0,299	0,26	3	2	2	7	49
4	0,728	0,181	0,621	4	1	3	8	64
							27	185

Pagal lentelės duomenis gauname:

S= 2,75

W= 0,061111

Šaltinis: sudaryta autorės

11 PRIEDAS

Išperkamosios nuomos kortelės įkainiai

<i>Išperkamosios nuomos kortelės kredito įkainiai</i>	
- Sutarties sąlygų keitimas kortelės naudotojo prašymu	50 Lt
- Kortelės galiojimo laikas	12, 18, 24 mėnesiai
- Kredito valiuta	LTL
<i>Išperkamosios nuomos kortelės aptarnavimo įkainiai:</i>	
- Pradinis įnašas į kortelės sąskaitą	nėra
Kortelės išdavimas	nemokamai
- Metinis kortelės aptarnavimas	nemokamai
- Minimalus likutis kortelės pratęsimui	nėra
- Kortelės keitimas ją praradus, sugadinus, Kliento prašymu	20 Lt
Prarastos kortelės blokavimas	nemokamai
Kortelės paskelbimas negaliojančia užsienyje	20 Lt
- Prarastos kortelės atblokovimas	5 Lt
Pakartotinis PIN kodo suteikimas	20 Lt
Lėšų į kortelės sąskaitą įskaitymas	nemokamai
Atsiskaitymas už prekes ir paslaugas	nemokamai
- Grynujų pinigų išėmimas banko tinkle	1,5 %, min. 5 Lt
- Grynujų pinigų išėmimas kitų bankų tinkluose	1,8 %, min. 9 Lt
- Nepagrįstos pretenzijos nagrinėjimas	50 Lt
- Sąskaitos - kvito kopijos už atsiskaitymus Lietuvoje gavimas	5 Lt
Sąskaitos - kvito kopijos už atsiskaitymus užsienyje gavimas	20 Lt
<i>Išperkamosios nuomos kortelės limitai (1 diena):</i>	
Išgryninimo operacijų skaičius	5
Išgryninamų sumų limitas	10000 Lt
Atsiskaitymų už prekes ir paslaugas	10
Atsiskaitymas už prekes ir paslaugas sumų limitas	15000 Lt
Limito keitimo mokestis	20 Lt

Šaltinis: lizingo bendrovės finansinių ataskaitų duomenys

12 PRIEDAS

Ekonominių statistinių rodiklių reikšmės

Ekonominiai statistiniai rodikliai	2003	2004	2005	2006
Pajamos (tūkst.Lt.)				
Išperkamoji nuoma	1928,37	3016,7	3735,39	4312,84
Finansinis lizingas	2633,29	2033,15	2407,85	2293,64
Pirkimo išsimokėtinai kortelė			225,54	480,16
Sąnaudos (tūkst.Lt.)				
Išperkamoji nuoma	992,9	1041,1	1098,2	1170,3
Pokytis, Lt.		48,2	57,1	72,1
Pokytis, %		4,85	5,48	6,57
Finansinis lizingas	1363,9	1402,8	1687,9	1877
Pokytis, Lt.		38,9	285,1	189,1
Pokytis, %		2,85	20,32	11,20
Pirkimo išsimokėtinai kortelė			164,8	181,9
Pokytis, Lt.				17,1
Pokytis, %				10,38
Vienam pajamų litui tenka sąnaudų	(Sąnaudos/Pajamos)			
Išperkamoji nuoma	0,51	0,35	0,29	0,27
Pokytis		-0,17	-0,05	-0,02
Finansinis lizingas	0,52	0,69	0,70	0,82
Pokytis		0,17	0,01	0,12
Pirkimo išsimokėtinai kortelė			0,73	0,38
Pokytis				-0,35
Vienam sąnaudų litui tenka pajamų	(Pajamos/Sąnaudos)			
Išperkamoji nuoma	1,94	2,90	3,40	3,69
Pokytis		0,96	0,50	0,28
Finansinis lizingas	1,93	1,45	1,43	1,22
Pokytis		-0,48	-0,02	-0,20
Pirkimo išsimokėtinai kortelė			1,37	2,64
Pokytis				1,27
Darbuotojų skaičius	142	156	169	175
Išperkamoji nuoma	67	78	85	79
Finansinis lizingas	75	78	84	96
Pirkimo išsimokėtinai kortelė			25	29

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktų skaičiavimų ir bendrovės finansinių ataskaitų duomenimis

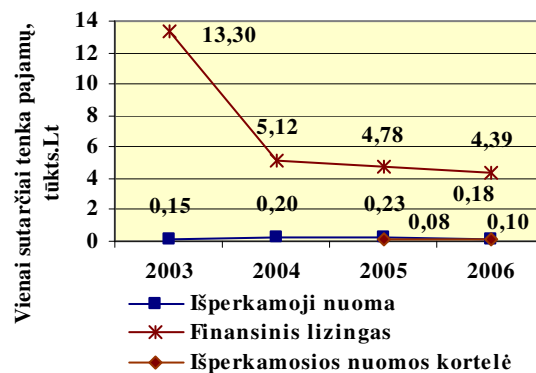
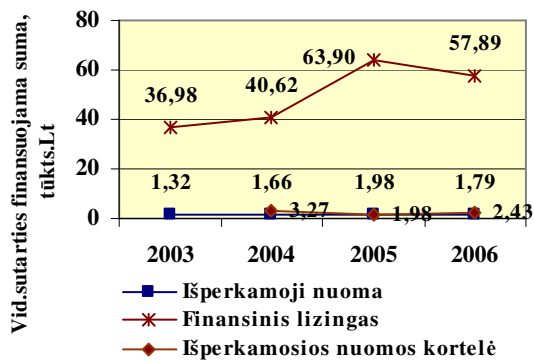
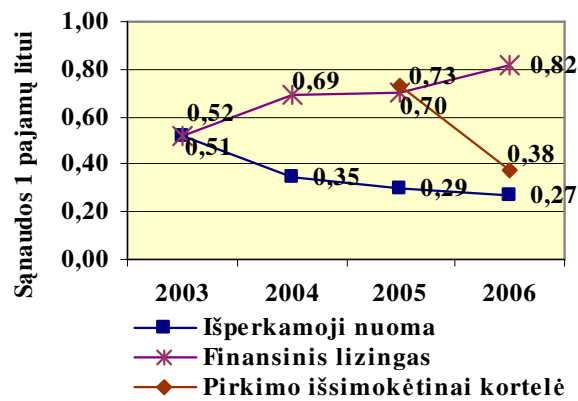
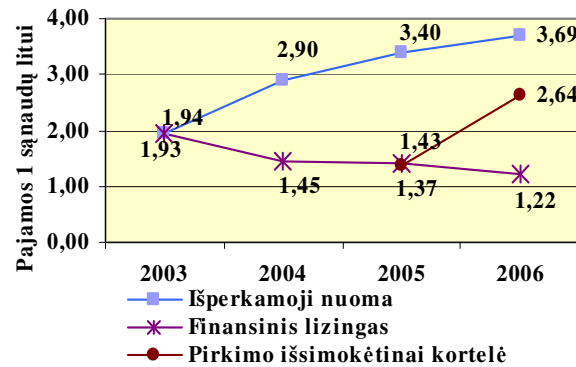
12 PRIEDO TĘSINYS

Ekonominiai statistiniai rodikliai	2003	2004	2005	2006
<u>Pajamos, tūkst.Lt</u>				
Išperkamoji nuoma	1928,37	3016,7	3735,39	4312,84
Finansinis lizingas	2633,29	2033,15	2407,85	2293,64
Pirkimo išsimokėtinai kortelė			225,54	480,16
Suma	4561,66	5049,85	6368,78	7086,64
<u>Sutarčių skaičius</u>				
Išperkamoji nuoma	12.702	14.822	16.461	23.722
Pokytis, proc.		16,69	11,06	44,11
Finansinis lizingas	198	397	504	523
Pokytis, proc.		100,51	26,95	3,77
Išperkamosios nuomos kortelė	0	171	2.935	4.655
Pokytis, proc.			1.616,37	58,60
Suma	12.900	15.390	19.900	28.900
<u>Finansuojama suma, tūkst. Lt</u>				
Išperkamoji nuoma	16.706,3	24.594,3	32.576,5	42.482,3
Pokytis, proc.		47,22	32,46	30,41
Finansinis lizingas	7.321,2	16.125,3	32.207,8	30.274,0
Pokytis, proc.		120,25	99,73	-6,00
Išperkamosios nuomos kortelė	0,0	558,4	5.811,0	11.324,0
Pokytis, proc.			940,65	94,87
Suma	24.027,5	41.278,0	70.595,3	84.080,3
<u>Vid. sutarties finansuojama suma, tūkst.Lt</u>	(Finansuojama suma/Sutarčių skaičius)			
Išperkamoji nuoma	1,32	1,66	1,98	1,79
Pokytis		0,34	0,32	-0,19
Finansinis lizingas	36,98	40,62	63,90	57,89
Pokytis		3,64	23,29	-6,02
Išperkamosios nuomos kortelė		3,27	1,98	2,43
Pokytis			-1,29	0,45
<u>Vienau sutarčiai tenka pajamu, tūkst. Lt</u>	(Pajamos/Sutarčių skaičius)			
Išperkamoji nuoma	0,15	0,20	0,23	0,18
Pokytis		0,05	0,02	-0,05
Finansinis lizingas	13,30	5,12	4,78	4,39
Pokytis		-8,18	-0,34	-0,39
Išperkamosios nuomos kortelė			0,08	0,10
Pokytis				0,03

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktų skaičiavimų ir bendrovės finansinių ataskaitų duomenimis

12 PRIEDO TĘSINYS

Ekonominių statistinių rodiklių grafinis atvaizdavimas



13 PRIEDAS

Lizingo bendrovės paslaugų pajamas įtakojančių veiksnių koreliacinė, regresinė analizė

	IŠORINIAI VEIKSNIAI							VIDINIAI VEIKSNIAI				
	PASLAUGŲ PAJAMOS tūkst.Lt	Vidutinis metinis gyventojų skaičius, tūkst.Lt	Inflacija, proc.	Šalies ūkio darbuotojų vidutinis mėnesinis bruto darbo užmokestis, Lt	Šalies ūkio darbuotojų vidutinis mėnesinis neto darbo užmokestis, Lt	Bendrasis vidaus produktas, veiksioimis kainomis, mln.Lt.	Vienam namų ūkio nariui per mėnesį tenkanti disponuojamų pajamų suma, Lt	Administracinės sąnaudos, Lt	Išlaidos paslaugų reklamai, tūkst.Lt	Vidutinis, mėn. darbuotojų darbo užmokestis, Lt	Sudarytų sutarčių skaičius, tūkst.	Pardavimų Savikaina, tūkst. Lt
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	
2002	3.956,2	3.469,1	1,3	1.013,7	728,4	51.971,2	499,8	2.256.122,5	95,5	1.056,0	9,5	1.235,8
2003	4.270,9	3.454,2	-1,3	1.072,6	786,4	56.804,0	507,6	2.320.543,4	102,3	1.167,2	12,9	1.426,6
2004	5.049,8	3.435,6	2,9	1.149,3	835,5	62.587,0	540,2	2.392.559,0	145,8	1.358,4	14,9	1.527,1
2005	6.143,2	3.414,3	3,0	1.276,2	916,7	71.200,0	572,3	2.878.499,0	178,2	1.502,8	19,9	2.651,8
2006	7.155,6	3.398,7	3,6	1.356,7	1.105,2	79.953,5	602,5	3.897.756,4	190,6	1.599,2	28,9	3.152,7
SUMA	26.575,7	17.171,9	9,5	5.868,5	4.372,2	322.515,7	2.722,4	13.745.480,3	712,4	6.683,6	86,1	9.993,9
Average	5.315,1	3.434,4	1,9	1.173,7	874,4	64.503,1	544,5	2.749.096,1	142,5	1.336,7	17,2	1.998,8
STDEV	1.330	29	2	142	146	11.220	43	687.380	43	226	8	850
VAR	1770134	819,017	3,925	20102,9	21407,7	125889755,2	1878,75	4,724	1856,0	51122,27	56,8	722487,9
CORREL		-0,988	0,752	0,995	0,9765	0,9974	0,9978	0,9385	0,972	0,975	0,985	0,9779
a ₀ INTERCEPT		163085,7	435,530	-5648,8	-2450,1	-2314,10	-11362,2	321,213	1034,2	-2354,9	2334,5	2255,3
a ₁ SLOPE		-45,93	505,1	9,3413	8,880	0,118	30,629	0,0018	30,04	5,737	173,08	1,5307
TINV (t, stat)		-12,87	2,28	20,993	9,077	27,97	30,664	5,4374	8,415	8,799	9,99	9,3724
t lentelinis		3,182										

14 PRIEDAS

Paslaugų pelno prognozavimas

Išperkamosios nuomos pelno prognozavimas slenkančio vidurkio metodu

Metai	Išperkamosios nuomos pelnas, tūkst.Lt	Prognozė	Paklaida	Pakl. kvadratas	Metai	Išperkamosios nuomos pelnas, tūkst.Lt	Prognozė	Paklaida	Pakl. kvadratas	
n=3					n=4					
2002	824,6				2002	824,6				
2003	935,5				2003	935,5				
2004	1975,6				2004	1975,6				
2005	2637,2	1245,23	1391,97	1.937.571	2005	2637,2				
2006	3142,5	1849,43	1293,07	1.672.021	2006	3142,5	1593,225	1.549	2.400.253	
2007		2585,10			2007		2172,7		0	
Suma	9515,4		2685,03	3.609.593	Suma	9.515,4			2.400.253	
Vidutinė kvadratinė paklaida			MSE	1.804.796	MSE			2.400.253		

Finansinio lizingo pelno prognozavimas slenkančio vidurkio metodu

Metai	Finansinio lizingo pelnas, tūkst.Lt	Prognozė	Paklaida	Pakl. kvadratas	Metai	Finansinio lizingo pelnas, tūkst.Lt	Prognozė	Paklaida	Pakl. kvadratas	
n=3					n=4					
2002	1302,5				2002	1302,5				
2003	1269,4				2003	1269,4				
2004	630,4				2004	630,4				
2005	720	1067,43	-347,43	120.710	2005	720				
2006	416,6	873,27	-456,67	208.544	2006	416,6	980,575	-564	318.068	
2007		589,00			2007		759,1		0	
Suma	4338,9		-804,10	329.254	Suma	4.338,9			318.068	
Vidutinė kvadratinė paklaida			MSE	164.627	MSE			318.068		

Išperkamosios nuomos pelno prognozavimas eksponentinio išlyginimo metodu

Metai	Išperkamosios nuomos pelnas, tūkst.Lt	Prognozė su alfa=0,2	Paklaida	Paklaidos kvadratas	Prognozė su alfa=0,3	Paklaida	Paklaidos kvadratas			
2002	824,6									
2003	935,5	824,6	110,9	12.298,8	824,6	110,9	12.298,8			
2004	1975,6	846,8	1.128,8	1.274.234,6	857,9	1.117,7	1.249.320,4			
2005	2637,2	1.072,5	1.564,7	2.448.148,4	1.193,2	1.444,0	2.085.167,8			
2006	3142,5	1.385,5	1.757,0	3.087.136,1	1.626,4	1.516,1	2.298.582,6			
2007		1.736,9			2.081,2					
Suma				6.821.817,9	Suma				5.645.369,5	
Paklaidos kvadratas				MSE	1705454,4	MSE				1411342,3

Finansinio lizingo pelno prognozavimas eksponentinio išlyginimo metodu

Metai	Finansinio lizingo pelnas, tūkst.Lt	Prognozė su alfa=0,2	Paklaida	Paklaidos kvadratas	Prognozė su alfa=0,3	Paklaida	Paklaidos kvadratas			
2002	1302,5									
2003	1269,4	1.302,5	-33,1	1.095,6	1.302,5	-33,1	1.095,6			
2004	630,4	1.295,9	-665,5	442.863,6	1.292,6	-662,2	438.469,1			
2005	720	1.162,8	-442,8	196.057,7	1.093,9	-373,9	139.815,4			
2006	416,6	1.074,2	-657,6	432.473,5	981,7	-565,1	319.386,9			
2007		942,7			812,2					
Suma				1.072.490,4	Suma				898.767,1	
Paklaidos kvadratas				MSE	268122,6	MSE				224691,7

14 PRIEDO TĘSINYS

Bendrovės paslaugų pelno prognozavimas trendo funkcija

Pelno rodikliai, tūkst.Lt	Metai						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007*	2008*
Išperkamoji nuoma	824,6	935,5	1.975,6	2.637,2	3.142,5	3.804,3	4.438,1
Finansinis lizingas	1.302,5	1.269,4	630,4	720,0	416,6	171,4	-60,7
Išperkamosios nuomos kortelė	-	-	-	225,5	480,2	734,9	989,6

*Prognozuojami duomenys

Išperkamosios nuomos pelno prognostinių rodiklių 2007-2008 m. apskaičiavimas

t	Yt	t*Yt	t ²	y*y	Metai	Aplygintos faktinės reikšmės	Vidutinė išlyginimo paklaida, proc.
1	824,6	824,6	1	679965,16	2002	635,58	13,33
2	935,5	1871	4	875160,25	2003	1269,33	
3	1975,6	5926,8	9	3902995,36	2004	1903,08	
4	2637,2	10548,8	16	6954823,84	2005	2536,83	
5	3142,5	15712,5	25	9875306,25	2006	3170,58	
15	9.515,4	34.883,7	55,0	22.288.250,9	2007	3804,33	-
					2008	4438,08	-

a ₁	633,75
a ₀	1,83

Finansinio lizingo pelno prognostinių rodiklių 2007-2008 m. apskaičiavimas

t	Yt	t*Yt	t ²	y*y	Metai	Aplygintos faktinės reikšmės	Vidutinė išlyginimo paklaida, proc.
1	1302,5	1302,5	1	1696506,25	2002	1332,02	Virš 100 proc.
2	1269,4	2538,8	4	1611376,36	2003	1099,9	
3	630,4	1891,2	9	397404,16	2004	867,78	
4	720	2880	16	518400	2005	635,66	
5	416,6	2083	25	173555,56	2006	403,54	
15	4.338,9	10.695,5	55,0	4.397.242,3	2007	171,42	-
					2008	-60,7	-

a ₁	-232,12
a ₀	1564,14

Išperkamosios nuomos kortelės pelno prognostinių rodiklių 2007-2008 m. apskaičiavimas

t	Yt	t*Yt	t ²	y*y	Metai	Aplygintos faktinės reikšmės	Vidutinė išlyginimo paklaida, proc.
1	225,5	225,5	1	50850,25	2002	225,5	Virš 100 proc.
2	480,2	960,4	4	230592,04	2003	480,2	
3	705,7	1.185,9	5,0	281.442,3	2007	734,9	-
					2008	989,6	-

a ₁	254,7
a ₀	-29,2

Bendrovės paslaugų pelno prognozavimas dinamikos eilučių ekstrapoliacijos metodu

Paslaugos / Metai	2002	2003	2004	2005	2006	2007*	2008*
Išperkamosios nuomos pelnas tūkst. Lt	824,6	935,5	1.975,6	2.637,2	3.142,5	3.722,0	4.301,5
Finansinio lizingo pelnas, tūkst. Lt	1.302,5	1.269,4	630,4	720,0	416,6	195,1	-26,4
Išperkamosios nuomos kortelės pelnas, tūkst.Lt				225,5	480,2	734,8	989,4

*Prognozuojami duomenys

15 PRIEDAS

Paslaugų pelningumo prognozavimas

Išperkamosios nuomos pelningumo prognozavimas slenkančio vidurkio metodu

Metai	Išperkamosios nuomos pelningumas	Prognozė	Paklaida	Pakl. kvadratas	Metai	Išperkamosios nuomos pelningumas	Prognozė	Paklaida	Pakl. kvadratas
n=3					n=4				
2002	0,452				2002	0,452			
2003	0,485				2003	0,485			
2004	0,655				2004	0,655			
2005	0,706	0,531	0,175	0,031	2005	0,706			
2006	0,729	0,615	0,114	0,013	2006	0,729	0,5745	0,155	0,024
2007		0,697			2007		0,64375		0,000
Suma	3,027		0,289	0,044	Suma	3,0			0,024

Vidutinė kvadratinė paklaida

MSE

0,022

MSE

0,024

Finansinio lizingo pelningumo prognozavimas slenkančio vidurkio metodu

Metai	Finansinio lizingo pelningumas	Prognozė	Paklaida	Pakl. kvadratas	Metai	Finansinio lizingo pelningumas	Prognozė	Paklaida	Pakl. kvadratas
n=3					n=4				
2002	0,490				2002	0,490			
2003	0,482				2003	0,482			
2004	0,310				2004	0,310			
2005	0,299	0,427	-0,128	0,016	2005	0,299			
2006	0,182	0,364	-0,182	0,033	2006	0,182	0,395	-0,213	0,045
2007		0,264			2007		0,318		0,000
Suma	1,763		-0,310	0,049	Suma	1,763			0,045

Vidutinė kvadratinė paklaida

MSE

0,025

MSE

0,045

Išperkamosios nuomos pelningumo prognozavimas eksponentinio išlyginimo metodu

Metai	Išperkamosios nuomos pelningumas	Prognozė su alfa=0,2	Paklaida	Paklaidos kvadratas	Prognozė su alfa=0,3	Paklaida	Paklaidos kvadratas
2002	0,452						
2003	0,485	0,452	0,033	0,001	0,452	0,033	0,001
2004	0,655	0,459	0,196	0,039	0,462	0,193	0,037
2005	0,706	0,498	0,208	0,043	0,520	0,186	0,035
2006	0,729	0,540	0,189	0,036	0,576	0,153	0,024
2007		0,577			0,622		
				Suma	0,119	Suma	0,097
Paklaidos kvadratas				MSE	0,030	MSE	0,024

Finansinio lizingo pelningumo prognozavimas eksponentinio išlyginimo metodu

Metai	Finansinio lizingo pelningumas	Prognozė su alfa=0,2	Paklaida	Paklaidos kvadratas	Prognozė su alfa=0,3	Paklaida	Paklaidos kvadratas
2002	0,490						
2003	0,482	0,490	-0,008	0,000	0,490	-0,008	0,000
2004	0,310	0,488	-0,178	0,032	0,488	-0,178	0,032
2005	0,299	0,453	-0,154	0,024	0,434	-0,135	0,018
2006	0,182	0,422	-0,240	0,058	0,394	-0,212	0,045
2007		0,374			0,330		
				Suma	0,113	Suma	0,095
Paklaidos kvadratas				MSE	0,028	MSE	0,024

15 PRIEDO TĘSINYS

Bendrovės paslaugų pelningumo prognozavimas trendo funkcija

Paslaugų pelningumas	Metai						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007*	2008*
Išperkamoji nuoma	0,452	0,485	0,655	0,706	0,729	0,837	0,915
Finansinis lizingas	0,490	0,482	0,310	0,299	0,182	0,113	0,033
Išperkamosios nuomos kortelė				0,269	0,621	0,973	1,325

*Prognozuojami duomenys

Išperkamosios nuomos pelningumo 2007-2008 m. prognozavimo reikšmių apskaičiavimas

t	Yt	t*Yt	t ²	y*y	Metai	Aplygintos faktinės reikšmės	Vidutinė išlyginimo paklaida, proc.		
1	0,452	0,452	1	0,204304	2002	0,4504	4,866	a ₁	0,0775
2	0,485	0,97	4	0,235225	2003	0,5279		a ₀	0,3729
3	0,655	1,965	9	0,429025	2004	0,6054			
4	0,706	2,824	16	0,498436	2005	0,6829			
5	0,729	3,645	25	0,531441	2006	0,7604			
15	3,0	9,9	55,0	1,9	2007	0,8379	-		
					2008	0,9154	-		

Finansinio lizingo paslaugos pelningumo 2007-2008 m. prognozavimo reikšmių apskaičiavimas

t	Yt	t*Yt	t ²	y*y	Metai	Aplygintos faktinės reikšmės	Vidutinė išlyginimo paklaida, proc.		
1	0,490	0,49	1	0,2401	2002	0,5124	8,626	a ₁	-0,0799
2	0,482	0,964	4	0,2323	2003	0,4325		a ₀	0,5923
3	0,310	0,93	9	0,0961	2004	0,3526			
4	0,299	1,196	16	0,0894	2005	0,2727			
5	0,182	0,91	25	0,0331	2006	0,1928			
15	1,8	4,5	55,0	0,7	2007	0,1129	-		
					2008	0,033	-		

Išperkamosios nuomos kortelės paslaugos pelningumo 2007-2008 m. prognozavimo reikšmių apskaičiavimas

t	Yt	t*Yt	t ²	y*y	Metai	Aplygintos faktinės reikšmės	Vidutinė išlyginimo paklaida, proc.		
1	0,269	0,269	1	0,072361	2005	0,4504	105,1	a ₁	0,352
2	0,621	1,242	4	0,385641	2006	0,5279		a ₀	-0,083
15	3,0	9,9	55,0	1,9	2007	0,8379	-		
					2008	0,9154	-		

Bendrovės paslaugų pelningumo prognozavimas dinamikos eilučių ekstrapoliacijos metodu

Paslaugų pelningumas / Metai	2002	2003	2004	2005	2006	2007*	2008*
Išperkamosios nuomos	0,452	0,485	0,655	0,706	0,729	0,798	0,868
Finansinio lizingo	0,490	0,482	0,310	0,299	0,182	0,105	0,028
Išperkamosios nuomos kortelės				0,269	0,621	0,973	1,325

*Prognozuojami duomenys

16 PRIEDAS

Paslaugų pajamų prognozavimas
Suvestinės išperkamosios nuomos pajamų prognozių skaičiavimo reikšmės, tūkst. Lt

Metai	Paslaugos pajamos	Prognozė	Paklaida	Paklaidos kvadratas	Metai	Paslaugos pajamos	Prognozė	Paklaida	Paklaidos kvadratas
(n=3)					(n=4)				
2002	1.752,3				2002	1.752,3			
2003	1.928,37				2003	1.928,37			
2004	3.016,7				2004	3.016,7			
2005	3.735,39	2.232,46	1.502,93	2.258.809	2005	3.735,39			
2006	4.312,84	2.893,49	1.419,35	2.014.564	2006	4.312,84	2.608,19	1.705	2.905.832
2007*		3.688,31			2007*		3.248,325		
Suma	14.745,6		2.922,29	4.273.372	Suma	14.745,6			2.905.832
Vidutinė kvadratinė paklaida -			MSE	2.136.686	Vidutinė kvadratinė paklaida -			MSE	2.905.832
* Prognozuojami duomenys, tūkst.Lt									

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktais skaičiavimais

Slenkančio vidurkio metodu paskaičiuotas vidutinės kvadratinės paklaidos (MSE) palyginame ir išsirenkam geresnę prognozę. Šiuo atveju statistiškai tikslesnė yra pirmoji prognozė, kai vidutinė kvadratinė paklaida (MSE) yra lygi 2.136.686.

Suvestinės finansinio lizingo pajamų prognozių skaičiavimo reikšmės, tūkst. Lt

Metai	Paslaugos pajamos	Prognozė	Paklaida	Paklaidos kvadratas	Metai	Paslaugos pajamos	Prognozė	Paklaida	Paklaidos kvadratas
(n=3)					(n=4)				
2002	1992,6				2002	1992,6			
2003	2633,29				2003	2633,29			
2004	2033,15				2004	2033,15			
2005	2407,85	2219,68	188,17	35.408	2005	2407,85			
2006	2293,64	2358,10	-64,46	4.155	2006	2293,64	2266,7225	27	725
2007*		2244,88			2007*		2341,983		0
Suma	11360,53		123,71	39.563	Suma	11.360,5			725
Vidutinė kvadratinė paklaida -			MSE	19.781	Vidutinė kvadratinė paklaida -			MSE	725
* Prognozuojami duomenys, tūkst.Lt									

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktais skaičiavimais

Pagal atitinkamą pasirinktą paskutiniųjų reikšmių prognozavimo variantą gautos prognozinės 2007 m. reikšmės: 2.244,8 tūkst. Lt ir 2.341,9 tūkst.Lt finansinio lizingo pajamų. Statistiškai tikslesnė prognozė yra ta, kurios paskaičiuota vidutinė kvadratinė paklaida yra mažesnė, tad šiuo atveju, patikimesnė 2.341,9 tūkst.Lt prognozė.

Slenkančio vidurkio metodu prognozuoti išperkamosios nuomos kortelės pajamų 2007 metams negalime, kadangi turime tik 2005 ir 2006 m. šios paslaugos pajamų rodiklius.

16 PRIEDO TĘSINYS

Suvestinės išperkamosios nuomos pajamų prognozių skaičiavimo reikšmės, tūkst. Lt

Metai	Paslaugos pajamos	Prognozė su alfa=0,2	Paklaida	Paklaidos kvadratas	Prognozė su alfa=0,3	Paklaida	Paklaidos kvadratas
2002	1752,3						
2003	1928,37	1.752,3	176,1	31.000,6	1.752,3	176,1	31.000,6
2004	3016,7	1.787,5	1.229,2	1.510.898,2	1.805,1	1.211,6	1.467.923,7
2005	3735,39	2.033,4	1.702,0	2.896.936,1	2.168,6	1.566,8	2.454.847,5
2006	4312,84	2.373,8	1.939,1	3.760.035,3	2.638,6	1.674,2	2.802.968,1
2007*		2.761,6*			3.140,9*		
*Prognozuojami rodikliai, tūkst.Lt			Suma	8.198.870,2		Suma	6.756.739,9
			MSE	2.962.173,8		MSE	2.479.871,12

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktais skaičiavimais

$$MSE = \frac{\sum a}{n}, \text{ kai } a - \text{paklaidos kvadratas.} \quad (23)$$

Kadangi mažiausia vidutinė kvadratinė paklaida (MSE) yra su antra prognoze, tai ši prognozė ir bus statistiškai tinkamiausia.

Suvestinės finansinio lizingo pajamų prognozių skaičiavimo reikšmės, tūkst. Lt

Metai	Paslaugos pajamos	Prognozė su alfa=0,2	Paklaida	Paklaidos kvadratas	Prognozė su alfa=0,3	Paklaida	Paklaidos kvadratas
2002	1.992,6						
2003	2.633,3	1.992,6	640,7	410.483,7	1.992,6	640,7	410.483,7
2004	2.033,2	2.120,7	-87,6	7.671,7	2.184,8	-151,7	22.999,8
2005	2.407,9	2.103,2	304,6	92.799,2	2.139,3	268,5	72.113,8
2006	2.293,6	2.164,1	129,5	16.768,6	2.219,9	73,8	5.441,7
2007*		2.190*			2.242*		
*Prognozuojami rodikliai, tūkst.Lt			Suma	527.723,1		Suma	511.039,0
			MSE	131.930,7		MSE	127.759,7

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktais skaičiavimais

Antroji prognozė bus tinkamesnė, kadangi vidutinė kvadratinė paklaida yra mažesnė nei antruoju variantu.

Paslaugų pajamų prognoziniai rodikliai, tūkst.Lt

Rodikliai	Metai						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007*	2008*
Išperkamosios nuomos pajamos, tūkst. Lt	1.752,3	1.928,4	3.016,7	3.735,4	4.312,8	5.917,0	6.787,6
Finansinio lizingo pajamos, tūkst. Lt	1.992,5	2.633,3	2.033,2	2.407,9	2.293,6	2.135,6	2.287,1
Išperkamosios nuomos kortelės pajamos, tūkst. Lt	-	-	-	225,5	480,2	225,54	221

*Prognozuojami rodikliai, tūkst.Lt

Šaltinis: sudaryta autorės remiantis atliktais skaičiavimais

16 PRIEDO TĘSINYS**Išperkamosios nuomos pajamų prognozių rodiklių 2007-2008 m. apskaičiavimas**

t	Yt	t*Yt	t ²	Metai	Aplygintos faktinės reikšmės	Vidutinė išlyginimo paklaida, proc.		
1	1752,3	1752,3	1	2002	1563,5	15,0		
2	1928,37	3856,74	4	2003	2434,19			
3	3016,7	9050,1	9	2004	3304,88			
4	3735,39	14941,56	16	2005	4175,57		a ₁	870,69
5	4312,84	21564,2	25	2006	5046,26		a ₀	692,81
15	14.745,6	51164,9	55	2007	5916,95	-		
				2008	6787,64	-		

Paslaugų pajamų prognozuojamų dinamikos eilučių ekstrapoliacijos būdu prognoziniai duomenys 2002-2008 m.

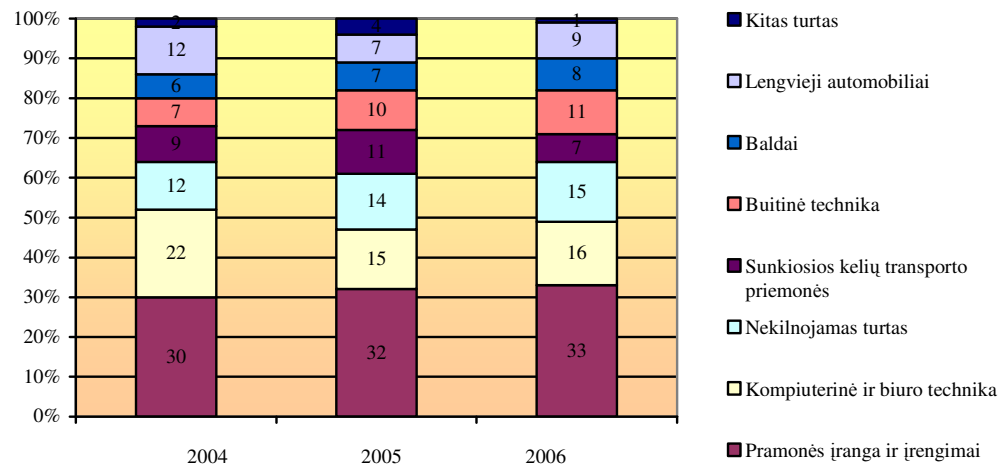
Rodikliai	Metai						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007*	2008*
Išperkamosios nuomos pajamos, tūkst. Lt	1.752,3	1.928,4	3.016,7	3.735,4	4.312,8	4.953,0*	5.593,1*
Finansinio lizingo pajamos, tūkst. Lt	1.992,5	2.633,3	2.033,2	2.407,9	2.293,6	2.368,9*	2.444,2*
Išperkamosios nuomos kortelės pajamos, tūkst. Lt	-	-	-	225,5	480,2	734,8*	989,4*

*Prognozuojami rodikliai, tūkst.Lt

Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis atliktais skaičiavimais

17 PRIEDAS

Lizingo bendrovės portfelio struktūra pagal turto grupes, proc.



Šaltinis: sudaryta autorės remiantis lizingo bendrovės finansinių ataskaitų duomenimis

18 PRIEDAS

Finansinio lizingo ir išperkamosios nuomos paslaugų pajamų ir pelno rodiklių koreliacinė regresinė analizė vertinant pasirinktų veiksnių įtaką

FINANSINIO LIZINGO PASLAUGOS PAJAMOS, mln.Lt		Vidutinis metinis gyventojų skaičius, mln.Lt	Inflacija, proc.	Šalies ūkio darbuotojų vidutinis mėnesinis bruto darbo užmokestis, tūkst.Lt	Šalies ūkio darbuotojų vidutinis mėnesinis neto darbo užmokestis, tūkst.Lt	Bendrasis vidaus produktas, veiksioimis kainomis, mlrd.Lt.	Vienam namų ūkio nariui per mėnesį tenkanti disponuojamų pajamų suma, tūkst.Lt	Administracinės sąnaudos, mln.Lt	Išlaidos paslaugos reklamai, tūkst.Lt	Vidutinis, mėnesinis darbuotojų darbo užmokestis, tūkst.Lt	Sudarytų sutarčių skaičius, tūkst.
		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
2002	1,90	3,47	1,30	1,01	0,73	51,97	0,50	2,26	95,50	1,06	0,19
2003	2,63	3,45	-1,30	1,07	0,79	56,80	0,51	2,32	102,30	1,17	0,20
2004	2,03	3,44	2,90	1,15	0,84	62,59	0,54	2,39	145,80	1,36	0,40
2005	2,41	3,41	3,00	1,28	0,92	71,20	0,57	2,88	178,20	1,50	0,50
2006	2,29	3,40	3,60	1,36	1,11	79,95	0,60	3,90	190,60	1,60	0,52
SUMA	11,27	17,17	9,50	5,87	4,37	322,52	2,72	13,75	712,40	6,68	1,81
Average	2,25	3,43	1,90	1,17	0,87	64,50	0,54	2,75	142,48	1,34	0,36
STDEV	0	0	2	0	0	11	0	1	43	0	0
VAR	0,08	0,0008	3,925	0,020	0,021	125,88	0,0018	0,4724	1856,0	0,0511	0,026
CORREL		-0,284	-0,422	0,283	0,250	0,274	0,186	0,195	0,162	0,252	0,783
a ₀ INTERCEPT		12,211	2,372	1,564	1,814	1,789	1,565	2,023	2,095	1,8144	2,181
a ₁ SLOPE		-2,899	-0,062	0,586	0,5013	0,0071	1,262	0,083	0,001	0,328	0,198
TINV (t, stat)		-0,593	-0,932	0,591	0,516	0,571	0,379	0,398	0,328	0,522	0,220
t lentelinis		3,182									

IŠPERKAMOSIOS NUOMOS PAJAMOS, mln.Lt		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
2002	1,65	3,47	1,30	1,01	0,73	51,97	0,50	2,26	95,50	1,06	8,99
2003	1,93	3,45	-1,30	1,07	0,79	56,80	0,51	2,32	102,30	1,17	12,70
2004	3,02	3,44	2,90	1,15	0,84	62,59	0,54	2,39	145,80	1,36	14,82
2005	3,74	3,41	3,00	1,28	0,92	71,20	0,57	2,88	178,20	1,50	16,46
2006	4,31	3,40	3,60	1,36	1,11	79,95	0,60	3,90	190,60	1,60	23,72
SUMA	14,65	17,17	9,50	5,87	4,37	322,52	2,72	13,75	712,40	6,68	76,70
Average	2,93	3,43	1,90	1,17	0,87	64,50	0,54	2,75	142,48	1,34	15,34
STDEV	1	0	2	0	0	11	0	1	43	0	5
VAR	1,299	0,0008	3,925	0,020	0,0214	125,88	0,0018	0,4724	1856,0	0,0511	29,76
CORREL		-0,993	0,807	0,988	0,935	0,983	0,993	0,868	0,966	0,986	0,996
a ₀ INTERCEPT		137,82	2,046	-6,389	-3,437	-3,5130	-11,286	-1,026	-0,82	-3,781	-0,058
a ₁ SLOPE		-39,281	0,464	7,9434	7,2843	0,0998	26,10	1,4391	0,026	5,020	0,194
TINV (t, stat)		-16,684	2,736	12,912	5,282	10,674	16,363	3,490	23,838	21,17	5,149
t lentelinis		3,182									

IŠPERKAMOSIOS NUOMOS PELNAS, mln.Lt		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
2002	0,85	3,47	1,30	1,01	0,73	51,97	0,50	2,26	95,50	1,06	8,99
2003	0,94	3,45	-1,30	1,07	0,79	56,80	0,51	2,32	102,30	1,17	12,70
2004	1,98	3,44	2,90	1,15	0,84	62,59	0,54	2,39	145,80	1,36	14,82
2005	2,64	3,41	3,00	1,28	0,92	71,20	0,57	2,88	178,20	1,50	16,46
2006	3,14	3,40	3,60	1,36	1,11	79,95	0,60	3,90	190,60	1,60	23,72
SUMA	9,54	17,17	9,50	5,87	4,37	322,52	2,72	13,75	712,40	6,68	76,70
Average	1,91	3,43	1,90	1,17	0,87	64,50	0,54	2,75	142,48	1,34	15,34
STDEV	1	0	2	0	0	11	0	1	43	0	5
VAR	1,029	0,0008	3,925	0,0201	0,021	125,88	0,0018	0,4724	1856,0	0,0511	29,766
CORREL		-0,986	0,835	0,984	0,930	0,978	0,993	0,869	0,927	0,939	0,971
a ₀ INTERCEPT		121,09	1,0965	-6,346	-3,726	-3,794	-10,739	-1,617	-1,435	-4,022	-0,717
a ₁ SLOPE		-34,70	0,427	7,036	6,4478	0,088	23,230	1,282	0,0234	4,437	0,1718
TINV (t, stat)		-11,78	3,034	10,969	5,074	9,345	16,272	3,516	24,944	13,303	4,724
t lentelinis		3,182									

18 PRIEDO TĖSINYS

**Finansinio lizingo ir išperkamosios nuomos paslaugų pajamų ir pelno rodiklių koreliacinė
regresinė analizė vertinant pasirinktų veiksnių įtaką**

FINANSINIO LIZINGO PASLAUGOS PELNAS, mln.Lt	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	
2002	1,16	3,47	1,30	1,01	0,73	51,97	0,50	2,26	95,50	1,06	0,19
2003	1,27	3,45	-1,30	1,07	0,79	56,80	0,51	2,32	102,30	1,17	0,20
2004	0,63	3,44	2,90	1,15	0,84	62,59	0,54	2,39	145,80	1,36	0,40
2005	0,72	3,41	3,00	1,28	0,92	71,20	0,57	2,88	178,20	1,50	0,50
2006	0,42	3,40	3,60	1,36	1,11	79,95	0,60	3,90	190,60	1,60	0,52
SUMA	4,19	17,17	9,50	5,87	4,37	322,52	2,72	13,75	712,40	6,68	1,81
Average	0,84	3,43	1,90	1,17	0,87	64,50	0,54	2,75	142,48	1,34	0,36
STDEV	0	0	2	0	0	11	0	1	43	0	0
VAR	0,1305	0,0008	3,925	0,0201	0,0214	125,88	0,0018	0,472	1856,0	0,0511	0,026
CORREL	0,891	-0,917	-0,872	-0,845	-0,877	-0,910	-0,77	-0,923	-0,910	-0,933	
a ₀ INTERCEPT	-37,52	1,1563	3,4462	2,6610	2,660	4,968	1,954	1,942	2,78	1,59	
a ₁ SLOPE	11,170	-0,1672	-2,222	-2,0851	-0,028	-7,5845	-0,406	-0,007	-1,454	-2,08	
TINV (t, stat)	3,922	-4,593	-3,570	-3,156	-3,647	-4,382	-2,432	-4,806	-4,383	-5,200	
t lentelinis	3,182										