

LATVIJAS UNIVERSITĀTE
EKONOMIKAS UN VADĪBAS FAKULTĀTE
GRĀMATVEDĪBAS UN AUDITA KATEDRA

KOMERCSABIEDRĪBAS SIA „ERVITEX” ATTĪSTĪBAS IESPĒJU IZVĒRTĒJUMS

MAĢISTRA DARBS

Autors: Ieva Kļaviņa

Stud.apl.Nr. EkFM 020007

Darba vadītājs: Dr. oec.doc. I.Būmane

RĪGA 2009

Saturs

	lpp
Anotācijas	3
Ievads	5
1. Komerccabiedrību saimnieciskās darbības analīzes teorētiskais pamats	
1.1. Saimnieciskās darbības analīzes būtība, metodes	7
1.2. Saimnieciskās analīzes klasifikācija	10
1.3. Saimnieciskās darbības analīzē izmantojamie rādītāji	14
1.4. Komerccabiedrību darbību raksturojošie rādītāji, to būtība, aprēķināšana	16
1.4.1. Likviditātes rādītāji	17
1.4.2. Rentabilitātes rādītāji. Du Pont metode	21
1.4.3. Aprītes rādītāji	25
1.4.4. Saistību vai maksātspējas un kapitāla struktūras rādītāji	29
1.4.5. Peļņas sadale un izmantošanas analīze	33
1.4.6. Pamatlīdzekļu izmantošanas efektivitātes analīze	36
2. Komerccabiedrības SIA „Ervitex” vispārējs saimnieciskās darbības raksturojums	
2.1. SIA „Ervitex” darbības specifika, loma Latvijas ekonomikā un tekstilizstrādājumu vairumtirdzniecības nozarē, iekšējās un ārējās vides raksturojums.....	38
2.2. SIA „Ervitex” organizatoriskā struktūra un galvenie darbību raksturojošie rādītāji	42
3. Komerccabiedrības SIA „Ervitex” saimnieciskās darbības analīze	
3.1. Likviditātes rādītāju analīze.....	48
3.2. Rentabilitātes rādītāju analīze.....	51
3.3. Aprītes rādītāju analīze.....	56
3.4. Maksātspējas un kapitāla struktūras rādītāju analīze.....	60
3.5. Pamatlīdzekļu izmantošanas efektivitātes rādītāju analīze.....	64
3.6. Edvarda Altmaņa modelis, maksātspējas iestāšanās analīze	66
3.7. Peļņas vai zaudējumu aprēķina analīze.....	67
3.8. Konkurentu darbības izvērtējums.....	71
3.9. Cenu politika	72
4. SIA „Ervitex” budžeta plānošana, jauna pakalpojuma veida ieviešana.	
4.1. SIA „Ervitex” 2009.gada budžeta plāns	74
4.2. SIA „Ervitex” budžeta plāna sastādīšana, iekļaujot izšūšanas pakalpojuma ieviešanu	81
Secinājumi	90
Izmantotās literatūras un avotu saraksts	97
Pielikums	99

Anotācija

Saimnieciskās darbības analīzes loma būtībā ir pamats lēmuma pieņemšanai mikroekonomiskajā līmenī. Analīze tiek veikta pirms svarīgu lēmumu pieņemšanas, tā pamato vadītāja lēmumus un rīcību un ir zinātnisks pamatojums komercsabiedrības vadīšanā, kā arī nodrošina pieņemto lēmumu objektivitāti un efektivitāti.

Maģistra darba mērķis ir novērtēt komercsabiedrības SIA „Ervitex” saimnieciskās darbības rādītājus un izstrādāt priekšlikumus SIA „Ervitex” attīstības perspektīvu uzlabošanai.

Analizējot komercsabiedrības SIA „Ervitex” saimniecisko darbību, autore izdarījusi secinājumus par finanšu rādītājiem, izvirzot priekšlikumu uzsākt izšūšanas pakalpojumu ražošanas procesu 2009.gadā. Izšūšanas pakalpojuma ieviešana nodrošinātu finansiālo stabilitāti, maksātspēja uzlabotos un komercsabiedrībai nerastos problēmas norēķinoties par saistībām.

Annotation

The role of operating analytical essentially is the basis for decision – making in micro level. The analysis is carried out before an important decision making, it is the basis of the leader’s behaviour and is scientifically justified for commercial management, it also ensures the objectivity for decision making and effectiveness.

The aim of the Master’s work is to evaluate economic performance for “Ervitex” Ltd. and develop proposals to improve the outlook for “Ervitex” Ltd. development.

Analyzing economic activities of “Ervitex” Ltd., the author made a conclusion on the financial indicators, making the proposal to launch a service of embroidery production process in 2009. Introduction of embroidery service ensures financial stability and solvency in a positive direction and the company avoid the problems of obligation settlements.

Ievads

Komerscābiedrību ekonomiskais un finansiālais stāvoklis ir viens no svarīgākajiem tā uzticamības kritērijiem. To raksturo līdzekļu izvietošana un izmantošana, kā arī to veidošanas avoti. Tāpēc vadītājam jāprot reāli novērtēt komerscābiedrības, kā arī partneru un konkurentu finansiālo un ekonomisko stāvokli.

Analīzes galvenais uzdevums ir pareizi novērtēt komerscābiedrības sākotnējo finansiālo stāvokli un tās tālākās attīstības perspektīvas. Finansiālā un ekonomiskā stāvokļa analīzes galvenā bāze ir finanšu pārskati, ieskaitot grāmatvedības kārtējās uzskaites datus.

Saimnieciskās darbības analīzes loma būtībā ir pamats lēmuma pieņemšanai mikroekonomiskajā līmenī. Tas, cik lielā mērā pieņemtie lēmumi būs apdomāti un pareizi, atkarīgs no rīcībā esošās informācijas par komerscābiedrības saimniecisko darbību. Analīze tiek veikta pirms svarīgu lēmumu pieņemšanas, tā pamato vadītāja lēmumus un rīcību un ir zinātnisks pamatojums komerscābiedrības vadīšanā, kā arī nodrošina pieņemto lēmumu objektivitāti un efektivitāti.

Saimnieciskās darbības analīze ir zinātne, kas pēta komerscābiedrības darbības ekonomiskos rādītājus, tomēr šī analīze nebūtu jāuztver kā objekta sadalīšana un tā sastāvdaļu apraksts. Jebkura komerscābiedrība ir sarežģīta sistēma, kas saistīta ar daudzām sakarībām kā iekšējā, tā ārējā vidē. Ar analītisko metožu palīdzību tiek atklāts daudz plašāks komerscābiedrības darbības raksturojums un tiek veiktas tā nākotnes prognozes, kur uz to pamata tiek plānotas ražošanas un tirgus aktivitātes, un tiek izstrādātas kontroles metodes. Saimnieciski finansiālās darbības analīze ļauj pieņemt lēmumus, rast saimnieciskās rezerves un pielietot tās.

Maģistra darba **mērķis** ir novērtēt komerscābiedrības SIA „Ervitex” saimnieciskās darbības rādītājus un izstrādāt priekšlikumus SIA „Ervitex” attīstības perspektīvu uzlabošanai.

Izvirzītā mērķa sasniegšanai tiek īstenoti šādi **uzdevumi**:

1. Kā teorētiski, tā praksē analizēt komerscābiedrības likviditātes rādītājus;
2. Novērtēt komerscābiedrības rentabilitātes rādītājus;
3. Analizēt aprites rādītājus komerscābiedrībā;
4. Analizēt maksātspējas rādītājus un novērtēt komerscābiedrības kapitāla struktūru;
5. Izpētīt komerscābiedrības pamatlīdzekļu izmantošanas efektivitāti;
6. Novērtēt komerscābiedrības maksātspējas iestāšanās risku izmantojot E.Altmaņa modeli;
7. Analizēt peļņas vai zaudējumu aprēķina rādītājus komerscābiedrībā;

8. Raksturot analizējamās komercsabiedrības konkurentus, nozīmīgāko konkurentu finansiālo stāvokli;
9. Novērtēt komercsabiedrības cenu politiku;
10. Izstrādāt SIA „Ervitex” 2009.gada budžeta plānu;
11. Izstrādāt priekšlikumus komercsabiedrības saimnieciskās darbības uzlabošanai.

Maģistra darbs sastāv no četrām nodaļām.

Pirmajā nodaļā autore raksturo saimnieciskās darbības analīzes teorētisko pamatu. Izmantojot speciālo literatūru tiek aprakstīta saimnieciskās darbības analīze būtība, metodes. Ir apskatīta saimnieciskās analīzes klasifikācija, analīzē izmantojamie rādītāji. Pirmajā nodaļā tiek raksturoti galvenie komercsabiedrības saimniecisko darbību raksturojošie rādītāji – likviditāte, rentabilitāte, aprīte, kapitāla struktūra, peļņas sadale un pamatlīdzekļu izmantošana.

Otrajā nodaļā autore veic komercsabiedrības SIA „Ervitex” vispārējās saimnieciskās darbības raksturojumu, apskatot gan komercsabiedrības darbības specifiku, gan tās iekšējo un ārējo vidi. Ir analizēta komercsabiedrības organizatoriskā struktūra un galvenie darbību raksturojošie rādītāji, t.i., darbinieku skaits, neto apgrozījums, SIA „Ervitex” neto peļņa.

Trešajā darba nodaļā tiek analizēta SIA „Ervitex” saimnieciskā darbība. Balstoties uz speciālo literatūru maģistra darbā tiek veikta komercsabiedrības analīze. Aprēķināti saimniecisko darbību raksturojošie rādītāji, lai būtu iespēja prognozēt SIA „Ervitex” tālāko attīstību. Aprēķināti likviditātes, rentabilitātes, aprītes, maksātspējas un kapitāla struktūras, pamatlīdzekļu izmantošanas efektivitātes, maksātspējas iestāšanās rādītāji. Novērtēta komercsabiedrības peļņas vai zaudējumu aprēķina dinamika un struktūra, kā arī izvērtēta konkurentu darbība un analizējamās komercsabiedrības cenu politika. Veikta aprēķināto analīzes rādītāju salīdzināšana ar diviem nozīmīgākajiem konkurentiem.

Ceturtajā nodaļā izstrādāts SIA „Ervitex” 2009.gada budžeta plāns. Pamatojoties uz trešās nodaļas analīzi ierosināts komercsabiedrībai uzsākt jauna pakalpojuma piedāvāšanu, aprēķināta pakalpojuma ieviešanas finansiālā rezultāta prognoze.

Maģistra darba izstrādē izmantotas statistiskās analīzes metodes, tajā skaitā grupējumu analīze, salīdzināšana, vidējo un relatīvo lielumu aprēķināšana, dinamiskās rindas.

SIA „Ervitex” saimnieciskās darbības analīze tiek veikta par periodu laikā no 2003. līdz 2008.gadam, iekļaujot arī 2009.gada prognozes analīzi.

1. Komercesabiedrību saimnieciskās darbības analīzes teorētiskais pamats

1.1. Saimnieciskās darbības analīzes būtība un metodes.

Uzņēmuma ekonomiskais un finansiālais stāvoklis ir viens no svarīgākajiem uzņēmuma uzticamības kritērijiem. To raksturo līdzekļu (aktīvu) izvietošana un izmantošana, kā arī to veidošanas avoti (pašu un aizņemtais kapitāls). Tāpēc vadītājam jāprot reāli novērtēt sava uzņēmuma, kā arī partneru un konkurentu finansiālo un ekonomisko stāvokli.

Analīzes galvenais uzdevums ir pareizi novērtēt komercesabiedrības sākotnējo finansiālo stāvokli un tās tālākās attīstības perspektīvas. Finansiālā un ekonomiskā stāvokļa analīzes galvenā bāze ir finanšu pārskati, ieskaitot grāmatvedības kārtējās uzskaites datus.

Analīzei tiek izmantotas dažādas metodes un paņēmieni, no kuriem galvenie ir:

1) ārējā analīze – tiek veikta uz uzņēmuma pārskatu publicētās informācijas pamata, ar mērķi novērtēt uzņēmuma līdzekļu stāvokli pārskata periodā, finansiālo stabilitāti un maksātspēju, kapitāla izmantošanas intensitāti, darbības rentabilitāti, peļņas sadali;

2) iekšējā analīze – kompleksa ekonomiska analīze, kuras uzdevums ir dot nepieciešamo analītisko materiālu uzņēmuma vadītājiem vadīšanas lēmumu pieņemšanai.

3) absolūto rādītāju analīze – grāmatvedības bilances datu izpēte (aktīvu sastāvs, finanšu ieguldījumu struktūra, pašu kapitāla veidošanas avoti, aizņemtie līdzekļi), peļņas vai zaudējuma aprēķina apskats (neto apgrozījums, peļņa);

4) horizontālā analīze – katras pozīcijas salīdzināšana ar iepriekšējo periodu, kas ļauj noskaidrot bilances posteņu vai to grupu mainīšanās tendences (relatīvās un absolūtās izmaiņas) un uz tā pamata aprēķināt izaugsmes tempus;

5) vertikālā analīze – tiek izdarīta, lai noteiktu atsevišķu pārskata posteņu īpatsvaru kopīgajā galarādītājā, atklājot ietekmi uz rezultātu kopumā¹;

6) finanšu koeficientu aprēķināšana – finansiālā un ekonomiskā stāvokļa analīzes vadošā metode². Metodes būtība izpaužas attiecīgā rādītāja aprēķināšanā un tā salīdzināšanā ar kādu bāzi (vispārpieņemtie parametri, nozares vidējie rādītāji, pagājušo gadu rādītāji, konkurējošo uzņēmumu rādītāji).

Saimnieciskās darbības analīzes loma būtībā ir pamats lēmuma pieņemšanai mikroekonomiskajā līmenī. Tas, cik lielā mērā pieņemtie lēmumi būs apdomāti un pareizi, atkarīgs no rīcībā esošās

¹ Rurāne M. Finanšu pārvaldība, R: Latvijas izglītības fonds, 2001. – 208.lpp

² Januška M. Finanšu un grāmatvedības kontrole firmā. Praktiskas rekomendācijas uzņēmējiem. R: Merkūrijs LAT, 2002. – 114.lpp

informācijas par uzņēmuma saimniecisko darbību. Analīze tiek veikta pirms svarīgu lēmumu pieņemšanas, tā pamato vadītāja lēmumus un rīcību un ir zinātnisks pamatojums uzņēmuma vadīšanā, kā arī nodrošina pieņemto lēmumu objektivitāti un efektivitāti.

Saimnieciskās darbības analīze ir zinātne, kas pēta uzņēmuma darbības ekonomiskos rādītājus, tomēr šī analīze nebūtu jāuztver kā objekta sadalīšana un tā sastāvdaļu apraksts. Jebkurš uzņēmums ir sarežģīta sistēma, kas saistīta ar daudzām sakarībām kā iekšējā, tā ārējā vidē. Ar analītisko metožu palīdzību tiek atklāts daudz plašāks uzņēmuma darbības raksturojums un tiek veiktas tā nākotnes prognozes, kur uz to pamata tiek plānotas ražošanas un tirgus aktivitātes, un tiek izstrādātas kontroles metodes. Saimnieciski finansiālās darbības analīze ļauj pieņemt lēmumus, rast saimnieciskās rezerves un pielietot tās.

Uzņēmuma saimnieciskās darbības analīzi var iedalīt divās daļās³ – vadības (saimnieciskā) un finanšu analīze, katrai no tām ir sava specifika. Finanšu analīzi veic izmantojot uzņēmuma finanšu pārskatus, savukārt vadības analīze ir balstīta uz vadības saimnieciskās darbības pārskatu.

Finanšu pārskats ir uzņēmuma oficiālais pārskats, kas dod priekšstatu par uzņēmuma darījumiem ar sadarbības partneriem. Finanšu pārskati risina problēmas, kas saistītas ar uzņēmuma attiecībām ar valsti un citiem ārējās informācijas lietotājiem. Finanšu pārskati tiek reglamentēti ar dažādu valsts un Starptautisko Grāmatvedības standartu palīdzību, kas nodrošina ārējās informācijas lietotāju intereses. Finanšu analīze ir tikai daļa no kopējās saimnieciskās darbības analīzes⁴.

Vadības saimnieciskās darbības pārskats ir uzņēmuma iekšējais pārskats, un tā uzdevums ir sniegt detalizētu informāciju par finansēm uzņēmuma darbības kontroles nodrošināšanai. Saimnieciskās darbības pārskats parāda uzņēmuma faktisko izmaksu kalkulāciju, ko ir iespējams salīdzināt ar budžetā apkopoto paredzēto izmaksu kalkulāciju, tādējādi rodot priekšstatu par uzņēmuma darbības plānošanu, plāna izpildi, novirzēm. Saimnieciskās analīzes informācijas bāze ir visa uzņēmuma darbības informācijas sistēma – plāna informācija, saimnieciskās atskaites (operatīvās, grāmatvedības, statistiskās).

Jebkuras komerciālās darbības pamatā tiek pielietotas kā ražošanas, tā finanšu analīzes metodes. Mārketinga analīze paredz ražošanas vadīšanas un produkcijas realizācijas, kā arī orientēšanas uz tirgu apskatu. Viena no jaunākajām saimnieciskās darbības teorijas un prakses attīstības tendencēm ir kontrolings – informācijas, vadības un biznesa regulēšanas koncepcija. No uzņēmuma viedokļa kontrolings ir sistēma, lai vadītu darbības gala mērķu sasniegšanas un rezultātu procesus. Atkarībā no darbības veida, uzņēmuma lieluma, vadības struktūras pastāv dažādas analīzes organizācijas

³ Ковалев В.В. Финансовый анализ методы и процедуры, М. Финансы и статистика, 2002 - ст. 256

⁴ Hoff, Kjell Gunnar, Marinska K. Biznesa ekonomika, R: Jāņa Rozes apgāds, 2002. – 265.lpp

sistēmas pieejas. Lielos un vidējos uzņēmumos kontrolinga dienesta vadītājs bieži vien ir uzņēmuma komercdirektors, kam pakļauti iekšējās uzskaites nodaļas un dienesti – vadības un finanšu grāmatvedība, revīzija, apdrošināšana, ražošanas organizācija, - un bieži vien informatīvie skaitļošanas centri. Šāda dienesta pamatuzdevums ir ideju meklēšana un piedāvāšana, kas ļauj uzņēmumam paaugstināt saimnieciskās darbības ekonomisko efektivitāti.

Analīzes metode ir dažādu faktoru, kas ietekmē saimniekošanas plāna izpildi un saimnieciskās darbības dinamiku, kompleksas izpētes un apkopošanas veids, kas tiek īstenots, īpaši apstrādājot plāna, atskaišu, uzskaites u.c. informācijas avotus. Palielinoties ražošanas un tirgus attiecībām pastāvīgi palielinās arī saimnieciskās darbības analīzes loma atsevišķu ekonomisko objektu darbībā. Tas prasa arvien plašāku subjekta teorētiskās bāzes un metodiku attīstību, jaunu metožu izstrādi un plašāku informatīvo pieeju.

Darbības funkcionēšana neatkarīgi no darbības veida un formas tirgus apstākļos tiek noteikta ar saimnieciskā subjekta spēju iegūt pietiekošus ieņēmumus un peļņu. Tā finansiālais stāvoklis ir tā finansiālās konkurētspējas (t.i., maksātspējas, kredītspējas), finanšu resursu, kapitāla izmantošanas un saistību izpildes pret valsti un citiem saimnieciskajiem subjektiem raksturojums⁵.

Ekonomiskās analīzes nozīme, saturs un būtība ir atkarīga no tās uzdevuma. Kā svarīgākos var minēt:

- izstrādāto plānu un normatīvu zinātniski – ekonomiskās pamatotības palielināšana;
- uzstādīto uzdevumu izpildes objektīva un vispusīga izpēte;
- ekonomiskās efektivitātes noteikšana, izmantojot darba, materiālu, finanšu resursus;
- komerciālā aprēķina prasību īstenošanas kontrole;
- vadības lēmuma optimalitātes pārbaude.

Atkarībā no analīzei izvirzītajiem uzdevumiem tā var sniegt atbildi šādu problēmu risinājumiem – noskaidrot materiālo un finanšu resursu sabalansētības pakāpi; izvērtēt pašu un aizņemtā kapitāla plūsmas uzņēmuma apgrozījuma veidošanā, kas nodrošinātu optimālu peļņas lielumu; novērtēt pareizu naudas līdzekļu izmantošanu, kas nodrošinātu optimālas kapitāla struktūras uzturēšanu; kontrolēt finanšu un materiālu resursu izmantošanas normu un normatīvu ievērošanu.

Finanšu analīzes metodika ietver trīs savstarpēji saistītus blokus:

- 1) uzņēmuma darbības finansiālo rezultātu analīze;
- 2) uzņēmuma finansiālā stāvokļa analīze;
- 3) uzņēmuma finanšu – saimnieciskās darbības efektivitātes analīze.

⁵ Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. 2.изд., Москва: Финансы и Статистика, 2002 - ст.19

Galvenais finanšu analīzes mērķis ir iegūt pēc iespējas lielāku galveno parametru skaitu, pēc kuriem būtu iespējama pilnīgāka uzņēmuma finansiālā stāvokļa, peļņas vai zaudējuma, aktīvu un pasīvu struktūras izmaiņu novērtēšana⁶.

Lai novērtētu, vai rādītāju lielums, to dinamika ir labvēlīga vai nelabvēlīga, ekonomiskajā literatūrā aprakstīti 3 dažādi paņēmieni:

- Salīdzināšana ar ideālo līmeni, kur aprēķinātos rādītājus (koeficientus) salīdzina ar šo rādītāju teorētisku ideālo līmeni;
- Salīdzināšana ar iepriekšējiem periodiem, kas rada iespēju spriest, vai rādītāji ir uzlabojušies vai pasliktinājušies;
- Salīdzināšana ar nozares līmeni dod iespēju noteikt analizējamā uzņēmuma rādītāju attiecību pret citu tās pašas nozares uzņēmumu rādītājiem⁷.

Galvenie finanšu pārskatu sniegtās informācijas lietotāji ir pašreizējie un potenciālie ieguldītāji, uzņēmuma dalībnieki, aizdevēji, piegādātāji un citi tirdzniecības darījumu kreditori, klienti, valsts institūcijas un sabiedrība⁸.

1.2. Saimnieciskās analīzes klasifikācija.

Saimnieciskās analīzes klasifikācijai ir liela nozīme, lai varētu pareizi izprast tās saturu un uzdevumus. Speciālajā literatūrā saimnieciskās darbības analīze tiek klasificēta pēc sekojošām pazīmēm⁹:

- 1) pēc nozaru principa, kas pamatojas uz saimnieciskās darbības iedalīšanu:
 - nozaru (metodika balstās uz atsevišķu ekonomikas nozaru (lauksaimniecības, celtniecības, tirdzniecības u.c.) specifiku);
 - starpnozaru (teorētisks un metodoloģisks pamats saimnieciskās darbības analīzē visās tautsaimniecības nozarēs, pamatā saimnieciskās darbības analīzes teorija).

Nozaru saimnieciskās darbības analīzes nepieciešamība ir nosacīta dažādu ražošanas nozaru specifika. Katrai tautsaimniecības nozarei, ņemot vērā tās darbības raksturu, ir savas īpatnības, specifika, kā arī raksturīgas ekonomiskās attiecības;

- 2) pēc laika principa saimnieciskās darbības analīze iedalās:

⁶ Rurāne M. Finanšu pārvaldība, R: Latvijas izglītības fonds, bez izdošanas gada – 189.lpp

⁷ Rurāne M. Uzņēmuma finanšu vadība, R: Biznesa augstskola „Turība”, 1997

⁸ Grigorjeva R., Jesemčika A., Leibris I., Svarinska A. Finanšu grāmatvedība, R: SIA Izglītības solī, 2004 - 7.lpp

⁹ Басобский Л.У., Басобская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Учебное пособие., М. Инфра, 2006 - ст. 34

- iepriekšējā analīze (perspektīvā) – to veic līdz saimniecisko darījumu īstenošanai. Nepieciešama lai pamatotu vadības lēmumus, plāna uzdevumus, kā arī lai prognozētu nākotni un gaidāmā plāna izpildes novērtējumu, lai izvairītos no nevēlamiem rezultātiem;
- sekojošā analīze (retrospektīvā) – tiek veikta pēc saimniecisko darbību veikšanas. To īsteno, lai kontrolētu plāna izpildi un objektīvi novērtētu uzņēmuma darbības rezultātus. Retrospektīvo analīzi iedalās: operatīvā un noslēguma analīze. Operatīvo analīzi veic uzreiz pēc saimniecisko darījumu veikšanas vai arī situācijas izmaiņas īsā laika periodā (maiņa, diennakts u.c.). Tās mērķis ir operatīvi atklāt trūkumus, iedarboties uz saimnieciskajiem procesiem. Savukārt noslēguma analīze tiek veikta par kādu noteiktu laika periodu (mēnesi, ceturksni, gadu), uzņēmuma darbība tiek pētīta kā vienots komplekss un daudzpusīgi pēc pārskatu datiem par attiecīgo periodu.

Perspektīvā un retrospektīvā analīze ir savstarpēji cieši saistītas, bez retrospektīvās analīzes nav iespējams veikt perspektīvo analīzi. Saimnieciskās darbības rezultātu analīze ļauj izpētīt tendences, likumsakarības, atklāt neizmantotas iespējas, kam ir liela nozīme pamatojot ekonomisko rādītāju līmeni perspektīvā;

- 3) pēc telpiskuma principa var izdalīt ieskšsaimniecisko analīzi (pēta uzņēmuma saimniecisko darbību. tā struktūrvienības) un starpsaimniecisko analīzi (pēta divu vai vairāku uzņēmumu saimniecisko darbību, salīdzina finanšu rezultātus, atklājot priekšrocības un trūkumus);
- 4) pēc vadības objektiem. Saimnieciskā darbība sastāv no atsevišķām apakšsistēmām – ekonomikas, tehnoloģijas, ražošanas organizācijas, sociālo darba apstākļu, dabas aizsardzības darbībām u.c. Analīzes aspekts pēc vadības vēlēšanās var tikt novirzīts uz kādas saimnieciskās darbības sistēmas pusi:
 - tehniski – ekonomiskā analīze – ar to nodarbojas uzņēmuma tehniskie dienesti, inženieri un tehnologi. Tiek pētītas sakarības starp tehniskajiem un ekonomiskajiem procesiem, nosakot to ietekmi uz uzņēmuma saimnieciskās darbības rezultātu;
 - finansiāli – ekonomiskā analīze – uzņēmuma finanšu dienests, finanšu un kredītiestādes uzmanību vērš uz uzņēmuma darbības finansiālajiem rezultātiem, finanšu plāna izpildi, pašu un aizņemtā kapitāla izmantošanu, peļņas palielināšanas rezervēm, rentabilitātes palielināšanu, finansiālā stāvokļa un maksātspējas uzlabošanu;
 - audita jeb grāmatvedības analīze – veic auditori vai auditoru firmas ar mērķi novērtēt un prognozēt saimniecisko subjektu finansiālo stāvokli, finansiālo stabilitāti;

- sociālo – ekonomiskā analīze – lai pētītu masu parādības sabiedrībā dažādos vadības līmeņos, uzņēmumā, nozarē, reģionā;
- ekonomiski – ekoloģiskā analīze – meklē saikni starp ekoloģiskajiem un ekonomiskajiem procesiem, kas saistīti ar apkārtējās vides saglabāšanu, aizsardzību;
- mārketinga analīze – to piemēro, lai pētītu uzņēmuma funkcionēšanas iekšējo vidi, izejvielu un gatavās produkcijas noieta tirgu, konkurētspēju, pieprasījumu un piedāvājumu, cenu politiku, mārketinga darbības taktikas un stratēģijas izstrādi.

5) pēc objektu izpētes metodikas:

- salīdzinošā analīze – atskaites rādītāju salīdzināšana ar tekošā gada plāna rādītājiem, iepriekšējiem rādītājiem, konkurentu rādītājiem;
- diagnostiskā jeb ekspres analīze – ekonomisko procesu noviržu rakstura noteikšana, pamatojoties uz pazīmēm, kas raksturīgas tikai konkrētai novirzei;
- faktoru analīze – ietekmējošo faktoru līmeņa uz rezultatīvo rādītāju pieauguma un līmeņa atklāšana;
- marginālā analīze – dod iespēju novērtēt un pamatot vadības lēmumu efektivitāti biznesā, pamatojoties uz produkcijas pašizmaksu un peļņu, un izmaksu iedalījumu mainīgajās un fiksētajās izmaksās;
- ekonomiski – matemātiskā analīze – tiek izvēlēti visoptimālākie ekonomiskā uzdevuma risinājuma varianti, ražošanas efektivitātes palielināšanas rezervju atklāšana, pamatojoties uz esošo līdzekļu pilnīgu izmantošanu;
- ekonomiski – statistiskā analīze – pēta statistiskās sakarības starp saimnieciskās darbības parādībām un procesiem, korelācija, dispersijas;
- funkcionālās vērtības analīze jeb rezervju atklāšanas metode, kas balstās uz funkcijām, ko veic objekts un ir orientēta uz to realizācijas optimālajām metodēm visā preces dzīves ciklā, jāatklāj un jānovērš liekie izdevumi;

6) pēc subjektiem izšķir iekšējo un ārējo saimnieciskās darbības analīzi. Iekšējo analīzi veic tieši uzņēmumā, lai veiktu operatīvo, īstermiņa un ilgtermiņa ražošanas, saimnieciskās un finansiālās darbības vadību. Ārējo analīzi veic vadība, bankas, akcionāri un investori pamatojoties uz finanšu un statistiskajām atskaitēm;

7) pēc pētāmo objektu apjoma izdala vispārīgo un izlases analīzi, kur vispārējā analīzē secinājumi tiek veikti pēc visu objektu izpētes, bet izlases analīzē – tikai pēc atsevišķu objektu izpētes rezultātiem;

- 8) pēc programmas satura analīze mēdz būt vispusīga un tematiska. Vispusīgajā analīzē uzņēmuma darbība tiek vērtēta virspusēji, tematiskajā analīzē – tikai atsevišķas darbības puses, kas prasa pastiprinātu interesi¹⁰.
- 9) pēc analīzes mērķa – ekspresdiagnostika, uzņēmuma finansiālās darbības novērtējums, investīciju pamatojuma sagatavošana¹¹. Ekspresdiagnostika sniedz momentānu ieskatu pētāmajā situācijā, tā ir paredzēta svarīgāko problēmu noskaidrošanā finanšu pārvaldībā. Tiek sašaurināts problēmu meklējumu un risinājumu apjoms. Uzņēmuma finansiālās darbības novērtējums ir dziļāka un kompleksa analīze. Tiek apskatītas visas uzņēmuma darbības puses, raugoties no uzņēmējdarbības stratēģiskās attīstības viedokļa. Pieņemot investīciju lēmumus, uzņēmums ievērojamu uzmanību velta aizņemto līdzekļu izmantošanas efektivitātes analizēšanai, bet no potenciālā investora puses – uzņēmuma spējai nomaksāt parādus un kredīta procentus.

Analīzes veikšanu sarežģī vairākas problēmas. Analītiķu rīcībā nav ticamu un salīdzināmu datu par iepriekšējiem darbības periodiem, nozari, citiem uzņēmumiem. Uzņēmumos lielākoties nav speciālistu, kuri spējīgi metodiski pareizi un dziļi izanalizēt finansiālos rezultātus. Uzņēmuma vadītāji pienācīgi nenovērtē iekšējo finanšu resursu pārvaldības svarīgumu, cerot galvenokārt uz resursu iegūšanu no ārējiem investoriem. Lielākai daļai uzņēmuma peļņas iegūšana ir galvenā prioritāte vārdos nevis darbos.

Problēmas, ar kurām sastopas uzņēmumi savā darbībā, atspoguļojas arī analītiskajā darbā. Daudzi uzņēmumi cenšas slēpt vai sagrozīt patieso informāciju par savu darbību gan no valsts institūcijām, gan no darījuma partneriem. Tāpēc bieži ārējiem lietotājiem ir grūti iepazīties ar patieso lietu stāvokli.

Informācija, kas tiek sagatavota uzņēmuma struktūrvienībām, arī ne vienmēr ir precīza un korekta. Tas var būt saistīts ar uzņēmuma vadītāju neizpratni attiecībā uz analīzes mērķiem un metodēm, kā arī ar dokumentu aprites organizāciju un izpildītāju kvalifikāciju.

Latvijā grāmatvedības uzskaites sistēma tiek veidota tā, lai nepieciešamo informāciju par uzņēmuma darbību iegūtu galvenokārt nodokļu aplikšanas vajadzībām, taču uzņēmuma vadītājiem veiksmīgai darbībai ir nepieciešama informācija citu uzdevumu risināšanai. Lai tos atrisinātu, nepieciešams izmantot vadības uzskaites sistēmu. Lielākā daļa uzņēmumu vadītāju šīs atšķirības neizprot, kas apgrūtina vairāku problēmu risināšanu.

¹⁰ Басобский Л.У., Басобская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Учебное пособие., М. Инфра, 2006 - ст. 34

¹¹ Rurāne M. Finanšu menedžments, R:RSEBAA, 2005. – 246lpp

1.3. Saimnieciskās darbības analīzē izmantojamie rādītāji.

Uzņēmuma darbības novērtēšanai nepieciešama vairāku rādītāju sistēma, kas aptver visas uzņēmuma darbības jomas. Finanšu vadīšanas teorijā un praksē tiek izdalītas četras rādītāju grupas – absolūtie (parāda uzņēmuma attīstības līmeni, vadoties pēc neto apgrozījuma, peļņas un dividendžu līmeņa, un kapitāla lieluma), relatīvie (veido absolūto rādītāju attiecības un raksturo viena rādītāja īpatsvaru otrā), struktūras (raksturo absolūto rādītāju struktūru) un pieauguma vai pazeminājuma (parāda svarīgāko finanšu vai saimniecisko rādītāju izmaiņu dinamiku) rādītāji.

Atkarībā no konkrētiem analīzes mērķiem tiek izmantoti dažādi ekonomiskie rādītāji vai to kombinācijas, kas sniedz uzņēmuma darbības kvalitatīvu vai kvantitatīvu novērtējumu.

1. Rādītāji, kuri raksturo uzņēmuma ekonomisko potenciālu – rādītājus lieto uzņēmuma darbības mēroga salīdzināšanai ar citiem uzņēmumiem un uzņēmuma vietas noteikšanai vietēja un starptautiskajā līmenī. Šādus rādītājus publicē nozaru laikrakstos, statistikas biļetenos un gada grāmatās. Pie šīs grupas rādītājiem pieder:

- *uzņēmuma aktīvi,*
- *neto apgrozījums,*
- *darbinieku skaits.*

Sīkākai uzņēmuma ekonomiskā potenciāla pētīšanai tiek izmantoti arī citi rādītāji:

- *uzņēmuma pamatkapitāls,*
- *ražojamās produkcijas apjoms un vērtība,*
- *uzņēmuma ražotņu skaits un izvietojums (valsts iekšienē un aiz robežām),*
- *uzņēmuma infrastruktūra, tiešo kapitālieguldījumu (investīciju) lielums un izvietošana*¹².

2. Rādītāji, kuri raksturo uzņēmuma saimniecisko darbību – analīzei var izmantot vairākus rādītājus dažādās kombinācijās. Starp tiem var minēt rādītājus, pēc kuriem uzņēmumā tiek sastādīti gada pārskati:

- *kopējo izmaksu rādītāji* (mārketinga darbībai, pētniecībai, administrācijas izmaksas, produkcijas uzlabošanas izmaksas un izmaksas, kas saistītas ar produkcijas piegādi);
- *ieņēmumu rādītāji* (līdzekļu avoti – tīrā peļņa, ieņēmumi no aktīvu realizācijas, subsīdijas un mērķa finansējumi, akciju emisija, īstermiņa saistības);

¹² Rurāne M. Finanšu menedžments, R:RSEBAA, 2005. – 255.lpp

- *līdzekļu izmantošanas rādītāji* (dividenžu izmaksāšana, organizatoriskie izdevumi, investīcijas, ieguldījumi nemateriālajos aktīvos, īstermiņa saistību dzēšana, ātri realizējamo vērtspapīru iegāde, naudas līdzekļi).

3. Uzņēmuma darbības efektivitātes rādītāji. Peļņa ir galvenais uzņēmuma darbības efektivitātes rādītājs, tādējādi rādītājus, kurus lieto efektivitātes noteikšanai, attiecina pret iegūto peļņu. Tiek noteikts operatīvās peļņas pieaugums vai samazinājums, neto peļņa (pēc nodokļu un procentu maksājumu atskaitīšanas). Peļņas plāna izpilde tiek aprēķināta gan vērtības izteiksmē, gan procentos visā uzņēmumā kopumā. Attiecinot peļņu pret pārdotās produkcijas apjomu jeb neto apgrozījumu var novērtēt uzņēmuma realizācijas rentabilitāti. Tāpat darbības efektivitātes novērtēšanai izmanto tādas attiecības, kā neto peļņas attiecību pret aktīvu vidējo atlikumu; neto peļņas attiecību pret pašu kapitāla vidējo summu; neto apgrozījuma attiecību pret apgrozāmo līdzekļu vidējo atlikumu; neto apgrozījuma attiecību pret ražošanas vai preču krājumu vidējo atlikumu.

4. Uzņēmuma finansiālā stāvokļa un maksātspējas rādītāji – raksturo uzņēmuma atkarību no finansēšanas avotiem, to maksātspēju. Vislielākā nozīme ir:

- *pašu kapitāla struktūrai* (pašu kapitāla pieaugums uz peļņas rēķina liecina par finansiālās neatkarības nostiprināšanos);
- *pašu kapitāla attiecībai pret pasīvu bilances vērtību* (atkarība no ārējiem finansēšanas avotiem, pašu kapitāla īpatsvars bilancē);
- *saistību kopsummas attiecībai pret pašu kapitālu, kā arī saistību struktūrai*;
- *pamatkapitāla attiecībai pret pašu kapitālu*;
- *ilgtermiņa saistību un pašu kapitāla attiecībai pret kopkapitālu*;
- *skaidras naudas ieņēmumiem no kārtējām operācijām* (savlaicīga maksājumu saņemšana);
- *apgrozāmo līdzekļu attiecībai pret īstermiņa saistībām* (segums);
- *skaidras naudas un ātri realizējamu (īstermiņa) vērtspapīru attiecībai pret īstermiņa saistībām*;
- *likvidu* (naudas, īstermiņa vērtspapīru un debitoru parādu, atskaitot nākamo periodu izmaksas) *attiecībai pret īstermiņa saistībām*.

Analīzes mērķis ir noskaidrot pārmaiņas un novirzes no plānotajiem rādītājiem, kā arī pārmaiņas par taksācijas periodu.

5. Uzņēmuma konkurētspējas rādītāji – raksturo uzņēmuma stāvokli nozares tirgū. Uzņēmuma konkurētspēja un produkcijas konkurētspēja ir cieši saistīti jēdzieni. Uzņēmuma spēja konkurēt noteiktā preču tirgū ir tieši atkarīga no preces konkurētspējas un uzņēmuma darbības ekonomiskajām metodēm, kuras savukārt iespaido konkurences cīņas rezultātus. Uzņēmuma konkurētspējas analīzes uzdevums ir noskaidrot tos faktorus, kas iedarbojas uz pircēju attieksmi pret uzņēmumu un tā produkciju tirgū, kā iespaidā rodas uzņēmuma tirgus daļas izmaiņas konkrētā noieta tirgū. Uzņēmumam svarīgi novērtēt savas stiprās un vājās puses. Mārketinga pētījuma procesā uzņēmuma konkurētspējas novērtēšanai lieto dažus skaitliskus rādītājus, kuri liecina par uzņēmuma stabilitātes pakāpi, spēju ražot produkciju, kura ir pieprasīta tirgū un nodrošina uzņēmumam stabilus ienākumus:

- *realizētās produkcijas vērtības attiecība pret tās daudzumu pārskata gadā* (iespēja novērtēt, vai pārdošanas apjoms palielinās uz cenas palielināšanās vai realizētās produkcijas apjoma pieauguma rēķina);
- *neto peļņas (zaudējumu) attiecība pret neto apgrozījumu*;
- *neto apgrozījums pret krājumu vidējo atlikumu* (pieprasījuma samazināšanās pēc gatavās produkcijas vai izejvielu krājumu palielināšanās);
- *neto apgrozījuma attiecība pret debitoru parādu vidējo atlikumu* (produkcijas daļa, kas tikusi pārdota klientiem uz kredīta)¹³.

1.4. Komerccabiedrību darbību raksturojošie rādītāji, to būtība, aprēķināšana.

Uzņēmuma finanšu datus ir jānovērtē. Finanšu rādītāji atspoguļo finanšu informāciju tādā veidā, lai to varētu salīdzināt, noskaidrot tendences, formulēt jautājumus.

Finanšu koeficientus, kas palīdz raksturot uzņēmuma darbības rezultātu, var iedalīt sekojošās grupās:

- Likviditātes rādītāji;
- Rentabilitātes rādītāji;
- Aprites rādītāji;
- Saistību vai maksātspējas un kapitāla struktūras rādītāji.

Ņemot vērā, ka finanšu koeficienti ir tikai neliela saimnieciskās darbības analīzes daļa, jāizdala arī izmaksu, peļņas sadales un izmantošanas, kā arī pamatlīdzekļu izmantošanas efektivitātes analīze.

¹³ Rurāne M. Finanšu pārvaldība, R: Latvijas izglītības fonds, bez izdošanas gada – 217.lpp

1.4.1. Likviditātes rādītāji.

Uzņēmuma finansiālo stāvokli var novērtēt no īstermiņa un ilgtermiņa perspektīvas viedokļa. Īstermiņa finansiālā stāvokļa novērtēšanas kritērijs ir uzņēmuma likviditāte. Apgrozāmo līdzekļu spēja pārvērsties naudas līdzekļos ietekmē uzņēmuma (bilances) likviditātes pakāpi, pēc kuras var spriest par uzņēmuma spēju norēķināties par savām īstermiņa saistībām. Likviditāte raksturo uzņēmuma spēju jebkurā laikā dzēst (atmaksāt) savas īstermiņa saistības. Šī spēja ir atkarīga no attiecības starp uzņēmuma maksāšanas līdzekļu potenciālu un uzņēmuma finansiālajām saistībām.

Likviditāti apskata no diviem viedokļiem – no uzņēmuma likvidācijas viedokļa un no uzņēmuma darbības turpināšanas viedokļa.

No uzņēmuma likvidēšanas viedokļa nosaka, kādi maksāšanas līdzekļi ir uzņēmuma rīcībā, ko varētu novirzīt saistību dzēšanai, ja maksātspējas vai nepietiekamas rentabilitātes dēļ uzņēmums būtu jālikvidē. Šim nolūkam nepieciešama informācija par:

- ieņēmumiem, kurus likvidācijas gadījumā varētu iegūt, pārdodot īpašumu;
- privilēģēto saistību lielumu;
- garantētā kredīta nodrošinājuma lielumu.

No uzņēmuma darbības turpināšanas viedokļa jānovērtē varbūtība, ka uzņēmums varētu kļūt maksātspējīgs un tiktu ierosināta piespiedu likvidācija. Informācijai par likviditāti ir jāseko regulāri, jo maksātspējas iestāšanās noved pie uzņēmuma darbības pārtraukšanas. Uzņēmējus parasti interesē nākotnē sagaidāmā likviditāte, nevis likviditāte pārskatu jeb pagātnes skatījumā. Sagaidāmo likviditāti nav iespējams noteikt tikai pēc grāmatvedības pārskata datiem, to nosaka, izmantojot finanšu plāna datus.

Rentabls uzņēmums vienmēr ir maksātspējīgs, jo tam ir pieejami pietiekami kredīta resursi.

Likviditātes un maksātspējas jēdzieni ir savstarpēji cieši saistīti, tāpēc praksē tos bieži vien aizstāj vienu ar otru. Taču pēc savas ekonomiskās būtības šie jēdzieni nav identiski.

Par maksātspējīgu var uzskatīt uzņēmumu, kura apgrozāmo līdzekļu (tekošo aktīvu) summa ir ievērojami lielāka par parādu apmēru. Tas nozīmē, ka starpība ir tas lielums, kas paliek firmai un paredzēts saimnieciskās darbības turpināšanai. Firmas likviditātes un maksātspējas novērtēšanai tiek izmantoti bilances dati un aprēķināti koeficienti, pamatojoties uz grāmatvedības uzskaites datiem¹⁴.

Sagaidāmo likviditāti apskata divos aspektos: plānotā likviditāte un protektīvā likviditāte. Plānoto likviditāti nosaka, vadoties pēc finanšu plāna aprēķinātiem lielumiem, tās noteikšanā vislielākā loma ir nepieciešamajam maksāšanas līdzekļu daudzumam, ar ko dzēst īstermiņa saistības.

¹⁴ Januška M. Finanšu un grāmatvedības kontrole firmā. Praktiskas rekomendācijas uzņēmējiem. R: Merkūrijs LAT, 2002. – 127.lpp

Protektīvā likviditāte ir spēja segt maksāšanas līdzekļus neparedzēto vajadzību gadījumos, kad faktiskie naudas izdevumi pārsniedz plānotos¹⁵.

Par likvīdiem aktīviem sauc tādus aktīvus, kuri jau atrodas naudas formā vai kurus ātri var pārvērst naudā. Aktīvus klasificē pēc likviditātes pakāpes. Izšķir:

- augsti likvīdus aktīvus;
- vidēji likvīdus aktīvus;
- zemi likvīdus aktīvus.

Jo uzņēmumam ir vairāk likvīdo aktīvu, jo tā ekonomiskās iespējas ir lielākas. Atkarībā no aktīvu likviditātes pakāpes izšķir četrus likviditātes rādītājus – absolūtā, starpseguma, kopējā likviditāte un tīrais apgrozāmais kapitāls.

Ja uzņēmumā ir izveidoti uzkrājumi, tie atbilstoši saturam jāsadala divās daļās - īstermiņa un ilgtermiņa uzkrājumos, šādi sadalītu uzkrājumu summu pieskaita atbilstoši īstermiņa vai ilgtermiņa kreditoru summai.

Absolūtā likviditāte.

Visdrošākais likviditātes vērtējums ir pēc naudas līdzekļu lieluma, kas ir uzņēmuma rīcībā. Normālos saimniekošanas apstākļos absolūtās likviditātes rādītājs ir 0,1 – 0,7 robežās. Taču teorētiskā pietiekamība šim rādītājam ir 0,20 – 0,25¹⁶. Jo augstāka ir šī likviditāte, jo stabilāks ir uzņēmums. Taču reizēm pārlietu augsts absolūtās likviditātes koeficients norāda, ka uzņēmuma ir pārāk daudz brīvo naudas līdzekļu, tie netiek efektīvi izmantoti un iesaistīti uzņēmuma darbības attīstīšanā.

$$\text{Absolūtā likviditāte}^{17} = (\text{Nauda} + \text{Īstermiņa vērtspapīri}) / \text{Īstermiņa saistības} \quad (1.1.)$$

Starposma (starpseguma) likviditāte.

Likviditāti nosaka izslēdzot no uzņēmuma apgrozāmajiem līdzekļiem krājumus, kurus ne vienmēr ir iespēja ātri pārvērst naudas līdzekļos.

$$\begin{aligned} \text{Likviditātes starpseguma koeficients}^{18} &= & (1.2.) \\ &= (\text{Apgrozāmie līdzekļi} - (\text{Krājumi} + \text{Nākamo periodu izmaksas})) / \text{Īstermiņa saistības} \end{aligned}$$

¹⁵ Rurāne M. Finanšu menedžments, R:RSEBAA, 2005. – 100.lpp

¹⁶ Rurāne M. Finanšu menedžments, R:RSEBAA, 2005. – 100.lpp

¹⁷ Rurāne M. Finanšu pārvaldība, R: Latvijas izglītības fonds, bez izdošanas gada – 220.lpp

¹⁸ Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 4.lpp

Pēc starptautiskajiem standartiem šim rādītājam jābūt no 0,8 – 1, jo tikai tādā gadījumā uzņēmums spēj segt savas īstermiņa saistības. Teorētiska pietiekamība šim rādītājam ir no 0,7 – 0,8¹⁹.

Likviditātes kopējais koeficients.

Kopējais likviditātes rādītājs ir apgrozāmo līdzekļu attiecība pret īstermiņa saistībām. Jo augstāks ir šis koeficients, jo labāk rit uzņēmuma darbība. Ja koeficients ir zemāks par 1, tas norāda, ka uzņēmumam trūkst apgrozāmo līdzekļu, ar kuriem tas varētu segt savas īstermiņa saistības. Ja kopējās likviditātes koeficients ir zems vai negatīvs, uzņēmumam var rasties nepieciešamība realizēt savus ilgtermiņa aktīvus, lai nākotnē spētu norēķināties par īstermiņa saistībām. Koeficienta teorētiskā pietiekamība ir 1-2²⁰.

Kopējās likviditātes koeficientu var paaugstināt divējādi:

- 1) palielinot apgrozāmo līdzekļu atsevišķu posteņu lielumu;
- 2) pazeminot īstermiņa saistību lielumu.

Ja apgrozāmie aktīvi ir lielāki par īstermiņa saistībām, uzņēmums funkcionē veiksmīgi. Tomēr ja šis koeficients ir pārāk liels (>3), tad uzņēmumam ir aktīvu vadības problēmas un apgrozāmie līdzekļi netiek efektīvi izmantoti.

Aprēķinot likviditātes koeficientu, aprēķinām izmanto apgrozāmo līdzekļu un īstermiņa saistību summas. Apgrozāmo līdzekļu summa, t.i., krājumu, prasību, ieguldījumu īstermiņa vērtspapīros un līdzdalība kapitālos, kā arī naudas līdzekļu posteņos ieguldītā kapitāla kopsumma. Šīs grupas posteņiem raksturīga ir tas, ka tajos kapitāls ir iesaistīts uz laiku līdz vienam gadam. Savukārt, īstermiņa saistības ir tās saistības, kuras ir jādzēš viena gada laikā.

Svarīgi novērtēt un salīdzināt prasību un saistību kārtošanas termiņus. Tāpat jānovērtē krājumu sastāvs, nosakot, vai to sastāvā neietilpst nelikvidie aktīvi, kurus pārdot var, tikai piešķirot cenu atlaidi jeb skonto.

$$\text{Kopējā likviditāte}^{21} = \text{Apgrozāmie līdzekļi} / \text{Īstermiņa saistības} \quad (1.3.)$$

Uzskata, jo augstāks likviditātes koeficients, jo augstāka uzņēmuma likviditāte. Tomēr visos gadījumos tas tā nav, jo šī koeficienta aprēķināšanas metodikai piemīt vairākas nepilnības:

¹⁹ Rurāne M. Finanšu menedžments, R:RSEBAA, 2005. – 100.lpp

²⁰ Rurāne M. Finanšu menedžments, R:RSEBAA, 2005. – 100.lpp

²¹ Rurāne M. Finanšu pārvaldība, R: Latvijas izglītības fonds, bez izdošanas gada – 219.lpp

- aprēķinot koeficientu, pieņem, ka visi apgrozāmie līdzekļi ir likvidi, taču šis pieņēmums bieži ir nereāls, it sevišķi attiecinot to uz uzņēmuma krājumiem;
- koeficients var paaugstināties nevēlamu procesu ietekmē – pieaugot debitoru parādiem; sašaurinot ražošanu, palielinoties krājumiem u.c.;
- likviditātes rādītājs atsevišķos gadījumos pārvēršas par likvidācijas rādītāju, jo tikai likvidējot uzņēmumu tas pārdod lielu daļu krājumu, lai varētu dzēst īstermiņa saistības;
- koeficients atspoguļo statistiku, t.i., stāvokli uz noteiktu datumu, neņemot vērā līdzekļu apgrozību jeb dinamiku.

Uzņēmuma likviditāti raksturo arī tāds lielums kā likviditātes rādītājs absolūtajā izteiksmē. Šim rādītājam jāpievērš ļoti liela uzmanība, jo tas norāda uz uzņēmuma spēju apmaksāt drīzumā paredzētos maksājumus.

$$\text{Darba kapitāls}^{22} = \text{Apgrozāmie līdzekļi} - \text{Īstermiņa saistības} \quad (1.4.)$$

Tīrais apgrozāmais jeb darba kapitāls ir nepieciešams uzņēmuma finansiālās stabilitātes uzturēšanai, jo apgrozāmo līdzekļu pārsvars pār īstermiņa saistībām liecina par uzņēmuma spēju ne tikai nosegt savas īstermiņa saistības, bet arī par finansu pietiekamību uzņēmuma darbības paplašināšanai nākotnē. Šis rādītājs ir atkarīgs no uzņēmuma darbības īpatnībām, uzņēmuma lieluma, realizācijas apjoma, krājumu aprites ātruma, debitoru parādu lieluma, kredīta piešķiršanas noteikumiem, nozares specifikas u.c.

Analizējot koeficientus būtisks ir nevis absolūtais lielums, bet rādītāja dinamika gadu no gada. Ja uzņēmuma darbības aktivitāte nemainās, arī darba kapitāla apjomam nevajadzētu būtiski mainīties. Pēkšņas izmaiņas darba kapitāla apjomā norāda, ka uzņēmuma darbībā ir notikušas izmaiņas, atliek noskaidrot, kādas un kāpēc. Piemēram, kopējās likviditātes koeficienta pieaugums var būt pamatots ar krājumu apjoma pieaugumu, jānoskaidro, kāpēc krājumu apjoms ir pieaudzis, vai uzņēmuma piedāvātās produkcijas pieprasījums ir krities?²³.

Likviditātes riska novērtēšanai var izmantot vairāku rādītāju sistēmu²⁴:

1. Neto apgrozījuma pieauguma tempi = Neto apgrozījums pārskata periodā / Neto apgrozījums bāzes periodā;

²² Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 4.lpp

²³ Walton P., Aerts W., Global Financing Accounting and Reporting: Principles and Analysis, Thomson learning, 2006. - page 244

²⁴ Rurāne M. Finanšu menedžments, R:RSEBAA, 2005. – 103.lpp

2. Ražošanas krājumu pieauguma tempi = Vidējā krājuma vērtība pārskata periodā / Vidējā krājumu vērtība bāzes periodā;
3. Debitoru parādu aprite = Neto apgrozījums gadā / Vidējā debitoru parādu summa gadā;
4. Debitoru parādu īpatsvars kopējā aktīvu vērtībā = Vidējā debitoru parādu vērtība gadā / Vidējā aktīvu vērtība gadā;
5. Debitoru parādu īpatsvars kopējā apgrozījumā = Vidējā debitoru parādu summa gadā / Neto apgrozījums gadā.

Ar šo rādītāju palīdzību var kontrolēt likviditāti. Jāatzīmē, ka apgrozījuma pieauguma tempiem jāpārsniedz ražošanas krājumu pieauguma tempi. Likviditātes nodrošināšanai būtu jāpieaug debitoru parādu aprites ātrumam, kā arī jāpazeminās debitoru parādu īpatsvaram kopējā aktīvu vērtībā un apgrozījumā.

1.4.2. Rentabilitātes rādītāji. Du Pont metode.

Rentabilitāte (ienesīgums) ir uzņēmuma saimnieciskās darbības efektivitātes novērtējuma rādītājs. Rentabilitāti nosaka uzņēmuma neto peļņu dalot ar neto apgrozījumu, ar uzņēmuma kopkapitālu vai pašu kapitālu, vai aktīvu kopsummu. Šie rādītāji parāda uzņēmuma patērētos līdzekļus jeb realizētās produkcijas apjomu. Rentabilitāti nosaka procentos. Jo augstāki procenti, jo rentablāks uzņēmums, uzņēmuma darbība ir efektīva. Zems rentabilitātes līmenis norāda uz uzņēmuma neveiksmi, ja to laikus nenovērš, var sagaidīt uzņēmuma darbības krīzi.

Rentabilitātes analīzes un novērtējuma galvenais informācijas avots ir pārskats, kurā sniegts peļņas vai zaudējumu aprēķins. Lai analizētu rentabilitāti, tiek lietoti vairāki rādītāji, kas jāaplūko dinamiski par vairākiem pārskata periodiem. Izšķir pārdošanas, pamatdarbības, aktīvu kopsummas, pašu kapitāla un pamatkapitāla rentabilitāti, taču speciālajā literatūrā tiek lietoti arī citi šo rādītāju nosaukumi.

Rentabilitāti apskata no trīs viedokļiem:

- komerciālā (realizācijas) rentabilitāte rāda, kādu peļņu uzņēmums ir ieguvis uz neto apgrozījuma vienību;
- ekonomiskā rentabilitāte rāda, kāda peļņa ir iegūta, rēķinot uz uzņēmuma aktīva vienību;
- finansiālā (kapitāla) rentabilitāte rāda, kāda peļņu ir ieguvuši uzņēmuma īpašnieki uz ieguldītā kapitāla vienību²⁵.

²⁵ Rurāne M. Finanšu pārvaldība, R: Latvijas izglītības fonds, bez izdošanas gada – 231.lpp

Komerčiālā rentabilitāte.

Komerčiālo jeb realizācijas, jeb neto apgrozījuma rentabilitāti ietekmē operatīvās darbības rezultāti, uzņēmuma cenu politika un operatīvās darbības izmaksu efektivitāte. Lai uzlabotu komerčiālo rentabilitāti, jāveic uzņēmuma ieņēmumu un izmaksu analīze. Jāiegūst atbildes uz vairākiem jautājumiem, tai skaitā: vai ir iespējams palielināt uzņēmuma produkcijas vai pakalpojuma cenas, bruto peļņu? Vai var mainīt produkcijas vai pakalpojumu sortimentu? Vai ir darījumu partneri, kas var piegādāt izejvielas par izdevīgām cenām? Vai ir iespēja samazināt pastāvīgās izmaksas, vienlaikus saglabājot saimnieciskās darbības ieņēmumu līmeni? Atbildes uz šiem jautājumiem ļauj uzlabot realizācijas rentabilitāti, jo rezultātā tiek pārvērtēts viss peļņas vai zaudējumu aprēķins²⁶.

Komerčiālās rentabilitātes rādītājs raksturo produkcijas vai pakalpojumu pārdošanas rezultātā gūto peļņu. No šī rādītāja aprēķina izriet arī operatīvās darbības rentabilitātes rādītājs.

$$\text{Realizācijas rentabilitāte, \%}^{27} = \text{Neto peļņa (zaudējumi)} * 100 / \text{Neto apgrozījums} \quad (1.5.)$$

Komerčiālās rentabilitātes rādītājs sniedz nedaudz lietojamas informācijas, jo tas vienkopus atspoguļo kā produkcijas un pakalpojumu pārdošanas gaitā iegūto peļņu, tā arī ražošanas vai pakalpojumu sniegšanas tieši nesaistītās izmaksas un ieņēmumus, kas atrodas ārpus menedžera kontroles (piemēram, samaksātie un saņemtie procenti, aprēķinātie nodokļi u.c.). Realizācijas rentabilitāte var paaugstināties sakarā ar no peļņas maksājamo nodokļu likmes pazemināšanos vai arī uzņēmuma finansu politikas pārmaiņu dēļ²⁸. Tāpēc ieteicams aprēķināt rādītāju, kuru ietekmē tikai operatīvās darbības rezultāti, uzņēmuma cenu politikas un operatīvās darbības izmaksu efektivitāte.

$$\begin{aligned} \text{Operatīvās darbības rentabilitāte, \%}^{29} &= & (1.6.) \\ &= \text{Peļņa pirms procentu un nodokļu atskaitījumiem} * 100 / \text{Neto apgrozījums} \end{aligned}$$

Operatīvās darbības rentabilitātes rādītāju izmanto, lai mērītu uzņēmuma produkcijas ražošanas un realizācijas efektivitātes ienākuma radīšanā. Neatkarīgi no neto apgrozījuma līmeņa uzņēmums vienmēr ir ieinteresēts, lai operatīvās darbības rentabilitātes līmenis būtu augstāks.

Komerčiālās rentabilitātes rādītāju grupā ietilpst arī bruto peļņas rentabilitātes rādītājs, kuru aprēķina sekojoši:

²⁶ Saksonova S. Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes, R: Merkūrijs LAT, 2006. – 48.lpp

²⁷ Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 8.lpp

²⁸ Rurāne M. Finanšu pārvaldība, R: Latvijas izglītības fonds, bez izdošanas gada – 232.lpp

²⁹ Saksonova S. Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes, R: Merkūrijs LAT, 2006. – 49.lpp

(1.7.)

Bruto peļņas rentabilitāte, %³⁰ = Bruto peļņa * 100 / Neto apgrozījums

Bruto peļņu uzskata par peļņas vai zaudējumu aprēķina svarīgāko starprezultātu. Informācija par šī rādītāja relatīvo līmeni, tā dinamiku un pārmaiņu virzienu ir nepietiekama ražošanas vajadzībām. Vadītājiem ir nepieciešama informācija arī par pārmaiņu cēloni. Tā kā bruto peļņa ir neto apgrozījuma pārsniegums pār pārdotās produkcijas ražošanas izmaksām, bruto peļņas pieaugumu izraisa šādu elementu pārmaiņas:

- neto apgrozījuma pieaugums;
- pārdotās produkcijas ražošanas izmaksu pieaugums vai samazinājums,
- abu iepriekšminēto faktoru kombinācijas,

kas var izraisīt pārdotās produkcijas vienību skaita pārmaiņas, kā arī vienības cenas izmaiņas³¹.

Ekonomiskā rentabilitāte.

Šis koeficients parāda, cik efektīvi uzņēmums izmanto rīcībā esošos aktīvus, lai gūtu peļņu. Ekonomiskā jeb aktīvu rentabilitāte raksturo peļņas lielumu uz vienu aktīva vienību, tas ir, cik lielu peļņu uzņēmums gūst uz katru ieguldīto aktīva latu.

Lai precīzi novērtētu, kādai jābūt aktīvu rentabilitātei, jāvērtē nozare, kurā uzņēmums darbojas. Ražošanas nozarēs šī rādītāja līmenis ir ievērojami atšķirīgs –tas ir augsts uzņēmumos, kuri izmanto darbietilpīgus (daudz „dzīvā” darba) procesus, un zems uzņēmumos, kuri ir kapitālietilpīgi. Rādītājs atkarīgs arī no finansēšanas struktūras un finansēšanas izmaksām, kā arī no uzņēmuma darījumu riska. Jo lielāks risks, jo augstākai jābūt rentabilitātei³².

Aktīvu rentabilitāte, %³³ = (1.8.)

= Neto peļņa vai peļņa pirms procentu un nodokļu atskaitīšanas * 100 / Aktīvu vid. atlikums

Aktīvu atdevei būtu jābūt vismaz vienādai ar vidējo aizņēmuma procentu likmi, kuru uzņēmums maksā par saviem aizņēmumiem. Ja rādītājs ir mazāks, tas nozīmē, ka uzņēmums nepelna pietiekoši daudz, lai spētu atpelnīt ar procentiem kopējo kapitālu, kas apgrozās uzņēmumā. Aktīvu rentabilitātes rādītājs ir viens no svarīgākajiem uzņēmuma konkurētspējas indikatoriem.

³⁰ Rurāne M. Finanšu pārvaldība, R: Latvijas izglītības fonds, bez izdošanas gada – 232.lpp

³¹ Kenziev Mc. The Financial Times Guide to Using and Interpreting Company Accounts, Third edition, London, 2003 - page 353

³² Saksonova S. Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes, R: Merkūrijs LAT, 2006. – 50.lpp

³³ Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 9.lpp

Literatūrā aktīvu rentabilitātes aprēķināšanai tiek minēta arī tāda metode, kad neto peļņa vai peļņa pirms procentu un nodokļu atskaitīšanas tiek aizstāta ar: neto peļņa pēc nodokļiem + (procentu maksājumi * (1 - nodokļu likme))³⁴.

Aprites un rentabilitātes rādītāju novērtēšanai ir noderīgi šos rādītājus savstarpēji salīdzināt, piemēram, salīdzināt visu aktīvu rentabilitāti ar pašu kapitāla rentabilitāti, kurus aprēķina pēc tīrās peļņas. Starpība starp aktīvu vērtību un pašu kapitāla summu ir pamatota ar ārējo finansēšanas avotu izmantošanu. Pozitīvs novērtējums šādā gadījumā ir tādai situācijai, kad uzņēmums, piesaistot aizņemtos līdzekļus, gūs lielāku peļņu nekā maksājot par aizņemtā kapitāla procentiem.

Svarīgs analīzes paņēmieni ir aktīvu rentabilitātes, realizācijas rentabilitātes un aktīvu aprites savstarpējās atkarības rādītājs.

$$\begin{aligned} \text{Aktīvu rentabilitāte}^{35} &= \text{Realizācijas rentabilitāte} * \text{Visu aktīvu aprites koeficients} = \\ &= \text{Neto peļņa} / \text{Neto apgrozījums} * \text{Neto apgrozījums} / \text{Aktīvi} \end{aligned} \quad (1.9.)$$

Du Pont modelis atspoguļo aktīvu rentabilitātes atkarību ne tikai no realizācijas rentabilitātes, bet arī aktīvu aprites, kā arī parāda atsevišķu posteņu nozīmi:

- aktīvu aprites rādītāja nozīmi aktīvu rentabilitātes konkurētspējas līmeņa nodrošināšanā;
- realizētās produkcijas vai apgrozījuma rentabilitātes nozīmi;
- alternatīvas izvēles iespējas starp realizētās produkcijas rentabilitāti un aktīvu aprites ātrumu, meklējot atbilstošā aktīvu rentabilitātes līmeņa saglabāšanas vai palielināšanas ceļus.

Aktīvu rentabilitātes dalīšana divās sastāvdaļās ļauj noteikt, kāds iemesls ir šī rādītāja nepietiekami augstam līmenim – realizācijas rentabilitāte, aktīvu aprite vai šie abi rādītāji kopā. Pēc analīzes rezultātiem uzņēmuma vadība var pieņemt lēmumu par šo rādītāju paaugstināšanas iespējām.

Kapitāla rentabilitāte.

Kapitāla rentabilitāte ļauj noteikt tā kapitāla izlietošanas efektivitāti, kuru ir investējuši uzņēmuma īpašnieki, un salīdzināt šo rādītāju ar iespējamo ienākuma saņemšanu, ieguldot šos līdzekļus citos vērtspapīros.

$$\begin{aligned} \text{Kopkapitāla rentabilitāte, \%}^{36} &= \\ &= (\text{Neto peļņa} + \text{Procentu maksājumi}) * 100 / \text{Kopkapitāla vidējā summa} \end{aligned} \quad (1.10.)$$

³⁴ Walton P., Aerts W., Global Financing Accounting and Reporting: Principles and Analysis, Thomson learning, 2006. - page 237

³⁵ Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 9.lpp

³⁶ Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 9.lpp

Ekonomiskajā literatūrā pašu kapitāla rentabilitāti aprēķina balstoties uz tīrās peļņas rādītāju. No īpašnieka viedokļa šis ir pats svarīgākais rādītājs, jo parāda, cik peļņas iegūts uz katru īpašnieka uzņēmumā ieguldīto latu. Šis koeficients raksturo pašu kapitāla izmantošanas efektivitāti.

$$\text{Pašu kapitāla rentabilitāte}^{37} = \text{Tīrā peļņa} * 100 / \text{Vidējais pašu kapitāls} \quad (1.11.)$$

Pašu kapitāla rentabilitāti varam noteikt arī balstoties uz iepriekš šajā apakšnodaļā minēto Du Pont metodi.

$$\begin{aligned} \text{Pašu kapitāla rentabilitāte}^{38} &= \quad (1.12.) \\ &= \text{Realizācijas rentabilitāte} * \text{Visu aktīvu aprites koeficients} * \text{Kapitāla struktūras rādītājs} = \\ &= \text{Neto peļņa} / \text{Neto apgrozījums} * \text{Neto apgrozījums} / \text{Aktīvi} * \text{Aktīvi} / \text{Pašu kapitāls} \end{aligned}$$

1.4.3. Aprites rādītāji.

Uzņēmuma līdzekļu aprites rādītāji raksturo uzņēmuma līdzekļu izmantošanas efektivitāti. Aprites rādītājiem ir liela nozīme uzņēmuma finansiālā stāvokļa novērtēšanā, jo līdzekļu aprites ātrums ir ātrums, ar kādu ir iespēja tos pārvērst naudas formā, kas tiešā veidā ietekmē uzņēmuma maksāspēju. Līdzekļu aprites ātruma palielināšanās ar citiem nemainīgiem nosacījumiem atspoguļo uzņēmuma ražošanas potenciāla paaugstināšanos. Līdzekļu aprites ātrumu var aprēķināt visiem uzņēmuma līdzekļiem vai tā atsevišķām daļām. Svarīgākie rādītāji ir šādi:

- aktīvu aprites koeficients;
- ilgtermiņa ieguldījumu aprites koeficients;
- apgrozāmo līdzekļu aprites rādītājs;
- ražošanas krājumu aprites koeficients;
- debitoru parādu aprites koeficients;
- kreditoru aprites koeficients.

Visu aktīvu aprites koeficients.

Šis rādītājs atspoguļo, cik efektīvi tiek izmantoti aktīvi neto apgrozījuma veidošanai, t.i., cik reizes ir veikts pilns ražošanas un apgrozības cikls, kurš rada atbilstošu efektu peļņas veidā, vai cik realizētās produkcijas naudas vienību devusi katra aktīvu naudas vienība.

$$\text{Aktīvu aprites koeficients}^{39} = \text{Neto apgrozījums} / \text{Visu aktīvu vidējais atlikums} \quad (1.13.)$$

³⁷ Saksonova S. Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes, R: Merkūrijs LAT, 2006. – 50.lpp

³⁸ Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 9.lpp

Aktīvu aprites koeficients variē atkarībā no nozares, atspoguļojot ražošanas procesa īpatnības. Daži ekonomisti uzskata, ka šim rādītājam vajadzētu būt ne mazākam par 3. Ja rādītājs ir pārāk zems, tas norāda uz to, ka investīcijas ir bijušas pārmērīgas vai arī ir sašaurinājies ražošanas apjoms vai apgrozījums. Tādā gadījumā uzņēmumam vajadzētu likvidēt daļu no pamatlīdzekļiem, kā arī daļu no krājumiem, lai iegūtos līdzekļus varētu izmantot īstermiņa saistību dzēšanai.

Lai paātrinātu līdzekļu apriti uzņēmumā, klientiem tiek piešķirtas cenu atlaides par maksājumu termiņu samazināšanu.

Lai šo koeficientu izteiktu dienās, 365 gada dienas daļa ar aprites koeficientu, uzzinot, cik dienas ir nepieciešamas ražošanas krājumu pārdošanai un atjaunošanai⁴⁰.

Ir divi pamata faktori, kas veido peļņu: operatīvās peļņas procents un aktīvu aprite. Viena vai otra rādītāja pieaugums pats par sevi palielina kopējo aktīvu atdevi. Šo koeficientu var aprēķināt arī izmantojot pēc nodokļu rādītājus, bet nodokļu likumdošanas izmaiņas var izkropļot aprēķina rezultātu⁴¹.

Ilgtermiņa ieguldījumu aprites koeficients.

Koeficients raksturo ilgtermiņa ieguldījumu izmantošanas intensitāti, ar kādu tiek finansēti uzņēmuma līdzekļi. Jāatzīmē, ka tad, ja uzņēmumam ir augsta uzņēmējdarbības riska pakāpe, nedrīkst uzņemties augstu finansiālo risku. (1.14.)

Ilgtermiņa ieguldījumu aprite⁴² = Neto apgrozījums / Ilgtermiņa ieguldījumu vidējais atlikums

Ekonomiskajā literatūrā tiek minēts arī pamatlīdzekļu aprites koeficients. Izslēdzot no ilgtermiņa ieguldījumiem ilgtermiņa finanšu ieguldījumus, var aprēķināt pamatlīdzekļu apriti.

(1.15.)

Pamatlīdzekļu aprites koeficients⁴³ = Neto apgrozījums / Pamatlīdzekļu vidējais atlikums

Zems šī koeficienta līmenis nozīmē, ka ilgtermiņa ieguldījumos ir investēts pārāk daudz kapitāla, salīdzinot ar saražotās produkcijas apjomu un apgrozījumu. Lai šo koeficientu

³⁹ Alsina R., Zolotuhina K., Bojarenko J. Vadības grāmatvedības pamati: vadības grāmatvedība un lēmumu pieņemšana, R: RaKa, 2000. – 135.lpp

⁴⁰ Rurāne M. Finanšu pārvaldība, R: Latvijas izglītības fonds, bez izdošanas gada – 237.lpp

⁴¹ Horngren Ch.T., Sundem G.L., Elliott J.A., Thornton D.B., Introduction to Financial Accounting, First Canadian Edition, Prentice Hall Canada Inc.: 2005. - page 709

⁴² Rurāne M. Finanšu pārvaldība, R: Latvijas izglītības fonds, bez izdošanas gada – 237.lpp

⁴³ Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 6.lpp

paaugstinātu, var pārdot daļu pamatlīdzekļu un saņemtos līdzekļus izmantot efektīvāk, t.i., apmaksājot saistības vai paplašinot uzņēmējdarbību, vai arī citam nolūkam.

Apgrozāmo līdzekļu aprites koeficients.

$$\begin{aligned} \text{Visu apgrozāmo līdzekļu aprites koeficients}^{44} &= & (1.16.) \\ &= \text{Neto apgrozījums} / \text{Apgrozāmo līdzekļu vidējais atlikums} \end{aligned}$$

Krājumu aprites koeficients.

Šis koeficients rāda, cik reizes gada laikā ir apritējuši ražošanas krājumos ieguldītie līdzekļi, kapitāls. Tas ir ātrums, ar kādu ražošanas krājumi tiek pārvērti skaidras naudas formā.

$$\begin{aligned} \text{Krājumu aprites koeficients}^{45} &= & (1.17.) \\ &= \text{Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas} / \text{Krājumu vidējais atlikums} \end{aligned}$$

Krājumu apriti ir iespējams aprēķināt arī izmantojot uzņēmuma neto apgrozījumu. Taču praksē biežāk tiek lietota 1.17. formula, jo krājumiem ir tieša saistība ar produkcijas ražošanas izmaksām.

(1.18.)

$$\text{Krājumu aprites koeficients}^{46} = \text{Neto apgrozījums} / \text{Krājumu vidējais atlikums}$$

Lai noskaidrotu, cik dienu ilgs ir periods, kura laikā uzņēmuma krājumi tiek pārvērti uzņēmuma ieņēmumos, izmanto krājumu aprites perioda aprēķina formulu. Par gada dienu skaitu pieņemot 365 dienas.

$$\text{Krājumu aprites periods (dienas)}^{47} = 365 / \text{Krājumu aprites koeficients} \quad (1.19.)$$

Zems krājumu aprites koeficienta līmenis rāda, ka krājumos ir ieguldīts daudz līdzekļu un iesaldēts kapitāls, kas nenes peļņu. Bez tam palielinās noliktavas izmaksas un risks. Ja šis koeficients ir pārāk augsts, preču krājumi ir pārāk mazi, kas var radīt tālāk izrietošus sarežģījumus produkcijas ražošanā vai preču apgrozījuma samazināšanos tirdzniecības uzņēmumā. Ražošanas krājumu līmenis jāsaprot ar uzņēmuma apgrozījuma apjomu tā, lai tas būtu pietiekams uzņēmuma ražošanas vajadzībām.

Krājumu aprites koeficients interesē potenciālos investorus, jo tas rāda, kā uzņēmuma krājumi pārvēršas par naudas līdzekļiem vai debitoru parādiem.

⁴⁴ Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 7.lpp

⁴⁵ Saksonova S. Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes, R: Merkūrijs LAT, 2006. – 51.lpp

⁴⁶ Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 7.lpp

⁴⁷ Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 7.lpp

Kopumā, jo augstāks krājumu aprites koeficients, jo mazāk līdzekļu ir saistīti krājumos, kas ir apgrozāmo līdzekļu mazāk likvidā daļa, jo stabilāks ir uzņēmuma finansiālais stāvoklis. Sevišķi svarīga ir krājumu aprites paātrināšanās un krājumu samazināšanās, ja uzņēmumam ir liela aizņemtā kapitāla summa.

Debitoru aprites koeficients.

Koeficients parāda, cik reizes vidēji gada laikā debitoru parādi pārvēršas naudas līdzekļos. Raksturo uzņēmuma spēju laikus iekasēt parādus par kredītā pārdotajām precēm un parāda, cik dienas vidēji paiet no produkcijas pārdošanas datuma līdz samaksas saņemšanas dienai. Sakarā ar to, ka pamatdarbības ieņēmumi (neto apgrozījums) peļņas vai zaudējumu aprēķinā parādās bez pievienotās vērtības, bet debitoru bilances pārskatā – ar nodokli, aprēķinot debitoru aprites koeficientu, nepieciešams vai nu palielināt skaitītāju vai samazināt saucēju par pievienotās vērtības nodokli (PVN = 18%).

$$\begin{aligned} \text{Debitoru parādu aprites koeficients}^{48} &= & (1.20.) \\ &= \text{Neto apgrozījums} / \text{Debitoru parādu vidējais atlikums} \end{aligned}$$

Detalizēti debitoru aprites koeficientu var aprēķināt, izmantojot pircēju parādu vidējo atlikumu un informāciju par to, cik vidēji vienā dienā tiek pārdotas preces vai pakalpojumi uz nomaksu, šāda veida analīze prasa smalkāku debitoru parādu atšifrēšanu, kā ir pieejams publiskajos finanšu pārskatos.

$$\begin{aligned} \text{Pircēju parādu iekasēšanas ilgums (dienas)}^{49} &= & (1.21.) \\ &= \text{Pircēju parādu vidējais atlikums} / \text{Vidēji vienā dienā uz nomaksu pārdoto preču} \\ &\quad \text{(pakalpojumu) summa} \end{aligned}$$

Lai noskaidrotu, cik dienas ir nepieciešamas, lai no klienta saņemtu samaksu par pārdotajām precēm vai pakalpojumiem, aprēķina pircēju parādu iekasēšanas ilgumu dienās. (1.22.)

$$\text{Pircēju parādu iekasēšanas ilgums (dienas)}^{50} = 365 / \text{Pircēju parādu aprites koeficients}$$

Neskatoties uz to, ka šī koeficienta analīzei nav citas salīdzināšanas bāzes, izņemot nozares vidējos koeficientus, šo rādītāju var salīdzināt ar kreditoru parādu aprites koeficientu. Šāda pieeja ļauj salīdzināt komerciālo kredītu piešķiršanas noteikumus, ko izmanto uzņēmums, iepērkot

⁴⁸ Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 7.lpp

⁴⁹ Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 7.lpp

⁵⁰ Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 8.lpp

krājumus ar tiem kreditēšanas noteikumiem, kurus uzņēmums nosaka citiem uzņēmumiem – saviem klientiem – pārdodot produkciju.

Kreditoru aprites koeficients.

Šis rādītājs rāda, cik aprites uzņēmumam būs nepieciešamas, lai samaksātu savus rēķinus. Kreditoru saistību apjomu nosaka piegādātāju piešķirto kredītu lielums, kas pagarināts uz laika periodu, kad tie ir jānomaksā, t.i., maksājums veikšanas periodu.

$$\text{Kreditoru aprites koeficients}^{51} = \quad (1.23.)$$

$$= \text{Realizētās produkcijas ražošanas izmaksas} / \text{Kreditoru vidējais atlikums}$$

Lai noskaidrotu, cik dienas paiet, kopš brīža, kad uzņēmums ir saņēmis preces vai pakalpojumus no piegādātāja, līdz brīdim, kad tiek veikta apmaksa par precēm vai pakalpojumiem, aprēķina pircēju parādu iekasēšanas ilgumu dienās.

$$\text{Kreditoru aprites perioda ilgums (dienas)}^{52} = \quad (1.24.)$$

$$= \text{Kreditoru vidējais atlikums} * 365 / \text{Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas}$$

Aprites rādītāji ir cieši saistīti ar finanšu ciklu. Finanšu cikls ir vienāds ar krājumu aprites dienas + debitoru aprites dienas – kreditoru aprites dienas. Jo ilgāks ir finanšu cikls, jo ilgāk uzņēmumam ir jāiesaldē savi finanšu līdzekļi apgrozāmajos līdzekļos⁵³. Tāpēc uzņēmumam ir svarīgi, lai finanšu cikls būtu pēc iespējas īsāks. Lielākoties finanšu cikls ir pozitīvs lielums, tomēr, ja šis rādītājs ir negatīvs, tas norāda uz to, ka aprite nav jāiegulda un jāiesaldē uzņēmuma finanšu resursi. Tieši otrādi – uzņēmums vispirms saņem līdzekļus no pircējiem un tikai pēc tam samaksā saviem piegādātājiem un kreditoriem.

Naudas līdzekļu aprites koeficients.

$$\text{Naudas līdzekļu aprites koeficients}^{54} = \quad (1.25.)$$

$$= \text{Neto apgrozījums} / \text{Naudas līdzekļu vidējais atlikums}$$

1.4.4. Saistību vai maksātspējas un kapitāla struktūras rādītāji.

Uzņēmuma finansiālo stabilitāti var novērtēt ar vairākiem koeficientiem, kuri raksturo aktīvu un pasīvu posteņu strukturālās attiecības.

⁵¹ Saksonova S. Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes, R: Merkūrijs LAT, 2006. – 52.lpp

⁵² Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 8.lpp

⁵³ Финансовый бизнес - план. Под редакцией В.М. Попова, Москва: Финансы и Статистика, 2000 - ст.251

⁵⁴ Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 8.lpp

Kapitāla struktūrās rādītāji raksturo kreditoru un investoru interešu aizsargāšanas pakāpi un uzņēmuma līdzekļu avotu struktūru. Novērtējot finansiālo stabilitāti, potenciālie investori un kreditori vēlas noskaidrot, cik lielā mērā analizējamais uzņēmums ir atkarīgs no aizņemtā kapitāla, vai arī, cik lielā mērā tas var paļauties uz pašu kapitāla pietiekamību.

Finansiālās stabilitātes rādītājus aprēķina, lai noteiktu saistību attiecību pret pašu kapitālu vai aktīvu kopsummu, kā arī lai novērtētu uzņēmuma iespējas paaugstināt saistību summu un palīdzētu novērtēt uzņēmuma spēju noteiktā termiņā nokārtot saistības.

Īpašuma koeficients.

$$\text{Īpašuma koeficients}^{55} = \text{Pašu kapitāls} / \text{Pasīvu kopsumma} \quad (1.26.)$$

Šis rādītājs raksturo pašu kapitāla īpatsvaru (līdzdalību) uzņēmuma kopējā kapitāla struktūrā, tātad uzņēmuma īpašnieku un kreditoru interešu attiecību. Īpašuma koeficientam, kurš raksturotu stabilu finansiālo stāvokli, būtu jābūt apmēram 60% līmenī. Jo mazāks ir rādītāja līmenis, jo lielāks ir kreditoru risks.

Finanšu atkarības koeficients.

Jo zemāks ir šis koeficients, jo labprātāk kreditori izsniedz uzņēmumam kredītu. Normālā līmenī šis rādītājs ir ap 0,4. Atkarībā no analīzes mērķa aprēķinā ievieto īstermiņa vai ilgtermiņa aizņemtā kapitāla summu vai arī to kopsummu.

$$\text{Saistību īpatsvars bilancē}^{56} = \text{Saistību kopsumma} / \text{Pasīvu kopsumma} \quad (1.27.)$$

Aizņemtā kapitāla līmeņa vērtēšanā galvenais kritērijs ir uzņēmuma risks, kurš parasti sastāv no uzņēmējdarbības un finansiālā riska. Uzņēmējdarbības risks saistīts ar normālas darbības un vides nodrošināšanu, kādā uzņēmums darbojas. Šo risku var ietekmēt negaidīta partneru rīcība, izmaiņas noieta tirgū u.c. Finansiālais risks veidojas atkarībā no veida, kādā tiek finansēti uzņēmuma aktīvi, t.i., ar pašu vai aizņemto kapitālu. Ja uzņēmums darbojas augsta uzņēmējdarbības riska apstākļos, nedrīkst uzņemties finansiālo risku, jo kopējais risks var izrādīties pārāk liels.

Saistību īpatsvars bilancē raksturo uzņēmuma finansiālo atkarību no ārējiem aizņēmumiem. Jo augstāks tas ir, jo vairāk parādu ir uzņēmumam, jo riskantāka ir situācija, kas var novest līdz bankrotam. Koeficienta augsts līmenis var atspoguļot arī naudas līdzekļu deficīta rašanās potenciālās briesmas.

⁵⁵ Alsiņa R., Zolotuhina K., Bojarenko J. Vadības grāmatvedības pamati: vadības grāmatvedība un lēmumu pieņemšana, R: RaKa, 2000. – 134.lpp

⁵⁶ Rurāne M. Finanšu pārvaldība, R: Latvijas izglītības fonds, bez izdošanas gada – 229.lpp

Finanšu līdzsvara koeficients.

Rādītājs parāda uzņēmuma finansiālo neatkarību. Ja koeficients sasniedz vērtību 1, tad uzņēmuma stabilitāte ir pie kritiskās robežas. Augsts rādītāja līmenis norāda uz to, ka uzņēmums daudz izmanto aizņemto kapitālu. Saistību attiecība pret pašu kapitālu parāda arī, kāda aizņemtā kapitāla vērtība pienākas uz vienu pašu kapitāla latu. Tā pieaugums dinamikā var liecināt par uzņēmuma spēju paplašināt darbības apjomus uz aizņemtā kapitāla piesaistīšanas rēķina. Tai pat laikā norādot arī uz pieaugušo finansiālo atkarību no aizņemtā kapitāla. Jo zemāks ir šī koeficienta līmenis, jo augstāka ir uzņēmuma drošības pakāpe.

$$\text{Finanšu līdzsvara koeficients}^{57} = \text{Aizņemtais kapitāls} / \text{Pašu kapitāls} \quad (1.28.)$$

Augsta atkarības pakāpe no ārējiem aizņēmumiem var ievērojami pasliktināt uzņēmuma stāvokli apstākļos, kad samazinās produkcijas realizācijas tempi, jo izdevumi kredīta procentu samaksai tiek uzskatīti par nosacīti pastāvīgiem, t.i., tādiem izdevumiem, kuri nesamazinās proporcionāli realizācijas apjoma samazinājumam.

Šis koeficients ir atkarīgs no saimnieciskās darbības rakstura un apgrozāmo līdzekļu aprites ātruma. Ja apgrozāmie līdzekļi aprit ātri, šī koeficienta kritiskā robeža var ievērojami pārsniegt 1, būtiski neietekmējot uzņēmuma finansiālo autonomiju⁵⁸.

Maksājamo procentu seguma koeficients.

Atspoguļo uzņēmuma spēju samaksāt aizdevumu procentus ar peļņas veidā iegūtiem līdzekļiem, t.i., neskarot pašu kapitālu. Ja šis koeficients ir lielāks par 1, maksājuma procenti tiks segti no peļņas līdzekļiem. Ja rādītājs ir vienāds ar 1, tad, samaksājot procentu summu, uzņēmumam neatliek peļņa, attiecīgi netiek maksāts uzņēmuma ienākuma nodoklis, un uzņēmumam nav neto peļņas, īpašniekiem netiek izmaksātas dividendes.

$$\begin{aligned} \text{Maksājamo procentu seguma koeficients}^{59} &= & (1.29.) \\ &= \text{Peļņa pirms \% un nodokļu atskaitījumiem} / \text{Procentu maksājumu summa} \end{aligned}$$

Gadījumos, ja uzņēmumam neizdodas atjaunot saistības un izmantot tās iepriekš saņemtā aizņēmuma dzēšanai, ir jāmaksā ne tikai procenti, bet arī jādzēs daļa no iepriekš saņemtās

⁵⁷ Alsiņa R., Zolotuhina K., Bojarenko J. Vadības grāmatvedības pamati: vadības grāmatvedība un lēmumu pieņemšana, R: RaKa, 2000. – 134.lpp

⁵⁸ Bednarskis L., Paupa V., Vaikulis J., "Finansu pārskatu analīze", R; Latvijas Universitāte, bez izd.gada - 25.lpp

⁵⁹ Alsiņa R., Zolotuhina K., Bojarenko J. Vadības grāmatvedības pamati: vadības grāmatvedība un lēmumu pieņemšana, R: RaKa, 2000. – 135.lpp

aizņēmuma summas. Uzņēmumam nepieciešams zināt, kādai ir jābūt peļņai pirms nodokļiem un procentu maksājumiem, lai nokārtotu saistības ar kreditoriem.

Šis koeficients atspoguļo uzņēmuma spēju samaksāt procentus ar peļņas veidā iegūtiem līdzekļiem, t.i., neskarot pašu kapitālu⁶⁰. Pozitīvs koeficients norāda, cik reizes peļņa pārsniedz maksājamo procentu summu, kreditori var būt droši, ka uzņēmums spēs samaksāt tam pienākošos procentus, jo tie ir nosegti ar peļņu pirms procentu un nodokļu atskaitīšanas. Tā kā šī ir peļņa pirms procentu un nodokļu atskaitīšanas, tad visa summa var tikt novirzīta procentu segšanai.

Analizē izmanto arī tādus rādītājus, kā:

- Rezervju īpatsvars pašu kapitālā.

$$\text{Rezervju īpatsvars pašu kapitālā}^{61} = \text{Rezerves, kopā} / \text{Pašu kapitāls} \quad (1.30.)$$

Koeficients raksturo rezervju attiecību pret pašu kapitālu, tas ir, cik liela loma rezervēm ir pašu kapitāla veidošanā.

- Pamatkapitāla attiecība pret pašu kapitālu.

$$\text{Pamatkapitāla (akciju kapitāla) attiecība pret pašu kapitālu}^{62} = \quad (1.31.)$$

$$= \text{Pamatkapitāls (akciju kapitāls)} / \text{Pašu kapitāls}$$

Pamatkapitāla attiecība pret pašu kapitālu parāda pamatkapitāla īpatsvaru uzņēmuma pašu kapitālā. Šis rādītājs ļauj precizēt, cik liela loma ir pamatkapitālam pašu kapitāla veidošanā.

- Ilgtermiņa kapitāla īpatsvars.

$$\text{Ilgtermiņa kapitāla īpatsvars}^{63} = \quad (1.32.)$$

$$= \text{Pašu kapitāls} + \text{Ilgtermiņa saistības} / \text{Kopkapitāls}$$

Ilgtermiņa kapitāla īpatsvars raksturo tā nozīmi uzņēmuma bilances vērtības finansiālajā rezultātā. Pēc šī rādītāja aprēķina var secināt, ka proporcionāli atlikušo daļu no kopējā kapitāla veido īstermiņa kapitāls. Aprēķinot ilgtermiņa kapitāla īpatsvaru, ir iespēja precizēt, ar kādiem līdzekļiem uzņēmums strādā, vai dominē ilgtermiņa vai īstermiņa kapitāls.

- Kredīta maksājumu seguma koeficients.

$$\text{Kredīta maksājumu seguma koeficients}^{64} = \quad (1.33.)$$

$$= \text{Peļņa pirms procentu un nodokļu atskaitīšanas} / (\text{Procentu maksājumi} + (\text{Perioda maksājamā kredīta summa} / (1 - \text{Uzņēmuma ienākuma nodokļa likme})))$$

⁶⁰ Bednarskis L., Paupa V., Vaikulis J. "Finansu pārskatu analīze", R: Latvijas Universitāte, bez izd.gada - 26.lpp

⁶¹ Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 5.lpp

⁶² Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 5.lpp

⁶³ Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 5.lpp

⁶⁴ Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 5.lpp

Aktīvu finansēšanas novērtējums, izmantojot bilances zelta likumus⁶⁵.

1.likums. Ilgtermiņa ieguldījumi jāfinansē ar pašu kapitālu. Pašu kapitāls - Ilgtermiņa ieguldījumi = Novirze (+;-)

Pašu kapitāls ir uzņēmuma rīcībā uz neierobežotu laiku, tāpēc ar to ir jāfinansē ilgtermiņa ieguldījumi. Tā nav kādas institūcijas noteikta obligāta prasība, bet gan īpašuma racionālas finansēšanas ieteikums.

2.likums. Ilgtermiņa ieguldījumi jāfinansē ar pašu kapitālu un ilgtermiņa saistībām. (Pašu kapitāls + Ilgtermiņa saistības) - Ilgtermiņa ieguldījumi = Novirze (+;-)

Ilgtermiņa saistības ir jādzēš pēc viena gada vai vēlāk, tāpēc tās var tikt izmantotas ilgtermiņa ieguldījumu finansēšanai.

3.likums. Apgrozāmie līdzekļi jāfinansē ar īstermiņa saistībām. Īstermiņa saistības - Apgrozāmie līdzekļi = Novirze (+;-)

Apgrozāmie līdzekļi tiek izmantoti ikdienā uzņēmuma saimnieciskās darbības nodrošināšanai, tie ir mainīgi un tieši atkarīgi no uzņēmuma darbības. Apgrozāmos līdzekļus iesaka finansēt ar īstermiņa saistībām, jo apgrozāmie līdzekļi ātrāk tiek pārvērsti naudā un īstermiņa saistības var tikt dzēstas.

1.4.5. Peļņas sadale un izmantošanas analīze.

Peļņas sadale ir saistīta ar īpašnieku ekonomisko interešu realizēšanu un pašu kapitāla palielināšanu uzņēmuma attīstības nodrošināšanai. Tāpēc viens no galvenajiem peļņas sadales jautājumiem ir saskaņot šīs abas intereses – kārtējās vajadzības ar uzņēmuma perspektīvu.

Peļņas sadales kārtību uzņēmumā regulē uzņēmuma dienestu izstrādātie nolikumi, kas apstiprināti sabiedrību padomē vai dalībnieku kopsapulcē. Uzņēmumos rezerves formāli netiek veidotas, bet mērķtiecīga peļņas sadale ir elementāra racionālas saimniekošanas prasība jebkurā uzņēmumu tiesiskajā formā.

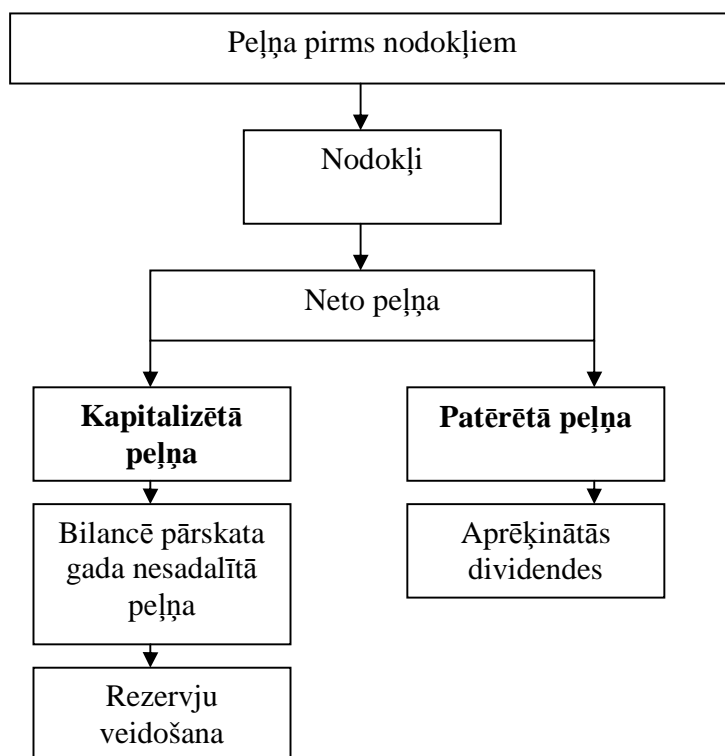
Atbilstoši uzņēmumos esošajiem normatīvajiem aktiem peļņa uzņēmumos tiek sadalīta noteiktā secībā:

- daļa neto peļņas tiek ieskaitīta rezerves kapitālā;
- daļu neto peļņas var novirzīt uzņēmuma pamatkapitāla veidošanai;
- daļa tiek izmaksāta dividendēs vai atstāta uzņēmuma rīcībā kā nesadalītā peļņa.

⁶⁵ Paupa V., Šneidere R. Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007. - 6.lpp

Kā redzams 1.1.attēlā, nesadalītās peļņas ieskaitīšana pašu kapitālā paaugstina uzņēmuma kapitāla potenciālu un rada iespēju uzņēmuma ekonomiskajai attīstībai - jaunu investīciju projektu realizēšanai un darbības paplašināšanai.

Peļņas sadale ir ļoti sarežģīts jautājums. Ir acīmredzamas priekšrocības gan peļņas kapitalizācijai, gan dividendu izmaksāšanas stabilitātei. Peļņas kapitalizācija ļauj paplašināt uzņēmuma darbības mērogus uz pašu, iekšējās finansēšanas avotu rēķina. Tas ļauj samazināt izmaksas papildus ārējo aizņemtā kapitāla finansēšanas avotu piesaistīšanai, kā arī saglabāt uzņēmuma darbības kontroli no iepriekšējo akcionāru (dalībnieku) puses, jo kapitāla īpašnieku skaits netiek palielināts.



1.1.attēls

Peļņas sadales shēma.

Peļņas sadales un izmantošanas analīzes pamatu veido rentabilitātes faktoru modeļi, pēc kuriem var noskaidrot uzņēmuma finansiālā rezultāta un finansiālā stāvokļa cēloņu un seku kopsakarības. Rentabilitātes faktoru modeļi ir uzņēmuma finansiālās stabilitātes prognožu pamats. Nepieciešamība paredzēt uzņēmuma attīstības tuvāko un tālāko perspektīvu ir uzņēmuma vadītāju aktuālākais uzdevums.

Svarīgākie ierobežojumi plānotajiem uzņēmuma attīstības tempiem ir tā pašu kapitāla palielinājuma tempi, kas savukārt atkarīgi no daudziem citiem faktoriem:

- pārdošanas rentabilitātes (x1);
- kapitāla aprites ātruma (x2);
- finansiālās aktivitātes aizņemtā kapitāla piesaistīšanā (x3);
- peļņas normas, kas paredzēta uzņēmuma attīstībai (x4).

Rādītājs, kas raksturo uzņēmuma potenciālās spējas paplašināt ražošanas apjomu, tiek aprēķināts sekojoši⁶⁶:

$$Y = x1 * x2 * x3 * x4, \text{ kur} \quad (1.34.)$$

x1 = Neto peļņa : Neto apgrozījums;

x2 = Neto apgrozījums : Vidējā aktīvu vērtība gadā;

x3 = Vidējā kapitāla vērtība : Vidējā pašu kapitāla vērtība;

x4 = Reinvestētā peļņa : Neto peļņa.

Šis modelis atspoguļo uzņēmuma finanšu lēmumu taktisko (x1 un x2) un stratēģisko (x3 un x4) faktoru ietekmi. Pareizi izvēlēta cenu politika un noieta tirgus paplašināšana rada iespēju uzņēmumam palielināt pārdošanas apjomu, peļņu, kā arī paātrināt tā līdzekļu apriti. Taču neracionāla investīciju politika un aizņemtā kapitāla īpatsvara pazeminājums var samazināt pirmo divu faktoru pozitīvo ietekmi.

Iepriekš minēto modeli var papildināt ar jauniem faktoriem, tādiem kā: finansiālā stāvokļa rādītāji; likviditātes rādītāji; apgrozāmo līdzekļu aprites ātrums; īstermiņa saistību īpatsvars bilancē.

Paplašināti iepriekš minēto rādītāju aprēķina šādi:

$$Y = a * b * c * d * e * f, \text{ kur} \quad (1.35.)$$

a = kapitāla struktūra (kopējais kapitāls : pašu kapitāls);

b = īstermiņa saistību īpatsvars bilancē;

c = kopējā likviditāte;

d = apgrozāmo līdzekļu aprites ātrums;

e = realizācijas rentabilitāte;

f = reinvestētās peļņas norma (reinvestētā peļņa : neto peļņa).

⁶⁶ Rurāne M. Finanšu menedžments, R:RSEBAA, 2005. – 214.lpp

Minēto modeli visbiežāk lieto plānojot uzņēmuma attīstību, novērtējot maksātspēju. Viens no bankrota prognozes kritērijiem ir neapmierinoša bilances struktūra, kuru nosaka pēc kopējās likviditātes koeficienta, pašu kapitāla īpatsvara aktīvu finansēšanā, aizņemtā kapitāla īpatsvara kopējā kapitālā.

1.4.6. Pamatlīdzekļu izmantošanas efektivitātes analīze.

Pamatlīdzekļi ir materiāli aktīvi, kurus uzņēmums tur, lai izmantotu preču ražošanai vai pakalpojumu sniegšanai, iznomāšanai vai administratīvām vajadzībām, un kurus tas plāno izmantot ilgāk nekā vienu gadu, un kuri nav iegādāti pārdošanai⁶⁷.

Pamatlīdzekļu uzskatei un izmantošanas efektivitātes analīzei tiek noteikta pamatlīdzekļu sākotnējā un atlikusī vērtība, ko aprēķina no pamatlīdzekļu iegādes atskaitot nolietojumu. Pamatlīdzekļu sākotnējo vērtību izmanto vairāku ekonomisku aprēķinu veikšanai, nolietojuma summas noteikšanai, jo amortizācijas normas nosaka procentos no pamatlīdzekļu sākotnējās vērtības.

Pamatlīdzekļu aprīte ražošanas uzņēmumos tiek novērtēta pēc pārdotās produkcijas vērtības (apgrozījuma), kas pienākas uz pamatlīdzekļu gada vidējās vērtības vienu latu⁶⁸:

$$\text{Pamatlīdzekļu aprīte} = \text{Neto apgrozījums} : \text{Pamatlīdzekļu vidējā gada vērtība} \quad (1.36.)$$

Pamatlīdzekļu aprītes rādītājs parāda, cik latu neto apgrozījuma ir devis viens pamatlīdzekļu vērtības lats. Jo augstāks ir šis rādītājs, jo efektīvāka ir pamatlīdzekļu izmantošanas uzņēmumā.

Pamatlīdzekļu aprītes rādītāja lielumu un dinamiku ietekmē vairāki, no uzņēmuma darbības atkarīgi un arī neatkarīgi faktori. Katrā uzņēmumā var atrast rezerves šī rādītāja paaugstināšanai un pamatlīdzekļu efektīvākai izmantošanai.

Pamatlīdzekļu ietilpība rādītājs parāda, kāda pamatlīdzekļu vērtība pienākas uz vienu realizētās produkcijas vērtības vai apgrozījuma latu. Jo lielāka ir kapitāla atdeve, jo zemāka ir pamatlīdzekļu ietilpība.

$$\text{Pamatlīdzekļu ietilpība}^{69} = \text{Vidējā pamatlīdzekļu vērtība gadā} : \text{Neto apgrozījums} \quad (1.37.)$$

$$\text{Pamatlīdzekļu ietilpība}^{70} = 1 : \text{Pamatlīdzekļu aprīte} \quad (1.38.)$$

⁶⁷ Latvijas Grāmatvedības standarts Nr.7 "Pamatlīdzekļi", Vēstnesis 28.12.2005 Nr.208

⁶⁸ Rurāne M. Finanšu menedžments, R:RSEBAA, 2005. – 267.lpp

⁶⁹ Rurāne M. Finanšu menedžments, R:RSEBAA, 2005. – 267.lpp

⁷⁰ Rurāne M. Uzņēmuma finanses, R: Jumava, 2007. - 63.lpp

Šī rādītāja dinamika parāda, kāda bijusi pamatlīdzekļu izmantošanas efektivitāte. Ja, piemēram, uzņēmums nav pilnīgi noslogojis visas ražošanas iekārtas, ietilpība būs augsta, bet atdeve zema. Tad vadītājiem jādomā, kā rīkoties turpmāk, ražot vairāk, iedarboties uz tirgu un pārdot vai arī izpārdot liekās iekārtas vai nomainīt tās pret mazāk jaudīgām. Tādā veidā tiktu izbrīvēti naudas līdzekļi un paaugstināta uzņēmuma likviditāte.

Pamatlīdzekļu rentabilitāte raksturo peļņas summu, kas pienākas uz pamatlīdzekļa vērtības latu. Pamatlīdzekļu rentabilitātes analīzi veic par visiem uzņēmuma pamatlīdzekļiem kopumā.

(1.39.)

Pamatlīdzekļu rentabilitāte (%) = Neto peļņa : Pamatlīdzekļu vidējais atlikums * 100

Pieaugot pamatlīdzekļu aprites rādītājam, uzņēmumā rodas pamatlīdzekļu relatīvā ekonomija.

Relatīvā pamatlīdzekļu ekonomija⁷¹ =

**= (Pārskata gada pamatlīdzekļu vērtība – Bāzes gada pamatlīdzekļu vērtība) * Neto
apgrozījuma pieauguma temps**

(1.40.)

Resursu relatīvā ekonomija un produkcijas apjoma (apgrozījuma) pieaugums aprites palielināšanas

rezultātā tiek aprēķināts, izmantojot speciālu aprēķinu – formulas⁷². (1.41.)

Produkcijas apjoma vai apgrozījuma pieaugums =

= Pamatlīdzekļu aprites pieaugums * Pamatlīdzekļu vidējā gada vērtība

Pamatlīdzekļu izmantošana tiek uzskatīta par efektīvu, ja preču apgrozījuma vai peļņas pieauguma temps pārsniedz pamatlīdzekļu vērtības pieauguma tempu analizējamā periodā.

Trešajā nodaļā tiks analizēta SIA „Ervitex” finanšu pārskatu sniegtā informācija, izmantojot šajā nodaļā minētās formulas un teorētisko analīzes bāzi. Tālāk apskatīsim uzņēmuma vispārējo saimniecisko darbību, organizatorisko struktūru un galvenos darbību raksturojošos rādītājus.

⁷¹ Rurāne M. Finanšu menedžments, R:RSEBAA, 2005. – 267.lpp

⁷² Rurāne M. Finanšu menedžments, R:RSEBAA, 2005. – 267.lpp

2. Komerccabiedrības SIA „Ervitex” vispārējs saimnieciskās darbības raksturojums.

2.1. SIA „Ervitex” darbības specifika, loma Latvijas ekonomikā un tekstilizstrādājumu vairumtirdzniecības nozarē, iekšējās un ārējās vides raksturojums.

Sabiedrība ar ierobežotu atbildību „Ervitex” sākotnēji tika dibināts kā individuālais uzņēmums 1998. gada 25. jūnijā. Uzņēmuma statūtos tika paredzēti sekojoši darbības virzieni:

- *Tekstilizstrādājumu vairumtirdzniecība*
- *Reklāmas pakalpojumi*
- *Poligrāfijas pakalpojumi*
- *Un citi statūtos paredzētie darbības virzieni.*

Lielākais īpatsvars (ap 80%) neto apgrozījumā ir apģērbu vairumtirdzniecībai, preces tiek piedāvātas tiešajiem pārtērētājiem, kā arī reklāmas aģentūrām, kas darbojas kā starpnieki. Taču izdevīgāki uzņēmumam ir tekstilizstrādājumu apdrukas un izšūšanas pakalpojumi, jo tiem ir zema pašizmaksa, augsts uzcenojums, liela peļņa.

Uzņēmums darbību sāka Dzērbenes ielā 14-205, Rīgā, LV-1006 (birojs un noliktava). Taču šobrīd uzņēmums ir strauji paplašinājies un atrodas ievērojami plašākās telpās Braslas ielā 27, Rīgā, LV-1084.

Nozare, kurā uzņēmums darbojas, ir T-kreklu, polo kreklu, cepuru, somu un citu tekstilizstrādājumu vairumtirdzniecība. Papildus uzņēmums piedāvā arī apdruku un izšūšanu. Atsevišķi tiek piedāvāta prezentreklāma, dāvanas un sīkā poligrāfija.

Uzņēmums ir viens no nedaudzajiem, kas piedāvā kvalitatīvus apģērbus reklāmai. Šajā sfērā darbojas arī vairāki citi uzņēmumi, taču SIA „Ervitex” ir vairāku Lielbritānijā, Somijā populāru tirdzniecības marku vienīgais pārstāvis Latvijā. Ražotāji nodrošina augstu kvalitāti uzņēmuma piedāvātajai produkcijai.

Kopumā var teikt, ka tekstilizstrādājumu vairumtirdzniecības nozare ir aizpildīta. Reklāmas tirgū konkurenti ir savstarpēji pazīstami, jaunumi, sliktas un labas ziņas izplatās ļoti ātri. Tas pats attiecas uz klientu apkalpošanu. Ja kāds uzņēmums nozarē ir nopietni pievīlis klientu, ziņas par to izplatās ļoti ātri. Tāpat arī informācija par jaunām tehnoloģijām un citām iespējām, kas ļauj labāk un kvalitatīvāk izpildīt klienta pasūtījumu.

Diemžēl pēdējie statistiskie dati, kurus iespējams analizēt, skatot SIA „Ervitex” vietu kopējā vairumtirdzniecības uzņēmumu apgrozījumā, kā arī nozīmi tekstilizstrādājumu, apģērbu un apavu vairumtirgotāju nozarē, ir no 1996. – 2003.gadam. Kā paskaidroja tirdzniecības un pakalpojumu statistikas daļas vadītāja Dzintra Bērziņa, Centrālā Statistikas Pārvalde reizi piecos gados veic

apsekojumu par vairumtirdzniecības apgrozījumu pa preču grupām aptaujājot vairumtirdzniecības uzņēmumus, dati par 2003. – 2008.gadu būs pieejami tikai 2009.gada nogalē.

Pēc Centrālās statistikas pārvaldes datiem, 2003.gadā vairumtirdzniecības kopējais apgrozījums bijis 3 684 185 000 LVL, tai skaitā tekstilizstrādājumi, apģērbi un apavi 62 869 000 LVL⁷³. Uz 2003.gadu SIA „Ervitex” apgrozījums sastādīja 0,18% no tekstilizstrādājumu, apavu, apģērbu vairumtirdzniecības nozares kopējā apgrozījuma. Īpatsvars ir salīdzinoši neliels, taču jāņem vērā fakts, ka apavu un apģērbu vairumtirdzniecība ir ļoti plaša nozare, specifiski savas darbības ietvaros apskatāmais uzņēmums ir starp vadošajiem 10 vairumtirdzniecības uzņēmumiem, kas piedāvā reklāmas apģērbus, to apdruku. Savā starpā konkurenti ir ļoti labi pazīstami. Kopš 2003. gada SIA „Ervitex” neto apgrozījums ir strauji pieaudzis, tas liek domāt, ka arī īpatsvars nozares apgrozījumā varētu pieaugt, bet diemžēl šādi dati uz doto brīdi nav pieejami.

Ārējā vide. Nosakot uzņēmuma ārējo vidi, tiek noteiktas tā stratēģiskās iespējas un draudi uzņēmuma darbības vidē. Tās arī ir ārējās vides analīzes mērķis.

Uzņēmums ir reklāmas tirgus dalībnieks. Nozari var iedalīt sīkāk – tekstilizstrādājumu vairumtirgotājos un reklāmas aģentūrās. Tekstilizstrādājumu tirgotāji piedāvā dažādas preču zīmes, mēdz būt arī tā, ka vienas un tās pašas preču zīmes piedāvā gan tekstilizstrādājumu vairumtirgotājs, gan arī kāda no reklāmas aģentūrām, kurai nepieciešamie apjomi ir tik lieli, ka ir izdevīgi ievest precī Latvijā pašai, nevis pirkt no vairumtirgotāja.

SIA „Ervitex” piedāvā preču zīmes (Jerzees, Clique, Beechfield, BagBase, Quadra, PF Concept), kuras citi nepiedāvā, jo tāda ir lielo piegādātāju politika, lai neradītu lieku konkurenci starp vairākiem vienā valstī strādājošiem uzņēmumiem. Uzņēmums piedāvātos preču zīmju produktus piedāvā tālāk gan reklāmas aģentūrām, gan tiešajiem patērētājiem, kas ir juridiskas personas.

Noteikti jāuzsver arī šobrīd aktuālā lielveikalu agresīvā dempinga cenu politika. Piemēram, “VP Market” tirdzniecības vietās tiek piedāvāti ļoti lēti produkti. Ir pamats uzskatīt, ka piedāvātās cenas ir zem produkta pašizmaksas. Ja vēl tiek ņemts vērā, ka piedāvātais produkts nav no paša nekvalitatīvākā materiāla, tad tiešām rodas šaubas par piedāvātās cenas atbilstību godīgas konkurences pamatprincipiem. Diemžēl šādi lēti produkti lielos daudzumos ir pieejami visos veikalos “Maxima”, tāpēc šāda cenu politika parāda maldinošu un nepatiesu situāciju pircējam. Ir saprotams, ka šādā veidā tiek pievilināti ļoti daudz pircēju, kas bez šī lētā produkta, nopirks arī vēl daudz ko citu par standarta cenām. Tomēr šāda cenu politika tekstilizstrādājumiem ir netālredzīga,

⁷³ www.csb.lv

jo – ja jau vienreiz tiek piedāvāti tik lēti produkti, tad patērētāji pēc tam pirks ne dārgāk, kā bijis iepriekš. Iespējams, līdzīga situācija ir ne tikai tekstilprecēm.

Raksturojot vidi kopumā, jāuzsver, ka apmēram 60% no uzņēmumiem, kas darbojas šajā nozarē, piedāvā zemas kvalitātes un ļoti lētus produktus. Ļoti daudzi uzņēmumi nodarbojas ar negodīgu konkurenci, ievedot precis Latvijā, nemaksājot ievedmuitu, sarunvalodā sakot – “kreiso precis”. Līdz ar to, tirgus tiek “sabojāts”, piedāvājot ļoti lētas precis.

Veicot uzņēmuma ārējās vides analīzi, jāapskata ārējās vides iespējas un draudi.

SIA „Ervitex” ārējās vides iespējas:

- Ilggadēja pieredze nozarē -

SIA „Ervitex” savā nozarē oficiāli darbojas no 1998. gada, bet pirmie kontakti ar ilggadēju piegādātāju – starpnieku Igaunijā notika jau agrāk. Desmit gadu laikā uzņēmums ir guvis neatņemamu pieredzi, nodibinājis kontaktus ar pastāvīgiem piegādātājiem un pircējiem;

- Jaunu preču zīmju / produktu piedāvāšana -

Uzņēmums sākumā piedāvāja tikai 2 Anglijas preču zīmes (Jerzees un Beechfield), bet to klāsts ar katru gadu ir paplašinājies un šobrīd tiek piedāvātas jau 7 preču zīmes, tai skaitā Jerzees, Russell, Beechfield, BagBase un Westfor Mill no Anglijas, Clique un Quadra no Somijas, . Klientiem tas nozīmē arvien lielāku izvēli un lielākas iespējas iegādāties daudzveidīgus apģērbus, cepures un somas;

- Uzņēmums arvien vairāk domā par savu imidžu -

SIA „Ervitex” piedāvātā produkcija ir augstas kvalitātes, tāpēc klients, izvēloties kādu no piedāvātajām preču zīmēm, var būt drošs par to, ka izvēlētais apģērbs atspoguļos firmas labās īpašības. Uzņēmums vadās pēc principa: „Ja ir vērts izvietot reklāmu uz apģērba, tad tam ir jābūt labas kvalitātes apģērbam”.

Arvien vairāk uzņēmumi pievērš uzmanību darbinieku apģērbam. Tiek vairāk domāts, kā izskatās šoferis, klientu konsultants, tirdzniecības aģents. Uzņēmumiem ir svarīgi dāvināt labas kvalitātes apģērbus, cepures un somas saviem klientiem, jo ikkatra dāvana atspoguļo dāvinātāja personību. Pēdējos gados daudzos uzņēmumos par tradīciju ir kļuvuši sporta svētki, visbiežāk vasarā. Šim gadījumam tiek pirkti T-krekli, cepures, apbalvojumi, kas var būt gan iepriekšminētie, gan sporta somas, lietussargi, auduma naudas maciņi. Uzņēmums darbojas pēc "zinātības" (“*know how*”) principa, jo, ja pieprasītais produkts nav mūsu tiešajā ikdienas piedāvāto produktu klāstā, tad mūsu rīcībā ir daudz informācijas, kur, kā, cik ilgā laikā var iegādāties un par kādām cenām;

- Fiksētais eiro – lata valūtas kurss -

Tā kā uzņēmums ar piegādātāju norēķinās eiro, katra mazākā lata vērtības krišanās attiecībā pret eiro radītu uzņēmumam zaudējumus. Uzņēmumam ir vieglāk prognozēt savu darbību situācijā, kad nav jārēķinās ar kursa svārstībām.

Uzņēmuma ārējās vides draudi:

- Var notikt kāda liela ārvalstu konkurenta iespēšanās Latvijas tirgū -

Pašlaik tirgus ir sadrumstalots, ir vairāki piegādātāji, preču importētāji. Brīvo ekonomisko zonu un brīvo robežu ietekmē, Latvijā vieglāk var ieplūst jauni konkurenti, jaunas preču zīmes, kā arī tikt ievesti jau citu uzņēmumu piedāvāto zīmju produkti;

- Iespējamie terora draudi Lielbritānijā -

Ja Lielbritāniju skar terora akti, var tikt nopietni apdraudētas piegādes. Tā kā lielākā daļa lielo piegādātāju atrodas Lielbritānijā, tad piegādes no turienes tiek organizētas ar vienu transporta kompāniju, preces tiek transportētas ar kuģi;

- Latvijas lielveikalu dempinga cenu politika -

Latvijas lielveikalu dempinga cenu politika rada nepatīkamu situāciju, kad klienti tiek maldināti par patieso preces cenu. Lielveikals mēģina piesaistīt klientus visiem iespējamajiem līdzekļiem, reklāmās piedāvājot neticami zemas cenas vidēji labas kvalitātes produktiem, kas noteikti nav virs pašizmaksas. Tādā veidā tirgus cena tiek arvien samazināta.

Iekšējā vide. Analizējot uzņēmuma iekšējo vidi, tiek skatītas uzņēmuma iespējas un draudi tikai paša uzņēmuma mērogā.

Uzņēmuma iekšējās vides stiprās puses:

- Ilggadēja pieredze nozarē -

Uzņēmums piedāvā noteiktas preču zīmes jau vairākus gadus. Ir liela pieredze darbā ar apgērbiem un konkrētajām preču zīmēm. Ir zināmas specifiskas īpašības katrai piedāvātajai preču zīmei un preču grupas produktam;

- Vienīgais izplatītājs piedāvātajām preču zīmēm -

Uzņēmumam nav jāuztraucas par lieku konkurenci, ka kāds cits uzņēmums varētu piedāvāt tās pašas preču zīmes. Tas rada iespēju pievērsties svarīgām lietām;

- Iestrādāti noieta kanāli un laba sadarbība ar tiešajiem klientiem -

Uzņēmumam ir ilggadēja sadarbība ar vairākām reklāmas aģentūrām un arī tiešajiem klientiem. Klienti atgriežas, jo ir apmierināti ar kvalitāti un servisu;

- Maza kadru mainība -

Uzņēmumā ir maza kadru mainība, pastāvīgs personāls. Paplašinoties uzņēmuma darbībai, piesaistīti jauni darbinieki.

Uzņēmuma iekšējās vides vājās puses:

- Vasaras sezonā trūkst darbaspēks -

Tā kā vasara ir izteikts sporta svētku laiks, tad pieprasījums pēc SIA „Ervitex” piedāvātajiem produktiem ir stipri izteikts. Tiek pieņemti ļoti daudzi pasūtījumi, līdz ar to darbiniekiem ir ļoti liels noslogojums visu dienu. Tā kā 2005. - 2007.gadu laikā pieprasījums strauji aug, tad ir nepieciešami vairāki cilvēki, kas darbotos ne tikai noliktavā pie preces atlasīšanas, bet arī birojā, kas strādātu ar klientiem.

- Daļēji jānomaina biroja tehnika -

Daļa uzņēmuma biroja tehnikas ir novecojusi un tāpēc ir nepieciešams to nomainīt pret jaunākiem modeļiem.

2.2. SIA „Ervitex” organizatoriskā struktūra un galvenie darbību raksturojošie rādītāji.

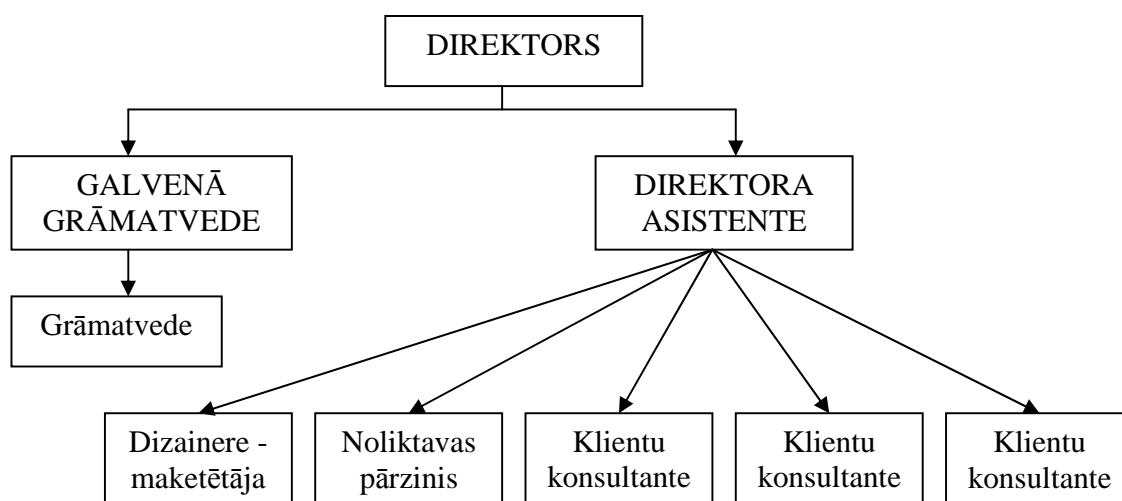
Lai uzņēmums efektīvi darbotos, tā darbība ir jāplāno un jāveic kontrole, kā arī jāapzinās esošie resursi.

SIA „Ervitex” organizatoriskā struktūra

Uzņēmuma organizatorisko struktūru līdz 2002. gadam var raksturot kā vienkāršu, jo uzņēmuma īpašnieks uzņēmās lielāko daļu pienākumu, kas ar laiku tika dalīti ar direktora asistenti. Līdz 2003. gadam bija tikai 2 darbinieki, ieskaitot direktoru, un katram darbiniekam bija noteikti vairāki pienākumi. Vairāki svarīgi uzdevumi, tādi kā pasūtījumu plānošana un izdarīšana, sākumā tika veikti kopā. Tomēr tendence bija tāda, ka asistente pamatā uzturas birojā, pieņem zvanus un pasūtījumus, veic ikdienas saraksti, bet direktors veic tos uzdevumus, kas prasa atrašanos ārpus biroja, daļēju grāmatvedības pienākumu veikšanu un citus uzdevumus.

Kopš uzņēmums ir strauji paplašinājies, darba apjoms ir strauji pieaudzis, darbinieki ir daudz un katram ir savi nodalīti pienākumi (2.1.attēls). Klientu konsultanti nodarbojas ar klientu pasūtījumu pieņemšanu, noformēšanu, pasūtījuma izpildes kontroli. Pirms pasūtījuma pieņemšanas notiek darbs ar klientu. Kad klients ir uzzinājis par iespējamajiem izpildes termiņiem un izvēlējis, pasūtījums tiek pieņemts. Ja pasūtītā prece ir uz vietas noliktavā, klientu konsultante dod tālākus uzdevumus noliktavas darbiniekam, kas atlasa preci. Ja prece nav uz vietas, tā tiek pasūtīta.

Noliktavas darbinieks nodarbojas ar ienākošo preču saņemšanu, izejošo pasūtījumu noformēšanu. Noliktavas darbinieka pienākumos ietilpst preces atlasīšana un preču pieņemšana, pārbaude un izvietošana noliktavā, kad tiek saņemta prece no piegādātāja.



2.1.attēls

Uzņēmuma organizatoriskā struktūra 2007.gadā.

Grāmatvedībā strādā 2 grāmatvedes, kas nodrošina uzņēmuma darbības rezultātu atspoguļošanu atbilstoši Latvijas valsts likumdošanai.

Direktors veic uzraudzības funkciju, bet salīdzinoši reti iesaistās tiešo pasūtījumu izpildē. Vairāk tiek veikta uzraudzības, plānošanas un konsultatīva funkcija. Dažkārt direktors mēdz vadīt sarunas ar lielajiem klientiem un izbrauc pie klienta ar paraugiem. Visbiežāk tālākā pasūtījuma pieņemšana un izpilde ir klientu konsultantu pienākums.

Plānošana uzņēmumā

Galvenā uzņēmuma vadības funkcija, kas ietver uzņēmuma spēju raudzīties uz priekšu un sagatavoties darbībai, kas ļautu sasniegt izvirzītos mērķus, ir plānošana. Uzņēmuma veiksmīgu darbību tieši ietekmē plānošanas efektivitāte, kas sākas ar plānošanu viena gada robežās, tad ar plānošanu 2-3 gadiem, visbeidzot ar stratēģisko plānošanu.

Operatīvie mērķi:

Operatīvā plānošana ir tikai pirmais posms, no kura ir atkarīga uzņēmuma veiksmīga darbība viena gada laikā.

SIA „Ervitex” tiek veikta plānošana, tās rezultāti katru gadu tiek salīdzināti ar prognozēm un tiek veikta analīze.

Analizējot iepriekšējo periodu tendences un rezultātus, tiek plānota uzņēmuma darbība nākotnē.

Plāni 2008. gadam bija sekojoši.

- a. *Suvenīru tirgus paplašināšana, veikt investīcijas piedāvātajā preču klāstā un pakalpojumu paplašināšanā.*

- b. Uzsākt sadarbību ar mazumtirdzniecības tīkliem, piedāvājot suvenīru T-krekļus, krūzītes un jauniešu apģērbus Mantis.*
- c. Noliktavas uzskaites sistematizēšana, datorizētas uzskaites ieviešana.*
- d. Jauna faksa, printera iegāde.*
- e. Aktivizēt darbību ar jaunu klientu piesaistes menedžeriem.*
- f. Paraugu zāles modernizēšana.*

Mērķi 2-3 gadiem:

Korporatīvā plānošana ir nākamais solis aiz finanšu plānošanas, kas ietver plānu sastādīšanu jau vairākiem gadiem uz priekšu.

SIA „Ervitex” darbība tiek plānota vairākus gadus uz priekšu, jo ir jāņem vērā kopējā situācija nozarē un jāplāno, vai palikt esošajā produktu grupā, vai būtu izdevīgāk izplatīt arī produktus, kas būtu pārdodami mazumtirdzniecībā.

- g. Saglabāt un nostabilizēt uzņēmuma tirgus pozīcijas.*
- h. Papildus darbavietas ierīkošana klientu konsultantiem.*

Stratēģiskie mērķi:

Tuvākās nopietnās pārmaiņas – apvienošanās ar Igaunu uzņēmumu Sia „Fifaa” – ir gaidāmas jau 2008.gada decembrī, tāpēc plānot ļoti ilgu laiku uz priekšu var izrādīties pārāgri, jo šobrīd vienīgais, par ko uzņēmuma vadība var būt droša ir tas, ka pēc apvienošanās uzņēmumu sagaida daudz, dažādas un, iespējams, neparedzētas pārmaiņas, kas var būt gan pozitīvas, gan arī negatīvas. Ir skaidrs, ka situācija mainīsies, bet nav zināmi visi „zemūdens akmeņi”. Iespējams, būs nepieciešams mainīt piedāvāto produktu klāstu, atsakoties no kāda tipa precēm vai pat visas preču zīmes, lai labāk nostiprinātu tirgus pozīcijas labāk pārdotajām preču zīmēm.

Lēmumu pieņemšana:

Lēmuma pieņemšana ir vienas vai vairāku iespējamo alternatīvu izvēles process.

Visi lēmumi SIA „Ervitex” tiek pieņemti, iepriekš tos izrunājot un izvēloties vislabāko alternatīvu. Lēmumi tiek pieņemti, iepriekš analizējot situāciju un izvēloties pēc iespējas labāko variantu. Uzņēmumā pieņem lēmumus izmantojot formālās un neformālās lēmumu pieņemšanas metodes.

Formālās lēmumu pieņemšanas metodes var būt izmantojot uzņēmuma finanšu pārskatus, tirgus izpētes apskati, darbinieku aptaujas, utt.

Neformālās lēmumu pieņemšanas metodes var būt izmantojot sarunas ar darbiniekiem, sekojot personiskajiem novērojumiem un apspriežot problēmu grupā (“*brain storm*” sapulces)⁷⁴.

Uzņēmumā lēmumi tiek pieņemti 3 līmeņos. Augstākais līmenis ietver tādus nestandarta un ar lielu riska pakāpi saistītus lēmumus, kas parasti ir apjomīgi gan finansiālā, gan plānošanas ziņā. Šos lēmumus pieņem direktors, izmantojot formālo metodi, tomēr visbiežāk par to informējot vai pat izanalizējot pārējo darbinieku viedokli par konkrēto jautājumu, tātad – izmantojot arī neformālās metodes.

Vidējā līmeņa lēmumus, kas ietver gan standarta, gan nestandarta situāciju analīzi un lēmumu pieņemšanu, parasti pieņem direktora asistente, dažkārt konsultējoties ar direktoru. Šie lēmumi parasti ir saistīti ar pasūtījumu izdarīšanu un to izdarīšanas laikā esošajām varbūtējām problēmām. Tā kā preces tiek pasūtītas 2-3 nedēļas uz priekšu, tad ir jāievāc pietiekami daudz informācijas un jāanalizē iepriekš pieņemtie lēmumi, lai nepieļautu agrāk pieļautās kļūdas utt. Vienādā proporcijā tiek izmantotas gan formālās, gan neformālās lēmumu pieņemšanas metodes.

Zemākā līmeņa lēmumus, kas atkārtojas bieži un ir ar mazu riska un atbildības pakāpi, pieņem klientu konsultanti, iepriekš noteikti konsultējoties ar direktora asistenti. Šie lēmumi var būt saistīti ar preču komplektēšanu vai kādas preču grupas piedāvāšanu klientam.

Dažkārt uzņēmumā lēmumus ir jāpieņem ļoti īsā laikā, kad ir ātri jāizlemj. Šādās situācijās uzņēmuma darbinieki strādā ļoti saspringti un lēmuma pareizība ir tieši atkarīga no darbinieka iepriekšējās pieredzes šādās vai līdzīgās situācijās.

SIA „Ervitex” raksturojošie rādītāji:

Darbinieku skaits:

Darbinieku skaits uzņēmumā ir 10 cilvēki. Deviņi darbinieki strādā pilnu darba slodzi.

Neto apgrozījums:

2.1.tabula

SIA „Ervitex” neto apgrozījums, tā pieauguma temps laikā no 2003. – 2007.gadam.

	2003.gads	2004.gads	2005.gads	2006.gads	2007.gads
Apgrozījums, Ls	113139,00	116072,00	165682,00	176850,00	316755,00
Pieaugums, Ls	-	2933,00	49610,00	11168,00	139905,00
Pieaugums, %	-	2,6%	42,7%	6,7%	79,1%

⁷⁴ V.Praude, J.Beļčikovs, “Menedžments”, R: 1996, 141.lpp

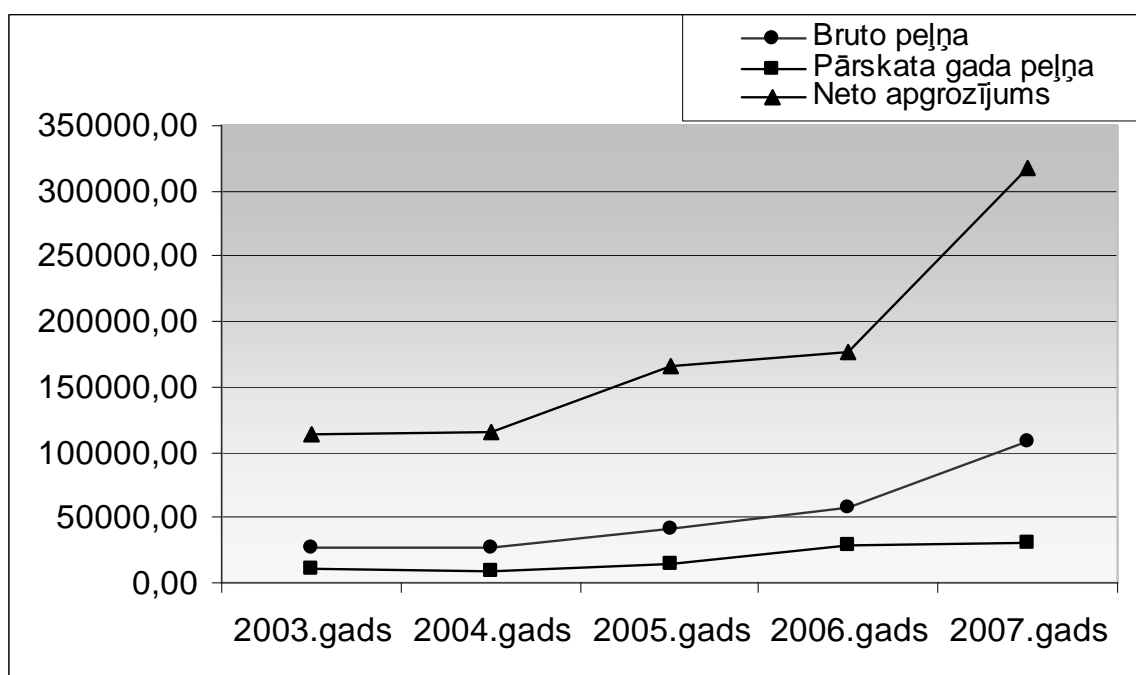
Laikā no 2006. līdz 2007.gadam apskatāmā uzņēmuma neto apgrozījums ir strauji pieaudzis (2.1. tabula), tas ir straujākais pieaugums apskatāmajā periodā, t.i., laika posmā no 2003. līdz 2007.gadam. Laikā no 2004. līdz 2005.gadam apgrozījums pieaudzis par 42,7%, šis ievērojamais pieaugums skaidrojams ar iestāšanos Eiropas Savienībā, brīvāku pieeju tirgum.

Apgrozījuma pieaugums tāpat ir saistīts ar veiksmīgu veicināšanas politiku, jaunu darbinieku piesaisti. Straujais apgrozījuma pieaugums laikā no 2006. – 2007.gadam radies pateicoties vairākiem savstarpēji nesaistītiem faktoriem:

- cenu celšanās, sakarā ar vispārējo ekonomisko situāciju valstī;
- straujš apgrozījuma pieaugums, pateicoties nozīmīgu līgumu ar lielajiem uzņēmumiem noslēgšanai;
- mārketinga darbības uzlabošana.

Uzņēmuma darbību nevar viennozīmīgi raksturot kā sezonālu, tomēr aktīvākais darbības laika posms ir no maija līdz augustam.

Uzņēmuma neto peļņa:



2.2.attēls.

SIA „Ervitex” peļņas rādītāji laikā no 2003. – 2007.gadam.

Neto apgrozījumam augot, palielinās ražošanas un pārdošanas izdevumi, taču, kā redzams 2.2.attēlā, neto apgrozījums ir audzis straujāk kā izmaksas, tāpēc arī ievērojami palielinās uzņēmuma neto peļņa.

SIA „Ervitex” ir stabils uzņēmums, ar augošo darbinieku skaitu, klientu loks paplašinās, neto apgrozījums aug, tiek piesaistīti arī jauni piegādātāji produkcijas dažādošanai. Perspektīvā, vadoties no finanšu analīzes rezultātiem, iespējama jaunu pakalpojumu piedāvāšana, ražošanas uzsākšana.

Maģistra darba nākošajā nodaļā autore veic uzņēmuma saimniecisko rādītāju analīzi, lai izdarītu secinājumus par uzņēmuma ekonomisko stāvokli un rastu priekšlikumus un ieteikumus SIA „Ervitex” saimnieciskās darbības uzlabošanai. Novērtējot uzņēmuma finansiālo stāvokli, pieņemsim lēmumu par tālāku darbību, jauna pakalpojuma ieviešanu.

3. Komerccabiedrības SIA „Ervitex” saimnieciskās darbības analīze

3.1. Likviditātes rādītāju analīze.

Likviditātes rādītājs parāda uzņēmuma spēju norēķināties par īstermiņa (tekošajām) saistībām. Tabulā 3.1. redzami SIA „Ervitex” likviditātes rādītāji laika posmā no 2003. līdz 2007.gadam.

Analizējot SIA “Ervitex” likviditātes rādītājus, redzams, ka uzņēmumam nav problēmas ar likviditāti. Ar naudas līdzekļiem 2004.gadā uzņēmums varējis segt pat 100% savu īstermiņa saistību, kas norāda, ka uzņēmumam 2004.gada 31.decembrī ir bijuši pat pārāk daudz brīvie naudas līdzekļi, kas nav efektīvi izmantoti un iesaistīti uzņēmuma darbības attīstīšanā. Naudas līdzekļu absolūtais pieaugums pārskata periodā ir ievērojams, 2007.gada 31.decembrī naudas līdzekļi sastāda 14 881 Ls, kas ir 2,4 reizes vairāk kā 2005.gada 31.decembrī.

Taču absolūtās likviditātes rādītājs samazinās, kas skaidrojams ar īstermiņa saistību pieaugumu 4,7 reizes laikā no 2005. – 2007.gadam. 3.1.attēlā skaidri redzams absolūtās likviditātes straujais kritums pēc 2004.gada 31.decembra. Uzņēmuma nākotnē jāvērs uzmanība uz naudas līdzekļu un īstermiņa saistību attiecību, jo, kā aprēķinā redzams, 2008.gada septiņos mēnešos ar naudas līdzekļiem uzņēmums spēj segt vairs tikai 10% īstermiņa saistību.

3.1.tabula

SIA "Ervitex" likviditātes rādītāji (2003. - 2007.gads; 2008.gada 31.jūlijs)

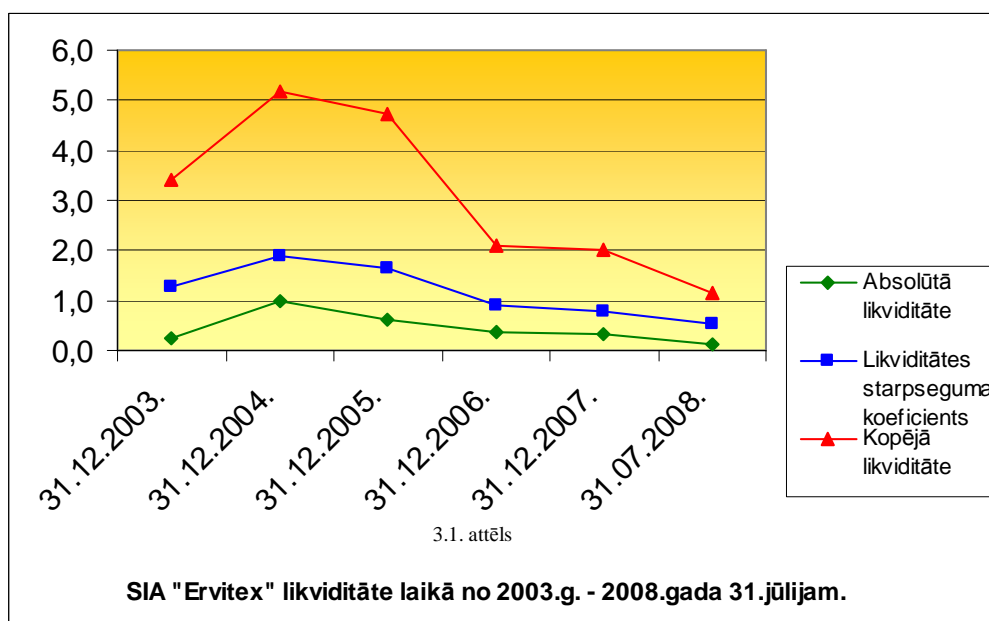
	31.12.2003.	31.12.2004.	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.	31.07.2008.
Krājumi (Ls)	18 700,00	24 827,00	31 956,00	33 531,00	57 960,00	83 523,00
Nauda (Ls)	2 268,00	7 399,00	6 299,00	9 844,00	14 881,00	17 275,00
Debitori (Ls)	8 739,00	6 960,00	10 974,00	15 511,00	23 061,00	57 228,00
Apgrozāmie līdzekļi kopā (Ls)	29 707,00	39 206,00	49 229,00	58 886,00	95 902,00	157 026,00
Īstermiņa saistības (Ls)	8 663,00	7 547,00	10 445,00	28 158,00	47 432,00	134 649,00
<u>Absolūtā likviditāte</u>	0,3	1,0	0,6	0,3	0,3	0,1
<u>Likviditātes starpseguma koeficients</u>	1,3	1,9	1,7	0,9	0,8	0,6
<u>Kopējā likviditāte</u>	3,4	5,2	4,7	2,1	2,0	1,2
<u>Darba kapitāls (Ls)</u>	21 044,00	31 659,00	38 784,00	30 728,00	48 470,00	22 377,00

Kopējā likviditāte laikā no 2003. – 2005. gadam ir ļoti augsta, tas liecina, ka uzņēmuma līdzekļi ir iesaldēti krājumos, ko autore izskaidro ar to, ka uzņēmumam ir diezgan plašas noliktavas, daudz gatavie ražojumi un preces pārdošanai, apgrozāmie līdzekļi netiek efektīvi izmantoti. 2006. un 2007. gadā kopējās likviditātes rādītājs samazinās sakarā ar krājumu samazināšanos, uzņēmums pasūta pamatā tikai tik daudz preču, cik ir gatavi uzreiz paņemt pasūtītāji jeb klienti. Taču piegādātāji formē pasūtījumus tikai pilnās kastēs, bet ne vienmēr SIA „Ervitex” pasūtītājs vēlas tieši tādu

produkcijas apjomu, tāpēc veidojas krājumu atlikumi pa dažādiem izmēriem un dažādiem skaitiem, kuri nonāk uzņēmuma noliktavā. Piemēram, komplektējot pasūtījumus no Jerzees noliktavas Lielbritānijā, t-kreklu minimālais konkrēta izmēra kreklu pasūtījuma apjoms ir 12 krekli. Ja klients ir vēlējies iegādāties 7 kreklus, tad atlikušie 5 paliks SIA „Ervitex” noliktavā.

Ļoti straujas likviditātes rādītāja izmaiņas vērojamas uz 2008.gada 31.jūliju, kopējai likviditātei samazinoties pat par nepilniem 43% punktiem, ko izraisījušas iespaidīgās īstermiņa saistību izmaiņas. Īstermiņa saistības 2008. gadā laikā no janvāra līdz augustam pieaugušas par 87 217Ls, tas ir 2,84 reizes.

3.1.attēls rāda, ka absolūtās likviditātes straujais kritums pēc 2004.gada 31.decembra nav izraisījis tādas pat pārmaiņas likviditātes starpseguma un kopējās likviditātes koeficientos. Arī likviditātes starpseguma koeficients un kopējā likviditāte ir samazinājusies, taču šis samazinājums nav tik būtisks. Brīvie naudas līdzekļi, kas ietekmē absolūto likviditāti ir tikai neliela apgrozāmo līdzekļu daļa, savukārt apgrozāmie līdzekļi ir tie, kas iespaido kopējo likviditāti.



Pēc 3.1.tabulas aprēķiniem, darba kapitāls pa gadiem pieaug, kritums vērojams salīdzinot 2005.gada 31.decembri ar 2006.gada 31.decembri, kas skaidrojams ar to, ka uzņēmuma apgrozāmo līdzekļu pieaugums absolūtos lielumos ir bijis nepilnas divas reizes mazāks kā īstermiņa saistību pieaugums absolūtos lielumos. Jau uz 2007.gada 31.decembri šī svārstība izlīdzinās un darba kapitāls pieaug pat straujāk kā iepriekšējos gados, t.i., laikā no 2003. – 2005.gadam. Darba kapitāls

vairāk kā divas reizes strauji samazinājies uz 2008.gada 31.jūliju, t.i., laikā no janvāra līdz augustam, lai gan apgrozāmie līdzekļi ir auguši, īstermiņa saistību pieaugums tos apsteidzis, samazinot darba kapitāla apjomu. Īstermiņa kreditoru lielas apjoms saistīts ar uzņēmuma darbības paplašināšanu, jauno telpu remonta un iekārtošanas izmaksām, saņemot īstermiņa aizdevumu no radniecīgā, tas ir, mātes uzņēmuma. Uz 31.07.2008. uzņēmumam ir arī nodokļu saistības, kā arī parādi piegādātājiem un darbuzņēmējiem.

Darba kapitāla pozitīvais apjoms liecina par uzņēmuma spējām ne tikai segt īstermiņa saistības, bet arī par uzņēmuma finansiālo stabilitāti, finansu pietiekamību uzņēmuma darbības paplašināšanai nākotnē. Laika posmā, kad likviditāte ir ļoti augsta, risks ir salīdzinoši zems.

Salīdzinot SIA „Ervitex” likviditātes rādītājus ar nozīmīgākajiem konkurentiem, SIA „Eka Print” un SIA „Dinoss” (3.2.tabula), redzams, ka zemākā likviditāte ir uzņēmumam SIA „Eka Print”, uz 31.12.2006. un 31.12.2007. absolūtās likviditātes vērtība pielīdzināma nullei, tas nozīmē, ka izmantojot naudas līdzekļus šis uzņēmums nav spējīgs segt pat daļu savu īstermiņa saistību, kas absolūtos skaitļos sasniedz 65 – 80tūkst. latu robežu. Uzņēmuma SIA „Dinoss” absolūtās likviditātes rādītājam laika periodā no 2005. – 2007.gadam tāpat kā analizējam uzņēmumam SIA „Ervitex” ir tendence samazināties, 2007.gada 31.decembrī abiem uzņēmumiem absolūtās likviditātes rādītājs ir 0,3, tas nozīmē, ka 30% īstermiņa saistību var dzēst ar uzņēmumu rīcībā esošajiem naudas līdzekļiem.

3.2.tabula

SIA "Eka Print", SIA "Dinoss" likviditātes rādītāji, 2005. - 2007.gads

	SIA "Eka Print"			SIA "Dinoss"		
	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.
Krājumi, Ls	86 649	130 624	142 169	223 135	261 561	359 303
Nauda, Ls	6 804	180	3 323	52 001	64 326	45 705
Debitori, Ls	20 866	23 856	57 978	30 004	65 608	88 896
Apgrozāmie līdzekļi kopā, Ls	114 319	154 660	203 470	305 140	391 495	493 904
Īstermiņa saistības, Ls	43 809	66 024	79 217	69 571	128 458	166 635
<u>Absolūtā likviditāte</u>	0,2	-	-	0,7	0,5	0,3
<u>Likviditātes starpseguma koeficients</u>	0,6	0,4	0,8	1,2	1,0	0,8
<u>Kopējā likviditāte</u>	2,6	2,3	2,6	4,4	3,0	3,0
<u>Darba kapitāls (Ls)</u>	70 510,00	88 636,00	124 253,00	235 569,00	263 037,00	327 269,00

Starpseguma likviditātes koeficients uzņēmumam SIA „Eka Print” tāpat ir zemākais no apskatāmajiem uzņēmumiem, SIA „Dinoss” un SIA „Ervitex” šis rādītājs svārstās ap 0,6 – 0,8.

2005.gada rādītāji SIA „Ervitex” bijuši labāki salīdzinot ar konkurējošajiem uzņēmumiem, taču laika gaitā izlīdzinājušies un kļuvuši pat zemāki par konkurentu finanšu rādītājiem.

Kopējā likviditāte 2006. – 2007.gadā viszemākā ir analizējamajam uzņēmumam SIA „Ervitex”, īstermiņa saistību kāpums bijis lielāks kā apgrozāmo līdzekļu pieaugums. SIA „Dinoss” kopējās likviditātes koeficients ir augstāks, taču dinamiski redzams, ka laikā no 2005. – 2007.gadam tas ir samazinājies.

Pēc likviditātes rādītāju analīzes redzams, ka SIA „Ervitex” un SIA „Dinoss” ir līdzīgi likvidā stāvoklī, problēmu ar likviditāti nav. Būtiski atzīmēt, ka absolūtos skaitļos SIA „Dinoss” likviditātes rādītāju aprēķināšanai nepieciešami finanšu dati ir daudz lielāki kā SIA „Ervitex”, šis uzņēmums ir iekarojis lielu tirgus daļu.

3.2. Rentabilitātes rādītāju analīze.

Rentabilitātes rādītāji parāda, cik rentabla (ienesīga) ir uzņēmuma darbība, cik peļņas vidēji uzņēmums iegūst no viena ieguldītā lata. Rentabilitāte tiek noteikta procentos. Jo augstāki procenti, jo rentablāks uzņēmums, tā darbība ir efektīvāka.

Tabulā 3.3. parāda SIA „Ervitex” rentabilitātes rādītājus laika posmā no 2003. gada līdz 2008.gada 31.jūlijam.

Pēc rentabilitātes aprēķina redzams, ka 2005.gadā 9,9% no ieņēmumiem (apgrozījuma) ir uzņēmuma peļņa (pirms procentu un nodokļu atskaitījumiem), attiecīgi 90,1% ir izmaksas. Viens ieņēmumu lats dod 10 santīmu peļņu. Šis rādītājs strauji pieaudzis 2006.gada laikā, dodot peļņu 19 santīmu uz katru ieņēmumu latu, attiecīgi izmaksas ir samazinājušās un sastāda tikai 80,8% no neto apgrozījuma. Pēc straujā kāpuma 2006.gada laikā realizācijas rentabilitāte pakāpeniski samazinās, 2008.gada augustā radot vairs tikai 8 santīmu peļņu uz katru ieguldīto uzņēmuma latu. Rentabilitātes rādītāja izmaiņas 2008.gada septiņu mēnešu laikā radījis neto apgrozījuma ievērojamais kritums. Diemžēl nav iespējams objektīvi salīdzināt 2007.gada 12 mēnešus un 2008.gada 7 mēnešus. Ja 2008. gadā laikā no augusta līdz decembra beigām peļņa pieaug proporcionāli apgrozījumam, rentabilitātes rādītājā būtiskas izmaiņas nerodas, taču, ja peļņas rādītāja pieaugums ir lielāks par neto apgrozījuma pieaugumu, realizācijas rentabilitāte uzlabojas.

Realizācijas rentabilitāte likumsakarīgi samazina aktīvu apriti, jo lielāka realizācijas rentabilitāte, jo mazāka aprite. Lai uzlabotu aktīvu apriti, jāstrādā ar mazākiem aktīviem un jāgūst maksimāli neto apgrozījuma rezultāti. Lai uzlabotu realizācijas rentabilitāti, jāpalielina peļņa straujāk kā pieaug neto apgrozījums, jāekonomē ar izmaksām, tās jāsamazina. Taču šie abi rādītāji ir pamatā aktīvu rentabilitātes aprēķināšanai.

Aktīvu rentabilitātes rādītājs rāda, ka 2004.gadā uzņēmums guvis 26,5 santīmu peļņu uz katru ieguldīto aktīvu latu, 2005.gadā attiecīgi 32,6 santīmu peļņu, maksimums ir sasniegts 2006.gadā, t.i., 56 santīmu peļņa uz ieguldīto aktīvu latu. 2007. gadā šis rādītājs samazinās, sasniedzot peļņu pirms procentu un nodokļu atskaitījumiem 45,3% apmērā no uzņēmuma vidējās aktīvu vērtības.

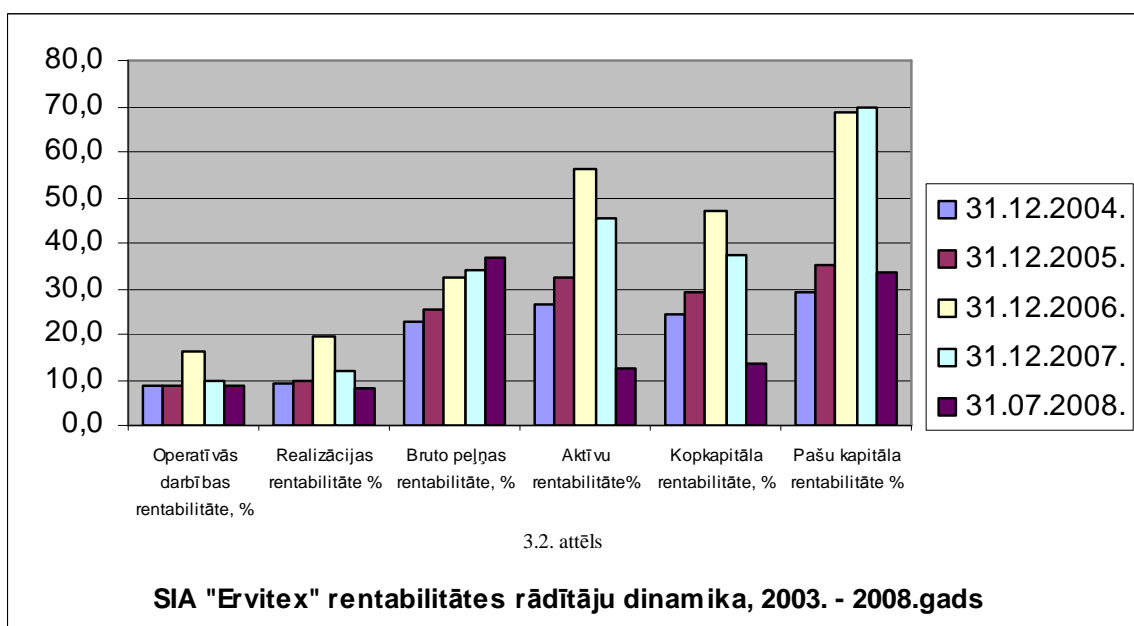
3.3.tabula

SIA "Ervitex" rentabilitātes rādītāji (2003. - 2007.gads; 2008.gada 31.jūlijs)

	31.12.2003.	31.12.2004.	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.	31.07.2008.
Bruto peļņa (Ls)	27 572	26 229	41 679	57 131	107 676	87 247
Peļņa pirms % un nodokļu atskaitījumiem (Ls)	13 296	10 959	16 416	34 028	37 250	19 070
Neto peļņa (Ls)	11 666	9 791	14 512	28 379	30 829	20 368
Procentu maksājumi (Ls)	0	294	103	93	43	0
Neto apgrozījums (Ls)	113 139	116 072	165 682	176 850	316 755	238 716
Kapitāls (Ls)	37 090	45 765	55 049	66 501	97 999	205 431
Pašu kapitāls (Ls)	28 427	38 218	44 604	38 343	50 172	70 540
<u>Operatīvās darbības rentabilitāte, %</u>	10,3	8,4	8,8	16,0	9,7	8,5
<u>Realizācijas rentabilitāte, %</u>	11,8	9,4	9,9	19,2	11,8	8,0
<u>Bruto peļņas rentabilitāte, %</u>	24,4	22,6	25,2	32,3	34,0	36,5
<u>Aktīvu rentabilitāte, %</u>	-	26,5	32,6	56,0	45,3	12,6
<u>Kopkapitāla rentabilitāte, %</u>	-	24,3	29,0	46,8	37,5	13,4
<u>Pašu kapitāla rentabilitāte, %</u>	-	29,4	35,0	68,4	69,7	33,7

2008.gada septiņos mēnešos, salīdzinot ar 2007.gada 31.decembra datiem, uzņēmuma bruto peļņas rentabilitāte ir pieaugusi par 2,5% punktiem. Bruto peļņas rentabilitāte ir vienīgais rentabilitātes rādītājs, kuram ir tendence palielināties 2008.gadā laikā no janvāra līdz augustam, kas skaidrojams ar bruto peļņas mazāku samazinājumu (absolūtos skaitļos attiecībā pret 2007.gada 31.decembri) salīdzinot ar neto apgrozījuma samazinājumu. Pamatojoties uz prognozi, ka 2008.gada 12 mēnešu laikā neto apgrozījums sasniegs aptuveni 400 000Ls, arī bruto peļņas rentabilitāte mainīsies, taču autore uzskata, ka izmaiņas būs pozitīvas, jo uzņēmuma neto apgrozījumam ir tendence palielināties straujāk kā pārdotās produkcijas ražošanas izmaksām, kas nozīmē to, ka arī bruto peļņas apjoms būtiski palielinās.

3.2. attēlā redzama SIA „Ervitex” rentabilitātes rādītāju dinamika. Visstraujākais rentabilitātes pieaugums bijis 2006.gada laikā, kas skaidrojams ar peļņas pieaugumu, absolūtos lielumos pārskata gada peļņa augusi nepilnas 2 reizes 2006.gada laikā.



Visstraujāk 2006. un 2007.gada laikā augusi pašu kapitāla rentabilitāte. 2006.gada laikā pašu kapitāla vērtībā būtiskas izmaiņas nav novērotas, peļņa ir augusi, likumsakarīgi palielinot uzņēmuma pašu kapitāla rentabilitāti, nesot 68 santīmu un 69 santīmu peļņu no katra uzņēmuma īpašnieku ieguldītā pašu kapitāla lata attiecīgi 2006.tajā un 2007.tajā gadā.

Salīdzinot SIA „Ervitex” rentabilitātes rādītājus ar konkurentiem (3.4.tabula), autore secina, ka SIA „Eka Print” ir zemākie rentabilitātes rādītāji, tas izskaidrojams ar proporcionāli nelielu peļņu absolūtajos skaitļos, attiecībā gan pret uzņēmuma neto apgrozījumu, gan kapitāla vērtību. Salīdzinoši SIA „Ervitex” 2007.gada neto apgrozījums absolūtajos skaitļos ir ievērojami mazāks kā SIA „Eka Print”, taču neto peļņas atšķirība ir tikai 4 000Ls. Autore secina, ka SIA „Eka Print” ir lielas izmaksas, ja pie tik augsta neto apgrozījuma ir neproporcionāli maza peļņa, attiecīgi rentabilitātes rādītāji ir zemi. SIA „Eka Print” 2007.gadā katrs neto apgrozījuma lats nesis tikai 6,1 santīmu neto peļņu. Aktīvu rentabilitātes rādītājs rāda, ka uzņēmums gūst tikai 9-14 santīmu peļņu no katra aktīvos ieguldītā lata laikā no 2006. – 2007.gadam. Salīdzinot ar SIA „Ervitex” un SIA „Dinoss”, tas ir ļoti maz. Arī kopkapitāla un pašu kapitāla rentabilitāte SIA „Eka Print” ir salīdzinoši maza. 2007.gadā 34,8 santīmi uz katru ieguldīto īpašnieku latu, ir diezgan augsts rādītājs, taču salīdzinot ar SIA „Ervitex” un SIA „Dinoss”, tas ir maz.

Operatīvās darbības rentabilitāte visaugstākā ir SIA „Dinoss”, koeficients 2007.gada 31.decembrī sasniedz 21,2 vērtību, kamēr SIA „Ervitex” tas ir tikai 9,7. Bruto peļņas rentabilitāte šiem diviem uzņēmumiem ir diezgan līdzīga, koeficienti svārstās ap 30 - 33, nesot uzņēmumam

bruto peļņu 30 – 33 santīmu apmērā no katra neto apgrozījuma lata, tas nozīmē, ka 67 – 70 santīmi no neto apgrozījuma lata ir izmaksas.

3.4.tabula

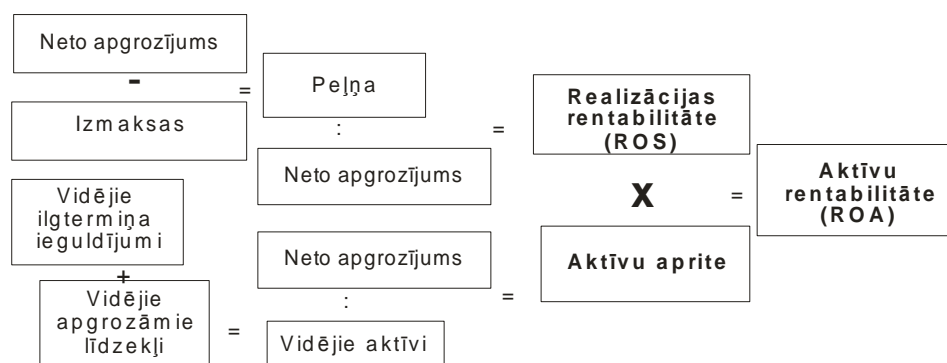
SIA "Eka Print", SIA "Dinoss" rentabilitātes rādītāji, 2005. - 2007.gads

	SIA "Eka Print"			SIA "Dinoss"		
	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.
Bruto peļņa, Ls	51 983	87 815	133 292	205 610	225 777	281 391
Peļņa pirms % un nodokļu atskaitījumiem, Ls	3 197	13 082	28 357	148 854	146 703	208 399
Neto peļņa, Ls	1 873	10 903	24 404	119 818	123 541	176102
Procentu maksājumi, Ls	1 032	1 686	1 002	7 528	2 687	2 551
Neto apgrozījums, Ls	188 407	260 207	400 376	645 373	746 316	831 391
Kapitāls, Ls	126 637	165 154	227 352	380 111	464 447	624 991
Pašu kapitāls, Ls	46 939	57 842	82 246	262 136	325 676	421 778
<u>Operatīvās darbības rentabilitāte, %</u>	1,0	4,2	6,1	18,6	16,6	21,2
<u>Realizācijas rentabilitāte %</u>	1,7	5,0	7,1	23,1	19,7	25,1
<u>Bruto peļņas rentabilitāte, %</u>	27,6	33,7	33,3	31,9	30,3	33,8
<u>Aktīvu rentabilitāte%</u>	-	9,0	14,4	-	34,7	38,3
<u>Kopkapitāla rentabilitāte, %</u>	-	8,6	12,9	-	29,9	32,8
<u>Pašu kapitāla rentabilitāte %</u>	-	20,8	34,8	-	42,0	47,1

Kopkapitāla rentabilitāte SIA „Ervitex” ir augstāka kā SIA „Dinoss”, 2006.gadā SIA „Ervitex” šis koeficients sasniedz 46,8% vērtību, katrs aktīva lats rada uzņēmumam peļņu 46,8 santīmu vērtībā, kamēr SIA „Dinoss” 2006.gadā tie ir tikai 30 santīmi. Pašu kapitāla rentabilitātes rādītājs SIA „Dinoss” ir augsts, taču SIA „Ervitex” katrs ieguldītais pašu kapitāla lats rada uzņēmumam lielāku peļņu kā SIA „Dinoss”. Uz 2007.gada 31.decembri SIA „Ervitex” tie ir nepilni 70 santīmi, kamēr SIA „Dinoss” tikai 47 santīmi, kas ir daudz, bet salīdzinot ar konkurentu tomēr mazāk.

Analizējot rentabilitātes rādītājus, redzams, ka SIA „Dinoss” un analizējamais uzņēmums SIA „Ervitex” ir līdzīgā finansiālajā stāvoklī, absolūtajās vērtībās koeficientu aprēķināšanai nepieciešami rādītāji šiem uzņēmumiem savstarpēji radikāli atšķiras, tāpēc rodas neviennozīmīga situācija, kad nevar viennozīmīgi secināt, kuram uzņēmumam rentabilitāte ir labāka, jo daži rentabilitātes koeficienti SIA „Ervitex” ir augstāki, savukārt citi zemāki kā konkurējošajam uzņēmumam SIA „Dinoss”.

Du Pont modelis (3.3.attēls) atspoguļo aktīvu rentabilitātes atkarību ne tikai no realizācijas rentabilitātes, bet arī aktīvu aprites.



Du Pont modelis
3.3.attēls

Tālāk autore apskatīs šo Du Pont likumsakarību SIA „Ervitex”, aprēķinot aktīvu rentabilitāti pēc Du Pont modeļa. 3.5. tabula uzskatāmi parāda realizācijas rentabilitātes un aktīvu aprītes ietekmi uz aktīvu aprītes aprēķinu.

3.5.tabula

Du Pont modeļa rentabilitātes aprēķins SIA "Ervitex" (2003.-2007.gads; 31.jūlijs 2008.)

	31.12.2003.	31.12.2004.	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.	31.07.2008.
Neto apgrozījums (Ls)	113139	116072	165682	176850	316755	238716
Izmaksas (Ls)	99843	105113	149266	142822	279505	219646
Peļņa (Ls)	13296	10959	16416	34028	37250	19070
Ilgtermiņa ieguldījumi (Ls)	7383	6559	5820	7615	2097	48405
Apgrozāmie līdzekļi (Ls)	29707	39206	49229	58886	95902	157026
Aktīvi (Ls)	37090	45765	55049	66501	97999	205431
Realizācijas rentabilitāte	0,12	0,09	0,10	0,19	0,12	0,08
Aktīvu aprīte	-	2,80	3,29	2,91	3,85	1,57
Aktīvu rentabilitāte	-	0,26	0,33	0,56	0,45	0,13

Augsta aktīvu aprīte ir būtiski paaugstinājusi aktīvu rentabilitāti aplūkotajā laika periodā. Tā kā aktīvu aprītes rādītāju veido divi saimnieciskās darbības analīzes rādītāji, autore secina, ka jebkuras realizācijas rentabilitātes rādītāja vai aktīvu aprītes rādītāja izmaiņas ļoti būtiski ietekmēs aktīvu rentabilitātes rādītāju. Laika posmā no 2004. – 2007. gadam SIA „Ervitex” aktīvu rentabilitātes rādītāju būtiski paaugstinājusi tieši augstā aktīvu aprīte. Aktīvu rentabilitātes rādītāja uzlabošanai uzņēmumam ir divas iespējas – paaugstināt uzņēmuma realizācijas rentabilitāti, piemēram, minimizējot izmaksas, vai arī palielināt aktīvu aprīti, piemēram, samazinot aktīvu daudzumu, izmantot tos ar maksimālām jaudām.

3.3. Aprites rādītāju analīze.

Aprites rādītāji raksturo laiku, kas aprit kopš momenta, kad uzņēmums iegādājas kādu aktīvu ražošanai, līdz brīdim, kad tiek saražota gatavā produkcija.

3.6.tabulā apskatāmi uzņēmuma aprites rādītāji laika posmā no 2003.gada – 2008.gada 31.jūlijam.

Kopējais aktīvu aprites koeficients parāda, ka aktīvi 2004.gada laikā apritēja 2,8 reizes, bet 2005.gadā 3,3 reizes, tas nozīmē, ka katrs ieguldītais lats ienesa attiecīgi 2,8 un 3,3 latus. Aktīvu aprite svārstās apskatītajā laika periodā no 2003. – 2008.gadam, iekļaujoties robežās no 1,5 – 4. Gadu no gada seko izmaiņas, ja iepriekšējā laika periodā ir kāpums, tad nākošajā gadā kritums, un otrādi. Pašu aktīvu absolūtā vērtība ar gadiem pieaug, taču neto apgrozījuma pieauguma temps nav līdzsvarā ar aktīvu izmaiņām, tāpēc aktīvu aprites rādītājam ir tendence svārstīties. Aktīvi aprit vidēji 100 – 120 dienu laikā, tas nozīmē, ka paiet ļoti ilgs laiks, kamēr katrs ieguldītais aktīva lats rada uzņēmumam ieņēmumus.

Aktīvu aprites rādītājs ietver visus aktīvus, tajā skaitā, ilgtermiņa ieguldījumus, apgrozāmos līdzekļus, tajā skaitā, krājumus, debitorus, tāpēc kopējās aprites dienas ir tik ilgas.

Laikā no 2004. – 2007.gadam ilgtermiņa ieguldījumu un pamatlīdzekļu aprite ir ļoti augsta, aprites koeficients svārstās no 16 – 27, sasniedzot maksimumu, tas ir, 65, 2007.gada 31.decembrī. Pamatlīdzekļu apritei nepieciešamas vidēji tikai 15 dienas. Uzņēmuma pamatlīdzekļu absolūtā vērtība šajā laika posmā nav liela, jo darbība pamatā notiek kā starpniecība, ļoti maz ir pamatlīdzekļu, kurus uzņēmums izmanto savas darbības nodrošināšanai. 2008.gada septiņos mēnešos tiek veikti ilgtermiņa ieguldījumi uzņēmuma nomātajos pamatlīdzekļos, kas palielina kopējo pamatlīdzekļu vērtību, taču samazina ilgtermiņa ieguldījumu un pamatlīdzekļu apriti, koeficients ir tikai 9,5.

3.6.tabulā redzams, ka apgrozāmo līdzekļu aprite SIA „Ervitex” ir zema, apgrozāmie līdzekļi vairāk kā 100 dienas aprit, līdz nes uzņēmumam atdevi. 2008. gada septiņos apskatītajos mēnešos tās ir pat 193 dienas, tas ir vairāk kā pusgads. Apgrozāmo līdzekļu zemā aprite skaidrojama ar krājumu aprites rādītāja līmeni. Uzņēmumam ir liela noliktava, ļoti daudz importētās produkcijas, kas uzglabājas noliktavā, līdz sasniedz savu tiešo patērētāju. Krājumu aprite samazina gan apgrozāmo līdzekļu, gan kopējo aktīvu apriti. Krājumi aprit vidēji 90 – 100 dienu laikā.

SIA "Ervitex" aprites rādītāji (2003. - 2007.gads; 2008.gada 31.jūlijs)

	31.12.2003.	31.12.2004.	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.	31.07.2008.
Neto apgrozījums (Ls)	113 139	116 072	165 682	176 850	316 755	238 716
Aktīvi (Ls)	37 090	45 765	55 049	66 501	97 999	205 431
Ilgtermiņa ieguldījumi (Ls)	7 383	6 559	5 820	7 615	2 097	48 405
Pamatlīdzekļi (Ls)	7 383	6 559	5 820	7 615	2 097	48 405
Apgrozāmie līdzekļi (Ls)	29 707	39 206	49 229	58 886	95 902	157 026
Ražošanas izmaksas (Ls)	85 567	89 843	124 003	119 719	209 079	151 469
Krājumi (Ls)	18 700	24 847	31 956	33 531	57 960	82 523
Debitori (Ls)	8 739	6 960	10 974	15 511	23 061	57 228
Kreditori (Ls)	8 663	7 547	10 023	27 288	47 827	134 649
Nauda (Ls)	2 268	7 399	6 299	9 844	14 881	17 275
Aktīvu aprite	-	2,8	3,3	2,9	3,9	1,6
- aktīvu aprites dienas	-	130 dienas	111 dienas	125 dienas	95 dienas	232 dienas
Ilgtermiņa ieguldījumu aprite	-	16,7	26,8	26,3	65,2	9,5
- ilgt. ieguldījumu aprites dienas	-	22 dienas	14 dienas	14 dienas	6 dienas	39 dienas
Pamatlīdzekļu aprite	-	16,7	26,8	26,3	65,2	9,5
- pamatlīdzekļu aprites dienas	-	22 dienas	14 dienas	14 dienas	6 dienas	39 dienas
Apgrozāmo līdzekļu aprite	-	3,4	3,7	3,3	4,1	1,9
- apgr. līdz. aprites dienas	-	108 dienas	97 dienas	112 dienas	89 dienas	193 dienas
Krājumu aprite	-	4,1	4,4	3,7	4,6	2,2
- aprites dienas	-	88 dienas	84 dienas	100 dienas	80 dienas	169 dienas
Debitoru aprite	-	14,8	18,5	13,4	16,4	5,9
- debitoru aprites dienas	-	25 dienas	20 dienas	27 dienas	22 dienas	61 diena
Kreditoru aprite	-	14,3	18,9	9,5	8,4	2,6
- kreditoru aprites dienas	-	25 dienas	19 dienas	39 dienas	43 dienas	140 dienas
Naudas līdzekļu aprite	-	24,0	24,2	21,9	25,6	14,8
- naudas līdzekļu aprites dienas	-	15 dienas	15 dienas	17 dienas	14 dienas	25 dienas

Kreditoru un debitoru aprites koeficienti apskatāmā perioda sākumā, tas ir, laikā no 2003. – 2005. gadam ir savstarpēji gandrīz vienādi. Debitoru dienas rāda, ka vidēji paiet 20-25 dienas kopš produkcijas nosūtīšanas līdz apmaksas saņemšanai. 25 dienas ir salīdzinoši daudz mazam

uzņēmumam, jo gandrīz mēnesi gaidot samaksu par produkciju var rasties naudas līdzekļu trūkums. Taču tikpat ilgs laiks paiet, kamēr SIA „Ervitex” norēķinās ar saviem kreditoriem.

Laikā no 2005.gadam līdz 2008.gada augustam vērojama tendence gan debitoru, gan kreditoru aprites koeficientiem samazināties, taču kreditoru aprites koeficienta samazinājums ir ļoti straujš, kamēr debitoru aprites koeficienti samazinās tikai nedaudz. Maksājumi tiek iekavēti abpusēji - gan preču piegādātājiem tiek maksāts arvien vēlāk, gan samaksa par produkciju no pasūtītājiem tiek saņemta arvien vēlāk.

Pēc aprēķiniem SIA „Ervitex” finanšu cikls no 2004. – 2006.gadam ir vidēji 86 dienas, kas ir ilgs laika periods, kad uzņēmums iesaldē savus finanšu līdzekļus apgrozāmajos līdzekļos. Būtiski, lai kreditoru aprites laiks būtu ilgāks kā debitoru aprites dienas, no uzņēmuma viedokļa, vispirms ir jāsaņem nauda no pasūtītāja un tikai tad jānorēķinās ar piegādātāju, tādējādi pēc iespējas izvairoties no finanšu resursu iesaldēšanas uzņēmuma apgrozāmajos līdzekļos.

Salīdzinot SIA „Ervitex” aprites rādītājus ar konkurentu uzņēmumiem (3.7.tabula), redzams, ka SIA „Eka Print” aprites rādītāji ir zemāki kā konkurentu uzņēmumiem SIA „Ervitex” un SIA „Dinoss”, taču naudas līdzekļu aprite ir ļoti augsta, kas skaidrojams ar naudas līdzekļu zemo vērtību, 2007.gadā naudas līdzekļi SIA „Eka Print” aprit divu dienu laikā, jo to vidējā vērtība laikā no 2006. – 2007. gada ir tikai 1 700Ls, taču neto apgrozījums uzņēmumam 2007.gadā sasniedz 400 tūkstošus.

SIA „Dinoss” naudas līdzekļu aprites rādītājs ir zemāks kā SIA „Ervitex”, naudas līdzekļi aprit vidēji 26 dienās, kamēr SIA „Ervitex” tās ir 15 – 17 dienas. Visi aprites rādītāji SIA „Ervitex” ir augstāki kā konkurējošajam SIA „Dinoss”, lai gan absolūtā vērtībā SIA „Dinoss” finanšu dati pārsniedz SIA „Ervitex” rādītāju vērtību, tomēr šo datu savstarpējā proporcija ir savādāka kā analizējamajam uzņēmumam SIA „Ervitex”, aprites rādītāji būtiski atšķiras, galvenokārt pamatojoties uz SIA „Dinoss” augsto bilances un atsevišķu tās pozīciju vērtību. Šim uzņēmumam neto apgrozījums apskatāmajā laika periodā no 2005. – 2007.gadam ir ļoti liels, taču arī visi citi finanšu rādītāji ir ļoti augsti absolūtajās vērtībās salīdzinot ar uzņēmumu SIA „Ervitex”, autore secina, ka SIA „Dinoss” ar savā rīcībā esošajiem līdzekļiem nerada tik lielu neto apgrozījumu, kā tas būtu iespējams, šie līdzekļi aprit lēni un netiek maksimāli izmantoti, SIA „Ervitex” rīcībā esošie līdzekļi ir mazāk, taču tiek izmantoti vairāk.

SIA "Eka Print", SIA "Dinoss" aprites rādītāji, 2005. - 2007.gads

	SIA "Eka Print"			SIA "Dinoss"		
	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.
Neto apgrozījums, Ls	188 407	260 207	400 376	645 373	746 316	831 391
Aktīvi, Ls	126 637	165 154	227 352	380 111	464 447	624 991
Ilgtermiņa ieguldījumi, Ls	12 318	10 494	23 882	74 971	72 952	131 087
Pamatlīdzekļi, Ls	12 318	10 494	23 882	74 887	72 904	131 075
Apgrozāmie līdzekļi, Ls	114 319	154 660	203 470	305 140	391 495	493 904
Ražošanas izmaksas, Ls	136 424	172 392	267 084	439 763	520 539	550 000
Krājumi, Ls	86 649	130 624	142 169	223 135	261 561	359 303
Debitori, Ls	20 866	23 856	57 978	30 004	65 608	88 896
Kreditori, Ls	79 609	106 824	143 867	114 250	138 771	203 213
Nauda, Ls	6 804	180	3 323	52 001	64 326	45 705
<u>Aktīvu aprīte</u>	-	1,8	2,0	-	1,8	1,5
- aktīvu aprītes dienas	-	205 dienas	179 dienas	-	207 dienas	239 dienas
<u>Ilgtermiņa ieguldījumu aprīte</u>	-	22,8	23,3	-	10,1	8,1
- ilgt. ieguldījumu aprītes dienas	-	16 dienas	16 dienas	-	36 dienas	45 dienas
<u>Pamatlīdzekļu aprīte</u>	-	22,8	23,3	-	10,1	8,2
- pamatlīdzekļu aprītes dienas	-	16 dienas	16 dienas	-	36 dienas	45 dienas
<u>Apgrozāmo līdzekļu aprīte</u>	-	1,9	2,2	-	2,1	1,9
- apgr. līdz. aprītes dienas	-	189 dienas	163 dienas	-	170 dienas	194 dienas
<u>Krājumu aprīte</u>	-	1,6	2,0	-	2,1	1,8
- aprītes dienas	-	230 dienas	186 dienas	-	170 dienas	194 dienas
<u>Debitoru aprīte</u>	-	11,6	9,8	-	15,6	10,8
- debitoru aprītes dienas	-	32 dienas	37 dienas	-	24 dienas	34 dienas
<u>Kreditoru aprīte</u>	-	2,8	3,2	-	5,9	4,9
- kreditoru aprītes dienas	-	131 diena	114 dienas	-	62 dienas	75 dienas
<u>Naudas līdzekļu aprīte</u>	-	74,5	228,6	-	12,8	15,1
- naudas līdzekļu aprītes dienas	-	5 dienas	2 dienas	-	28 dienas	24 dienas

Apskatot debitoru un kreditoru aprīti 3.7. tabulā, redzams, ka abiem nozīmīgākajiem SIA „Ervitex” konkurentiem kreditoru aprītes dienas būtiski pārsniedz debitoru aprīti. Abiem uzņēmumiem debitoru aprīte ir ilgāka kā uzņēmumam SIA „Ervitex”, varētu būt, ka konkurējošie uzņēmumi izsniedz precī klientiem uz vēl draudzīgākiem noteikumiem (ilgāku pēcapmaksas perioda piemērošanu) kā analizējama uzņēmums, taču naudas līdzekļi pat mēnesi neieplūst uzņēmumu kasēs. SIA „Ervitex” debitoru aprītes laiks arī ir augsts, t.i., 20 – 27 dienas laikā no 2005. –

2007.gadam., tomēr tas ir mazāk kā konkurentu uzņēmumiem. Kreditoru aprites laiks SIA „Ervitex” būtiski apsteidz konkurentu rādītājus, uzņēmums ar kreditoriem norēķināts vidēji 20 – 40 dienās, kamēr SIA „Eka Print” tās ir 115 – 130 dienas un SIA „Dinoss” 60 – 75 dienas.

Visilgākā aprite SIA „Ervitex” un abiem būtiskākajiem konkurentiem ir krājumiem, kas skaidrojams ar to, ka visiem šiem uzņēmumiem specializācija ir vienāda un tā prasa plašas noliktavas, plašu sortimentu, ko piedāvāt klientam.

3.4. Maksāspējas un kapitāla struktūras rādītāju analīze.

Uzņēmuma kapitāla struktūra parāda uzņēmuma aktīvu avotus, pašu līdzekļus un aizņemtus, to savstarpējo attiecību un attiecību pret kopējiem aktīviem. Vienmēr ir labāk strādāt ar saviem līdzekļiem, ja tāda iespēja pastāv, lai gan riskējot un aizņemoties līdzekļus, ir lielāka iespēja straujāk attīstīt uzņēmumu un gūt lielāku peļņu.

Kapitāla struktūra uzņēmumā laika posmā no 2003. – 2007.gadam ir stabila. Aktīvu finansēšanā dominē pašu kapitāls. Saistības 2003. – 2005. gadā sastāda tikai ap 20% no kopējā kapitāla, tālākajā laika posmā saistību īpatsvars palielinās līdz 40%-50%. Tas nozīmē, ka uzņēmums darbojas saviem līdzekļiem un neuzņemas lielu saistību risku. 2008.gada apskatītajos septiņos mēnešos uzņēmuma kapitāla struktūra ievērojami mainījies, aizņemtais kapitāls dominē, sasniedzot 66% no kopējās uzņēmuma bilances vērtības, pamatojoties uz augušajām īstermiņa saistībām, sakarā ar pārceļšanos uz jaunām telpām, to remonta darbiem. Ieguldījumi ilgtermiņa nomātajos pamatlīdzekļos radīja uzņēmumam saistības attiecībā pret radniecīgo uzņēmumu Igaunijā.

Finanšu sviras aprēķins rāda, ka uzņēmums vidēji uz katru ieguldīto pašu latu 2003.gadā piesaista vidēji 30 santīmus aizņemtā kapitāla, 2004.gadā 20 santīmus, 2005.gadā 23 santīmus. No 2006. – 2008.gadam piesaistītā kapitāla apjoms palielinās, uz katru pašu ieguldītu latu uzņēmums piesaista 2006.gadā vidēji 73 santīmus, 2007.gadā jau 95 santīmus, bet 2008.gada septiņos mēnešos 1,91Ls, tas nozīmē, ka uzņēmums piesaista aizņemtus līdzekļus nepilnas divas reizes vairāk kā ieguldīti pašu līdzekļi.

SIA "Ervitex" kapitāla struktūras rādītāji (2003. - 2008.gads; 2008.gada 31.jūlijs)

	31.12.2003.	31.12.2004.	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.	31.07.2008.
Pašu kapitāls (Ls)	28 427	38 218	44 604	38 343	50 172	70 540
Aizņemtā kapitāls (saistības + uzkrājumi) (Ls)	8 663	7 547	10 445	28 158	47 827	134 891
Kapitāls (Ls)	37 090	45 765	55 049	66 501	97 999	205 431
Peļņa pirms % un nodokļu atskaitījumiem (Ls)	13 296	10 959	16 416	34 028	37 250	19 070
Procentu maksājumu summa (Ls)	0	294	103	93	43	0
Rezerves (Ls)	7 845	7 845	5 845	5 845	5 845	5 845
Akciju kapitāls (Ls)	0	0	2 000	2 000	2 000	2 000
Ilgtermiņa saistības (Ls)	0	0	0	0	395	242
<u>Īpašuma koeficients</u>	0,77	0,84	0,81	0,58	0,51	0,34
<u>Saistību īpatsvars bilanci</u>	0,23	0,16	0,19	0,42	0,49	0,66
<u>Finanšu līdzsvara koeficients</u>	0,30	0,20	0,23	0,73	0,95	1,91
<u>Maksājamo procentu seguma koeficients</u>	-	37,28	159,38	365,89	866,28	-
<u>Rezervju īpatsvars pašu kapitālā</u>	0,28	0,21	0,13	0,15	0,12	0,08
<u>Pamatkapitāla attiecība pret pašu kapitālu</u>	-	-	0,04	0,05	0,04	0,03
<u>Ilgtermiņa kapitāla īpatsvars</u>	0,77	0,84	0,81	0,58	0,52	0,34

Jāatzīmē, ka analizējot uzņēmuma kapitāla struktūru, uzmanību piesaistīja 2003. un 2004.gada rezervju un pamatkapitāla attiecība. Kā redzams 3.8.tabulā, pamatkapitāla vērtība ir 0, taču rezerves ir tieši par 2000Ls lielākas kā nākamajos gados apskatītajā laika posmā. Autore uzskata, ka 2003. – 2004.gados šī ir grāmatvedības kļūda, pamatkapitālu pieskaitot pie uzņēmuma rezervēm. Līdz 2005.gadam SIA „Ervitex” grāmatvedības kārtošanu veica grāmatvedības uzņēmums, taču no 2005.gada uzņēmumam ir sava grāmatvedības nodaļa, kas būtībā šo kļūdu ir novērsusi. Šīs grāmatvedības kļūdas dēļ 2003., 2004.gada pamatkapitāla attiecība pret pašu kapitālu un rezervju īpatsvars pašu kapitāla neatbilst patiesībai, un šie rādītāji nevar tikt izmantoti salīdzināšanai.

Pamatkapitāls SIA „Ervitex” laikā no 2005. – 2008.gadam ir nemainīgs, t.i., 2000Ls, sastāda ļoti nelielu īpatsvaru kopējā uzņēmuma kapitālā jeb bilances vērtībā, tie ir tikai 4 – 5%.

Maksājamo procentu seguma summas koeficients uzņēmumā ir ļoti augsts, jo procentu maksājumi absolūtajās vērtībās ir nelieli. Uzņēmums ar peļņu pirms procentu un nodokļu atskaitījumiem procentu maksājumus var segt vairākkārtīgi. 2007.gadā maksājamo procentu seguma koeficients pat sasniedz 886 vērtību, kas parāda, ka ar peļņu pirms procentu un nodokļu maksājumiem SIA „Ervitex” spētu segt gada procentu maksājumus 886 reizes.

Apskatītajam uzņēmumam ilgtermiņa kapitāla īpatsvars kopējā kapitālā atbilst īpašuma koeficientam, jo laikā no 2003. – 2006.gadam SIA „Ervitex” neizmanto ilgtermiņa saistības. Un arī 2007. un 2008.gadā ilgtermiņa saistību absolūtais lielums ir ļoti niecīgs, tāpēc šis koeficients atbilst īpašuma koeficientam. Ilgtermiņa kapitāls izteikti dominē laikā no 2003. – 2005.gadam, sastādot vidēji 80% no kopējā kapitāla, taču no 2006. – 2008.gadam attiecība mainās, pieaugot īstermiņa saistībām, tas ir, īstermiņa kapitālam, ilgtermiņa kapitāls 2008.gada septiņu mēnešu finanšu rezultātā ir vairs tikai 34% no kopējā kapitāla.

SIA „Ervitex” nozīmīgākajiem konkurentiem SIA „Eka Print” un SIA „Dinoss” kapitāla struktūra (3.9.tabula) laikā no 2005. – 2007.gadam ir līdzīga SIA „Ervitex”, saistības ir mazāk kā puse no uzņēmuma kopējā kapitāla vērtības, tas nozīmē, ka dominē pašu līdzekļi. SIA „Eka Print” saistību īpatsvars uzņēmuma kapitālā ir ap 35 – 40%, SIA „Dinoss” tikai ap 25%, SIA „Ervitex” ap 45% no kapitāla sastāda saistības.

Apskatot finanšu līdzsvara koeficientu, redzams, ka SIA „Ervitex” konkurējošais uzņēmums SIA „Eka Print” uz katru pašu ieguldīto latu laikā no 2005. – 2007.gadam piesaista vidēji latu, dominē piesaistītais ilgtermiņa kapitāls. SIA „Dinoss” uzņēmuma darbību nodrošina izmantojot pašu līdzekļus, uz katru pašu ieguldīto latu piesaistot tikai ap 35 – 40 santīmus. Apskatot SIA „Ervitex”, redzams, ka uzņēmuma finanšu līdzsvara koeficients atrodas konkurentu robežās, pa vidu, uzņēmums SIA „Ervitex” laikā no 2005. – 2007.gadam piesaista kapitālu vidēji 80 santīmu vērtībā uz katru pašu ieguldīto latu.

SIA „Eka Print” ir salīdzinoši zems maksājamo procentu seguma koeficients, jo uzņēmums izmanto aizņemto kapitālu, procentu maksājumi ir diezgan lieli salīdzinot ar konkurentiem. Uzņēmums SIA „Eka Print” 2005.gadā, izmantojot peļņu pirms procentu un nodokļu maksājumiem, var segt procentu maksājumu tikai 3reizes, kamēr SIA „Ervitex” 2005.gada procentu maksājumu summa ir neliela un var tikt nomaksāta no pirms procentu un nodokļu peļņas pat 159 reizes. SIA „Ervitex” šis koeficients pieaug līdz pat 866, 28 (3.8.tabula) uz 2007.gada 31.decembri.

SIA "Eka Print", SIA "Dinoss" kapitāla struktūras rādītāji, 2005. - 2007.gads

	SIA "Eka Print"			SIA "Dinoss"		
	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.
Pašu kapitāls, Ls	46 939	57 842	82 246	262 136	325 676	421 778
Aizņemtais kapitāls (saistības + uzkrājumi), Ls	43 898	66 512	80 456	73 296	128 458	166 635
Kapitāls, Ls	126 637	165 154	227 352	380 111	464 447	624 991
Peļņa pirms % un nodokļu atskaitījumiem, Ls	3 197	13 082	28 357	148 854	146 703	208 399
Procentu maksājumu summa, Ls	1 032	1 686	1 002	7 528	2 687	2 551
Rezerves, Ls	45	45	45	3 667	3 667	3 667
Akciju kapitāls, Ls	25 000	25 000	25 000	11 000	11 000	11 000
Ilgtermiņa saistības, Ls	35 800	40 800	64 650	44 679	10 313	36 578
<u>Īpašuma koeficients</u>	0,37	0,35	0,36	0,69	0,70	0,67
<u>Saistību īpatsvars bilancē</u>	0,35	0,40	0,35	0,19	0,28	0,27
<u>Finanšu līdzsvara koeficients</u>	0,94	1,15	0,98	0,28	0,39	0,40
<u>Maksājamo procentu seguma koeficients</u>	3,10	7,76	28,30	19,77	54,60	81,69
<u>Rezervju īpatsvars pašu kapitālā</u>	-	-	-	0,01	0,01	0,01
<u>Pamatkapitāla attiecība pret pašu kapitālu</u>	0,53	0,43	0,30	0,04	0,03	0,03
<u>Ilgtermiņa kapitāla īpatsvars</u>	0,65	0,60	0,65	0,81	0,72	0,73

SIA „Dinoss” procentu maksājumi absolūtajās vērtībās ir vislielākie no trīs analizējamajiem konkurentu uzņēmumiem, taču maksājamo procentu seguma koeficients ir augsts, 2007.gadā pat 81,69, tas nozīmē, ka uzņēmums nepieciešamības gadījumā spētu segt maksājamos procentu 81 reizi, izmantojot pārskata gada peļņu pirms procentu un nodokļu atskaitījumiem.

Pamatkapitāls vislielākais absolūtajā vērtībā ir uzņēmumam SIA „Eka Print, sastādot 25 000Ls, kamēr SIA „Dinoss” tie ir 11 000 Ls, bet SIA „Ervitex” tikai 2000Ls. Pamatkapitāla attiecība pret pašu kapitālu likumsakarīgi vislielākā ir uzņēmumam SIA „Eka Print”, pamatkapitāls sastāda ap 40% no pašu kapitāla, kamēr SIA „Dinoss” un SIA „Ervitex” tie ir 3 – 4% laikā no 2005. - 2007.gadam.

3.5. Pamatlīdzekļu izmantošanas efektivitātes rādītāju analīze.

Pamatlīdzekļu izmantošanas analīze sniedz iespēju uzņēmumam rast atbildes uz jautājumiem, cik efektīvi tiek izmantoti uzņēmuma pamatlīdzekļi, cik ienesīgi pamatlīdzekļi ir veidojot uzņēmuma neto apgrozījumu. SIA „Ervitex” pamatlīdzekļu absolūtā vērtība laikā no 2003. – 2006.gadam ir vidēji ap 5-6tūkst., 2006.gadā pamatlīdzekļu vērtība strauji samazinās, savukārt 2008.gada septiņos mēnešos ievērojami aug. Apskatot absolūtās vērtības izmaiņas, varam secināt, ka, jo lielāka pamatlīdzekļu vērtība, jo mazāka to atdeve, tas ir, katrs papildus pamatlīdzekļos ieguldītais lats nes proporcionāli mazākus neto apgrozījuma ieņēmumus. 2008.gada septiņos mēnešos uzņēmuma pamatlīdzekļu atdeve bijusi vismazākā, tas ir 9,45Ls uz katru ieguldīto pamatlīdzekļu latu, taču tas skaidrojams ar pamatlīdzekļu absolūtās vērtības lielo kāpumu. 2008.gadā laikā no janvāra līdz augustam pamatlīdzekļu vērtība augusi sakarā ar ilgtermiņa ieguldījumiem nomātajos pamatlīdzekļos, tas ir, pamatojoties uz jauno telpu īri un remontu šajās telpās. 3.10. tabulā redzams, ka visefektīvāk pamatlīdzekļi izmantoti 2007.gada laikā, katrs pamatlīdzekļos ieguldītais lats nesis vidēji 65,23 latu uzņēmuma neto apgrozījuma.

3.10.tabula

SIA "Ervitex" pamatlīdzekļu izmantošanas efektivitātes rādītāji (2003. – 2007.gads, 2008.gada 31.jūlijs)						
	31.12.2003.	31.12.2004.	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.	31.07.2008.
Neto apgrozījums (Ls)	113 139	116 072	165 682	176 850	316 755	238 716
Pamatlīdzekļi (Ls)	7 383	6 559	5 820	7 615	2 097	48 405
Pārskata gada peļņa vai zaudējumi (Ls)	11 666	9 791	14 512	28 379	30 829	20 368
<u>Pamatlīdzekļu atdeve</u>	-	16,65	26,77	26,33	65,23	9,45
<u>Pamatlīdzekļu ietilpība</u>		0,06	0,04	0,04	0,02	0,11
<u>Pamatlīdzekļu rentabilitāte, %</u>		1,40	2,34	4,22	6,35	0,81

Pamatlīdzekļu ietilpības rādītājs rāda, cik lielu daļu neto apgrozījuma sastāda pamatlīdzekļu vidējā vērtība gadu no gada. Jo mazāka pamatlīdzekļu absolūtā vērtība, jo mazāka pamatlīdzekļu ietilpība. 2007.gadā SIA „Ervitex” pamatlīdzekļi sastāda tikai 2 procentus neto apgrozījuma, taču 2008.gada septiņos mēnešos, kad pamatlīdzekļu vērtība ir vislielākā, pamatlīdzekļi ir jau 10 procenti no uzņēmuma neto apgrozījuma.

Pamatlīdzekļu rentabilitāte SIA „Ervitex” pakāpeniski aug laikā no 2004. – 2007.gadam, taču 2008.gadā vērojams straujš rentabilitātes kritums, sakarā ar pamatlīdzekļu absolūtās vērtības

pieaugumu vairāk kā 24 reizes. Visaugstākā pamatlīdzekļu rentabilitāte bijusi 2007.gada laikā, kad katrs pamatlīdzekļos ieguldītais lats nesis 6,35Ls peļņas.

3.11. tabulā redzami SIA „Ervitex” konkurentu pamatlīdzekļu izmantošanas efektivitātes rādītāji. Redzams, ka SIA „Dinoss” pamatlīdzekļu atdeve 2006.gadā ir tikai 10,10, turklāt 2007.gadā tā ir vēl samazinājusies līdz 8,15, tas nozīmē, ka 2007.gadā katrs SIA „Dinoss” katrs pamatlīdzekļos papildus ieguldītais lats nesis tikai 8,15Ls neto apgrozījuma. SIA „Ervitex” tie ir 65,23 Ls uz katru papildus pamatlīdzekļos ieguldīto latu 2007.gadā.

Pamatlīdzekļu ietilpības rādītājs SIA „Dinoss” ir augstākais starp apskatāmajiem trīs uzņēmumiem, 2006.gadā pamatlīdzekļi sastāda 10% no uzņēmuma neto apgrozījuma, kamēr SIA „Eka Print” un SIA „Ervitex” tie ir tikai 4%. Tas skaidrojams ar to, ka pamatlīdzekļu absolūtā vērtība šiem diviem uzņēmumiem proporcionāli pret neto apgrozījumu ir neliela, kamēr SIA „Dinoss” tā ir daudz lielāka.

3.11.tabula

SIA "Eka Print", SIA "Dinoss" pamatlīdzekļu izmantošanas efektivitātes rādītāji, 2005. - 2007.gads

	SIA "Eka Print"			SIA "Dinoss"		
	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.
Neto apgrozījums, Ls	188 407	260 207	400 376	645 373	746 316	831 391
Pamatlīdzekļi, Ls	12 318	10 494	23 882	74 887	72 904	131 075
Pārskata gada peļņa vai zaudējumi, Ls	1 873	10 903	24 404	119 818	123 541	176102
<u>Pamatlīdzekļu atdeve</u>	-	22,81	23,29	-	10,10	8,15
<u>Pamatlīdzekļu ietilpība</u>	-	0,04	0,04	-	0,10	0,12
<u>Pamatlīdzekļu rentabilitāte, %</u>	-	0,96	1,42	-	1,67	1,73

Visaugstākā pamatlīdzekļu rentabilitāte ir SIA „Ervitex”, 2006.gadā katrs pamatlīdzekļos ieguldītais lats nesis 4,22Ls tīrās peļņas. SIA „Dinoss” 2006.gadā tā ir 1,67Ls peļņa, SIA „Eka Print” tikai 96 santīmi. Taču gan SIA „Ervitex”, gan konkurentu uzņēmumiem pamatlīdzekļu rentabilitātes rādītājs laikā no 2005. – 2007. gadam dinamiskā aug.

Analizējot pamatlīdzekļu izmantošanas efektivitātes rādītājus, autore secina, jo lielāka pamatlīdzekļu absolūtā vērtība, jo mazāka to atdeve. Jo mazāka pamatlīdzekļu atdeve, jo lielāka ietilpība. Jo lielāka ietilpība, jo mazāka rentabilitāte. Un otrādi.

3.6. Edvarda Altmaņa modelis, maksātspējas iestāšanās analīze.

Edvarda Altmaņa izstrādātais modelis, tas ir, vairāku rādītāju sistēma, ļauj novērtēt uzņēmuma darbību un analizēt maksātspējas iestāšanās risku.

Edvarda Altmaņa modelis ir piecu rādītāju sistēma:

$X_1 = \text{Darba kapitāls} / \text{Aktīvi}$

$X_2 = \text{Nesadalītā peļņa} / \text{Aktīvi}$

$X_3 = \text{Peļņa pirms \% un nodokļiem} / \text{Aktīvi}$

$X_4 = \text{Pašu kapitāls} / \text{Saistības}$

$$X_1 * 6,56 + X_2 * 3,26 + X_3 * 6,72 + X_4 * 1,05 = Z$$

Koeficienta Z vērtība raksturo uzņēmuma maksātspējas iestāšanās risku. Ja koeficients ir mazāks par 1.10, tad šī iespēja ir ļoti augsta. Ja Z ir robežās no 1.10 – 2.59, tad maksātspējas iestāšanās risks ir iespējams, ja koeficients lielāks par 2.60, tad maksātspējas iestāšanās risks ir ļoti zems.

Tabulā 3.12. redzams SIA „Ervitex” E. Altmaņa modeļa koeficientu aprēķins. Kā redzams, laika periodā no 2003. – 2007.gadam koeficients Z ir ļoti augsts, maksātspējas risks ir ļoti zems, pat niecīgs. Koeficients Z savu maksimālo vērtību 12,16 sasniedz 2004.gadā. Laikā no 2006. – 2007.gadam koeficients samazinās, taču tā vērtība joprojām ir lielāka par 7, kas ir augsts Z koeficienta līmenis.

3.12.tabula

E.Altmaņa modelis SIA "Ervitex" (2003. - 2007.gads; 2008.gada 31.jūlijs)

	31.12.2003.	31.12.2004.	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.	31.07.2008.
Aktīvi (Ls)	37 090	45 765	55 049	66 501	97 999	205 431
Darba kapitāls (Ls)	21 044	31 659	38 784	30 728	48 470	22 377
Nesadalītā peļņa (Ls)	11 666	9 791	14 512	28 379	30 829	20 368
Peļņa pirms % un nodokļu atskaitījumiem (Ls)	13 296	10 959	16 416	34 028	37 250	19 070
Pašu kapitāls (Ls)	28 427	38 218	44 604	38 343	50 172	70 540
Saistības (Ls)	8 663	7 547	10 445	28 158	47 827	134 891
X1	0,57	0,69	0,70	0,46	0,49	0,11
X2	0,31	0,21	0,26	0,43	0,31	0,10
X3	0,36	0,24	0,30	0,51	0,38	0,09
X4	3,28	5,06	4,27	1,36	1,05	0,52
Z	10,60	12,16	11,97	9,29	7,93	2,21

2008.gadā laikā no janvāra līdz augustam aprēķināto X koeficientu vērtība strauji kritusies, attiecīgi arī koeficients Z samazinājies vairāk kā 3 reizes, salīdzinot ar 2007.gadu. E.Altmaņa maksātspējas iestāšanās koeficients uz 2008.gada 31.jūliju SIA „Ervitex” ir 2.21, tas nozīmē, ka

maksātspējas iestāšanās ir iespējama. Tas saistīts ar neto apgrozījuma un peļņas samazināšanos, saistību pieaugumu, kā arī uzņēmuma bilances vērtības straujo kāpumu.

Ekonomiskās krīzes apstākļos tik zems Z koeficients var būt riskants, jo uzņēmuma neto apgrozījums var turpināt kristies, bet par īstermiņa saistībām būs jānorēķinās jebkurā gadījumā. Ļoti daudz līdzekļu 2008.gada laikā ir ieguldīti uzņēmuma attīstībā, aizņemtais būs jāatmaksā nākošo gadu laikā. Svarīgi nodrošināt nemainīgi augošu neto apgrozījumu, maksimāli samazinot uzņēmuma darbības izmaksas.

3.13. tabulā redzams E.Altmaņa koeficienta aprēķins SIA „Ervitex” konkurentu uzņēmumiem SIA „Eka Print” un SIA „Dinoss”. Visiem šiem uzņēmumiem laikā no 2005. – 2007.gada maksātspējas iestāšanās risks ir ļoti zems.

3.13.tabula

E. Altmaņa modelis SIA "Eka Print", SIA "Dinoss", 2005. - 2007.gads

	SIA "Eka Print"			SIA "Dinoss"		
	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.
Aktīvi (Ls)	126 637	165 154	227 352	380 111	464 447	624 991
Darba kapitāls (Ls)	70 510	88 636	124 253	235 569	263 037	327 269
Nesadalītā peļņa (Ls)	1 873	10 903	24 404	119 818	123 541	176102
Peļņa pirms % un nodokļu atskaitījumiem (Ls)	3 197	13 082	28 357	148 854	146 703	208 399
Pašu kapitāls (Ls)	46 939	57 842	82 246	262 136	325 676	421 778
Saistības (Ls)	79 609	106 824	143 867	114 250	138 771	203 213
X1	0,56	0,54	0,55	0,62	0,57	0,52
X2	0,01	0,07	0,11	0,32	0,27	0,28
X3	0,03	0,08	0,12	0,39	0,32	0,33
X4	0,59	0,54	0,57	2,29	2,35	2,08
Z	4,49	4,84	5,37	10,13	9,17	8,77

Pēc E.Altmaņa modeļa aprēķina zemākā Z koeficienta vērtība ir uzņēmumam SIA „Eka Print”, taču tā joprojām ir augstāka par riska robežu 2,59, turklāt šis koeficients uzņēmumam laikā no 2005. – 2007.gadam pieaug. SIA „Ervitex” un SIA „Dinoss” Z koeficienta vērtība apskatāmajā laika periodā ir ļoti augstā, ap 10, uzņēmumi ir finansiāli ļoti stabili.

3.7. Peļņas vai zaudējumu aprēķina analīze.

Analizējot uzņēmuma peļņas vai zaudējumu aprēķinu, ir iespējams redzēt, kādu īpatsvaru sastāda uzņēmuma pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas, bruto peļņa, pārdošanas, administrācijas izmaksas, tīrā peļņa attiecinot pret uzņēmuma neto apgrozījumu. Tas dod iespēju novērtēt neto apgrozījuma proporcionālo sastāvu uzņēmumā.

Analizējot SIA „Ervitex” peļņas vai zaudējumu aprēķinu, kā redzams 3.14.tabulā, pārdotās produkcijas ražošanas izmaksu īpatsvars laikā no 2003.gada līdz 2008.gada 31.jūlijam pakāpeniski samazinās. Maksimālais pārdotās produkcijas ražošanas izmaksu īpatsvars uzņēmuma neto apgrozījumā sasniegts 2004.gadā, tas ir 77,4% apmērā. Uz 2008.gada 31.jūliju ir sasniegt līmenis 63,5% apmērā no uzņēmuma neto apgrozījuma.

Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas sastāda procentuāli ļoti lielu daļu no kopējām uzņēmuma izmaksām. Šīs izmaksas ietver gan preču iegādes izdevumus, gan to transportēšanas pakalpojumus, gan telpu nomu, gan tiešo darbinieku atalgojumu. Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksu īpatsvars kopējās izmaksās apskatītajā laika periodā pa gadiem samazinās, taču joprojām sastāda lielāko procentuālo daļu no kopējām izmaksām. 2003. – 2004.gadam ap 84% no kopējām izmaksām ir tieši pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas, 2007. – 2008.gadam vairs tikai ap 70%.

3.14.tabula

Peļņas vai zaudējumu aprēķina analīze SIA “Ervitex” (2003. – 2007.gads; 2008.gada 31.jūlijs)

	31.12.2003.	31.12.2004.	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.	31.07.2008.
Neto apgrozījums (Ls)	113 139	116 072	165 682	176 850	316 755	238 716
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas (Ls)	(85 567)	(89 843)	(124 003)	(119 719)	(209 079)	(151 469)
% no neto apgrozījuma	75,6	77,4	74,8	67,7	66,0	63,5
% no kopējām izmaksām	83,9	84,1	81,6	80,3	72,4	68,9
Bruto peļņa vai zaudējumi (Ls)	27 572	26 229	41 679	57 131	107 676	87 247
% no neto apgrozījuma	24,4	22,6	25,2	32,3	34,0	36,5
Pārdošanas izmaksas (Ls)	(1 937)	(263)	(2 356)	(1 712)	(48 518)	(50 252)
% no neto apgrozījuma	1,7	0,2	1,4	1,0	15,3	21,1
% no kopējām izmaksām	1,9	0,2	1,6	1,1	16,8	22,9
Administrācijas izmaksas (Ls)	(11 640)	(15 007)	(22 378)	(22 441)	(22 656)	(17 448)
% no neto apgrozījuma	10,3	12,9	13,5	12,7	7,2	7,3
% no kopējām izmaksām	11,4	14,0	14,7	15,0	7,8	7,9
Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem (Ls)	13 296	11 255	17 113	33 900	37 207	19 070
% no neto apgrozījuma	11,8	9,7	10,3	19,2	11,7	8,0
Pārskata gada peļņa vai zaudējumi (Ls)	11 666	9 791	14 512	28 739	30 829	19 070
% no neto apgrozījuma	10,3	8,4	8,8	16,3	9,7	8,0
Kopējās izmaksas (Ls)	(102 044)	(106 871)	(151 970)	(149 126)	(288 668)	(219 818)

SIA „Ervitex” bruto peļņas īpatsvars uzņēmuma neto apgrozījumā laika periodā no 2004.gadam līdz 2008.gada 31.jūlijam pastāvīgi aug, tas saistīts ar to, ka aug uzņēmuma neto apgrozījums, kā arī ar to, ka pārdotās produkcijas ražošanas izmaksu īpatsvars neto apgrozījumā samazinās. Tā kā bruto peļņa kopā ar pārdotās produkcijas ražošanas izmaksām procentuāli sastāda pilnu neto apgrozījumu, tad likumsakarīgi, viena rādītāja procentuālajam īpatsvaram samazinoties, otra rādītāja īpatsvars augs.

Pārdošanas izmaksas laikā no 2003. – 2006.gadam ir salīdzinoši nelielas, taču 2007.gadā un uz 2008.gada 31.jūliju šīs izmaksas ir vairākkārtīgi pieaugušas, sastādot attiecīgi 15,3 % un 21,1% no uzņēmuma neto apgrozījuma. Uzņēmums 2007.gadā, mainot uzņēmējdarbības politiku, vairāk iesaistās dažādos reklāmas pasākumos, ar mērķi iekarot arvien lielāku tirgus daļu. Pārdošanas izmaksas 2007.gadā un uz 2008.gada 31.jūliju sastāda aptuveni piekto daļu no uzņēmuma kopējām izmaksām.

Administrācijas izmaksas laika gaitā tiek samazinātas, izvērtējot lietderīgos un ne tik vajadzīgos izdevumus, uzņēmumam ir iespēja ekonomēt līdzekļus. Vislielākais administrācijas izmaksu īpatsvars kopējās izmaksās bijis 15% 2006.gadā, taču jau 2007.gadā īpatsvars samazinājies par 7% punktiem, sasniedzot nepilnu 8% īpatsvaru no kopējām izmaksām. Procentuāli pret neto apgrozījumu administrācijas izmaksas apskatāmajā periodā ir svārstījušās no 7% - 13,5%, maksimumu, tas ir, 13,5% no neto apgrozījuma, sasniedzot 2005.gadā. Uz 2008.gada 31.jūliju administrācijas izmaksas sastāda 7,3% no SIA „Ervitex” neto apgrozījuma. Taču, analizējot 3.8. tabulu, nevar nepamanīt pārdošanas izmaksu un administrācijas izmaksu īpatsvara savstarpējās izmaiņas 2007. un 2008.gadā. Procentuālais īpatsvars pārdošanas izmaksām strauji aug, savukārt administrācijas izmaksām krīt. Autore uzskata, ka tas ir saistīts ne tikai ar izmaksu absolūto vērtību izmaiņām, bet arī ar izmaksu pārkvalificēšanu.

Uzņēmuma pārskata gada peļņas īpatsvars neto apgrozījumā ir svārstīgs, pa gadiem mainās būtiski, ja laikā no 2003. – 2004.gadam tas ir samazinājies no 10,3% līdz 8,4%, tad laikā no 2005. – 2006.gadam īpatsvars pieaudzis no 8,8% līdz 16,3% no uzņēmuma neto apgrozījuma.

Peļņas vai zaudējuma aprēķina analīze SIA „Ervitex” nozīmīgākajiem konkurentiem redzama 3.15.tabulā. Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas sastāda lielāko īpatsvaru, t.i., 70 – 80% no kopējām izmaksām, visiem apskatītajiem uzņēmumiem laikā no 2005. – 2007.gadam.

Bruto peļņa vai zaudējumi analizējamiem uzņēmumiem sastāda vidēji 30% no katra uzņēmuma neto apgrozījuma. Šie peļņas vai zaudējuma aprēķina analīzes rādītāji SIA „Ervitex” un tā konkurentu uzņēmumiem ir ļoti līdzīgi.

Pārdošanas izmaksas SIA „Eka Print” sastāda piekto daļu no uzņēmuma kopējām izmaksām, kamēr SIA „Ervitex” un SIA „Dinoss” šīs izmaksas ir tikai ap 2% no visām uzņēmumu izmaksām. Jāatzīmē, ka SIA „Ervitex” pārdošanas izmaksas 2007.gada laikā būtiski pieaugušas, sasniedzot nepilnus 17% īpatsvaru kopējās izmaksās. SIA „Dinoss” aizņem būtisku Latvijas reklāmas apgērbu vairumtirdzniecības tirgus daļu, šis uzņēmums ekonomē uz pārdošanas izmaksām, jo tirgus ir iekarots, lieki izdevumi tam nav vajadzīgi.

Peļņas vai zaudējumu aprēķina analīze SIA "Eka Print", SIA "Dinoss", 2005. - 2007.gads

	SIA "Eka Print"			SIA "Dinoss"		
	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.	31.12.2005.	31.12.2006.	31.12.2007.
Neto apgrozījums, Ls	188 407	260 207	400 376	645 373	746 316	831 391
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas, Ls	(136 424)	(172 392)	(267 084)	(439 763)	(520 539)	(550 000)
% no neto apgrozījuma	72,4	66,3	66,7	68,1	69,7	66,2
% no kopējām izmaksām	73,1	69,1	71,0	83,7	83,6	83,9
Bruto peļņa vai zaudējumi, Ls	51 983	87 815	133 292	205 610	225 777	281 391
% no neto apgrozījuma	27,6	33,7	33,3	31,9	30,3	33,8
Pārdošanas izmaksas, Ls	(35 772)	(51 266)	(69 552)	(12 623)	(28 161)	(38 628)
% no neto apgrozījuma	19,0	19,7	17,4	2,0	3,8	4,6
% no kopējām izmaksām	19,2	20,6	18,5	2,4	4,5	5,9
Administrācijas izmaksas, Ls	(15 781)	(23 672)	(26 514)	(54 294)	(74 392)	(63 250)
% no neto apgrozījuma	8,4	9,1	6,6	8,4	10,0	7,6
% no kopējām izmaksām	8,5	9,5	7,1	10,3	11,9	9,7
Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem, Ls	2 165	12 863	27 655	144 531	147 316	207 969
% no neto apgrozījuma	1,1	4,9	6,9	22,4	19,7	25,0
Pārskata gada peļņa vai zaudējumi, Ls	1 873	10 903	24 404	119 818	123 541	176 102
% no neto apgrozījuma	1,0	4,2	6,1	18,6	16,6	21,2
Kopējās izmaksas, Ls	(186 534)	(249 304)	(375 972)	(525 555)	(622 775)	(655 289)

Administrācijas izmaksas konkurentu uzņēmumiem laika periodā no 2005. – 2007.gadam sastāda ap 8-9% no uzņēmumu neto apgrozījuma. SIA „Ervitex” 2005. un 2006.gadā administrācijas izmaksu īpatsvars neto apgrozījumā ir lielāks, ap 13%, taču 2007.gadā īpatsvars samazinās, sasniedzot 7,2% no neto apgrozījuma.

Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem SIA „Eka Print” procentuāli no neto apgrozījuma ir ļoti neliela, pamatojoties uz šīs peļņas absolūto rādītāju mazo vērtību. Procentuāli lielākā peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem no neto apgrozījuma ir uzņēmumam SIA „Dinoss”, tie ir vidēji 22 procenti laikā no 2005. – 2007.gadam, kamēr SIA „Ervitex” tie ir vidēji 13%.

Neto peļņas īpatsvars SIA „Dinoss” apgrozījumā ir ap 18%, SIA „Ervitex” vidēji 11%.

Analizējot peļņas vai zaudējumu aprēķinu trim uzņēmumiem, kopumā procentuālās analīzes rādītāji ir ļoti līdzīgi, būtiskākās atšķirības ir izmaksu sadalījumā. SIA „Eka Print” būtiski lielāka procentuālā daļa no izmaksām ir pārdošanas izmaksām, kamēr SIA „Dinoss” šīs izmaksas ir minimizējuši, procentuāli vairāk līdzekļu tiek izdoti administrācijas izmaksām, taču arī kopējo izmaksu procentuālais īpatsvars neto apgrozījumā ir mazāks kā SIA „Ervitex” un SIA „Eka Print”, attiecīgi peļņas īpatsvars ir augstāks.

3.8. Konkurentu darbības izvērtējums.

Uzņēmumam kā tekstilizstrādājumu vairumtirdzniecībai ir daudz konkurentu. Kā būtiskākos var minēt SIA „Eka Print” un SIA „Dinoss”.

SIA „Eka Print” atrodas Rīgā, Senču ielā 2. Nodarbojas ar dažādu zīmolu reklāmas un darba apģērbu vairumtirdzniecību, prezentreklāmu. Ir Fruit of the Loom Latvijas pārstāvniecība.

SIA „Paola&Ko” atrodas Rīgā, Ūnijas ielā 5. Nodarbojas ar reklāmas, biznesa, sporta apģērbu vairumtirdzniecību, apdruku un izšūšanu.

SIA „Dinoss” atrodas Rīgā, Braslas ielā 27 k.1-2. Nodarbojas ar dažādu veidu apģērbu tirdzniecību, apdruku, izšūšanu, gravēšanu, reklāmas suvenīru izgatavošanu, tirdzniecību.

SIA „Watermelon” atrodas Rīgā, Daugavgrīvas ielā 31c. Nodarbojas ar reklāmas apģērbu tirdzniecību, apdruku, izšūšanu, gravēšanu, reklāmas suvenīru, biznesa dāvanu tirdzniecību.

SIA „Poligons reklāmas aģentūra” atrodas Rīgā, Katlakalna ielā 1. Nodarbojas ar prezentreklāmu, biznesa dāvanu, reklāmas suvenīru, tekstila, ādas izstrādājumu, suvenīru tirdzniecību, apdruku.

SIA „A8 Reklāmdruka” atrodas Rīgā, Merķeļa ielā 11. Nodarbojas ar reklāmas pakalpojumu sniegšanu, gravēšanu, izšūšanu, termodruku, digitālo druku, poligrāfiju.

3.16.tabula

	<u>Priekšrocības salīdzinot ar SIA „Ervitex”</u>	<u>Trūkumi salīdzinot ar SIA „Ervitex”</u>
SIA „Eka Print”	* Zemākas cenas; * Vairāk preču noliktavā Latvijā; * Fruit of the Loom tiešā pārstāvniecība Latvijā.	* Nav savas ražošanas, darbojas tikai kā starpnieki.
SIA „Paola&Ko”	* Zemākas cenas.	* Nesakārtota sistēma – internetā vienas cenas, konsultējoties pa telefonu – citas; * Nekompetenti darbinieki; * Nav preces uz vietas, nav visi izmēri, krāsas.
SIA „Dinoss”	* Plašs reklāmas suvenīru piedāvājums; * Lieli noliktavas krājumi.	* Reklāmas apģērbiem zemāka kvalitāte.
SIA „Watermelon”	* Plašs reklāmas suvenīru piedāvājums; * Zemākas cenas	* Tekstilizstrādājumiem zemāka kvalitāte; * Prece tikai pēc pasūtījuma; * Ilgi piegādes termiņi.
SIA „Poligons reklāmas aģentūra”	* Reklāmas suvenīru tirdzniecība, apdruka.	* Prece tikai pēc pasūtījuma; * Ilgi piegādes termiņi; * Starpnieki.
SIA „A8 Reklāmdruka”	* Izšūšana, apdruka uz vietas, lielos daudzumos, zemākas cenas; * Plašs reklāmas suvenīru sortiments.	* Paši neimportē reklāmas apģērbus, ir starpnieki; * Augstākas cenas.
SIA „Prezentreklāma”	* Daudz plašāks sortiments, prezentreklāmas suvenīri.	* Paši neimportē reklāmas apģērbus, ir starpnieki; * Augstākas cenas;

SIA „Prezentreklāma” atrodas Rīgā, Lenču ielā 2. Nodarbojas ar prezentreklāmu, prezentsuvenīriem, reklāmas suvenīriem, reklāmdruku, apdruku, termoapdruku, datorgravēšanu, dekolu druku, reljefspiedi, dobjspiedi, termosspiedi, izšūšanu, gravēšanu, sublimāciju.

Taču konkurentu, kas piedāvā tieši tās pašas kvalitātes, izcelsmes un preču zīmola produktus, ir maz. Result darba apģērbus Latvijā izplata arī uzņēmums SIA”Eka Print”, daļu no Jerzees piedāvātās produkcijas izplata uzņēmums SIA”Paola&Ko”. Lielu tirgus daļu aizņem arī tādi konkurenti kā SIA”Dinoss”, SIA”Watermelon”, SIA”Poligons reklāmas aģentūra”. Pakalpojumu jomā pie lielākajiem konkurentiem izdalāmi tādi uzņēmumi kā SIA”A8 Reklāmāmdruka” un SIA„Prezentreklāma”.

3.16.tabulā autore ir apkopojusi konkurējošo uzņēmumu priekšrocību un trūkumu analīzi salīdzinājumā ar SIA „Ervitex”.

3.9. SIA „Ervitex” cenu politika.

SIA „Ervitex” cenu politika paredz 2 veidu cenas.

Zemākās cenas (reklāmas aģentūru cenas) tiek dotas reklāmas aģentūrām, veikaliem, kas precī realizē tālāk. SIA „Ervitex” konkurenti ir arī klienti. Dažkārt reklāmas aģentūru cenas tiek piedāvātas arī gala patērētājam, ja pasūtīto preču skaits ir ievērojams un summa pārsniedz 2 tūkstošus latu.

Augstākas cenas (standarta cenas) tiek piedāvātas gala patērētājiem, kas precī lieto paši ikdienas vai reklāmas vajadzībām.

Šāda cenu politika ir vērsta uz to, lai nebūtu lieka konkurence starp SIA „Ervitex” un reklāmas aģentūrām, lai netiktu „atņemti” pasūtījumi. Ja klients atnāk vispirms uz uzņēmuma biroju, viņam tiek piedāvāta standarta cena. Ja klients izvēlas ievākt papildus informāciju un apmeklē kādu no reklāmas aģentūrām, tās parasti piedāvā līdzīgu cenu, kas ir SIA „Ervitex” piedāvātā (zemākā) cena plus reklāmas aģentūras uzcenojums. Tā kā reklāmas aģentūrām ir zināmas standarta cenas, tad tā ir pašas aģentūras izvēle, kādu cenu piedāvāt gala patērētājam. Protams, ja reklāmas aģentūra šim klientam piedāvā stipri augstāku cenu, tad klients precī nopērk SIA „Ervitex”.

Tiešajam patērētājam iegādājoties precī no SIA „Ervitex” par to jāmaksā par 20% vairāk kā reklāmas aģentūrai, taču reklāmas aģentūra pārdodot šo pašu precī, uzliek papildus samaksu gan par starpnieka pakalpojumiem piemērotākā produkta izvēlē, gan savu peļņas procentu.

Bieži ir situācijas, kad vairākas reklāmas aģentūras zvana un jautā par vienu un to pašu produktu, daudzumu, izmēriem, krāsu. Tādos gadījumos cena tiek piedāvāta visiem reklāmas aģentūru interesentiem vienāda. Cena uz lielu daudzumu tiek rēķināta atsevišķi, ar mazāku uzcelojumu, lai būtu pēc iespējas lielākas iespējas iegūt pasūtījumu. Tā reklāmas aģentūra, kura piedāvās saprātīgāko cenu, iegūs klienta labvēlību un pasūtījumu.

Maksāšanas noteikumi ir divu veidu. Izplatītākais ir daļēja vai 100% priekšapmaksā, kas tiek prasīta no jaunajiem klientiem, kuru maksātspēju nav iespējams uzreiz novērtēt. Reklāmas aģentūrām, kas ir pastāvīgi SIA „Ervitex” klienti, tiek piemērota pēcapmaksā ar termiņu 1 nedēļa.

4. SIA „Ervitex” budžeta plānošana, jauna pakalpojuma veida ieviešana

4.1. SIA „Ervitex” 2009.gada budžeta plāna sastādīšana.

Budžeta plānošanas galvenais mērķis ir palīdzēt ikgadējās uzņēmuma darbības veikšanā. Izstrādātais budžets kalpo par pamatu izvirzīto mērķu sasniegšanai un efektīvas darbības veikšanai. Budžets balstās uz iepriekšējās darbības rezultātiem vadības uzskaitē, atkarībā no rezultātiem un plānošanas mērķiem, izšķir dažādus budžeta plānošanas veidus.

Papildbudžets ir nākamajam periodam izstrādāts uzņēmuma finanšu plāns, kur par pamatu kalpo iepriekš izstrādātais budžets, bet tajā jāizdara noteiktas izmaiņas, kas ir nosacītas ar prognozētajām izmaiņām nākamajā periodā. Papildbudžetu izstrādā tajos gadījumos, kad pārmaiņas nav būtiskas.

Nulles budžets – izstrādātais uzņēmējdarbības plāns, kurā jāņem vērā zaudēto iespēju alternatīvie varianti un jāpamato katras naudas vienības izmantošanas efektivitāte uzņēmējdarbībā.

Fiksētais budžets ir izstrādātais uzņēmējdarbības plāns konkrētam ražošanas vai pārdošanas apjomam.

Elastīgais budžets – tas ir izstrādāts plāns, kurā tiek ievērotas šādas uzņēmējdarbībā iespējamās izmaiņas:

1. ražošanas apjoma izmaiņas;
2. pārdošanas apjoma izmaiņas;
3. materiālu iepirkuma cenu izmaiņas u.c.

Šajā gadījumā nosaka darbības augstāko un zemāko līmeni, kā arī darbības starplīmeņus. Turklāt katram no paredzētajiem darbības līmeņiem būs jāizstrādā savs budžets. Šī metode ļauj spriest par iespējamām svārstībām nākamajā periodā. Elastīgā budžeta izstrādāšana pamatojas uz bezzaudējumu teorijas izmantošanu un izmaksu iedalīšanu pastāvīgajās un mainīgajās izmaksās.

Periodiskais budžets ir nākamā perioda uzņēmuma plāns, kurš tiek sadalīts sīkāk pa ceturkšņiem, mēnešiem, nedēļām, lai kontrolētu uzņēmuma darbu.

Periodiskajam budžetam ir savas priekšrocības un trūkumi: salīdzinoši neliela darbietilpība; taču periodiskā budžeta dati var novecot, ja tos nemaina uzņēmējdarbības gaitā; ja periodiskais budžets tiek sagatavots gada beigās, tad līdz ar to palielinās darba slodze tiem darbiniekiem, kas izstrādā šo budžetu, var rasties dažādas neskaidrības un pat konflikti.

Kā zināms budžets ir uzņēmējdarbībai izstrādāts plāns, kas ir sākumposms izvirzīto mērķu sasniegšanai un pamats uzņēmuma turpmākai attīstībai. Ir jāņem vērā, ka jebkura uzņēmuma darbību ierobežo faktori, kas dominē šajā laika posmā. Parasti par ierobežojošiem faktoriem kalpo šādi:

1. patērētāju pieprasījuma izmaiņas;
2. pārdošanas apjoms;
3. pamatmateriālu iegādes ierobežojumi.

Pirms budžeta plānošanas ir jānoskaidro ierobežojošie faktori, jo no tā ir atkarīgs budžeta izstrādāšanas mērķis un uzdevumi. Izstrādātajam budžetam ir jāatbilst uzņēmuma izvirzītajiem mērķiem un jāatspoguļo visu uzņēmuma struktūrvienību intereses, tādēļ, plānojot budžetu, vadības rīcībā jābūt visai nepieciešamai informācijai:

1. par cenu izmaiņām;
2. par pieprasījuma tendencēm;
3. par citiem faktoriem, kas ietekmē uzņēmuma darbību.

Autore ir veikusi SIA „Ervitex” produkcijas realizācijas 2009.gada prognozi, pamatojoties uz 2008.gada operatīvajiem neto apgrozījuma rādītājiem, kā arī nozares un konkurentu analīzi.

Ņemot vērā, ka SIA „Ervitex” ir ļoti daudz pastāvīgo klientu (gan reklāmas aģentūras, gan dažādi uzņēmumi), būtu jāplāno, ka 2009.gada ieņēmumi no preču un pakalpojumu pārdošanas būs lielāki kā iepriekšējos gados. Pastāvīgie klienti nezūd, tie iesaka SIA „Ervitex” citiem uzņēmumiem, attiecīgi klientu skaits pieaug. Taču sakarā ar ekonomisko situāciju Latvijā un pasaulē 2008. un 2009.gadā, klientu maksātspējai samazinoties, neto apgrozījums varētu pat kristies.

Centrālās statistikas pārvaldes dati liecina, ka patēriņa cenas 2008.gadā pieauga par 10,5%, tai skaitā precēm - par 9,5%, bet pakalpojumiem – par 13,3%. Ņemot vērā patēriņu cenu indeksa pieaugumu, 2009.gadā patēriņa cenu indeksam paliekot nemainīgi augstam, t.i., ap 10%, uzņēmuma neto apgrozījumam pamatojoties uz vispārējo cenu pieaugumu arī būtu jāpalielinās par vismaz 10%. Taču apģērbam un apaviem valstī cenas krīt. Sakarā ar iepirkuma cenu pieaugumu, SIA „Ervitex” pārskata pārdošanas cenas, tās tiks paaugstinātas minimāli, tomēr valsts piemērotais pievienotās vērtības nodoklis 21% apmērā salīdzinot ar iepriekš piemēroto likmi 18% apmērā, arī rada gala cenas pieaugumu patērētājam. Klientu skaitu precīzi prognozēt nav iespējams, tāpēc, prognozējot produkcijas realizāciju, autore balstās uz vispārējo ekonomisko situāciju Latvijā, pat gadījumā, ja cenas celtos, neto apgrozījums neaugtu atbilstoši cenu pieaugumam, jo pircēju maksātspēja un interese par produkciju samazinās.

SIA "Ervitex" peļņas vai zaudējumu aprēķins (2006. - 2008.gads, 2009.gada prognoze).

	31.12.2006.	31.12.2007.	31.12.2008.	31.12.2009.
	LVL	LVL	LVL /operatīvie rādītāji/	LVL /prognoze/
Neto apgrozījums	176 850	316 755	419 265	419 265
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	(119 719)	(209 079)	(319 000)	(314 449)
Bruto peļņa vai zaudējumi	57 131	107 676	100 265	104 816
Pārdošanas izmaksas	(1 712)	(48 518)	(53 142)	(33 541)
Administrācijas izmaksas	(22 441)	(22 656)	(19 636)	(16 771)
Pārējie uzņēmuma saimnieciskās darbības ieņēmumi	1 050	2 742	890	-
Pārējās uzņēmuma saimnieciskās darbības izmaksas	-	(1 994)	(1 980)	-
Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas	(93)	(43)	-	-
Peļņa pirms ārkārtas posteņiem	33 935	37 207	26 397	54 504
Ārkārtas izmaksas	(35)	-	-	-
Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem	33 900	37 207	26 397	54 504
Uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata periodu	(5 161)	(6 136)	(3 890)	(8 176)
Atliktais UIN	-	(242)	(540)	(812)
Pārskata perioda peļņa vai zaudējumi	28 739	30 829	21 967	45 517

Apskatot SIA „Ervitex” finanšu pārskatus par 2006. un 2007.gadu, kā arī uzņēmuma 2008.gada finanšu rezultātu prognozi, redzams, ka uzņēmuma neto apgrozījums laikā no 2006. – 2007.gadam pieaudzis par 79%, taču laikā no 2007. – 2008.gadam neto apgrozījuma pieaugums plānots nepilnu 40% apmērā salīdzinot ar 2007.gada rādītājiem. 2009.gadam autore prognozē nemainīgu neto apgrozījumu, salīdzinot ar 2008.gada operatīvajiem rādītājiem, pamatojoties uz iespējamo cenu celšanos, neto apgrozījums varēt pieaugt, taču balstoties uz pieņēmumu, ka arī pastāvīgo klientu interese par piedāvāto produkciju sakarā ar ekonomisko situāciju Latvijā, tomēr stipri samazināsies, uzņēmumam būtu vēlams saglabāt neto apgrozījumu vismaz iepriekšējā gada līmenī. Paredzamais realizācijas apjoms ir visgrūtāk prognozējamais rādītājs, bet visas pārējās prognozes (resursi, izmaksas) balstās tieši uz šīm prognozēm.

4.1. tabulā redzams plānotais SIA „Ervitex” Peļņas vai Zaudējumu aprēķins 2009.gadam. Plānojot 2009.gada uzņēmuma finanšu pārskatus, tiek ņemti vērā sekojoši vadības izvirzīti nosacījumi:

- 1.Samazināt pārdošanas izmaksas, piemērojot tās 8% apmērā no plānotā neto apgrozījuma;
- 2.Piemērot administrācijas izmaksas līdz 4 % no plānotā neto apgrozījuma;
- 3.Daļēji dzēst īstermiņa aizņēmumu radniecīgajam uzņēmumam 15%, t.i., 8475Ls apmērā.

Autore 4.2.tabulā ir apkopojusi plānoto uzņēmuma naudas plūsmu 2009.gadam. Saglabājot SIA „Ervitex” nemainīgu neto apgrozījumu, peļņa pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem augusi absolūtos skaitļos par 28701Ls, dodot pieaugumu 206% apmērā salīdzinot ar 2008.gada plānotajiem rādītājiem. Peļņas pieaugums saistīts ar apgrozījuma prognozēto nemainīgu un visu izmaksu minimizēšanu. Kopējo izmaksu samazināšana par 7,2%, pie nemainīga neto apgrozījuma līmeņa, nes uzņēmumam pirms ārkārtas posteņu un nodokļu peļņas palielinājumu par 206% punktiem.

2009.gadā tiek prognozēts debitoru parādu apjoma pieaugums, saistībā ar ekonomisko situāciju Latvijā un pircēju maksāspējas samazināšanos. Ļoti daudz klientu nav spējīgi segt savas īstermiņa saistības, apmaksāt izrakstītos rēķinus vai pavadzīmes. SIA „Ervitex” turpmākajā darbībā plāno atteikties no preču izsniegšanu ar pēcapmaksu arī pastāvīgajiem klientam, kuru parādsaistības ilgst jau vairākus gadus. Tādā veidā neto apgrozījums veidojas mākslīgi, bet naudas ieņēmumi nerodas.

Tāpat uzņēmumam sakarā ar debitoru pieaugumu, arī pieaug piegādātājiem un pārējiem kreditoriem maksājamo parādu atlikums, jo nesaņemot naudu no pasūtītāja, uzņēmums nevar segt piegādātāja izrakstītos rēķinus par precēm, pakalpojumiem.

2009.gadā netiek plānota pamatlīdzekļu iegāde vai pārdošana. Vislielākie ieguldījumi uzņēmuma pilnveidošanā un paplašināšanā notikuši 2008.gada laikā, neparedzot ekonomiskās situācijas izmaiņas valstī.

SIA "Ervitex" naudas plūsmas pārskats (2006. – 2008.gads, 2009.gada prognoze).

	2006	2007	2008	2009
	LVL	LVL	LVL /operatīvie rādītāji/	LVL /prognoze/
Pamatdarbības naudas plūsma				
Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem	33 900	37 207	26 397	54 504
Korekcijas:				
Pamatlīdzekļu nolietojums	2 356	2 555	11 217	16 907
Pamatlīdzekļu izslēgšanas rezultāts	35	(2 348)	(4 230)	-
Uzkrājumu izmaiņas darbinieku atvaļinājumiem	448	(870)	-	-
Peļņa vai zaudējumi no ārvalstu valūtas kursu svārstībām	-	-	-	-
Procentu izmaksas	-	-	-	-
Naudas plūsma no saimnieciskās darbības pirms izmaiņām apgrozāmajos līdzekļos	36 739	36 544	33 384	71 411
Korekcijas:				
Debitoru parādu atlikumu izmaiņas (pieaugums)	(5 355)	(4 878)	(2 364)	(10 546)
Krājumu atlikumu izmaiņas	(1 575)	(24 429)	(30 786)	(33 218)
Uzkrājumu samazinājums	-	-	-	-
Nākamo periodu izdevumi (pieaugums)	818	(2 672)	-	-
Piegādātājiem un pārējiem kreditoriem maksājamo parādu atlikumu pieaugums vai samazinājums	14 705	10 862	(2 661)	(8 654)
Pamatdarbības bruto naudas plūsma	45 332	15 427	(2 427)	18 993
Samaksātais uzņēmuma ienākuma nodoklis	(2 601)	(6 136)	(5 940)	(7 467)
Pamatdarbības neto naudas plūsma	42 731	9 291	(8 367)	11 526
Ieguldīšanas darbības naudas plūsma				
Ieņēmumi no pamatlīdzekļu pārdošanas	-	6 766	-	-
Pamatlīdzekļu iegāde	(4 186)	(1 020)	(50 000)	-
Ieguldīšanas darbības neto naudas plūsma	(4 186)	5 746	(50 000)	-
Finansēšanas darbības naudas plūsma				
Ieguldījums pamatkapitālā	-	-	-	-
Saņemtie īstermiņa aizņēmumi	-	-	60 000	-
Izdevumi aizņēmuma atmaksāšanai	-	-	(3 500)	(8 475)
Izmaksātās dividendes	(35 000)	(10 000)	-	-
Samaksātās līzingsa saistības	-	-	-	-
Finansēšanas darbības neto naudas plūsma	(35 000)	(10 000)	56 500	(8 475)
Ārvalstu valūtu kursu svārstību rezultāts	-	-	-	-
Pārskata gada neto naudas plūsma	3 545	5 037	(1 867)	3 051
Naudas un tās ekvivalentu atlikums pārskata gada sākumā	6 299	9 844	14 881	13 014
Naudas un tās ekvivalentu atlikums pārskata gada beigās	9 844	14 881	13 014	16 065

2009.gadā plānots daļēji, t.i., 15% apmērā, segt īstermiņa aizņēmumu radniecīgajam uzņēmumam Igaunijā.

2009.gada neto naudas plūsma ir pozitīva, tiek plānots, ka naudas līdzekļi 2009.gada beigās salīdzinot ar 2008.gada 31.decembri būs palielinājušies par 3 051Ls jeb 23,4%.

4.3. tabulā redzama SIA „Ervitex” plāna bilance uz 2009.gada 31.decembri. Uzņēmuma bilances vērtība augusi par 17,6%, t.i., par 37 134Ls, salīdzinot ar 2008.gada 31.decembra plānotajiem rādītājiem. Ilgtermiņa ieguldījumi pamatlīdzekļos tiek norakstīti proporcionāli aprēķinātajam nolietojumam. Uzņēmums nepērk un nepārdod savus pamatlīdzekļus.

4.3.tabula

PLĀNA BILANCES aktīva daļa SIA "Ervitex" (2006. – 2008.gadam, 2009.gada prognoze).

	31.12.2006.	31.12.2007.	31.12.2008.	31.12.2009.
	LVL	LVL	LVL /operatīvie rādītāji/	LVL /prognoze/
AKTĪVS				
Ilgtermiņa ieguldījumi				
Pamatlīdzekļi				
Ilgtermiņa ieguldījumi nomātajos pamatlīdzekļos			39 818	31 854
Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	7 615	2 097	8 587	6 870
Pamatlīdzekļi kopā:	7 615	2 097	48 405	38 724
Ilgtermiņa finanšu ieguldījumi				
Ilgtermiņa ieguldījumi kopā:	7 615	2 097	48 405	38 724
Aprozāmie līdzekļi				
Krājumi				
Gatavie ražojumi un preces pārdošanai	33 531	57 960	88 746	121 964
Krājumi kopā:	33 531	57 960	88 746	121 964
Debitori				
Pircēju un pasūtītāju parādi	12 197	16 548	55 340	62 712
Citi debitori	2 886	3 413	3 831	8 389
Nākamo periodu izmaksas	428	3 100	1 384	-
Debitori kopā:	15 511	23 061	60 555	71 101
Nauda	9 844	14 881	13 014	16 065
Aprozāmie līdzekļi kopā:	58 886	95 902	162 315	209 130
KOPĀ AKTĪVS:	66 501	97 999	210 720	247 854

Aprozāmo līdzekļu pieaugums saistīts ar krājumu pieaugumu par 33 218Ls, kā arī debitoru pieaugumu par 10 546Ls, sakarā ar pasūtītāju maksāspējas pasliktināšanos 2009.gadā. Krājumu vērtība pieaug, jo uzņēmuma noliktavā joprojām atrodas preces, kuras piegādātāji vairs neražo, tās ir ievestas vairāku gadu laikā, uz 2008. – 2009.gadu vairs nav klientiem aktuālas, taču tiek importētas joprojām jaunas preces, par kurām klienti izrāda interesi un kuras ražotāji sākuši ražot tikai nesen.

Kopējais aprozāmo līdzekļu pieaugums sasniedz 46 815Ls, tas ir, 28,8% pieaugums salīdzinot 2009.gada prognozēto aprozāmo līdzekļu apjomu ar 2008.gada plānu.

Uzņēmuma pašu kapitāla apjoms 2009.gadā prognozēts ar 64,2% pieaugumu salīdzinot ar 2008.gada plānotajiem rādītājiem. 2009.gada pašu kapitāla apjoms pieaug pamatojoties uz iepriekšējo gadu nesadalīto peļņu (dividendes netiek maksātas), kā arī augušo pārskata perioda nesadalīto peļņu, ko izsaucis neto apgrozījuma nemainīgums situācijā, kad izmaksas samazinās.

4.4.tabula

PLĀNA BILANCES pasīva daļa SIA "Ervitex" (2006. – 2008.gads, 2009.gada prognoze).

PASĪVS	31.12.2006.	31.12.2007.	31.12.2008.	31.12.2009.
	LVL	LVL	LVL /operatīvie rādītāji/	LVL /prognoze/
Pašu kapitāls				
Akciju vai daļu kapitāls (pamatkapitāls)	2 000	2 000	2 000	2 000
Rezerves	5 845	5 845	5 845	5 845
Iepriekšējo gadu (uzkrātie zaudējumi)/nesadalītā peļņa	1 759	11 498	42 327	64 294
Pārskata perioda nesadalītā peļņa	28 739	30 829	21 967	45 517
Pašu kapitāls kopā:	38 343	50 172	72 139	117 656
Uzkrājumi				
Citi uzkrājumi-atv.rez.,atl.UIN	870	-	-	-
Uzkrājumi kopā:	870	-	-	-
Kreditori				
Ilgtermiņa kreditori				
Atliktais UIN	-	242	540	812
Pārējie kreditori	-	153	-	-
Ilgtermiņa kreditori kopā:	-	395	540	812
Īstermiņa kreditori				
No pircējiem saņemtie avansi	722	1 279	4 517	530
Parādi piegādātājiem un darbuzņēmējiem	17 649	24 825	20 971	16 193
Parādi radniecīgajiem uzņēmumiem	-	439	85 199	76 724
Nodokļi un valsts sociālās apdrošināšanas obl.iem.	7 804	6 537	5 620	5 127
Pārējie kreditori	871	2 450	306	-
Neizmaksātās iepriekšējo gadu dividendes	-	9 000	18 000	27 000
Uzkrātās saistības	242	2 902	3 428	3 812
Īstermiņa kreditori kopā:	27 288	47 432	138 041	129 386
Kreditori kopā:	27 288	47 827	138 581	130 198
KOPĀ PASĪVS:	66 501	97 999	210 720	247 854

Kā redzams 4.4.tabulā īstermiņa kreditoru kopējais apjoms samazinājies par 8 654Ls, jeb 6,3% salīdzinot ar 2008.gadu. Parādi piegādātājiem un darbuzņēmējiem nedaudz samazinājušies, sastādot absolūtos skaitļos 16 193Ls iepriekšējo 20 971Ls. Šīs izmaiņas nav būtiskas. Debitoru maksātpēja neuzlabojās, tiek prognozēts, ka arī 2009.gadā situācija nemainīsies un joprojām netiks saņemti

līdzekļi no debitoriem par jau notikušiem darījumiem. Īstermiņa kreditoru kopējais apjoms samazinājies pamatojoties uz lēmumu daļēji dzēst parādu radniecīgajam uzņēmumam Igaunijā.

SIA „Ervitex” neizmaksā uzņēmuma īpašniekiem dividendes, neizmaksāto dividenžu apjoms pieaug. Sakarā ar ekonomisko stāvokli Latvijā uzņēmumam nav brīvu naudas līdzekļu dividenžu izmaksām. Ir ļoti liels debitoru apjoms, no kuriem naudas ieņēmumi netiek iegūti, un kreditoru apjoms, kuriem uzņēmums atbild ar saviem resursiem.

4.2. SIA „Ervitex” budžeta plāna sastādīšana, iekļaujot izšūšanas pakalpojuma ieviešanu.

Uzņēmums SIA „Ervitex” nodarbojas ar reklāmas un darba apģērbu vairumtirdzniecību, kā arī apdruku un izšūšanu. Mazos apjomos tekstilizstrādājumu apdruka tiek veikta uz vietas, lielākos apjomos tiek izmantoti citu firmu pakalpojumi. Izšūšanu uzņēmums uz vietas neveic, jo nav nepieciešamās tehnikas.

Autore uzskata, ka būtu lietderīgi šo tehniku iegādāties un uzsākt ražošanas procesu. Lai tiešajam klientam nebūtu jāmaksā vairāk par pakalpojumu, ko viņš var saņemt no uzņēmuma SIA „Ervitex”, bet līdz šim ir saņēmis SIA „Ervitex” esot starpnieka lomā.

Izšūšanas ceļam nepieciešamas telpas 100m² platībā. Telpas tiks īrētas. Tiks piesaistīti papildus 3 darbinieki, kas strādās pilnu darba slodzi, 40 stundas nedēļā, darbdienās no 8⁰⁰ – 17⁰⁰ ar stundu ilgu pusdienas laiku.

Nepieciešamie kapitālieguldījumi:

Trīs izšūšanas mašīnas ar 4 darba virsmām katrai. Vienas mašīnas tirgus cena 18 000 Ls.

Prognozējamā atdeve:

Ar vienu mašīnu 8 stundu darbadienā var izšūt vienlaicīgi 80 vienības (ar katru darba virsmu 20). Trīs cilvēki 8 stundu darbadienā izšuj 240 vienības. Tas nozīmē, ka vienā dienā tiek saražoti 480 izšuvumi. Ņemot vērā, ka ne vienmēr ir tā, ka visas mašīnas vienlaicīgi ir noslogotas, un ne vienmēr ir tā, ka ir tik liels pieprasījums, prognozējamā dienas atdeve ir 200 izšuvumi. Viena izšuvuma vidējā pārdošanas cena ir 1,50Ls. Tas, protams, atkarīgs no izšuvuma lieluma un sarežģītības. Bet, jo lielāks un dārgāks izšuvums, jo vairāk laika prasa tā izpildīšana. Attiecīgi, var saražot vairāk mazos izšuvumus vai mazāk lielos izšuvumus, bet naudas ieņēmumus tas būtiski nemaina.

Prognozējamie dienas ieņēmumi ir 300Ls. Mēneša (21 dienas) apgrozījums ir 6 300Ls. Gada (12 mēnešu) apgrozījums ir 75 600Ls.

Izdevumi mēnesim:

Darbinieki: divi šūšanas operatori un galvenais operators.

Aprēķināta bruto darba alga galvenajam šūšanas operatoram 500Ls, šūšanas operatoram 400Ls.

4.5.tabula

Prognozētie 2009.gada izšūšanas ceha darbinieku uzturēšanas maksājumi SIA "Ervitex".

Amats	Nostrādātās dienas	Aprēķinātā alga, Ls	Bruto ieņēmumi, Ls	VSAOI 9%	Neapliekamais minimums, Ls	Apliekamais ienākums, Ls	IIN 23%	Ieturējumi kopā, Ls	Izmaksai, Ls	VSAOI 24,09%
	(1)	(2)	(3)	(4)=0.09*(3)	(5)	(6)=(3)-(4)-(5)	(7)=0.34*6	(8)=(4)+(6)	(9)=(3)-(6)	(10)=24.09*(3)
Galvenais šūšanas operators	21	500	500	45	90	365	83,95	128,95	371,05	120,45
Šūšanas operators	21	400	400	36	90	274	63,02	99,02	300,98	96,36
Šūšanas operators	21	400	400	36	90	274	63,02	99,02	300,98	96,36
Kopā mēnesī:	21	1300	1300	117	270	913	209,99	326,99	973,01	313,17
Kopā par gadu:	252	15600	15600	1404	3240	10956	2519,88	3923,88	11676,12	3758,04

Izdevumi ražošanai:

- Telpu īre = 500 Ls/mēnesī (Rīga, Ūnijas iela 6; 100m²)
- Komunālie maksājumi = 350 Ls/mēnesī
- Izejvielas (diegi, adatas) = 50 Ls/mēnesī
- Transports (birojs – ražotne, ražotne – birojs) = 75Ls/mēnesī

Par mēnesi = 975Ls

Par gadu = 11 700Ls

Lai piesaistītu klientus un tīktu nodrošināts plānotais apgrozījums, tiek pastiprināti izmantotas mārketinga aktivitātes (reklāmas žurnālos, avīzēs, radio un televīzijā), kas sākotnējā posmā sastāda papildus izmaksas 1000Ls mēnesī. Gadā 12 000Ls

Nolietojuma aprēķināšanai izmanto lineāro metodi.

Iegādāto pamatlīdzekļu vērtība ir 54 000Ls. Izmantošanas laiks 5 gadi. 4.6.tabulā redzams SIA „Ervitex” iegādāto iekārtu nolietojuma aprēķins.

4.6.tabula

SIA "Ervitex" izšūšanas mašīnu nolietojuma aprēķins.

Periods/gads	Nolietojums par gadu, Ls	Atlikusī vērtība, Ls
1	10800	43200
2	10800	32400
3	10800	21600
4	10800	10800
5	10800	0

Izdevumi tehnoloģijām::

Trīs izšūšanas mašīnas ar četrām darba virsmām katrai. Vienas mašīnas cena 18 000Ls. Uzņēmums izmanto ilgtermiņa kredītu 54 000 Ls apmērā. Procentu likme – 8% gadā. Atmaksas termiņš 5 gadi. Procenti tiek rēķināti no nesamaksātās kredīta summas.

Atmaksas grafiks redzams 4.7.tabulā.

4.7.tabula

Ilgtermiņa kredīta atmaksas grafiks SIA "Ervitex".

periods/gads:	1	2	3	4	5
pamatsumma; Ls/gadā	10800	10800	10800	10800	10800
procentu maksājumi; Ls/gadā	4320	3456	2592	1728	864
līzinga maksājums; Ls/gadā	15120	14256	13392	12528	11664
līzinga maksājums; Ls/mēn.	1260	1188	1116	1044	972

Prognozējot SIA „Ervitex” finanšu pārskatus 2009.gadam, iekļaujot jaunā pakalpojuma, izšūšanas, radīto neto apgrozījumu un tam piesaistītās izmaksas, peļņas vai zaudējuma prognozē 4.8.tabulā redzams, ka uzņēmuma pārskata perioda peļņa palielinās par 22 772Ls, tas ir, par 50% salīdzinot ar iepriekš prognozētajiem 2009.gada rādītājiem pirms jaunā pakalpojuma ieviešanas.

Neto apgrozījuma pieaugums būtiski pārsniedz izmaksu pieaugumu, tāpēc uzņēmuma SIA „Ervitex” peļņa ievērojami palielinās. Jaunievietā pakalpojuma ražošanas izmaksas ir zemas, zema ir arī pakalpojuma pašizmaksa, tas nes uzņēmumam lielāku peļņu kā starpniecība iepērkot un pārdodot tekstilizstrādājumus. Peļņa pirms nodokļiem absolūtos lielumos augusi pat par 29 122Ls, sastādot 53,4% pieaugumu salīdzinot ar iepriekš prognozēto peļņu uz 31.12.2009.

SIA "Ervitex" peļņas vai zaudējumu prognoze 2009.gadam

	31.12.2009. LVL /prognoze/	31.12.2009. LVL /prognoze/ iekļaujot izšūšanas pakalpojumus
Neto apgrozījums	419 265	495 765
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	(314 449)	(326 149)
Bruto peļņa vai zaudējumi	104 816	169 616
Pārdošanas izmaksas	(33 541)	(45 541)
Administrācijas izmaksas	(16 771)	(36 129)
Pārējie uzņēmuma saimnieciskās darbības ieņēmumi	-	-
Pārējās uzņēmuma saimnieciskās darbības izmaksas	-	-
Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas	-	(4 320)
Peļņa pirms ārkārtas posteņiem	54 504	83 626
Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem	54 504	83 626
Uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata periodu	(8 176)	(14 022)
Atliktais UIN	(812)	(1 315)
Pārskata perioda peļņa vai zaudējumi	45 517	68 289

Gan peļņas vai zaudējumu aprēķins, gan naudas plūsma rāda, ka šādas tehnoloģijas ieviešana uzņēmumam ir ļoti izdevīga. Pateicoties augstajai peļņai, stipri palielinājusies arī uzņēmuma naudas plūsma. Pamatdarbības neto naudas plūsmas sastāda 41 607Ls, kas ir par nepilnām četrām reizēm vairāk kā iepriekš prognozēts. Korekcijās iekļauts tehnikas nolietojums 10 800Ls apmērā.

Kā redzams 4.9.tabulā, pārskata gada neto naudas plūsma ir 7 reizes lielāka par iepriekš prognozētu naudas plūsmu, neiekļaujot izšūšanas pakalpojumu ieviešanu. Neto naudas plūsma sastāda 21 792Ls iepriekšējo 3 051Ls vietā. Jāatzīmē, ka šis pieaugums noteikti nav saistīts ar aizņēmuma saņemšanu, jo tas ticis ieguldīts izšūšanas mašīnu iegādē. Turklāt naudas plūsmu koriģējis arī kredīta maksājums par šīm iekārtām.

Būtiskākie naudas un tās ekvivalentu pieauguma iemesli ir – uzņēmuma peļņas palielināšanās un korekcijās iekļautais jaunās tehnikas nolietojums.

SIA "Ervitex" naudas plūsmas prognoze 2009.gadam.

	2009	2009
	LVL	LVL
	/prognoze/	/prognoze/ iekļaujot izšūšanas pakalpojumus
Pamatdarbības naudas plūsma		
Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem	54 504	83 626
Korekcijas:		
Pamatlīdzekļu nolietojums	16 907	27 707
Pamatlīdzekļu izslēgšanas rezultāts	-	-
Uzkrājumu izmaiņas darbinieku atvaļinājumiem	-	-
Peļņa vai zaudējumi no ārvalstu valūtas kursu svārstībām	-	-
Naudas plūsma no saimnieciskās darbības pirms izmaiņām apgrozāmajos līdzekļos	71 411	111 333
Korekcijas:		
Debitoru parādu atlikumu izmaiņas (pieaugums)	(10 546)	(12 346)
Krājumu atlikumu izmaiņas	(33 218)	(35 952)
Uzkrājumu samazinājums	-	-
Nākamo periodu izdevumi (pieaugums)	-	-
Piegādātājiem un pārējiem kreditoriem maksājamo parādu atlikumu pieaugums vai samazinājums	(8 654)	(8 654)
Pamatdarbības bruto naudas plūsma	18 993	54 381
Samaksātais uzņēmuma ienākuma nodoklis	(7 467)	(13 314)
Pamatdarbības neto naudas plūsma	11 526	41 067
Ieguldīšanas darbības naudas plūsma		
Ieņēmumi no pamatlīdzekļu pārdošanas	-	-
Pamatlīdzekļu iegāde	-	(54 000)
Ieguldīšanas darbības neto naudas plūsma	-	(54 000)
Finansēšanas darbības naudas plūsma		
Ieguldījums pamatkapitālā	-	-
Saņemtie aizņēmumi	-	54 000
Izdevumi aizņēmuma atmaksāšanai	(8 475)	(8 475)
Izmaksātās dividendes	-	-
Samaksātās līzīngā saistības	-	(10 800)
Finansēšanas darbības neto naudas plūsma	(8 475)	34 725
Ārvalstu valūtu kursu svārstību rezultāts	-	-
Pārskata gada neto naudas plūsma	3 051	21 792
Naudas un tās ekvivalentu atlikums pārskata gada sākumā	13 014	13 014
Naudas un tās ekvivalentu atlikums pārskata gada beigās	16 065	34 806

Naudas un tās ekvivalentu atlikuma pieaugums sastāda 18 741Ls jeb 116% salīdzinot plānoto 2009.gada naudas plūsmu ar 2009.gada koriģēto naudas plūsmu pēc jaunā pakalpojuma ieviešanas.

4.10.tabulā redzama SIA „Ervitex” bilances aktīva daļa, uz 2009.gada 31.decembri. Sakarā ar jaunā produkcijas veida ieviešanu un tehnikas iegādi uzņēmuma bilances vērtība augusi par 66 475Ls, pieaugums pamatojas uz:

- Pamatlīdzekļu iegādi 54 000Ls vērtībā;
- Naudas un tās ekvivalentu atlikuma pieaugumu.

4.10.tabula

PLĀNA BILANCES aktīva daļa SIA "Ervitex" uz 31.12.2009.

	31.12.2009.	31.12.2009.
	LVL /prognose/	LVL /prognose/ iekļaujot izšūšanas pakalpojumus
AKTĪVS		
Ilgtermiņa ieguldījumi		
Pamatlīdzekļi		
Ilgtermiņa ieguldījumi nomātajos pamatlīdzekļos	31 854	31 854
Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	6 870	50 070
Pamatlīdzekļi kopā:	38 724	81 924
Ilgtermiņa finanšu ieguldījumi		
Ilgtermiņa ieguldījumi kopā:	38 724	81 924
Apgrozāmie līdzekļi		
Krājumi		
Gatavie ražojumi un preces pārdošanai	121 964	124 698
Krājumi kopā:	121 964	124 698
Debitori		
Pircēju un pasūtītāju parādi	62 712	64 512
Citi debitori	8 389	8 389
Nākamo periodu izmaksas	-	-
Debitori kopā:	71 101	72 901
Nauda	16 065	34 806
Apgrozāmie līdzekļi kopā:	209 130	232 405
KOPĀ AKTĪVS:	247 854	314 329

Tiek prognozēts, ka palielināsies arī gatavie ražojumi un preces pārdošanai, kā arī pircēju un pasūtītāju parādi, taču šīs izmaiņas nav būtiskas.

Bilances pasīva daļā, 4.11.tabulā, redzams būtiskais pārskata nesadalītās peļņas pieaugums un ilgtermiņa aizņēmums, kas palielinājis uzņēmuma bilances vērtību. Plānojot 2009.gadā uzsākt izšūšanas pakalpojumu nodrošināšanu, izmaiņas nav skārušas ne pamatkapitālu, ne rezerves, ne īstermiņa kreditorus.

PLĀNA BILANCES pasīva daļa SIA "Ervitex" uz 31.12.2009.

PASĪVS	31.12.2009. LVL /prognoze/	31.12.2009. LVL /prognoze/
Pašu kapitāls		
Akciju vai daļu kapitāls (pamatkapitāls)	2 000	2 000
Rezerves	5 845	5 845
Iepriekšējo gadu (uzkrātie zaudējumi)/nesadalītā peļņa	64 294	64 294
Pārskata perioda nesadalītā peļņa	45 517	68 289
Pašu kapitāls kopā:	117 656	140 428
Uzkrājumi		
Citi uzkrājumi-atv.rez.,atl.UIN	-	-
Uzkrājumi kopā:	-	-
Kreditori		
Ilgtermiņa kreditori		
Atliktais UIN	812	1 315
Pārējie kreditori	-	43 200
Ilgtermiņa kreditori kopā:	812	44 515
Īstermiņa kreditori		
No pircējiem saņemtie avansi	530	530
Parādi piegādātājiem un darbuzņēmējiem	16 193	16 193
Parādi radniecīgajiem uzņēmumiem	76 724	76 724
Nodokļi un valsts sociālās apdrošināšanas obl.iem.	5 127	5 127
Pārējie kreditori	-	-
Neizmaksātās iepriekšējo gadu dividendes	27 000	27 000
Uzkrātās saistības	3 812	3 812
Īstermiņa kreditori kopā:	129 386	129 386
Kreditori kopā:	130 198	173 901
KOPĀ PASĪVS:	247 854	314 329

Turpinājumā autore apskata finanšu rādītāju aprēķina atšķirības, piemērojot tos uz 2009.gada 31.decembri, neiekļaujot jaunā pakalpojuma ieviešanu un iekļaujot. Tabulā 4.12. redzami būtiskākie finanšu rādītāji un koeficienti. Atšķirības ir būtiskas.

Absolūtā likviditāte mainījiesies no 0,12 uz 0,27, tas ir, ievērojami uzlabojusies. Uz 2009.gada 31.decembri pēc izsūšanas pakalpojuma ieviešanas uzņēmums spēj segt 27% īstermiņa saistību izmantojot pieejamos naudas resursus. Rādītāja izmaiņas saistītas ar naudas līdzekļu atlikuma pieaugumu.

SIA "Ervitex" būtiskākie finanšu rādītāji (31.07.2008., 2009.gada prognoze).			
Rādītājs:	31.07.2008.	31.12.2009.	31.12.2009. /iekļaujot jauno tehnoloģiju/
Krājumi, Ls	83 523	121 964	124 698
Nauda, Ls	17 275	16 065	34 806
Debitori, Ls	57 228	71 101	72 901
Apgrozāmie līdzekļi kopā, Ls	157 026	209 130	232 405
Īstermiņa saistības, Ls	134 649	129 386	129 386
Kreditori, Ls	134 649	130 198	173 901
Bruto peļņa	87 247	104 816	169 616
Peļņa pirms % un nodokļu atskaitījumiem	19 070	54 504	79 306
Neto peļņa	20 368	45 517	68 289
Procentu maksājumi	0	0	4 320
Neto apgrozījums	238 716	419 265	495 765
Kapitāls	205 431	247 854	314 329
Pašu kapitāls	70 540	117 656	140 428
LIKVIDITĀTE:			
Absolūtā likviditāte	0,13	0,12	0,27
Likviditātes starpseguma koeficients	0,55	0,67	0,83
Kopējā likviditāte	1,17	1,62	1,80
Darba kapitāls (Ls)	22 377	79 744	103 019
RENTABILITĀTE:			
Operatīvās darbības rentabilitāte, %	8,53	10,86	13,77
Realizācijas rentabilitāte %	7,99	13,00	16,00
Bruto peļņas rentabilitāte, %	36,55	25,00	34,21
Aktīvu rentabilitāte%	12,57	24,05	30,52
Kopkapitāla rentabilitāte, %	13,43	20,08	26,28
Pašu kapitāla rentabilitāte %	33,75	48,37	52,92
APRITE:			
Aktīvu aprīte	1,57	1,85	1,91
- aktīvu aprītes dienas	232 dienas	197 dienas	193 dienas
Apgrozāmo līdzekļu aprīte	1,9	2,29	2,55
- apgr. līdz. aprītes dienas	193 dienas	159 dienas	145 dienas
Debitoru aprīte	5,95	6,53	7,62
- debitoru aprītes dienas	61 diena	56 dienas	48 dienas
Kreditoru aprīte	2,6	3,17	3,21
- kreditoru aprītes dienas	140 dienas	115 dienas	114 dienas
KAPITĀLA STRUKTŪRA:			
Īpašuma koeficients	0,34	0,47	0,45
Saistību īpatsvars bilancē	0,66	0,53	0,55
Finanšu līdzsvara koeficients	1,91	1,11	1,24
ALTMANA MODELIS:			
X1	0,11	0,32	0,33
X2	0,10	0,18	0,22
X3	0,09	0,22	0,25
X4	0,52	0,90	0,81
Z	2,21	5,14	5,40

Uzņēmuma uzlabojušies rentabilitātes rādītāji. Pēc realizācijas rentabilitātes aprēķina redzams, ka ieviešot jauno pakalpojumu, uzņēmumam uz 2009.gada 31.decembri 16% no neto apgrozījuma ir peļņa pirms procentu un nodokļu maksājumiem, attiecīgi 84% ir izmaksas. Viens neto apgrozījuma ieņēmuma lats dod 16 santīmu peļņu. Peļņas rādītāja pieaugums ir lielāks par neto apgrozījuma pieaugumu.

Aktīvu rentabilitāte rāda, ka uz 2009.gadā katrs ieguldītais aktīva lats uzņēmumam nesīs 30,52 santīmu peļņu. Tāpat ir augusi arī kopkapitāla un pašu kapitāla rentabilitāte, nesot 52,92 santīmu peļņu no katra īpašnieku uzņēmumā SIA „Ervitex” ieguldītā pašu kapitāla lata.

Uzlabojās aprites rādītāji, aktīvi 2009.gadā aprit vidēji par 39 dienām ātrāk, kā 2008.gada septiņos mēnešos, tas ir, no janvāra līdz augustam. Apgrozāmo līdzekļu aprite palielinās par 0,66 procenta punktiem, apgrozāmie līdzekļi aprit 145 dienās. Tiek plānots, ka būtiski uzlabosies gan debitoru, gan kreditoru aprite, uzņēmums spēs ātrāk norēķināties par savām tekošajām saistībām. Salīdzinot 2009.gada prognozi bez izšūšanas pakalpojuma ieviešanas ar prognozi ieviešot šo pakalpojumu, redzams, ka visiem finanšu koeficientiem un rādītājiem ir būtiski uzlabojumi.

Analizējot kapitāla struktūru uzņēmumā, redzams, ka uzņēmumam dominē aizņemtais kapitāls, kas skaidrojams ar jau iepriekš esošo īstermiņa aizņēmumu no radniecīgā uzņēmuma Igaunijā un jaunā pakalpojuma nodrošināšanai piesaistīto ilgtermiņa aizņēmumu. Taču jāuzsver, ka saistību īpatsvars bilancē ir tikai 55%, pateicoties peļņas pieaugumam, kas būtiski palielinājis pašu kapitālu. Uzņēmums uz katru pašu kapitāla latu 2009.gadā piesaistīs vidēji 1,24Ls.

Visbūtiskākās izmaiņas redzamas, izvērtējot SIA „Ervitex” darbību izmantojot E.Altmaņa modeli. Kā redzams 4.12.tabulā uzņēmuma maksātspēja 2009.gadā ievērojami uzlabojās, tas saistīts ar izmaksu racionalizāciju, būtisko peļņas pieaugumu, pašu kapitāla palielināšanos. Uz 2009.gada 31.decembri E.Altmaņa Z koeficients sasniedz 5,4 vērtību – maksātspējas iestāšanās risks ir ļoti zems. Tā ir pozitīva tendence, ņemot vērā faktu, ka uz 2008.gada 31.jūliju maksātspējas iestāšanās bija iespējama.

Autore uzskata, ka izšūšanas pakalpojuma ieviešana uzņēmumam SIA „Ervitex” nodrošinātu finansiālo stabilitāti, maksātspēja uzlabotos un uzņēmumam nerastos problēmas norēķinoties par saistībām.

Secinājumi

Secinājumi:

1. Sabiedrība ar ierobežotu atbildību „Ervitex” sākotnēji tika dibināts kā individuālais uzņēmums 1998. gada 25. jūnijā. Nozare, kurā uzņēmums darbojas, ir T-kreklu, polo kreklu, cepuru, somu un citu tekstilizstrādājumu vairumtirdzniecība. Papildus uzņēmums piedāvā arī apdruku un izšūšanu. Atsevišķi tiek piedāvāta prezentklāma, dāvanas un sīkā poligrāfija.
2. SIA „Ervitex” nav problēmas ar likviditāti. Ar naudas līdzekļiem 2004.gadā uzņēmums varējis segt pat 100% savu īstermiņa saistību, kas norāda, ka uzņēmumam 2004.gada 31.decembrī ir bijuši pat pārāk daudz brīvie naudas līdzekļi, kas nav efektīvi izmantoti un iesaistīti uzņēmuma darbības attīstīšanā;
3. Absolūtās likviditātes rādītājs SIA „Ervitex” samazinās laika periodā no 2004.gada līdz 2008.gada 31.jūlijam, sakarā ar īstermiņa saistību straujo pieaugumu. 2008.gada septiņos mēnešos ar naudas līdzekļiem uzņēmums spēj segt vairs tikai 10% īstermiņa saistību. Salīdzinot ar konkurējošajiem uzņēmumiem SIA „Eka Print” un SIA „Dinoss”, zemākā likviditāte ir uzņēmumam SIA „Eka Print”, uz 31.12.2006. un 31.12.2007. absolūtās likviditātes vērtība pielīdzināma nullei. Uzņēmuma SIA „Dinoss” absolūtās likviditātes rādītājam laika periodā no 2005. – 2007.gadam tāpat kā analizējam uzņēmumam SIA „Ervitex” ir tendence samazināties.
4. Kopējā likviditāte SIA „Ervitex” laikā no 2003. – 2005. gadam ir ļoti augsta, tas liecina, ka uzņēmuma līdzekļi ir iesaldēti krājumos, uzņēmumam ir plašas noliktavas, daudz gatavie ražojumi un preces pārdošanai, apgrozāmie līdzekļi netiek efektīvi izmantoti. 2006. un 2007. gadā kopējās likviditātes rādītājs samazinās sakarā ar krājumu samazināšanos. Salīdzinot ar konkurentu uzņēmumiem, kopējā likviditāte 2006. – 2007.gadā viszemākā ir analizējamajam uzņēmumam SIA „Ervitex”, īstermiņa saistību kāpums bijis lielāks kā apgrozāmo līdzekļu pieaugums. SIA „Dinoss” kopējās likviditātes koeficients ir augstāks, taču dinamiski redzams, ka laikā no 2005. – 2007.gadam tas ir samazinājies.
5. Darba kapitāla pozitīvais apjoms liecina par uzņēmuma SIA „Ervitex” spējām ne tikai segt īstermiņa saistības, bet arī par uzņēmuma finansiālo stabilitāti, finansu pietiekamību uzņēmuma darbības paplašināšanai nākotnē. Laika posmā, kad likviditāte ir ļoti augsta, risks ir salīdzinoši zems;

6. Pēc likviditātes rādītāju analīzes redzams, ka SIA „Ervitex” un SIA „Dinoss” ir līdzīgi likvīdā stāvoklī, problēmu ar likviditāti nav. Būtiski atzīmēt, ka absolūtos skaitļos SIA „Dinoss” likviditātes rādītāju aprēķināšanai nepieciešami finanšu dati ir daudz lielāki kā SIA „Ervitex”, šis uzņēmums ir iekarojis lielu tirgus daļu.
7. SIA „Ervitex” rentabilitātes koeficienti rāda, ka 2005.gadā 9,9% no neto apgrozījuma ir uzņēmuma peļņa (pirms procentu un nodokļu atskaitījumiem), attiecīgi 90,1% ir izmaksas. Viens ieņēmumu lats dod 10 santīmu peļņu. Šis rādītājs strauji pieaudzis 2006.gada laikā, dodot peļņu 19 santīmu uz katru ieņēmumu latu, attiecīgi izmaksas ir samazinājušās un sastāda tikai 80,8% no neto apgrozījuma. Salīdzinot SIA „Ervitex” rentabilitātes rādītājus ar konkurentiem, SIA „Eka Print” ir zemākie rentabilitātes rādītāji, tas izskaidrojams ar proporcionāli nelielo peļņu absolūtajos skaitļos, attiecībā gan pret uzņēmuma neto apgrozījumu, gan kapitāla vērtību. SIA „Eka Print” ir lielas izmaksas, ja pie tik augsta neto apgrozījuma ir neproporcionāli maza peļņa, attiecīgi rentabilitātes rādītāji ir zemi;
8. Rentabilitātes rādītāja izmaiņas uzņēmumā SIA „Ervitex” 2008.gada septiņu mēnešu laikā radījis neto apgrozījuma ievērojamais kritums. Nav iespējams objektīvi salīdzināt 2007.gada 12 mēnešus un 2008.gada 7 mēnešus. Ja 2008. gadā laikā no augusta līdz decembra beigām peļņa pieaug proporcionāli apgrozījumam, rentabilitātes rādītājā būtiskas izmaiņas nerodas, taču, ja peļņas rādītāja pieaugums ir lielāks par neto apgrozījuma pieaugumu, realizācijas rentabilitāte uzlabojas;
9. Uzņēmumā SIA „Ervitex” bruto peļņas rentabilitāte ir vienīgais rentabilitātes rādītājs, kuram ir tendence palielināties 2008.gadā laikā no janvāra līdz augustam, kas skaidrojams ar bruto peļņas mazāku samazinājumu (absolūtos skaitļos attiecībā pret 2007.gada 31.decembri) salīdzinot ar neto apgrozījuma samazinājumu;
10. Salīdzinot SIA “Ervitex” ar konkurējošajiem uzņēmumiem, operatīvās darbības rentabilitāte visaugstākā ir SIA „Dinoss”, koeficients 2007.gada 31.decembrī sasniedz 21,2 vērtību, kamēr SIA „Ervitex” tas ir tikai 9,7;
11. Visstraujāk SIA „Ervitex” 2006. un 2007.gada laikā augusi pašu kapitāla rentabilitāte. 2006.gada laikā pašu kapitāla vērtībā būtiskas izmaiņas nav novērotas, peļņa ir augusi, likumsakarīgi palielinot uzņēmuma pašu kapitāla rentabilitāti, nesot 68 santīmu un 69 santīmu peļņu no katra uzņēmuma īpašnieku ieguldītā pašu kapitāla lata attiecīgi 2006.gadā un 2007.gadā;

12. Augsta aktīvu aprīte ir būtiski paaugstinājusi aktīvu rentabilitāti SIA „Ervitex” aplūkotajā laika periodā. Tā kā aktīvu aprītes rādītāju veido divi saimnieciskās darbības analīzes rādītāji, autore secina, ka jebkuras realizācijas rentabilitātes rādītāja vai aktīvu aprītes rādītāja izmaiņas ļoti būtiski ietekmēs aktīvu rentabilitātes rādītāju. Laika posmā no 2004. – 2007. gadam SIA „Ervitex” aktīvu rentabilitātes rādītāju būtiski paaugstinājusi tieši augstā aktīvu aprīte;
13. 2008.gada septiņos mēnešos tiek veikti ilgtermiņa ieguldījumi uzņēmuma nomātajos pamatlīdzekļos, kas palielina kopējo pamatlīdzekļu vērtību, taču samazina ilgtermiņa ieguldījumu un pamatlīdzekļu aprīti, koeficients ir tikai 9,5;
14. Salīdzinot SIA „Ervitex” aprītes rādītājus ar konkurentu uzņēmumiem, redzams, ka SIA „Eka Print” aprītes rādītāji ir zemāki kā konkurentu uzņēmumiem SIA „Ervitex” un SIA „Dinoss”, taču naudas līdzekļu aprīte ir ļoti augsta, kas skaidrojams ar naudas līdzekļu zemo vērtību, 2007.gadā naudas līdzekļi SIA „Eka Print” aprīt divu dienu laikā, jo to vidējā vērtība laikā no 2006. – 2007. gada ir tikai 1 700Ls, taču neto apgrozījums uzņēmumam 2007.gadā sasniedz 400 tūkstošus;
15. SIA „Dinoss” naudas līdzekļu aprītes rādītājs ir zemāks kā SIA „Ervitex”, naudas līdzekļi aprīt vidēji 26 dienās, kamēr SIA „Ervitex” tās ir 15 – 17 dienas. Visi aprītes rādītāji SIA „Ervitex” ir augstāki kā konkurējošajam SIA „Dinoss”, lai gan absolūtā vērtībā SIA „Dinoss” finanšu dati pārsniedz SIA „Ervitex” rādītāju vērtību, tomēr šo datu savstarpējā proporcija ir savādāka kā analizējamajam uzņēmumam SIA „Ervitex”, aprītes rādītāji būtiski atšķiras, galvenokārt pamatojoties uz SIA „Dinoss” augsto bilances un atsevišķu tās pozīciju vērtību;
16. Kapitāla struktūra uzņēmumā SIA „Ervitex” laika posmā no 2003. – 2007.gadam ir stabila. Aktīvu finansēšanā dominē pašu kapitāls. Saistības 2003. – 2005. gadā sastāda tikai ap 20% no kopējā kapitāla, tālākajā laika posmā saistību īpatsvars palielinās līdz 40%-50%. 2008.gada apskatītajos septiņos mēnešos uzņēmuma kapitāla struktūra ievērojami mainījusies, aizņemtais kapitāls dominē, sasniedzot 66% no kopējās uzņēmuma bilances vērtības, pamatojoties uz augušajām īstermiņa saistībām.
17. Apskatot finanšu līdzsvara koeficientu, redzams, ka SIA „Ervitex” konkurējošais uzņēmums SIA „Eka Print” uz katru pašu ieguldīto latu laikā no 2005. – 2007.gadam piesaista vidēji latu, dominē piesaistītais ilgtermiņa kapitāls. SIA „Dinoss” uzņēmuma darbību nodrošina izmantojot pašu līdzekļus, uz katru pašu ieguldīto latu piesaistot tikai ap 35 – 40 santīmus. SIA „Ervitex” finanšu līdzsvara koeficients atrodas konkurentu

- robežās, pa vidu, uzņēmums SIA „Ervitex” laikā no 2005. – 2007.gadam piesaista kapitālu vidēji 80 santīmu vērtībā uz katru pašu ieguldīto latu;
18. 2008.gada septiņos mēnešos uzņēmuma SIA „Ervitex” pamatlīdzekļu atdeve bijusi vismazākā, tas ir 9,45Ls uz katru ieguldīto pamatlīdzekļu latu, taču tas skaidrojams ar pamatlīdzekļu absolūtās vērtības lielo kāpumu. 2008.gadā laikā no janvāra līdz augustam pamatlīdzekļu vērtība augusi sakarā ar ilgtermiņa ieguldījumiem nomātajos pamatlīdzekļos, tas ir, pamatojoties uz jauno telpu īri un remontu šajās telpās;
 19. Laika periodā no 2003. – 2007.gadam E.Altmaņa maksātspējas iestāšanās koeficients Z SIA „Ervitex” ir ļoti augsts, maksātspējas risks ir ļoti zems, pat niecīgs. Koeficients Z savu maksimālo vērtību 12,16 sasniedz 2004.gadā. Laikā no 2006. – 2007.gadam koeficients samazinās, taču tā vērtība joprojām ir lielāka par 7;
 20. E.Altmaņa maksātspējas iestāšanās koeficients uz 2008.gada 31.jūliju SIA „Ervitex” ir 2.21, tas nozīmē, ka maksātspējas iestāšanās ir iespējama. Tas saistīts ar neto apgrozījuma un peļņas samazināšanos, saistību pieaugumu, kā arī uzņēmuma bilances vērtības straujo kāpumu. Ekonomiskās krīzes apstākļos tik zems Z koeficients var būt riskants, jo uzņēmuma neto apgrozījums var turpināt kristies, bet par īstermiņa saistībām būs jānorēķinās jebkurā gadījumā.
 21. Pēc E.Altmaņa modeļa aprēķina zemākā Z koeficienta vērtība ir uzņēmumam SIA „Eka Print”, taču tā joprojām ir augstāka par riska robežu 2,59, turklāt šis koeficients uzņēmumam laikā no 2005. – 2007.gadam pieaug. SIA „Ervitex” un SIA „Dinoss” Z koeficienta vērtība šajā laika periodā ir ļoti augstā, ap 10, uzņēmumi ir finansiāli stabili.
 22. SIA „Ervitex” bruto peļņas īpatsvars uzņēmuma neto apgrozījumā laika periodā no 2004.gadam līdz 2008.gada 31.jūlijam pastāvīgi aug, tas saistīts ar to, ka aug uzņēmuma neto apgrozījums, kā arī ar to, ka pārdotās produkcijas ražošanas izmaksu īpatsvars neto apgrozījumā samazinās. Tā kā bruto peļņa kopā ar pārdotās produkcijas ražošanas izmaksām procentuāli sastāda pilnu neto apgrozījumu, tad likumsakarīgi, viena rādītāja procentuālajam īpatsvaram samazinoties, otra rādītāja īpatsvars augs;
 23. Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas SIA „Ervitex” sastāda procentuāli ap 70% no kopējām uzņēmuma izmaksām. Šīs izmaksas ietver gan preču iegādes izdevumus, gan to transportēšanas pakalpojumus, gan telpu nomu, gan tiešo darbinieku atalgojumu. Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksu īpatsvars kopējās izmaksās apskatītajā laika periodā pa gadiem samazinās.

24. Administrācijas izmaksas SIA „Ervitex” laika gaitā tiek samazinātas, izvērtējot lietderīgos un ne tik vajadzīgos izdevumus, uzņēmumam ir iespēja ekonomēt līdzekļus. Vislielākais administrācijas izmaksu īpatsvars kopējās izmaksās bijis 15% 2006.gadā,. Procentuāli pret neto apgrozījumu administrācijas izmaksas apskatāmajā periodā ir svārstījušās no 7% - 13,5%, maksimumu, tas ir, 13,5% no neto apgrozījuma, sasniedzot 2005.gadā;
25. Pārdošanas izmaksas SIA „Eka Print” sastāda piekto daļu no uzņēmuma kopējām izmaksām, kamēr SIA „Ervitex” un SIA „Dinoss” šīs izmaksas ir tikai ap 2% no visām uzņēmumu izmaksām. Jāatzīmē, ka SIA „Ervitex” pārdošanas izmaksas 2007.gada laikā būtiski pieaugušas, sasniedzot nepilnus 17% īpatsvaru kopējās izmaksās. SIA „Dinoss” ekonomē uz pārdošanas izmaksām, jo tirgus ir iekarots, lieki izdevumi tam nav vajadzīgi.
26. Savstarpēji konkurējošajiem uzņēmumiem SIA „Ervitex”, SIA „Eka Print”, SIA „Dinoss” procentuālās analīzes rādītāji ir ļoti līdzīgi, būtiskākās atšķirības ir izmaksu sadalījumā. SIA „Eka Print” lielāka procentuālā daļa no izmaksām ir pārdošanas izmaksām, kamēr SIA „Dinoss” šīs izmaksas ir minimizējuši, procentuāli vairāk līdzekļu tiek izdoti administrācijas izmaksām, taču arī kopējo izmaksu procentuālais īpatsvars neto apgrozījumā ir mazāks kā SIA „Ervitex” un SIA „Eka Print”, attiecīgi peļņas īpatsvars ir augstāks;
27. 2009.gadam tiek prognozēts nemainīgs neto apgrozījums, salīdzinot ar 2008.gada operatīvajiem rādītājiem, pamatojoties uz iespējamo cenu celšanos, neto apgrozījums varēt pieaugt, taču balstoties uz pieņēmumu, ka arī pastāvīgo klientu interese par piedāvāto produkciju sakarā ar ekonomisko situāciju Latvijā, tomēr stipri samazināsies, uzņēmumam būtu vēlams saglabāt neto apgrozījumu vismaz iepriekšējā gada līmenī. Paredzamais realizācijas apjoms ir visgrūtāk prognozējams rādītājs, bet visas pārējās prognozes (resursi, izmaksas) balstās tieši uz šīm prognozēm;
28. Plānojot 2009.gada uzņēmuma finanšu pārskatus, tiek ņemti vērā sekojoši vadības izvirzīti nosacījumi - samazināt pārdošanas izmaksas, piemērojot tās 8% apmērā no plānotā neto apgrozījuma; piemērot administrācijas izmaksas līdz 4 % no plānotā neto apgrozījuma; daļēji dzēst īstermiņa aizņēmumu radniecīgajam uzņēmumam 15%, t.i., 8475Ls apmērā;
29. 2009.gadā tiek prognozēts debitoru parādu apjoma pieaugums, saistībā ar ekonomisko situāciju Latvijā un pircēju maksātpējas samazināšanos. Ļoti daudz klientu nav spējīgi

segt savas īstermiņa saistības, apmaksāt izrakstītos rēķinus vai pavadzīmes. Tādā veidā neto apgrozījums veidojas mākslīgi, bet naudas ieņēmumi nerodas;

30. 2009.gada prognozētie uzņēmuma saimnieciskās darbības rādītāji, iekļaujot jauna, t.i., izšūšanas, pakalpojuma ieviešanu, rāda, ka uzņēmuma finansiālais stāvoklis būtiski uzlabosies;
31. Ieviešot jauno pakalpojumu, uzņēmumam uz 2009.gada 31.decembri 16% no neto apgrozījuma būs peļņa pirms procentu un nodokļu maksājumiem, attiecīgi 84% būs izmaksas. Viens neto apgrozījuma ieņēmuma lats dos 16 santīmu peļņu. Peļņas rādītāja pieaugums būs lielāks par neto apgrozījuma pieaugumu;
32. Aktīvu rentabilitāte rāda, ka uz 2009.gadā katrs ieguldītais aktīva lats uzņēmumam nesīs 30,52 santīmu peļņu. Tāpat augs arī kopkapitāla un pašu kapitāla rentabilitāte, nesot 52,92 santīmu peļņu no katra īpašnieku uzņēmumā SIA „Ervitex” ieguldītā pašu kapitāla lata;
33. Uz 2009.gada 31.decembri (iekļaujot izšūšanas pakalpojumu ieviešanu) E.Altmaņa Z koeficients sasniegs 5,4 vērtību – maksātspējas iestāšanās risks būs ļoti zems. Tā ir pozitīva tendence, ņemot vērā faktu, ka uz 2008.gada 31.jūliju maksātspējas iestāšanās bija iespējama.

Priekšlikumi:

1. SIA „Ervitex” nākotnē jāvērs uzmanība uz naudas līdzekļu un īstermiņa saistību attiecību.
2. Daļu nesadalītās peļņas jāpievieno uzņēmuma pamatkapitālam, palielinot tā vērtību.
3. Lai uzlabotu realizācijas rentabilitāti, peļņa jāpalielina straujāk kā pieaug neto apgrozījums, jāekonomē ar izmaksām, tās jāsamazina.
4. Lai uzlabotu aktīvu apriti, jāstrādā ar mazākas vērtības aktīviem un jāgūst maksimāli neto apgrozījuma rezultāti.
5. Aktīvu rentabilitātes rādītāja uzlabošanai SIA „Ervitex” ir divas iespējas – paaugstināt uzņēmuma realizācijas rentabilitāti, piemēram, minimizējot izmaksas, vai arī palielināt aktīvu apriti, piemēram, samazinot aktīvu daudzumu, izmantot tos ar maksimālām jaudām.
6. Būtiski, lai kreditoru aprites laiks būtu ilgāks kā debitoru aprites dienas, no uzņēmuma viedokļa, vispirms ir jāsaņem nauda no pasūtītāja un tikai tad jānorēķinās ar piegādātāju,

tādējādi pēc iespējas izvairoties no uzņēmuma finanšu resursu ieguldīšanas norēķinoties par precēm un pakalpojumiem, par kuriem samaksa netiek saņemta.

7. SIA „Ervitex” turpmākajā darbībā jāatsakās no preču izsniegšanas ar pēcapmaksu arī pastāvīgajiem klientam, kuru parādsaistības ilgst jau vairākus gadus.
8. Uzņēmumam SIA „Ervitex” svarīgi nodrošināt nemainīgi augošu neto apgrozījumu, maksimāli samazinot uzņēmuma darbības izmaksas (pārdošanas un administrācijas).
9. Pie nemainīgas uzņēmuma SIA „Ervitex” darbības, 2009.gadā neplānot pamatlīdzekļu iegādi vai ieguldījumus pamatlīdzekļos, ņemot vērā faktu, ka lieli ieguldījumi uzņēmuma pilnveidošanā un paplašināšanā notikuši 2008.gada laikā, neparedzot ekonomiskās situācijas izmaiņas valstī.
10. Pārstrādāt debitoru politiku, svarīgi iegūt SIA „Ervitex” debitoru līdzekļus, lai uzņēmums spētu norēķināties ar kreditoriem.
11. Uzsākt izšūšanas pakalpojumu ražošanas procesu 2009.gadā. Lai tiešajam klientam nebūtu jāmaksā vairāk par pakalpojumu, ko viņš var saņemt no uzņēmuma SIA „Ervitex”, bet līdz šim ir saņēmis SIA „Ervitex” esot starpnieka lomā. SIA „Ervitex” pakalpojuma ieviešana nodrošinātu finansiālo stabilitāti, maksāspēja uzlabotos un uzņēmumam nerastos problēmas norēķinoties par saistībām.
12. Uzsākot izšūšanas pakalpojuma attīstību, 2009.gadā izīrēt telpas ražošanai 100m² apmērā un piesaistīt papildus 3 darbiniekus. Iegādāties trīs izšūšanas mašīnas, katru ar četrām darba virsmām, izmantojot ilgtermiņa kredītu 54 000Ls ar termiņu 5 gadi, procentu likme 8% gadā.
13. Lai piesaistītu klientus un tiktu nodrošināts plānotais apgrozījums, pastiprināti izmantot mārketinga aktivitātes (reklāmas žurnālos, avīzēs, radio un televīzijā), kas sākotnējā posmā sastādītu papildus izmaksas 1000Ls mēnesī. Gadā 12 000Ls.

Izmantotās literatūras un avotu saraksts

1. **Alsiņa R., Zolotuhina K., Bojarenko J.** Vadības grāmatvedības pamati: vadības grāmatvedība un lēmumu pieņemšana, R: RaKa, 2000.; 180lpp
2. **Bednarskis L., Paupa V., Vaikulis J.** "Finansu pārskatu analīze", R; Latvijas Universitāte, bez izd.gada; 96lpp
3. **Grigorjeva R., Jesemčika A. Leibus I., Svarinska A.,** Finanšu grāmatvedība, R: SIA Izglītības soļi, 2004.; 246lpp
4. **Januška M.** Finanšu un grāmatvedības kontrole firmā. Praktiskas rekomendācijas uzņēmējiem. R: Merkūrijs LAT, 2002.; 144lpp
5. Latvijas Grāmatvedības standarts Nr.7 "Pamatlīdzekļi", Vēstnesis 28.12.2005 Nr.208
6. **Paupa V., Šneidere R.** Uzdevumu krājums finanšu analīzē, 2007.; 42.lpp
7. **Rurāne M.** Finanšu pārvaldība, R: Latvijas izglītības fonds, 2001.; 281lpp
8. **Rurāne M.** Finanšu pārvaldība, R: Latvijas izglītības fonds, bez izdošanas gada; 287lpp
9. **Rurāne M.** Finanšu menedžments, R:RSEBAA, 2005.; 383lpp
10. **Rurāne M.** Uzņēmuma finanses, R: Jumava, 2007.; 266lpp
11. **Rurāne M.** Uzņēmuma finanšu vadība, R: Biznesa augstskola „Turība”, 1997; 254lpp
12. **Saksonova S.** Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes, R: Merkūrijs LAT, 2006.; 225lpp
13. **Walton P., Aerts W.** Global Financing Accounting and Reporting: Principles and Analysis, Thomson learning, 2006.; 285p
14. **Hoff, Kjell Gunnar, Marinska K.** Biznesa ekonomika, R: Jāņa Rozes apgāds, 2002.; 559lpp
15. **Horngren Ch.T., Sundem G.L., Elliott J.A., Thornton D.B.** Introduction to Financial Accounting, First Canadian Edition, Prentice Hall Canada Inc.: 2005.; page 967p
16. **Kenzie Mc.** The Financial Times Guide to Using and Interpreting Company Accounts, Third edition, London, 2003; 490p
17. **Балабанов И.Т.** Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. 2.изд., Москва: Финансы и Статистика, 2002; 237ст.
18. **Басобский Л.У., Басобская Е.Н.** Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Учебное пособие., М. Инфра, 2006; 496 ст.
19. **Ковалев В.В.** Финансовый анализ методы и процедуры, М. Финансы и статистика, 2002; 418ст.

20. Финансовый бизнес - план. Под редакцией В.М. Попова, Москва: Финансы и Статистика, 2000; 531ст.
21. www.csb.lv, resurss apskatīts 2008.gada 15.novembrī.

PIELIKUMS

SIA "ERVITEX" BILANCE

	31.07.2008. LVL	31.12.2007. LVL	31.12.2006 LVL	31.12.2005. LVL	31.12.2004. LVL	31.12.2003. LVL
AKTĪVS						
Ilgtermiņa ieguldījumi						
Pamatlīdzekļi						
Ilgtermiņa ieguldījumi nomātajos pamatlīdzekļos	39 818					
Iekārtas un mašīnas						
Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	8 587	2 097	7 615	5 820	6 559	7 383
Pamatlīdzekļi kopā:	48 405	2 097	7 615	5 820	6 559	7 383
Ilgtermiņa finanšu ieguldījumi						
Atliktā nodokļa aktīvi						
Ilgtermiņa ieguldījumi kopā:	48 405	2 097	7 615	5 820	6 559	7 383
Apgrozāmie līdzekļi						
Krājumi						
Gatavie ražojumi un preces pārdošanai	82 523	57 960	33 531	31 956	24 817	17 236
Avansa maksājumi par precēm					30	1 464
Krājumi kopā:	83 523	57 960	33 531	31 956	24 847	18 700
Debitori						
Pircēju un pasūtītāju parādi	50 240	16 548	12 197	7 906	4 503	6 327
Citi debitori	5 832	3 413	2 886	1 822	2 427	2 412
Nākamo periodu izmaksas	1 156	3 100	428	1 246	30	-
Debitori kopā:	57 228	23 061	15 511	10 974	6 960	8 739
Nauda	17 275	14 881	9 844	6 299	7 399	2 268
Apgrozāmie līdzekļi kopā:	157 026	95 902	58 886	49 229	39 206	29 707
KOPĀ AKTĪVS:	205 431	97 999	66 501	55 049	45 765	37 090

SIA "ERVITEX" BILANCE

	31.07.2008.	31.12.2007.	31.12.2006	31.12.2005.	31.12.2004.	31.12.2003.
	LVL	LVL	LVL	Ls	Ls	Ls
PASĪVS						
Pašu kapitāls						
Akciju vai daļu kapitāls (pamatkapitāls)	2 000	2 000	2 000	2 000		
Rezerves	5 845	5 845	5 845	5 845	7 845	7 845
Iepriekšējo gadu (uzkrātie zaudējumi)/nesadalītā peļņa	42 327	11 498	1 759	22 247	20 582	8 916
Pārskata gada nesadalītā peļņa	20 368	30 829	28 739	14 512	9 791	11 666
Pašu kapitāls kopā:	70 540	50 172	38 343	44 604	38 218	28 427
Uzkrājumi						
Citi uzkrājumi-atv.rez.,atl.UIN	-	-	-	-	-	-
Uzkrājumi kopā:	-	-	-	-	-	-
Kreditori						
Ilgtermiņa kreditori						
Atliktais UIN	242	242	-	-	-	-
Pārējie kreditori	-	153	-	-	-	-
Ilgtermiņa kreditori kopā:	242	395	-	-	-	-
Īstermiņa kreditori						
No pircējiem saņemtie avansi	391	1 279	722	1 511	127	108
Parādi piegādātājiem un darbuzņēmējiem	19 451	24 825	17 649	2 017	276	-
Parādi radniecīgajiem uzņēmumiem	87 983	439	-	-	-	190
Nodokļi un valsts sociālās apdrošināšanas obl.iem.	11 395	6 537	7 804	3 983	2 985	1 857
Pārējie kreditori	306	2 450	1 741	2 672	4 159	6 508
Neizmaksātās iepriekšējo gadu dividendes	9 000	9 000	-	-	-	-
Uzkrātās saistības	6 123	2 902	242	262	-	-
Īstermiņa kreditori kopā:	134 649	47 432	28 158	10 445	7 547	8 663
Kreditori kopā:	134 891	47 827	28 158	10 445	7 547	8 663
KOPĀ PASĪVS:	205 431	97 999	66 501	55 049	45 765	37 090

SIA "ERVITEX" PEĻŅAS VAI ZAUDĒJUMU APRĒĶINS

	31.07.2008.	31.12.2007.	31.12.2006.	31.12.2005.	31.12.2004.	31.12.2003.
	LVL	LVL	LVL	LVL	LVL	LVL
Neto apgrozījums	238 716	316 755	176 850	165 682	116 072	113 139
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	(151 469)	(209 079)	(119 719)	(124 003)	(89 843)	(85 567)
Bruto peļņa vai zaudējumi	87 247	107 676	57 131	41 679	26 229	27 572
Pārdošanas izmaksas	(50 252)	(48 518)	(1 712)	(2 356)	(263)	(1 937)
Administrācijas izmaksas	(17 448)	(22 656)	(22 441)	(22 378)	(15 007)	(11 640)
Pārējie uzņēmuma saimnieciskās darbības ieņēmumi	172	2 742	1 050	-	-	571
Pārējās uzņēmuma saimnieciskās darbības izmaksas	(649)	(1 994)	-	(529)	-	(1 270)
Procentu ieņēmumi un tamlīdzīgi ieņēmumi	-	-	-	800	590	-
Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas	-	(43)	(93)	(103)	(294)	-
Peļņa pirms ārkārtas posteņiem	19 070	37 207	33 935	17 113	11 255	13 296
Ārkārtas izmaksas	-	-	(35)	-	-	-
Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem	19 070	37 207	33 900	17 113	11 255	13 296
Uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata gadu	-	(6 136)	(5 161)	(2 601)	(1 464)	(1 630)
Atliktais UIN	-	(242)	-	-	-	-
Pārskata gada peļņa vai zaudējumi	19 070	30 829	28 739	14 512	9 791	11 666

SIA "ERVITEX" NAUDAS PLŪSMAS PĀRSKATS

	2007	2006	2005	2004
	LVL	LVL	LVL	LVL
Pamatdarbības naudas plūsma				
Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem	37 207	33 900	17 113	9 791
Korekcijas:				
Pamatlīdzekļu nolietojums	2 555	2 356	2 011	1 746
Pamatlīdzekļu izslēgšanas rezultāts	(2 348)	35	(50)	233
Uzkrājumu izmaiņas darbinieku atvaļinājumiem	(870)	448	422	-
Peļņa vai zaudējumi no ārvalstu valūtas kursu svārstībām	-	-	-	-
Procentu izmaksas	-	-	-	-
Naudas plūsma no saimnieciskās darbības	36 544	36 739	19 496	11 770
pirms izmaiņām apgrozāmajos līdzekļos				
Korekcijas:				
Debitoru parādu atlikumu izmaiņas (pieaugums)	(4 878)	(5 355)	(2 798)	(6 147)
Krājumu atlikumu izmaiņas	(24 429)	(1 575)	(7 109)	1 809
Uzkrājumu samazinājums	-	-	-	(30)
Nākamo periodu izdevumi (pieaugums)	(2 672)	818	(1 216)	(1 116)
Piegādātājiem un pārējiem kreditoriem maksājamo parādu atlikumu pieaugums vai samazinājums	10 862	14 705	1 516	-
Pamatdarbības bruto naudas plūsma	15 427	45 332	9 889	6 286
Samaksātais uzņēmuma ienākuma nodoklis	(6 136)	(2 601)	(1 517)	-
Pamatdarbības neto naudas plūsma	9 291	42 731	8 372	6 286
Ieguldīšanas darbības naudas plūsma				
Ieņēmumi no pamatlīdzekļu pārdošanas	6 766	-	-	-
Pamatlīdzekļu iegāde	(1 020)	(4 186)	(1 272)	(922)
Izmaksātās dividendes	-	-	(8 000)	-
Ieguldīšanas darbības neto naudas plūsma	5 746	(4 186)	(9 272)	(922)
Finansēšanas darbības naudas plūsma				
Ieguldījums pamatkapitālā	-	-	-	-
Saņemtie īstermiņa aizņēmumi	-	-	-	-
Izdevumi aizņēmuma atmaksāšanai	-	-	-	-
Izmaksātās dividendes	(10 000)	(35 000)	-	-
Samaksātās līzingsaistības	-	-	-	-
Finansēšanas darbības neto naudas plūsma	(10 000)	(35 000)	-	-
Ārvalstu valūtu kursu svārstību rezultāts	-	-	-	(233)
Pārskata gada neto naudas plūsma	5 037	3 545	1 100	5 131
Naudas un tās ekvivalentu atlikums pārskata gada sākumā	9 844	6 299	7 399	2 268
Naudas un tās ekvivalentu atlikums pārskata gada beigās	14 881	9 844	8 499	7 399

SIA "DINOSS" BILANCE

pielikums
Nr.2

	31.12.2007. LVL	31.12.2006 LVL	31.12.2005. LVL
AKTĪVS			
Ilgtermiņa ieguldījumi			
Citi nemateriālie ieguldījumi	12	48	84
Pamatlīdzekļi			
Zeme, ēkas, būves, ilggadīgie stādījumi	95 493	21 472	23 858
Ilgtermiņa ieguldījumi nomātajos pamatlīdzekļos		14 618	28 600
Tehnoloģiskās iekārtas un mašīnas	21 657	27 161	18 814
Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	8 695	6 114	3 615
Pamatlīdzekļu izveidošana un nepabeigto celtniecības objektu izmaksas	5 230		
Avansa maksājumi par pamatlīdzekļiem		3 539	
Pamatlīdzekļi kopā:	131 075	72 904	74 887
Ilgtermiņa ieguldījumi kopā:	131 087	72 952	74 971
Agrozāmie līdzekļi			
Krājumi			
Gatavie ražojumi un preces pārdošanai	359 298	255 092	218 228
Avansa maksājumi par precēm	5	6 469	4 907
Krājumi kopā:	359 303	261 561	223 135
Debitori			
Pircēju un pasūtītāju parādi	81 796	48 929	22 577
Citi debitori	3 670	9 838	442
Nākamo periodu izmaksas	3 430	6 841	6 985
Debitori kopā:	88 896	65 608	30 004
Nauda	45 705	64 326	52 001
Agrozāmie līdzekļi kopā:	493 904	391 495	305 140
KOPĀ AKTĪVS:	624 991	464 447	380 111

SIA "DINOSS" BILANCE

	31.12.2007. LVL	31.12.2006 LVL	31.12.2005. LVL
PASĪVS			
Pašu kapitāls			
Akciju vai daļu kapitāls (pamatkapitāls)	11 000	11 000	11 000
Rezerves	3 667	3 667	3 667
Iepriekšējo gadu (uzkrātie zaudējumi)/nesadalītā peļņa	231 009	187 468	127 651
Pārskata gada nesadalītā peļņa	176 102	123 541	119 818
Pašu kapitāls kopā:	421 778	325 676	262 136
Uzkrājumi			
Citi uzkrājumi			3 725
Uzkrājumi kopā:			3 725
Kreditori			
Ilgtermiņa kreditori			
Aizņēmumi no kredītiestādēm	33 736	7 090	11 568
Citi aizņēmumi			28 073
Pārējie kreditori			5 038
Atliktā nodokļa saistības	2 842	3 223	
Ilgtermiņa kreditori kopā:	36 578	10 313	44 679
Īstermiņa kreditori			
Aizņēmumi no kredītiestādēm	10 502	4 478	4 478
No pircējiem saņemtie avansi	2 254	2 239	817
Parādi piegādātājiem un darbuzņēmējiem	31 751	27 251	6 422
Nodokļi un sociālās nodrošināšanas maksājumi	18 436	7 271	13 354
Pārējie kreditori	7 191	21 348	41 874
Neizmaksātās dividendes	89 180	60 000	
Uzkrātās saistības	7 321	5 871	
Atliktā nodokļa saistības			2 626
Īstermiņa kreditori kopā:	166 635	128 458	69 571
Kreditori kopā:	203 213	138 771	114 250
KOPĀ PASĪVS:	624 991	464 447	380 111

SIA "DINOSS" PEĻNAS VAI ZAUDĒJUMU APRĒKINS

	31.12.2007. LVL	31.12.2006. LVL	31.12.2005. LVL
Neto apgrozījums	831 391	746 316	645 373
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	(550 000)	(520 539)	(439 763)
Bruto peļņa vai zaudējumi	281 391	225 777	205 610
Pārdošanas izmaksas	(38 628)	(28 161)	(12 623)
Administrācijas izmaksas	(63 250)	(74 392)	(54 294)
Pārējie uzņēmuma saimnieciskās darbības ieņēmumi	32 696	24 400	14 575
Pārējās uzņēmuma saimnieciskās darbības izmaksas	(3 810)	(921)	(4 414)
Procentu ieņēmumi un tamlīdzīgi ieņēmumi	2 121	3 300	3 205
Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas	(2 551)	(2 687)	(7 528)
Peļņa pirms ārkārtas posteņiem	207 969	147 316	144 531
Ārkārtas izmaksas			
Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem	207 969	147 316	144 531
Uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata gadu	(31 770)	(22 839)	(21 709)
Pārējie nodokļi	(477)	(340)	(378)
Atliktā nodokļa ienākumi un izdevumi	380	(596)	(2 626)
Pārskata gada peļņa vai zaudējumi	176 102	123 541	119 818

SIA "DINOSS" NAUDAS PLŪSMAS PĀRSKATS

	2007	2006	2005
	LVL	LVL	LVL
Pamatdarbības naudas plūsma			
Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem	207 969	147 316	119 818
Korekcijas:			
Pamatlīdzekļu nolietojums	21 481	23 002	23 334
Procenti un tamlīdzīgi ieņēmumi	(147)	(135)	(76)
Procentu izdevumi un tamlīdzīgi izdevumi	2 414	2 193	3 762
Zaudējumi no pamatlīdzekļu likvidācijas	111	2 146	67
Ieņēmumi no pamatlīdzekļu pārdošanas	(888)	(5 210)	(1 160)
	(97)	(38)	(64)
Krājumu izmaiņas: palielinājums (-), samazinājums (+)	742)	426)	589)
Nākamo periodu izdevumi (pieaugums)			(2 787)
Uzkrājumu palielinājums / samazinājums	1 069	2 146	1 623
Kreditoru parādu palielinājums / samazinājums	1 523	(8 799)	(10 034)
	(23	(35	
Debitoru parādu palielinājums (-) / samazinājums (+)	288)	604)	12 307
Peļņa vai zaudējumi no ārvalstu valūtas kursu svārstībām	(1 974)	(824)	
	(31	(23	
Izdevumi uzņēmuma ienākuma nodokļa maksājumiem	390)	435)	
Izdevumi nekustamā īpašuma nodokļa maksājumiem	(477)	(340)	
Pamatdarbības neto naudas plūsma	78 661	61 884	82 265
Investīcijas naudas plūsma			
No pamatlīdzekļu iegādes	(84	(29	(29
	463)	485)	122)
No pamatlīdzekļu pārdošanas	5 624	13 712	3 574
Pamatkapitāla palielinājums			
Procentu un tamlīdzīgi ieņēmumi	147	135	76
	(78	(15	(25
Neto naudas plūsma no darbības ar ieguldījumiem	692)	638)	472)
Finansēšanas darbības naudas plūsma			
Procentu izdevumi un tamlīdzīgi izdevumi, t.sk., no valūtas kursu svārstībām	(440)		(2 047)
Saņemtie naudas aizņēmumi	42 168		
Atmaksātie īstermiņa aizdevumi	(9 498)		
Atmaksātie ilgtermiņa aizdevumi		(33	(20
		921)	062)
Izmaksātās dividendes	(50		
	820)		
Finansēšanas darbības neto naudas plūsma	(18	(33	(22
	590)	921)	109)
Neto naudas un tās ekvivalentu palielinājums	(18	12 325	34 684
	621)		
Naudas un tās ekvivalentu atlikums pārskata gada	64 326	52 001	17 317

sākumā

Naudas un tās ekvivalentu atlikums pārskata gada beigās

45 705

64 326

52 001

SIA "EKA PRINT" BALANCE

Pielikums
Nr.3

	31.12.2007. LVL	31.12.2006 LVL	31.12.2005. LVL
AKTĪVS			
Ilgtermiņa ieguldījumi			
Pamatlīdzekļi			
Ilgtermiņa ieguldījumi nomātajos pamatlīdzekļos			
Iekārtas un mašīnas			
Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	23 882	10 494	12 318
Pamatlīdzekļi kopā:	23 882	10 494	12 318
Ilgtermiņa finanšu ieguldījumi			
Atliktā nodokļa aktīvi			
Ilgtermiņa ieguldījumi kopā:	23 882	10 494	12 318
Apgrozāmie līdzekļi			
Krājumi			
Gatavie ražojumi un preces pārdošanai	140 865	130 624	86 649
Avansa maksājumi par precēm	1 304		
Krājumi kopā:	142 169	130 624	86 649
Debitori			
Pircēju un pasūtītāju parādi	55 119	23 426	18 696
Asociēto uzņēmumu parādi	2 277		
Citi debitori	220	430	2 170
Nākamo periodu izmaksas	362		
Debitori kopā:	57 978	23 856	20 866
Nauda	3 323	180	6 804
Apgrozāmie līdzekļi kopā:	203 470	154 660	114 319
KOPĀ AKTĪVS:	227 352	165 154	126 637

SIA "EKA PRINT" BILANCE

PASĪVS	31.12.2007. LVL	31.12.2006 LVL	31.12.2005. Ls
Pašu kapitāls			
Akciju vai daļu kapitāls (pamatkapitāls)	25 000	25 000	25 000
Rezerves	45	45	45
Iepriekšējo gadu (uzkrātie zaudējumi)/nesadalītā peļņa	32 797	21 894	20 021
Pārskata gada nesadalītā peļņa	24 404	10 903	1 873
Pašu kapitāls kopā:	82 246	57 842	46 939
Uzkrājumi			
Uzkrājumi paredzamiem nodokļiem	253	95	17
Citi uzkrājumi	986	393	72
Uzkrājumi kopā:	1 239	488	89
Kreditori			
Ilgtermiņa kreditori			
Atliktais UIN			
Pārējie kreditori	46 700	40 800	35 800
Citi aizņēmumi	17 950		
Ilgtermiņa kreditori kopā:	64 650	40 800	35 800
Īstermiņa kreditori			
No pircējiem saņemtie avansi	2 786	170	1 980
Aizņēmumi no kredītiestādēm		2 011	6 975
Parādi piegādātājiem un darbuzņēmējiem	59 107	56 084	30 025
Nodokļi un valsts sociālās apdrošināšanas obl.iem.	8 917	3 618	2 265
Pārējie kreditori	8 407	4 141	2 564
Neizmaksātās iepriekšējo gadu dividendes			
Īstermiņa kreditori kopā:	79 217	66 024	43 809
Kreditori kopā:	143 867	106 824	79 609
KOPĀ PASĪVS:	227 352	165 154	126 637

SIA "EKA PRINT" PEĻNAS VAI ZAUDĒJUMU APRĒĶINS

	31.12.2007. LVL	31.12.2006. LVL	31.12.2005. LVL
Neto apgrozījums	400 376	260 207	188 407
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	(267 084)	(172 392)	(136 424)
Bruto peļņa vai zaudējumi	133 292	87 815	51 983
Pārdošanas izmaksas	(69 552)	(51 266)	(35 772)
Administrācijas izmaksas	(26 514)	(23 672)	(15 781)
Pārējie uzņēmuma saimnieciskās darbības ieņēmumi	2 942	2 291	10 695
Pārējās uzņēmuma saimnieciskās darbības izmaksas	(11 811)	(2 086)	(7 928)
Procentu ieņēmumi un tamlīdzīgi ieņēmumi	300	1 467	
Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas	(1 002)	(1 686)	(1 032)
Peļņa pirms ārkārtas posteņiem	27 655	12 863	2 165
Ārkārtas izmaksas	-		-
Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem	27 655	12 863	2 165
Uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata gadu	3 251	1 953	173
Pārējie nodokļi		7	119
Pārskata gada peļņa vai zaudējumi	24 404	10 903	1 873

SIA "EKA PRINT" NAUDAS PLŪSMAS PĀRSKATS

(tiešā metode)

	2007	2006	2005
	LVL	LVL	LVL
I Naudas līdzekļu plūsma no saimnieciskās darbības			
No pircējiem un pasūtītājiem saņemtie naudas līdzekļi	444 415	303 509	214 152
Maksājumi piegādātājiem un darbiniekiem	(441 679)	(278 693)	(217 500)
Izdevumi nodokļiem	(3 435)	(36 738)	(20 151)
Saņemtie procentu maksājumi	169		2
Valūtas kursa svārstības			
Kopā naudas plūsma no pamatdarbības:	(530)	(11 922)	(23 497)
II Naudas līdzekļu plūsma no ieguldījumiem			
Ieguldīts pamatkapitālā			18 400
Kopā naudas plūsma no ieguldīšanas darbības:	-	-	18 400
III Naudas plūsma no finanšu darbības			
Izdevumi procentu maksājumiem	(824)	(1 099)	(892)
Atgriezti aizdevumi		(2 735 424)	(1 728 810)
Saņemti aizdevumi	4 496	2 741 821	1 757 625
Kopā naudas plūsma no finanšu darbības:	3 672	5 298	27 923
Naudas līdzekļu plūsma kopā:	3 142	(6 624)	4 426
Naudas līdzekļu atlikums perioda (gada) sākumā	180	6 804	2 378
Naudas līdzekļu atlikums perioda (gada) beigās	3 322	180	6 804

Maģistra darbs „Komerċsabiedrības SIA „Ervitex” attīstības iespēju izvērtējums” izstrādāts LU Ekonomikas un Vadības fakultātē.

Ar savu parakstu apliecinu, ka pētījums veikts patstāvīgi, izmantoti tikai tajā norādītie informācijas avoti un iesniegtā darba elektroniskā kopija atbilst izdrukai.

Autors: Ieva Kļaviņa _____

Rekomendēju darbu aizstāvēšanai

Vadītāja: profesore Dr. oec.doc. Inga Būmane _____

Recenzents: docents M. oec. lekt. R.Šneidere _____

Darbs iesniegts Grāmatvedības un audita katedrā _____

Metodiķe: D.Briede _____

Darbs aizstāvēts bakalaura gala pārbaudījuma komisijas sēdē

Komisijas sekretāre: _____