

LATVIJAS UNIVERSITĀTE
EKONOMIKAS UN VADĪBAS FAKULTĀTE
GRĀMATVEDĪBAS UN AUDITA KATEDRA

**UZŅĒMUMA SIA „Scope Technologies” SAIMNIECISKĀS
DARBĪBAS NOVĒRTĒJUMS**

Business analysis in company SIA „Scope Technologies”

MAĢISTRA DARBS

Profesionālā maģistra studiju programma Grāmatvedība un audits

Autors: Dace Bernharde

Stud. apl. dm15013

Darba vadītājs: profesore Dr. ekon. Inga Būmane

RĪGA 2016

ANOTĀCIJA

Maģistra darba temats ir „Uzņēmuma SIA „Scope Technologies” saimnieciskās darbības novērtējums”.

Darba mērķis ir veikt SIA „Scope Technologies”, Informācijas un komunikācijas tehnoloģijas nozares un konkurentu saimnieciskās darbības rādītāju analīzi uzņēmuma darbības uzlabošanas iespēju noteikšanai.

Mērķa sasniegšanai tika izvirzītie uzdevumi ir veikt IT nozares raksturojumu un apskatīt IT nozares likumdošanas prasības, speciālajā literatūrā izpētīt saimnieciskās darbības analīzes metodes un veikt uzņēmuma SIA „Scope Technologies” saimnieciskās darbības stāvokļa novērtējumu, izmantojot saimnieciskās darbības analīzes metodes.

Maģistra darbā autore konstatē problēmas, kas skar uzņēmuma saimnieciskās darbības attīstību un piedāvā priekšlikumus to risināšanai.

Atslēgas vārdi: saimnieciskās darbības analīze, IT nozare, novērtējums, analīze.

ANNOTATION

Master's thesis: Business analysis in company SIA „Scope Technologies”

The aim is to carry out SIA "Scope Technologies' Information and Communication Technologies industry and competitor analysis of the economic performance of the company's opportunities for performance improvement.

The target was to achieve the tasks it is to make the IT industry characteristics and look at the IT industry's regulatory requirements, the specialized literature to explore the operating methods of analysis and make a company "Scope Technologies" operating condition assessment, using operating methods of analysis.

Master's work, the author notes the challenges facing the company's development of economic activities and offer proposals to solve them.

Keywords: business analysis, IT industry, evaluation, analysis.

SATURA RĀDĪTĀJS

IEVADS	5
1.SIA „Scope Technologies’’ un IT nozares raksturojums	7
1.1. IT un programmēšanas nozares raksturojums	7
1.3. SIA „Scope Technologies’’ darbības raksturojums.....	22
2.Saimnieciskās darbības teorētiskie aspekti.....	29
2.1.Finanšu analīzes metodes.....	29
2.2.SVID analīze.....	40
2.3.Maksātnespējas prognozēšana	45
2.4.Ieņēmumu – izdevumu analīze	54
3. SIA „Scope Technologies’’ saimnieciskās darbības analīze.....	60
3.1.Uzņēmuma finanšu analīze	60
3.2.SVID analīze uzņēmumā	78
3.3 Uzņēmuma maksātnespējas analīze.....	80
3.4. Uzņēmuma peļņas uz klientu noteikšana pēc Pareto metodes	82
Secinājumi	84
Izmantotā literatūra un avoti.....	88
Pielikumi.....	92

IEVADS

Mūsdienu tirgus ekonomikas apstākļi nosaka, lai jebkurš uzņēmums varētu veiksmīgi nodarboties ar saimniecisko darbību, gūtu peļņu un spētu orientēties tirgus situācijā un pieņemt lēmumus, ir jāapzinās savs finansiālais stāvoklis un iespējas. Saimnieciskās darbības novērtēšana mūsdienās ir aktuāla katrā uzņēmumā. Uzņēmuma saimnieciskās darbības analīzei ir ļoti liela nozīme uzņēmuma turpmākās saimnieciskās darbības plānošanai un lēmumu pieņemšanai. Nepieciešams veikt konkrētus aprēķinus un izanalizēt uzņēmuma darbību, lai noskaidrotu kādus rezultātus ir guvis uzņēmums.

Sabiedrība ar ierobežotu atbildību „Scope Technologies” ir uzņēmums, kas darbojas IT nozarē un sniedz programmēšanas pakalpojumus un kā jebkuram IT nozares uzņēmumam Latvijā, jātiek galā ar daudzām aktuālām problēmām, ko ietekmē tādi faktori kā nesakārtotā likumdošana, ES prasību ieviešana, pieaugošās izmaksas, kvalificēta darbaspēka trūkums, kā arī lielā konkurence. Lai nostiprinātu savas pozīcijas tirgū un saskatītu attīstības iespējas, kā arī pieņemtu stratēģiskus nākotnes lēmumus, uzņēmuma vadībai nepieciešams izvērtēt uzņēmuma saimnieciskās darbības stāvokli.

Hipotēze –Izmantojot saimnieciskās darbības analīzes metodes ir iespējams atrast risinājumus SIA „Scope Technologies ” saimnieciskās darbības uzlabošanai

Darba mērķis: veikt SIA „Scope Technologies”, Informācijas un komunikācijas tehnoloģijas nozares un konkurentu saimnieciskās darbības rādītāju analīzi uzņēmuma darbības uzlabošanas iespēju noteikšanai.

Balstoties uz izvirzīto darba mērķi, autore nosaka sekojošus darba **uzdevumus:**

1. Veikt informācija tehnoloģijas nozares raksturojumu un apskatīt IT nozares likumdošanas prasības;
2. Speciālajā literatūrā izpētīt saimnieciskās darbības analīzes metodes;
3. Veikt uzņēmuma SIA „Scope Technologies” saimnieciskās darbības stāvokļa analīzi un novērtējumu;
4. Sniegt secinājumus un izstrādāt priekšlikumus uzņēmuma saimnieciskās darbības uzlabošanai;

Apkopojot informāciju un izstrādājot maģistra darba autore izmanto šādas **pētījumu metodes:** statistiskā metode, salīdzināšanas metode, tabulas un grafiskās metodes.

Lai izpētītu uzņēmuma SIA „Scope Technologies” saimnieciskās darbības novērtējumu autore darbu ir sadalījusi trīs nodaļās. Pirmajā nodaļā tiek veikts IT nozares un uzņēmuma raksturojums, lai noskaidrotu aktuālās tendences nozarē un iepazītos ar uzņēmumu. Lai rastu teorētisko pamatojumu SIA „Scope Technologies” saimnieciskās

darbības analīzei, darba otrajā nodaļā darba autore ir pakopojusi saimnieciskās darbības analīzes metodes. Trešajā nodaļā tiek veikta uzņēmuma saimnieciskās darbības rādītāju analīze, lai atklātu problēmas uzņēmuma saimnieciskajā darbībā. Nobeigumā tiek apkopoti veiktās analīzes rezultāti un izteikti priekšlikumi uzņēmuma saimnieciskās darbības turpināšanai un attīstībai.

Darba ietvaros tika apskatīti uzņēmumu finanšu rādītāji laika posmā no 2010.gada līdz 2015.gadam, piecu gadu ilgs periods parāda tendenci, kādā virzienā uzņēmums attīstās.

Pētījuma sašaurinājums - tā kā pētāmais uzņēmuma nesastāda naudas plūsmas pārskatu, līdz ar to autore to neiekļauj nedz darba teorētiskajā, nedz praktiskajā daļā.

Maģistra darbā veiktā analīze pamatojas uz statistikas datiem, Latvijas un ārvalstu zinātnieku darbiem, publikācijām zinātniskajā periodikā, internetā pieejamiem materiāliem, kā arī uzņēmumu SIA „Scope Technologies”, SIA „Alar”, SIA „Amparo” un SIA „Ernstsoft” npublicētiem datiem.

1.SIA „Scope Technologies” un IT nozares raksturojums

1.1. IT un programmēšanas nozares raksturojums

Latvijā IT un programmēšanas nozare ir tā nozare, kuras ekonomiskā situācija uzlabojas, palielinoties pieprasījumam pēc kvalificētiem un specializētiem IT pakalpojumiem. Viennozīmīgi pieprasījums pēc informācijas sistēmām un ar to saistītajiem pakalpojumiem palielināsies. Uzņēmumiem būs nepieciešams strādāt vēl ātrāk, efektīvāk un dinamiskāk. Vakardienas un aizvakardienas IT risinājumi nevienu vairs neapmierinās. Mainoties tehnoloģiskajai platformai, būs jāmodernizē šodien vēl plaši pielietotās sistēmas, aizvietojot tās ar jaunām.

Kopumā vadības literatūra nosaka četras galvenās ieguvumu kategorijas no IT pakalpojumu izmantošanas¹:

- Izmaksu samazināšana;
- Lielāka uzmanība/fokuss pamatdarbībai;
- Elastība; un
- Piekļuve neatkarīgu ekspertu vērtējumam / kapitālieguldījumiem vai jauninājumiem.

Programmēšanas nozares „trumpis” ir mūsdienu biznesa nepieciešamība strādāt ātri un efektīvi un tas nav iedomājams bez mūsdienīgiem IT risinājumiem un programmatūras. Uzņēmumi, kuru rīcībā nav operatīva, droša un kvalitatīva informācija neizbēgami zaudē konkurences cīņā.

Šodien gandrīz vai katrs darījums vai darbība kaut vai daļēji saistīti ar informācijas tehnoloģijām. Elektroniskajā vidē notiek uzņēmumu finanšu procesu pārvaldīšanas lielākā daļa, saskarsme ar klientiem un piegādātājiem, šeit glabājas uzņēmuma un tā klientu nepieciešamie un konfidenciālie dati. Tāpēc nav nekādu šaubu, ka organizācijas IT sistēmai jābūt uzticamai, drošai un ātrai. Tieši tas saistīts ar veiksmīgu biznesa vadīšanu, tā attīstību un reputāciju. Efektīva IT infrastruktūra rada pievienoto vērtību uzņēmumam un palīdz kopējo korporatīvo mērķu sasniegšanai. Lai radītu un uzturētu šādu infrastruktūru, ir svarīgi pieņemt saprātīgus lēmumus: kādu aprīkojumu iegādāties, kā to integrēt, kā organizēt tā ērtāko vadību.

Organizācijā, kurā ir daudz savā starpā nesavietojamu tehnoloģiju, aprīkojumu un programmu, jāveic IT situācijas audits. Skaidri jānosaka iekšējo informācijas apmaiņas procesu politika un jāstrukturizē procedūras. Tādejādi, līdz ar personāla vadīšanas, eksporta,

Error! Reference source not found. Vagadia B. Strategic Outsourcing: The Alchemy to Business Transformation in a Globally Converged World, Springer, 2012, 137.lpp.

administratīvo procesu un citām stratēģijām, organizācijās neizbēgami ir jābūt vēl vienai – IT stratēģijai.²

Zemāk tabulā atspoguļoti sekojoši nozares Programmatūra rādītāji par 2014. gadu - neto apgrozījums (tūkst., EUR), apgrozījuma izmaiņas pret 2013 gadu procentos, peļņa (tūkst., EUR), apgrozījuma jeb komerciālā rentabilitāte un darbinieku skaits.

Nozarē Programmatūra lielākie uzņēmumi pēc apgrozījuma ir Tieto Latvia, SIA, Evolution Latvia, SIA, C.T.CO, SIA, Tele2 Shared Service Center, SIA, Visma Enterprise, SIA.

1.1.tabula

Programmatūras nozares lielākie 5 uzņēmumi Latvijā 2014.g.³

N.p.k.	Nosaukums	2014. neto apgrozījums, tūkst., EUR	Neto apgrozījuma izmaiņas, pret 2013., %	Peļņa, 2014, tūkst., EUR	Apgrozījuma jeb komerciālā rentabilitāte	Darbinieki
1	Tieto Latvia, SIA	39,724	-11%	3,513	8.84%	745
2	Evolution Latvia, SIA	26,784	-5%	1,631	6.09%	1062
3	C.T.CO, SIA	17,113	21%	1,214	7.09%	366
4	Tele2 Shared Service Center, SIA	12,388	29%	497	4.01%	338
5	Visma Enterprise, SIA	10,304	24%	35	0.34%	198

Kā, redzams pēc 1.1.tabulas uzņēmumi strādā rentabli un galvenais rādītājs – neto apgrozījums – 3 programmatūras nozares vadošajiem uzņēmumiem 2014.g. pieauga, bet 2 uzņēmumiem samazinājās.

Nozares līderis ir Tieto Latvia un tas ir starptautisks uzņēmums ar galveno biroju Somijā, kurš darbojas vairāk kā 20 valstīs. Tieto akcijas kotējas NASDAQ OMX biržā Helsinkos un Stokholmā. Tieto sniedz pilna cikla IT pakalpojumus gan privātajam, gan valsts sektoram.⁴

Tieto piedāvā saviem klientiem šādus pakalpojumus:⁵

- Informācijas sistēmu izstrāde un uzturēšana;
- Uzņēmumu resursu pārvaldības risinājumi;
- Klientu attiecību pārvaldības risinājumi;

² Vēl viena nepieciešamība mūsdienu uzņēmumam – IT stratēģija 2013 http://www.fima.lt/uploads/newslettersarchive/docs/Risinajumu%20era_26.pdf 14.05.2016

³ Uzņēmumu TOP (pēc 2014. gada neto apgrozījuma) <https://www.firmas.lv/lbgpp/2015/raksti/1000000440231#1000000440531> 14.05.2016

⁴ SIA Tieto mājaslapa 19.05.2016 <https://www.tieto.lv/aktuali/tieto-meawallet-chip-card>

⁵ Turpat

- Specializēti biznesa risinājumi;
- WEB lietojumu izstrāde;
- Konsultācijas;
- Datu analīzes risinājumi;
- Maksājumu karšu risinājumi
- Uc.

Tieto Latvia biznesa vērtība 2015.gadā noteikta 52.50 miljoni EUR.

Evolution Gaming ir starptautisks uzņēmums, kurš tiek pārstāvēts Latvijā, Londonā, Maltā un Itālijā u.c. Evolution Gaming Latvijā strādā vairāk nekā 1300 darbinieki – lielākā daļa no viņiem ir spēļu prezentētāji un IT speciālisti. Taču Evolution Gaming darbojas B2B segmentā, un kompānijai nav tiešu biznesa attiecību ar gala patērētājiem, jo uzņēmums pats nesniedz kazino pakopojumus. Kompānija izstrādā interneta kazino spēļu programmatūru un nodrošina spēļu prezentētāju ārpakalpojumus. Uzņēmums ir dibināts 2006. gadā. Evolution Gaming ir pārstāvēts septiņās valstīs, tostarp Latvijas uzņēmums ir lielākais un nodrošina grupas pamatdarbību.⁶

Uzņēmuma galvenā mītne ir Rīgā, no kurienes tas sniedz lielāko daļu pakalpojumu kopš 2016.g.. SIA Evolution Latvia apgrozījums 2014. gadā bija 26,8 milj. eiro.

Savukārt Latvijas valsts mērogā statistika tiek apkopota tikai pat informācijas un komunikācijas tehnoloģijas (IKT) nozari nevis par IT nozari. IKT nozares apgrozījums 2014.gadā veidoja 3,064 miljardus eiro, bet IKT sektora pievienotās vērtības īpatsvars iekšzemes kopproduktā 2014.gadā bija 3,8%.

Gandrīz pusi jeb 48% no kopējā IKT nozares apgrozījuma 2014.gadā veidoja IKT vairumtirdzniecība.⁷

23,7% apgrozījuma veidoja komunikāciju pakalpojumi, bet 22,4% - IT pakalpojumi. IKT ražošana sastādīja vien 5,9% no kopējā nozares apgrozījuma.⁸

2014.gadā bija izveidojušies 470 jauni IKT uzņēmumi, to kopējam skaitam sasniedzot 5534 uzņēmumus. Vislielākais uzņēmumu skaita pieaugums ir bijis apakšnozarē Datorprogrammēšana, konsultēšana un ar to saistītās darbības un tas sasniedza 2995 uzņēmumus.⁹

⁶ Asere A.Evolution Gaming Group pirmsākumi meklējami Latvijā 2015. gada 29. jūnijs www.db.lv/tehnologijas/programmatūra/papildinata-galerija-evolution-gaming-group-pirmsakumi-meklejami-latvija-434467 14.05.2016

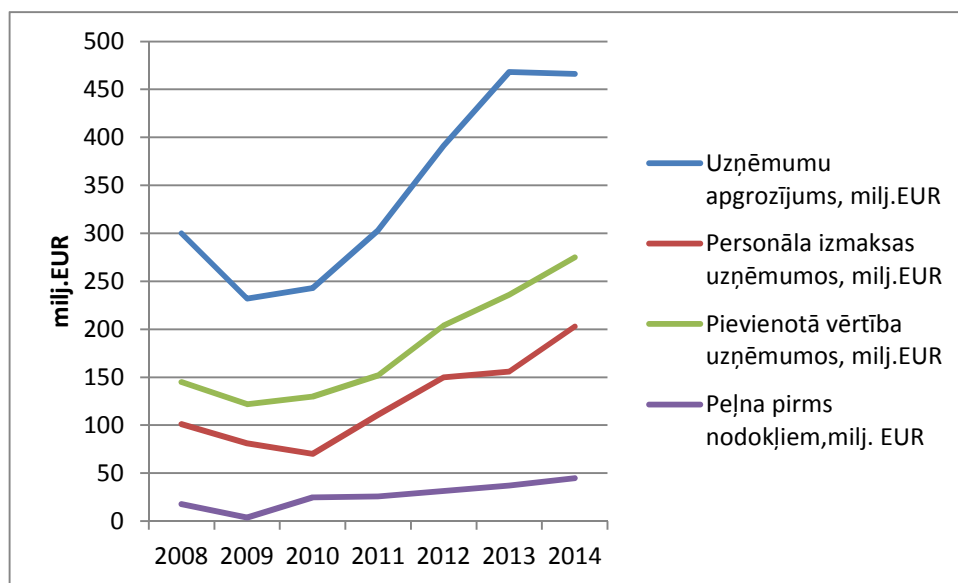
⁷Pern par 22% audzis Latvijas informācijas un komunikācijas tehnoloģiju nozares eksports <http://www.diena.lv/latvija/viedokli/pein-par-22-proc-audzis-latvijas-informacijas-un-komunikacijas-tehnologiju-nozares-eksports-14121579>, 2016. gada 1. Aprīlis

⁸ Turpat

⁹ Turpat

Latvijas IKT kopējais eksports 2014. gadā pieaudzis par 22,5% salīdzinājumā ar 2013. gadu. Savukārt 2015.g. otrajā ceturksnī datorpakalpojumu un informācijas pakalpojumu eksports uzrādīja 39% kāpumu attiecībā pret attiecīgo laika periodu 2014.g., sasniedzot 62,5 miljonus eiro. Pieaudzis ir arī eksporta īpatsvars nozares apgrozījumā, ietverot gan produktus, gan pakalpojumus - no 34% 2013. gadā uz 42% 2014.gadā.¹⁰

Pēc Centrālā statistikas biroja informācijas, IKT nozares uzņēmumu, kuru darbība klasificējama kā datorprogrammēšana, konsultēšana un ar to saistītās darbības statistika apkopota zemāk redzamajā 1.1.attēlā.



1.1.att. Datorprogrammēšanas, konsultēšanas un ar to saistīto darbību sniegto pakalpojumu uzņēmumu statistika Latvijā 2008-2014.g.¹¹

Laika posmā līdz 2014.g. programmēšanas pakalpojumus sniedzošu uzņēmumu apgrozījums turpināja paaugstināties, lai gan dinamika 2015.g. kļuva negatīva, neskatoties uz to, ka šo uzņēmumu sniegtā pievienotā vērtība un personāla izmaksas turpināja pieaugt.

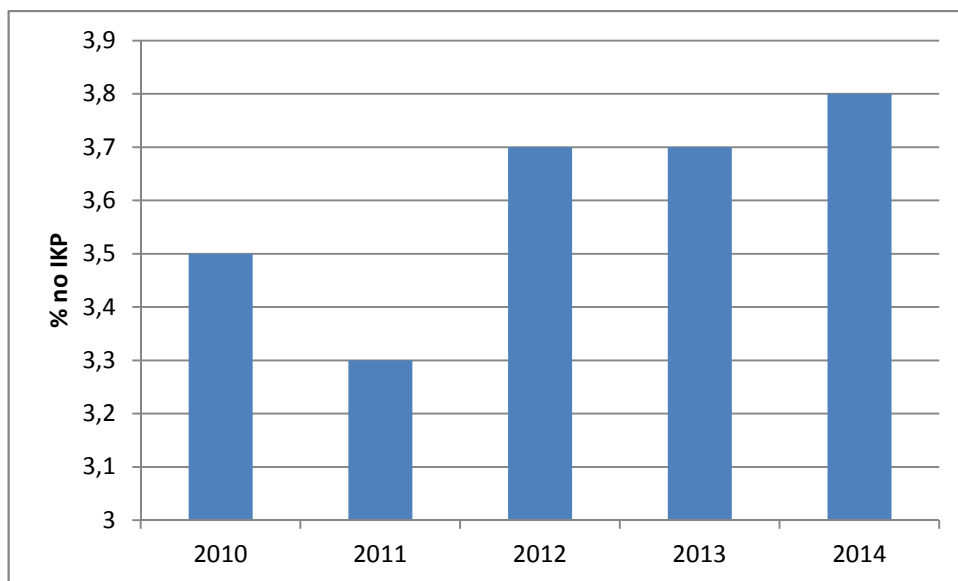
Datorprogrammēšanas, konsultēšanas un ar to saistīto darbību sniegto pakalpojumu uzņēmumu peļņas pirms nodokļiem dinamika ir pozitīvi vērtējama, jo ik gadu rādītājs palielinās par aptuveni 10%, kas aptuveni sakrīt ar apgrozījuma dinamiku.

Pēdējos gados IKT aizvien vairāk integrējas visdažādākajās nozarēs, no atsevišķas biznesa nozares kļūst par dzinējspēku visai ekonomikai, un zināšanas IKT jomā lielā mērā nosaka uzņēmumu konkurētspēju visas valsts ekonomikas izaugsmes mērogā. Pēc CSP

¹⁰ Infografika: IKT nozare aug 16.decembris 2015 www.irlv.lv/2015/12/16/infografika-ikt-nozare-aug 14.05.2016

¹¹ CSB datubāzes http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/zin/zin_datoriz_ikt_sektors/?tablelist=true&rxid=cdbc978c-22b0-416a-aacc-aa650d3e2ce0 14.05.2016

datiem¹², 2014. gadā IKT (Informāciju un komunikāciju tehnoloģiju) sektora īpatsvars IKP sastādīja 3,8%. (sk.1.2.att.).



1.2.att. IKT sektora pievienotās vērtības īpatsvars iekšzemes kopproduktā (faktiskajās cenās, %) ¹³

Tomēr tālākā atdeve no IT nozares attīstības caur efektivitātes paaugstināšanos citās nozarēs dod tālāku IKP pieaugumu ilgtermiņā. Diemžēl liela daļa jeb 42% no IKT speciālistu sarakstā tiek eksportēta¹⁴ un lai arī par darbiniekiem tiek maksāti nodokļi un Latvijas uzņēmumi gūst peļņu, efektivitātes pieaugums šādā gadījumā citās nozarēs dod tālāku IKP pieaugumu ilgtermiņā citu valstu ekonomikās. No otras puses var tikai veicināt šādu praksi, ka šādi pakalpojumi tiek eksportēti, jo ienākumi nonāk Latvijas ekonomikā.

Jaunu IT nozares uzņēmumu attīstības iespējas

Tehnoloģiju start-up kompāniju straujākai attīstībai būtu vajadzīgi investori ar zināšanām šajā jomā. ¹⁵ Pēdējos trīs gados start-up skaits Latvijā ir ievērojami audzis, un aizvien vairāk jaunu cilvēku dibina uzņēmumus. Tomēr problēma aizvien ir finansējuma pieejamība, jo, ieguldot šajos uzņēmumos, pastāv liels risks zaudēt naudu. No investoru puses pamazām sāk aktivizēties biznesa eņģeļi, un tā ir ļoti kritiska daļa no „ekosistēmas”, jo šie investori parasti ir pirmie, kas iegulda jaunus uzņēmumus. Tomēr aizvien trūkst tādu biznesa

¹² Bez IT prasmēm nav biznesa <http://www.diena.lv/uznemeja-diena/bez-it-prasmem-nav-biznesa-14137903> 14.05.2016

¹³ CSP Statistikas datubāzes <http://www.csb.gov.lv/dati/statistikas-datubazes-28270.html> 14.05.2016

¹⁴ LIKTA: Dubultojojot IKT speciālistu skaitu, Latvijas iekšzemes kopprodukts iegūtu pusmiljardu eiro gadā 2016. gada 7. marts www.db.lv/tehnologijas/likta-dubultojojot-ikt-specialistu-skaitu-latvijas-iekaszemes-kopprodukts-iegutu-pusmiljardu-eiro-gada-446459 14.05.2016

¹⁵ Hāka Ž. IT attīstībai nepieciešams atbalsts, Dienas Bizness, 2015.12.09

eņģeļu, kuriem ir pieredze konkrētajā nozarē. Piemēram, tehnoloģiju jomā ir daudz vērtīgāk saņemt investīciju no tādiem investoriem, kuri saprot notiekošo šajā sektorā, jo spēj dot padomus attīstībai. Šādu biznesa eņģeļu skaits aug, bet tas notiek lēni, tomēr paredzams, ka nākotnē tas turpinās palielināties. Arī riska kapitāla sektorā ir līdzīga problēma – trūkst cilvēku ar pieredzi konkrētajā jomā. Vēl nereti ir vērojama situācija, ka, augot lielākiem, uzņēmumi pārceļas uz citām valstīm. No otras puses par to nevajadzētu bažīties jo veiksmīgie uzņēmumi kādā brīdī pārceļ savus mātes uzņēmumus uz Angliju vai ASV, jo lielāki investori to prasa. Tas nenozīmē, ka uzņēmums no šīs valsts pazūd, jo lielākoties kompānijas savas bāzes valstis saglabā sākotnējās mītnes valstīs.¹⁶

Kļūdas, ko pieļauj IT start-up uzņēmumi, lielākoties atšķiras no tajos strādājošo cilvēku pieredzes. Viņš novērojis, ka nereti kompānijas īpašniekiem nav definētas komandas biedru atbildības daļas, bet jau sākotnēji būtu jāzina, ko darīt brīdī, kad kāds no dalībniekiem izlemj pamest uzņēmumu, lai tajā brīdī kompānijā neiestātos haoss.¹⁷

Lieli IT uzņēmumi valstī ir nozīmīgi, jo tie veicina jaunu kompāniju rašanos. Skype efekts Igaunijā ir svarīgs ne tikai tāpēc, ka tas ir viens liels uzņēmums, bet arī tādēļ, ka no šī uzņēmuma izaugsmes un globālās ekspansijas procesa ir izaugusi nākamā paaudze, tai skaitā biznesa eņģeļi. Tā rezultātā ir radušās 118 jaunas kompānijas, kuras veidojuši cilvēki, kas iepriekš strādājuši Skype. Sākotnēji šajos lielajos uzņēmumos cilvēki iegūst pieredzi, nopelna naudu un tad veido savus uzņēmumus, kas attīstās tālāk. Šis process ir nozīmīgs, jo veicina arī ekonomikas attīstību.

Arī Latvijā ir vairāki start-up veiksmes stāsti, un lielākais no tiem ir bezvadu interneta maršrutēšanas iekārtu un programmatūras izstrādātājs MikroTik. 2014.g. tā apgrozījums sasniedzis 135 miljonus eiro, bet peļņa – 34 miljonus eiro. Arī daļa no šī uzņēmuma speciālistiem nākotnē izaugs un sāks savu biznesu, veidojot jaunus veiksmes stāstus. Kā piemēru veiksmīgai izaugsmei var minēt arī sociālo tīklu ask.fm, kuram izdevies kļūt par lielu uzņēmumu, neskatoties uz slikto slavu dibinātāju daudzu komunikācijas kļūdu dēļ.¹⁸

Valsts loma

IT nozarē liela ietekme ir Latvijas valsts un ES finansējumam un politikai. Pamatnostādnēs jaunajam plānošanas periodam (2014-2020) ir izvirzīti šādi mērķi¹⁹:

¹⁶ Hāka Ž. IT attīstībai nepieciešams atbalsts, *Dienas Bizness*, 2015.12.09

¹⁷ Turpat

¹⁸ Turpat

¹⁹ Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību 2013. gada decembris, LR Ekonomikas ministrija

- palielināt iedzīvotāju e-prasmju līmeni (uzlabojot vidējo prasmju līmeni un samazinot interneta nelietotāju īpatsvaru);
- uzlabot uzņēmējdarbības vidi (uzlabojot e-komercijas rādītājus);
- palielināt publiskās pārvaldes darbības efektivitāti (optimizējot procesus);
- palielināt interneta pieejamību (palielinot mājsaimniecību interneta pieejamību);
- nodrošināt pakalpojumu ērtu pieejamību elektroniskā vidē (palielinot gan iedzīvotāju, gan uzņēmumu īpatsvaru, kuri izmanto internetu sadarbībai ar valsts un pašvaldību institūcijām, kā arī ārstniecības iestādēm);
- palielināt ieguldījumu pētniecībā un inovācijā (palielinot ieguldījumu apjomu un inovātivo uzņēmumu īpatsvaru).

Pēdējos gados informācijas tehnoloģijās Latvijā katru gadu tiek ieguldīti būtiski resursi. No Eiropas Reģionālās attīstības fonda (ERAF) 2007.–2013. gada aktivitātēm tika apstiprināti IT projekti aptuveni 121 milj. eiro apmērā, savukārt 2014.–2020. gadā atbalsts tiek plānots vairāk nekā 151 milj. eiro apmērā. Uz 101 milj. eiro pirmajā kārtā pretendē 38 projekti.

Kopējie ikgadējie IKT izdevumi Latvijā, piemēram, uz 2014. gada sākumu bija pietuvojušies 100 milj. eiro robežai, kas ietver arī Eiropas reģionālā attīstības fonda (ERAF) projektiem paredzēto finansējumu.²⁰

Izdevumi IKT uzturēšanai arvien palielinās, kaut arī lielākā daļa iestāžu pastāvīgi glabājamās lietas joprojām veido papīra formā, neraugoties uz to, ka elektronisko dokumentu nosacītās vienības uzglabāšana arhīvā, salīdzot ar tradicionālajām metodēm, ir 10 reizes lētāka.²¹

Latvijas valsts kontrole nāca klajā ar diskusiju dokumentu, kas tapa uz IKT projektu ieviešanas revīziju pamata vairākās valsts iestādēs un vēlreiz norāda uz būtiskām laika un finanšu investīcijām IKT projektos, no kā vēlamās atdeves un sabiedriskā labuma nav. Spilgti, bēdīgi piemēri tālu nav jāmeklē. Tā Veselības ministrija kopš 2003. gada attīsta IKT projektu e-veselība. Tā kopējās izmaksas ir plānotas vairāk nekā 42,1 milj. eiro apmērā. Faktiski izlietoti vairāk nekā 21,3 milj. eiro. Šajā plānošanas periodā (2014.–2020.) atvēlēti 14,8 milj. eiro, projekts pagarināts par 26 mēnešiem.²²

Pēc autores domām diemžēl valdības īstenotās ekonomikas politikas rezultāti IT nozarē ir maz jūtami. Ekonomiskā situācija kā arējās vides sastāvdaļa Latvijā šobrīd ir atbilstoša ekonomiskajai situācijai Eiropā un pasaulē. Lai arī IT ir tā joma, kurā Latvija var sekmīgi

²⁰ Laukšteina D. 151 milj. eiro IKT sistēmu puzzlei 14.05.2016 www.db.lv/laikraksta-arhivs/zinas/151-milj-eiro-ikt-sistemu-puzlei-447020

²¹ Turpat

²² Turpat

konkurēt starptautiskajā tirgū, tomēr, neskatoties uz runām, efektīvas valdības politikas šīs nozares attīstībā Latvijai nav.

Valstij ir nepieciešami veiksmīgi uzņēmēji, kas ražo preces un sniedz pakalpojumus. Lai uzņēmēji kļūtu veiksmīgāki, piedāvātu savas preces un pakalpojumus plašākam interesentu lokam, tiem nepieciešams palielināt savu produktu/pakalpojumu noieta tirgu. Liels solis ir panāks, piedāvājot iespēju pārdot savas preces vai pakalpojumus internetā, aplikācijās vai citos datortīklos: ja 2008.gadā šo iespēju izmantoja katrs piektais uzņēmums, tad 2014.gadā šo uzņēmumu īpatsvars ir divkārtšojies, sasniedzot 10% no kopējā uzņēmumu skaita. Neskatoties uz to, Latvija joprojām atpaliek no Eiropas vidējiem rādītājiem. Tādēļ kā nākamais līmenis uzņēmumu attīstībai rekomendējams uzņēmējiem iegūt lielāku klientu loku, izmantojot Elektronisko iepirkumu sistēmu.²³

Pēc autores domām viena no problēmām IT nozarē ir godīgas konkurences neesamība IT sistēmu iepirkumos. Šajā sakarā Iepirkumu uzraudzības birojs (IUB) bieži saskaras ar iepirkumiem, kurus var salīdzināt ar ielāpu likšanu valsts pārvaldes informācijas sistēmās. IT sistēmas sākotnēji ir iegādātas par 20–50 tūkstošiem eiro, un tad tiek veikti iepirkumi par simtiem tūkstošiem, kas skaidroti ar dažādiem iemesliem. Tomēr IUB rokās nav instrumentu, lai pasūtītāju pārliecinātu, ka viņam nav taisnība, jo, lai pateiktu, ka iepirkuma veikšana ir neracionāla un efektīvāk ir sākt jaunu iepirkumu uz modernas bāzes, būtu nepieciešama ekspertu grupa un audita veikšana. Patlaban sāka jaunas ES direktīvas ieviešana, kur tiek likts uzsvars, ka sarunu procedūrās pasūtītājam būs jāpamato, vai tiešām nav alternatīvas un ar iepirkumu netiek mākslīgi sašaurināts tirgus. Bieži vien iepirkumos trūkst elementāras atbildes – kas īsti tiek pirkt un kāds būs rezultāts. Tāpat IUB nereti saņem sūdzības, ka nav definēti iepirkuma mērķi. Iepirkumos bieži vien tiek iekļautas savādas prasības.²⁴

Darbinieki

Galvenais programmēšanas un IT uzņēmuma resurss bieži ir tieši darbinieki, nevis tehnika. Salīdzinot ar 2013.gadu, par 3200 cilvēkiem audzis nozarē **nodarbināto skaits**, nozarei kopā nodarbinot jau 26 600 darbinieku.²⁵

Informācijas tehnoloģiju (IT) nozarē strādājošo **vidējā neto alga** 2015.gadā bija no 1000 līdz 1500 eiro, bet darbinieki ar vadītāja atbildību „uz rokas” saņēmuši no 1800 līdz 2700 eiro, liecina izglītības projekta „Start (IT)” apkopotā statistika.²⁶

²³ Uzņēmējiem ir svarīgas digitālās prasmes 14.05.2016
<https://www.likta.lv/LV/Presei/Lists/Pazinojumi/DispForm.aspx?ID=202&Source=https%3A%2F%2Fwww.likta.lv%2F%2FPresei%2FLapas%2FPresei.aspx>

²⁴ Hāka Ž. IT attīstībai nepieciešams atbalsts, *Dienas Bizness*, 2015.12.09

²⁵ Gandrīz pusi no IKT nozares apgrozījuma veido vairumtirdzniecība LETA, 2016. gada 1. aprīlis

Nozares speciālisti ar 10 līdz 15 gadus lielu darba stāžu saņem vairāk nekā 4500 eiro.

Saskaņā ar Centrālās statistikas pārvaldes (CSP) datiem pērn trešajā ceturksnī vidējā bruto alga Latvijā bija 829 eiro.

2016.g. situācija ir tāda, ka uz nākotni IT nozarē var raudzīties ar optimismu - jo IT nozare uzrāda stabilu un pastāvīgu izaugsmi, tajā pašā laikā uzņēmumi saskaras ar pastāvīgu darbaspēka trūkumu, kas ir lielākā problēma nozares straujākai attīstībai. Tā kā pašlaik IKT nozare piedzīvo strauju izaugsmi, par ko liecina pieaugošais IT nozares uzņēmumu apgrozījums, kā arī nozarē ienākot arvien jauniem ārvalstu un vietējiem uzņēmumiem, arī 2016.gadā aktuāla problēma ir kvalificētu speciālistu trūkums. Šāda tendence novērojama ne vien Latvijā, bet arī Eiropā. Tiek īstenoti jauni projekti un iegūti jauni klienti, taču bieži vien speciālistu trūkums ir būtiskākais iemesls, kādēļ projekti nevar tikt īstenoti.²⁷

"Baltic Development Forum" nesēn prezentētajā pētījumā, kurā tika analizēta digitālo jomu ietekme uz ekonomiku Baltijas Jūras reģiona valstīs, kā viens no būtiskiem faktoriem tika minētas e-prasmes. Pētījumā atklāts, ka Latvijā ir zems IKT speciālistu īpatsvars - 1,9% 2013.gadā, atpaliekot no līderiem Zviedrijas un Somijas par 2,5 procentpunktiem. Šī rādītāja potenciālā ietekme uz IKP sastāda 531 milj. eiro, kas pierāda, ka digitālās ekonomikas ieguvumi kopumā būtu milzīgi.²⁸

Ja Skandināvijā informācijas tehnoloģiju (IT) speciālisti veido 4% no visiem nodarbinātajiem, Latvijā viņi ir tikai 1,9% no darbaspēka.²⁹

Kā viens no iemesliem speciālistu trūkumam ir nepietiekams uzsvars uz dabaszinātnēm skolās - skolu beidzējiem ir nepietiekamas zināšanas, lai mācītos tālāk par IT speciālistiem. Otrs iemesls ir tas, ka skolu beidzēji nereti ir aktīvi tehnoloģiju lietotāji - spēlē spēles, lieto sociālos tīklus, bet viņi nav radītāji. Viņi nesaprot, ka augstskolas mācīs radītājus, nevis patērētājus.³⁰

Problēmas

Nozares vājā puse un reizē iespēja ir, protams, Latvijas uzņēmēju izglītība un līdz ar to spējas un vēlme izmantot IT sniegtās priekšrocības. Mūsdienās uzņēmumos visa līmeņa vadītāji ar informācijas sistēmām vairs nevar būt uz „jūs”. Tā kā tehnoloģijas attīstās ļoti

²⁶ Latvijas biznesa apskats Nr.1 Informācijas tehnoloģijas, datortehnika 07.04.2016
<https://www.firmas.lv/lbgpp/newsletter/1000000440329>

²⁷ Infografika: IKT nozare aug 14.05.2016 www.irlv.lv/2015/12/16/infografika-ikt-nozare-aug

²⁸ Turpat

²⁹ Kļaviņš A. Bāliņa: Latvijā katastrofāli trūkst IT speciālistu 14.05.2016
www.nozare.lv/nozares/it/item/2015120312564500721AF98350D11D54/

³⁰ Turpat

strauji, uzņēmējiem nemitīgi jāpapildina savas zināšanas un iemaņas, lai varētu izmantot informācijas tehnoloģijas sava biznesa attīstībā.

Latvijā ir pietiekoši augsti attīstīta informācijas tehnoloģiju pakalpojumu nozare. Problēma nav tik daudz informācijas sistēmu pareizā izstrādē, ieviešanā un ekspluatācijā, cik tajā, ka nereti uzņēmumiem trūkst aprēķinu metodikas, lai prognozētu ekonomisko efektivitāti no informāciju tehnoloģiju ieviešanas.³¹

Šajā sakarā pašai IT nozarei jācenšas iet pretim uzņēmumiem un klientiem palīdzot Latvijas uzņēmumiem celt savu digitālo kompetenci un demonstrēt IKT nozīmi produktivitātes, efektivitātes un konkurētspējas celšanā. Protams, šā brīža plašais IKT risinājumu klāsts var apmulsināt uzņēmēju, kas ikdienā neseko līdzi IKT nozares jaunumiem, taču var sekot 3 soļiem, lai iesākums IKT risinājumu ieviešanā būtu vienkāršāks.³²

Pirmkārt: Uzņēmējiem būtu jāidentificē savs pamatbusiness un rūpīgi jāpārskata budžeta pozīcijas, apzinoties, kuras no tām uzņēmumam būtu visbūtiskāk optimizēt. Vienlaikus svarīgi, ka IKT risinājumu ieviešana nevar tikt uztverta kā izmaksu pozīcija, bet gan kā investīcija, kuras rezultātā var ne tikai efektīvizēt, bet pat ievērojami paplašināt uzņēmuma biznesu.³³

Otrkārt: Lai neapjuktu IKT piedāvāto risinājumu klāstā, informācijas meklēšanu būtu vērts iesākt ar savu nozares uzņēmumu aptaujāšanu un viņu pieredzes apzināšanu, piemēram, vērsties savas nozares asociācijā. Savukārt par izvēlētā IKT piegādātāja kvalitāti un profesionalitāti var interesēties IKT nozares asociācijā, pārbaudot izvēlētā uzņēmuma reputāciju nozares uzņēmumu vidū.³⁴

Treškārt: Uzņēmuma vadītājam jārēķinās, ka IKT risinājums bieži vien prasīs arī darba kultūras maiņu no paša uzņēmuma darbiniekiem, kuriem ne vienmēr "patīk", ka ieviestās tehnoloģijas seko līdzi darba laikā paveiktajam, pamana aprēķinu kļūdas, rūpīgi izmēra sasniegto rezultātu, identificē līdzī atbildēto/neatbildēto klientu zvanu skaitam vai pieprasa lietot darba vajadzībām izsniegtos viedtālrunus atbilstoši drošības prasībām.³⁵

2016.g. 1.janvārī Latvijā stājās spēkā jaunais Solidaritātes nodokļa likums, kas paredz uzņēmēju kritizētā solidaritātes nodokļa ieviešanu.

³¹ Bērziņa G., Lipskis V. Informācijas tehnoloģiju ieviešanas ekonomiskās efektivitātes prognozēšana Latvijas reģionu uzņēmumos, Daugavpils Universitāte, 2013, Starptautiskās zinātniskās konferences „Sociālās zinātnes reģionālajai attīstībai 2012: Finanšu kapitāla ietekme uz reģiona ekonomisko konkurētspēju” materiāli. III daļa. Ekonomikas aktualitātes

³² IKT nozares līderi dibina “Loģiskās atlases” kustību un aicina uzņēmumus straujāk ieviest IKT risinājumus <https://www.likta.lv/LV/Presei/Lists/Pazinojumi/DispForm.aspx?ID=180>

³³ Turpat

³⁴ Turpat

³⁵ Turpat

Solidaritātes nodokli piemēro darba ņēmēju atalgojuma daļai, kura pārsniegs valsts sociālās apdrošināšanas obligāto iemaksu griestus. Atalgojuma daļai, kas pārsniedz griestus, piemēro tādu pašu likmi kā vispārējās valsts sociālās apdrošināšanas obligāto iemaksu gadījumā - 34,09%, no kuras 23,59% maksā darba devējs, bet 10,5% - darba ņēmējs. Attiecībā uz personām, kuras nav pakļautas visiem sociālās apdrošināšanas veidiem, likme noteikta likumā par valsts sociālo apdrošināšanu.³⁶

Atšķirībā no speciālajos budžetos ieskaitāmajām valsts sociālās apdrošināšanas obligātajām iemaksām, solidaritātes nodokļa ieņēmumus ieskaitīs valsts pamatbudžetā. Šī nodokļa maksāšana tā maksātājiem neradīs tiesības uz sociālās apdrošināšanas garantijām - pensiju, bezdarbnieku pabalstu, palīdzību pēc nelaimes gadījumiem darbā vai arodslimībām, maternitātes, slimības un invaliditātes pabalstiem.

Solidaritātes nodoklis galvenokārt skar informācijas tehnoloģiju (IT) nozari, bankas, apdrošinātājus un lielo starptautisko korporāciju darbiniekus. Tās ir jomas un uzņēmumi, kas maksā nodokļus.³⁷ Tā kā IT nozarei ir jābūt konkurētspējīgai Baltijā, Baltijas jūras reģionā, Eiropā un arī pasaulē un Latvijā ir vieni no augstākajiem darbaspēka nodokļiem Baltijas valstu vidū tas nozarei nav nekas labs.

Praktiskās sekas ir tādas, ka IT joma uzņēmumi ir spiesti palielināt algas vadošajiem speciālistiem solidaritātes nodokļa radītā algas samazinājuma dēļ.³⁸ Līdz ar to rodas jautājums par to kur cilvēki izvēlas strādāt - tur, kur nodokļi ir lielāki, vai tur, kur mazāki. Latvijā pagaidām ir lielākie nodokļi Baltijas valstīs, un tas rada zināmas problēmas ar darbaspēka piesaisti.³⁹

Analizējot datus pa nozarēm, 5,9% jeb 103 miljonus eiro no visiem nodokļiem 2015.g. gada 2.ceturksnī veido IKT jomas nomaksātie nodokļi, kas ierindo IKT nozari 4.vietā pēc īpatsvara kopējos Valsts Ieņēmumu dienesta administrētajos budžeta ieņēmumos starp visām tautsaimniecības nozarēm⁴⁰

Pēc maģistra darba autores domām Latvijā ir augsts ēnu ekonomikas īpatsvars salīdzinājumā ar tuvākajām Eiropas valstīm, līdz ar to ir nepareizi palielināt izdevumus tiem, kas maksā nodokļus, tā vietā lai cīnītos ar tiem, kas tos nemaksā.

³⁶ Bāliņa: Valstij nauda būtu jāmeklē tur, kur tā pazūd, nevis tur, kur "gaišāks" 14.05.2016 www.nozare.lv/nozares/it/item/201602070900160388D2077BEC3D739F/

³⁷ Bāliņa: Valstij nauda būtu jāmeklē tur, kur tā pazūd, nevis tur, kur "gaišāks" 14.05.2016 www.nozare.lv/nozares/it/item/201602070900160388D2077BEC3D739F/

³⁸ Kļaviņš A. Gulbis: Lai kompensētu solidaritātes nodokli, kvalificētākajiem darbiniekiem "Lattelecom" cels algas 14.05.2016 <http://nozare.lv/nozares/it/item/2016012612360401F36798979C590FEA/>

³⁹ Turpat

⁴⁰ Pērn par 22% audzis Latvijas informācijas un komunikācijas tehnoloģiju nozares eksports 14.05.2016 www.nozare.lv/nozares/it/item/2015120311394400FB410153FC7C3D17/

Viena no būtiskākajām taisnīgas nodokļu sistēmas pazīmēm ir nodokļu neizbēgamība jeb tas, ka visi sabiedrības locekļi dod savu pienesumu kopīgo vajadzību finansēšanai. Pat pieticīgākie aprēķini apliecina, ka aptuveni piektā daļa Latvijas ekonomikas joprojām atrodas ēnā, tādēļ kā pirmo prioritāti vajadzētu izvirzīt nodokļu iekasēšanu no šī sektora.⁴¹

1.2. Likumdošanas prasības IT nozarē

Var pieminēt šādus normatīvos aktus, kas ietekmē IT nozares dalībniekus, tai skaitā tos, kas izstrādā programmatūru, ar kuras palīdzību tiek glabāti, apstrādāti, sūtīti privāti dati:

Valsts informācijas sistēmu likums

Informācijas tehnoloģiju drošības likums

Fizisko personu datu aizsardzības likums

Elektronisko dokumentu likums

Informācijas atklātības likums

Pacientu tiesību likums, 10. pants

Ārstniecības likums, 78.pants

MK noteikumi "Valsts informācijas sistēmu savietotāju un integrēto valsts informācijas sistēmu aizsardzības prasības"

MK noteikumi "Valsts informācijas sistēmu attīstības projektu uzraudzības kārtība"

MK noteikumi "Valsts informācijas sistēmu vispārējās tehniskās prasības"

MK noteikumi "Valsts informācijas sistēmu reģistrācijas noteikumi"

MK noteikumi "Informācijas tehnoloģiju kritiskās infrastruktūras drošības pasākumu plānošanas un īstenošanas kārtība" MK noteikumi "Noteikumi par elektronisko sakaru komersantu rīcības plānā ietveramo informāciju, šā plāna izpildes kontroli un kārtību, kādā galalietotājiem tiek īslaicīgi slēgta piekļuve elektronisko sakaru tīklam"

MK noteikumi "Kārtība, kādā tiek nodrošināta informācijas un komunikācijas tehnoloģiju sistēmu atbilstība minimālajām drošības prasībām"

MK noteikumi "Kārtība, kādā sagatavo un iesniedz personas datu apstrādes atbilstības novērtējumu"

MK noteikumi "Personas datu aizsardzības speciālista apmācību kārtība"

MK noteikumi "Personas datu aizsardzības obligātās tehniskās un organizatoriskās prasības"

MK noteikumi "Kārtība, kādā iestādes ievieto informāciju internetā"

MK noteikumi "Kārtība, kādā atļauj izmantot pacienta datus konkrētā pētījumā"

⁴¹ Ādamsons A. "SEB bankas" vadītāja: Svarīgākais ir ierobežot jebkuras iespējas izvairīties no nodokļu nomaksas 14.05.2016 www.nozare.lv/nozares/it/item/201509041713090371CF554EDC683C7E/

MK noteikumi "Noteikumi par vienoto veselības nozares elektronisko informācijas sistēmu"

Šos normatīvos aktus pamatā var iedalīt 2.lielās grupās.

1.grupa Normatīvie akti, kas saistīti ar datu drošību

2.grupa Normatīvie akti, kas nosaka IT sistēmu organizāciju un darbību valsts iestādēs.

Likumdošanas prasības Latvijā daudzās jomās ir pārspīlēti un nepamatoti sarežģītas. Piemēram, tehniskās prasības kases aparātiem un kasu sistēmām (fiskālajām iekārtām) nozarē tiek vērtētas augstākas nekā citās valstīs Eiropā, kas apgrūtina un rada papildus izdevumus šādu sistēmu lietošanā.

Lai gan digitālā ekonomika būtībā nepazīst robežas, šobrīd Eiropas IT tirgus ir sadrumstalots dalībvalstu noteikumu, to atšķirīgās piemērošanas un dažādās tirgus darbības dēļ. Tā rezultātā, vairāk nekā pusi jeb 54% no ES pieejamajiem digitālajiem pakalpojumiem sniedz ASV uzņēmumi, kamēr pašas ES pārrobežu pakalpojumu sniedzēji veido tikai 4% tirgus. Iemesls ir Eiropas tirgus sadrumstalotība, tostarp valodas barjeras.⁴²

Patlaban digitālā ekonomika aug septiņas reizes ātrāk nekā Eiropas ekonomika kopumā. Taču ES izaugsmi bremsē 28 dažādi digitālie tirgi, tāpēc būtisks uzdevums ir ES dalībvalstu likumdošanas harmonizācija.⁴³

Īpaši būtiskas ir vienotas normas attiecībā uz patērētāju tiesībām, kā arī satura pieejamību dažādās valodās, kas rada jaunas iespējas tādā IT apakšnozarē kā mašintulkošana.

Datu aizsardzības jomā jau 2012. gadā Eiropas Komisija ierosināja visaptverošu datu aizsardzības noteikumu reformu ar mērķi palielināt lietotāju iespējas kontrolēt savus datus un samazināt uzņēmumu izmaksas. 2014.g. martā Eiropas Parlamenta (EP) deputāti pirmajā lasījumā pieņēma noteikumus, lai turpmāk iedzīvotāju dati tiktu stingrāk aizsargāti. Turklāt jaunie noteikumi sniegtu iedzīvotājiem vairāk iespēju ietekmēt to, kas notiek ar viņu datiem. Pašlaik uzņēmumiem ir tiesības glabāt informāciju par personām neierobežotu laiku, taču jaunie noteikumi paredz tiesības lūgt šo informāciju izdzēst jeb īstenot t.s. tiesības tikt aizmirstam. Šie noteikumi ir būtisks solis spēcīgas Eiropas datu aizsardzības sistēmas izveidošanā. EP mērķis bija panākt vienošanos par datu reformu līdz 2015. gada beigām.

Datu aizsardzības "paketi" veido divi likumi — vispārējā datu aizsardzības regula, kas attiecas uz personas datiem, ko apstrādā publiskas vai privātas struktūras visā ES, un

⁴² Bāliņa S. Digitālās ekonomikas izaicinājumi sāk iegūt praktiskas aprises 14.05.2016
www.irlv.lv/2015/7/15/digitalas-ekonomikas-izaicinajumi-sak-iegut-praktiskas-aprises

⁴³ Turpat

direktīva par personas datu apstrādi nolūkā novērst, izmeklēt vai krimināli sodīt par noziegumiem.⁴⁴

Regulu normas ir saistošas ne tikai dalībvalstīm, bet var uzlikt saistības arī fiziskajām un juridiskajām personām. Lai novērstu tiesību normu dublēšanos un regulu nevienmērīgu piemērošanu visā ES teritorijā, ES dalībvalstis nav tiesīgas iestrādāt regulu normas nacionālajā likumdošanā, tomēr likumi vai Ministru kabineta noteikumi var paredzēt mehānismu regulas piemērošanai Latvijā.⁴⁵

Eiropas Parlaments 14.04.2016 atbalstīja jaunus ES datu aizsardzības tiesību aktus, kas atgriež iedzīvotājiem kontroli pār viņu privātajiem datiem, radīs vienotus un digitālajam laikmetam pielāgotus noteikumus visā ES.⁴⁶ Jaunie noteikumi arī nosaka minimālos noteikumus datu izmantošanai policijas un tiesu darba vajadzībām.

Parlamenta balsojums noslēdz četrus gadus ilgušo darbu pie ES datu aizsardzības noteikumu pārrakstīšanas. Vispārējā datu aizsardzības regula iedzīvina augstu un vienotu datu aizsardzības līmeni visā Eiropā. Šis ir ievērojams Eiropas Parlamenta panākums un nepārprotams Eiropas “jā” spēcīgām patērētāju tiesībām un konkurencei digitālajā laikmetā. Iedzīvotāji paši var izlemt, ar kādu personisku informāciju viņi vēlas dalīties.⁴⁷

Vienlaikus noteikumi sniedz arī paredzamību uzņēmumiem, izveidojot vienotus noteikumus visā ES. Jaunais likums rada uzticēšanos, tiesisko noteiktību un veicina taisnīgāku konkurenci.⁴⁸

Jaunie noteikumi ietver⁴⁹:

- Tiesības tikt aizmirstam;
- Prasību saņemt “skaidri apstiprinošu piekrišanu” privāto datu apstrādei;
- tiesības zināt, ja jūsu dati ir uzlauzti;
- prasību sniegt informāciju vienkāršā valodā un viegli izlasāmā drukā;
- stingrākus naudas sodus - līdz 4% no uzņēmuma apgrozījuma pasaulē par datu aizsardzības noteikumu pārkāpšanu;

Lai arī informācijas un komunikāciju tehnoloģiju uzņēmumi kopumā atbalsta ES centienus harmonizēt datu aizsardzības normas, būs svarīgi raudzīties, lai netiktu radīts

⁴⁴ EP ziņotāja M. Lauristina mudina virzīt uz priekšu Eiropas datu reformu, ES Padome sola pozīciju jūnijā 14.05.2016 www.europarl.lv/lv/pasakumi/2015pasakumi/martapasakumi/press-release-2015-march-4.html

⁴⁵ ES likumdošana www.een.lv/pakalpojumi/es-likumdosana

⁴⁶ Datu aizsardzības regula- realitāte! 14.05.2016 www.datuaizsardziba.lv/lv/publikacijas/261-datu-aizsardzibas-regula-realitate

⁴⁷ Vēlas ieviest vienotu datu aizsardzības līmeni visā Eiropā <http://www.db.lv/tehnologijas/velas-ieviest-vienotu-datu-aizsardzibas-limeni-visa-eiropa-448194> 19.05.2016

⁴⁸ Turpat ⁴⁶

⁴⁹ Eiropas Parlaments apstiprina digitālajam laikmetam piemērotus noteikumus 14.05.2016 www.europarl.lv/lv/jaunumi/2016_/aprila_jaunumi/es_datu_reforma.html

neadekvāts un nevajadzīgs administratīvais slogs, jo ja LR fizisko personu datu aizsardzības likumā ir 32. panti un tas aizņem tikai kādas 15 .lapas, tad savukārt, regulā ir vairāk nekā simts apsvērumi, 91 pants, un tas viss aizņem gandrīz 200 lappuses. Ievērojot to, daudzos Latvijas IT jomas uzņēmumos var nākties veikt būtiskas reformas.

IT nozari ietekmē arī dažādi vispārēji normatīvie akti un ES regulas. Piemēram, var pieminēt to, ka 2016.g. janvārī Eiropas Komisija (EK) nāca klajā ar jaunu iniciatīvu – Starptautisko iepirkuma instrumentu (International Procurement Instrument), kura mērķis ir sekmēt brīvu pieeju publiskā iepirkuma tirgiem visā pasaulē.

Līdz ar to kļūst aktuāla apmācība personas datu aizsardzības jomā, kas galvenokārt, sniedz izpratni apmācāmajiem par datu apstrādes jēdzienu, principiem un datu aizsardzību reglamentējošo normatīvo aktu prasībām uzņēmumu un iestāžu darbībā. Apmācību kursā tiek apskatīti jautājumi par personas datu apstrādi visās formās (videonovērošana, fizisko personu datus saturošas datu bāzes, uzņēmumu lojalitātes kartes, pat personas datu apstrāde uzņēmuma personāla daļas ietvaros).

Ikvienai personai, kas ir atbildīga par personas datu apstrādi un datu aizsardzību uzņēmumā jāzina, kā nodrošināt likumam atbilstošu personas datu apstrādi iestādē vai uzņēmumā, kā izvairīties no situācijām, kas rada pārkāpumus datu aizsardzības jomā un kā piemērot preventīvus pasākumus personas datu aizsardzības pārkāpumu novēršanai, jāspēj analizēt un noteikt uzņēmuma darbības ietvaros realizējamo projektu atbilstību normatīvajam regulējumam fizisko personu datu aizsardzības jomā, jāzina, kādi faktori jāņem vērā sadarbojoties ar pārrobežu uzņēmumiem, kā arī jābūt informētam valsts uzraudzības iestāžu funkciju, pilnvaru un kompetences jautājumos.⁵⁰

Šobrīd (2016.g.) Eiropas Savienība (ES) darbojas saskaņā ar atvērtas ekonomikas principiem, taču daudzas valstis – ES ārējās tirdzniecības partneres – joprojām pielieto diskriminējošus nosacījumus publiskā iepirkuma organizēšanai, kas kropļo konkurenci un neļauj ES uzņēmējiem pilnvērtīgi iesaistīties konkrētajā tirgū.

Līdz ar Starptautiskā iepirkumu instrumenta ieviešanu, EK plāno cīnīties ar negodīgu konkurenci un korupciju pasaules tirgos, kā arī veicināt vispārējo labklājības līmeņa augšupeju.⁵¹

⁵⁰Personas datu aizsardzība <http://www.mcliepa.lv/lv/kursi/specialistu-apmaciba/personas-datu-aizsardzibas-specialistu-apmacibas-kurss> 10.04.2016

⁵¹ European Commission Takes Action to Open Up International Procurement Markets 14.05.2016 europa.eu/rapid/press-release_IP-16-178_en.htm

1.3. SIA „Scope Technologies” darbības raksturojums

SIA „Scope Technologies” vispārējs raksturojums

Saskaņā ar NACE2 klasifikāciju SIA „Scope Technologies” darbība veidi ir:

62.01 Datorprogrammēšana

62.09 Citi informācijas tehnoloģiju un datoru pakalpojumi

Scope Technologies SIA juridiskā adrese ir Dunties iela 23a, Rīga. Sabiedrība ir reģistrēta Komercreģistrā ar vienoto reģistrācijas numuru 50103249771. Sabiedrības vienīgais dalībnieks ir tās mātes sabiedrība Scope Technologies Holdings Limited, kurai pieder 100% no Sabiedrības pamatkapitāla. Sabiedrības valdes locekļi ir Lavie Shmuel (Valdes loceklis) un Nussbaum Monty (Valdes loceklis).

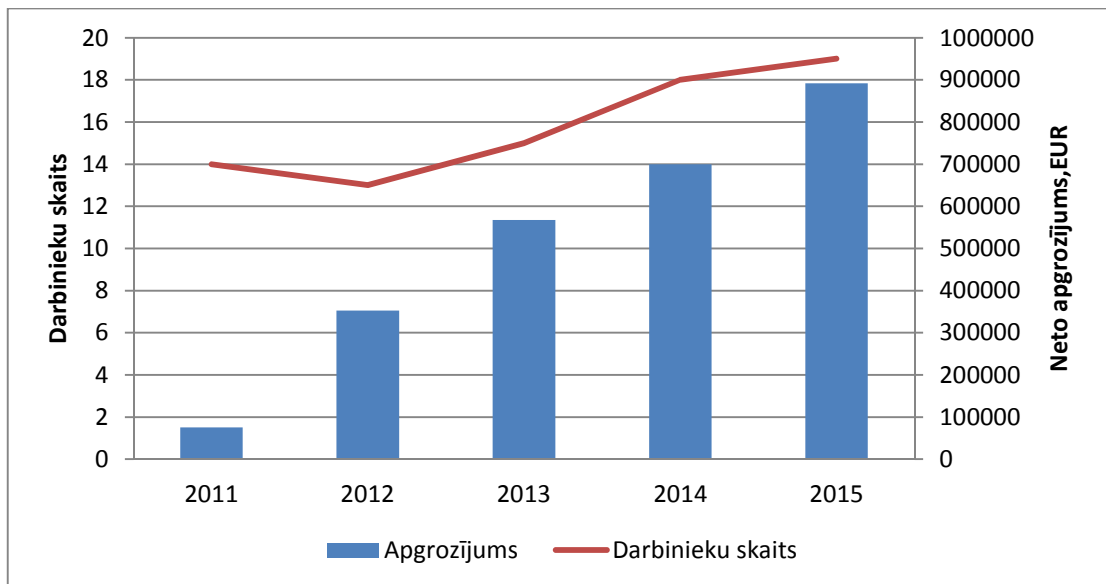
Viens no galvenajiem virzieniem uzņēmumā ir telemātikas programmatūras izstrāde. Neliela telemātikas ierīce uzkrāj ziņas par autotransporta vai kāda cita objekta atrašanās vietu un noraida informāciju uz centrālo datu bāzi izmantojot SIA „Scope Technologies” programmatūru. Piemēram, pilsētas autobusā ierīkotai šādai sistēmai var būt daudz plusu - ir zināms, cik pasažieru brauc maršrutā, kurā laikā brauc utt. Tas palīdz plānot maršrutus un autobusu skaitu. Ja autobusam notiek kāda nelaime, pēc telemātikas ierīces noraidītās informācijas zināms, kur transporta līdzekli meklēt. Un tas disciplinē šoferus, jo iespējams izkontrolēt vai patērētā degviela tiešām atbilst nobraukto kilometru skaitam.

Uzņēmums ir neliels – tā apgrozījums 2015.g.veidoja aptuveni 1/450 no IKT nozares apgrozījuma jeb 0.22% .

SIA „Scope Technologies” „trumpis” ir tas, ka uzņēmums piegādā, ievieš un uztur šādas sistēmas mātes uzņēmuma vajadzībām pieņemamā un ekonomiski efektīvā veidā – tā, lai programmatūru varētu izmantot jebkuras nozares un jebkura lieluma uzņēmumi.

Tas, ko uzņēmuma vadība izjūt, ir strauji kāpjoša uzņēmēju interese par dažādām programmatūras iespējām pēdējos gados. Šī tendence ir saprotama, jo var nodrošināt būtisku uzņēmumu konkurētspējas pieaugumu.

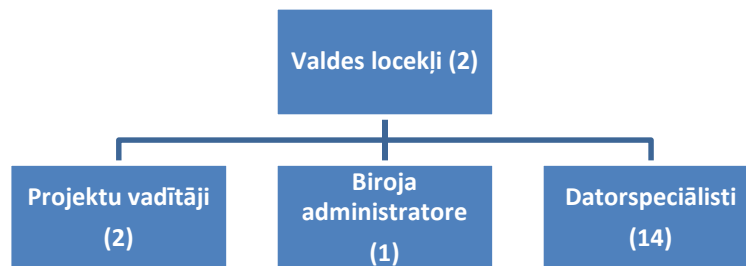
Uzņēmumā 2015.g. strādāja 19 darbinieki un to skaits gandrīz katru gadu palielinās. (sk1.3.att.), kas sakrīt ar neto apgrozījuma pieaugumu.



1.3.att. SIA „Scope Technologies” neto apgrozījums un darbinieku skaits 2011-2015.g.

Dotā dinamika parāda SIA „Scope Technologies” finanšu stāvokli atbilstoši gada pārskata periodam, kurš ir no 01.aprīļa līdz 31.martam.

Ar visiem darbiniekiem ir noslēgti darba līgumi, ievērojot „Darba likumā” noteiktās prasības. Uzņēmuma organizatoriskā struktūra parādīta 1.4. att.



1.4. att. SIA „Scope Technologies” organizatoriskā struktūra

Uzņēmumā pastāv funkcionālā struktūra, jo pienākumi, atbildība un tiesības darbiniekiem tiek sadalītas atbilstoši darbības jomām. Katrs atbild par pašu darbību, rezultātiem, kontroli, tādējādi nodrošinot kompetenci katrā darbības jomā. Vadīšanas funkcijas ir centralizētas, jo vara ir koncentrēta vienā vietā, Rīgā, galvenos lēmumus pieņem augstākā līmeņa vadītāji. Tajā pašā laikā notiek komunikācija ar mātes uzņēmumu un tā darbiniekiem gan vadības, gan darbinieku līmenī.

Biroja administratore atbild par biroja uzturēšanu.

Grāmatvedības un uzskaites funkcija tiek pilnībā uzticēta ārpalpojumu sniedzējam ar ko uzņēmumam ir veiksmīga ilgstoša sadarbība.

Projektu vadītāju uzdevums ir efektīvi organizēt viņam iedotos resursus – termiņu, komandu un budžetu. Projektu vadītāji savā ziņā ir kā mazie uzņēmuma vadītāji tūklāt ar zināšanās par programmēšanu un IT jomu vispār. Tā kā jebkurš projekts pēc būtības ir

izmaiņas, pārmaiņas uzņēmuma ikdienā tad projektam vienmēr tiek noteikti skaidri mērķi un uzdevumi.

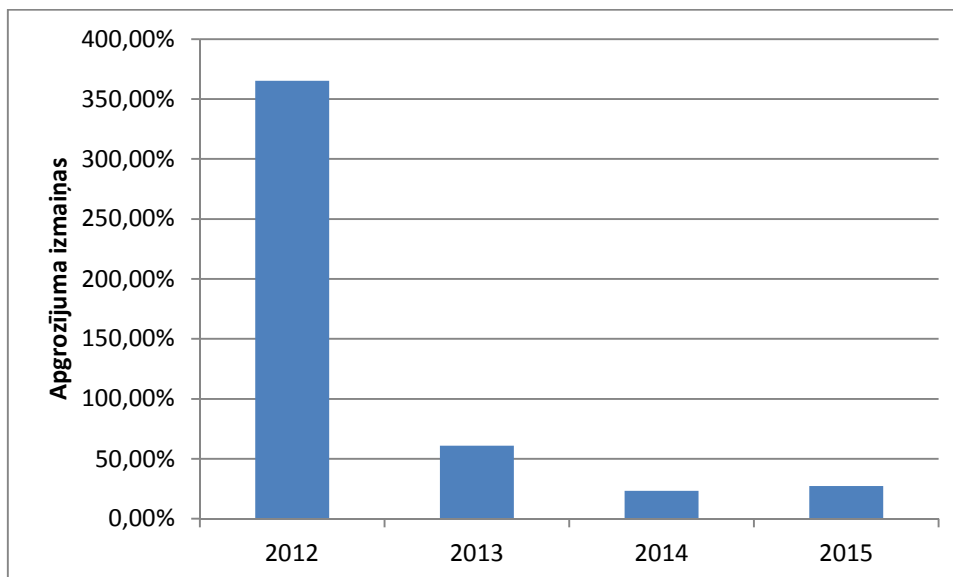
SIA „Scope Technologies” projektu vadītāja darbs ir daudzpusīgs, jo katrs projekts ir kaut kas jauns. Projektu vadītājam ik reizi, sākot darbu pie jauna projekta, ir iespēja sastapties ar jauniem izaicinājumiem, jaunām situācijām, sasniegumiem un zināšanām. Taču jāņem vērā, ka šis darbs ir saistīts arī ar stresu un milzīgu atbildību. SIA „Scope Technologies” projektu vadītāji saprot, ka viņi ir projekta virzītāji, organizētāji, nevis darba darītāji, jo mazs uzņēmums nevar atļauties slinkus darbiniekus vai cilvēkus, kam trūkst iniciatīvas un arvien jaunu ideju.

SIA „Scope Technologies” projektu vadītāji atbild par komunikāciju ar klientiem, sadarbojas ar datorspeciālistiem, lai gan šāda sadarbība notiek vairāk horizontālā veidā, nevis no augšas kā tas nereti ir citos līdzīgos uzņēmumos. Šāda vienkārša struktūra ļauj paātrināt lēmumu pieņemšanu, kā arī vienkāršo darbinieku rīcības pārraudzīšanu.

Kā redzams galveno masu no darbiniekiem veido datorspeciālisti - programmētāji un to skaits ir vislielākais -14.

Uzņēmumā pastāv koleģiālais vadīšanas stils, jo lēmumi tiek pieņemti kopīgi ar padotajiem, taču izšķirošo lomu lēmumu pieņemšanā spēlē vadītājs, ir radīts labvēlīgs psiholoģiskais klimats, stimulēta darbu darīšana.

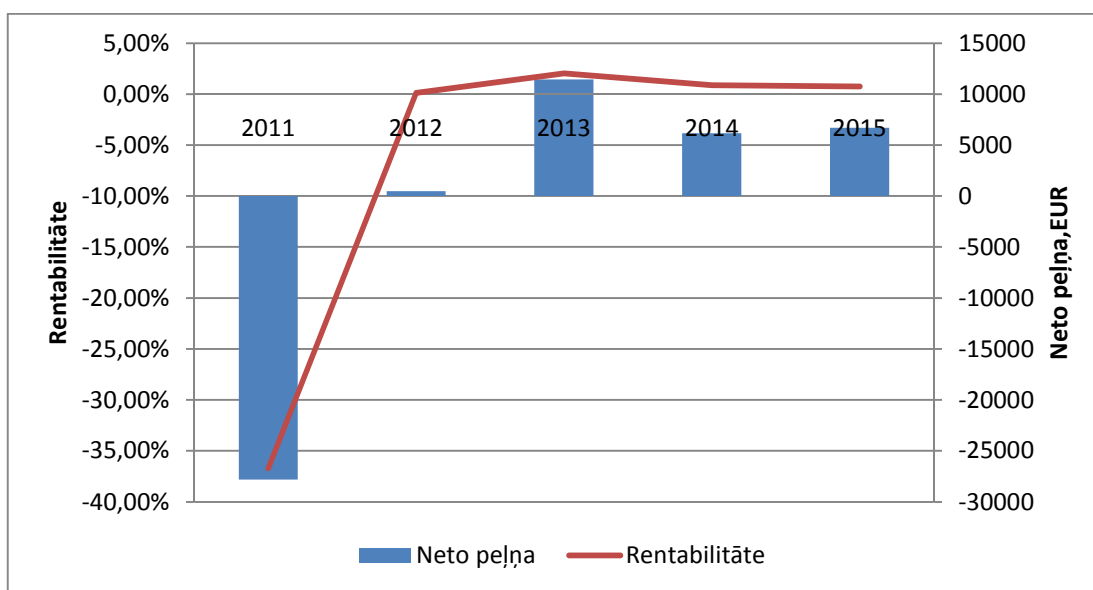
Nākamajā attēlā redzama uzņēmuma neto peļņas un rentabilitātes (peļņas maržas) dinamika. Uzņēmums uzrāda strauju neto apgrozījuma pieaugumu katru gadu (sk.1.5.att.).



1.5.att. SIA „Scope Technologies” neto apgrozījuma izmaiņas

Neto apgrozījuma izmaiņas veido vismaz +23% gadā attēlā redzamajā periodā. Jāsecina, ka šāds stabili-augsts apgrozījuma pieaugums vērtējams kā visai augsts un uzņēmums pie šādas dinamikas drīz sasniegs 1. mlj. apgrozījuma atzīmi.

Diemžēl teiktais nav attiecināms uz nākamajā attēlā redzamo rādītāju – neto peļņas un rentabilitātes dinamiku.



1.6.att. SIA „Scope Technologies” neto peļņa un komerciālā rentabilitāte

Jāsecina, ka ilgstošā laika posmā uzņēmuma rentabilitāte (nepārsniedz 2.1%) un attiecīgi peļņa ir visai maza salīdzinājumā ar tā apgrozījumu.

Lai labāk novērtētu uzņēmuma darbību autore piedāvā salīdzinājumu ar programmēšanas nozares vidējiem rādītājiem (sk.1.2.att.).

1.2.tabula

SIA „Scope Technologies” darbības pamatrādītāji salīdzinājumā ar nozares vidējiem rādītājiem, 2015.g.⁵²

	SIA „Scope Technologies”	NACE 62.01 - Datorprogrammēšana
Apgrozījums	891649	22409
Vidējais apgrozījuma pieaugums 3 gados (%)	37.48	12.18
Bilances kopsumma	122859	8027
Darbinieku skaits	16	2
Peļņa/zaudējumi pirms nodokļiem	10439	507
Apgrozījums uz vienu darbinieku	55728.06	9645.5
Peļņa (pēc nodokļiem) uz vienu darbinieku	418.31	113.83

Līdz ar to autore secina, ka:

- SIA „Scope Technologies” apgrozījums ir aptuveni 30 reizes lielāks nekā programmēšanas nozarē kopumā 2015.g. ;

-uzņēmuma izaugsmes temps ir pozitīvs un aptuveni 3 reizes lielāks nekā vidēji nozarē;

⁵² Uzņēmumu salīdzinājums 14.05.2016

https://www.lursoft.lv/estadistic?act=US_COMPARE&print=y&aid=41476OCTEO&lang=LV&lcurr=EUR

- uzņēmuma aktīvi vidēji ir apmēram 12 reizes lielāki nekā nozares uzņēmumiem;
- uzņēmums nodarbina 19 darbiniekus, kas ir 8 reizes vairāk nekā nozarē vidēji;
- Peļņa/zaudējumi pirms nodokļiem ir 20 reizes lielāka nekā vidēji nozarē
- SIA „Scope Technologies” viens darbinieks dod 418 EUR lielu peļņu, kas ir apmēram 4 reizes vairāk nekā vidēji citos nozares uzņēmumos un tas liecina par augstāku uzņēmuma rīcībā esošo līdzekļu izmantošanas efektivitāti.

Uzņēmuma vadības procesu vērtējums

SIA „Scope Technologies” pastāv stratēģiskās vadības elementi. Ir izstrādāts process ar kura palīdzību katrus 3-6 mēnešus tiek izstrādi mērķi, tie tiek sadalīti uzdevumos un komunicēti darbiniekiem. Darbinieku motivācijas sistēma ir izveidota tā, ka mainīgā atalgojuma daļa ir atkarīga tieši no mērķu un tiem pakārtoto uzdevumu izpildes. Taču ņemot vērā uzņēmuma organizatorisko struktūru un vadības hierarhiju, mērķu skaits ir pārāk liels (ap 30 mērķiem). Mērķu sastādīšanas procesā piedalās cilvēki, kuriem ir ietekme uzņēmumā, bet kuri ne vienmēr uzņemas atbildību par šiem lēmumiem. Mērķu lielo daudzumu nosaka arī tas, kas procesā ir iesaistīti pārāk daudz cilvēku. Katrs no dalībniekiem vēlas pievienot savu stratēģisko redzējumu kopējiem mērķiem. Šāda mērķu komunikācija ir apgrūtināša un nepārskatāma.

Autoresprāt, uzņēmums nav vērtējams kā mehāniska organizācija, kurai raksturīga konkrēta, noteikta darba dalīšana. Katrs uzņēmuma darbinieks ne vienmēr pilda savus darba pienākumus, kas ir stingri nodalīti no citu darba pienākumiem.

Tā kā visi jautājumi, kas saistīti ar darbu, tiek risināti caur tiešajiem vadītājiem. Uzņēmumā darbinieki var vairāk laika veltīt saviem tiešajiem darba pienākumiem, organizatoriskus un problēmu jautājumus novirzot tiešajam vadītājam, kas tos attiecīgi risina.

Komunikācija SIA „Scope Technologies” ir lejupejoša, kas nozīmē, ka informācija darbiniekiem tiek nodota no vadības puses, izmantojot sarunas vai rīkojumus. Ofisā notiek arī regulāras sanāksmes un tiek sniegti norādījumi un informācija.

Uzņēmumā kopumā ik nedēļu tiek rīkotas sapulces vai telekonferences, kurās uzņēmuma vadība kopā ar partneriem no mātes uzņēmuma informē par jaunākajām aktualitātēm, koordinē, dod rīkojumus. Tiek apspriesti pagājušās nedēļas notikumi, apspriests paveiktais un plānots nākotnē paveicamais. Darbinieki sapulces laikā var izteikt savas domas un viedokļus, kā arī ierosinājumus no savas puses. Sapulču laikā tiek risinātas arī problēmsituācijas par labākajiem veidiem noteiktu IT moduļu, koda uc. risinājumiem. Šādu sapulču rīkošana, autoresprāt, palīdz izvairīties no dažādām informācijas kļūdām, kas varētu rasties nepārrunājot jautājumus, bet par tiem ziņojot tikai rīkojumu veidā.

SIA „Scope Technologies” savā darbības laikā izstrādājis vairākus darbības principus uz kuriem balsta savu darbību. Viens no tiem ir morālās un materiālās stimulēšanas princips- vadīšanas procesā izmanto strādājošo interešu apmierināšanu kā virzošo spēku. Autoresprāt, cilvēku vajadzību ievērošana vadīšanas procesā izpaužas strādājošo darbības stimulēšanā. Tās būtību var izteikt šādi: izpildīji lielāku darba apjomu un augstā kvalitātē- saņem augstāku samaksu, pilnīgāk apmierini savas vajadzības. Ja pieļāvi kļūdu, ar savu paviršo darbu nodarīji zaudējumus- atbildi materiāli, ierobežo savu vajadzību apmierināšanu.

Materiālās stimulēšanas pasākumi kopumā ir pārdomāti, vislielākā uzmanība tiek pievērsta izpildītā darba daudzuma, piemaksu un prēmiju piešķiršanas pareizībai.

Būtisks ir arī efektivitātes princips. Vadītāji kontrolē, lai katrs uzņēmuma darbinieks strādātu efektīvi, ar atdevi, tomēr tajā pašā laikā darbiniekam ir liela brīvība. Autoresprāt, ir būtiski, lai šis efektivitātes princips darbā neietekmētu izpildītā darba kvalitāti, kas uzņēmumā ir primārā statusā. Līdz ar to, efektivitātes un kvalitātes attiecība ir stingri jākontrolē no vadības puses, lai viena negatīvi neietekmētu otru.

Viens no programmētāju darba efektivitātes ietekmējošiem faktoriem ir darbinieku izglītības līmenis. SIA „Scope Technologies” 2014.g. budžetā bija paredzēti līdzekļi **apmācībām** 70 000 EUR apmērā. Taču jauna steidzama projekta iespaidā, visa uzņēmuma budžetu nācās pārskatīt un daudzas budžeta pozīcijas tika samazinātas. Tajā skaitā apmācību budžets tika samazināts no 70 000 latu uz 40 000 latu. Šāda rīcība ir grūti izskaidrojama, jo uzņēmuma vadība darbinieku apmācību vienmēr ir uzskatījusi par prioritāti un to tā arī ir komunicējusi darbiniekiem. Ir svarīgi, ka nauda kas iztērēta apmācībām pozitīvi ietekmē citus uzņēmuma darbības faktoros un uzņēmuma darbību kopumā, tādēļ būtu svarīgi atgūt zaudēto, veicot apmācības iepriekš plānotajā apjomā.

Problēmas

Viena no SIA „Scope Technologies” problēmām ir kvalificētu programmētāju, konsultantu, projektu vadītāju sameklēšana, apmācība, iesaistīšana un noturēšana uzņēmumā, kas prasa arvien lielāku laiku un uzmanību. Atšķirībā no lielajiem IT uzņēmumiem, mazais uzņēmums kā SIA „Scope Technologies” nevar nodrošināt individuālu attieksmi pret katru darbinieku. Taču „SIA „Scope Technologies” katrs strādājošais ir pilnvērtīgs komandas dalībnieks un viņa viedoklis, idejas un ieguldījums ir svarīgi gan vadībai, gan pārējiem komandas biedriem. Domāju, ka tieši šī individuālā attieksme palīdz gan noturēt esošos darbiniekus, gan piesaistīt jaunus.

Veicot jaunu programmēšanas produktu izveidi un esošo pilnveidi un papildināšanu uzņēmumā svarīgi, lai būtu uzsvars uz pircēja tūlītēju vērtību vai ieņēmumu palielināšanu.

Tajā pašā laikā šāda pieeja reti ļauj radīt jaunus risinājumus. Uzņēmuma vadība reizēm tādejādi apstādina jaunas idejas un risinājumus, ko programmētāji veic tieši šī iemesla dēļ. Tiek radīta „vērtība pircējam” un uzreiz ir vēlme iegūt papildus ieņēmumus, kas nozīmē palielināt cenu. Psiholoģiski pircējs nav gatavs maksāt vairāk par katru jaunu produktu. Šādu pieeju ir viegli nokopēt konkurentiem. Jaunā produkta „vērtība pircējam” ir skaidri redzama un konkurents to var nokopēt īsā laikā. Un tā kā izmaksu inovācijas (veids kā inovatīvi samazināt produkta izstrādes izmaksas) nav bijušas, tad konkurentiem var nebūt nepieciešamības domāt kā samazināt izmaksas. Tādejādi neradot vienlaicīgi pircēja vērtību un izmaksu samazinājumu izmantojot radošu pieeju programmu izstrādē SIA „Scope Technologies” var zaudēt konkurences priekšrocības.

Kad veikts SIA „Scope Technologies” uzņēmuma un IT nozares raksturojums, autore izpētīs saimnieciskās darbības analīzes teorētiskos aspektus.

2.Saimnieciskās darbības teorētiskie aspekti

2.1.Finanšu analīzes metodes

Uzņēmuma finanšu analīzei tiek izmantoti finanšu pārskati, gan atsevišķi rādītāji no tiem. Sākotnējā procesā bez pašu dažādo posteņu absolūtā lieluma analīzes finanšu pārskatu analīzē izmanto 2 metodes – **horizontālo** un **vertikālo** analīzi. Informācijas avoti abu metožu gadījumos ir uzņēmuma gada pārskatu dokumentācija.

Horizontālās analīzes mērķis ir noskaidrot dažādu pārskatu posteņu absolūtās un relatīvās novirzes salīdzinājumā ar noteikto bāzes gadu, plānu vai iepriekšējo pārskata periodu. Analīzes procedūras ļauj konstatēt saimniecisko un finanšu rādītāju izmaiņu dinamiku, kuru izmanto attiecīgā rādītāja izmaiņu tendenču vērtēšanai.⁵³

Aprēķinātās attiecīgā pārskata rādītāja izmaiņas jeb novirzes var izteikt kā absolūtos, tā relatīvos lielumos.⁵⁴

$$\text{Dinamikas (novirzes)koeficients (indekss)} = \frac{\text{Pārskata perioda rādītājs}}{\text{Bāzes perioda rādītājs}} \quad (2.1)$$

$$\text{Dinamikas (novirzes)procentuālā izteiksme} = \frac{\text{Pārskata perioda rādītājs}}{\text{Bāzes perioda rādītājs}} \times 100\% - 100\% \quad (2.2)$$

Svarīgi ir pētīt peļņas vai zaudējumu aprēķina rādītāju izmaiņas (dinamiku), jo peļņa raksturo uzņēmuma darbības efektivitāti. Īpašu uzmanība jāvelta ieņēmumu un izdevumu posteņu izmaiņām, jo tieši no tā, cik sabalansēti ir uzņēmuma ieņēmumi un izdevumi, ir atkarīgs uzņēmuma finansiālais rezultāts, jo faktiski peļņa ir starpība starp uzņēmuma ieņēmumiem un kopējām izmaksām. Ja dažādu iemeslu dēļ mainās uzņēmuma ieņēmumi, jāskatās, kas notiek ar izdevumiem.

Vertikālās analīzes mērķis ir parādīt uzņēmuma resurus avotu struktūru procentos, par pamatu ņemot vai nu bilances kopsummu vai apgrozījumu no peļņas vai zaudējumu aprēķina. Tiek salīdzināti pārskata gada dati ar iepriekšējo gadu uzskaites periodu datiem. Pastāv vismaz divi varianti, kāpēc nepieciešams veikt vertikālo analīzi:

-tiek nodrošināta pāreja uz salīdzināmiem rādītājiem. Ir iespējams novērtēt un salīdzināt uzņēmuma darbības rezultātus atkarībā no izmantoto resursu struktūras;

⁵³ Krogzeme H. Finases un nodokļi, Rīga:RTU, 2010,553.lpp., 376.lpp.

⁵⁴ Turpat, 376.lpp.⁴⁵

-salīdzinošu rādītāju izmantošana novērš inflācijas negatīvo ietekmi, kāda rodas, novērtējot absolūtos lielumos. Vertikālā analīze papildina horizontālo analīzi un otrādi.⁵⁵ Šīs analīzes ļauj novērtēt tikai uzņēmuma darbības negatīvās tendences un trūkumus, bet nav iespējams novērtēt uzņēmuma maksātspējas līmeni. Detalizētākai uzņēmuma maksātspējas novērtēšanai vairāki zinātnisko darbu autori iesaka aprēķināt un novērtēt dažādus finanšu koeficientus.⁵⁶

Finansiālā stāvokļa analīzei parasti izmanto savstarpēji saistītu rādītāju sistēmu. No absolūtajiem rādītājiem galvenokārt izmanto šādus rādītājus⁵⁷:

- Uzņēmuma tīrie aktīvi;
- Neto apgrozījums (ieņēmumi no produkcijas pārdošanas vai pakalpojumu sniegšanas bez PVN) par noteiktu periodu;
- Neto peļņa;
- Naudas plūsma un naudas atlikums;
- Uzņēmuma pamatkapitāls un citi finanšu pārskata rādītāji.

Savukārt finansiālā stāvokļa novērtēšanā izmantojamo **relatīvo rādītāju** skaits ir ļoti liels. Parasti tos iedala vairākās grupās atkarībā no analīzes mērķiem. Ekonomiskajā literatūrā lielākā uzmanība ir pievērsta finansiālā stāvokļa relatīvo rādītāju analīzei.

Finanšu rādītāji⁵⁸:

- atklāj problēmas,
- nodrošina bāzi lēmumu pieņemšanai,
- veicina optimizāciju,
- ļauj samazināt riskus.

Finanšu koeficientu analīze ir viena no svarīgākajām finanšu pārskatu analīzes jomām, kura nodrošina iespēju iegūt nepieciešamo informāciju uzņēmuma saimnieciskās darbības novērtēšanai, secinājumu veikšanai un rekomendāciju izstrādāšanai speciālistiem. H. Krogzeme norāda, ka finanšu analīzē izmantojamus relatīvos rādītājus, kurus sauc par finanšu koeficientiem, iedala 5 grupās⁵⁹:

- Likviditātes rādītāji;
- Aktivitātes rādītāji;
- Finansiālās stabilitātes rādītāji;
- Finanšu parāda seguma rādītāji;

⁵⁵ Kālis I. Finanšu vadība Rīga, Latvijas Universitāte, 2002., 178 lpp.

⁵⁶ Šneidere R. Finanšu analīzes metodes uzņēmuma maksātspējas prognozēšanai, Rīga, Lietišķās informācijas dienests, 2009., 232 lpp, 93 lpp.

⁵⁷ Krogzeme H. Finases un nodokļi, Rīga:RTU, 2010,553.lpp., 376.lpp.

⁵⁸ Dienas Biznesa Finanšu vadības rokasgrāmata 2004-2012,1.3.nodaļa

⁵⁹ Krogzeme H. Finases un nodokļi, Rīga:RTU, 2010,553.lpp., 377.lpp.

- Rentabilitātes rādītāji.

Dienas Biznesa finanšu rokasgrāmatā arī dotas piecas grupas rādītāju, tomēr šeit apvienotas no iepriekšējās klasifikācijas divas grupas rādītāju un klāt nāk investīciju rādītāji:⁶⁰

- kapitāla struktūras rādītāji un finanšu stabilitātes koeficienti;
- likviditātes rādītāji;
- rentabilitātes rādītāji;
- uzņēmuma līdzekļu aprites rādītāji;
- investīciju rādītāji.

Savukārt autore vēlas sagrupēt koeficientus šādās četrās grupās:

- 1) Likviditātes rādītāji;
- 2) Aktivitātes rādītāji;
- 3) Maksātspējas (finansiālās stabilitātes rādītāji) rādītāji;
- 4) Rentabilitātes rādītāji.

Likviditātes rādītāji

Par likvīdiem sauc tos aktīvus, kuri jau atrodas naudas formā, kā arī tos, kurus var ātri pārvērst naudā. Aktīvus klasificē pēc likviditātes pakāpes:

- augsti likvīdi aktīvi (zemas izmaksas pārvēršot citos aktīvos);
- vidēji likvīdi aktīvi;
- zemi likvīdi aktīvi (augstas izmaksas pārvēršot citos aktīvos).

Plānoto likviditāti nosaka, vadoties no prognozējamās bilances datiem. Faktiskās likviditātes analīzei izmanto attiecīgā pārskata perioda bilanci. Kopējais likviditātes rādītājs raksturo uzņēmuma spēju atmaksāt īstermiņa parādus ar tā rīcībā esošiem apgrozāmiem līdzekļiem. To aprēķina ar sakarību⁶¹:

$$\text{Kopējā likviditāte (L1)} = \frac{\text{Apgrozāmie līdzekļi}}{\text{Īstermiņa saistības}} \quad (2.3.)$$

Kritērijs: teorētiskā pietiekamība kopējam likviditātes rādītājam ir vēlama no 1-2.

Šim rādītājam ir virkne īpatnību, kuras jāņem vērā, salīdzinot rādītājus laikā un telpā:

⁶⁰ Finanšu vadības rokasgrāmata, Dienas Bizness, 2.1. nodaļa

⁶¹ Gardner J. C., McGowan. C. The fundamentals of financial statement analysis as applied to the Coca-Cola Company 2014 Business Expert Press, 180 .p.,22.lpp.

-Pirmkārt, formulā koeficienta skaitītājs ietver **krājumu un debitoru parādu novērtēšanu. Tā kā krājumu novērtēšanas metodes var atšķirties**, tas iespaido rādītāju salīdzināmību. Tas pats jāņem vērā attiecībā uz šaubīgo parādu traktējumu un uzskaiti.

-Otrkārt, rādītāja lielums principā ir cieši saistīts ar uzņēmuma darba efektivitātes līmeni attiecībā pret krājumu vadību: daži uzņēmumi, kuriem ir augsta tehnoloģiskā procesa organizācija, piemēram, ieviešot izejvielu un materiālu piegādes sistēmu, kura ir zināmā kā "tieši laikā" (just-in-time), var ievērojami samazināt krājumu lielumu, t.i. samazinot kopējo likviditātes rādītāju līdz zemākam līmenim, nekā vidēji nozarē, esošo finansiālo stāvokli atstājot bez zaudējumiem.

-Treškārt, daži uzņēmumi ar augstu naudas līdzekļu apriti, piemēram, mazumtirdzniecībā, var atļauties relatīvi zemu kopējo likviditātes rādītāju. Šajā gadījumā pieņemama likviditāte tiek nodrošināta uz esošās darbības intensīvākas naudas plūsmas rēķina.⁶²

Starpseguma likviditātes rādītājs raksturo uzņēmuma spēju segt īstermiņa saistības, savlaicīgi iekasējot debitoru parādus un veidojot vajadzīgās naudas un tās ekvivalentu (vērtspapīru) rezerves. To aprēķina ar sakarību⁶³:

$$\text{Starpseguma likviditāte (L2)} = \frac{\text{Debitori} + \text{Nauda} + \text{Īstermiņa vērtspapīri}}{\text{Īstermiņa saistības}} \quad (2.4.)$$

Kritērijs: vēlams, lai ražošanas uzņēmumiem koeficients būtu 1 (jeb 100%). Tirdzniecības uzņēmumiem tā vēlamās robežas ir no 0,7-0,8.

Absolūtās likviditātes rādītājs raksturo uzņēmuma naudas rezervju daudzumu īstermiņa

saistību apmaksai, kuru nosaka ar sakarību:

$$\text{Absolūtā likviditāte (L3)} = \frac{\text{Nauda} + \text{Īstermiņa vērtspapīri}}{\text{Īstermiņa saistības}} \quad (2.5)$$

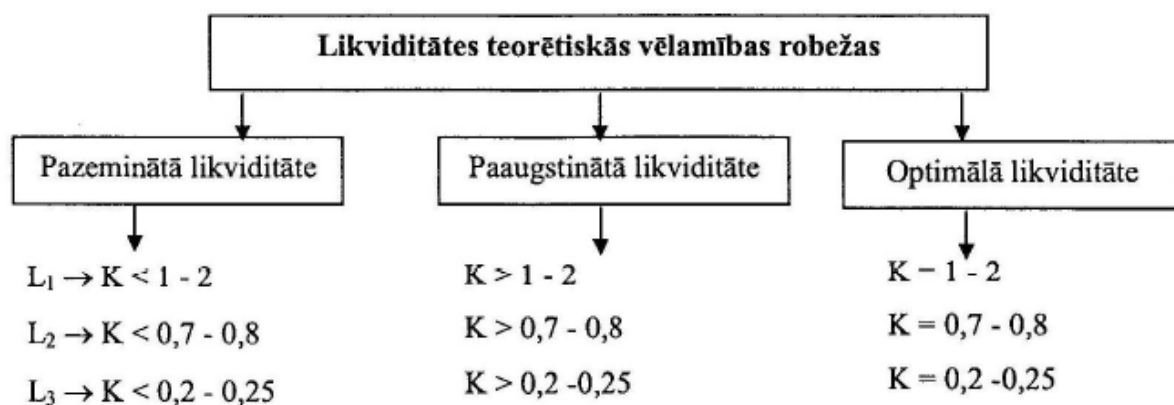
Minētajam rādītājam kritēriju nepielieto. Jo koeficients ir lielāks, jo uzņēmuma rīcībā ir vairāk maksāšanas līdzekļu parādu apmaksai. Bankas, izsniedzot kredītus, pielieto vēlamības kritēriju robežās no 0,2 līdz 0,25.⁶⁴

Pielietojamo likviditātes rādītāju teorētiskās vēlamības robežas atspoguļotas 1.1.attēlā.

⁶² Saksonova, S. Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes. Merkūrijs Lat, 2006. 225. lpp.,45-46.lpp.

⁶³ Krogzeme H. Finases un nodokļi, Rīga:RTU, 2010,553.lpp., 379.lpp.

⁶⁴ Turpat, 379.lpp.⁵⁵



1.1.att.Likviditātes koeficientu teorētiskās vēlamības robežas⁶⁵

Likviditātes koeficientu aprēķināšanas metodikai ir šādas īpatnības⁶⁶:

- aprēķinos pieņem, ka visi apgrozāmie līdzekļi ir likvidi. Tomēr ir gadījumi, ka ne vienmēr visi krājumi, kas ietilpst apgrozāmo līdzekļu sastāvā ir likvidi;
- koeficienti var palielināties nevēlamu procesu rezultātā, piemēram, sašaurinot ražošanu, daļa no iepirktajiem materiāliem kļūst nevajadzīgi, vai, ja pieaug debitoru parādu iekasēšanas periods;
- konkrēts koeficients izsaka likvidspēju tikai uz noteiktu pārskata datumu.

Aprites rādītāji

Ekonomiskās aktivitātes jeb līdzekļu aprites rādītāji raksturo, cik efektīvi uzņēmums izmanto savus aktīvus, lai saražotu produkciju (pakalpojumus) pārdošanai. Aprēķinātie aktivitātes rādītāji dod iespēju izvērtēt ieguldīto līdzekļu lietderību, to izmantošanas intensitāti^{67 68},

Svarīgs aprites rādītājs ir visu aktīvu aprites koeficients, kas rāda, cik efektīvi tiek izmantoti aktīvi neto apgrozījuma veidošanai, tas ir, cik reizes ir veikts pilns ražošanas apgrozības cikls, kurš rada atbilstošu efektu peļņas veidā, vai cik realizētās produkcijas naudas vienību devusi katra aktīvu naudas vienība. Lai to noteiktu neto apgrozījums ir jāattiecina pret aktīvu vidējo vērtību⁶⁹:

⁶⁵ Krogzeme H. Finases un nodokļi, Rīga:RTU, 2010,553.lpp., 379.lpp.

⁶⁶ Turpat, 379.lpp.⁵⁷

⁶⁷ Zelgalve E. Finanšu analīze un tās loma uzņēmuma vadībā: mācību līdzeklis, Rīga, LU tipogrāfija, 2002,40.lpp.

⁶⁸ Robinson T.R., Henry E., Pirie W.L., Broihahn M.A, International Financial Statement Analysis Workbook, Wiley, 2015, 208.p.

⁶⁹ Alsiņa, R. Uzņēmējdarbības ekonomika, Rīga, Kamene,1999, 165. lpp.,139.lpp.

Lai aprēķinātu aktīvu aprites koeficientu, izmanto formulu (1.6)⁷⁰:

$$\text{Aktīvu aprites koeficients} = \frac{\text{Neto apgrozījums}}{\text{Aktīvi}} \quad (2.6)$$

Aprēķins raksturo aktīvu izmantošanas intensitāti un rāda ieņēmumu lielumu, ko nodrošina saimnieciskajos līdzekļos ieguldītais 1 EUR. Šo koeficientu var nosaukt arī par kapitāla aprites koeficientu, jo tas praktiski rāda cik ātri mūsu ieguldītie līdzekļi tiek pārvērsti naudā.

Lai aprēķinātu apgrozāmo līdzekļu aprites koeficientu, kas nosaka to aprites biežumu, tad Neto apgrozījums ir jāattiecinā pret visiem apgrozāmajiem līdzekļiem.

Apgrozāmo līdzekļu aprites koeficientu aprēķina pēc formulas (1.7).⁷¹

$$\text{Apgrozāmo līdzekļu aprites koeficients} = \frac{\text{Neto apgrozījums}}{\text{Apgrozāmie līdzekļi}} \quad (2.7)$$

Aktīvu aprites koeficientu var nosaukt arī par aktīvu ražīguma koeficientu.

Svarīgs rādītājs šīs analīzes grupā ir arī krājumu aprites rādītājs. Tas rāda, cik reizes notiek krājumu aprite. Izmantojot nākamo formulu 1.8. var noteikt arī dienu skaitu, kurās notiek viena aprite. Ja informācijas nepietiekamības dēļ nevar precīzi noteikt ražošanas izmaksas, tad par tām var kalpot materiālu izmaksas. Jo lielāks ir krājumu aprites ātrums, jo ātrāka ir preču materiālo vērtību realizācija, nepieciešamības gadījumā var īsākā laika posmā dzēst savus parādus.⁷²

$$\text{Krājumu aprites koeficients} = \frac{\text{Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas}}{\text{Krājumu vidējais atlikums}} \quad (2.8)$$

Krājumu aprites koeficients rāda ātrumu, ar kādu tie pārvēršas skaidras naudas formā, tas savukārt ietekmē uzņēmuma finansiālo stabilitāti un maksātspēju.⁷³

Zems šis koeficients nozīmē to, ka krājumos ir ieguldīts daudz līdzekļu, pie tam krājumos ieguldītie līdzekļi parasti aprit lēnāk kā pakalpojumu sfērā iesaistītie. Pārmērīgi krājumi nozīmē to, ka tajos ir neefektīvi ieguldīti līdzekļi.⁷⁴

Uzņēmumiem vajadzētu tiekties pēc maksimāli augstāka krājumu aprites koeficienta. Izejvielu krājumu un nepabeigto ražojumu aprites koeficients lielā mērā ir pakļauts uzņēmuma kontrolei. Kā pircējam tam parasti ir iespējas un vara noteikt piegāžu apjomu un laiku. Ir uzmanīgi jāseko krājumu aprites koeficientam. Ja ātrums samazinās, tā ir negatīva

⁷⁰ Turpat, 139.lpp.⁶¹

⁷¹ Alsiņa, R. Uzņēmējdarbības ekonomika, Rīga, Kamene, 1999, 165. lpp., 139.lpp.

⁷² Kālis I. Finanšu menedžments, Rīga, LU tipogrāfija, 2003, 162.lpp.

⁷³ Turpat, 162.lpp.⁶⁴

⁷⁴ Turpat, 140.lpp.⁶³

zīme, kas prasa izskaidrojumu. Ja sasniedzams lielāks krājumu aprites koeficients, tas nozīmē, ka piesaistīts mazāk kapitāla, bet, pārdošanas līmenim saglabājoties nemainīgam, pieaug kapitāla aprite, samazinot bilances lielumu. Tas palīdz paaugstināt kopējā kapitāla rentabilitāti.⁷⁵

Debitoru parādu apritei, izmanto formulu (1.16)⁷⁶:

$$\text{Debitoru parādu aprites koeficients} = \frac{\text{Neto apgrozījums}}{\text{Debitoru parādu vidējais atlikums}} \quad (2.9)$$

Lielākā daļa uzņēmumu preces pārdod tikai uz kredīta. Uzņēmuma piedāvātais vienas aprites ilgums klientiem būtiski ietekmē uzņēmuma likviditāti. Pēc iespējas īsāks vienas aprites ilgums nozīmē to, ka prece pēc piegādes ātri tiek pārvērsta naudā. Uz to tiecas lielākā daļa uzņēmumu.⁷⁷

Tā kā naudas līdzekļu rezervju lielumu ietekmē apgrozāmo aktīvu sastāvs un to aprites ātrums, tad uzņēmuma maksātspēja ir saistīta ar apgrozāmo līdzekļu aktivitātes rādītāju un to sastāvdaļu izmaiņu pastāvīgu kontroli un analīzi. Apgrozāmo līdzekļu aktivitātes galvenais rādītājs ir to aprites ātrums. Apgrozāmo līdzekļu aprites ātrumu izsaka⁷⁸:

- Ar aprites koeficientu, kas parāda, cik aprites ciklus attiecīgā pārskata periodā ir veicis apgrozāmajos līdzekļos ieguldītais kapitāls;
- Vai ar aprites perioda ilgumu, kas parāda apgrozāmo līdzekļu riņķojuma kalendāro dienu skaitu attiecīgā pārskata periodā.

Detalizētai apgrozāmo līdzekļu sastāvdaļu aprites ātruma un aprites ilguma analīzei izmanto 2.1. tabulā parādītās sakarības

2.10 .tabula

Apgrozāmo līdzekļu veidu aprites ātruma un aprites ilguma aprēķina sakarības⁷⁹

Finanšu cikla posmi	Aprites ātruma aprēķina algoritms (koeficients)	Aprites perioda ilguma aprēķins (kalendāro dienu)
Izejvielas, materiāli	Izejvielu, materiālu patēriņš/ Krājumu vid. (izejv.mat.)	Pārskata perioda kal.dienų skaits/ Izejvielu, materiālu aprites
Nepabeigtie ražojumi	Ražošanas pašizmaksa/ Krājumi vid. (nep.raž.)	Pārskata perioda kal.dienų skaits /Nepabeigto ražojumu aprites koeficients
Gatavā produkcija	Pārdotās produkcijas pašizmaksa/ Krājumi vid. (gat.prod.)	Pārskata perioda kal.dienų skaits/ Gatavās produkcijas aprites koeficients

⁷⁵ Hofs, K.G. Biznesa ekonomika, Rīga, Jāņa Rozes apgāds, 2002, 559. lpp.

⁷⁶ Alsiņa, R. Uzņēmējdarbības ekonomika, Rīga, Kamene,1999, 165. lpp.,140.lpp.

⁷⁷ Turpat, 559. lpp.⁶⁷

⁷⁸ Krogzeme H. Finanšu un nodokļi, Rīga:RTU, 2010,553.lpp., 387.lpp.

⁷⁹ Turpat, 387.lpp.⁷⁰

Debitori	Neto apgrozījums/Debitori vid.	Pārskata perioda kal.dienų skaits /Debitoru aprites koeficients
Piegādātāju kredīts	Iepirkto izejvielu, materiālu vērtība/ Piegādātāju kredīts (vid.)	Pārskata perioda kal.dienų skaits/ Piegādātāju kredīta apmaksas koeficients

Lai samazinātu aprēķinu darbietilpību, apgrozāmo aktīvu un kopējo aktīvu aprites ilguma aprēķināšanai var izmantot aktīvu aprites koeficientus un attiecīgā analīzes perioda kalendāro laiku⁸⁰:

Gads - 360 (365) dienas

Ceturksnis, vid. - 90 dienas

Mēnesis, vid. - 30 dienas

Rentabilitātes rādītāji

Rentabilitāte (ienesīgums) ir firmas saimnieciskās darbības efektivitātes izvērtējuma kvalitatīvais rādītājs.⁸¹

Rentabilitāte ir uzņēmējdarbības efektivitātes rādītājs, kurš atspoguļo avansētā kapitāla pelnītspēju jeb ienesīgumu⁸²

Rentabilitātes līmeņa vērtēšanai nav absolūta kritērija. Tās augstums ir atkarīgs no uzņēmuma darbības veida, apgrozījuma struktūras un citiem faktoriem. Rentabilitātes līmeņa paaugstināšanās vienmēr tiek vērtēta pozitīvi.

Tā kā peļņa ir svarīgākais uzņēmuma darbības rezultāts, ilgstoši zems tās līmenis vai rentabilitāte ar „-“, zīmī atspoguļo uzņēmējdarbības neveiksmi. Ja šo neveiksmi laikus nenovērš, gaidāms uzņēmuma bankrots.⁸³

Pašu kapitāla rentabilitāte parāda pašu kapitāla ienesīgumu. Tas ir viens no būtiskākajiem rādītājiem, kas atspoguļo uzņēmuma saimnieciskās darbības efektivitāti un optimālu kapitāla izmantošanu.⁸⁴

$$\text{Pašu kapitāla rentabilitāte (ROE)\%} = \frac{\text{Gada peļņa pēc nodokļiem} \times 100}{\text{Pašu kapitāls (gada vidējā summa)}} \quad (2.11)$$

No īpašnieka viedokļa pats svarīgākais rentabilitātes rādītājs ir pašu kapitāla rentabilitātes rādītājs, jo tas rāda cik daudz peļņas ir iegūts uz katru īpašnieka ieguldīto latu

⁸⁰ Krogzeme H. Finanšes un nodokļi, Rīga:RTU, 2010,553.lpp., 387.lpp

⁸¹ Januška, M. Mūsdienu prasības bilances kontu uzskaitēi un analīzei. Merkūrijs LAT, 213.lpp.,205.lpp

⁸² Turpat, 391.lpp.⁷²

⁸³ Kālis I. Finanšu vadība, 2002., 227 lpp.

⁸⁴ Zariņa V., Strēle I. Finanšu plānošana uzņēmumā, Rīga, Lietišķās informācijas dienests, 2009., 106 lpp, 44 lpp.

$$\text{Aktīvu rentabilitāte (ROA)\%} = \frac{\text{Neto peļņa} \times 100}{\text{Balances kopsumma}} \quad (2.12)^{85}$$

Aktīvu jeb ekonomiskā rentabilitāte ir viens no svarīgākajiem uzņēmuma darbības rādītājiem. Šis rādītājs ļauj spriest par to, cik efektīvi uzņēmumā izmanto aktīvus, lai gūtu ienākumus. Tā parāda, ko nes viena naudas vienība, kas tika ieguldīta uzņēmuma aktīvos⁸⁶

Formulas skaitītājā var būt gan peļņa pirms, gan pēc nodokļiem – tas ir atkarīgs no izvirzītā mērķa⁸⁷

Aktīvu rentabilitātes līmeni ietekmē divi elementi: aktīvu aprites ātrums un apgrozījuma rentabilitāte

$$\text{Neto apgrozījuma rentabilitāte \%} = \frac{\text{Neto peļņa} \times 100}{\text{Neto apgrozījums}} \quad (2.13)^{88}$$

Apgrozījuma jeb komerciālā rentabilitāte, savukārt, raksturo pārdošanas ienesīgumu.⁸⁹ Pēc šī rādītāja var spriest par to, cik peļņas dod katra neto apgrozījuma naudas vienība. Ja aktīvu rentabilitāte ir galvenais rādītājs komercbankām, tad apgrozījuma rentabilitāte ir svarīgākais rādītājs ražošanas uzņēmumiem.

$$\text{Operatīvas darbības rentabilitāte \%} = \frac{(\text{Gada peļņa pirms nodokļiem} + \text{Maksājami procenti}) \times 100}{\text{Neto apgrozījums}} \quad (2.14)^{90}$$

Ja ir nepieciešams aprēķināt, ar kādu ienesīgumu uzņēmums varētu strādāt, ja tam nebūtu jāmaksā procentu maksājumi un nodokļi, tad būtu jāaprēķina operatīvas darbības rentabilitāte⁹¹

Operatīvās darbības rentabilitātes rādītāju izmanto, lai kontrolētu uzņēmuma produkcijas ražošanas un realizācijas efektivitāti kopējo ienākumu veidošanā. Neatkarīgi no neto apgrozījuma lieluma uzņēmums vienmēr ir ieinteresēts, lai operatīvās rentabilitātes līmenis būtu augstāks⁹²

$$\text{Bruto peļņas rentabilitāte \%} = \frac{\text{Bruto peļņa} \times 100}{\text{Neto apgrozījums}} \quad (2.15)^{93}$$

Bruto peļņu var aprēķināt, atņemot no neto apgrozījuma ražošanas izmaksas.

Bruto peļņu var aprēķināt, atņemot no neto apgrozījuma ražošanas izmaksas. Bruto peļņu uzskata par peļņas un zaudējuma svarīgāko starprezultātu. Šī peļņa ir neto apgrozījuma

⁸⁵ Rurāne M. Finanšu menedžments, Rīga, Elpa-2, 2006,286.lpp.

⁸⁶ Kālis I. Finanšu menedžments, Rīga, LU tipogrāfija, 2003,171.lpp

⁸⁷ Turpat,171.lpp.⁷⁸

⁸⁸ Rurāne M. Finanšu menedžments, Rīga, Elpa-2, 2006,285.lpp.

⁸⁹ Subramanyam K.R. Financial Statement Analysis, McGraw Hil 814.p

⁹⁰ Krogzeme H. Finases un nodokļi, Rīga:RTU, 2010,391.lpp

⁹¹ Turpat,391.lpp⁸²

⁹² Turpat,391.lpp⁸²

⁹³ Turpat,391.lpp⁸²

pārsniegums par pārdotās produkcijas ražošanas izmaksām. Bruto peļņas pieaugumu ietekmē:

-neto apgrozījuma pieaugums;

-pārdotās produkcijas ražošanas izmaksu pieaugums vai samazinājums.

Bez tam, katra elementa izmaiņas izsauc šādu faktoru darbība:

-realizēto produkcijas vienību skaita izmaiņas;

-vienības cenas izmaiņa⁹⁴

Maksātspējas (finansiālās stabilitātes) rādītāji

Finansiālās stabilitātes koeficienti norāda uz uzņēmuma līdzekļu avotu struktūru un to izvietojumu aktīvos dodot iespēju novērtēt uzņēmuma finansiālo neatkarību.⁹⁵

Finansiālās stabilitātes rādītāju analīzes mērķis ir kontrolēt uzņēmuma finansiālo stabilitāti un novērtēt finansiālā riska līmeni. Finansiālo stabilitāti ietekmē aktīvu finansēšanai piesaistītie finansēšanas avoti. Analizējot uzņēmuma finansiālo stabilitāti, nosaka četrus finansiālā stāvokļa stabilitātes veidus⁹⁶:

1. Absolūta finansiālā stabilitāte ir tad, ja krājumi pilnībā ir segti ar pašu apgrozāmajiem līdzekļiem, kas liecina par augstu maksātspēju. Taču praksē šāda situācija sastopama diezgan reti un nav uzskatāma par normālu tāpēc, ka uzņēmums saimnieciskajā darbībā neizmanto aizņemtus līdzekļus.

2. Normāla finansiālā stabilitāte ir tad, ja pašu apgrozāmie līdzekļi un īstermiņa aizņemtie līdzekļi pilnībā sedz krājumu vērtību. Tas nozīmē, ka pašu un aizņemtie līdzekļi ir saprātīgi izmantoti. Apgrozāmajiem aktīviem ir jābūt lielākiem par īstermiņa parādiem, lai nodrošinātu normālu maksātspēju.

3. Nenoturīga finansiālā stabilitāte ir tad, ja krājumu iegādei ir izmantoti pašu apgrozāmie līdzekļi, kā arī ilgtermiņa un īstermiņa aizņēmumi. Tādos gadījumos veidojas maksātspējas problēmas.

4. Kritiska finansiālā stabilitāte ir tad, ja uzņēmums noteiktajos termiņos nespēj veikt norēķinus ar piegādātājiem un citiem kreditoriem.

Tālāk tiks minēti vairāki koeficienti, kas raksturo finanšu stabilitāti.

Īpašuma neatkarības, jeb **finanšu autonomijas koeficients (K1)** raksturo kreditoriem un naudas ieguldītājiem to interešu aizsardzības pakāpi.

$$K1 = \frac{\text{pašu kapitāls} \times 100}{\text{aktīvu kopsumma}} \quad (2.16.)$$

⁹⁴ Krogzeme H. Finases un nodokļi, Rīga: RTU, 2010, 390. lpp

⁹⁵ Šķiltere D., Žuka R. Uzņēmumu finanšu statistiskā reitings noteikšana, Latvijas universitātes raksti, 2007, 717. sēj., 242–253 lpp.

⁹⁶ Turpat, 389. lpp ⁸⁶

Šis rādītājs raksturo pašu kapitāla īpatsvaru kopējā kapitāla struktūrā, tātad uzņēmuma īpašnieku un kreditoru interešu attiecību.

Pašu kapitāla koncentrācijas koeficienta rekomendējamā vērtība ir 60%. Vispār šim koeficientam nav maksimālās vērtības, normas ērtība var mainīties atkarīgi no valsts ekonomiskās situācijas. Atsevišķos pētījumos šim koeficientam var tikt izmantota augstāka norma, piemēram, 0,8.⁹⁷

Savukārt, tiek pieņemts, kā saistību īpatsvaram bilancē nebūtu vēlams pārsniegt 50%.⁹⁸

Saistību īpatsvars bilancē (K2) rāda aizņemto līdzekļu īpatsvaru kopējā kapitālā. Jo šis rādītājs ir zemāks, jo labprātāk kreditori izsniegs kredītu. Normālā līmenī šis rādītājs ir ap 0,4-0,8.⁹⁹

$$K2 = \frac{\text{saistību kopsumma} \times 100}{\text{aktīvu kopsumma}} \quad (2.17.)^{100}$$

Saistību attiecība pret kapitālu (K3) raksturo uzņēmuma atkarību no ārējiem aizņēmumiem. Augsts šis rādītājs rāda, ka uzņēmums daudz izmanto svešu kapitālu. $0,5 < K3 < 1$.¹⁰¹

$$K3 = \frac{\text{saistību kopsumma} \times 100}{\text{Pašu kapitāls}} \quad (2.18.)$$

Manevrēšanas koeficients (K4)

Manevrēšanas koeficients rāda pašu līdzekļu izmantošanas mobilitāti (elastīgumu) - to kāda pašu kapitāla daļa nav nostiprināta nemobila rakstura vērtībās un dod iespēju manevrēt ar uzņēmuma līdzekļiem.¹⁰²

$$K4 = \frac{\text{tīrie apgrozāmie līdzekļi} / \times 100}{\text{Pašu kapitāls}} \quad (2.19.)$$

Tīros apgrozāmos līdzekļus nosaka, atņemot no apgrozāmiem līdzekļiem īstermiņa saistības.

Manevrēšanas koeficients rāda, cik pašu apgrozāmo līdzekļu pienācās uz 1 pašu kapitāla latu. Šis rādītājs pēc būtības ir tuvs likviditātes rādītājiem.

Augsts manevrēšanas koeficients pozitīvi raksturo uzņēmuma finansiālo stāvokli, kā arī pārlicina, ka uzņēmuma vadība izrāda pietiekamu elastību, izmantojot pašu līdzekļus.

⁹⁷ Šķiltere D., Žuka R. Uzņēmumu finanšu statistiskā reitinga noteikšana, Latvijas universitātes raksti, 2007. 717. sēj., 242.-253. lpp.

⁹⁸ Turpat, 253. lpp.⁸⁹

⁹⁹ Kieso D.K., Weygandt J.J., Warfield T.D. Intermediate Accounting Wiley 2013, 1611.p., 114.lpp.

¹⁰⁰ Saksonova S. Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes, Rīga: Merkūrijs LAT, 2006, 44.lpp.

¹⁰¹ Norton C.L., Diamond M.A., Pagach D.P. Intermediate Accounting: Financial Reporting and Analysis: 2nd. ed., Cengage Learning, 2006, 168.

¹⁰² Saksonova S. Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes, Rīga: Merkūrijs LAT, 2006, 44.lpp.

Koeficienta optimālā vērtība ir 0,2-0,5. Jo tuvāk augstākajai robežai (0,5) ir rādītājs, jo uzņēmumam ir vairāk iespēju finanšu manevram. Tomēr manevrēšanas koeficienta līmenis ir atkarīgs no uzņēmuma darbības rakstura. No finanšu viedokļa, jo augstāks manevrēšanas koeficients, jo labāks ir uzņēmuma finansiālais stāvoklis.

2.2.SVID analīze

Situācijas jeb SVID analīze paredz **iekšējās** un **ārējās vides** faktoru analīzi. Savukārt **iekšējās vides** analīzes procesā izšķir divas faktoru grupas¹⁰³:

- iekšējais spēks (S);
- iekšējais vājums (V).

Iekšējais spēks ir pozitīvi iekšēji organizācijas raksturlielumi, kurus tā var izmantot misijas un stratēģisko mērķu sasniegšanai.

Iekšējais vājums ir negatīvi iekšēji organizācijas raksturlielumi, kuri apgrūtina un/vai ierobežo organizācijas misijas un stratēģisko mērķu sasniegšanu.

Ārējās vides analīzes procesā arī izšķir divas faktoru grupas¹⁰⁴:

- ārējās izdevības (I);
- ārējie draudi (D).

Ārējās izdevības ir ārējās vides raksturlielumi, kas veicina organizācijas misijas un stratēģisko mērķu sasniegšanu.

Ārējie draudi ir ārējās vides raksturlielumi, kas var traucēt/bremzēt organizācijas misijas un stratēģisko mērķu sasniegšanu.

SVID analīzei var izcelt šādas galvenās iekšējo faktoru grupas¹⁰⁵:

1. Produkts:

- produkta raksturlielumi (kvalitāte, sortiments, iepakojums, dizains);
- zīmols, pozīcija tirgū;
- jaunu produktu izstrāde, inovācijas.

2. Mārketinga darbības:

- produktu cenas;
- produktu sadale;
- produktu virzīšana tirgū;
- mārketinga pētījumi.

3. Ražošanas resursi:

¹⁰³ Praude V., Menedžments, 2012,238.lpp.

¹⁰⁴ Turpat,238.lpp.⁹⁵

¹⁰⁵ Turpat ,240-241.lpp.⁹⁵

- izmantojamā tehnika;
- izmantojamā tehnoloģija;
- inženierija;
- izejvielu kvalitāte.

4. Darbinieki:

- kompetence;
- pieredze;
- nokomplektēšana.

5. Menedžments:

- vadības personāla kvalifikācija;
- organizatoriskā struktūra;
- darbības plānošana;
- darbības vadīšana;
- darbības kontrole.

6. Finances:

- izmaksu līmenis;
- peļņa un rentabilitāte;
- finansiālais stāvoklis;
- aktīvi.

7. Loģistika:

- pasūtījumu apstrāde un darījumi;
- piegādātāju atlase;
- transportēšana;
- noliktavu saimniecība.

8. Kvalitātes vērtējums un kontrole:

- vērtēšanas sistēma;
- ISO u.c. kvalitātes sistēmas ieviešana.

Kā piemēru var norādīt dažas no iespējamām uzņēmuma stiprajām un vājajām pusēm, kas redzamas zemāk dotajā tabulā.

Uzņēmuma stiprās un vājās puses¹⁰⁶

Uzņēmuma stiprās puses	Uzņēmuma vājās puses
Svarīgas pamata prasmes	Slikta reputācija klientu vidū
Liela tirgus daļa	Pakāpeniska tirgus zaudēšana
Atšķirīga tirgus stratēģija	Finansiālo resursu trūkums
Patērētāju skaita un lojalitātes pieaugums	Ieņēmumu pieaugums zemāks par vidējo nozarē
Piederība spēcīgai stratēģiskai grupai	Lēna produktu izstrāde
Darbība ātri augošos tirgus segmentos	Piederība vājai stratēģiskai grupai
Izteikti diferencēti produkti	Nepietiekami resursi tirgus iegūšanai
Izmaksu priekšrocības	Izmaksas augstākas nekā konkurentiem
Peļņa virs vidējā nozares līmeņa	Pārāk maza tirgus daļa
Labākā tehnoloģija nozarē	Nespēja atvairīt ārējos draudus
Enerģiski, uzņēmīgi vadītāji	Zema produkta kvalitāte
Spēja izmantot radušās ārējās vides iespējas	Pieredzes un iemaņu trūkums savā nozarē

Starp **ārējiem faktoriem**, kas raksturo uzņēmuma konkurētspēju, vēlams izdalīt šādas divas grupas¹⁰⁷:

A Tieši ietekmējošie:

- piegādātāji;
- starpnieki;
- pircēju vajadzības un maksātspēja;
- konkurence;

produktu eksports un imports;

- sabiedriskās organizācijas, prese;
- likumdošana.

B Netieši ietekmējošie:

- valsts demogrāfiskais stāvoklis;
- valsts ekonomiskais stāvoklis;
- starptautiskās attiecības;
- zinātnes un tehnoloģijas attīstība;
- valsts politika;
- sociālkultūras elementi;
- integrācijas attīstība

Iespējamie draudi un iespējas ārējā vidē ir minētas 2.3 tabulā.

¹⁰⁶ Caune J., Dziedons A.Stratēģiskā vadīšana, Rīga:Lidojošā zivs, 2009, 384.lpp.,135.lpp.

¹⁰⁷ Praude V., Menedžments, 2012,241.lpp.

Uzņēmuma draudi un iespējas¹⁰⁸

Iespējas ārējā vidē	Draudi ārējā vidē
Iespējas iekarot jaunus tirgus	Aizstājējproduktu parādīšanās tirgū
Jaunas klientu vajadzības	Zemāku cenu konkurējošu produktu parādīšanās tirgū
Integrēšanās plūsmas vai pretplūsmas virzienā	Draudi zaudēt ārzemju tirgus un valūtas kursa svārstības
Pieceja pievilcīgiem ārzemju tirgiem	Tirgus pieauguma palēnināšanās
Konkurentu bezrūpība	Cenu regulēšanas nepieciešamība
Iespēja paplašināt ražošanu atbilstoši pieprasījumam	Piegādātāju un pircēju ietekmes pieaugums
Jaunu tehnoloģiju parādīšanās	Pircēju gaumes un vajadzību izmaiņas

Salīdzinot uzņēmumu ar tā galvenajiem konkurentiem attiecīgajā nozarē, ir jāizvērtē tā stiprās un vājās puses un izmaiņas realizējamās stratēģijas ietvaros. Salīdzināšanu ir lietderīgi veikt, ņemot vērā šādus rādītājus: produktu vai pakalpojumu kvalitāte, klientu apkalpošana, klientu apmierinājums, finansiālā pozīcija, tehnoloģiskās iekārtas, pamata prasmes, personāla sagatavotība un lojalitāte.¹⁰⁹

Kad ārējās un iekšējās vides analīzes ceļā ir noteiktas uzņēmuma stiprās un vājās puses kā arī draudi un iespējas ārējā vidē, tad var izveidot SVID matricu (sk. 2.2. attēlu).

Iekšējie Faktori	Stiprās puses (S)	Vājās puses (V)
Ārējie Faktori ----- Minēt 5 -10 stiprās puses	----- Minēt 5 -10 vājās puses	
Iespējas (O) ----- Minēt 5 - 10 iespējas	SI Stratēģijas ----- Radīt stratēģijas, kas, balstoties uz iekšējām stiprajām pusēm, izmanto radušās ārējās izdevības	VI Stratēģijas ----- Radīt stratēģijas, kas izmanto ārējās izdevības un pārvar iekšējās vājās puses
Draudi (D) ----- Minēt 5 -10 draudus	SD Stratēģijas ----- Radīt stratēģijas, kas izmanto iekšējās stiprās puses, lai izvairītos no ārējiem draudiem	VD Stratēģijas ----- Radīt stratēģijas, kas minimizē iekšējās vājās puses un ļauj izvairīties no draudiem

2.2. att. SVID matrica¹¹⁰

¹⁰⁸ Caune J., Dziedons A. Stratēģiskā vadīšana, Rīga: Lidojošā zivs, 2009, 384.lpp., 135.lpp.

¹⁰⁹ Caune J., Dziedons A. Stratēģiskā vadīšana, Rīga: Lidojošā zivs, 2009, 384.lpp., 136.lpp.

¹¹⁰ Turpat., 136.lpp.¹⁰¹

Katrā kvadrantā ir minētas stratēģijas, kas ņem vērā divus faktoros.

No SVID matricas izriet 4 iespējamās stratēģijas¹¹¹:

SI - paredz pilnā mērā izmantot spēku, gūstot labumu no izdevībām. Vājās puses jāpārvērš par spēku, draudi - par izdevību;

VI - paredz pārvarēt un mazināt vājumu, lai gūtu labumu no izdevībām;

SD - paredz izmantot un palielināt spēku, lai tiktu galā ar draudiem;

VD - paredz biznesa sašaurināšanos, likvidāciju vai apvienošanu.

No visiem iespēju variantiem (tie var sasniegt vairākus simtus kombināciju) jāatlasa tie, kuri ir būtiski, novērtējot uzņēmuma pašreizējo stāvokli un izstrādājot tā nākotnes stratēģiju.

112

SVID analīzi uzskata par stratēģijas bilanci, kur stiprās puses ir konkurences aktīvs, bet vājās puses - pasīvs. Svarīgi zināt, kuras puses pārkāpums attiecīgā periodā ir noteicošais. Stiprās puses organizācijai jāizmanto, bet vājās puses jāmazina. Riskanti izstrādāt un īstenot stratēģiju, kurai ir pārlietu liels vājo pušu pārsvars.¹¹³

Ir svarīgi pirmslaicīgi neizdzēst katru ierakstu no SVID tabulas, jo to katra ieraksta vērtību noteiks stratēģijas ko iespējams ģenerēt balstoties uz tiem.

Kā SVID analīzes trūkumus var minēt sekojošo¹¹⁴:

-analīze pēc šīs metodes var būt ļoti subjektīva. Divi cilvēki reti kad iegūs vienādas SVID gala versijas. Tādēļ SVID analīzes shēma ir jāizmanto kā paraugs un ne kā priekšraksts;

-var likt uzņēmumiem skatīties uz situācijām pārāk vienkārši;

-iedalījums stiprajās pusēs, vājajās pusēs, iespējās un draudos var būt subjektīvs vērtējums, jo arī situācija tirgū ne vienmēr ir skaidra;

-lai SVID analīze būtu efektīva - tā jāveic regulāri. Izmaiņu straujais raksturs īsti neļauj apsteigt notikumus tirgū;

-dati kas tiek lietoti analīzes gaitā var būt balstīti uz apgalvojumiem, kas sekojoši var tikt uzskatīti par nepamatotiem [sliktiem vai labiem];

-metodei trūkst detalizētas struktūras – līdz ar to svarīgi faktori var tikt neiekļauti. Jāņem vērā, ka visi stipro un vājo pušu raksturojumi attiecīgās situācijās nav līdzvērtīgi un tie var mainīties.

Viena no kļūdām ir pārāk liela koncentrēšanās uz iekšējās vides faktoriem, kur SVID analīzes veicēji vāji pārziņa klientu vajadzības un tirgus nianšes, kam var būt izšķiroša nozīme. Līderis vai vadības komanda var sev jautāt "Kā mēs varam izdabāt klientiem vairāk?"

¹¹¹ Praude V., Menedžments, 2012,246.lpp.

¹¹² Caune J., Dzedons A.Stratēģiskā vadīšana, Rīga:Lidojošā zivs, 2009, 384.lpp., 136.lpp.

¹¹³ Forands I.Biznesa vadības tehnoloģijas, Latvijas izglītības fonds, 2004, 330 lpp, 174 lpp.

¹¹⁴ Srivastava, G. Swot analysis 2013 www.slideshare.net/gunjs1/swot-analysis-27003882

vai "Kā mēs varam uzlabot savus produktus?" Abi ir būtiski jautājumi, taču tie nav labākie jautājumi ar ko sākt. Tā vietā labāk jautāt, "Kāpēc no mums nav vairāk klientu par esošajiem?" vai "Kādos veidos mūsu konkurenti piedāvā pārākus produktus?"¹¹⁵ Šie jautājumi liek SVID analīzes veicējam paskatīties uz uzņēmumu no ārpusē.

Autore secina, ka kopumā SVID analīze ir viens no vērtīgākajiem instrumentiem uzņēmumu attīstības plānošanas darbību definēšanai, izmantojot iekšējās un ārējās vides faktorus. Atsevišķas problēmas var tikt novērstas izmantojot citas stratēģiskās plānošanas metodes.

2.3. Maksātnespējas prognozēšana

No ekonomiskā viedokļa maksātnespēja ir tāds uzņēmuma finansiālais stāvoklis, kad uzņēmuma parādi pārsniedz tā saimniecisko līdzekļu (aktīvu) vērtību. Tas nozīmē, ka uzņēmums vairs nespēj nokārtot visas parādu saistības.¹¹⁶

No juridiskā viedokļa maksātnespēja ir ar tiesas spriedumu konstatēts un apstiprināts parādnieka stāvoklis, kurā tas vairs nespēj nokārtot savas parādu saistības. Tas ir veids, kā izkļūt no uzkrātajiem parādiem, un pēc tam turpināt dzīvot bez parādsaistībām. Maksātnespēju var iesniegt jebkurš – gan uzņēmums, gan arī fiziska persona, kā arī kreditors vai administrators, kurš atbildīgs par parādnieku. Maksātnespējas process ir tiesisks pasākumu kopums, kas paredzēts, lai tiktu atjaunota personas vai uzņēmuma maksātnespēja, kā arī apmierinātas kreditora intereses.¹¹⁷

Attīstoties uzņēmējdarbībai, akcionāri un potenciālie investori pieprasīja metodes, lai varētu prognozēt ienesīgumu un uzņēmējdarbības risku. Kredītiestādes pieprasīja riska novērtēšanas metodes potenciālā aizņēmēja novērtēšanai.¹¹⁸

Maksātnespējas cēloņi un tai sekojošā bankrota cēloņi var būt dažādi: ekonomisko faktoru nelabvēlīga ietekme, finansiālās grūtības, profesionalitātes trūkums, nevērība, stihiskas nelaiemes, krāpniecība un citi. Savlaicīga šo cēloņu apzināšana dod iespēju veikt operatīvus pasākumus situācijas uzlabošanai.¹¹⁹

Agrīnās bankrota pazīmes var izpausties arī šādu faktoru veidā¹²⁰:

¹¹⁵ Schoemaker P. 08.09.2014 Beware the Limits of SWOT Analysis www.inc.com/paul-j-h-schoemaker/five-traps-swot-analysis.html

¹¹⁶ Krogzeme H. Finases un nodokļi, Rīga:RTU, 2010,553.lpp., 408.lpp.

¹¹⁷ Kas ir Maksātnespēja, jeb maksātnespējas process? 14.01.2015 credpro.lv/kas-ir-maksatnespeja-jeb-maksatnespejas-process/

¹¹⁸ Šneidere, R. Finanšu analīzes metodes uzņēmuma maksātnespējas prognozēšanai, Rīga, SIA Lietišķās informācijas dienests, 2009, 232. lpp.,111.lpp.

¹¹⁹ Turpat.,60.lpp.¹¹⁰

¹²⁰ Rurāne M.Finansu pārvaldība,2001, 274.lpp.

1) finansu pārskatu iesniegšanas aizkavēšanās, kas liecina par neapmierinošu finansu dienestu darbību;

2) krasas izmaiņas bilances posteņos, sevišķi, ja:

- strauji samazinās naudas līdzekļu atlikums kasē un bankas kontā;
- pieaug debitoru parādi un to inkasācijas periods;
- pieaug kreditoru saistības;
- krītas apgrozījums;
- parādās lieki ražošanas krājumi;

3) konflikti uzņēmuma iekšienē.

Uzņēmuma finansiālā krīze izveidojas, ja tā rīcībā ilgstošā laika periodā ir nepietiekams naudas līdzekļu daudzums parādu apmaksai. Par to liecina maksātnespējas un finansiālās stabilitātes rādītāju un ienesīguma samazināšanās, kas var veicināt uzņēmuma bankrotu.¹²¹

Lai novērstu finansiālo krīzi un iespējamo bankrotu, jāveic finansiālā stāvokļa analīze un jā sagatavo turpmākās darbības plāns, ievērojot ārējās vides paredzamās izmaiņas. Lai uzņēmuma darbības finansiālos rezultātus novērtētu iespējami precīzāk, finansiālā stāvokļa prognozēšanas praksē attiecībā uz bankrota iespējamību izmanto divpakāpju rādītāju sistēmu, kas atspoguļota 2.4.tabulā.

2.4.tabula

Pazīmju sistēma bankrota iespējamības prognozēšanai¹²²

Rādītāji, kuru ietekme neliecina par kritisku finansiālo stāvokli, bet vadībai vēlams veikt pasākumus to minimizēšanai	Rādītāji, kas liecina par bankrota iespējamību
<ol style="list-style-type: none">1. Ilgtermiņa investīciju nepietiekamība;2. Kvalificētu vadības darbinieku aiziešana;3. Uzņēmuma tiesas procesi ar neprognozējamu iznākumu;4. Piespiedu dīkstāves5. Attiecību izbeigšana ar svarīgiem darījumu partneriem;6. Zems uzņēmuma darbības diversifikācijas līmenis (atkarība no kāda noteikta projekta vai piegādātāja vai klienta);7. Novecojusi tehnika un tehnoloģijas.	<ol style="list-style-type: none">1. Ražošanas un pārdošanas apjoma samazinājums;2. Pastāvīgi debitoru inkasācijas kavējumi un maksājumu kavējumi kreditoriem;3. Tīrā apgrozāmā kapitāla nepietiekamība;4. Aizņemtā kapitāla īpatsvara pieaugums;5. Īstermiņa kredītu izmantošana ilgtermiņa ieguldījumu finansēšanai;6. Zemi likviditātes rādītāji ar tendenci samazināties;7. Attiecību pasliktināšanās ar kredītiestādēm;8. Nesavlaicīgi norēķini par aizņēmumiem, procentu maksājumiem un dividendēm;9. Uzņēmuma akciju tirgus vērtības samazinājums;10. Pamatdarbības zaudējumi, pastāvīga negatīva rentabilitāte.

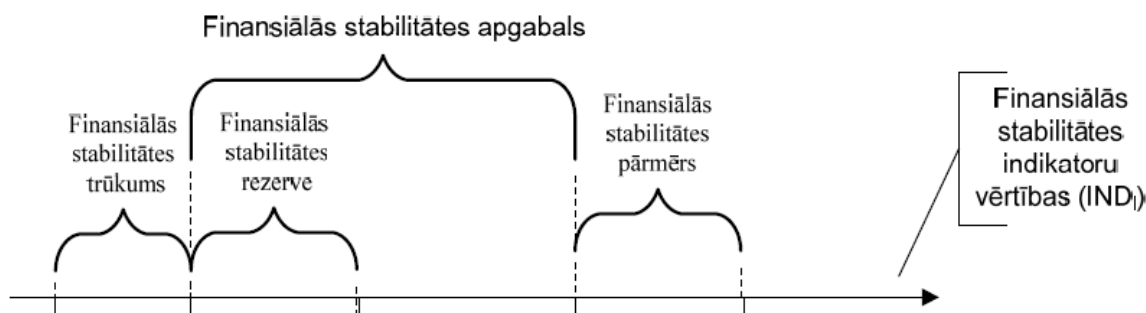
¹²¹ Krogzeme H. Finases un nodokļi, Rīga:RTU, 2010,553.lpp., 415.lpp.

¹²² Turpat., 415.lpp.¹¹³

Tabulā minēto pazīmju sistēma jāizmanto detalizētai situācijas analīzei. Bankrota iestāšanās iespējamību ar lielu varbūtības pakāpi var noteikt, izmantojot bankrota prognozēšanas metodes.

Maksātnespējas pazīmes ir visspilgtākās un tajā pašā brīdī - visgrūtāk pārvaramas. Jebkuram objektam ir vieglāk cīnīties ar problēmu, kad tā tikai sākas vai ir pamatotas aizdomas, ka tāda problēmsituācija var iestāties. Tāpēc arī tas, ka uzņēmuma krīzes pirmo stadiju pazīmju atklāšana nodrošina uzņēmuma vadībai lielāku tās pārvarēšanas varbūtību, ir acīmredzams fakts.¹²³

Uzņēmuma finansiālās maksātspējas un finansiālās stabilitātes nepieciešamā līmeņa noteikšana ir viena no būtiskākajām ekonomikas problēmām, jo nepietiekama finansiālā stabilitāte var novest pie tā, ka uzņēmumam pietrūkst līdzekļu attīstībai, ka tas kļūst maksātnespējīgs un bankrotē, bet pārlietu liela stabilitāte var traucēt attīstību, uzņēmumu apgrūtinot ar liekiem krājumiem un rezervēm. Lai noskaidrotu finansiālās stabilitātes nepieciešamo līmeni, N. Koleda piedāvā šādu finansiālās stabilitātes zonu sadali (sk. 2.3. att.):



2.3 att. Finansiālās stabilitātes zonas¹²⁴

Interese par iespējām prognozēt uzņēmuma varbūtējo stabilitāti un maksātnespēju pēc finanšu pārskatu datiem ir tikpat sena kā pati maksātnespēja. Finanšu analītiķi dažādos laikos ir izveidojuši dažādus modeļus, kas ļauj ar zināmu varbūtību noteikt uzņēmuma finansiālās stabilitātes līmeni un prognozēt maksātnespējas varbūtību tuvākajā nākotnē. Visi modeļi tikuši izstrādāti, izmantojot statistikas metodes. Analizējot lielu uzņēmumu skaitu, vērojot uzņēmuma attīstības dinamiku un meklējot korelāciju starp dažādiem finanšu rādītājiem un maksātnespējas iestāšanās biežumu, ir atrasti rādītāju īpatsvari, kas vislabāk palīdz nodalīt veiksmīgus uzņēmumus no neveiksmīgiem.¹²⁵

¹²³ Klodāne A. Uzņēmuma finanšu krīzes diagnostikas jēdziena skaidrojums, Starptautiskās zinātniskās konferences „Sociālās zinātnes reģionālajai attīstībai 2014” materiāli (2014. gada 17.-18. oktobris) III daļa. Ekonomikas aktualitātes, Daugavpils universitāte, 2015, 192.lpp., 74.lpp.

¹²⁴ Koleda D. Uzņēmuma finansiālās stabilitātes teorētiskie un praktiskie risinājumi kā ilgtspējīgas attīstības pamats, Promocijas darba kopsavilkums, RTU, 2011, 43.lpp., 17.lpp.

¹²⁵ Zariņa, V., Strēle, I. Finanšu plānošana uzņēmumā, Rīga, Lietišķās informācijas dienests, 2009., 106 lpp., 54.lpp.

Starptautiskā valūtas fonda (SVF) metodoloģijā iekļauto rādītāju kopa nefinanšu sektora uzņēmumu finansiālās stabilitātes un maksāspējas analīzei ietver šādus raksturlielumus: aizņemto līdzekļu un pašu kapitāla attiecība; pašu kapitāla un aktīvu rentabilitāte; procentu maksājumu seguma koeficients; valūtas pozīcijas; iesniegumu skaits par aizsardzību no kreditoriem.¹²⁶

Aizņemto līdzekļu un pašu kapitāla attiecība atspoguļo, cik liela var būt uzņēmuma ievainojamība krīzes situācijā, kā arī tās spēju segt savas saistības.

Pašu kapitāla un aktīvu rentabilitāte ir būtisks faktors, kas nosaka uzņēmuma finansiālo stabilitāti, kā arī dzīvotspējīgumu kopumā.

Procentu maksājumu seguma koeficients atspoguļo spēju apkalpot parādu.

SVF metodoloģijā iekļautie rādītāji atspoguļo zinātniskajā literatūrā pastāvošos priekšstatus par uzņēmuma finansiālās stabilitātes vērtējumu.

R.Šneidere. norāda uz bankrota prognozēšanas modeļiem, kurus pēc to piemērotības var izmantot Latvijas apstākļiem - Altmana Z', Altmana Z'', Fulmera H un Šorina/Voronovas Z2L bankrota prognozēšanas modeļiem.

E.Altmana bankrota prognozēšanas modeļi Z' un Z''

Šī modeļa formula ar atbilstošu rādītāju skaidrojumu un iegūstamā rezultāta interpretāciju ir atspoguļota 2.5. tabulā.

2.5. tabula

E.Altmana bankrota prognozēšanas modeļi Z' un Z''¹²⁷

Modeļu struktūra	Z indeksa novērtēšanas kritēriji
$Z' = 0.717X_1 + 0.847X_2 + 3.107X_3 + 0.420X_4 + 0.998X_5$ kur Z' – prognozēšanas indekss X1 – tīrais apgrozāmais kapitāls jeb darba kapitāls /aktīvi X2 – nesadalītā peļņa/aktīvi X3 – peļņa pirms procentiem un nodokļiem/aktīvi X4 – pašu kapitāls/saistības X5 – neto apgrozījums/aktīvi	$Z' < 1.23$ – ļoti liela bankrota varbūtība $1.23 < Z' < 2.90$ – pastāv iespējamība bankrotēt $Z' > 2.90$ – ļoti zema bankrota varbūtība

¹²⁶ Financial Soundness Indicators and the IMF 2015 <https://www.imf.org/external/np/sta/fsi/eng/fsi.htm>

¹²⁷ Šneidere, R. Finanšu analīzes metodes uzņēmuma maksātnespējas prognozēšanai, Rīga, SIA Lietišķās informācijas dienests, 2009, 232. lpp., 114.lpp.

$Z'' = 6.56X1 + 3.26X2 + 6.72X3 + 1.05X4$, kur	$Z'' < 1.10$ – ļoti augsta bankrota varbūtība
Z'' - prognozēšanas indekss	$1.10 < Z'' < 2.59$ – pastāv bankrota iespējamība
X1 - darba kapitāls/aktīvi	$Z'' > 2.60$ – ļoti zema bankrota varbūtība
X2 – nesadalītā peļņa/aktīvi	
X3 – peļņa pirms procentiem un nodokļiem/aktīvi	
X4 – pašu kapitāls/saistības	

Testējot izstrādāto Z funkciju, E.Altmans novērtēja iespēju prognozēt bankrotu 1-5 gadu laikā pirms tā iestāšanās, turklāt gadu no gada šī bankrota prognozēšanas precizitātes pakāpe samazinās. Ja vienu gadu pirms tā iestāšanās precizitāte ir 95%, tad trīs gadus - vairs 48%.

Minēto rādītāju aprēķināšana ļauj uzņēmuma vadītājiem kritiski novērtēt savu darbību, finansu rādītājus un laikus novērst radušās problēmas.

Regulāri aprēķinot bankrota prognozēšanas rādītājus, var noteikt finansiālā stāvokļa izmaiņu tendences un atbilstoši tam pieņemt pareizus finansu lēmumus.¹²⁸

Papildus var izmantot arī citus modeļus, piemēram, Dž.Fulmera H bankrota prognozēšanas modeli.

Dž.Fulmera vadītās zinātnieku grupas izstrādātais bankrota prognozēšanas modelis paredzēts maziem uzņēmumiem, kuru aktīvu bilances vērtība ir mazāka par 10 miljoniem ASV dolāru. Šī rādītāja metodoloģijas pamatā bija E.Altmana izmantotā diskriminanta analīzes metode. Šo bankrota prognozēšanas modeli aprēķina pēc formulas:

$$H = 5.528V1 + 0.212V2 + 0.073V3 + 1.27V4 - 0.120V5 + 2.335V6 + 0.575V7 + 1.08V8 + 0.894V9 + 6.075 \quad (2.15)$$

kur: V1 – nesadalītā peļņa/aktīvi;

V2 – neto apgrozījums/aktīvi;

V3 – peļņa pirms nodokļiem/pašu kapitāls;

V4 – naudas plūsma/saistība;

V5 – saistības/aktīvi;

V6 – īstermiņa saistības/aktīvi;

V7 – pamatlīdzekļi/aktīvi;

¹²⁸ Rurāne M. Finanšu pārvaldība, 2001, 274.lpp.

V8 – darba kapitāls/saistības;

V9 – peļņa pirms nodokļiem un procentu maksājumiem/procentu maksājumi.

Rādītāju H kritiskais punkts ir 0, un tas nozīmē: ja uzņēmumam aprēķinātā H vērtība ir mazāka par 0, tad pastāv liela maksātnespējas varbūtība, bet jo augstāka ir H vērtība, jo labāks ir uzņēmuma finansiālais stāvoklis un līdz ar to mazāka bankrota varbūtība.

Savukārt V.Šorins un I.Voronova izstrādājuši Latvijas uzņēmumiem adoptētu E.Altmana bankrota prognozēšanas modeli, par pamatu ņemot finanšu pārskatu informāciju par 23 dažādu nozaru uzņēmumiem. Šo rādītāju var aprēķināt pēc formulas:

$$Z2L = -2.4 + 2.5X1 + 3.5X2 + 4.4X3 + 0.45X4 + 0.7X5 \quad (2.16)$$

kur:

Z2L – Z-kritērijs (Latvijas koriģētais „nulles” modelis);

X1 – tīrais apgrozāmais kapitāls/aktīvi;

X2 – nesadalītā peļņa/aktīvi;

X3 – peļņa pirms nodokļiem/aktīvi;

X4 – pašu kapitāls/kopējais parāds;

X5 – neto apgrozījums/aktīvi.¹²⁹

Uzņēmumiem, kam Z2L vērtība ir mazāka par 0, draud liela bankrota varbūtība, bet tiem, kam vērtība ir lielāka par 0, bankrots nedraud.¹³⁰

R.Šneidere pēc empīriskiem pētījumu rezultātiem, novērtējot Latvijas maksātnespējīgu uzņēmumu finanšu pārskatus, secina, ka šo modeļu prognozes ticamība ir virs 80% vienu gadu pirms maksātnespējas iestāšanās. Pētījumā ir noteikts ticamības procents vienu gadu pirms maksātnespējas iestāšanās katram darbā apskatītajam koeficientam:

E.Altmana bankrota prognozēšanas modelis Z' – 86.60%;

E.Altmana bankrota prognozēšanas modelis Z'' – 86.60%;

Dž.Fulmera H bankrota prognozēšanas modelis - 100%

V.Šorina/I.Voronovas Z2L bankrota prognozēšanas modelis – 80%.

Jāatceras, ka pastāv dažādas iespējas kā novērtēt dažādu faktoru ietekmi uz uzņēmuma maksātnespēju un stabilitāti. Šajā sakarā N. Koleda norāda, ka:

-aktīvu pārvaldībai ir lielāka nozīme (un svarīgums) salīdzinājumā ar kapitāla pārvaldību, jo efektīva aktīvu pārvaldība nodrošina atbilstošu atdevi attiecībā pret kapitālu

¹²⁹ Šneidere, R. Finanšu analīzes metodes uzņēmuma maksātnespējas prognozēšanai, Rīga, SIA Lietišķās informācijas dienests, 2009, 232. lpp., 115.lpp.

¹³⁰ Zariņa, V., Strēle, I. Finanšu plānošana uzņēmumā, Rīga, Lietišķās informācijas dienests, 2009., 106 lpp., 54.lpp.

(saskaņā ar korporatīvo finanšu principiem (investēšanas princips)) un efektīva aktīvu pārvaldība spēj kompensēt kapitāla neracionālās struktūras izmantošanas sekas

-procentu maksājumu seguma koeficients ir nozīmīgāks kā aizņemto līdzekļu un pašu kapitāla attiecības koeficients, jo tas atspoguļo: uzņēmuma spēju apmaksāt aizņemtā kapitāla izmantošanu; iespēju piesaistīt ārējo avotu līdzekļus pat tādā gadījumā, ja kapitāla struktūrā piesaistīto finansējuma daļa ir pietiekami augsta.

-saskaņā ar korporatīvo finanšu principiem (investēšanas princips) nav svarīgi, no kādiem avotiem (no pašu vai aizņemtajiem līdzekļiem) finansē komercdarbību, ir svarīgi, lai palielinātos kapitāla vērtība. Tātad procentu maksājumu seguma koeficients ir svarīgāks par aizņemto līdzekļu attiecību pret pašu līdzekļiem, jo lielākā mērā atspoguļo uzņēmuma spēju nodrošināt pašu kapitāla pieaugumu, izmantojot aizņemtos līdzekļus;¹³¹

-komerciālās rentabilitātes raksturlielums ir indikators, kas raksturo gan uzņēmuma cenu politiku, gan tā spēju kontrolēt izmaksas. Šo faktoru ir diezgan viegli pārvaldīt. Tāpēc tā nozīmīgumu var uzskatīt par lielāku salīdzinājumā ar aktīvu rentabilitāti un līdz ar to ar aktīvu apriņķi, kas atspoguļo, cik efektīva ir aktīvu struktūras pārvaldība.¹³² Maģistra darba autore secina, ka apskatītajos modeļos (izņemot SVF modeli) tika ņemta vērā peļņa pirms nodokļu aprēķina, kā arī rentabilitāte tika noteikta pamatā attiecībā uz aktīviem (komerciālā rentabilitāte kā indikators netika izmantota). Līdz ar to nav vienotas metodes kā vislabāk prognozēt uzņēmuma maksātspēju.

No speciālās literatūras analīzes autore secina, ka pastāv daudz maksātspējas analīzes un bankrota prognozēšanas metožu. Tāpēc rodas jautājums, kuras no tām ir visefektīvākās un visnozīmīgākās, analizējot konkrēta uzņēmuma maksātspēju un bankrota iestāšanās iespējamību. Lai izstrādātu priekšlikumus, pēc kuriem izvēlēties optimālākās maksātspējas analīzes un bankrota iestāšanās iespējamības prognozēšanas metodes var izstrādāt metožu un modeļu klasifikāciju.

Maksātspējas analīzes un bankrota iestāšanās iespējamības prognozēšanas metodes un modeļus klasificēt pēc šādām pazīmēm un pazīmju raksturlielumiem¹³³:

1. Tās informācijas ticamība, pamatojoties uz kuru izstrādāti modeļi: informācijas aktualitāte, kas nepieciešama modeļa lietošanai; iespējas iegūt nepieciešamo informāciju; informācijas objektivitāte; sākotnējās informācijas avots: vēsturiskā statistika vai analizējamā uzņēmuma dati;

¹³¹ Koleda D. Uzņēmuma finansiālās stabilitātes teorētiskie un praktiskie risinājumi kā ilgtspējīgas attīstības pamats, Promocijas darba kopsavilkums, RTU, 2011, 43.lpp., 24.lpp.

¹³² Koleda D. Uzņēmuma finansiālās stabilitātes teorētiskie un praktiskie risinājumi kā ilgtspējīgas attīstības pamats, Promocijas darba kopsavilkums, RTU, 2011, 43.lpp., 24.lpp.

¹³³ Turpat, 27-28.lpp.

2. Modelī ietverto faktoru nozīmīgums un daudzums: nozares specifika; uzņēmuma darbības specifika; intelektuālais kapitāls kā finansiālās stabilitātes faktors; likumu un citi normatīvo aktu specifika; situācija tirgū; modelī ietverto faktoru skaits un to nozīmīgums; laika faktors;

3. Aprēķinu sarežģītība: analītiķa kompetence matemātikā; aprēķinu algoritma sarežģītība un iespējas kļūdīties; analītiķa kompetence komercdarbības procesos; analītiķa kompetence grāmatvedības uzskaitē; aprēķinu darbietilpība;

4. Rezultāta ticamība, pamatotība, derīgums, iespēja to lietot nākotnē: iespējas rezultātu izmantot, pieņemot vadības lēmumus; rezultāta matemātiskā precizitāte; iespējas maksātspēju novērtēt dinamikā; rezultāta precizitātes atkarība no ekspertu kvalifikācijas.

Modeļu un metožu klasificēšana pēc pazīmēm dod iespēju sadalīt maksātspējas analīzes un bankrota iestāšanās iespējamības prognozēšanas metodes un modeļus atbilstoši analīzes mērķiem un esošajiem resursiem.

2.6. tabula

Maksātspējas analīzes un bankrota iestāšanās iespējamības prognozēšanas metožu un modeļu sadalījums atbilstoši analīzes mērķiem un esošajiem resursiem¹³⁴

Analīzes mērķis	Nepieciešamo resursu apraksts	Atbilstošākās metodes
Sniegt maksimāli objektīvu vērtējumu, ņemot vērā maksimālu faktoru skaitu	Liels cilvēku resursu, laika un tehnoloģisko resursu daudzums	Analoģiju metode
Sniegt maksimāli objektīvu novērtējumu, ievērojot aktuālu finanšu informāciju	Pietiekams cilvēku un tehnoloģisko resursu daudzums, laika resursu daudz mazāk kā lietojot analoģiju metodi	Finanšu plūsmu metode
Iegūt objektīvākos rezultātus, pamatojoties uz aktuālas finanšu	Iekšējā finanšu informācija, liels tehnoloģisko un laika resursu daudzums	Maksātspējas analīze
Iegūt rezultātus, kas pilnīgāk atbilst konkrēta uzņēmuma specifikai un	Iekšējā un ārējā finanšu informācija, pietiekams cilvēku resursu daudzums, eksperti ar atbilstošu kompetenci	Ekspertu metode
Ātra finansiālās stabilitātes līmeņa analīze, kurai nav nepieciešami padziļināti aprēķini	Diezgan neliels cilvēku, laika un tehnoloģisko resursu daudzums. Nepieciešama tikai iekšējā finanšu informācija	Rentabilitātes analīze
Ātra finansiālās stabilitātes līmeņa analīze, kurai nav nepieciešami padziļināti aprēķini	Diezgan neliels cilvēku, laika un tehnoloģisko resursu daudzums. Nepieciešama tikai iekšējā	Bankrota koeficients

¹³⁴ Koleda D. Uzņēmuma finansiālās stabilitātes teorētiskie un praktiskie risinājumi kā ilgtspējīgas attīstības pamats, Promocijas darba kopsavilkums, RTU, 2011, 43.lpp., 28.lpp.

2.6. tabulas turpinājums

Iegūt ātru un viegli interpretējamu rezultātu	Diezgan neliels cilvēku, laika un tehnoloģisko resursu daudzums. Nepieciešama tikai iekšējā finanšu informācija	Altmaņa koeficients
Iegūt rezultātu, kas maksimāli atbilst uzņēmuma darba specifikai	Diezgan neliels cilvēku, laika un tehnoloģisko resursu daudzums. Nepieciešama tikai iekšējā finanšu informācija, taču arī analogiska ārējā informācija par nozari	Bankrota prognozēšana, ievērojot nozares specifiku
Novērtēt konkrētu saistību apmaksas spēju	Pietiekams cilvēku un informācijas resursu daudzums. Nepieciešama tikai iekšējā finanšu informācija	Kredīta riska analīze

Maksātspējas analīzes un bankrota iestāšanās iespējamības prognozēšanas konkrētās metodes vai modeļu efektivitāte ir atkarīga no apstākļiem, kādos to lieto. Iegūto rezultātu precizitāte ir atkarīga no analizējamās informācijas pilnības. Tomēr praksē ir grūti iedomāties tādu situāciju, kurā uzņēmuma rīcībā būtu absolūti pilnīga informācija, lai lietotu kādu konkrētu metodi vai modeli, tāpēc iegūtie rezultāti būs tikai varbūtēji. Tādēļ, lai iegūtu precīzākus rezultātus, uzņēmumi vienlaikus var lietot vairākas metodes vai modeļus. Tomēr tādā gadījumā rodas grūtības ar iegūto rezultātu interpretāciju.¹³⁵

Jāsecina, ka lietojot dažādas metodes un modeļus var tikt iegūti dažādi rezultāti. Lai saprastu, kurš no tiem objektīvāk atspoguļo patieso situāciju var būt nepieciešama kompleksas pieejas izmantošana uzņēmuma maksātspējas analīzei un bankrota iestāšanās iespējamības prognozēšanai, lietojot dažādas metodes vienlaikus atbilstoši to prioritātei.

Attiecīgi prognozējamām briesmām uzņēmumā ir jāveic atbilstoši uzņēmuma finansiālās atveseļošanas pasākumi. Lai novērstu uzņēmuma maksātspēju un iespējamā bankrota draudus, ir jāveic¹³⁶:

1. Finanšu krīzes padziļināta izpēte, t.i., jāanalizē svarīgāko finanšu rādītāju dinamikas izmaiņu tendences par vairākiem pārskata periodiem.
2. Iespēju robežās jāveic parādu restrukturizācija (norēķinu termiņu izmaiņas).
3. Jānosaka nevajadzīgo aktīvu likvidācijas iespējas.
4. Jāveic ražojamo preču diversifikācija, lai paplašinātu tirgus segmentu.
5. Jāmaina dividenžu politika.

Finansiālās atveseļošanās pasākumus var iedalīt 3 posmos:

- Operatīvo,

¹³⁵ Koleda D. Uzņēmuma finansiālās stabilitātes teorētiskie un praktiskie risinājumi kā ilgtspējīgas attīstības pamats, Promocijas darba kopsavilkums, 2011, 43.lpp.,29.lpp.

¹³⁶ Krogzeme H. Finases un nodokļi, Rīga:RTU, 2010,553.lpp., 420.lpp.

- Taktisko un
- Stratēģisko pasākumu posms.

Operatīvie pasākumi saistās ar uzņēmuma likvīdspējas atjaunošanu, t.i., palielinot apgrozāmo līdzekļu apripi, lai iegūtu naudas līdzekļus steidzamo īstermiņa parādu apmaksai un samazinātu šo parādu summas.

Taktiskiem pasākumiem ir jānodrošina tādi naudas iemaksājumi (ieņēmumi), kuri spēj pilnībā nodrošināt attiecīgā pārskata perioda naudas izdevumus un samazināt aizņemtā kapitāla īpatsvaru un tā daudzumu.

Stratēģiskie pasākumi saistās galvenokārt¹³⁷:

- Ar jaunu tirgu iekarošanu;
- Ar agresīvu cenu pielietošanu;
- Ar ražošanas modernizāciju un izmaksu samazināšanu;
- Ar uzņēmuma tirgus vērtības palielināšanu.

Ekonomikas recesijas vai nozares krīzes apstākļos iespējamie pasākumi, kurus vēlams veikt uzņēmuma maksātspējas stabilizēšanai, ir šādi:

- Plānojot naudas plūsmu, veidot vairākus iespējamus scenārijus;
- Organizēt un pilnveidot uzņēmuma un tā struktūrvienību iekšējās kontroles un atskaišu sistēmu, lai iespējami ātrāk iegūtu informāciju par problēmu jomām;
- Saglabāt klientu uzticību

2.4. Ieņēmumu – izdevumu analīze

Uzņēmējdarbība ir ienākuma (peļņas) gūšana no ieguldītā kapitāls, kas ir atkarīga no sekojošiem faktoriem¹³⁸:

- darbošanās apjoma;
- cenas;
- izmaksām.

$$\text{Darbošanās apjoms} \times \text{cena} = \text{ienākumi} \quad (2.17.)$$

$$\text{Ieņēmumi} - \text{izmaksas} = \text{peļņa vai zaudējumi} \quad (2.18.)$$

Starptautiskajos grāmatvedības (finanšu pārskatu) standartos ir teikts, ka pie ienākumiem pieder gan ieņēmumi, gan guvumi. Ieņēmumi ir ienākumi, kas rodas uzņēmuma

¹³⁷ Turpat, 421.lpp.

¹³⁸ Kālis I. Finanšu vadība, LU, 2002,2.lpp.

parastās darbības gaitā, un uz ieņēmumiem attiecas dažādi termini, tajā skaitā apgrozījums, maksa, procenti, dividendes un autoratlīdzības.¹³⁹

Realizācijas ieņēmumi veidojas, ja katru produkcijas/ pakalpojuma veidu reizina ar tā cenu. No šīs reizinājuma summas atskaita produkcijas/ pakalpojuma pašizmaksu un iegūst peļņu. Šādi summējot visu produkcijas/ pakalpojumu peļņu, iegūst kopējo peļņu no produkcijas realizācijas un pakalpojumiem.

Pieskaitot pie preču produkcijas realizācijas un pakalpojumu peļņas pārējās uzņēmuma darbības finansiālo rezultātu (peļņa vai zaudējumi), iegūst analizējamā perioda kopējo uzņēmuma bruto peļņu.¹⁴⁰

Lai vadītu uzņēmumu, vadītājam katru dienu ir jāpieņem daudz un dažādi lēmumi, kas var būtiski ietekmēt uzņēmuma turpmāko attīstību, izaugsmi un pastāvēšanu vispār, jo uzņēmuma iekšējā un ārējā vide ik mirkli ir mainīga.

Uzņēmuma ienākumi tieši ietekmē aktīvu aprites ātrumu un peļņu. Lai palielinātu pašu kapitāla atdevi, kompānijai ir jāveic pasākumi, kuri ir vērsti uz apgrozījuma palielināšanu, tādējādi iegūstot lielāku peļņu un paaugstinot aktīvu izmantošanas efektivitāti.¹⁴¹

Ir svarīgi noteikt katra darbības virziena rentabilitāti un attīstīt visrentablākos uzņēmējdarbības virzienus.¹⁴²

Pamatojoties uz analīzes rezultātiem, kompānijas vadība var pieņemt lēmumus, kas būtiski mainīs uzņēmuma saimnieciskās darbības gaitu, piemēram:

- tiks slēgti nerentabli darbības virzieni vai struktūrvienības,
- tiks attīstīti nerentabli pakalpojumi konkurētspējas paaugstināšanai, taču to daudzumu ierobežos,
- tiks veikti mārketinga pasākumi rentablu virzienu popularizēšanai un ieņēmumu palielināšanai.

Jo mazākas ir uzņēmuma **izmaksas**, jo lielāku peļņu iegūs kompānija, kā rezultātā augs pašu kapitāla ienesīgums.

Lai palielinātu pašu kapitāla atdevi, kompānijai ir jāveic izmaksu plānošana, kontrole un optimizācija.¹⁴³

Izmaksu vadība un optimizācija ir peļņas palielināšanas instruments. Viens no efektīvākajiem izmaksu vadības instrumentiem neapstrīdami ir budžetēšana. Izstrādājot

¹³⁹ Starptautiskie grāmatvedības standarti
http://www.fm.gov.lv/lv/sadalas/gramatvedibas_un_revizijas_politika/projekts_tehniska_palidziba_finansu_pars_katu_sagatavosana/macibu_materiali/

¹⁴⁰ Turpat ,2.lpp.

¹⁴¹ Finanšu vadības rokasgrāmata, Dienas Bizness, 1.1.1.nodaļa

¹⁴² Finanšu vadības rokasgrāmata, Dienas Bizness, 2.4.1.nodaļa

¹⁴³ Turpat, 1.1.1.nodaļa

budžetu, uzņēmuma vadība ierobežo plānoto izmaksu summu, tādēļ samazinās nelietderīgo un pārmērīgi augstu izmaksu summa.

Ja uzņēmums plāno optimizēt un samazināt izmaksas, ir nepieciešama detalizēta izmaksu analīze. Tajā izmanto tādas pašas metodes kā finanšu rādītāju analīzē – horizontālo un vertikālo analīzi.¹⁴⁴

1. Izmaksu horizontālā analīze

Izmaksu horizontālajā analīzē izmaksu posteņi tiek salīdzināti ar iepriekšējā perioda rezultātiem. Ja ir mainījies uzņēmuma apgrozījums, kā dēļ ir augušas vai samazinājušās izmaksas, izmaksu summas jāattiecinā proporcioniāli pret apgrozījumu. Ja ir notikušas būtiskas izmaiņas, uzņēmuma vadībai jānoskaidro tās ietekmējošie faktori.

2. Izmaksu vertikālā analīze

Izmaksu vertikālajā analīzē ir jāizveido izmaksu struktūra, aprēķinot katras izmaksu grupas īpatsvaru kopējā izmaksu summā. Izmaksu struktūras izstrādāšana ir nepieciešama, lai noteiktu visbūtiskākos izmaksu posteņus, jo izmaksu optimizācija jā sāk ar tām grupām, kuras vistiešāk ietekmē uzņēmuma saimnieciskās darbības finanšu rezultāts.

3. Salīdzināšanas metode

Tāpat kā analizējot finanšu rādītājus, uzņēmums var piemērot arī salīdzināšanas metodi, salīdzinot savas izmaksas ar konkurentu izmaksām vai vidējām izmaksām nozarē. Tā kā šī metode ir grūti realizējama, jo parasti uzņēmējiem nav datu par konkurentu izmaksām, tad to gandrīz neizmanto.¹⁴⁵

Ieņēmumu un izdevumu analīzē var izmantot dažādas metodes. Autore vēlas īsumā apskatītu vienu no tām - ABC analīzes metodi.

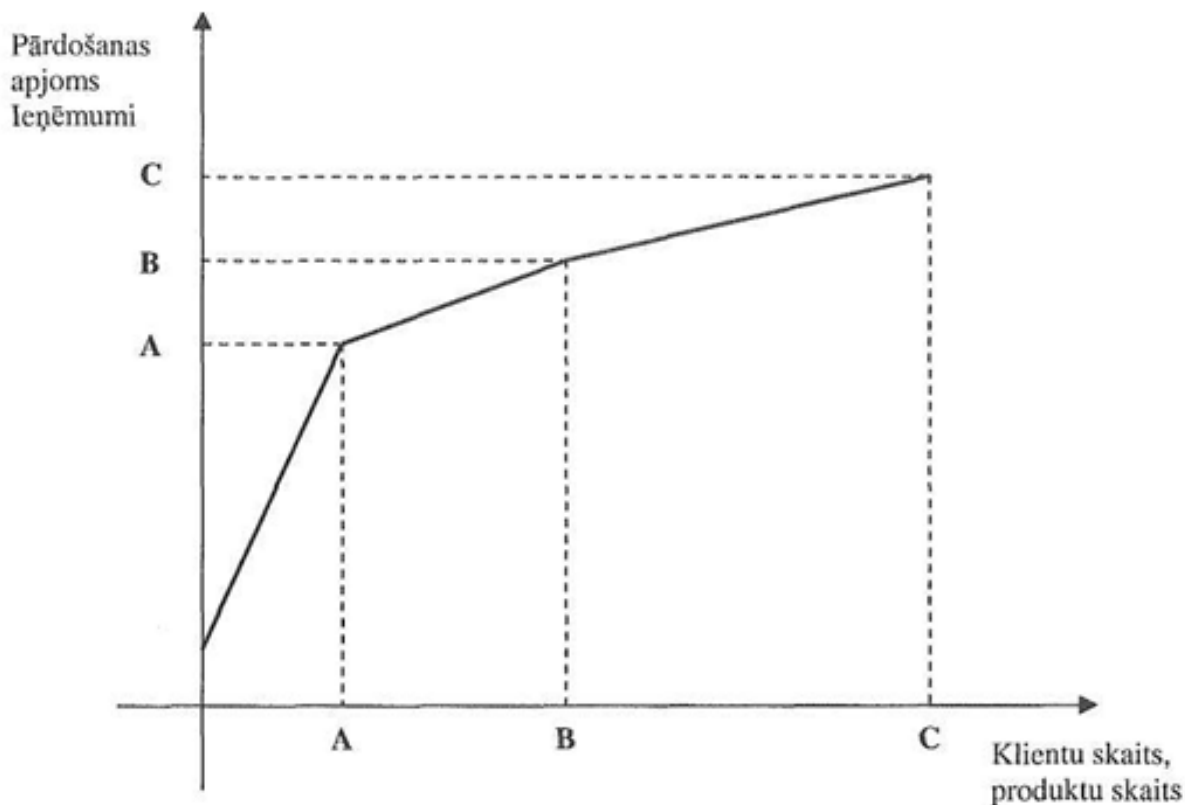
ABC analīzes metode ienākumu palielināšanai un izdevumu samazināšanai ir metode, kuru lieto, lai iegūtu priekšstatu par esošo produktu apgrozījumu ar mērķi uzlabot ienesīgumu un likviditāti. Metodes pamatā ir Pareto likums jeb 80/20 likums, ko 19.gs. beigās atklāja itāliešu sociologs Pareto, pētot ienākumu sadali Itālijā. Viņš secināja, ka parasti lielākā sabiedrības ienākumu daļa (aptuveni 80%) tiek koncentrēta nelielā iedzīvotāju daļā un pretēji - neliela ienākumu daļa (aptuveni 20%) pieder sabiedrības lielākajai daļai.¹⁴⁶

ABC analīzi izmanto arī finansēs, lai novērtētu, vai ieguldītie resursi tiek izmantoti produktīvi. ABC analīze parāda, ka salīdzinoši neliels klientu vai produktu skaits uzņēmumam dod vislielākos ieņēmumus. (sk 2.5.att.)

¹⁴⁴ Turpat, 2.4.1.nodaļa

¹⁴⁵ Finanšu vadības rokasgrāmata, Dienas Bizness, 2.4.1.nodaļa

¹⁴⁶ Jēgere S. Finanšu pakalpojumu mārketinga, Rīga:Latvijas komercbanku asociācija, 2007,274.lpp,107.lpp.



2.5. att. ABC analīzes līkne¹⁴⁷

Pareto likums nosaka, 20% klientu dod uzņēmumam 80% no visiem ieņēmumiem. ABC analīze klientus vai produktus iedala trīs grupās - A, B un C, kur ienākumi attiecīgi A ~ 70% B ~ 20% C ~ 10%.

Plānotāja uzdevums ir atrast, kuri produkti vai klienti dod šos ienākumus, lai zinātu, kur ieguldīt līdzekļus, lai ātrāk redzētu uzlabojumus.

Metodes pamatā ir produktu vai klientu sakārtošana dilstošā secībā attiecībā uz apjoma vērtību (pārdoto vienību skaits reizināts ar vienas vienības izmaksām). Tā iegūst perioda apjoma vērtību katram produktam naudas vienībās. Sakārtojot produktus dilstošā secībā, bieži var pamanīt iepriekšminētās sakarības. 2.7.tab. parādīts piemērs, kā noteikt šīs produktu grupas, iedalot A un B grupās vai detalizētāk - A, B un C grupās.

¹⁴⁷ Turpat, 107.lpp.

Produktu klasificēšana pēc ABC metodes¹⁴⁸

Produkti	Tarifi (cena) naudas vienībās	Darījumu skaits	Ieņēmumi	Ieņēmumi sakārtoti dilstošā secībā	Ieņēmumi, %	Sadalījums pa grupām
X	5	100	500	3000 (P)	62,2	A A
Y	7	50	350	500 (X)	10,4	A B
Z	10	45	450	450 (Z)	9,3	B B
W	2	200	400	400 (W)	8,3	B B
P	3	1000	3000	350 (Y)	7,3	B C
R	12	10	120	120 (R)	2,5	B C
Kopā			4820			

Konkrētajā piemērā tika veikta produktu analīze, noskaidrojot, kuri produkti dod vislielāko ieņēmumu daļu. Izmantojot šo metodi, var analizēt arī izmaksas. Tāpat arī visi klienti nav uzņēmumam vienādi nozīmīgi, un laiks ir pārāk dārgs, lai katram klientam veltītu vienādu uzmanību.

Papildus ABC analīzei uzņēmumā var veikt sākotnējo klienta piesaistes izdevumu salīdzinājumu ar peļņu no klienta eksistēšanas laikā.

Cenšoties potenciālos klientus pārvērst esošajos klientos, uzņēmumiem ir nepieciešams analizēt, vai sākotnējie klienta piesaistes izdevumi (CAC – customer acquisition cost) tiks nosegti ar peļņu no klienta eksistēšanas laikā (CLP - customer lifetime profits). Tālāk dots piemērs, kad klienta sākotnējās piesaistes izdevumi pārsniedz vidējo peļņu no klienta dzīves laika.¹⁴⁹

1. Pārdevēja izmaksas gadā 100 000 \$
2. Pārdevēja tikšanās gadā 200 \$
3. Vidējās realizācijas tikšanās izmaksas (1:2) 500 \$
4. Vidējais tikšanos skaits, kad potenciālie klienti top par klientiem x4
5. Jaunu klientu piesaistes izmaksas (CAC) (3 x 4) 2000 \$

Rezultāts - 2000 \$ - ir pārāk mazs, jo nav ierēķinātas reklāmas, virzīšanas tirgū un darbību izmaksas, kā arī fakts, ka ne visi potenciālie klienti beigās kļūst par pastāvīgajiem klientiem.

Tagad pieņemsim, ka uzņēmums aprēķina vidējo peļņu no klienta eksistēšanas laikā.

1. Klienta gada ienākumi=10 000 \$
2. Vidējais lojālo gadu skaits x2

¹⁴⁸ Jēgere S. Finanšu pakalpojumu mārketingu, Rīga:Latvijas komercbanku asociācija, 2007,274.lpp,108.lpp.

¹⁴⁹ Kotlers F. Kotlers par mārketingu, Rīga:Lietišķās informācijas centrs, 2008, 272.lpp,156-157.lpp.

3. Uzņēmuma rentabilitāte x 0.10

4. Peļņa no klienta (CLP) (1x2x3) = 2000 dolāru¹⁵⁰

Pat šis peļņas aprēķins ir pārspīlēts, jo nav ņemtas vērā izmaksas, kas saistītas ar klienta saglabāšanu, - pārdevēja vizītes, reklāmas utt. Secinājums ir, ka lai piesaistītu jaunu klientu, uzņēmums maksā vairāk, nekā vidējais jaunais klients ir vērts.

Lai izvairītos no bankrota, šajā piemērā uzņēmumam būtu nepieciešams rast veidu, kā samazināt CAC un palielināt CLP. Lai samazinātu CAC, uzņēmumam ir jāsamazina pārdevējus atbalstošās izmaksas (tas ir, jāsamazina pārdošanas izmaksas, palielinot telefona izmantošanu tā vietā, lai organizētu personiskas tikšanās ar klientiem) un jāpalielina potenciālo klientu pārtapšanas par pastāvīgajiem klientiem efektivitāte. Lai palielinātu CLP, uzņēmumam ir jāpārdod vairāk katram jaunam klientam, jānotur viņi gadiem un jāpārdod viņiem vairāk peļņu ienesošu produktu vai pakalpojumu. Sperot šos soļus, uzņēmums var cerēt radīt labāku līdzsvaru starp CAC un CLP.¹⁵¹

Kad apskatīts saimnieciskās darbības analīzes teorētiskie aspekti, autore veiks uzņēmuma SIA „Scope Technologies” saimnieciskās darbības analīzi.

¹⁵⁰ Kotlers F. Kotlers par mārketingu, Rīga:Lietišķās informācijas centrs, 2008, 272.lpp,156-157.lpp.

¹⁵¹ Turpat,156-157.lpp.

3. SIA „Scope Technologies” saimnieciskās darbības analīze

3.1. Uzņēmuma finanšu analīze

Vertikālā un horizontālā P& Z un bilances analīze

Šajā nodaļā finanšu analīzes procesā autore noskaidros dažādu finanšu rādītāju absolūtās un relatīvās novirzes lielumus un relatīvos un absolūtos rādītājus. Šādu rādītāju salīdzināšanai, noviržu novērtēšanai var izmantot peļņas vai zaudējumu aprēķina un bilances posteņu absolūto un relatīvo rādītāju analīzi.

Neracionāla izdevumu un ieņēmumu un uzņēmuma aktīvu struktūra var negatīvi ietekmēt uzņēmuma finanšu stāvokli. Uzņēmuma finanšu stāvoklis lielā mērā ir atkarīgs ne tikai no ienākumu avotiem, bet arī to izlietojuma un finanšu resursu ieguldījumu vietas aktīvos jeb struktūras aktīvos – tādēļ tiks veikta arī PZA un bilances struktūras vertikālā analīze.

Zemāk dota SIA „Scope Technologies” PZA aprēķina vertikālā analīze 5. gadu periodam.

3.1.tabula

SIA „Scope Technologies” P& Z aprēķina vertikālā analīze 2011.-2015.g.*

	31.03.2011	31.03.2012	31.03.2013	31.03.2014	31.03.2015
Neto apgrozījums	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	110.70%	87.95%	82.30%	90.75%	91.43%
Bruto peļņa vai zaudējumi	10.70%	12.05%	17.70%	9.25%	8.57%
Administrācijas izmaksas	18.90%	11.52%	9.23%	8.03%	7.36%
Pārējās saimnieciskās darbības izmaksas	0.10%	0.08%	0.04%	0.06%	0.04%
Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas	0.01%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem	29.72%	0.46%	8.44%	1.15%	1.17%
Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem	29.72%	0.46%	8.44%	1.15%	1.17%
Pārskata gada peļņa vai zaudējumi	-29.72%	0.13%	6.81%	0.88%	0.75%

*autores veidota tabula

Tabulas dati norāda uz visai nelielu neto peļņas īpatsvaru kopējā apgrozījumā, kas vairumā gadu nepārsniedza 1% no neto apgrozījuma. Savukārt 2011.g. uzņēmumam bija būtiski zaudējumi, ko pamatā izraisīja augstas darbības (ražošanas) izmaksas un administrācijas izmaksas.

Vislielākais izmaksu īpatsvars ir pārdotās produkcijas ražošanas izmaksām. 2015.gadā tās veidojušas 91,43% no apgrozījuma. Vislielāko īpatsvaru ražošanas izmaksās veido personāla izmaksas, telpu nomas izmaksas, pamatlīdzekļu nolietojums. Pieaugot lielākajiem ražošanas izmaksu posteņiem, to īpatsvars pēdējos gados parādīja pieauguma tendenci - no

82.30 2013.g. līdz 91,43%. 2015.gadā. Taču šajā laika periodā arī novērojama pretēja tendence – bija samazinājušās administrācijas izmaksas.

Analizējot svarīgāko bilances posteņu īpatsvaru dinamiku, var secināt, ka to lielumi SIA „Scope Technologies” 5 gadu periodā nesvārstās plašā diapazonā (sk.3.2.tab).

3.2.tabula

SIA „Scope Technologies” aktīvu vertikālā analīze*

	31.03.2011	31.03.2012	31.03.2013	31.03.2014	31.03.2015
Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	21.30%	10.82%	4.83%	9.70%	10.90%
Pamatlīdzekļi	21.30%	10.82%	4.83%	9.70%	10.90%
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI	21.30%	10.82%	4.83%	9.70%	10.90%
Citi debitori	9.92%	5.83%	2.08%	8.61%	4.52%
Nākamo periodu izmaksas	3.94%	3.02%	2.62%	2.69%	2.93%
Debitori	13.86%	8.85%	4.70%	27.70%	25.76%
Nauda	64.83%	80.33%	90.47%	62.60%	63.34%
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI	78.70%	89.18%	95.17%	90.30%	89.10%
AKTĪVI KOPĀ	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

*autores veidota tabula

Vienīgās būtiskās izmaiņas ir vērojamas 2012.gadā., pēc 2011.gada, kad uz pusi samazinājās pamatlīdzekļu un ilgtermiņa ieguldījumu daudzums (pārējie pamatlīdzekļi un inventārs bija vienīgi ilgtermiņa ieguldījumi), aptuveni uz pusi samazinājās aktīvu posteņa „citi debitori” skaitliskā vērtība, samazinājās posteņa „Debitori” vērtība, bet attiecīgi palielinājās postenis „Nauda”. Var secināt, ka 2013.g. norisinājās kvalitatīvas pārmaiņas, kas bija vērstas uz uzņēmuma darbības uzlabošanu. Diemžēl skaidras naudas postenim 2014.g. un 2015.g. bija tendences samazināties tuvu iepriekšējam īpatsvaram - līdz 63.34% no kopējiem aktīviem. Pēc autores domām tas tomēr ir daudz, jo citos uzņēmumos skaidrās naudas daudzums ir ievērojami mazāks salīdzinājumā ar bilances kopējo vērtību. Augstu skaidras daudzumu bilancē var vērtēt divējādi – lielāks tās daudzums pozitīvi ietekmē maksātspēju un likviditāti, bet pārāk liels daudzums var liecināt par nepietiekamu līdzekļu izmantošanu lai veicinātu rentabilitātes pieaugumu.

Nākamajā tabulā parādīta bilances pasīvu struktūras (vertikālā analīze) dinamika. Bilances pasīvu struktūras dinamikas analīze parāda, ka pašu kapitāla daļa pieaug, lai gan visā periodā tā saglabājās ar mīnuss zīmi, kas vērtējama kā pozitīva dinamika lai gan paša negatīvā pašu kapitāla esamība, protams, vērtējama negatīvi, jo rada bažas par uzņēmuma stabilitāti.

SIA „Scope Technologies” pasīvu vertikālā analīze*

	31.03.2011	31.03.2012	31.03.2013	31.03.2014	31.03.2015
Akciju vai daļu kapitāls (pamatkapitāls)	5.55%	4.60%	3.06%	2.59%	2.32%
pārskata gada nesadalītā peļņa	-152.78%	0.75%	41.57%	5.60%	5.45%
PAŠU KAPITĀLS	-147.23%	-166.16%	-68.96%	-77.56%	-63.85%
Citi aizņēmumi	243.01%	225.23%	0.00%	0.00%	0.00%
Parādi piegādātājiem un darbuņēmējiem	6.87%	1.31%	0.00%	0.00%	0.00%
Nodokļi un valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas	1.41%	1.90%	0.00%	0.00%	0.00%
Atliktā nodokļa saistības	0.03%	0.04%	0.00%	0.00%	0.00%
Uzkrātās saistības	1.21%	33.29%	0.74%	1.03%	0.97%
Īstermiņa kreditori	247.23%	266.16%	145.11%	158.62%	143.73%
KREDITORI	247.23%	266.16%	145.11%	158.62%	143.73%
PASĪVI KOPĀ	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

*autores veidota tabula

Lai segtu negatīvo pašu kapitālu, uzņēmums izpētes periodā izmantoja pārskata gada peļņu un īstermiņa kredītus. Redzams, ka atbilstoši negatīvā kapitāla samazinājumam pakāpeniski samazinājās arī īstermiņa kredītu apjoms no 247.23% 2011.g. līdz 143.73% 2015.g. no pasīvu kopsummas.

Jāsecina, ka uzņēmuma specifika ļauj tam strādāt ar negatīvu pamatkapitālu – tā sadarbības partneriem netraucē šāds finanšu stāvoklis. Te jāņem vērā, ka uzņēmums pieder ārzemju īpašniekiem un nozīmīgu darījumu veikšanā, kur partneriem var būt svarīga partnera finansiālā stabilitāte līgumi var tikt slēgti ar mātes uzņēmumu, kas ir stabils starptautisks uzņēmums.

Nākamajā tabulā redzama SIA „Scope Technologies” P& Z aprēķina horizontālā analīze.

Viens no svarīgajiem rādītājiem P&Z aprēķinā ir Neto apgrozījums. Tā dinamika liecina par būtisku tendenci – palielināties uzņēmuma apgrozījumam katru gadu par 23% līdz 61 % gadā izpētes perioda laikā. Tādejādi apgrozījums četros gada pieauga par 238%.

Nākamais svarīgākais rādītājs ir neto peļņa, kas uzrāda augstas negatīvas un augstas pozitīvas svārstības.

3.4.tabula

SIA „Scope Technologies” P& Z aprēķina horizontālā analīze*

	2015/2011	2012/2011	2013/2012	2014/2013	2015/2014
Neto apgrozījums	238.22%	33.09%	61.67%	23.38%	27.40%
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	179.34%	5.73%	51.29%	36.05%	28.35%
Bruto peļņa vai zaudējumi	170.85%	49.92%	137.41%	-35.54%	18.05%
Administrācijas izmaksas	31.61%	-18.87%	29.47%	7.41%	16.64%
Pārējās saimnieciskās darbības izmaksas	42.39%	-3.62%	17.67%	94.06%	-7.53%
Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas	-100.00%	-100.00%			-100.00%
Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem	-86.68%	-97.96%	2888.82%	83.12%	29.21%
Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem	-86.68%	-97.96%	2888.82%	83.12%	29.21%
Uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata gadu			707.54%	79.07%	94.40%
Pārskata gada peļņa vai zaudējumi	-108.54%	-100.59%	8282.86%	-84.08%	8.79%

*autores veidota tabula

Gan apgrozījuma, gan peļņas rādītāju dinamikas ziņā vislabākais bija 2013/2012 finanšu gads, kad abiem rādītājiem bija visaugstākās vērtības.

Nākamajā tabulā aktīvu horizontālā analīze parāda tendenci palielināties visa veida aktīvu posteņiem izpētes periodā. Turklāt no visiem posteņiem vislielākais pieaugums bija vērojams postenim „Debitori”- par 345% četru gadu laikā. Kopumā aktīvi šajā periodā pieauga par 139.56%. Vismazākais pieaugums bija vērojams posteņiem „Citi debitori” (par 9.10%) un „Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs” (par 22.53%).

3.5.tabula

SIA „Scope Technologies” aktīvu horizontālā analīze*

	2015/2011	2012/2011	2013/2012	2014/2013	2015/2014
Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	22.53%	-38.78%	-32.84%	137.07%	25.72%
Pamatlīdzekļi	22.53%	-38.78%	-32.84%	137.07%	25.72%
ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI	22.53%	-38.78%	-32.84%	137.07%	25.72%
Citi debitori	9.10%	-29.21%	-46.29%	388.63%	-41.27%
Nākamo periodu izmaksas	77.92%	-7.43%	30.05%	21.50%	21.62%
Debitori	345.11%	-23.04%	-20.19%	596.36%	4.07%
Nauda	134.06%	49.39%	69.30%	-18.28%	13.25%
APGROZĀMIE LĪDZEKĻI	171.24%	36.63%	60.42%	12.06%	10.43%
AKTĪVI KOPĀ	139.56%	20.57%	50.33%	18.10%	11.92%

*autores veidota tabula

Vērojama tendence, ka pēdējos gados aktīvi caurmērā pieaug lēnāk. 2015.g. pozitīvi kopumā vērtējama „citu debitoru,, apjoma samazināšanās. Iespējams, negatīvi vērtējams nākamo periodu izmaksu pieaugums, kas ir lielāks nekā aktīvu pieaugums 2015.g. Pārējo

aktīvu dinamikas vērtējums nav viennozīmīgs un tā novērtējumam labāk izmantot finanšu koeficientu analīzi, kas tiks veikta darba turpinājumā. Tā piemēram, lai noteiktu vai „naudas” pieaugums vērtējams pozitīvi jāņem vērā gan iepriekš apskatītā aktīvu struktūra, gan kopējā likviditāte (absolūtā un kopējā likviditāte) un rentabilitāte (naudas izlietojums), ka tiks novērtēta pēc finanšu koeficientu aprēķina.

Savukārt pasīvu horizontālā analīze norāda uz būtiskām izmaiņām pētījuma periodā attiecībā uz tādām pozīcijām kā parādi piegādātājiem un darbuzņēmējiem, nodokļi un valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas, atliktā nodokļa saistības un pārskata gada nesadalītā peļņa. Tas skaidrojams ar šo pozīciju nelielajām vērtībām (lai novērtētu to nozīmību iepriekš vispirms tika veikta pasīvu vertikālā analīze) pasīvos.

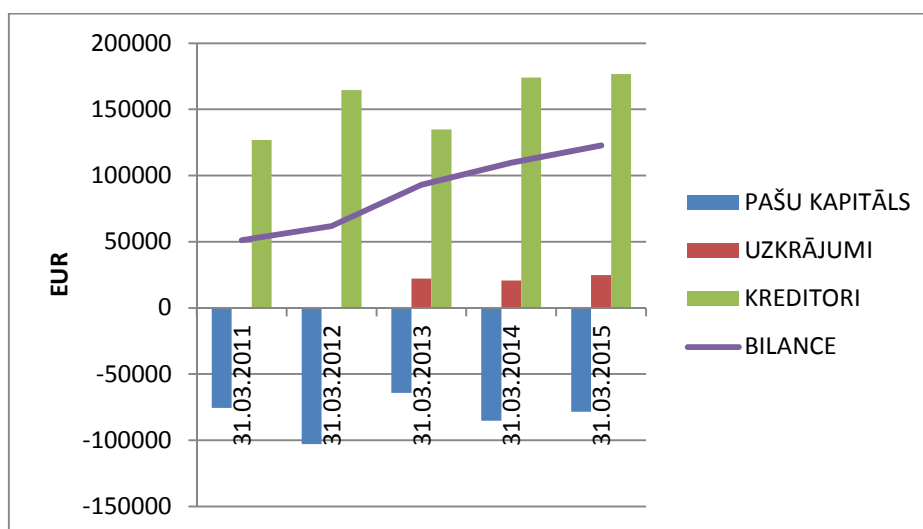
3.6.tabula

SIA „Scope Technologies” pasīvu horizontālā analīze*

	2015/2011	2012/2011	2013/2012	2014/2013	2015/2014
Akciju vai daļu kapitāls (pamatkapitāls)	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
pārskata gada nesadalītā peļņa	-108.54%	-100.59%	8282.86%	-84.08%	8.79%
PAŠU KAPITĀLS	3.89%	36.06%	-37.61%	32.84%	-7.86%
Citi aizņēmumi	-100.00%	11.75%	-100.00%		
Parādi piegādātājiem un darbuzņēmējiem	-100.00%	-77.00%	-100.00%		
Nodokļi un valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas	-100.00%	62.55%	-100.00%		
Atliktā nodokļa saistības	-100.00%	50.00%	-100.00%		
Uzkrātās saistības	91.45%	3220.32%	-96.64%	63.58%	4.86%
Īstermiņa kreditori	39.26%	29.80%	-18.04%	29.10%	1.41%
KREDITORI	39.26%	29.80%	-18.04%	29.10%	1.41%
PASĪVI KOPĀ	139.56%	20.57%	50.33%	18.10%	11.92%

*autores veidota tabula

Horizontālajā analīzē redzams, ka pašu kapitāls nav būtiski mainījies, lai gan 2015 vērojamas nelielas negatīvas izmaiņas (-7.86%), kas vērtējams pozitīvi.



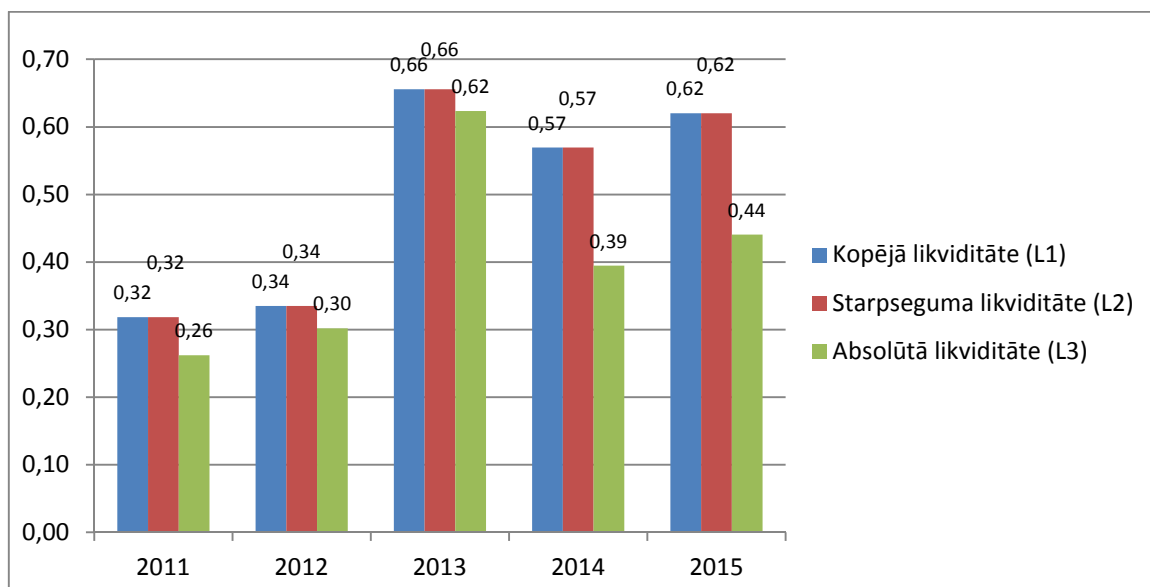
3.1.att.Pasīvu izmaiņas 2011-2015.g.

3.1.att. uzskatāmi redzams un jāsecina, ka bilances apjoma kopējās pieauguma izmaiņas skaidrojamas ar īstermiņa kreditoru lielo lomu jeb uzņēmuma izaugsme tiek finansēta ārēji ar īstermiņa aizdevumu palīdzību. Jāpiebilst, ka nevienā no gadiem uzņēmums nav palielinājis savu pašu kapitālu, lai segtu uzkrātos, nesadalītos zaudējumus. Kā redzams pielikumā uzņēmuma pašu kapitāls saglabājas 2,846 EUR.

Finanšu koeficientu analīze

Kopējais **likviditātes** rādītājs ļauj iespēju novērtēt, vai uzņēmumam pieejamie apgrozāmie līdzekļi ir pietiekoši, lai vajadzības gadījumā nosegtu īstermiņa saistības. Koeficienta vērtība, kas pārsniedz 2, liecina par to, ka kompānijas likviditāte ir pietiekami augsta.¹⁵² Arī grāmatvedības portāls www.vid.lv rekomendē, ka šim rādītājam ir jābūt lielākam par 2. Tomēr kompānija „Lursoft”, kura apkalpo Uzņēmuma reģistra datu bāzi un izmanto Valsts ieņēmumu dienesta uzņēmumu gada pārskatu datus, nav tik augstas prasības pret kopējo likviditātes rādītāju, jo apgalvo: „Ja koeficients ir virs viens, uzņēmumam nevajadzētu būt problēmām savu īstermiņa saistību kārtošanā. Ja koeficients samazinās zem viens, parādās risks, ka uzņēmumam varētu rasties problēmas īstermiņa saistību maksājumos. Finansisti uzskata, ka šim koeficientam vajadzētu būt robežās no viens līdz trīs. Pārāk augsts likviditātes koeficients liecina par neracionālu apgrozāmo līdzekļu izmantošanu. Vērtējot ideālo līmeni, nedrīkst neņemt vērā nozares specifiku un konkrētā rādītāja dinamiku uzņēmumā.

Attēlā darba autore parāda visus aprēķinātos SIA „Scope Technologies” likviditātes koeficientus.



3.2.att.SIA „Scope Technologies” likviditātes rādītāji

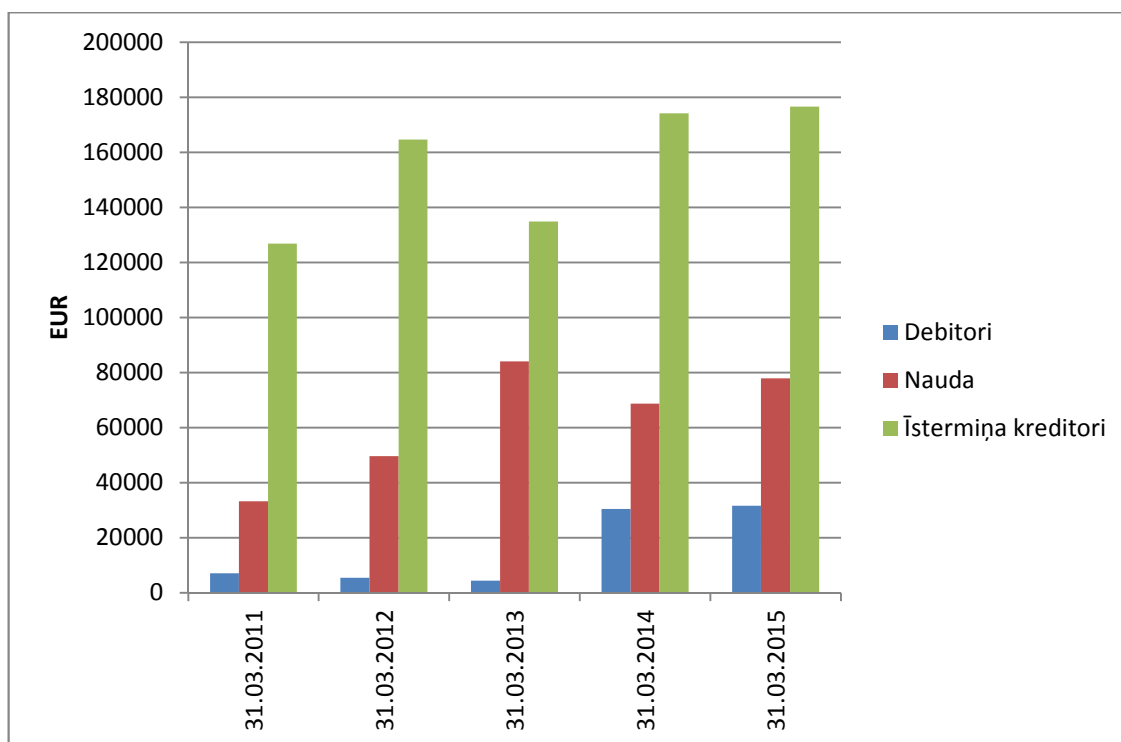
¹⁵² Rurāne M. Finanšu pārvaldība 2005,303.lpp.

Izvērtējot kopējās likviditātes rādītājus, var novērot, ka visu gadu laikā kopējās likviditātes rādītāji atrodas zem teorētiski noteiktajām robežām, īstermiņa saistībām pārsniedzot apgrozāmos līdzekļus. Var uzskatīt, ka, tā kā uzņēmums vāji izmanto pašu kapitālu, tam ir augsts aizņemtā kapitāla līmenis, kas ir iemesls augstajai likviditātei.

2014.gadā kopējās likviditātes rādītājs samazinājās, līdz 2015.g. uzņēmuma kopējā likviditāte pieauga un sasniedza 0,62, kas vērtējams pozitīvi, jo 2011.gadā šis rādītājs bija uz pusi mazāks 0.31. Pētījuma periodā pieauguši gan debitori, gan skaidrā nauda, kas arī izraisījis likviditātes pieaugumu.

Kā redzams iepriekšējā attēlā, starpseguma likviditātes koeficientu dinamika uzņēmumā sakrīt ar kopējās likviditātes dinamiku, jo uzņēmuma darbības specifika ir tāda, ka tam nav nepieciešams uzturēt lielu krājumu atlikumu, līdz ar to kopējās likviditātes koeficients sakrīt ar starpseguma likviditātes koeficientu. Arī šis rādītājs ir ievērojami augstāks par teorētiski noteiktajām robežām, kam par pamatu galvenokārt ir lielais naudas atlikums.

Palielinoties īstermiņa saistībām, debitori (sk. 3.3.att.).. un naudas līdzekļi būtiski nemainās, izņemot 2011.g., kad debitori parādi bija visaugstākie.

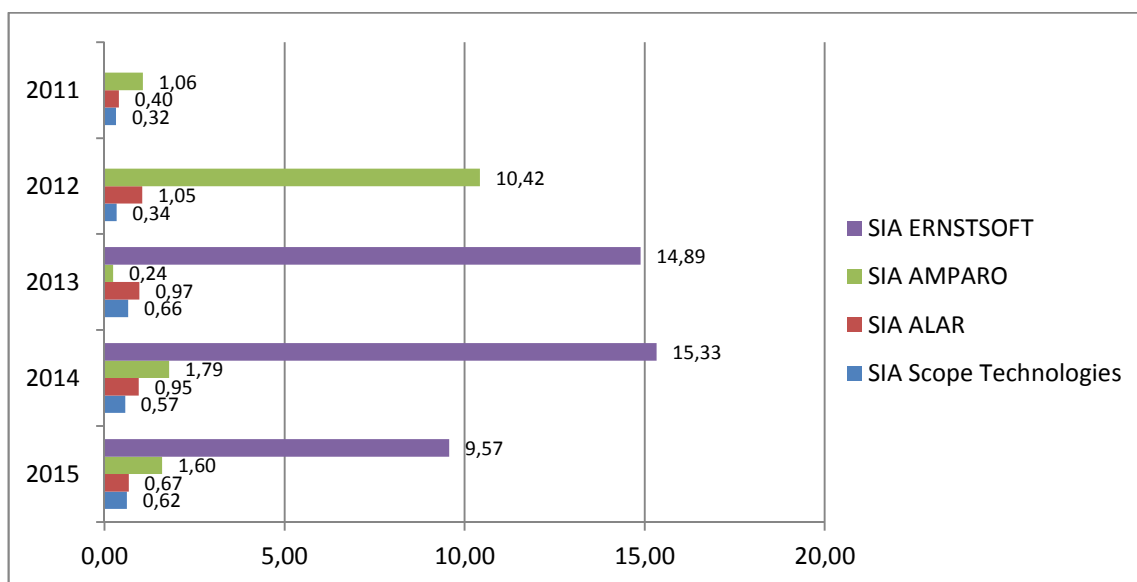


3.3.att.SIA „Scope Technologies” debitori, skaidrā nauda un īstermiņa kreditori 2011-2015.g.

Līdzīgi kā kopējā likviditātes koeficienta dinamika, starpseguma likviditāte norāda uz to, ka uzņēmumam var rasties problēmas īstermiņa saistību segšanai, kuras nepieciešams samazināt.

Arī absolūtās likviditātes koeficients ir zems un tā dinamika nav pozitīva. Tā 2015. gadā absolūtās likviditātes koeficients ir 0,44, ievērojami atrodoties zem teorētiskajām robežām.

Zemāk dots grafisks attēlojums brīvi izvēlēto konkurentu programmēšanas nozarē SIA Scope Technologies - SIA Alar, SIA Amparo un SIA Ernstsoft kopējās likviditātes rādītājiem. Kā jau iepriekš minēts pētāmā uzņēmuma SIA „Scope Technologies” pārskata gada periods ir no 01.aprīļa līdz 31.martam, līdz ar to salīdzinājumā ar konkurentiem tika salīdzināti 01.04.2010-31.03.2011 pārskata periods ar konkurentu 01.01.201-31.12.2011 pārskatu periodiem utt. Pielikumā arī doti visi izejas dati no kuriem tika aprēķināti likviditātes koeficienti 4 uzņēmumiem.



3.4.att.SIA Scope Technologies programmēšanas nozares konkurentu kopējās likviditātes koeficienti 2011-2015.g.

Šeit SIA Scope Technologies kopumā ieņem zemākās pozīcijas, ka daudz neatšķiras no viena no konkurentiem, lai gan tikai SIA Ernstsoft ir būtiski labāks (augstāks) kopējās likviditātes koeficients.

Starpseguma likviditāte citiem uzņēmumiem līdzīgi kā SIA Scope Technologies ir ļoti līdzīga kopējai likviditātei, kas skaidrojams tā paša iemesla dēļ – uzņēmumiem nav raksturīgi krājumi.

Uzņēmuma rādītāji ir zemāki par programmēšanas nozares vidējo kopējās likviditātes koeficientu (sk. 3.7.tab.), kas norāda uz to, ka uzņēmuma spēja norēķināties par savām īstermiņa saistībām ir sliktāka nekā uzņēmuma konkurentiem. 2015.gadā rādītājs bija 1,43, kas ir par 0,81 augstāks kā SIA „Scope Technologies” likviditātes koeficients. Tātad, zinot, ka ITK nozare attīstās (kā tika noskaidrots iepriekšējā nodaļā pētot ITK nozari) un nozares likviditātes rādītāji atbilst teorētiski vēlamajiem rādītājiem, var izteikt priekšlikumu SIA „Scope Technologies” nopietni padomāt par likviditātes rādītāju uzlabošanu līdz augstākam līmenim.

3.7.tabula

SIA „Scope Technologies” likviditātes analīze salīdzinājumā ar nozares uzņēmumiem, 2015.g.*

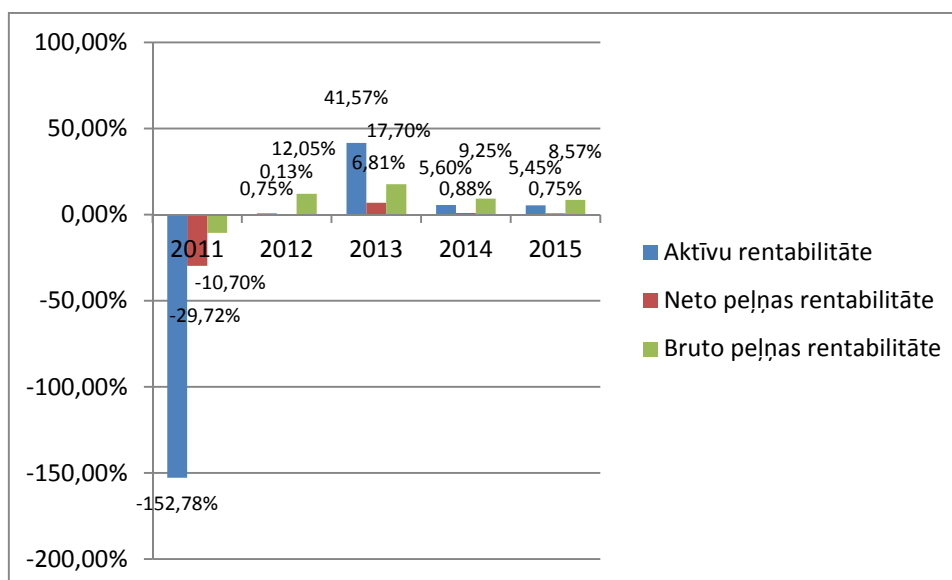
	SIA „Scope Technologies”	NACE 62.01 - Datorprogrammēšana
Kopējā likviditāte	0.62	1.43
Starpseguma likviditāte	0.62	1.37

*autores veidota tabula

Īstermiņa kreditoru saistību nokārtošanai ir jāveic pastāvīga uzmanība un plānošana. Jau šo saistību vērā ņemamais pieaugums norāda, ka uzņēmumam savlaicīgi jādomā par peļņas palielināšanu, uzlabojot pakalpojumu aprites ātrumu, samazinot dažādas izmaksas.

3.5.attēlā autore ir attēlojusi SIA „Scope Technologies” **rentabilitātes rādītājus**.

2011.g. uzņēmumam bija grūts gads par ko liecina lielas negatīvas rentabilitātes koeficientu vērtības pie negatīva aktīvu kapitāla. 2013.g. kopumā rādītāji uzlabojās, bet 2014 un 2015.g. rādītāji nostabilizējās.



3.5.att.SIA „Scope Technologies” rentabilitātes rādītāji

Savukārt no zemāk dotās papildus tabulas 3.8. redzams, ka neto peļņas rentabilitāte pēdējos četrus gadus kaut nedaudz, bet lielāka par nulli (0,13% 2012.g. līdz 0,75% 2015.g.). 2011.g. negatīvā rentabilitāte saistīta ar būtiskām darbības izmaksām, kas būtiski pārsniedza ienākumus.

3.8.tabula

SIA „Scope Technologies” rentabilitātes rādītāji*

	2011	2012	2013	2014	2015
Aktīvu rentabilitāte	-152.78%	0.75%	41.57%	5.60%	5.45%
Neto apgrozījuma (komerciālā) rentabilitāte	-29.72%	0.13%	6.81%	0.88%	0.75%
Bruto peļņas rentabilitāte	-277.73%	1.09%	38.49%	9.50%	8.76%

*autores veidota tabula

Tā kā ieguldītā kapitāla atgūšanas risks (jeb zaudēšanas risks) uzņēmumā nav tik augsts kā, piemēram, komercbankā, jo programmēšanas uzņēmuma attīstība notiek veicot investīcijas arī dažādos IT aktīvos, darbinieku apmācībā, šāda ieguldītā kapitāla rentabilitāte pēdējos divos gados var būt uzskatāma par apmierinošu. Tomēr jāņem vērā darbinieku aiziešanas risks, kas nav zems, turklāt darbinieki, vismaz formāli, nav uzņēmumam īpašnieki.

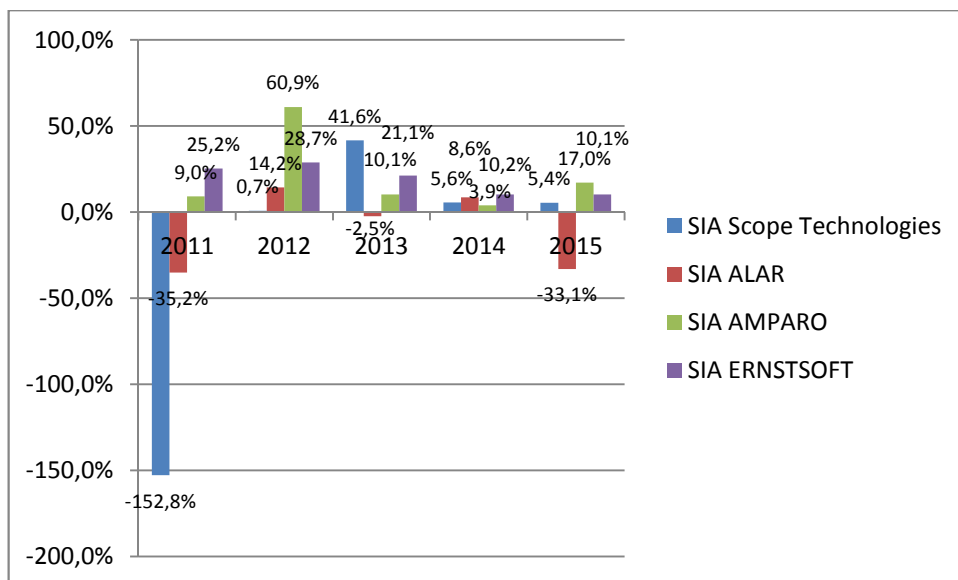
Pozitīvi vērtējama aktīvu rentabilitāts dinamika, lai gan šeit jāņem vērā, ka uzņēmums nav ražošanas uzņēmums klasiskā izpratnē un tā galvenais „aktīvs” ir darbinieki, kā arī reālie aktīvi ir mazi kā jau programmēšanas nozares uzņēmumam.

Ir vispārpieņemts, ka, ja uzņēmums ilgstošākā periodā nestrādā ar vērā ņemamu peļņu, tad viņa darbība no ekonomiskā viedokļa nav attaisnojama. Bet šajā gadījumā šī uzņēmuma darbība ir attaisnojama no nodarbinātības un pakalpojumu nodrošināšanas aspektiem. Ja situācija būtu tāda, ka draudētu uzņēmuma maksātspēja vai bankrots, uzņēmumu būtu jācenšas pārdot vai likvidēt pēc iespējas ātrāk, ja protams, nav darbības uzlabošanas iespēju. Šajā gadījumā uzņēmums nodrošina ar darbu 19 darbiniekus, nomaksājot par viņiem nodokļus, kā arī dod pievienoto vērtību sniedzot labi apmaksātus IT pakalpojumus.

Bruto peļņas koeficients parāda pārdošanas apjomu un tiešo izmaksu attiecību, cik lielu peļņu dod katrs SIA „Scope Technologies” realizētais pakalpojums pēc apgrozījuma izmaksu segšanas. Pēc ekspertu un nozares speciālistu domām bruto peļņas rentabilitātei būtu jābūt vismaz 10%, vēlams, lai tā būtu lielāka par 15%. Tomēr konkrētais vērtējums ir atkarīgs no uzņēmuma apgrozījuma ātruma jeb pakalpojumu aprites ātruma. Ja vidējais pakalpojumu realizācijas periods ir īss, uzņēmums var iegūt augstu peļņu absolūtos skaitļos arī pie zemas bruto peļņas rentabilitātes.

Salīdzinājumā ar visu programmēšanas nozari kopumā, SIA „Scope Technologies” aktīvu atdeves (ROA) rādītājs 2015.g. bija aptuveni 3 reizes augstāks nekā nozarē, bet dati par kapitāla atdevi nebija pieejami salīdzināšanai.

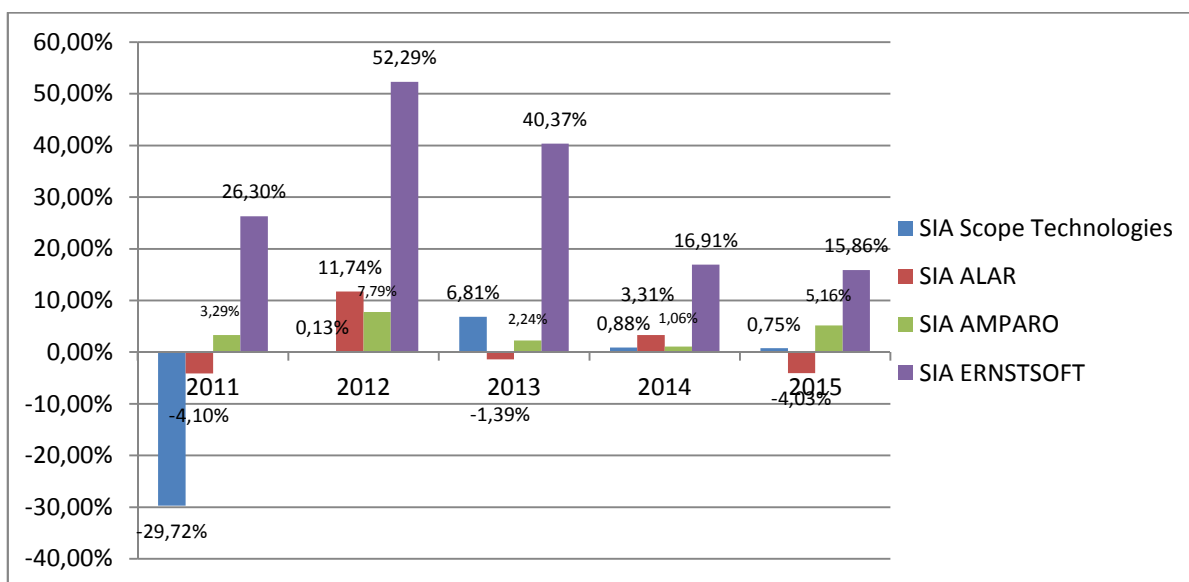
Negatīvā kapitāla dēļ labāk analīzei var būt izmantot aktīvu rentabilitātes rādītājus (sk.3.6.att.).



3.6.att.SIA Scope Technologies un programmēšanas nozares konkurentu aktīvu rentabilitāte 2011-2015.g.

Arī šeit redzams, ka 2015.g. ir bijis stabilāks un tikai vienam uzņēmumam (SIA Alar) 2015.g. bija vērojama negatīva aktīvu atdeve, kamēr pārējiem tā bija tuva 10%.

Nākamā attēlā (3.7.att.) redzams, ka laika posmā no 2013 līdz 2015.g. visu uzņēmumu neto apgrozījuma rentabilitāte stabilizējusies salīdzinājumā ar iepriekšējiem periodiem un uzņēmumiem atrodas 16 līdz -4 % robežās.



3.7.att.SIA Scope Technologies un programmēšanas nozares konkurentu neto apgrozījuma rentabilitāte 2011-2015.g.

Šāda stabilizācija vērtējama pozitīvi, jo parasti normālas komerciālās darbības rezultātā nav iespējams gūt 50% lielu atdevi, kas drīzāk ir izņēmums, turklāt, iespējams, tam ir kāds

cits izskaidrojums, nekā vienkārši veiksmīga uzņēmuma darbība palielinot produktu noietu un/vai, samazinot izmaksas.

Salīdzinājumā ar visiem nozares uzņēmumiem vidēji pieejamā statistika norāda uz SIA „Scope Technologies” salīdzinoši labākiem rādītājiem aktīvu atdeves ziņā, bet dati par kapitāla atdevi un neto apgrozījuma atdevi nebija pieejami.

3.9.tabula

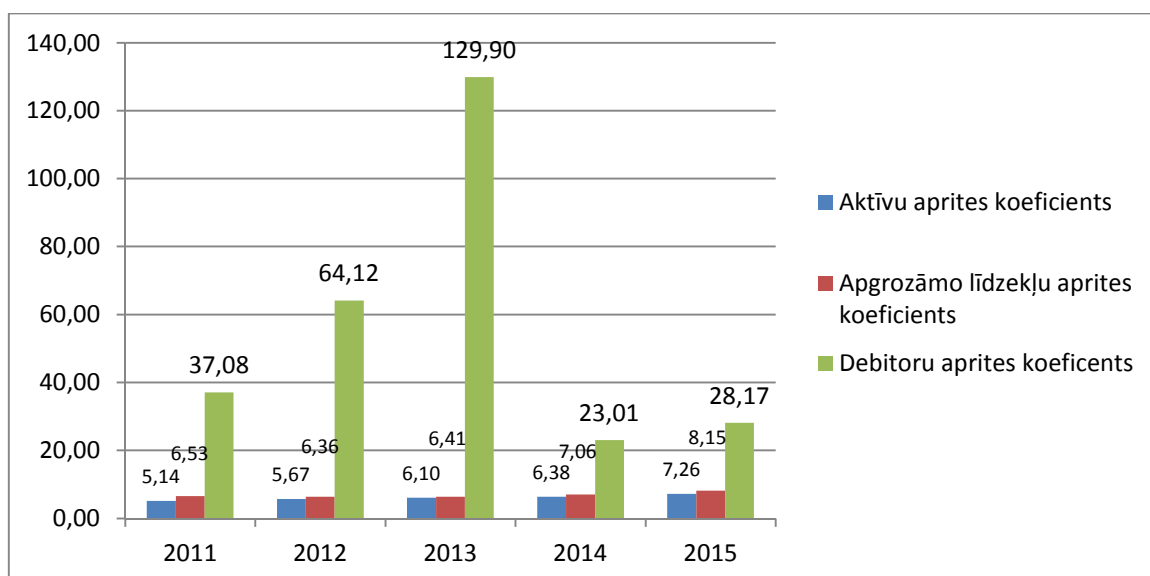
SIA „Scope Technologies” rentabilitātes analīze salīdzinājumā ar nozares uzņēmumiem, 2015.g.*

	SIA „Scope Technologies”	NACE 62.01 - Datorprogrammēšana
Aktīvu atdeve (ROA)	5.45	1.38
Kapitāla atdeve (ROE)	-8.53	0

*autores veidota tabula

Jāsecina, ka nākotnē būtu nepieciešama rentabilitātes rādītāju paaugstināšana, kas ir pozitīvi vērtējama, taču, ja kapitāla rentabilitāte paaugstinās papildus svešā kapitāla iesaistīšanas rezultātā, paaugstinās uzņēmuma finansiālais risks. IT projekti ir ar augstu rentabilitāti un var nest lielu peļņu, bet var nest arī lielus zaudējumus un tas SIA „Scope Technologies” jāņem vērā.

Zemāk dotajā attēlā (3.8.att.) autore ir attēlojusi un attēlojusi SIA „Scope Technologies” **aprites koeficientus**, kā arī tālāk veikts to salīdzinājums ar programmēšanas nozares rādītājiem. Analizējot uzņēmuma aktīvu aprites koeficientu, var novērot, ka tas analizējamā periodā nav bijis sevišķi mainīgs, piedzīvojot gan pieaugumu, gan kritumu. 2011.gadā aktīvu aprites koeficients bijis 5,14, bet 2015.gadā tas palielinājies līdz 7,26, līdz ar to norāda uz to, ka aktīvi apgrozījuma veidošanā izmantoti vairāk efektīvi, jo samazinājies attiecīgo aktīvu aprites cikls. Šis cikla samazinājums nozīmē, jo neto apgrozījums pieaudzis straujāk par aktīvu kopsummu.

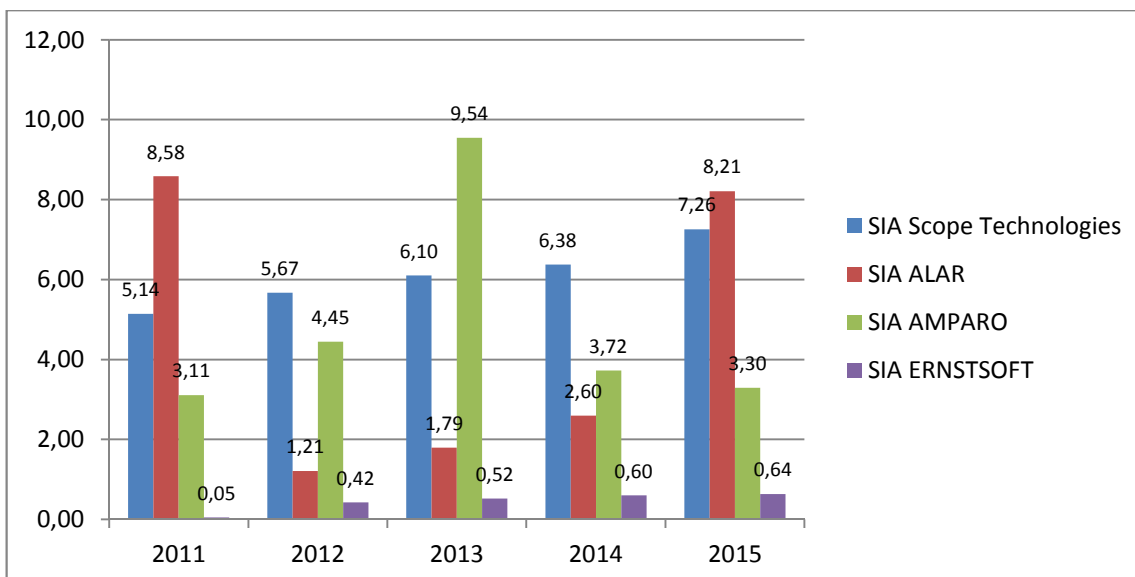


3.8.att.SIA „Scope Technologies” aprites rādītāji

Tā kā uzņēmuma pamatdarbībai nav nepieciešams krājumu apjoms un tas aktīvu kopsummā neveido īpatsvaru, krājumu aprites koeficients netika apskatīts, kā arī aktīvu un apģrozāmo līdzekļu aprites koeficienti pēc to skaitliskajām vērtībām ir vienādi.

Tā kā lielāko aktīvu daļu veido debitoru parādi un naudas atlikums, uzģumam ir neliels ilgtermiņa ieguldģumu īpatsvars (11%, 2015.g.), tādēģ tieģi šie posteģi visbģtiskāk ietekmē visu aktģvu aprites koeficienta svārstģbas. Jāpiebilst, ka visu aktģvu aprites koeficients un bģtiskāks ir raģoģanas uzģmumiem, jo tiem nepiecieģams novērtēt pamatlģdzekģu izmantoģanas efektivitāti. Pakalģojumu sniedzģjiem bģtiskāk ir novērtēt turpmākos aprites rādģtģjus – debitoru un kredģtoru parādu iekasģģanas cikla ilgumu.

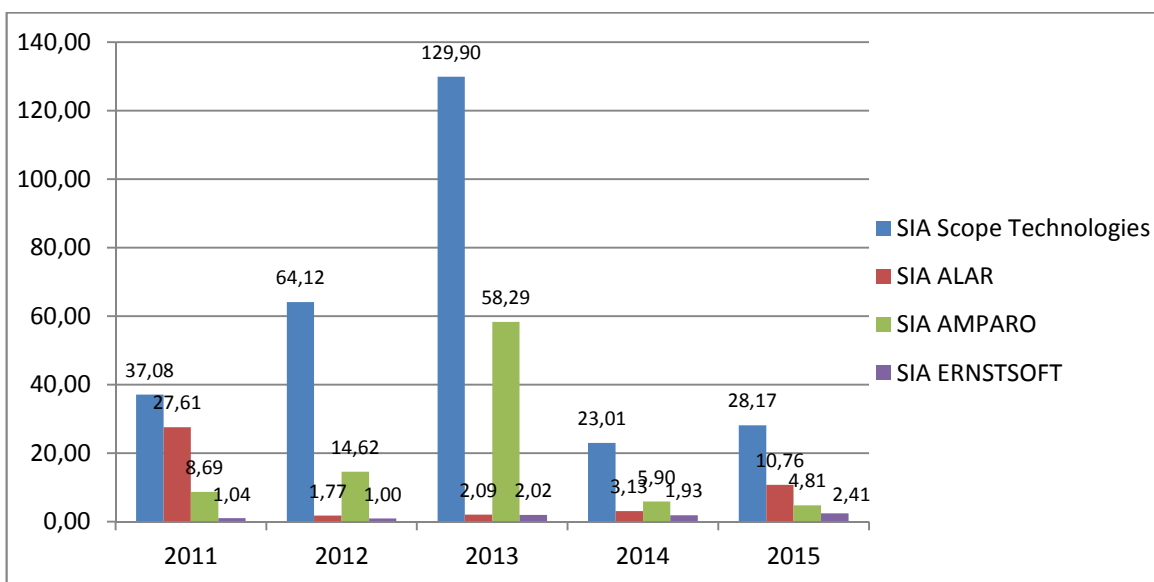
Salģdzģnģjumā ar konkurentiem aktģvu aprites koeficients SIA Scope Technologies ir viens no augstākajiem (3.9.att.), kas liecina par laika kādā visi aktģvi samazģnģģumu gada laikā. Tāpat pozitģvi vērtģjama aktģvu apģite SIA Alar un SIA Ampro, kurģ šie rādģtģji ir nedaudz zemāki.



3.9.att.SIA Scope Technologies un programmēšanas nozares konkurentu aktīvu aprites rādītāji 2011-2015.g.

Aktīvu rentabilitātes līderim SIA Ernstsoft novērojama zema aktīvu aprīte, kas var būt saistīta ar ne pārāk augstu tās aktīvu rentabilitāti 10.1%, kamēr neto apgrozījuma rentabilitāte bija augstāka no salīdzinātajiem uzņēmumiem.

Tāds būtisks rādītājs kā debitoru aprites rādītājs salīdzinājumā ar konkurentiem ir tas rādītājs ar ko SIA Scope Technologies pozitīvi izceļas uz konkurentu vidus, jo tas ir 3-10 reizes augstāks nekā konkurentiem.



3.10.att.SIA Scope Technologies un programmēšanas nozares konkurentu debitoru aprites rādītāji 2011-2015.g.

3.10.tabulā autore aprēķinājusi SIA „Scope Technologies” debitoru parādu aprites koeficientu un debitoru parādu iekasēšanas ilgumu un salīdzinājusi to ar datorprogrammēšanas nozares vidējiem rādītājiem.

3.10.tabula

SIA „Scope Technologies” aktivitātes analīze salīdzinājumā ar nozares uzņēmumiem,
2015.g.*

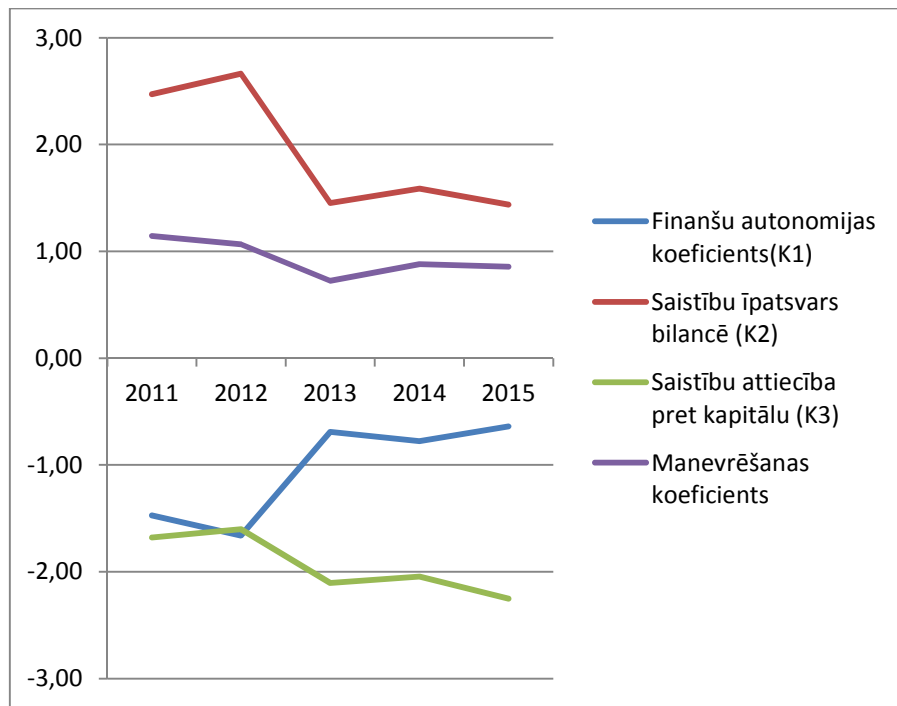
	SIA „Scope Technologies”	NACE 62.01 - Datorprogrammēšana
Vidējais iekasēšanas periods (dienās) (Debitoru aprite)	12	33
Kreditoru aprite (dienās)	79	103
Krājumu apgrozījuma periods (dienās)	0	25

*autores veidota tabula

SIA „Scope Technologies” debitoru parādu iekasēšanas ilgums līdz 2015.gadam kopumā ir pieaudzis, bet 2013.gadā tas bija salīdzinoši zems. Tomēr lai arī uzņēmuma debitoriem noteiktais rēķinu apmaksas termiņš svārstās no 10 līdz 45 dienām, uzņēmuma reālie parādu iekasēšanas termiņi nav ilgi (vidēji 12.dienas 2015.g.) salīdzinājumā ar nozari, kur debitoru aprites cikls ir gandrīz 3 reizes ilgāks. 2005.gadā parādu iekasēšanas ilgums ir 93 dienas, bet 2006.gadā tas pieaudzis līdz 98 dienām.

Pozitīvi vērtējams augsts kreditoru aprites periods, kas ļauj finansēt aktīvus un uzņēmuma darbību, tomēr arī tas nav pārāk liels – nozarei tas vidēji ir augstāks.

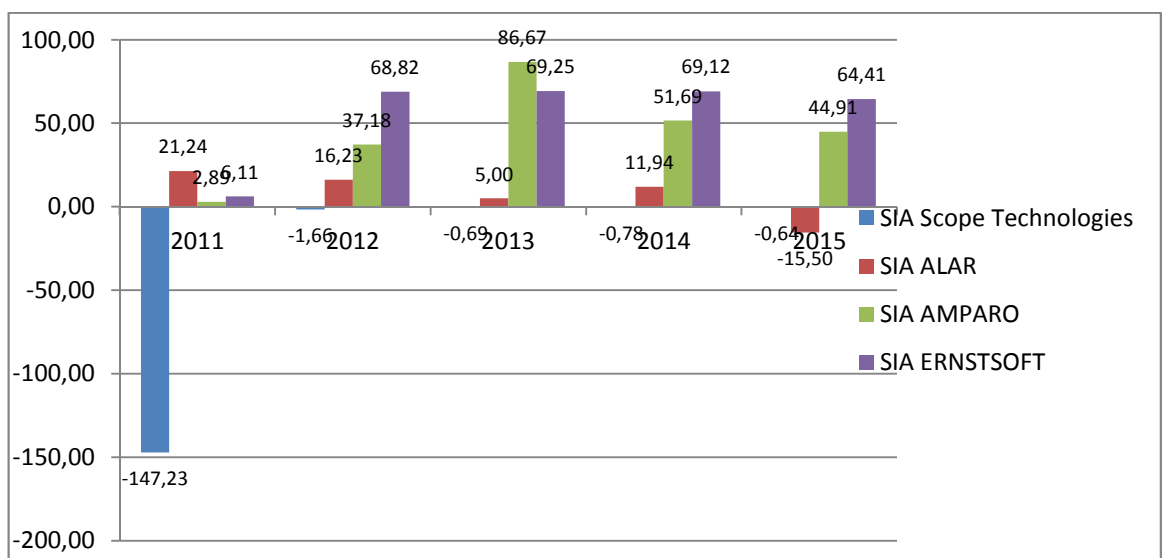
Pievēršoties **maksāspējas (finansiālās stabilitātes) rādītājiem** pirmais, kas jāpiemin ir tas, ka kā redzams attēlā 3.11., situācijā, kad uzņēmumam ilgstoši ir negatīvs kapitāls, arī attiecīgie rādītāji, kuros aprēķinam tiek izmantota kapitāla vērtība gada beigās, atrodas „negatīvajā zonā” visu pārskata perioda laiku.



3.11.att.SIA „Scope Technologies” maksātspējas rādītāji

Finansiālās autonomijas koeficientam (K1) (saistību attiecība pret pašu kapitālu) vajadzētu būt ne lielākam par 1 un, galvenais, pozitīvam. Uzņēmuma mērķis ir parasti noturēt rādītāju zem 1, jo tas paaugstina kreditoru attieksmi pret uzņēmumu un nosaka izdevīga finansējuma iegūšanas iespējas. Protams, koeficienta lielums ir atkarīgs no tā, cik intensīva uzņēmumā ir darbība attiecībā uz kapitāla rādītājiem un cik liels ir vispārējais uzņēmējdarbības risks konkrētajā uzņēmuma darbības nozarē.

Salīdzinājumā ar konkurentiem uzņēmuma finanšu autonomijas koeficienta rādītāji vērtējami visvājāk. (sk.3.12.att.)



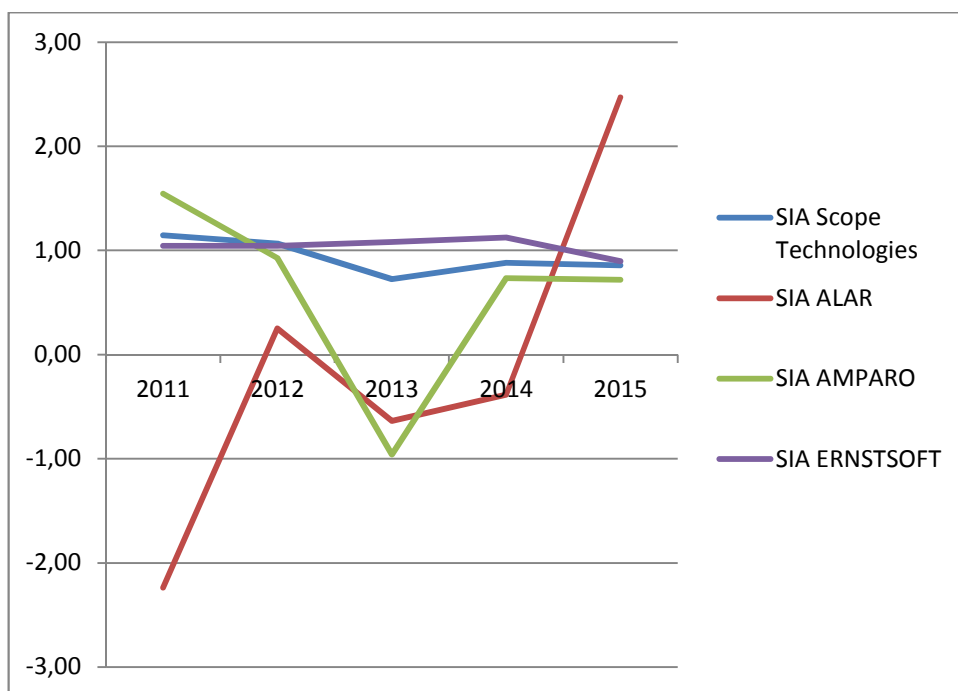
3.12.att.SIA Scope Technologies un programmēšanas nozares konkurentu finanšu autonomijas koeficienta rādītāji 2011-2015.g.

Tomēr arī SIA Alar 2015.g. iegājis „negatīva kapitāla zonā”, kamēr pārējie divi uzņēmumi uzrāda normālu pašu kapitāla līdzdalību pasīvos (SIA Ernstsoft 0.6 un SIA Amparo 0.45).

Saistību īpatsvara bilancē (K2) dinamika uzrāda negatīvu dinamiku, samazinoties no 2.4 2011.gadā līdz 1.4 2015.gadā. Tas tikai liecina par to, ka uzņēmums mazāk strādāja ar aizņemtajiem līdzekļiem nekā ar pašu kapitālu, kā arī liecina par maksātnespējas riska samazinājumu laika posmā no 2011.gada līdz 2015.gadam.

Pozitīvi vērtējams manevrēšanas koeficients. Tā vērtība pētāmajā periodā atradās tuvu 1. Vērtības ir pozitīvas, jo tīrais apgrozāmais kapitāls visā apskatītajā periodā ir pozitīvs, norādot uz to, ka uzņēmums ir spējīgs norēķināties par savām īstermiņa saistībām.

Manevrēšanas koeficientu rādītāji uzņēmumiem būtiski it kā neatšķiras –vienīgi SIA Alar to ir būtiski uzlabojis 2015.g. līdz 2.47, bet kopumā visi uzņēmumi it kā spēj segt savas īstermiņa saistības no apgrozāmajiem līdzekļiem turklāt ar pietiekamu rezervi.



3.13.att.SIA Scope Technologies un programmēšanas nozares konkurentu manevrēšanas koeficientu rādītāji 2011-2015.g.

Taču ja ņemam vērā, ka SIA Scope Technologies un SIA Alar 2015.g. bija negatīvs pašu kapitāls (sk.3.11.tab), tad tikai divi uzņēmumi spēj segt savas īstermiņa saistības ar apgrozāmajiem līdzekļiem un šiem uzņēmumiem manevrēšanas koeficienta vērtības nerada šaubas.

SIA Scope Technologies un programmēšanas nozares konkurentu manevrēšanas koeficientu
rādītāji*

		2011	2012	2013	2014	2015
SIA SCOPE TECHNOLOGIES	Īstermiņa kreditori	126795	164575	134,880	174,131	176,580
	Apgrozāmie līdzekļi	40360	55145	88,461	99,129	109,471
	Pašu kapitāls	-75509	-102741	-64,096	-85,143	-78,450
SIA ALAR	Īstermiņa kreditori	3,971	44,285	104,262	144,759	127,843
	Apgrozāmie līdzekļi	1,574	46,450	100,766	137,198	85,480
	Pašu kapitāls	1,071	8,583	5,489	19,623	-17,155
SIA AMPARO	Īstermiņa kreditori	9,997	569	9,639	7,707	5,518
	Apgrozāmie līdzekļi	10,609	5,931	2,301	13,790	8,813
	Pašu kapitāls	396	5,773	7,656	8,287	4,582
SIA ERNSTSOFT	Īstermiņa kreditori	0	0	120,880	142,991	225,676
	Apgrozāmie līdzekļi	766,932	1,128,312	1,799,793	2,191,934	2,160,056
	Pašu kapitāls	734,098	1,081,256	1,552,719	1,820,469	2,159,432

*autores veidota tabula

Pēc tabulas datiem var izvirzīt pieņēmumu, ka SIA Ernstsoft nepietiekami lietderīgi izmanto savus apgrozāmos līdzekļus. Kā iepriekš tika noskaidrots uzņēmumam ir zema aktīvu rentabilitāte un zems aktīvu aprites rādītājs. Taču šeit jāpievērš uzmanība skaidrās naudas daudzumam apgrozāmajos aktīvos un tas SIA Ernstsoft ir tiešām ir iespaidīgs (1,273,393 EUR 2015.g.). Kā iepriekš bija iespējams pamanīt uz to arī norādīja augsti SIA Ernstsoft likviditātes rādītāji.

Salīdzinājumā ar visas datorprogrammēšanas nozares vidējiem rādītājiem SIA „Scope Technologies” rādītāji atrodas „tālu negatīvajā teritorijā” salīdzinājumā ar nozares vidējiem rādītājiem (sk.3.12.tab.).

SIA „Scope Technologies” maksātspējas analīze salīdzinājumā ar nozares uzņēmumiem,
2015.g.*

	SIA „Scope Technologies”	NACE 62.01 - Datorprogrammēšana
Finanšu atkarības koeficients	-0.64	0.41
Finanšu neatkarības koeficients	1.64	0.59
Parāds pret pašu kapitālu	-2.25	0.15

*autores veidota tabula

Jāsecina, ka šāda situācija arī turpmākajā laikā var saglabāties, jo diez vai uzņēmumam būs vajadzība un liela vēlme veikt investīcijas kapitālā palielinot pašu kapitālu, savukārt

peļņas apjoms visticamāk nebūs pietiekošs, lai tuvākajos gados segtu līdz šim uzkrātos zaudējumus.

3.2.SVID analīze uzņēmumā

SIA „Scope Technologies” iekšējo stipro un vājo pušu izpēte ietver faktu izvērtēšanu par finanšu resursiem, cilvēku resursiem, materiālu resursiem, informācijas resursiem, pozīciju tirgū un mārketinga darbību uzņēmuma attīstībā.

Papildus izvērtējot ārējās vides draudus un iespējas iespējams veidot četras alternatīvas stratēģijas: SI, SD, VI un VD.

Visvēlamākais ir stāvoklis, kad var izmantot savus spēkus un izdevības (SI). Taču, arī VD stratēģija (iekšējais vājums un ārējie draudi) var būt par labu uzņēmumam, jo var mazināt kā vājumu tā draudus, piemēram, sašaurinoties vai pat likvidējot tādu darbības jomu, kas varētu radīt lielākus zaudējumus.

Jāņem vērā, ka balstoties uz finanšu analīzes datiem uzņēmuma finanšu situācija „nav spīdoša”, tādēļ jāpasver ir visas iespējamās stratēģijas, plānojot uzņēmuma tālāko attīstību.

SIA „Scope Technologies” stiprās puses:

- Zema darbinieku mainība – darbinieki uzņēmumā strādā ilgstoši un reti notiek kadru mainība;
- Ilggadēja sadarbība ar klientiem Latvijā, Argentīnā, Singapūrā, Dienvidāfrikā – uzņēmums ar saviem lielākajiem klientiem sadarbojas jau ilgstoši, uzsākot arvien jaunus projektus;
- Augsta darbinieku kvalifikācija – daudzi no uzņēmuma darbiniekiem ir ieguvuši apmācību ārzemēs un aptuveni puse pašlaik studē;
- Darbinieku regulāras apmācības – uzņēmuma darbinieki regulāri tiek apmācīti komandējumos ārvalstīs;
- Uzņēmums labi pārvalda debitorus un nav problēmu ar parādu atgūšanu, to nodrošina arī mātes uzņēmuma atbalsts finanšu jautājumu risināšanā;
- Prakses vietu nodrošināšana studentiem – katru gadu uzņēmums izmantojot „ēnu dienas” reklāmu sociālajos tīklos nodrošina prakses vietas studentiem, tādējādi radot priekšnoteikumus jaunu darbinieku piesaistei nākotnē;
- Spēja darboties ar peļņu –uzņēmums pēdējos četrus gadus spēja darboties ar peļņu;
- Vienkārša organizatoriskā struktūra – uzņēmuma organizatoriskā struktūra ir vienkārša, lai izvairītos no liekas birokrātijas un paātrinātu lēmumu pieņemšanas procesu;

- Saliedēts kolektīvs – vadība regulāri rīko darbinieku saliedēšanas pasākumus – sporta spēles vasarā un Ziemassvētku balli;
- Lojāli darbinieki, kas uzņēmumā strādā jau vairākus gadus – lielākā daļa darbinieku strādā uzņēmumā jau no tā pirmsākumiem vai vairāku gadu garumā.
- Mazs pamatlīdzekļu un krājumu īpatsvars aktīvos – krājumi un pamatlīdzekļi ir visnelikvīdākie aktīvi. Uzņēmumam darbības nodrošināšanai nav nepieciešamas dārgas un modernas iekārtas;

SIA „Scope Technologies” **vājās puses:**

- Finansiālā stabilitāte ar negatīvu pašu kapitāla līmeni – uzņēmums savas darbības finansēšanai izmanto pārsvarā īstermiņa aizņēmumus;
- Uzņēmums neizmanto ilgtermiņa aizņēmumus (īstermiņa aizņēmumu vietā);
- Atkarība no diviem lielākajiem klientiem – divi lielākie uzņēmuma klienti 2015.gadā veidoja 65% no uzņēmuma apgrozījuma;
- Jauno darbinieku aiziešana pēc apmācībām – jaunie darbinieki daudz var mācīties no vairāk pieredzējušiem kolēģiem, tādēļ pastāv risks, ka viņi nolems šīs zināšanas pielietot citā uzņēmumā;
- Uzņēmums jaunu klientu piesaistīšanai nepietiekami izmanto iespējas Latvijas tirgū;
- Risks, ka darbinieki kontaktēsies ar klientiem neizmantojot uzņēmuma starpniecību – kaut arī ar darbiniekiem ir noslēgts konfidencialitātes līgums, tas neizslēdz iespēju, ka darbinieki var ar klientiem uzsākt patstāvīgu sadarbību;
- Tā kā uzņēmums darbojas IT nozarē, tam vajadzētu izveidot savu mājas lapu vairāk domājot par saviem klientiem Latvijā padarot to pieejamu latviešu valodā.
- Ilgtermiņa motivācijai netiek izmantota darbinieku iesaiste uzņēmuma kapitālā

SIA „Scope Technologies” **iespējas:**

- Strauji augoša nozare – pašlaik ITK un jo īpaši programmēšanas nozare piedzīvo strauju izaugsmi, arī apgrozījumam turpinot pieaugt;
- Izstrādātos produktus iepirkumu konkursos iespējams pielāgojot piedāvāt jauniem klientiem – iepirkumu konkursos izstrādātās programmas ir iespējams pielāgot klienta specifiskajām vajadzībām un piedāvāt jauniem klientiem
- Jaunu tirgu apgūšana – jau pašlaik uzņēmums dodas ārvalstu vizītēs kopā ar mātes uzņēmuma darbiniekiem, un tam ir iespējas nodibināt jaunus ilgstošus kontaktus, tādēļ būtu nepieciešams izvērtēt mērķa tirgus un turpināt jaunu klientu meklējumus.

- Iespēja iesaistīties projektos ar ES finansējumu – tiek īstenoti dažādi projekti, kas saņem ES finansējumu un ļauj uzņēmumam paplašināt savu darbības specifiku;

SIA „Scope Technologies” **draudi:**

- Lielāki konkurējošie uzņēmumi apdraud iespējas uzvarēt iepirkumu konkursos – uzņēmuma konkurenti ir daudz lielāki par uzņēmumu, tādēļ tiem ir lielākas iespējas uzvarēt iepirkumu konkursos.

- Kvalificēta darbaspēka trūkums – tā kā uzņēmuma darbinieki ir ļoti noslogoti pašreiz īstenotajos projektos, daudzu jaunu projektu īstenošanu ierobežo atbilstoša darbaspēka trūkums;

- SIA „Scope Technologies” stipro pušu ir ievērojami vairāk par tā trūkumiem, kas liecina par labi veidotu un konkurētspējīgu saimniecisko darbību. Uzņēmumā novēršot atlikušos trūkumus un veiksmīgi izmantojot piedāvātās iespējas, tā darbība nākotnē var turpināt izaugsmi.

Kad tika veikta uzņēmuma SIA „Scope Technologies” iekšējo stipro un vājo pušu izpēte, autore veiks pētāmā uzņēmuma maksātspējas analīzi.

3.3 Uzņēmuma maksātspējas analīze

Latvijā maksātspējas procesus regulē „Maksātspējas likums”. Likuma mērķis ir veicināt finansiālās grūtībās nonākušā parādnieka saistību izpildi un, ja iespējams, maksātspējas atjaunošanu, piemērojot likumā noteiktos principus un tiesiskos risinājumus.¹⁵³

Veicot aprēķinus, izmantojot maksātspējas modeļus, ir iespējams novērtēt uzņēmuma maksātspēju.

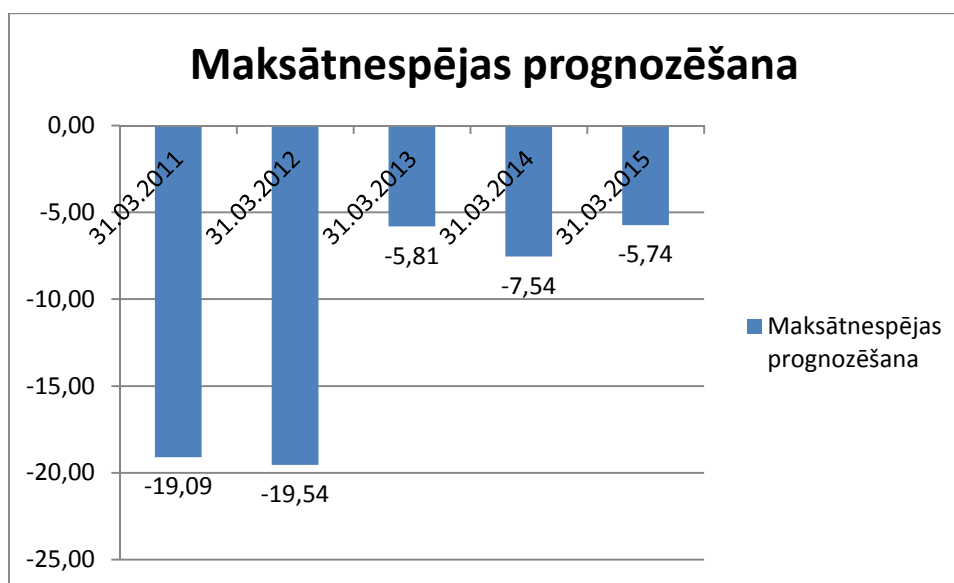
Lai novērtētu uzņēmuma bankorta iespējamības līmeni, autore analizē uzņēmumu SIA „Scope Technologies” izmantojot vispārpieņemtu bankrota prognozēšanas modeli – E.Atlmana Z” modeli, šis modelis sniedz informāciju par uzņēmuma bankrota iespējamības līmeni (skat. Tabulu 3.13)

¹⁵³ Maksātspējas likums 17.05.2016 <http://m.likumi.lv/doc.php?id=214590>

Uzņēmuma SIA „Scope Technologies” bankrota prognozēšana pēc Altmana Z” modeļa*

	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015
X1	-1,47	-1,66	-0,69	-0,78	-0,64
X2	0,75	0,86	0,93	0,88	0,86
X3	-1,53	-1,71	-0,72	-0,80	-0,66
X4	-1,53	0,03	0,51	0,07	0,08
Z'' - prognozēšanas indekss	-19,09	-19,54	-5,81	-7,54	-5,74

*autores veidota tabula izmantotjot 1. un 2.pielikumu



Darba autore izmantoja E.Altmana otrās pakāpes Z modeli, jo tas ir piemērots maziem uzņēmumiem dažādās nozarēs, arī tiem, kas nodarbojas ar pakalpojumu sniegšanu, un kuru akcijas nekotējas biržā. Pēc aprēķiniem var redzēt, ka iegūtais rezultāts ir nevatīvs un var secināt, ka uzņēmumam SIA „Scope Technologies” bankrota iestāšanās iespējamība ir ļoti augsta, bet no 2013.gada rādītāji uzlabojas. Salīdzinot pārskata gadu, kas beidzās 13.03.2011 ar 31.03.2015 gadu, tas ir samazinājies no -19.09 līdz -5.74, kas ir gandrīz četras reizes. Apkopojot šajā nodaļā iegūto informāciju, redzams, ka uzņēmuma bankrota varbūtības līmenis ir ļoti augsts, bet tam ir tendence samazināties.

Maksātspējas iestāšanās draud ar uzņēmuma darbības pārtraukšanu. Lai uzņēmums spētu izvairīties no bankrota, tuvākajā laikā uzņēmuma vadītājiem jāizvērtē finansiālā stāvokļa uzlabošanas iespējas. Autore piedāvā finansiālā stāvokļa uzlabošanas risinājumu, ko var paveikt uzņēmuma aizņēmumu no īpašnieka kapitalizēt, uzņēmuma īpašniekam atsakoties no prasības pret uzņēmumu, uzņēmumam atzīstot ieņēmumus, peļņu novirzot uz pamatkapitālu.

3.4. Uzņēmuma peļņas uz klientu noteikšana pēc Pareto metodes

Lai gan ne uzreiz, uzņēmumā ir iespējams paaugstināt efektivitāti darbā ar klientiem. Viens no būtiskiem jautājumiem jebkura uzņēmuma darbā ir noteiktu darbību izmaksu noteikšana un nerentablu darbību likvidēšana, kas papildus ļauj arī atbrīvotos resursus (piemēram, darbspēku) novirzīt rentablāku darbību veikšanai.

Pēc Pareto likuma iespējama situācija, ka uzņēmums velta 80% resursu (vienkāršoti pieņemot *laiks = naudas izdevumi*) darba veikšanai, kas dod tikai 20% peļņas un otrādi. Ja apskatām šo principu tieši klientu griezumā ar ko SIA „Scope Technologies” sadarbojas, tad var izveidot sekojošu tabulu (sk. 3.14.tab).

3.14.tabula

Peļņas uz klientu noteikšana *

Uzņēmums	Uzņēmuma peļņa	Patērētais laiks, stundās	Peļņa uz klientu stundā
1	35660	246	144.96
2	12969	152	85.32
3	8110	27	300.37
4	7367	55	133.95
5	6619	38	174.18
6	2874	10	287.40
7	2083	35	59.51
8	1863	7	266.14
8	1773	32	55.41
9	1543	16	96.44
10	1471	39	37.72
11	1339	20	66.95
12	805	21	38.33
13	608.34	26	23.40
14	402	16	25.13

*autores veidota tabula

Redzams, ka aprēķinātā peļņa uz klientu stundā ir būtiski atšķirīga dažādiem uzņēmumiem, kam tiek sniegti programmēšanas pakalpojumi. Nākamajā tabulā sakārtojot uzņēmumus pēc to peļņas stundā rādītāja skaidri redzams, ka vairākiem uzņēmumiem šis rādītājs atšķiras tuvu 10 reizes nekā visrentablākajam uzņēmumam.

Peļņas uz noteikšana atkarībā no klienta, EUR*

Uzņēmums (1)	Uzņēmuma peļņa, EUR (2)	Patērētais laiks, stundās (3)	Peļņa uz klientu stundā, EUR (4)	Peļņa procentos no visiem sniegtajiem programmēšanas pakalpojumiem(5)	Kopā % (6)
3	8110	27	300.37	16.73%	16.73%
6	2874	10	287.40	16.01%	32.74%
8	1863	7	266.14	14.83%	47.57%
5	6619	38	174.18	9.70%	57.27%
1	35660	246	144.96	8.07%	65.34%
4	7367	55	133.95	7.46%	72.81%
9	1543	16	96.44	5.37%	78.18%
2	12969	152	85.32	4.75%	82.93%
11	1339	20	66.95	3.73%	86.66%
7	2083	35	59.51	3.32%	89.97%
8	1773	32	55.41	3.09%	93.06%
12	805	21	38.33	2.14%	95.20%
10	1471	39	37.72	2.10%	97.30%
14	402	16	25.13	1.40%	98.70%
13	608.34	26	23.40	1.30%	100.00%
Kopā			1795.21		

*autores veidota tabula

Peļņa procentos no visu sniegto programmēšanas pakalpojumu peļņas par līdzvērtīgu darbu tiek noteikta izdalot uzņēmuma peļņas uz klientu rādītāju ar 1795.21 EUR, kas ir kopējā peļņa uz klientu visiem uzņēmumiem. 5 kolonā aprēķinātie procenti vajadzīgi tādēļ lai pārbaudītu Pareto likumu. 6 kolonā redzams, ka 8 uzņēmumi (no 15 uzņēmumiem) (53%) dod vairāk nekā 80% peļņas, rēķinot stundā. Savukārt iekrāsotie sarkanie 7 uzņēmumi (47% uzņēmumu) dod tikai mazāk kā 20% peļņas, rēķinot stundā. Tā kā katra klienta pasūtījuma izpilde prasa darbaspēka resursus, tad iespējams, ka tālāk izvērtēšanas kārtībā uzņēmuma vadībai jāpārvērtē nepieciešamība sadarboties vai nu ar šiem uzņēmumiem vai izvērtējot iemeslus nākotnē ar līdzīgiem uzņēmumiem ar līdzīgām prasībām programmnodrošinājuma ziņā, darbinieku resursus novirzot jaunu un rentablāku klientu piesaistei un apkalpošanai

Secinājumi

Veiktais teorētiskais pētījums un praktiskā datu analīze ļauj izdarīt sekojošus **secinājumus**:

1. Latvijā IKT nozares apgrozījums 2014.gadā veidoja 3,064 miljardus eiro, bet IKT sektora pievienotās vērtības īpatsvars iekšzemes kopproduktā 2014.gadā bija 3,8%. 2014.gadā Latvijā bija izveidojušies 470 jauni IKT uzņēmumi, to kopējam skaitam sasniedzot 5534 uzņēmumus.
2. Galvenais programmēšanas un IT uzņēmuma resurss bieži ir tieši darbinieki, nevis tehnika. Salīdzinot ar 2013.gadu, par 3200 cilvēkiem audzis nozarē **nodarbināto skaits** Latvijā, nozarei kopā nodarbinot jau 26 600 darbinieku. Uzņēmumā 2015.g. strādāja 19 darbinieki un to skaits gandrīz katru gadu palielinās.
3. Uzņēmums SIA „Scope Technologies” ir neliels – tā neto apgrozījums 2015.g.veidoja aptuveni 1/450 no IKT nozares apgrozījuma jeb 0.22%. SIA „Scope Technologies” neto apgrozījums ir aptuveni 30 reizes lielāks nekā vidēji programmēšanas nozarē kopumā 2015.g Uzņēmums savus pakalpojumus 100% eksportē uz ārvalstīm.
4. Saimnieciskās darbības novērtēšanai izmanto finanšu analīzi, SVID analīzi, maksātnespējas analīzi. Finanšu koeficientu analīze ir viena no svarīgākajām finanšu pārskatu analīzes jomām, kura nodrošina iespēju iegūt nepieciešamo informāciju uzņēmuma saimnieciskās darbības novērtēšanai, secinājumu veikšanai un rekomendāciju izstrādāšanai speciālistiem.
5. Veicot P&Z aprēķina vertikālo analīzi pētāmajam uzņēmumam, iegūtie dati norāda uz nelielu neto peļņas īpatsvaru kopējā apgrozījumā, kas vairumā gadu nepārsniedza 1% no neto apgrozījuma. Savukārt 2011.g. uzņēmumam bija būtiski zaudējumi, ko pamatā izraisīja augstas darbības (ražošanas) izmaksas un administrācijas izmaksas. Vislielākais izmaksu īpatsvars ir pārdotās produkcijas ražošanas izmaksām. 2015.gadā tās veidojušas 91,43% no apgrozījuma. Vislielāko īpatsvaru ražošanas izmaksās veido personāla izmaksas, telpu nomas izmaksas, pamatlīdzekļu nolietojums. Pieaugot lielākajiem ražošanas izmaksu posteņiem, to īpatsvars pēdējos gados parādīja pieauguma tendenci - no 82.30% 2013.g. līdz 91,43%. 2015.gadā. Taču šajā laika periodā arī novērojama pretēja tendence – bija samazinājušās administrācijas izmaksas
6. Lai segtu negatīvo pašu kapitālu, uzņēmums izpētes periodā izmantoja pārskata gada peļņu un īstermiņa kredītus. Atbilstoši negatīvā kapitāla samazinājumam pakāpeniski samazinājās arī īstermiņa kredītu apjoms no 247.23% 2011.g. līdz 143.73% 2015.g. no pasīvu kopsummas

7. Izvērtējot kopējās likviditātes rādītājus, var novērot, ka visu gadu laikā kopējās likviditātes rādītāji atrodas zem teorētiski noteiktajām robežām, īstermiņa saistībām pārsniedzot apgrozāmos līdzekļus. Var uzskatīt, ka, tā kā uzņēmums vāji izmanto pašu kapitālu, tam ir augsts aizņemtā kapitāla līmenis, kas ir iemesls augstajai likviditātei. 2011.gadu salīdzinot ar 2015.gada rādītājiem uzņēmuma kopējās likviditātes un absolūtās likviditātes rādītāji pieauga divas reizes no 0.32 uz 0.62 kopējai likviditātei un no 0.26 uz 0.44 absolūtai likviditātei. Starpsējuma likviditātes koeficientu dinamika uzņēmumā sakrīt ar kopējās likviditātes dinamiku, jo uzņēmuma darbības specifika ir tāda, ka tam nav nepieciešams uzturēt lielu krājumu atlikumu, līdz ar to kopējās likviditātes koeficients sakrīt ar starpsējuma likviditātes koeficientu. Pētāmā uzņēmuma rādītāji ir zemāki par programmēšanas nozeres vidējo kopējās likviditātes koeficientu, kas ir zemāks par 0.81 2015.gadā, kā arī tam ir viszemākie rādītāji starp izvēlētajiem konkurentim – SIA Ernstsof, SIA Amparo un SIA Alar
8. Pētāmā uzņēmuma neto peļņas rentabilitāte pēdējos četrus gadus kaut nedaudz, bet lielāka par nulli (0,13% 2012.g. līdz 0,75% 2015.g.). 2011.g. negatīvā rentabilitāte saistīta ar būtiskām darbības izmaksām, kas būtiski pārsniedza ienākumus.
9. Salīdzinājumā ar visu programmēšanas nozari kopumā, SIA „Scope Technologies” aktīvu atdeves (ROA) rādītājs 2015.g. bija aptuveni 3 reizes augstāks nekā nozarē, uzņēmumam 5.45, nozarē 1.38
10. Salīdzinājumā ar visiem nozares uzņēmumiem vidēji pieejamā statistika norāda uz SIA „Scope Technologies” salīdzinoši labākiem rādītājiem aktīvu atdeves ziņā
11. Jāsecina, ka nākotnē būtu nepieciešama rentabilitātes rādītāju paaugstināšana, kas ir pozitīvi vērtējama, taču, ja kapitāla rentabilitāte paaugstinās papildus svešā kapitāla iesaistīšanas rezultātā, paaugstinās uzņēmuma finansiālais risks. IT projekti ir ar augstu rentabilitāti un var nest lielu peļņu, bet var nest arī lielus zaudējumus un tas SIA „Scope Technologies” jāņem vērā.
12. 2011.gadā aktīvu aprites koeficients bijis 5,14, bet 2015.gadā tas palielinājies līdz 7,26, līdz ar to norāda uz to, ka aktīvi apgrozījuma veidošanā izmantoti vairāk efektīvi, jo samazinājies attiecīgo aktīvu aprites cikls.
13. Debitoru aprites rādītājs salīdzinājumā ar konkurentiem ir tas rādītājs ar ko SIA Scope Technologies pozitīvi izceļas uz konkurentu vidus, jo tas ir 3-10 reizes augstāks nekā konkurentiem. 2012.gadā SIA Scope Technologies debitoru aprites koeficients bija visaugstākais – 129.90, kas saistāms ar neto apgrozījuma pieaugumu, savukārt vidējais debitoru parādu atlikums samazinājās. Savukārt uzņēmuma konkuretnu rādītāji

2012.gadā bija salīdzinoši daudz zemāki SIA Alar – 2.09, SIA Amparo – 58.29 un SIA Erstsoft – 2.02

14. Saistību īpatsvara bilancē (K2) dinamika uzrāda negatīvu dinamiku, samazinoties no 2.4 2011.gadā līdz 1.4 2015.gadā. Tas tikai liecina par to, ka uzņēmums mazāk strādāja ar aizņemtajiem līdzekļiem nekā ar pašu kapitālu, kā arī liecina par maksātnespējas riska samazinājumu laika posmā no 2011.gada līdz 2015.gadam. Pozitīvi vērtējams manevrēšanas koeficients. Tā vērtība pētāmajā periodā atradās tuvu 1. Vērtības ir pozitīvas, jo tīrais apgrozāmais kapitāls visā apskatītajā periodā ir pozitīvs, norādot uz to, ka uzņēmums ir spējīgs norēķināties par savām īstermiņa saistībām. Manevrēšanas koeficientu rādītāji uzņēmumiem būtiski it kā neatšķiras – vienīgi SIA Alar to ir būtiski uzlabojis 2015.g. līdz 2.47, bet kopumā visi uzņēmumi it kā spēj segt savas īstermiņa saistības no apgrozāmajiem līdzekļiem turklāt ar pietiekamu rezervi.
15. Pēc pēc maksātnespējas apēķinu veikšanas autore var secināt, ka iegūtais rezultāts ir nevatīvs un uzņēmumam SIA „Scope Technologies” bankrota iestāšanās iespējamība ir ļoti augsta, bet no 2013.gada rādītāji uzlabojas. Salīdzinot pārskata gadu, kas beidzās 13.03.2011 ar 31.03.2015 gadu, tas ir samazinājies no -19.09 līdz -5.74, kas ir gandrīz četras reizes. Apkopojot šajā nodaļā iegūto informāciju, redzams, ka uzņēmuma bankrota varbūtības līmenis ir ļoti augsts, bet tam ir tendence samazināties.
16. Pielietojot Pareto likumu autore noteica, ka 8 uzņēmumi (no 15 uzņēmumiem) (53%) dod vairāk nekā 80% peļņas, rēķinot stundā. Savukārt pārējie 7 uzņēmumi (47% uzņēmumu) dod tikai mazāk kā 20% peļņas, rēķinot stundā. Tā kā katra klienta pasūtījuma izpilde prasa darbaspēka resursus, tad iespējams, ka tālāk izvērtēšanas kārtībā uzņēmuma vadībai jāpārvērtē nepieciešamība sadarboties vai nu ar šiem uzņēmumiem vai izvērtējot iemeslus nākotnē ar līdzīgiem uzņēmumiem ar līdzīgām prasībām programnodrošinājuma ziņā, darbinieku resursus novirzot jaunu un rentablāku klientu piesaistei un apkalpošanai
17. Kopumā izpētot uzņēmuma SIA „Scope Technologies” saimniecisko darbību, autore secina, ka analizējamais uzņēmums nestrādā ar vērā ņemamu peļņu, tad viņa darbība no ekonomiskā viedokļa nav attaisnojama. Bet šajā gadījumā šī uzņēmuma darbība ir attaisnojama no nodarbinātības un pakalpojumu nodrošināšanas aspektiem. Ja situācija būtu tāda, ka draudētu uzņēmuma maksātnespēja vai bankrots, uzņēmumu būtu jācenšas pārdot vai likvidēt pēc iespējas ātrāk, ja protams, nav darbības uzlabošanas iespēju. Šajā gadījumā uzņēmums nodrošina ar darbu 19 darbiniekus, nomaksājot par

viņiem nodokļus, kā arī dod pievienoto vērtību sniedzot labi apmaksātus IT pakalpojumus

18. Autores izvirzītā hipotēze, Izmantojot saimnieciskās darbības analīzes metodes ir iespējams atrast risinājumus SIA „Scope Technologies ” saimnieciskās darbības uzlabošanai, ir pierādīta, jo tika atklātas nepilnības uzņēmuma saimnieciskajā darbībā un rasti priekšlikumi to risināšanai.

Pēc veiktā pētījuma autore piedāvā uzņēmuma vadītājiem sekojošus **piekšlikumus**:

1. Uzņēmuma maksātspējas uzlabošanai ir jāpanāk sabalansēta uzņēmuma bilances struktūra un jāsamazina citu aizņēmumu apjoms. Citu aizņēmumu saistību nokārtošanai ir jāveic pastāvīga uzmanība un plānošana. Jau šo saistību vērā ņemamais pieaugums norāda, ka uzņēmumam savlaicīgi jāpalielina peļņa, uzlabojot pakalpojumu aprites ātrumu, samazinot dažādas izmaksas.
2. Uzņēmuma ieņēmumu palielināšanai aktivizēt mārketinga darbību. Piedāvāt savus pakalpojumus ne tikai ārzemju tirgum, bet arī Latvijā, iekarojot jaunus tirgus. Tā kā uzņēmums nodarbojas ar IT pakalpojumiem un programmmēšanu, tam vajadzētu izstrādāt savu mājaslapu savu pakalpojumu reklamēšanai.
3. Noteikt būtiskākos iemeslus, kas ietekmē personāla mainību uzņēmumā un novērst, jo bieža darbinieku maiņa rada papildus izdevumus uzņēmuma saimnieciskajā darbībā. Ieviest darbinieku anketēšanas sistēmu, lai noskaidrotu viedokli par darba vietu.
4. Lai uzņēmums spētu izvairīties no bankrota, tuvākajā laikā uzņēmuma vadībai jāizvērtē finansiālā stāvokļa uzlabošanas iespējas, ko var paveikt uzņēmuma aizņēmumu no mātes kompānijas kapitalizējot, uzņēmuma mātes kompānijai atsakoties no prasības pret uzņēmumu, uzņēmums atzītu ieņēmumus, peļņu novirzot uz pamatkapitālu.

Izmantotā literatūra un avoti

1. *Maksātnešpējas likums* Pieejams: <http://m.likumi.lv/doc.php?id=214590> (skatīts 17.05.2016)
2. *Starptautiskie grāmatvedības standarti* Pieejams: http://www.fm.gov.lv/lv/sadalas/gramatvedibas_un_revizijas_politika/projekts_tehnis_ka_palidziba_finansu_parskatu_sagatavosana/macibu_materiali/ (skatīts 14.05.2016)
3. **Alsiņa, R.** *Uzņēmējdarbības ekonomika*, Rīga, Kamene,1999, 165. lpp.
4. **Bēriņa G., Lipskis V.** *Informācijas tehnoloģiju ieviešanas ekonomiskās efektivitātes prognozēšana Latvijas reģionu uzņēmumos, Daugavpils Universitāte, 2013, Starptautiskās zinātniskās konferences „Sociālās zinātnes reģionālajai attīstībai 2012: Finanšu kapitāla ietekme uz reģiona ekonomisko konkurētspēju” materiāli. III daļa. Ekonomikas aktualitātes*
5. **Caune J., Dzedons A.** *Stratēģiskā vadīšana*, Rīga:Lidojošā zivs, 2009, 384.lpp.
6. *Dienas Biznesa Finanšu vadības rokasgrāmata 2004-2012*,1.3.nodaļa
7. *Finanšu vadības rokasgrāmata*, Dienas Bizness,
8. **Forands I.** *Biznesa vadības tehnoloģijas*, Latvijas izglītības fonds, 2004, 330 lpp
9. **Gardner J. C., McGowan. C.** *The fundamentals of financial statement analysis as applied to the Coca-Cola Company* 2014 , Business Expert Press, 180 .p..
10. **Hāka Ž.** *IT attīstībai nepieciešams atbalsts*, Dienas Bizness, 2015.12.09
11. **Hofs, K.G.** *Biznesa ekonomika*, Rīga, Jāņa Rozes apgāds, 2002
12. **Januška, M.** *Mūsdienu prasības bilances kontu uzskaitē un analīzē*. Merkūrijs LAT, 213.lpp.
13. **Jēgere S.** *Finanšu pakalpojumu mārketings*, Rīga:Latvijas komercbanku asociācija, 2007,274.lpp
14. **Kālis I.** *Finansu menedžments*, Rīga, LU tipogrāfija, 2003,171.lpp.
15. **Kālis I.** *Finanšu vadība* Rīga, Latvijas Universitāte, 2002., 178 lpp.
16. **Kieso D.K., Weygandt J.J., Warfield T.D.** *Intermediate Accounting* , Wiley 2013,1611.p.
17. **Klodāne A.** *Uzņēmuma finanšu krīzes diagnostikas jēdziena skaidrojums, Starptautiskās zinātniskās konferences „Sociālās zinātnes reģionālajai attīstībai 2014” materiāli* (2014. gada 17.-18. oktobris) III daļa. Ekonomikas aktualitātes, Daugavpils universitāte, 2015,192.lpp.
18. **Koleda D.** *Uzņēmuma finansiālās stabilitātes teorētiskie un praktiskie risinājumi kā ilgtspējīgas attīstības pamats*, Promocijas darba kopsavilkums, RTU,2011, 43.lpp.
19. **Kotlers F.** *Kotlers par mārketingu*, Rīga:Lietišķās informācijas centrs, 2008, 272.lpp

20. **Krogzeme H.** *Finases un nodokļi*, Rīga:RTU, 2010,553.lpp.,
21. **Norton C.L., Diamond M.A., Pagach D.P.** *Intermediate Accounting: Financial Reporting and Analysis: 2nd. ed.*, Cengage Learning, 2006, 168.
22. **Praude V.**, *Menedžments*, 2012,238.lpp.
23. **Robinson T.R., Henry E., Pirie W.L., Broihahn M.A.**, *International Financial Statement Analysis Workbook*, Wiley, 2015, 208.p.
24. **Rurāne M.** *Finanšu pārvaldība* 2005,303.lpp
25. **Rurāne M.** *Finanšu menedžments*, Rīga, Elpa-2, 2006,
26. **Saksonova S.** *Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes*, Rīga: Merkūrijs LAT, 2006, 44.lpp.
27. **Subramanyam K.R.** *Financial Statement Analysis*, McGraw Hil 814.p
28. **Šķiltere D., Žuka R.** *Uzņēmumu finanšu statistiskā reitinga noteikšana*, Latvijas universitātes raksti, 2007,
29. **Šneidere R.** *Finanšu analīzes metodes uzņēmuma maksātnespējas prognozēšanai*, Rīga, Lietišķās informācijas dienests, 2009., 232 lpp,
30. **Vagadia B.** *Strategic Outsourcing:The Alchemy to Business Transformation in a Globally Converged World*, Springer, 2012, 137.lpp.
31. **Zariņa V., Strēle I.** *Finanšu plānošana uzņēmumā*, Rīga, Lietišķās informācijas dienests, 2009., 106 lpp, 44 lpp.
32. **Zelgalve E.** *Finansu analīze un tās loma uzņēmuma vadībā: mācību līdzeklis*, Rīga, LU tipogrāfija, 2002,40.lpp.
33. **Asere A.** *Evolution Gaming Group pirmsākumi meklējami Latvijā* Pieejams: www.db.lv/tehnologijas/programatura/papildinata-galerija-evolution-gaming-group-pirmsakumi-meklejami-latvija-434467 (skatīts 14.05.2016)
34. **Ādamsons A.** *Svarīgākais ir ierobežot jebkuras iespējas izvairīties no nodokļu nomaksas* Pieejams: www.nozare.lv/nozares/it/item/201509041713090371CF554EDC683C7E/ (skatīts 14.05.2016)
35. **Bāliņa S.** *Digitālās ekonomikas izaicinājumi sāk iegūt praktiskas aprises* www.irlv.lv/2015/7/15/digitalas-ekonomikas-izaicinajumi-sak-iegut-praktiskas-aprises (skatīts 14.05.2016)
36. **Bāliņa:** *Latvijā katastrofāli trūkst IT speciālistu* Pieejams: nozare.lv/nozares/it/item/2015120312564500721AF98350D11D54/ (skatīts 14.05.2016)

37. **Bāliņa:** *Valstij nauda būtu jāmeklē tur, kur tā pazūd, nevis tur, kur "gaišāks"*
Pieejams: www.nozare.lv/nozares/it/item/201602070900160388D2077BEC3D739F/
(skatīts 14.05.2016)
38. *CSB datubāzes* Pieejams:
http://data.csb.gov.lv/pxweb/lv/zin/zin_datoriz_ikt_sektors/?tablelist=true&rxid=cdcb978c-22b0-416a-aacc-aa650d3e2ce0 (skatīts 14.05.2016)
39. *CSP Statistikas datubāzes* Pieejams: <http://www.csb.gov.lv/dati/statistikas-datubazes-28270.html> (skatīts 14.05.2016)
40. *Datu aizsardzības regula- realitāte!* Pieejams:
www.datu aizsardziba.lv/lv/publikacijas/261-datu-aizsardzibas-regula-realitate (skatīts 14.05.2016)
41. *Eiropas Parlaments apstiprina digitālajam laikmetam piemērotus noteikumus*
Pieejams: www.europarl.lv/lv/jaunumi/2016/aprila_jaunumi/es_datu_reforma.html
(skatīts 14.05.2016)
42. *EP ziņotāja M. Lauristina mudina virzīt uz priekšu Eiropas datu reformu, ES Padome sola pozīciju jūnijā* Pieejams:
www.europarl.lv/lv/pasakumi/2015pasakumi/martapasakumi/press-release-2015-march-4.html (skatīts 14.05.2016)
43. *ES likumdošana* Pieejams: www.een.lv/pakalpojumi/es-likumdosana (skatīts 14.05.2016)
44. *European Commission Takes Action to Open Up International Procurement Markets*
Pieejams: europa.eu/rapid/press-release_IP-16-178_en.htm (skatīts 14.05.2016)
45. *Financial Soundness Indicators and the IMF 2015* Pieejams:
<https://www.imf.org/external/np/sta/fsi/eng/fsi.htm> (skatīts 14.05.2016)
46. *Gandrīz pusi no IKT nozares apgrozījuma veido vairumtirdzniecība* Pieejams:
<http://www.db.lv/tehnologijas/gandriz-pusi-no-ikt-nozares-apgrozijuma-veido-vairumtirdznieciba-447616>, (skatīts 14.05.2016)
47. *IKT nozares līderi dibina "Loģiskās atlases" kustību un aicina uzņēmumus straujāk ieviest IKT risinājumus* Pieejams:
<https://www.likta.lv/LV/Presei/Lists/Pazinojumi/DispForm.aspx?ID=180> (Skatīts 14.05.2016)
48. *Infografika: IKT nozare aug* Pieejams: www.irlv.lv/2015/12/16/infografika-ikt-nozare-aug (skatīts 14.05.2016)
49. *Kas ir Maksātnešpēja, jeb maksātnešpējas process?* Pieejams: credpro.lv/kas-ir-maksatnespeja-jeb-maksatnespejas-process/ (skatīts 14.05.2016)

50. **Kļaviņš A. Gulbis:** *Lai kompensētu solidaritātes nodokli, kvalificētajiem darbiniekiem "Lattelecom" cels algas* Pieejams: <http://nozare.lv/nozares/it/item/2016012612360401F36798979C590FEA/> (skatīts 14.05.2016)
51. *Latvijas biznesa apskats Nr.1 Informācijas tehnoloģijas, datortehnika* Pieejams: <https://www.firmas.lv/lbgpp/newsletter/1000000440329> (skatīts 14.05.2016)
52. **Laukšteina D.** *151 milj. eiro IKT sistēmu puzzle* Pieejams: www.db.lv/laikrakstuarhivs/zinas/151-milj-eiro-ikt-sistemu-puzlei-447020 (skatīts 14.05.2016)
53. **LIKTA:** *Dubultojojot IKT speciālistu skaitu, Latvijas iekšzemes kopprodukts iegūtu pusmiljardu eiro gadā* Pieejams: www.db.lv/tehnologijas/likta-dubultojojot-ikt-specialistu-skaitu-latvijas-iekszemes-kopprodukts-iegutu-pusmiljardu-eiro-gada-446459 14.05.2016 (skatīts 14.05.2016)
54. *Pērn par 22% audzis Latvijas informācijas un komunikācijas tehnoloģiju nozares eksports* Pieejams: www.nozare.lv/nozares/it/item/2015120311394400FB410153FC7C3D17/ (skatīts 14.05.2016)
55. **Schoemaker P.** *Beware the Limits of SWOT Analysis* Pieejams: www.inc.com/paul-j-h-schoemaker/five-traps-swot-analysis.html (skatīts 14.05.2016)
56. **Srivastava, G.** *Swot analysis* Pieejams: www.slideshare.net/gunjs1/swot-analysis-27003882 (skatīts 14.05.2016)
57. *Uzņēmumu salīdzināšana* Pieejams: https://www.lursoft.lv/estadistic?act=US_COMPARE&print=y&aid=41476OCTEO&lang=LV&lcurr=EUR (skatīts 14.05.2016)
58. *Uzņēmējiem ir svarīgas digitālās prasmes* Pieejams: <https://www.likta.lv/LV/Presei/Lists/Pazinojumi/DispForm.aspx?ID=202&Source=http%3A%2F%2Fwww.likta.lv%2FLV%2FPresei%2FLapas%2FPresei.aspx> (skatīts 14.05.2016)
59. *Uzņēmumu TOP (pēc 2014. gada neto apgrozījuma)* Pieejams: <https://www.firmas.lv/lbgpp/2015/raksti/1000000440231#1000000440531> (skatīts 14.05.2016)
60. *Vēl viena nepieciešamība mūsdienu uzņēmumam – IT stratēģija* Pieejams: http://www.fima.lt/uploads/newslettersarchive/docs/Risinajumu%20era_26.pdf (skatīts 14.05.2016)
61. Uzņēmuma SIA „Scope Technologies” npublicētie materiāli

PIELIKUMI

SIA „Scope Technologies” bilance 31.03.2011-31.03.2015

	Nosaukums:	Sabiedrība ar ierobežotu atbildību "Scope Technologies"					
	Reģistrācijas numurs:	50103249771					
BILANCE - AKTĪVS							
		Kods	31.03.2011	31.03.2012	31.03.2013	31.03.2014	31.03.2015
1. ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI			EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
II. Pamatlīdzekļi							
	4.Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	90	10 926	6 689	4 492	10 649	13 388
	II.KOPĀ	120	10 926	6 689	4 492	10 649	13 388
	1.IEDAĻAS KOPSUMMA	220	10 926	6 689	4 492	10 649	13 388
2.APGROZĀMIE LĪDZEKĻI							
III. Debitori							
	1.Pircēju un pasūtītāju parādi	300	0	0	0	18 000	22 500
	4.Citi debitori	330	5 090	3 603	1 935	9 455	5 553
	7.Nākamo periodu izmaksas	360	2 020	1 870	2 432	2 955	3 594
	III.KOPĀ	380	7 110	5 472	4 367	30 410	31 647
V. Nauda		430	33 250	49 672	84 095	68 719	77 824
	2.IEDAĻAS KOPSUMMA	440	40 360	55 145	88 461	99 129	109 471
	BILANCE	450	51 286	61 834	92 953	109 778	122 859

	Nosaukums:	Sabiedrība ar ierobežotu atbildību "Scope Technologies"					
	Reģistrācijas numurs:	50103249771					
BILANCE - PASĪVS							
		Kods	31.03.2011	31.03.2012	31.03.2013	31.03.2014	31.03.2015
1. PAŠU KAPITĀLS			EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
	1.Akciju vai daļu kapitāls (pamatkapitāls)	460	2 846	2 846	2 846	2 846	2 846
	6.Nesadalītā peļņa						
	a) iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa	540	-	-106 048	-105 587	-94 141	-87 989
	b) pārskata gada nesadalītā peļņa	550	-78 355	461	38 645	6 152	6 693
	1.IEDAĻAS KOPSUMMA	560	-75 509	-102 741	-64 096	-85 143	-78 450
2.UZKRAJUMI							
	3.Citi uzkrājumi	590	0	0	22 170	20 790	24 729
	2.IEDAĻAS KOPSUMMA	600	0	0	22 170	20 790	24 729
3.KREDITORI							
II. Īstermiņa kreditori							
	4.Citi aizņēmumi	790	124 628	139 271	123 313	168 366	138 722
	6.Parādi piegādātājiem un darbuizpildītājiem	810	810	3 522	1 527	4 272	7 514
	10.Nodokļi un valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas	850	721	1 172	9 348	361	29 157
	12.Pārējie kreditori	860	16	24	0	0	0
	15.Uzkrātās saistības	900	620	20 586	692	1 132	1 187
	II. KOPĀ	910	126 795	164 575	134 880	174 131	176 580
	3.IEDAĻAS KOPSUMMA	920	126 795	164 575	134 880	174 131	176 580
	BILANCE	930	51 286	61 834	92 953	109 778	122 859

SIA „Scope Technologies” peļņas vai zaudējumu aprēķins 31.03.2011-31.03.2015

	Nosaukums:	Sabiedrība ar ierobežotu atbildību "Scope Technologies"						
	Reģistrācijas numurs:	50103249771						
PEĻŅAS VAI ZAUDĒJUMU APRĒĶINS								
(pēc apgrozījuma izmaksu metodes)								
			Kods	01.04.2010-31.03.2011	01.04.2011-31.03.2012	01.04.2012 - 31.03.2013	01.04.2013 - 31.03.2014	01.04.2014 - 31.03.2015
			EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
	1. Neto apgrozījums		010	263 631	350 874	567 256	699 871	891 649
	2. Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas		020	291 844	308 578	466 843	635 142	815 235
	3. Bruto peļņa vai zaudējumi		030	-28 213	42 296	100 413	64 729	76 414
	5. Administrācijas izmaksas		050	49 830	40 429	52 343	56 224	65 582
	7. Pārējās saimnieciskās darbības izmaksas		070	276	266	219	425	393
	12. Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas		120	36	0	0	1	0
	13. Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem		130	-78 355	1 601	47 851	8 079	10 439
	16. Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem		160	78 355	1 601	47 851	8 079	10 439
	17. Uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata gadu		170	0	1 140	9 206	1 927	3 746
	20. Pārskata gada peļņa vai zaudējumi		190	-78 355	461	38 645	6 152	6 693

SIA „Alar” bilance 31.12.2011 – 31.12.2015

	Nosaukums:	SIA "ALAR"						
	Reģistrācijas numurs:	40103326443						
BILANCE - AKTĪVS								
			Kods	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015
1. ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI				EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
II. Pamatlīdzekļi								
	4.Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	90	3 469	6 419	8 985	27 184	25 208	
	II.KOPĀ	120	3 469	6 419	8 985	27 184	25 208	
	1.IEDAĻAS KOPSUMMA	220	3 469	6 419	8 985	27 184	25 208	
2.APGROZĀMIE LĪDZEKĻI								
I. Krājumi								
	5.Avansa maksājumi par precēm	270	0	138	0	488	888	
	I.KOPĀ	290	0	0	0	488	888	
III. Debitori								
	1.Pircēju un pasūtītāju parādi	300	0	2 332	10 795	11 518	14 378	
	4.Citi debitori	330	145	32 383	82 110	123 886	70 075	
	7.Nākamo periodu izmaksas	360	1 423	1 423	1 423	1 044	0	
	III.KOPĀ	380	1 568	36 138	94 328	136 448	84 453	
V. Nauda		430	6	10 174	6 438	262	139	
	2.IEDAĻAS KOPSUMMA	440	1 574	46 450	100 766	137 198	85 480	
	BILANCE	450	5 043	52 868	109 751	164 382	110 688	

	Nosaukums:	SIA "ALAR"						
	Reģistrācijas numurs:	40103326443						
BILANCE - PASĪVS								
			Kods	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015
1. PAŠU KAPITĀLS				EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
	1.Akciju vai daļu kapitāls (pamatkapitāls)	460	2 846	2 846	2 846	2 846	2 800	
	6.Nesadalītā peļņa							
	a) iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa	540	0	-1 774	5 378	2 643	16 673	
	b) pārskata gada nesadalītā peļņa	550	-1 774	7 511	-2 735	14 134	-36 628	
	1.IEDAĻAS KOPSUMMA	560	1 071	8 583	5 489	19 623	-17 155	
3.KREDITORI								
II. Īstermiņa kreditori								
	5.No pircējiem saņemtie avansi	800	926	2 429	2 332	6 026	4 097	
	6.Parādi piegādātājiem un darbuzņēmējiem	810	1 858	38 797	97 888	124 508	104 030	
	10.Nodokļi un valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas	850	824	1 387	1 603	6 723	8 532	
	12.Pārējie kreditori	860	363	1 672	2 439	7 502	11 184	
	II. KOPĀ	910	3 971	44 285	104 262	144 759	127 843	
	3.IEDAĻAS KOPSUMMA	920	3 971	44 285	104 262	144 759	127 843	
	BILANCE	930	5 043	52 868	109 751	164 382	110 688	

SIA „Alar” peļņas vai zaudējumu aprēķins 31.12.2011-31.12.2015

	Nosaukums:	SIA "ALAR"						
	Reģistrācijas numurs:	40103326443						
PEĻNAS VAI ZAUDEJUMU APRĒĶINS								
(pēc apgrozījuma izmaksu metodes)								
			Kods	01.01.2011 - 31.12.2011	01.01.2012 - 31.12.2012	01.01.2013 - 31.12.2013	01.01.2014 - 31.12.2014	01.01.2015 - 31.12.2015
				EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
1.	Neto apgrozījums		010	43 291	63 954	196 712	427 093	908 874
2.	Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas		020	1 467	0	0	0	0
3.	Bruto peļņa vai zaudējumi		030	41 824	63 954	196 712	427 093	908 874
4.	Pārdošanas izmaksas		040	42 956	55 166	196 045	412 913	946 850
5.	Administrācijas izmaksas		050	642	710	877	1 359	5 247
10.	Pārējie procentu ieņēmumi un tamlīdzīgi ieņēmumi		100	0	0	0	1 530	5 293
12.	Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas		120	0	566	2 526	218	0
13.	Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem		130	-1 774	7 511	-2 736	14 133	-37 930
14.	Ārkārtas ieņēmumi		140	0	0	1	1	1 302
16.	Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem		160	-1 774	7 511	-2 735	14 134	-36 628
20.	Pārskata gada peļņa vai zaudējumi		190	-1 774	7 511	-2 735	14 134	-36 628

SIA „Amparo” bilance 31.12.2011-31.12.2015

	Nosaukums:	SIA "AMPARO"						
	Reģistrācijas numurs:	4000377131	7					
BILANCE - AKTĪVS								
			Kods	31.12.2011	31.12.2012	30.12.2013	31.12.2014	31.12.2015
I. ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI				EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
II. Pamatlīdzekļi								
	4.Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	90	9 596	6 532	3 866	2 241	1 389	
	II.KOPĀ	120	9 596	6 532	3 822	2 241	1 389	
	1.IEDAĻAS KOPSUMMA	220	9 596	6 532	3 822	2 241	1 389	
2.APGROZĀMIE LĪDZEKĻI								
I. Krājumi								
	5.Avansa maksājumi par precēm	270	1 064	797	529	440	440	
	I.KOPĀ	290	1 064	797	529	440	440	
III. Debitori								
	1.Pircēju un pasūtītāju parādi	300	1 547	83	10 166	9 747	6 723	
	4.Citi debitori	330	509	1 231	0	352	230	
	7.Nākamo periodu izmaksas	360	942	323	132	21	38	
	8.Uzkrātie ieņēmumi	370	2 345	0	0	0	0	
	III.KOPĀ	380	4 912	4 724	1 446	10 120	6 991	
V. Nauda		430	4 805	142	58	3 230	1 382	
	2.IEDAĻAS KOPSUMMA	440	10 609	5 931	2 301	13 790	8 813	
	BILANCE	450	13 715	15 526	8 833	16 031	10 202	
	Nosaukums:	SIA "AMPARO"						
BILANCE - PASĪVS								
			Kods	31.12.2011	31.12.2012	30.12.2013	31.12.2014	31.12.2015
I. PAŠU KAPITĀLS				EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
	1.Akciju vai daļu kapitāls (pamatkapitāls)	460	2 846	2 846	2 846	2 846	2 846	
	6.Nesadalītā peļņa							
	a) iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa	540	-3 853	-2 450	2 927	4 811	0	
	b) pārskata gada nesadalītā peļņa	550	1 403	5 377	1 884	630	1 736	
	1.IEDAĻAS KOPSUMMA	560	396	5 773	7 656	8 287	4 582	
2.UZKRĀJUMI								
	3.Citi uzkrājumi	590	467	149	149	37	102	
	2.IEDAĻAS KOPSUMMA	600	467	149	149	37	102	
3.KREDITORI								
I. Ilgtermiņa kreditori								
	4.Citi aizņēmumi	640	4 667	2 342	1 167	0	0	
	I. KOPĀ	750	4 667	2 342	1167	0	0	
II. Īstermiņa kreditori								
	5.No pircējiem saņemtie avansi	800	3 103	14	3 732	541	160	
	6.Parādi piegādātājiem un darbuizpildītājiem	810	353	21	3 968	3 837	3 965	
	10.Nodokļi un valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas	850	1 043	457	1 656	1 302	607	
	12.Pārējie kreditori	860	5 498	77	279	2 027	541	
	14.Neizmaksātās dividendes	871	0	0	0	0	245	
	II. KOPĀ	910	9 997	569	9 639	7 707	5 518	
	3.IEDAĻAS KOPSUMMA	920	14 664	2 911	10 802	7 707	5 518	
	BILANCE	930	15 526	8 833	18 608	16 031	10 202	

SIA „Amparo” peļņas vai zaudējumu aprēķins 31.12.2011-31.12.2015

	Nosaukums:	SIA "AMPARO"						
	Reģistrācijas numurs:	40003771317						
PEĻŅAS VAI ZAUDEJUMU APRĒĶINS								
(pēc apgrozījuma izmaksu metodes)								
			Kods	01.01.2011 - 31.12.2011	01.01.2012 - 31.12.2012	01.01.2013 - 30.12.2013	01.01.2014- 31.12.2014	01.01.2015- 31.12.2015
				EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
	1. Neto apgrozījums		010	42 676	69 063	84 287	59 659	33 631
	2. Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas		020	29 463	46 657	65 428	47 441	22 628
	3. Bruto peļņa vai zaudējumi		030	13 213	22 406	18 859	12 218	11 003
	5. Administrācijas izmaksas		050	13 485	16 229	15 911	11 105	8 909
	6. Pārējie saimnieciskās darbības ieņēmumi		060	2 134	48	0	30	0
	7. Pārējās saimnieciskās darbības izmaksas		070	54	105	203	96	3
	12. Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas		120	406	286	147	53	0
	13. Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem		130	1 403	5 834	2 598	994	2 091
	16. Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem		160	1 403	5 834	2 598	994	2 091
	17. Uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata gadu		170	0	457	714	364	355
	20. Pārskata gada peļņa vai zaudējumi		190	1 403	5 377	1 884	630	1 736

SIA „Ernstsoft” bilance – aktīvi 31.12.2011-31.12.2015

	Nosaukums:	Sabiedrība ar ierobežotu atbildību "ERNSTSOFT"						
	Reģistrācijas numurs:	40003782486						
BILANCE - AKTĪVS								
			Kods	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015
1. ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI				EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
II. Pamatlīdzekļi								
	4.Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	90	0	985	656	195	0	
	II.KOPĀ	120	0	985	656	195	0	
III. Ieguldījuma īpašumi								
	1.Ieguldījuma īpašumi	125	355 016	355 016	355 016	355 016	1 105 549	
	III.KOPĀ	128	355 016	355 016	355 016	355 016	1 105 549	
V. Ilgtermiņa finanšu ieguldījumi								
	1.Līdzdalība radniecīgo sabiedrību kapitālā	130	0	76 124	76 124	76 124	76 124	
	3.Līdzdalība asociēto sabiedrību kapitālā	150	86 770	10 646	10 646	10 646	10 646	
	V.KOPĀ	210	86 770	86 770	86 770	86 770	86 770	
	1.IEDAĻAS KOPSUMMA	220	441 786	442 771	442 442	441 981	1 192 319	
2.APGROZĀMIE LĪDZEKĻI								
III. Debitori								
	1.Pircēju un pasūtītāju parādi	300	143 142	269 337	210 010	348 772	311 684	
	4.Citi debitori	330	400 324	396 661	369 884	471 120	553 261	
	7.Nākamo periodu izmaksas	360	91	386	378	369	21 718	
	III.KOPĀ	380	543 557	666 384	580 272	820 261	886 663	
V. Nauda		430	223 375	461 928	1 219 521	1 371 673	1 273 393	
	2.IEDAĻAS KOPSUMMA	440	766 932	1 128 312	1 799 793	2 191 934	2 160 056	
	BILANCE	450	12 008 718	1 571 082	2 242 235	2 633 915	3 352 375	

SIA „Ernstsoft” bilance – pasīvi 31.12.2011-31.12.2015

Nosaukums:		Sabiedrība ar ierobežotu atbildību "ERNSTSOFT"						
Reģistrācijas numurs:		40003782486						
BILANCE - PASĪVS								
		Kods	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	31.12.2015	
1. PAŠU KAPITĀLS			EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	
1.Akciju vai daļu kapitāls (pamatkapitāls)		460	2 846	2 846	2 846	2 846	2 845	
6.Nesadalītā peļņa								
a) iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa		540	582 699	731 252	1 076 542	1 549 873	1 817 623	
b) pārskata gada nesadalītā peļņa		550	148 554	347 158	473 331	267 750	338 964	
1.IEDAĻAS KOPSUMMA		560	734 098	1 081 256	1 552 719	1 820 469	2 159 432	
2.UZKRĀJUMI								
3.Citi uzkrājumi		590	388	2 493	0	0	2 814	
2.IEDAĻAS KOPSUMMA		600	388	2 493	0	0	2 814	
3.KREDITORI								
I. Ilgtermiņa kreditori								
4.Citi aizņēmumi		640	464 425	453 327	568 636	670 455	964 453	
10.Nodokļi un valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas		700	9 427	28 492	0	0	0	
12.Pārējie kreditori		710	380	5 515	0	0	0	
I. KOPĀ		750	474 232	487 334	568 636	670 455	964 453	
II. Īstermiņa kreditori								
4.Citi aizņēmumi		790	0	0	0	0	27 812	
6.Parādi piegādātājiem un darbuņēmējiem		810	0	0	99 917	120 745	195 804	
10.Nodokļi un valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas		850	0	0	6 848	219	214	
12.Pārējie kreditori		860	0	0	9 566	17 642	396	
15.Uzkrātās saistības		900	0	0	4 549	4 385	1 450	
II. KOPĀ		910	0	0	120 880	142 991	225 676	
3.IEDAĻAS KOPSUMMA		920	3 514	474 232	689 516	813 446	1 190 129	
BILANCE		930	589 447	1 208 718	2 242 235	2 633 915	3 352 375	

SIA „Ernstsoft” peļņas vai zaudējumu aprēķins 31.12.2011-31.12.2015

	Nosaukums:	Sabiedrība ar ierobežotu atbildību "ERNSTSOFT"					
	Reģistrācijas numurs:	40003782486					
PEĻŅAS VAI ZAUDEJUMU APRĒĶINS							
(pēc aproģozjuma izmaksu metodes)							
			Ko ds	01.01.2011-31.12.2011	01.01.2012-31.12.2012	01.01.2013-31.12.2013	01.01.2014-31.12.2014
				EUR	EUR	EUR	EUR
	1. Neto aproģozjums		010	564 826	663 909	1 172 624	2 137 162
	2. Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas		020	490 625	362 950	789 225	1 555 288
	3. Bruto peļņa vai zaudējumi		030	74 201	300 959	383 399	58 094
	4. Pārdošanas izmaksas		040			0	71 901
	5. Administrācijas izmaksas		050	12 799	17 295	19 704	16 763
	6. Pārējie saimnieciskās darbības ieņēmumi		060	77 877	70 032	70 032	165 080
	7. Pārējās saimnieciskās darbības izmaksas		070	73	9 458	0	379
	8. Ieņēmumi no līdzdalības koncerna meitas un asociēto sabiedrību kapitālos		080	28 611	38 970	101 567	216 899
	10. Pārējie procentu ieņēmumi un tamlīdzīgi ieņēmumi		100	477	18 889	21 976	18 051
	12. Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas		120	3	4 779	23 594	8 572
	13. Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem		130	168 292	397 317	533 676	360 509
	16. Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem		160	168 292	397 317	533 676	360 509
	17. Uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata gadu		170	9 104	37 706	44 071	331
	19. Pārējie nodokļi		180	10 635	12 453	16 274	21 214
	20. Pārskata gada peļņa vai zaudējumi		190	148 554	347 158	473 331	338 964

Maģistra darbs „Uzņēmuma SIA „Scope Technologies” saimnieciskās darbības novērtējums” 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.

Autore: _____ Dace Bernharde

Rekomendēju/nerekomendēju darbu aizstāvēšanai

Vadītāja: profesore Dr. ekon. Inga Būmane _____

Recenzente: profesore Dr. ekon. Elena Dubra

Darbs iesniegts Profesionālu programmu dekanātā _____

.

Dekāna pilnvarotā persona: metodiķe _____

Darbs aizstāvēts maģistra gala pārbaudījuma komisijas sēdē _____ prot. Nr. ____.

Komisijas sekretāre: _____