

**LATVIJAS UNIVERSITĀTE**  
**BIZNESA, VADĪBAS UN EKONOMIKAS FAKULTĀTE**  
**FINANŠU UN GRĀMATVEDĪBAS NODAĻA**

**SIA “KINETICS NAIL SYSTEMS” UZŅĒMĒJDARBĪBAS**  
**RISKI, FINANŠU ANALĪZE UN NOVĒRTĒJUMS**  
**TURPMĀKAI UZŅĒMUMA ATTĪSTĪBAI**

**Kinetics Nail Systems Ltd business risks, financial analysis and  
assessment for future development of the company**

**DIPLOMDARBS**

Grāmatvedības, analīzes un audita profesionālā bakalaura studiju programma

Autors: **Anete Kukjāne**

Studenta apliecības Nr.: ak12416

Darba vadītājs: M. ekon. Lektore Ieva Aizsila

RĪGA 2019

## ANOTĀCIJA

Diplomdarba tēma ir “SIA “Kinetics Nail Systems” uzņēmējdarbības riski, finanšu analīze un novērtējums turpmākai uzņēmuma attīstībai”. Darbu veido ievads, trīs nodaļas, secinājumi un priekšlikumi.

Diplomdarba mērķis ir apkopot uzņēmējdarbības risku un finanšu analīzes teorētiskos aspektus, lai veiktu SIA “Kinetics Nail Systems” uzņēmējdarbības risku novērtēšanu, finanšu analīzi, par iegūtajiem rezultātiem izdarītu secinājumus un izstrādātu priekšlikumus turpmākai uzņēmuma attīstībai.

Darba izstrādes rezultātā secināts, ka SIA “Kinetics Nail Systems” ir pakļauts vairākiem uzņēmējdarbības riskiem, kā arī uzņēmuma finansiālais stāvoklis ir stabils, bet to iespējams uzlabot. Risku novēršanai un finansiālā stāvokļa uzlabošanai izstrādāti priekšlikumi.

Atslēgvārdi: finanšu analīze, uzņēmējdarbības riski, uzņēmuma attīstība, Kinetics Nail Systems

## ANNOTATION

The topic of the diploma paper is “Kinetics Nail Systems Ltd business risks, financial analysis and assessment for future development of the company”. The structure of the work consists of an introduction, three chapters, conclusions and proposals.

The aim of the diploma paper is to summarize the theoretical aspects of business risk and financial analysis to make “Kinetics Nail Systems” Ltd. business risk assessment, financial analysis and make conclusions about results and develop proposals for further development of the company.

As a result of the work, it is concluded that Kinetics Nail Systems Ltd. is exposed to several business risks, and the company's financial position is stable but can be improved. Proposals have been developed for risk prevention and financial improvement.

Keywords: financial analysis, business risks, company development, Kinetics Nail Systems

## SATURA RĀDĪTĀJS

IEVADS .....	6
1.UZŅĒMĒJDARBĪBAS RISKI .....	9
2. FINANŠU ANALĪZES TEORĒTISKAIS RAKSTUROJUMS .....	14
2.1. Finanšu analīzes būtība.....	14
2.2. Horizontālā analīze, vertikālā analīze un finanšu koeficienti.....	18
3.SIA “KINETICS NAIL SYSTEMS” DARBĪBAS RAKSTUROJUMS, UZŅĒMĒJDARBĪBAS RISKU NOVĒRTĒŠANA UN FINANŠU ANALĪZE .....	34
3.1.SIA “Kinetics Nail Systems” raksturojums, uzņēmējdarbības riski un to novērtējums.	34
3.2. Kosmētikas ražošanas nozares un SIA “Kinetics Nail Systems” konkurentu raksturojums, SIA “Kinetics Nail Systems” finanšu analīze.....	44
3.4. SIA “Kinetics Nail Systems” saimnieciskās darbības pozitīvās un negatīvās puses, uzņēmuma turpmākā attīstība.....	69
SECINĀJUMI UN PRIEKŠLIKUMI .....	72
IZMANTOTĀS LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS.....	76
PIELIKUMI.....	81
1.pielikums	
Intervijas jautājumi SIA “Kinetics Nail Systems” finanšu vadītājam.....	82
2.pielikums	
SIA “Kinetics Nail Systems” peļņas vai zaudējumu aprēķins par 2014. gadu, EUR .....	83
3.pielikums	
SIA “Kinetics Nail Systems” bilances aktīva atlikumi uz 31.12.2014., EUR.....	84
4.pielikums	
SIA “Kinetics Nail Systems” bilances pasīva atlikumi uz 31.12.2014., EUR .....	85
5.pielikums	
SIA “Kinetics Nail Systems” peļņas vai zaudējumu aprēķins par 2016.gadu un 2015. gadu, EUR .....	86
6.pielikums	

SIA “Kinetics Nail Systems” naudas plūsmas pārskats par 2016. gadu un 2015. gadu, EUR .....	87
7.pielikums	
SIA “Kinetics Nail Systems” bilances aktīva atlikumi uz 31.12.2016. un 31.12. 2015., EUR .....	88
8.pielikums	
SIA “Kinetics Nail Systems” bilances pasīva atlikumi uz 31.12.2016. un 31.12.2015., EUR .....	89
9.pielikums	
SIA “Kinetics Nail Systems” peļņas vai zaudējumu aprēķins par 2018.gadu un 2017.gadu, EUR .....	90
10.pielikums	
SIA “Kinetics Nail Systems” naudas plūsmas pārskats par 2018. gadu un 2017. gadu, EUR .....	91
11.pielikums	
SIA “Kinetics Nail Systems” bilances aktīva atlikumi uz 31.12.2018. un 31.12.2017, EUR .....	92
12.pielikums	
SIA “Kinetics Nail Systems” bilances pasīva atlikumi uz 31.12.2018. un 31.12.2017, EUR .....	93
13.pielikums	
AS “MADARA Cosmetics” peļņas vai zaudējumu aprēķins par 2017., 2016. un 2015. gadu, EUR .....	94
14.pielikums	
AS “MADARA Cosmetics” bilances aktīva atlikumi uz 31.12.2017., 31.12.2016. un 31.12.2015, EUR .....	95
15.pielikums	
AS “MADARA Cosmetics” bilances pasīva atlikumi uz 31.12.2017., 31.12.2016. un 31.12.2015, EUR .....	96

## IEVADS

Lai uzņēmums spētu veiksmīgi darboties, attīstīties kā arī konkurēt ar citiem nozares uzņēmumiem gan Latvijā, gan ārvalstīs, ir svarīgi veikt uzņēmuma darbības analīzi-uzņēmējdarbības novērtēšanai izmantojot uzņēmējdarbības risku novērtēšanu, kas ļauj noteikt potenciālos riskus, kā arī finanšu analīzi, kas ļauj noskaidrot uzņēmuma darbības efektivitāti, kā arī norāda uz problēmām ar ko saskaras uzņēmums. Risku noteikšana un atbilstoša rīcība ļauj samazināt riska iestāšanās iespējamību, tādējādi samazinot iespēju ciest zaudējumus, savukārt finanšu analīzes rezultātā iegūtie rādītāji ļauj plānot uzņēmuma turpmāko darbību un noteikt kādas izmaiņas jāveic uzņēmumā, lai tas spētu veiksmīgi attīstīties.

SIA “Kinetics Nail Systems” ir viens no lielākajiem kosmētikas ražotājiem Latvijā, kurš kā jau visi uzņēmumi vēlas veiksmīgi darboties savā nozarē, attīstīt ražošanu un palielināt savu neto apgrozījumu, tādējādi apsteidzot savus konkurentus.

Lai to sasniegtu uzņēmumam ir būtiski noteikt uzņēmējdarbības riskus, lai tas spētu laicīgi veikt atbilstošus pasākumus, lai to samazinātu un neciestu zaudējumus un spētu arī turpmāk attīstīties.

Nemot vērā to, ka uzņēmums ir balstīts uz inovācijām, ļoti liela nozīme ir vadības informētībai par finanšu rādītājiem un uzņēmuma ekonomisko situāciju. Tāpēc ir būtiski veikt finanšu analīzi, jo balstoties uz tās rezultātiem tiek pieņemti nozīmīgi lēmumi finanšu vadībā, kā, piemēram, jaunu investīciju veikšana modernās iekārtās un tehnoloģijās, kas veicina uzņēmuma konkurētspēju, tiek noteiktas uzņēmuma kreditēšanas iespējas, kā arī pieņemti citi nozīmīgi lēmumi attiecībā uz uzņēmumu attīstību. Tieši šī iemesla dēļ diplomdarba autore vēlas veikt finanšu analīzes rādītāju aprēķinu un analīzi, noteikt SIA “Kinetics Nail Systems” uzņēmējdarbības riskus kā izstrādāt priekšlikumus turpmākai uzņēmuma attīstībai.

Diplomdarba **mērķis** ir apkopot uzņēmējdarbības risku un finanšu analīzes teorētiskos aspektus, lai veiktu SIA “Kinetics Nail Systems” uzņēmējdarbības risku novērtēšanu, finanšu analīzi, par iegūtajiem rezultātiem izdarītu secinājumus un izstrādātu priekšlikumus turpmākai uzņēmuma attīstībai.

Diplomdarba mērķu sasniegšanai, tiek izvirzīti šādi **uzdevumi**:

1. Izpētīt un apkopot teorētiskos materiālus par uzņēmējdarbības riskiem un to novēršanas pasākumiem;
2. Izpētīt un apkopot teorētiskos materiālus par finanšu analīzi, tās būtību, avotiem un lietotājiem, raksturot finanšu analīzē pielietojamos rādītājus;
3. Veikt interviju ar SIA “Kinetics Nail Systems” finanšu vadītāju;

4. Iepazīties ar SIA "Kinetics Nail Systems" saimniecisko darbību, kā arī finanšu pārskatiem periodā no 2015. gada līdz 2018.gadam;
5. Noteikt SIA "Kinetics Nail Systems" uzņēmējdarbības riskus, izvirzīt priekšlikumus risku samazināšanai;
6. Veikt SIA "Kinetics Nail Systems" bilances un peļņas vai zaudējuma aprēķina vertikālo un horizontālo analīzi;
7. Aprēķināt SIA "Kinetics Nail Systems" finanšu koeficientus un veikt to analīzi;
8. Salīdzināt SIA "Kinetics Nail Systems" finanšu analīzes koeficientus ar nozares vidējiem rādītājiem un AS "MADARA Cosmetics" finanšu analīzes rādītājiem;
9. Pamatojoties uz iegūtajiem finanšu analīzes aprēķinu rezultātiem un novērtējuma, izstrādāt priekšlikumus SIA "Kinetics Nail Systems" turpmākai attīstībai un finansiālā stāvokļa uzlabošanai.

Darbs sastāv no trīs nodaļām. Pirmajā nodaļā tiek apskatīti uzņēmējdarbības risku teorētiskā puse, lai iepazītos ar risku grupām un metodēm risku novēršanai. Otrajā nodaļā tiek apskatīti finanšu analīzes teorētiskā puse, lai iepazītos ar finanšu analīzes metodēm. Trešajā nodaļā veikts uzņēmuma un tā konkurentu raksturojums, kas ļauj labāk iepazīties ar uzņēmumu kā arī nozari, kurā tas darbojas, veikta uzņēmējdarbības risku noteikšana un izvirzīti priekšlikumi, lai samazinātu riska iestāšanos, veikti finanšu analīzes rādītāju aprēķini un to analīze, balstoties uz teorētisko informāciju, kas izklāstīta otrajā nodaļā, lai iepazītos ar uzņēmuma finanšu analīzes rādītājiem. Turpmākajā darbā tiek izmantoti iegūtie rādītāji un to analīze, lai izdarītu secinājumus un sniegtu priekšlikumus SIA "Kinetics Nail Systems" turpmākai attīstībai un darbības uzlabošanai.

Darbā pielietota:

- monogrāfiskā metode, kas izmantota, lai vāktu un apkopotu informāciju, kā arī izdarītu secinājumus;
- zinātniskās literatūras analīze- speciālās literatūras un mācību grāmatu izpētei;
- finanšu analīzes metodes, lai iegūtu nepieciešamos rādītājus;
- pētnieciskā intervija;
- salīdzinošā metode;
- loģiski konstruktīvā metode izmantota, lai veiktu nepieciešamos aprēķinus un izstrādātu priekšlikumus.

Diplomdarbā veikta SIA "Kinetics Nail Systems" uzņēmējdarbības risku analīze, horizontālā un vertikālā analīze, finanšu koeficientu aprēķins laika periodā no 2015. gada līdz

2018.gadam, lai aptvertu lielāku laika periodu un iegūtu priekšstatu par finanšu analīzes rādītāju izmaiņām ilgtermiņā.

Darbā aplūkoti ne tikai uzņēmuma uzņēmējdarbības riski un finanšu analīzes rādītāji, bet arī un izdarīti secinājumi un izstrādāti priekšlikumi uzņēmuma turpmākai attīstībai un stāvokļa uzlabošanai.

Diplomdarba izstrādē izmantoti LR normatīvie akti, statistikas dati, Latvijas un ārvalstu autoru darbi, internetā pieejamā informācija, kā arī SIA “Kinetics Nail Systems” finanšu pārskati un npublicētie materiāli un AS “MADARA Cosmetics” finanšu pārskati laika periodā no 2015. gada līdz 2017.gadam.

Visi faktiskie materiāli, kā arī aprēķini ir veikti izmantojot uzņēmuma SIA “Kinetics Nail Systems” gada pārskatus un iekšējo npublicēto informāciju, un AS “MADARA Cosmetics” gada pārskatus, tādēļ atsauces darba tekstā par tiem nav dotas. Atsauces uz literatūras avotiem izvietotas attiecīgās lappuses apakšā, zem svītras.

# 1.UZŅĒMĒJDARBĪBAS RISKI

Izvairīties no riska uzņēmējdarbībā nav iespējams, bet to var paredzēt, novērtēt un censties pret to nodrošināties, samazināt riska pakāpi. Daudzos gadījumos uzņēmuma neveiksmju galvenais iemesls ir nespēja noteikt riskus.<sup>1</sup>

Uzņēmējdarbības risks ir nākotnes iespēja, kas var traucēt uzņēmuma sasniegt savu biznesa mērķi.<sup>2</sup> Citos avotos uzņēmējdarbības risks raksturots kā risks, kas saistīts ar uzņēmuma vadīšanu. Risks var būt lielāks vai mazāks, kā arī nepastāvīgs, tomēr ar to ir jārēķinās tik ilgi kamēr uzņēmums darbojas vai vēlas darboties un paplašināties.<sup>3</sup> Savlaicīga, profesionāla un precīza risku analīze ir viens no veiksmīgas uzņēmējdarbības priekšnoteikumiem.<sup>4</sup>

Pēc definīcijas risks ir dažāda veida zaudējumu iespējamība, kas veidojas uzņēmumam nelabvēlīgu, neparedzētu apstākļu dēļ. Uzņēmējdarbībā nekad nav pilnībā iespējams izvairīties no riska, tomēr veicot dažādus pasākumus un iemācoties paredzēt risku, ir iespējams maksimāli samazināt zaudējumus, ko šie riski var radīt.

Riski var būt ļoti daudz un dažādi, tāpēc tos mēdz iedalīt vairākās kategorijās jeb grupās:

- **Izmaiņas valsts kopējā ekonomikā, politikā vai likumdošanā.** Tas var izpausties ļoti dažādi, piemēram, nodokļu, muitas tarifu paaugstināšana, kas palielina izmaksas. Arī politiski konflikti vai attiecību pasliktināšanās ar citām valstīm var būt nopietns risks uzņēmumiem, kuri eksportē savu produkciju, jo tas var izraisīt eksporta aizliegumu uz šo valsti. Tas samazinātu uzņēmuma noieta tirgu, līdz ar to radītu zaudējumus. Protams, arī konkrētās valsts vai vispasaules ekonomiskās krīzes var būtiski ietekmēt uzņēmuma darbību dažādos veidos.
- **Izmaiņas tirgū.** Tas nozīmē, ka dažādu apstākļu dēļ var samazināties pieprasījums pēc uzņēmuma ražotajām precēm vai pakalpojumiem. Tas var notikt, piemēram, tad, ja tirgū ienāk jauni konkurenti, kas var piedāvāt

---

<sup>1</sup> *Kā uzsākt uzņēmējdarbību.* Pieejams: <https://macies.celotajs.lv/mod/page/view.php?id=42> (skatīts 30.04.2019)

<sup>2</sup> Spacey, J. *20 Types of Business Risk.* 04.06.2017. Pieejams: <https://simplicable.com/new/business-risk> (skatīts 30.04.2019)

<sup>3</sup> *Business Risk | Top 4 Types of Business Risk.* Pieejams: <https://www.wallstreetmojo.com/business-risk/> (skatīts 30.04.2019)

<sup>4</sup> Liepiņa, I. *Uzņēmuma risku atklāšana un novērtēšana ar pašu spēkiem.* Pieejams: <http://www.liepinasbirojs.lv/uploads/files/uznemuma-risku-atklasana-un-novertesana-ar-pasu-spekiem.pdf> (skatīts 30.04.2019)

kvalitatīvākus produktus, vai zemākas cenas.<sup>5</sup> Tāpat liela nozīme ir jaunām prasībām kvalitātes un citos standartos, kā arī jaunām aizstājēj precēm.<sup>6</sup>

- **Ražošanas riski.** Tās ir dažādas neparedzētas izmaiņas, kas ir tiešā veidā saistītas ar preču ražošanu vai pakalpojumu sniegšanu. Šī ir viena no riska grupām, ar kuru mūsdienās saskaras samērā daudzi uzņēmumi, jo strauji mainās ražošanas tehnoloģijas. Tas nozīmē, ka ražošana kļūst neefektīva un, nemainot, ražošanas iekārtas, uzņēmums vairs nav spējīgs konkurēt ar citiem uzņēmumiem savā nozarē. Pie šīs riska grupas vēl var pieskaitīt, piemēram, nepareizu vai nekvalitatīvu izejvielu izmantošanu, izejvielu cenu celšanos, nekvalitatīvu darbaspēku;
- **Finanšu risks.** Pārsvārā tas nozīmē neplānotus izdevumus vai naudas trūkumu, ko visbiežāk ietekmē laicīga finansiālo saistību nenokārtošana ar konkrēto uzņēmumu. Piemēram, laicīgi nenorēķinoties ar uzņēmumu par piegādātajām precēm.<sup>7</sup> Vēl tā var būt nepietiekama apgrozāmo līdzekļu aprīte, valūtas kursa izmaiņas, biznesa partneru maksātnespēja, aizdevumu zaudējums, inflācija, kredītu atmaksas problēmas;<sup>8</sup>
- **Cilvēka faktora risks.** Tie ir jebkuri riski, kas saistīti ar uzņēmuma darbaspēku, piemēram, grūti aizvietojamu darbinieku aiziešana no darba, darbinieku slimība, vai citi iemesli, kas neļauj ierasties darbā, darbinieku vai sadarbības partneru kļūdas vai negodprātīga rīcība;
- **Dabas stihijas.** Pie tā pieskaitāmi plūdi, zemestrīces, vulkānu izvirdumi, epidēmijas utt. Latvijā šie riski nav īpaši izteikti, bet var gadīties mazāka mēroga katastrofas, kā, piemēram, ugunsgrēki, vētras.<sup>9</sup>

Pētījuma autore apkopojot datus nonāca pie secinājuma, ka iepriekš minētie riski ir ierastie uzņēmējdarbības riski ar kuriem saskaras ikviens uzņēmums veicot saimniecisko darbību, neatkarīgi no laika perioda, kurā tas veic savu darbību, tomēr ņemot vērā pasaules attīstības tendences un globālos vispasaules notikumus ir ļoti svarīgi pievērst uzmanību tieši tagadnē aktuālajiem uzņēmējdarbības riskiem, kas ievērojami atšķiras, ir īpaši nozīmīgi mūsdienās, kā arī papildina jau iepriekš minētos uzņēmējdarbības riskus.

---

<sup>5</sup> Uzņēmējdarbības riski. Pieejams: <http://www.qservice.lt/uznemejdarbibas-riski/> (skatīts 30.04.2019)

<sup>6</sup> Kā uzsākt uzņēmējdarbību. Pieejams: <https://macies.celotajs.lv/mod/page/view.php?id=42> (skatīts 30.04.2019)

<sup>7</sup> Uzņēmējdarbības riski. Pieejams: <http://www.qservice.lt/uznemejdarbibas-riski/> (skatīts 30.04.2019)

<sup>8</sup> Kā uzsākt uzņēmējdarbību. Pieejams: <https://macies.celotajs.lv/mod/page/view.php?id=42> (skatīts 30.04.2019)

<sup>9</sup> Uzņēmējdarbības riski. Pieejams: <http://www.qservice.lt/uznemejdarbibas-riski/> (skatīts 30.04.2019)

Mūsdienās arvien aktuālāki ir šādi riski:

- Arvien grūtāk ir iegūt specializētas zināšanas, kas izpaužas kā darbaspēka uzturēšana ar ikdienas darbā nepieciešamajām prasmēm un talantiem, kas nepieciešamas, lai domātu “ārpus kastes” strauji mainīgajā digitālajā tirgū, izpildītu augstas veikspējas uzņēmējdarbības modeļus un īstenotu arvien prasīgākas izaugsmes stratēģijas;
- Nepārtrauktas regulatīvās izmaiņas un dažādas pārbaudes, kas ievērojami ietekmē veidu kādā produkti tiks saražoti (to ražošanu) vai piegādāti;
- Nav gatavības pārvaldīt kiberdraudus, kas var būtiski traucēt pamatdarbībai un zīmolam;
- Straujais inovāciju un jauno tehnoloģiju ienākšanas ātrums darbības nozarē var apdraudēt uzņēmuma spēju konkurēt ar citiem uzņēmumiem, neveicot būtiskas izmaiņas uzņēmējdarbības modelī;
- Privātuma / identitātes pārvaldību un informācijas drošības riskus nevar atrisināt ar esošajiem resursiem. Jaunu tiesību aktu stāšanās spēkā, lai aizsargātu personiskās informācijas privātumu, ir radījusi milzīgus sarežģījumus uzņēmumiem;
- Klientu lojalitātes saglabāšana, kā arī klientu saglabāšana var būt arvien grūtāka, jo mainās klientu vēlmes, kā arī notiek demogrāfiskas izmaiņas jau esošo klientu bāzē.<sup>10</sup>

Uzņēmējdarbības risku identificēšanai nav drošas metodes, bet uzņēmumi paļaujas uz iepriekšējo pieredzi un saprātīgi tuvina to tam, kas varētu notikt nākotnē.<sup>11</sup> Risku novērtēšana ir noteikt kvantitatīvo vai kvalitatīvo vērtību, risku, kas saistīts ar konkrētu situāciju un atzīt draudus. Riska novērtēšanai var izmantot trīs **metodes**:

- Riska statistiskā novērtēšanas metode, kas sevī ietver:
  - Vidējo absolūto novirzi;
  - Vidējo kvadrātisko novirzi;
  - Varbūtību kā riska mēru;
  - Riska koeficientu kā riska mēru;

---

<sup>10</sup> Deloach, J. *10 Top Risks for 2019*. 27.02.2019. Pieejams: <https://www.corporatecomplianceinsights.com/10-top-risks-for-2019/> (skatīts 30.04.2019)

<sup>11</sup> Beers, B. *How do modern companies assess business risk?* 08.09.2018. Pieejams: <https://www.investopedia.com/ask/answers/061015/how-do-modern-companies-assess-business-risk.asp> (skatīts 03.05.2019)

- Ekspertu metode. Izmantojot eksperta metodi, jāveic ekspertīze, tās process sastāv no šādiem posmiem:
  1. Ekspertu izvēle;
  2. Jautājumu formulēšana;
  3. Aptaugas veikšana;
  4. Atsevišķo novērtējumu apkopošanas metodika;
  5. Ekspertu novērtējumu apstrāde un analīze;
- Speciālu koeficientu metode sevī ietver:
  - Likviditātes aprēķinu un novērtēšanu;
  - Bezzaudējuma punkta aprēķinu un novērtēšanu;
  - Reitingu;
  - Bankrota riska novērtējumu;
  - Līzings riska novērtējumu.<sup>12</sup>

Pētījuma autore, veicot uzņēmējdarbības risku novērtēšanu, izmantos ekspertu metodi un tās ietvaros veiks interviju.

Lai riska apstākļos varētu pieņemt saprātīgus lēmumus, ieteicams izstrādāt pasākumu plānu, kas samazinātu riska iespējamību un mazinātu zaudējumus riska faktoru iestāšanās gadījumā. Riska veidi un ieteicamie pasākumi to samazināšanai aplūkojami 1.1.tabulā:

*1.1.tabula*

### **Riska veidi un ieteicamie pasākumi to samazināšanai<sup>13</sup>**

<b>Pasākumi riska samazināšanai</b>	
<b>Tirgus risks</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• nepārtraukti pētīt tirgu, sekot līdzīgi tirgus konjunktūrai (cenu svārstībām, pieprasījuma un piedāvājuma izmaiņām);</li> <li>• sekot līdzīgi konkurentu darbībai, patērētāju vajadzībām un vērtību maiņai;</li> <li>• uzlabot savu preču kvalitāti, ieviest jauninājumus;</li> <li>• meklēt jaunus realizācijas tirgus;</li> <li>• piedāvāt jaunus pakalpojumus/produktus.</li> </ul>
<b>Ražošanas risks</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• sadalīt risku, ražojot vairākus produkcijas veidus vai izvēloties vairākas nozares;</li> <li>• pārbaudīt iepirkto izejvielu kvalitāti, ievērot optimālus to uzglabāšanas apstākļus;</li> <li>• apmācīt darbiniekus pareizi rīkoties ar iekārtām un agregātiem;</li> <li>• sekot līdzīgi tehnikas stāvoklim, laicīgi novērst tās trūkumus.</li> </ul>

<sup>12</sup> Driņķe, Z. *Risku vadība*. 2016.gads. Pieejams: [http://site-453261.mozfiles.com/files/453261/Risku\\_vadiba\\_2016.pdf](http://site-453261.mozfiles.com/files/453261/Risku_vadiba_2016.pdf) (skatīts 03.05.2019)

<sup>13</sup> autores veidota tabula, izmantojot: Abizāre, V. *Uzņēmējdarbības pamati*. 2003. gads. Pieejams: [http://pt.edu.lv/pt/inf/uznemejdarbibas\\_pamati.pdf](http://pt.edu.lv/pt/inf/uznemejdarbibas_pamati.pdf) (skatīts 30.04.2019)

	<b>Pasākumi riska samazināšanai</b>
<b>Finanšu risks</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• izmantot īstermiņa kredītus – overdraftu, faktoringu;</li> <li>• sekot līdzī uzņēmuma naudas plūsmai;</li> <li>• veidot finanšu rezerves;</li> </ul>
<b>Cilvēciskā faktora risks</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• sadarboties ar vairākiem piegādātājiem un pircējiem;</li> <li>• meklēt jaunus sadarbības partnerus;</li> <li>• paredzēt jebkura darbinieka aizstāšanas un nomaiņas iespēju (iesaistot savas ģimenes locekļus);</li> <li>• vajadzības gadījumā izmantot sezonas darbiniekus;</li> <li>• veidot spēcīgu, uzticīgu darbinieku “komandu”.</li> </ul>
<b>Dabas katastrofas, nelaimes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• izmantot gan obligāto, gan brīvprātīgo apdrošināšanu (apdrošināt īpašumu, veselību, dzīvību, mantiskās un nemantiskās tiesības, intereses un saistības).</li> </ul>
<b>Izmaiņas valsts ekonomikā, politikā un likumdošanā</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• veidot rezerves fondu;</li> <li>• sekot līdzī visam jaunajam, kas notiek valsts ekonomikā, politikā un finanšu sfērā.</li> </ul>

Pēc diplomdarba autores domām uzņēmumā ir nozīmīgi veikt uzņēmējdarbības risku novērtēšanu, tādējādi samazinot riska pakāpi un laicīgi sagatavoties iespējamām neveiksmēm.

Analizējot riskus un nosakot konkurentus ir ļoti būtiski salīdzināt konkurējošo uzņēmumu finanšu rezultātus, ko var lieliski realizēt izmantojot finanšu analīzi, kā arī veicot padziļinātu konkurentu izpēti, tādējādi gūstot priekšstatu par abiem uzņēmumiem un to savstarpējo stāvokli tirgū, tādēļ darba autore turpmākajā darbā aplūkos finanšu analīzi-tās teorētiskos aspektus, kā arī vertikālo analīzi, horizontālo analīzi un finanšu koeficientus un to aprēķinu.

## 2. FINANŠU ANALĪZES TEORĒTISKAIS RAKSTUROJUMS

### 2.1. Finanšu analīzes būtība

Ikvienu uzņēmuma saimnieciskās darbības rezultāti kā arī konkurētspēja ir atkarīga no uzņēmuma vadītāju pieredzes, prasmes un spējas pieņemt pareizus lēmumus. Šie lēmumi var vai nu uzlabot vai arī pasliktināt uzņēmuma saimniecisko vai finansiālo stāvokli.<sup>14</sup> Pirms svarīgu lēmumu pieņemšanas tiek veikta saimnieciskās darbības analīze, tā pamato vadītāja lēmumus un rīcību, nodrošina pieņemto lēmumu objektivitāti un efektivitāti.<sup>15</sup> Uzņēmuma saimnieciskās darbības analīzes sastāvdaļa ir finanšu analīze, kas balstās uz publiskajiem grāmatvedības pārskatiem.<sup>16</sup> Finanšu pārskatu analīze ļauj atklāt nozīmīgākās mijiedarbības un sakarības, kā arī novērtēt būtiskākās tendences.<sup>17</sup> Finanšu analīzi mēdz dēvēt arī par finanšu pārskatu analīzi vai grāmatvedības analīzi.<sup>18</sup>

Ražošanas uzņēmumam ir nepieciešams efektīvi izmantot inventāru, aprīkojumu un personālu, lai izstrādātu savus produktus. Lai novērtētu darbību piemērotību un noteiktu, cik labi notiek ražošanas process, uzņēmums savu darbību novērtēšanai izmanto finanšu analīzi un dažādus tās finanšu rādītājus. Turklāt šie finanšu rādītāji ir vienlīdz noderīgi ieguldītājam, kas vēlas iegūt dziļāku izpratni par ražošanas uzņēmumu.<sup>19</sup>

Finanšu analīzi ir nozīmīgi veikt, jo tā ir visu komerciālo darbību izšķirošais aspekts un sniedz praktiskus ieskatus organizācijas “veselībā” un nākotnes potenciālā. Šī informācija ne tikai sniedz ieguldītājiem un aizdevējiem kritiskus datus, kas var ietekmēt procentu likmes, bet arī šie pārskati ļauj uzņēmuma vadītājiem novērtēt savu darbību attiecībā uz cerībām vai nozares izaugsmi. No vadības viedokļa finanšu analīze ir būtiska uzņēmuma panākumiem, jo tās izceļ trūkumus un stiprās puses, kas tieši ietekmē konkurētspēju.<sup>20</sup> Šodienas uzņēmumiem ir nepieciešama savlaicīga informācija, kas palīdz uzņēmējiem pieņemt svarīgus lēmumus uzņēmējdarbībā, tāpat arī katram uzņēmumam ir jābūt pareizai finanšu plānošanai un prognozēšanai, lai piesaistītu biznesu. Finanšu analīze palīdz veidot rītdienas biznesa mērķus

---

<sup>14</sup> Rurāne, M. *Finansu pārvaldība*. Rīga, Latvijas izglītības fonds, 2001. 189. lpp.

<sup>15</sup> Rurāne, M. *Finanšu menedžments*. Rīga, Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, 2006. 242. lpp.

<sup>16</sup> turpat 244. lpp.

<sup>17</sup> Dūdele, A., Korsaka, T. *Finansu vadības pamati*. Rīga: Banku augstskola, 2001. 68. lpp.

<sup>18</sup> Market Business News. *What Is A Financial Analysis? Definition And Examples*. Pieejams: <https://marketbusinessnews.com/financial-glossary/financial-analysis/> (skatīts 22.04.2019)

<sup>19</sup> Bordia, R. *Financial Ratios for Manufacturing Companies*. 02.22.2018. Pieejams: <https://www.linkedin.com/pulse/financial-ratios-manufacturing-companies-rakesh-bordia> (skatīts 22.04.2019)

<sup>20</sup> Financial Planner World. *What is Financial Analysis?* Pieejams:

<https://www.financialplannerworld.com/what-is-financial-analysis/> (skatīts 22.04.2019)

un pieņemt saprātīgus lēmumus, lai palielinātu uzņēmuma ieņēmumus un samazinātu uzņēmuma līdzekļu izšķērdēšanu.<sup>21</sup>

A.Dūdeles un T.Korsakas grāmatā “Finansu vadības pamati” minēts, ka finanšu analīzes mērķis ir dot priekšstatu par uzņēmuma finansiālo stāvokli, kā arī identificēt iespējas pilnveidot esošās finanšu vadības metodes un uzlabot uzņēmuma finansiālo stāvokli.<sup>22</sup> Savukārt M.Rūrāne savā grāmatā “Finansu pārvaldība” sniedz padziļinātāku viedokli par finanšu analīzes mērķi, definējot, ka tās galvenais mērķis ir iegūt pēc iespējas lielāku galveno parametru skaitu, pēc kuriem būtu iespējama pilnīgāka uzņēmuma finansiālā stāvokļa, peļņas vai zaudējuma, aktīvu un pasīvu struktūras izmaiņu novērtēšana<sup>23</sup>

Savukārt ārzemju avotos tiek sniegta definīcija, ka finanšu analīze ietver finanšu datu izmantošanu, lai novērtētu uzņēmuma sniegumu un sniegtu ieteikumus par to, kā tā darbību var uzlabot, tiek analizēti vēsturiskie dati un izstrādātas prognozes par to, kā uzņēmumam nākotnē veiksies.<sup>24</sup> Tāpat ir atrodama definīcija, kas skaidro, ka finanšu analīze ir finanšu informācijas pārbaude, lai panāktu biznesa lēmumus. Šī analīze parasti ietver gan vēsturiskās, gan prognozētās rentabilitātes, naudas plūsmu un riska pārbaudi.<sup>25</sup> Savukārt citā avotā skaidrots, ka finanšu analīze ietver finanšu pārskatu un datu iegūšanu no uzņēmuma vai organizācijas un to izpēti, lai atklātu modeļus un tendences, kas var palīdzēt uzņēmumam virzīties uz priekšu. Tomēr tas ir vairāk nekā tikai finanšu analīzes pārskatu izskatīšana. Labs finanšu analītiķis spēj sniegt skaidrus ieteikumus lēmumiem, kas ietekmē uzņēmuma nākotnes mērķus un pamatu.<sup>26</sup>

Galvenie finanšu analīzes uzdevumi ir:

- noteikt finanšu resursu izmantošanas efektivitāti analizējot uzņēmuma saimnieciskās darbības finanšu rezultātus;
- prognozēt iespējamus finanšu rezultātus, balstoties uz jau esošajiem saimnieciskās darbības rādītājiem un alternatīviem resursu izmantošanas variantiem;
- izstrādāt pasākumus finanšu stāvokļa uzlabošanai un finanšu resursu izmantošanas efektivitātes pilnveidošanai.<sup>27</sup>

---

<sup>21</sup> EDUCBA. *4 Reasons Why Financial Analytics is Becoming More Important*. Pieejams: <https://www.educba.com/financial-analytics/> (skatīts 22.04.2019)

<sup>22</sup> Dūdele, A., Korsaka, T. *Finansu vadības pamati*. Rīga: Banku augstskola, 2001. 66. lpp..

<sup>23</sup> Rūrāne, M. *Finansu pārvaldība*. Rīga: Latvijas izglītības fonds, 2001. 191. lpp.

<sup>24</sup> Corporate finance Institute. *What is Financial Analysis?* Pieejams: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/types-of-financial-analysis/> (skatīts 22.04.2019)

<sup>25</sup> Bragg, S. *Financial analysis*. 13.03.2019. Pieejams: <https://www.accountingtools.com/articles/what-is-financial-analysis.html> (skatīts 22.04.2019)

<sup>26</sup> EDX. *What Is Financial Analysis?* Pieejams: <https://www.edx.org/learn/financial-analysis> (skatīts 22.04.2019)

<sup>27</sup> Dūdele, A., Korsaka, T. *Finansu vadības pamati*. Rīga: Banku augstskola, 2001. 66. lpp.

Skaidrojot uzņēmuma saimnieciskos rezultātus var izmantot četras metodes:

- pārskatu lasīšana;
- horizontālā analīze;
- vertikālā analīze;
- finanšu koeficientu aprēķināšana.

Pārskatu lasīšana sevī ietver pārskatos ietvertās informācijas, kas atspoguļota absolūtos rādītājos, studēšanu. Ar tās palīdzību nosaka uzņēmuma īpašuma stāvokli, pašu kapitāla un aizņemto līdzekļu veidošanās avotus, īstermiņa vai ilgtermiņa investīcijas ieguldījumu aktīvos, novērtē uzņēmuma sakarus ar pircējiem, piegādātājiem un kredītiestādēm, kā arī novērtē ieņēmumus no pamatdarbības un gada peļņu.<sup>28</sup> Horizontālās analīze, vertikālās analīze, kā arī finanšu koeficientu aprēķināšanas metode plašāk tiks skaidrotas nākamajā darba apakšnodalā.

Uzņēmuma saimnieciskās darbības analīzi var iedalīt ārējā un iekšējā analīzē. Ārējā analīze, kas tiks īstenota šajā darbā, tiek veikta uz uzņēmuma pārskatu publicētās informācijas pamata.<sup>29</sup> Savukārt veicot uzņēmuma iekšējo finanšu analīzi, bez finanšu pārskatiem tiek izmantota plašāka informācija, piemēram, par izmaksām, krājumu stāvokli, ražošanas tehnisko sagatavošanu.

Pēc pētījuma autores domām finanšu analīze ieņem nozīmīgu lomu ikviena uzņēmuma darbībā un tā turpmākās darbības plānošanā. Ar tās palīdzību uzņēmuma vadība spēj gūt pilnīgāku priekšstatu par uzņēmuma finansiālo stāvokli, identificēt problēmas, rast efektīvākos risinājumus problēmu novēršanā un veikt pareizāko lēmumu pieņemšanu, lai uzlabotu uzņēmuma finansiālo stāvokli nākamajos darbības gados. Finanšu analīze sniedz informāciju par uzņēmuma finansiālo stāvokli ne tikai uzņēmuma vadībai, bet arī sadarbības partneriem un ļauj pieņemt atbilstošus lēmumus.

Kā jau tika minēts, finanšu analīzes galvenais informācijas avots ir finanšu pārskati, kas ir uzņēmuma saimnieciskās darbības faktisko ekonomisko rādītāju apraksts par iepriekšējo laika periodu. Lai pārskatos iekļautā informācija būtu noderīga, tai jābūt:

- savlaicīgai;
- patiesai;
- saprotamai;
- salīdzināmai;

---

<sup>28</sup> Rurāne, M. *Uzņēmuma finanšu vadība*. Rīga: Turības mācību centrs. 1997. 183. lpp.

<sup>29</sup> turpat 181. lpp.

- neitrālai.<sup>30</sup>

M.Rurāne savā grāmatā “Finansu pārvaldība” min, ka svarīgākie pārskati ir balance un peļņas vai zaudējumu aprēķins. Uz to pamata veido uzņēmuma statistiku, kā arī novērtē uzņēmuma finansiālo stāvokli.<sup>31</sup>

Diplomdarba autore uzskata, ka veicot finanšu analīzi, naudas plūsmas pārskats ir tikpat nozīmīgs kā balance un peļņas vai zaudējumu aprēķins. Tāpat autore uzskata, ka finanšu analīzes informācijas avoti var būt ne tikai balance, peļņas vai zaudējumu aprēķins, naudas plūsmās pārskats, bet arī vadības ziņojums, finanšu pārskata pielikums, kas sniegs plašāku informāciju un priekšstatu par uzņēmuma finansiālo stāvokli, būtiskākajiem saimnieciskās darbības notikumiem, sabiedrības turpmāko attīstību. Kā nozīmīgs informācijas avots ir uzskatāms revidenta ziņojums arī kura palīdzību tiek gūta pietiekama pārlicība, ka finanšu pārskats sniedz patiesu un skaidru priekšstatu par uzņēmuma finansiālo stāvokli, kas nodrošina to ka izejas dati finanšu analīzes veikšanai ir ticami.

Finanšu pārskatu datu, kā arī to analīzes lietotāju loks ir ļoti plašs un tos var iedalīt vairākās kategorijās, kas attēlotas 2.1.1. tabulā.

2.1.1.tabula

**Finanšu pārskatu un finanšu analīzes lietotāju loks, kā arī to interesējošā informācija<sup>32</sup>**

<b>Datu lietotājs</b>	<b>Interesējošā informācija</b>
<i>Vadība</i>	Šai pārskatu lietotāju grupai ir nepieciešama pilna informācija par uzņēmuma finansiālo stāvokli un saimnieciskās darbības rezultātiem. Galvenā uzmanība tiek veltīta rentabilitātes paaugstināšanai un likviditātes līmeņa saglabāšanai.
<i>Īpašnieki</i>	Īpašniekus interesē ieguldījumu vērtības pieauguma tendences, kā arī uzņēmuma rentabilitāte, maksātspējas līmenis, iespējamo dividenžu lielums un to rentabilitāte.
<i>Darījumu partneri:</i>	
<i>Piegādātāji</i>	Lietotāju grupai interesē vai uzņēmums ir maksātspējīgs un cik liels būtu finanšu risks noslēdzot piegādes līgumu
<i>Pircēji</i>	Šai grupai interesē informācija par uzņēmuma darbības turpināšanas iespējām, it īpaši, ja ir noslēgti līgumi par pasūtījumu piegādi. Finanšu analīzes procesā vislielākā uzmanība tiek pievērsta maksātspējas un likviditātes rādītājiem
<i>Kreditori (kreditārstādes)</i>	Tiem jābūt pārlicinātiem, ka uzņēmums spēs samaksāt kredīta procentus un, pienākot termiņam, dzēst parāda saistības, tādēļ kreditori analizē un novērtē rentabilitātes rādītājus, peļņas lielumu pirms kredīta procentu nomaksas un izmaiņas naudas plūsmā.

<sup>30</sup> Rurāne, M. *Finanšu menedžments*. Rīga, Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, 2006. 252. lpp.

<sup>31</sup> Rurāne, M. *Finansu pārvaldība*. Rīga: Latvijas izglītības fonds, 2001. 197. lpp.

<sup>32</sup> autores veidota tabula izmantojot: Šneidere, R. *Finanšu analīzes metodes uzņēmuma maksātspējas prognozēšanai*. Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 2009. 43.-45. lpp.

<b>Datu lietotājs</b>	<b>Interesējošā informācija</b>
<i>Statistikas pārvalde</i>	Aprēķina vidējos finanšu pamatrādītājus-maksātspēju, likviditāti un rentabilitāti, sadalot šos finanšu pamatrādītājus pa vispārējās ekonomiskās darbības klasifikācijas veidiem;
Darbinieki	Darbiniekus interesē, vai uzņēmuma finansiālais stāvoklis ir stabils, vai tas attīstās, jo no tā ir atkarīgas darbinieku karjeras iespējas, darbavietas saglabāšana kā arī darba samaksa. Finanšu pārskatu analīzes procesā galvenā uzmanība tiek pievērsta rentabilitātes, likviditātes un maksātspējas rādītājiem un to izmaiņu tendencēm
Valsts ieņēmumu dienests, finanšu analītiķi un konsultanti, apdrošināšanas kompānijas un arodbiedrības	Dažāda rakstura informācija par finanšu analīzes rādītājiem

Autores veidotā tabula uzskatāmi ataino finanšu pārskatu un finanšu analīzes lietotāju loku, kā arī lietotāju interesējošo informāciju.

Pēc pētījuma autores domām kā nozīmīgākie finanšu analīzes informācijas avoti ir bilance, peļņas vai zaudējumu aprēķins un naudas plūsmas pārskats, tomēr pilnīgākas informācijas iegūšanai var tikt izmantotas citas finanšu pārskata sastāvdaļas, kā arī revidenta ziņojums. Iegūstot pietiekamu informācijas apjomu un veicot finanšu analīzi, tās rezultāti var būt interesējoši gan pašai sabiedrībai, gan arī atsevišķām finanšu pārskatu lietotāju kategorijām saimnieciska rakstura lēmumu pieņemšanā.

## 2.2. Horizontālā analīze, vertikālā analīze un finanšu koeficienti

**Horizontālā analīze** ir vairāku pārskata periodu vēsturiskās finanšu informācijas salīdzināšana vai tās salīdzināšana ar kādiem citiem bāzes rādītājiem. Veicot horizontālo analīzi, ir lietderīgi veikt visu finanšu pārskatu analīzi vienlaicīgi, lai varētu novērtēt pārskata perioda rezultātu ietekmi uz uzņēmuma finansiālo stāvokli un noteikt attīstības tendences.<sup>33</sup>

Horizontālās analīzes gaitā tiek noteiktas dažādu pārskatu posteņu relatīvās un absolūtās izmaiņas salīdzinājumā ar iepriekšējo periodu. Analīzes procesā tiek aprēķinātas bilances un/vai peļņas vai zaudējuma aprēķina pozīciju izmaiņu absolūtās vērtības un relatīvās izmaiņas procentos attiecībā pret bāzes gadu. Par bāzes gadu parasti tiek izvēlēts pirmais analīzes perioda

<sup>33</sup> Bragg, S.M. *Financial Analysis. A Business Decision Guide. Second Edition.* Colorado: Accounting Tools, 2014. 50.-51. lpp.

gads.<sup>34</sup> Pēc pētījuma autores domām ir noderīgi veikt arī naudas plūsmas pārskata horizontālo analīzi, tādējādi uzzinot kādos naudas plūsmas posteņos novērojamas būtiskākās izmaiņas.

**Horizontālās analīzes rādītāju novirzes** aprēķina izmantojot formulu:

$$\text{Novirze, \%} = \frac{\text{Analizējamā perioda rādītājs} - \text{Bāzes perioda rādītājs}}{\text{Bāzes perioda rādītājs}} * 100 \quad [2.2.1]$$

Kā galvenos horizontālās analīzes uzdevumus var minēt:

- analizēt rādītāju izmaiņas;
- analizēt analizējamā perioda rādītāju novirzes no bāzes perioda rādītājiem;
- analizēt rādītāju dinamiku;
- interpretēt rādītāju analīzes rezultātus.<sup>35</sup>

**Vertikālā analīze** savukārt ir finanšu pārskata proporcionāla analīze, kurā katrs finanšu pārskata rindas postenis ir izteikts procentos no cita posteņa. Parasti tas nozīmē, ka katrs peļņas vai zaudējumu aprēķina postenis tiek izteikts kā procentuālā daļa no neto apgrozījuma, bet katrs bilances postenis ir norādīts procentos no kopējiem aktīviem.

Visbiežāk vertikālā analīze tiek izmantota finanšu pārskata ietvaros par vienu laika periodu, lai redzētu atsevišķu pārskatu posteņu īpatsvaru kopējā rādītājā.<sup>36</sup> Tomēr tā arī tiek izmantot salīdzinot datus par vairākiem periodiem, konstatējot izmaiņas uzņēmuma līdzekļu, līdzekļu avotu un izmaksu struktūrā. Vertikālā analīze sniedz labāku priekšstatu par uzņēmuma darbībā iesaistītajiem pamatelementiem.<sup>37</sup>

**Vertikālās analīzes rādītāju** īpatsvaru aprēķina pēc formulas:

$$\text{Īpatsvars, \%} = \frac{\text{Analizējamais rādītājs}}{\text{Koprādītājs}} * 100 \quad [2.2.2.]$$

Galvenie vertikālās analīzes uzdevumi ir:

- noteikt analizējamā rādītāja īpatsvaru koprādītājā;
- noteikt katra atsevišķa rādītāja īpatsvaru un interpretēt to pārmaiņas.<sup>38</sup>

Ražošanas uzņēmumam ir būtiski noteikt **ražošanas izmaksas kopējos izdevumos**, jo

<sup>34</sup> Dūdele A., Korsaka T. *Finansu vadības pamati*. Rīga: Banku augstskola, 2001. 69. lpp

<sup>35</sup> Paupa, A., Šneidere, R. *Uzdevumu krājums finanšu analīzē*. Rīga: Baltimoras konsultāciju centrs, 2008. 4. lpp.

<sup>36</sup> Bragg, S.M. *Financial Analysis. A Business Decision Guide. Second Edition*. Colorado: Accounting Tools, 2014. 52. lpp.

<sup>37</sup> Dūdele A., Korsaka T. *Finansu vadības pamati*. Rīga: Banku augstskola, 2001. 73. lpp

<sup>38</sup> Paupa, A., Šneidere, R. *Uzdevumu krājums finanšu analīzē*. Rīga: Baltimoras konsultāciju centrs, 2008. 5. lpp.

ražošanas uzņēmumiem rodas izdevumi, ražojot produktu, kā arī netiešās izmaksas, kas nepieciešamas uzņēmuma darbībai. No uzņēmuma un ieguldītāju viedokļa ir vēlams redzēt lielāko daļu no izmaksām, kas tieši saistītas ar ražošanu, pretstatā citiem izdevumiem, tostarp apsardzei vai ēku nomai.<sup>39</sup>

Diplomdarba autore uzskata, ka horizontālā un vertikālā analīze ir nozīmīga finanšu analīzes sastāvdaļa, kas sniedz priekšstatu par uzņēmuma attīstības tendencēm, kā arī palīdz noteikt kā mainījies posteņu īpatsvars gan bilancē, gan peļņas vai zaudējumu aprēķinā. Pēc autores domām, katram uzņēmumam ir būtiski veikt vertikālo analīzi peļņas vai zaudējumu aprēķinam, tādējādi nosakot kādas izmaiņas notikušas izmaksu posteņu īpatsvarā salīdzinot ar iepriekšējo periodu, tādējādi kontrolējot izmaksas pie nemainīgiem apstākļiem un laicīgi atklājot nedabiskas novirzes un izmaiņas.

Kā nozīmīgāko finanšu analīzes metodi var minēt **finanšu koeficientu analīzi**.<sup>40</sup> Koeficientu analīze ir sistemātiska attiecību salīdzināšana, izmantojot finanšu pārskatu informāciju, ar mērķi noskaidrot uzņēmuma attīstības likumsakarības un raksturot uzņēmuma finansiālo pozīciju.<sup>41</sup> Koeficienti (vai procenti) ļauj samazināt finanšu datus, atvieglojot to salīdzināšanu un interpretāciju.<sup>42</sup>

Pēc būtības koeficients ir skaitlis, kas iegūts aritmētisko darbību rezultātā no diviem finanšu pārskatu skaitļiem. Tāpēc iespējams aprēķināt daudz un dažādus koeficientus, tomēr tikai neliels koeficientu skaits ietver svarīgu informāciju par uzņēmuma finansiālo stāvokli. Darba autore turpmākajās nodaļās tuvāk aplūkos finanšu analīzes praksē izmantotos koeficientus, kurus var sagrupēt četrās grupās:

- likviditātes rādītāji;
- rentabilitātes rādītāji;
- maksātspējas rādītāji;
- līdzekļu izmantošanas efektivitātes rādītāji.

Katrs koeficients, kas izrēķināts atsevišķi, nedod nekādu informāciju par uzņēmumu.<sup>43</sup> Finanšu koeficientu analīze metodes būtība izpaužas attiecīgā rādītāja aprēķināšanā un tā salīdzināšanā ar kādu bāzi, kas var būt:

- vispārpieņemtie parametri;

---

<sup>39</sup> Gorton, D. *Key Financial Ratios for Manufacturing Companies*. 19.04.2019. Pieejams: <https://www.investopedia.com/articles/financial-analysis/091016/key-financial-ratios-manufacturing-companies.asp> (skatīts 22.04.2019)

<sup>40</sup> O'Regan, P. *Financial Information Analysis. Second Edition*. England: John Wiley&Sons, 2006. 212. lpp.

<sup>41</sup> Dūdele A., Korsaka T. *Finansu vadības pamati*. Rīga: Banku augstskola, 2001. 76. lpp

<sup>42</sup> O'Regan, P. *Financial Information Analysis. Second Edition*. England: John Wiley&Sons, 2006. 212. lpp.

<sup>43</sup> Dūdele A., Korsaka T. *Finansu vadības pamati*. Rīga: Banku augstskola, 2001. 76. lpp

- nozares vidējie rādītāji;
- pagājušo gadu analogiskie rādītāji;
- konkurējošu uzņēmumu rādītāji;
- kādi citi analizējamā aprēķina rādītāji.<sup>44</sup>

Katras salīdzinošās bāzes izmantošanai ir savas priekšrocības un trūkumi:

- tikai dažiem koeficientiem eksistē normas vai vispārpieņemti parametri.<sup>45</sup> Tiek uzskatīts, ka tad, ja finanšu koeficientu faktiskais līmenis ir sliktāks par bāzes rādītāju, tas norāda uz problemātiskajām vietām uzņēmuma darbībā, kuras būtu papildus jāanalizē, tomēr papildus analīze ne vienmēr garantē apstiprinājumu negatīvajam novērtējumam.<sup>46</sup> Turklāt uzņēmuma rādītāju atšķirība no vispārpieņemtām normām var būt saistīta ar nozares specifiku, ekonomiskās vides attīstības specifiku vai arī ar sezonālātes ietekmi.<sup>47</sup> Pastāv iespēja, ka kāds koeficienta lielums neatbilst vispārpieņemtajai normai kādu specifisku, konkrētu apstākļu vai uzņēmuma darbības politikas dēļ.<sup>48</sup>
- Pašlaik Latvijā nav iespējams iegūt ticamu informāciju par nozares vidējiem rādītājiem. Ir iespējams iegūt datus tikai par dažu uzņēmumu vidējiem datiem, kas var kalpot kā orientējošie rādītāji;
- Uzņēmuma rādītāju salīdzināšana ar pašu rādītājiem dod iespēju konstatēt tikai paša uzņēmuma attīstības virzienu un nedod nekādu informāciju par uzņēmuma vietu nozarē un salīdzinājumā ar konkurentiem;
- Par konkurējošo uzņēmumu ir iespējams iegūt tikai publicētos datus, kuri var nebūt pietiekami detalizēti, lai veidotu bāzi rādītāju salīdzināšanai;
- Jebkura cita analizējamā uzņēmumā rādītāji ietver uzņēmuma specifisku informāciju, kas ietekmē arī rādītājus.

Koeficienti ir ļoti spēcīgs uzņēmuma analīzes instruments, ja:

- koeficienti tiek rēķināti regulāri un ir iespējams pārskatīt tendences un izmaiņas;
- koeficientus, kas izrēķināti vienam uzņēmumam, ir iespējams salīdzināt ar vidējiem rādītājiem nozarē;

<sup>44</sup> Rurāne, M. *Finanšu menedžments*. Rīga, Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, 2006. 251. lpp.

<sup>45</sup> Dūdele A., Korsaka T. *Finansu vadības pamati*. Rīga: Banku augstskola, 2001. 77. lpp.

<sup>46</sup> Rurāne, M. *Finansu pārvaldība*. Rīga: Latvijas izglītības fonds, 2001. 209. lpp.

<sup>47</sup> Dūdele A., Korsaka T. *Finansu vadības pamati*. Rīga: Banku augstskola, 2001. 77. lpp.

<sup>48</sup> Rurāne, M. *Finanšu menedžments*. Rīga, Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, 2006. 251. lpp.

- koeficienti ir sagatavoti, ņemot vērā iekšējās likumsakarības un attiecības.<sup>49</sup>

Uzņēmuma vadībai finanšu koeficienti ir nozīmīgi, jo pēc minētajiem koeficientiem par uzņēmuma saimniecisko darbību spriež akcionāri un kreditori, tāpēc pieņemot jebkuru lēmumu, vadītājiem jānovērtē šī lēmuma ietekme uz vissvarīgākajiem finanšu koeficientiem.<sup>50</sup>

Pētījuma autore uzskata, ka finanšu koeficienti ir lielisks veids kā veikt saimnieciskās darbības novērtējumu, koeficienti ļauj veikt salīdzinājumu ar iepriekšējo periodu koeficientiem, tādejādi gūstot priekšstatu par uzņēmuma attīstības tendencēm, kā arī ļauj novērtēt uzņēmumu uz nozares un konkurentu fona. Finanšu koeficienti ir viegli aprēķināmi, saprotami, interpretējami, kā arī sniedz nozīmīgu informāciju par uzņēmuma stāvokli un norāda uz problēmām, kuras jārisina uzņēmuma ietvaros.

Kā pirmo no finanšu koeficientiem pētījuma autore aplūkos **uzņēmuma likviditāti**. Uzņēmuma likviditāte parāda uzņēmuma spēju rast maksāšanas līdzekļus uz savu iekšējo avotu (aktīvu pārdošanas) rēķina.<sup>51</sup> Likviditāte ir uzņēmuma spēja jebkurā laikā atmaksāt savas īstermiņa saistības. Šī spēja ir atkarīga no attiecības starp uzņēmuma rīcībā esošiem maksāšanas līdzekļiem un finansiālām saistībām. Informācija par uzņēmuma likviditāti ir ļoti nozīmīga. Maksātspējas iestāšanās draud ar uzņēmuma darbības pārtraukšanu.<sup>52</sup>

Katram uzņēmuma vadītājam pastāvīgi jāseko līdzi likviditātes rādītājam, jo tas liecina par uzņēmuma spēju norēķināties ar kreditoriem un palīdz pieņemt lēmumus par investīcijām, iegādājoties jaunus pamatlīdzekļus vai paplašinot darbību. Likviditāte ir svarīga, lai varētu saņemt aizdevumus, lai sadarbības partneri gribētu slēgt līgumus un lai uzņēmums labi izskatītos investoru acīs. Taču šis rādītājs arī nedrīkst būt pārāk augsts, radot bažas par nesaimnieciskumu ar likvīdiem aktīviem.<sup>53</sup>

Uzņēmuma likviditātes analīzē izmanto relatīvos rādītājus-likviditātes koeficientus.<sup>54</sup> Galvenokārt tiek izmantoti trīs relatīvie rādītāji (koeficienti). Viens no otra tie atšķiras ar to

<sup>49</sup> Dūdele A., Korsaka T. *Finansu vadības pamati*. Rīga: Banku augstskola, 2001. 77. lpp

<sup>50</sup> Rurāne, M. *Finanšu menedžments*. Rīga, Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, 2006. 252. lpp.

<sup>51</sup> turpat 302. lpp

<sup>52</sup> Kālis, I. *Finanšu menedžments*. Rīga, Latvijas Universitāte, 2004. 156. lpp.

<sup>53</sup> Trumpe, R. *Likviditātes rādītāji, to analīze un nozīme uzņēmumā*. 15.03.2019. Pieejams:

<https://ifinanses.lv/raksti/vadiba/finansu-vadiba/likviditates-raditaji-to-analize-un-nozime-uznemuma/14714> (skatīts 22.04.2019)

<sup>54</sup> Rurāne, M. *Finanšu menedžments*. Rīga, Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, 2006. 302. lpp.

aprēķināšanai izmantoto likvidējamo līdzekļu sastāvu, kuri pieņemti par īstermiņa saistību sedzējiem.<sup>55</sup>

**Kopējais likviditātes koeficients** tiek aprēķināts pēc formulas:

$$\text{Likviditātes kopējais koeficients} = \frac{\text{Apgrozāmie līdzekļi}}{\text{Īstermiņa saistības}} \quad [2.2.3.]$$

Šis koeficients parāda uzņēmuma spēju dzēst savas īstermiņa saistības ar tā rīcībā esošajiem apgrozāmajiem līdzekļiem. Ja apgrozāmo līdzekļu vērtība ir augstāka nekā īstermiņu saistību vērtība, tas liecina, ka uzņēmumam ir rezerves saistību dzēšanai uzņēmuma likvidācijas gadījumā. Analizējot šo rādītāju, svarīgi ir izvērtēt apgrozāmo līdzekļu struktūru pēc to likviditātes pakāpēm, jo, piemēram, pārmērīgi ražošanas krājumi un novecojuši debitoru parādi var pilnībā nepārvērsties maksāšanas līdzekļos.

M. Rūrāne savā grāmatā “Finanšu menedžments” min, ka koeficienta teorētiskā pietiekamība ir robežās ap 2.<sup>56</sup> Savukārt I. Kālis savā grāmatā “Finanšu menedžments” skaidro, ka vēlamās šī koeficienta robežas ir 1 - 2. Ja šis koeficients ir zemāks par 1, uzņēmumam ir kritisks finansiālais stāvoklis un tas darbojas liela riska apstākļos. Uzņēmuma rīcībā esošo apgrozāmo līdzekļu ir mazāk un to iztrūkumu sedz ar uzņēmuma īstermiņa aizņēmumiem.<sup>57</sup> Savukārt, R. Trumpe, SIA “PricewaterhouseCooper”, Darījumu un finanšu konsultāciju nodaļas vecākais konsultants pauž viedokli ka, ja šis rādītājs ir 1 vai lielāks, tad uzņēmums spēj pilnībā segt visas īstermiņa saistības ar īstermiņa aktīviem un darboties turpmāk. Turpretī, ja šis rādītājs ir mazāks par 1, tad uzņēmumam var rasties naudas plūsmas problēmas, un tas var nespēt īstermiņā norēķināties ar kreditoriem, radot maksātspējas risku. Taču šis rādītājs nedrīkst būt arī pārāk augsts, piemēram, virs 2,5. Tas nozīmē, ka uzņēmums nesaimnieciski izmanto aktīvus. Ja rādītājs ir starp 2 un 2,5 – uzņēmums aktīvus izmanto ļoti veiksmīgi.<sup>58</sup> Kopējais likviditātes rādītājs var ievērojami atšķirties atsevišķās nozarēs un darbības veidos, bet tā samērīgs pieaugums parasti ir uzskatāms par labvēlīgu tendenci.<sup>59</sup>

Lai vērtētu šī koeficienta pārmaiņas, vēlams to skatīt dinamiskā aspektā vai arī salīdzinot radniecīgu uzņēmumu koeficientu līmeni.

Šo koeficientu var palielināt divejādi:

<sup>55</sup> Kālis, I. *Finanšu menedžments*. Rīga, Latvijas Universitāte, 2004. 156. lpp.

<sup>56</sup> Rūrāne, M. *Finanšu menedžments*. Rīga, Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, 2006. 303.-304. lpp.

<sup>57</sup> Kālis, I. *Finanšu menedžments*. Rīga, Latvijas Universitāte, 2004. 158. lpp.

<sup>58</sup> Trumpe, R. *Likviditātes rādītāji, to analīze un nozīme uzņēmumā*. 15.03.2019. Pieejams:

<https://ifinances.lv/raksti/vadiba/finansu-vadiba/likviditates-raditaji-to-analize-un-nozime-uznemuma/14714> (skatīts 22.04.2019)

<sup>59</sup> Saksonova, S. *Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes*. Rīga, Merkūrijs LAT, 2006. 45. lpp.

- palielinot apgrozāmo līdzekļu atsevišķu posteņu lielumu;
- samazinot īstermiņa saistību apjomu.<sup>60</sup>

**Starpseguma likviditātes koeficients** tiek aprēķināts pēc formulas:

$$\text{Likviditātes starpseguma koeficients} = \frac{\text{Naudas līdzekļi} + \text{īstermiņa vērtspapīri} + \text{debitori} - \text{nākamo periodu izmaksas}}{\text{Īstermiņa saistības}} \quad [2.2.4.]$$

Likviditātes starpseguma koeficients ir saistīts ar uzņēmuma saimnieciskajā darbībā iesaistīto aktīvo kapitālu. To ir nepieciešams aprēķināt, jo atsevišķi apgrozāmie līdzekļi nav vienādi likvīdi. Ja, piemēram, naudas līdzekļi ir tiešie saistību dzēšanas avoti, tad krājumi var tikt izmantoti šim mērķim tikai pēc to realizācijas.

Dažādu autoru domas par koeficienta teorētisko pietiekamību ir dažādas. Piemēram, S.Saksonova savā grāmatā “Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes” kā koeficienta robežas nosauc no 0,8 līdz 1,0.<sup>61</sup> Tomēr M. Rūrāne savā grāmatā “Finanšu menedžments” min, ka koeficienta teorētiskā pietiekamība ir no 0,7 līdz 1,0, taču šāds lielums var būt nepietiekams, ja lielāko likvīdo aktīvu daļu veido debitoru parādi.<sup>62</sup> Tomēr šī pati autore savā grāmatā “Finansu pārvaldība” skaidro, ka pēc starptautiskajiem standartiem uzskata, ka šim rādītājam jābūt vismaz 1, jo tikai tādā gadījumā uzņēmums reāli spēj segt īstermiņa saistības. Savukārt pārāk augsts starpseguma likviditātes koeficients parasti nozīmē to, ka bankas kontos vai uzņēmuma kasē ir uzkrājies pārmērīgi daudz naudas līdzekļu.<sup>63</sup>

Pētījuma autore uzskata, ka starpseguma koeficientam jābūt vismaz 1, jo tas norāda uz to, ka uzņēmums patiešām spēj segt savas īstermiņa saistības, tomēr kā apmierinošs var būt koeficienta lielums sākot no 0,8.

**Absolūtās likviditātes koeficients** tiek aprēķināts pēc formulas:

$$\text{Absolūtās likviditātes koeficients} = \frac{\text{Naudas līdzekļi} + \text{īstermiņa vērtspapīri}}{\text{Īstermiņa saistības}} \quad [2.2.5.]$$

<sup>60</sup> Rūrāne, M. *Finanšu menedžments*. Rīga, Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, 2006. 304. lpp.

<sup>61</sup> Saksonova, S. *Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes*. Rīga, Merkūrijs LAT, 2006. 46. lpp.

<sup>62</sup> Rūrāne, M. *Finanšu menedžments*. Rīga, Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, 2006. 304. lpp.

<sup>63</sup> Rūrāne, M. *Finansu pārvaldība*. Rīga, Latvijas izglītības fonds, 2001. 220. lpp.

Absolūtās likviditātes koeficients novērtē uzņēmuma likviditāti pēc uzņēmuma rīcībā esošo naudas līdzekļu apmēra. Tas ir viens no visdrošākajiem likviditātes novērtējumiem.<sup>64</sup> Absolūtās likviditātes koeficients parāda, kādu daļu no īstermiņa saistībām var dzēst ar uzņēmuma rīcībā esošajiem maksāšanas līdzekļiem nekavējoties.<sup>65</sup>

Pēc S.Saksonovas grāmatā “Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes” minētās informācijas, normālos saimniekošanas apstākļos šim rādītājam jāatrodas 0,1-0,7 robežās. Jo augstāka šī likviditāte, jo uzņēmums ir stabilāks. Bet dažreiz tas var arī nozīmēt, ka uzņēmuma rīcībā ir vairāk naudas, nekā to spēj efektīvi izmantot.<sup>66</sup> Līdzīgu viedokli izsaka I. Kālis savā grāmatā “Finanšu menedžments”, tomēr atšķirīgu viedokli pauž M. Rūrāne savā grāmatā “Finanšu menedžments” un grāmatā “Uzņēmuma finanses” apgalvojot, ka koeficienta teorētiskā pietiekamība ir no 0,20 līdz 0,25.<sup>67</sup> Darba autore uzskata, ka koeficienta optimālā robeža, kas ir pietiekama, normālos saimniekošanas apstākļos ir ap 0,20-0,25, nodrošinot uzņēmumam stabilitāti.

Absolūtās likviditātes koeficients ne vienmēr ir pietiekami informatīvs, jo:

- Neliels daudzums naudas līdzekļu kasē un kontos ir normāla parādība jebkurā uzņēmumā;
- Naudas līdzekļu apjoms var krasi svārstīties, bet, tā kā likviditātes rādītāji tiek rēķināti uz konkrēto datumu, tie var neatspoguļot patieso situāciju uzņēmumā.<sup>68</sup>

Lai uzlabotu likviditāti, pirmais solis ir aktīvi darboties ar debitoriem. Uzņēmumam pēc iespējas agrāk jāizraksta rēķins par pakalpojuma sniegšanu un preču piegādi. Strādājot ar debitoriem, nākamais solis ir aktīvi kontrolēt debitoru apmaksas termiņus un atgūt naudu pēc iespējas drīzāk.

Kad debitori ir sakārtoti, jāpiestrādā pie saistībām. Ja uzņēmumam ir regulāri īstermiņa aizņēmumi no bankas, tos var pārslēgt uz ilgtermiņa aizņēmumu, kas samazinās procentu maksājumus un noņems slogu no likviditātes, lai uzņēmums var brīvāk norēķināties ar īstermiņa kreditoriem.

Trešais likviditātes uzlabošanas paņēmieni ir pārdot nevajadzīgos aktīvus. Uzņēmumiem bieži vien ir vairāki pamatlīdzekļi, kas netiek pilnībā izmantoti saimnieciskajā

---

<sup>64</sup> Saksonova, S. *Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes*. Rīga, Merkūrijs LAT, 2006. 46. lpp.

<sup>65</sup> Rūrāne, M. *Finanšu menedžments*. Rīga, Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, 2006. 304. lpp.

<sup>66</sup> Saksonova, S. *Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes*. Rīga, Merkūrijs LAT, 2006. 46.-47. lpp.

<sup>67</sup> Rūrāne M. *Finanšu menedžments*. Rīga, Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, 2006. 304. lpp.

<sup>68</sup> Saksonova S. *Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes*. Rīga, Merkūrijs LAT, 2006. 47. lpp.

darbībā un prasa apjomīgus ieguldījumus, bet nespēj ģenerēt naudu, vai arī tie pat nav nepieciešami. Pārdodot šos aktīvus, var iegūt brīvus naudas līdzekļus, kas uzlabos likviditāti.<sup>69</sup>

Pētījuma autore secina, ka likviditātes koeficienti ir nozīmīgi nosakot uzņēmuma spēju segt savas īstermiņa saistības, norāda uz uzņēmuma finansiālo līdzsvaru, kā arī sniedz informāciju par to, vai uzņēmums ir maksāspējīgs.

Kā otro no finanšu koeficientiem darba autore aplūkos **rentabilitāti**. Uzņēmējdarbībā galvenais mērķis ir radīt īpašniekiem labklājību. Rentabilitātes rādītāji sniedz priekšstatu par to, cik lielā mērā šis mērķis ir sasniegts. Tie izsaka gūto peļņu attiecībā pret citiem finanšu pārskatu galvenajiem rādītājiem.<sup>70</sup> Rentabilitāte ir uzņēmuma darbības efektivitātes rādītājs.<sup>71</sup>

Rentabilitātes rādītāju vērtēšanai nav noteiktu kritēriju, to izsaka procentos un tā ir jāanalizē dinamikā.. Jo augstāks procentu līmenis, jo uzņēmuma darbība ir efektīvāka, zems rentabilitātes līmenis liecina par uzņēmuma neveiksmi un ja to nenovērš laikus, ir sagaidāma uzņēmuma darbības krīze.

**Apgrozījuma rentabilitāte** tiek aprēķināta pēc formulas:

$$\text{Apgrozījuma rentabilitāte, \%} = \frac{\text{Neto peļņa}}{\text{Neto apgrozījums}} * 100 \text{ [2.2.6.]}$$

Apgrozījuma rentabilitāte raksturo pārdošanas ienesīgumu. Pēc šī rādītāja var spriest par to, cik ienesīgs katra neto apgrozījuma vienības eiro. Apgrozījuma rentabilitāte vienlaikus atspoguļo gan produkcijas un pakalpojumu pārdošanā iegūto peļņu, gan arī ar ražošanu un pakalpojumu sniegšanu tieši nesaistītās izmaksas un ieņēmumus.<sup>72</sup>

**Aktīvu rentabilitāti** aprēķina izmantojot formulu:

$$\text{Aktīvu rentabilitāte, \%} = \frac{\text{Peļņa pirms procentu un nodokļu atskaitīšanas}}{\text{Aktīvu kopējais atlikums}} * 100 \text{ [2.2.7.]}$$

Aktīvu rentabilitāte izteic operatīvās darbības ienākumu attiecību pret aktīvu kopsummu. Šis rādītājs rāda, cik naudas vienību bija nepieciešams uzņēmumam, lai iegūtu

---

<sup>69</sup> Trumpe, R. *Likviditātes rādītāji, to analīze un nozīme uzņēmumā*. 15.03.2019. Pieejams: <https://ifinances.lv/raksti/vadiba/finansu-vadiba/likviditates-raditaji-to-analize-un-nozime-uznemuma/14714> (skatīts 22.04.2019)

<sup>70</sup> Atrill, P., McLaney, E. *Financial Accounting for Decision Makers. Fifth Edition*. England: Pearson Education, 2008. 205. lpp

<sup>71</sup> Saksonova, S. *Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes*. Rīga, Merkūrijs LAT, 2006. 47. lpp.

<sup>72</sup> Rurāne, M. *Finanšu menedžments*. Rīga, Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, 2006. 284.-285. lpp.

vienu peļņas naudas vienību neatkarīgi no šo līdzekļu piesaistīšanas avota. Aktīvu rentabilitāte ir viens no svarīgākajiem uzņēmuma konkurētspējas indikatoriem.<sup>73</sup>

**Pašu kapitāla rentabilitāti** aprēķina pēc formulas:

$$\text{Pašu kapitāla rentabilitāte} = \frac{\text{Gada peļņa}}{\text{Pašu kapitāls}} * 100 \text{ [2.2.8.]}$$

Pašu kapitāla rentabilitāte rāda, cik daudz peļņas uzņēmumā iegūts uz katru īpašnieku ieguldīto eiro.<sup>74</sup> Tā ļauj noteikt kapitāla izlietošanas efektivitāti, kuru ir investējuši uzņēmuma īpašnieki.<sup>75</sup>

Īpaši nozīmīgi un aktuāli ir novērtēt **peļņas attiecību uz darbinieku**, ko aprēķina:

$$\text{Peļņas attiecība uz darbinieku} = \frac{\text{Neto peļņa}}{\text{Darbinieku skaits}} \text{ [2.2.9.]}$$

Ražošanas uzņēmuma ieņēmumus dalot ar darbinieku skaitu, tiek radīti ieņēmumi no darbinieka. Ieguldītājs izmanto aprēķinu, lai noteiktu uzņēmuma tehnoloģisko efektivitāti. Darbinieku apgrozījums ietekmē uzņēmuma ienākumus uz vienu darbinieku.<sup>76</sup>

Pēc diplomdarba autores domām, tieši rentabilitātes rādītāji ļauj visveiksmīgāk noteikt uzņēmuma darbības efektivitāti, kas ir tik ļoti nozīmīga un visiem uzņēmējiem interesējoša, jo kā zināms, ikviens ar mazākiem līdzekļiem vēlas iegūt pēc iespējas labākus darbības rezultātus.

Kā trešo no finanšu koeficientiem darba autore aplūkos **maksātspēju**. Maksātspējas rādītāji raksturo uzņēmuma ilgtermiņa maksātspēju un finansiālo stabilitāti. Ņemot vērā to, ka uzņēmuma maksātspēja lielā mērā atkarīga no uzņēmuma kapitāla struktūras, daļa rādītāju raksturo tieši kapitāla vai līdzekļu avotu struktūru.<sup>77</sup> Šo rādītāju lielums sevišķi nozīmīgs ir kreditoriem, lai noteiktu uzņēmuma kredītspēju.<sup>78</sup>

**Finansiālās atkarības koeficientu** aprēķina izmantojot formulu:

$$\text{Finansiālās atkarības koeficients} = \frac{\text{Aizņemtājs kapitāls}}{\text{Kopējais kapitāls}} \text{ [2.2.10.]}$$

<sup>73</sup> Rurāne, M. *Uzņēmuma finanšu vadība*. Rīga: Turības mācību centrs. 1997. 202.-203. lpp.

<sup>74</sup> Kālis, I. *Finanšu menedžments*. Rīga, Latvijas Universitāte, 2004. 173. lpp.

<sup>75</sup> Saksonova, S. *Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes*. Rīga, Merkūrijs LAT, 2006. 50. lpp.

<sup>76</sup> Gorton, D. *Key Financial Ratios for Manufacturing Companies*. 19.04.2019. Pieejams: <https://www.investopedia.com/articles/financial-analysis/091016/key-financial-ratios-manufacturing-companies.asp> (skatīts 22.04.2019)

<sup>77</sup> Dūdele A., Korsaka T. *Finanšu vadības pamati*. Rīga: Banku augstskola, 2001. 84. lpp

<sup>78</sup> Rurāne, M. *Uzņēmuma finanšu vadība*. Rīga: Turības mācību centrs. 1997. 205. lpp.

Tas raksturo uzņēmuma finansiālo atkarību no kreditoriem. Aizņemtā kapitāla piesaistīšana izraisa procentu maksājumus, kā arī maksājumus saistību dzēšanai. Jo šis rādītājs ir zemāks, jo labprātāk kreditori izsniegs kredītu. Jo augstāks ir šis rādītājs, jo vairāk parādu ir uzņēmumam, līdz ar to pastāv risks neatmaksāt aizdotās summas un arī kredīta procentus, kā arī par aizņemto kapitālu ir jāmaksā liela procentu summa un uzņēmuma kreditēšanas noteikumi būs stingrāki, vai arī tas var zaudēt iespēju vēl saņemt kredītus.<sup>79</sup> Normālā līmenī šis rādītājs ir ap 0,4-0,8.<sup>80</sup>

**Finansiālās neatkarības koeficientu** aprēķina pēc formulas:

$$\text{Finansiālās neatkarības koeficients} = \frac{\text{Pašu kapitāls}}{\text{Kopējais kapitāls}} \quad [2.2.11.]$$

Finansiālās neatkarības koeficients parāda pašu kapitāla īpatsvaru finansēšanas avotu struktūrā. Jo augstāks ir rādītājs, jo augstāks ir uzņēmuma finansiālās drošības līmenis. Tirgus ekonomikā augsts pašu kapitāla īpatsvars un tā pieaugums neliecina par uzņēmuma stāvokļa uzlabošanos un spēju ātri reaģēt uz situācijas izmaiņām. Tieši pretēji, aizņemtā kapitāla izmantošana liecina par uzņēmuma elastību, tā spēju saņemt kredītus un tos atdot, par kredītuzticību uzņēmumam.

**Finanšu riska koeficients** tiek aprēķināts pēc formulas:

$$\text{Finanšu riska koeficients} = \frac{\text{Saistības}}{\text{Pašu kapitāls}} \quad [2.2.12.]$$

Finansiālā riska koeficients ir kapitāla struktūru raksturojošs un apkopojošs rādītājs, tas rāda aizņemtā kapitāla iesaistīšanās pakāpi aktīvu finansēšanā.<sup>81</sup> Kreditori parasti dod priekšroku zemākam šī koeficienta līmenim, jo tas ir saistīts ar mazāku risku, finansiālo un dalībnieku lielāku ieguldījumu uzņēmuma kapitālā.

**Maksājamo procentu seguma koeficients** tiek aprēķināts pēc formulas:

$$\text{Maksājamo procentu seguma koeficients} = \frac{\text{Peļņa pirms \% un nodokļu atskaitījuma}}{\text{Maksājamo \% summa}} \quad [2.2.13.]$$

<sup>79</sup> Rurāne, M. *Finanšu menedžments*. Rīga, Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, 2006. 299. lpp.

<sup>80</sup> Saksonova, S. *Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes*. Rīga, Merkūrijs LAT, 2006. 43. lpp.

<sup>81</sup> Rurāne, M. *Finanšu menedžments*. Rīga, Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, 2006. 299.-300. lpp.

Maksājamo procentu seguma koeficients mēra uzņēmuma spēju veikt savus procentu maksājumus.<sup>82</sup> Tas palīdz uzzināt, kādā līmenī uzņēmuma ienākumi var samazināties, neietekmējot spēju veikt procentu maksājumus. Ciktāl tas attiecas uz drošību, jo lielāks ir seguma koeficients, jo labāk, tomēr ražošanas uzņēmumam vēlamo koeficienta apmērs ir 3 vai vairāk. Seguma koeficients, kas ir mazāks par 1, norāda, ka uzņēmums nevar izpildīt savas pašreizējās procentu maksājumu saistības un ir sliktā finansiālā stāvoklī.<sup>83</sup>

Diplomdarba autore secina, ka maksātspējas rādītāji ir ļoti nozīmīgi uzņēmuma kreditoriem un pēc tiem tiek novērtēta uzņēmuma kredītspēja, kas sevī ietver spēju atmaksāt kredīta procentus, kā arī pašu kredītu. Šie rādītāji ir kā pamats kreditēšanas noteikumu stingrībai, kā arī augstākām procentu likmēm. Kreditorus piesaista uzņēmumi, kuriem ir mazāk parādu un kuru kreditēšana būtu droša un neizraisītu risku neatgūt aizdevumu.

Kā trešo no finanšu koeficientiem darba autore aplūkos **uzņēmuma līdzekļu aprites rādītājus**. Uzņēmuma līdzekļu aprites rādītāji raksturo uzņēmuma līdzekļu izmantošanas efektivitāti. Aprites rādītājiem ir liela nozīme uzņēmuma finansiālā stāvokļa novērtēšanā, jo līdzekļu aprites ātrums ir to pārvēršanas naudas formā ātrums, kas tieši ietekmē uzņēmuma maksātspēju. Bez tam līdzekļu aprites ātruma palielināšanās atspoguļo uzņēmuma ražošanas potenciāla paaugstināšanos.<sup>84</sup> Svarīgākie šīs grupas rādītāji ir:

- apgrozāmo līdzekļu aprites koeficients;
- pamatlīdzekļu aprites koeficients;<sup>85</sup>
- visu aktīvu aprites koeficients;
- debitoru parādu aprites periods;
- kreditoru parādu aprites periods.<sup>86</sup>

**Pamatlīdzekļu aprites koeficientu aprēķina pēc formulas:**

$$\text{Pamatlīdzekļu aprites koeficients} = \frac{\text{Neto apgrozījums}}{\text{Pamatlīdzekļu vērtība}} \quad [2.2.14.]$$

---

<sup>82</sup> Rurāne, M. *Uzņēmuma finanšu vadība*. Rīga: Turības mācību centrs. 1997. 207. lpp.

<sup>83</sup> Bordia, R. *Financial Ratios for Manufacturing Companies*. 02.22.2018. Pieejams: <https://www.linkedin.com/pulse/financial-ratios-manufacturing-companies-rakesh-bordia> (skatīts 22.04.2019)

<sup>84</sup> Rurāne, M. *Uzņēmuma finanšu vadība*. Rīga: Turības mācību centrs. 1997. 208. lpp.

<sup>85</sup> Dauksts, R. *Uzņēmuma efektivitātes rādītāji*. 12.04.2019. Pieejams: <https://ifinanses.lv/raksti/vadiba/finansu-vadiba/uznemuma-efektivitates-raditaji/14825> (skatīts 22.04.2019)

<sup>86</sup> Rurāne, M. *Uzņēmuma finanšu vadība*. Rīga: Turības mācību centrs. 1997. 208. lpp.

Pamatlīdzekļu aprites koeficients parāda, cik eiro neto apgrozījuma ir devis viens pamatlīdzekļu vērtības eiro. Jo augstāks šis rādītājs, jo efektīvāka ir pamatlīdzekļu izmantošana uzņēmumā.<sup>87</sup>

Šis rādītājs atspoguļo uzņēmuma spēju ģenerēt ieņēmumus no pamatlīdzekļiem. Ja konstatējam, ka problēma radusies pamatlīdzekļu aprites koeficientā, viens no iemesliem varētu būt pamatlīdzekļu neefektīva izmantošana, kas savukārt noved pie mazāka ražošanas apjoma un attiecīgi zemākiem ienākumiem.

Ražošanas uzņēmumiem aktuāls jautājums noteikti būtu ražošanas darbinieku un iekārtu operatoru kvalifikācija. Jo kvalificētāki darbinieki, jo prasmīgāk tie spēj saražot nepieciešamo apjomu īsākā laikā.

Ne mazāk svarīgi ir izvērtēt, vai iekārtas ir pietiekami atjaunotas un to maksimālais ražīgums ir ar pietiekamu rezervi. Rezerve ir nepieciešama situācijās, kurās produktu pieprasījums strauji aug. Vērts salīdzināt esošās iekārtas ar nozarē pieejamajām un izvērtēt, vai ražošanā izmantotās iekārtas ir spējīgas saražot apjomus, kas ir līdzīgi citiem nozares uzņēmumiem. Pretējā gadījumā jādomā par iekārtu modernizēšanu vai nomaiņu.

Uzņēmumam attīstoties, nereti tiek veiktas lielākas investīcijas, kas nākotnē palielinās apgrozījumu vai ievērojami uzlabos produktivitāti. Tomēr līdz brīdim, kad investīcijas ir pabeigtas un ražošanas potenciālā kapacitāte apgūta, uzņēmuma efektivitātes rādītāji varētu pasliktināties, kas pēc būtības neatspoguļotu kopējo uzņēmuma sagaidāmo efektivitāti.

Uzņēmumos, kuru darbība ir lielā mērā atkarīga no pamatlīdzekļiem, kāds ir arī diplomdarbā analizējamai uzņēmums, efektivitātes koeficients būs zemāks, bet tas nenozīmē, ka šāds koeficients ir sliktāks. Tas nozīmē vien to, ka uzņēmumam ir jāiegulda darbs, laiks un nauda, lai šos aktīvus efektīvi izmantotu. Rādītājs tikai atspoguļos situācijas novērtējumu un ļaus to salīdzināt ar citiem periodiem.<sup>88</sup>

#### **Krājumu aprites koeficientu aprēķina pēc formulas:**

$$\text{Krājumu aprites koeficients} = \frac{PPRI}{\text{Krājumu atlikums}} [2.2.15]$$

Zems krājumu aprites koeficients nozīmē, ka krājumos ir ieguldīts daudz līdzekļu. Pārmērīgi krājumi nozīmē to, ka tajos ir neefektīvi ieguldīti līdzekļi. Turpretī, ja krājumu aprite ir pārāk augsta, krājumi ir mazi un tā rezultātā uzņēmumam var izveidoties sarežģījumi

<sup>87</sup> Rurāne, M. *Finanšu menedžments*. Rīga, Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, 2006. 267. lpp.

<sup>88</sup> Dauksts, R. *Uzņēmuma efektivitātes rādītāji*. 12.04.2019. Pieejams: <https://ifinances.lv/raksti/vadiba/finansu-vadiba/uznemuma-efektivitates-raditaji/14825> (skatīts 22.04.2019)

ražošanā vai arī var pasliktināties klientu apkalpošana. Krājumu līmeni ir jāsaskaņo ar apgrozījuma apjomu tā, lai tas būtu pietiekams ražošanas vai arī klientu vajadzību apmierināšanai.<sup>89</sup> Krājumu aprites koeficients atkarīgs no uzņēmējdarbības dažādiem faktoriem, piemēram, ražošanas laika, izejmateriālu pieejamības, attiecībām ar piegādātājiem.<sup>90</sup> Lai šo koeficientu izteiktu dienās, 365 dienas daļa ar aprites koeficientu, tādejādi uzzinot cik dienas ir nepieciešamas ražošanas krājumu pārdošanai un atjaunošanai.<sup>91</sup>

**Apgrozāmo līdzekļu aprites koeficientu** aprēķina pēc formulas:

$$\text{Apgrozāmo līdzekļu aprites koeficients} = \frac{\text{Neto apgrozījums}}{\text{Apgrozāmo līdzekļu summa}} \quad [2.2.16.]$$

Pārāk augsts rādītājs var liecināt par nepietiekamiem līdzekļiem uzņēmuma izaugsmes finansēšanai vai arī pārāk lielu parādu piegādātājiem. Domājot par apgrozāmo līdzekļu rādītāja palielināšanu, vadība bieži izvēlas optimizēt krājumus. Lai nodrošinātu uzņēmuma spēju ražot un apgādāt klientus ar gatavo produkciju, ir nepieciešams attiecīgs krājumu daudzums – gan ražošanas materiāli, gan gatavā produkcija. Ja krājumu pārvaldība ir neefektīva, uzņēmums nespēj savlaicīgi apgādāt esošos un jaunus klientus ar produkciju, tādējādi zaudējot ienākumu iespējas. Turpretī pārāk liels krājumu apjoms liek tiem piesaistīt naudas līdzekļus, kurus, ja krājumi būtu mazāki, uzņēmums varētu izmantot pēc saviem ieskatiem citu darbību nodrošināšanā. Krājumu neefektīva pārvalde arī noved pie to norakstīšanas zaudējumos, kas var rasties no krājumu nozaudēšanas, derīguma termiņa iztecēšanas vai bojājumu rezultātā. Tāpēc ir svarīgi atrast optimālo apjomu, lai krājumi būtu pietiekami uzņēmuma saimnieciskās darbības nodrošināšanai, bet nebūtu pārāk daudz, lai lieki “neiesaldētu” uzņēmuma finanšu līdzekļus.

Apgrozāmo līdzekļu apriti var palielināt arī ar debitoru politikas maiņu. Uzņēmumam vēlams panākt pēc iespējas sev labvēlīgāku noteikumu pieņemšanu, kuri nozīmētu agrāku naudas atgūšanu no debitoriem. Debitorus var mudināt arī ar atlaižu sistēmu, ja tie norēķinās agrāk vai pat samaksā avansu par nākamo piegādi. Var izmantot arī citus motivējošus paņēmienus debitoru parādu nomaksai, piemēram, samazināt debitora kredītlīniju. Dažādu paņēmieni apvienošana palīdzēs uzņēmumam labāk pārvaldīt debitoru parādus, kā arī palielinās apgrozāmo līdzekļu apriti un uzņēmuma likviditāti.

---

<sup>89</sup> Bednarskis L., Paupa V., Vaikulis J. *Finanšu pārskatu analīze*. Rīga, Latvijas Universitāte, 1994. 29.-30. lpp.

<sup>90</sup> Bordia, R. *Financial Ratios for Manufacturing Companies*. 02.22.2018. Pieejams:

<https://www.linkedin.com/pulse/financial-ratios-manufacturing-companies-rakesh-bordia> (skatīts 22.04.2019)

<sup>91</sup> Rurāne, M. *Uzņēmuma finanšu vadība*. Rīga: Turības mācību centrs. 1997. 209. lpp.

Vērts pievērst uzmanību arī kreditoru apmaksas nosacījumiem. Ja apmaksas termiņš ir ļoti īss vai avansā, bet debitori apmaksā rēķinus ar atlikto maksājumu, uzņēmumam rodas nepieciešamība iesaldēt līdzekļus vai palielināt aizņēmumus, lai finansētu apgrozāmos līdzekļus. Tāpēc vērts debitoru un kreditoru termiņus līdzsvarot tā, lai naudas līdzekļus iekasētu agrāk un varētu savlaicīgi apmaksāt kreditoru rēķinus.<sup>92</sup>

Ieguldītājiem būtu jāseko uzmanīgam, lai apgrozījuma koeficients būtu augsts, jo zems aprēķins ir rādītājs, ka ražošanas uzņēmums apstrādā pārāk daudz krājumu. Tādējādi ražošanas uzņēmumam ir lielāks inventāra novecošanas vai uzņēmuma īpašumā esošo krājumu zādzības risks.<sup>93</sup>

**Visu aktīvu aprites koeficients** tiek aprēķināts pēc formulas:

$$\text{Visu aktīvu aprite} = \frac{\text{Neto apgrozījums}}{\text{Aktīvu kopsumma}} [2.2.17.]$$

Visu aktīvu aprites koeficients rāda, cik efektīvi tiek izmantoti aktīvi neto apgrozījuma veidošanā, respektīvi, cik reizes veikts pilns ražošanas un apgrozības cikls, kurš rada atbilstošu efektu peļņas veidā, vai cik realizētās produkcijas naudas vienību devusi katra aktīvu naudas vienība. Daži ekonomisti uzskata, ka tam vajadzētu būt ne mazākam par 3.<sup>94</sup> Aktīvu aprites rādītāja koeficientu pieaugums liecina par uzņēmuma apgrozījuma pieaugumu attiecībā pret aktīvu vērtību, tādējādi demonstrējot aktīvu pārvaldības efektivitātes palielināšanos un spēju ģenerēt papildu ieņēmumus. Aktīvu aprites rādītājs vienmēr ir zemākais no aprites rādītājiem, jo tā saucējā summē visus uzņēmuma aktīvus. Aktīvu aprites rādītāja īpatnība ir, ka parasti augstākie koeficienti ir uzņēmumiem ar augstu apgrozījumu, bet zemu peļņas rentabilitāti.<sup>95</sup>

**Debitoru parādu aprites perioda** aprēķināšanai tiek pielietota formula<sup>96</sup>:

$$\text{Debitoru aprites periods} = \frac{\text{Neto apgrozījums} \cdot 365}{\text{Pircēju un pasūtītāju parādi}} [2.2.18.]$$

<sup>92</sup> Dauksts, R. *Uzņēmuma efektivitātes rādītāji*. 12.04.2019. Pieejams: <https://ifinances.lv/raksti/vadiba/finansu-vadiba/uznemuma-efektivitates-raditaji/14825> (skatīts 22.04.2019)

<sup>93</sup> Gorton, D. *Key Financial Ratios for Manufacturing Companies*. 19.04.2019. Pieejams: <https://www.investopedia.com/articles/financial-analysis/091016/key-financial-ratios-manufacturing-companies.asp> (skatīts 22.04.2019)

<sup>94</sup> Rurāne, M. *Uzņēmuma finansu vadība*. Rīga: Turības mācību centrs. 1997. 210. lpp.

<sup>95</sup> Dauksts, R. *Uzņēmuma efektivitātes rādītāji*. 12.04.2019. Pieejams: <https://ifinances.lv/raksti/vadiba/finansu-vadiba/uznemuma-efektivitates-raditaji/14825> (skatīts 22.04.2019)

<sup>96</sup> Rurāne, M. *Finanšu menedžments*. Rīga, Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, 2006. 272. lpp.

Debitoru parādu aprites periods parāda laiku, kāds uzņēmumā ir nepieciešams, lai pilnībā saņemtu naudu par pārdoto produkciju uz kredīta, kā arī atspoguļo uzņēmuma kredītu kontroles dienesta darba efektivitāti.<sup>97</sup> Šo koeficientu var salīdzināt ar kreditoru parādu aprites periodu. Šāda pieeja ļauj salīdzināt komerciālo kredītu piešķiršanas noteikumus, ko izmanto uzņēmums, iepērkot krājumus ar tiem kreditēšanas nosacījumiem, kurus uzņēmums nosaka citiem uzņēmumiem-saviem klientiem pārdodot produkciju.<sup>98</sup>

**Kreditoru parādu aprites periods** tiek aprēķināts pēc formulas<sup>99</sup>:

$$\text{Kreditoru parādu aprites periods} = \frac{\text{Realizētās produkcijas ražošanas izmaksas} \cdot 365}{\text{Parādi piegādātājiem}} \quad [2.2.19.]$$

Tas rāda, cik dienas gadā vidēji ir nepieciešams kreditoru saistību dzēšanai.<sup>100</sup>

Pētījuma autore secina, ka uzņēmuma līdzekļu aprites rādītāji uzskatāmi parāda cik efektīvi uzņēmums spēj izmantot savus līdzekļus, tādejādi var spriest par uzņēmuma spēju pārvērst līdzekļus naudas formā, iegūt informāciju par uzņēmuma finansiālo stāvokli, kā arī ražošanas spējām un potenciālu.

Autore uzskata, ka finanšu analīzei ir būtiska nozīme uzņēmuma darbībā. Tās sniedz informāciju par izmaiņām uzņēmuma līdzekļos, uzņēmuma darbības efektivitāti, līdzekļu izmantošanas efektivitāti, kā arī spēju segt saistības. Uzņēmums spēj veiksmīgāk plānot savu darbību, novērtēt sasniegumus pret gaidītajiem rezultātiem, salīdzināt uzņēmuma panākumus ar konkurentiem vai nozari, kā arī kreditori spēj izvērtēt vai uzņēmums spēj kārtot savas saistības.

---

<sup>97</sup> Dūdele A., Korsaka T. *Finansu vadības pamati*. Rīga: Banku augstskola, 2001. 88. lpp

<sup>98</sup> Rurāne, M. *Finansu pārvaldība*. Rīga, Latvijas izglītības fonds, 2001. 239. lpp.

<sup>99</sup> Rurāne, M. *Finanšu menedžments*. Rīga, Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, 2006. 273. lpp.

<sup>100</sup> Rurāne, M. *Uzņēmuma finanšu vadība*. Rīga: Turības mācību centrs. 1997. 211. lpp.

### **3.SIA “KINETICS NAIL SYSTEMS” DARBĪBAS RAKSTUROJUMS, UZŅĒMĒJDABĪBAS RISKU NOVĒRTĒŠANA UN FINANŠU ANALĪZE**

#### **3.1.SIA “Kinetics Nail Systems” raksturojums, uzņēmējdarbības riski un to novērtējums**

Lai padziļināti iepazītos ar uzņēmumu un tā saimnieciskās darbības specifiku, kā arī ar tajā notiekošajiem procesiem, diplomdarba autore 08.05.2019 veica interviju ar SIA “Kinetics Nail Systems” finanšu direktori Gunitu Praudu, kura atbildēja uz darba autores interesējošiem jautājumiem, jo, diemžēl, uzņēmuma vadītājs un īpašnieks, Andžejs Stenclavs atradās ilgstošā prombūtnē un tādejādi nevarēja piedalīties intervijā. Turpmākajā darbā, pētījuma autore izmantos gan intervijā iegūto informāciju, kā arī jau iepriekš iegūtu un uzkrātu informāciju par uzņēmuma saimniecisko darbību.<sup>101</sup>

Uzņēmums par savu rašanos norāda:” Ideja par uzņēmumu, kas ražotu profesionālu nagu kopšanas kosmētiskos līdzekļus, A.Stenclavam un Džonam Josefam Manzioni (John Joseph Manzione ) radās Amerikas Savienotajās valstīs 2000. gadā. Divus gadus vēlāk, 2002. gadā, Latvijā tika izveidots uzņēmums, kura nosaukums vēl nebija SIA “Kinetics Nail Systems”, kas sadarbojās ar kosmētikas ražošanas ārpakalpojuma sniedzējiem, kuri piegādāja produktus, kas izstrādāti pēc pasūtītāju vēlmēm, bet uzņēmums tos pildīja pašu izstrādātos iepakojumos un izplatīja tos tālāk saviem sadarbības partneriem un pircējiem.

Augot un attīstoties uzņēmumam, uzņēmuma īpašnieki, A.Stenclavs un Amerikas Savienoto Valstu pilsonis Dž.J.Manzioni (John Joseph Manzione), un uzņēmuma tā laika vadība nolēma, ka vēlas sākt izstrādāt un ražot paši savu produkciju. Šāda uzņēmuma darbības pieeja ļauj būt neatkarīgiem un pašiem kontrolēt saražotās produkcijas sastāvu, izskatu, kvalitāti. Uzņēmums var sekot līdzi produkcijas izstrādei, un citiem nozīmīgiem faktoriem, kā piemēram, iespējai samazināt izmaksas, kuras var mainīties atkarībā no ārpakalpojuma sniedzēja, kā arī uzņēmums spēj sekot līdzi jaunākajām inovācijām nagu laku ražošanā, kā arī pats darboties jaunu inovāciju radīšanā, tādejādi sevi izvirzot kā spēcīgu konkurentu savā nozarē. Ņemot vērā šo rūpīgi pārdomāto lēmumu, 2010. gadā Latvijā tika reģistrēts uzņēmums ar nosaukumu SIA “Kinetics Nail Systems”. No šī brīža uzņēmumu varēja uzskatīt par profesionālās roku un nagu kopšanas produkcijas ražotāju.”<sup>102</sup>

Pēc *Lursoft* datiem SIA “Kinetics Nail Systems” ir sabiedrība ar ierobežotu atbildību, Reģ.Nr. 40103297500, juridiskā adrese: Kurzemes prospekts 3K, Rīga, LV-1067, kas Latvijā

<sup>101</sup> intervijas jautājumus skatīt 1.pielikumā 82.lpp.

<sup>102</sup> SIA “Kinetics Nail Systems” iekšējā nepubliskotā informācija

reģistrēta 2010.gada 3.jūnijā, uzņēmums ir PVN maksātājs. Uzņēmuma apmaksātais pamatkapitāls ir 307 037.00 EUR. Uzņēmuma galvenās darbības nozares ir smaržu un kosmētisko līdzekļu ražošana (20.42 NACE 2.0 red.)<sup>103</sup>

Pēc “Gada pārskatu un konsolidēto gada pārskatu likuma” 5. panta, SIA “Kinetics Nail Systems” ir maza sabiedrība. Uzņēmuma sagatavoto gada pārskatu zvērināts revidents revidē un sniedz revidenta ziņojumu par veiktās revīzijas rezultātiem<sup>104</sup>

Raksturojot savu darbību, uzņēmums sevi raksturo šādi: “Kā kvalificēti skaistumkopšanas speciālisti mēs uzskatām, ka kvalitāte, inovācija un dizains ir svarīgākais mūsu uzņēmuma veiksmes faktors. “Kinetics” komanda turpinās veidot neaizmirstamus, emocionāli uzlādētus nagus un skaistumkopšanas produktus, un mēs meklējam līdzīgi domājošus kolēģus, ar kuriem mēs varam veidot spēcīgu partnerību, lai izplatītu mūsu redzējumu visā pasaulē. Visi mūsu produkti ir radīti un izstrādāti profesionāļiem. Mums tas nozīmē nevainojamu kvalitāti, ko pārbaudījuši un apstiprinājuši pieredzējuši nagu mākslinieki. Mēs arī ticam, ka skaistums un dizains iet roku rokā. Mēs cenšamies panākt izcilu un neaizmirstamu dizainu katrā izstrādātajā produktā.”<sup>105</sup>

SIA “Kinetics Nail Systems” izveidojis jaunu un ambiciozu ķīmiķu komandu, kas ikdienu strādājot roku rokā ar nagu speciālistiem izstrādā jaunas formulas un uzlabo jau pastāvošas. SIA “Kinetics Nail Systems” arī iesaistās dažādos LIAA (Latvijas Investīciju un attīstības aģentūra) un CFLA (Centrālā finanšu un līgumu aģentūra) projektos saistībā ar mārketinga aktivitātēm, kā arī inovatīvo uzņēmumu ražošanas aprīkojuma iegādes finansējuma piesaistē, lai atrastu jaunus klientus, kā arī attīstītu ražošanas iespējas, kas ļauj ne tikai izstrādāt jaunus produktus, bet arī tos reāli ražot.

Uzņēmumā liela uzmanība tiek pievērsta vizuālajam noformējumam, jo uzņēmuma vīzija ir radīt emocijas un dalīties ar tām, kas redzams attiecībā uz katru produktu, sākot no nosaukuma līdz gatavā produkta dizainam.

SIA “Kinetics Nail Systems” veicot darbinieku atlasi uzņēmums izvēlas uz rezultātiem orientētus darbiniekus. Lai to īstenotu, potenciālajiem darbiniekiem jāpilda dažādi testi, kas sniedz padziļinātāku informāciju par katru cilvēku, kas parasti netiek atklāta pārrunu ceļā. Kā arī potenciālajiem darbiniekiem tiek uzdoti dažādi uzdevumi, ar kuriem tiek pārbaudītas zināšanas un vai tās atbilst un ir pieņemamas, lai darbotos konkrētajā amatā.

---

<sup>103</sup>SIA “Kinetics Nail Systems” pamatinformācija. Pieejams: <https://company.lursoft.lv/kinetics-nail-systems/40103297500?l=LV> (skatīts 04.05.2019)

<sup>104</sup>Gada pārskatu un konsolidēto gada pārskatu likums, 91. pants. Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/277779#p91> (skatīts 08.05.2019)

<sup>105</sup>Kinetics. Pieejams <https://www.enigmabeauty.net/kinetics> (skatīts 04.05.2019)

Pētījuma autorei iedziļinoties un izpētot uzņēmuma minētos veiksmes faktoros, kā arī faktu, ka uzņēmums meklē līdzīgi domājošus kolēģus, var gūt apstiprinošu priekšstatu par to, ka tieši šie faktori, kā arī darbinieku rūpīgā atlase, veicina kvalitatīvu profesionālās kosmētikas izstrādi un uzņēmuma veiksmīgu darbību.

SIA “Kinetics Nail Systems” darbojas divos virzienos – viens ir produktu ražošana ar savu privāto zīmolu “Kinetics”, savukārt otrs ir privāto preču zīmolu produktu ražošana jeb produkta ražošana citam uzņēmumam ar cita uzņēmuma zīmolu.<sup>106</sup>

G.Prauda, SIA “Kinetics Nail Systems” finanšu direktore, veiktajā intervijā norāda: ”Uzņēmums ražo, galvenokārt, UV un LED gaismā cietējošās nagu želejlakas, dienas gaismā cietējošās nagu lakas, nagu kopšanas un stiprināšanas produktus, piemēram, nagu serumus un kutikulu eļļas, citu roku profesionālo kosmētiku, piemēram, losjonus un krēmus nagu kopšanas līdzekļus. Kopā uzņēmums ražo ap 900 dažādu produktu. Aptuveni 90% no visas produkcijas tiek saražota savā ražotnē Latvijā, pārējie 10%, kā piemēram, manikīra un pedikīra piederumi tiek pasūtīti no citiem ražotājiem. Uzņēmums veic arī produktu izstrādi un nodrošina kvalitātes pārbaudes, lai gala patērētājs saņemtu izcilas kvalitātes profesionālu produktu. ”

70% līdz 80% no uzņēmuma produkcijas tiek ražota un izplatīta profesionālajam tirgum – saloniem, speciālistiem, skolām. Tādēļ sortimentā liela daļa ir tādi produkti, kas nav pieejami mazumtirdzniecībā. Uzņēmums ir nagu lakas un roku kopšanas produkti, kas, piemēram, Latvijā nopērkami tādās tirdzniecības vietās kā Stockmann un Douglas.

Uzņēmums 2016.gadā mainīja darbības stratēģiju un A.Stenclavs, SIA “Kinetics Nail Systems” vadītājs, saka: ”Ar rezultātu esam apmierināti, jo tieši Kinetics zīmolam bija 35% pieaugums. Tas saistīts ar to, ka mainām stratēģiju – samazinām privāto preču zīmju biznesu un attīstām savu zīmolu”.<sup>107</sup> Vairāk nekā 95% no saražotā tiek eksportēts, un eksporta reģions ir plašs – Omāna, Kuveita, Apvienotie Arābu Emirāti, Japāna, Sudāna, Spānija, Itālija, Francija.<sup>108</sup> 2016. gadā raibajam eksporta valstu sarakstam nākušas klāt tādas valstis kā Gvatemala, Indija, Tunisija un Ēģipte.<sup>109</sup> G.Prauda intervijā norāda, ka SIA “Kinetics Nail Systems” realizāciju īsteno caur plašu distributoru tīklu, kas 2018. gadā bija izvietoti 45 pasaules valstīs. Uzņēmums sadarbojas ar distributoriem, pārdodot tiem savu produkciju, kas pēc tam produkciju realizē gala patērētājiem. Komunikāciju ar distributoriem veic uzņēmuma

<sup>106</sup> SIA “Kinetics Nail Systems” iekšējā nepubliskotā informācija

<sup>107</sup> Asere A., *Latvijas kosmētikas ražotājs Kinetics Nail Systems maina stratēģiju*. Pieejams: <http://www.db.lv/zinas/latvijas-kosmetikas-razotajs-kinetics-nail-systems-maina-strategiju-463582> (skatīts: 04.05.2019)

<sup>108</sup> Dieziņa S., *Latvieši nezina, arābi pērk. Rīgā top smalkas nagu lakas*. Pieejams: <http://www.la.lv/latviesi-nezina-arabi-perk-riga-top-smalkas-nagu-lakas/> (skatīts: 04.05.2019.)

<sup>109</sup> Asere A., *Latvijas kosmētikas ražotājs Kinetics Nail Systems maina stratēģiju*. Pieejams: <http://www.db.lv/zinas/latvijas-kosmetikas-razotajs-kinetics-nail-systems-maina-strategiju-463582> (skatīts: 04.05.2019)

pārdošanas nodaļas darbinieki, kuri pieņem pasūtījumus, komunicē par apmaksu, piegādēm un citiem saistošiem jautājumiem.

SIA "Kinetics Nail Systems" sastāv no vairākām struktūrvienībām, kas darba gaitā savstarpēji mijiedarbojas un katra no tām ir nozīmīga, lai uzņēmums veiksmīgi spētu veikt savu saimniecisko darbību.

- Administrācija, kuras sastāvā ietilpst valde un finanšu nodaļa, kas atbild par uzņēmuma finanšu pārvaldību, grāmatvedības jautājumiem un personāla vadību. Valdes funkcijas veic viens valdes loceklis, kas pārrauga visu struktūrvienību funkcijas, bet galveno vadības darbu veic izpilddirektors, kas darbojas ārpus valdes.
- Pārdošanas nodaļa – nodrošina patstāvīgo klientu pasūtījumu apstrādi, pilnu komunikāciju ar klientiem;
- Mārketinga un pārdošanas nodaļa, atbild par uzņēmuma tēla veidošanu, jaunu produktu pārdošanas veicināšanu, jaunu klientu piesaisti gan ikdienā, gan starptautiskajās skaistumkopšanas izstādēs, komunikāciju ar jau esošajiem klientiem;
- Iepirkumu nodaļa, tās galvenais uzdevums ir meklēt jaunu sadarbības partnerus izejvielu, laboratorijas materiālu un ražošanai nepieciešamā aprīkojuma piegādēm, meklēt izdevīgākos piedāvājumus un izvērtē uzņēmumam ērtākos risinājumus, kas saistīti ar sadarbību ar kreditoriem;
- Plānošanas nodaļa seko līdzi krājumu atlikumiem, plāno ražošanas procesu;
- Laboratorija rada jaunus produktus, veic nepieciešamos testus. Laboratorija ir uzņēmuma galvenais virzītājspēks;
- Kvalitātes nodaļa veic izstrādāto un jau pārdošanā esošo produktu kvalitātes novērtēšanu, testē produktu īpašības, atbild par ISO standartu ievērošanu visā uzņēmumā, apkopo un izvērtē klientu sūdzības un ieteikumus;
- Ražošanas cehs veic izstrādāto produktu ražošanu;
- Noliktava – uzglabā saražoto produkciju līdz tā nonāk pie pārvadātāja.<sup>110</sup>

2017. gadā uzņēmums ierindojās 4. vietā starp lielākajiem kosmētikas un parfimērijas ražotājiem, pirms sevis palaižot AS "MADARA Cosmetics", AS "Dzintars" un SIA "Stenders".<sup>111</sup>

---

<sup>110</sup> SIA "Kinetics Nail Systems" iekšējā nepubliskotā informācija

<sup>111</sup> *Latvijas biznesa gada pārskats*. Pieejams: <https://www.firmas.lv/lbgpp/2018/raksti?company=010329750#top> (skatīts 04.05.2019)

SIA "Kinetics Nail Systems", kas apgrozījuma ziņā, kura analīze veikta turpmākajā darbā, ir viens no vadošajiem kosmētikas ražotājiem Latvijā, turpina augt, tādēļ uzņēmums aktīvi plāno izveidot jaunu ražotni un turpināt iekarot Latvijas un pasaules skaistumkopšanas produktu tirgus.<sup>112</sup>

Latvijā SIA "Kinetics Nail Systems" nav tiešo konkurentu, jo gandrīz neviens no Latvijas uzņēmumiem nav specializējies attiecīgajā tirgus nišā ar ko nodarbojas SIA "Kinetics Nail Systems", kas ir nagu un roku kopšanas produktu ražošana. To apliecina Ulda Iltnera, AS "MADARA Cosmetics" valdes loceklis, izteiktās domas par to, ka darba autore jau iepriekš minētie konkurenti (AS "MADARA Cosmetics", SIA "Stenders"), katrs darbojas savā konkrētajā tirgus nišā pārstāvēdams vienu nozari: "Ja skatāmies uz Latvijas kosmētikas ražošanas nozari šodien, tad mēs un vairāki Latvijas jaunie uzņēmumi ir pierādījuši, ka mūsu spēks ir specializācija nišās – vai nu tas ir "Stenders" ar vannas un dušas kosmētiku, vai "MADARA Cosmetics" ar sertificētu dabīgo kosmētiku, vai arī "Kinetics Nail Systems". Piemēram, "Kinetics Nail Systems" ir Latvijā mazāk zināms uzņēmums, taču ir izstrādājis teicamas nagu lakas tehnoloģijas un vairākos segmentos tā nagu lakas ir vienas no labākajām pasaulē."<sup>113</sup> Viedokli, ka SIA "Kinetics Nail Systems" Latvijā nav tiešo konkurentu, pauž arī uzņēmuma finanšu direktore, norādot, ka ārvalstu tirgū tiešie konkurenti ir "lielie" zīmoli – O.P.I, CND., Keystone, Beautex u.c. Pēc darba autore domām, kā vienīgo Latvijas uzņēmumu, kas nodarbojas ar līdzīgu produktu ražošanu var minēt AS "Dzintars", tomēr to nevar uzskatīt par tiešo konkurentu Latvijā.

Pētījuma autore secina, ka SIA "Kinetics Nail Systems" ir viens no vadošajiem uzņēmumiem nagu un roku kopjošās kosmētikas ražošanā. Uzņēmums veiksmīgi darbojas pateicoties rūpīgajai darbinieku atlasei, kas ir kā pamats uzņēmumam, kā arī radot kvalitatīvus produktus, veidojot unikālu dizainu un radot jaunas inovācijas. Uzņēmuma saražotās produkcijas eksporta valstu dažādība, kā arī jaunu eksporta tirgu apgūšana, nodrošina uzņēmuma attīstību, kā apliecinājums tam kalpo fakts, ka uzņēmums plāno celt savu ražotni, lai varētu palielināt ražošanas apjomus. SIA "Kinetics Nail Systems" struktūrvienības nodrošina veiksmīgu uzņēmuma darbību, kā arī visu ar produkcijas ražošanu saistīto procesu veiksmīgu izpildi. Uzņēmumam ir visi priekšnoteikumi, lai veiksmīgi turpinātu iekarot Latvijas un ārvalstu tirgus darboties savā nišā. Tomēr vienmēr ir jārēķinās ar to, ka pastāv dažādi

---

<sup>112</sup> Drazdovska, I. *Kinetics Nail Systems plāno celt savu ražotni*. 29.05.2019. Pieejams: <http://www.db.lv/zinas/kinetics-nail-systems-plano-celt-savu-razotni-475565> (skatīts 04.05.2019)

<sup>113</sup> Iltners, U. *Uldis Iltners: Latvijā var izveidot globālu uzņēmumu, nesēžot Ņujorkā vai Londonā*. 12.12.2018. Pieejams: <https://www.delfi.lv/news/versijas/uldis-iltners-latvija-var-izveidot-globalu-uznemumu-nesezot-nujorka-vai-londona.d?id=50657057> (skatīts 04.05.2019)

uzņēmējdarbības riski, kas var negatīvi ietekmēt uzņēmējdarbības rezultātus, kā arī radīt neplānotus izdevumus, tādēļ uzņēmumam rūpīgi jāseko līdzi iespējamajiem uzņēmējdarbības riskiem un jāveic nepieciešamās darbības, lai samazinātu iespējamā riska pakāpi.

### **SIA “Kinetics Nail Systems” uzņēmējdarbības risku analīze un novērtēšana**

Diplomdarba autore pēc apkopotās informācijas norāda, ka SIA “Kinetics Nail Systems” ietekmē tādi uzņēmējdarbības riski kā:

- izmaiņas valsts kopējā ekonomikā, politikā vai likumdošanā;
- izmaiņas kosmētikas ražošanas tirgū;
- ražošanas riski (ražošanas tehnoloģiju trūkums, izmaiņas izejvielu tirgu un tehniskie riski kā);
- finanšu risks (kredītrisks, procentu risks un valūtas risks);
- cilvēka faktora risks (nozares profesionāļu trūkums, darbinieku noturēšana);
- dabas stihijas,
- mūsdienās aktuālie kiberdraudi.

Lai gūtu pilnīgāku priekšstatu par SIA “Kinetics Nail Systems” uzņēmējdarbības riskiem, veicot interviju ar uzņēmuma finanšu direktori G.Praudu, pētījuma autore noskaidroja, kādi uzņēmējdarbības riski, pēc uzņēmuma finanšu direktores domām, ietekmē uzņēmuma darbību un kādus riskus uzņēmums ir identificējis veicot savu saimniecisko darbību.

Gluži kā pētījuma autore, arī SIA “Kinetics Nail Systems” finanšu direktore G.Prauda intervijā norāda, ka uzņēmumu ietekmē tādi riski, kā izmaiņas valsts kopējā ekonomikā, politikā vai likumdošanā, izmaiņas tirgū, ražošanas riski, finanšu riski, cilvēkfaktora riski, kā arī dabas stihijas.

SIA “Kinetics Nail Systems” finanšu direktore norāda, ka **izmaiņām valsts kopējā ekonomikā, politikā vai likumdošanā** ir būtiska ietekme uz uzņēmuma darbību, tomēr šo ārējo risku uzņēmumam ir grūti ietekmēt. Uzņēmums var veidot tikai uzkrājumus, regulāri pilnveidot savus darbiniekus, lai viņi saņemtu nepieciešamo informāciju par izmaiņām. Pēc pētījuma autores domām, SIA “Kinetics Nail Systems” saimniecisko darbību būtiski ietekmē šis risks, kā arī tā iestāšanās varbūtība ir liela. Ņemot vērā, ka uzņēmums 95% no saražotā eksportē, uzņēmumu darbību kā arī izmaksas var ietekmēt muitas tarifu pieaugums. Uzņēmums ir gandrīz pilnībā atkarīgs no eksporta (2018. gadā veidojot 95% no apgrozījuma), tādējādi būtiskas izmaiņas likumdošanā apgrūtina uzņēmuma spēju veikt savu saimniecisko darbību radot izmaksu pieaugumu. Ne mazāk būtiski ir politiskie konflikti vai attiecību pasliktināšanās ar citām valstīm. Kā piemērs kalpo saspīlētā situācija ar Krieviju - kopš 2014. gada marta ES

Krievijai ir pakāpeniski piemērojusi ierobežojošus pasākumus. Pasākumi tika pieņemti kā reakcija uz Krimas nelikumīgo aneksiju un tīšu Ukrainas destabilizāciju.<sup>114</sup> Šādu, līdzīgu, kā arī stingrāku ierobežojumu, piemēram, pilnīga eksporta aizlieguma, stāšanās spēkā var būt nopietns risks uzņēmumam un ietekmēt uzņēmumu spēju eksportēt savu produkciju uz Krieviju, kā arī uz citām valstīm. Eksporta aizliegums samazinātu noieta tirgu, līdz ar to radot neplānotus zaudējumus. Līdzīgu ietekmi uz uzņēmumu atstāj konkrētas valsts vai vispasaules ekonomiskās krīzes, kuras samazina sabiedrības un uzņēmumu pirktspēju, it sevišķi SIA “Kinetics Nail Systems” piedāvāto preču iegādē, kas nav pirmās nepieciešamības preces.

Pētījuma autore izvirza priekšlikumu, uzņēmuma finanšu direktorei veikt pārrunas ar uzņēmuma vadību par uzņēmuma iespējām veikt naudas uzkrājumus gadījumiem, kad sašaurinās eksporta iespējamība, izskaidrojot uzkrājumu veidošanas nepieciešamības iemeslu. Tāpat pētījuma autore rekomendē uzņēmuma vadībai un struktūrvienību vadītājiem nepārtraukti sekot līdzi visam jaunajam, kas notiek valsts ekonomikā, politikā un finanšu sfērā, tādejādi pēc iespējas laicīgāk uzzinot par gaidāmajām izmaiņām un tām laicīgi sagatavojoties, uzņēmumam veicot jau minētos naudas uzkrājumus. Savukārt uzņēmuma pārdošanas un iepirkumu nodaļas vadītājam, darba autore izsaka priekšlikumu, atbilstoši, pārdošanas nodaļas vadītājam regulāri sekot līdzi iespējām apgūt jaunus tirgus, savukārt iepirkumu nodaļas vadītājam jau laicīgi apzināties potenciālos piegādātājus klienta zaudējuma gadījumā.

Pie iepriekš minētajiem riskiem var pievienot Vispārīgās datu aizsardzības regulas prasības, kuras bija jāstāda spēkā no 2018. gada 25.maija.<sup>115</sup> Regulas stāšanās spēkā, lai aizsargātu personiskās informācijas privātumu, uzņēmumam ir radījusi sarežģījumus, uzlikusi papildus slogu, kā arī radījusi negaidītus izdevumus dažādām konsultācijām un semināriem. Ja SIA “Kinetics Nail Systems” plānos atvērt interneta veikala, kas ir ļoti nozīmīgs uzņēmuma attīstībai, uzņēmumam papildus jāreķinās ar papildus izdevumiem, kas saistīti ar Vispārīgās datu aizsardzības regulas prasību ieviešanu un ievērošanu saistībā ar pircēju datu apstrādi, iespējams, pat jānoalgo datu aizsardzības speciālists. Šajā gadījumā, pēc pētījuma autores domām, uzņēmumam rodas papildus izdevumi, kā arī pastāv iespēja tikt sodītam par Vispārīgās datu aizsardzības regulas prasību neievērošanu, ja netiks ievēroti regulas nosacījumi. Līdz ar to ir svarīgi ne tikai ieviest, bet arī uzraudzīt Vispārīgās datu aizsardzības regulas prasību ievērošanu.

---

<sup>114</sup> ES ierobežojošie pasākumi, ar kuriem reaģē uz krīzi Ukrainā. Pieejams:

<https://www.consilium.europa.eu/lv/policies/sanctions/ukraine-crisis/> (skatīts 08.05.2019)

<sup>115</sup> Brikmane, E., *Kas ir personas dati? Vispārīgā datu aizsardzības regula I.* 17.04.2018. Pieejams:

<https://lvportals.lv/skaidrojumi/294871-kas-ir-personas-dati-vispariga-datu-aizsardzibas-regula-i-2018> (skatīts 08.05.2019)

**Izmaiņas kosmētikas ražošanas tirgū**, kā otrais uzņēmējdarbības risks, pēc pētījuma autores domām būtiski ietekmē SIA “Kinetics Nail Systems” darbību. G.Prauda, uzņēmuma finanšu direktore, intervijā norāda, ka izmaiņām tirgū ir būtiska ietekme, to īpaši ietekmē izmaiņas NVS valstīs. Viņa uzsver, ka ir svarīgi diversificēt savus tirgus, lai viena liela klienta zaudējuma gadījumā, uzņēmums nejustu būtisku ietekmi uz saviem finanšu rādītājiem. Šobrīd uzņēmuma klientu struktūru, G.Prauda, vērtē kā diversificētu.

Papildus uzņēmums sadala risku darbojoties gan kā privāto preču zīmju klientu ražotājs, gan kā sava zīmola ražotājs. Diplomdarba autore uzskata, ka uzņēmuma tirgu ietekmē patērētāju mainīgās vēlmes, vērtību maiņa it sevišķi pēdējo gadu laikā augošais pieprasījums pēc dabīgiem produktiem, pie kā nagu lakas nevar pieskaitīt.

Klientu lojalitātes saglabāšana, kā arī klientu saglabāšana ar laiku var būt arvien grūtāka, jo notiek demogrāfiskas izmaiņas jau esošo klientu bāzē Tāpat uzņēmumam rūpīgi jāseko līdzi tiešo konkurentu, kā, piemēram, “Dior”, “O.P.I”, “Chanel” u.c. zīmolu darbībai, lai nezaudētu iegūtos klientus un rastu kādu variantu paplašināt savu tirgu, izmantojot konkurentu pieļautās kļūdas, kā arī radot kvalitatīvākus produktus, kas inovācijās apsteidz konkurentus, jo mūsdienā sabiedrība vēlas iegūt pēc iespējas labākas kvalitātes produktus par izdevīgākām cenām. Pētījuma autore izvirza priekšlikumu laboratorijas vadītājam sekot līdzi konkurentu darbībām jaunāko tehnoloģiju un inovāciju apgūšanā, kā arī rast risinājumus produkcijas uzlabošanai.

SIA “Kinetics Nail Systems” ir visas iespējas paplašināt savu tirgu, jo kosmētikas tirgus intensīvi paplašinās-paredzams, kosmētikas līdzekļu tirgus no 532,43 miljoniem ASV dolāru 2017. gadā pieaugs līdz 805,61 miljardiem ASV dolāru 2023. gadā,<sup>116</sup> tādēļ uzņēmumam ir nepārtraukti jāseko līdzi cenu svārstībām, pieprasījuma un piedāvājuma izmaiņām.

Pētījuma autore uzskata, ka SIA “Kinetics Nail Systems” apzinās risku, kā arī ir veicis atbilstošas darbības, lai to samazinātu, tomēr tam ir jāvelta vairāk uzmanības konkurentu darbībām tirgū, kas palielinātu iespēju noturēt jau esošos klientus, kā arī piesaistīt jaunus, tādēļ pētījuma autore izsaka priekšlikumu mārketinga nodaļas vadītājam regulāri novērtēt konkurentu darbību tirgū un par iegūto informāciju ziņot uzņēmuma vadībai.

Ne mazāka nozīme ir faktam, ka SIA “Kinetics Nail Systems” nav izveidots interneta veikals, kas ierobežo cilvēku iespēju iegādāties uzņēmuma ražotos produktus, tādēļ pētījuma autore rekomendē tādu izveidot, lai paplašinātu savu tirgu, kā arī neaizmirst par nepieciešamību noalgot datu aizsardzības speciālistu.

---

<sup>116</sup> *Global Cosmetics Products Market expected to reach USD 805.61 billion by 2023 – Industry Size & Share Analysis*. Pieejams: <https://www.reuters.com/brandfeatures/venture-capital/article?id=30351> (skatīts 13.05.2019)

Līdzīgi kā iepriekš minētie riski, arī **ražošanas riskiem** ir būtiska ietekme uz uzņēmuma darbību. SIA “Kinetics Nail Systems” finanšu direktore norāda, ka uzņēmumu būtiski ietekmē ražošanas tehnoloģiju trūkums, izmaiņas izejvielu tirgū, kas prasa nepārtrauktus produkcijas pielāgojumus, kā arī tehniskie riski.

Pētījuma autore norāda, ka šāda, uzņēmuma ir nozīmīgi sekot līdzī jaunākajām tehnoloģijām, kas nodrošina pilnvērtīgu ražošanas procesu, kā arī regulāri veikt ražošanas iekārtu iegādi, lai kāpinātu ražošanas apjomus. Nemainot, ražošanas iekārtas, uzņēmums vairs nav spējīgs konkurēt ar citiem uzņēmumiem savā nozarē. Ņemot vērā uzņēmuma pārstāves teikto, var secināt, ka uzņēmumam trūkst ražošanas iekārtas, lai nodrošinātu visu klientu pieprasījumu pēc produkcijas noteiktā laika periodā, tādēļ pētījuma autore izsaka priekšlikumu uzņēmuma vadībai pārskatīt pieejamos līdzekļus un iespējas iegādāties papildus tehnoloģiskās iekārtas, lai kāpinātu ražošanas apjomus un laicīgi nodrošinātu klientus ar produkciju.

Tomēr pozitīvi vērtējams SIA “Kinetics Nail Systems” finanšu direktore teiktais saistībā ar jaunu tehnoloģiju ieviešanu uzņēmumā: ”Uzņēmums seko līdzī jaunākajām tehnoloģiskajām iespējām un vēlas tuvāko 3 gadu laikā veikt daļēju ražošanas procesa automatizāciju, taču šādi procesi prasa būtiskas investīcijas.” Ne mazāk uzņēmumu ietekmē jau minētās izmaiņas izejvielu tirgū, kā arī izmaiņas kvalitātes standartos. SIA “Kinetics Nail Systems” finanšu direktore norāda: ”Ietekme ir būtiska, uzņēmumam nākas pielāgoties.

Tā kā uzņēmuma ir gan sava kvalitātes nodaļa, gan laboratorija, tad uzņēmuma speciālisti meklē veidus, kā radīt produktus, lai tie būtu atbilstoši prasībām. Uzņēmums ir ieguvis ISO sertifikāciju, kuras ietvaros katru gadu norit gan iekšējais, gan ārējais ISO audits, līdz ar to uzņēmums iegulda līdzekļus un laiku, lai visi procesi, produkti un darbinieki būtu atbilstoši.” Pētījuma autore ir informēta, ka uzņēmums jau ir saskāries ar situāciju, ka ir jāmaina produkta sastāvs ņemot vērā izmaiņas kvalitātes standartos un uzņēmums veiksmīgi atrisinājis šo situāciju. Diplomdarba autore rekomendē kvalitātes nodaļas vadītājam nepārtraukti sekot līdzī gaidāmajām izmaiņām kvalitātes prasībās un par izmaiņām informēt uzņēmuma vadību.

Kā būtiskākos darba autore vēlas izcelt tehniskos riskus. Veicot ražošanu uzņēmumam nepārtraukti ir jāseko līdzī ražošanas iekārtu tehniskajam stāvoklim, jo pretējā gadījumā uzņēmums var saskarties ar situāciju, kurā ir jāpārtrauc ražošana iekārtu bojājumu dēļ, kas savukārt izraisa laikā neizpildītus pasūtījumus. Autore izsaka priekšlikumu ražošanas vadītājam nepārtraukti sekot līdzī iekārtu tehniskajam stāvoklim. Diplomdarba autore secina, ka uzņēmums apzinās savus riskus, kā arī cenšas sekot līdzī jaunākajām tehnoloģijām ražošanas jomā.

SIA “Kinetics Nail Systems” finanšu direktore intervijā norādīja, ka **finanšu riskam** ir būtiska ietekme uz uzņēmuma darbību. G.Prauda norādīja, ka uzņēmumu ietekmē kredītrisks,

procentu risks (2018. gadā procentos samaksājot 27,4 tūkstošus EUR) aizņemtā kapitāla īpatsvara dēļ, kas veido 55% no kopējā kapitāla, valūtas risks, jo uzņēmums veic darījumus USD, kā arī nesabalansēta USD un EUR darījuma struktūra. Pēc pētījuma autores domām SIA “Kinetics Nail Systems” rūpīgi jāseko līdzi uzņēmuma spējai segt savus procenta maksājumus, kā arī spējai laikus atgriezt aizņemtus līdzekļus. Finanšu direktores minētie darījumi USD var radīt zaudējumus krasa valūtas kursa svārstību rezultātā, it īpaši, ja liela daļa darījumi tiek veikti kā valūtu izmantojot USD. Diplomdarba autore izsaka priekšlikumu finanšu direktorei veikt pārrunas ar uzņēmuma vadību par iespējām samazināt darījumu skaitu USD. Uzņēmuma vadībai savukārt tālāk pārdošanas nodaļai jāliek sazināties ar pircējiem, kas norēķinās USD par iespējām veikt darījumus EUR.

Tāpat uzņēmumam liela uzmanība jāpievērš debitoru spējai norēķināties par iegādātajām precēm, kas nozīmē, ka uzņēmumam jāīsteno stingra debitoru parādu iekasēšanas politika, pretējā gadījumā uzņēmums var saskarēties ar naudas līdzekļu trūkumu un nespēju segt savus procenta maksājumus, kā arī parādsaistības. Pēc diplomdarba autores novērojumiem, uzņēmumam jāpilnveido debitoru parādu iekasēšanas politika, it īpaši ar saviem Krievijas distributoriem, kas nesteidzas nokārtot savas saistības, kā arī nepārtraukti cenšas pagarināt apmaksas termiņu un lūdz samazināt priekšapmaksas apmērus. SIA “Kinetics Nail Systems” pircējiem no Krievijas jānosaka 100% priekšapmaksas vai jānosaka stingrāki apmaksas noteikumi, lai uzņēmums samazinātu ar Krievijas klientiem saistīto risku. Uzņēmuma finanšu direktorei jāpārskata debitoru apmaksas termiņi, jāveic stingrāka debitoru kontrole. Turpmākajā darbā pētījuma autore veiks debitoru aprites analīzi, lai novērtētu cik ātrā laikā debitori norēķinās par iegādātajām precēm.

Kā nākamo uzņēmējdarbības risku, darba autore vēlas minēt **cilvēkfaktora risku**. SIA “Kinetics Nail Systems” finanšu vadītāja norāda, ka viņa saskata lielas problēmas atrast piemērotus speciālistus, kuri nebūtu jāapmāca. Par uzņēmuma darbiniekiem uzņēmuma īpašnieks un vadītājs A.Stenclavs intervijā, ko sniedza e-beauty.lv saka: “KNS [saīsinājums no Kinetics Nail Systems] ir izveidojusi jaunu un talantīgu ķīmiķu komandu. Viņi visi ir vietējie, uzņēmumā izauguši speciālisti. Lai gan tik šaura aroda speciālistus Latvijas augstskolas negatavo, mēs meklējam cilvēkus, kuri ir gatavi ieguldīt nopietnu darbu savā izaugsmē. Tuvākās mācību iestādes, kurās var iegūt atbilstošu profesionālu izglītību, atrodas Sanktpēterburgā un Vācijā.”<sup>117</sup> Uzņēmums, jau apmācītos darbiniekus uzņēmumā veiksmīgi notur ar konkurētspējīgo atalgojumu, tādejādi darbinieki nav ieinteresēti meklēt citu darbavietu.

---

<sup>117</sup> Mūsu nākotne – Latvijā. Kinetics Nail Systems īpašnieks Andžejs Stenclavs par savu veiksmīgu uzņēmuma veidošanu Latvijā. 21.10.2019. Pieejams: <https://www.e-beauty.lv/zinas/11550-mana-nakotne-latvija-kinetics-nail-systems-ipasnieks-andzejs-stenclavs-par-savu-veiksmiga-uznemuma-veidosanu-latvija> (skatīts 08.05.2019)

Darba autore secina, ka uzņēmumam ir būtiski nodrošināt, lai uzņēmumam veiksmīgu darbību, tomēr Latvijas darba tirgū šādi darbinieki nav pieejami, tādēļ uzņēmumam pašam ir jāveic darbinieku apmācība.

Kā vienu no pēdējiem riskiem darba autore vēlas minēt **dabas stihiju risku**. Ņemot vērā Latvijas klimatiskos apstākļus, šajā riska grupā lielāks uzsvars jāliek uz uzņēmuma nodrošinājumu pret ugunsgrēkiem, vētrām. SIA “Kinetics Nail Systems”, lai nodrošinātos pret šo risku uzņēmums ir veicis visa sava īpašuma apdrošināšanu.

Uzņēmuma finanšu direktore norāda, ka šim riskam ir būtiska ietekme, tomēr ar mazu papildīšanās varbūtību. Pēc pētījuma autores domām, ir ļoti svarīgi, lai darbiniekiem tiek veiktas regulāras apmācības, kurās tiek skaidrots kā rīkoties ugunsgrēka gadījumā, kā arī citās ārkārtas situācijās, ne tikai ikgadējas apmācības, tādēļ pētījuma autore rekomendē uzņēmumam organizēt ikmēneša sapulces, kurās tiek atgādināts par rīcību ārkārtas situācijā. Tāpat ļoti nozīmīgi, lai uzņēmuma darbinieki laicīgi izsauc atbilstošos dienestus, nevis cenšas pēc iespējas ilgāk noslēpt faktu, ka izcēlies ugunsgrēks un ar to cenšoties paši tikt galā. Pētījuma autore secina, ka dabas stihiju risks ir ar mazāku iespējamību, tomēr tā iestāšanās gadījumā, sekas var likt pārtraukt uzņēmējdarbību uz ilgāku laika periodu.

Pēc pētījuma autores domām, uzņēmumu apdraud vēl mūsdienās aktuālie **kiberdraudi**. Pēc autores pieredzes, arī SIA “Kinetics Nail Systems” darbinieki uz darba e-pastu ir saņēmuši ziņojumus, kuru izcelsme ir apšaubāma, kā arī vieš šaubas par to vai ziņojums ir autentisks. Šādā gadījumā uzņēmuma vadītājam, pētījuma autore rekomendē, organizēt informatīvas sapulces, kuru mērķis būtu uzņēmuma IT ārpakalpojuma sniedzējam informēt SIA “Kinetics Nail Systems” darbiniekus par rīcību saņemot šādus e-pastus.

Diplomdarba autore norāda, ka SIA “Kinetics Nail Systems” būtiski ietekmē visi iepriekš minētie riski un uzņēmums tos apzinās, tomēr būtu jāīsteno autores minētie priekšlikumi, lai samazinātu risku iestāšanās iespējamību.

### **3.2. Kosmētikas ražošanas nozares un SIA “Kinetics Nail Systems” konkurentu raksturojums, SIA “Kinetics Nail Systems” finanšu analīze**

Pirms aprēķinu veikšanas un rezultātu salīdzināšanas ar nozari un konkurentiem ir noderīgi iepazīties gan ar kosmētikas ražošanas nozari, lielākajiem uzņēmumiem, kas pārstāv nozari, kā arī ar AS “MADARA Cosmetics” ar kuras saimnieciskās darbības rezultātiem un rādītājiem tik salīdzināts SIA “Kinetics Nail Systems”.

Par kosmētikas ražošanas nozares attīstību liecina fakts, ka vairāki Latvijas kosmētikas nozares pārstāvji – “MADARA Cosmetics”, “Bio2You”, “Stenders”, “Kinetics Nail Systems” un Ieva Plaude-Rēlingere – 2016. gadā nodibinājuši Latvijas Kosmētikas ražotāju asociāciju ( turpmāk-LAKRA), kuras mērķis ir popularizēt mūsdienu Latvijas kosmētikas ražotājus un to produktus Latvijā un ārpus tās robežām. Asociācija strādās ne vien pie Latvijas kā kvalitatīvas kosmētikas ražotājvalsts tēla, akcentējot produktu kvalitāti, bet arī izglītos Latvijas sabiedrību par vietējās kosmētikas pozitīvajām īpašībām. “LAKRA apvienojušies ražotāji, kuru kopējais apgrozījums ir aptuveni 20 milj. eiro, turklāt gandrīz 70% no saražotās produkcijas asociācijas biedri eksportē. Tas norāda uz šīs nozares konkurētspēju un arī potenciālu, jo Latvijas kosmētikas nozarē šobrīd ir ienākusi jauna uzņēmēju paaudze, kas spēj radīt ne tikai interesantus un kvalitatīvus produktus, bet arī aizraujošu stāstu, kas ir ļoti būtiski, lai iekarotu ārvalstu tirgus,” skaidro LAKRA valdes priekšsēdētāja I.Plaude-Rēlingere. «Uzņēmumos mēs izmantojam modernas tehnoloģijas un attīstām mūsdienīgu darba kultūru. Mūsu uzņēmumi ir jauni, un mūs neierobežo Padomju Savienības vecais mantojums. Mēs visu veidojam no jauna, atbilstoši laikmetam, un tas dod mums pārliecību par to, ko darām. Tā ir mūsu konkurences priekšrocība,» uzsver SIA “Kinetics Nail Systems” vadītājs A.Stenclavs.

LAKRA valdē darbojas Rita Stražinska (Bio2You), I.Plaude-Rēlingere, Jānis Bērziņš (Stenders), A.Stenclavs (Kinetics Nail Systems ) un Uldis Iltners (MADARA Cosmetics).<sup>118</sup>

Latvijas kosmētikas tirgū pēdējos gados notikušas ievērojamas izmaiņas – nozare strauji augusi. Par lielāko ražotāju kļuvusi Madara, bet par savu pastāvēšanu joprojām cīnās leģendārais “Dzintars”. Latvijā jau sākusi veidoties nopietna vietējo kosmētikas ražotāju nozare. Statistikas dati liecina, ka 2017. gadā smaržu un kosmētisko līdzekļu ražošanā strādājošo uzņēmumu skaits sasniedza 60, to apgrozījums bija gandrīz 48 miljoni eiro. “Kosmētikas industrija ir ļoti liela konkurence, gan cenas ziņā, gan arī iepakojuma, visā pārējā..,” saka AS “Dzintars” pārstāve.<sup>119</sup> Savukārt M. Baklāns, kosmētikas ražošanas uzņēmuma SIA “Cosmetic Lab” vadītājs, saka: “Uzskatu, ka kosmētikas ražošanas nozare ir viena no perspektīvākajām Latvijā, jo mums ir gan zinoši speciālisti, gan jauni un ambiciozi uzņēmumu vadītāji.. Uzņēmumiem veiksmīgi attīstoties nākotnē, Latvija var kļūt par vadošo kosmētikas ražošanas valsti Ziemeļeiropā, jo mūsu produkciju novērtē daudzviet pasaulē”.<sup>120</sup>

---

<sup>118</sup> Petrāne, L., *Jaunā uzņēmēju paaudze nodibina Latvijas Kosmētikas ražotāju asociāciju*. 10.04.2017.

Pieejams: <https://www.db.lv/zinas/jauna-uznemeju-paaudze-nodibina-latvijas-kosmetikas-razotaju-asociaciju-461889> (skatīts 09.05.2019)

<sup>119</sup> Kalderaуска, I., *Latvijā attīstās vietējā kosmētikas ražotāju nozare*. 25.12.2018. Pieejams: <https://skaties.lv/zinas/bizness/latvija-attistas-vieteja-kosmetikas-razotaju-nozare/> (skatīts 09.05.2019)

<sup>120</sup> Lapiņa, R., *Cosmetic Lab: Kosmētikas ražošana ir viena no perspektīvākajām nozarēm Latvijā*. 19.10.2017. Pieejams: <https://www.db.lv/zinas/cosmetic-lab-kosmetikas-razosana-ir-viena-no-perspektivakajam-nozarem-latvija-467846> (skatīts 09.05.2019)

Vietējie kosmētikas ražotāji 2018. gadā turpinājuši strauju attīstību, kopējam apgrozījumam palielinoties par aptuveni 25%. Tas noticis pateicoties eksporta attīstībai, kā arī Latvijas tirgus izaugsmei, kur vietējie kosmētikas ražotāji ieņem arvien nozīmīgāku lomu. Tāpat kā iepriekšējos gados, aptuveni 90% saražotās produkcijas Latvijas kosmētikas ražotāji eksportē. Lielākais eksporta tirgus ir Eiropas Savienība (ES), kura potenciāls ir milzīgs – Eiropas iekšējās tirdzniecības apjoms ir aptuveni 25 miljardus eiro liels, un pēdējos gados tas nepārtraukti ir audzis.

Prognozes liecina, ka kosmētikas ražošanas industrija visā pasaulē turpinās augt arī šogad. Īpaši izaicinoši tirgi ir un būs Āzijas valstis un Tuvie Austrumi, kur kosmētikas industrija attīstās ļoti strauji. I.Plaude-Rēlingere norāda, ka ir vairāki vietējie ražotāji, kas salīdzinoši lielus apjomus eksportē ārpus ES robežām, taču tuvākajā nākotnē vēl joprojām lielākais eksporta tirgus būs ES.<sup>121</sup>

Pētījuma autore secina, ka kosmētikas ražošanas nozare strauji attīstās, tajā novērojama liela konkurence. Latvijā ražotā kosmētika iekaro jaunus tirgus, kā arī nākotnē nozarei paredzams liels potenciāls, kas nozīmē, ka arī SIA “Kinetics Nail Systems” turpmākajos gados gaidāms apgrozījuma pieaugums un jaunu eksporta tirgus iekarošana. Ņemot vērā iepriekš iegūto informāciju, autore norāda, ka SIA “Kinetics Nail Systems” galvenie konkurenti ir uzņēmumi, ar kuriem tas apvienojies LAKRA, tie būtu: AS “MADARA Cosmetics”, SIA “Bio2You”, kā arī SIA “Stenders”, savukārt AS “Dzintars”, diemžēl, cīnās par savu pastāvēšanu un tādejādi to nevar uzskatīt par spēcīgu konkurentu kosmētikas ražošanas nozarē.

Diplomdarba autore izvēlējās salīdzināt SIA “Kinetics Nail Systems” ar AS “MADARA Cosmetics”, jo uzņēmums pēc 2017.gada statistikas datiem ir līderis kosmētikas ražošanas nozarē sasniedzot vairāk kā 7 miljonu apgrozījumu, kā arī gūstot vairāk kā miljona peļņu.<sup>122</sup> Kā arī SIA “Kinetics Nail Systems” īpašnieks 2017. gadā, sniedzot interviju portālam Tvnet.lv, saka: “Protams, ka mums ir jābūt pirmajam zīmolam Latvijā. Ja nevaram Latvijā būt pirmais zīmols, tad mums nav nekādu izredžu citās valstīs uzvarēt vietējos zīmolus un lielos starptautiskos zīmolus.”<sup>123</sup> Lai arī tie ir 2017. gada statistikas dati, darbā autore norāda, ka pieejamā informācija sniedz datus, ka arī 2018. gads AS “MADARA Cosmetics” bijis

---

<sup>121</sup> *Latvijas kosmētikas ražotāji šogad piedzīvojuši strauju attīstību.* 17.12.2018. Pieejams:

<http://www.la.lv/latvijas-kosmetikas-razotaji-sogad-piedzivojusi-strauju-attistibu> (skatīts 09.05.2019)

<sup>122</sup> *Latvijas biznesa gada pārskats.* Pieejams: <https://www.firmas.lv/lbgpp/2018/raksti?company=010329750#top> (skatīts 04.05.2019)

<sup>123</sup> *Kinetics Nail Systems: ja nebūsim pirmie Latvijā, nav izredžu uzvarēt ārzemēs.* 18.10.2017. Pieejams:

<https://www.tvnet.lv/4551983/kinetics-nail-systems-ja-nebusim-pirmie-latvija-nav-izredzu-uzvaret-arzemes> (skatīts 09.05.2019)

veiksmīgs un AS “MADARA Cosmetics” turpināja iepriekšējo gadu izaugsmes tendenci.<sup>124</sup> Ņemot vērā, ka uzņēmumam vēl nav pienācis gada pārskata iesniegšanas termiņš, diplomdarba autore veiks abu uzņēmumu salīdzinājumu laika periodā no 2015.gada līdz 2017.gadam. AS “MADARA Cosmetics” atšķirībā no SIA “Kinetics Nail Systems” nodarbojas ar dabīgās un ekoloģiskās kosmētikas, kas ir sertificēta pēc starptautiskā *Ecocert* standarta, ražošanu. Produkcijas klāstā ietilpst sejas, ķermeņa, roku/nagu, matu kopšanas produkti, kā, piemēram, krēmi, maskas, serumi, šampūni, dezodoranti, saules aizsargkrēmi u.tml.<sup>125</sup> Savukārt SIA “Stenders” no 2017. gada otrās puses pieder Ķīnas pilsoņiem, kas turpmāk nav uzskatāms par Latvijas uzņēmējiem piederošu uzņēmumu.<sup>126</sup> SIA “Stenders” apgrozījums 2018. gadā sasniedzis 4,9 miljonus eiro, liecina uzņēmuma 2018. gada pārskats, kas pieejams Lursoft.<sup>127</sup>

Pētījuma autore uzskata, ka SIA “Kinetics Nail Systems” darbības rezultātu salīdzināšana ar AS “MADARA Cosmetics” ir pamatojama ar jau iepriekš minēto informāciju- AS “MADARA Cosmetics” ir līderis kosmētikas ražošanas nozarē, kā arī uzrāda lieliskas attīstības tendences savā nozarē. Salīdzinot abus uzņēmumus pētījuma autore varēs vieglāk noteikt, kādas ir SIA “Kinetics Nail Systems” atšķirības salīdzinot ar AS “MADARA Cosmetics”, kā arī noteikt kuri rādītāji uzņēmumam būtu jāuzlabo, kā piemēru ņemot AS “MADARA Cosmetics” veiksmīgo darbību, kas uzņēmumu ierindo pie nozares līderiem.

Diplomdarba autore turpmākajā darbā veiks arī SIA “Kinetics Nail Systems” saimnieciskās darbības rezultātu analīzi, abu uzņēmumu salīdzinājumu ar AS “MADARA Cosmetics” darbības rezultātiem, kā arī SIA “Kinetics Nail Systems” darbības rezultātu salīdzinājumu ar nozares rādītājiem.

### **SIA “Kinetics Nail Systems” bilances, peļņas vai zaudējuma aprēķina un naudas plūsmas pārskata vertikālā un horizontālā analīze**

Lai iegūtu priekšstatu par uzņēmuma saimnieciskās darbības rezultātiem ir noderīgi veikt SIA “Kinetics Nail Systems” gada pārskatu lasīšanu, vertikālo, horizontālo analīzi, finanšu koeficientu aprēķinu, kā arī iegūto rezultātu salīdzināšanu ar nozares vidējiem rādītājiem, kā arī konkurentiem. Pētījuma autore analizēs SIA “Kinetics Nail Systems” gada

---

<sup>124</sup> Hāka, Ž., *MADARA Cosmetics plāno izstrādāt aptuveni 50 jaunus dekoratīvās kosmētikas produktus*. 26.02.2019. Pieejams: <https://www.db.lv/zinas/madara-cosmetics-plano-izstradat-aptuveni-50-jaunus-dekorativas-kosmetikas-produktus-484732> (skatīts 09.05.2019)

<sup>125</sup> *Madara produkti*. Pieejams: <https://www.douglas.lv/lv/madara/> (skatīts 09.05.2019)

<sup>126</sup> Šteinfelde, I., *Latvieši šokā – “Stenders” piederēs ķīniešiem*. 05.10.2017. Pieejams: <https://nra.lv/latvija/224538-latviesi-soka-stenders-piederes-kiniesiem.htm> (skatīts (09.05.2019)

<sup>127</sup> *Stenders. Sabiedrība ar ierobežotu atbildību*. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/gada-parskati/40003563248> (skatīts 09.05.2019)

pārskatu laika periodā no 2015.gada līdz 2018.gadam un salīdzinās ar AS “MADARA Cosmetics” darbības rādītājiem tajā pašā periodā.

2018.gada pārskatā, pie pasākumiem pētniecības un attīstības jomā, norādīts, ka SIA “Kinetics Nail Systems” 2018.gada septembrī sadarbībā ar “Viedo materiālu un tehnoloģiju kompetences centru” noslēdza darbu pie pētījuma “Ūdens bāzētu nagu pārklājumu izstrāde un ražošana gaisā cietējošu un UV gaismā cietējošu nagu pārklājumos”. Pētījuma ietvaros tika izstrādāta jauna ražošanas tehnoloģija un radīta pasaulē pirmā automātiskā nagu pārklājumu ražošanas tehnoloģija. Projekta gaitā noteikta silikātu reoloģijas modifikatoru ietekme uz šķīdinātāju bāzes veidotu nagu pārklājumu sinerēzi un sedimentāciju, kas šobrīd ir būtiskākā problēma, ar kuru saskaras nagu pārklājumu kosmētikas ražotāji. SIA “Kinetics Nail Systems” vadība uzskata, ka izveidotā tehnoloģija ļaus uzņēmumā ražoto produkciju pārnest pasaules augstākajā kvalitātes līmenī.

### **Peļņas vai zaudējumu aprēķina analīze**

2018. gada pārskatā uzņēmums sniedz informāciju par uzņēmuma darbības finansiāliem rezultātiem, kā arī finansiālo stāvokli, norādot, ka 2018. gadu SIA „Kinetics Nail Systems” noslēdza ar pozitīvu darbības rezultātu jeb neto peļņu 374 618 eiro apmērā, kas salīdzinot ar 2017. gadu palielinājusies par aptuveni 2,7 reizes. 3.2.1. tabulā norādīts kā mainījies uzņēmuma neto peļņa laika periodā no 2015. gada līdz 2018. gadam, kā arī horizontālās analīzes gaitā iegūtas neto peļņas posteņa absolūtās un relatīvās izmaiņas salīdzinājumā ar iepriekšējo periodu laika posmā no 2015. gada līdz 2018.gadam.

*3.2.1.tabula*

**SIA “Kinetics Nail Systems” neto peļņa, neto peļņas posteņa absolūtās un relatīvās izmaiņas laika periodā no 2015.gada līdz 2018.gadam\***

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Neto peļņa, eur</b>	158 241	132 279	136 838	374 618
<b>Neto peļņas absolūtās izmaiņas, eur</b>	115 024	-25 962	4 559	237 780
<b>Neto peļņas relatīvās izmaiņas, %</b>	266,15	-16,41	3,45	173, 77

\* autores veidota tabula, izmantojot SIA “Kinetics Nail Systems” 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskata datus

Pēc apkopotajiem datiem 3.2.1. tabulā, autore secina, ka SIA “Kinetics Nail Systems” peļņa ar katru pārskata periodu palielinās, kas vērtējami pozitīvi un norāda uz uzņēmuma attīstību. Vērtējot peļņas relatīvās izmaiņas, var secināt, ka uzņēmums 2015. gadā bija piedzīvojis lielas izmaiņas, kas nozīmē, ka uzņēmuma peļņa piedzīvojusi 266,15% pieaugumu salīdzinot ar 2014.gadu. 2016. gada peļņas sarukums skaidrojams ar 2016. gada pārskatā minēto

lielākā klienta pārorientāciju uz Amerikas tirgu un cita tuvāka piegādātāja izvēli. Neskatoties uz šādu notikumu, uzņēmums ir spējis atgriezties iepriekšējā peļņas līmeni un to pārsniegt. Uzņēmums 2016.gada pārskatā skaidro, ka uzņēmums spējis atgūties no klienta zaudējuma uzsākot darbību jaunos tirgos un veidojot sadarbību ar jauniem klientiem. Salīdzinot uzņēmuma 2017. gada un 2018. gada peļņas absolūtās izmaiņas, var redzēt ka uzņēmums piedzīvojis lielākās izmaiņas peļņā četru gadu laikā. Peļņas pieaugums pret 2017. gadu sasniedz 173,77%. SIA “Kinetics Nail Systems” finanšu direktore intervijā norādīja, ka 2018.gada neto peļņa ir uzņēmuma vēsturiski lielākā peļņa, ko uzņēmumam izdevies sasniegt.

Pēc *Lursoft* pieejamās informācijas, Latvijas kosmētikas ražošanas nozares vidējiem rādītājiem, uzņēmumi laika periodā no 2016. gada līdz 2018. gadam ir darbojušies ar zaudējumiem, kas norāda uz SIA “Kinetics Nail Systems” veiksmīgo darbību nozarē.<sup>128</sup>

2018. gada pārskatā norādīts, ka SIA “Kinetics Nail Systems” 2018. gadā piedzīvojis strauju izaugsmi, pateicoties privāto preču zīmju tirgus klientiem. Neto apgrozījums 2018. gadā, salīdzinot ar 2017. gadu, palielinājies par 1 523 484 eiro jeb aptuveni 39%, pateicoties izvēlētajai stratēģijai nepārtraukti turpināt attīstīties un strādāt pie jaunu klientu piesaistes, kā arī radīt un nodrošināt tirgū inovatīvus un augstas kvalitātes produktus. 3.2.2. tabulā norādītas neto apgrozījums, kā arī tā horizontālās analīzes gaitā iegūtas absolūtās un relatīvās izmaiņas laika periodā no 2015. gada līdz 2018.gadam.

### 3.2.2.tabula

**SIA “Kinetics Nail Systems” neto apgrozījums, tā absolūtās un relatīvās izmaiņas laika periodā no 2015. gada līdz 2018. gadam\***

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Neto apgrozījums, eur</b>	4 861 588	3 294 550	3 892 249	5 415 733
<b>Neto apgrozījuma absolūtās izmaiņas, eur</b>	1 503 176	-1 567 038	597 699	1 523 484
<b>Neto apgrozījuma relatīvās izmaiņas, %</b>	44,76	-32,23	18,14	39,14

\* autores veidota tabula, izmantojot SIA “Kinetics Nail Systems” 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskata datus

Pēc apkopotajiem datiem 3.2.2. tabulā, autore secina, ka neto apgrozījums mainījies līdzīgi kā neto peļņa-2016. gadā piedzīvots neto apgrozījuma samazinājums par 32,23% pret 2015. gadu, tomēr uzņēmums, pateicoties izvēlētajai darbības stratēģijai, ir spējis atgūties un 2018. gadā palielinot neto apgrozījumu līdz 5 415 733 eur. SIA “Kinetics Nail System” finanšu vadītāja norāda, ka uzņēmuma sasniegtais 5.4 milj. neto apgrozījumu ir vēsturiski lielākais uzņēmuma apgrozījums. Kopumā 2018.gads uzņēmumam bija straujas izaugsmes gads.

<sup>128</sup> *Nozaru finanšu koeficienti*. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/lapsaext?act=URNACEFINK> (skatīts 11.05.2019)

Kosmētikas ražošanas nozares neto apgrozījuma vidējie rādītāji Latvijā norāda, ka nozarē pēdējo trīs gadu periodā neto apgrozījums nav pārsniedzis 6,4 tūkstošus, kas ir vērtējams kā mazs rādītājs salīdzinot ar SIA “Kinetics Nail Systems”. Tomēr ražošanas nozares neto apgrozījuma pieauguma vidējie rādītāji Latvijā norāda, ka brīdī, kad SIA “Kinetics Nail Systems” neto apgrozījums 2017. gadā audzis par ~18%, nozarē pēc, Lursoft datiem, vidējais pieaugums bijis ~31%. Šīs atšķirības ir skaidrojamas ar uzņēmuma atveseļošanu 2017. gadā no apgrozījuma krituma par ~32% 2016. gadā. 2018. gada dati uzrāda, ka SIA “Kinetics Nail Systems” uzlabojis apgrozījumu uzrādot ~39% pieaugumu, kamēr nozarē tas ir tikai ~20%, tādejādi uzņēmums uzrāda, ka veiksmīgi atrisinājis uzņēmumā radušās problēmas, kas saistās ar klienta zaudējumu.

Vērtējot gan peļņas, gan neto apgrozījuma izmaiņas, pētījuma autore var droši teikt, ka uzņēmums ir spējis atgūties no 2016.gadā zaudētā klienta pielietojot efektīvu stratēģiju un veiksmīgi turpina savu darbību palielinot savu peļņu kā arī neto apgrozījumu.

Vērtējot uzņēmuma neto apgrozījumu, ir būtiski analizēt kā mainījusies uzņēmuma pārdotās produkcijas ražošanas pašizmaksa, pārdoto preču vai sniegto pakalpojumu iegādes izmaksas (turpmāk-PPRI), pārdošanas izmaksas un administrācijas izmaksas. Analizējot izmaksu izmaiņas par pārskata periodiem un tās salīdzinot ar neto apgrozījuma izmaiņām, var noteikt cik efektīvi uzņēmums darbojas un vai uzņēmums optimizē savas izmaksas. Izmaksu apmērs būtiski ietekmē uzņēmuma neto peļņu.

Turpmākajā tabulā 3.2.3. apkopota uzņēmuma pārdotās produkcijas ražošanas pašizmaksa, pārdoto preču vai sniegto pakalpojumu iegādes izmaksu izmaiņa mainoties neto apgrozījumam, posteņu absolūtās un relatīvās izmaiņas laika periodā no 2015. gada līdz 2018.gadam.

3.2.3.tabula

**SIA “Kinetics Nail Systems” neto apgrozījums, pārdotās produkcijas ražošanas pašizmaksa, pārdoto preču vai sniegto pakalpojumu iegādes izmaksas (PPRI), to absolūtās un relatīvās izmaiņas periodā no 2015. gada līdz 2018.gadam\***

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Neto apgrozījums, eur</b>	4 861 588	3 294 550	3 892 249	5 415 733
<b>Neto apgrozījuma absolūtās izmaiņas, eur</b>	1 503 176	-1 567 038	597 699	1 523 484
<b>Neto apgrozījuma relatīvās izmaiņas, %</b>	44,76	-32,23	18,14	39,14
<b>PPRI, eur</b>	3 164 431	2 076 418	2 347 976	3 265 202
<b>PPRI absolūtās izmaiņas, eur</b>	1 068 837	-1 088 013	271 558	917 226
<b>PPRI relatīvās izmaiņas, %</b>	51,00	-34,38	13,08	39,06

\* autore veidota tabula, izmantojot SIA “Kinetics Nail Systems” 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskata datus

Pēc apkopotajiem datiem 3.2.3. tabulā, autore secina, ka 2015. gadā uzņēmuma neto apgrozījums audzis par 44,76% pret iepriekšējo gadu un uzņēmums ir spējis, pie šāda ievērojama apgrozījuma pieauguma, izmaksas augušas par 51% salīdzinot ar iepriekšējo pārskata periodu, kas norāda, ka uzņēmums darbojies neefektīvi. 2016. gadā uzņēmums piedzīvo ievērojamu neto apgrozījuma samazinājumu pret iepriekšējo periodu sasniedzot 32,23%, PPRI samazinoties par 34,38% salīdzinot ar 2015.gadu. Var novērot, ka uzņēmuma klienta zaudējums ir atstājis būtisku ietekmi uz uzņēmuma apgrozījumu. Turpmākajos SIA “Kinetics Nail Systems” darbības periodos novērojamas pozitīvas tendences. 2017. pārskata periodā gan neto apgrozījuma pieaugums, gan PPRI izmaksu pieaugums atšķiras vien par 5,06 procentpunktiem, PPRI mainoties mazāk kā neto apgrozījumam. 2018. gadā uzņēmuma PPRI izmaksu pieaugums ir proporcionāls neto apgrozījumam, kas norāda, ka uzņēmums efektīvi plāno savas izmaksas.

Ne mazāk svarīgi ir novērtēt uzņēmuma pārdošanas izmaksas un to izmaiņas mainoties neto apgrozījumam. Tabulā 3.2.4. norādīts kā mainās pārdošanas izmaksas mainoties SIA “Kinetics Nail Systems” neto apgrozījumam, kā arī posteņu relatīvās izmaiņas laika periodā no 2015. gada līdz 2018. gadam.

#### 3.2.4. tabula

##### SIA “Kinetics Nail Systems” neto apgrozījums, pārdošanas izmaksas, to absolūtās un relatīvās izmaiņas periodā no 2015. gada līdz 2018.gadam\*

	2015	2016	2017	2018
<b>Neto apgrozījums, eur</b>	4 861 588	3 294 550	3 892 249	5 415 733
<b>Neto apgrozījuma absolūtās izmaiņas, eur</b>	1 503 176	-1 567 038	597 699	1 523 484
<b>Neto apgrozījuma relatīvās izmaiņas, %</b>	44,76	-32,23	18,14	39,14
<b>Pārdošanas izmaksas, eur</b>	943 058	709 521	1 038 260	1 371 269
<b>Pārdošanas izmaksu absolūtās izmaiņas, eur</b>	-75 893	-233 537	328 739	333 009
<b>Pārdošanas izmaksu relatīvās izmaiņas, %</b>	-7,42	-24,76	46,33	32,07

\* autores veidota tabula, izmantojot SIA “Kinetics Nail Systems” 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskata datus

Pēc apkopotajiem datiem 3.2.4. tabulā, autore secina, ka uzņēmuma pārdošanas izmaksas nemainās proporcionāli neto apgrozījumam. Piemēram, 2015. gadā pieaugot neto apgrozījumam salīdzinot ar iepriekšējo periodu, pārdošanas izmaksas samazinās pret 2014.gadu. 2016. gadā jau novērojama situācijas stabilizēšanās, kad neto apgrozījumam

samazinoties par 1 567 038 eur, pārdošanas izmaksas samazinās par 233 537 eur. 2017. gadā pārdošanas izmaksas palielinās gandrīz par 47% salīdzinot ar iepriekšējo periodu, tomēr neto apgrozījums aug tikai par 18,14% pret iepriekšējo periodu. Tomēr uzņēmums spēj optimizēt savas izmaksas un jau 2018. gadā neto apgrozījuma pieaugums pret iepriekšējo periodu ir lielāks kā pārdošanas izmaksu pieaugums pret iepriekšējo periodu.

Kopumā uzņēmuma pārdošanas izmaksu pieaugums nav vērtējamas kā līdzvērtīgs neto apgrozījuma pieaugumam, jo novērojama nemitīga neto apgrozījuma un pārdošanas izmaksu pieauguma nevienlīdzība. Kā šādas situācijas cēlonis var būt jau iepriekš minētais klienta zaudējums, kas licis ieguldīt vairāk līdzekļu, piemēram, marketingā. SIA “Kinetics Nail Systems” finanšu vadītāja G.Prauda intervijā norādīja, ka uzņēmuma vadība uzskata, ka mārketinga izmaksas ir nepieciešamas, lai neļautu patērētājam par sevi aizmirst, lai ieietu jaunos tirgos, lai spēcīnātu savus esošos tirgus. Mārketinga izmaksu ieguvumu ir ļoti grūti vērtēt, jo ieguvums ir vērtējams ļoti ilgā termiņā, piemēram, tas, ko uzņēmums iegulda šogad, lai piedalītos izstādē, ieguvumu uzņēmums saņemsim tikai pēc gada vai diviem. Autore uzskata, ka tieši šis iemesls var būt par pamatu 2017. gadā augušajām pārdošanas izmaksām, kuru rezultāti redzami tikai 2018. gadā.

Administrācijas izmaksas un to izmaiņas mainoties SIA “Kinetics Nail Systems” neto apgrozījumam, kā arī posteņu relatīvās izmaiņas laika periodā no 2015. gada līdz 2018. gadam norādītas tabulā 3.2.5.

3.2.5.tabula

**SIA “Kinetics Nail Systems” neto apgrozījums, administrācijas izmaksas, to absolūtās un relatīvās izmaiņas periodā no 2015. gada līdz 2018.gadam\***

	2015	2016	2017	2018
<b>Neto apgrozījums, eur</b>	4 861 588	3 294 550	3 892 249	5 415 733
<b>Neto apgrozījuma absolūtās izmaiņas, eur</b>	1 503 176	-1 567 038	597 699	1 523 484
<b>Neto apgrozījuma relatīvās izmaiņas, %</b>	44,76	-32,23	18,14	39,14
<b>Administrācijas izmaksas, eur</b>	532 802	553 915	581 619	735 686
<b>Administrācijas izmaksu absolūtās izmaiņas, eur</b>	198 444	21 113	27 704	154 067
<b>Administrācijas izmaksu relatīvās izmaiņas, %</b>	59,35	3,96	5,00	26,49

\* autores veidota tabula, izmantojot SIA “Kinetics Nail Systems” 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskata datus

Pēc apkopotajiem datiem 3.2.5. tabulā, autore secina, ka uzņēmumam 2015. gadā un 2016. gadā ir problēmas ar administrācijas izmaksu optimizēšanu samazinoties neto apgrozījumam un uzņēmums tikai 2017 gadā veicis izmaiņas administrācijas izmaksu apmērā.

Kā redzams, 2015. gadā administrācijas izmaksas salīdzinot ar neto apgrozījumu aug straujāk pret iepriekšējo pārskata periodu, līdzīgi novērojumi redzami 2016. gadā, kad uzņēmuma neto apgrozījums samazinās par vairāk kā 30% pret iepriekšējo gadu, tomēr administrācijas izmaksas salīdzinot ar iepriekšējo periodu aug par gandrīz 4%. Uzņēmuma situācija stabilizējas tikai 2017. gadā un 2018.gadā, kad administrācijas izmaksu pieaugums, salīdzinot ar iepriekšējo periodu ir mazāks kā neto apgrozījumam, kas vērtējams pozitīvi.

Ņemot vērā izmaiņas, kas notikušas “Uzņēmuma ienākuma nodokļa likumā”, kas stājās spēkā no 01.01.2018, pētījuma autore SIA “Kinetics Nail Systems” peļņas vai zaudējumu aprēķinā novēroja būtiskas izmaiņas maksājamajā uzņēmuma ienākuma nodokļa (turpmāk-UIN) apmērā. Autore 3.2.6. tabulā ataino kā mainījies maksājamā UIN apjoms, mainoties peļņai pirms UIN.

3.2.6.tabula

**SIA “Kinetics Nail Systems” peļņa pirms UIN, UIN, to absolūtās un relatīvās izmaiņas periodā no 2015. gada līdz 2018.gadam\***

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Peļņa pirms UIN, eur</b>	186 186	155 220	174 463	377 734
<b>Peļņas pirms UIN absolūtās izmaiņas, eur</b>	127 357	-30 966	19 243	203 271
<b>Peļņas pirms UIN relatīvās izmaiņas, %</b>	216,49	-16,63	12,40	116,51
<b>UIN, eur</b>	27 945	22 941	37 625	3 116
<b>UIN absolūtās izmaiņas, eur</b>	12 191	-5 004	14 684	-34 509
<b>UIN relatīvās izmaiņas, %</b>	77,39	-17,91	64,01	-91,72

\* autores veidota tabula, izmantojot SIA “Kinetics Nail Systems” 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskata datus

Pēc apkopotajiem datiem 3.2.6. tabulā, autore secina, ka izmaiņām “Uzņēmuma ienākuma nodokļa likumā” ir būtiska ietekme uz SIA “Kinetics Nail Systems”, ņemot vērā to, ka uzņēmums peļņu nesadala. Periodā no 2015. gada līdz 2017. gadam novērojama proporcionāla sakarība starp peļņu pirms UIN un maksājamo UIN, savukārt 2018. gadā, kad peļņa pirms UIN pieaug par 116,51% salīdzinot ar iepriekšējo periodu, maksājamā UIN apjoms samazinās par gandrīz 92% pret 2017. gadu. Šī sakarība norāda, ka izmaiņas likumdošanā nākušas par labu SIA “Kinetics Nail Systems”, nodrošinot mazāka nodokļa maksāšanu, tādējādi uzņēmums spēj uzrādīt labākus peļņas rezultātus, kurus iespējams ieguldīt turpmākā attīstībā.

Pētot peļņas vai zaudējumu aprēķinu un pielietojot vertikālo analīzi laika periodā no 2015. gada līdz 2018. gadam, novērojamas izmaiņas posteņu īpatsvarā neto apgrozījumā.

Tabulā 3.2.7. attēlots, kā pa pieciem gadiem mainās nozīmīgāko posteņu īpatsvars neto apgrozījumā.

3.2.7. tabula

**SIA “Kinetics Nail Systems” peļņas vai zaudējuma aprēķina būtiskāko posteņu īpatsvars neto apgrozījumā, laika periodā no 2015. gada līdz 2018.gadam, %\***

	2015	2016	2017	2018
<b>Neto apgrozījums</b>	100	100	100	100
<b>PPRI</b>	65,09	63,03	60,32	60,29
<b>Pārdošanas izmaksas</b>	19,40	21,54	26,68	25,32
<b>Administrācijas izmaksas</b>	10,96	16,81	14,94	13,58
<b>Pārējie saimnieciskās darbības ieņēmumi</b>	2,31	7,05	10,91	7,30
<b>Pārējās saimnieciskās darbības izmaksas</b>	2,84	0,70	3,87	0,71
<b>Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas</b>	0,20	0,26	0,61	0,51
<b>UIN</b>	0,57	0,70	0,97	0,06
<b>Peļņa</b>	3,25	4,02	3,52	6,92

\* autores veidota tabula, izmantojot SIA “Kinetics Nail Systems” 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskata datus

Pēc apkopotajiem datiem 3.2.7. tabulā, autore secina, ka PPRI īpatsvars neto apgrozījumā ar katru pārskata gadu samazinās, kas norāda uz uzņēmuma spēju efektīvi ražot un sabalansēt izmaksas, jo PPRI veido lielāko īpatsvaru no neto apgrozījuma. Pārdošanas izmaksu īpatsvars neto apgrozījumā ir otrs lielākais aiz PPRI, tā pieaugums saistās ar reklāmu izmaksu, tirgus izpēti un marketinga izmaksu pieaugumu no 362 212 eur 2015.gadā līdz 872 065 eur 2018.gadā, tām pieaugot no 38% 2015.gadā līdz 64% 2018. gadā pārdošanas izmaksu īpatsvarā. Kā trešais lielākais īpatsvars neto apgrozījumā ir administrācijas izmaksas, kuru īpatsvars pēdējo divu gadu laikā ir samazinājies, kas nozīmē, ka uzņēmums optimizējis administrācijas izmaksas. SIA “Kinetics Nail Systems” pārējās saimnieciskās darbības ieņēmumus, laika periodā no 2015.gada līdz 2018. gadam, galvenokārt (sākot no 70% līdz gandrīz 90%) veido ieņēmumi no projekta līdzfinansējuma un tie ir uzskatāmi par nepastāvīgiem, jo beidzoties darbībai projektos, finansējums vairs nebūs pieejams, tādēļ pētījuma autore nevērtēs padziļināti šo posteni. Laboratorijas vadītājam tiek izvirzīts priekšlikums nepārtraukti pētīt informāciju par iespējām apgūt līdzfinansējumu, kā arī ziņot uzņēmuma vadībai par saskatītajām iespējām pētījumu finansējuma ieguvei.

Pētījuma autore izsaka priekšlikumu, uzņēmumam saskatot draudus nākotnē vairs neiegūt finansējumu, uzņēmuma vadībai rast līdzekļus uzņēmuma iekšienē, lai arī turpmāk uzņēmums spētu veikt pētījumus un radīt jaunas inovācijas, kuras ir tik nozīmīgas uzņēmuma darbībai un jaunu klientu piesaistei, kā arī peļņas veidošanā. Pārējo posteņu īpatsvars neto

apgrozījumā sasniedz līdz 4%, savukārt 2018. gadā nepārsniedzot 1% īpatsvaru. Peļņas īpatsvars neto apgrozījumā pēdējā pārskata periodā ir audzis par 3,4 procentpunktiem, kas ir lielākais īpatsvara pieaugums pēdējo četru gadu laikā. Tā pieaugums ir saistīts ar UIN un pārējās saimnieciskās darbības izmaksu īpatsvara samazinājumu neto apgrozījumā.

Ražošanas uzņēmuma, kāds ir SIA "Kinetics Nail Systems", ir būtiski noteikt ražošanas izmaksu īpatsvar kopējās izmaksās. Turpmākajā tabulā 3.2.8. norādīts kādas izmaiņas notikušas SIA "Kinetics Nail Systems" PPRI īpatsvarā kopējās izmaksas laika periodā no 2015. gada līdz 2018.gadam.

3.2.8.tabula

**SIA "Kinetics Nail Systems" PPRI īpatsvars kopējās izmaksās laika periodā no 2015. gada līdz 2018.gadam\***

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>PPRI, eur</b>	3 164 431	2 076 418	2 347 976	3 265 202
<b>Kopējās izmaksas, eur</b>	4 787 884	3 371 552	4 142 244	5 438 050
<b>PPRI izmaksu īpatsvars kopējās izmaksās, %</b>	66,09	61,59	56,68	60,04

\* autores veidota tabula, izmantojot SIA "Kinetics Nail Systems" 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskata datus

Pēc apkopotajiem datiem 3.2.8. tabulā, autore secina, ka uzņēmuma PPRI sastāda lielāko daļu no uzņēmuma izmaksām, laika periodā no 2015.gada līdz 2018.gadam, kas norāda uz uzņēmuma saimniecisku darbību, jo lielākā daļa izmaksu veidojas un attiecas uz preču ražošanu

Pētījuma autore secina, ka uzņēmums spēj veiksmīgi darboties un attīstīties savā nozarē, neskatoties uz 2016. gadā pieredzētajām problēmām. Nepilna gada laikā uzņēmums spējis sakārtot savas izmaksas tās optimizējot, kā arī pielietot atbilstošu stratēģiju uzņēmuma stāvokļa uzlabošanai, tādējādi stabilizējot uzņēmuma rādītājus un 2018. gadā sasniedzot vēsturiski lielāko neto apgrozījumu un neto peļņu. Uzņēmumam jau laicīgi jāplāno, kur rast naudu pētījumiem jaunu inovāciju radīšanā, ja vairs nebūs pieejams pētījumu līdzfinansējums.

### **Bilances analīze**

Pēc SIA "Kinetics Nail Systems" aktuālajā gada pārskatā norādītās informācijas, uzņēmuma kopējie aktīvi 2018. gada beigās, salīdzinot ar gada sākumu, ir palielinājušies par 470 824 eiro jeb aptuveni 20%. Kopējo aktīvu, to absolūtās un relatīvās izmaiņas laika periodā no 2015.gada līdz 2018. gadam, aplūkojamas 3.2.9.tabulā.

**SIA “Kinetics Nail Systems” kopējie aktīvi, to absolūtās un relatīvās izmaiņas periodā no 2015. gada līdz 2018.gadam\***

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Aktīvi, eur</b>	2 383 842	1 777 779	2 306 233	2 777 057
<b>Aktīvu absolūtās izmaiņas, eur</b>	371 215	-606 063	528 454	470 824
<b>Aktīvu relatīvās izmaiņas, %</b>	18,44	-25,42	29,73	20,42

\* autores veidota tabula, izmantojot SIA “Kinetics Nail Systems” 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskata datus

Pēc apkopotajiem datiem 3.2.9. tabulā, autore secina, ka uzņēmums tikai 2016.gadā ir piedzīvojis aktīvu samazinājumu salīdzinot ar iepriekšējo pārskata periodu, kas skaidrojams ar klienta zaudējumu. Kopumā aktīvu pieaugums vērtējams pozitīvi, jo uzņēmumam līdztekus aug neto apgrozījums. Lai novērtētu izmaiņu cēloni, ir padziļināti jāpēta aktīva posteņu izmaiņas.

3.2.10. tabulā attēlotas uzņēmuma ilgtermiņa ieguldījumu galveno posteņu absolūtās un relatīvās izmaiņas laika periodā no 2015. gada līdz 2018. gadam.

## 3.2.10.tabula

**SIA “Kinetics Nail Systems” nemateriālie ieguldījumi, pamatlīdzekļi un ilgtermiņa finanšu ieguldījumi, to absolūtās un relatīvās izmaiņas periodā no 2015. gada līdz 2018.gadam\***

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Nemateriālie ieguldījumi, eur</b>	73 238	57 274	43 904	30 912
<b>Nemateriālo ieguldījumu absolūtās izmaiņas, eur</b>	69 872	-15 964	-12 370	-12 992
<b>Nemateriālo ieguldījumu relatīvās izmaiņas, %</b>	20,76	-21,80	-23,34	-29,59
<b>Pamatlīdzekļi, eur</b>	273 501	223 783	187 363	285 047
<b>Pamatlīdzekļu absolūtās izmaiņas, eur</b>	181 724	-49 718	-36 420	97 684
<b>Pamatlīdzekļu relatīvās izmaiņas, %</b>	198,01	-18,18	-16,27	52,14
<b>Ilgtermiņa finanšu ieguldījumi, eur</b>	400 000	152 066	354 866	355 266
<b>Ilgtermiņa finanšu ieguldījumu absolūtās izmaiņas, eur</b>	400 000	-247 934	202 800	400
<b>Ilgtermiņa finanšu ieguldījumu relatīvās izmaiņas, %</b>	400 000	-61,98	133,36	0,11

\* autores veidota tabula, izmantojot SIA “Kinetics Nail Systems” 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskata datus

Pēc apkopotajiem datiem 3.2.10. tabulā, autore secina, ka galvenais aktīvu izmaiņas galvenokārt saistīts ar pamatlīdzekļu pieaugumu 2018. gadā. Pamatlīdzekļu pieaugums saistīts ar to, ka 2018. gada maijā uzņēmums pārcēlās uz jaunām telpām, kuras bija nepieciešams pielāgot uzņēmuma saimnieciskās darbības vajadzībām. Ieguldījums pamatlīdzekļos salīdzinājumā ar 2017. gadu pieaudzis par 97 684 eiro jeb aptuveni 52%. 2015.gadā uzņēmums veicis būtiskus ieguldījumus tehnoloģiskajās iekārtās. Nemateriālo ieguldījumu postenī pēdējo trīs gadu periodā piedzīvots samazinājums, kas norāda, ka uzņēmums nav būtiski veicis

nemateriālo ieguldījumu papildinājumu. SIA “Kinetics Nail Systems” ilgtermiņa finanšu ieguldījumos postenī novērojams samazinājums no 2016. gada, ko izraisījusi līdzdalības pārtraukšana radniecīgu sabiedrību kapitālā, 2017. gadā tika izsniegts aizdevums, kas palielināja posteņa vērtību, šajā postenī 2018.gadā nav novērojamas būtiskas izmaiņas salīdzinot ar 2017. gadu .

3.2.11. tabulā attēlotas uzņēmuma apgrozāmo līdzekļu galveno posteņu absolūtās un relatīvās izmaiņas laika periodā no 2015. gada līdz 2018. gadam.

3.2.11.tabula

**SIA “Kinetics Nail Systems” nemateriālie ieguldījumi, pamatlīdzekļi un ilgtermiņa finanšu ieguldījumi, to absolūtās un relatīvās izmaiņas periodā no 2015. gada līdz 2018.gadam\***

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Krājumi, eur</b>	1 070 309	826 237	1 002 327	1 314 642
<b>Krājumu absolūtās izmaiņas, eur</b>	-245 191	-244 072	176 090	312 315
<b>Krājumu relatīvās izmaiņas, %</b>	-18,64	-22,80	21,31	31,16
<b>Debitori, eur</b>	426 540	513 233	662 841	716 559
<b>Debitoru absolūtās izmaiņas, eur</b>	-170 534	86 693	149 608	93 718
<b>Debitoru relatīvās izmaiņas, %</b>	-28,56	20,32	29,15	14,14
<b>Nauda, eur</b>	140 254	5 186	54 932	74 631
<b>Naudas absolūtās izmaiņas, eur</b>	135 344	-135 068	49 746	19 699
<b>Naudas relatīvās izmaiņas, %</b>	2756,50	-95,30	959,24	35,86

\* autores veidota tabula, izmantojot SIA “Kinetics Nail Systems” 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskata datus

Pēc apkopotajiem datiem 3.2.11.tabulā, autore secina, ka krājumu pieaugums veicinājis izmaiņas kopējos aktīvos. Palielinoties uzņēmuma apgrozījumam un pasūtījumu skaitam, ir radusies vajadzība veidot lielākus gatavās produkcijas uzkrājumus, līdz ar to krājumu atlikumi palielinājušies, sastādot 1 314 642 eiro, kas ir par 312 315 eiro jeb 31% vairāk kā 2017.gadā. Izejvielu apjoms audzis par gandrīz 63% , savukārt gatavie ražojumi auguši par vairāk kā 18% salīdzinot ar iepriekšējo pārskata periodu. Izmaiņas naudas postenī nav vērtējamas, jo posteņa vērtība strauji mainās, jo uzņēmumā nepārtraukti notiek dažādi darījumi un šis postenis atspoguļo situāciju uzņēmuma kontā tikai uz noteikto brīdi, tādēļ tā izmaiņas nav interpretējamas. SIA “Kinetics Nail Systems”, ņemot vērā nemitīgo naudas kustību, ir rūpīgi jāplāno naudas plūsma. Uzņēmuma debitoru parādu pieaugums nav vērtējams negatīvi, jo uzņēmumam palielinās apgrozījums, var redzēt, ka uzņēmums veicis korektīvas darbības debitoru parādu iekasēšanā- uzņēmuma 2018.gada neto apgrozījuma pieaugums ir lielāks kā debitoru parādu pieaugums, tomēr uzņēmumam arī turpmāk rūpīgi jāseko līdzi debitoru parādu iekasēšanai.

Pētot bilances aktīvu un pielietojot vertikālo analīzi laika periodā no 2015. gada līdz 2018. gadam, novērojamas izmaiņas posteņu īpatsvarā aktīvu kopsummā. Tabulā 3.2.12. attēlots, kā pa pieciem gadiem mainās nozīmīgāko posteņu īpatsvars aktīvu kopsummā.

3.2.12. tabula

**SIA “Kinetics Nail Systems” būtiskāko aktīva posteņu īpatsvars aktīvu kopsummā, laika periodā no 2015. gada līdz 2018.gadam, %\***

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Aktīvu kopsumma</b>	100	100	100	100
<b>Nemateriālie ieguldījumi</b>	3,07	3,22	1,90	1,11
<b>Pamatlīdzekļi</b>	11,47	12,59	8,12	10,26
<b>Ilgtermiņa finanšu ieguldījumi</b>	16,78	8,55	15,39	12,79
<b>Krājumi</b>	44,90	46,48	43,46	47,34
<b>Debitori</b>	17,89	28,87	28,74	25,80
<b>Nauda</b>	5,88	0,29	2,38	2,69

\* autore veidota tabula, izmantojot SIA “Kinetics Nail Systems” 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskata datus

Pēc apkopotajiem datiem 3.2.12. tabulā, autore secina, ka sākot ar 2016.gadu ir pieauguši debitoru parādu īpatsvars un turpmākajos gados nav saskatāmas būtiskas īpatsvara izmaiņas. Samazinoties nemateriālo ieguldījumu bilances vērtībai, samazinājies arī šī posteņa īpatsvars. Pamatlīdzekļu, kā arī krājumu īpatsvarā nav novērojamas būtiskas izmaiņas, kas norāda uz stabilu uzņēmuma stāvokli. Naudas posteņa īpatsvara izmaiņas, kā jau tika iepriekš minēts, ir grūti vērtējamas, jo uzņēmumā notiek intensīva naudas kustība.

Analizējot bilances pasīva posteņus un izmaiņas tajos, uzmanība jāpievērš lielākajiem posteņiem, kas būtu: pašu kapitāls, ilgtermiņa un īstermiņa kreditori. Tabula 3.2.13.attēlots SIA “Kinetics Nail Systems” pašu kapitāls, ilgtermiņa un īstermiņa kreditori, to absolūtās un relatīvās izmaiņas periodā no 2015. gada līdz 2018.gadam.

3.2.13.tabula

**SIA “Kinetics Nail Systems” pašu kapitāls, ilgtermiņa un īstermiņa kreditori, to absolūtās un relatīvās izmaiņas periodā no 2015. gada līdz 2018.gadam\***

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Pašu kapitāls, eur</b>	613 010	745 289	882 127	1 256 745
<b>Pašu kapitāla absolūtās izmaiņas, eur</b>	120 645	132 279	136 838	374 618
<b>Pašu kapitāla relatīvās izmaiņas, %</b>	24,20	21,58	18,36	42,47
<b>Ilgtermiņa kreditori, eur</b>	158 932	308 230	61 039	25 517
<b>Ilgtermiņa kreditoru absolūtās izmaiņas, eur</b>	-37 974	149 298	-247 191	-35 522
<b>Ilgtermiņa kreditoru relatīvās izmaiņas, %</b>	-19,29	93,94	-80,20	-58,20

3.2.13.tabulas turpinājums

	2015	2016	2017	2018
<b>Īstermiņa kreditori, eur</b>	1 611 900	724 260	1 494 795	1 363 067
<b>Īstermiņa kreditoru absolūtās izmaiņas, eur</b>	318 705	-887 640	770 535	-131 728
<b>Īstermiņa kreditoru relatīvās izmaiņas, %</b>	24,64	-55,07	106,39	-8,81

\* autores veidota tabula, izmantojot SIA "Kinetics Nail Systems" 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskata datus

Pēc apkopotajiem datiem 3.2.13. tabulā, autore secina, ka uzņēmuma pašu kapitāls ar katru gadu palielinās, jo uzņēmums darbojas ar peļņu un tā netiek sadalīta, pašu kapitāla pieaugums ir atkarīgs no katra pārskata gada peļņas, kas netiek sadalīta. SIA "Kinetics Nail Systems" ilgtermiņa saistības ir augušas tikai 2016. gadā, uzņēmumam piedzīvojot klienta zaudējumu, turpmākajos gados ilgtermiņa saistības samazinās. 2018. gadā par 35 522 eur jeb 58 % samazinājušās SIA "Kinetics Nail Systems" ilgtermiņa saistības, kas norāda uz to, ka uzņēmums spēj laicīgi nokārtot savas parādsaistības. Vērtējot uzņēmuma īstermiņa saistības, 2017. gadā tās ir palielinājušās, bet 2018. gadā tās ir samazinājušās pret iepriekšējo periodu, neskatoties uz to, ka īstermiņa aizņēmumi no kredītiestādēm palielinājušies par 195 001 eur, jeb 60% pret iepriekšējo periodu, kas saistīts ar kredītlīnijas palielināšanu. Uzņēmumam par 47% augušas saistības pret piegādātājiem un par 60% pārējās saistības pret iepriekšējo periodu neskatoties uz šādiem pieaugumiem, uzņēmums ir spējis samazināt kopējo īstermiņa saistību apjomu par 131 728 eur.

Pētot bilances pasīvu un pielietojot vertikālo analīzi laika periodā no 2015. gada līdz 2018. gadam, novērojamas izmaiņas posteņu īpatsvarā pasīvu kopsummā. Tabulā 3.2.14. attēlots, kā pa pieciem gadiem mainās nozīmīgāko posteņu īpatsvars pasīvu kopsummā.

3.2.14. tabula

**SIA "Kinetics Nail Systems" būtiskāko pasīva posteņu īpatsvars pasīvu kopsummā, laika periodā no 2015. gada līdz 2018.gadam, %\***

	2015	2016	2017	2018
<b>Pasīvu kopsumma</b>	100	100	100	100
<b>Pašu kapitāls</b>	25,72	41,92	38,25	45,25
<b>Ilgtermiņa kreditori</b>	6,67	17,34	2,65	0,92
<b>Īstermiņa kreditori</b>	67,62	40,74	59,10	53,83

\* autores veidota tabula, izmantojot SIA "Kinetics Nail Systems" 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskata datus

Pēc apkopotajiem datiem 3.2.14. tabulā, autore secina, ka uzņēmuma aizņemtais kapitāls procentuāli pārsniedz pašu kapitālu, kā arī uzņēmuma pašu kapitāla īpatsvars pasīvu kopsummā ir svārstīgs, kas saistīts ar izmaiņām gan ilgtermiņa, gan īstermiņa saistībās. Uzņēmums 2018.gadā ir spējis palielināt pašu kapitāla īpatsvaru, samazinot gan īstermiņa, gan ilgtermiņa

saistību īpatsvaru. SIA “Kinetics Nail Systems” veiksmīgi spēj kontrolēt gan pašu kapitālu, gan saistību apjomu.

Pētījuma autore secina, ka uzņēmums veiksmīgi attīstās-pieaug uzņēmuma aktīvi, kas vērtējams pozitīvi, jo nevērojams arī ievērojams neto apgrozījuma pieaugums. Aktīvu kopsummas pieaugums saistīts ar pamatlīdzekļu un krājumu posteņu vērtības pieaugumu-tika veikti ieguldījumi jaunajā uzņēmuma telpās, kā arī palielinoties pieprasījumam bija jāpalielina krājumu apjoms. Lai arī neto apgrozījums un debitoru parādi pieaug, kas ir likumsakarīgi, uzņēmumam būtu stingrāk jākontrolē debitoru parādu iekasēšana apzinoties problemātiskos klientu, kā, piemēram, Krievijas klientus, par kuriem pētījuma autore jau minēja iepriekš. SIA “Kinetics Nail Systems” veiksmīgi spēj segt savas parādsaistības, par ko liecina saistību dzēšana, tomēr uzņēmums ir palielinājis kredītlīniju, kas nav ietekmējis pašu kapitāla īpatsvaru, kas pat ir palielinājies.

### **Naudas plūsmas analīze**

SIA “Kinetics Nail Systems” naudas plūsmas pārskatā var redzēt, ka 2018. gadā<sup>129</sup> uzņēmumam uzlabojusies pamatdarbības naudas plūsma un kļuvusi pozitīva sasniedzot gandrīz 89 tūkstošus, un veic savu funkciju- nodrošina nozīmīgu uzņēmuma ienākuma daļas gūšanu. Pamatdarbības naudas plūsmas uzlabošanās iemesls ir peļņas pieaugums.

Ieguldīšanas naudas plūsmā novērojams ieguldījumu palielinājums par gandrīz 6% salīdzinot ar iepriekšējo pārskata periodu, kas nozīmē, ka uzņēmums veicis lielākus ieguldījumus salīdzinot ar 2017.gadu. Kā jau iepriekš tika minēts-ieguldījumi veikti jaunajās uzņēmuma telpās.

Izmaiņas finansēšanas darbības naudas plūsmā vērtējamas pozitīvi, jo vērojams samazinājums par 36% salīdzinājumā ar iepriekšējo periodu-uzņēmums veicis aizdevuma atmaksāšanu, kā arī izpircis nomātu pamatlīdzekli. Izmaiņas kredītlīnijā norāda uz to, uzņēmums spēj piesaistīt ārējos finansēšanas avotus un kreditori uzticas SIA “Kinetics Nail Systems”.

Kopumā pārskata gada naudas plūsma ir samazinājusies, jo salīdzinot ar iepriekšējo pārskata gadu uzņēmums ir samazinājis finansēšanas darbības naudas plūsmu, tomēr šāda naudas plūsma nodrošina gandrīz 75 tūkstošu eiro naudas līdzekļu atlikumu pārskata perioda beigās, kas ir par 36% vairāk kā iepriekšējā pārskata periodā. Kā pozitīvs faktors šī gada

---

<sup>129</sup> skatīt 10.pielikumu 91.lpp

līdzekļu atlikumam, neskatoties uz naudas plūsmas pasliktināšanos, ir naudas atlikums uz pārskata gada sākumu.

Pētījuma autore norāda, ka naudas plūsma vērtējama pozitīvi un norāda uz uzņēmuma spēju plānot savu naudas līdzekļu kustību, kā arī kreditori uzticas uzņēmumam.

### **SIA “Kinetics Nail Systems” finanšu analīzes rādītāju analīze**

Lai novērtētu SIA “Kinetics Nail Systems” darbības efektivitāti, uzņēmuma attīstības likumsakarības un raksturot uzņēmuma finansiālo pozīciju ir svarīgi sekot līdzi uzņēmuma finanšu koeficientiem, kas ietver svarīgu informāciju par uzņēmuma finansiālo stāvokli. Lai novērtētu koeficientus, tie tiks salīdzināti ar kosmētikas ražošanas nozares vidējiem rādītājiem, kā arī ar AS “MADARA Cosmetics” finanšu rādītājiem. Pētījuma autore aplūkos likviditātes, rentabilitātes, maksāspējas koeficientus, kā arī līdzekļu izmantošanas efektivitātes rādītājus.

#### **Likviditāte**

Kā jau pētījuma autore iepriekš rakstīja-likviditāte ir uzņēmuma spēja segt savas īstermiņa saistības, tas liecina par uzņēmuma spēju norēķināties ar kreditoriem un palīdz pieņemt lēmumus par investīcijām, iegādāties jaunus pamatlīdzekļus vai paplašinot darbību. Kā intervijā norādīja uzņēmuma finanšu vadītāja G.Prauda, uzņēmuma pirmā likviditātes nodrošināšana., likviditāte ir rādītājs, kam tiek sekots līdzi nedēļas ietvaros. SIA “Kinetics Nail Systems” likviditātes rādītāji laika periodā no 2015.gada līdz 2018. gadam attēloti 3.2.15. tabulā.

*3.2.15.tabula*

**SIA “Kinetics Nail Systems” likviditātes rādītāji 2015.-2018.gadā\***

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
Likviditātes kopējais koeficients	1,02	1,86	1,25	1,41
Likviditātes starpseguma koeficients	0.35	0,69	0.52	0,51
Absolūtās likviditātes koeficients	0,09	0,01	0,04	0,05

\* autores veidota tabula, izmantojot SIA “Kinetics Nail Systems” 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskata datus

Pēc apkopotajiem datiem 3.2.15. tabulā, autore secina, ka likviditātes kopējais koeficients visus četrus gadus ir normas robežās. Kā arī izvērtējot uzņēmuma krājumu un debitoru parādu pieaugumu, darba autore uzskata, ka viss ir normas robežās, un tie uzskatāmi par likvīdiem, jo uzņēmumam līdztekus aug apgrozījums, līdz ar to likviditātes kopējo koeficientu var vērtēt pozitīvi, 2018. gadā tas ir audzis, salīdzinot ar iepriekšējo periodu, kas arī vērtējams pozitīvi, jo izmaiņas ir samērīgas. SIA “Kinetics Nail Systems” spēj segt īstermiņa saistības ar apgrozāmajiem līdzekļiem. Pēc uzņēmuma stratēģijas maiņas novērojams samērā būtisks likviditātes koeficienta pieaugums, kas 2017.gadā samazinās. 2018.gadā kopējais

likviditātes koeficients pieaug sasniedzot vienu īstermiņa saistību vienību uz 1,41 vienības apgrozāmo līdzekļu. Šīs izmaiņas izraisījis apgrozāmo līdzekļu pieaugums straujāk kā īstermiņa saistību pieaugums. Salīdzinot ar kosmētikas ražošanas nozares vidējo kopējās likviditātes koeficientu, kas 2016.gadā bija 1,7, 2017.gadā 1,25 un 2018.gadā 1,26, var secināt, ka SIA "Kinetics Nail Systems" rādītāji ir labāki par vidējiem nozarē, gan 2016. gadā, gan 2018.gadā.<sup>130</sup> Savukārt veicot salīdzinājumu ar nozares konkurentu AS "MADARA Cosmetics" likviditātes kopējo rādītāju, kas 2015.gadā ir 2,96, 2016.gadā 3,54 un 2017.gadā ir 6,06 var secināt, ka uzņēmums nesaimnieciski izmanto aktīvus, jo koeficients pārsniedz gan nozares vidējos rādītājus, gan arī ieteicamo normu 2,5. Pētījuma autore secina, ka SIA "Kinetics Nail Systems" kopējais likviditātes rādītājs atbilst normas robežām, kā arī ir labāks par nozares vidējiem rādītājiem, kas vērtējams pozitīvi.

Vērtējot likviditātes starpseguma koeficientu var redzēt, ka tas nerasniedz vēlamās robežas no 0,8 līdz 1 nevienā no pārskata periodiem, kas nav vērtējams labi. Tomēr var novērot, ka tieši pēc stratēģijas maiņas 2016.gadā šis koeficients ir uzlabojies par gandrīz divām reizēm, kas nozīmē, ka stratēģijas maiņa pozitīvi ietekmējusi šo rādītāju. Koeficientam sākot ar 2017.gadu ir tendence pasliktināties 2018.gadā sasniedzot 0,51, kas nozīmē, ka uzņēmums spēs dzēst savas īstermiņa saistības tikai aptuveni 51% apmērā ar naudas un citiem sagaidāmiem ienākumiem no preču realizācijas. Veicot salīdzinājumu ar nozares vidējiem rādītājiem, kas 2016.gadā ir 0,7, 2017.gadā-0,83, 2018.gadā 0,81, var novērt, ka tie ir augstāki par SIA "Kinetics Nail Systems" uzrādītājiem.<sup>131</sup> Salīdzinot ar AS "MADARA Cosmetics", uzņēmuma starpseguma likviditāte laika periodā no 2015. gada līdz 2017. gadam ir virs 1,8, 2017. gadā pārsniedzot 4, kas norāda uz to, ka uzņēmuma bankas kontā ir pārāk daudz naudas līdzekļu (2017. gadā naudas līdzekļu apjoms kontā audzis par gandrīz 3,5 miljoniem). Tomēr ir jāņem vērā, ka naudas līdzekļu apjoms var krasī svārstīties. Autore uzskata, ka SIA "Kinetics Nail Systems" būtu jāpalielina starpseguma likviditātes koeficients, palielinot naudas līdzekļu apjomu kontā, jo uzņēmuma starpseguma likviditātes koeficients ir zem nozares vidējā rādītāja, kas ir vērtējams negatīvi.

Līdzīgi kā likviditātes starpseguma koeficients, arī absolūtās likviditātes koeficients laika periodā no 2015.gada līdz 2018. gadam nerasniedz vēlamās normas robežas no 0,20 līdz 0,25 un vērtējams kā nepietiekams. Absolūtā likviditāte parāda, ka uzņēmumam ir problēmas ar naudas līdzekļiem īstermiņa saistību segšanai, kas var radīt problēmas ar saistību kārtošanu. Lai nodrošinātu īstermiņa saistību segšanu, SIA "Kinetics Nail Systems" savā 2017.gada

<sup>130</sup> *Nozaru finanšu koeficienti*. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/lapsaext?act=URNACEFINK> (skatīts 11.05.2019)

<sup>131</sup> *Nozaru finanšu koeficienti*. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/lapsaext?act=URNACEFINK> (skatīts 11.05.2019)

pārskatā norādījis, ka tiek piesaistīts papildus finansējums apgrozāmo līdzekļu finansēšanai, kā arī 2018. gadā uzņēmums piesaistījis īstermiņa kredītlīniju 195 001 eur apmērā. Kā var redzēt pēc uzņēmuma stratēģijas maiņas šis rādītājs samazinājies. Tomēr naudas līdzekļu apjoms var krasi svārstīties, bet, tā kā likviditātes rādītāji tiek rēķināti uz konkrēto datumu, tie var neatspoguļot patieso situāciju uzņēmumā. AS “MADARA Cosmetics” uzrāda labākus rādītājus kā SIA “Kinetics Nail Systems”. Visos trīs periodos “Madara” nekavējoties var segt vairāk par 50% no īstermiņa saistībām. Pētījuma autore norāda, ka SIA “Kinetics Nail Systems”, kā jau iepriekš tika minēts, ir jāpalielina naudas līdzekļu apjoms, ko var panākt stingrāk kontrolējot debitoru apmaksas termiņus. Tāpat uzņēmumam būtu jāapsver iespēja pārslēgt īstermiņa aizņēmumus uz ilgtermiņa aizņēmumiem, (uzņēmums divus gadus pēc kārtas ir saņēmis īstermiņa aizdevumu) kas samazinās procentu maksājumus un noņems slogu no likviditātes, lai uzņēmums var brīvāk norēķināties ar īstermiņa kreditoriem. Pētījuma autore rekomendē uzņēmuma vadītājam kopā ar finanšu direktori veikt pārrunas ar apkalpojošu banku par iespējām samazināt īstermiņa saistības un palielināt ilgtermiņa saistības, tādejādi samazinot procentu maksājumus un palielinot naudas līdzekļu apjomu.

Pēc diplomdarba autores domām, SIA “Kinetics Nail Systems” ir slikti likviditātes rādītāji un norāda uz sliktu uzņēmuma spēju segt savas īstermiņa saistības. Vienīgi kopējais likviditātes rādītāju atrodas normas robežās. Starpsējuma likviditātes koeficients un absolūtais likviditātes koeficients būtu jāuzlabo palielinot naudas līdzekļu apjomu, ko varētu panākt, stingrāk kontrolējot debitorus, kā arī nosakot ātrākus apmaksas termiņus vai lielāku priekšapmaksu. Tomēr arī nedrīkst aizmirst to, ka naudas līdzekļu apjoms uz bilances datumu var krasi svārstīties un būtiski ietekmēt uzņēmuma likviditāti.

### **Rentabilitāte**

Lai novērtētu uzņēmuma darbības efektivitāti, tiek izmantoti rentabilitātes rādītāji. G.Prauda, SIA “Kinetics Nail Systems” finanšu direktore norāda, ka uzņēmuma rentabilitāte tiek aplūkots gada ietvaros. SIA “Kinetics Nail Systems” likviditātes rādītāji laika periodā no 2015.gada līdz 2018. gadam attēloti 3.2.16 tabulā

*3.2.16.tabula*

**SIA ‘Kinetics Nail Systems’ rentabilitātes rādītāji 2015.-2018.gadā\***

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Apgrozījuma rentabilitāte, %</b>	3,25	4,02	3,52	6,92
<b>Aktīvu rentabilitāte, %</b>	8,21	9,22	8,60	14,59
<b>Pašu kapitāla rentabilitāte, %</b>	25,81	17,75	15,51	29,81
<b>Peļņas attiecība pret darbinieku, eur</b>	1393,21	2004,23	2243,25	4802,79

\* autores veidota tabula, izmantojot SIA “Kinetics Nail Systems” 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskata datus

Pēc apkopotajiem datiem 3.2.16. tabulā, autore secina, ka apgrozījuma rentabilitāte, četrus gadu periodā ir svārstīga, savu augstāko punktu sasniedzot 2018. gadā, kad gūta vislielākā peļņa no vienas neto apgrozījuma vienības, kas skaidrojams ar uzņēmuma neto apgrozījuma un peļņas augstākajiem rādītājiem uzņēmuma pastāvēšanas laikā. AS "MADARA Cosmetics" apgrozījuma rentabilitāte laika periodā no 2015.gada līdz 2017. gadam sasniedz atbilstoši 12,49%, 14,28% un 17,56% rentabilitāti, kas ir vidēji četras reizes lielāka par SIA "Kinetics Nail Systems" apgrozījuma rentabilitāti. Kopumā vērtējot rādītāji ir samēra zemi, kas skaidrojams ar augstām pārdošanas un administrācijas izmaksām. Rādītājs parāda, ka uzņēmumam jādomā par veidiem, kā optimizēt ar ražošanu nesaistītās izmaksas. Pētījuma autore izsaka priekšlikumu uzņēmuma vadītājam veikt pārrunas ar struktūrvienību vadītājiem par iespēju katrā struktūrvienībā samazināt ar ražošanu nesaistītās izmaksas un veikt izmaksu optimizāciju.

Aktīvu rentabilitāte, līdzīgi kā komerciālā rentabilitāte ir svārstīga un augstāko procentuālo vērtību sasniedz 2018.gadā. Tomēr arī šis rādītājs norāda uz zemu aktīvu atdevi, kas skaidrojams ar SIA "Kinetics Nail Systems" saimnieciskās darbības nozari, kuras specifika prasa lielas sākotnējās investīcijas. Salīdzinot ar AS "MADARA Cosmetics" aktīvu rentabilitāti, tā laika periodā no 2015.gada līdz 2017. gadam nav mazāka par 14%. SIA "Kinetics Nail Systems" tikai 2018. gadā sasniedz 14,59% rentabilitāti, kas vērtējams pozitīvi un norāda uz lielāku aktīvu atdevi kā iepriekšējos gados, ieguldījumi sāk attaisnoties un uzņēmums sasniedz līdzīgu aktīvu rentabilitāti kā AS "MADARA Cosmetics", kas vērtējams pozitīvi.

Pašu kapitāla rentabilitāte no 2015.gada līdz 2017. gadam ir ievērojami kritusies, tomēr 2018. gadā tā sasniedz augstāko līmeni pēdējo četrus gadu laikā. Rādītāja pieaugums vērtējams kā labs, tas ir pievilcīgs arī potenciālajiem investoriem, jo īpašnieku finanšu līdzekļu ienesīgums uz katru ieguldīto eiro 2018.gadā bija 29,81 %. Vērtējot paša kapitāla rentabilitāti salīdzinot to ar kosmētikas ražošanas nozares vidējiem rādītājiem, kuri no 2016. gada līdz 2018.gadam ir negatīvi, var secināt, ka SIA "Kinetics Nail Systems" darbojas veiksmīgi un dod ienesīgumu uz katru ieguldīto eiro.<sup>132</sup> AS "MADARA Cosmetics" pašu kapitāla rentabilitāte savukārt ir ļoti mainīga, 2015. gadā esot tuvu SIA "Kinetics Nail Systems" pašu kapitāla rentabilitātei, augstāko līmeni sasniedzot 2016. gadā-27,01%, 2017. gadā piedzīvojot kritumu uz 17%. kopumā SIA "Kinetics Nail Systems" pašu kapitāla rentabilitāte vērtējama pozitīvi, jo tā ir lielāka par nozares vidējo, kā arī ir ļoti līdzīga AS "MADARA Cosmetics" pašu kapitāla rentabilitātei, izņemot 2016. gadā, kad uzņēmums SIA "Kinetics Nail Systems" cieta no būtiska

---

<sup>132</sup> *Nozaru finanšu koeficienti*. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/lapsaext?act=URNACEFINK> (skatīts 11.05.2019)

klienta zaudējuma

Vērtējot peļņu uz vienu darbinieku, var novērot, ka tā ar katru gadu palielinās, kas norāda uz uzņēmuma tehnoloģiskās efektivitātes pieaugumu, kas vērtējams pozitīvi un norāda uz to, ka uzņēmums attīstās. Šajā gadījumā AS "MADARA Cosmetics" peļņa uz vienu darbinieku periodā no 2015.gada līdz 2017. gadam nav mazāka par 10 000 eiro uz vienu darbinieku. Atšķirība ir ievērojama, bet tā skaidrojama ar atšķirībām uzņēmumu peļņā. Savukārt nozarē uzņēmumi vidēji nemaz peļņu negūst.<sup>133</sup> Viss norāda uz to, ka SIA "Kinetics Nail Systems" vēl tikai attīstās un tehnoloģiskā efektivitāte ar katru gadu aug.

SIA "Kinetics Nail Systems" rentabilitātes rādītāji kopumā vērtējami kā labi, izņemot apgrozījuma rentabilitāti, kas ir mazāka par kosmētikas ražošanas nozares līderi, kas norāda uz to, ka uzņēmuma jāoptimizē ar ražošanu nesaistītas izmaksas. Uzņēmuma sāk atmaksāties veiktie ieguldījumi aktīvos. Pašu kapitāla rentabilitāte norāda, ka uzņēmums uz katru ieguldīto eiro sniedz peļņu. Tāpat pozitīvi vērtējams peļņas pieaugums uz katru darbinieku, kas norāda uz darbības efektivitātes pieaugumu.

### **Maksātspēja**

Maksātspējas rādītāji raksturo uzņēmuma ilgtermiņa maksātspēju un finansiālo stabilitāti. G.Prauda, uzņēmuma finanšu vadītāja, norāda, ka SIA "Kinetics Nail Systems" būtiski ir nodrošināt maksātspēju un tas uzņēmumam ir prioritāte. Uzņēmuma maksātspējai tiek sekots līdz nedēļas ietvaros. SIA "Kinetics Nail Systems" maksātspējas rādītāji attēloti 3.2.17tabulā.

*3.2.17.tabula*

**SIA „Kinetics Nail Systems” maksātspējas rādītāji no 2015. līdz 2018. gadam**

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Finansiālās atkarības koeficients</b>	0,74	0,58	0,62	0,55
<b>Finansiālās neatkarības koeficients</b>	0,26	0,42	0,38	0,45
<b>Maksājamo procentu seguma koeficients</b>	20,37	18,88	8,29	14,77

\* autores veidota tabula, izmantojot SIA "Kinetics Nail Systems" 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskata datus

Pēc apkopotajiem datiem 3.2.17. tabulā, autore secina, ka finansiālās atkarības koeficients ir mainīgs, tomēr ar tieksmi samazināties, 2018. gadā sasniedzot 0,55. Salīdzinot ar AS "MADARA Cosmetics" finansiālās atkarības koeficientu, kurš no 2015.gada 0,42,

<sup>133</sup> *Nozaru finanšu koeficienti*. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/lapsaext?act=URNACEFINK> (skatīts 11.05.2019)

samazinājies līdz 0,19, kas norāda uz to, ka uzņēmums neizmanto iespēju izmantot aizņemto kapitālu, SIA "Kinetics Nail Systems" rādītāji šajā gadījumā, pēc autores domām, vērtējami kā labi, jo visos periodos iekļaujas normas robežās, kā arī uzņēmuma tiek izsniegti kredīti.

Finansiālās neatkarības koeficientam novērojama pretēja sakarība-2018. gadā tas palielinās sasniedzot 0,45. Dažu kreditoru acīs uzņēmums var būt nesaistošs un tie var saskatīt draudus sadarbībā ar šādu uzņēmumu, var rasties problēmas saņemt jaunus aizņēmumus, kā arī aizņēmumi var tikt piešķirti ar augstākām procentu likmēm, jo pastāv iespēja, ka uzņēmums pārādu neatdos. Tomēr, ņemot vērā faktu, ka dzīvojam tirgus ekonomikā, finansiālās neatkarības koeficients liecina par uzņēmuma stāvokļa uzlabošanos, uzņēmuma elastību, spēju ātri reaģēt uz situācijas izmaiņām, saņemt kredītus un tos atdot, par kredītuzticību uzņēmumam. SIA "Kinetics Nail Systems" pēdējos divos gados ir piešķirti aizņēmumi, var uzskatīt, ka aizdevēju acīs uzņēmums ir stabils un spēj nokārtot un arī nākotnē spēs nokārtot savas parādsaistības.

Finansiālā līdzsvara koeficients norāda, ka uzņēmums vairāk izmanto aizņemto kapitālu kā pašu kapitālu, ko kā negatīvu faktoru uztver kreditori analizējot uzņēmumu, tomēr, kā jau pētījuma autore minēja, aizdevumi uzņēmumam ir izsniegti gan 2017. gadā, gan 2018. gadā, kas norādā uz kreditoru uzticību SIA "Kinetics Nail Systems".

Maksājamo procentu seguma koeficientam vērojams samazinājums pēdējo četru gadu laikā, tomēr tas stabili turas virs 1 un kreditori var būt droši, ka uzņēmums spēs samaksāt tiem pienākošos procentu maksājumus, jo maksājамie procenti tiek vairākkārtīgi segti (2018.gadā 14,77 reizes) ar peļņu pirms procentu un nodokļu atskaitīšanas. AS "MADARA Cosmetics" šie koeficienti ir lielāki, jo uzņēmumam ir mazāks aizņemtā kapitāla apjoms.

Diplomdarba autore secina, ka uzņēmums ir maksājspējīgs un finansiāli stabils, uzņēmuma stāvoklis uzlabojas, uzņēmums ir elastīgs, spēju ātri reaģēt uz situācijas izmaiņām, saņemt kredītus un tos atdot-tas spēj veiksmīgi izmantot aizņemto kapitālu

### **Uzņēmuma līdzekļu aprites rādītājs**

Uzņēmuma līdzekļu aprites rādītāji raksturo uzņēmuma līdzekļu izmantošanas efektivitāti. Tabulā 3.2.18. norādīts SIA "Kinetics Nail Systems" pamatlīdzekļu aprites koeficients, krājumu aprites koeficients, apgrozāmo līdzekļu aprites koeficients, kā arī visu aktīvu aprites koeficients.

**SIA „Kinetics Nail Systems” pamatlīdzekļu, krājumu, apgrozāmo līdzekļu, visu aktīvu aprīte laika periodā no 2015. gada līdz 2018.gadam\***

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Pamatlīdzekļu aprītes koeficients</b>	17,78	14,72	20,77	18,00
<b>Krājumu aprītes koeficients</b>	2,96	2,51	2,34	2,48
<b>Krājumu aprītes ilgums, dienas</b>	~123	~145	~156	~148
<b>Apgrozāmo līdzekļu aprītes koeficients</b>	2,97	2,45	2,26	2,57
<b>Apgrozāmo līdzekļu aprītes ilgums, dienas</b>	~123	~149	~162	~142
<b>Visu aktīvu aprītes koeficients</b>	2,04	1,85	1,68	1,95
<b>Visu aktīvu aprītes ilgums</b>	~179	~197	~217	~187

\* autores veidota tabula, izmantojot SIA “Kinetics Nail Systems” 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskata datus

Pēc apkopotajiem datiem 3.2.18. tabulā, autore secina, ka pamatlīdzekļu aprītes koeficients visus pārskata periodus ir svārstīgs 2017. gadā palielinoties līdz 20,77, bet 2018. gada nokrītot līdz 18,00. AS “MADARA Cosmetics” šis koeficients nevienā no trīs pārskata periodiem nepārsniedz 4.27. Koeficients norāda, ka SIA “Kinetics Nail Systems” pamatlīdzekļus izmanto efektīvāk un tie ir ienesīgāki kā AS “Madara Cosmetics”, šis koeficients uzskatāms par apmierinošu.

Lai novērtētu krājumu aprītes ilgumu dienās ir būtiski to salīdzināt ar AS “MADARA Cosmetics” krājumu aprītes ilgumu. AS “MADARA Cosmetics” krājumu aprītes periods 2015.gadā ir ~160 dienas, 2016.gadā- ~177 dienas un 2017.gadā- ~209 dienas. Pēc šī salīdzinājuma var teikt, ka SIA “Kinetics Nail Systems” veiksmīgi plāno savu krājumu aprīti un tās ilgumus ir mazāks par AS “MADARA Cosmetics” krājumu aprīti. Arī nozares vidējie rādītāji ir virs SIA “Kinetics Nail Systems” krājumu aprītes ilguma- 2016. gadā tā ir ~223 dienas, 2017. gadā ~197 dienas un 2018.gadā ~151 diena.<sup>134</sup> SIA “Kinetics Nail Systems” pēdējo trīs gadu periodā krājumu aprītes koeficients nav piedzīvojis būtiskas izmaiņas, kas nozīmē, ka uzņēmums ir veiksmīgi plāno krājumu kustību, tie nes cerētos ieņēmumus. Arī uzņēmuma 2018.gada pārskatā norādīts, ka palielinoties uzņēmuma apgrozījumam un pasūtījumu skaitam, ir radusies vajadzība veidot lielākus gatavās produkcijas uzkrājumus, līdz ar to krājumu atlikumi palielinājušies, tomēr uzņēmuma krājumu aprītes ilgums salīdzinot ar 2017.gadu ir samazinājies, kopumā uzņēmuma krājumu aprīte un tās plānošana ir vērtējama pozitīvi.

Apgrozāmo līdzekļu aprītes koeficients SIA “Kinetics Nail Systems” vērtējams kā pietiekams, jo salīdzinot ar AS “MADARA Cosmetics” tas ir par 71 dienu ātrāks 2015.gadā,

<sup>134</sup> Nozaru finanšu koeficienti. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/lapsaext?act=URNACEFINK> (skatīts 11.05.2019)

2016. gadā par 38 dienām, bet 2017. gadā par 210 dienām ātrāks. SIA “Kinetics Nail Systems” apgrozāmo līdzekļu aprites periods no 2018. gada 162 dienām, sarucis uz 142 dienām 2018.gadā, kas rāda, ka apgrozāmo līdzekļu aprite kļuvusi ātrāka, kas nozīmē, ka uzņēmuma līdzekļu izmantošanas efektivitāte ir augusi.

Vērtējot visu aktīvu aprites ilgumu, var redzēt, ka rādītāji ir zemi (aprites ilgums ir liels), jo veicot aprēķinu tiek izmantoti visi uzņēmuma aktīvi. 2018. gadā aprites ilgums ir uzlabojies, salīdzinot ar 2016. gadu un 2017. gadu. Tomēr salīdzinot ar AS “MADARA Cosmetics” aprites rādītājiem, kas 2015.gadā ir 361 diena, 2016. gadā 297 dienas un 2017. gadā 474 dienas, var secināt, ka SIA “Kinetics Nail Systems” vidu aktīvu aprites ilgums ir labs, salīdzinot ar nozares līderi, un uzņēmums efektīvi izmanto rīcībā esošos aktīvus demonstrējot aktīvu pārvaldības efektivitātes palielināšanos un spēju ģenerēt papildu ieņēmumus

Kopumā vērtējot uzņēmuma pamatlīdzekļu aprites ilgums, krājumu aprites ilgums, apgrozāmo līdzekļu aprites ilgums, kā arī visu aktīvu aprites ilgums vērtējami kā labi, gan salīdzinot ar nozares vidējiem rādītājiem, gan arī kosmētikas ražošanas nozares līderi AS “MADARA Cosmetics”. Uzņēmums efektīvi izmanto rīcībā esošos aktīvus.

Vērtējot uzņēmuma darbības efektivitāti, ir nozīmīgi novērtēt un salīdzināt debitoru un kreditoru aprites ilgumu (debitoru aprites perioda aprēķinam tiek izmantoti pircēju un pasūtītāju parādi, savukārt kreditoru aprites koeficienta aprēķinam tiek izmantoti parādi piegādātājiem).

3.2.19 tabulā norādīti SIA “Kinetics Nail Systems” debitoru un kreditoru aprite.

3.2.19.tabula

**SIA „Kinetics Nail Systems” debitoru un kreditoru aprite laika periodā no 2015. gada līdz 2018. gadam\***

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Debitoru aprites koeficients</b>	13,29	7,41	7,28	16,93
<b>Debitoru aprites ilgums, dienas</b>	~27	~49	~50	~22
<b>Kreditoru aprites koeficients</b>	6,54	7,17	7,57	7,21
<b>Kreditoru aprites ilgums, dienas</b>	~56	~51	~49	~51

\* autores veidota tabula, izmantojot SIA “Kinetics Nail Systems” 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskata datus

Pēc apkopotajiem datiem 3.2.19. tabulā, autore secina, ka SIA “Kinetics Nail Systems” ir būtiski uzlabojis debitoru apriti 2018. gadā tai sasniedzot ~22 dienas, kas ir īsākais periods pēdējo četru gadu laikā. Kā iemesls šīm izmaiņām ir debitoru parādu samazinājums un neto apgrozījuma pieaugums, kas norāda uz to, ka uzņēmums veicis izmaiņas debitoru iekasēšanas politikā. Salīdzinot SIA “Kinetics Nail Systems” debitoru apriti ar nozares vidējiem rādītājiem, kuri 2016. gadā ir 134 dienas, 2017.gadā 86 dienas un 2018. gadā 60 dienas, var redzēt, ka

uzņēmums izvēlējies efektīvu debitoru iekasēšanas politiku.<sup>135</sup> Pētījuma autore uzskata, ka arī turpmāk uzņēmumam rūpīgi jāseko līdzi debitoru parādu iekasēšanai un nepieciešamības gadījumā jāmaina apmaksas nosacījumi, kā arī jāmotivē debitori ar atlaižu piešķiršanu, ja tie norēķinās agrāk vai pat samaksā avansu par nākamo piegādi.

Piegādātāju apmaksas ilgums pēdējo četru gadu laikā nav būtiski mainījies un vidēji ir 52 dienas. Salīdzinot ar AS “MADARA Cosmetics”, kuras 2017. gada kreditoru apmaksas ilgums bija 69 dienas, var uzskatīt, ka SIA “Kinetics Nail Systems” veic laicīgu samaksu par saņemtajām precēm un pakalpojumiem. Tāpat arī pozitīvi vērtējams fakts, ka uzņēmuma debitoru aprites ilgums 2018. gadā ir par 29 dienām ātrāks kā kreditoru aprites ilgums, kas liecina par līdzsvarotiem debitoru un kreditoru aprites ilgumiem, kas ļauj naudas līdzekļus iekasēt agrāk savlaicīgi apmaksāt kreditoru rēķinus.

Kopumā vērtējot debitoru un kreditoru aprite ir līdzsvarota-debitoru apmaksas termiņš ir īsāks par kreditoru apmaksas termiņu. Var redzēt, ka SIA “Kinetics Nail Systems” ieguldījis darbu, lai sakārtotu debitoru parādu iekasēšanas termiņus un tos rūpīgāk kontrolējot, tomēr uzņēmumam jāturpina stingra debitoru kontrole, lai varētu turpināt efektīvu darbību un veiksmīgu norēķināšanos ar kreditoriem.

Pētījuma autore norāda, ka SIA “Kinetics Nail Systems” līdzekļu aprites rādītāji ir uzskatāmi par labiem salīdzinot gan ar nozares vidējiem rādītājiem, gan ar AS “MADARA Cosmetics” un var secināt, ka uzņēmums efektīvi izmanto rīcība esošos līdzekļus. SIA “Kinetics Nail Systems” jāturpina stingri kontrolēt debitoru spēju norēķināties par veiktajiem pasūtījumiem.

### **3.4. SIA “Kinetics Nail Systems” saimnieciskās darbības pozitīvās un negatīvās puses, uzņēmuma turpmākā attīstība**

Lai novērtētu uzņēmuma saimnieciskās darbības pozitīvās un negatīvās puses, ir noderīgi veikt SVID analīzi. SVID analīze ir plānošanas rīks, ko izmanto, lai izprastu uzņēmuma stiprās puses, vājās puses, iespējas un draudus. Tas ietver uzņēmuma mērķa noteikšanu un iekšējo un ārējo faktoru identificēšanu, kas ir labvēlīgi vai nelabvēlīgi šī mērķa sasniegšanai.<sup>136</sup> SIA “Kinetics Nail Systems” SVID analīze attēlota 3.4.1. tabulā.

---

<sup>135</sup> *Nozaru finanšu koeficienti*. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/lapsaext?act=URNACEFINK> (skatīts 11.05.2019)

<sup>136</sup> *SWOT analysis*. Pieejams: <https://rapidbi.com/swotanalysis/#Background> (skatīts 12.05.2019)

## SIA "Kinetics Nail Systems" SVID analīze 2018. gadam

Stiprās puses	Vājās puses
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uzņēmumā darbojas intelektuāli jaunie speciālisti, kuri aizrautīgi darbojas jaunu inovāciju radīšanā;</li> <li>• Attīstīta ražošanas noteiktā nišā;</li> <li>• ISO sertifikāti, kas apliecina produkcijas kvalitāti;</li> <li>• Piedāvājumā 900 dažādi produkti;</li> <li>• Uzņēmuma īpašumā ir pasaulē pirmā automātiskā nagu pārklājumu ražošanas tehnoloģija;</li> <li>• Atpazīstamība savā nozarē gan Latvijā, gan pasaulē;</li> <li>• Vienīgais profesionālo nagu laku ražotājs Latvijā.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ražošanas tehnoloģiju trūkums ražošanas apjomu celšanai;</li> <li>• Grūtības iekasēt Krievijas debitoru parādus, nepārtraukti jākontrolē debitori</li> <li>• Liels darījumu skaits USD;</li> <li>• Atkarība no projektu līdzfinansējumiem;</li> <li>• Augstas ar ražošanu nesaistītās izmaksas</li> <li>• Populāri ārzemju konkurenti kā O.P.I, kas jau ir iekarojuši savu tirgu;</li> <li>• Izdevumi eksportam.</li> </ul>
Iespējas	Draudi
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jaunu un inovatīvu produktu ieviešana tirgū;</li> <li>• Inovācijas un iespējas tās radīt;</li> <li>• Jaunu, izglītotu darbinieku piesaiste (ķīmiķi, zinātnieki);</li> <li>• Jaunu klientu piesaistīšana piedaloties izstādēs un mārketinga aktivitātēs;</li> <li>• Starptautisko tirgu apguve;</li> <li>• Iespēja piesaistīt aizņemto kapitālu.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Būtiskas izmaiņas likumdošanā, ekonomikā un politikā;</li> <li>• Ietekmē izmaiņas tirgū-liels konkurentu skaits;</li> <li>• Izmaiņas kvalitātes standartos un izejvielu tirgū;</li> <li>• Kiberdraudi;</li> <li>• Komerccnoslēpuma izpaušana;</li> <li>• Speciālistu zaudēšana.</li> </ul>

\* autores veidota tabula izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju

Pētījuma autores veiktā SVID analīze norāda uz SIA "Kinetics Nail Systems" uzņēmējdarbības stiprajām pusēm, vājajām pusēm, kā arī iespējām un draudiem.

Vērtējot uzņēmumu ir būtiski noteikt uzņēmuma turpmāko attīstību. Kā norādīts SIA "Kinetics Nail Systems" 2018. gada pārskatā, uzņēmums 2019. gadā turpinās jaunu produktu izstrādāšanu un zīmola "Kinetics Nail Systems" reklamēšanu gan Latvijā, gan ārvalstīs. Sabiedrība turpinās izmantot pieejamās atbalsta programmas un iegūtos līdzekļus izmantos jaunu produktu veidu izstrādei, kā arī jaunu tirgu apgūšanai.

2019. gadā plānots sākt jaunu pētījumu sadarbībā ar SIA "VMKC" -"Polimēru mikrogranulām pildīti UV gaismā cietējoši kompozītpārklājumi". SIA "Kinetics Nail Systems" finanšu vadītāja intervijā ar pētījuma autori sacīja:"

Uzņēmums vēlas tuvāko trīs gadu laikā sasniegt 10 miljonu apgrozījumu, turpināt ražot un izstrādāt augstas kvalitātes profesionālos nagu kopšanas produktus, izveidot savu modernu ražotni.” Pēc pētījuma autores domām, uzņēmumam ir visas iespējas kļūt par Latvijā vadošo kosmētikas ražošanas uzņēmumu turpinot pielietot jau izstrādāto darbības stratēģiju, radot jaunas inovācijas, iekarojot gan Latvijas, gan ārvalstu tirgu.

## SECINĀJUMI UN PRIEKŠLIKUMI

Pamatojoties uz diplomdarbā veikto pētījumu par SIA “Kinetics Nail Systems”, darba autore izdara sekojošus secinājumus:

1. Savlaicīga uzņēmējdarbības risku novērtēšana ir nozīmīga uzņēmuma darbībā un spēj samazināt iespējamus uzņēmuma zaudējumus.
2. Uzņēmējdarbības riski iedalās sešās grupās: izmaiņas valsts kopējā ekonomikā, politikā vai likumdošanā, izmaiņas tirgū, ražošanas riski, finanšu riski, cilvēka faktora riski, dabas stihijas.
3. Risku novērtēšanā tiek izmantotas trīs metodes: riska statistiskā novērtēšanas metode, ekspertu metode, speciālu koeficientu metode.
4. Uzņēmuma finanšu analīze ir nozīmīga uzņēmuma vadībai un partneriem, tā ļauj iepazīties ar uzņēmuma finansiālo stāvokli un pieņemt lēmumus turpmākai darbībai.
5. Kā finanšu analīzes informācijas avoti kalpo uzņēmuma bilance, peļņas vai zaudējuma aprēķins, naudas plūsmas pārskats.
6. Horizontālā analīze ļauj novērtēt bilances, peļņas vai zaudējumu aprēķina, kā arī naudas plūsmas pārskata posteņu izmaiņas pa pārskata gadiem, savukārt vertikālā analīze ļauj salīdzināt bilances, kā arī peļņas vai zaudējumu aprēķina posteņu īpatsvaru pārskatā.
7. Nozīmīgākie finanšu analīzes koeficienti ir likviditāte, rentabilitāte, maksāspēja un līdzekļu izmantošanas efektivitātes rādītāji.
8. Uzņēmuma likviditātes analīzē izmanto relatīvos rādītājus-likviditātes koeficientus, kas parāda uzņēmuma spēju rast līdzekļus savu īstermiņa saistību segšanai.
9. Uzņēmuma darbības efektivitātes noteikšanai tiek izmantoti rentabilitātes koeficienti.
10. Maksāspējas rādītāji raksturo uzņēmuma ilgtermiņa maksāspēju.
11. Uzņēmuma līdzekļu aprites rādītāji norāda uz to, cik efektīvi uzņēmums spēj izmantot savā rīcībā esošos līdzekļus.
12. SIA “Kinetics Nail Systems” ir dibināts 2010.gadā un nodarbojas ar nagu un roku kopšanas produktu ražošanu, 95% no saražotās kosmētikas tiek eksportēti.
13. SIA “Kinetics Nail Systems” konkurenti Latvijā kosmētikas un parfimērijas ražošanas nozarē ir AS “Madara Cosmetics”, AS “Dzintars” un SIA “Stenders” un AS “Dzintars”, savukārt pasaules līmenī - O.P.I, CND., Keystone, Beautex u.c.
14. SIA “Kinetics Nail Systems” saimniecisko darbību ietekmē izmaiņas likumdošanā, politikā, kā arī ekonomikā, radot risku, kas izpaustos kā izmaksu pieaugums vai noieta tirgus samazināšanās.

15. SIA "Kinetics Nail Systems" darbību ietekmē izmaiņas tirgū. Uzņēmums ir diversificējis tirgu, kā arī sadalījis risku darbojoties gan kā ārpakalpojumu sniedzējs, gan kā sava zīmola ražotājs, tomēr mazāka uzmanība tiek veltīta konkurentu darbībām. Uzņēmums nav izveidojis interneta veikalu, kurā pārdot saražoto produkciju.
16. Uzņēmums saskaras ražošanas riskiem, tomēr visbūtiskāk SIA "Kinetics Nail Systems" darbību ietekmē ražošanas tehnoloģiju trūkums, izmaiņas izejvielu tirgū, kā arī jaunu kvalitātes standartu ieviešana un tehniskie riski.
17. SIA "Kinetics Nail Systems" pakļauts kredītriskam, procentu riskam, kā arī valūtas riskam. Uzņēmumam ir grūtības laicīgi saņemt naudu no klientiem Krievijā, kas palielina iespēju laicīgi neveikt procentu un kredīta maksājumus.
18. SIA "Kinetics Nail Systems" saskaras ar cilvēka faktora risku, kas izpaužas kā uzņēmuma nespēja atrast piemērotu darbaspēku, kas būtu profesionāls un bez īpašām apmācībām spētu uzsākt darbu.
19. SIA "Kinetics Nail Systems" veicis īpašuma apdrošināšanu, lai novērstu sekas, kas var rasties iestājoties dabas stihiju riskam, kā arī tiek organizētas darbinieku apmācības rīcību ārkārtas gadījumos.
20. Attīstoties tehnoloģijām SIA "Kinetics Nail Systems" aktuāls ir kļuvis kibercyberdraudu risks.
21. Kosmētikas ražošanas nozare piedzīvo strauju attīstību, palielinās nozari pārstāvošo uzņēmumu eksporta apjomi un tiek veidotas jaunas sadarbības, kas paplašina tirgu. Kā kosmētikas ražošanas nozares līderis ir uzskatāms AS "MADARA Cosmetics".
22. SIA "Kinetics Nail Systems" peļņas vai zaudējuma aprēķina vertikālā un horizontālā analīze parāda, ka uzņēmums optimizējis izmaksas, kā arī stabilizējis uzņēmuma stāvokli pēc lielākā klienta zaudējuma 2016. gadā. Uzņēmuma pārējās saimnieciskās darbības ieņēmumus lielākoties veido projektu līdzfinansējums.
23. SIA "Kinetics Nail Systems" veicis ieguldījumus jaunajās telpās. Uzņēmums spēj segt savas saistības, kā arī aizdevēji uzņēmumam uzticas izsniedzot aizdevumus.
24. Neskatoties uz to, ka neto apgrozījums palielinās un palielinās arī debitoru parādi, uzņēmumam ir nepārtraukti jāseko līdzi, vai debitori laicīgi veic apmaksu.
25. Naudas plūsma vērtējama pozitīvi, tā norāda uz uzņēmuma spēju rīkoties ar naudas līdzekļiem, plānot to kustību un kreditori uzticas SIA "Kinetics Nail Systems".
26. SIA "Kinetics Nail Systems" kopējais likviditātes koeficients atrodas normas robežās, tomēr uzņēmuma jāuzlabo starpseguma un absolūtais likviditātes rādītāji, kuri ir zem noteiktās normas un liecina par uzņēmuma apgrūtinātām spējām segt savas īstermiņa saistības.

27. SIA "Kinetics Nail Systems" rentabilitātes rādītāji norāda, ka uzņēmums darbojas efektīvi, ir ienesīgs, ieguldījumi sākuši sniegt atdevi, kā arī uz katru ieguldīto eiro sniedz peļņu. Apgrozījuma rentabilitātes rādītājs norāda, ka uzņēmumam jāveic stingrāka kontrole pār ar ražošanu nesaistītām izmaksām un tās jāsamazina.
28. SIA "Kinetics Nail Systems" maksātspējas rādītāji norāda, ka uzņēmums veiksmīgi izmanto iespēju izmantot aizņemto kapitālu.
29. SIA "Kinetics Nail Systems" efektīvi izmanto rīcībā esošos līdzekļus. Uzņēmums spēj uzlabot līdzekļu izmantošanas efektivitāti un debitoru apriti, tomēr SIA "Kinetics Nail Systems" jāturpina kontrolēt debitori un viņu spēja laicīgi segt savas saistības.

Pamatojoties uz veiktajiem secinājumiem, darba autore izsaka sekojošus priekšlikumus:

SIA "Kinetics Nail Systems" vadītājam:

1. Rast līdzekļus ražošanas iekārtu iegādei, lai nodrošinātu pilnvērtīgu ražošanas procesu un nepieciešamos ražošanas apjomus, lai laikā izpildītu klientu pasūtījumus.
2. Organizēt ne tikai ikgadējas apmācības par rīcību ugunsgrēka gadījumā, bet arī reizi mēnesī atgādināt kā jārīkojas ārkārtas situācijās.
3. Kiberdraudu riska novēršanai, uzņēmuma vadītājam jāsažinās ar SIA "Kinetics Nail Systems" IT ārpakalpojuma sniedzēju, lai informētu darbiniekus par darbībām saņemot aizdomīgus e-pastus.
4. Zaudējot projektu līdzfinansēšanas iespējas, jārod citi finansēšanas avoti no uzņēmuma iekšienes vai arī ārienes.
5. Kopā ar finanšu direktori veikt pārrunas ar Luminor bankas darbiniekiem, par uzņēmuma iespējām pārslēgt īstermiņa kredītsaistības uz ilgtermiņa kredītsaistībām, tādējādi samazinot maksājamo procentu apjomu un palielinot uzņēmuma rīcībā esošo naudas līdzekļu apjomu.
6. Kopā ar uzņēmuma struktūrvienību vadītājiem veikt pārrunas par iespējām samazināt ar ražošanu nesaistītās izmaksas, kā arī veikt atbilstošo izmaksu optimizāciju.

SIA "Kinetics Nail Systems" finanšu direktorei:

7. Vienojoties ar uzņēmuma vadītāju, izstrādāt stingrākus nosacījumus pircējiem no Krievijas, piemēram, 100% priekšapmaksu, tādējādi samazinot kredītrisku un procentu risku, kā arī risku, ka Krievijas pārstāvji neveiks maksājumu.
8. Jāveic pārrunas ar uzņēmuma vadītāju, par iespējām samazināt darījumu skaitu USD valūtā. Uzņēmuma vadītājam jāveic tālākās pārrunas ar pārdošanas nodaļas

darbiniekiem, savukārt darbiniekiem, sazināšanās ar uzņēmumiem par iespēju darījumus veikt EUR valūtā.

9. Jāpārskata debitoru maksāšanas termiņi, jāveic stingrāka debitoru kontrole, uzņēmumiem, kuri nespēj laicīgi norēķināties, jāpiešķir stingrāki apmaksas nosacījumi.
10. Ar uzņēmuma vadītāju jāpārrunā iespēja veidot naudas uzkrājumus situācijām, kad tiek ierobežots eksports, veiktas izmaiņas normatīvajos aktos un uzņēmums tādejādi piedzīvo zaudējumus.

SIA "Kinetics Nail Systems" pārdošanas nodaļas vadītājam:

11. Uzzinot par izmaiņām normatīvajos aktos, politikā un ekonomikā, lielāku uzmanību pievērst jaunu tirgu iegūšanas iespējām, kā arī informēt darbiniekus radušos situāciju.

SIA "Kinetics Nail Systems" iepirkumu nodaļas vadītājam:

12. Laicīgi apzināties potenciālos piegādātājus, kuri piegādās izejvielas piegādātāja zaudējuma gadījumā.

SIA "Kinetics Nail Systems" ražošanas vadītājam:

13. Regulāri pārbaudīt ražošanas iekārtu tehnisko stāvokli un laicīgi organizēt remonta un iekārtu uzlabošanas nepieciešamības pasākumus, kas ļautu sekot līdz plānotām remonta/uzturēšanas izmaksām.

SIA "Kinetics Nail Systems" kvalitātes nodaļas vadītājam:

14. Nepārtraukti sekot līdz gaidāmajām izmaiņām ISO, ražošanas kā izejvielu kvalitātes prasībās un par tām laicīgi informēt uzņēmuma vadītāju.

## IZMANTOTĀS LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS

LR Likumi:

1. *Gada pārskatu un konsolidēto gada pārskatu likums*. Latvijas Vēstnesis, 222 (5540), 12.11.2015. <https://likumi.lv/ta/id/277779>

Grāmatas:

2. **Dūdele A., Korsaka T.** *Finansu vadības pamati*. Rīga: Banku augstskola, 2001. 99 lpp.
3. **Kālis, I.** *Finanšu menedžments*. Rīga, Latvijas Universitāte, 2004. 189. lpp.
4. **Bednarskis L., Paupa V., Vaikulis J.** *Finanšu pārskatu analīze*. Rīga, Latvijas Universitāte, 1994. 103. lpp.
5. **Paupa, A., Šneidere, R.** *Uzdevumu krājums finanšu analīzē*. Rīga: Baltimoras konsultāciju centrs, 2008. 46 lpp.
6. **Rurāne M.** *Finansu pārvaldība*. Rīga: Latvijas izglītības fonds, 2001. 281 lpp.
7. **Rurāne M.** *Finanšu menedžments*. Rīga: Rīgas Starptautiskā ekonomikas un biznesa administrācijas augstskola, 2006. 383 lpp.
8. **Rurāne M.** *Uzņēmuma finanšu vadība*. Rīga: Turības mācību centrs. 1997. 254 lpp.
9. **Saksonova, S.** *Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes*. Rīga, Merkūrijs LAT, 2006. 225. lpp.
10. **Šneidere R.** *Finanšu analīzes metodes uzņēmuma maksātspējas prognozēšanai*. Rīga, Lietišķās informācijas dienests, 2009. 232 lpp.
11. **Atrill, P., McLaney, E.** *Financial Accounting for Decision Makers. Fifth Edition*. England: Pearson Education, 2008. 461 lpp
12. **Bragg, S.M.** *Financial Analysis. A Business Decision Guide. Second Edition*. Colorado: Accounting Tools, 2014. 325 lpp.
13. **O'Regan, P.** *Financial Information Analysis. Second Edition*. England: John Wiley&Sons, 2006. 595 lpp.

Elektroniskie informācijas avoti:

14. **Abizāre, V.,** *Uzņēmējdarbības pamati*. 2003. gads. Pieejams: [http://pt.edu.lv/pt/inf/uznemejdarbibas\\_pamati.pdf](http://pt.edu.lv/pt/inf/uznemejdarbibas_pamati.pdf) (skatīts 30.04.2019)
15. **Asere, A.,** *Latvijas kosmētikas ražotājs Kinetics Nail Systems maina stratēģiju*. Pieejams: <http://www.db.lv/zinas/latvijas-kosmetikas-razotajs-kinetics-nail-systems-maina-strategiju-463582> (skatīts: 04.05.2019)

16. **Brikmane, E.,** *Kas ir personas dati? Vispārīgā datu aizsardzības regula I.* 17.04.2018.  
Pieejams: <https://lvportals.lv/skaidrojumi/294871-kas-ir-personas-dati-vispariga-datu-aizsardzibas-regula-i-2018> (skatīts 08.05.2019)
17. **Dauksts, R.,** *Uzņēmuma efektivitātes rādītāji.* 12.04.2019. Pieejams: <https://ifinances.lv/raksti/vadiba/finansu-vadiba/uznemuma-efektivitates-raditaji/14825> (skatīts 22.04.2019)
18. **Dieziņa, S.,** *Latvieši nezina, arābi pārķ. Rīgā top smalkas nagu lakas.* Pieejams: <http://www.la.lv/latviesi-nezina-arabi-perk-riga-top-smalkas-nagu-lakas/> (skatīts: 04.05.2019)
19. **Drazdovska, I.** *Kinetics Nail Systems plāno celt savu ražotni.* 29.05.2019. Pieejams: <http://www.db.lv/zinas/kinetics-nail-systems-plano-celt-savu-razotni-475565> (skatīts 04.05.2019)
20. **Drinķe, Z.** *Risku vadība.* 2016.gads. Pieejams: [http://site-453261.mozfiles.com/files/453261/Risku\\_vadiba\\_2016.pdf](http://site-453261.mozfiles.com/files/453261/Risku_vadiba_2016.pdf) (skatīts 03.05.2019)
21. *ES ierobežojošie pasākumi, ar kuriem reaģē uz krīzi Ukrainā.* Pieejams: <https://www.consilium.europa.eu/lv/policies/sanctions/ukraine-crisis/> (skatīts 08.05.2019)
22. **Hāka, Ž.,** *MADARA Cosmetics plāno izstrādāt aptuveni 50 jaunus dekoratīvās kosmētikas produktus.* 26.02.2019. Pieejams: <https://www.db.lv/zinas/madara-cosmetics-plano-izstradat-aptuveni-50-jaunus-dekorativas-kosmetikas-produktus-484732> (skatīts 09.05.2019)
23. **Iltners, U.** *Uldis Iltners: Latvijā var izveidot globālu uzņēmumu, nesēžot Ņujorkā vai Londonā.* 12.12.2018. Pieejams: <https://www.delfi.lv/news/versijas/uldis-iltners-latvija-var-izveidot-globalu-uznemumu-nesezot-nujorka-vai-londona.d?id=50657057> (skatīts 04.05.2019)
24. **Kalderauska, I.,** *Latvijā attīstās vietējā kosmētikas ražotāju nozare.* 25.12.2018. Pieejams: <https://skaties.lv/zinas/business/latvija-attistas-vieteja-kosmetikas-razotaju-nozare/> (skatīts 09.05.2019)
25. *Kā uzsākt uzņēmējdarbību.* Pieejams: <https://macies.celotajs.lv/mod/page/view.php?id=42> (skatīts 30.04.2019)
26. *Kinetics Nail Systems: ja nebūsim pirmie Latvijā, nav izredžu uzvarēt ārzemēs.* 18.10.2017. Pieejams: <https://www.tvnet.lv/4551983/kinetics-nail-systems-ja-nebusim-pirmie-latvija-nav-izredzu-uzvaret-arzemes> (skatīts 09.05.2019)
27. *Kinetics Nail Systems, Sabiedrība ar ierobežotu atbildību.* Pieejams: <https://www.lursoft.lv/gada-parskati/40103297500> (skatīts 13.05.2019.)

28. **Lapiņa, R.**, *Cosmetic Lab: Kosmētikas ražošana ir viena no perspektīvākajām nozarēm Latvijā*. 19.10.2017. Pieejams: <https://www.db.lv/zinas/cosmetic-lab-kosmetikas-razosana-ir-viena-no-perspektivakajam-nozarem-latvija-467846> (skatīts 09.05.2019)
29. *Latvijas kosmētikas ražotāji šogad piedzīvojuši strauju attīstību*. 17.12.2018. Pieejams: <http://www.la.lv/latvijas-kosmetikas-razotaji-sogad-piedzivojusi-strauju-attistibu> (skatīts 09.05.2019)
30. *Latvijas biznesa gada pārskats*. Pieejams: <https://www.firmas.lv/lbgpp/2018/raksti?company=010329750#top> (skatīts 04.05.2019)
31. **Liepiņa, I.** *Uzņēmuma risku atklāšana un novērtēšana ar pašu spēkiem*. Pieejams: <http://www.liepinasbirojs.lv/uploads/files/uznemuma-risku-atklasaana-un-novertesana-ar-pasu-spekiem.pdf> (skatīts 30.04.2019)
32. **MADARA Cosmetics, AS.** Pieejams: <https://www.lursoft.lv/gada-parskati/madara-cosmetics> (skatīts 14.05.2019.)
33. *Madara produkti*. Pieejams: <https://www.douglas.lv/lv/madara/> (skatīts 09.05.2019)
34. *Mūsu nākotne – Latvijā. Kinetics Nail Systems īpašnieks Andžejs Stenclavs par savu veiksmīga uzņēmuma veidošanu Latvijā*. 21.10.2019. Pieejams: <https://www.e-beauty.lv/zinas/11550-mana-nakotne-latvija-kinetics-nail-systems-ipasnieks-andzejs-stenclavs-par-savu-veiksmiga-uznemuma-veidosanu-latvija> (skatīts 08.05.2019)
35. *Nozaru finanšu koeficienti*. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/lapsaext?act=URNACEFINK> (skatīts 11.05.2019)
36. **Petrāne, L.**, *Jaunā uzņēmēju paaudze nodibina Latvijas Kosmētikas ražotāju asociāciju*. 10.04.2017. Pieejams: <https://www.db.lv/zinas/jauna-uznemeju-paaudze-nodibina-latvijas-kosmetikas-razotaju-asociaciju-461889> (skatīts 09.05.2019)
37. *SIA "Kinetics Nail Systems" pamatinformācija*. Pieejams: <https://company.lursoft.lv/kinetics-nail-systems/40103297500?l=LV> (skatīts 04.05.2019)
38. **Trumpe, R.**, *Likviditātes rādītāji, to analīze un nozīme uzņēmumā*. 15.03.2019. Pieejams: <https://ifinanses.lv/raksti/vadiba/finansu-vadiba/likviditates-raditaji-to-analize-un-nozime-uznemuma/14714> (skatīts 22.04.2019)
39. *Stenders. Sabiedrība ar ierobežotu atbildību*. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/gada-parskati/40003563248> (skatīts 09.05.2019)

40. **Šteinfelde, I.**, *Latvieši šokā – "Stenders" piederēs ķīniešiem*. 05.10.2017. Pieejams: <https://nra.lv/latvija/224538-latviesi-soka-stenders-piederes-kiniesiem.htm> (skatīts 09.05.2019)
41. *Uzņēmējdarbības riski*. Pieejams: <http://www.qservice.lt/uznemejdarbibas-riski/> (skatīts 30.04.2019)
42. **Beers, B.**, *How do modern companies assess business risk?* 08.09.2018. Pieejams: <https://www.investopedia.com/ask/answers/061015/how-do-modern-companies-assess-business-risk.asp> (skatīts 03.05.2019)
43. **Bordia, R.**, *Financial Ratios for Manufacturing Companies*. 02.22.2018. Pieejams: <https://www.linkedin.com/pulse/financial-ratios-manufacturing-companies-rakesh-bordia> (skatīts 22.04.2019)
44. **Bragg, S.** *Financial analysis*. 13.03.2019. Pieejams: <https://www.accountingtools.com/articles/what-is-financial-analysis.html> (skatīts 22.04.2019)
45. *Business Risk | Top 4 Types of Business Risk*. Pieejams: <https://www.wallstreetmojo.com/business-risk/> (skatīts 30.04.2019)
46. **Corporate finance Institute**. *What is Financial Analysis?* Pieejams: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/types-of-financial-analysis/> (skatīts 22.04.2019)
47. **Deloach, J.** *10 Top Risks for 2019*. 27.02.2019. Pieejams: <https://www.corporatecomplianceinsights.com/10-top-risks-for-2019/> (skatīts 30.04.2019)
48. **EDUCBA**. *4 Reasons Why Financial Analytics is Becoming More Important*. Pieejams: <https://www.educba.com/financial-analytics/> (skatīts 22.04.2019)
49. **EDX**. *What Is Financial Analysis?* Pieejams: <https://www.edx.org/learn/financial-analysis> (skatīts 22.04.2019)
50. **Financial Planner World**. *What is Financial Analysis?* Pieejams: <https://www.financialplannerworld.com/what-is-financial-analysis/> (skatīts 22.04.2019)
51. *Global Cosmetics Products Market expected to reach USD 805.61 billion by 2023 – Industry Size & Share Analysis*. Pieejams: <https://www.reuters.com/brandfeatures/venture-capital/article?id=30351> (skatīts 13.05.2019)

52. **Gorton, D.** *Key Financial Ratios for Manufacturing Companies*. 19.04.2019. Pieejams: <https://www.investopedia.com/articles/financial-analysis/091016/key-financial-ratios-manufacturing-companies.asp> (skatīts 22.04.2019)
53. *Kinetics*. Pieejams <https://www.enigmabeauty.net/kinetics> (skatīts 04.05.2019)
54. **Market Business News.** *What Is A Financial Analysis? Definition And Examples*. Pieejams: <https://marketbusinessnews.com/financial-glossary/financial-analysis/> (skatīts 22.04.2019)
55. **Spacey, J.** *20 Types of Business Risk*. 04.06.2017. Pieejams: <https://simplicable.com/new/business-risk> (skatīts 30.04.2019)
56. *SWOT analysis*. Pieejams: <https://rapidbi.com/swotanalysis/#Background> (skatīts 12.05.2019)
57. SIA “Kinetics Nail Systems” 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskati
58. AS “Madara Cosmetics” 2015., 2016., 2017., 2018. gada pārskati
59. SIA “Kinetics Nail Systems” iekšējā nepubliskotā informācija

## **PIELIKUMI**

## Intervijas jautājumi SIA "Kinetics Nail Systems" finanšu vadītājam

**1.jautājums.** Raksturojiet pamatdarbības veidu un galvenos realizācijas / ražošanas procesus uzņēmumā.

**2.jautājums.** Vērtējot 2018. pārskata gadu, komentējiet, kā vērtējat sasniegto finanšu pārskata rezultātus:

a) Neto apgrozījumu (realizāciju)

b) Tīro peļņu

**3.jautājums.** Novērtējiet riskus, kuri ietekmē saimniecisko darbību un procesus uzņēmumā, raksturojiet katra riska ietekmi uz SIA "Kinetics Nail Systems" saimniecisko darbību sekojošos aspektos:

a) Izmaiņas valsts kopējā ekonomikā, politikā vai likumdošanā

b) Izmaiņas tirgū

c) Ražošanas riski

d) Finanšu riski

e) Cilvēkfaktora riski-

f) Dabas stihijas

**4.jautājums.** Kuri, Jūsaprāt, ir SIA "Kinetics Nail Systems" tiešie konkurenti gan Latvijas, gan ārvalstu tirgū? Pamatojiet, kāpēc?

**5.jautājums.** Kā vērtējat izmaksu apjomu, kas tiek virzīti mārketingam un reklāmas aktivitātēm?

**6.jautājums.** Kā uzņēmuma darbību ietekmē jaunas prasības kvalitātes un citos standartos?

**7.jautājums.** Kā digitalizācija un jaunās tehnoloģijas ietekmē uzņēmuma ražošanu? Vai uzņēmums seko līdzi jaunākajām tehnoloģijām un cenšas tās ieviest ražošanas un darbības procesos?

**8.jautājums.** Vai uzņēmums ik gadu seko līdzi un analizē tādas finanšu koeficientus kā likviditāti, rentabilitāti, maksāspēju un līdzekļu izmantošanas efektivitātes rādītājus? Kuri no šiem rādītājiem ir nozīmīgākie SIA "Kinetics Nail Systems"?

**9.jautājums.** Kādi ir uzņēmuma nākotnes mērķi / vīzija?

SIA "Kinetics Nail Systems" peļņas vai zaudējumu aprēķins par 2014. gadu, EUR<sup>137</sup>

Rādītājs	01.01.2014.- 31.12.2014	
1. Neto apgrozījums	10	4861588
2. Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	20	-3164431
3. Bruto peļņa vai zaudējumi	30	1697157
4. Pārdošanas izmaksas	40	-943058
5. Administrācijas izmaksas	50	-532802
6. Pārējie uzņēmuma saimnieciskās darbības ieņēmumi	60	112482
7. Pārējās saimnieciskās darbības izmaksas	68	-137981
12. Procentu maksājumi un tam līdzīgas izmaksas	110	-9612
14. Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem	120	186186
17. Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem	151	186186
18. Uzņēmumu ienākumu nodoklis par pārskata gadu	160	-27945
19. Atliktais uzņēmuma ienākuma nodoklis	175	-7361
22. Pārskata perioda peļņa vai zaudējumi pēc nodokļiem (tīrie ieņēmumi)	180	150880

<sup>137</sup> Kinetics Nail Systems, Sabiedrība ar ierobežotu atbildību. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/gada-paraskati/40103297500> (skatīts 13.05.2019.)

SIA "Kinetics Nail Systems" bilances aktīva atlikumi uz 31.12.2014., EUR<sup>138</sup>

Rādītājs

31.12.2014

2.Koncesijas, patenti, licences, preču zīmes un līdzīgas tiesības	20	73238
<b>I. NEMATERIĀLIE IEGULDĪJUMI KOPĀ</b>	<b>50</b>	<b>73238</b>
2.Ilgtermiņa ieguldījumi nomātajos pamatlīdzekļos	61	7914
3.Iekārtas un mašīnas	70	164701
4.Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	80	90238
5.Pamatlīdzekļu izveidošana un nepabeigto celtniecības objektu izmaksas	90	0
6.Avansa maksājumi par pamatlīdzekļiem	91	10648
<b>II. PAMATLĪDZEKĻI KOPĀ</b>	<b>100</b>	<b>273501</b>
1.Līdzdalība radniecīgo sabiedrību kapitālā	110	400000
<b>V. ILGTERMIŅA FINANŠU IEGULDĪJUMI KOPĀ</b>	<b>190</b>	<b>400000</b>
<b>1. ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI (KOP SUMMA)</b>	<b>200</b>	<b>746739</b>
1.Izejvielas, pamatmateriāli un palīgmateriāli	210	572168
3.Gatavie ražojumi un preces pārdošanai	230	347639
5.Avansa maksājumi par precēm	250	150502
<b>I. KRĀJUMI KOPĀ</b>	<b>270</b>	<b>1070309</b>
1.Pircēju un pasūtītāju parādi	280	365817
4.Citi debitori	310	52702
7.Nākamo periodu izmaksas	340	8021
8.Uzkrātie ieņēmumi	341	0
<b>III. DEBITORI KOPĀ</b>	<b>350</b>	<b>426540</b>
<b>V. NAUDA (KOPĀ)</b>	<b>400</b>	<b>140254</b>
<b>2. APGROZĀMIE LĪDZEKĻI (KOPĀ)</b>	<b>410</b>	<b>1637103</b>
<b>AKTĪVA BILANCE</b>	<b>420</b>	<b>2383842</b>

<sup>138</sup> Kinetics Nail Systems, Sabiedrība ar ierobežotu atbildību. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/gada-parskati/40103297500> (skatīts 13.05.2019.)

SIA "Kinetics Nail Systems" bilances pasīva atlikumi uz 31.12.2014., EUR<sup>139</sup>

Rādītājs

31.12.2014

1.Akciju vai daļu kapitāls (pamatkapitāls)	430	307037
5.Nesadalītā peļņa: a) iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa	510	147732
b) pārskata gada nesadalītā peļņa	520	150880
<b>PAŠU KAPITĀLS KOPĀ</b>	<b>530</b>	<b>605649</b>
3.Citi uzkrājumi	560	26678
<b>UZKRĀJUMI KOPĀ</b>	<b>570</b>	<b>26678</b>
4.Citi aizņēmumi	601	158932
15.Atliktā nodokļa saistības	634	7361
<b>I. ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ</b>	<b>640</b>	<b>166293</b>
3.Aizņēmumi no kredītiestādēm	670	54
4.Citi aizņēmumi	671	444851
5.No pircējiem saņemtie avansi	680	149582
6.Parādi piegādātājiem un darbuizpildītājiem	690	484136
10.Nodokļi un valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas	730	27856
11.Pārējie kreditori	740	424682
15.Uzkrātās saistības	771	54061
<b>II. ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ</b>	<b>780</b>	<b>1585222</b>
<b>3. KREDITORI (KOPSUMMA)</b>	<b>790</b>	<b>1751515</b>
<b>PAŠĪVA BILANCE</b>	<b>800</b>	<b>2383842</b>

<sup>139</sup> Kinetics Nail Systems, Sabiedrība ar ierobežotu atbildību. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/gada-parskati/40103297500> (skatīts 13.05.2019.)

**SIA “Kinetics Nail Systems” peļņas vai zaudējumu aprēķins par 2016.gadu un 2015.  
gadu, EUR<sup>140</sup>**

SIA „Kinetics Nail Systems” 2016. gada pārskats			
<b>Peļņas vai zaudējumu aprēķins par 2016.gadu un 2015.gadu.</b>			
	<b>Pielikumi</b>	<b>2016 Eur</b>	<b>2015 Eur</b>
Neto apgrozījums	20	3 294 550	4 861 588
Pārdotās produkcijas ražošanas pašizmaksa, pārdoto preču vai sniegto pakalpojumu iegādes izmaksas	21	(2 076 418)	(3 164 431)
<b>Bruto peļņa vai zaudējumi</b>		<b>1 218 132</b>	<b>1 697 157</b>
Pārdošanas izmaksas	22	(709 521)	(943 058)
Administrācijas izmaksas	23	(553 915)	(532 802)
Pārējie saimnieciskās darbības ieņēmumi	24	232 222	112 482
Pārējās saimnieciskās darbības izmaksas	25	(23 015)	(137 981)
Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas	26	(8 683)	(9 612)
<b>Peļņa vai zaudējumi pirms uzņēmuma ienākuma nodokļa</b>		<b>155 220</b>	<b>186 186</b>
Uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata gadu	27	(22 941)	(27 945)
<b>Peļņa vai zaudējumi pēc uzņēmuma ienākuma nodokļa aprēķināšanas</b>		<b>132 279</b>	<b>158 241</b>
Atliktā uzņēmumu ienākuma nodokļa ieņēmumi vai izmaksas	28	-	-
<b>Pārskata gada peļņa vai zaudējumi</b>		<b>132 279</b>	<b>158 241</b>

<sup>140</sup> SIA “Kinetics Nail Systems” 2016. gada pārskats

**SIA “Kinetics Nail Systems” naudas plūsmas pārskats par 2016. gadu un 2015. gadu,  
EUR<sup>141</sup>**

SIA „Kinetics Nail Systems” 2016. gada pārskats		
2016. gada un 2015. gada naudas plūsmas pārskati	31.12.2016	31.12.2015
	Eur	Eur
<b>Naudas plūsma no pamatdarbības</b>		
Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem	155 220	186 186
<i>Korekcijas:</i>		
- Pamatlīdzekļu vērtības samazinājuma korekcija	98 774	58 205
- Uzkrājumu veidošana	-	(3 483)
- Projekta līdzfinansējums	(205 141)	-
- Procentu izmaksas	8 683	9 612
- Zaudējumi no aktīvu vērtības samazināšanās	93	5 698
<b>Naudas plūsma no pamatdarbības pirms izmaiņām aprozāmajos līdzekļos</b>	<b>57 629</b>	<b>256 218</b>
<i>Korekcijas:</i>		
- Krājumu samazinājums/palielinājums	(74 953)	277 701
- Debitoru samazinājums/palielinājums	261 057	168 108
- Kreditoru samazinājums/palielinājums	(155 708)	81 328
<b>Bruto pamatdarbības naudas plūsma</b>	<b>88 025</b>	<b>783 355</b>
- Izdevumi procentu maksājumiem	(1 192)	(9 612)
- Izdevumi uzņēmuma ienākuma nodokļa maksājumiem	(31 867)	(15 088)
<b>Pamatdarbības neto naudas plūsma</b>	<b>54 966</b>	<b>758 655</b>
<b>Ieguldīšanas darbības naudas plūsma</b>		
- Radniecīgo vai asociēto sabiedrību akciju vai daļu iegāde	(278)	-
- Pamatlīdzekļu un nemateriālo ieguldījumu iegāde	(33 185)	(304 851)
- Avansa maksājumi par pamatlīdzekļiem	-	(10 648)
<b>Ieguldīšanas darbības neto naudas plūsma</b>	<b>(33 463)</b>	<b>(315 499)</b>
<b>Finansēšanas darbības naudas plūsma</b>		
- Saņemtie aizņēmumi	188 916	220 472
- Saņemtās subsīdijas, dotācijas, dāvinājumi vai ziedojumi	181 536	-
- Izdevumi aizņēmumu atmaksāšanai	(518 558)	(530 703)
- Izdevumi nomāta pamatlīdzekļa izpirkumam	(8 465)	2 419
<b>Finansēšanas darbības neto naudas plūsma</b>	<b>(156 571)</b>	<b>(307 812)</b>
<b>Pārskata gada neto naudas plūsma</b>	<b>(135 068)</b>	<b>135 344</b>
<b>Naudas un tās ekvivalentu atlikums pārskata gada sākumā</b>	<b>140 254</b>	<b>4 910</b>
<b>Naudas un tās ekvivalentu atlikums pārskata gada beigās</b>	<b>5 186</b>	<b>140 254</b>

<sup>141</sup> SIA “Kinetics Nail Systems” 2016. gada pārskats

**SIA “Kinetics Nail Systems” bilances aktīva atlikumi uz 31.12.2016. un 31.12. 2015.,  
EUR<sup>142</sup>**

SIA „Kinetics Nail Systems” 2016. gada pārskats			
<i>Bilances 2016.gada un 2015. gada 31.decembrī</i>			
<b><u>AKTĪVS</u></b>	<b>Pielikumi</b>	<b>31.12.2016</b>	<b>31.12.2015</b>
		<b>Eur</b>	<b>Eur</b>
<b>Ilgtermiņa ieguldījumi</b>			
<i>I Nemateriālie ieguldījumi</i>			
Koncesijas, patenti, licences, preču zīmes un tamlīdzīgas tiesības		57 274	73 238
<i>Nemateriālie ieguldījumi kopā</i>	29	<u>57 274</u>	<u>73 238</u>
<i>II Pamatlīdzekļi</i>			
Ilgtermiņa ieguldījumi nomātajos pamatlīdzekļos		5 808	7 914
Tehnoloģiskās iekārtas un mašīnas		143 626	164 701
Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs		74 349	90 238
Avansa maksājumi par pamatlīdzekļiem		-	10 648
<i>Pamatlīdzekļi kopā</i>	30	<u>223 783</u>	<u>273 501</u>
<i>III Ilgtermiņa finanšu ieguldījumi</i>			
Līdzdalību radniecīgo sabiedrību kapitālā		-	400 000
Līdzdalība asociēto sabiedrību kapitālā		151 866	-
Pārējie aizdevumi un citi ilgtermiņa debitori		200	-
<i>Ilgtermiņa finanšu ieguldījumi kopā</i>	31	<u>152 066</u>	<u>400 000</u>
<i>Ilgtermiņa ieguldījumi kopā</i>		<u>433 123</u>	<u>746 739</u>
<b>Apgrozāmie līdzekļi</b>			
<i>I Krājumi</i>			
Izejvielas, pamatmateriāli un palīgmateriāli	32	350 877	572 168
Gatavie ražojumi un preces pārdošanai	33	296 244	347 639
Avansa maksājumi par krājumiem		179 116	150 502
<i>Krājumi kopā</i>		<u>826 237</u>	<u>1 070 309</u>
<i>II Debitori</i>			
Pircēju un pasūtītāju parādi	34	444 346	365 817
Citi debitori	35	29 526	52 702
Nākamā perioda izmaksas	36	15 756	8 021
Uzkrātie ienākumi	37	23 605	-
<i>Debitori kopā</i>		<u>513 233</u>	<u>426 540</u>
<i>IV Nauda</i>	38	<u>5 186</u>	<u>140 254</u>
<i>Apgrozāmie līdzekļi kopā</i>		<u>1 344 656</u>	<u>1 637 103</u>
<b>Aktīvu kopsumma</b>		<u><u>1 777 779</u></u>	<u><u>2 383 842</u></u>

<sup>142</sup> SIA “Kinetics Nail Systems” 2016. gada pārskats

**SIA “Kinetics Nail Systems” bilances pasīva atlikumi uz 31.12.2016. un 31.12.2015.,  
EUR<sup>143</sup>**

SIA „Kinetics Nail Systems” 2016. gada pārskats			
<i>Bilances 2016.gada un 2015. gada 31.decembrī</i>			
<b><u>PASĪVS</u></b>	<b>Pielikumi</b>	<b>31.12.2016</b>	<b>31.12.2015</b>
		<b>Eur</b>	<b>Eur</b>
<b>Pašu kapitāls</b>			
Pamatkapitāls	39	307 037	307 037
<b><u>Nesadalītā peļņa</u></b>			
Iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa vai nesegtie zaudējumi		305 973	147 732
Pārskata gada nesadalītā peļņa vai zaudējumi		132 279	158 241
<i>Nesadalīta peļņa kopā</i>		<u>438 252</u>	<u>305 973</u>
<b><i>Pašu kapitāls kopā</i></b>		<u>745 289</u>	<u>613 010</u>
<b>Kreditori</b>			
<b><i>I Ilgtermiņa kreditori</i></b>			
Citi aizņēmumi	41	154 347	158 932
Nākamo periodu ieņēmumi	43	153 883	-
<b><i>Ilgtermiņa kreditori kopā</i></b>		<u>308 230</u>	<u>158 932</u>
<b><i>II Īstermiņa kreditori</i></b>			
Aizņēmumi no kredītiestādēm	40	48 916	54
Citi aizņēmumi	41	62 467	444 851
No pircējiem saņemtie avansi		46 347	149 582
Parādi piegādātājiem un darbuzņēmējiem		289 694	484 136
Nodokļi un valsts sociālās apdrošināšanas iemaksas		38 500	27 856
Pārējie kreditori	42	30 596 -	424 682
Nākamo periodu ieņēmumi	43	153 883	-
Uzkrātās saistības	44	53 857	80 739
<b><i>Īstermiņa kreditori kopā</i></b>		<u>724 260</u>	<u>1 611 900</u>
<b><i>Kreditori kopā</i></b>		<u>1 032 490</u>	<u>1 770 832</u>
<b>Pasīvu kopsumma</b>		<u>1 777 779</u>	<u>2 383 842</u>

<sup>143</sup> SIA “Kinetics Nail Systems” 2016. gada pārskats

**SIA “Kinetics Nail Systems” peļņas vai zaudējumu aprēķins par 2018.gadu un  
2017.gadu, EUR<sup>144</sup>**

Rādītājs		01.01.2018- 31.12.2018	01.01.2017- 31.12.2017
1. Neto apgrozījums	10	5415733	3892249
b) no citiem pamatdarbības veidiem	220	5415733	3892249
2. Pārdotās produkcijas ražošanas pašizmaksa, pārdoto preču vai sniegto pakalpojumu iegādes izmaksas	20	-3265202	-2347976
<b>3. Bruto peļņa vai zaudējumi</b>	<b>30</b>	<b>2150531</b>	<b>1544273</b>
4. Pārdošanas izmaksas	40	-1371269	-1038260
5. Administrācijas izmaksas	50	-735686	-581619
6. Pārējie uzņēmuma saimnieciskās darbības ieņēmumi	60	395202	424458
7. Pārējās saimnieciskās darbības izmaksas	68	-38470	-150458
10. Pārējie procentu ieņēmumi un tamlīdzīgi ieņēmumi	90	4849	0
b) no citām personām	340	4849	0
12. Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas	110	-27423	-23931
b) no citām personām	360	-27423	-23931
<b>13. Peļņa vai zaudējumi pirms uzņēmumu ienākuma nodokļa</b>	<b>370</b>	<b>377734</b>	<b>174463</b>
14. Uzņēmumu ienākumu nodoklis par pārskata gadu	160	-3116	-37625
<b>15. Peļņa vai zaudējumi pēc uzņēmumu ienākuma nodokļa aprēķināšanas</b>	<b>380</b>	<b>374618</b>	<b>136838</b>
<b>18. Pārskata gada peļņa vai zaudējumi</b>	<b>180</b>	<b>374618</b>	<b>136838</b>

<sup>144</sup> Kinetics Nail Systems, Sabiedrība ar ierobežotu atbildību. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/gada-parskati/40103297500> (skatīts 13.05.2019.)

**SIA “Kinetics Nail Systems” naudas plūsmas pārskats par 2018. gadu un 2017. gadu,  
EUR<sup>145</sup>**

Rādītājs	01.01.2018- 31.12.2018	01.01.2017- 31.12.2017	
<b>1.Peļņa vai zaudējumi pirms uzņēmumu ienākuma nodokļa</b>	<b>4600</b>	<b>377734</b>	<b>174463</b>
a) pamatlīdzekļu vērtības samazinājuma korekcijas	4610	122753	98414
g) pārējie procentu ieņēmumi un tamlīdzīgi ieņēmumi	4670	-273109	-351635
h) ilgtermiņa un īstermiņa finanšu ieguldījumu vērtības samazinājuma korekcijas	4680	284	93
i) procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas	4690	27423	23931
<b>2.Peļņa vai zaudējumi pirms apgrozāmo līdzekļu un īstermiņa kreditoru atlikumu izmaiņu ietekmes korekcijām</b>	<b>4700</b>	<b>255085</b>	<b>-54734</b>
a) debitoru parādu atlikumu pieaugums vai samazinājums	4720	20861	113766
b) krājumu atlikumu pieaugums vai samazinājums	4730	-406240	-355206
c) piegādātājiem, darbuzņēmējiem un pārējiem kreditoriem maksājamo parādu atlikumu pieaugums vai samazinājums	4740	157258	331283
<b>3.Bruto pamatdarbības naudas plūsma</b>	<b>4750</b>	<b>26964</b>	<b>35109</b>
4.Izdevumi procentu maksājumiem	4760	-26686	-23931
5.Izdevumi uzņēmumu ienākuma nodokļa maksājumiem	4770	-11779	-17946
<b>6.Pamatdarbības neto naudas plūsma</b>	<b>4780</b>	<b>-11501</b>	<b>-6768</b>
1.Radniecīgo sabiedrību, asociēto sabiedrību vai citu sabiedrību akciju vai daļu iegāde	4790	-1800	-1400
3.Pamatlīdzekļu un nemateriālo ieguldījumu iegāde	4810	-162695	-48717
5.Izsniegtie aizdevumi	4830	0	-200000
<b>9.Ieguldīšanas darbības neto naudas plūsma</b>	<b>4870</b>	<b>-164495</b>	<b>-250117</b>
2.Saņemtie aizņēmumi	4890	602500	650500
3.Saņemtās subsīdijas, dotācijas, dāvinājumi vai ziedojumi	4900	52468	108374
4.Izdevumi aizņēmumu atmaksāšanai	4910	-430646	-372386
5.Izdevumi nomāta pamatlīdzekļa pirkumam	4920	-28627	-79857
<b>9.Finansēšanas darbības neto naudas plūsma</b>	<b>4940</b>	<b>195695</b>	<b>306631</b>
<b>V.Pārskata gada neto naudas plūsma</b>	<b>4960</b>	<b>19699</b>	<b>49746</b>
<b>VI.Naudas un tās ekvivalentu atlikums pārskata gada sākumā</b>	<b>4970</b>	<b>54932</b>	<b>5186</b>
<b>VII.Naudas un tās ekvivalentu atlikums pārskata gada beigās</b>	<b>4980</b>	<b>74631</b>	<b>54932</b>

<sup>145</sup> Kinetics Nail Systems, Sabiedrība ar ierobežotu atbildību. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/gada-parskati/40103297500> (skatīts 13.05.2019.)

**SIA “Kinetics Nail Systems” bilances aktīva atlikumi uz 31.12.2018. un 31.12.2017,  
EUR<sup>146</sup>**

Rādītājs		31.12.2018.	31.12.2017.
		Eur	Eur
2.Koncesijas, patenti, licences, preču zīmes un līdzīgas tiesības	20	30912	43904
<b>I. NEMATERIĀLIE IEGULDĪJUMI KOPĀ</b>	<b>50</b>	<b>30912</b>	<b>43904</b>
3.Ilgtermiņa ieguldījumi nomātajos pamatlīdzekļos	61	61035	32
5.Tehnoloģiskās iekārtas un ierīces	70	106424	104832
6.Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	80	117588	82499
<b>II. PAMATLĪDZEKĻI KOPĀ</b>	<b>100</b>	<b>285047</b>	<b>187363</b>
1.Līdzdalība radniecīgo sabiedrību kapitālā	110	2800	2800
3.Līdzdalība asociēto (saistīto) sabiedrību kapitālā	130	151866	151866
5.Pārējie vērtspapīri un ieguldījumi	150	600	200
6.Pārējie aizdevumi un citi ilgtermiņa debitori	160	200000	200000
<b>III. ILGTERMIŅA FINANŠU IEGULDĪJUMI KOPĀ</b>	<b>190</b>	<b>355266</b>	<b>354866</b>
<b>ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ</b>	<b>200</b>	<b>671225</b>	<b>586133</b>
1.Izejvielas, pamatmateriāli un palīgmateriāli	210	686583	423086
3.Gatavie ražojumi un preces pārdošanai	230	431840	363624
4.Avansa maksājumi par krājumiem	250	196219	215617
<b>I. KRĀJUMI KOPĀ</b>	<b>270</b>	<b>1314642</b>	<b>1002327</b>
1.Pircēju un pasūtītāju parādi	280	319872	534346
3.Asociēto (saistīto) sabiedrību parādi	300	159359	0
4.Citi debitori	310	141848	30298
7.Nākamo periodu izmaksas	340	26011	8819
8.Uzkrātie ieņēmumi	341	69469	89378
<b>II. DEBITORI KOPĀ</b>	<b>350</b>	<b>716559</b>	<b>662841</b>
<b>IV. NAUDA</b>	<b>400</b>	<b>74631</b>	<b>54932</b>
<b>APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ</b>	<b>410</b>	<b>2105832</b>	<b>1720100</b>
<b>AKTĪVA BILANCE</b>	<b>420</b>	<b>2777057</b>	<b>2306233</b>

<sup>146</sup> Kinetics Nail Systems, Sabiedrība ar ierobežotu atbildību. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/gada-paraskati/40103297500> (skatīts 13.05.2019.)

**SIA “Kinetics Nail Systems” bilances pasīva atlikumi uz 31.12.2018. un 31.12.2017,  
EUR<sup>147</sup>**

Rādītājs		31.12.2018.	31.12.2017.
		Eur	Eur
1.Akciju vai daļu kapitāls (pamatkapitāls)	430	307037	307037
6.Iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa vai nesegtie zaudējumi	510	575090	438252
7.Pārskata gada peļņa vai zaudējumi	520	374618	136838
<b>PAŠU KAPITĀLS KOPĀ</b>	<b>530</b>	<b>1256745</b>	<b>882127</b>
4.Citi aizņēmumi	601	25517	61039
<b>ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ</b>	<b>640</b>	<b>25517</b>	<b>61039</b>
3.Aizņēmumi no kredītiestādēm	670	522031	327030
4.Citi aizņēmumi	671	69560	75918
5.No pircējiem saņemtie avansi	680	174101	161426
6.Parādi piegādātājiem un darbuzņēmējiem	690	452650	310105
10.Nodokļi un valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas	730	44353	62505
11.Pārējie kreditori	740	60575	37857
12.Nākamo periodu ieņēmumi	750	0	153883
14.Uzkrātās saistības	771	171525	234343
<b>ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ</b>	<b>780</b>	<b>1494795</b>	<b>1363067</b>
<b>PASĪVA BILANCE</b>	<b>800</b>	<b>2777057</b>	<b>2306233</b>

<sup>147</sup> Kinetics Nail Systems, Sabiedrība ar ierobežotu atbildību. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/gada-paraskati/40103297500> (skatīts 13.05.2019.)

**AS “MADARA Cosmetics” peļņas vai zaudējumu aprēķins par 2017., 2016. un 2015.  
gadu, EUR<sup>148</sup>**

Rādītājs		Par 2017. gada 12 mēn.	Par 2017. gada 12 mēn.	Par 2017. gada 12 mēn.	
1. Neto apgrozījums		10	7050490	5544922	3915333
b) no citiem pamatdarbības veidiem		220	7050490	5544922	-
2. Pārdotās produkcijas ražošanas pašizmaksa, pārdoto preču vai sniegto pakalpojumu iegādes izmaksas	i	20	-2805746	-2605543	-1837238
<b>3. Bruto peļņa vai zaudējumi</b>		<b>30</b>	<b>4244744</b>	<b>2939379</b>	<b>2078095</b>
4. Pārdošanas izmaksas		40	-2083826	-1620996	-1209243
5. Administrācijas izmaksas		50	-923474	-480035	-338510
6. Pārējie uzņēmuma saimnieciskās darbības ieņēmumi		60	187556	132550	45233
7. Pārējās saimnieciskās darbības izmaksas		68	-84518	-52535	-21520
10. Pārējie procentu ieņēmumi un tamlīdzīgi ieņēmumi		90	4479	2603	36
b) no citām personām		340	4479	2603	-
12. Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas		110	-27429	-23141	-31224
b) no citām personām		360	-27429	-23141	-
<b>14. Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem</b>		<b>120</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>522867</b>
<b>17. Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem</b>		<b>151</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>522867</b>
13. Peļņa vai zaudējumi pirms uzņēmumu ienākuma nodokļa		370	1317532	897825	-
14. Uzņēmumu ienākumu nodoklis par pārskata gadu	i	160	-152663	-91157	0
<b>15. Peļņa vai zaudējumi pēc uzņēmumu ienākuma nodokļa aprēķināšanas</b>		<b>380</b>	<b>1164869</b>	<b>806668</b>	<b>-</b>
16. Ieņēmumi vai izmaksas no atliktā nodokļa aktīvu vai saistību atlikumu izmaiņām	i	175	73505	-14818	-33849
<b>18. Pārskata gada peļņa vai zaudējumi</b>	i	<b>180</b>	<b>1238374</b>	<b>791850</b>	<b>489018</b>

<sup>148</sup> MADARA Cosmetics, AS. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/gada-parskati/madara-cosmetics> (skatīts 14.05.2019.)

**AS "MADARA Cosmetics" bilances aktīva atlikumi uz 31.12.2017., 31.12.2016. un  
31.12.2015, EUR<sup>149</sup>**

Rādītājs		31.12. 2017.	31.12. 2016.	31.12. 2015.	
2.Koncesijas, patenti, licences, preču zīmes un līdztīgas tiesības		20	133361	11575	10978
5.Avansa maksājumi par nemateriālajiem ieguldījumiem		40	7899	-	-
<b>I. NEMATERIĀLIE IEGULDĪJUMI KOPĀ</b>		<b>50</b>	<b>141260</b>	<b>11575</b>	<b>10978</b>
<b>1.Nekustamie īpašumi:</b>		<b>1100</b>	<b>133237</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
a) zemesgabali, ēkas un inženierbūves		1110	133237	-	-
3.Ilgtermiņa ieguldījumi nomātajos pamatlīdzekļos	i	61	470395	523808	0
5.Tehnoloģiskās iekārtas un ierīces	i	70	751348	853850	1080019
6.Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	i	80	265197	171030	106490
7.Pamatlīdzekļu izveidošana un nepabeigto celtniecības objektu izmaksas	i	90	14874	2670	553094
8.Avansa maksājumi par pamatlīdzekļiem	i	91	14065	12305	0
<b>II. PAMATLĪDZEKĻI KOPĀ</b>		<b>100</b>	<b>1649116</b>	<b>1563663</b>	<b>1739603</b>
1.Līdzdalība radniecīgo sabiedrību kapitālā		110	18156	18156	5656
5.Pārējie vērtspapīri un ieguldījumi		150	826	826	256
6.Pārējie aizdevumi un citi ilgtermiņa debitori		160	40000	42513	40000
<b>III. ILGTERMIŅA FINANŠU IEGULDĪJUMI KOPĀ</b>	i	<b>190</b>	<b>58982</b>	<b>61495</b>	<b>45912</b>
<b>ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI KOPĀ</b>	i	<b>200</b>	<b>1849358</b>	<b>1636733</b>	<b>1796493</b>
1.Izejvielas, pamatmateriāli un palīgmateriāli		210	855643	753895	462129
3.Gatavie ražojumi un preces pārdošanai		230	651560	435105	265494
4.Avansa maksājumi par krājumiem	i	250	96392	74036	79933
<b>I. KRĀJUMI KOPĀ</b>		<b>270</b>	<b>1603595</b>	<b>1263036</b>	<b>807556</b>
1.Pircēju un pasūtītāju parādi		280	756033	783274	511681
2.Radniecīgo sabiedrību parādi		290	180453	187064	204027
4.Citi debitori		310	57691	12471	197732
7.Nākamo periodu izmaksas		340	29645	14518	4299
8.Uzkrātie ieņēmumi		341	18293	23406	-
<b>II. DEBITORI KOPĀ</b>	i	<b>350</b>	<b>1042115</b>	<b>1020733</b>	<b>917739</b>
3.Pārējie vērtspapīri un līdzdalība kapitālos		380	500000	-	-
<b>III. ĪSTERMIŅA FINANŠU IEGULDĪJUMI KOPĀ</b>	i	<b>390</b>	<b>500000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>IV. NAUDA</b>	i	<b>400</b>	<b>4050826</b>	<b>553362</b>	<b>350789</b>
<b>APGROZĀMIE LĪDZEKĻI KOPĀ</b>	i	<b>410</b>	<b>7196536</b>	<b>2837131</b>	<b>2076084</b>
<b>AKTĪVA BILANCE</b>		<b>420</b>	<b>9045894</b>	<b>4473864</b>	<b>3872577</b>

<sup>149</sup> MADARA Cosmetics, AS. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/gada-parskati/madara-cosmetics> (skatīts 14.05.2019.)

**AS "MADARA Cosmetics" bilances pasīva atlikumi uz 31.12.2017., 31.12.2016. un  
31.12.2015, EUR<sup>150</sup>**

Rādītājs		31.12. 2017.	31.12. 2016.	31.12. 2015.
1.Akciju vai daļu kapitāls (pamatkapitāls)		430	374524	106652
2.Akciju (daļu) emisijas uzcenojums		440	4023454	761236
f) pārējās rezerves.	i	490	-	0
<b>REZERVES KOPĀ</b>		<b>500</b>	<b>-</b>	<b>0</b>
6.Iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa vai nesegtie zaudējumi	i	510	1650618	1272088
7.Pārskata gada peļņa vai zaudējumi	i	520	1238374	791850
<b>PAŠU KAPITĀLS KOPĀ</b>		<b>530</b>	<b>7286970</b>	<b>2931826</b>
3.Citi uzkrājumi		560	-	-
<b>UZKRĀJUMI KOPĀ</b>		<b>570</b>	<b>-</b>	<b>46882</b>
3.Aizņēmumi no kredītiestādēm		600	244383	379529
12.Pārējie kreditori	i	630	182042	53526
13.Nākamo periodu ieņēmumi	i	631	145213	234139
11.Atliktā nodokļa saistības	i	634	0	73505
<b>ILGTERMIŅA KREDITORI KOPĀ</b>	i	<b>640</b>	<b>571638</b>	<b>740699</b>
3.Aizņēmumi no kredītiestādēm		670	135145	135145
5.No pircējiem saņemtie avansi		680	25112	19373
6.Parādi piegādātājiem un darbuzņēmējiem		690	531488	241522
8.Parādi radniecīgajām sabiedrībām		710	-	0
10.Nodokļi un valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas		730	111644	101820
11.Pārējie kreditori		740	129463	82629
12.Nākamo periodu ieņēmumi		750	88926	88926
14.Neizmaksātās iepriekšējo gadu dividendes		770	-	-
14.Uzkrātās saistības	i	771	165508	131924
<b>ĪSTERMIŅA KREDITORI KOPĀ</b>	i	<b>780</b>	<b>1187286</b>	<b>801339</b>
<b>3. KREDITORI (KOP SUMMA)</b>		<b>790</b>	<b>-</b>	<b>1565719</b>
<b>PASĪVA BILANCE</b>		<b>800</b>	<b>9045894</b>	<b>4473864</b>

<sup>150</sup>MADARA Cosmetics, AS. Pieejams: <https://www.lursoft.lv/gada-parskati/madara-cosmetics> (skatīts 14.05.2019.)

Diplomdarbs “SIA “Kinetics Nail Systems” uzņēmējdarbības riski, finanšu analīze un novērtējums turpmākai uzņēmuma attīstībai” izstrādāts LU Biznesa, vadības un ekonomikas fakultātē.

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

Autors: \_\_\_\_\_ Anete Kukjāne \_\_\_\_\_.  
(paraksts) (datums)

### **Rekomendēju / nerekomendēju darbu aizstāvēšanai**

Vadītāja: M. ekon. Lektore Ieva Aizsila \_\_\_\_\_.  
(paraksts) (datums)

Recenzents: Dr.ekon., profesore Inta Brūna

Darbs iesniegts LU Biznesa, vadības un ekonomikas fakultātes Studiju centrā

Dekāna pilnvarotā persona:  
metodiķe \_\_\_\_\_.  
(paraksts) (paraksta atšifrējums) (datums)

Darbs aizstāvēts diplomdarba gala pārbaudījuma komisijas sēdē \_\_\_\_\_.  
(datums)

Komisijas sekretārs(e): \_\_\_\_\_.  
(paraksts) (paraksta atšifrējums) (datums)