

LATVIJAS UNIVERSITĀTE
EKONOMIKAS UN VADĪBAS FAKULTĀTE
FINANŠU INSTITŪTS

SIA "ROZE" FINANŠU ANALĪZE

DIPLOMDARBS

Autors: Profesionālo studiju programmas
Finanšu menedžments 5.kursa PLK studente
Zanda Odīte
Stud. apl. Nr. EkFM020043

Darba vadītājs: Dr.oec., as.profesore Biruta Garanča

RĪGA 2007

SATURS

Anotācija.....	3
Annotation.....	4
Аннотация.....	5
Ievads.....	6
1. Finanšu analīzes jēdziens.....	9
1.1. Finanšu analīzes būtība un veidi.....	9
1.2. Finanšu analīzes lietotāji.....	12
1.3. Finanšu analīzes metodes, paņēmieni un rādītāji.....	13
1.4. Finanšu pārskati.....	16
2. SIA “Roze” raksturojums.....	18
2.1 SIA “Roze” iekšējā vide.....	18
2.1.1. SIA “Roze” mērķi.....	18
2.1.2. SIA “Roze” personāls un struktūra.....	20
2.1.3. SIA “Roze” darba kultūra.....	22
2.1.4. SIA “Roze” tehnoloģiju raksturojums.....	23
2.1.5. SIA “Roze” konkurētspēja.....	24
2.2. SIA “Roze” ārējā vide.....	26
2.2.1. Tieši ietekmējošā ārējā vide.....	26
2.2.2. Netieši ietekmējošā ārējā vide.....	31
3. SIA “Roze” finansiālās darbības analīze.....	36
3.1. Horizontālā analīze.....	36
3.2. Vertikālā analīze.....	41
3.3. Finanšu rādītāju analīze.....	43
3.3.1. Likviditātes rādītāji.....	43
3.3.2. Maksātspējas rādītāji.....	46
3.3.3. Aktivitātes rādītāji.....	49
3.3.4. Rentabilitātes rādītāji.....	53
Secinājumi un priekšlikumi.....	57
Izmantotās literatūras un avotu saraksts.....	61
Pielikumi.....	62

ANOTĀCIJA.

Darba mērķis ir veikt finansiālās darbības analīzi un izstrādāt ieteikumus uzņēmuma darbības uzlabošanai.

Darbā tika aplūkota uzņēmuma iekšējā un ārējā vide, finanšu rādītāji.

Par pētījuma bāzi tika izmantots uzņēmums SIA ‘Roze’. Uzņēmums dibināts 1996. gada 18. janvārī Alūksnē un ir licencēts uzņēmums pārtikas preču mazumtirdzniecībā.

Darbā tika veikta plaša finansiālās darbības analīze, salīdzinot finanšu rādītājus par 2004., 2005. un 2006. gadu, analizējot tos, lai izstrādātu ieteikumus uzņēmuma turpmākās darbības attīstībai.

Tika izmantotas trīs pētnieciskās metodes: ekonomiskā, statistiskā un matemātiskā.

Pētot uzņēmumu ir izdarīti svarīgākie secinājumi:

- Uzņēmums darbojas ar zaudējumiem;
- Uzņēmumam praktiski nav konkurētspējīgu priekšrocību;
- Uzņēmumam nopietni jāapsver nākotnes perspektīvas.

Veicot finansiālās darbības analīzi, tika izstrādāti ieteikumi uzņēmuma veiksmīgai attīstībai:

- Nepieciešams papildus ilgtermiņa aizņēmums;
- Veikt uzņēmuma finansiālās darbības analīzi arī turpmāk;
- Palielināt neto apgrozījumu, atverot jaunu lielveikalu, kurā būtu gan pārtikas, gan rūpniecības preču, gan apģērbu nodaļa;
- Restaurēt un iznomāt savas brīvās ēkas citiem uzņēmumiem.

ANNOTATION

The aim of the research work is manage financial activity analysis and work out recommendation for successful development.

Internal and external environment, financial indices are described in the research work

The author has worked out her research work during her practice in limited liability company ‘‘Roze’’.

The company was founded on the 18 of January 1996 in Aluksne and it has an official permission to sell food products.

The author has made a wide analysis of financial planning in the last three years.

According to the aim of research work, author has used three different scientific methods - economical, statistical and mathematical methodologies.

The author has arrived to the most important conclusions:

- The company run at a loss;
- The company practically has not competitive preferences;
- The company needs to weigh all possibilities for successful development.

The author has investigated some new ways for improving of financial planning and she has made several important recommendations for company:

- To carry out financial analysis of the enterprise also in the future;
- To increase the net turnover, set up a supermarket with diverse shops;
- It is necessary to take long – term loan;
- To restore and rent vacant buildings for other companies.

АННОТАЦИЯ

Цель работы – произвести анализ финансовой деятельности и разработать рекомендации для усовершенствование работы предприятия.

В работе изучена внутренняя и внешняя среда и финансовые показатели.

Автор за базу исследования избрал общество с ограниченной ответственностью ‘‘Roze’’. Предприятие начало свою деятельность 18. января 1996 года. Предприятие занимается розничной торговлей продуктами.

Автор осуществил анализ финансовой деятельности, сравнил и анализировал финансовые показатели за последние три года.

Автор использовал три метода исследования: экономический, статистический и математический метод.

Автор сделал следующие выводы :

- Предприятие работает с потерями;
- У предприятия сильная конкуренция;

Предприятию надо обдумать свои перспективы на будущее.

В заключении даны практические предложения для усовершенствование работы предприятия:

- Предприятию необходим долгосрочный кредит;
- Необходимо продолжать производить анализ финансовой деятельности;
- Необходимо открыть супермаркет;
- Реставрировать и сдать в аренду свои неиспользованные здания другим предприятиям.

IEVADS.

Latvija savu neatkarību ieguva pirms 17 gadiem. Šajā laikā ir izmainījušies gan valsts ekonomiskie rādītāji, gan valsts ekonomiskā orientācija. Valstī ir strauji samazinājusies ražošana, jo ir samazinājies lielo uzņēmumu skaits. Aizvien lielāka nozīme valsts ekonomikā ir pakalpojumus sniedzošajiem mazajiem un vidējiem uzņēmumiem. Tas izskaidrojams ne tikai ar valsts ekonomikas politiku, bet arī ar kopīgām likumsakarībām, kas saistītas ar atziņu, ka lielākajā daļā pakalpojumus sniegšanas nozarēs dominē liels skaits mazo un vidējo uzņēmumu. Lai mazie un vidējie uzņēmumi varētu izdzīvot šajos ekonomiskajos apstākļos, tiem ir jābūt stingri nospraustam mērķim. Mazajiem un vidējiem uzņēmumiem ir jāizanalizē savas iespējas un vajadzības, jāatrod tāda niša nozarē, ar kuru tie varētu konkurēt tirgū. Viegļāk tas ir izdarāms lielajās Latvijas pilsētās, jo tajās ir liels iedzīvotāju skaits, līdz ar to lielāka pirkjspēja, arī ienākumu līmeņa atšķirība nav salīdzināma. Grūtāk klājas mazpilsētu uzņēmumiem, kur iedzīvotāju skaits ir mazs un konkurentu daudz, ražošana praktiski nenotiek un ienākumu līmenis ir zems.

Lai uzņēmums varētu domāt par nākotni, ir nepieciešama esošās situācijas analīze. Finanšu darbības analīze ir nepieciešama, lai varētu novērtēt gaidāmos rezultātus, atrast slēptās iespējas un ārējās rezerves, izprast to izmantošanas iespējas, noteikt dažādas nepilnības uzņēmuma darbībā un novērt negatīvās tendences, lai izstrādātu uzņēmuma turpmākās attīstības virzienus, kas spētu nodrošināt efektīvāku resursu izmantošanu. Finanšu rādītāji pēc būtības atspoguļo uzņēmuma finansiālo darbību – tie parāda, vai ir sakārtoti ražošanas, tirgvedības un pārvaldes jautājumi, kā uzņēmumā tiek organizēts darbs.

Uzņēmuma finansiālā stāvokļa analīzes pētījums tika veikts sabiedrībā ar ierobežotu atbildību "Roze", kura ir licencēts uzņēmums pārtikas preču mazumtirdzniecībā.

Darba pētāmais priekšmets ir finanšu rādītāji, objekts – SIA "Roze" finansiālā darbība.

Diplomdarba mērķis: veikt finansiālās darbības analīzi un izstrādāt ieteikumus SIA "Roze" darbības uzlabošanai.

Darba uzdevumi:

- Apkopot literatūru par finanšu analīzi un tās metodēm;
- Izpētīt uzņēmuma iekšējo vidi;
- Izpētīt uzņēmuma ārējo vidi;
- Analizēt uzņēmuma līdzekļu un to veidošanās avotu struktūru un izmaiņas;
- Analizēt ieņēmumu un izdevumu struktūru un izmaiņas;
- Aprēķināt un analizēt SIA "Roze" finanšu rādītājus;

- Uz analīzes pamata izstrādāt ieteikumus uzņēmuma attīstības perspektīvu noteikšanai.

Darba struktūra: darbs sastāv no trīs daļām. Pirmajā darba daļā autors iepazīstina ar finanšu analīzes būtību, lietotājiem, rādītājiem, veidiem, jo lai veiktu pašu finanšu analīzi vispirms ir jāsaprot ko finanšu analīze ietver, paredz. Otrajā daļā autors raksturo uzņēmuma iekšējo un ārējo vidi, tās ietekmi uz uzņēmuma attīstību. Darbojoties tirgus ekonomikas apstākļos, katram uzņēmumu vadītājam ir noteikti ierobežojumi un pienākumi, kuri ir jāņem vērā un jāizpilda, tomēr tie tikai reglamentē nosacījumus, kuri jāievēro, veicot kādu darbību. Tieši tādēļ darbības plānošanā vērā ņemama nozīme ir uzņēmuma iekšējai un ārējai videi. Uzņēmuma iekšējās un ārējās vides analīze tiek veikta paralēli visām pārējām darbībām, nevis atšķirti no tām. No iekšējās un ārējās vides ir atkarīga turpmākā darbība, mērķi, stratēģijas, kā arī lēmumi, kas uzņēmuma vadītājam jāpieņem. Ir svarīgi zināt par uzņēmuma konkurentiem, patērētājiem, kā arī par likumiem, kuri regulē un ietekmē uzņēmuma darbību. Trešajā daļā tiek veikta uzņēmuma finansiālo rādītāju analīze. Daudzi uzņēmumi nodrošina klientus ar tiem nepieciešamām precēm un pakalpojumiem par pieejamām cenām, nodarbina cilvēkus, sagatavo dažādus pārskatus un atskaites, bet aizmirst par šo pārskatu rūpīgu analīzi. Rezultātā var rasties situācija, ka uzņēmumā, strauji pieaugot neto apgrozījumam sāk trūkt apgrozāmo līdzekļu, it īpaši naudas. Problēmas novēršanai, uzņēmumam ir nepieciešami kvalificēti speciālisti, kuri veic regulāru finanšu analīzi, nosakot tālākās attīstības perspektīvas un darbības virzienus.

Izmantotās pētnieciskās metodes:

1. Ekonomiskās analīzes metode. Ar šīs metodes palīdzību tiks veikta finansiālo rādītāju analīze;
2. Statistiskās analīzes metode tiks izmantota, lai salīdzinātu uzņēmuma datus, aprēķinātu vidējos un relatīvos lielumus, parādītu dinamiku noteiktiem lielumiem;
3. Ekonomiski matemātiskā metode parāda aprēķinu formulas. Tā kā darba gaitā tiks veikta finansiālo rādītāju analīze, bez matemātiskās metodes nevarēs iztikt.

Analizējamais periods ir pēdējie trīs gadi: 2004. -2006.gads. Lai varētu dot priekšlikumus uzņēmuma turpmākai darbībai, ir jāizanalizē pēdējo gadu tendences.

Darbā lietoti sekojoši saīsinājumi:

- SIA – Sabiedrība ar ierobežotu atbildību;
- % - Procenti

Darbā tika izmantoti SIA "Roze" nepublicētie materiāli, uz kuriem netika dotas atsauces.

Darba izstrādē izmantota autoram pieejamā literatūra un avoti: Latvijas Republikas likumi un normatīvie akti, Latvijas Centrālās statistikas pārvaldes nepublicētie materiāli, teorētiskā

literatūra, speciālā literatūra, interneta avoti un SIA "Roze" grāmatvedības organizācijas dokumenti un finanšu pārskati. Lai iegūtie dati būtu uzskatāmāki izmantotas tabulas un attēli.

1. FINANŠU ANALĪZES JĒDZIENS

1.1. Finanšu analīzes būtība un veidi.

Finanšu analīze ir process, kas balstīts uz uzņēmuma finansiālā stāvokļa un iepriekšējā perioda darbības datu izpēti ar mērķi novērtēt nosacījumus un darbības rezultātus nākotnē. Finanšu analīzes saturs ir dziļa un vispusīga ekonomiskās informācijas par analizējamā saimnieciskā subjekta funkcionēšanu izpēte un šīs izpētes mērķis ir optimālu vadības lēmumu pieņemšana, lai veicinātu uzņēmuma ražošanas programmu izpildi, kā arī nodrošinātu to izpildes kvalitātes novērtējumu un norādītu uz saimnieciskās darbības vājajiem punktiem un saimniecisko rezervju esamību. [24;14]

Finanšu analīzes galvenais mērķis ir: iegūt nelielu skaitu noteicošo (lielākoties informatīvo) parametru, kuri sniedz precīzu un objektīvu uzņēmuma finansiālā stāvokļa, tā peļņas un zaudējumu, izmaiņas aktīvu un pasīvu struktūrā, norēķinos ar debitoriem un kreditoriem atspoguļojumu.

Finanšu analīzes pamata funkcijas:

- Finansiālā stāvokļa, finanšu rezultātu, efektivitātes un analizējamā objekta lietišķās aktivitātes objektīvs novērtējums;
- Faktoru un sasniegtā stāvokļa un iegūto rezultātu iemeslu izcelšana;
- Lēmumu sagatavošana un pieņemamo vadības lēmumu finanšu jomā pamatojums;
- Finansiālā stāvokļa uzlabošanas rezervju atrašana un mobilizācija, visas saimnieciskās darbības uzlabošana.

Ir nepieciešams ļoti plašs zināšanu loks, lai veiktu kvalificētu uzņēmuma darbības analīzi. Speciālistam ir jābūt kompetentam šādās zinātņu nozarēs: makro un mikroekonomikā, tehnoloģijā, grāmatvedības uzskaitē, mārketingā, ražošanas psiholoģijas pamatos. Mūsdienu apstākļos analīzi nav iespējams veikt, nepielietojot datortehnoloģijas. Tādējādi, uzņēmuma finanšu analīzi var uzskatīt par daudzu zinātņu krustpunktu, piem., matemātikas, informātikas, ekonomikas, grāmatvedības uzskaites, tiesību.

Uzņēmuma finanšu vadības sistēmā finanšu analīze vispārīgā nozīmē ir uzkrāšanas, transformācijas un finansiāla rakstura informācijas izmantošanas veids, kuram piemīt sekojošais:

- Uzņēmuma esošā un perspektīvā finansiālā stāvokļa novērtējums;
- Iespējamo un mērķtiecīgo uzņēmuma attīstības tempu novērtējums no finansiālā nodrošinājuma viedokļa;
- Līdzekļu pieejamo avotu apzināšana un šo avotu iespējamā un mērķtiecīgā mobilizēšana;
- Uzņēmuma stāvokļa kapitāla tirgū prognozēšana.

Ārējās vides analīze tiek realizēta šādos virzienos:

- Preču un pakalpojumu cenu dinamikas izpēte;
- Nodokļu likmes un banku kredītu un depozītu procentu likmes, emitēto vērtspapīru kurss;
- Konkurence preču un finanšu tirgos.

Ar finanšu analīzes palīdzību tiek pieņemti šādi lēmumi:

1. Uzņēmuma īstermiņa finansēšana (apgrozāmo aktīvu papildināšana);
2. Ilgtermiņa finansēšana (kapitāla ieguldījums investīciju projektos un emitētos vērtspapīros);
3. Dividenžu izmaksa akciju turētājiem;
4. Ekonomiskās izaugsmes rezervju mobilizēšana (pārdošanas un peļņas apjomu pieaugums).

Finanšu analīzes metodika sastāv no trīs savstarpēji saistītiem posmiem:

1. Uzņēmuma darbības finanšu rezultātu analīze;
2. Uzņēmuma finansiālā stāvokļa analīze;
3. Uzņēmuma finansiāli saimnieciskās darbības efektivitātes analīze.

Finanšu analīzes pamatvirzieni:

- No sarežģīta kompleksa līdz tā sastādītājelementiem;
- No rezultāta līdz secinājumiem par to, kā šāds rezultāts tika sasniegts un ko tas dos nākotnē.

Vispirms tiek dots apraksts ar vispārīgu analizējamā objekta vai parādības raksturojumu un tikai pēc tam tiek analizēta katra tā sastāvdaļa.

Finanšu analīzes pamatā ir īpašs talants jeb māka strādāt ar grāmatvedības datiem – gan ar oficiāliem pārskatiem, gan ar vadības uzskaites datiem.

No finanšu darbības analīzes tendenciozitātes viedokļa laika gaitā ir jāizceļ divi galvenie aspekti:

- Retrospektīvais. Retrospektīvā analīze tiek virzīta pagātnē, tā darbojas ar jau notikušiem faktiem un rezultātiem. Analīzes veikšanas metodes ir tradicionālas, tās ir labi izstrādātas, prasa lielu uzmanību. Nav nepieciešama augsta kvalifikācija. Metode ir darbietilpīga, prasa lielu daudzumu informācijas un cilvēkresursu, kā arī rezultātu nozīmība ir neliela.
- Perspektīvais. Perspektīvā analīze ir daudz nozīmīgāka uzņēmuma veiksmīgai darbībai nākotnē, tā ir tendēta uz nākotni un kalpo dažādu variantu izpētei kā uzņēmuma attīstībā, tā arī dažādu metožu izstrādē, lai sasniegtu labākus rezultātus nākotnē. Analīzes gaitā atklājas tādi faktori, kuri turpmāk atstās nozīmīgu iespaidu uz uzņēmuma darbību un tās rezultātiem. Secinājumiem, kurus var izdarīt pēc analīzes veikšanas un tās rezultātiem, ir varbūtību raksturs, un jo tālāk iestiepjas prognožu horizonts, jo lielāka ir pētāmo iespējamo raksturojumu varbūtība.

Kārtējās jeb tekošās darbības kontrole tiek veikta operatīvās analīzes ietvaros. Analīze, kas tiek veikta īstermiņa perspektīvā, ir taktiskā analīze, savukārt, ilgtermiņa prognozēšana – stratēģiskā analīze.

Uzņēmuma finanšu analīze var būt vairāk vai mazāk izvērstā, padziļinātā, vai arī tieši pretēji – ekspresanalīze. Analizēt var:

- Kādu vienu darbības virzienu – tematiskā analīze;
- Visu uzņēmumu kopā kā kompleksu – kompleksā analīze.

Finanšu analīzes iedalījums pēc to veicēju faktora:

- Iekšējā analīze – paša uzņēmuma darbinieku veiktā analīze. Šādai analīzei ir ļoti plaša nepieciešamās informācijas bāze, kas ietver jebkuru informāciju, kas cirkulē uzņēmuma iekšienē, un ir ļoti noderīga uzņēmuma vadības lēmumu pieņemšanā;
- Ārējā analīze – analīze, ko veic trešās personas, t. i., neatkarīgie, ārpus uzņēmuma esošie analītiķi. Ārējam analītiķim vairumā gadījumu nav iespējams iedziļināties visos uzņēmuma saimnieciskās darbības posmos un niansēs, jo tiem nereti ir pieejams tikai pilns gada pārskats, kas atspoguļo uzņēmuma finansiālo darbību konkrētā laika periodā, bet reālo uzņēmuma iekšējo situāciju un cēloņus izpētīt nav iespējams. Ārējai analīzei ir mazāk detalizēts un formāls raksturs, tomēr būtību tā pierāda.

1.1 tabula [24;22]

Uzņēmuma finanšu darbības analīzes pamatprincipi.

Princips	Principa būtība
Konkrētums	Analīze pamatojas uz reāliem datiem, tā rezultāti veido konkrētu kvantitatīvo izteiksmi
Kompleksums	Ekonomiskas parādības vai procesa vispusīga izpēte ar mērķi to objektīvi izvērtēt
Sistemātiskums	Ekonomisko parādību izpēte to savstarpējā saistībā, nevis izolēti
Regularitāte	Analīze veicama pastāvīgi pēc iepriekš noteiktiem laika posmiem. Analīzei nav gadījuma rakstura
Objektivitāte	Kritiska un taisnīga ekonomisko parādību izpēte, pamatotu secinājumu izstrāde
Iedarbīgums	Analīzes rezultātu derīgums praktiskiem nolūkiem, kā arī ražošanas rezultātu paaugstināšanai
Ekonomiskums	Izmaksām, kas saistītas ar analīzes veikšanu, ir jābūt daudz mazākām par to ekonomisko efektu, kāds tiks sasniegts pēc analīzes izdarīšanas
Salīdzināmība	Analīzes rezultātiem un datiem ir jābūt viegli salīdzināmiem citam ar citu,

	bet regulāru analītisko procedūru veikšanas gadījumā jāievēro rezultātu pēctecība
Zinātniskums	Analīze ir jāveic pēc zinātniski pamatotām metodikām un procedūrām

1.2. Finanšu analīzes lietotāji.

Visus finanšu analīzes lietotājus var iedalīt iekšējos un ārējos lietotājos.

Iekšējie informācijas lietotāji ir ar uzņēmumu tieši saistītās personas:

- Uzņēmuma vadība;
- Uzņēmuma īpašnieki;
- Uzņēmuma darbinieki.

Ārējie informācijas lietotāji ir fiziskas un juridiskas personas, kuras nedarbojas pašā uzņēmumā, bet tajā pašā laikā tām ir tieša vai netieša interese par uzņēmuma saimniecisko darbību. Finanšu pārskatu ārējos lietotājus var iedalīt divās grupās:

1. Lietotāji, kuri ir tieši ieinteresēti uzņēmuma darbības rezultātos, un tie ir:
 - Potenciālie un esošie sadarbības partneri;
 - Kreditori;
 - Valsts kā nodokļu inspektore.
2. Fiziskas un juridiskas personas, kas nodarbojas ar finanšu pārskatu analīzi, lai aizstāvētu pirmās iepriekšminētās grupas intereses:
 - Auditori, kas pārbauda atskaišu datus saskaņā ar likumdošanu un vispārpieņemtiem principiem un dod slēdzieni par konkrētā uzņēmuma finanšu pārskatu pareizību, kā arī par grāmatvedības uzskaites organizācijas efektivitāti;
 - Finanšu jautājumu konsultanti izmanto pārskatus ar mērķi izstrādāt rekomendācijas saviem klientiem par kapitālieguldījumiem un to iespējamo atdevi uzņēmumos;
 - Vērtspapīru biržas, kas novērtē atskaitēs iesniegto informāciju;
 - Reģistri, kas pieņem lēmumu par firmas reģistrāciju, darbības apturēšanu u. c.;
 - Likumdevēji;
 - Juristi, kam pārskati ir nepieciešami, lai novērtētu līgumu izpildi, likumdošanas normu ievērošanu peļņas sadalē, dividenžu izmaksā u. c.;
 - Prese un informācijas aģentūras, kas pārskatus izmanto dažādu nozaru darbības analīzē, apskatu sagatavošanā un attīstības tendenču noteikšanā, kā arī, lai aprēķinātu finanšu darbības kopīgos rādītājus, u. c. [24;27]

Kā informācijas avoti finanšu analīzē var kalpot:

1. Uzņēmuma gada pārskats, kas ietver bilanci, peļņas vai zaudējumu aprēķinu, pārskatu par naudas plūsmu, kā arī dažādus pielikumus;
2. Grāmatvedības uzskaites datu atšifrējumi;
3. Statistiskā un atskaites informācija;
4. Likumdošana un normatīvie akti, Valsts ieņēmumu dienesta, finanšu iestāžu instrukcijas, kā arī uzņēmuma vadības lēmumi;
5. Dažādi plānu normatīvie dokumenti, ražošanas finanšu plāna rādītāji;
6. Klientu, piegādātāju, dažādu partneru ziņas un novērojumi;
7. Revīzijas komisiju, auditorpārbažu avotu informācija u. c.

Latvijas Republikā informācija par uzņēmumiem oficiāli ir pieejama divās valsts institūcijās:

1. Latvijas Republikas Uzņēmumu reģistrā;
2. Latvijas Republikas Centrālajā statistikas pārvaldē.

Uzņēmuma finansiālā stāvokļa analīzes nozīme ir visaptveroša un arī Latvijā tās nepieciešamība ik gadu pieaug. Finanšu analīzi veic paši uzņēmumi, to klienti, piegādātāji, potenciālie un esošie kreditori, īpašnieki un citi ar mērķi iepazīties ar uzņēmuma esošo finansiālo stāvokli, kā arī ar tās nākotnes perspektīvām. Veicot finanšu analīzi savlaicīgi, uzņēmuma sadarbības partneri jau iepriekš samazina riska pakāpi. Šobrīd Latvijā analīzei nepieciešamā informācija ir samērā plaši pieejama gan par katru uzņēmumu individualitāti, gan par visu nozari vai pat visu tautsaimniecībā iesaistīto uzņēmumu apvienoto kopumu.

1.3. Finanšu analīzes metodes, panēmieni un rādītāji

Finanšu analīzes metode – teorētisko izziņu kategoriju, zinātnisko instrumentu un saimniecisko subjektu finansiālās darbības regulējošo principu izpēte:

$$M = (K, I, P),$$

(1.1) [24;33]

kur

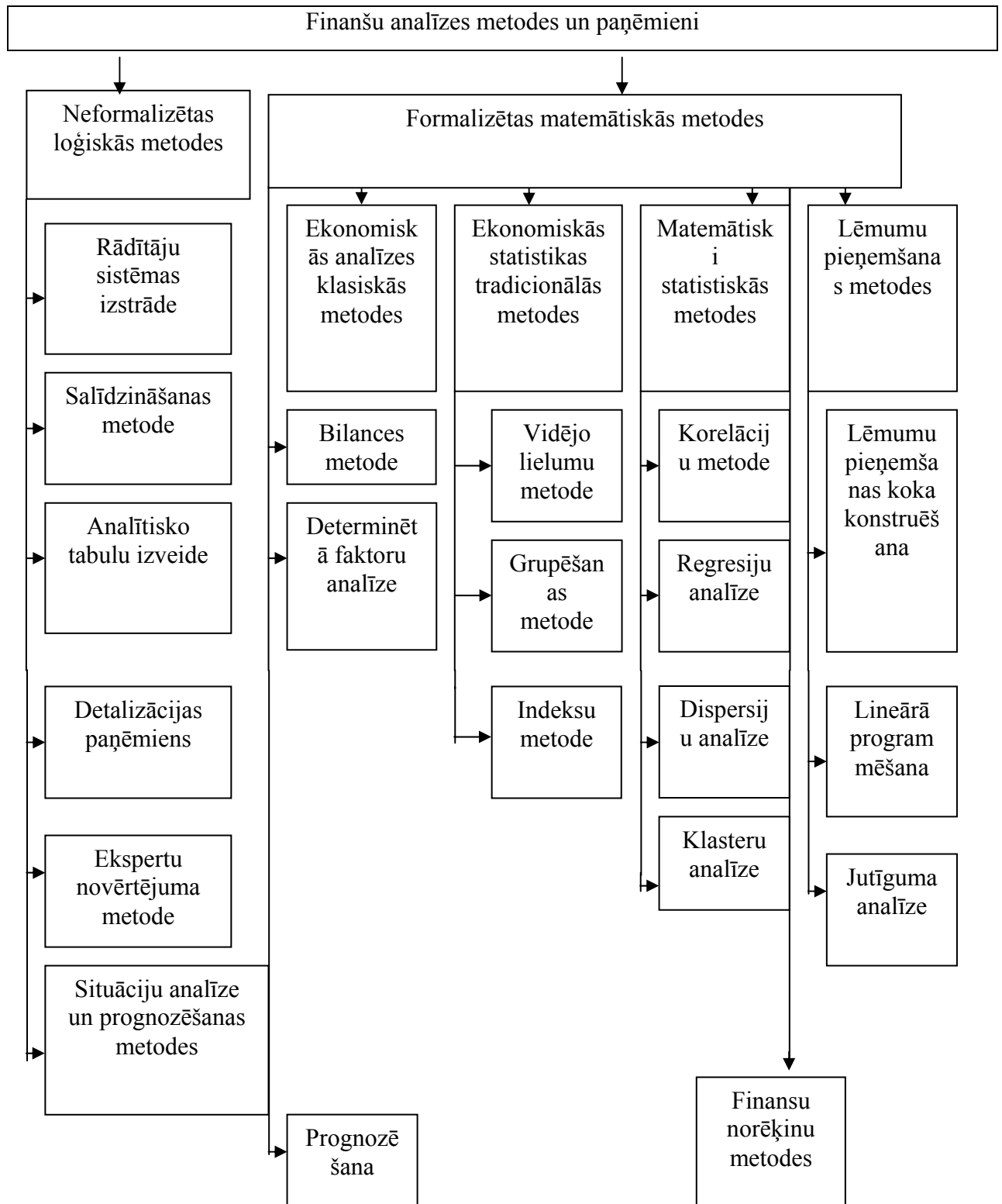
K – kategoriju sistēma;

I – zinātniskais instruments;

P – regulējošo principu sistēma.

Kategoriju sistēma un zinātniskais instruments raksturo metodes statistisko komponentu, bet regulējošo principu sistēma raksturo statistisko dinamiku.

Finanšu analīzes kategorijas – konkrētās zinātnes lielākoties vispārīgie, noteicošie jēdzieni : faktors, modelis, likme, procents, naudas plūsma, risks, sviras u. c.



Finanšu analīzes pamatmetodes:

- Horizontālā analīze – katra pārskata pozīcijas salīdzinājums ar iepriekšējo periodu;
- Vertikālā (struktūras) analīze – kopsummas finanšu rādītāju struktūras noteikšana, izceļot katras pozīcijas ietekmi uz kopējo rezultātu;

- Trenda analīze – katra pārskata pozīcijas salīdzināšana ar iepriekšējiem periodiem un trenda noteikšana. Trendu nosaka kā rādītāju dinamikas pamattendenci bez gadījuma ietekmes faktoriem un atsevišķu periodu īpatnībām. Ar trenda palīdzību veidojas rādītāju iespējamā nozīmība nākotnē, respektīvi tiek veikta prognozes analīze;
- Salīdzinošā (telpiskā) analīze – dažu rādītāju salīdzināšana firmas pašas saimnieciskajā darbībā, firmas meitas uzņēmumos, struktūrvienībās, cehos, firmas rādītāju savstarpējā saimnieciskā salīdzināšana ar konkurentu rādītājiem, ar vidējiem nozaru un vidējiem kopējiem ekonomiskajiem datiem;
- Faktoranalīze – dažu faktoru (cēloņu) ietekmes analīze uz rezultāta kopējo rādītāju, veicot šo analīzi ar determinētā vai stohastiskā paņēmiena palīdzību. pie tam faktoranalīze var būt vērsta taisnā virzienā (analīze kā tāda), t. i. noslēgumā rezultāta rādītājam sadaloties atsevišķās sastāvdaļās un atpakaļvirzienā (sintēze), kad atsevišķi elementi tiek savienoti rezultāta kopējā rādītājā;
- Finansiālo koeficientu metode – pārskatu datu attiecību aprēķināšana, rādītāju savstarpējo sakarību noteikšana.

Finanšu analīzes rādītāji:

1.*Likviditātes rādītāji.* Rādītāji, kas izanalizē un ļauj aprakstīt uzņēmuma spēju uzņemties atbildību par kārējām saistībām. Šo rādītāju aprēķina algoritma pamatā ir ideja par tekošo aktīvu (apgrozāmo līdzekļu) salīdzināšana ar īstermiņa pasīviem. Aprēķina rezultātā tiek konstatēts, vai uzņēmums ir pietiekami nodrošināts ar apgrozāmiem līdzekļiem, kas ir nepieciešami tekošo operāciju norēķinos ar kreditoriem. Tā kā dažādiem apgrozāmo līdzekļu veidiem ir dažāda likviditātes pakāpe, tad ir vairāki likviditātes koeficienti;

2.*Aktīvu aprites rādītāji.* Jebkura uzņēmuma darbība no līdzekļu aprites viedokļa ir process, kur nepārtraukti viena veida aktīvi pārvēršas cita veida aktīvos. Šie rādītāji rāda, cik intensīvi uzņēmums izmanto savus aktīvus, lai saražotu produkciju (pakalpojumus) pārdošanai. Rādītāji raksturo saimnieciskā cikla norises ātrumu;

3.*Finansiālās stabilitātes rādītāji.* Ar šo rādītāju palīdzību tiek izvērtēts finansēšanas avotu sastāvs un to mijiedarbības dinamika. Finansiālās stabilitātes rādītāju analīze pamatojas uz to, ka līdzekļu avoti atšķiras ar kapitāla cenas līmeni, pieejamības un riska pakāpi u. c.;

4.*Rentabilitātes rādītāji.* Atspoguļo līdzekļu ieguldījuma kopējās efektivitātes novērtējumu. Atšķirībā no aktīvu aprites rādītājiem notiek abstrahēšanās no konkrēto aktīvu veidiem, un tiek analizēta kapitāla rentabilitāte. Līdz ar to kopējā kapitāla rentabilitāte un pašu kapitāla rentabilitāte ir pamata rādītāji. Vēl lieto realizācijas, aktīvu, pašu kapitāla rentabilitātes rādītājus.

5. *Uzņēmuma stāvokļa un darbības rādītāji kapitāla tirgū.* Tiek salīdzināti rādītāji, kuri raksturo uzņēmuma stāvokli vērtspapīru tirgū: dividendes uz vienu akciju, peļņa uz vienu akciju, akcijas tirgus vērtība u. c. Šādu rādītāju analīzi veic lielākoties kompānijās, kuras ir reģistrētas vērtspapīru biržās, un pārdod tur savas akcijas. Ikviens uzņēmums, kuram ir brīvi naudas līdzekļi un kurus, savukārt, uzņēmums vēlas ieguldīt vērtspapīros, arī orientējas pēc konkrētās grupas rādītājiem.

Normatīvie modeļi. Šī tipa modeļi ļauj salīdzināt uzņēmuma darbības faktiskos rezultātus ar perspektīvajiem jeb sagaidāmajiem, kuri tiek aprēķināti saskaņā ar budžetu. Normatīvie modeļi, galvenokārt, tiek izmantoti iekšējā finanšu analīzē, kurā nosaka normatīvus katrā izmaksu pantā, kā arī faktisko datu novirzes analīzi no šiem normatīviem. Analīze pamatojas uz stingri determinētu faktoru modeļu lietošanu.

Predikatīvie modeļi. Šiem modeļiem ir prognozes raksturs. Tos izmanto uzņēmuma un finanšu stāvokļa prognozēšanai.

1.4. Finanšu pārskati

Latvijas Republikas likums "Par grāmatvedību" nosaka komersantu pienākumus sagatavot gada pārskatus, kā arī to formu un saturu.

Gada pārskats ir uzņēmuma saimnieciskās darbības faktisko ekonomisko rādītāju apraksts par iepriekšējo laika periodu. Tā galvenais mērķis ir sniegt informāciju uzņēmuma dalībniekiem par finansiālo stāvokli saimnieciskā gada beigās un par tā attīstības perspektīvām. Tāpat arī gada pārskats ir vissvarīgākais uzņēmuma dokuments, un pirmais no dokumentiem, ko izskata investori, finanšu analītiķi un konsultanti, pētot uzņēmumu. Tas atspoguļo, kā uzņēmums rīkojas finansiāli, un bieži skaidro vadības filozofiju un biznesa galveno mērķi. Gada pārskats sastāv no finanšu pārskatiem un vadības ziņojuma. [15;4]

Saskaņā ar LR likumu "Par grāmatvedību" un "Par uzņēmuma gada pārskatiem" paredz šādus finanšu pārskatus:

- Bilanci;
- Peļņas vai zaudējumu aprēķinu;
- Naudas plūsmas pārskatu;
- Pašu kapitāla izmaiņu pārskatu. [6;145]

Gada pārskatu saturu un iesniegšanas kārtību nosaka LR likums "Par uzņēmuma gada pārskatiem".

Bilance ir uzņēmuma gada pārskata galvenā un obligātā sastāvdaļa, grāmatvedības pārskata forma, kura naudas izteiksmē raksturo uzņēmuma kapitāla avotus un šī kapitāla izmantošanu

noteiktā laika periodā. Tā sastāv no divām daļām - aktīva un pasīva. Bilances pasīvie konti rāda aktīvā atspoguļoto līdzekļu izveidošanas avotus. Pēc bilances var noteikt, cik lielā mērā uzņēmuma līdzekļi pieder organizācijai kā dalībnieku ieguldījuma rezultāts un cik daudz līdzekļu pieder tai uz aizņemto līdzekļu rēķina[23;70]

Peļņas vai zaudējumu aprēķins ir visu uzņēmuma ieņēmumu un izdevumu, un saimnieciskās darbības finansiālā rezultāta – peļņas vai zaudējumu – atspoguļojums par pārskata periodu.[3;13]

Uz peļņas un zaudējumu aprēķina pamata veido uzņēmuma statistiku un dinamikas skatījumā novērtē uzņēmuma finansiālo stāvokli.

Analizējot finanšu pārskatus, var noteikt uzņēmuma konkurētspēju, likviditāti, rentabilitāti, pašu kapitāla izmaiņas, tirgus aktivitāti un maksātspējas rādītāju.

Plānojot uzņēmējdarbību, ir nepieciešams sastādīt uzņēmuma peļņas vai zaudējumu aprēķinus un naudas plūsmas pārskatu, raugoties nākotnē.

Naudas plūsmas pārskats parāda:

- Naudas iegūšanas avotus un izmantošanas virzienus;
- Atšķirību starp peļņu un naudas līdzekļu izmaiņām;
- Uzņēmuma spēju atmaksāt kredītus un izmaksāt dividendes.

Naudas plūsmas analīzei izmanto rādītājus, kas atklāj kapitāla ieguvu un kapitāla izmantošanu aktuālajā pārskata periodā, tie uzrāda, kādiem mērķiem nauda ir izlietota un no kurienes tā radusies. [7;339]

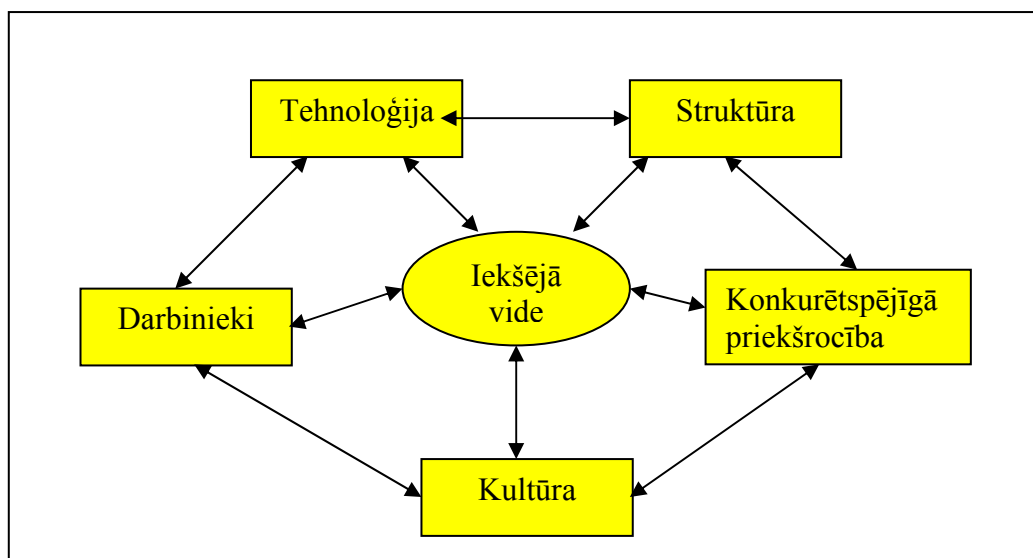
2. SIA "ROZE" RAKSTUROJUMS

SIA "Roze" dibināta 1996. gada 18. janvārī Alūksnē. Uzņēmums kā paju sabiedrība darbojies no 1958. – 1996. gadam. Pārstrukturēšanās rezultātā uzņēmums kļuvis par Sabiedrību ar ierobežotu atbildību. Uzņēmums ir licencēts pārtikas preču mazumtirdzniecībā.

Ar pārtikas preču mazumtirdzniecību uzņēmums nodarbojies kopš pastāvēšanas sākuma. Uzņēmumam uz patreizējo brīdi ir 10 veikali lauku rajonos, 3 veikali ar lielāku preču apgrozījumu Alūksnē, 1 maizes ceptuve un 1 kafējnīca. Uzņēmuma dibināšanas brīdī uzņēmumam bija 5 veikali pilsētā, 17 veikali laukos, 3 kafējnīcas un 1 maizes ceptuve. Veikalu skaits laukos ar katru gadu samazinās.

2.1 SIA "Roze" iekšējā vide

Iekšējā vide ir tie galvenie organizācijas darbības nosacījumi un faktori, kas izveidojas tās menedžmenta gala iznākumā. Pastāv vairāki organizācijas iekšējās vides faktori :



2.1.attēls "Organizācijas iekšējā vide"[2;40]

2.1.1. SIA "Roze" mērķi.

Lai nodrošinātu uzņēmuma ilgstošu un veiksmīgu darbību, nepieciešams formulēt tā misiju, vīziju un izvirzīt mērķus. Misiju var uzskatīt par uzņēmuma pastāvēšanas galveno mērķi.

SIA "Roze" misija: Piedāvāt patērētājiem plaša sortimenta pārtikas preces.

Vīzijas formulējums parasti atbild uz jautājumiem: Kādi mēs gribam kļūt? Kur mēs vēlamies būt?". Vīzijas formulējumā var iztēloties nākotnes plānus.

SIA "Roze" vīzija nav skaidri formulēta. Tā ir ļoti neskaidra sakarā ar to, ka uzņēmuma vadība nespēj izlemt par uzņēmuma tālāko darbību. Autora piedāvātā vīzija varētu būt šāda: Izveidot lielveikalu ar saviem veikaliem un citu nozaru veikaliem. Uzņēmumam ir brīvas, neizmantotas telpas, kur šo veikalu varētu ieviest. Kādreizējā universālveikala telpas ir pilnībā neizmantotas, tā pirmajā stāvā ir SIA "Roze" pārtikas veikals, bet otrais stāvs ir neizmantots. Lielveikalā varētu būt pārtikas preču, apģērbu, saimniecības preču nodaļa, kā arī kādas bankas filiāle, kuras nav Alūksnē, piemēram, Hansa banka vai Parex banka.

Stratēģiskie mērķi ir vērsti uz konkurentu pārspēšanu, uz to ierobežošanu un izspiešanu no tirgus. Stratēģisko mērķu sasniegšanai parasti tiek plānoti 3 –5 gadi un vairāk. Finansiālie mērķi ir saistīti ar uzņēmuma finanšu darbības uzlabojumiem, kas ir svarīgi uzņēmuma pastāvēšanai. Tie visbiežāk ir saistīti ar īstermiņa darbību viena gada ietvaros.

Izvirzot finansiālos un stratēģiskos mērķus, tiem jābūt izmērāmiem, rosinošiem, bet reāliem, kā arī tiem jānosaka reāls izpildes termiņš. [2;41]

SIA "Roze" vadība savus mērķus nav formulējusi nevienā uzņēmuma dokumentā, tomēr, dibinot uzņēmumu, mērķi tika noteikti, visi strādājošie par tiem tika informēti. Uzņēmuma vadība formulē darbinieku uzdevumus, kuriem ir liela nozīme mērķu sasniegšanā. Parasti visam uzņēmumam vienmēr ir kopīgs, vienots mērķis, tomēr uzņēmuma darbiniekiem bieži ir individuāls mērķis, kurš ir noteicošais tā darbībā. Lai gan uzņēmums ir liels, uzņēmuma darbiniekiem regulāri tiek atgādināti tā mērķi:

- Kvalitatīvu preču piedāvājums;
- Pieklājīga un patīkama apkalpošana;
- Pircēju piesaistīšana.

SIA "Roze" ekonomiskais mērķis tāpat kā citu uzņēmumu ekonomiskais mērķis ir: peļņas gūšana gan savas labklājības nodrošināšanai, gan arī uzņēmuma tālākai attīstībai.

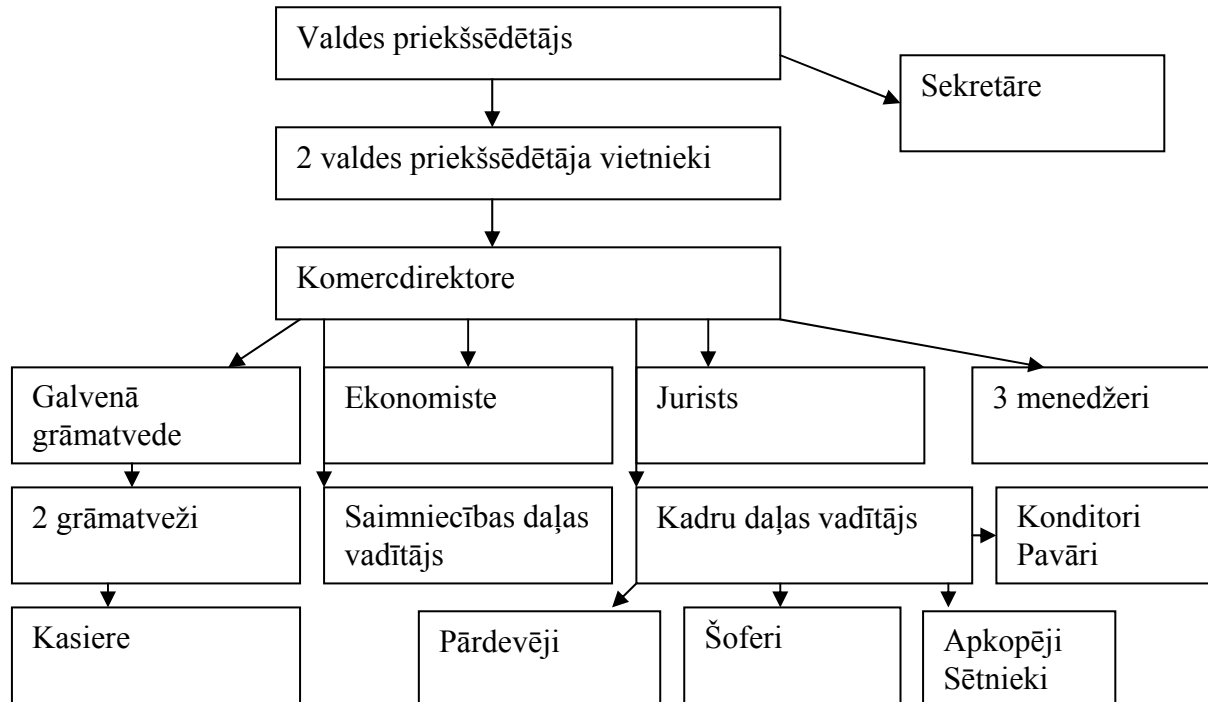
Mārketinga mērķiem SIA "Roze" nav pievērsusi lielu vērību, ar reklamēšanu uzņēmums neaizraujas. Autors uzskata, ka liela nozīme ir veikt tirgus analīzi katru gadu, salīdzināt uzņēmuma rādītājus ar citu tās pašas nozares uzņēmumu rādītājiem, lai varētu konstatēt nepilnības un novērst tās, izvērtēt pieprasījumu. Nepietiek vien ar to, ka uzņēmums analizē tikai savus finansiālos rādītājus.

SIA "Roze" finansiālie mērķi ir saistīti ar pietiekamu ienākumu gūšanu, lai segtu izmaksas un lai uzņēmuma darbiniekiem būtu regulāri izmaksātas algas, un lai uzņēmumam vēl paliktu peļņa.

2.1.2. SIA "Roze" personāls un struktūra.

Darbinieki ir organizācijā strādājošie cilvēki, kuri izturas atbilstoši personiskajām īpašībām un organizācijas iekšējās un ārējās vides apstākļiem.

SIA "Roze" ir nodarbināti 265 darbinieki. Desmit gadu laikā darbinieku skaits ir samazinājies par 70. Ja 1996. gadā darbinieku skaits bija 335, tad patreiz tie ir 265 darbinieki.



2.2.attēls SIA "Roze" pārvaldes shēma

Visa uzņēmuma vara ir valdes priekšsēdētāja rokās. Viņam pieder uzņēmuma lielākā daļa, tādēļ arī visa atbildība gulstas uz viņa pleciem. Valdes priekšsēdētājs dod rīkojumus saviem vietniekiem un komercdirektorei, lai tie tos izpildītu vai nodotu tālāk. Reizi mēnesī valdes priekšsēdētājs sasauca sapulci, lai apspriestu uzņēmuma darbību. Menedžeri slēdz līgumus ar piegādātājiem, pasūta preces, vāc pieprasījumus no veikaliem. Personāla atlasī veic kadru daļas vadītājs. Grāmatvedības darbu vada grāmatveži. Kases dokumentu kārtošana tiek uzticēta kasierim. Darbinieku tiesības un pienākumi ir formulēti darba līgumos.

2.1. tabula

SIA "Roze" darbinieku izglītības līmenis.

Izglītības līmenis	Darbinieku skaits
Augstākā izglītība	19%
Vidējā speciālā izglītība	45%
Vidējā izglītība	30%
Pamatizglītība	6%

Augstākā izglītība ir tikai 19% darbinieku, tie ir darbinieki, kuri ieņem atbildīgus amatus, piemēram, grāmatveži. Lielākā daļa -45% uzņēmuma darbinieku ir ieguvuši vidējo speciālo izglītību un 30% vidējo izglītību. Tas skaidrojams ar to, ka, lai strādātu par pārdevēju nav nepieciešama augstākā izglītība, pietam darba samaksa nav augsta un uzņēmumam ir grūti konkurēt darba tirgū, jo ir ierobežoti finanšu resursi. 6% darbinieku ir tikai pamatizglītība. Tie ir pārdevēji lauku veikalos, jo tajos trūkst darbinieku zemā atalgojuma dēļ. Ja pilsētā veikalā vidējā alga ir 130 Ls, tad lauku veikalā tā ir minimālā alga un pietam pārdevējam lauku veikalā pašam ir jākurina veikals, jāsanes malka ziemā, jo veikalu ēkas ir ļoti vecas un neremontētas, tur ir ļoti auksts. Toties vasarā no lielā karstuma telpās trūkst svaiga gaisa, iet bojā produkti, par kuru zaudējumiem jāmaksā pašam pārdevējam.

Darbinieku vērtēšanā ir svarīgi norobežot svarīgāko jautājumu loku. Kā pirmie jautājumi, kuri jāvērtē ir :

1. Kādu vadīšanas stilu izmanto uzņēmuma vadītājs (autoritatīvais, demokrātiskais, liberālais.)
2. Kāda ir augstākā līmeņa vadītāju profesionālā sagatavotība un kompetence ?
3. Vai uzņēmumā ir efektīva un konkurētspējīga darba motivācijas sistēma, tai skaitā samaksas sistēma salīdzinot ar konkurentiem ?
4. Vai uzņēmumā pastāv un funkcionē personāla sagatavošanas un kvalifikācijas paaugstināšanas sistēma?
5. Vai pēdējos gados uzņēmumu nav atstājuši vadošie speciālisti it kā bez redzama iemesla?
6. Vai uzņēmumā veic personāla darba kvalitātes novērtēšanu un kad šāda kompleksa novērtēšana ir veikta pēdējo rīzi ? Personālam ir jājūt darba kvalitātes sistēmas klātbūtne.
7. Kādās formās un cik intensīvi personāls tiek iesaistīts uzņēmuma attīstības stratēģiju vērtēšanā un saimniecisku lēmumu sagatavošanā ?
8. SIA "Roze" valdes priekšsēdētāja rīcībā dominē demokrātiskais vadīšanas stils, bet vadīšanā ir novērojami arī citi vadīšanas stili.

Autoritārais – no šī stila viņam ir šādas iezīmes :

- stingrība – jo vadītājam jābūt stingram ,viņš nedrīkst piekāpties un žēlot, piemēram , ja kāds darbinieks izdara zādzību;
- taisnīgums – pret darbiniekiem jāizturas taisnīgi.

Liberālais - vadītājs šo vadīšanas stilu neizmanto, jo tas viņam liekas netaisnīgi pret darbiniekiem.

Demokrātiskais – Priekšsēdētājs ir demokrātiski noskaņots pret darbiniekiem. Pirms pieņemt lēmumus, kas tieši ietekmē darbinieku darbu viņš lēmumu pieņemšanā iesaista visu personālu. Bet lemjot finansiālas dabas un jautājumus, kas saistīti ar uzņēmuma attīstību, personālu neiesaista, tos viņš pārsvarā lemj pats, bet konsultējas ar darbiniekiem.

Augstākā līmeņa darbinieki profesionāli ir labi sagatavoti. Viņi uzņēmumā strādā jau ilgus gadus un ir kompetenti savā nozarē.

Darba motivācijas sistēma uzņēmuma ir daļēji efektīva. Uz svētkiem darbinieki saņem prēmiju, jubilejās tiek apsveikti, bet uzņēmums nespēj nodrošināt darbiniekus ar konkurētspējīgām algām, jo uzņēmums nestrādā ar peļņu.

Uzņēmumā pastāv personāla sagatavošana, piemēram, pārdevējas vienmēr sagatavo pirms darba, apmācot strādāt ar kases aparātiem, tāpat arī šoferi tiek iepazīstināti ar maršrutiem un pienākumiem. Uzņēmums savus darbiniekus regulāri sūta uz kvalifikācijas paaugstināšanas kursiem, sākot no pārdevējām un beidzot ar priekšsēdētāja vietniekiem.

Pēdējos gados uzņēmumu ir atstājuši daži speciālisti, jo tiem tika piedāvāta cita darbavieta ar augstāku atalgojumu un iespēju kāpt pa karjeras kāpnēm.

Priekšsēdētājs regulāri pārbauda savus darbiniekus, braukājot pa veikaliem un iesakot kā darbu veikt kvalitatīvāk. Tāpat arī viņš izrāda aizrādījumus, ja tas nepieciešams. Darbiniekiem ir jājūt, ka viņu darba kvalitāte tiek novērtēta. SIA "Roze" priekšsēdētājs vienmēr cenšas novērtēt labi padarītu darbu, kaut vai paslavējot darbinieku.

Priekšsēdētājs vienmēr uzklausa darbinieku ieteikumus un idejas, tomēr lēmumu pieņem pats. Zemākā līmeņa darbinieki, piemēram, apkopējas un šoferi, netiek iesaistīti uzņēmuma darbības plānošanā.

2.1.3. SIA "Roze" darba kultūra.

Organizācijas darba kultūra ir:

- funkcionāla, ja tā pozitīvi ietekmē organizācijas mērķu sasniegšanu;
- nefunkcionāla, ja tā traucē organizācijas efektīvu darbību.

Ar uzņēmuma kultūru saprot to atmosfēru un mikroklimatu, kāds pastāv uzņēmumā. Kultūra parāda dominējošos tikumus un strādnieku cerības. [4;67]

SIA "Roze" kultūra ir attīstījusies gadu gaitā un ir dziļi iesakņojusies, to ir grūti mainīt. Ir ļoti grūti piespiest cilvēkus mainīt gadu gaitā izveidojušos nostāju, un centieni to mainīt parasti ir neveiksmīgi. Darba kultūra savā ziņā mainās ar jaunu darbinieku ienākšanu, jo, piemēram, ne visi gados jaunāki jaunie darbinieki spēj iejusties un pieņemt to kolektīvu, kas jau ir strādājis līdz šim. Līdz ar to ir jāatrod kompromiss un mainās arī tā vide, kur darbinieks strādā, tātad savā ziņā tiek mainīta darba kultūra, tiek mainīta darbinieku uzvedība.

SIA "Roze" vadība pievērš lielu uzmanību tam, lai darbs tiktu veikts kvalitatīvi un atbilstoši prasībām, arī darba kultūras veidošanai tiek pievērsta liela nozīme, kas ir svarīgi. Ja darbinieks savā darba vidē nejūtas labi, droši un aizsargāts, tad viņš jūtas slikti un viss apkārt liekas nepatīkams, tas uzreiz rada saspīlētu atmosfēru, kur nevalda vairs nekāda darba kultūra. Bet, ja darba apstākļi apmierina un apkārt viss liekas skaists, tad tas arī uzreiz atspoguļojas darbinieka darbā. Kultūrvērtības nekur nav formulētas rakstiski. Pastāvīgie darbinieki laika gaitā jau ir pieraduši pie visām normām, bet pieņemot darbā jaunus darbiniekus, kultūrvērtības tiem tiek izklāstītas mutiski. Tomēr uzņēmumā pastāv arī kultūrvērtības, kuras ir noteiktas darba līgumā, piemēram, ievērot uzņēmuma iekšējās kārtības noteikumus un veikt darbus noteiktajos termiņos.

Darba kultūras trūkums uzņēmumā nav pamanāms. Lai gan lauku veikalos pārdevēji strādā sliktos apstākļos, viņi vienmēr ir smaidīgi un laipni, tāpat arī pilsētas veikalos un kafejnīcā. Priekšsēdētājs vienmēr saviem darbiniekiem māca, ka, lai cik slikti arī būtu, vienmēr ir jācenšas smaidīt, jo viss ir pārejošs un citur pasaulē kādam ir vēl sliktāk.

2.1.4. SIA „Roze” tehnoloģiju raksturojums.

Ar tehnoloģiju palīdzību organizācijās visi resursi tiek pārveidoti gatavā produkcijā. Tehnoloģija ir prasmju, zināšanu, informācijas, iekārtu, instrumentu savienojums, kas nodrošina resursu racionālu pārveidošanu gatavā produkcijā vai pakalpojumā.[12;62]

SIA "Roze" savā darbībā izmanto ļoti daudz un dažādas tehnoloģijas. Uzņēmuma kantorī tiek izmantotas jaunas un modernas tehnoloģijas: datori, printeri, kopētāji, stacionārie un mobilie tālruņi, faksi.

Lauku veikalos tiek izmantotas samērā vecas tehnoloģijas: kases aparāti, saldējamās iekārtas un vitrīnas, kuras ir izņemtas no pilsētas veikaliem, jo tās vairs nefunkcionē tik labi kā iepriekš. Lauku veikalos vēl joprojām tiek izmantoti neelektroniskie svāri, vecākie pārdevēji vēl joprojām skaita uz skaitāmajiem kauliņiem, nevis uz kalkulatora, nav datorizētu sistēmu. Uzņēmuma

vadība arī nav ieinteresēta šajos lauku veikalos ieviest modernākas tehnoloģijas, jo laukos iedzīvotāju skaits ir ļoti mazs, pārsvarā tie ir gados vecāki cilvēki un pirktspēja ir maza.

Pilsētu veikalos jau izmanto modernizētas aparatūras: datorus, modernas vitrīnas un iekārtas, pie letēm atrodas preču skaneri, vairs nav jāizmanto kases aparāti. Tagad novelkot precī gar skaneri, uzreiz parādās preces cena. Tas atvieglo pārdevēju darbu.

Uzņēmums maizes ceptuvē neizmanto jaunas iekārtas un krāsnis, jo nepietiek tam līdzekļu. Tur darbinieki vēl joprojām strādā ar vecām iekārtām. Ja kāda iekārta ir sabojājusies, to cenšas salabot, bet, ja tas neizdodas, tikai tad uzņēmums izsver iespēju iegādāties jaunu.

Uzņēmuma īpašumā ir divi vieglie automobiļi Volkswagen Passat un 5 Renault markas mikroautobusi. Mašīnas ir iegādātas 1998. gadā. Tā kā tās intensīvi tiek izmantotas, tās ir ļoti stipri nolietojušās. Katru dienu vismaz viens mikroautobuss brauc uz Rīgu pēc precēm, tas nozīmē, ka dienā tas nobrauc vismaz 500 -600 kilometrus. Automašīnas bieži lūzt un bieži tiek remontētas, uzņēmums nespēj nodrošināt tās ar detaļām. Autors uzskata, ka uzņēmumam izdevīgāk būtu pārdot vecos mikroautobusus un to vietā nopirkt jaunus uz līzingu. Jo tos līdzekļus, ko uzņēmums iegulda veco mikroautobusu remontā, uzņēmums varētu labāk maksāt par līzingu. Jaunas mašīnas tik bieži nebūtu jāremontē.

2.1.5. SIA “Roze” konkurētspēja.

Kad uzņēmuma peļņas līmenis ir augstāks par vidējo līmeni nozarē, kurā uzņēmums darbojas, tiek uzskatīts, ka tā ir uzņēmuma konkurētspējīgā priekšrocība. Peļņas vai zaudējuma aprēķinā absolūto peļņas lielumu var ietekmēt grāmatvedības īpatnības.

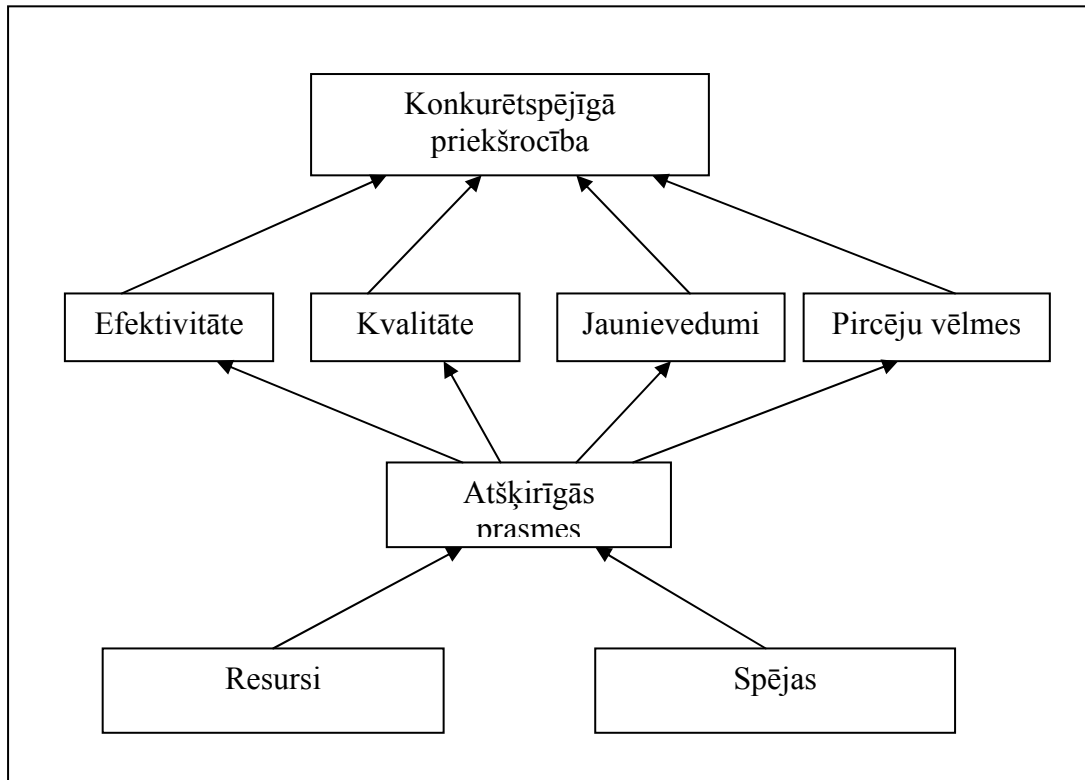
Lai iegūtu konkurētspējīgu priekšrocību, uzņēmumam jābūt vai nu zemākām izmaksām nekā konkurentiem, vai arī tam kaut kādā veidā jāizceļ sava produkcija, lai varētu pieprasīt augstākas cenas.

Četri faktori, kas veido konkurētspējīgu priekšrocību ir: efektivitāte, kvalitāte, jaunievedumi un klientu vēlmju apmierināšana.[2;57] (Skatīt 2.3 attēlu lappusē Nr.25)

Efektivitāte

Ražošanas efektivitāte tiek mērīta ar materiālu un citu resursu izmaksām, kas nepieciešamas, lai saražotu vienu produkcijas vienību. Jo zemākas ir izmaksa, kas nepieciešamas dotās produkcijas vienības ieguvei, jo lielāka ir uzņēmuma efektivitāte. Tādā veidā ražošanas efektivitāte palīdz uzņēmumam sniegt zemu izmaksu konkurētspējīgu priekšrocību.

SIA “Roze” savu efektivitāti cenšas paaugstināt, iepērkot preces lielākos apjomos, tādējādi dabūjot atlaidi. Tomēr SIA “Roze” nav tik liels uzņēmums, lai spētu iepirkt preces tādos daudzumos kā, piemēram, Maxima. Un tādējādi, tā atlaide, ko uzņēmums saņem, ir daudz mazāka par to atlaidi, ko saņem Maxima.



2.3. attēls Konkurētspējīgās priekšrocības veidošana [2;56]

Kvalitāte

Kvalitatīva produkcija ir preces un pakalpojumi, kuri ir droši un pilda tiem paredzētās funkcijas.

SIA "Roze" piedāvā saviem klientiem kvalitatīvas, mūsu pašu valsts ražotas preces. Tomēr tā kā Alūksne ir maza pilsēta un pirktspēja te nav liela, pircējs galvenokārt skatās uz preces cenu, nevis kvalitāti. Lai cik kvalitatīvu preci uzņēmums piedāvā, šajā gadījumā tas nav noteicošs faktors uzņēmuma sekmīgai darbībai. Ir pircēji, kas skatās uz preces kvalitāti nevis cenu, bet tādu Alūksnē ir maz. Daudzos konkurentu veikalos tiek piedāvātas lietuviešu preces, kas ir daudz lētākas par vietējām, tādēļ arī pircēji vairāk iet uz citiem veikaliem. Uzņēmums pats cepj maizi un piedāvā to tikai savos veikalos, maize bieži uz veikalu tiek atvesta silta, vienmēr mīksta. Tomēr vecāka gājuma cilvēks ieejot veikalā, vairāk skatās uz maizītes cenu, nevis uz kvalitāti.

Autors uzskata, ka uzņēmumam vairāk vajadzētu pievērsties citu valstu izstrādājumu tirgošanai, kuriem uzreiz būtu zemāka cena. Latvijas preci arī vajag atstāt veikalu plauktos, bet mazākos apjomos.

Jaunievedumi

Jaunievedums ir kaut kas jauns, agrāk nebijis uzņēmuma darbībā vai produkcijā. Jaunievedumi ietver progresu ražoto preču veidos, ražošanas procesā, valdības sistēmā, organizācijas struktūrās un uzņēmuma realizētajās stratēģijās.

Jaunievedumi bieži vien ir pats svarīgākais faktors konkurētspējīgas priekšrocības radīšanā.

Tā kā SIA "Roze" darbojas tirdzniecības jomā, jaunas preces nav retums uzņēmuma darbībā. Katru dienu firmu menedžeri piedāvā kādu jaunu produktu vai preci. Šajā gadījumā tieši SIA "Rozes" menedžeri izsver iespēju šo produktu pamēģināt. Menedžeri apsver vai šai precei būs noiets. Ja nav pārlicības, tad nereti tiek izlikti pārdošanai tikai daži eksemplāri, lai redzētu, būs pieprasījums pēc šīs preces vai nebūs. Daudz kas arī ir atkarīgs no preces cenas, jo zemāka cena, jo lielāka iespēja, ka prece tiks nopirkta.

Klientu vēlmju apmierināšana

Lai apmierinātu klientus un iegūtu viņu atsaucību, uzņēmumam jāsniedz saviem klientiem tieši tas, ko viņi vēlas, un tad, kad viņi to vēlas.

SIA "Roze" viens no galvenajiem mērķiem ir klientu vēlmju apmierināšana, esošo klientu saglabāšana un jaunu piesaistīšana. Uzņēmums vienmēr seko līdz, lai klienti tiktu apmierināti. Protams, tā nebūs nekad, ka visi būs apmierināti. Uzņēmuma veikalos vienmēr tiek piedāvāti svaigi produkti, lai klientiem nebūtu par ko sūdzēties. Pārdevējas vienmēr iesaka, ja viņām vaicā un arī sniedz konsultāciju, ja klients to lūdz.

Autors uzskata, ka svarīgs faktors klientu piesaistīšanā un viņu vēlmju apmierināšanā ir likt precēm akcijas cenas. Katru reizi kādai citai precei noteikt akcijas cenu, kas ir zemāka nekā preces cena ikdienā. Pircēju psiholoģiski ietekmē jau vien tas, ka precei vecā cena ir nosvītota un akcijas cena uzrakstīta ar lielākiem burtiem blakus. Bieži ir tā, ka pircējs pat nepaskatās par cik cena ir zemāka, viņš automātiski šo preci nopērk.

2.2 SIA "ROZE" ĀRĒJĀ VIDE.

Ārējā vide ir tie organizācijas funkcionēšanas nosacījumi un faktori, kas izveidojas samērā neatkarīgi no tās menedžmenta un var ietekmēt organizācijas darbību.[12;71]

2.2.1 Tieši ietekmējošā ārējā vide.

Pie tieši ietekmējošās ārējās vides pieder:

- Piegādātāji;
- Jaunienācēji;
- Patērētāji;
- Konkurenti;
- Aizvietotājprodukti;
- Likumdošana;
- Prese.

Piegādātāji

Piegādātāji ir tie, kuri piegādā uzņēmumam resursus preču ražošanas vai pakalpojumu sniegšanas nodrošināšanai. Pastāv četri resursu veidi: cilvēku, finanšu, materiālu un informācijas resursi. SIA "Roze" piegādātāji nodrošina uzņēmumu ar materiālu un preču resursiem.

Pētot piegādātājus, vispirms nepieciešams pievērst uzmanību šādiem raksturlielumiem, kas raksturo viņu darbību:

- Piegādājamo produktu izmaksas;
- Piegādājamo produktu kvalitātes garantijas;
- Piegāžu apjoma un termiņu ievērošana;
- Līgumsaistību izpildes punktualitāte.[11;39]

SIA "Roze" lielā mērā ir atkarīga no piegādātājiem. Uzņēmumam ir savi piegādātāji, ar kuriem uzņēmums strādā jau gadiem ilgi. Ar jauniem piegādātājiem uzņēmums nesadarbojas. Tā kā uzņēmumā ir 3 menedžeri, tad katrs no tiem atbild par savu preču grupu. Viens - par gaļas un zivju produktiem, otrs - par augļiem, dārzeņiem un saldumiem, trešais – par alkoholu, dzērieniem un piena produktiem. Kopā uzņēmumam ir 25 pastāvīgi piegādātāji. Lielākie piegādātāji ir: Rīgas Miesnieks, Jelgavas gaļas kombināts, Valmieras piens, Rīgas piensaimnieks, Vici, Laima, Kalev, Cido, Coca Cola. Uzņēmums ar šiem piegādātājiem gadu laikā ir labi sastrādājies. Piegādātāji bieži dod atlaides un dažādas akcijas precēm. Par preču cenu izmaksu maiņām uzņēmumam tiek paziņots, lai neizveidotos tāda situācija, ka uzņēmums rēķinās ar vienu cenu, bet piegādātājs ir uzlicis citu cenu. Arī piegādātāju interesēs ir saglabāt esošos preču ņēmējus, jo konkurence ir sīva. Piegāde vienmēr notiek laikā, ja kaut kas mainās par to tiek paziņots menedžeriem.

Par piegādātāju jāuzskata ne tikai starpproduktu vai izejvielas piegādātāju, bet arī konsultatīvais centrs, audita vai finanšu starpnieki, bankas, kvalificēti darbinieki, atsevišķi sadarbības partneri.[5;62]

SIA "Roze" piegādātājs ir arī SEB Unibanka, kuras pakalpojumus uzņēmums izmanto.

Patērētāji

Patērētāji (pircēji) ir galīgais mērķis, ko cenšas sasniegt organizācijas, lai pārdotu preces. Lai apmierinātu viņa vajadzības pēc precēm un pakalpojumiem, tiek nodibināti saimnieciski sakari ar piegādātājiem un starpniekiem. Pastāv pieci pircēju tirgus tipi :

- Patēriņa tirgus. Dalībnieki ir atsevišķi cilvēki vai ģimenes, kas pērk preces un pakalpojumus personisko vajadzību apmierināšanai;
- Industriālais tirgus. Dalībnieki ir uzņēmumi, organizācijas, kas preces un pakalpojumus pērk, lai ražotu citu produkciju;

- Starpnieku tirgus. Dalībnieki ir organizācijas, kas preces un pakalpojumus pērk, lai tos pārdotu tālāk;
- Valsts tirgus. Preces un pakalpojumus pērk valsts institūcijas, lai ražotu citas preces vai patērētu tā;
- Starptautiskais tirgus. Pircēji meklējami ārpus valsts robežām, to vidū ir individuāli pircēji, ražotāji, starpnieki, valstis.

Uz uzņēmumu attiecas pirmais tips. Uzņēmuma patērētāji ir jebkurš iedzīvotājs, iestāde Alūksnē un Alūksnes rajonā. Tie ir pircēji veikalos un klienti kafejnīcā, tie ir visu vecumu cilvēki. Uzņēmums savas preces piedāvā tikai vietējā tirgū. Tā kā Alūksnē ir daudz pārtikas preču tirdzniecības veikalu, uzņēmumam ir jācenšas noturēt savus patērētājus, jo konkurence ir liela. Iedzīvotāju migrācijas dēļ samazinās arī patērētāju skaits, jo daudzi gados jauni cilvēki aizbrauc peļņā uz Īriju un Angliju, skolēni pēc vidusskolas aizbrauc mācīties uz Rīgu, Jelgavu, Valmieru un pēc studijām tur arī paliek dzīvot.

Konkurenti

Konkurenti ietelmē tirgus izvēli, kā arī mārketinga starpnieku un piegādātāju izvēli, preču sortimenta veidošanu un visu menedžmenta darbību kopumā.

SIA "Roze" lielākie konkurenti ir:

- "Super Neto";
- "Maxima X";
- "Tornis DT"

Jaunu konkurentu parādīšanās ir liels pārbaudījums katram uzņēmumam. Jo īpaši tas ir vērojams mazās pilsētās, kur ir mazs iedzīvotāju skaits. Alūksnes rajons ir viens no mazākajiem Latvijā, tajā ir tikai 24 746 tūkstoši iedzīvotāju, no kuriem pilsētā ir 10 492 tūkstoši, bet laukos 14 254 tūkstoši. Salīdzinot ar to, ka Latvijā dzīvo 2.2 miljoni iedzīvotāju, šis skaitlis ir ļoti mazs. [17]

"Tornis DT" ir pirmais nopietnais konkurents, kurš savu darbību uzsāka 2002. gadā. Tam pieder 3 veikali Alūksnē. Lai gan cenas šajos veikalos pat ir augstākas nekā SIA "Roze" veikalos un sortiments neatšķiras no SIA "Roze" piedāvātā, pircēju skaits tajos ir ļoti liels, tas tādēļ, ka "Tornis DT" veikali atrodas tādos pilsētas rajonos, kuros tuvumā nav neviena cita pārtikas preču veikala.

"Maxima X" pilsētā parādījās 2004. gadā, bet "Super Neto" 2006. gadā. Šo veikalu priekšrocība ir zemās cenas un pastāvīgās akcijas preces, par kurām patērētājiem tiek paziņots iepriekš, pa pastu nosūtot bukletus ar akcijas preču sarakstu.

Laukos SIA "Roze" veikalus ir izkonkurējuši autoveikali. Alūksnes rajonā pavisam ir 10 autoveikali, gandrīz katru dienu katrā ciematā iegriežas kāds autoveikals. To priekšrocība ir tāda,

ka autoveikali piestāj pie noteiktām mājām pagastā, lai vecāka gājuma cilvēkiem būtu ērtāk aiziet uz šo veikalu. Tā kā laukos pārsvarā palikuši dzīvot vecāka gājuma cilvēki, viņiem bieži sagādā problēmas aiziet uz SIA "Roze" veikalu, kurš varbūt atrodas tālu no mājām. Vieglāk ir aiziet uz to veikalu, kurš piebrauc pie pašas mājas. Vidēji cenas šajos autoveikalos ir augstākas nekā SIA "Roze" veikalos.

SIA "Roze" nav daudz priekšrocību, salīdzinot ar saviem konkurentiem. Kā vienu no priekšrocībām varētu minēt to, ka viens no lielveikaliem atrodas pašā pilsētas centrā, kur tuvumā nav cita pārtikas preču veikala. Uzņēmums varētu palielināt savu konkurētspējas priekšrocību, samazinot uzcenojumu precēm, tādējādi piesaistot jaunus klientus, jo noteicošais tomēr preces izvēlē ir cena.

Likumdošana

Likumdošana nosaka lēmumu pieņemšanas un rīcības ierobežojumus, atbilstoši kuriem uzņēmums drīkst darboties. Šie ierobežojumi un nosacījumi ietekmē uzņēmumu jau kopš dibināšanas. Valsts augstākās likumdevējas – Saeimas – likumiem un izpildvaras – Ministra kabineta – pieņemtajiem noteikumiem ir likumdošanas spēks, kas regulē un koordinē uzņēmējdarbības visus aspektus un nosaka uzņēmuma darbības principus.

Likumdošanai jāaizsargā uzņēmēji pret organizēto noziedzību, kura cieši saistīta ar korupciju.[5;66]

Likumdošanas prasības:

1. Komercedarbību regulējošie normatīvie akti

Latvijas Republikā reģistrētu uzņēmumu un/vai komersantu darbību regulē LR likumi, MK noteikumi, starptautiskās konvencijas un citi normatīvie akti. Tā kā SIA "Roze" ir Latvijas Republikā reģistrēts uzņēmums, tad arī tā darbību regulē visi iepriekšminētie likumi un noteikumi.

2. Nodokļi

- Pievienotās vērtības nodoklis;
- Uzņēmuma ienākuma nodoklis;
- Iedzīvotāju ienākuma nodoklis;
- Akcīzes nodoklis;
- Dabas resursu nodoklis;
- Nekustamā īpašuma nodoklis;
- Sociālās apdrošināšanas iemaksa.[22]

Nodokļu maksāšanā uzņēmums ir ļoti korekts un precīzs, laicīgi veic sociālās iemaksas un pārējos nodokļu maksājumus. Līdz šim uzņēmumam nav bijis nekādu problēmu ar valsts varas

institūcijām par krāpšanas nodokļu sfērā. Uzņēmums ir lielākais Alūksnē un Alūksnes rajonā pēc samaksāto nodokļu apjoma gada laikā.

3. Darba tiesības

Darba devēja un darba ņēmēja tiesiskās attiecības regulē:

Darba strīdu likums, Darba aizsardzības likums, Darba likums, likums "Par darbinieku aizsardzību darba devēja maksātnespējas gadījumā", Valsts darba inspekcijas likums, MK noteikumi par minimālo mēneša darba algu un minimālo stundas tarifa likmi, Civilprocesa likums, Civillikums u.c. normatīvie akti regulē darba tiesiskās attiecības starp darba devēju un darbinieku, darba devēja atbildību, valsts institūciju pilnvaras, kā arī tiesas lomu darba strīdos.

4. Atļaujas un licences

Atkarībā no komersanta ekonomiskās darbības jomas komercdarbības veikšanai ir nepieciešamas dažāda veida atļaujas, piemēram, pārtikas preču tirdzniecības sfērā nepieciešama licence, lai uzņēmums varētu tirgot cigaretes un alkoholu.

5. Komercedarbība

Latvijas Republikā komercedarbību regulē sekojoši likumi un normatīvie akti:

Komerclikums, Civillikums, Komerclikuma spēkā stāšanās kārtības likums, likums "Par Latvijas Republikas Uzņēmumu reģistru" un no tā izrietošie normatīvie akti, pašvaldību, MK, Saeimas un citu institūciju izdotie normatīvie akti reglamentē to, kā jāreģistrē komercedarbība, kāda ir nekustamā īpašuma atsavināšanas kārtība.

Atsevišķi jāizdala Civillikums, kas plaši regulē tiesiskās attiecības, kas izriet no nomas, īres, pirkuma, piegādes un citiem līgumiem, kā arī lietu tiesībām.

Uzsākot un veicot komercedarbību, komersantam ir jāsaskaras ar daudziem likumiem un noteikumiem, un, galvenais, komersantam iepriekšminētie normatīvie akti ir jāpārzina, lai varētu sekmīgi nodarboties ar komercedarbību.[20]

6. Starptautiskās konvencijas un starpvalstu līgumi

Šīs konvencijas un līgumi neattiecas uz SIA "Roze" darbību. Šīs konvencijas un līgumi vairāk attiektos uz uzņēmumu, ja tas darbotos arī ārpus Latvijas robežām vai uzņēmuma sadarbības partneri būtu no Eiropas Savienības.

Prese

Prese ir masu informācijas un komercinformācijas līdzeklis, piemēram, avīzes, žurnāli, radio, televīzija u.c. Preses līdzekļi pauž jaunāko informāciju, apskatus par aktuāliem jautājumiem, redakciju komentārus utt. Katram uzņēmumam ir ļoti nozīmīga preses attieksme pret tā darbību. Preses pozitīvas attieksmes veidošana ir viena no svarīgākajām menedžmenta problēmām.

Masu informācijas līdzekļiem nav liela nozīme SIA "Roze" darbībā. Vietējās avīzēs "Alūksnes Ziņas" un "Malienu Ziņas" šad tad var atrast kādu rakstu, atsaukmi par uzņēmumu. Arī darba piedāvājumus uzņēmums ievieto šajos izdevumos.

2.2.2. Netieši ietekmējošā ārējā vide.

Pie netieši ietekmējošās ārējās vides pieder:

- Demogrāfiskie faktori;
- Politiskie faktori;
- Globalizācija;
- Makroekonomiskie faktori;
- Tehnoloģiju attīstība;
- Sociālie un kultūras faktori.

Demogrāfiskie faktori

Tie raksturo iedzīvotājus pētāmajā reģionā. Demogrāfiskā stāvokļa izmaiņas ietekmē ikviena uzņēmuma darbaspēku, cilvēku resursu un mārketinga stratēģijas, kā arī uzņēmuma izaugsmi. Viens no demogrāfiskajiem faktoriem ir sieviešu skaita pieaugums darba tirgū. Rasu proporcijas izmaiņas iedzīvotāju sastāvā, nacionālo minoritāšu dominēšana dažādās nozarēs, daudzu nāciju dzīves ilguma palielināšanās.

SIA "Roze" darbība lielā mērā ir atkarīga no demogrāfiskajiem faktoriem. Alūksnes rajonā pēdējo deviņu gadu laikā iedzīvotāju skaits ir samazinājies par 2201 cilvēkiem. Priekš mazpilsētas tas ir daudz. Ja 2003. gada sākumā bija 25880 iedzīvotāji, tad 2006. gada sākumā vairs tikai 24746 iedzīvotāji. Līdz ar to arī uzņēmuma patērētāju skaits ir samazinājies. No visiem iedzīvotājiem 56% dzīvo laukos, bet 44% pilsētā. Tas nozīmē, ka laukos iedzīvotāju kopumā ir vairāk un pie tam tie ir vecāka gada gājuma cilvēki, kuri nespēj nodrošināt pieprasījumu pēc SIA "Roze" produkta. Iedzīvotāju galveno vecumgrupu īpatsvars no kopējā iedzīvotāju skaita: līdz darbības vecumam - 16,3 %, darbības vecumā - 61,9 %, virs darbības vecuma 21,8 %. [17]

Alūksnes rajonā ir 82,2 % latvieši, 13,6 % krievi, 1,1 % igauņi un 3,1 % citas tautības. No kopējā iedzīvotāju skaita: sievietes 52,5 %, vīrieši - 47,5 %.

Reģistrētā bezdarba līmenis no ekonomiski aktīvo iedzīvotāju kopskaitu rajonā 8,4 %, valstī - 7,4 % un Rīgā - 4.1 %. [18]

Politiskie faktori

Valsts misija ir veikt galvenos uzdevumus, bez kuriem nav iespējama noturīga, visaptveroša attīstība:

- Izveidot likumdošanas pamatus;
- Noturēt un atbalstīt sabalansētus politiskos apstākļus, nodrošināt makroekonomisko stabilitāti;
- Galvenokārt investēt sociālajā palīdzībā un infrastruktūrā;
- Atbalstīt neaizsargātās iedzīvotāju grupas;
- Nodrošināt apkārtējās vides aizsardzību.

Valsts un uzņēmējdarbība, tajā skaitā tirgus pastāv ciešā sakarībā un viens otru papildina. Valstij jārada institucionālie tirgus pamati. Uzticība valstij – būtisks tās politikas pamats. Nepietiekama un patvaļīga valsts institūciju rīcība sarežģī un kavē tirgus izaugsmi, rada neuzticību valstij.

Valsts politika jāvirza ne tikai uz ekonomisko izaugsmi, bet arī uz tirgus rezultātu taisnīgu sadali.

Valsts politikas uzdevums ir aizsargāt privātpašumu un iedzīvotāju drošību. Valsts politisko pilnvaru robežas nosaka attiecības starp valsts rīcību un tās institucionālajām iespējām.[5;103]

Vadības un pašvaldības var ievērojami ietekmēt uzņēmumus un nozares. Spēkā esoša likumdošana iespaido uzņēmuma darbību. Nodokļi, muita, regulējošie likumi, profesijas aizliegumi.

Latvijā starp uzņēmumiem visizplatītākās ir sabiedrības ar ierobežotu atbildību.

SIA "Roze" ietekmē pieci nodokļi :

- 1) Iedzīvotāju ienākuma nodoklis;
- 2) Uzņēmuma ienākumu nodoklis;
- 3) Pievienotās vērtības nodoklis;
- 4) Valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas;
- 5) Nekustamā īpašuma nodoklis.

Sociālie un kultūras faktori

Nosaka vērtības, ideālus un citas raksturīgas iezīmes, kas atšķir dažādas sociālās grupas.

Kultūra tiek uzkrāta un nodota no paaudzes paaudzei. To dēvē par cilvēces sociālo atmiņu. Sabiedrības intelektuālā potenciāla līmenis ir tik augsts, cik aktīvi sabiedrība izmanto zināšanas, kuras satur cilvēces kultūras genofons. Kultūra ir daudzfunkcionāla.

Cilvēku uztvere un domāšana veidojas zināšanu, ticības, mākslas, ētikas, likumu, tradīciju un citu faktoru ietekmē.[5;99]

SIA "Roze" preces ir piemērotas visu rasu, tautību, slāņu iedzīvotājiem. Jo, lai cik mēs būtu atšķirīgi, lai ko mēs pārstāvētu, visiem cilvēkiem lai izdzīvotu ir vajadzība pēc ēdiena un dzēriena. Ko mēs ēdam un dzeram, tas jau paliek mūsu pašu ziņā.

Makroekonomiskie faktori

Valsts ekonomiskais stāvoklis var būtiski ietekmēt uzņēmējdarbību. Ietekmes faktori var būt šādi:

- Inflācija;
- Iedzīvotāju maksātspēja;
- Kredīspēja un procentu likmes;
- Fiskālā politika;
- Tautsaimniecības struktūras izmaiņas;
- Tautsaimniecības cikliskums, kas var radīt izmaiņas nodarbinātībā;
- Valsts ekonomiskās vides pārvalde.

Latvijā ekonomiskās vides nozīme ir diezgan ietekmīga.

Ekonomisko situāciju valstī raksturo valsts iekšzemes kopprodukts, cenas un inflācija, ārējās tirdzniecības bilance, ārvalstu investīcijas u.c. rādītāji.

IKP apjoms 2006. gadā salīdzinot ar 2005. gadu pieauga par 11,9%. To veicināja kāpums tirdzniecībā (no IKP kopapjoma sastāda 20,9%), komercpakalpojumu nozarē (14,8%), transporta un sakaru nozarē (13,0%), apstrādes rūpniecībā (11,9%), būvniecībā (6,8%).

Eksports 2005.gadā 2 888 235 Ls, 2006.gadā – 3 272 530 Ls. Imports 2005. gadā 4 866 924 Ls, 2006. gadā – 6 298 250 Ls. [21]

Svarīgākās importa preces 2006. gadā: Mehānismi un mehāniskās ierīces, elektroiekārtas, Satiksmes līdzekļi, Minerālprodukti. Svarīgākās eksporta preces 2006. gadā: koks un koka izstrādājumi, paraste metāli un parasto metālu izstrādājumi, lauksaimniecības un pārtikas preces.

Inflācija uzņēmumam ir izdevīga tad, ja tas ņem kredītu, bet banka neņem vērā inflāciju.

Gads	Vidējais inflācijas līmenis %
2004	6.2
2005	6.7
2006	6.5

2.4 attēls Inflācijas līmenis Latvijā 2004. -2006. gadā [19]

Lai gan inflācijas līmenis ar katru gadu samazinās, tomēr tas tāpat ir augsts. Pēc Mārstrihtas kritērijiem inflācijas līmenim jābūt 3% līmenī. Uzņēmumu inflācija ietekmē tieši, jo mainoties inflācijai mainās arī preču cenas. Piemēram, 2006. gadā bija būtisks patēriņa preču cenu pieaugums, kas ietekmēja cenu pieaugumu pārtikas precēm: dārzeņi (+29,8%), maize (+13,4%), konditorejas izstrādājumi (+11,3%), labības produkti (+10,8%), eļļa un tauki (+9,7%), piena produkti (+7,5%), olas (+7,2%), augļi (+11,5%), svaiga gaļa (+6,9%) bezalkoholiskie dzērieni (+7,7%). Ievērojami dārgāki kļuva alkoholiskie dzērieni (+8,0%), īpaši stiprie dzērieni, kā arī tabakas izstrādājumi (+7,8%).[21]

Latvijā bezdarba līmenis ar katru gadu aug. Bet aug arī vidējā darba samaksa. 2006. gadā vidējā alga bija 90 Ls, bet 2007. gadā – 120 Ls. Sabiedriskajā sektorā vidējā bruto darba samaksa 2006. gadā sasniedza 285 Ls, Alūksnes rajonā 211 Ls. [17]

Tehnoloģiju attīstība

Tehnoloģiskie sasniegumi ir būtiski izmainījuši konkurences iespējas. Informāciju tehnoloģiju pielietojums, jaunās ražošanas tehnoloģijas un darbvietas apdraudējums, palielinās darba iespēja izglītotiem cilvēkiem, apdraudētas mazizglītotu un neprofesionālu darbinieku darbavietas.

Tehnoloģiju attīstība ietekmē jebkura uzņēmuma darbību, arī SIA “Roze” darbību. Tehniskais progress notiek bez apstājas un tam ir jāseko līdz. Piemēram, kādreiz veikalos strādāja tikai ar parastajiem kases aparātiem, tagad, pateicoties tehnoloģiju attīstībai, tiek izmantoti preču skaneri, gar kuriem novelkot preces svītru kodu parādās uzreiz preces vērtība.

Globalizācija

Ikviens uzņēmums jebkurā nozarē izjūt arvien lielāku globalizācijas ietekmi. Kļūst pieejami ārzemju tirgi, pieaug uzņēmumu konkurence ārzemju tirgos, konkurencē uzvar zemo izmaksu uzņēmumi, paātrina izmaiņas nozarēs un saistību starp tām, palielinās darbaspēka pārvietošanās starp valstīm.

Tā kā Latvija ir pievienojusies Eiropas Savienībai, ir izteiktāka cilvēku pārvietošanās, un kvalificētam darbaspēkam ir vieglāk aizplūst no Latvijas. Latvijā brīvi ienāk ārzemju uzņēmumi ar zemākām izmaksām, bet Latvijas uzņēmumi nav vairs tik konkurētspējīgi, jo Latvijā ražošanas izmaksas ir augstākas.

Arī Alūksnē patreiz uzvar zemo cenu veikali kā Super Neto. Migrācijas rezultātā aizplūst daudz jaunu cilvēku, kas tieši ietekmē pieprasījumu pēc SIA “Roze” preces.

Pētot SIA “Roze” iekšējo un ārējo vidi, autors ir ieteicis šādus priekšlikumus:

- Uzņēmuma neizmantotajās telpās ieviest lielveikalu ar dažādu preču nodaļām un bankas filiāli;
- Veikalu plauktos samazināt Latvijas preču daudzumu un palielināt lētāku preču apjomu, piemēram, lietuviešu preces;
- Vairāk rīkot akcijas dažādām preču grupām;
- Samazināt uzcenojumu precēm;
- Vecos mikroautobusus, ar kuriem tiek pārvadātas preces un produkti, aizstāt ar jauniem;
- Uzņēmumam vajadzētu veikt rūpīgu tirgus analīzi, salīdzināt savus darbības rādītājus ar konkurentu darbības rādītājiem.

Lai uzņēmums varētu analizēt savas darbības rādītājus, ir nepieciešams regulāri veikt uzņēmuma finanšu analīzi.

3. SIA "ROZE" FINANSIĀLĀS DARBĪBAS ANALĪZE.

3.1. Horizontālā analīze.

Horizontālās analīzes metodi sauc arī par dinamiskās analīzes metodi. Horizontālās analīzes gaitā tiek noteiktas dažādu pārskatu posteņu relatīvās un absolūtās izmaiņas salīdzinājumā ar iepriekšējo periodu. Analizējot informāciju par vairākiem periodiem, ir iespējams noteikt uzņēmuma attīstības tendences.

$$\text{Dinamikas indekss (DI)} = \frac{\text{Pārskata perioda rādītājs}}{\text{Bāzes perioda jeb budžeta rādītājs}} \quad (3.1)[10;125]$$

Dinamikas pārmaiņas procentuālā izteiksmē aprēķina:

$$DI \times 100\% - 100\% \quad (3.2) [10;125]$$

Ar dinamiskās metodes palīdzību, ir iespējams analizēt rādītāju pārmaiņas laikā un rādītāju novirzes no budžeta.

3.1. tabula

SIA "Roze" bilances dinamiskā analīze 2004. – 2006. gadā

Bilances posteņi	31.12. 2004	31.12. 2005	31.12. 2006	2004/2005 novirze % (+;-)	2005/2006 novirze % (+;-)	2004/2006 novirze % (+;-)
AKTĪVS						
Pamatlīdzekļi	721899	724207	680246	+ 0.32	- 6.07	- 5.77
Krājumi	242125	222122	196046	- 8.26	- 11.74	- 19.03
Debitori	80861	71062	53075	- 12.11	- 25.31	- 34.36
Naudas līdzekļi	44922	37862	19200	- 15.72	- 49.29	- 57.26
Bilance	1089807	1055317	949365	- 3.16	- 10.04	- 12.89
PASĪVS						
Pamatkapitāls	23000	23000	23000	0	0	0
Rezerves	590321	571751	542709	- 3.15	- 5.08	- 8.07
Pārskata gada nesadalītā peļņa	-18570	-29042	-19743	+56.39	- 32.02	+ 6.32
Ilgtermiņa kreditori	60072	35305	1442	-41.23	- 95.92	- 97.60
Īstermiņa kreditori	434984	451303	396257	+ 3.75	- 12.20	- 8.90
Bilance	1089807	1055317	949365	- 3.16	- 10.04	- 12.89

3.1. tabulā ir apkopoti dati par bilances posteņu dinamiku 2004. – 2006. gadā.

2004.gada sākumā pamatlīdzekļu apjoms bija 1 202 895 Ls. Gada laikā tika iegādāti jauni pamatlīdzekļi par 42 846 Ls, no kuriem ēkas un būves par 28 490 Ls, iekārtas un mašīnas par 4837 Ls, pārējie pamatlīdzekļi par 9519 Ls. Uzņēmums iegādājās vecu ēku Jaunalūksnes pagastā ļoti tuvu ezeram, ar domu, ka kādreiz šo ēku varētu restaurēt un atvērt tajā vasaras kafejnīcu. Tomēr vēl joprojām šī ēka stāv tāda kā to nopirka. Gada laikā tika likvidēti pamatlīdzekļi par 30 327 Ls: ēkas un būves par 20 693 Ls, iekārtas un mašīnas par 642 Ls, pārējie pamatlīdzekļi par 8992 Ls. Uzņēmums pārdeva trīs lauku veikalu ēkas, kuros veikali sen jau bija likvidējušies. Tā kā šīs ēkas bija lielas, tās tika izīrētas un īrnieki tās atpirka. Īrnieki bija uzņēmuma darbinieki. Pamatlīdzekļu nolietojums 448 492 Ls gadā. Vislielākais nolietojums ir ēkām un būvēm 331 889 Ls gadā.

2005. gada sākumā pamatlīdzekļu apjoms bija 1 215 414 Ls. Gada laikā tika iegādāti pamatlīdzekļi par 70 681 Ls, tas ir daudz vairāk nekā iepriekšējā gadā. No tiem ēkas un būves par 19 225 Ls, iekārtas un mašīnas par 3883 Ls., pārējie pamatlīdzekļi par 33 494 Ls. Uzņēmums iegādājās noliktavas telpas pilsētā, lai būtu kur glabāt krājumus un rezerves un kases aparātus ar skaneri. Likvidēti tika pamatlīdzekļi par 15 691 Ls, tas ir pusi mazāk nekā iepriekšējā gadā. Likvidēti tika vecie kases aparāti. Nolietojums bija 493 515 Ls. gadā.

2006. gada sākumā pamatlīdzekļu apjoms bija 1 273 404 Ls. Gada laikā tika iegādāti pamatlīdzekļi par 15 954 Ls, no kuriem ēkas un būves bija par 9549 Ls., iekārtas un mašīnas par 2782 Ls, pārējie pamatlīdzekļi par 3623 Ls. Uzņēmums iegādājās divus dzīvokļus Liepnas pagasta daudzstāvu mājā, lai tur atvērtu savu veikalu. Likvidēti tika pamatlīdzekļi par 14 136 Ls. Uzņēmums pārdeva telpas daudzstāvu mājā Alsviķu pagastā, kurās kādreiz bijis veikals. Nolietojums bija 549 197 Ls. Ēkām un būvēm nolietojums bija 369 215 Ls., iekārtām un mašīnām 24 071 Ls., pārējiem pamatlīdzekļiem 155 911 Ls gadā.

Krājumi ar katru gadu samazinās. Uzņēmums cenšas izlietot krājumus, lai neveidotos lieli to atlikumi.

Debitoru parādi ar katru gadu samazinās. Ja 2005. gadā tie samazinājušies par 12.11%, tad 2006. gadā jau uz pusi vairāk nekā 2005. gadā – par 25.31%.

Arī naudas līdzekļi samazinās ar katru gadu. Ja 2005. gadā tie bija samazinājušies par 15.72%, tad 2006. gadā naudas līdzekļi salīdzinot ar iepriekšējo gadu jau bija samazinājušies 3 reizes vairāk – par 49.29%. Tas skaidrojams ar to, ka uzņēmums cenšas atbrīvoties no savām ilgtermiņa parādsaistībām.

Uzņēmuma pamatkapitāls ir palicis nemainīgs – 23 000 Ls. Uzņēmuma valde nav nolēmusi palielināt vai samazināt uzņēmuma pamatkapitālu.

Uzņēmuma rezerves būtiski nav mainījušās. Gadā tās vidēji samazinās par 3 -5 %.

Ilgtermiņa saistību apjoms 3 gadu laikā ir ievērojami samazinājies. Ja 2005. gadā tas bija samazinājies gandrīz uz pusi salīdzinot ar iepriekšējo gadu, tad 2006. gadā saistību apjoms gandrīz pilnībā ir segts, tā samazinājums 95.92%. Uzņēmums pēdējo gadu laikā ir pievērsis ļoti lielu uzmanību un lielu naudas līdzekļu apjomu ilgtermiņa saistību apjoma samazināšanai, lai gan termiņš vēl nav pienācis. Uzņēmums tādā veidā cer ietaupīt uz to, ka tiks samaksāti mazāki procenti par kredītu. Uzņēmums šī gada laikā ir nolēmis atbrīvoties pilnībā no savām ilgtermiņa saistībām un neiesaistīties tajās no jauna, kamēr nebūs izstrādāts tālāks uzņēmuma darbības plāns. Autors uzskata, ka uzņēmums ir pārstēdzies ar ilgtermiņa saistību dzēšanu pirms termiņa. Samaksātos naudas līdzekļus būtu lietderīgi ieguldīt sev piederošo ēku restaurācijai un pēc tam tās ēkas iznomāt citiem uzņēmumiem

Īstermiņa saistību posteņi svārstās. 2005. gadā saistības ir pieaugušas par 3.75%, jo uzņēmums nav laikā norēķinājies ar dažiem piegādātājiem, tomēr šis pieaugums ir niecīgs un lielākoties uzņēmums cenšas laikā norēķināties ar saviem piegādātājiem. 2006. gadā īstermiņa saistības ir samazinājušās par 12.20%, tas nozīmē, ka uzņēmums centies savlaicīgi norēķināties ar piegādātājiem.

Finanšu plānošanā ir zināmi trīs bilances zelta likumi:

1. Ilgtermiņa ieguldījumi jāfinansē ar pašu kapitālu.

Ilgtermiņa ieguldījumi pilnībā ir jāfinansē no ilgtermiņa kapitāla, t. i., no pašu kapitāla un ilgtermiņa saistībām.

$$\text{Novirze (+ -)} = \text{Pašu kapitāls} - \text{Ilgtermiņa ieguldījumi}$$

(3.3) [7;337]

SIA „Roze” dati:

2004. gada beigās 594751 – 721899 = -127148 (nesedz)

2005. gada beigās 568709 – 724271 = -155562 (nesedz)

2006. gada beigās 551666 – 681044 = -129378 (nesedz)

Uzņēmuma rīcībā esošais pašu kapitāls nesedz ilgtermiņa ieguldījumu apjomus. Uzņēmums darbojas uz kredītu rēķina. Ja nav ievērots pirmais bilances zelta likums, tad ir jānodrošina vismaz otrā bilances zelta likuma ievērošana.

2. Ilgtermiņa ieguldījumi jāsedz ar pašu kapitālu un ilgtermiņa saistībām.

Ilgtermiņa saistības ir jādzēš pēc viena gada un ilgāk, tāpēc tās var izmantot ilgtermiņa ieguldījumu finansēšanai.

$$\text{Novirze (+ -)} = (\text{Pašu kapitāls} + \text{Ilgtermiņa saistības}) - \text{Ilgtermiņa ieguldījumi}$$

(3.4) [7;337]

SIA "Roze" dati:

2004. gada beigās $(594751 + 60072) - 721889 = -67076$ (nesedz)

2005. gada beigās $(568709 + 35305) - 724207 = -120193$ (nesedz)

2006. gada beigās $(551666 + 1442) - 681044 = -127936$ (nesedz)

Ar pašu kapitālu nesegtus ilgtermiņa ieguldījumus ieteicams segt ar ilgtermiņa aizņēmumu. Uzņēmums ilgtermiņa ieguldījumus finansē arī no īstermiņa saistībām, kas ir ļoti riskanta prakse.

3. Apgrozāmie līdzekļi jāfinansē ar īstermiņa saistībām.

Apmēram pusei no apgrozāmiem līdzekļiem būtu jābūt finansētiem no ilgtermiņa kapitāla. Parasti tie ir vismazāk likvīdie apgrozāmie līdzekļi, kas praksē nozīmē produktu krājumus.

Novirze (+ -) = Īstermiņa saistības – Apgrozāmie līdzekļi

(3.5) [7;337]

SIA "Roze" dati:

2004. gada beigās $434984 - 367908 = 67076$ (sedz)

2005. gada beigās $451303 - 331046 = 120257$ (sedz)

2006. gada beigās $396257 - 268321 = 127936$ (sedz)

Īstermiņa saistības ir vislētākais finansējuma avots, kuru uzņēmums izmanto.

"Balances zelta likumi" atspoguļo ideālu stāvokli; ieteikumus, kā vajadzētu veidot aktīvu finansējumus. [14;23]

Tīrais apgrozāmais kapitāls = Apgrozāmie līdzekļi – Īstermiņa saistības

(3.6.) [7;338]

Tīrais apgrozāmais kapitāls 2004. gada beigās = $367908 - 434984 = -67076$

Tīrais apgrozāmais kapitāls 2005. gada beigās = $331046 - 451303 = -120257$

Tīrais apgrozāmais kapitāls 2006. gada beigās = $268321 - 396257 = -127936$

2004. -2006. gadā pēc analīzes datiem ir ļoti ierobežotas iespējas darbības variantu izvēlē, jo nav "brīvu" līdzekļu, nav tīrā pagrozāmā kapitāla.

Analizējot uzņēmuma rādītājus redzams, ka ir liels ilgtermiņa ieguldījumu pārsvars pār pašu kapitālu un ilgtermiņa saistībām, kas norāda uz neracionālu kapitāla struktūru. Īstermiņa saistības pilnībā sedz apgrozāmos līdzekļus, daļa īstermiņa saistību veidā iegūtā kapitāla tiek virzīta ilgtermiņa ieguldījumu finansēšanai. Lai pilnveidotu uzņēmuma attīstības iespējas vajadzētu piesaistīt papildus kapitālu ilgtermiņa saistību veidā vai analizēt ilgtermiņa ieguldījumu efektivitāti un lemt par nepieciešamajām izmaiņām ilgtermiņa ieguldījumu izmantošanā.

Peļņas vai zaudējumu aprēķina dinamikas analīze par 2004. -2006. gadu

Peļņas vai zaudējumu pārskata posteņi	31.12. 2004	31.12. 2005	31.12. 2006	2004/2005 novirze % (+;-)	2005/2006 novirze % (+;-)	2004/2006 novirze % (+;-)
Neto apgrozījums	2559066	2500286	2470341	- 2.30	- 1.20	- 3.47
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	1926347	1895352	1867625	- 1.61	- 1.46	- 3.05
Bruto peļņa vai zaudējumi	632719	604934	602716	- 4.39	- 0.37	- 4.74
Pārdošanas izmaksas	599095	575579	588193	- 3.93	+ 2.19	- 1.82
Administrācijas izmaksas	53792	55426	56602	+ 3.04	+ 2.12	+ 5.22
Pārējie uzņēmuma saimnieciskās darbības ieņēmumi	53182	35634	59455	- 33.00	+ 66.85	+ 11.80
Pārējās uzņēmuma saimnieciskās darbības izmaksas	27158	21691	21971	- 20.13	+1.29	- 19.10
Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas	16317	9216	7062	- 43.52	- 23.37	- 56.72
Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem	-10461	-21344	-11657	+104.03	- 45.39	+ 11.43
Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem	-10461	-21344	-11657	+104.03	- 45.39	+ 11.43
Pārējie nodokļi (īpašuma nodoklis)	8109	7698	8086	- 5.07	+ 5.04	- 0.28
Pārskata gada peļņa vai zaudējumi	-18570	-29042	-19743	+56.39	- 32.02	+ 6.32

Pēc 3.2 tabulas datiem redzams, ka neto apgrozījums 2004. – 2006. gadā ir samazinājies par 3.47%. Samazinājums saistīts ar jaunu konkurentu parādīšanos – Maxima X, Super Neto, kā arī ar to, ka strauji samazinās veikalu skaits laukos.

Bruto peļņu vai zaudējumus aprēķina kā starpību starp posteņiem “Neto apgrozījums” un “Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas” uzrādītajām summām. 2005. gadā zaudējumi

samazinājušies par 4.39%, bet 2006. gadā vairs tikai par 0.37%. Var secināt, ka zaudējumiem ir tendence samazināties.

Pārdošanas izmaksu dinamika ir ļoti svārstīga. Ja 2005. gadā pārdošanas izmaksu apjoms samazinājās par 3.93%, tad 2006. gadā to apjoms pieauga jau par 2.19%, bet tomēr kopumā 3 gadu laikā pārdošanas izmaksu apjoms ir samazinājies par 1.82%.

Administrācijas izmaksas ar katru gadu pieaug. 2005. gadā tās pieauga par 3.04%, bet 2006. gadā par 2.12%. Tas skaidrojams ar darba algu palielināšanos administrācijai.

Pārējie uzņēmuma saimnieciskās darbības ieņēmumi 2005. gadā samazinājās par 33%, toties 2006. gadā pieauga par 66.85%.

Pārējās uzņēmuma saimnieciskās darbības izmaksas 2005. gadā ir samazinājušās par 20.13%, bet 2006. gadā jau ir palielinājušās par 1.29%.

Zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem 2005. gadā ir ievērojami palielinājušies - par 104.3%, toties 2006. gadā tie ir samazinājušies par 45.39%. Trīs gadu laikā zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem ir pieauguši par 11.43%.

Pēc analīzes rezultātiem redzams, ka 2004. -2006. gadā uzņēmums gadu noslēdzis ar zaudējumiem. 2005. gadā zaudējumi palielinājušies apmēram uz pusi 56.39%, salīdzinot ar iepriekšējo gadu. Tomēr 2006. gadā uzņēmuma zaudējumi samazinājušies par 32.03%.

3.2. Vertikālā analīze

Vertikālās analīzes metodi sauc arī par struktūras analīzes metodi. Vertikālā analīze dod iespēju analizēt pētījuma objekta struktūras pārmaiņas laika periodā. Pēc šīs analīzes metodes pētījuma objekts tiek pieņemts par 100% un no tā noteic atsevišķu sastāvdaļu attiecību pret objekta kopapjomu. Ilgtermiņa ieguldījumu un apgrozāmo līdzekļu attiecība dod informāciju par to, kādā veidā uzņēmums sadala sev piederošos līdzekļus starp ilgstoši lietojamiem un īstermiņa lietošanas objektiem, un kāda tendence pastāv šim sadalījumam. [1;29]

Bilances aktīvos liels īpatsvars ir uzņēmuma pamatlīdzekļiem: 66 – 71 %, un to īpatsvaram ir tendence pieaugt, un krājumiem: 20 -22%, tomēr krājumu īpatsvars aktīvos ar katru gadu nedaudz samazinās. Debitoru īpatsvars ir mazs un tam ir tendence samazināties. Vismazākais īpatsvars aktīvos ir naudas līdzekļiem, ja 2004. gadā tas bija 4.12%, tad 2006. gadā vairs tikai 2.02%. Ļoti niecīgu daļu aktīvos aizņem arī nemateriālie ieguldījumi, kuru īpatsvaram aktīvos ir tendence palielināties, ja 2004. gadā nemateriālo ieguldījumu īpatsvars bilances aktīvos bija 0, tad 2006. gadā to īpatsvars jau palielinājies līdz 0.03%, kas ir ļoti niecīgs pieaugums.(Skatīt 3.3 tabulu lappusē Nr.42).

SIA "Roze" bilances struktūras analīze % par 2004. – 2006.gadu

Bilances posteņi	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006
AKTĪVS			
Nemateriālie ieguldījumi	0	0.006	0.03
Pamatlīdzekļi	66.24	68.62	71.65
Krājumi	22.22	21.05	20.65
Debitori	7.42	6.73	5.59
Naudas līdzekļi	4.12	3.59	2.02
Bilance	100	100	100
PASĪVS			
Pamatkapitāls	2.11	2.18	2.43
Rezerves	54.17	54.18	57.17
Pārskata gada nesadalītā peļņa	- 1.70	- 2.75	- 2.08
Ilgtermiņa kreditori	5.51	3.35	0.15
Īstermiņa kreditori	39.91	42.76	41.74
Bilance	100	100	100

Analizējot bilances pasīvus, redzam, ka vislielāko īpatsvaru tajos sastāda rezerves 54 -57%. Liels īpatsvars ir arī īstermiņa kreditoriem, kuri sastāda 39 – 42% no visiem pasīviem. Vismazāko īpatsvaru bilances pasīvos sastāda ilgtermiņa kreditori, ja 2004. gadā to īpatsvars bija 5.51%, tad 2006. gadā tie bija vairs tikai 0.15%.

Analizējot ieņēmumu struktūru, ir redzams, ka lielāko daļu ieņēmumu sastāda neto apgrozījums – vidēji 98% no visiem ieņēmumiem. Lai gan pārējie uzņēmuma saimnieciskās darbības ieņēmumi sastāda tikai nelielu ieņēmumu īpatsvaru –tikai 1 – 2%, tie tomēr ir stabils ienākumu avots.

Izdevumu struktūrā lielāko daļu sastāda pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas vidēji 74% gadā. Otru lielāko īpatsvaru izdevumu struktūrā sastāda pārdošanas izmaksas, tās sastāda 23% no visiem izdevumiem. Tas ir augsts rādītājs, kurš ir samērā stabils, tam nav tendence mainīties.

Administrācijas izmaksu īpatsvars ir nedaudz pieaudzis šo trīs gadu laikā.

Pārējo uzņēmuma saimniecisko darbību izmaksu īpatsvars ar katru gadu samazinās kopējā izdevumu struktūrā. (Skatīt 3.4 tabulu lappusē Nr.43)

Peļņas un zaudējumu aprēķina struktūras analīze % par 2004. – 2006. gadu.

Ieņēmumi	2004. gads	2005. gads	2006. gads
Neto apgrozījums	97.96	98.59	97.65
Pārējie uzņēmuma saimnieciskās darbības ieņēmumi	2.04	1.41	2.35
Kopā	100	100	100
Izdevumi			
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	73.45	74.12	73.49
Pārdošanas izmaksas	22.84	22.51	23.14
Administrācijas izmaksas	2.05	2.17	2.23
Pārējās uzņēmuma saimnieciskās darbības izmaksas	1.04	0.85	0.86
Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas	0.62	0.36	0.28
Kopā	100	100	100

Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas sastāda nelielu izdevumu struktūras daļu – nepilnu procentu.

3.3 Finanšu rādītāju analīze

Finanšu pārskatu analīzē izmanto dažādus rādītājus gan to absolūtās, gan relatīvās izteiksmēs. Finanšu vadīšanā par svarīgākajiem tiek atzītas šādas finanšu koeficientu grupas:

- Likviditātes rādītāji;
- Maksātspējas rādītāji;
- Aktivitātes rādītāji;
- Rentabilitātes rādītāji;

3.3.1. Likviditātes rādītāji

Likviditātes rādītāji ir rādītāji, ar kuru palīdzību var novērtēt uzņēmuma spēju atmaksāt savus pašreizējos parādus. Šī spēja ir atkarīga no attiecības starp uzņēmuma maksāšanas līdzekļu potenciālu (uzņēmumam piederošie likvidie līdzekļi) un uzņēmuma finansiālajām saistībām.

Vislikvidākie apgrozāmo līdzekļu posteņi ir naudas līdzekļi uzņēmuma kasē un norēķinu kontā bankā. [14;195]

Otrās pakāpes likvīdi ir gatavie izstrādājumi, preces un debitori. Trešās pakāpes likvīdi ir izejvielas, materiāli, pusfabrikāti, nepabeigtie ražojumi.

Kopējais likviditātes koeficients – apgrozāmo aktīvu attiecība pret īstermiņa saistībām, kas raksturo uzņēmuma spēju segt īstermiņa saistības. Jo augstāks ir šis rādītājs, jo augstāk jāvērtē uzņēmuma maksātspēja. Tiek uzskatīts, ka uzņēmumam nav problēmu, ja apgrozāmie līdzekļi 1,5 – 2 reizes pārsniedz īstermiņa saistības.

$$L_k = \frac{A}{S}, \text{ kur}$$

(3.7) [13;119]

L_k – Kopējais likviditātes rādītājs;

A – Apgrozāmie aktīvi;

S – Īstermiņa saistības.

$$L_{k2004. \text{ gada sākumā}} = 411646 / 474661 = 0.87$$

$$L_{k2004. \text{ gada beigās}} = 367908 / 434984 = 0.85$$

$$L_{k2005. \text{ gada beigās}} = 331046 / 451303 = 0.73$$

$$L_{k2006. \text{ gada beigās}} = 268321 / 396257 = 0.68$$

Rādītājs ar katru gadu samazinās. Apgrozāmie aktīvi nesedz īstermiņa saistības. Kā jau iepriekš tika minēts, tad īstermiņa saistības ir vislētākais finansējuma avots, kuru uzņēmums izmanto. Vidējais rādītājs tirdzniecībā Latvijā 2004. gadā bija 1.23, bet 2005. gadā 1.21.[8];[9] Salīdzinot ar nozares vidējo rādītāju, redzams, ka SIA ‘‘Roze’’ kopējā likviditāte ir zemāka.

Starpseguma likviditātes koeficients – saistīts ar uzņēmuma saimnieciskajā darbībā iesaistīto aktīvo kapitālu. Ja starpseguma likviditātes koeficients ir zems, tas nozīmē, ka ievērojama daļa uzņēmuma apgrozāmo līdzekļu ir ieguldīta krājumos. Pārāk augsts rādītāja līmenis parasti nozīmē to, ka bankas kontos vai uzņēmuma kasē ir uzkrājies pārmērīgi daudz naudas līdzekļu.

$$L_s = \frac{A - (K + N)}{S}, \text{ kur}$$

(3.8) [13;119]

L_s – Starpseguma likviditātes rādītājs;

A – Apgrozāmie aktīvi;

K – Krājumi;

N – Nākamo periodu izmaksas;

S – Īstermiņa saistības.

$$L_{s2004. \text{ gada sākumā}} = 411646 - (255495 + 1701) / 474661 = 0.33$$

$$L_{s2004. \text{ gada beigās}} = 367908 - (242125 + 2424) / 434984 = 0.29$$

$$L_{s2005. \text{ gada beigās}} = 331046 - (222122 + 2150) / 451303 = 0.24$$

$$L_{s2006. \text{ gada beigās}} = 268321 - (196046 + 2036) / 396257 = 0.18$$

Rādītājs ar katru gadu samazinās, jo samazinās debitoru parādi un naudas līdzekļi. Vidējais rādītājs nozarē 2004. gadā bija 0.66, bet 2005. gadā 0.68. SIA "Roze" rādītājs ir apmēram uz pusi zemāks nekā nozares vidējais. Nozarē ietilpst: vairumtirdzniecība un mazumtirdzniecība; automobiļu, motociklu, individuālās lietošanas priekšmetu un sadzīves aparatūras un iekārtu remonts.[8]; [9]

Absolūtās likviditātes koeficients – tiek aprēķināts kā naudas līdzekļu un īstermiņa saistību dalījums. Jo augstāks koeficients, jo labāk. Ja šis koeficients ir pārāk augsts, tas nozīmē, ka ir uzkrāti lieli naudas līdzekļi, kas arī nav vēlams, jo līdzekļi netiek izmantoti aprītē.

$$L_a = \frac{M + V}{S}, \text{ kur}$$

(3.9) [13;119]

L_a – Absolūtais likviditātes rādītājs;

M – Naudas līdzekļi;

V – Īstermiņa vērtspapīri;

S – Īstermiņa saistības.

$$L_{s2004. \text{ gada sākumā}} = 36458 / 474661 = 0.08$$

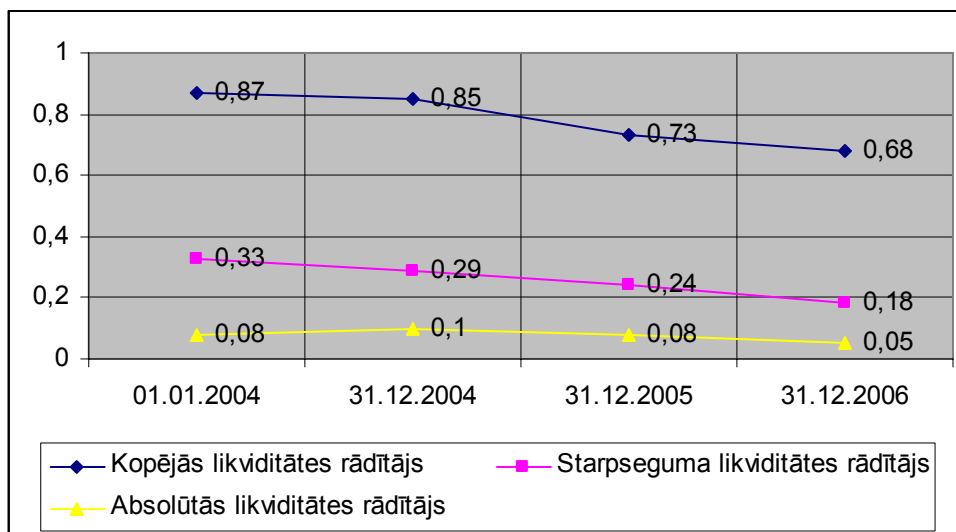
$$L_{s2004. \text{ gada beigās}} = 44922 / 434984 = 0.10$$

$$L_{s2005. \text{ gada beigās}} = 37862 / 451303 = 0.08$$

$$L_{s2006. \text{ gada beigās}} = 19200 / 396257 = 0.05$$

Rādītājam ir tendence samazināties. Vidējais rādītājs tirdzniecībā 2004. un 2005. gadā bija 0.12. Absolūtās likviditātes rādītājs ir vienīgais likviditātes rādītājs SIA "Roze", kurš daudz neatpaliek no nozares vidējā rādītāja. Vislikvidākie līdzekļi (nauda) 2004. gada sākumā sastāda 8%, bet 2006. gada beigās vairs tikai 5%.

SIA "Roze" likviditātes rādītāji ar katru gadu pasliktinās, jo palielinās grūtības savlaicīgi nokārtot savas īstermiņa saistības. Likviditātes rādītāji ir zemāki nekā vidēji nozarē. Galvenais iemesls ir naudas līdzekļu trūkums, jo uzņēmums strādā ar zaudējumiem.



3.1. attēls SIA ‘Roze’ likviditātes rādītāju dinamika 2004 -2006. gadā

3.3.2. Maksāspējas rādītāji

Maksāspējas rādītāji atspoguļo uzņēmuma spēju segt īstermiņa un ilgtermiņa saistības. Uzņēmuma maksāspējas rādītājus sauc arī par kapitāla struktūras rādītājiem. Tie raksturo kreditoru un investoru interešu aizsargāšanas pakāpi un uzņēmuma līdzekļu avotu struktūru.

Šos rādītājus aprēķina lai:

- Noteiktu saistību pret pašu kapitālu vai aktīvu kopsummu;
- Novērtētu uzņēmuma iespējas paaugstināt saistību summu;
- Palīdzētu novērtēt uzņēmuma spēju noteiktā termiņā nokārtot saistības.

Maksāspēja tiek noteikta kā saistību kopsummas attiecība pret bilances kopsummu. Šis rādītājs ļauj noteikt, kādu daļu no izmantotā kapitāla veido saistības. Jo šis rādītājs ir zemāks, jo labprātāk kreditori izsniedz kredītu. Jo šis rādītājs ir augstāks, jo vairāk parādu ir uzņēmumam, jo riskantāka situācija, kas var novest līdz bankrotam.

$$\text{Maksāspēja} = \text{Saistību kopsumma} / \text{Balances kopsumma}$$

(3.10) [14;206]

$$\text{Maksāspēja}_{2004.\text{gada sākumā}} = 570073 / 1168804 = 0.49$$

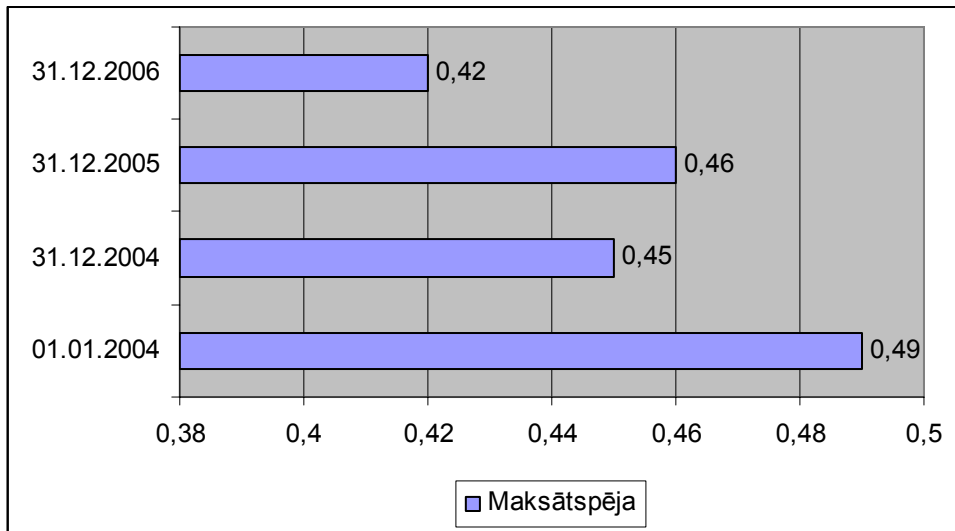
$$\text{Maksāspēja}_{2004.\text{gada beigās}} = 495056 / 1089807 = 0.45$$

$$\text{Maksāspēja}_{2005.\text{gada beigās}} = 486608 / 1055317 = 0.46$$

$$\text{Maksāspēja}_{2006.\text{gada beigās}} = 397699 / 949365 = 0.42$$

Nedaudz mazāk par pusi no izmantotā kapitāla veido saistības. Uzņēmumam nav pārāk liela atkarība no ārējiem aizņēmumiem, šī atkarība nav uz kritiskas robežas, lai uzņēmumam draudētu bankrots. (Skatīt 3.2. attēlu lappusē Nr.47)

Tirdzniecībā vidējā maksāspēja 2004. gadā bija 0.78, bet 2005. gadā 0.79.[8];[9]



3.2 attēls SIA "Roze" maksātspēja 2004 -2006. gadā

Saistību īpatsvaru pret pašu kapitālā izmanto, lai spriestu par uzņēmuma finansiālo autonomiju. Šim koeficientam ir noteikta kritiskā robeža. Uzskata, ja šis koeficients pārsniedz 1, tad uzņēmuma finansiālā stabilitāte sasniegusi kritisko punktu. Koeficients ir arī atkarīgs no saimnieciskās darbības rakstura un apgrozāmo līdzekļu aprites ātruma. Ja apgrozāmie līdzekļi aprit ātri, tad šī koeficienta kritiskā robeža var ievērojami pārsniegt 1, būtiski neietekmējot uzņēmuma finansiālo autonomiju. Augsts šī koeficienta līmenis rāda, ka liela finansējuma daļa ir saistības. Kreditori dod priekšroku zemākam šī koeficienta līmenim, jo tas ir ar mazāku risku.

$$\text{Saistību attiecība pret pašu kapitālu} = \text{Saistības} / \text{Pašu kapitāls}$$

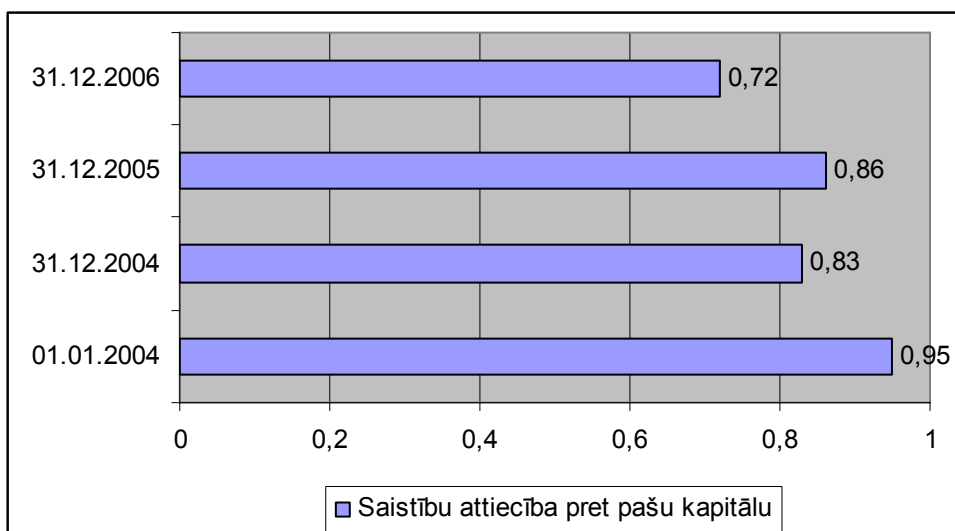
(3.11)[14;206]

Saistību attiecība pret pašu kapitālu $_{2004.gada\ sākumā} = 570073 / 598731 = 0.95$

Saistību attiecība pret pašu kapitālu $_{2004.gada\ beigās} = 495056 / 594751 = 0.83$

Saistību attiecība pret pašu kapitālu $_{2005.gada\ beigās} = 486608 / 568709 = 0.86$

Saistību attiecība pret pašu kapitālu $_{2006.gada\ beigās} = 397699 / 551666 = 0.72$



3.3 attēls Saistību attiecība pret pašu kapitālu 2004 -2006. gadā

Koeficients nav sasniedzis kritisko punktu 1 un šim koeficientam ir tendence samazināties. Lai gan uzņēmuma likviditāte ir zema un arī bilances zelta likumi nav ievēroti, uzņēmumam no kapitāla struktūras viedokļa ir pietiekoši daudz iespēju atrast jaunus kreditorus. Saistību attiecība pret pašu kapitālu vidēji nozarē 2004. gadā bija 3.72, bet 2005. gadā 3.86. Nozarē saistības aizņem lielāku kapitāla daļu, nekā SIA "Roze".

Pašu kapitāla īpatsvars bilancē raksturo pašu kapitāla īpatsvaru uzņēmuma kopējā kapitāla struktūrā, tātad uzņēmuma īpašnieku un kreditoru interešu attiecību. Realizējot pusi īpašuma, kas ir izveidots uz pašu līdzekļu rēķina, uzņēmums spēs dzēst savas parādu saistības. Jo šis rādītājs ir tuvāk 1, jo pozitīvāk jāvērtē uzņēmuma finansiālā stabilitāte. Šis rādītājs ir svarīgs gan investoram, gan uzņēmuma kreditoriem, jo tas raksturo līdzekļu daļu, ko ir ieguldījuši īpašnieki kopējā uzņēmuma īpašuma vērtībā.

$$\text{Pašu kapitāla līdzdalības rādītājs} = \text{Pašu kapitāls} / \text{Aktīvu kopsumma}$$

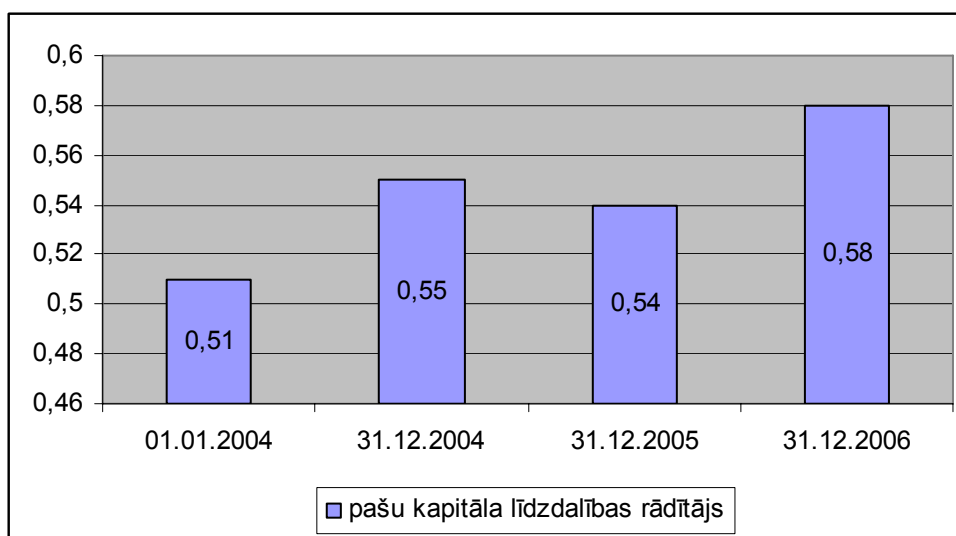
(3.12) [14;206]

$$\text{Pašu kapitāla līdzdalības rādītājs}_{2004.\text{gada sākumā}} = 598731 / 1168804 = 0.51$$

$$\text{Pašu kapitāla līdzdalības rādītājs}_{2004.\text{gada beigās}} = 594751 / 1089807 = 0.55$$

$$\text{Pašu kapitāla līdzdalības rādītājs}_{2005.\text{gada beigās}} = 568709 / 1055317 = 0.54$$

$$\text{Pašu kapitāla līdzdalības rādītājs}_{2006.\text{gada beigās}} = 551666 / 949365 = 0.58$$



3.4. attēls pašu kapitāla līdzdalības rādītājs 2004 – 2006. gadā

Rādītājs ar katru gadu palielinās. Vidējais pašu kapitāla līdzdalības rādītājs tirdzniecībā 2004. gadā bija 0.21, bet 2005. gadā 0.20. Nozares rādītāji ir apmēram uz pusi mazāki nekā SIA "Roze" rādītāji.

Finansēšanas koeficients parāda kāda uzņēmuma darbības daļa tiek finansēta no pašu līdzekļiem, bet kāda – no aizņēmumiem. Situācija, kad šis rādītājs ir mazāks par 1, var liecināt par maksātspējas briesmām un bieži apgrūtina kredīta saņemšanu.

Finansēšanas koeficients = Pašu kapitāls / Aizņemtālais kapitāls

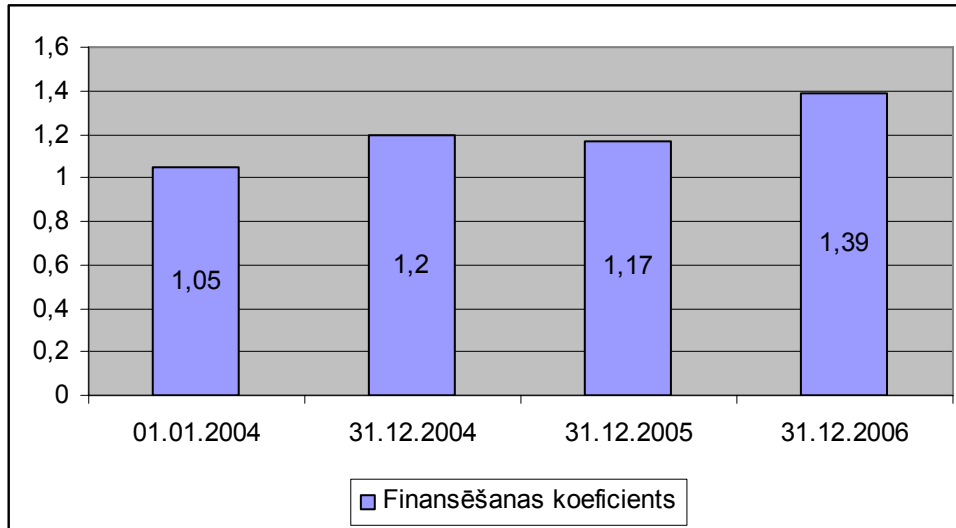
(3.13) [14;207]

Finansēšanas koeficients_{2004.gada sākumā} = 598731 / 570073 = 1.05

Finansēšanas koeficients_{2004.gada beigās} = 594751 / 495056 = 1.20

Finansēšanas koeficients_{2005.gada beigās} = 568709 / 486608 = 1.17

Finansēšanas koeficients_{2006.gada beigās} = 551666 / 397699 = 1.39



3.5 attēls Finansēšanas koeficients 2004 -2006. gadā

Finansēšanas koeficients ar katru gadu palielinās, tas saistīts ar to, ka aizņemtālais kapitāls un pašu kapitāls ar katru gadu samazinās. Tomēr, lai uzņēmums veiksmīgi darbotos, ne vienmēr jābūt zēmam aizņēmtā kapitāla līmenim. Ieguldot aizņēmtā naudu lietderīgi, uzņēmums var ļoti veiksmīgi darboties. Uzņēmumam nepieciešams papildus ilgtermiņa aizņēmums un to varētu izmantot vecās universālveikala ēkas renovācijai. Vidējais finansēšanas koeficients nozarē 2004. gadā bija 0.27, bet 2005. gadā 0.26. SIA "Roze" rādītāji šajos gados ir daudz augstāki nekā nozares vidējie rādītāji.

3.3.3. Aktivitātes rādītāji

Aktivitātes rādītāji raksturo, cik efektīvi uzņēmums izmanto savus līdzekļus, lai saražotu produkciju pārdošanai. Tie rāda uzņēmuma līdzekļu aprites ātrumu un sniedz informāciju par līdzekļos ieguldīto kapitāla pietiekamību.

Krājumu aprites koeficients rāda cik reizes krājumos ieguldītie līdzekļi gada laikā apritējuši. Zēms krājumu aprites koeficients nozīmē to, ka krājumos ir ieguldīts daudz līdzekļu.

$$A_k = I_p / K_v, \text{ kur}$$

(3.14) [13;236]

A_k – Krājumu aprites koeficients;

I_p - Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas;

K_v – Krājumu vidējais atlikums.

$$K_v = K_s + K_b / 2, \text{ kur}$$

(3.15) [13;236]

K_v – Krājumu vidējais atlikums;

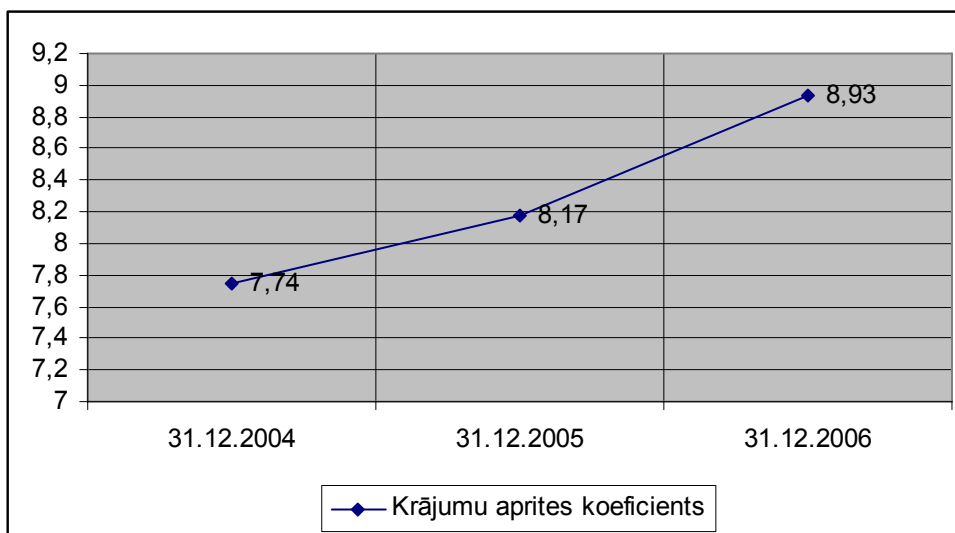
K_s – Krājumi perioda sākumā;

K_b – Krājumi perioda beigās.

$$A_{k \text{ 2004. gada beigās}} = 1926347 / (242125 + 255495) / 2 = 7.74$$

$$A_{k \text{ 2005. gada beigās}} = 1895352 / (222122 + 242125) / 2 = 8.17$$

$$A_{k \text{ 2006. gada beigās}} = 1867625 / (196046 + 222122) / 2 = 8.93$$



3.6 attēls Krājumu aprites koeficienta dinamika 2004 – 2006. gadā

Krājumu aprites koeficients ar katru gadu palielinās, jo samazinās paši krājumi. Krājumu aprites koeficients vidēji tirdzniecībā 2004. gadā bija 6.98, bet 2005. gadā 7.36. Arī nozarē koeficients palielinās, tomēr tas ir zemāks nekā SIA ‘‘Roze’’ koeficients.

Debitoru aprites koeficients rāda, cik reizes kopējais parāds aprit gada laikā. Tas raksturo uzņēmuma spēju laikus iekasēt parādus un rāda, cik dienas vidēji pāriet no produkcijas pārdošanas datuma līdz samaksas saņemšanas dienai.

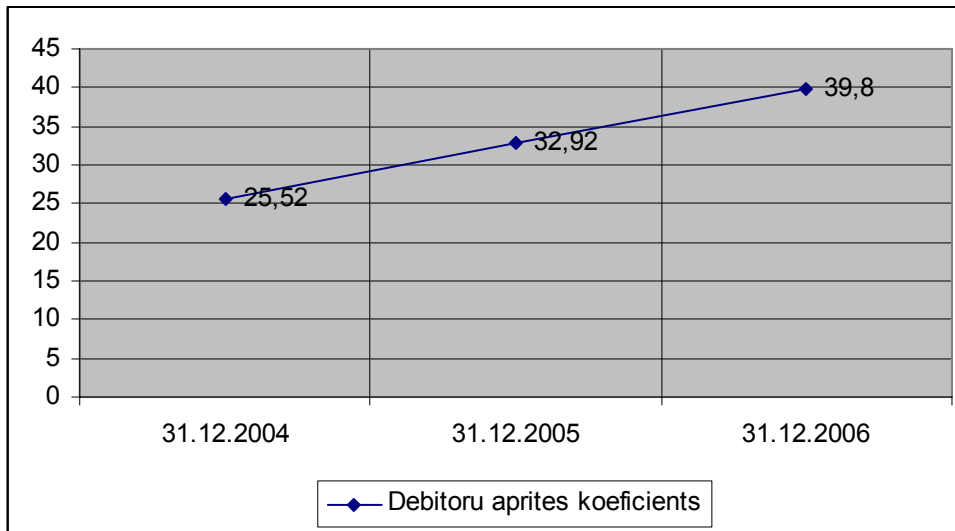
$$\text{Debitoru parādu aprite} = \text{Neto apgrozījums} / \text{Debitoru parādu vidējais atlikums}$$

(3.16) [13;239]

$$\text{Debitoru parādu aprite}_{2004.\text{gada beigās}} = 2559066 / (80861 + 119693) / 2 = 25.52$$

$$\text{Debitoru parādu aprite}_{2005.\text{gada beigās}} = 2500286 / (71062 + 80861) / 2 = 32.92$$

$$\text{Debitoru parādu aprite}_{2006.\text{gada beigās}} = 2470341 / (53075 + 71062) / 2 = 39.80$$



3.7. attēls Debitoru aprites koeficienta dinamika 2004 -2006. gadā

Debitoru parādu aprites rādītājs ar katru gadu paātrinās. Debitoru parādi skaidrās naudas formā pārvēršas diezgan ātri, debitoru parādi nav visai lieli. Šis rādītājs ietekmē uzņēmuma finansiālo stāvokli. Vidēji nozarē šis rādītājs ir daudz zemāks nekā SIA "Roze". 2004. gadā tas bija 7.91, bet 2005. gadā tikai 7.73. tas nozīmē, ka SIA "Roze" debitoru parādi skaidrās naudas formā pārvēršas daudz ātrāk nekā vidēji nozarē.

Ja aktīvu aprites koeficienta saucējā būs ilgtermiņa ieguldījumu summa, tad aktīvu aprites koeficients kļūs par ilgtermiņa ieguldījumu aprites koeficientu. Šis koeficients raksturo ilgtermiņa ieguldījumu izmantošanas intensitāti. [1;135]

Zems šī koeficients līmenis nozīmē to, ka ilgtermiņa ieguldījumos ir investēts pārāk daudz kapitāla, salīdzinot ar saražotās produkcijas apjomu un apgrozījumu.

$$\text{Ilgtermiņa ieguldījumu aprites koeficients} = \text{Neto apgrozījums} / \text{Ilgtermiņa ieguldījumu vidējais atlikums}$$

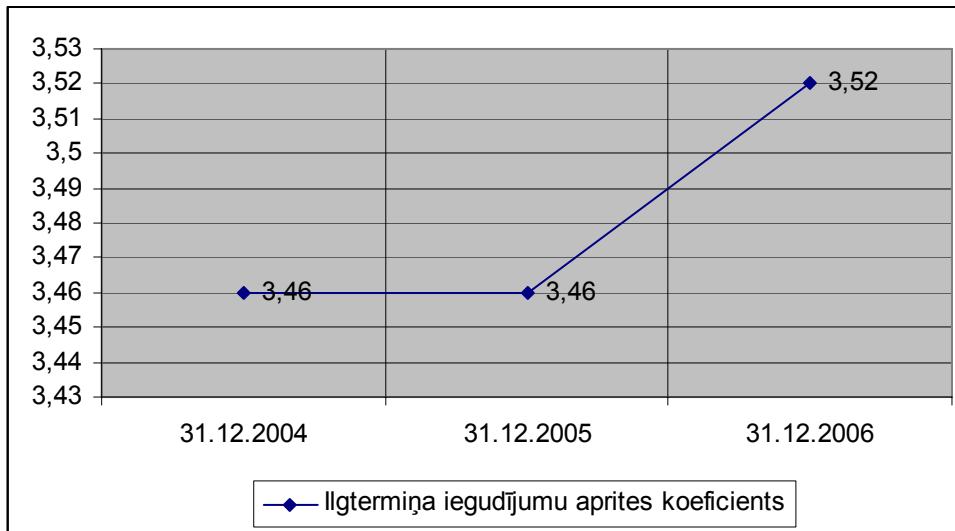
(3.17) [1;135]

$$\text{Ilgtermiņa ieguldījumu aprites koeficients}_{2004.\text{gada beigās}} = 2559066 / (721899 + 757158) / 2 = 3.46$$

$$\text{Ilgtermiņa ieguldījumu aprites koeficients}_{2005.\text{gada beigās}} = 2500286 / (724271 + 721899) / 2 = 3.46$$

$$\text{Ilgtermiņa ieguldījumu aprites koeficients}_{2006.\text{gada beigās}} = 2470341 / (681044 + 724271) / 2 = 3.52$$

2004. un 2005. gadā ilgtermiņa ieguldījumu aprites koeficients ir palicis nemainīgs 3.46, tomēr 2006. gadā tendence liecina par ilgtermiņa ieguldījumu aprites pakāpenisku paātrināšanos. No aprites rādītāju viedokļa tas nozīmē, ka 2006. gadā uzlabojas uzņēmuma situācija. Nozares rādītāji ir augstāki nekā SIA "Roze" rādītāji. 2004. gadā ilgtermiņa ieguldījumu aprites koeficients bija 8.62, bet 2005. gadā jau 10.04. Arī nozares situācija uzlabojas no aprites rādītāju viedokļa. (Skatīt 3.8 attēlu lappusē Nr.52)



3.8.attēls Ilgtermiņa ieguldījumu aprites koeficienta dinamika 2004- 2006. gadā

Lai šo rādītāju paaugstinātu uzņēmumam vajadzētu restaurēt un iznomāt kādu sev piederošu ēku, kā arī padomāt par zemes gabalu nomu, jo Alūksnē ir daudz iestāžu un uzņēmumu, kuri īrē telpas un kuriem trūkst vietas savas uzņēmējdarbības veikšanai. Tā kā īpašuma cenām ir tendence pieaugt, pietam lielos apmēros, tad autors uzskata, ka uzņēmumam izdevīgāk ir nodarboties vēl papildus ar zemes un telpu īri, nekā pārdot savus zemes gabalus un ēkas, kuru vērtība pēc gadiem varētu būt daudz augstāka par patreizējo vērtību.. Tādējādi palielinātos neto apgrozījums un pieaugtu ilgtermiņa ieguldījumu izmantošanas intensitāte. Nozares rādītāji ir augstāki nekā SIA "Roze" rādītāji. 2004. gadā ilgtermiņa ieguldījumu aprites koeficients bija 8.62, bet 2005. gadā jau 10.04.

Visu aktīvu aprites koeficients rāda, cik efektīvi tiek izmantoti aktīvi neto apgrozījuma veidošanai, t. i., cik reizes ir veikts pilns ražošanas un apgrozības cikls, kurš rāda atbilstošu efektu pilnas peļņas veidā, vai cik realizētās produkcijas naudas vienību devuši katru aktīvu naudas vienība. Jo augstāks šis rādītājs, jo uzņēmums aktīvāk izmanto savus līdzekļus neto apgrozījuma veidošanā.

$$\text{Visu aktīvu aprites koeficients} = \text{Neto apgrozījums} / \text{Vidējie aktīvi periodā}$$

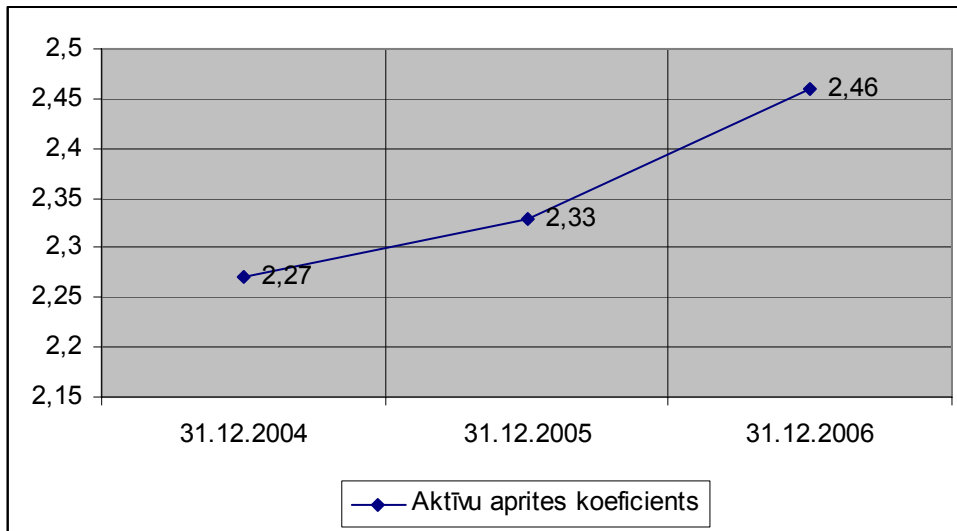
$$(3.18) [14;210]$$

$$\text{Visu aktīvu aprites koeficients}_{2004.\text{gada beigās}} = 2559066 / (1089807 + 1168804) / 2 = 2.27$$

$$\text{Visu aktīvu aprites koeficients}_{2005.\text{gada beigās}} = 2500286 / (1055317 + 1089807) / 2 = 2.33$$

$$\text{Visu aktīvu aprites koeficients}_{2006.\text{gada beigās}} = 2470341 / (949365 + 1055317) / 2 = 2.46$$

Rādītājs ar katru gadu aug, tas ir pozitīvs rādītājs. Analizējamā laika periodā aktīvi neto apgrozījuma veidošanai tiek izmantoti pietiekoši efektīvi. Aktīvu aprites koeficients vidēji tirdzniecībā 2004. gadā bija 2.54, bet 2005. gadā 2.66. Kā redzams pēc datiem, tad SIA "Roze" rādītājs daudz neatpaliek no nozares vidējā rādītāja. (Skatīt 3.9 attēlu lappusē Nr.53) Uzņēmums rādītāju var uzlabot realizējot kādus no ilgtermiņa ieguldījumiem.



3.9 attēls Aktīvu aprites koeficienta dinamika 2004 -2006. gadā

3.3.4. Rentabilitātes rādītāji

Rentabilitāte ir uzņēmuma darbības efektivitātes rādītājs, kas raksturo uzņēmuma ienesīgumu. Pats nozīmīgākais rentabilitātes mērs ir neto peļņa. [7;312]

Rentabilitāti apskata no trim viedokļiem:

- Komerciālā (realizācijas) rentabilitāte rāda, kādu peļņu uzņēmums ir ieguvis uz neto apgrozījuma vienību;
- Ekonomiskā (aktīvu) rentabilitāte rāda, kāda peļņa ir iegūta, aprēķinot uz uzņēmuma aktīvu vienību;
- Finansiālā (pašu kapitāla) rentabilitāte rāda, kādu peļņu ir ieguvuši uzņēmuma īpašnieki uz ieguldītā kapitāla vienību.[14;199]

Bruto peļņas rentabilitāte bieži vien tiek uzskatīta par peļņas vai zaudējumu aprēķina vissvarīgāko starprezultātu. Izmaksu pieaugumu vai samazinājumu var radīt pārdoto produkcijas vienību skaita pārmaiņas vai vienības cenas pārmaiņas.

Bruto peļņas rentabilitātes rādītājs sniedz informāciju, kādā mērā apgrozījuma pārmaiņas ietekmē bruto peļņas lielumu.

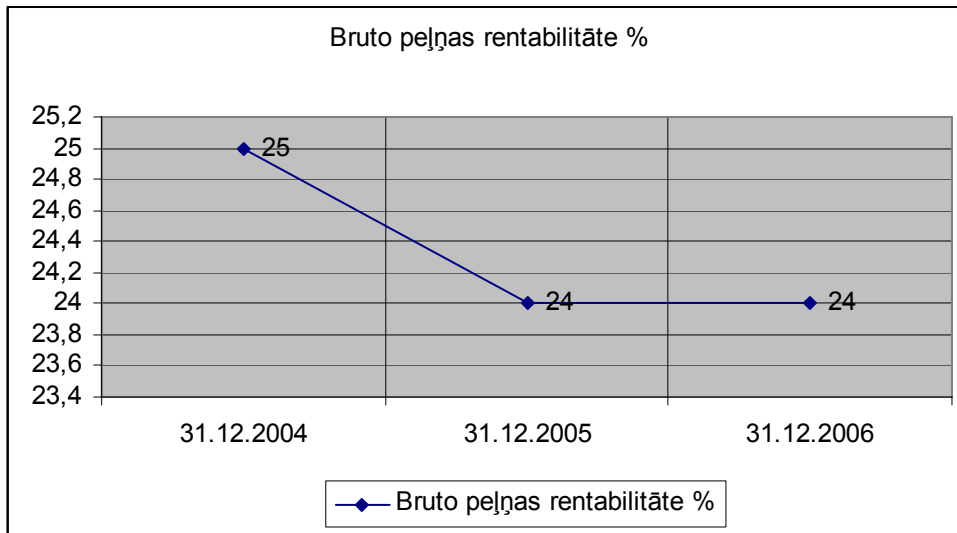
$$\text{Bruto peļņas rentabilitāte \%} = \text{Bruto peļņa} \times 100 / \text{Neto apgrozījums}$$

(3.19) [14;201]

$$\text{Bruto peļņas rentabilitāte \%}_{2004.\text{gada beigās}} = 632719 \times 100 / 2559066 = 25\%$$

$$\text{Bruto peļņas rentabilitāte \%}_{2005.\text{gada beigās}} = 604934 \times 100 / 2500286 = 24\%$$

$$\text{Bruto peļņas rentabilitāte \%}_{2006.\text{gada beigās}} = 602716 \times 100 / 2470341 = 24\%$$



3.10 attēls Bruto peļņas rentabilitāte 2004 – 2006. gadā

Analizējot bruto peļņas rentabilitātes dinamiku varam secināt, ka rādītājs ir samērā stabils, tā izmaiņas ir 1 % robežās. Vidējā nozares bruto peļņas rentabilitāte 2004. gadā bija 12%, bet 2005 gadā 11%. SIA "Roze" bruto peļņas rentabilitāte ir daudz augstāka nekā nozarē vidēji.[8];[9]

To var vērtēt gan negatīvi, gan pozitīvi. Negatīvi tādēļ, ka jo lielāks uzcelojums, jo mazāks noiets. Pozitīvi tādēļ, ka, jo lielāks uzcelojums, jo neto apgrozījums lielāks.

Du Ponta shēma :

Apgrozījuma rentabilitāte jeb pārdošanas apjoma rentabilitāte ROS (Return On Sales)

$$\text{ROS} = \text{Peļņa pēc nodokļiem} / \text{Vidējais apgrozījums periodā}$$

(3.20) [14;202]

$$\text{ROS}_{2004.\text{gada beigās}} = -18570 / (2559066 + 2626761) / 2 = -0.07$$

$$\text{ROS}_{2005.\text{gada beigās}} = -29042 / (2500286 + 2559066) / 2 = -0.02$$

$$\text{ROS}_{2006.\text{gada beigās}} = -19743 / (2470341 + 2500286) / 2 = -0.008$$

Aktīvu rentabilitāte jeb kapitāla rentabilitāte ROA (Return On Assets)

$$\text{ROA} = \text{Peļņa pēc nodokļiem} / \text{Vidējie aktīvi periodā}$$

(3.21) [14;202]

$$\text{ROA}_{2004.\text{gada beigās}} = -18570 / (1089807 + 1168804) / 2 = -0.02$$

$$\text{ROA}_{2005.\text{gada beigās}} = -29042 / (1055317 + 1089807) / 2 = -0.03$$

$$\text{ROA}_{2006.\text{gada beigās}} = -19743 / (949365 + 1055317) / 2 = -0.02$$

Pašu kapitāla rentabilitāte ROE (Return On Equity)

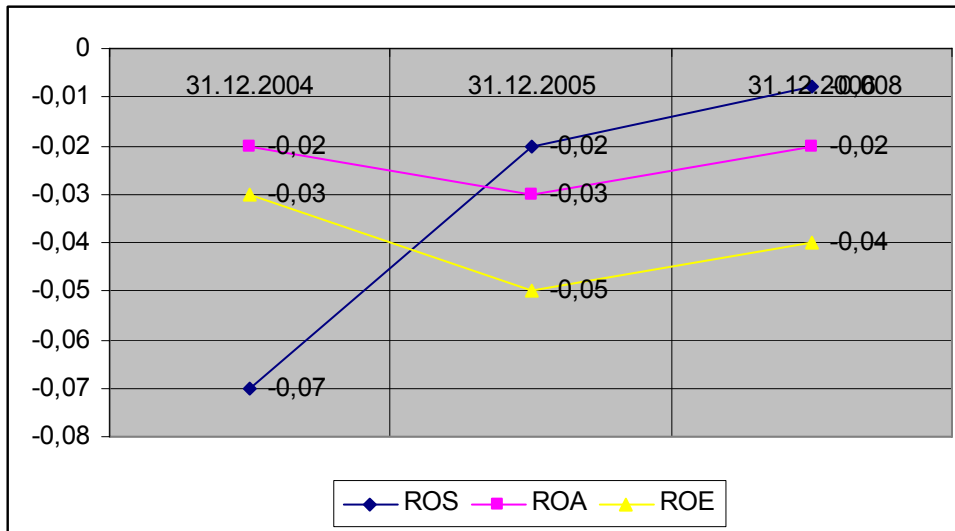
$$\text{ROE} = \text{Peļņa pēc nodokļiem} / \text{Vidējais pašu kapitāls periodā}$$

(3.22) [14;202]

$$ROE_{2004.\text{gada beigās}} = -18570 / (594751 + 598731) / 2 = -0.03$$

$$ROE_{2005.\text{gada beigās}} = -29042 / (568709 + 594751) / 2 = -0.05$$

$$ROE_{2005.\text{gada beigās}} = -19743 / (551666 + 568709) / 2 = -0.04$$



3.11 attēls Rentabilitātes rādītāju dinamika 2004 -2006. gadā

Šie rādītāji ir samērā stabili, vienīgi ROS rādītājam ir neliela tendence palielināties. Tā kā uzņēmums strādā ar zaudējumiem, tad šie rādītāji ir ļoti zemi un negatīvi. Nozares vidējie rādītāji ir pozitīvi, līdz ar to tie arī ir augstāki nekā SIA "Roze" rādītāji. ROS 2004. gadā bija 0.01, bet 2005. gadā 0.02. ROA 2005. gadā bija 0.04, bet 2005. gadā 0.05. ROE 2004. gadā bija 0.18, bet 2005. gadā 0.22. Arī nozarē šie rādītāji ir samērā stabili.[8]

Uzņēmuma apgrozījums ar katru gadu samazinās, ja 2004. gada sākumā tas bija 2 626 761 Ls, tad 2006. gada beigās vairs tikai 2 470 341 Ls. Trīs gadu laikā uzņēmuma apgrozījums samazinājies par 156 420 Ls. Apgrozījuma krišanās saistīta ar sīvo konkurenci un iedzīvotāju skaita samazināšanos Alūksnē un Alūksnes rajonā. Tā kā uzņēmums strādā ar lieliem zaudējumiem, tam ir jādomā kā tos novērst. Uzņēmuma vadībai ir nopietni jāapsver tālākā uzņēmuma darbība. Lai novērstu zaudējumus uzņēmums varētu likvidēt mazākos lauku veikalus, kuri nenes nekādu peļņu un iegūto naudu ieguldīt uzņēmuma pilnveidošanai. Tā kā īpašumu cenas pieaug, tad uzņēmums varētu nodarboties papildus ar savu ēku un namu īri. Samazinot uzcenojumu precēm, palielinātos pircēju skaits, jo pircējs Alūksnē, galvenokārt, meklē lētu preci, līdz ar to arī palielinātos neto apgrozījums.

SIA "Roze" kritiskā punkta (Break Even Point – BEP) noteikšana:

(3.23) [14;205]

$$BEP = \text{Fiksētās izmaksas} / ((\text{Neto apgrozījums} - \text{Mainīgās izmaksas}) / \text{Neto apgrozījums})$$

$$BEP = 651857 / ((2470341 - 1889596) / 2470341) = 2772834.2 \text{ Ls}$$

Pie šāda apgrozījuma SIA "Roze" necietīs zaudējumus. Neto apgrozījumam jāpalielinās par 302 493.2 Ls, apmēram par 12 – 13%.

Uzņēmuma tīrais apgrozāmais kapitāls ir negatīvs un ar katru gadu tas samazinās arvien vairāk.

No uzņēmuma kopējā kapitāla struktūras nedaudz vairāk par pusi sastāda pašu kapitāls, aizņemtais kapitāls sastāda nedaudz mazāk par pusi. Aizņemtais kapitāls pārsvarā ir īstermiņa saistības. Uzņēmums baidās no ilgtermiņa saistībām, tomēr šajā gadījumā uzņēmumam vajadzētu nopietni padomāt par ilgtermiņa aizņēmumu un mazāk izmantot īstermiņa saistības. Darbojoties tirdzniecībā, uzņēmums var strādāt ar peļņu pat tad, ja lielāko kapitāla daļu sastāda aizņemtais kapitāls.

Debitoru parādu aprīte ar katru gadu paātrinās. Uzņēmumam vajadzētu slēgt līgumus ar garākiem kreditoru dzēšanas termiņiem vai samazināt debitoru parādu dzēšanas termiņu, lai nerastos naudas līdzekļu trūkums.

Aktīvu aprītes ātrums ar katru gadu aug. Ja 2004. gadā tas bija 2.27 reizes, tad 2006. gadā jau 2.46. Lai uzņēmums vēl paaugstinātu aktīvu aprīti, nepieciešams samazināt debitoru parādus.

Uzņēmuma bruto rentabilitāte vidēji ir 24%. Pārējie rentabilitātes rādītāji ir ar negatīvu zīmi, jo uzņēmums cieš zaudējumus. Lai palielinātu rentabilitāti, ir jāpalielina apgrozījums, jāsamazina administrācijas izmaksas, kā arī ražošanas izmaksas, iepērkot lētākus resursus un izejmateriālus. Lai paaugstinātu rentabilitāti, uzņēmuma vajadzētu pastāvīgi kontrolēt pārdošanas apjomu un izmaksu pieauguma tempu savstarpējo attiecību.

SECINĀJUMI UN PRIEKŠLIKUMI.

Pētījuma gaitā tika sasniegts izvirzītais mērķis: tika veikta SIA "Roze" finansiālās darbības analīze un izstrādāti ieteikumi uzņēmuma darbības uzlabošanai. Pētot un analizējot SIA "Roze" darbību autors ir nonācis pie sekojošiem secinājumiem:

1. Ar finanšu analīzes palīdzību tiek atspoguļoti uzņēmuma darbības rādītāji, kuru analīzi nav iespējams veikt bez uzņēmuma bilances un Peļņas vai zaudējumu aprēķina;
2. SIA "Roze" ir licencēts uzņēmums pārtikās preču mazumtirdzniecībā;
3. SIA "Roze" savus mērķus nav formulējusi nevienā uzņēmuma dokumentā, tomēr dibinot uzņēmumu, mērķi tika noteikti un darbiniekiem par tiem tiek regulāri tiek atgādināts. Uzņēmuma vadība formulē darbinieku uzdevumus, kuriem ir liela nozīme mērķu sasniegšanā;
4. Desmit gadu laikā darbinieku skaits ir samazinājies par 70 strādājošiem, tas skaidrojams ar lauku veikalu likvidāciju;
5. Tikai 19% darbinieku ir iegūta augstākā izglītība;
6. SIA "Roze" vadība pievērš lielu uzmanību uzņēmuma tēla un kultūras veidošanai;
7. Uzņēmumam ir sīva konkurence un praktiski nav nekādu konkurētspējas priekšrocību;
8. Veikalos tiek piedāvāta pārsvarā tikai Latvijas prece, kurai cenas ir augstākas nekā, piemēram, lietuviešu precēm, līdz ar to iedzīvotāji iet uz citiem veikaliem;
9. Iedzīvotāji Alūksnē vairāk izvēlas zemo cenu līderus Maxima X un Super Neto, nekā SIA "Roze" veikalus, uzņēmums sadarbojas tikai ar saviem pastāvīgajiem piegādātājiem, ar kuriem sadarbojas jau gadiem ilgi;
10. Uzņēmums savu preci piedāvā tikai vietējā patēriņa tirgū;
11. Tā kā Alūksnē dzīvo tikai 24 746 tūkst. iedzīvotāju, iedzīvotāju skaita samazināšanās atstāj būtisku iespaidu uz SIA "Roze" piedāvājumu, pie tam globalizācijas rezultātā, Latvijā arvien vairāk ienāk ārzemju uzņēmumi ar zemākām izmaksām un Latvijas uzņēmumi vairs nespēj konkurēt savu augsto ražošanas izmaksu dēļ. Patēriņa preču cenu pieaugums 2006. gadā izraisīja arī SIA "Roze" patēriņa preču cenu pieaugumu;
12. SIA "Roze" finansiālā stāvokļa analīzei izmanto likviditātes, maksātspējas, aktivitātes un rentabilitātes rādītājus, veic bilances, peļņas vai zaudējumu aprēķinu dinamikas un struktūras analīzi;

13. SIA "Roze" līdzekļu un to veidošanās avotu dinamikas analīze norāda, ka ar katru gadu samazinās krājumi, debitori un naudas līdzekļi. Trīs gadu laikā naudas līdzekļi samazinājušies vairāk nekā uz pusi, ja 2004. gadā to bija 44922 Ls, tad 2006. gadā vairs tikai 19200 Ls. Tas skaidrojams ar to, ka strauji samazinājies arī ilgtermiņa kreditoru skaits. Uzņēmums cenšas atbrīvoties no savām ilgtermiņa saistībām pirms termiņa. 2006. gada beigās uzņēmums gandrīz pilnībā sedzis savas ilgtermiņa saistības – 97% apmērā;
14. Uzņēmuma pamatkapitāls uz gada beigām palicis nemainīgs visus trīs gadus – 23 000 Ls;
15. Uzņēmums strādā ar zaudējumiem, 2005. gadā zaudējumi bijuši apmēram uz pusi lielāki - 56.39% nekā 2004. gadā;
16. No bilances "zelta" likumiem izriet, ka:
 - Uzņēmuma rīcībā esošais pašu kapitāls nesedz ilgtermiņa ieguldījumus;
 - Uzņēmums ilgtermiņa ieguldījumus finansē arī no īstermiņa saistībām, kuras ir vislētākais finansējuma avots, kuru uzņēmums izmanto.
17. Uzņēmumā notiek nepārtraukta pamatlīdzekļu kustība. Uzņēmums katru gadu iegādājas kādu ēku vai telpas, lai gan tie ne vienmēr uzreiz tiek izmantoti. 2004. un 2006. gadā uzņēmums pārdeva divus no saviem īpašumiem, 2005. gadā tika likvidēts ievērojams skaits veco kases aparātu;
18. Uzņēmumam nav tīrā apgrozāmā kapitāla;
19. Peļņas vai zaudējumu aprēķina dinamikas analīze norāda, ka neto apgrozījums ar katru gadu samazinās, jo samazinās veikalu skaits laukos un šo trīs gadu laikā ir uzradušie divi nopietni konkurenti: Maxima X un Super Neto; ja 2004. gada beigās neto apgrozījums bija 2 559 066 Ls, tad 2006. gada beigās vairs tikai 2 470 341 Ls;
20. Administrācijas izmaksu pieaugums par 5.22% trīs gadu laikā skaidrojams ar algu palielināšanos administrācijai;
21. Pēc bilances struktūras analīzes redzams, ka lielāko daļu aktīvu sastāda pamatlīdzekļi, 2006. gada beigās 71.65%, bet vismazāko naudas līdzekļi – tikai 2.02% 2006. gada beigās;
22. Pasīvos lielāko daļu sastāda rezerves (57.17% 2006. gada beigās) un īstermiņa kreditori (41.74% 2006. gada beigās);
23. No visiem ieņēmumiem neto apgrozījums sastāda 97.65% pārskata gada beigās;

24. No izdevumiem vislielāko daļu aizņem pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas – 73.49%, bet vismazāko daļu aizņem procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas, tikai 0.28% pārskata gada beigās;
25. Uzņēmuma likviditātes rādītāji ir zemi, tas nozīmē, ka uzņēmumam palielinās grūtības nokārtot savas īstermiņa saistības laikā. Rādītāji ir zemāki nekā nozares vidējie;
26. Maksātspējas rādītāji norāda, ka no izmantotā kapitāla saistības veido nedaudz mazāk par pusi 42-49%, pašu kapitāls aizņem lielāko daļu;
27. Krājumu aprites koeficients ar katru gadu palielinās, jo samazinās krājumi. Nozarē vidējais krājumu apriets koeficients 2005. gadā bija 7.36, bet SIA "Roze" 8.17. Tas nozīmē, ka SIA "Roze" krājumu aprite ir ātrāka nekā tirdzniecībā vidēji;
28. Ilgtermiņa ieguldījumu aprites koeficients ir ļoti zems. Ja SIA "Roze" 2004. un 2005. gadā tas bija 3.46, tad nozarē vidēji 2004. gadā 8.60, bet 2005. gadā 10.04;
29. Debitoru parādi skaidrās naudas formā pārvēršas ļoti ātri. Debitoru aprites koeficients 2005. gadā bija 32.92, kamēr vidēji nozarē tikai – 7.91;
30. Bruto peļņas rentabilitāte ir samērā stabila -24-25%, lai gan nozares vidējā bruto peļņas rentabilitāte ir apmēram uz pusi zemāka, arī tā ir stabila 11-12%;
31. Tā kā uzņēmums strādā ar zaudējumiem, pārējie rentabilitātes rādītāji ir ļoti zemi un negatīvi.

Uz izdarīto secinājumu pamata autors iesaka šādus priekšlikumus:

1. Skaidri formulēt SIA "Roze" vīziju un izlemt par uzņēmuma tālāko darbību;
2. Veikt finansiālās darbības analīzi arī turpmāk;
3. Veikt rūpīgu tirgus analīzi;
4. Nepieciešams papildus ilgtermiņa aizņēmums, lai varētu restaurēt brīvo ēku pilsētas centrā un atvērt tajā lielveikalu, kurā būtu gan pārtikas preču, gan saimniecības preču, gan apģērbu nodaļa. Tajā varētu būt arī kādas bankas filiāle, kuras nav Alūksnē, piemēram, Hansa banka vai Parex banka;
5. Iznomāt savus īpašumus, neizmantojot ēkas un namus citiem uzņēmumiem, tādējādi palielinot savu neto apgrozījumu, līdz ar to paaugstinātos arī uzņēmuma aktivitātes rādītāji;
6. Samazināt zaudējumus nesošo, mazo lauku veikalu skaitu;
7. Savu kapitālu uzņēmums varētu palielināt: pārdodot kādu neizmantotu zemes gabalu lauku pagastos, samazinot savas īstermiņa saistības. Samazinot ilgtermiņa noguldījumus, iegūtos līdzekļus novirzīt īstermiņa saistību segšanai;

8. Lai palielinātos SIA "Roze" patērētāju skaits, uzņēmumam vajadzētu vairāk pārdot lētākas preces, piemēram, lietuviešu. Latvijas preces arī atstāt, bet mazākos daudzumos, samazināt preču uzcenojumu un rīkot dažādas akcijas dažādām preču grupām;
9. Vecos mikroautobusus, ar kuriem tiek pārvadātas preces būtu lietderīgi pārdot un iegādāties jaunus, jo vecie mikroautobusi nepārtraukti tiek remontēti.

IZMANTOTĀS LITERATŪRAS UN AVOTU SARAKSTS.

1. Alsīņa R., Zolotuhina K. "Vadības grāmatvedības pamati", RaKa, 2000, 179 lpp.
2. Caune J., Dzedons A., Pētersons L. "Stratēģiskā vadīšana", Rīga, Kamene, 2000, 232 lpp.
3. Dūdele A., Korsaka T. "Finansu vadības pamati", Banku augstskola, 2001, 99 lpp.
4. Džons D. "Efektīvas vadības skola", Rīga, Asja, 1999, 156 lpp.
5. Forands I. "Stratēģija. Kvalitāte: analīze, plānošana, vadība", Latvijas Izglītības fonds, Rīga, 2000, 253 lpp.
6. Grebenko M. "Grāmatvedība 2", Adrems, 1998, 150 lpp.
7. Hofš K. G. "Biznesa ekonomika", Jāņa Rozes apgāds, 2002, 559 lpp.
8. Latvijas CSP dati: piepr. – 373 (Latgale), dx, 2005
9. Latvijas CSP dati: piepr. – 658 (bil. 00 – 04), 2000 – 2004
10. Latvijas Republikas Ministru kabineta 21.10.2003 noteikumi Nr.585 "Noteikumi par grāmatvedības kārtošanu un organizāciju"
11. Niedrītis J. Ē. "Mārketing", Turība, Rīga, 2000, 238 lpp.
12. Praude V., Beļčikovs J. "Menedžments", Rīga, Vaidelote, 1997, 409 lpp.
13. Rurāne M. "Finansu pārvaldība", Latvijas Izglītības fonds, 2001, 281 lpp.
14. Rurāne M. "Uzņēmuma finansu vadība", Turības mācību centrs, 1997, 254 lpp.
15. Saksaganska I. "Kā izprast gada pārskata sagatavošanas principus?" // Balance – 2002 – Nr.64, 6 lpp.
16. Uzņēmuma npublicētie materiāli
17. www.aluksne.lv. Resurss aprakstīts 2007. gada 23. aprīlī
18. www.csb.gov.lv. Resurss aprakstīts 2007. gada 23. aprīlī
19. www.financenet.lv. Resurss aprakstīts 2007. gada 12. aprīlī
20. www.mazaisbusiness.lv. Resurss aprakstīts 2007. gada 31. martā
21. www.trade.lv. Resurss aprakstīts 2007. gada 29. aprīlī
22. www.vid.gov.lv. Resurss aprakstīts 2007. gada 3. maijā
23. Zaiceva I. "Uzņēmuma bilances pārskats" // Latvijas ekonomists – 2001- Nr.170, 84 lpp.
24. Zelgalve E. "Finanšu analīze un tās loma uzņēmuma vadībā", Latvijas Universitātes Ekonomikas un vadības fakultāte, Mācību līdzeklis, Rīga, 2002, 51 lpp.

PIELIKUMI.**PIELIKUMS NR. 1 SIA "ROZE" 2004. GADA BILANCE**

Sabiedrības nosaukums (komersanta firma)	SIA "Roze"
Nodokļu maksātāja reģistrācijas numurs	40005669831

BILANCE

AKTĪVS		2004.gada beigas	2004. gada sākums
Ilgtermiņa ieguldījumi			
I PAMATLĪDZEKĻI:			
1.	Zemes gabali, ēkas un būves un ilggadīgie stādījumi	453206	461492
2.	Iekārtas un mašīnas	16966	15983
3.	Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	251727	276928
PAMATLĪDZEKĻI KOPĀ		721899	754403
II ILGTERMIŅA FINANŠU IEGULDĪJUMI:			
1.	Pārējie vērtspapīri un ieguldījumi		2755
ILGTERMIŅA FINANŠU IEGULDĪJUMI KOPĀ			2755
Ilgtermiņa ieguldījumi KOPĀ		721899	757158
Apgrozāmie līdzekļi			
I KRĀJUMI:			
1.	Izejvielas, pamatmateriāli un palīgmateriāli	36517	32130
2.	Nepabeigtie ražojumi	180	197
3.	Gatavie ražojumi un preces pārdošanai	205428	223168
KRĀJUMI KOPĀ		242125	255495
II DEBITORI:			
1.	Pircēju un pasūtītāju parādi.	23259	18420
2.	Citi debitori	55178	99572
3.	Nākamo periodu izmaksas	2424	1701
DEBITORI KOPĀ		80861	119693
III NAUDA		44922	36458
Apgrozāmie līdzekļi KOPĀ		367908	411646
BILANCE		1089807	1168804

Sabiedrības nosaukums (komersanta firma)	SIA "Roze"
Nodokļu maksātāja reģistrācijas numurs	40005669831

BILANCE

PASĪVS		2004.gada beigas	2004.gada sākums
Pašu kapitāls			
1.	Akciju vai daļu kapitāls (pamatkapitāls)	23000	8400
2.	Rezerves:		
	a) sabiedrības statūtos noteiktās rezerves	524681	524681
	b) pārējās rezerves	65640	57285
	Rezerves kopā	590321	581966
3.	Nesadalītā peļņa:		
	a) iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa		8365
	b) pārskata gada nesadalītā peļņa	-18570	
Pašu kapitāls KOPĀ		594751	598731
Kreditori			
I Ilgtermiņa kreditori			
1.	Aizņēmumi no kredītiestādēm	51823	92218
2.	Nākamo periodu ieņēmumi	8249	3194
Ilgtermiņa kreditori KOPĀ		60072	95412
II Īstermiņa kreditori			
1.	Aizņēmumi no kredītiestādēm	137239	160706
2.	Parādi piegādātājiem un darbuzņēmējiem	256952	271711
3.	Nodokļi un sociālās nodrošināšanas maksājumi	22912	23948
4.	Pārējie kreditori	14206	15066
5.	Nākamo periodu ieņēmumi	3675	3230
Īstermiņa kreditori KOPĀ		434984	474661
Kreditori KOPĀ		495056	570073
BILANCE		1089807	1168804

PIELIKUMS NR.2 SIA "ROZE" 2004. GADA PEĻNAS VAI ZAUDĒJUMU APRĒĶINS

Sabiedrības nosaukums (komersanta firma)	SIA "Roze"
Nodokļu maksātāja reģistrācijas numurs	40005669831

Peļņas vai zaudējumu aprēķins (pēc apgrozījuma izmaksu metodes)

Nr. p.k.	Rādītāja nosaukums	2004.gada beigas	2004. gada sākums
1.	Neto apgrozījums	2559066	2626761
2.	Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	1926347	2077541
3.	Bruto peļņa vai zaudējumi	632719	549220
4.	Pārdošanas izmaksas	599095	496352
5.	Administrācijas izmaksas	53792	64398
6.	Pārējie saimnieciskās darbības ieņēmumi	53182	30960
7.	Pārējas saimnieciskās darbības izmaksas	27158	9743
8.	Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas	16317	18674
9.	Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem	-10461	-18968
10.	Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem	-10461	18968
11.	Pārējie nodokļi	8109	10603
12.	Pārskata gada peļņa vai zaudējumi	-18570	8365

PIELIKUMS NR. 3 SIA "ROZE" 2005. GADA BILANCE

Sabiedrības nosaukums (komersanta firma)	SIA "Roze"
Nodokļu maksātāja reģistrācijas numurs	40005669831

BILANCE

AKTĪVS		2005. gada beigas	2005. gada sākums
Ilgtermiņa ieguldījumi			
I NEMATERIĀLIE IEGULDĪJUMI			
1.	Datorprogrammas licence	64	
NEMATERIĀLIE IEGULDĪJUMI KOPĀ		64	
II PAMATLĪDZEKĻI:			
1.	Zemes gabali, ēkas un būves un ilggadīgie stādījumi	445568	453206
2.	Iekārtas un mašīnas	16769	16966
3.	Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	247791	251727
4.	Pamatlīdzekļu izveidošana un nepabeigto celtniecības objektu izmaksas	14079	
PAMATLĪDZEKĻI KOPĀ		724207	721899
ILGTERMIŅA FINANŠU IEGULDĪJUMI KOPĀ		724271	721899
Approzāmie līdzekļi			
I KRĀJUMI:			
1.	Izejvielas, pamatmateriāli un palīgmateriāli	36926	36517
2.	Nepabeigtie ražojumi	175	180
3.	Gatavie ražojumi un preces pārdošanai	185021	205428
KRĀJUMI KOPĀ		222122	242125
II DEBITORI:			
1.	Pircēju un pasūtītāju parādi	15482	23259
2.	Citi debitori	53430	55178
3.	Nākamo periodu izmaksas	2150	2424
DEBITORI KOPĀ		71062	80861
III NAUDA		37862	44922
Approzāmie līdzekļi KOPĀ		331046	367908
BILANCE		1055317	1089807

Sabiedrības nosaukums (komersanta firma)	SIA "Roze"
Nodokļu maksātāja reģistrācijas numurs	40005669831

BILANCE

PASĪVS		2005. gada beigas	2005. gada sākums
Pašu kapitāls			
1.	Akciju vai daļu kapitāls (pamatkapitāls)	23000	23000
2.	Ilgtermiņa ieguldījumu pārvērtēšanas rezerve	3000	
3.	Rezerves:		
	a) sabiedrības statūtos noteiktās rezerves	524681	524681
	b) pārējās rezerves	47070	65640
	Rezerves kopā	571751	0,00
4.	Nesadalītā peļņa:		
	a) pārskata gada nesadalītā peļņa	-29042	-18570
Pašu kapitāls KOPĀ		568709	594751
Kreditori			
I Ilgtermiņa kreditori			
1.	Aizņēmumi no kredītiestādēm	29751	51823
2.	Nākamo periodu ieņēmumi	5554	8249
Ilgtermiņa kreditori KOPĀ		35305	60072
II Īstermiņa kreditori			
1.	Aizņēmumi no kredītiestādēm	133411	137239
2.	Parādi piegādātājiem un darbuizņēmējiem	283188	256952
3.	Nodokļi un valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas	16212	22912
4.	Pārējie kreditori	14390	14206
5.	Nākamo periodu ieņēmumi	4102	3675
Īstermiņa kreditori KOPĀ		451303	434984
Kreditori KOPĀ		486608	495056
BILANCE		1055317	1089807

PILEIKUMS NR.4 SIA "ROZE" 2005. GADA PEĻNAS VAI ZAUDĒJUMU APRĒĶINS

Sabiedrības nosaukums (komersanta firma)	SIA "Roze"
Nodokļu maksātāja reģistrācijas numurs	40005669831

Peļņas vai zaudējumu aprēķins (pēc apgrozījuma izmaksu metodes)

Nr. P.k.	Rādītāja nosaukums	2005.gada beigas	2005. gada sākums
1.	Neto apgrozījums	2500286	2559066
2.	Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	1895352	1926347
3.	Bruto peļņa vai zaudējumi	604934	632719
4.	Pārdošanas izmaksas	575579	599095
5.	Administrācijas izmaksas	55426	53792
6.	Pārējie saimnieciskās darbības ieņēmumi	35634	53182
7.	Pārējas saimnieciskās darbības izmaksas	21691	27158
8.	Procentu maksājumi un tam līdzīgas izmaksas	9216	16317
9.	Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem	-21344	-10461
10.	Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem	-21344	-10461
11.	Pārējie nodokļi	7698	8109
12.	Pārskata gada peļņa vai zaudējumi	-29042	-18570

PIELIKUMS NR. 5 SIA "ROZE" 2006. GADA BILANCE

Sabiedrības nosaukums (komersanta firma)	SIA "Roze"
Nodokļu maksātāja reģistrācijas numurs	40005669831

BILANCE

AKTĪVS		2006. gada beigas	2006. gada sākums
Ilgtermiņa ieguldījumi			
II NEMATERIĀLIE IEGULDĪJUMI			
1.	Datorprogrammas licence	298	64
NEMATERIĀLIE IEGULDĪJUMI KOPĀ		298	64
II PAMATLĪDZEKĻI:			
1.	Zemes gabali, ēkas un būves un ilggadīgie stādījumi	449717	445568
2.	Iekārtas un mašīnas	16609	16769
3.	Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	213920	247791
4.	Pamatlīdzekļu izveidošana un nepabeigto celtniecības objektu izmaksas		14079
PAMATLĪDZEKĻI KOPĀ		680246	724207
III ILGTERMIŅA FINANŠU IEGULDĪJUMI:			
1.	Līdzdalība asociēto sabiedrību kapitālā	500	0
ILGTERMIŅA FINANŠU IEGULDĪJUMI KOPĀ		500	0
Ilgtermiņa ieguldījumi KOPĀ		681044	724207
Apgrozāmie līdzekļi			
I KRĀJUMI:			
1.	Izejvielas, pamatmateriāli un palīgmateriāli	35060	36926
2.	Nepabeigtie ražojumi	43	175
3.	Gatavie ražojumi un preces pārdošanai	160943	185021
KRĀJUMI KOPĀ		196046	222122
II DEBITORI:			
1.	Pircēju un pasūtītāju parādi.	14360	15482
2.	Citi debitori	36679	53430
3.	Nākamo periodu izmaksas	2036	2150
DEBITORI KOPĀ		53075	71062
III NAUDA		19200	37862
Apgrozāmie līdzekļi KOPĀ		268321	331046
BILANCE		949365	1055317

Sabiedrības nosaukums (komersanta firma)	SIA "Roze"
Nodokļu maksātāja reģistrācijas numurs	40005669831

BILANCE

PASĪVS		2006. gada beigas	2006. gada sākums
Pašu kapitāls			
1.	Akciju vai daļu kapitāls (pamatkapitāls)	23000	23000
2.	Ilgtermiņa ieguldījumu pārvērtēšanas rezerve	5700	3000
3.	Rezerves:		
	a) sabiedrības statūtos noteiktās rezerves	524681	524681
	b) pārējās rezerves	18028	47070
	Rezerves kopā	542709	571751
4.	Nesadalītā peļņa:		
	a) pārskata gada nesadalītā peļņa	-19743	-29042
Pašu kapitāls KOPĀ		551666	568709
Kreditori			
I Ilgtermiņa kreditori			
1.	Aizņēmumi no kredītiestādēm	1442	29751
2.	Nākamo periodu ieņēmumi		5554
Ilgtermiņa kreditori KOPĀ		1442	35305
II Īstermiņa kreditori			
1.	Aizņēmumi no kredītiestādēm	118254	133411
2.	Parādi piegādātājiem un darbuizpildītājiem	243350	283188
3.	Nodokļi un valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas	15025	16212
4.	Pārējie kreditori	14074	14390
5.	Nākamo periodu ieņēmumi	5554	4102
Īstermiņa kreditori KOPĀ		396257	451303
Kreditori KOPĀ		397699	486608
BILANCE		949365	1055317

PIELIKUMS NR. 6 SIA "ROZE" 2006. GADA PEĻNAS VAI ZAUDĒJUMU APRĒĶINS

Sabiedrības nosaukums (komersanta firma)	SIA "Roze"
Nodokļu maksātāja reģistrācijas numurs	40005669831

Peļņas vai zaudējumu aprēķins (pēc apgrozījuma izmaksu metodes)

Nr. p.k.	Rādītāja nosaukums	2006.gada beigas	2006. gada sākums
1.	Neto apgrozījums	2470341	2500286
2.	Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	1867625	1895352
3.	Bruto peļņa vai zaudējumi	602716	604934
4.	Pārdošanas izmaksas	588193	575579
5.	Administrācijas izmaksas	56602	55426
6.	Pārējie saimnieciskās darbības ieņēmumi	59455	35634
7.	Pārējas saimnieciskās darbības izmaksas	21971	21691
8.	Procentu maksājumi un tamlīdzīgas izmaksas	7062	9216
9.	Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteņiem un nodokļiem	-11657	-21344
10.	Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem	-11657	-21344
11.	Pārējie nodokļi	8086	7698
12.	Pārskata gada peļņa vai zaudējumi	-19743	-29042

Diplomdarbs „SIA ‘Roze’ finanšu analīze” izstrādāts LU Ekonomikas un vadības fakultātē.

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

Autors: Zanda Odīte _____

(paraksts, datums)

Rekomendēju darbu aizstāvēšanai

Vadītāja: Dr.oec., as. profesore Biruta Garanča _____

(paraksts, datums)

Recents: Dr.ekon., docente Valda Baleviča _____
(paraksts, datums)

Darbs iesniegts Finanšu institūtā _____

Lietvede: Ilze Mozule _____

Darbs aizstāvēts Valsts pārbaudījumu komisijas sēdē

_____ Prot. Nr. _____ vērtējums _____

Komisijas sekretāre: Mg. Ekon.Lektore Vineta Šņepste _____