

LATVIJAS UNIVERSITĀTE
EKONOMIKAS UN VADĪBAS FAKULTĀTE
FINANŠU KATEDRA

**SIA MADARA Cosmetics finanšu stāvokļa analīze un tā
pilnveidošanas iespējas**

DIPLOMDARBS

Autors: Profesionālo studiju programmas
Finanšu menedžments 4.kursa PLK studente
Irina Mahinova
Stud. apl. Nr. im06029

Darba vadītājs: M.oec., lektors Ivars Vanags

RĪGA 2010

Saturs

Anotācijas.....	3
Ievads.....	6
1. Finanšu analīzes teorētiskie aspekti.....	8
1.1. Finanšu analīzes būtība, mērķi, uzdevumi.....	8
1.2. Finanšu analīzes veidi, principi un metodes.....	12
1.3. Finanšu pārskatu horizontālā un vertikālā analīze.....	17
1.3.1. Horizontālās analīzes metode.....	17
1.3.2. Vertikālās analīzes metode.....	18
1.4. Finanšu analīzē izmantojamie rādītāji.....	18
1.4.1. Likviditātes un maksātspējas rādītāju analīze.....	22
1.4.2. Finanšu rādītāju izmantošana bankrota prognozēšanā.....	26
1.4.3. Rentabilitātes rādītāji.....	28
1.4.4. Apgrozāmo līdzekļu rentabilitāte.....	31
2. SIA MADARA Cosmetics darbības raksturojums un finanšu analīze.....	33
2.1. SIA MADARA Cosmetics darbības raksturojums.....	33
2.2. SIA MADARA Cosmetics finanšu analīze.....	34
2.2.1. Aktivitātes analīze.....	34
2.2.2. Kapitāla struktūras analīze.....	40
2.2.3. Likviditātes analīze.....	42
2.2.4. Bankrota diagnostika.....	45
2.2.5. Rentabilitātes analīze.....	45
3. SIA “MADARA Cosmetics” finanšu analīzes rādītāju pilnveidošanas iespējas.....	50
3.1. Bilances horizontālā analīze.....	50
3.2. Bilances vertikālā analīze.....	50
3.3. Peļņas un zaudējuma pārskata horizontālā analīze.....	53
3.4. Peļņas un zaudējuma pārskata vertikālā analīze.....	54
Secinājumi un priekšlikumi.....	58
Izmantotās literatūras un avotu saraksts.....	61
Pielikumi	

Anotācija

Diplomdarba tēmas nosaukums ir „SIA MADARA-Cosmetics finanšu stāvokļa analīze un tā pilnveidošanas iespējas”. Diplomdarba mērķis ir uz teorētisko un praktisko materiālu pamata veikt uzņēmuma SIA “MADARA Cosmetics” finanšu analīzi, atklāt trūkumus, nepilnības, problēmas un tā rezultātā izdarīt secinājumus un izstrādāt priekšlikumus uzņēmuma SIA “MADARA Cosmetics” finansiālā stāvokļa uzlabošanai.

Diplomdarba uzdevumi ir analizēt SIA „MADARA Cosmetics” finanšu darbību, aprēķinot rentabilitātes, aktivitātes, likviditātes rādītājus, kā arī veikt apgrozāmo līdzekļu aprites analīzi un veikt uzņēmuma bankrota diagnostiku, pielietojot E.Altmaņa modeli. Uz veikto uzdevumu bāzes varēs izveidot secinājumus un priekšlikumus uzņēmuma darbības uzlabošanai. Darbs sastāv no ievada, 3 nodaļām, secinājumiem un priekšlikumiem, kā arī literatūras un avotu saraksta un pielikumiem. Darbā ir 16 tabulas, 1 attēls un 31 formula. Darbā ir izmantoti 21 literatūras un pārējie informācijas avoti.

Annotation

Diploma thesis: „The analysis of financial situation of SIA MADARA-Cosmetics”. The aim of the diploma thesis is to make a financial analysis of SIA MADARA Cosmetics on the basis of theoretical and practical materials, identify deficiencies, failures, problems and make conclusions and develop proposal for development of SIA MADARA Cosmetics’ financial situation.

The tasks of the diploma thesis are to analyse SIA MADARA financial activity by calculating profitability, activity and liquidity indicators, as well as to create current assets turnover analysis and create a bankruptcy diagnosis by using E. Altman model. On the basis of the fulfilled tasks the author has managed to make conclusions and develop proposals for improving the activity of the enterprise.

The diploma thesis consists of introduction, 3 chapters, conclusions and proposals, as well as of the list of literature and sources, and annexes. The diploma thesis includes 16 tables, 1 figure and 31 formulas. 21 literature and other information sources have been used in the diploma thesis. Public data from 2006 to 2008 have been used for the analysis.

Аннотация

Название дипломной работы „Анализ финансового состояния ООО MADARA-Cosmetics и возможности его усовершенствования”. Цель дипломной работы состоит в том, что бы на основании теоретического и практического материала сделать финансовый анализ ООО “MADARA Cosmetics”, обнаружить недостатки, проблемы, и на базе этого сделать выводы и предложения для улучшения финансового положения предприятия ООО “MADARA Cosmetics.

Задачи дипломной работы состоят в том, что бы проанализировать финансовую работу ООО „MADARA Cosmetics”, найдя показатели рентабельности, активности, ликвидности, сделать анализ оборотных средств и диагностику банкротства, применяя модель Е. Алтманя. На базе выдвинутых задач будет возможно сделать выводы и предложения по улучшению работы предприятия. Работа состоит из введения, 3 глав, выводов и предложений, из списка литературы, других источников и приложений. В работе имеются 16 таблиц, 1 рисунок и 31 формула. Для написания работы был использован 21 источник литературы и другой информации, для анализа были использованы публично доступные годовые отчеты предприятия с 2006 по 2008 год.

Ievads

Dziļa un rūpīga finanšu analīze ir nepieciešams priekšnosacījums finanšu un citu saimniecisko lēmumu pieņemšanā. Bez informācijas un tās analīzes nav iespējama uzņēmuma efektīva funkcionēšana, tāpēc finanšu analīzes veikšana ir svarīgs priekšnosacījums uzņēmuma attīstības veicināšanai, īpaši aktuāli tas kļūst ekonomiskās krīzes apstākļos. Par finanšu analīzes pētāmo objektu autore izvēlējas jaunu un strauji attīstošu dabīgās kosmētikas ražotāju SIA “MADARA Cosmetics”.

Diplomdarba mērķis ir uz teorētisko un praktisko materiālu pamata veikt uzņēmuma SIA “MADARA Cosmetics” finanšu analīzi, atklāt trūkumus, nepilnības, problēmas un tā rezultātā izdarīt secinājumus un izstrādāt priekšlikumus uzņēmuma SIA “MADARA Cosmetics” finansiālā stāvokļa uzlabošanai.

Pamatojoties uz diplomdarba mērķi, tiek izvirzīti sekojoši risināmie uzdevumi:

- Izpētīt teorētisko materiālu par finanšu analīzi;
- Veikt finanšu pārskatu horizontālo un vertikālo analīzi;
- Balstoties uz finanšu koeficientiem veikt to analīzi un veikt koeficientu analīzi;
- Izpētīt bankrota iespējamību, izmantojot Altmaņa modeli;
- Veikt apgrozāmo līdzekļu analīzi;
- Uz analīzes pamata izstrādāt priekšlikumus finanšu situācijas uzlabošanai.

Darba uzbūve ir veidotā tā, lai būtu vieglāk un saprotamāk izprast uzņēmuma SIA “MADARA Cosmetics” finansiālo stāvokli. Pirmajā nodaļā autors apkopo finanšu analīzes teorētiskos aspektus. Nākamajā nodaļā izvērtē uzņēmuma konkurētspēju, lai noteiktu tā pozīciju tirgū. Trešajā nodaļā tiek veikta finanšu pārskatu horizontālā un vertikālā analīze, lai vieglāk izprastu uzņēmuma finansiālo darbību. Pēc tam balstoties uz aprēķinātiem finanšu koeficientiem izanalizēt uzņēmuma finanšu stāvokli salīdzinot to ar konkurentu finanšu stāvokli un izpētīt bankrota iespējamību, izmantojot Altmaņa modeli, kā arī veikt apgrozāmo līdzekļu analīzi un izvirzīt priekšlikumus finansiālās situācijas uzlabošanai.

Darbā galvenokārt tiks izmantotas ekonomiskās, salīdzināšanas, absolūto un relatīvo lielumu aprēķināšanas analīzes metodes, kā arī ekonomiski matemātiskās pētīšanās metodes. Šīs ir tas metodes, kurās tiek sagrupēti un saskaitīti finanšu analīzes koeficienti, lai vieglāk salīdzināt rādītājus un izprast uzņēmuma finanšu stāvokli.

Diplomdarba pētījuma periods ir no 2006.gada sākuma līdz 2008. gada beigām. Pētījumu periods izvēlēts izmantojot pēdējos pieejamos finanšu pārskatu datus. Pētot diplomdarba tematu autore izmantoja speciālo literatūru, kas tieši saistīta ar finanšu darbības analīzi, interneta resursus, uzņēmuma finanšu pārskatus un publikācijas. Visi npublicētie materiāli ir ņemti no uzņēmuma

SIA “MADARA Cosmetics” finanšu pārskatiem, tādēļ atsauces diplomdarba tekstā nav dotas.

1. Finanšu analīzes teorētiskie aspekti

1.1. Finanšu analīzes būtība, mērķi, uzdevumi

Jebkura uzņēmuma darbība un vadības lēmumu pieņemšana nav iespējama bez tās izpētes, analīzes un izvērtēšanas. Termins „analīze” ir radies no grieķu vārda „analysis”, kas tulkojumā nozīmē „sadalīt, saskaldīt”. Jebkura sadalīšana ļauj ieskatīties pētāmā objekta iekšienē, noteikt katra elementa nozīmi. Ar analīzi plašākā nozīmē tiek saprasta spēja iepazīt priekšmetu un apkārtējās vides parādības, pamatojoties uz viena vesela sadalīšanu pa daļām, un to izpētīšana visā tā būtībā. Katra uzņēmuma darbības mērķis ir uzņēmuma vērtības palielināšana un katrs uzņēmējs, uzsākot savu biznesu cer saņemt pēc iespējas lielāku peļņu. Biznesa dzinējspēks ir konkurence un tai pieaugot, ikvienam vadītājam ir jāspēj rīkoties operatīvi un pēc iespējas pareizāk, t.i., j, pieņemot būtiskus biznesa lēmumus, jāprot pielietot uzņēmuma finansēšanas metodes, kas palielina uzņēmuma vērtību. Kas tad ir uzņēmuma vērtība? Nav viennozīmīgas definīcijas, bet tas ir viss, kas saistīts ar uzņēmuma darbību- tā darbinieki, klienti, aktīvu vērtība, pozīcija tirgū. No tā, cik sakārtots ir uzņēmums, kāda ir tā pozīcija tirgū, kādi ir tā darbinieki ir atkarīga uzņēmuma vērtība. Par tā sakārtotību liecina arī uzņēmuma finanšu datu pieejamība un pārskatāmība. Uzņēmuma finanšu vadība ir viena no galvenajām uzņēmuma vadības funkcijām ar kuras palīdzību ir iespējams panākt:

1. uzņēmuma vērtības pieaugumu;
2. uzņēmuma darbības efektivitātes paaugstināšanu;
3. uzņēmuma rentabilitātes nodrošināšanu.

No finanšu viedokļa raugoties katram uzņēmuma vadītājam un īpašniekam ir jāsaprot, ka uzņēmuma darbības mērķis ir peļņas gūšana. Īstermiņā tas nozīmē, uzņēmumam ir jāgūst peļņa no saimnieciskās darbības, bet no ilgtermiņa skatu punkta- uzņēmumam jāpalielina sava vērtība, lai to varētu maksimāli izdevīgi pārdot. Pašreizējos Latvijas apstākļos doma par uzņēmuma pārdošanu gan vairāk ir saistīta ar finanšu situācijas pasliktināšanos un maz ir piemēru, kad uzņēmumu pārdod brīdī, kad uzņēmumam iet labi. Lai gūtu peļņu vai uzņēmumu izdevīgi pārdotu, uzņēmumam ir jāattīsta un jāpaplašina peļņu nesošie darbības virzieni, jānodrošina efektīva resursu izmantošanas struktūra, jāpaaugstina rentabilitāte un jāizveido optimāla kapitāla struktūra. Visas šīs darbības kopumā ilgtermiņā palielina uzņēmuma vērtību. Grafiski tas izskatās šādi:

Uzņēmuma vadītājam ir jānosaka uzdevumi, kurus izpildot, uzņēmuma vērtība ilgtermiņā palielinās, lai veiksmīgi varētu īstenot pakāpenisku uzņēmuma vērtības palielināšanas politiku. Viena no uzņēmuma vērtības palielināšanas sastāvdaļām ir efektīva uzņēmuma resursu izmantošana.

Lai uzņēmumā varētu runāt par efektīvu uzņēmuma resursu izmantošanu, ir jāizveido un jāvada uzņēmuma līdzekļu struktūra, jāizanalizē ieguldīto līdzekļu sastāvs. Uzņēmuma vadītājam kopā ar finanšu vadītāju vai galveno grāmatvedi jāspēj identificēt nelikvidīdie un iesaldētie līdzekļi, un jāpieņem lēmumi par to likvidāciju.

Pirms vadītājs sāk prognozēt uzņēmuma izaugsmi nākotnē, mums ir jāpaskatās pagātnē, jānovērtē līdz šim sasniegtie rādītāji. Uzņēmuma darbības rezultātu atspoguļojums ir peļņas vai zaudējumu aprēķins, bilance un naudas plūsma jeb uzņēmuma finanšu pārskats. Ar šī pārskata palīdzību tiek vadīts un kontrolēts bizness. [6, 242-245]

Bilance ir uzņēmuma līdzekļu stāvoklis uz konkrētu datumu. Bilances rādītāji atspoguļo aktīvu, saistību un kapitāla stāvokli uz kādu noteiktu laika periodu. Tas var būt gada beigās, mēneša beigās un tml. Bilanci sastāda uz kāda noteikta laika perioda beigām. Gluži pretēji ir ar peļņas vai zaudējumu aprēķinu. Tas ir nepārtrauktā kustībā, jo rāda visus uzņēmuma ieņēmumus un izdevumus konkrētā laika periodā, piem., pa mēnesi, pa ceturksni, gadu. Kopsakars peļņas vai zaudējumu aprēķinam ar bilanci ir tikai tad, kad saimnieciskās darbības rezultātā uzkrātā peļņa, kas akumulējas peļņas vai zaudējumu aprēķinā, uz konkrētu datumu tiek atspoguļota bilancē. Ir zināms, ka uzņēmuma peļņa rodas kapitāla aprites rezultātā. Kapitāla apriti var raksturot šādi:

Neto peļņa, kas ir aprēķināta peļņas vai zaudējumu aprēķinā, tiek atspoguļota bilancē pašu kapitāla sadaļā, palielinot īpašnieku investīcijas biznesā vai samazinot tās, ja uzņēmuma saimnieciskās darbības rezultāts ir zaudējumi.

Uzņēmuma vadīšana ir pārvaldības funkciju realizēšanas process. Tā saistās ar neskaitāmu saimniecisko operāciju veikšanu, kas kopumā veido uzņēmuma saimniecisko darbību. Saimnieciskās darbības analīze tiek veikta pirms svarīgu lēmumu pieņemšanas, tā pamato vadītāju lēmumus un rīcību un ir zinātnisks pamatojums uzņēmuma vadīšanā, kā arī nodrošina pieņemto lēmumu objektivitāti un efektivitāti.

Vadītājs nedrīkst balstīties tikai uz savu intuīciju. Vadības lēmumiem un rīcībai jābūt pamatotiem ar precīziem aprēķiniem un visaptverošu ekonomisko analīzi.

Saimnieciskās darbības analīzi veido:

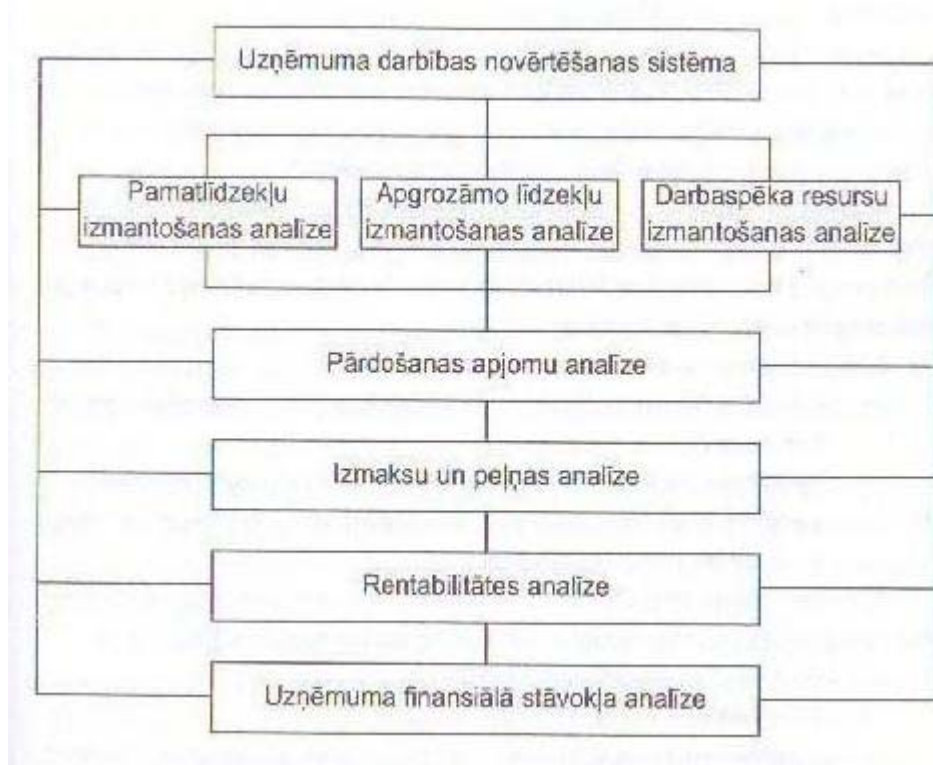
1. vadības lēmumu izpilde, kā arī resursu efektīva izmantošana;
2. efektivitātes paaugstināšanas iekšējo rezervju meklēšana;
3. rekomendāciju izstrādāšana rezervju izmantošanai.

Saimnieciskās darbības analīzei ir jāatbilst šādiem principiem:

1. jābūt zinātniski pamatotai;
2. jābūt kompleksai;
3. jābūt objektīvai, konkrētai, tiešai;
4. jābūt praktiski lietojamai un izmantojamai;

5. jābūt operatīvai;
6. jābūt efektīvai.

Kompleksā uzņēmuma darbības izpēte un novērtēšana aptver veselu rādītāju sistēmu, kas parādīta 1.1. attēlā [6,243].



1.1.att.Uzņēmuma darbības novērtēšanas sistēmas shēma

Uzņēmuma saimnieciskās darbības analīzei ir svarīga loma uzņēmuma vadīšanā. Analīzes uzdevums, no vienas puses, ir noteikt uzņēmuma darbības efektivitāti pārskata periodā un noteikto mērķu sasniegšanu, bet, no otras puses, noteikt uzņēmuma darbības attīstības iespējamus virzienus esošajā un perspektīvajā periodā, ņemot vērā nepieciešamos materiālus, finansiālos un darbaspēka resursus. Tāpēc analīze ir jāveic mērķtiecīgi, lai izzinātu tādas uzņēmuma iespējas un rezerves, kas nodrošinātu esošo resursu optimālu izmantošanu.

Saimnieciskā analīze nav tikai viena no vadīšanas funkcijām, bet arī domāšanas sistēma, kurai nepieciešama noteikta informatīvā bāze. Turklāt analīzes kvalitāte ir atkarīga no uzņēmumā organizētās finanšu uzskaides līmeņa un pārskatu kvalitātes un tajos ietilpstošo rādītāju patiesuma un ticamības.

Finanšu analīze ir uzņēmuma saimnieciskās darbības analīzes sastāvdaļa, kas sastāv no divām savstarpēji cieši saistītām daļām: finanšu un vadības analīzes. Šī iedalījuma pamatā ir praksē izveidojies grāmatvedības uzskaites iedalījums finanšu un vadības grāmatvedībā.

Finanšu analīze, kas balstās tikai uz publiskajiem grāmatvedības pārskatiem, ir ārējā analīze, t.i. analīze, kas tiek veikta ārpus uzņēmuma. Šajā analīzē tiek izmantota ierobežota informācija, kas nesniedz vispusīgu ieskatu par uzņēmuma darbību.

Ārējās finanšu analīzes īpatnības ir šādas:

1. daudzi analīzes subjekti un informācijas par uzņēmuma darbību izmantotāji;
2. analīzes subjektu interešu un analīzes objektu daudzveidība;
3. analīzes orientācija tikai uz publiskajiem uzņēmuma pārskatiem;
4. maksimāls rezultātu atklātums.

Galveno ārējās finanšu analīzes saturu, ko veic uzņēmuma partneri pēc publiskajiem finanšu pārskatiem, veido šādas sastāvdaļas:

1. peļņas absolūto rādītāju analīze;
2. rentabilitātes relatīvo rādītāju analīze;
3. uzņēmuma finansiālā stāvokļa, finansiālās stabilitātes, bilances likviditātes, uzņēmuma maksāspējas analīze;
4. pašu un aizņemtā kapitāla izmantošanas efektivitātes analīze;
5. uzņēmuma finansiālā stāvokļa ekonomiskā diagnostika.

Uzņēmuma iekšējās (vadības) analīzes sistēmā ir iespējams veikt padziļinātu finanšu analīzi uz vadības uzskaites informācijas rēķina un kompleksi novērtēt uzņēmuma darbības efektivitāti. Finanšu un vadības analīzes jautājumi ir savstarpēji saistīti, pamatojot biznesa plānus, kontrolējot to izpildi, izstrādājot mārketinga sistēmu, t.i., produkcijas ražošanas un pārdošanas vadīšanas sistēmu, kas orientēta uz tirgu.

Iekšējā analīze ir kompleksa ekonomiskā analīze, kuras uzdevums ir dot nepieciešamo analītisko materiālu uzņēmumu vadītājiem vadīšanas lēmumu pieņemšanai. Uzņēmuma iekšējā analīze tiek veikta, vadoties pēc šādiem rādītājiem:

1. peļņas iegūšana no produkcijas pārdošanas;
2. visas uzņēmumā ražotās un pārdotas produkcijas pašizmaksa;
3. atsevišķu produkcijas veidu pašizmaksa;
4. cenu un izmaksu novirzes no plānotajām un to iemesli;
5. amatpersonu atbildības raksturs par budžeta ievērošanu attiecībā pret izdevumiem.

Šīs analīzes rādītāji ir pamats mārketinga un ražošanas programmu izstrādei uzņēmumā. Iekšējo operatīvo analīzi uzņēmumā veic funkcionālo nodokļu speciālisti vai speciālas analītiskas grupas, vai ārējie konsultanti-eksperti.

Finanšu analīze ieņem nozīmīgu vietu finanšu menedžmentā. Lai racionāli pārvaldītu ieguldīto kapitālu, finanšu resursu apriti, ir jāpārzina un jāprot lietot tās atziņas, metodes un paņēmienus, ko dod finanšu pārvaldības (menedžmenta) teorija.

Finanšu analīzes rezultāts un līdz ar to objektīva uzņēmējdarbības rezultātu novērtēšana galvenokārt ir atkarīga no uzņēmuma sastādītā finanšu pārskata kvalitātes. Saskaņā ar katras valsts normatīvajiem aktiem un Starptautiskajiem Grāmatvedības standartiem, kuri ir saistoši ES valstīs, uzņēmumiem ir pienākums sagatavot un iesniegt atbilstošajām valsts institūcijām gada pārskatu, kas ir publiski pieejams visiem interesentiem. LR Gada pārskatu likums nosaka gada pārskatu sastāvu, un finanšu pārskats ir viena no gada pārskata svarīgākajām sastāvdaļām. [7, 40-41].

Pirms finanšu analīzes uzsākšanas ir skaidri jānosaka tās veikšanas mērķi. No mērķa ir atkarīga analīzes detalizācijas pakāpe un dziļums pa atsevišķiem analīzes virzieniem.

Parasti analīzes mērķi nosaka kāda konkrēta problēma, kuras izpētei ir nepieciešams veikt analīzi. Šādas problēmas var būt saistītas ar:

1. peļņas un ienesīguma kritumu;
2. likviditātes un finansiālās drošības pazemināšanos;
3. naudas līdzekļu trūkumu u.c. problēmām.

Pēc savas būtības un satura finanšu analīze ir finansiāla rakstura informācijas uzkrāšana un izmantošana ar mērķi:

1. novērtēt uzņēmuma esošo un perspektīvo stāvokli;
2. novērtēt uzņēmuma līdzekļu stāvokli;
3. novērtēt uzņēmuma kapitāla pietiekamību un attīstības iespējas, raugoties no finansiālā nodrošinājuma pozīcijām;
4. noskaidrot papildu finansēšanas avotu pieejamības iespējas un mērķtiecību;
5. novērtēt uzņēmuma darbības efektivitāti un pašu kapitāla palielināšanas iespējas;
6. novērtēt aizņemtā kapitāla izmantošanas racionalitāti.

Atkarībā no finanšu analīzes mērķa daži analītisko pētījumu aspekti var būt atšķirīgi, kaut arī tie balstās uz vienotu pieeju.

1.2. Finanšu analīzes veidi, principi un metodes

Atkarībā no finanšu analīzes mērķa var izvēlēties kādu no šādiem analīzes veidiem:

1. ekspertdiagnostika;
2. uzņēmuma finansiālās darbības novērtējums;
3. investīciju pamatojuma sagatavošana.

Ekspertdiagnostika sniedz momentānu ieskatu pētāmajā situācijā, un tā ir paredzēta svarīgāko problēmu noskaidrošanā finanšu pārvaldībā. Tās galvenais uzdevums ir problēmas meklējumu un risinājumu mērogu sašaurināšana. Tāpēc šī analīze neprasa lielu laika patēriņu analīzes rezultāta iegūšanai, kuru varētu izmantot turpmākiem analītiskiem papildu pētījumiem. Ekspertdiagnostika ir paredzēta taktisko darbības aspektu pētīšanai. Tā, piemēram, ekspertdiagnostikas metodi var lietot darba ražīguma un jaudas izmantošanas rādītāju novērtēšanai.

Uzņēmuma finansiālās darbības novērtējums jau ir dziļāka un kompleksa analīze. Parasti tā tiek veikta uz Duponta modeļa pamata un apskata visas uzņēmuma darbības puses (no pārdošanas rentabilitātes līdz pat kapitāla vidējās svērtās cenas noteikšanai), raugoties no uzņēmējdarbības stratēģiskās attīstības viedokļa [6, 246-247].

Pieņemot investīciju lēmumus, no uzņēmuma puses ievērojama uzmanība tiek pievērsta aizņemto līdzekļu izmantošanas efektivitātei, bet no potenciālā investora puses- uzņēmuma spējai nomaksāt parādus un kredīta procentus.

Analīzes veikšanu apgrūtina vairāki faktori:

1. analītiķu rīcībā nav ticamu un salīdzināmu datu par iepriekšējiem darbības periodiem, nozari, citiem uzņēmumiem;
2. uzņēmumos nav speciālistu, kuri spējīgi metodiski pareizi un dziļi izanalizēt finansiālos rezultātus;
3. uzņēmuma vadītāji pienācīgi nenovērtē iekšējo finanšu resursu pārvaldības svarīgumu, cerot galvenokārt uz resursu iegūšanu no ārējiem investoriem;
4. lielākai uzņēmumu daļai peļņas iegūšana ir galvenā prioritāte vārdos, nevis darbos.

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

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

Analīzes rezultātus var lietot vairākas informācijas lietotāju grupas:

1. potenciālie īpašnieki un kreditori. Vēlas gūt pārliecību par sava kapitāla ieguldīšanas izdevīgumu un atgūšanu. Tāpēc finanšu analīzes rādītāju un pārvaldības metodiku izmantošana ir viens no svarīgākajiem nosacījumiem, risinot jautājumu par iespējamo sadarbību.

2. esošie sadarbības partneri. Piegādātāji un kreditori arī ir ieinteresēti iegūt analītisku informāciju par uzņēmumu, ar kuru sadarbojas, lai novērtētu turpmākās sadarbības iespējas, līguma slēgšanas nosacījumus, kredītu atgūšanas garantijas.
3. potenciālie partneri. Potenciālajiem partneriem pievilcīgs ir tas fakts, ka uzņēmums ievēro atklātības principu: publicē savus finanšu un analītiskos pārskatus masu informācijas līdzekļos un ir gatavi sniegt plašāku informāciju.

Katrai analīzes lietotāju grupai ir savi rādītāji, kas izraisa vislielāko interesi. To ir vērts ievērot uzņēmuma finansistiem, sastādot finanšu analīzes pārskatus.

Attīstītās valstīs finanšu pārskatu pieejamība ieinteresētajiem lietotājiem ir vispārpieņemta prakse. Turklāt ir uzņēmumi, kas nodarbojas ar finanšu informācijas vākšanu, apkopošanu, sistematizēšanu un pārdošanu citiem uzņēmumiem.

Veicot finanšu analīzi, jāievēro vairāki finanšu analīzes principi:

1. nav iespējams novērtēt rezultātus bez to salīdzināšanas;
2. neprecīzi dati dod nepatiesu rezultātu;
3. nedrīkst sajaukt nosalīdzināmus rādītājus;
4. jāņem vērā rādītāju kopsakarības;
5. jāizdara secinājumi un jāpieņem attiecīgi lēmumi.

Ieteicams būtu konkrētajam uzņēmumam veidot laika datu rindas, lai novērtētu to lielumu un salīdzinātu izmaiņas pa laika periodiem. Salīdzināšana ar analogu uzņēmumu ne vienmēr var būt korekta, jo bieži vien būs kādas tehnoloģiskas, tirgus situācijas, resursu pieejamības u.c. atšķirības.

Nav iespējams iegūt ticamus rezultātus, ja analīzē tiek izmantota nepilnīga vai neprecīza informācija. Šī problēma ir raksturīga arī daudziem Latvijas uzņēmumiem, kas nodarbojas ar „dubultgrāmatvedību”.

Analīzes rādītājiem jābūt salīdzināmiem, atbilstoši konkrētam laika periodam. Piemēram, aktīvu aprites novērtēšanai nedrīkst izmantot bilances rādītājus konkrētā laika momentā (datumā). Tiem ir jābūt konkrēta laika perioda (gada, ceturkšņa vai mēneša) vidējiem rādītājiem.

Interpretējot analīzes rezultātus, jāņem vērā to kopsakarības un savstarpējo ietekmi, kā arī iegūto parametru kritiskas robežas. Piemēram, novērtējot likviditāti, jāanalīzē to ietekmējošie faktori un lielums.

Kā jau iepriekš tika minēts, jebkura analītiska pētījuma mērķis ir sagatavot informāciju vadības lēmumu pieņemšanai. Tāpēc analīzes noslēguma stadijā būtu jā piedāvā vadības lēmumu varianti un to iespējamās sekas.

Finanšu analīzes veikšanas procesam ir vairāki posmi:

1. posms. Informācijas vākšana un uzņēmuma pārskatu vispārējais novērtējums (pareizība, ticamība, korekcijas nepieciešamība), izmantojot vertikālo analīzi. Šajā posmā tiek noskaidroti

uzņēmuma uzskaites politikas galvenie aspekti, piemēram, mazvērtīga inventāra norakstīšanas un krājumu uzskaites kārtība, netiešo izmaksu sadalīšanas metode u.c. aspekti;

2.posms. Uzņēmuma finanšu pārskatu datu apstrāde un ekonomiskā stāvokļa diagnostika četros galvenajos virzienos: maksātspējas, ienesīguma novērtējums, krājumu un kapitāla stratēģiskais pārvaldījums, investīciju riska novērtēšana, izmantojot koeficientu optimalizāciju;

3.posms. Uzņēmuma attīstības tendenču noskaidrošana, izmantojot horizontālo metodi, kā arī novērtējot metodi „novirzes no vidējā lieluma” [6,248-249]

Veicot finanšu analīzi, var izmantot vairākas analīzes metodes:

1. trenda analīze;
2. pārskatu lasīšana;
3. horizontālā analīze;
4. vertikālā analīze;
5. finanšu koeficientu analīze;
6. faktoru analīze.

Attīstības tendenču analīzes uzdevums ir noteikt uzņēmuma ekonomiskās izaugsmes rādītāju izmaiņas pēdējo gadu laikā. Uzņēmuma ekonomiskā izaugsme tiek vērtēta pēc pārdošanas apjomu, peļņas, aktīvu vērtības un pašu kapitāla un kopējā kapitāla izmaiņām. Ilgtermiņa analīze ļauj noskaidrot izmaiņu dinamiku uz labo vai sliktu pusi, noskaidrot galvenās problēmas un prognozēt uzņēmuma attīstības stratēģiju.

Finanšu pārskats ir savstarpēji saistītu rādītāju sistēma, un pēc šiem rādītājiem var gūt priekšstatu par firmas finansiālo un ekonomisko stāvokli. Firmas finansiālā stāvokļa analīzes pirmais posms ir finanšu pārskata, galvenokārt tā pamatsastāvdaļas – bilances, lasīšana un ekspresanalīze. Lasīt bilanci nozīmē izprast katra posteņa ekonomisko jēgu, paņēmienus bilances novērtēšanai, tās lomu firmas saimnieciskajā darbībā, bilances posteņu savstarpējo saistību un rādītāju izmaiņu nozīmi [5, 158-160].

Pārskata rādītāju savstarpēja saistība nozīmē to, ka viens un tas pats rādītājs vienlaikus var atrasties vairākas pārskata sastāvdaļās. Piemēram, pārskata gada tīrā nesadalītā peļņa tiek parādīta gan bilancē, gan peļņas un zaudējumu aprēķinā; bilancē atspoguļotais pašu kapitāla lielums pārskata gada sākumā un beigās atbilst analogam rādītājam pašu kapitāla izmaiņu pārskatā; naudas līdzekļu atlikums bilancē atbilst atlikumam naudas plūsmas pārskatā utt.

Lasot vai analizējot pārskata galvenās sastāvdaļas – bilanci un peļņas vai zaudējumu aprēķinu, iespējams gūt izpratni ne tikai par firmas statistiskajiem, bet arī dinamiskajiem rādītājiem.

Pārskatu lasīšana ir pārskatos esošo absolūto rādītāju pētīšana. Pārskatu lasīšanā svarīga katra pārskatu posteņa satura izpratne, tā novērtēšana saistībā ar lomu, uzņēmuma darbību un citiem posteņiem, posteņu izmaiņu raksturu un šo izmaiņu ietekmi uz uzņēmuma ekonomiku.

Finanšu pārskatu lasīšana jāveic noteiktā secībā:

1. bilances posteņu, pielikumu un to atbilstības pētīšana;
2. „kritiskāko” posteņu noskaidrošana (zaudējumi, laikā nenokārtotas saistības, augsts debitoru parādu līmenis attiecībā pret aktīviem, augsts saistību līmenis salīdzinājumā ar debitoru līmeni);
3. bilances un peļņas pārskata attiecības pārbaude (pēc nesadalītas peļņas, rezervju veidošanas summām);
4. peļņas pārskata posteņu pētīšana un salīdzināšana ar pielikumiem.

Horizontālā analīze ļauj noskaidrot dažādu pārskatu posteņu absolūtās un relatīvās novirzes salīdzinājumā ar iepriekšējo periodu.

Vertikālā analīze tiek veikta ar mērķi noskaidrot atsevišķu pārskatu posteņu īpatsvaru kopējā rādītājā, kas tiek pieņemts par 100 procentiem, piemēram, aktīvu posteņu īpatsvaru.

Finanšu koeficienti parāda absolūto finanšu rādītāju proporcijas starp dažādiem pārskatu posteņiem. Finanšu koeficientu pozitīva nozīme ir to vienkāršs aprēķins. Metodes būtība izpaužas attiecīgā rādītāja aprēķināšanā un tā salīdzināšanā ar kādu bāzi, piemēram, šādām:

1. vispārpieņemtie analīzes parametri;
2. nozares vidējie rādītāji;
3. pagājušo gadu analogiskie rādītāji;
4. konkurējošu uzņēmumu rādītāji;
5. kādi citi analizējamā aprēķina rādītāji.

Tiek uzskatīts, ka tad, ja finanšu koeficientu faktiskais līmenis ir sliktāks par bāzes rādītāju, tas norāda uz vissāpīgākajām vietām uzņēmuma darbībā, kuras būtu papildus jāanalizē. Pastāv iespēja, ka papildu analīze var arī neapstiprināt iepriekšējo negatīvo novērtējumu. Dažos gadījumos kāds koeficienta lielums neatbilst vispārpieņemtajai normai kādu specifisku, konkrētu apstākļu vai uzņēmuma darbības politikas dēļ.

Uzņēmuma vadībai finanšu koeficienti ir svarīgi tādēļ, ka pēc minētajiem koeficientiem par uzņēmuma saimniecisko darbību spriež akcionāri un kreditori. Tāpēc, pieņemot jebkuru lēmumu, vadītājiem jānovērtē šī lēmuma ietekme uz vissvarīgākajiem finanšu koeficientiem.

Finanšu analīzes procesā var tikt izmantota informācija no šādiem avotiem: normatīvo aktu informācija, biznesa plāni, grāmatvedības pārskati u.c. informācijas avoti.

Galvenie uzņēmuma finanšu un saimnieciskās darbības analīzes informācijas avoti ir uzņēmuma grāmatvedības (finanšu pārskati).

Pārskats ir uzņēmuma saimnieciskās darbības faktisko ekonomisko rādītāju apraksts par iepriekšējo laika periodu.

Lai informācija, kas iekļauta pārskatos, būtu noderīga, tai jāatbilst noteiktiem principiem. Informācijai jābūt savlaicīgai, patiesai, neitrālai, saprotamai, salīdzināmai.

Svarīgākie pārskati ir bilance, peļņas un zaudējumu aprēķins. Uz to analīzes pamata veidota uzņēmuma statistika un dinamikas skatījumā novērtēts uzņēmuma finansiālais stāvoklis.

Bilance ir uz grāmatvedības reģistru datu pamata sastādīts pārskats, kas atspoguļo uzņēmuma finansiālo stāvokli noteiktā brīdī. Balance raksturo uzņēmuma stāvokli un atspoguļo uzņēmuma finanšu un materiālos resursus naudas izteiksmē gan pēc to sastāva un izlietošanas virzieniem (aktīvs), gan to finansēšanas avotiem (pasīvs) [6, 253-253].

Bilances aktīvs satur ziņas par uzņēmuma rīcībā esošo līdzekļu sastāvu un izvietojumu konkrētā datumā (1.janvārī, 31.decembrī). Aktīva sadalīšanai posteņos par pamatu tiek ņemta līdzekļu likviditātes pakāpe- spēja līdzekļus pārvērst naudas līdzekļos. Tieši pēc šīs pazīmes arī notiek aktīvu sadalīšana divās galvenajās grupās: apgrozāmais kapitāls vai īstermiņa aktīvi un pamatkapitāls vai ilgtermiņa aktīvi.

Bilances pasīvs parāda uzņēmuma līdzekļu finansēšanas avotus pēc to mērķa, nozīmes un izmantošanas termiņa. Katram līdzekļu finansēšanas avotu veidam atbilst atsevišķs pasīva postenis. Bilances pasīvā ir divas daļas: pašu kapitāls un aizņemtālais kapitāls.

Peļņas un zaudējuma jeb finansiālā rezultāta pārskats atspoguļo uzņēmuma ieņēmumus un izmaksas, kā arī noteikta perioda (parasti gada) laikā iegūto peļņu vai zaudējumus. Šo aprēķinu parasti sastāda vertikālā formā, tā sākuma punkts ir produkcijas realizācijas neto apgrozījums, bet noslēguma punkts- pārskata perioda peļņa vai zaudējumi, un arī tās sadale. Šis pārskats parāda ar nodokli apliekamās peļņas daļu un rādītājus, kas šo daļu samazina vai palielina.

1.3. Finanšu pārskatu horizontālā un vertikālā analīze

1.3.1. Horizontālās analīzes metode

Metodes būtība: pētāmo rādītāju lielumu analizējamā periodā salīdzina ar to pašu rādītāju lielumu iepriekšējā periodā (bāzes gadā) vai ar budžetā paredzēto rādītāju. Izmantojot šo metodi ir iespējams analizēt:

1. rādītāju pārmaiņas laikā;
2. rādītāju novirzes no budžeta.

Ar dinamiku saprot parādību pārmaiņu laika periodā. Dinamikas analīzi veic īsākiem un garākiem laika periodiem, par optimālo pieņem 2 – 3 gadus. Dinamikas metode parāda pētāmo rādītāju pārmaiņu tendences un dod iespēju analīzes gaitā izpētīt dažādu faktoru ietekmi uz dotā rādītāja pārmaiņām un noteikt to lielumu. Tātad dinamikas analīze ļauj:

1. noteikt rādītāju izmaiņu tendences;
2. izpētīt dažādu faktoru ietekmi uz dotā rādītāja izmaiņām un noteikt to lielumu;
3. noteikt rādītāju dinamisko izmaiņu likumsakarības. [1, 124 – 125]

1.3.2. Vertikālās analīzes metode

Metodes būtība: šī metode dod iespēju analizēt pētījuma objekta struktūras pārmaiņas laika periodā, kā arī salīdzinājumā ar budžetu. Ar to saprot:

1. Katra atsevišķa rādītāja sastāvdaļu pētīšanu un to izmaiņu tendenču noteikšanu;
2. Rādītāju sastāvdaļu izmaiņu lielumu noteikšanu kopējā novirzes lielumā.

Pēc šīs metodes pētījuma objekts tiek pieņemts par 100% un no tā noteic atsevišķu sastāvdaļu attiecību pret objekta kopapjomu. Tā veidojas objekta struktūra. Analīzes mērķis – ar vertikālas metodes palīdzību raksturot pētījuma objekta struktūras pārmaiņas.

Attiecība starp ilgtermiņa ieguldījumiem un apgrozāmajiem līdzekļiem no dinamikas skatījuma (horizontālā metode) dod informāciju par to, kādā veidā uzņēmums sadala visus sev piederošos līdzekļus starp ilgstoši lietojamiem objektiem (ilgtermiņa līdzekļiem) , un kāda pastā tendence šim sadalījumam [1, 129].

1.4. Finanšu analīzē izmantojamie rādītāji

Uzņēmuma darbības rezultāts ir atkarīgs no vairākiem faktoriem- ražotās produkcijas kvalitātes, cenas, apjoma, darba ražīguma līmeņa, pašizmaksas u.c. faktoriem. Tāpēc to novērtēšanai ir nepieciešama vairāku rādītāju sistēma, kas aptvertu visas uzņēmuma darbības jomas. Finanšu vadīšanas teorijā un praksē tiek izdalītas četras rādītāju grupas: absolūtie, relatīvie, struktūras un pieauguma (pazeminājuma) rādītāji. Koeficienti ir ļoti spēcīgs uzņēmuma analīzes instruments, ja:

1. koeficienti tiek rēķināti regulāri un ir iespējams pārskatīt tendences un izmaiņas;
2. koeficientus, kas izrēķināti vienam uzņēmumam, ir iespējams salīdzināt ar vidējiem rādītājiem nozarē;
3. koeficienti ir sagatavoti, ņemot vērā iekšējās likumsakarības un attiecības. [4, 76 – 78].

Absolūtie rādītāji parāda uzņēmuma attīstības līmeni, vadoties pēc apgrozījuma, peļņas dividenžu līmeņa un kapitāla lieluma.

Relatīvie rādītāji veido absolūto rādītāju attiecības un raksturo viena rādītāja īpatsvaru citā rādītājā, piemēram, peļņas summa uz vienu latu ieguldītā kapitāla.

Struktūras rādītāji raksturo absolūto rādītāju struktūru, piemēram, apgrozāmo līdzekļu struktūra, kapitāla vai izmaksu struktūra.

Šie rādītāji tiek izmantoti pārskatu vertikālajā analīzē.

Pieauguma (pazeminājuma) rādītāji parāda svarīgāko finanšu vai saimniecisko rādītāju izmaiņu dinamiku un tiek lietoti pārskatu horizontālajā analīzē, piemēram, apgrozījuma vai peļņas izmaiņas.

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

Pēc šiem principiem rādītājus var iedalīt šādi:

1. rādītāji, kas raksturo uzņēmuma ekonomisko potenciālu;
2. rādītāji, kas raksturo uzņēmuma saimniecisko darbību;
3. uzņēmuma darbības efektivitātes rādītāji;
4. uzņēmuma finansiālā stāvokļa un maksātspējas rādītāji;
5. uzņēmuma konkurentsējas rādītāji.

Rādītājus, kas raksturo uzņēmuma ekonomisko potenciālu lieto uzņēmuma darbības mērogu salīdzināšanai ar citiem uzņēmumiem un uzņēmuma vietas noteikšanai vietējā un starptautiskajā līmenī. Šādi rādītāji apkopotā veidā tiek publicēti nozaru laikrakstos, statistikas biļetenos un gada grāmatās, uzņēmumu asociāciju izdevumos u.c. izdevumos.

Pie šīs grupas rādītājiem pieder: uzņēmuma aktīvi, apgrozījums, darbinieku skaits. Bieži vien papildus tiek norādīta uzņēmuma darbības sfēra un ražošanas nozare, kurā darbojas uzņēmums.

Rādītāji, kas raksturo uzņēmuma saimniecisko darbību. Uzņēmuma saimnieciskās darbības analīzei var izmantot vairākus rādītājus dažādās kombinācijās. Starp tiem var minēt tos rādītājus, pēc kuriem uzņēmumā parasti tiek sastādīti pārskati:

Kopējo izmaksu rādītāji- izmaksas mārketinga darbībai, pētniecībai un attīstībai, administrācijas izmaksas, produkcijas uzlabošanas izmaksas un izmaksas, kas saistītas ar produkcijas piegādi;

Ieņēmumu rādītāji- līdzekļu avoti- tīrā peļņa, amortizācijas atskaitījumi, ienākumi no aktīvu realizācijas, subsīdijas un mērķa finansējumi, akciju emisija, īstermiņa saistību palielinājums;

Līdzekļu izmantošanas rādītāji- dividendžu izmaksāšana, organizatoriskie izdevumi, kapitālieguldījumi, ieguldījumi nemateriālajos aktīvos, īstermiņa saistību dzēšana, ātri realizējamo vērtspapīru iegāde, naudas līdzekļu palielinājums.

Uzņēmuma darbības efektivitātes rādītāji. Peļņa ir galvenais uzņēmuma darbības efektivitātes rādītājs. Rādītājus, kurus lieto efektivitātes noteikšanai, attiecina pret iegūto peļņu. Šie rādītāji var būt gan absolūti, gan nosacīti. Pie absolūtajiem rādītājiem pieder bruto peļņa, neto peļņa, peļņas plāna izpilde.

Operatīvā peļņa, ko uzņēmums ieguvīs darbības gaitā, ir peļņas lielums, ko aprēķina līdz nodokļu atskaitīšanai. Analīzes procesā tiek noteikts tās pieaugums vai samazinājums.

Neto peļņa tiek aprēķināta pēc nodokļu un procentu maksājumu atskaitīšanas, kura paliek uzņēmuma rīcībā tālākai sadalīšanai. Notiek saņemtās peļņas summas salīdzināšana taksācijas gadā un iepriekšējos periodos.

Peļņas plāna izpilde var tikt aprēķināta gan vērtības izteiksmē, gan procentos visā uzņēmumā kopumā un atsevišķās apakšnodaļās vai filiālēs.

Pie nosacītajiem (relatīvajiem) rādītājiem, kurus lieto analīzē, pieder šādas attiecības: peļņas un pārdošanas apjoma attiecība; peļņas un aktīvu attiecība; peļņas un pašu kapitāla attiecība; peļņas attiecība pret pašu kapitālu un ilgtermiņa saistībām.

Peļņas attiecība pret pārdotās produkcijas apjomu (apgrozījumu) raksturo uzņēmuma komerciālās rentabilitātes pakāpi. Salīdzinot šo rādītāju ar iepriekšējā perioda rādītājiem, jāņem vērā gan cenu izmaiņas, gan realizācijas apjoma izmaiņas.

Peļņas attiecība pret aktīviem rāda apgrozāmā kapitālā un pamatkapitāla izmantošanas rentabilitāti. Peļņas attiecība pret pašu kapitālu rāda pašu kapitāla izmantošanas efektivitāti uzņēmuma finansēšanā. Šī rādītāja izmaiņas iespaido uzņēmumu akciju kotēšanu fondu biržās.

Peļņas attiecība pret pašu kapitālu un ilgtermiņa saistībām raksturo visa uz ilgu laiku investētā kapitāla izmantošanas intensitāti.

Apgrozījuma attiecība pret apgrozāmajiem aktīviem liecina par apgrozāmā kapitāla aprites ātrumu gada laikā, tāpēc praksē to sauc par apgrozāmo aktīvu aprites koeficientu. Jo lielāks ir aprites ātrums, jo mazāk uzņēmumam ir vajadzīgs līdzekļu operatīvajai darbībai.

Apgrozījuma attiecība pret ražošanas vai preču krājumiem liecina par to līdzekļu aprites ātrumu, kuri ieguldīti ražošanas krājumos (izejvielās, materiālos u.c.). Šī rādītāja pazemināšanās liecina vai nu par lieliem gatavās produkcijas krājumiem noliktavā, vai par lieku materiāli tehnisko resursu uzkrāšanos [6, 255-258].

Svarīgs rādītājs, kuru izmanto salīdzināšanai un uzņēmuma darbības efektivitātes noteikšanai, ir ražošanas izmaksu rādītājs. Svarīga ir gan šī rādītāja dinamika un struktūra, gan tā salīdzinošā analīze.

Kopējo ražošanas izmaksu attiecība pret apgrozījumu. Šī rādītāja paaugstināšanās liecina par uzņēmuma rentabilitātes pazemināšanos.

Uzņēmuma finansiālā stāvokļa un maksātspējas rādītāji. Šie rādītāji raksturo uzņēmuma atkarību no finansēšanas avotiem, to maksātspēju. Vislielākā nozīme ir šādiem rādītājiem.

Pašu kapitāla struktūra vai tā sastāvdaļu attiecība: strukturkapitāla, akciju emisijas ienākuma, peļņas. Pašu kapitāla pieaugums uz peļņas rēķina liecina par uzņēmuma neatkarības nostiprināšanos.

Pašu kapitāla attiecība pret aktīvu bilances vērtību liecina par uzņēmuma atkarību no ārējiem finansēšanas avotiem. Jo lielākā šī attiecība, jo labāks ir uzņēmuma finansiālais stāvoklis. Vēlama ir attiecība, kas pārsniedz 50% .

Kopējo saistību summas attiecība pret pašu kapitālu rāda ārējo un iekšējo finansēšanas avotu attiecību. Uzskata, ka finansiālās drošības nodrošināšanai saistību lielums nedrīkst pārsniegt pašu kapitāla lielumu. Analīzei ir interesanta arī saistību struktūra, konkrēti, īstermiņa saistību daļa, kā arī parādi nodokļu samaksā, darba algās un citos maksājumos.

Pašu kapitāla attiecība pret reālo pamatkapitālu raksturo, kādā pakāpē notiek kapitāla investēšana uz iekšējo finansēšanas avotu rēķina.

Ilgtermiņa saistību attiecība pret pašu kapitālu raksturo, cik lielā mērā notiek uzņēmuma darbības finansēšana uz ilgtermiņa kredītu piesaistīšanas rēķina. Pieļaujamas ir tādas ilgtermiņa saistības, kad maksājamo procentu lielums ir mazāks par peļņas normu, kuru saņem uzņēmums, kad saistību summa nepārsniedz pašu kapitāla vērtību, kā arī aktīvā kapitāla lielumu (starpību starp apgrozāmajiem aktīviem un īstermiņa saistībām).

Skaidras naudas ieņēmumi no kārtējām operācijām. Šis rādītājs liecina par savlaicīgu maksājumu saņemšanu par pārdoto produkciju un par debitoru parādu apmēriem. Analizētas tiek gan kopējo ieņēmumu izmaiņas, gan ieņēmumu struktūra.

Skaidras naudas ieņēmumu attiecība pret kapitālieguldījumu vērtību taksācijas gadā rāda, cik daudz ir investēts reālā pamatkapitālā uz kārtējo ieņēmumu rēķina. Šo rādītāju sauc par pašfinansēšanas koeficientu.

Apgrozāmo aktīvu attiecība pret īstermiņa saistībām rāda, cik lielā mērā īstermiņa saistības varētu segt apgrozāmo kapitālu. Šis rādītājs tiek saukts par seguma koeficientu un liecina par uzņēmuma maksāspējas līmeni. Tas nedrīkst būt mazāks par 1.

Skaidras naudas un ātri realizējamo vērtspapīru attiecība pret apgrozāmajiem aktīviem novērtē skaidras naudas un ātri realizējamo vērtspapīru daļu apgrozāmajā kapitālā. Jo augstāks ir šis rādītājs, jo augstākā uzņēmuma maksāspēja.

Likvīdu attiecība pret īstermiņa saistībām parāda uzņēmuma maksāspējas līmeni. Šo rādītāju sauc par īstermiņa saistību seguma koeficientu. Bez skaidras naudas un īstermiņa vērtspapīriem likvīdos ieskaita arī debitoru parādus.

Veicot analīzi, minētie rādītāji tiek sakopoti tabulās, kuras aptver noteiktu laika periodu. Analīzes mērķis ir noskaidrot pārmaiņas un novirzes no plānotajiem rādītājiem, kā arī pārmaiņas par taksācijas periodu.

Uzņēmuma konkurētspējas rādītāji raksturo uzņēmuma stāvokli nozares tirgū. Šo rādītāju kopums var saturēt gan preču kvalitāti raksturojošus rādītājus, gan faktorus, kuri kopumā raksturo uzņēmuma preču ražošanas un noieta ekonomiskos apstākļus.

Uzņēmuma konkurētspēja un produkcijas konkurētspēja ir cieši saistīti jēdzieni. Uzņēmuma spēja konkurēt noteiktā preču tirgū ir tieši atkarīga no preces konkurētspējas un uzņēmuma darbības ekonomiskajām metodēm, kuras savukārt iespaido konkurences cīņas rezultātus. Mārketinga pētījuma procesā uzņēmuma konkurētspējas novērtēšanai lieto dažus skaitliskus rādītājus, kas liecina par uzņēmuma stabilitātes pakāpi, spēju ražot produkciju, kura ir pieprasīta tirgū, un nodrošina uzņēmumam stabilus ienākumus. Pie šādiem rādītājiem pieder tālāk apskatītie rādītāji:

Realizētās produkcijas vērtības attiecība pret tās daudzumu taksācijas gadā. Šis attiecības palielinājums parāda, uz kā rēķina ir palielinājusies pārdošanas apjoms: uz cenas palielināšanas rēķina vai realizētās produkcijas apjoma pieauguma rēķina.

Peļņas attiecība pret kopējo apgrozījuma summu rāda, vai uzņēmuma konkurētspēja, salīdzinot ar iepriekšējo periodu, ir mainījusies. Šī rādītāja palielināšanas liecina, ka uzņēmuma konkurētspēja ir palielinājusies.

Pārdotas produkcijas vērtības attiecība pret ražošanas krājumu vērtību rāda, ka notikusi vai nu pieprasījuma samazināšanas pēc gatavās produkcijas, vai izejvielu krājumu palielināšanās. Šī rādītāja samazināšanās liecina par krājumu aprites palēnināšanos.

Pārdotas produkcijas apjoma attiecība pret debitoru parādu summu rāda, kāda realizētās produkcijas daļa ir tikusi pārdota klientiem uz kredīta. Parasti, jo augstāks ir pieprasījums, jo mazāks ir uz kredīta pārdoto preču apjoms. Šī rādītāja pazemināšanās rāda, ka uz kredīta pārdoto preču apjoms ir samazinājies [6, 257-259].

1.4.1. Likviditātes un maksātspējas rādītāju analīze

Likviditātes analīze aplūko uzņēmuma īstermiņa finansiālos rādītājus un likviditāti. Pamatā, tā sniedz priekšstatu par to, vai uzņēmums ir spējīgs tikt galā ar savām īstermiņa saistībām, kā arī ar īstermiņa finansiālajiem riskiem, ja tādi rodas. 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 un uzņēmuma finansiālajām saistībām. Maksāšanas līdzekļu potenciāls nozīmē uzņēmumam piederošos likvīdos līdzekļus. Par likvīdiem sauc tos aktīvus, kuri jau atrodas naudas formā, kā arī tos, kurus ātri var pārvērst naudas formā. Aktīvus ir iespējams klasificēt pēc likviditātes pakāpes:

1. augsti likvīdi līdzekļi;
2. vidēji likvīdi līdzekļi;
3. zemi likvīdi līdzekļi.

Jo uzņēmumam ir vairāk likvīdo aktīvu, jo tā ekonomiskās iespējas ir lielākas. (1,6) [1,133]:

Apgrozāmo līdzekļu spēja pārvērsties naudas līdzekļos ietekmē bilances likviditāti. Bilances likviditāte ir saimnieciska subjekta spēja pārvērst aktīvus maksāšanas līdzekļos un segt savas saistības. Citiem vārdiem sakot, bilances likviditāte ir uzņēmuma spēja segt parādu saistības ar aktīviem, kuru pārvēršanās laika periods naudas līdzekļos atbilst saistību dzēšanas laika periodam.

Uzņēmuma likviditāte parāda uzņēmuma spēju rast maksāšanas līdzekļus uz savu iekšējo avotu (aktīvu pārdošanas) rēķina. Uzņēmuma likviditātes analīzē izmanto relatīvos rādītājus-likviditātes koeficientus. Bet uzņēmums aizņemto kapitālu var piesaistīt tikai tad, ja tam ir atbilstoši priekšnosacījumi: pozitīva reputācija un pietiekami augsta investīciju pievilcība.

Maksātspējas un likviditātes jēdzieni ir ļoti tuvu, bet likviditāte ir plašs jēdziens. No bilances likviditātes pakāpes ir atkarīga uzņēmuma maksātspēja.

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

Uzņēmuma likvidēšanas gadījumā svarīgi ir noskaidrot, kādi maksāšanas līdzekļi ir uzņēmuma rīcībā, ko varētu novirzīt saistību dzēšanai, ja maksātspējas vai nepietiekamas rentabilitātes dēļ uzņēmums būtu jālikvidē.

No uzņēmuma darbības turpināšanas viedokļa jānovērtē varbūtība, ka uzņēmums varētu kļūt maksātnespējīgs un tiktu ierosināta piespiedu likvidācija.

Informācijai par likviditāti ir jāseko regulāri, jo maksātspējas iestāšanās noved pie uzņēmuma darbības pārtraukšanas. Uzņēmējus parasti interesē nākotnē sagaidāmā likviditāte, nevis likviditāte finanšu pārskatu jeb pagātnes skatījumā. Sagaidāmo likviditāti prognozē, izmantojot finanšu plāna datus.

Sagaidāmo likviditāti apskata divos aspektos: plānotā likviditāte un protektīvā likviditāte.

Plānoto likviditāti prognozē, vadoties pēc finanšu plānā aprēķinātiem lielumiem. Tās noteikšanā vislielākā loma ir nepieciešamajam maksāšanas līdzekļu daudzumam, ar ko dzēst īstermiņa saistības.

Protektīvā likviditāte ir maksāšanas līdzekļu spēja segt neparedzēto vajadzību gadījumos, kad faktiskie naudas izdevumi pārsniedz plānotos. Šāda vajadzība var izveidoties dažādu cēloņu dēļ:

1. iepriekš neparedzētas iespējas izdevīgiem ieguldījumiem;
2. nav iegūta plānotā peļņa;
3. pircējs atsakās pirkt uzņēmuma produkciju;
4. neparedzēts materiālo resursu iepirkšanas cenu pieaugums.

Uzņēmuma likviditātes novērtēšanai izmanto vairākus rādītājus. Svarīgākais likviditātes rādītājs ir kopējās likviditātes koeficients. Koeficienta teorētiska pietiekamība, pēc dažu autoru domām, ir robežās ap 2. Šis koeficients parāda uzņēmuma spēju dzēst savas īstermiņa saistības ar tā

rīcībā esošajiem apgrozāmajiem līdzekļiem. Ja tas ir virs viens, uzņēmumam nevajadzētu būt problēmām savu īstermiņa saistību kārtošanā. Ja koeficients samazinās zem viens, parādās risks, ka uzņēmumam varētu rasties problēmas īstermiņa saistību maksājumos. Finansisti uzskata, ka šim koeficientam vajadzētu būt robežās no viens līdz trīs. Pārāk augsts likviditātes koeficients liecina par neracionālu apgrozāmo līdzekļu izmantošanu. Vērtējot ideālo līmeni, nedrīkst neņemt vērā nozares specifiku un konkrētā rādītāja dinamiku uzņēmumā.

Ja apgrozāmo līdzekļu vērtība ir augstāka nekā īstermiņa saistību vērtība, tas liecina, ka uzņēmumam ir rezerves saistību dzēšanai uzņēmuma likvidācijas gadījumā. Analizējot šo rādītāju, svarīgi ir izvērtēt apgrozāmo līdzekļu struktūru pēc to likviditātes pakāpēm, jo, piemēram, pārmērīgi ražošanas krājumi un novecojuši debitoru parādi var pilnīgi nepārvērsties maksāšanas līdzekļos. [6,301-305]

Ātrās likviditātes vai starpseguma koeficienta teorētiska pietiekamība, pēc dažu autoru domām, ir ap 0,7-1. Tomēr šāds lielums var būt nepietiekams, ja lielāko likvīdu aktīvu daļu veido debitoru parādi.

Absolūtās likviditātes koeficienta teorētiska pietiekamība ir 0,20- 0,25. Šis koeficients parāda, kādu daļu no īstermiņa saistībām var dzēst ar uzņēmuma rīcībā esošajiem maksāšanas līdzekļiem nekavējoties.

Ja kopējās likviditātes koeficienta līmenis ir par zemu, tad uzņēmumā var izveidoties grūtības īstermiņa saistību kārtošanā. Ja turpretī tas ir par augstu, tad uzņēmums pārāk daudz kapitāla ieguldījis apgrozāmo līdzekļu posteņos vai arī nepietiekami izmantojis īstermiņa kredītus (banku kredītu un komerc kredītu). Lai novērtētu šī koeficienta izmaiņas, to aplūko dinamikas skatījumā vai arī salīdzina radniecīgu uzņēmumu koeficientu līmeni.

Kopējās likviditātes vai saistību seguma koeficientu var paaugstināt divējādi:

1. palielinot apgrozāmo līdzekļu atsevišķo posteņu lielumu;
2. pazeminot īstermiņa saistību lielumu.

Svarīgi novērtēt un salīdzināt prasību un saistību kārtošanas termiņus. Tāpat arī jānovērtē krājumi, nosakot, vai to sastāvā neietilpst nelikvīdie aktīvi, kurus pārdot var, tikai piešķirot cenu atlaidi (skonto).

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

1. aprēķinot koeficientu, pieņem, ka visi apgrozāmie līdzekļi ir likvīdi. Šāds pieņēmums bieži ir nereāls, it sevišķi tas attiecas uz krājumiem;
2. koeficients var paaugstināties nevēlamo procesu dēļ. Piemēram, ja uzņēmums iepriekš neparedzētu iemeslu dēļ sašaurina ražošanu, tad var pieaugt krājumi, t.i.

agrāk iegādātie materiāli var izrādīties lieki. Gadījumā, ja pircējs kļūst maksātnespējīgs, pieaug debitoru parādi. Minēto apstākļu dēļ papalielinās apgrozāmo līdzekļu atlikums un līdz ar to paaugstinās likviditātes koeficients;

3. likviditātes rādītājs atsevišķos gadījumos var pārvērsties par pretējo, t.i., likvidācijas rādītāju. Tikai likvidācijas gadījumā uzņēmums pārdod lielu daļu krājumu, lai varētu dzēst īstermiņa saistības;
4. šis koeficients atspoguļo statiku, t.i., stāvokli uz noteiktu datumu. Aprēķinā netiek ņemta vērā līdzekļu apgrozība (dinamika).

Ar bilances likviditāti ir saistīts tīro (pašu) apgrozāmo līdzekļu jēdziens, ko bieži apzīmē arī ar tīro apgrozāmo kapitālu.

Tīro apgrozāmo līdzekļu palielinājums liecina par uzņēmuma likviditātes līmeņa pieaugumu. Tajā pašā laikā tīro apgrozāmo līdzekļu summas pieaugums, nemainoties īstermiņa saistību summai, var liecināt arī par lēno likvīdo līdzekļu pieaugumu, kas savukārt negatīvi ietekmē apgrozāmo līdzekļu aprites ātrumu. Tāpēc objektīvai tīro apgrozāmo līdzekļu izmaiņu novērtēšanai ir jāveic padziļināta apgrozāmo līdzekļu bilances posteņu analīze.

Likviditātes riska novērtēšanai var izmantot vairāku rādītāju sistēmu:

1. apgrozījuma pieauguma tempu;
2. ražošanas krājumu pieauguma tempu;
3. debitoru parādu aprites ātrumu;
4. debitoru parādu īpatsvars kopējā aktīvu vērtībā;
5. debitoru parādu īpatsvars kopējā apgrozījumā.

Ar šo rādītāju palīdzību var kontrolēt likviditāti, kuras saglabāšana ir atkarīga no šādiem nosacījumiem:

1. apgrozījuma pieauguma tempam jāpārsniedz ražošanas krājumu pieauguma tempu;
2. jāpieaug debitoru parādu aprites ātrumam;
3. jāpazeminās debitoru parādu īpatsvaram kopējā aktīvu vērtībā un apgrozījumā.

Tīrie apgrozāmie līdzekļi ir nepieciešami uzņēmuma finansiālās stabilitātes uzturēšanai, jo apgrozāmo līdzekļu pārsvars pār īstermiņa saistībām liecina, ka uzņēmuma apgrozāmo līdzekļu vērtība ir pietiekama ne tikai īstermiņa saistību segšanai, bet tam ir arī finanšu resursi savas darbības paplašināšanai nākotnē.

Tīrie apgrozāmie līdzekļi, kas ir uzņēmuma rīcībā, pārliecina kreditorus par līdzekļu aizdošanu uzņēmumam. Uzņēmuma finansiālo stāvokli negatīvi ietekmē gan tīro apgrozāmo līdzekļu trūkums, gan to pārmērīgs lielums. Nepietiekams lielums var izraisīt bankrotu, jo liecina par uzņēmuma nespēju savlaicīgi segt īstermiņa saistības, turpretī pārmērīgs tīro apgrozāmo līdzekļu pārsvars pār optimālo nepieciešamo lielumu liecina par resursu neefektīvu izmantošanu.

Jāņem vērā, ka tīrie apgrozāmie līdzekļi parasti ir proporcionāli realizācijas apjomiem. Ja, tiek plānots realizācijas apjomu pieaugums, būs nepieciešami arī lielāki brīvie apgrozāmie līdzekļi, lai finansētu realizācijas izmaksas. Šim rādītājam jābūt sabalansētam, jo negatīvu efektu var radīt gan pārmērīgi liels brīvo apgrozāmo līdzekļu apjoms, gan to trūkums. Pārāk mazs brīvo apgrozāmo līdzekļu apjoms liecina par uzņēmuma nespēju kārtot īstermiņa saistības, bet pārāk liels par neefektīvu resursu izmantošanu.

1.4.2. Finanšu rādītāju izmantošana bankrota prognozēšanā.

Bankrota diagnostika ir mērķa finanšu analīzes sistēma, kuras virziens ir krīzes situācijas kontrolēšana uzņēmumā. Šim nolūkam kopējā uzņēmuma finansiālā stāvokļa analīze tiek izveidota atsevišķa rādītāju grupa, pēc kuriem var spriest par bankrota draudiem. Šajā rādītāju grupā ietilpst likviditātes un maksātspējas rādītāji, kapitāla struktūras rādītāji, saistību dzēšanas periods, tīrais apgrozāmais kapitāls u.c. rādītāji.

1. Maksātspējas draudu līmenis tiek diagnosticēts ar maksātspējas koeficientu palīdzību un pirmām kārtām ar absolūtas likviditātes koeficienta palīdzību. Šim nolūkam var izmantot arī debitoru parādu inkasācijas un īstermiņa saistību dzēšanas periodu aprēķinus. Ja vidējais debitoru inkasācijas periods pārsniedz piegādātāju kredītu dzēšanas vidējo periodu, uzņēmumā var rasties maksātspējas draudi naudas līdzekļu trūkuma dēļ.

2. Gaidāmā bankrota draudu līmenis tiek diagnosticēts ar finansiālas stabilitātes koeficientu palīdzību. Šie rādītāji tiek analizēti dinamiski pa vairākiem periodiem. Finansiālas stabilitātes pazemināšanas tendence liecina par pieaugošajiem bankrota draudiem nākotnē.

3. Spēja neitralizēt bankrota draudus. Uzņēmuma iekšējais finansiālais potenciāls tiek diagnosticēts ar rentabilitātes un aprites koeficientu sistēmas palīdzību. Pirmā rādītāju grupa parāda, cik lielā mērā uzņēmuma aktīvi ir spējīgi ģenerēt peļņu, t.i., veidot papildu naudas plūsmu, ko izmanto pieaugošo maksājumu veikšanai. Otra rādītāju grupa raksturo papildus naudas līdzekļu veidošanās ātrumu. Šīs diagnostikas pamatā ir t.s., Duponta modelis. Ārvalstu praksē tiek lietots E. Altmana modelis Z – skaitlis, kura formula tika izstrādāta 1968.gadā, veicot bankrotējošo uzņēmumu rādītāju analīzi. Katram uzņēmumam tika aprēķināti 22 rādītāji, no kuriem tika atlasīti pieci. Pēc profesora E. Altmana domām, šiem rādītājiem ir vislielākā prognozēšanas iespēja. Šie rādītāji ir (1,1), (1,2), (1,3), (1,4), (1, 5) [7,273]:

X1 = Tīrais apgrozāmais kapitāls/ Aktīvu kopsumma; (1,1)

X2 = Nesadalītā peļņa/ Aktīvu kopsumma; (1,2)

X3 = Peļņa pirms nodokļiem/ Gada vidējā aktīvu vērtība; (1,3)

X_4 = Akciju tirgus vērtība/ Aizņemtais kapitāls; (1,4)

X_5 = Neto apgrozījums/ Gada vidējā aktīvu vērtība. (1,5)

Rādītājs X_1 . Tīrais apgrozāmais kapitāls ir starpība starp apgrozāmo līdzekļu un īstermiņa saistību summu bilancē. Šis rādītājs raksturo gan uzņēmuma likviditāti, gan parāda tīrā apgrozāmā kapitāla īpatsvaru aktīvu kopsummā. Ja uzņēmumam ir problēmas ar likviditāti, tad šis rādītājs būs zems.

Rādītājs X_2 parāda nesadalītās peļņas īpatsvaru aktīvu finansējumā. Maksātspējas prognozēšanā vadītāji ir ieinteresēti tie šis rādītājs būtu augsts.

Rādītājs X_3 ir aktīvu rentabilitātes rādītājs, pēc kura var spriest par uzņēmuma līdzekļu izmantošanas efektivitāti. Tas parāda, cik daudz peļņas pienākas uz katru uzņēmuma aktīvos ieguldīto līdzekļu latu. Jo lielāks ir šis rādītājs, jo mazāka ir nepieciešamība izmantot aizņemto kapitālu un kapitāla struktūra ir finansiāli drošāka.

Rādītājs X_4 ir piemērojams tikai akciju sabiedrībās, kuras savas akcijas pārdod attīstītā vērtspapīru tirgū. Latvijā vērtspapīru tirgus vēl nav pietiekami attīstīts, tāpat šo rādītāju var pārveidot, akciju tirgus vērtības vietā izmantojot akciju nominālo vērtību. Pēc savas būtības šis rādītājs raksturo kapitāla struktūru. Ir samērā grūti viennozīmīgi noteikt, kādam rādītājam uzņēmumā jābūt – zemākam vai augstākām. Ja uzņēmums mazāk izmanto aizņemto kapitālu, šis rādītājs būs augstāks, tomēr pašu kapitāla efektivitāti tas pazeminās. Šajā modelī ir vēlamā rādītāja augstāka nozīme.

Rādītājs X_5 ir aktīva aprites ātruma rādītājs. Jo ātrāk aprite uzņēmuma aktīvi, jo lielākas ir uzņēmuma iespējas norēķināties par savām saistībām, tāpat šis rādītāja nozīme ir vēlama augstāka.

Visu minēto koeficientu apvienošanai Z – skaitlī, tie ir jāreizina ar noteiktu korelācijas koeficientu, pēc kuru lieluma var spriest par konkrētā X rādītāja nozīmi pētāmajā problēmā.

Z – skaitli var izteikt ar šādas formulas palīdzību (1,6) [7,274]:

$$Z = 1,2 * X_1 + 1,4 * X_2 + 3,3 * X_3 + 0,6 * X_4 + 1,0 * X_5 \quad (1, 6)$$

Ja Z – skaitlis ir lielāks par 3, tad bankrota iespējamība ir zema un potenciālajiem kreditoriem nav nepieciešams veikt sīkāku finansiālā stāvokļa analīzi.

Ja Z – skaitlis ir robežās no 2,7 līdz 3, tad bankrots var iestāties. Tas nozīmē, ka uzņēmumam ir radušas zināmās problēmas ar maksātspēju, bet uzņēmums tas varētu savlaicīgi novērst.

Ja Z - skaitlis ir robežās no 1,8 līdz 2,7, tad bankrota iespējamība ir augsta. Tas nozīmē, ka uzņēmumam ir nopietnas finansiālās problēmas. Šādā situācijā potenciālie sadarbības partneri pieņems attiecīgu lēmumu tikai pēc rūpīgas uzņēmuma finansiālā stāvokļa analīzes.

Ja Z – skaitlis ir robežās no 0 līdz 1,8, tad bankrota iespējamība ir ļoti augsta. Uzņēmuma finansiālo stāvokli var uzlabot tikai radikālā pārmaiņas uzņēmuma finanšu un investīciju politikā.

Minēto rādītāju aprēķināšana ļauj uzņēmuma vadītājiem kritiski novērtēt savu darbību, finanšu rādītājus laikus novērsts radušas problēmas [7, 272 – 274].

1.4.3. Rentabilitātes rādītāji

Rentabilitāte ir relatīvs rādītājs, kas raksturo uzņēmuma finansiālo rezultātu, tā darbības ienesīguma līmeni un efektivitāti kopumā. Rentabilitātes rādītāji vērtē uzņēmuma ienesīgumu no dažādām pozīcijām un tiek grupēti atbilstoši ekonomiskā procesa dalībnieku interesēm.

Rentabilitātes rādītāji raksturo peļņas veidošanas faktoru vidi. Tāpēc to vērtējums ir obligāts, veicot salīdzinošo analīzi un novērtējot uzņēmuma finansiālo stāvokli. Rentabilitātes līmenis ļauj novērtēt uzņēmuma spēju saimnieciskās darbības procesā ģenerēt nepieciešamo peļņu un raksturot aktīvu un ieguldītā kapitāla izmantošanas efektivitāti. Rentabilitātes rādītāji parāda peļņas un patērēto resursu attiecības. Analizējot uzņēmuma ražošanas darbību, rentabilitāte rādītāji tiek izmantoti kā investīciju politikas un cenu veidošanas instruments.

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

Rentabilitātes rādītājus var apvienot vairākās grupās:

1. rādītāji, kas raksturo ražošanas izmaksu atmaksāšanos (ražošanas rentabilitāte);
2. rādītāji, kas raksturo pārdošanas efektivitāti (apgrozījuma rentabilitātes rādītāji), kas raksturo kapitāla ienesīgumu (aktīvu un kapitāla rentabilitāte).

Ražošanas vai izmaksu atmaksāšanas rentabilitāte parāda, cik daudz peļņas uzņēmumam ir uz vienu ražošanai un pārdošanai iztērēto latu. Šo rādītāju var aprēķināt gan visam uzņēmumam kopumā, gan atsevišķiem produkcijas veidiem. [6,284-287]

Ražošanas rentabilitāti aprēķina, peļņu no produkcijas pārdošanas dalot ar pārdotas produkcijas ražošanas izmaksām.

Apgrozījuma rentabilitāte (ROS – return on sales) parāda uzņēmuma darbības peļņu (vai zaudējumus) noteiktā laika periodā – parasti viena gada laikā. Būtībā aprēķina formula ir peļņa dalīta ar pārdošanas ieņēmumiem, kas izteikta procentos. [10, 211]

ROS ir noderīgs instruments uzņēmuma darbības efektivitātes un rentabilitātes noteikšanai. Tas atspoguļo, cik lietderīgi ir izmantots katrs pārdošanas rezultātā nopelnītais lats, cik labi uzņēmums pārvalda izmaksas un kā tas atsaucas uz tādām grūtībām kā pārdošanas apjoma samazināšanās, izmaksu pieaugums vai cenu kritums. Jo augstāks ROS rādītājs, jo lielāka iespēja, ka uzņēmums spēs pārvarēt šādus apstākļus un izvairīties no cenu pazemināšanās vai iesaistīšanās cenu karā.

ROS var arī izmantot, analizējot uzņēmumus ar sezonāliem vai neregulāriem ieņēmumiem vai tos uzņēmumus, kuriem ir daudz aktīvu, kuri laika gaitā nolietojas – iespējams, nozīmīgu kapitālieguldījumu rezultātā.

Apgrozījuma rentabilitāte (ROS) raksturo pārdošanas ienesīgumu. Pēc šī rādītāja var spriest par to, cik peļņas dod katra neto apgrozījuma vienība lats. Tā vienlaikus atspoguļo gan produkcijas un pakalpojumu pārdošanā iegūto peļņu, gan arī ar ražošanu un pakalpojumu sniegšanu tieši nesaistītās izmaksas un ieņēmumus, piemēram, samaksātos un saņemtos procentus, aprēķinātos nodokļus. Rentabilitāte ir jāanalizē dinamiskā, pa vairākiem gadiem, lai noskaidrotu tās izmaiņu tendences.

Lai gan ROS ir ērts un vienkāršs instruments, tas nesniedz nekādu informāciju par pārdošanas izmaksām vai citiem ietekmējošiem faktoriem, tādiem kā pieskaitāmiem izdevumiem (ieskaitot administratīvās, pārdošanas un ražošanas izmaksas), darbaspēka un materiālu izmaksām.

Daži ROS aprēķināšanai izmanto darbības peļņu pirms, bet citi pēc procentu un nodokļu atskaitījumiem. Nav liela starpība, kuru variantu izmanto, lai gan pirmajā variantā iegūst lielāku procentuālo attiecību, tikai ar nosacījumu, ka tiek salīdzināti līdzvērtīgi rādītāji. Darbības peļņa var ietvert neparastas pozīcijas vai nodokļu atlaides, kas ietekmē ROS, tādējādi maldinot nepiesardzīgu investoru.

Dažādās darbības sfērās ROS var ļoti atšķirties. Piemēram, lielveikalu darbība ir ļoti atkarīga no liela pārdošanas apjoma, tādējādi tiem būs zemāks neto apgrozījums.

ROS jau ilgu laiku ir bijis nozīmīgs proporcionālais rādītājs mazumtirdzniecības sektorā, kurā uzņēmumi to izmanto, lai salīdzinātu savu darbību ar konkurentu darbību un visu nozari kopumā.

Aktīvu rentabilitāte (ROA- return of assets) ir viens no svarīgākajiem uzņēmuma darbības rādītājiem. Šis rādītājs ļauj spriest par to, cik efektīvi uzņēmumā izmanto aktīvus, lai gūtu ienākumus. Tā parāda, cik naudas vienību bija nepieciešams uzņēmumam, lai iegūtu vienu peļņas naudas vienību neatkarīgi no šo līdzekļu piesaistīšanas avota. [10,212]

Kapitāla vai aktīvu rentabilitāti ietekmē vesela virkne faktoru. Šo faktoru ietekmes novērtēšanai tiek izmantots Duponta modelis, kas parāda aktīvu rentabilitātes, apgrozījuma rentabilitātes un aktīvu aprites ātruma savstarpējo sakarību.

Šo faktoru analīze palīdz noskaidrot uzņēmuma stiprās un vājās puses. No att. Var secināt, ka aktīvu rentabilitātes līmeni ietekmē divi elementi: aktīvu aprites ātrums un apgrozījuma rentabilitāte. Turpmākajā analīzes procesā tiek noskaidroti šo elementu izmaiņu cēloņi un meklētas iespējas uzlabošanai. Zemas apgrozījuma rentabilitātes iemesli var būt:

1. zems darba organizācijas un darba ražīguma līmenis uzņēmumā;
2. neienesīgs, nesabalansēts produkcijas sortimenta portfelis;
3. nepilnīga ražošanas jaudas noslodze;

4. pārāk augsts pārdošanas un administrācijas izmaksu īpatsvars;
5. zema produkcijas kvalitāte;
6. neizdevīga noieta tirgus situācija.

Aprites ātruma un rentabilitātes rādītāju novērtēšanai ir noderīgi šos rādītājus savstarpēji salīdzināt, piemēram, visu aktīvu rentabilitāti ar pašu kapitāla rentabilitāti, kurus aprēķina pēc tīrās peļņas. Starpība starp aktīvu vērtību un pašu kapitāla summu ir pamatota ar ārējo finansēšanas avotu izmantošanu. Pozitīvs novērtējums šajā gadījumā būs tādai situācijai, kurā uzņēmums, piesaistot aizņemtus līdzekļus, gūs lielāku peļņu nekā maksājot par aizņemtā kapitāla procentiem. Duponta formula sastāv no sekojoša vienādojuma:

Aktīvu rentabilitāte (ROA) = Apgrozījuma rentabilitāte (ROS) x Aktīvu aprites ātrums (1,7)

Tieši Duponta kompānija pirmā sāka to izmantot finanšu vadīšanā. Šī formula atspoguļo rentabilitātes atkarību ne tikai no realizācijas rentabilitātes, bet arī aktīvu aprites, kā arī parāda atsevišķu posteņu nozīmi:

1. aktīvu aprites rādītāja nozīmi aktīvu rentabilitātes konkurentsپējas līmeņa nodrošināšanā;
2. realizētās produkcijas vai apgrozījuma rentabilitātes nozīmi;

Alternatīvas izvēles iespēju starp realizētās produkcijas rentabilitāti un aktīvu aprites ātrumu, meklējot atbilstošā aktīvu rentabilitātes līmeņa saglabāšanas vai palielināšanas ceļus.

Aktīvu rentabilitātes dalīšana divās sastāvdaļās ļauj noskaidrot, kāds iemesls ir šī rādītāja nepietiekami augstam līmenim: realizācijas rentabilitāte, aprites ātrums vai abi šie rādītāji kopā.

Pēc analīzes rādītājiem uzņēmuma vadība var pieņemt lēmumu par šo rādītāju paaugstināšanu. Apgrozījuma rentabilitāti var paaugstināt, samazinot izmaksas, paaugstinot realizējamās produkcijas cenu vai palielinot realizētās produkcijas apjoma pieauguma tempus salīdzinājumā ar izmaksu pieauguma tempiem.

Cenu paaugstināšana realizējamai produkcijai arī var būt līdzeklis aktīvu rentabilitātes paaugstināšanai, tomēr attīstītas tirgus ekonomikas apstākļos tas ir samērā sarežģīts uzdevums. Tikai uzņēmumi, kas ir noteicēji par cenām tirgū, var paaugstināt savas produkcijas cenas un tādā veidā saglabāt aktīvu rentabilitātes līmeni pat apstākļos, kad pasliktinās ekonomiskā konjuktūra. Noteicēji par cenām var būt tie uzņēmumi, kas ražo unikālu produkciju un kuru paaugstinātās ražošanas izmaksas nosedz patērētāji, jo šī unikālā produkcija ir svarīgāka par tās cenu.

Aktīvu aprites ātrumu var paaugstināt, palielinot produkcijas realizācijas apjomu, bet saglabājot aktīvus iepriekšējā līmenī vai arī samazinot. Uzņēmuma aktīvu rentabilitātes līmeni un dinamiku ietekmē viss ražošanas-saimniecisko faktoru kopums, kas ietver šādus svarīgus faktorus:

1. ražošanas un pārvaldes organizēšanas līmenis;
2. uzņēmuma līdzekļu struktūra;

3. ražošanas resursu izmantošanas pakāpe;
4. ražojamās produkcijas apjoms, struktūra, kvalitāte;
5. produkcijas ražošanas izmaksas un pašizmaksa;
6. peļņa no pārējas darbības.

Pašu kapitāla rentabilitāte (ROE-return of equity) ir uzņēmuma funkcionēšanas efektivitātes novērtējuma noslēdzošais rādītājs. Visa uzņēmuma darbība tiek virzīta uz pašu kapitāla summas un tā ienesīguma palielināšanu. [10,214]

Šī rentabilitāte ļauj noteikt, cik daudz peļņas iegūts uz uzņēmumā ieguldīto īpašnieku kapitāla latu. Kapitāla atdeve tiek aprēķināta pēc formulas:

$$\text{Kapitāla atdeve} = (\text{Pārskata perioda peļņa vai zaudējumi pēc nodokļiem (tīrie ieņēmumi)} / \text{Pašu kapitāls}) * 100\% \quad (1,8)$$

1.4.4. Apgrozāmo līdzekļu rentabilitāte

Uzņēmuma apgrozāmos līdzekļus veido uzņēmuma naudas līdzekļi, krājumi, debitori, nākamo periodu izmaksas. Apgrozāmie līdzekļi apņemt daudz ātrāk nekā pamatlīdzekļi. Tas jāņem vērā projektētājiem, plānotājiem un investoriem, jo tie ir ieinteresēti, lai pamatlīdzekļu īpatsvars uzņēmējdarbības ieguldījumos būtu pēc iespējas mazāks un ieguldīto līdzekļu aprīte ātrāka, jo katrs kapitāla aprītes cikls rada uzņēmumam zināmu ienākumu.

Kā pamatkapitālam, tā arī apgrozāmajam kapitālam to izmantošanas procesā ir jānodrošina uzņēmuma noteiktā peļņa. Šī peļņa tiek ģenerēta saimnieciskās darbības procesā, kurā kā darba līdzekļi tiek izmantoti apgrozāmie līdzekļi. Tomēr atsevišķi apgrozāmo līdzekļu elementi uzņēmumam dod tiešu ienākumu procentu veidā to izmantošanas procesā. Apgrozāmo līdzekļu izmantošanas rentabilitātes pārvaldīšanā ir pieņemts tos iedalīt divās grupās:

1. tiešu ienākumu nodrošinošie apgrozāmie līdzekļi, pie kuriem pieder īstermiņa depozīti bankā, procenti par naudas līdzekļu atlikumu bankas kontā;
2. apgrozāmie līdzekļi, kas nedod tiešu ienākumu: pie šīs grupas pieder visi pārējie apgrozāmie līdzekļi.

Apgrozāmo līdzekļu izmantošanas rentabilitāte tiek aprēķināta pēc sekojošas formulas:

$$\text{Apgrozāmo līdzekļu izmantošanas rentabilitāte} = \text{peļņa} / \text{apgrozāmo līdzekļu vidējā vērtība pētāmajā periodā} * 100 \quad (1,9)$$

Apgrozāmo līdzekļu rentabilitāte tiek izteikta procentos, un tā rāda, cik lielu peļņu pētāmajā periodā ir devis katrs apgrozāmajos līdzekļos ieguldīts lats.

Apgrozāmo līdzekļu aprītes būtiskākās īpatnības:

1. tie piedalās tikai vienā ražošanas vai pakalpojumu sniegšanas ciklā;

2. tie pilnībā ietilpst ražotās produkcijas vai sniegto pakalpojumu ražošanas izmaksās;
3. tie tiek kompensēti pilnīgi pēc ražotās produkcijas realizācijas.

2. SIA MADARA Cosmetics darbības raksturojums un finanšu analīze

2.1.SIA MADARA Cosmetics darbības raksturojums

Ideja par SIA „MADARA Cosmetics” uzņēmuma dibinātājiem radās 2004. gadā. Pēc tam norisinājās divu gadu ilgš zīmola un produkta izstrādes process, līdz 2006. gada augustā uzņēmums tika dibināts. Pirmie MADARA Cosmetics produkti veikalos parādījās 2006.gada decembrī. 2008.gada pavasarī uzņēmums piesaistīja finanšu investoru eksporta tirgu apguvei un jaunas ražotnes izveidei. MÁDARA kopš savas dzimšanas 2006.gada jūlijā no pieciem darbiniekiem trīs gadu laikā ir izaugusi līdz 30 cilvēku kolektīvam. Tie ir labākie mārketinga un dizaina speciālisti, ķīmiķi un citi profesionāļi - savas nozares eksperti. MÁDARA ir Latvijā ražota pilnībā dabiska un ekoloģiska kosmētika, kas ir sertificēta pēc starptautiskā ECOCERT (sertifikāts iegūts 2008. gada augustā) standarta. Tās sastāvā ir bioloģiski sertificēti ziedu un augu ekstrakti, kas auguši Baltijas reģionā, kā arī citas dabiskas vielas. MÁDARA iepakojums ir videi draudzīgs un otrreiz pārstrādājams. Produktu ražošanā tiek izmantoti ekoloģiski tīrīšanas līdzekļi, netiek veikti nekādi izmēģinājumi ar dzīvniekiem, un uzņēmums lieto energoefektīvas ražošanas iekārtas.

MADARAS ceļš sākas kādā no piecām bioloģiskajām saimniecībām Latvijā. Šīs saimniecības ir oficiāli sertificētas (regula EEK Nr.2092/91) - tas nozīmē, ka visi lauksaimniecības produkti tiek audzēti bioloģiski, dabiskā vidē, tie neatstāj ietekmi uz dabu un to augšana netiek mākslīgi stimulēta. Šīs saimniecības regulāri pārbauda biedrība "Vides kvalitāte", kas sertificē Latvijas biosaimniecības; pastarpināti šo saimniecību darbību uzrauga vēl citas augstākstāvošas vides organizācijas. Saimniecībās augi tiek īpaši kaltēti un ievākti, lai saglabātu pēc iespējas augstāku auga sastāva kvalitāti.

Līdz 2007.gada beigām uzņēmums ir izstrādājis un tirgū ieviesis ap 15 jauniem produktiem, tādējādi būtiski pilnveidojot MADARA produktu portfeli un skaidri ieskicējot darbību dabīgās kosmētikas produktu segmentā. 2007.gadā tika noslēgti sadarbības līgumi par produkcijas tirdzniecību ar labākajām kosmētikas tirdzniecības vietām Latvijā un Igaunijā.

Uzņēmums ir uzsācis produkcijas eksportu arī uz Lietuvu un Lielbritāniju. Ir izveidoti kontakti ar potenciālajiem uzņēmuma produkcijas izplatītājiem ap 20 pasaules valstīs. Produkcijas eksports uz šīm valstīm jābūt uzsāktam periodā no 2008.-2010.gadam. 2007.gadā jau tika attīstīta sadarbība ar kosmētikas izejvielu un iepakojuma piegādātājiem. Tiek pilnveidota arī uzņēmuma organizācija un izveidotas jaunas darba vietas, organizācijas pilnveidošana tika turpināta arī 2008.gadā.

2008.gadā SIA „MADARA Cosmetics” ir turpinājusi strauju izaugsmi dabīgās kosmētikas nozarē, būtiski kāpinot apgrozījumu gan Latvijā, gan eksporta tirgos. Sabiedrība realizēja vairākas būtiskas attīstības darbības: izveidoja jaunu ražotni un sertificēja produktus ECOCERT standartam, kas ir apliecinājums uzņēmuma ražotās produkcijas augstai kvalitātei. 2008.gadā Sabiedrība ir paplašinājusi darbību eksporta tirgos un uzsākusi produkcijas eksportu uz 12 jaunām valstīm, kopumā produkciju eksportējot uz 15 valstīm. Ir izveidoti kontakti ar potenciālajiem Sabiedrības produkcijas izplatītājiem vēl 15 pasaules valstīs. Produkcijas eksports uz šīm valstīm tiks uzsākts 2009.gadā. 2008.gadā tika attīstīta sadarbība ar kosmētikas izejvielu un iepakojuma piegādātājiem. 2009.gadā Sabiedrība plāno būtiski attīstīt MADARA produktu izplatīšanu ārvalstīs. Paredzams, ka Sabiedrība uzsāks darbību arī mazumtirdzniecībā. 2010.gadā uzņēmums plāno sākt eko pārtikas produkcijas ražošanu, tas nestu uzņēmumam papildus ienākumu. Pēc autore domām, dabīgā eko pārtikā Latvijā būtu inovatīvs un pieprasīts piedāvājums patērētājiem.

Uzņēmumu var uzskatīt par ļoti perspektīvu un inovatīvu Latvijas kosmētikas tirgū, jo tiek piedāvāti augstas kvalitātes produkti no Latvijā ražotām dabīgām izejvielām, kā mīnusu var atzīmēt dārga produkcijas pašizmaksa un līdz ar to augsta tās pārdošanas cena [12].

2.2. SIA MADARA Cosmetics finanšu analīze

2.2.1. Aktivitātes analīze

Aktivitātes koeficienti norāda uz to, cik efektīvi uzņēmums izmanto tam esošos resursus. Ja uzņēmumam ir pārāk daudz aktīvu, tad ieguldījumi tajos var būt nelietderīgi. Ja pietrūkst aktīvu, tad var būt, ka uzņēmums darbojas neefektīvi.

Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījuma koeficients parāda, cik reizes gada laikā debitoru parādi tiek pārvērsti par naudas līdzekļiem. Nav iespējams noteikt optimālu šī rādītāja lielumu, jo tas ļoti lielā mērā ir atkarīgs no nozares, kādā uzņēmums strādā. Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījuma koeficients tiek aprēķināts pēc sekojošas formulas:

Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījuma koeficients= Neto apgrozījums/debitori kopā (2.1.)

SIA „MADARA Cosmetics” autora aprēķinātie pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījuma koeficienti tiek apkopoti tabulā 2.1.

2.1.tabula

SIA „MADARA Cosmetics” Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījuma koeficientu dinamika no 2006.-2008.g.

Rādītāji	2006.g.	2007.g.	2008.g.
----------	---------	---------	---------

Debitori kopā (Ls)	5107	28718	338466
Neto apgrozījums (Ls)	6551	126159	399583
Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījuma koeficients	1.28	4.39	1.18

Pēc iegūtiem finanšu rezultātiem 2.1.tabulā var secināt, ka ieguldījumi aktīvos visienesīgākie bija 2007.gadā, debitoru parādi tika pārvērsti naudas līdzekļos 4,39 reizes, pateicoties straujam neto apgrozījuma pieaugumam un salīdzinoši nelieliem debitoru parādiem uz 2007.gada beigām. 2008.gadā situācija pasliktinājās un pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījuma rādītājs bija līdzīgs 2006.gada rādītājam, pateicoties lieliem debitoru parādiem 2008.gada beigās. 2008.gadā, salīdzinot ar 2007.gada beigām, debitoru parādu summa palielinājās par 1078,6%. Tas var radīt uzņēmumam nopietnas likviditātes problēmas.

Vidējais debitoru parādu iekasēšanas periods arī ir viens no uzņēmuma aktivitātes rādītājiem. Šis rādītājs parāda laiku, kas nepieciešams apmaksas saņemšanai no preces vai pakalpojuma pārdošanas brīža. Tas noteiks, vai uzņēmumam ir pietiekami labi izstrādātas iekasēšanas procedūras, kā arī vai klienti neaiztur maksājumus. Šis rādītājs lielā mērā ir atkarīgs no nozares, kurā strādā uzņēmums. Vidējais debitoru parādu iekasēšanas periods tiek aprēķināts pēc sekojošas formulas:

$$\text{Vidējais debitoru parādu iekasēšanas periods(dienas)} = 365 / \text{Pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījums} \quad (2.2)$$

SIA „MADARA Cosmetics” autora aprēķinātie vidējais debitoru parādu iekasēšanas periodi (dienas) tiek apkopoti 2.2.tabulā.

2.2.tabula

SIA „MADARA Cosmetics” vidējo debitoru parādu iekasēšanas periodu (dienas) dinamika no 2006.-2008.g.

Rādītāji	2006.g.	2007.g.	2008.g.
Vidējais dienu skaits gadā (dienas)	365	365	365
Pircēju un	1.28	4.39	1.18

pasūtītāju debeta apgrozījuma koeficients			
Vidējais debitoru parādu iekasēšanas periods(dienas)	286	84	310

Pēc iegūtiem rezultātiem 2.2.tabulā autore secina, ka visātrāk tika atgūta ieguldītā nauda no debitoriem 2007.gadā, vidējais debitoru parādu iekasēšanas periods 2007.gadā bija 84 dienas, pateicoties augstākajam analizētā periodā pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījuma koeficientam, kas bija 4.39. 2008.gadā debitoru maksājumi tika saņemti pēc 310 dienām, šis rādītājs pasliktinājies par 73%, salīdzinot ar 2007.gada rādītāju.

$$\text{Apgrozāmo līdzekļu kustība} = \text{Neto apgrozījums} / \text{apgrozāmie līdzekļi} \quad (2.3)$$

2.3.tabula

SIA „MADARA Cosmetics” apgrozāmo līdzekļu kustības dinamika no 2006.-2008.g.

Rādītāji	2006.g.	2007.g.	2008.g.
Neto apgrozījums (Ls)	6551	126159	399583
Apgrozāmie līdzekļi (Ls)	5584	59328	598053
Apgrozāmo līdzekļu kustība	1.17	2.13	0.67

Augsts koeficients norāda, ka uzņēmumam ir nepietiekams apgrozāmo līdzekļu daudzums, turpretī zems koeficients var norādīt uz esošo apgrozāmo līdzekļu neefektīvu izmantošanu.

No aprēķinātiem rezultātiem var secināt, ka uzņēmumam SIA „MADARA Cosmetics” piederošie apgrozāmie līdzekļi tiek izmantoti samērā efektīvi, koeficienti ir zemi, tas liecina par apgrozāmo līdzekļu pietiekamību uzņēmumā, bet tomēr 2008.gadā var konstatēt apgrozāmo līdzekļu neefektīvu turēšanu, par to liecina zems apgrozāmo līdzekļu kustības koeficients (0.67), kas ir zemākais pētāmajā laika periodā.

$$\text{Kopējo aktīvu apgrozījums} = \text{Neto apgrozījums} / \text{Kopējie aktīvi} \quad (2.4)$$

SIA „MADARA Cosmetics” kopējo aktīvu apgrozījuma dinamika no 2006.-2008.g.

Rādītāji	2006.g.	2007.g.	2008.g.
Neto apgrozījums (Ls)	6551	126159	399583
Kopējie aktīvi (Ls)	7232	68127	833574
Kopējo aktīvu apgrozījums	0.90	1.85	0.48

Pārāk zems koeficients parāda, ka investīcijas uzņēmumā ir bijušas pārāk lielas un nepieciešams likvidēt daļu pamatlīdzekļu un krājumu, kas dotu iespēju uzlabot uzņēmuma likviditāti. Ļoti augsts aktīvu apgrozījuma koeficients var norādīt arī uz to, uzņēmumam ir jāiegulda papildus līdzekļi avotos, lai izturētu konkurenci. Svarīgi ir pievērst uzmanību šī rādītāja dinamikai, lai gan koeficienta vērtību būtiski var ietekmēt aktīvu apjomu izmaiņas. Šīm izmaiņām būtu noderīgi pievērst īpašu uzmanību pirms izdarīt secinājumus par uzņēmuma darbības uzlabošanu vai pasliktināšanos.

Pēc aprēķinātiem rezultātiem autore secina, ka uzņēmuma kopējo aktīvu apgrozījuma koeficients 2007.gadā ir visaugstākais, tas liecina par uzņēmuma attīstību un ieguldīto aktīvu ienesīguma pietiekamību konkurentsipējas nodrošināšanai. Zemākais no rezultātiem ir 2008.gadā, kopējo aktīvu apgrozījums samazinājās par 48%, salīdzinot ar 2007.gada sasniegto rādītāju. Tas liecina par uzņēmuma darbības pasliktināšanos, 2008.gadā uzņēmums uz 1 ieguldīto latu ieguva tikai 0.48 santīmus, kas ir sliktākais rādītājs analizējamā periodā.

Uzņēmuma krājumu apgrozījums parāda, cik reizes ir notikusi krājumos ieguldītās naudas aprīte. Zems krājumu apgrozījums parāda, ka krājumos ieguldītā nauda nenes ienākumus, kā arī rada papildus izdevumus šo krājumu uzglabāšanā. Ja krājumu apgrozījums ir pārāk liels, tas var nozīmēt, ka kādā monētā var rasties problēmas ar izejvielām, kas var radīt ražošanas procesa pārrāvumus, kā arī var nebūt preces noliktavā, lai pilnībā apmierinātu klientu vajadzības.

Krājumu apgrozījums tiek aprēķināts pēc sekojošas formulas:

$$\text{Krājumu apgrozījums} = \text{Pārdotas produkcijas ražošanas izmaksas} / \text{Krājumi} \quad (2.5)$$

SIA „MADARA Cosmetics” krājumu apgrozījuma dinamika no 2006.-2008.g.

Rādītāji	2006.g.	2007.g.	2008.g.
Pārdotas produkcijas ražošanas izmaksas (Ls)	5733	45281	105128
Krājumi (Ls)	477	23912	245703
Krājumu apgrozījums	12.02	1.89	0.43

No aprēķinātiem rezultātiem 2.5.tabulā var secināt, ka 2006.gadā krājumi apritēja 12.02 reizes, tas liecina par uzņēmuma ražošanas aktivitāti, bet varēja rasties problēmas ar izejvielu pietiekamību, jo pieprasījums pēc tām bija augsts. 2007.gadā un 2008.gadā šis rādītājs strauji samazinājās par 96.42%, salīdzinot ar 2006.gada rādītāju, to sekmēja liels nerealizēto krājumu daudzums.

$$\text{Krājumu apgrozījuma periods (dienas)} = 365 / \text{Krājumu apgrozījums} \quad (2.6)$$

2.6.tabula

SIA „MADARA Cosmetics” krājumu apgrozījuma periodu (dienas) dinamika no 2006.-2008.g.

Rādītāji	2006.g.	2007.g.	2008.g.
Vidējais dienu skaits gadā (dienas)	365	365	365
Krājumu apgrozījuma koeficients	12.02	1.89	0.43
Vidējais krājumu realizācijas periods(dienas)	31	194	849

Pēc aprēķinātiem rezultātiem 2.6.tabulā var konstatēt, ka visaktīvākā un labāka krājumu realizācija bija notikusi 2006.gadā, krājumi tika pārdoti vidēji pēc 31 dienas no to iegādes brīža. 2008.gadā situācija pasliktinājās un krājumu realizācijas periods pagarinājās par 818 dienām, salīdzinot ar 2006.gada rādītāju. To sekmēja zems krājumu apgrozījuma līmenis.

Piegādātāju aprites periods rāda, cik dienas uzņēmumam būs nepieciešams, lai samaksātu savus rēķinus. Pēc šī rādītāja var spriest par piegādātāju parādu ietekmi uz finanšu cikla garumu un vajadzīgā kapitāla lielumu. Lai noteiktu kreditoru aprites ilgumu, vispirms ir jāaprēķina kreditoru aprites koeficientu. Tas tiek aprēķināts pēc sekojošas formulas:

$$\text{Kreditoru aprites koeficients} = \text{Ražošanas izmaksas} / (\text{Vidējie pamatdarbības kreditori} / 2) \quad (2.7.)$$

$$\text{Kreditoru aprites ilgums (dienas)} = 365 / \text{Kreditoru aprites koeficients} \quad (2.8)$$

2.7.tabula

SIA „MADARA Cosmetics” kreditoru aprites dinamika no 2006.-2008.g.

Rādītāji	2006.g.	2007.g.	2008.g.
Vidējais dienu skaits gadā (dienas)	365	365	365
Ražošanas izmaksas (Ls)	5733	45281	105128
Vidējie pamatdarbības kreditori (Ls)	7464	26528.5	120335.5
Kreditoru aprites koeficients	0.78	1.70	0.87
Kreditoru aprites ilgums	468	215	420

No aprēķinātiem rezultātiem 2.7.tabulā var secināt, ka visātrāk ar kreditoriem uzņēmums norēķinājās 2007.gadā, kreditoru aprites ilgums šajā gadā sastādīja 215 dienas, tas ir par 45%labāks radītājs, salīdzinot ar 2008.gada rādītāju, bet tomēr visā analizētā periodā norēķināšanās ar kreditoriem notiek ar lielu nokavēšanos, norēķināšanās politiku būtu jāpārskata uzņēmuma finansistiem.

Laika periods, kurā notiek naudas līdzekļu aprīte, ir atkarīgs no uzņēmuma ražošanas-komerčiālā riska garuma un naudas līdzekļu aprites. Šis periods veidojas no tā laika sprīža starp naudas līdzekļu izdevumiem par iepirktajām izejvielām un materiāliem un naudas līdzekļu ieņēmumiem no gatavās produkcijas pārdošanas. Šādu periodu sauc par finanšu ciklu, tā garumu ietekmē vairāki faktori:

1. uzņēmuma kreditēšanas periods no piegādātāju puses;
2. pircēju kreditēšanas periods no uzņēmuma puses;
3. izejvielu un materiālu atrašanās periods uzņēmuma noliktavā;
4. gatavās produkcijas ražošanas un uzglabāšanas periods uzņēmuma noliktavā.

Finanšu cikla garums ir viens no apgrozāmo līdzekļu izmantošanas efektivitātes rādītājiem. Jo īsāks ir finanšu cikls, jo efektīvāka ir apgrozāmo līdzekļu izmantošana.

Finanšu ciklu (dienās) var aprēķināt pēc formulas:

$$\text{Finanšu cikls} = \text{Krājumu aprites periods} + \text{Debitoru parādu aprites periods} - \text{Piegādātāju kredītu aprites periods} \quad (2.9)$$

Aprēķinam tiek izmantota 2.2., 2.6. un 2.7. tabulas.

2.8.tabula

SIA „MADARA Cosmetics” finanšu cikla dinamika no 2006.-2008.g.

Rādītāji (dienas)	2006.g.	2007.g.	2008.g.
Krājumu aprites periods	31	194	849
Debitoru parādu aprites periods	286	84	310
Piegādātāju kredītu aprites periods	468	215	420
Finanšu cikls	-151	63	739

Pēc aprēķinātiem finanšu rezultātiem 2.8.tabulā var konstatēt, ka finanšu cikls analizējamā periodā ir diezgan svārstīgs, labākais rezultāts ir 2007.gadā, 2008.gadā šis rādītājs pieauga par 91%, pateicoties lielajam krājumu aprites periodam un norēķināšanās ar kreditoriem. 2008.gadā pieaudzis debitoru parādu aprites periods par 73%, tas vērtējams negatīvi. 2006.gadā piegādātāju parādu aprites periods ir stipri vien lielāks par apgrozāmo līdzekļu iesaldēšanas periodu, līdz ar to finanšu cikls šajā gadā ir ar negatīvu zīmi.

2.2.2. Kapitāla struktūras analīze

Šie koeficienti apskata uzņēmuma kapitāla struktūru un indicē cik lielas papildus saistības uzņēmums ir spējīgs uzņemt. Pārmērīgs parāds var izraisīt bankrotu un nespēju iegūt nepieciešamos līdzekļus kritiskās situācijās.

Finanšu līdzsvara koeficients parāda uzņēmumu īpašnieku ieguldītas naudas īpatsvaru uzņēmuma aktīvos. Jo lielāks pašu kapitāla īpatsvars, jo stabilāka ir uzņēmuma finanšu struktūra, attiecīgi kreditori labprātāk kreditē uzņēmumu un paveras iespēja piekļūt lētākiem un lielākiem finanšu resursiem. Pārāk augsts rādītājs norāda, ka uzņēmumam ir jāsamazina parādu apjoms. Zems koeficients liecina par to, ka uzņēmumam nepieciešami papildus līdzekļi, lai uzlabotu savu ienesīgumu. Finanšu līdzsvara koeficients tiek aprēķināts pēc sekojošas formulas:

$$\text{Finanšu līdzsvara koeficients} = \frac{\text{Kopējie aktīvi}}{\text{Pašu kapitāls}} \quad (2.10)$$

SIA „MADARA Cosmetics” finanšu līdzsvara koeficientu dinamika no 2006.-2008.g.

Rādītāji (dienas)	2006.g.	2007.g.	2008.g.
Kopējie aktīvi (Ls)	7232	68127	833574
Pašu kapitāls (Ls)	(260)	20950	629662
Finanšu līdzsvara koeficients	27.82	3.25	1.32

Pēc aprēķinātiem rezultātiem 2.9.tabulā var secināt, 2006.gadā uzņēmumam bija nepieciešami papildus līdzekļi, lai uzlabotu savu ienesīgumu, jo pašu kapitāls šajā gadā bija negatīvs. 2007.gada un 2008.gada rādītāji ir normas robežās, tas nozīmē, ka uzņēmumam ir pietiekams pašu kapitāls attiecībā pret uzņēmuma kopējiem aktīviem.

Parāds pret pašu kapitālu raksturo, cik lielā mērā uzņēmums ir atkarīgs no aizņemtā kapitāla. Augsts rādītājs nozīmē, ka uzņēmums daudz izmanto aizņemto kapitālu, kas uzņēmumam rada papildus izmaksas procentu maksājumu veidā. Rādītāja novērtēšanai jāvērtē arī vidējais rādītājs nozarē, kā arī rādītāju dinamika. Ja rādītājam ir tendence pieaugt, tas norāda uz arvien pieaugošu uzņēmuma atkarību no aizņemtā kapitāla. Procentu maksājumi par aizņemto kapitālu ir nemainīgi, neatkarīgi no realizācijas apjoma, līdz ar to var ievērojami ietekmēt uzņēmuma stabilitāti mainoties realizācijas apjomam. Pārāk zems koeficients var liecināt par to, ka uzņēmumam nepieciešams piesaistīt papildus finanšu resursus, lai uzlabotu savu ienesīgumu. Parāds pret pašu kapitālu tiek aprēķināts pēc sekojošas formulas:

$$\text{Parāds pret pašu kapitālu} = \frac{\text{Kreditori kopā}}{\text{Pašu kapitāls}} \quad (2.11)$$

2.10.tabula

SIA „MADARA Cosmetics” parāda pret pašu kapitālu dinamika no 2006.-2008.g.

Rādītāji (dienas)	2006.g.	2007.g.	2008.g.
Kreditori (Ls)	7464	45593	195078
Pašu kapitāls (Ls)	(260)	20950	629662
Parāds pret pašu kapitāls	-28.70	2.17	0.30

Pēc iegūtiem rezultātiem 2.10 tabulā var secināt, ka 2006.gadā uzņēmumam bija vajadzība piesaistīt papildus finansējumu savas maksātspējas uzlabošanai, 2007. un 2008.gada šis rādītājs ir normas robežās, tas nozīmē, ka 2008.gadā, piemēram, uzņēmums piesaistīja tikai 0.30 santīmus uz 1 ieguldīto paša kapitāla latu. Tas ir vērtējams pozitīvi.

Rādītājs raksturo saistību summu, kura pienākas uz pašu kapitāla Ls 1,00. Rādītājs ir atkarīgs no saimnieciskās darbības rakstura un apgrozāmo līdzekļu aprites ātruma. Augsts šī rādītāja līmenis apliecinā, ka uzņēmums daudz izmanto aizņemtos līdzekļus. Zems līmenis rāda, ka uzņēmumam ārējā kapitāla piesaistīšana saistīta ar mazāku risku. Kreditori dod priekšroku zemākam šī koeficienta līmenim. Rādītājs raksturo finansiālo risku, ar kuru uzņēmums saskaras finansēšanas procesā un rāda ārējās finansēšanas lielumu. Jo zemāks ir rādītāja līmenis, jo augstāka ir uzņēmuma drošības pakāpe [1, 134 – 135].

2.2.3. Likviditātes analīze

Likviditātes (apgrozāmo līdzekļu) analīze aplūko uzņēmuma īstermiņa finansiālos rādītājus un likviditāti. Pamatā, tā sniedz priekšstatu par to, vai uzņēmums ir spējīgs tikt galā ar savām īstermiņa saistībām, kā arī ar īstermiņa finansiālajiem riskiem, ja tādi rodas.

Kopējās likviditātes koeficients tiek aprēķināts pēc sekojošas formulas:

Kopējās likviditātes koeficients (KLK) = $\frac{\text{Apgrozāmie līdzekļi}}{\text{Īstermiņa saistības}}$ [3, 303]
(2.12)

KLK par 2006.g. = $5584/7464 = 0.7481$

KLK par 2007.g. = $59328/42678 = 1.3901$

KLK par 2008.g. = $598053/71702 = 8.3408$

Ātras likviditātes vai starpseguma koeficients (SK) = $\frac{\text{Naudas līdzekļi} + \text{Īstermiņa vērtspapīri} + \text{Debitori}}{\text{Īstermiņa saistības}}$ [3,304] (2.13)

SK par 2006.g. = $5107/7464 = 0.6842$

SK par 2007.g. = $(6698+28718)/42678 = 0.8298$

SK par 2008.g. = $(13884+338466)/71702 = 4.9141$

Absolūtās likviditātes koeficients (ALK) = $\frac{\text{Naudas līdzekļi} + \text{Īstermiņa vērtspapīri}}{\text{Īstermiņa saistības}}$ [3, 304] (2.14)

ALK par 2006.g. = -

ALK par 2007.g. = $6698/42678 = 0.1569$

ALK par 2008.g. = $13884/71702 = 0.1936$

Tīrais apgrozāmais kapitāls = $\text{Apgrozāmie līdzekļi (Ls)} - \text{Īstermiņa saistības (Ls)}$ [3, 305]
(2.15)

TAK par 2006.g. = 5584- 7464= -1880

TAK par 2007.g. = 59328- 42678= 16650

TAK par 2008.g. = 598053- 71702= 526351

Veikto aprēķinu rezultāti par likviditātes izmaiņām tiek parādīti 2.11.tabulā. Aprēķiniem izmantota 1.pielikuma informācija.

2.11.tabula

SIA „MADARA Cosmetics” likviditātes koeficientu dinamika no 2006.g.-2008.g.

Rādītāji	2006.g.	2007.g.	2008.g.
Apgrozāmie līdzekļi (Ls) t.sk.	5584	59328	598053
Debitori	5107	28718	338466
Naudas līdzekļi	0	6698	13884
Īstermiņa saistības(Ls)	7464	42678	71702
Kopējās likviditātes koeficients	0.7481	1.3901	8.3408
Ātras likviditātes koeficients	0.6842	0.8298	4.9141
Absolūtās likviditātes koeficients	-	0.1569	0.1936

Pēc veiktā aprēķina un iegūto rezultātu apkopošanas 2.11. tabulā var konstatēt straujo apgrozāmo līdzekļu pieaugumu, 2007. gadā tas palielinājies gandrīz 11 reizēs, 2008. gadā vēl aptuveni 10 reizes. Tas liecina par straujo uzņēmuma attīstību. Turklāt ir palielinājušas īstermiņa saistības, to pieaugumu var vērtēt kā atbilstošu apgrozāmo līdzekļu pieaugumam.

Kopējās likviditātes koeficients 2006.gadā bija zem 1, tas nozīmē, ka uzņēmumam varēja rasties problēmas īstermiņa saistību maksājumos. Tā bija pateicoties tam, ka apgrozāmo līdzekļu apjoms 2006.gadā bija mazāks par īstermiņa saistību apjomu par 25%. Tomēr situācija uzlabojas jau 2007.g., šim koeficientam ir pozitīva tendence. 2008.gada kopējā likviditāte sastāda 8.34, tas

liecina par to, ka 2008.gadā ir notikusi neracionāla apgrozāmo līdzekļu izmantošana un nepietiekama īstermiņa kredītu izmantošana.

Ātrā (starpseguma) likviditāte 2006.g., 2007.g. ir normas robežās, bet jau 2008.g. tā strauji palielinājās aptuveni 6 reizes, pateicoties debitoru parādu un īstermiņa saistību straujam pieaugumam.

Absolūtās likviditātes koeficients par 2006.g. nav zināms, jo nav informācijas par naudas līdzekļu apjomu par šo laika periodu. 2007.g. rādītājs ir zem pieņemtās normas (0.2-0.25), tas nozīmē, ka uzņēmumam nav pietiekama brīvo naudas līdzekļu daudzuma, kuru varētu realizēt uzreiz un nokārtot savas īstermiņa saistības. 2008.g. šis rādītājs nedaudz uzlabojas, pateicoties naudas līdzekļu pieaugumam, bet joprojām paliek zem normas robežas.

Uzņēmuma likviditātes līmeni raksturo arī tīrā apgrozāmā kapitāla lielums, kura izmaiņas parādītas 2.12. tabulā.

2.12.tabula

SIA „MADARA Cosmetics” tīro apgrozāmo līdzekļu un kopējās maksātspējas koeficienta dinamika no 2006.g.-2008.g.

Rādītāji	2006.g.	2007.g.	2008.g.
Aktīvi(Ls)	7232	68127	833574
Apgrozāmie līdzekļi(Ls)	5584	59328	598053
Kopējās saistības(Ls)	7464	45593	195078
Īstermiņa saistības(Ls)	7464	42678	71702
Tīrie apgrozāmie līdzekļi (Ls)	-1880	16650	526351

Tīrā apgrozāmā kapitāla aprēķini liecina, ka 2006.gadā uzņēmums nespēja nokārtot savas īstermiņa finansiālās saistības ar esošajiem naudas līdzekļiem, jo īstermiņa saistības pārsniedza apgrozāmo līdzekļu daudzumu, bet jau 2007.gadā situācija strauji uzlabojas, šim rādītājam ir strauja pieauguma tendence, ko var vērtēt kā pozitīvu. Brīvo apgrozāmo līdzekļu palielināšanos veicināja apgrozāmo līdzekļu straujš pieaugums 2007.g. un 2008.gadā.

2.2.4. Bankrota diagnostika

Bankrota diagnostikai tika pielietots E.Altmaņa modelis. 2008.gada bankrota diagnostika pēc šī modeļa izskatās sekojoši:

$$X1 = \text{Tīrais apgrozāmais kapitāls} / \text{Aktīvu kopsumma} = 526351 / 833574 = 0.63$$

$$X2 = \text{Nesadalītā peļņa} / \text{Aktīvu kopsumma} = 712 / 833574 = 0.00085$$

$$X3 = \text{Peļņa pirms nodokļiem} / \text{Gada vidējā aktīvu vērtība} = 475 / 450850.5 = 0.001$$

$$X4 = \text{Akciju tirgus vērtība} / \text{Aizņemtais kapitāls} = -$$

$$X5 = \text{Neto apgrozījums} / \text{Gada vidējā aktīvu vērtība} = 399583 / 450850.5 = 0.8862$$

$$Z = 1,2 * X1 + 1,4 * X2 + 3,3 * X3 + 0,6 * X4 + 1,0 * X5 = 1,2 * 0.63 + 1,4 * 0.00085 + 3,3 * 0.001 + 0.6 * 0 + 1,0 * 0.8862 = 1.65$$

Z – skaitlis ir robežās no 0 līdz 1,8, tad bankrota iespējamība ir ļoti augsta. Uzņēmuma finansiālo stāvokli var uzlabot tikai radikālā pārmaiņas uzņēmuma finanšu un investīciju politikā. [7, 118]

2.2.5. Rentabilitātes analīze

Ienesīguma (rentabilitātes) koeficienti parāda uzņēmuma vadības lēmumu efektivitāti finanšu uzdevumu pildīšanai. Šie koeficienti norāda apgrozāmo līdzekļu, ilgtermiņa ieguldījumu un kreditoru administrēšanas ietekmi uz uzņēmuma darbību. Jo augstāks koeficients, jo labāk. Uzņēmuma ienesīguma noteikšanai aprēķina apgrozījuma, aktīvu, pašu kapitāla rentabilitāti, kā arī finanšu sviru. Apgrozījuma rentabilitāte tika parēķināta pēc sekojošas formulas:

$$\text{Apgrozījuma rentabilitāte (ROS) (\%)} = (\text{neto peļņa vai zaudējumi} / \text{neto apgrozījums}) * 100\% \quad (2.16)$$

$$\text{ROS 2006.gadā} = (2260) / 6551 * 100\% = (34.49)\%$$

$$\text{ROS 2007.gadā} = 21210 / 126159 * 100\% = 16.81\%$$

$$\text{ROS 2008.gadā} = 712 / 399583 * 100\% = 0.17\%$$

No aprēķinātiem rezultātiem var noteikt apgrozījuma rentabilitātes dinamiku, kā tas ir parādīts 2.13. tabulā

2.13.tabula

SIA „MADARA Cosmetics” apgrozījuma rentabilitātes dinamika par 2006.-2008.g.

Rādītāji	2006.g.	2007.g.	2008.g.
Pārskata perioda neto	(2260)	21210	712

peļņa (Ls)			
Neto apgrozījums (Ls)	6551	126159	399583
Apgrozījuma rentabilitāte (ROS) (%)	(34.49)%	16.81%	0.17%

Pēc aprēķinātiem datiem 2.13.tabulā var secināt, ka SIA „MADARA Cosmetics” 2006.gadā no 1 ieņēmumu lata zaudējumi bija 34,49 santīmi. 2007.gadā šīs rādītājs strauji uzlabojas, pateicoties straujam neto apgrozījuma un peļņas pieaugumam, no 1 ieņēmumu lata uzņēmums nopelnīja jau 16,81 santīmu, bet 2008.gadā situācija peļņas samazinājuma dēļ apgrozījuma rentabilitāte sastādīja 0.17 santīmus.

Aktīvu rentabilitāte (ROA) = (neto peļņa vai zaudējumi / vidējie aktīvi)*100% (2.17)

ROA 2006.gadā= (2260)/7232*100%= (31.25)%

ROA 2007.gadā= 21210/37679.50*100%= 56.29%

ROA 2008.gadā= 712/450850.50*100%= 0.15%

No aprēķinātiem rezultātiem var noteikt aktīvu rentabilitātes dinamiku, kā tas ir parādīts 2.14. tabulā

2.14.tabula

SIA „MADARA Cosmetics” aktīvu rentabilitātes dinamika par 2006.-2008.g.

Rādītāji	2006.g.	2007.g.	2008.g.
Pārskata perioda neto peļņa (Ls)	(2260)	21210	712
Aktīvu vidējā vērtība (Ls)	7232	37679.50	450850.50
Aktīvu rentabilitāte (ROA) (%)	(31.25)%	56.29%	0.15%

Pēc tabulas 2.14. var redzēt, ka 2006.gadā zaudējumu dēļ uzņēmumam uz vienu ieguldīto kapitāla latu bija 31, 25santīmu lieli zaudējumi, 2007.gadā situācija strauji uzlabojas, pateicoties aktīvu vidējās vērtības un peļņas straujam pieaugumam. 2008.gadā uzņēmuma peļņa no aktīviem strauji samazinājās un sastādīja 0.15 santīmus no 1 ieguldītā lata, to sekmēja aktīvu vērtības straujš

palielinājums un peļņas samazinājums, kā vienu no būtiskākajiem peļņas samazināšanas faktoriem var minēt lielas ražošanas un procentu maksājumu izmaksas un citus peļņu ietekmējošus faktoros (1.pielikums).

Izmantojot iepriekš minēto Duponta formulu un aprēķinātos rentabilitātes rādītājus, var aprēķināt aktīvu aprites ātrumu:

$$\text{Aktīvu rentabilitāte (ROA)} \\ \text{Aktīvu aprites ātrums} = \frac{\text{Apgrozījuma rentabilitāte (ROS)}}{\text{Aktīvu aprites ātrums}} = 0.90 \quad (2.18)$$

$$\text{Apgrozījuma rentabilitāte (ROS)} \\ (31.25) \% \\ \text{Aktīvu aprites ātrums 2006.g.} = \frac{(34.49)\%}{(31.25) \%} = 0.90 \quad (2.19)$$

$$56.29\% \\ \text{Aktīvu aprites ātrums 2007.g.} = \frac{16.81\%}{56.29\%} = 3.35 \quad (2.20)$$

$$0.15\% \\ \text{Aktīvu aprites ātrums 2008.g.} = \frac{0.17\%}{0.15\%} = 0.88 \quad (2.21)$$

Aktīvu aprites ātrums rāda, cik reizes aktīvi gada laikā pārvēršas par ieņēmumiem no pārdošanas. No iepriekš aprēķinātiem koeficientiem var konstatēt, ka vislabākā aktīvu aprite ir bijusi 2007.gadā, pateicoties augstai aktīvu rentabilitātei (ienesīgumam) šajā gadā.

Pašu kapitāla rentabilitāte (kapitāla atdeve) parāda, cik efektīvi tiek izmantots tas kapitāls, ko ir investējuši uzņēmumā īpašnieki. No ieguldītāja viedokļa šis ir viens no svarīgākajiem rādītājiem, jo parāda cik potenciālais investors nopelnīs no katra sava ieguldīta lata. Šis rādītājs bieži vien tiek salīdzināts ar baku depozītu ienesīgumu.

$$\text{Kapitāla atdeve (ROE)} = (\text{Pārskata perioda peļņa vai zaudējumi pēc nodokļiem (tīrie ieņēmumi)} / \text{vidējais pašu kapitāls}) * 100\% \quad (2.22)$$

$$\text{ROE 2006.gadā} = (2260 / 260) * 100\% = 869.23\%$$

$$\text{ROE 2007.gadā} = (21210 / 10345) * 100\% = 205.02\%$$

$$\text{ROE 2008.gadā} = (712 / 325306) * 100\% = 0.22\%$$

Pašu kapitāla rentabilitātes rādītāju dinamika parāda to izmaiņu tendences. 2.15. tabulā ir apkopoti iegūtie rezultāti.

2.15.tabula

SIA „MADARA Cosmetics” pašu kapitāla rentabilitātes dinamika no 2006.-2008.g.

Rādītāji	2006.g.	2007.g.	2008.g.
Gada tīrā peļņa (Ls)	(2260)	21210	712
Pašu kapitāla gada vidējā summa (Ls)	(260)	20950	629662
Pašu kapitāla rentabilitāte (ROE) (%)	(869.23)%	205.02%	0.22%

Pēc 2.15.tabulas redzams, ka vislielākā peļņa, rēķinot uz vienu pašu kapitāla latu (205,02 santīmi), ir bijusi 2007.gadā. Bet jau 2008.gadā pašu kapitāla rentabilitātes līmenis ir krasi samazinājies līdz pat 0.22 santīmiem no viena pašu kapitāla lata. Šo kritumu ir ietekmējis gan peļņas straujš samazinājums, gan liels pašu kapitāla summas pieaugums, kas savukārt vērtējams pozitīvi, jo tas parāda uzņēmuma ekonomisko izaugsmi. Pašu kapitāla rentabilitāte ir atkarīga no aktīvu rentabilitātes.

2.16.tabula

SIA „MADARA Cosmetics” apgrozāmo līdzekļu rentabilitātes dinamika no 2006.-2008.g.

Rādītāji	2006.g.	2007.g.	2008.g.
Gada tīrā peļņa (Ls)	(2260)	21210	712
Apgrozāmie līdzekļi (Ls)	5584	59328	598053
Apgrozāmo līdzekļu izmantošanas rentabilitāte (%)	(40.47%)	35.75%	0.12%

Novērtējot apgrozāmo līdzekļu dinamiku 2.16.tabulā var konstatēt, ka vislielāko peļņu no ieguldītajiem apgrozāmajiem līdzekļiem uzņēmums saņēma 2007.gadā, ieguvums sastādīja 35,75 santīmu no katra ieguldīta lata apgrozāmajos līdzekļos. 2008.gadā šis ieguvums samazinājās par

35.63 procenta punktiem, tas ir vērtējams negatīvi, jo peļņa ir samazinājusies par 97 %, salīdzinot ar iepriekšējo finansiālās darbības gadu.

3. SIA "MADARA Cosmetics" finanšu analīzes rādītāju pilnveidošanas iespējas

3.1. Bilances horizontālā analīze

Uzņēmuma nemateriālie ieguldījumi 2008.gadā strauji palielinājās par 7077,8%, šo straujo pieaugumu sekmēja patentu, licences iegāde uz 12920 latiem, uz tiem tika iztērēts par 7077,8% vairāk līdzekļu, salīdzinot ar 2007.gada rādītāju. Ilgtermiņa ieguldījumi no 2006.-2008.gadam strauji pieauga, 2008.gadā tie palielinājās gandrīz 27 reizes. Pamatlīdzekļos arī ir vērojams straujš rādītāja pieaugums, to sekmēja jauno ražošanas iekārtu iegāde. Salīdzinot ar 2006.gadu, ilgtermiņa ieguldījumi palielinājās gandrīz 143 reizēs. Tas liecina par uzņēmuma vēlmi ieguldīt ražošanā un veicināt peļņas gūšanu.

Uzņēmuma krājumi 2008.gadā, salīdzinot ar 2007.gada rādītāju, pieauga par 927,5%, uzņēmums iegādājies izejvielas ražošanai uz kopsummu 122369 lati, kas ir par 95841 latu vairāk nekā 2007.gadā. 2006.gadā uzņēmumam nebija ieguldīts izejvielās apgrozāmo līdzekļu trūkuma dēļ.

Analizējot debitoru parādu summas 2008.gadā, var secināt, ka pircēju un pasūtītāju parādi, salīdzinot ar 2007.gada rādītāju, palielinājās par 62399 latiem. Debitoru parādi 2007.gadā, salīdzinot ar 2006.gada rādītāju, pieauga 5,6 reizes. Tāpat uzņēmumam parādījās asociēto uzņēmumu parādi par summu 180 000 latiem. Šie negatīvi rādītāji liecina par produkcijas iegādātāju maksātspējas pasliktināšanu. To varēja ietekmēt ekonomiskā krīze, kas Latvijā un pasaulē sasniedza savu virsotni ap 2008.gadu.

Uzņēmuma naudas līdzekļi 2008.gadā palielinājās par 107.2%, salīdzinot ar 2007.gada rādītāju. 2006.gadā uzņēmuma brīvie likvidie naudas līdzekļi bilancē netika atspoguļoti.

Uzņēmuma apgrozāmie līdzekļi 2008.gadā, salīdzinot ar 2007.gada rādītāju, palielinājās aptuveni 10 reizes, bet, salīdzinot ar 2006.gada rādītāju, tie palielinājās 107 reizes. Iegūtie finanšu rezultāti liecina par uzņēmuma attīstību un straujo apgrozāmo līdzekļu pieaugumu bilancē.

Vērtējot uzņēmuma aktīvus, var secināt, ka 2008.gadā aktīvu kopsumma bija 833574 lati, tas ir 12 reizes vairāk nekā 2007.gadā, kad aktīvu kopsumma bija 68 127 lati. 2007.gadā, salīdzinot ar 2006.gada rādītāju, aktīvi ir palielinājušies 9,42 reizes. Tas nozīmē, ka uzņēmumam ir tendence palielināt savu aktīvu vērtību, aktīvu vērtības pieaugumu sekmē nemateriālo ieguldījumu, ilgtermiņa ieguldījumu, krājumu, debitoru un naudas līdzekļu straujš pieaugums.

Vērtējot uzņēmuma bilances pasīva posteņa pašu kapitāla izmaiņas, var secināt, ka 2008.gadā pašu kapitāls ir palielinājies par 2905,5%, salīdzinot ar 2007.gada rādītāju. 2006.gadā uzņēmuma pašu kapitāla rādītājs bija negatīvs, jo uzņēmumam bija (2260) lieli zaudējumi. Straujo

pašu kapitāla pieaugumu 2008.gadā sekmēja pamatkapitāla palielinājums par 73000 latiem, salīdzinot ar 2007.gada rādītāju. Uzņēmuma daļu vērtība 2008.gadā sastādīja 535 000 lati, 2007.gadā šis rādītājs bija 0. Tas liecina par straujo uzņēmuma vērtības pieaugumu.

Samazinājās uzņēmuma pārskata gada nesadalītā peļņa, 2008.gadā šis rādītājs samazinājās gandrīz 30 reizes, salīdzinot ar 2007.gada rādītāju.

Uzkrājumi nedrošajiem parādiem 2008.gadā tika palielināti par 457%, salīdzinot ar 2007.gada rādītāju. 2006.gadā uzkrājumu lielums bija tikai 28 lati, uzņēmums nespēja atļauties veidot lielākus uzkrājumus.

Ilgtermiņa kreditori 2008.gadā palielinājās 42 reizes, salīdzinot ar 2007.gada rādītāju. 2006.gadā ilgtermiņa kreditoru postenis bija 0, uzņēmumam pietika ar īstermiņa aizņēmumiem. Liela ilgtermiņa kreditoru summa var negatīvi ietekmēt kopējo likviditāti.

Īstermiņa kreditoru summa 2008.gadā pieauga par 68%, šo pieaugumu sekmēja citu aizņēmumu pieaugums par 10384 latiem, kā arī parādu pieaugums piegādātājiem un pārējiem kreditoriem. Atliekot maksājumus par izejvielām, citiem pasūtījumiem, uzņēmums var uz nelielu laika periodu palielināt savus apgrozāmos līdzekļus, kas būtu nepieciešami uzņēmējdarbības veicināšanai. Kreditoru politiku nosaka uzņēmuma vadība. Kreditoru kopsumma 2008.gadā ir 195078 lati, tas ir par 327,86% vairāk nekā 2007.gada beigās. Kreditoru kopsumma 2006.gadā ir 6 reizes mazāka nekā 2007.gadā. Tas liecina par uzņēmuma attīstību, parādi kreditoriem pieaug samērā proporcionāli.

Vērtējot uzņēmuma pasīvus, var secināt, ka 2008.gadā pasīvu kopsumma bija 833574 lati, tas ir 12 reizes vairāk nekā 2007.gadā, kad pasīvu kopsumma bija 68 127 lati. 2007.gadā, salīdzinot ar 2006.gada rādītāju, pasīvi ir palielinājušies 9,42 reizes. Iegūtie finanšu rezultāti liecina par uzņēmuma attīstību un straujo finansējuma pieaugumu bilancē [1.,3.Pielikums].

3.2. Bilances vertikālā analīze

2008.gadā ilgtermiņa ieguldījumu īpatsvars sastādīja 28,25%, 2007.gadā šis rādītājs sastādīja tikai 12,9%. Šī īpatsvara pieaugumu sekmēja nemateriālo ieguldījumu palielinājums par 7177%, salīdzinot ar 2007.gada rādītāju.

Pamatlīdzekļu īpatsvars 2008.gadā sastādīja 26,70%, pamatlīdzekļu vērtība, salīdzinot ar 2006.gada rādītāju, palielinājās 135 reizes. Tas liecina par uzņēmuma tehnisko izaugsmi, ražošanas attīstību.

Apgrozāmo līdzekļu īpatsvars 2008.gadā sastādīja 71,74% no kopējiem aktīviem, tas ir vērtējams pozitīvi un liecina par uzņēmuma ražošanas un produkcijas noieta aktivitāti. Apgrozāmie

līdzekļi, salīdzinot ar 2007.gadu, ir palielinājušies par 538725 latiem jeb par 1008%. Salīdzinot ar 2006.gadu, šis rādītājs palielinājās 107 reizes.

Krājumu īpatsvars apgrozāmajos līdzekļos 2008.gadā sastādīja 41%, 2007.gadā šis rādītājs bija 40%, tas nozīmē, ka uzņēmums turpina uzturēt krājumu lielumu proporcionāli uzņēmuma rīcībā esošajiem apgrozāmajiem līdzekļiem. Izejvielu krājumu īpatsvars kopējos krājumos 2008.gadā sastādīja 48%, bet gatavo ražojumu īpatsvars ir 49%. 2007.gadā šie rādītāji bija 97% un 3%. Tas liecina par to, ka uzņēmums 2008.gadā izlīdzināja produkcijas izejvielu un gatavo ražojumu krājumus, salīdzinot ar 2007.gadu. 2006.gadā krājumu īpatsvars apgrozāmajos līdzekļos sastādīja vien 8%.

Debitoru īpatsvars apgrozāmajos līdzekļos 2008.gadā sastādīja 56,59%, 2007.gadā- 48%. Šim rādītājam ir pieauguma tendence un tas liecina par debitoru maksāspējas pasliktināšanos.

2008.gadā asociēto uzņēmumu parādi no debitoriem kopā sastādīja 53,18% no visiem debitoru parādiem, kas ir samērā augsts rādītājs. Samazinot šo parādu, uzņēmumam uzlabosies maksāspēja un likviditāte. 2006.gadā debitoru parādi apgrozāmajos līdzekļos sastādīja 91,45%, tie galvenokārt bija pircēju un pasūtītāju parādi par summu 4886 lati. 2007.,2008.gadā šo rādītāju uzņēmums ievērojami samazināja, tas ir vērtējams pozitīvi.

Naudas līdzekļu īpatsvars apgrozāmajos līdzekļos 2008.gadā sastādīja 2%, 2007.gadā- 9%. Šo naudas līdzekļu samazinājumu par 7 procenta punktiem var vērtēt kā negatīvu, tomēr tas būtiski neietekmē uzņēmuma kopējo likviditāti, jo naudas līdzekļu summas ir nelielas, salīdzinot ar kopējo aktīvu vērtību.(2008.gadā-13884 lati, 2007.gadā-6698 lati). 2006.gadā uzņēmumam naudas līdzekļi nav bijuši.

Pašu kapitāla īpatsvars kopējos pasīvos 2008.gadā sastādīja 75,53%, 2007.gadā- 30,75%. Šo straujo pieaugumu sekmēja pamatkapitāla īpatsvara pieaugums, daļu vērtības pieaugums no 0 līdz 535000 latiem, liela nesadalītā peļņa par iepriekšējo gadu. 2006.gadā pamatkapitāla īpatsvars kopējos pasīvos sastādīja 27,65%. No iegūtiem rezultātiem var secināt, ka uzņēmums strauji attīstās un palielina pašu kapitāla vērtību, lai samazinātu aizņemto līdzekļu īpatsvaru kopējā bilancē.

Uzkrājumu īpatsvars 2008.gadā sastādīja 1%, 2007.gadā- 2% no kopējiem pasīviem. 2006.gadā šī attiecība bija 0,38%. Tas nozīmē, ka uzņēmums palielina uzkrājumu apmērus nedrošajiem parādiem, bet šis pieaugums varētu būt lielāks, ņemot vērā lielus debitoru parādus analizējamā periodā.

Kreditoru īpatsvars 2008.gadā sastādīja 23,40% no kopējiem pasīviem, 2007.gadā- 66,92%. 2006.gadā šī attiecība bija 103,20%. Pēc iegūtiem finanšu rezultātiem var secināt, ka 2006.gadā uzņēmuma parādi kreditoriem pārsniedza pasīvu lielumu, bet nākamajos finanšu darbības gados tie turpina samazināties, kas ir vērtējams pozitīvi. Kreditoru summu 2008.gadā ļoti ietekmēja

ilgtermiņa kreditoru pieaugums, to īpatsvars sastādīja 63,24% no visiem kreditoriem.

[1.,3.Pielikums]

3.3. Peļņas un zaudējuma pārskata horizontālā analīze

Neto apgrozījums 2008.gadā sastādīja 399583 lati, tas ir par 316,72% vairāk, salīdzinot ar 2007.gadu. Salīdzinot ar 2006.gadu, neto apgrozījums ir palielinājies par 61 reizi. Tas liecina par uzņēmuma straujo attīstību, produkcijas noieta straujo uzlabošanos.

Pārdotas produkcijas ražošanas izmaksas 2008.gadā palielinājās par 232,17%, 2007.gadā šis pieaugums sastādīja 789,83%. No iegūtiem analīzes rezultātiem var secināt, ka uzņēmums turpina palielināt ražošanas izmaksas, 2008.gadā to pieauguma temps samazinājās, tomēr skaitliski tas turpina pieaugt un 2008.gadā sastādīja jau 105128 lati.

Bruto peļņa 2008.gadā ir palielinājusies par 364,07%, 2007.gadā šis pieaugums sastādīja 9887,28%, kas ir ievērojams kāpums, salīdzinot ar 2006.gada bruto peļņas rādītāju. Bruto peļņas pieaugumu sekmēja neto apgrozījuma straujš pieaugums analizējamā periodā.

Pārdošanas izmaksas 2008.gadā pieauga par 294,53%, 2007.gadā šis pieaugums sastādīja 1869,59%. Šo straujo kāpumu sekmēja ražošanas un tirdzniecības vietu palielināšana, jauno veikalu atvēršana.

Administrācijas izmaksas 2008.gadā sastādīja 139330 lati, tas ir par 135079 latiem vairāk nekā 2007.gadā. Salīdzinot ar 2006.gadu, administrācijas izmaksas pieauga par 51 reizi. Uzņēmums palielina produkcijas noieta, līdz ar to palielinās administrācijas izmaksas.

Procentu maksājumi 2008.gadā, salīdzinot ar 2007.gadu, palielinājās 17 reizes jeb par 1654,20%. Šo pieaugumu sekmēja aizņemtā kapitāla pieaugums 2008.gadā. 2006.gadā procentu maksājumi sastādīja vien 17 lati, uzņēmums gandrīz neizmantoja un nebija spējīgs aizņemties lielos finanšu resursus sliktas maksāspējas dēļ 2006.gadā.

Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem un nodevām 2008.gadā sastādīja 475 lati, kas ir par 24 114 latiem jeb 5176,63% mazāk, salīdzinot ar 2007.gadu. Tik straujo peļņas kritumu ietekmēja lielas pārdošanas, ražošanas, administrācijas izmaksu pieaugums. 2007.gadā, salīdzinot ar 2006.gadu, peļņa pirms nodokļiem ir palielinājusies par 26849 latiem, kompensējot 2006.gadā iegūtos zaudējumus.

Tīrā peļņa 2008.gadā sastādīja 712 lati, tas ir par 2978,93% mazāk, nekā 2007.gadā. 2006.gadā uzņēmumam bija zaudējumi (2260) lati, pateicoties zemam neto apgrozījumam un kreditoru pārsvaram par uzņēmuma rīcībā esošajiem līdzekļiem [2,4.Pielikums].

3.4. Peļņas un zaudējuma pārskata vertikālā analīze

Neto apgrozījuma pieaugums 2008.gada beigās izsauca tā īpatsvara samazinājumu attiecībā pret bruto ieņēmumiem par 0,2%. Ražošanas izmaksu īpatsvars bruto ieņēmumos 2008.gadā sastādīja 35,70%.

2007.gadā- 55,98%. Bruto peļņas rādītājs ir tieši atkarīgs no neto apgrozījuma un ražošanas izmaksu lieluma.

Pārējo uzņēmuma saimnieciskās darbības ieņēmumu palielinājums 2008.gadā nespēja tikt līdzīgs apgrozījuma pieaugumam, tomēr to īpatsvars bruto ieņēmumos palielinājās par 0,078%, salīdzinot ar 2007.gadu.

3.5. Finanšu rādītāju analīze, to uzlabošanas iespējas

Uzņēmuma finansiālā stāvokļa uzlabošanu var panākt uz divu avotu rēķina: palielinot finansēšanas avotu apjomu vai samazinot ilgtermiņa ieguldījumu krājumu apjomu. Pēdējo var samazināt, veicot krājumu normēšanu, palielinot to aprites ātrumu. Debitoru parādu līmeni var pazemināt, izstrādājot atbilstošu kredītpolitiku un samazinot pircējiem noteikto norēķināšanas periodu. Ilgtermiņa ieguldījumu apjomu var samazināt, noslogojot pilnīgāk tehnoloģiskās iekārtas vai likvidējot liekās iekārtas. Stabils uzņēmuma finansiālais stāvoklis ir visu ekonomisko faktoru veiksmīgas un efektīvas pārvaldības rezultāts. Turpmāk autore analizēs iegūtos SIA MADARA Cosmetics finanšu rādītājus.

Apgrozāmo līdzekļu vērtība ir augstāka nekā īstermiņa saistību vērtība 2007. un 2008.gadā, tas nozīmē, ka uzņēmumam bija rezerves saistību dzēšanai uzņēmuma likvidācijas gadījumā. 2006.gadā īstermiņa saistības pārsniedza uzņēmuma apgrozāmos līdzekļus, rādījās grūtības ar likviditāti un uzņēmums izmantoja ārējo finansējumu likviditātes nodrošināšanai.

Ātrās likviditātes vai starpseguma koeficienta teorētiska pietiekamība, pēc dažu autoru domām, ir ap 0,7-1. Tomēr šāds lielums var būt nepietiekams, ja lielāko likvidu aktīvu daļu veido debitoru parādi. Ātrā (starpseguma) likviditāte 2006.g., 2007.g. ir normas robežās, bet jau 2008.g. tā strauji palielinājās aptuveni 6 reizes, pateicoties debitoru parādu un īstermiņa saistību straujam pieaugumam. Uzņēmumam būtu jāpanāk starpseguma likviditātes koeficienta samazināšanu vismaz līdz rādītājam 1, pārskatot debitoru parādnieku struktūru un izvērtēt no jauna vajadzību pēc īstermiņa aizņēmumiem, kas ir dārgs ārējais finansēšanas veids.

Absolūtās likviditātes koeficienta teorētiska pietiekamība ir 0,20- 0,25. Šis koeficients parāda, kādu daļu no īstermiņa saistībām var dzēst ar uzņēmuma rīcībā esošajiem maksāšanas līdzekļiem nekavējoties. Absolūtās likviditātes koeficients par 2006.g. nav zināms, jo nav informācijas par naudas līdzekļu apjomu par šo laika periodu. 2007.g. rādītājs ir zem pieņemtās

normas (0.2-0.25), tas nozīmē, ka uzņēmumam nav pietiekama brīvo naudas līdzekļu daudzuma, kuru varētu realizēt uzreiz un nokārtot savas īstermiņa saistības. 2008.g. šis rādītājs nedaudz uzlabojas, pateicoties naudas līdzekļu pieaugumam, bet joprojām paliek zem normas robežas. Uzņēmumam būtu jāatbrīvojas no liekiem krājumiem un jāpārskata debitoru pārvaldīšana politika, kā arī vajadzību pēc īstermiņa saistībām, kā tas tika minēts iepriekš.

Kopējās likviditātes koeficients 2006.gadā bija zem 1, tas nozīmē, ka uzņēmumam varēja rasties problēmas īstermiņa saistību maksājumos. Tā bija pateicoties tam, ka apgrozāmo līdzekļu apjoms 2006.gadā bija mazāks par īstermiņa saistību apjomu par 25%. Tomēr situācija uzlabojas jau 2007.g., šim koeficientam ir pozitīva tendence. 2008.gada kopējā likviditāte sastāda 8.34, tas liecina par to, ka 2008.gadā ir notikusi neracionāla apgrozāmo līdzekļu izmantošana un nepietiekama īstermiņa kredītu izmantošana. Lai nepieļautu līdzekļu „iesaldēšanu”, uzņēmumam būtu racionālāk ieguldīt tos jaunas produkcijas izstrādē vai citādi pārvērst tos pelnošajos aktīvos.

Tīrā apgrozāmā kapitāla aprēķini liecina, ka 2006.gadā uzņēmums nespēja nokārtot savas īstermiņa finansiālās saistības ar esošajiem naudas līdzekļiem, jo īstermiņa saistības pārsniedza apgrozāmo līdzekļu daudzumu, bet jau 2007.gadā situācija strauji uzlabojas, šim rādītājam ir strauja pieauguma tendence, ko var vērtēt kā pozitīvu. Brīvo apgrozāmo līdzekļu palielināšanos veicināja apgrozāmo līdzekļu straujš pieaugums 2007.g. un 2008.gadā. Uzņēmumam būtu jāturpina palielināt ražotās produkcijas noietu, jāsamazina īstermiņa saistības.

Vidējais debitoru parādu iekasēšanas periods ir viens no uzņēmuma aktivitātes rādītājiem. Pēc iegūtiem rezultātiem 2.2.tabulā autore secina, ka visātrāk tika atgūta ieguldītā nauda no debitoriem 2007.gadā, vidējais debitoru parādu iekasēšanas periods 2007.gadā bija 84 dienas, pateicoties augstākajam analizētā periodā pircēju un pasūtītāju debeta apgrozījuma koeficientam, kas bija 4.39. 2008.gadā debitoru maksājumi tika saņemti pēc 310 dienām, šis rādītājs pasliktinājies par 73%, salīdzinot ar 2007.gada rādītāju. Uzņēmumam būtu steidzīgi jāpārskata debitoru politiku, rūpīgāk jāanalizē debitoru maksāspēja un jāsamazina debitoru maksājumu saņemšanas termiņš.

No aprēķinātiem rezultātiem var secināt, ka uzņēmumam SIA „MADARA Cosmetics” piederošie apgrozāmie līdzekļi tiek izmantoti samērā efektīvi, koeficienti ir zemi, tas liecina par apgrozāmo līdzekļu pietiekamību uzņēmumā, bet tomēr 2008.gadā var konstatēt apgrozāmo līdzekļu neefektīvu turēšanu, par to liecina zems apgrozāmo līdzekļu kustības koeficients (0.67), kas ir zemākais pētāmajā laika periodā. Brīvie naudas līdzekļi būtu jāinvestē ražošanā vai citādi ieguldīt peļņas gūšanas nolūkos.

Pēc aprēķinātiem rezultātiem 2.6.tabulā var konstatēt, ka visaktīvākā un labāka krājumu realizācija bija notikusi 2006.gadā, krājumi tika pārdoti vidēji pēc 31 dienas no to iegādes brīža. 2008.gadā situācija pasliktinājās un krājumu realizācijas periods pagarinājās par 818 dienām,

salīdzinot ar 2006.gada rādītāju. To sekmēja zems krājumu apgrozījuma līmenis. Uzņēmumam būtu jāpaātrina krājumu apriti, līdz ar to uzlabojot kopējo uzņēmuma aktivitāti un krājumu ienesīgumu.

No aprēķinātiem rezultātiem 2.7.tabulā var secināt, ka visātrāk ar kreditoriem uzņēmums norēķinājās 2007.gadā, kreditoru aprites ilgums šajā gadā sastādīja 215 dienas, tas ir par 45%labāks rādītājs, salīdzinot ar 2008.gada rādītāju, bet tomēr visā analizētā periodā norēķināšanās ar kreditoriem notiek ar lielu nokavēšanos, norēķināšanās politiku būtu jāpārskata uzņēmuma finansistiem.

Pēc aprēķinātiem finanšu rezultātiem 2.8.tabulā var konstatēt, ka finanšu cikls analizējamā periodā ir diezgan svārstīgs, labākais rezultāts ir 2007.gadā, 2008.gadā šis rādītājs pieauga par 91%, pateicoties lielajam krājumu aprites periodam un norēķināšanās ar kreditoriem. 2008.gadā pieaudzis debitoru parādu aprites periods par 73%, tas vērtējams negatīvi. 2006.gadā piegādātāju parādu aprites periods ir stipri vien lielāks par apgrozāmo līdzekļu iesaldēšanas periodu, līdz ar to finanšu cikls šajā gadā ir ar negatīvu zīmi. Finanšu cikls ir jāuzlabo, tamdēļ būtu racionālāk paātrināt krājumu un debitoru maksājumu apriti, kā arī jāsamazina kreditoru maksājumu termiņu. Uzņēmuma finanšu ciklam jābūt tuvu nullei.

Pēc aprēķinātiem rezultātiem 2.9.tabulā var secināt, 2006.gadā uzņēmumam bija nepieciešami papildus līdzekļi, lai uzlabotu savu ienesīgumu, jo pašu kapitāls šajā gadā bija negatīvs. 2007.gada un 2008.gada rādītāji ir normas robežās, tas nozīmē, ka uzņēmumam ir pietiekams pašu kapitāls attiecībā pret uzņēmuma kopējiem aktīviem.

Pēc iegūtiem rezultātiem 2.10 tabulā var secināt, ka 2006.gadā uzņēmumam bija vajadzība piesaistīt papildus finansējumu savas maksāspējas uzlabošanai, 2007. un 2008.gada šis rādītājs ir normas robežās, tas nozīmē, ka 2008.gadā, piemēram, uzņēmums piesaistīja tikai 0.30 santīmus uz 1 ieguldīto paša kapitāla latu. Tas ir vērtējams pozitīvi.

Vērtējot neto apgrozījuma rentabilitāti pēc aprēķinātiem datiem 2.13.tabulā var secināt, ka SIA „MADARA Cosmetics” 2006.gadā no 1 ieņēmumu lata zaudējumi bija 34,49 santīmi. 2007.gadā šis rādītājs strauji uzlabojas, pateicoties straujam neto apgrozījuma un peļņas pieaugumam, no 1 ieņēmumu lata uzņēmums nopelnīja jau 16,81 santīmu, bet 2008.gadā peļņas samazinājuma dēļ apgrozījuma rentabilitāte sastādīja 0.17 santīmus. Uzņēmumam būtu jāpalielina neto apgrozījuma rentabilitāti, samazinot ražošanas un pārdošanas izmaksas, pārskatot uzņēmuma cenu politiku un citus izdevumus, kas ir saistīti ar produkcijas pārdošanu.

Vērtējot aktīvu rentabilitāti pēc tabulas 2.14. var redzēt, ka 2006.gadā zaudējumu dēļ uzņēmumam uz vienu ieguldīto kapitāla latu bija 31, 25santīmu lieli zaudējumi, 2007.gadā situācija strauji uzlabojas, pateicoties aktīvu vidējās vērtības un peļņas straujam pieaugumam. 2008.gadā uzņēmuma peļņa no aktīviem strauji samazinājās un sastādīja 0.15 santīmus no 1 ieguldītā lata, to sekmēja aktīvu vērtības straujš palielinājums un peļņas samazinājums, kā vienu no būtiskākajiem

peļņas samazināšanas faktoriem var minēt lielas ražošanas un procentu maksājumu izmaksas un citus peļņu ietekmējošus faktoros.

Vērtējot pašu kapitāla rentabilitāti pēc 2.15.tabulas redzams, ka vislielākā peļņa, rēķinot uz vienu pašu kapitāla latu (205,02 santīmi), ir bijusi 2007.gadā. Bet jau 2008.gadā pašu kapitāla rentabilitātes līmenis ir krasi samazinājies līdz pat 0.22 santīmiem no viena pašu kapitāla lata. Šo kritumu ir ietekmējis gan peļņas straujš samazinājums, gan liels pašu kapitāla summas pieaugums, kas savukārt vērtējams pozitīvi, jo tas parāda uzņēmuma ekonomisko izaugsmi. Pašu kapitāla rentabilitāte ir atkarīga no aktīvu rentabilitātes. Uzņēmumam būtu jāpiestrādā pie peļņas gūšanas, efektīvi izmantojot esošos finansiālos resursus.

Novērtējot apgrozāmo līdzekļu dinamiku 2.16.tabulā var konstatēt, ka vislielāko peļņu no ieguldītajiem apgrozāmajiem līdzekļiem uzņēmums saņēma 2007.gadā, ieguvums sastādīja 35,75 santīmu no katra ieguldīta lata apgrozāmajos līdzekļos. 2008.gadā šis ieguvums samazinājās par 35.63 procenta punktiem, tas ir vērtējams negatīvi, jo peļņa ir samazinājusies par 97 %, salīdzinot ar iepriekšējo finansiālās darbības gadu.

Uzņēmuma krājumi 2008.gadā, salīdzinot ar 2007.gada rādītāju, pieauga par 927,5%, uzņēmums iegādājies izejvielas ražošanai uz kopsummu 122369 lati, kas ir par 95841 latu vairāk nekā 2007.gadā. 2006.gadā uzņēmumam nebija ieguldīts izejvielās apgrozāmo līdzekļu trūkuma dēļ. Uzņēmumam būtu rūpīgi jāanalizē un regulāri jāpārskata krājumu sastāvu un lielumu, jo krājumu aprīte ir ļoti lēna, kā iepriekš tika aprēķināts.

Pašu kapitāla īpatsvars kopējos pasīvos 2008.gadā sastādīja 75,53%, 2007.gadā- 30,75%. Šo straujo pieaugumu sekmēja pamatkapitāla īpatsvara pieaugums, daļu vērtības pieaugums no 0 līdz 535000 latiem, liela nesadalītā peļņa par iepriekšējo gadu. 2006.gadā pamatkapitāla īpatsvars kopējos pasīvos sastādīja 27,65%. No iegūtiem rezultātiem var secināt, ka uzņēmums strauji attīstās un palielina pašu kapitāla vērtību, lai samazinātu aizņemto līdzekļu īpatsvaru kopējā bilancē.

Tīrā peļņa 2008.gadā sastādīja 712 lati, tas ir par 2978,93% mazāk, nekā 2007.gadā. 2006.gadā uzņēmumam bija zaudējumi (2260) lati, pateicoties zemam neto apgrozījumam un īstermiņa kreditoru pārsvaram par uzņēmuma rīcībā esošajiem līdzekļiem. Uzņēmumam ir jāpalielina tīrā peļņa, ņemot vērā straujo neto apgrozījuma pieaugumu.

Z – skaitlis ir robežās no 0 līdz 1,8, bankrota iespējamība ir ļoti augsta. Uzņēmuma finansiālo stāvokli var uzlabot tikai radikālā pārmaiņas uzņēmuma finanšu un investīciju politikā.

Secinājumi un priekšlikumi

Autore, pamatojoties uz diplomdarbā veikto izpēti, var izdarīt šādus secinājumus:

1. Finanšu analīze ir uzņēmuma saimnieciskās darbības analīzes sastāvdaļa, kas sastāv no divām savstarpēji cieši saistītām daļām: finanšu un vadības analīzes. Finanšu analīzes mērķis ir noskaidrot pārmaiņas un novirzes no plānotajiem rādītājiem, kā arī pārmaiņas par taksācijas periodu. Uzņēmuma vadībai finanšu koeficienti ir svarīgi tādēļ, ka pēc minētajiem koeficientiem par uzņēmuma saimniecisko darbību spriež akcionāri un kreditori.
2. SIA „MADARA Cosmetics” ātrā (starpseguma) likviditāte 2006.g., 2007.g. ir normas robežās, bet jau 2008.g. tā strauji palielinājās aptuveni 6 reizes, pateicoties debitoru parādu un īstermiņa saistību straujam pieaugumam.
3. SIA „MADARA Cosmetics” absolūtās likviditātes koeficients 2007.gadā ir zem pieņemtās normas (0.2-0.25), tas nozīmē, ka uzņēmumam nav pietiekama brīvo naudas līdzekļu daudzuma, kuru varētu nekavējoties izmantot savu īstermiņa saistību nokārtošanai. 2008.g. šis rādītājs nedaudz uzlabojas, pateicoties naudas līdzekļu pieaugumam, bet joprojām paliek zem normas robežas.
4. Tīrā apgrozāmā kapitāla aprēķini liecina, ka 2006.gadā uzņēmums SIA „MADARA Cosmetics” nespēja nokārtot savas īstermiņa finansiālās saistības ar esošajiem naudas līdzekļiem, jo īstermiņa saistības pārsniedza apgrozāmo līdzekļu daudzumu, bet jau 2007.gadā situācija strauji uzlabojas, šim rādītājam ir strauja pieauguma tendence, ko var vērtēt kā pozitīvu.
5. SIA „MADARA Cosmetics” vidējais debitoru parādu iekasēšanas periods ir viens no uzņēmuma aktivitātes rādītājiem. 2008.gadā debitoru maksājumi tika saņemti pēc 310 dienām, šis rādītājs pasliktinājies par 73%, salīdzinot ar 2007.gada rādītāju.
6. Visaktīvākā un labāka krājumu realizācija SIA „MADARA Cosmetics” bija notikusi 2006.gadā, krājumi tika pārdoti vidēji pēc 31 dienas no to iegādes brīža. 2008.gadā situācija pasliktinājās un krājumu realizācijas periods pagarinājās par 818 dienām, salīdzinot ar 2006.gada rādītāju.
7. No aprēķinātiem rezultātiem var secināt, ka visātrāk ar kreditoriem uzņēmums SIA „MADARA Cosmetics” norēķinājās 2007.gadā, kreditoru aprites ilgums šajā gadā sastādīja 215 dienas, tas ir par 45% labāks rādītājs, salīdzinot ar 2008.gada rādītāju.
8. SIA „MADARA Cosmetics” finanšu cikls analizējamā periodā no 2006.-2008.gadam ir diezgan svārstīgs, labākais rezultāts ir 2007.gadā, 2008.gadā šis rādītājs pieauga par 91%, pateicoties lielajam krājumu aprites periodam un norēķināšanās ar kreditoriem. 2008.gadā pieaudzis debitoru parādu aprites periods par 73%, tas vērtējams negatīvi.

9. Vērtējot neto apgrozījuma rentabilitāti, var secināt, ka SIA „MADARA Cosmetics” 2006.gadā no 1 ieņēmumu lata zaudējumi bija 34,49 santīmi. 2007.gadā šis rādītājs strauji uzlabojas, pateicoties straujam neto apgrozījuma un peļņas pieaugumam, no 1 ieņēmumu lata uzņēmums nopelnīja jau 16,81 santīmu, bet 2008.gadā peļņas samazinājuma dēļ apgrozījuma rentabilitāte sastādīja 0.17 santīmus.
10. Vērtējot aktīvu rentabilitāti, var redzēt, ka 2006.gadā zaudējumu dēļ SIA „MADARA Cosmetics” uzņēmumam uz vienu ieguldīto kapitāla latu bija 31, 25 santīmu lieli zaudējumi, 2007.gadā situācija strauji uzlabojas, pateicoties aktīvu vidējās vērtības un peļņas straujam pieaugumam. 2008.gadā uzņēmuma peļņa no aktīviem strauji samazinājās un sastādīja 0.15 santīmus no 1 ieguldītā lata.
11. Vērtējot pašu kapitāla rentabilitāti, var secināt, ka vislielākā peļņa, rēķinot uz vienu pašu kapitāla latu (205,02 santīmi), SIA „MADARA Cosmetics” uzņēmumam ir bijusi 2007.gadā. Bet jau 2008.gadā pašu kapitāla rentabilitātes līmenis ir krasi samazinājies līdz pat 0.22 santīmiem no viena pašu kapitāla lata.
12. Tīrā peļņa 2008.gadā sastādīja 712 lati, tas ir par 2978,93% mazāk, nekā 2007.gadā. 2006.gadā uzņēmumam SIA „MADARA Cosmetics” bija zaudējumi (2260) lati, pateicoties zemam neto apgrozījumam un īstermiņa kreditoru pārsvaram par uzņēmuma rīcībā esošajiem līdzekļiem.

Autore, pamatojoties uz diplomdarbā veikto izpēti un izdarītajiem secinājumiem, var izvirzīt šādus priekšlikumus:

1. SIA „MADARA Cosmetics” uzņēmumam būtu jāpanāk starpseguma likviditātes koeficienta samazināšanu vismaz līdz rādītājam 1, pārskatot debitoru parādnieku struktūru un izvērtēt no jauna vajadzību pēc īstermiņa aizņēmumiem, kas ir dārgs ārējais finansēšanas veids.
2. Absolūtās likviditātes uzlabošanai SIA „MADARA Cosmetics” uzņēmuma vadībai būtu jāatbrīvojas no liekiem krājumiem un jāpārskata debitoru pārvaldīšana politika, kā arī vajadzību pēc īstermiņa saistībām.
3. SIA „MADARA Cosmetics” brīvo apgrozāmo līdzekļu palielināšanos veicināja apgrozāmo līdzekļu straujš pieaugums 2007.g. un 2008.gadā. SIA „MADARA Cosmetics” uzņēmumam būtu jāturpina palielināt ražotās produkcijas noietu, ar to palielinot apgrozāmo līdzekļu daudzumu.
4. SIA „MADARA Cosmetics” uzņēmumam būtu steidzīgi jāpārskata debitoru politiku, rūpīgāk jāanalizē debitoru maksātspēja un jāsamazina debitoru maksājumu saņemšanas termiņš, panākot vai pat uzlabojot 2007.gada rādītāju, kad debitoru maksājumu iekasēšanas termiņš sastādīja 84 dienas.

5. SIA „MADARA Cosmetics” uzņēmuma vadībai būtu jāpaātrina krājumu apriti, līdz ar to uzlabojot kopējo uzņēmuma aktivitāti un krājumu ienesīgumu. Ideālā gadījumā būtu jāsasniedz 2006.gada apriti, kad krājumi apritēja 12.02 reizes.
6. SIA „MADARA Cosmetics” analizētā periodā no 206.-2008.gadam norēķināšanās ar kreditoriem notiek ar lielu nokavēšanos, norēķināšanās politiku būtu jāpārskata uzņēmuma finansistiem.
7. SIA „MADARA Cosmetics” finanšu cikls ir jāuzlabo, tamdēļ būtu racionālāk paātrināt krājumu un debitoru maksājumu apriti, kā arī jāsamazina kreditoru maksājumu termiņu. SIA „MADARA Cosmetics” uzņēmuma finanšu ciklam jābūt tuvu nullei.
8. SIA „MADARA Cosmetics” uzņēmumam būtu jāpalielina neto apgrozījuma rentabilitāti, samazinot ražošanas un pārdošanas izmaksas, pārskatot uzņēmuma cenu politiku un citus izdevumus, kas ir saistīti ar produkcijas pārdošanu.
9. SIA „MADARA Cosmetics” aktīvu rentabilitātes paaugstināšanai uzņēmuma vadībai pēc iespējas būtu jāsamazina ražošanas, pārdošanas un procentu maksājumu izmaksas un citus peļņu ietekmējošus faktorus.
10. Pašu kapitāla rentabilitāte ir atkarīga no aktīvu rentabilitātes. SIA „MADARA Cosmetics” uzņēmumam būtu jāpiestrādā pie peļņas gūšanas, efektīvi izmantojot iekšējos aktīvus. SIA „MADARA Cosmetics”, izmantojot lielus nerealizētos krājumu apjomus, varētu ražot jaunu produkciju vai pārdot liekos krājumus.
11. SIA „MADARA Cosmetics” uzņēmuma vadībai būtu jāpalielina tīrās peļņas rādītājs, ņemot vērā straujo neto apgrozījuma pieaugumu. To varētu panākt ar jaunas produkcijas līniju ieviešanu ražošanā, kas arī tiek plānots 2010.gadā.

Izmantotās literatūras un avotu raksturojums

1. LR likums „Par grāmatvedību” stājas spēkā 01.01.1993, pēdējie grozījumi 15.04.2009
2. LR likums „Gada pārskatu likums” stājas spēkā 01.01.1993, pēdējie grozījumi 25.03.2010
3. LR likums „Maksātspējas likums” stājas spēkā 01.01.2008, pēdējie grozījumi 01.07.2009
4. LGS Nr.1 „Finanšu pārskatu sagatavošanas pamatnostādnes”, pieņemts 05.02.2004
5. Alsina R., Zolotuhina K., Bojarenko J., “Vadības grāmatvedības pamati”, Rīga: Izdevniecība “Raka”, 2000.gads./1.-180.lpp./.
6. Benze J., “Finansu grāmatvedība”, Rīga, auditorfirma “Grāmatvedis”, 1998.gads, /322.lpp./.
7. Dūdele A., “Finanšu vadības pamati”, Rīga: Apgāds “Rasa ABC”, 2001.gads. /1. - 99.lpp./.
8. Januška M., “Firmas finansiāli ekonomiskā stāvokļa analīzes analīze”, Rīga, ZKC SIA “Inovācija”, 2002.gads, /40.lpp./.
9. Rurāne M., “Finanšu pārvaldība”, Rīga: Latvijas izglītības fonds, 2001. gads. -1. - 281.lpp./.
10. Rurāne M., “Finanšu menedžments”, Rīga: RSEBAA, 2006. Gads, /9 - 308.lpp./.
11. Šneidere R., „Finanšu analīzes metodes uzņēmuma maksātspējas prognozēšanai” Rīga: Izdevniecība „Lietišķās informācijas dienests”, 2009.gads-1.-207.lpp.
12. Vītola Ī., Soopa A., “Vadības grāmatvedība”, Jelgava, LLU, 2002.gads, /222.lpp./.
13. Ковалёв В.В. “Финансовый анализ: Методы и процедуры”, Москва: “Финаны и статистика”, 2002.год. /1. – 560.стр./.
14. Ramagopal, C., Financial Management, New Age International, 2008.gads, /1.-457.lpp./
15. Периодика «Деловые вести» №13 (915), Рига, издательство «Fenster», 06.04.2010./ 4.-5 .lpp./ Intervija ar SIA „MADARA Cosmetics” valdes locekli L.Tisenkopfi
16. Interneta lapa: www.fm.gov.lv skatīts 15.05.2010
17. Interneta lapa: www.lursoft.lv skatīts 15.05.2010
18. Interneta lapa: www.madara-cosmetics.lv skatīts 15.05.2010
19. Uzņēmuma npublicētie materiāli.
20. Uzņēmuma 2006., 2007., 2008.gada bilance.
21. Uzņēmuma 2006., 2007, 2008.gada peļņas vai zaudējumu aprēķins.

SIA „MADARA Cosmetics”
Gada pārskats par 2007.gadu

BILANCE

2007.gada 31.decembrī (latos)

AKTĪVS	Piezīmes numurs	2007. gads	2006. gads
1.ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI			
I. Nemateriālie ieguldījumi			
Koncesijas, patenti, licences, preču zīmes u.tml. tiesības	7	180	-
Kopā nemateriālie ieguldījumi		180	-
II. Pamatlīdzekļi			
Iekārtas un mašīnas	8	870	1131
Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	8	7 749	517
Kopā pamatlīdzekļi		8 619	1648
Kopā ilgtermiņa ieguldījumi		8 799	1648
2. APGROZĀMIE LĪDZEKĻI			
I. Krājumi			
1.Izejvielas, pamatmateriāli un palīgmateriāli		23 371	
2. Gatavie ražojumi un preces pārdošanai		541	477
Kopā krājumi		23 912	477
II. Debitori			
Pircēju un pasūtītāju parādi	9	27 161	4886
Citi debitori	10	1 367	208
Nākamo periodu izmaksas	11	190	13
Kopā debitori		28 718	5107
III. Naudas līdzekļi	12	6698	-
Kopā apgrozāmie līdzekļi		59 328	5584
Aktīvs kopā		68 127	7232

SIA „MADARA Cosmetics”
Gada pārskats par 2007.gadu

BILANCE

2007.gada 31.decembrī (latos)

PASĪVS	Piezīmes numurs	2007. gads	2006. gads
I PAŠU KAPITĀLS			
1. Akciju vai daļu kapitāls(pamatkapitāls)	13	2 000	2 000
2.Nesadalītā peļņa:			
iepriekšējo gadu nesadalītā peļņa		(2 260)	
pārskata gada nesadalītā peļņa		21 210	(2 260)
Kopā pašu kapitāls		20 950	(260)
II. UZKRĀJUMI			
Citi uzkrājumi	14	1 584	28
Uzkrājumi kopā		1 584	28
III KREDITORI			
Ilgtermiņa kreditori			
1. Citi aizņēmumi	15	2 678	-
2. Atlikta nodokļa saistības		237	-
Ilgtermiņa kreditori kopā:		2 915	-
Īstermiņa kreditori			
1. Citi aizņēmumi	16	9 537	5551
2. No pircējiem saņemtie avansi		703	-
3. Parādi piegādātājiem un darbuizņēmējiem		23 674	1314
4. Nodokļi un sociālās nodrošināšanas maksājumi	17	5 213	302
5. Pārējie kreditori	18	3 328	162
6. Uzkrātās saistības		223	135
Kopā īstermiņa kreditori		42 678	7464
Kopā kreditori		45 593	7464
Pasīvs kopā		68 127	7232

SIA „MADARA Cosmetics”
Gada pārskats par 2007.gadu

PELŅAS VAI ZAUDĒJUMU APRĒĶINS
par 2007. gadu (latos)

(Vertikālā formā klasificēts pēc apgrozījuma izmaksu metodes)

	Piezīmes numurs	2007. gads	2006. gads
Neto apgrozījums	1	126 159	6 551
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	2	45 281	5 733
Bruto peļņa vai zaudējumi		80 878	818
Pārdošanas izmaksas	3	51 582	2 759
Administrācijas izmaksas	4	4 251	309
Pārējie saimnieciskās darbības ieņēmumi		234	-
Pārējās uzņēmuma saimnieciskās darbības izmaksas	5	277	-
Pārējie procentu ieņēmumi un tam līdzīgi ieņēmumi		4	7
Procentu maksājumi un tam līdzīgas izmaksas	6	417	17
Peļņa vai zaudējumi pirms ārkārtas posteļiem un nodokļiem		24 589	(2 260)
Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem		24 589	(2 260)
Uzņēmumu ienākuma nodoklis par pārskata gadu		3 142	-
Atliktais UIN		237	-
Pārskata gada peļņa vai zaudējumi		21 210	(2 260)

SIA „MADARA Cosmetics”
Gada pārskats par 2008.gadu

Bilance

AKTĪVS	Piezīmes numurs	31.12.2008. LVL	31.12.2007. LVL
I. ILGTERMIŅA IEGULDĪJUMI			
I. Nemateriālie ieguldījumi			
Koncesijas, patenti, licences, preču zīmes u.tml. tiesības	9	12 920	180
Kopā nemateriālie ieguldījumi		12 920	180
II. Pamatlīdzekļi			
Iekārtas un mašīnas	10	174 471	870
Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	10	48 130	7 749
Kopā pamatlīdzekļi		222 601	8 619
Kopā ilgtermiņa ieguldījumi		235 521	8 799
2. APGROZĀMIE LĪDZEKĻI			
I. Krājumi			
1. Izcjvielas, pamatmateriāli un palīgmateriāli		119 212	23 371
2. Gatavie ražojumi un preces pārdošanai		122 369	541
3. Avansa maksājumi par precēm		4 122	-
Kopā krājumi		245 703	23 912
II. Debitori			
Pircēju un pasūtītāju parādi	11	89 560	27 161
Asociēto uzņēmumu parādi	12	180 000	-
Citi debitori	13	21 604	1 367
Istermiņa aizdevumi uzņēmuma līdzīpašniekiem un vadībai	14	26 200	-
Nākamo periodu izmaksas	15	986	190
Uzkrātie ieņēmumi	16	20 116	-
Kopā debitori		338 466	28 718
III. Naudas līdzekļi	17	13 884	6698
Kopā apgrozāmie līdzekļi		598 053	59 328
Aktīvs kopā		833 574	68 127

SIA „MADARA Cosmetics”
Gada pārskats par 2008.gadu

Bilance

PASĪVS	Piezīmes numurs	31.12.2008. LVL	31.12.2007. LVL
I PAŠU KAPITĀLS			
1. Akciju vai daļu kapitāls (pamatkapitāls)	18	75 000	2 000
2. Akciju (daļu) emisijas uzcelojums		535 000	-
3. Nesadalītā peļņa:			
icpriekšējo gadu nesadalītā peļņa		18 950	(2 260)
pārskata gada nesadalītā peļņa		712	21 210
Kopa pašu kapitāls		629 662	20 950
II. UZKRĀJUMI			
Citi uzkrājumi	19	8 834	1 584
Uzkrājumi kopā		8 834	1 584
III KREDĪTORI			
Ilgtermiņa kreditori			
1. Citi aizņēmumi		-	2 678
3. Pārējie kreditori	20	123 376	
2. Atlikta nodokļa saistības		-	237
Ilgtermiņa kreditori kopā:		123 376	2 915
Īstermiņa kreditori			
1. Citi aizņēmumi	21	19 921	9 537
2. No pircējiem saņemtie avansi		168	703
3. Parādi piegādātājiem un darbuzņēmējiem		29 285	23 674
4. Nodokļi un sociālās nodrošināšanas maksājumi	22	7 886	5 213
5. Pārējie kreditori	23	13 553	3 328
6. Uzkrātās saistības	24	889	223
Kopa īstermiņa kreditori		71 702	42 678
Kopā kreditori		195 078	45 593
Pasīvs kopā		833 574	68 127

SIA „MADARA Cosmetics”
Gada pārskats par 2008.gadu

Peļņas vai zaudējumu aprēķins

	Piezīmes Nr.	2008. gads LVL	2007. gads LVL
Neto apgrozījums	1	399 583	126 159
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	2	105 128	45 281
Bruto peļņa vai zaudējumi		294 455	80 878
Pārdošanas izmaksas	3	151 927	51 582
Administrācijas izmaksas	4	139 330	4 251
Pārējie saimnieciskās darbības ieņēmumi	5	23 791	234
Pārējās uzņēmuma saimnieciskās darbības izmaksas	6	24 972	277
Pārējie procentu ieņēmumi un tam līdzīgi ieņēmumi	7	5 356	4
Procentu maksājumi un tam līdzīgas izmaksas	8	6 898	417
Peļņa vai zaudējumi pirms ārliktas posteļiem un nodokļiem		475	24 589
Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem		475	24 589
Uzņēmumu ienākuma nodoklis par pārskata gadu		-	3 142
Atliktā Uzņēmuma ienākuma nodokļa samazinājums		(237)	-
Atliktā Uzņēmuma ienākuma nodokļa palielinājums		-	237
Pārskata gada peļņa vai zaudējumi		712	21 210

Diplomdarbs „SIA MADARA Cosmetics finanšu stāvokļa analīze un tā pilnveidošanas iespējas” izstrādāts LU Ekonomikas un vadības fakultātē.

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

Autore: Irina Mahinova _____

(paraksts, datums)

Rekomendēju darbu aizstāvēšanai

Vadītājs: M.oec., lektors Ivars Vanags _____

(paraksts, datums)

Recents: pētnieks Mārtiņš Danusēvičs _____

(paraksts, datums)

Darbs iesniegts Finanšu katedrā _____

Lietvede: Ilze Mozule _____

Darbs aizstāvēts Valsts pārbaudījumu komisijas sēdē

_____ Prot. Nr. _____ vērtējums _____

Komisijas sekretāre: _____