

**MYKOLO ROMERIO UNIVERSITETO  
VIEŠOJO VALDYMO IR VERSLO FAKULTETAS  
VERSLO IR EKONOMIKOS INSTITUTAS**

**VALDA ŽILINSKIENĖ**

**DIDMENINĖS PREKYBOS ĮMONIŲ PREKINIO  
KREDITO RIZIKOS EFEKTYVUMO VERTINIMAS**

**Magistro baigiamasis darbas**

**Vadovė**

**Doc. Dr. Dalia Daujotaitė**

**VILNIUS, 2022**

**MYKOLO ROMERIO UNIVERSITETO  
VIEŠOJO VALDYMO IR VERSLO FAKULTETAS  
VERSLO IR EKONOMIKOS INSTITUTAS**

**DIDMENINĖS PREKYBOS ĮMONIŲ PREKINIO  
KREDITO RIZIKOS EFEKTYVUMO VERTINIMAS**

**Veiklos audito magistro baigiamasis darbas**

**Studijų programa 6211LX075**

Konsultantas

Vadovė

**Doc. Dr. Dalia Daujotaitė**

Recenzentas

Atliko

**Valda Žilinskienė**

VILNIUS, 2022

## TURINYS

<b>ĮVADAS</b> .....	<b>6</b>
<b>1. DIDMENINĖS PREKYBOS ĮMONIŲ SAMPRATA BEI PREKINIO KREDITO RIZIKOS VERTINIMO TEORINĖ ANALIZĖ</b> .....	<b>9</b>
<b>1.1. Didmeninės prekybos įmonių samprata bei funkcijos</b> .....	<b>9</b>
<b>1.2. Didmeninės prekybos įmonių teisinis reglamentavimas</b> .....	<b>13</b>
<b>1.3. Prekinio kredito rizikai būdingi bruožai</b> .....	<b>18</b>
<b>1.4. Prekinio kredito rizikos ypatumai</b> .....	<b>24</b>
<b>2. DIDMENINĖS PREKYBOS ĮMONIŲ PREKINIO KREDITO RIZIKOS MAŽINIMO TYRIMO METODIKA</b> .....	<b>29</b>
<b>2.1. Didmeninės prekybos įmonių sandara Lietuvoje</b> .....	<b>29</b>
<b>2.2. Tyrimo problemos pagrindimas</b> .....	<b>33</b>
<b>2.3. Tyrimo metodologija</b> .....	<b>35</b>
<b>3. DIDMENINĖS PREKYBOS ĮMONIŲ PREKINIO KREDITO RIZIKOS MAŽINIMO TYRIMO REZULTATAI</b> .....	<b>40</b>
<b>3.2. Didmeninės prekybos įmonių apklausos rezultatai</b> .....	<b>40</b>
<b>3.3. Didmeninės prekybos įmonių finansinių rodiklių analizės rezultatai</b> .....	<b>44</b>
<b>3.4. Didmeninės prekybos įmonių tyrimo apibendrinimas</b> .....	<b>50</b>
<b>IŠVADOS IR SIŪLYMAI</b> .....	<b>54</b>
<b>LITERATŪRA</b> .....	<b>57</b>
<b>ANOTACIJA</b> .....	<b>61</b>
<b>ANNOTATION</b> .....	<b>62</b>
<b>SANTRAUKA LIETUVIŲ KALBA</b> .....	<b>63</b>
<b>SUMMARY</b> .....	<b>65</b>
<b>PRIEDAI</b> .....	<b>67</b>
<b>1 PRIEDAS Prekinio kredito rizikos valdymo įvertinimo klausimynas</b> .....	<b>67</b>
<b>2 PRIEDAS Įmonių dalyvavusių tyrime finansiniai rodikliai</b> .....	<b>69</b>

## LENTELĖS

<b>1 lentelė. Didmeninės prekybos įmonių grupės.....</b>	<b>12</b>
<b>2 lentelė. Prekinio kredito apibrėžimo interpretacijos.....</b>	<b>19</b>
<b>3 lentelė. Prekinio kredito pagrindiniai principai.....</b>	<b>22</b>
<b>4 lentelė. Prekinio kredito rizikos rūšys.....</b>	<b>24</b>
<b>5 lentelė. Prekinio kredito rizikų valdymo metodikos peržiūrėjimas.....</b>	<b>41</b>

## PAVEIKSLAI

1 pav. Didmeninės prekybos įmonių funkcijos.....	11
2 pav. Didmeninės prekybos įmonių apyvarta Eur, 2019-2021m.....	15
3 pav. Didmeninės prekybos įmonių skirstymas.....	17
4 pav. Didmeninės prekybos įmonių prekinio kredito skirstymas.....	21
5 pav. Didmeninės prekybos įmonių pasiskirstymas pagal veiklos rūšis bei apyvartą 2020-2021 metų, mln. Eur.....	29
7 pav. Didmeninės prekybos įmonėse dirbančių asmenų skaičius 2020 – 2022 metais pagal Sodra duomenis.....	31
8 pav. Didmeninės prekybos įmonių veiklos rodiklių palyginimas.....	32
9 pav. Baigiamojo darbo tiriamosios dalies schema.....	35
10 pav. Didmeninės prekybos įmonių pasiskirstymas, kurios naudoja trečiųjų šalių pagalbą vertinant prekinio kredito riziką.....	42
11 pav. Didmeninės prekybos įmonių pasiskirstymas, kurios dirba su didžiausios rizikos įmonėmis.....	43
12 pav. Tyrime atrinktų įmonių pasiskirstymas pagal apyvartą ir darbuotojų skaičių.....	44
13 pav. Tyrime atrinktų įmonių pasiskirstymas pagal grynąjį pelną.....	45
14 pav. Tyrime atrinktų įmonių pasiskirstymas pagal gryno pelno maržos rodiklius.....	46
15 pav. Tyrime atrinktų įmonių pasiskirstymas pagal ROA ir ROE rodiklius.....	47
16 pav. Tyrime atrinktų įmonių pasiskirstymas pagal bendro likvidumo koeficientą.....	49
17 pav. Tyrime atrinktų įmonių pasiskirstymas pagal pagrindinius finansinius veiklos rodiklius - apibendrinimas.....	51
18 pav. Tyrime atrinktų įmonių pasiskirstymas pagal bendrąjį likvidumo koeficientą.....	52

## ĮVADAS

**Temos aktualumas.** Kiekvienais metais visame Pasulyje didmeninės prekybos įmonių skaičius nuolat auga, o užimama rinkos dalis plečiasi. Statistikos departamento duomenimis, didmeninės prekybos įmonių pardavimo pajamos per pora paskutinių metų ištiesai augo. Taigi 2019 metais užfiksuotos 47 mlrd. Eur pardavimo pajamos, 2020 metais jos jau siekė 50 mlrd. Eur. O praėjusiais, 2021 metais pardavimo pajamos sudarė 60 mlrd. Eur. 2022 metų pradžia Statistikos departamente kaip pagrindinę veiklą ar papildomą veiklą – didmeninę prekybą yra deklaravusios 24 513 įmonių iš 181 000 viso veiklą vykdančių įmonių Lietuvoje. Didmeninės prekybos įmonėse pagal 2022 02-24 Sodros duomenis dirbo – 17 159 asmenys.

Lietuvoje bei pasaulyje nuolat augančiam didmeninės prekybos įmonių skaičiui ir užimamai rinkos daliai, auga ir įmonės supančios rizikos, viena pagrindinių – prekinio kredito rizika. Ją analizuoti bei stebėti reikia nepertraukiamai. Prekinio kredito rizika išskiriama, kaip viena reikšmingiausių pastaruoju metu, kada didmeninės prekybos įmonės nori išlaikyti kuo didesnę pirkėjų skaičių ir nesumažinti augančių pardavimų, stabiliai laikytis nuolat augančioje konkurencinėje aplinkoje, sudaryti klientams kuo patrauklesnes atsiskaitymo galimybes ir pačioms įmonėms išlaikyti patrauklumą prieš investuotojus. Tinkamai valdyti ir stebėti prekinio kredito riziką sudėtinga, nes nėra vieningos metodikos ar taisyklių, kuriomis vadovaujantis visos didmeninės prekybos galėtų tinkamai įvertinti prekybinius santykius ir kuo mažiau rizikuoti pardavimais, apyvarta, veiklos tęstinumu ir galiausiai pelnu. Be to, nesant tinkamam prekinio kredito rizikos valdymui, atsižengiama į vidaus kontrolę, jos veiksmingumą, metodiką. Todėl darbe nagrinėjama, kiek svarbu didmeninės prekybos įmonėms turėti patvirtintą prekinio kredito rizikų valdymo metodiką, kuri apimtų ir prekinio kredito rizikos stebėjimą, rizikos minimalizavimą, efektyvų duomenų naudojimą, nepertraukiamą atsiskaitymo kontrolę ir iš to daromas išvadas.

**Tyrimo problema.** Plečiantis didmeninės prekybos įmonių skaičiui Lietuvoje auga ir rizikos, kurios turi tiesioginės įtakos tolimesniam įmonių veiklos tęstinumui bei pelningumui. Įmonėms trūksta žinių, gebėjimų ir galimybių tinkamai įvertinti klientus, valdyti rizikas ir mažinti keliamą prekinio kredito riziką. Didmeninės prekybos įmonės neturi vieningos priemonės prekiniam kredito rizikos mažinimui, todėl svarbu tirti esamas ir papildomai galimas priemones rizikos valdymui, įvertinti ar turimos rizikos valdymo priemonės veiksmingos ir naudojamos nepertraukiamai, kaip jos lemia didmeninės prekybos įmonių veikos rezultatus.

**Darbo tikslas.** Remiantis atlikta literatūros šaltinių analize, numatyti kurių didmeninės prekybos įmonių veikla efektyvesnė, vertinant pelningumo, likvidumo rodiklius tų įmonių, kurios naudoja prekinio kredito rizikos vertinimo metodiką su tomis, kurios ja nesinaudoja. Šiam tikslui pasiekti yra įgyvendinami tokie **uždaviniai**:

1. Analizuoti didmeninės prekybos įmonių veiklą bei funkcija;
2. Apžvelgti didmeninės prekybos įmonių steigimą, plėtros galimybes ir veiklos reglamentavimą;
3. Išnagrinėti didmeninės prekybos įmonių prekinio kredito rizikos ypatumus bei šiai rizikai būdingus bruožus;
4. Išnagrinėti prekinio kredito rizikos mažinimo ir valdymo galimybes didmeninės prekybos įmonėse;
5. Įvertinti didmeninės prekybos įmonėse naudojamų prekinio kredito rizikos mažinimo metodikų efektyvumą.

**Darbe naudoti metodai.** Mokslinės literatūros ir Lietuvos Respublikoje galiojančių teisės aktų apibendrinamoji analizė. Naudoti informacijos rinkimo ir tyrimo metodai, sisteminė analizė, aprašomasis metodas, taikytas statistinių duomenų stebėjimas ir analizė, anketinė įmonių apklausa bei apklausos metu surinktų duomenų empirinis tyrimas, finansinių veiklos ataskaitų analizė bei turinio analizė.

**Naudoti šaltiniai.** Baigiamajame arbe yra naudojami mokslinės literatūros šaltiniai, remiamasi Lietuvos Respublikos Statistikos departamento duomenimis, laisvais Sodra duomenimis, įstatymais, įmonių veiklos ataskaitomis, audituotomis įmonių ataskaitoms. Naudojamas įmonių finansinių ataskaitų ir veiklos rodiklių palyginimas, Registrų centro duomenys, vertinamos nepriklausomų tarptautinių kredito vertintojų ataskaitos.

**Darbo struktūra.** Baigiamasis darbas susideda iš trijų pagrindinių dalių. Pirmoje darbo dalyje pateikiama didmeninės prekybos įmonių samprata, jų klasifikacija, įmonių veiklos funkcijos, prekybos įstatymas, teisinis reglamentavimas. Taip pat išanalizavus mokslinę literatūrą pateikiamas prekinio kredito rizikos apibrėžimas bei jo reikšmė, prekinio kredito rizikai būdingi bruožai, pagrindiniai prekinio kredito rizikos ypatumai.

Antroje darbo dalyje – metodologinėje, pateikta didmeninės prekybos įmonių metodologija, joje atsispindi didmeninės prekybos įmonių sandara, tyrimo imtis, baigiamojo darbo tyrimui naudojami metodai, bei jų savybės. Apibendrinama baigiamajam darbui iškelta problema.

Trečiojoje dalyje atlikto empirinio tyrimo bei finansinių rodiklių analizės apibendrinimas, gautų rezultatų aptarimas bei išvados.



# 1. DIDMENINĖS PREKYBOS ĮMONIŲ SAMPRATA BEI PREKINIO KREDITO RIZIKOS VERTINIMO TEORINĖ ANALIZĖ

## 1.1. Didmeninės prekybos įmonių samprata bei funkcijos

Paskutinio amžius pokyčiai, ekonominė situacija, politika ir kt. nulėmė nemažai pokyčių, kurie turėjo įtakos verslų plėtrai ir įsitvirtinimui. Prekyba viena iš verslo sričių, kurios pokyčiai ir svarba ekonomikoje yra ryškiausi per paskutinius 20 metų. Remiantis Visuotinės Lietuvių kalbos enciklopedijos apibrėžimu, prekybos samprata išskiriama į dvi dalis – funkcinę ir institucinę prekybą:

- „prekyba funkcinė prasme yra ūkinė veikla, kuri pasireiškia mainų ekonominės funkcijos vykdymu, nesvarbu, kas ją atlieka (prekių gamintojai ar įvairūs tarpininkai), ir kurios turinys tapatus paskirstymui. Funkcinė prasme prekyba apima materialią (daiktinių), nematerialią (paslaugos, intelektinės prekės) ir nominalią (pinigai, vertybiniai popieriai) prekių, t. y. visų vertybių, kurios gali būti pirkimo ir pardavimo objektas, mainus.

- prekyba institucine prasme apima institucijų (prekybos įmonių ir jų susivienijimų), kurių pagrindinė ekonominė veikla yra prekių pirkimas ir pardavimas, visumą.“<sup>1</sup>

Tačiau dažniausiai žodį „prekyba“ visi supranta tiesiogiai – parduodamos ir perkamos prekės ar paslaugos, nesigilindami į platesnius terminus. Remiantis Lietuvos Respublikos ekonomikos ir inovacijų ministerijos apibrėžimu – „prekyba yra viena iš svarbiausių sričių, darančių didelę įtaką Lietuvos ekonomikos plėtrai. Prekyba sukuria 18 proc. bendrosios pridėtosios vertės ir pagal šį rodiklį užima 2 vietą, po apdirbamosios pramonės šalies ekonomikoje“. Todėl dažnai naudojamas žodis prekyba – itin svarbus visiems, nes prekyba viena iš esminių sudedamųjų ekonomikos dalių visame Pasaulyje, ką antrina ir E. Tutlienė (2014 m.): „Prekyba yra ta ūkio šaka, kuri, atkūrus Lietuvos nepriklausomybę, plėtojosi sparčiausiais tempais ir šiuo metu šalies ekonomikoje užima reikšmingą vietą“

Ekonomikos terminų žodyne mažmeninė prekyba R. Vainienės (2005 m.) apibūdinama kaip „prekių pardavimas galutiniams vartotojams (dažniausiai fiziniams asmenims)“. Smulkaus ir vidutinio verslo asociacijos nariai teigia, kad mažmeninė prekybą yra „prekyba asmeninio arba namų ūkio vartojimo prekėmis mažais kiekiais. Mažmenine prekyba užsiimančios įmonės (pvz., parduotuvės) ar asmenys perka prekes dideliais kiekiais tiesiai iš gamintojo arba didmenine prekyba užsiimančių

---

<sup>1</sup> <https://www.vle.lt/straipsnis/didmenine-prekyba/>

įmonių, ir parduoda jas mažais kiekiais bei didesnėmis kainomis galutiniam vartotojui“. Užsienio autoriai J.R. Evans ir B. Berman (1994 m.) nurodo šį mažmeninės prekybos apibrėžimą: „baigiamasis etapas prekių paskirstymo kanale nuo gamintojo iki galutinio vartotojo“.

Galima teigti, kad yra vieningai suvokiama ir traktuojama tiek Lietuvos, tiek užsienio autorių, kas yra mažmeninė prekyba ir kad ji skirta ir pasiekia galutinius vartotojus, namų ūkius. Tačiau plačiau šiame darbe bus paliesta ir analizuojama didmeninė prekyba, jos samprata, raida ir vystymasis. Aptariamos galimos didmeninės prekybos funkcijos, rizikos su kuriomis ši dalis prekybos įmonių susiduria dažniausiai ir kaip jas valdo.

A. Pajuodis (2005 m.) nurodo, kad didmeninė prekyba kitaip dar – prekyba urmu, „prekių pardavimas pirkėjams, kurie prekes parduoda mažesniais kiekiais, t.y. prekės parduodamos prekybininkams arba gamybininkams vartotojams“. Verslai, kurių veikla – didmeninė prekyba, perka prekes, produktus tiesiogiai iš gamintojo itin dideliais kiekiais, ir perparduoda mažesnėms įmonėms, kurių veikla - mažmeninė prekyba ir iš šių įmonių nupirktos prekės pasiekia galutinius vartotojus, namų ūkius. Reikia paminėti, kad didmeninės prekybos įmonių verslo modelis ir uždirbami pinigai yra už kainų skirtumą, kuris atsiranda nupirkus didesnę kiekį prekių už pigiau ir pardavus mažmeninės prekybos įmonėms už brangiau.

Asmenys, galutiniai vartotojai dažniausiai susiduria tik su mažmeninės prekybos įmonėmis, kur įsigyja sau reikiamas prekes ir tik labai siauras asmenų ratas žino, yra buvę, lankęsi didmeninės prekybos vietose, sandėliuose, urmuose. Dėl šios priežasties didmeninės prekybos įmonės nėra dažnai analizuojamos, vertinamos, rašto darbų apie jas rašoma mažai. Tiesiog didmeninė prekyba nėra artima aplinka, didmeninės prekybos įmonės yra šiek tiek toliau nuo įprastesnių vartojamumo ūkių, todėl mažiau dėmesio ir sulaukia.

Pasak autorės E. Tutlienės (2014 m.) – „didmeninė prekyba – tai visa veikla parduodant prekes ar paslaugas tiems, kurie jas perka norėdami perparduoti ar naudoti savo verslui“ Didmeninės prekybos įmonės versle atlieka daug funkcijų, kurios neatsiejama nei mažmeninės prekybos nei didmeninės prekybos dalis, kurios pažymėtos žemiau, žr. paveikslą Nr. 1:

### **Pardavimo ir rėmimo, pirkimo ir asortimento kaupimo**

- šios funkcijos didmenininkams priskiriamos tada, kai pats gamintojas nėra našus to atlikti pats, būna atvejų, kad ši veikla gamintojui nėra pelninga. Didmeinininkai veždami didelius kiekius iš dalies mažina pervežimo kaštus. Įprasta, kad didmeinininkai prekes laiko šalia pirkėjų, kas garantuoja greitą pristatymą pagal poriekį.

### **Didelių siuntų skaidymo, sandėliavimo ir krovinių gabenimo**

- funkcijos yra skirtos ir prekių saugojimui, sandėliavimui, didelis kiekias gautų prekių išskaidymui į mažesnes talpas, pakuoktes pagal mažmeninkų poreikius. Užsakymų ruošimui, didmenininkai atlieka ir kai gamybines funkcijas: fasuoja, pakuoja, apdoroja, džiovina, pjausto ir kit. pristato užsakymus.

### **Finansavimo**

- funkcija leidžia mažmenininkams pasiėmus prekes, už jas mokėti tik po kurio laiko, kaip pvz. kai prekės parduodamos, suvartojamos. Kartais iš anksto sutartas atsiskaitymų atidėjimas, kuris rinkoje būna nuo 10 iki 90 dienų ar ir daugiau. Taip didmenininkai suteikia kreditus mažmenininkams.

### **Vadybos paslaugų ir konsultacijų teikimo**

- funkcijos, kurios didmenininkams "užkrauna" papildomą našta, privalo atsakyti už pirkėjo įsigytas prekes, už gamintoją, jas turi grąžinti ar pakeisti. Kaip minėta didmenininkai kaupia saugo sezonines prekes, gali suagoti valstybės rezervo atsargas.

### **Rinkodaros informacijos**

- atsivežus didesnę kiekį prekių ir jį sandėliuojant didmenininkai privalo gerai išmantlyti rinkos poreikius, paklausą, madas, suspėti pagal sezonų tendencijas.

### **Rizikos prisiėmimo**

- funkcija, kurią gauna didmeinininkai įsigydami didesnę kiekį prekių, nes jie neturi iš ankstinių užsakymų ar pardavimo planų, garantuojanių pardavimą, todėl rizikuoja neišparduoti parsivežtų prekių, rizikuoja, kad pasibaigs jų galiojimas ir kt.

Šaltinis: parengta autorės remiantis E. Tutliene, Prekybos rinkos pagrindai, 2014



## **1 pav. Didmeninės prekybos įmonių funkcijos**

Didmeninės prekybos įmonės šias funkcijas atlieka ne visas kartu, kaip išvardinta paveiksle aukščiau, tai priklauso nuo labai daug sudedamųjų dalių, kaip pavyzdžiui: įmonės strateginės vietos,

įmonės masto bei pobūdžio, įmonės vykdomos detalesnės didmeninės veiklos, pačios įmonės vadovų vykdomos politikos ir kt. Tačiau dauguma didmeninės prekybos įmonių užsiima prekių transportavimo ir pristatymo funkcija, prekių saugojimo bei mažmeninių įmonių finansavimo, leidamos už prekes atsiskaityti vėliau, jas kredituodamos.

Toliau remiantis E. Tutliene (2014 m.), ji teigia, kad visas didmeninės prekybos įmonės galima suskirstyti į tris pagrindines jų grupes, tačiau iš seniau dar vyrauja keturios didmeninės prekybos grupės, kurias anksčiau analizavo R. Virvilaitė (1998 m.), žemiau žiūrėti buvusias bei šiai dienai vis dar aktualias didmeninės prekybos grupes, žr. 1 lentelę.

**1 lentelė. Didmeninės prekybos įmonių grupės**

<b>R. Virvilaitė (1998 m.)</b>	<b>E. Tutlienė (2014 m.)</b>
	
<input type="checkbox"/> Didmeniniai prekybininkai	<input type="checkbox"/> Nepriklausomieji didmenininkai
<input type="checkbox"/> Brokieriai ir agentai	<input type="checkbox"/> Prekybininkų agentai
<input type="checkbox"/> Gamintojų didmeniniai skyriai	<input type="checkbox"/> Verslo makleriai
<input type="checkbox"/> Specializuoti didmenininkai	

Šaltinis: R. Virvilaitė 1998, E Tutlienė 2014

Iš šių didmeninės prekybos įmonių grupių vertėtų paminėti pagrindines grupes ir kaip minėta, šiandieniniame versle aktualias ir vis dar paplitusias, dažniausiai aptinkamas ir plėtojamas didmeninės prekybos grupes, kaip nepriklausomieji didmenininkai, agentai ir specializuoti didmenininkai, plačiau išskiriami ir įvardijami kaip:

- nepriklausomi didmenininkai, tai įmonės savininkės savo prekėms, su tomis prekėmis ir yra susijusi jų veikla, tai didmeninės prekybos įmonės, kurios tiesiogiai ir prekiauja su mažmeninės prekybos įmonėms;

- agentai, prekybininkų agentai – jie į prekes neturi jokių interesų ar teisių, jie tiesiogiai tų prekių neįsigyja ir nesandėliuoja, jų pagrindinis darbo tikslas - surasti prekes, kurias pirsks pirkėjas arba surasti pirkėją, kuriam reikia prekių ir tada ieškoti tų prekių. Agentai uždirba iš komisinio mokesčio, kurį sumoka jiems samdanti pusė – arba didmenininkas arba mažmenininkas. Komisinis mokeskis

sudaromas dažniausiai iš tam tikro procento nuo prekių sumos (dažnu atveju būna nuo 0,5 proc. iki 10 proc.), tačiau būna ir fiksuotų komisinių mokesčių;

- specializuoti didmenininkai – tai gali būti grūdinės kultūros didmenininkai - supirkėjai, gamtinių išteklių – naftos didmenininkai, tabako prekyba, aukcionai, kur prekiaujama itin brangiais dirbiniais, meno kūriniais. Specialieji didmenininkai prekiauja tik itin siauros vienos srities ar vienos prekių grupės asortimento prekėmis.

Taigi, galima teigti, kad didmeninės prekybos įmonėms priskiriama labai didelė funkcijų bazė, nuo saugojimo, transportavimo iki mažmenininkų finansavimo bei rinkos analizės. Pabrėžtina, kad didmeninės prekybos įmonės finansavimo funkcija itin svarbi, kad toliau vystytųsi verslo modelis: perku – praduodu ir kad prekės ar produktai pasiektų galutinį vartotoją, šeimos ūkį. Tačiau pastebima tendencija, kad didmeninės prekybos įmonės ir mažmeninės prekybos įmonės turi tarpinį variantą ir ne visada tiesiogiai spendžia pirkimo pardavimo klausimą. Būna atvejų, kai tarp šių įmonių kartais įsiterpia agentai, kurie tarpininkauja sudarant sutartis ir tvirtinant sandorius.. Bet kuriuo atveju, didmeninės prekybos įmonių veikla be galo reikšminga ekonomikos cikle, kuris garantuoja tiek mažmeninės prekybos veiklą tiek namų ūkių aprūpinimą. Toliau baigiamajame darbe aptarsime didmeninės prekybos įmonių reglamentavimą teisiniu aspektu bei kokių ribojimų ar kokių spragų šis reglamentavimas turi.

## **1.2. Didmeninės prekybos įmonių teisinis reglamentavimas**

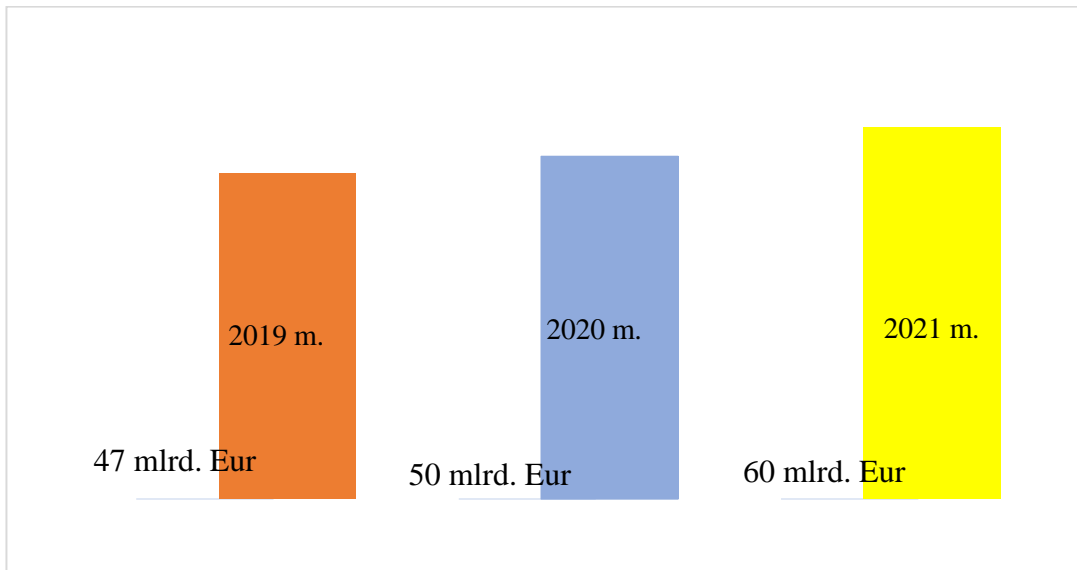
Didmeninės prekybos įmonių plėtra Lietuvoje pagausėjo dar 20 amžiaus pabaigoje, kuomet valstybei bei gyventojams/vartotojams padidėjo papildomų paslaugų ar prekių paklausa, išaugo nors pritaipanti prie vakarietiško gyvenimo būdo bei gyventi pilnavertišką gyvenimą, po buvusių ir jau išgyventų sunkių laikotarpių. Dar 1995 metais, Lietuvos Respublikos Seimas patvirtino Lietuvos Respublikos prekybos įstatymą, kuris numatė, kad „prekybinės veiklos subjektai yra fiziniai ir juridiniai asmenys, kurie verslo tikslui užsiima prekių pirkimu, pardavimu arba prekybos tarpininkavimu. <...> Didmeninė prekyba yra prekybinė veikla, susijusi su prekių pardavimu perpardavimui ar gamybinei veiklai.“ Taip pat įstatyme numatyta, kad įmonės gali ir turi teisę vykdyti ne vieną veiklą, kurią nurodo, tačiau ir kitas papildomas veiklas, jeigu tai neprieštaruja kitiems įstatymams, kaip pvz. prekybininkų didmeninė veikla gali būti apjungiama ir kartu plėtojama transporto, maitinimo ar gamybinės veiklos. Bet tokiu atveju įmonės rizikuoja negebėti paskirstyti tinkamai įmonės resursų ir nevaldyti įmonės plėtros galimybių, veiklos specializacija versle visada buvo ir yra kertinis principas.

Lietuvos Respublikos prekybos įstatyme nurodoma, kad Lietuvoje esanti vidaus prekyba reguliuojama pagal priskirtas kompetencijas šios valstybinės institucijos: Lietuvos Respublikos Vyriausybė, vietos savivaldybės ar Lietuvos Respublikos Vyriausybės įgaliotos institucijos. O patį didmeninės prekybos įmonių steigimą, likvidavimą, nemokumą bei reguliavimą, kaip ir kitų veiklų ar pobūdžio įmonių reguliuoja bei reglamentuoja Lietuvos Respublikoje galiojantys įstatymai bei atitinkami norminiai aktai.

Tačiau minėtas Lietuvos Respublikos prekybos įstatymas negalėjo apimti viso reglamentavimo bei pilno įmonių veiklos teisinio pagrindimo ir dėl šios priežasties, Lietuvos Respublikos civiliniame kodekse, 6.371 straipsnis „Didmeninio pirkimo – pardavimo sutarties samprata“ numato papildomas didmeninės prekybos sąlygas, kryptis ir kt. Visų pirma LR civiliniame kodekse dar kartą apibrėžia bei numato didmeninės prekybos sąvoką ir akcentuoja jų privalomas pareigas, taip šias prekybos įmones atskiriant nuo mažmeninės prekybos veiklą vykdančių įmonių: „Pagal didmeninio pirkimo-pardavimo sutartį pardavėjas – asmuo, kuris verčiasi prekyba, pardavėjo atstovas įsipareigoja nustatytu laiku perduoti savo pagamintus ar įsigytus daiktus pirkėjui nuosavybės teise (patikėjimo teise) pastarojo verslo poreikiams ar kitokiems su asmeniniais, šeimos ar namų ūkio poreikiais nesusijusiems poreikiams tenkinti, o pirkėjas įsipareigoja sumokėti kainą“.

V. Jurkevičius ir J. Šidlauskienė (2015 m.) Civilinės teisės vadovėlyje taip pat akcentuoja, tai kad didmeninės prekybos įmonių veikla – prekyba prekėmis nėra absoliuti norma ir, kad CK 4.2. straipsnis leidžia įmonėms sudaryti sutartis ir ne tik dėl prekių pardavimo, jeigu tos sutartys atitinka teisės aktus bei normas. Be to, didmeninės prekybos sutartys nėra sudaromos tik B2B sektoriuje (verslas verslui), tačiau leidžiamos ir B2C sektoriuose (verslas žmogui), „jei jie yra verslo subjektai ir šią sutartį sudaro verslo tikslais (CK 2.4 str. 3 d., 6.371 str.)“ (V. Jurkevičius ir J. Šidlauskienė (2015 m.). Tai reiškia, kad didmeninės prekybos įmonės teikia prekes ar paslaugas ne tik mažmeninės prekybos įmonėms, bet ir fiziniams asmenims, kurie dirba pagal Lietuvos Respublikoje galiojančius verslo liudijimus ir individualios veiklos pažymėjimus.

Nors ir esant griežtam teisiniam reglamentavimui, didmeninės prekybos įmonės nuolat plečiasi ir užima vis didesnę bei reikšmingesnę rinkos dalį. Europos statistikos EuroStat (2018 m.) duomenimis, didmeninės prekybos įmonės aktyviausiai prekybą vykdančios įmonės pagal pobūdį. Minėtą informaciją patvirtina ir Lietuvos Statistikos departamento duomenys, kurie pateikti žemiau, žr. paveikslą Nr. 2.



Šaltinis: LR Statistikos departamentas, 2022

### 2 pav. Didmeninės prekybos įmonių apyvarta Eur, 2019-2021m.

2 lentelėje matyti, kad kasmet auga didmeninės prekybos apimtys, jeigu jas matuoti pagal apyvartos augimą, kadangi iki 2021 metų infliacijos lygis dar neturėjo didelės įtakos apyvartų augimui, matas objektyvus. 2020 metais apyvarta išaugo 5 procentais, lyginant su 2019 metų apyvarta. 2021 metai priaugis siekė 8 procentus, lyginant su praėjusiais metais. O jeigu paskaičiuoti 2019 metų apyvartą bei augimą lyginat su 2021 metais, matytume, kad per tris metus apyvartos didmeninės prekybos įmonėse išaugo 16 procentų. Kas leidžia pagrįstai daryti išvadas, kad didmeninės prekybos įmonės nuolat auga ir plečiasi, neatsižvelgiant į stiprų teisinį reglamentavimą.

Dažnai sutinkama statistika, kad didmeninės prekybos įmonės pagal apyvartų dydžius stipriai lenkia mažmenininkus, tačiau šiai dienai situacija jau yra pasikeitusi ir deja, kad ir kiek augtų didmeninės prekybos įmonių skaičius ir dydis, mažmeninės prekybos vietų ir parduodamų prekių bus daugiau, jų apyvarta lenkia didmeninės prekybos įmones. Mažmeninės prekybos įmonės sudaro daug atskirų tinklų, po visą šalį, kurios aprūpina prekėmis galutinius vartotojus, namų ūkius. Taip mažmeninės prekybos įmonės sukuria didesnę ratą klientų, didesnę vartojamumą bei didesnę prekės kuriamą pridėtinę vertę. Mažmenine prekyba galima verstis daugelyje vietų, įvairiomis formomis ir kt. Kas sukuria puikią terpę plėtrai, tačiau didmenininkus taip stipriai riboja, nes į mugės, turgus ar prekybos centrus jie pristatyti masiškai prekių negali.

Tačiau tarp didmeninės prekybos ir mažmeninės – užburtas ratas, kada viena kitai įmonės turi neatsiejamą įtaką, tiek augimo tempuose, tiek realizacijos, naujų sprendimų R. Stankaitis (2018 m.)

teigia, kad „organizuotai parinkta prekių realizavimo sistema, kurią sudaro didmeninės prekybos įmonės ir mažmeninės prekybos tinklai, optimalus prekių asortimentas, lankstus ir greitas pristatymas, sutiekia reikšmingus pranašumus konkurencinėje veikloje“.

Be to, dar kiek anksčiau A. Pajuodis (2005 m.) išskyrė kodėl didmeninės prekybos įmonės reikalingos ne tik verslui apskirtai kaip ekonomikos ciklui, bet ir mažmeninės prekybos įmonėms:

- yra nemaža dali gamintojų, kurie nesispecializuoja prekių pristatyme, tada ši vaidmenį atlieka logistikos įmonės, pristatančios prekes pas užsakovą, arba didmenininkai, kurie geba patys iš gamintojo prekes atsivežti į savo sandėlius;
- gamintojai, kurių tikslas – už pagamintą produkciją gauti pelną, neinvestuoja į sandėlius ar prekybinius skyrius, kurie galėtų prekiauti, šios įmonės visas investicijas skiria kokybiškai gamybai;
- didmeninės prekybos įmonės per ilgą darbo laiką ir patirtį lengviau organizuoja pardavimus bei užsakymus mažmenininkams, todėl turi ir daugiau kontaktų, specifinių gebėjimų, išmano didmeninės prekybos subtilybes;

Kas yra didmeninės prekybos įmonės, tiek R. Gudonavičienė (2012 m.) tiek šiuolaikinio požiūrio į didmeninę prekybą atstovė, amerikietė M. Sullivan (2021 m.) sutinka taip pat – didelio masto prekyba mažesniems „perpardavėjams“, lygiai taip sutinka, kad didmeninės prekybos įmonės skirstomos pagal turimą ir pristatomą prekių asortimentą, tuo kaip aptarnauja savo pirkėjus, kokį būdą tam pasirinkę, kokiu principu prekes pristato, kokios srities įmonės pagrindiniai jų pirkėjai. Tačiau labiausiai išsiskiria įmonių grupės pagal tai, koks jų asortimentas, pagal tai jos dar skirstomos smulkiau – į vartojimo prekių, į gamybinių prekių didmeninės prekybos įmones ir superkamosios didmeninės prekybos įmones, žiūrėti 3 paveikslą žemiau.



### Vartojimo prekių didmenos

- Vartotojas įsigyja prekių specializuotose prekybos vietose už mažiausią galimą kainą, pirkdamas jau nurodytą prekių kiekį.

### Lentyninis didmenininkas

- Didmeninkas išsinuomoja prekių lentyną, vietą mažmeninės prekybos tinkle, taip įvesdamas savo asortimentą. Mažmeninės prekybos atstovas gali gauti pajams už dalį parduotų prekių ir už salės prekybai nuomą.

### Gamybinių prekių didmena

- Prekybininkai dideliais kiekiais parduoda prekių statybininkams, sodininkams, leidėjams ir kt. Tokia prekyba labai specializuota ir reikalauja didesnių sandėlių bei užtikrintų pardavimo sutarčių, nes dažnai medžiagos gamybai vežamos pagal užsakymus.

### Superkamoji gamyba

- Didmeninės prekybos įmonių pagrindinis uždavinys – iš daugelio gamintojų surinkti žaliavas, kurios reikalingos gamybai. Žaliavas reikia apjungti, supakuoti ir paruošti gamybininkų pirkimui.

Šaltinis: Gudonavičienė, R, 2012 m., M. Sullivan 2021 m.

### 3 pav. Didmeninės prekybos įmonių skirstymas

Apibendrinant didmeninės prekybos įmonių veiklą, matyti, kad jų veiklos sritis laibai plati ir apėmia įvairaus profilio prekybą, nuo parduodamų medžiagų tiesioginiams gamintojams iki prekybos vietos mažmeninės prekybos įmonėse. Esant tokiam plačiam veikimo modeliui ir paslaugu sferai, būtinas griežtas teisinis veiklos reglamentavimas, kurį ir užtikrina LR įstatymai, Civilinis kodeksas ir kiti norminiai aktai. Be kita ko, ne tik teisinis reguliavimas čia svarbus, paminėsiu, kad esant plataus profilio veiklai, būtina efektyvi vidaus kontrolės sistema, kuri užtikrina, kad visos dalys ir įmonės sritys veikia sklandžiai, veiksmingai bei garantuoja įmonėms sąžiningai uždirbtą pelną. Toliau darbe nagrinėsime įmonėse veiksnių prekinio kredito rizikos vertinimą ir būną jo priežiūrą.

### 1.3. Prekinio kredito rizikai būdingi bruožai

Ekonomikos terminų žodyne R. Vainienė apibrėžia, kad “prekinis kreditas – pirkėjo skolų padavėjui pagal išrašytas sąskaitas suma, kurią pirkėjas įsipareigoja sumokėti per pirkimo ir pardavimo sutartyje numatytus atidėto apmokėjimo terminus.” Taip pat autorės J. Pridotkienė ir Snieškienė (2012 m.) prekinį kreditą apibrėžia labai panašiai “prekinis kreditas – tai nefinansinių paslaugų įmonės prekių pardavimas prekybos partneriui, kai už parduodamas prekes atsiskaitoma po tam tikro iš anksto sutarto laikotarpio mainais tikintis tam tikros materialios ir nematerialios naudos.” Kiekviena įmonė turi savus tikslus bei metodus numatytam prekiniam kreditui ir savas tolerancijos ribas kreditavimui (pardavimui skolon), iki kokios ribos leidžia sau rizikuoti, bet koku atveju, kiekvienos įmonės kreditavimo esmė – atidėti mokėjimą, išlaikyti augančią konkurenciją bei gauti pelno patiriant kuo mažiau nuostolių ir rizikų. Bet koku atveju, kiekvienas verslo subjektas tikisi iš kreditavimo santykių naudos sau – ar tai būtų pirkėjas, ar tai būtų pardavėjas, nes kitu atveju nei vienam neapsimokėtų finansiškai rizikuoti negaunant naudos.

Žvelgiant į lietuvių autorius, jie išskiria, kad prekinis kreditas – tai trumpalaikė paskola pirkėjui, kuri yra labai panaši į suteikiamą trumpalaikę banko ar kredito unijos paskolą. Tačiau prekinis kreditas suteikiamas ne finansinės įstaigos, bet pardavėjo, kuris teikia kreditą pirkėjui, įsigyjančiam prekes iš jo (J. Pridotkienė 2012 m.). Tačiau bendros nuomonės nėra, todėl kiti autoriai teigia, kad prekinis kreditas tolygu komerciniam kreditui, kadangi prekybiniuose santykiuose dalyvauja įmonės. Komercinis kreditas, pasak finansinio raštingumo autorių – natūralus finansavimo šaltinis, trumpalaikis įsiskolinimas už paslaugas, žaliavas ar prekes tiekėjams.

Kiti autoriai, D. Paškauskaitė ir D. Jurevičienė (2017 m.) pabrėžia dvi pagrindines kredito formas – piniginis kreditas ir prekinis kreditas:

- piniginis kreditas – suteikiamas grynaisiais pinigais iš kredito įstaigos (banko, kredito unijos, lizingo bendrovės, greitųjų kreditų įstaigų). Tačiau tai yra gan brangi kredito forma, nes reikia papildomos dokumentacijos, numatytų palūkanų, užstato ar laidavimo. Todėl piniginiai kreditai dažniausiai suteikiame didesnėms įmonėms, jų veiklai, ne mažos įmonės neturi galimybių garantuoti atsiskaitymą, palūkanas, laidavimą.

- prekinis kreditas dar vadinamas įmonės santykių kreditu, tarp pirkėjų ir tiekėjų, tai santykių forma, kada už prekes bus atsiskaityta po iš anksto sutarto laiko. Prekyba nebūtų galima be prekinio kredito, nes tai viena iš formų, skatinančių konkurencingumą, plėtrą ir patrauklumą klientams, pirkėjams. Pasak

J. Pridotkienės (2012 m.) „prekinis kreditas yra rizikingesnis už piniginį kreditą: suteikiamas be užstato, dažnai be užtikrinimo priemonių ir neatlygintinai. Taigi atsiranda didelė tikimybė, kad pirkėjas su pardavėju neatsiskaitys per tam tikrą laiką dėl pablogėjusios finansinės padėties ar turint sukčiavimo kėslių.“

Pereinant ir analizuojant užsienio autorių apibrėžimus bei nagrinėjamą prekinio kredito sąvoką matysime, kad visur išlieka ta pati esmė – prekinis kreditas, tai prekybinių santykių pagrindas bei neatsiejama verslo subjektų veiklos dalis. Sąvokų apibrėžimus bei reikšmes apibendrinant rasime 2 lentelėje.

### 2 lentelė. Prekinio kredito apibrėžimo interpretacijos

G. C. Mahata, S. Kumar De (2016)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prekinis kreditas – kai pardavėjas suteikia kredito laikotarpį mažmenininkui, kurį mažmenininkas gali pasiūlyti kaip mokėjimo atidėjimą savo klientui.</li> </ul>
C. Martinez-Sola, P. J. Garcia-Teruelb, P. Martinez-Solano (2013)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prekinis kreditas – tai tarsi tam tikros rūšies trumpalaikė paskola, susieta su laiku ir pinigine verte mainais į prekių pardavimą.</li> </ul>
S. Y. Paul, R. Boden (2011)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prekių kreditą suteikia nefinansinės institucijos, kurių pagrindinis tikslas yra parduoti savo prekes pirkėjams, o ne suteikti jiems finansinių išteklių.</li> </ul>
Y. C. Tsao (2010)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prekinis kreditas – kai mažmenininkas neturi iš karto sumokėti už prekes jas įsigydamas ir gali uždirbti iš prekių mažmeninės kainos nuo to laiko, kai jas parduoda, iki kredito laikotarpio pabaigos.</li> </ul>
D. Fabbri ir L. F. Klapper (2009)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prekinis kreditas – prisitaikantis finansavimo šaltinis, kuris naudojamas reikalui esant.</li> </ul>
J. Pridotkienė (2012)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prekinis kreditas - pardavėjo ar tiekėjo kreditu. Prekinis kreditas laikomas kaip prekių apmokėjimo atidėjimas iki tam tikros datos ateityje.</li> </ul>

Šaltinis: sudaryta autorės.

Šiuo metu, didžioji dalis ūkio subjektų finansuoja savo veiklą piniginiu kreditu gautomis lėšomis ir dažniausiai sutinka su kredito įstaigų, bankų teikiamais trumpalaikiais kreditais arba prekių (paslaugų) tiekėjų duodamais prekiniais kreditais. Tačiau jie numato tikslų laiką per kur turi atsiskaityti ir gražinti kreditą, su paskaičiuotomis palūkanomis ir kt. Minėtasis verslo subjektų veiklos finansavimo metodas pirkėjams suteikia galimybę sumokėti už prekes po to, kai jos būna jau parduotos ir už jas pinigai gauti. Todėl patiems pirkėjams tai palengvina santykius su didmeninės prekybos įmonėmis, tačiau prekes parduodančios įmonės patiria prekinio kredito riziką. Prekinio kredito apibrėžimą įvardija ir naudoja daugelis autorių, jis gali būti apibrėžiamas išties skirtingai, tačiau šio kredito esmė bus ta pati – atsiskaitymas už jau parduotas prekes pagal iš anksto numatytą terminą.

Prekinį kreditą reiktų suprasti kaip neatsiejamą prekybos etapą – tai momentas kuris tęsiasi nuo pirkėjo gautų prekių ar paslaugų iki pat to momento, kada tiekėjas iš pirkėjo atgauna visą pirkimo-pardavimo sutartyje ar kitame patvirtintame dokumente numatytą sumą, atsiskaitymo vienetą. Derėtų pabrėžti, kad prekinis kreditas yra trumpalaikis kreditas, įprastai išduodamas ar patvirtinamas trumpesniai nei vienerių metų laikotarpiui, kas dažniausiai versle yra nuo 30 dienų iki 90 dienų, taigi, jis tiesiogiai turi įtakos su apyvartinių lėšų judėjimu susijusiai veiklai. Remiantis autoriais, galima teigti, kad prekinis kreditavimas tolygu apyvartinių įmonės lėšų kreditavimui, kurios reikalingos einamiesiems įmonės atsiskaitymams padengti, saviems kreditams gražinti. (A. Rutakauskas, V. Sūdžius ir V. Mackevičius, 2008 m.)

Galima išskirti ne tik pagrindines kredito formas apie kurias minėjo M. Jasaitienė ir A. Laurinavičius (2009 m.), bet ir išskirstyti juos pagal kelis kriterijus kurie dažnai siejami ir su didmeninės prekybos įmonėmis bei jų vartojamos: kredito pavidalą, kredito paskirtį, kredito subjektą, kredito terminą. Plačiau žiūrėti didmeninės prekybos įmonių skirstymą paveiksle 4.

<p><b>Kredito forma</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- prekėmis ir/ar paslaugomis</li> <li>- piniginis (valiutinis)</li> </ul>
<p><b>Kredito subjektas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- prekinis kreditas (komercinis kreditas)</li> <li>- bankinis kreditas</li> <li>- tarpvalstybinis kreditas</li> <li>- mišrus kreditas (dalyvauja bankas ir juridiniai/fiziniai asmenys)</li> </ul>
<p><b>Kredito paskirtis</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- atsiskaitomasis</li> <li>- investicinis</li> <li>- eksporto</li> </ul>
<p><b>Kredito terminai</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- trumpalaikis ( iki 1 metų)</li> <li>- vidutinis (nuo 1 metų iki 7 metų)</li> <li>- ilgalaikis (nuo 7 metų)</li> </ul>

Šaltinis: M. Jasaitinė ir A. Laurinavičius, 2009 m.

#### 4 pav. Didmeninės prekybos įmonių prekinio kredito skirstymas

Prekinio kredito atsiradimą sąlygojo konkurencinės rinkos ekonomikos sąlygos, kuomet įmonės, norėdamos padidinti savo pardavimus, būti patrauklios investuotojams, pritraukti naujus pirkėjus, gauti daugiau pelno bei pasiekti aukštesnes pardavimo pajamas, turėjo ieškoti būdų ne tik kaip mažinti kainą už parduodamas prekes, nes tai versle blogiausias sprendimo būdas, bet ir kaip padaryti patrauklesnę atsiskaitymo už jas sistemą, supaprastinti sutartis, pateikti daugiau įrodymų apie įmonės patikimumą, atsiskaitymų istoriją ir kt. tam, kad įgytų konkurencinį pranašumą, galėtų ir daugiau pirkti, ir turėti didesnę atidėjimo terminą.

Nuolat versle auganti konkurencinė aplinka, daro didelę įtaką prekinio kredito atsiradimui ir tolimesniam vystymuisi. Visos be išimties prekybinės įmonės, nori plėsti prekių ar paslaugų pardavimus, surasti naujų pirkėjų ar investuotojų, privalo nuolat ieškoti išeičių kaip pirkėjui padaryti patrauklesnę bei priimtinesnę mokėjimą už prekes ar paslaugas, nes vien mažesnė nei rinkoje esanti

kaina, dažnu atveju pirkėjų neprivilios, reikia pasigilinti į sutarčių sąlygas, garantijas galbūt papildomas teikiamas naudas klientui. Įmonėms privalu išlaikyti aukštą konkurencinį pranašumą, kad rinkoje būtų aktualios bei dominuojančios. Prekybiniuose santykiuose, esant tokiai didelei konkurencijai, yra atvejų, kada tą pačią prekę galima įsigyti 7 skirtingose vietose. Nemažai atvejų, kada iš gamintojo, ta pati prekė parduodama visose to segmento internetinėse parduotuvėse. Todėl galutinių taškų, kur prekę įsigyti yra tikrai nemažai, todėl sprendimą laimi žinomesnė, patikimesnė, pigesnė ar daugiau naudų siūlanti įmonė. Labai maža dalis prekybininkų turi unikalius produktus ar paslaugas, todėl atsiskaitymo, konkurencingumo ir kreditavimo sąlygos privalo būti unikalios.

Visi tiekėjai pateikia savitas sąlygas, todėl prekybiniuose santykiuose tiekėjas tampa kreditoriumi – šalimi, kuri suteikia kreditą (prekinis kreditas), mokėjimą ar atsiskaitymą už prekes su atidėjimu. Didžiojoje dalyje literatūros apie verslą ar finansus rasime šiuos pagrindinius prekinio kredito principus, kurie pažymėti 3 lentelėje.

**3 lentelė. Prekinio kredito pagrindiniai principai**

<b>kredito atsiskaitymas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• prievolė sumokėti iki tam numatyto laiko už prekes ar paslaugas</li> </ul>
<b>kredito laikotarpis</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• priepinigai privalo būti sugražinti per iš anksto numatytą laiko tarpą</li> </ul>
<b>kredito mokėjimas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• sutariamos skirtingos pinigų mokėjimo sąlygos, koks numatytas procentas už pradelsimą</li> </ul>
<b>kredito garantijos (draudimas)</b>	kreditoriaus apsauga, kad bet koku atveju kreditas bus sumokėtas;
<b>tikslinis kredito pobūdis</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• kreditas suteikiamas ne visai įmonės produkcijai ar paslaugoms, o tik tai rūšiai ar klasei produktų</li> </ul>

Šaltinis: sudaryta autorės.

Pagrindiniai prekinio kredito principai apibrėžia jo ryšį su ekonominiais reikalavimais, naudojami prekybinių santykių tikslams pasiekti. Prekinio kredito ryšys tarp prekybinių įmonių atsiranda tada, kai pirkėjas pasirašo parengtą pirkimo-pardavimo sutartį, o joje numatytas mokėjimo už atliktas paslaugas, pristatytas prekes terminas ar termino atidėjimas. Mokėjimo atidėjimas fiksuojamas dažniausiai:

- vekselyje - (vekselis – vertybinis popierius, jį pasirašęs juridinis asmuo be papildomų sąlygų įsipareigoja sumokėti tam tikrą pinigų sumą vekselyje numatytam kitam juridiniam asmeniui (Lietuvos Respublikos Įsakomųjų Ir Paprastųjų Vekselių Įstatymas) pardavėjas išrašo vekselį pirkėjui, o jis gavęs visus susijusius dokumentus tvirtina vekselį ir sutinka apmokėti iki numatytos datos.

- atviroje sąskaitoje - dažniausiai pardavėjas pristato prekę be apmokėjimo garantijų, o pirkėjas atsiskaito už prekes iš anksto numatytą dieną.

Per ilgą ekonominį prekybinių santykių laiką susiformavo ir pabrėžiama nemažai esminių prekinio kredito ypatybių, tačiau viena išsiskiria itin. Beprocentiškumas – tai viena, itin sviri prekinio kredito savybė, kuria giliau nagrinėja užsienio autoriai, tačiau tai aptariama ekonominėje aplinkoje Lietuvoje. Beprocentis prekinis kreditas yra dėl to, kad už jį nėra mokamos palūkanos. Prekes ar paslaugas teikiančios įmonės, kurios taiko atidėtus apmokėjimus, teikia šią paramą pirkėjams, norėdamos pritraukti jų kuo didesnę skaičių. O patiems pirkėjams tai didelis plusas, leidžiantis už prekes sumokėti vėliau, nesiskolinant iš banko, kuriam pinigus tektų sumokėti su, šiais dienais, nemažomis palūkanomis. Tačiau yra ir kita medalio pusė, jeigu pirkėjas už prekes sumokės anksčiau, nei numatyta pirkimo-pardavimo sutartyje, jis dažnu atveju galės gauti nuolaidą, mokėdamas mažiau, o gal su kitu užsakymu gaudamas daugiau prekių už tą pačią kainą. Tai reiškia, kad pardavėjas ruošdamas pirkimo-pardavimo sutartį ir numatydamas paslaugų ar prekių kainas, jau įraukia galimai palūkanas, jeigu pirkėjas už prekes ar paslaugas sumokės termino dieną ir apgalvoja nuolaidų sumą, mokant kiek anksčiau.

Apžvelgiant didžiąją dalį prekinio kredito reikšmių bei apibendrinimų, darytina bendra išvada, kad prekinis kreditas yra sandoris tarp pardavėjo/įmonės/kreditoriaus ir pirkėjo/debitoriaus. Šio sandorio pagrindu pardavėjas/kreditorius prekiauja prekėmis, parduoda paslaugas pirkėjui/debitoriui taikant atsiskaitymo atidėjimą, kuriame numatyta data, iki kurios privalu atsiskaityti už gautas prekes ar suteiktas paslaugas.

### 1.4. Prekinio kredito rizikos ypatumai

Prekybinės įmonės savo veikloje nustato ir patiria daug įvairių, dažnai netikėtai, kylančių rizikų. Dėl to būtina analizuoti ne tik dažniausiai pastebimą – prekinio kredito riziką, bet ir kitas, ne ką mažiau reikšmingas rizikas. Atliekant lietuvių bei užsienio autorių literatūros analizę, galima išskaidyti pačią prekinio kredito riziką, į kelias rūšis, plačiau žiūrėti 4 lentelė:

4 lentelė. Prekinio kredito rizikos rūšys

<b>likvidumo rizika</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>rizikos rūšis susidaro, kai atsiskaitymai pradelsiami, o tiekėjai turi problemų su apyvartinių lėšų stoka. Tiekėjai tokiu atveju negali padengti laiku įgytų įsipareigojimų. Bet kokiu atveju, tiekėjai neišvengiamai patiria netiesioginių išlaidų – kuo atsiskaitoma vėliau, tuo pinigai gauti tampa pigesni, suveikia infliacija ir pajamos netenka tiek vertės (M. Jasienė ir A. Laurinavičius, 2009 m.).</li> </ul>
<b>operacinė rizika</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>beveik visada ši rizika siejama su įmonės valdymo bei kontrolės sistemos spragomis, darbuotojų daromomis sisteminėmis, ir ne tik, klaidomis. Tai gali būti prekių išdavimas su atidėjimu tinkamai neįvertinus kliento/pirkėjo, piniginiai sandoriai padaromi su fiktyviomis įmonėmis ir kt.</li> </ul>
<b>rinkos rizika</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>šios rūšies rizika apibrėžiama tada, kai dėl rinkoje vyraujančių kainų pokyčių, atsiradusių valiutos svyravimų įmonėse susidaro nuostoliai. Dėl pinigų konvertavimo iš vienos valiutos į kitą.</li> </ul>
<b>teisinė rizika</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>šios rizikos pasireiškimui didžiausią atsakomybę neša teisininkai, kuomet netinkamai įformina, parengia dokumentus, sutartis. Būna atvejų, kada pagal sutartis atsiranda teisinė galimybė laiku nesumokėti pinigų, ne ten pristatyti prekes ar iš viso jų nepristatyti. Teisinę riziką galima iš dalies suvaldyti įvedus tinkamą vidaus kontrolę ir numatant kruopštų dokumentų tikrinimą bei rengimą domintis visomis teisinėmis naujovėmis.</li> </ul>
<b>kredito rizika</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>rizikos rūšis, kuri parodo galimus praradimus, jeigu įmonės neįvykdys savo įsipareigojimų, kaip pvz. kredito rizika aiškinama kaip tikimybė susidurti su nuostoliais dėl kitos šalies negebėjimo veikas atlikti pagal sąlygas pasirašytas sutartyje.</li> </ul>



Vertinant visas aukščiau aptartas rizikas, derėtų į visas jas žiūrėti rimtai ir priimti atsakomybę, neįvertinus tinkamai galimų pasekmių, nes ir vienos rizikos tinkamas neįvertinimas gali atnešti atitinkamų nuostolių. O visų rizikų visuma gali itin neigiamai paveikti prekybinių įmonių mokumą bei likvidumo galimybes, pelningumą bei verslo plėtrą. Neapdairumas gali privesti prie judrinio asmens nemokumo būsenos, bankroto todėl privaloma adekvačiai kurti prekinio kredito rizikos valdymo metodiką ir pirkėjų skolų valdymo sistemą, taip pat organizuoti procesus, kurie leistų mažinti prekinio kredito gresiančias rizikas ir nuostolius.

Analizuojant literatūrą, kuri susiejusi su rizika, kredito rizika, prekinio kredito rizika, atsiskaitymo problemomis ir kt. aiškiai išskiriamas vienas itin esminis prekinio kredito rizikos valdymo aspektas – aiškus prekinio kredito rizikos įvertinimas. Remiantis lietuvių autoriais J. Pridotkiene ir M. Dapkumi (2011 m.), prognozuojant ateities faktorius, kuriose įvertinamos rizikos išvengimo galimybės, numatomos situacijos leidžiančios susidaryti neapmokėjimo rizikai. Galimas pirkėjo/užsakovo nemokumas – pagrindinis veiksnys nurodantis atsirandančią prekinę riziką. Tiek mokslininkai, tiek realūs verslo atstovai kasdien susiduriantys su pirkėjo nemokumo rizika, pabrėžia ir akcentuoja du esminius pirkėjo rizikos matavimo rodiklius:

- kliento finansinių rodiklių analizė. Kadangi finansinės ataskaitos už metų veiklą didžiojoje dalyje pasaulio šalių pateikiamos vieną kartą per metus, tai neparodo realios finansinės būklės esamuoju momentu. Todėl vien tik pateikta finansinės atskaitomybės ataskaita rengiantis didesniui sandoriui pasitikėti negalima.

- kliento finansinių ir nefinansinių rodiklių analizė. Kurią sudaro tiek ekonominės ūkio šakos apžvalga, tiek tai dienai turimų darbuotojų skaičius, įsiskolinimo lygis valstybinėms institucijoms, galiausiai užsakomas kreditinis vertinimas trečiosios šalies pagalba.

Atlikus šiuos veiksmus bei išsiaiškinus visas rizikas, rizikos veiksniai turi būti skirstomi į vidinius kliento rizikos veiksmus bei išorinius veiksmus, kurie ne visada nuo kliento priklausomi.

Prekinio kredito rizikos pati sunkiausia dalis tenka pardavėjui/tiekėjui, kuri kainuoja versle brangiai. Akcentuojant, kad šios rizikos pradžia – kai pirkėjas/užsakovas gauna užsakytas prekes arba kai jam jau suteikiama užsakyta paslauga, ir baigiasi tik tada, kai tiekėjas/pardavėjas gauna pilną atsiskaitymą už visa tai. Tačiau prekinio kredito rizika dažnai siejama ir su pirminiu, būsimų klientų vertinimu, po kurio su klientu nesudaromas sandoris, arba sandoris sudaromas tokiomis sąlygomis, kada kreditavimo nelieka – taikomas išankstinis apmokėjimas už prekes ar paslaugas. Su didžiausia atidėto apmokėjimo (kreditavimo) rizika susiduria tos įmonės, kurios prekes ar paslaugas atlieka

mažam ratui klientų, kada jos tampa priklausomos vos nuo kelių mokėjimų ir vos nuo kelių sutarčių. Nepaisant to, verslas yra itin uždaras ratas, nes paprastai įmonės paslaugas teikia konkrečiam ir uždaram pirkėjų ratui, o jie tuo pačiu veikia irgi vienoje uždaroje erdvėje. Todėl įmonės taikydamos atidėtą apmokėjimą priima ir ganėtinai aukštą prekinio kredito riziką. Tačiau daugelis įmonių prisiimdamos tokio lygio riziką turi vidinę kreditavimo sistemą ir tas rizikas stengiasi tinkamai valdyti, taikydamos apgalvotus bei paskaičiuotus atidėjimus, iš anksto numatytoms sumoms ir terminams. Valdant prekinio kredito riziką įmonės vertinimui privalo turėti iš anksto sudarytą vertinimo sistemą, kuri apimtų įmonių finansines analizes, ankstesnių atsiskaitymų istoriją, išorinių registru teikiamus duomenis.

Efektyvus prekinio kredito rizikos valdymas suteikia didesnes galimybes įmonėms parduoti prekių, suteikti paslaugų ir laiku sulaukti apmokėjimų. Įmonės, kurių prekinio kredito rizikos valdymo organizavimas vykęs, turi:

- plusinius finansinius rezultatus;
- patogius finansinių srautų planavimo įrankius;
- efektyvią veiklą bei jos rezultatus;
- mažesnius nuostolius, kuriuos generuoja maža dalis nemokių klientų.

Kuo verslo subjektas sugeba suteikti didesnę kiekį tinkamai įvertintų atidėjimų, tuo jis gali įgyti didesnę užsakovų pasitikėjimą, užimti didesnę rinkos dalį, užsibrėžti netrumpalaikius verslo santykius. Toliau žvelgiant, kas sudaro prekinį kreditų rizikos organizavimo sistemą. Ją sudaro kelis procesai, kurie yra neatsiejama finansiškai stabilios įmonės dalis:

- išankstinis galimų klientų rizikos vertinimas – priimamas sprendimas ar naujam klientui taikyti atidėjimą ar kredituoti jį, kokiai sumai atidėjimas galimas, numatoma galimo atsiskaitymo data;
- monitoringas, esamų klientų, kuriems taikomas atidėjimo stebėjimas – informacijos apie kasdien besikeičiančius įmonės būklės faktus, įstatymų faktus rinkimas, stebėjimas bei vertinimas. Jeigu reikia, suteikto kredito koregavimas, kas reiškia – mažinama, o kartais ir didinama atidėjimo suma, ankstinamas arba vėlinamas atsiskaitymo terminas ir kt.;
- vėlavimo atsiskaityti vertinimas – jeigu vėluoja mokėti, privaloma kliento būklę peržiūrėti, daryti išvadas, ar vėlavimas toleruotinas, o gal reikia prašyti grąžinti visą pinigų sumą, stabdyti tolimesnių prekių vežimą ar planuojamų paslaugų suteikimą;

- praterminuotų atsiskaitymų priežiūra – su debitoriumi sudaroma atsiskaitymo/skolos gražinimo tvarka, pradedamas ikiteisminis skolos išieškojimas. Visais įmanomais būdais tariamasi su debitoriumi, kaip pasiekti abipusės naudos iš susidariusios situacijos.

Kaip teigia I. Bartkauskaitė, J. Stankevičienė ir A. Miečinskienė (2016 m.), sugeneruoti maksimalų pelną ir padidinti įmonės vertę, aktualumą investuotojams – didžiulis tikslas, kuris iškeltas kredito rizikos valdymui, kada šis tikslas pasiektas, įmonės likvidumo lygis aukštas, skolų portfelis minimalus arba tokio nėra, atidėjimai visi tinkamai kontroliuojami. Tinkamai organizuojama kredito rizikų valdymo sistema leidžia vertinti būsimų klientų kredito rizikas, monitoringuoti esamų klientų su mokėjimų atidėjimais būklę, prižiūrėti atsiskaitymus bei administruoti išieškojimą.

Daugelyje Lietuvos ar užsienio verslų pasikartojančios problemos – kredituojami tik ilgalaikiai, laiko patvirtinti klientai, dažnu atveju jais pasitikima aklai, ne visada adekvačiai įvertinamos jų rizikos. To pasakoje įmonės plėtros galimybės sumažėja, nes naujiems klientams, kurie negali iš karto mokėti už prekes ar paslaugas, atsisakoma teikti kreditą, taikyti atidėto apmokėjimo sąlygas, nors tos įmonės ateityje gal ir perspektyvesnės nei tos, su kuriomis santykiai ilgalaikiai ir nerizikingi tam momentui. Kiekvienas verslo subjektas ieško sau tinkamų verslo sąlygų – kreditavimo, atidėjimo, prekių kiekio, atvežimo, saugojimo ar pozicionavimo ir kt. Todėl reikia prisiiimti ir iš to kylančias rizikas ir jas tinkamai valdyti. Norint prekinio kredito riziką kontroliuoti bei valdyti galima pasinaudoti išorinėmis paslaugomis, tokiomis kaip:

- prekinio kredito draudimas. Paslauga, kuri buvo populiari tik didžiosiose Europos šalyse, šiai dienai tapo itin įprasta šiuolaikiniam Lietuvos verslui. Suprasdami, kad nuo nemokių, apgaulingų, „feniksuotų“ įmonių gali pilnai apsaugoti tik prekinis kreditų draudimas. Šio draudimo rūšis draudžia kreditus bei perima rizikas ne tik Lietuvoje, tačiau ir už jos ribų, nes tai tarptautiškai stipriai išsivysčiusi sistema. Pažymėtina, kad kredito draudimai, prieš drausdami įmonių kreditus patys įsivertina kredituojamų įmonių finansinę, aplinkos riziką, paskaičiuoja maksimaliai saugų kredito limitą ir tik tokią dalį draudžia. Ne visada pačios draudimo kompanijos užsiima minėtu vertinimu, populiariu šią informaciją užsakyti iš trečiųjų, kredito rizikos vertintojų, kurie surinktą informaciją vertina, skaičiuoja, analizuoja kredito rizikos reitingus.

- rizikos reitingo nustatymas. Naudojant rizikos reitingo metodą, visi esami, galimi ir būsimi klientai skirstomi į pagrindinius rizikos reitingus. Dažniausiai rizikos reitingai būna tarptautiniai ir reitingavimo lygis vienodas visoms Europos šalims, kaip pavyzdžiui rizikos lygis nuo 1 iki 10, kada 10 jau bankrutuojančios įmonės, o 1 lygio – itin mokios ir neturinčios esminių grėsmių įmonės.

Remiantis rizikos reitingu vengiama kredituoti itin rizikingas įmones, joms siūlant už prekes ar paslaugas atsiskaityti iš anksto. Šiai dienai, kada Lietuvoje itin daug naujų duomenų įmonių rizikai paskaičiuoti ir reitingui numatyti, įmonės dažnai renkasi ne prekinio kredito draudėjų paslaugas, o tiesiogiai kreditinės informacijos rizikos vertinimą ir sistemą iš trečiųjų šalių.

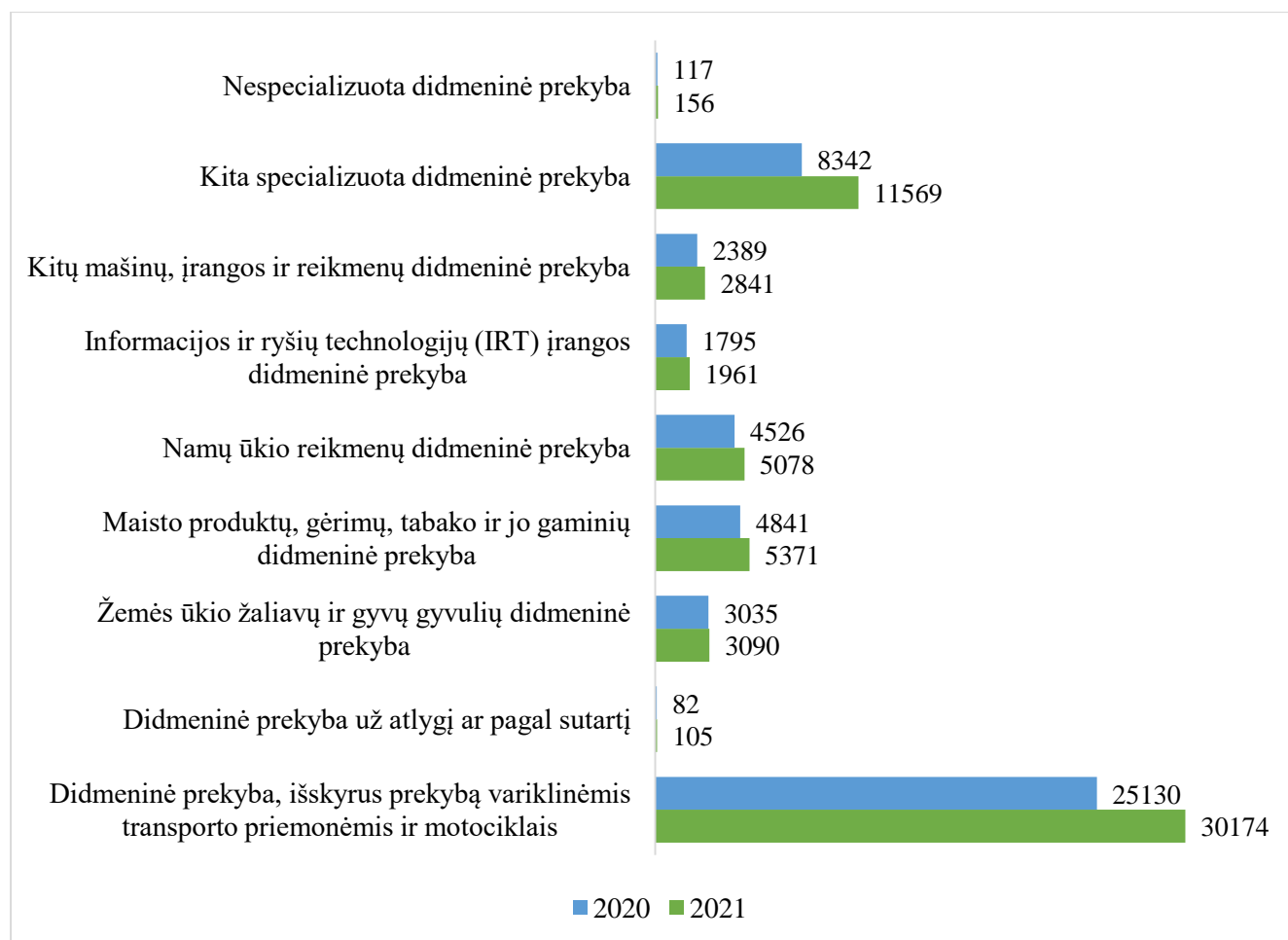
- faktoringas, tai įvardijamas kaip itin greitas kreditas apyvartinėms lėšoms gauti. Faktoringas jau nusistovėjęs procesas Lietuvoje, kurios pagrindinis tikslas – piniginių įsipareigojimų pirkimas, kada pirkėjas/užsakovas bankui perleidžia piniginius reikalavimus pagal jam paruoštas sąskaitas. Faktoringas atliekamas tik tos šalies rinkos viduje, todėl ne itin tinka tarptautinius santykius vystančioms įmonėms. Sandoryje dalyvauja trys šalys – pardavėjas/paslaugos teikėjas, pirkėjas/klientas ir žinoma bankas (dar gali būti kitas pelno siekiantis juridinis asmuo, Lietuvoje veikiančių įstatymų nustatyta tvarka turintis teisę užsiimti ir plėtoti faktoringo veiklą).

Dabartiniame verslo pasaulyje diktuojamos sąlygos, kad norint kuo didesnio šalies ūkio augimo, reikia pasirūpinti greitesnių pinigų apyvartumu, veiksmingomis bei našiomis kreditavimo sistemomis, kurios turi garantijų. Didžiausios kliūtys verslams – nesilaikymas atsiskaitymo laikų ir sutartyse numatytų sąlygų, per didelis išankstinis kreditavimas rizikingų sandorių, todėl būtina įmonėms turėti parengtas prekinio kredito rizikos valdymo procedūras ir jomis vadovutis. Iš anksto numatytų procedūrų pagalba privaloma tinkamai pasverti galimų klientų, esamų klientų prekinės rizikas, vertinti esamų partnerių atsiskaitymo kokybę bei terminų laikymąsi, monitoringuoti visą klientų portfelį bei pagrindinius konkurentus, kad tinkamai reaguoti ir priimti reikiamus sprendimus, pastabėjus finansinius, rizikos, politinius pokyčius būtina vadovautis numatytomis metodikomis. Nors šiai dienai itin aktyviai diskutuojama apie prekinis kreditus, klientų būklę, būklės pokyčių stebėjimą, kiek tai svarbu įmonės veiksmumui, tačiau realios mokslinės literatūros, mokslinių tyrimu šia tema trūksta. Būtina imtis nuodugnesnio visos šalies rizikos vertinimo, atsiskaitymo greičio vertinimo bei padaryti tinkamas išvadas.

## 2. DIDMENINĖS PREKYBOS ĮMONIŲ PREKINIO KREDITO RIZIKOS MAŽINIMO TYRIMO METODIKA

### 2.1. Didmeninės prekybos įmonių sandara Lietuvoje

Kaip minėta, didmeninės prekybos pagrindu Lietuvoje veikia daugiau kaip 24 513 įmonių, tačiau pačią veiklą galima išskaidyti į devynias smulkesnes veiklos rūšis. Išskirsčius pagal Statistikos departamentą įmones, galima matyti, kuri didmeninės prekybos rūšis yra reikšmingiausia pagal apyvartą bendroje didmeninėje prekyboje, žiūrėti pav. 5 žemiau.

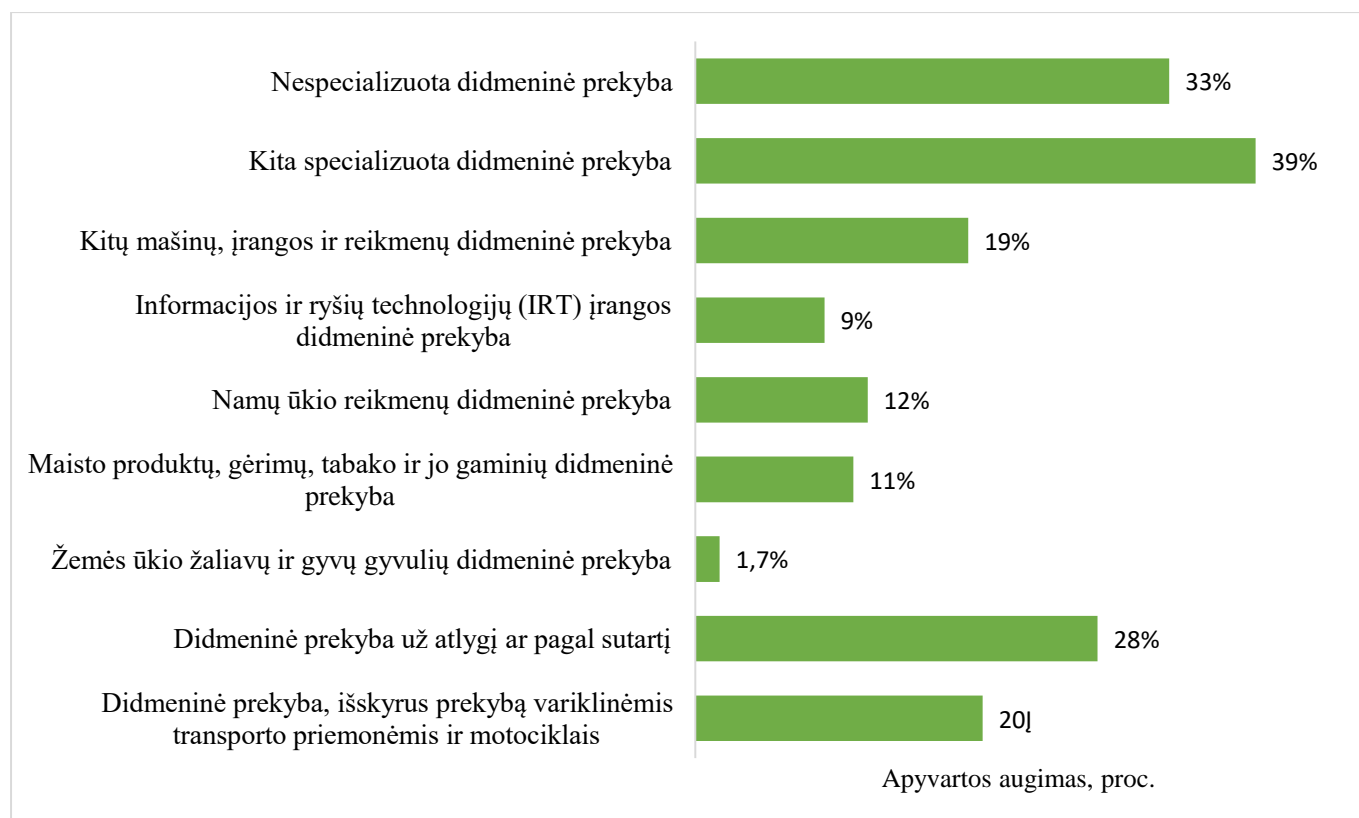


Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis LR Statistikos departamento duomenimis, 2022

**5 pav. Didmeninės prekybos įmonių pasiskirstymas pagal veiklos rūšis bei apyvartą  
2020-2021 metų, mln. Eur**

5 paveiksle matyti, kad didmeninės prekybos įmonės pagal ekonominės veiklos rūšių klasifikatorių, didžiausią apyvartą sudaro - didmeninė prekyba, išskyrus prekybą variklinėmis transporto priemonėmis ir motociklais, apyvarta už 2021 metus siekė – 30 174 mln. Eur. Kas sudaro 50 procentų visos didmeninės prekybos sektoriaus apyvartos. Mažiausiai reikšminga - didmeninė prekyba už atlygį ar pagal sutartį, ji bendros didmeninės prekybos apyvartos sumoje sudaro vos 0,17 procento, analizuojant 2021 metų rodiklius, apyvarta siekia 105 mln. Eur.

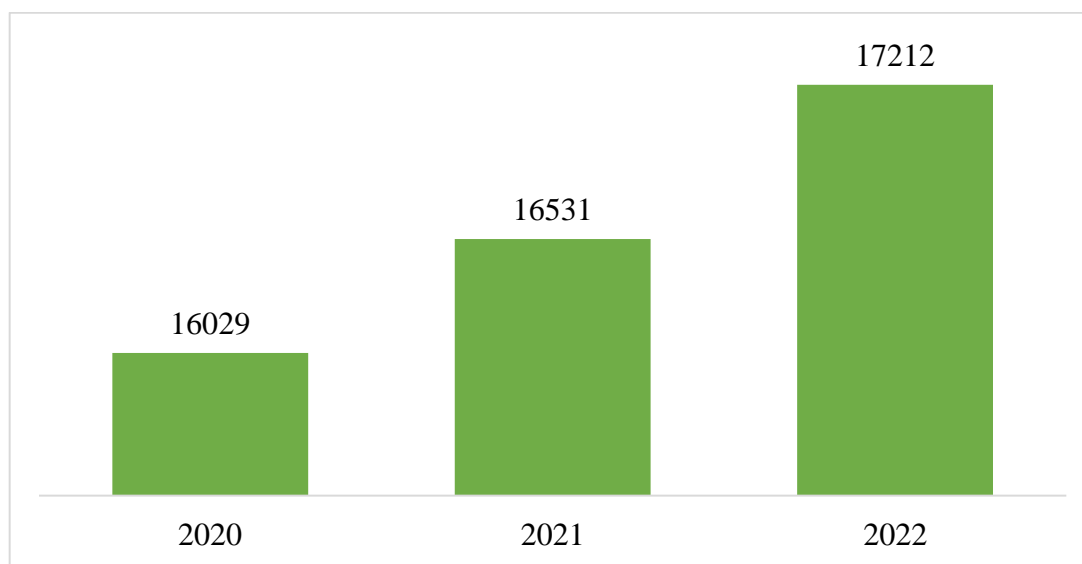
Tačiau pažvelgus į didmeninės prekybos įmonių augimo tendencijas pagal apyvartą, lyginat 2020 metus su 2021 metais, pastebima, kad sparčiausiai pagal apyvartą augo - kita specializuota didmeninė prekyba užsiimančios įmonės, jų augimas skaičiuojamas net 39 procentais, lyginant 2020 metų apyvartą su 2021 metais. O mažiausias augimas matomas žemės ūkio žaliavų ir gyvų gyvulių didmeninės prekybos sektoriaus įmonėse, žiūrėti pav. 6.



Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis LR Statistikos departamento duomenimis, 2022

### 6 pav. Didmeninės prekybos įmonių apyvartos augimas 2020-2021 metais

Žinoma, reikia neatmesti visą pasaulio ekonomiką palietusio fakto, COVID 19 pandemijos, dėl kurios 2020 metais buvo fiksuojamas itin stiprus sąstingis ekonomikoje, daug verslų teko uždarinėti, kai kurie bankrutavo, darbo vietos ženkliai mažėjo. Remiantis SODRA duomenimis, matyti, kaip auga įdarbinimo skaičius ir kiek didmeninės prekybos įmonės sukuria darbo vietų Lietuvoje, žiūrėti 7 paveiksle žemiau.



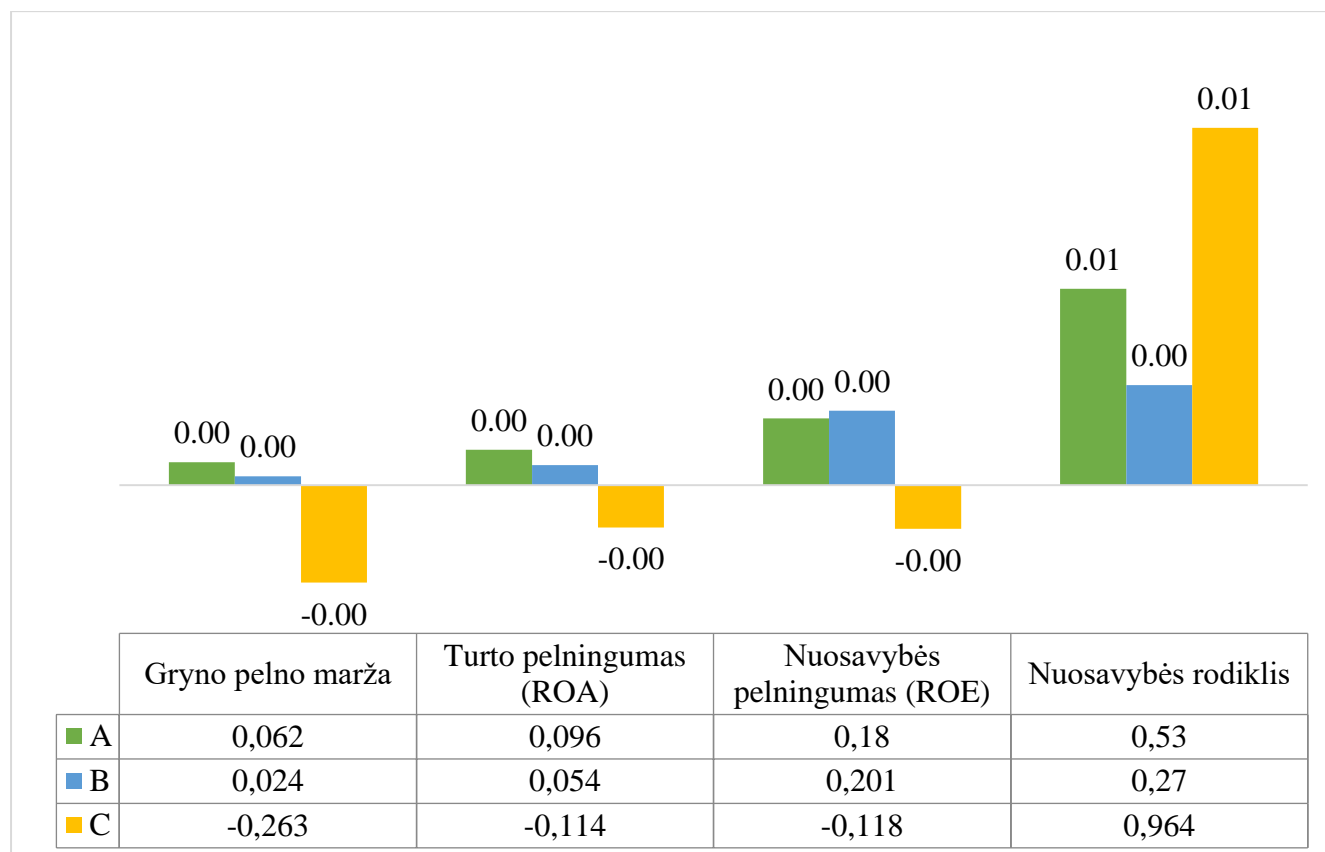
Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis SODRA duomenimis, 2022

**7 pav. Didmeninės prekybos įmonėse dirbančių asmenų skaičius 2020 – 2022 metais pagal Sodra duomenis**

Tendencija, kad kasmet augant didmeninės prekybos įmonių apimtims, auga ir jose dirbančių žmonių skaičius, akivaizdi. 2020 metais didmeninės prekybos įmonės buvo įdarbinę 16 tūkst. darbuotojų, o jau 2022 metų vasarį įmonėse dirbo daugiau kaip 17 tūkst. darbuotojų, 7 proc. daugiau.

Kiek anksčiau statistikos departamentas pateikdavo bendrines įmonių ekonominių rodiklių suvestines, kuriose pagal ūkio šakas buvo galima rasti tokius rodiklius kaip: bendra pelno marža, turto pelningumas (ROA), nuosavybės pelningumas (ROE), bendras likvidumo koeficientas ir kt. Tačiau nuo 2018 metų šių rodiklių nepateikia, todėl norint atspindėti kokius rodiklius vyrauja didmeninės prekybos įmonėse, 8 paveiksle atvaizduota 3 įmonių rodiklių palyginimas, didžiausios didmeninės prekybos įmonės (apyvarta 500 mln. Eur už 2020 metus), vidutinės įmonės (apyvarta 5 mln. Eur už

2020 metus) ir vienos iš mažiausių įmonių (apyvarta 300 tūkst. Eur už 2020 metus). Dėl konfidencialumo jos vadinamos A, B ir C įmonės, žiūrėti 8 paveikslą.



Šaltinis: sudaryta autorės, remiantis Registrų Centro duomenimis, 2022 m.

### 8 pav. Didmeninės prekybos įmonių veiklos rodiklių palyginimas

8 paveiksle matyti, kad ženkliai skiriasi didžiausios didmeninės prekybos įmonės rodikliai nuo mažiausios didmenine prekyba užsiimančios įmonės rodiklių. Visų pirma grynojo pelno marža, kuri nurodo, įmonės pelningumą, t.y. parodo kiek įmonės uždirba pelno, lyginant su gaunamomis pajamomis. Mažiausia įmonė turi mažiausią pelningumą, minusinį, kas yra – 26 procentai. Didžiausias pelningumas apskaičiuotas didžiausioje įmonėje, siekia 6 procentus.

Atkreipiant dėmesį į nuosavybės rodiklį, kuris matuojamas nuosavo kapitalo ir turto santykiu. Rodiklis parodo, kokį įmonės procentą viso kapitalo struktūroje sudaro įmonės nuosavas kapitalas, įmonių kurios neturi įsiskolinimų, rodiklis gali būti ir 1. Nagrinėtu atveju matyti, kad atvirkščiai nei su grynojo pelno marža, didžiausias nuosavybės rodiklis fiksuojamas mažiausioje didmeninės prekybos



įmonėje C, jis siekia net 0,96 procentus. A, didžiausios didmeninės prekybos įmonės rodiklis siekia 0,53 procentus ir tai yra visiška norma, kada įmonės nuosavybės ir turto santykis yra optimalus.

Įvertinus didmeninės prekybos įmonių struktūrą bei pasiskirstymą matyti, kad didmeninės prekybos įmonių sraute, didžiausią reikšmę pagal apyvartą sudaro didmeninė prekyba, išskyrus prekybą variklinėmis transporto priemonėmis ir motociklais, mažiau reikšminga, tačiau ženkliai sparčiau auganti rūšis pagal Statistikos departamento duomenis - kita specializuota didmeninė prekyba. Be to atlikus įmonių finansinių rodiklių analizę matyti, kad didžiausią pelningumą turi didžiausios didmeninės prekybos įmonės, kurių tikėtina ir valdomos prekinio kredito rizikos didžiausios. Teorinėje darbo dalyje buvo plačiai analizuota prekinio kredito rizika, jos sandara bei veiksniai, kurie galėtų ją mažinti. Todėl tyrimo dalyje analizuojant finansinius rodiklius bei anketinius didmeninės prekybos duomenis bus pagrindžiama, ar finansiniams rodikliams turi įtakos vykdomas prekinio kredito rizikos prevencija.

## **2.2. Tyrimo problemos pagrindimas**

Lietuvos Respublikos Finansų ministerijos leidinyje „Rizikos valdymo gairės“ (2017 m.) nurodoma, kad įmonių ir verslo subjektų atsakomybėje yra kredito rizikos limitų nustatymas, kuriam būtina vertinti įmonių su kuriomis vyksta prekybiniai santykiai kredito reitingus, įmonių finansinės būklės ataskaitas, atvirus duomenis apie darbuotojų skaičiaus pokyčius, teismų bei turto areštų informaciją, tinkamai įvertinti vėlavimų rodiklius, atkreipti dėmesį į kitus apčiuopiamus ir reikšmingus įmonių veiklos tęstinumą atsispindinčius rodiklius. Iš čia ir kyla šiame magistro baigiamajame darbe atliekamo tyrimo problema: ar tinkamai įmonės vertina kredito riziką prieš kredituodamos ir pasirašydamos sutartis su verslo subjektais, kaip vertina klientų mokumo reitingus bei įmonių einamuosius veiklos tęstinumą rodančius rodiklius?

Didmeninės prekybos įmonės kasdien vykdo po dešimtis pardavimų ir verslo sutarčių, mokėjimų bei pavedimų, priima po dešimtis svarbių kreditavimo sprendimų, todėl joms būtina tinkamai vertinti ir valdyti visas rizikas, o ypačingai tas, kurios susiję su kredito rizika. Tam Lietuvos Respublikos finansų ministerijos minėtose gairėse bei J. Pridotkienės ir M. Dapkaus (2011 m.) moksliniame straipsnyje (p. 480) akcentuojama, kad turi būti aiški metodika, prekinio kredito rizikos valdymo schema, kuria remiantis ir bus vertinamos įmonės bei jų gebėjimai vykdyti kreditavimo įsipareigojimus., kilus neaiškumams, atsiskaitymų vėlavimams įmonių atsakingi asmenys privalo vadovautis iš anksto numatytais metodikomis bei tvarkomis. Įmonių kredito rizikai vertinti šiais itin

laisvais informacijos gausos laikais Lietuvoje yra daug rodiklių, kurių deja Europoje nėra, kaip pvz. Sodra duomenys, kasdien, teismų bei turto areštų prieinama informacija kasdien, finansinių ataskaitų pirkimas galimas ir fiziniams asmenims. Remiantis tarptautinio kreditų biuro Creditreform vieno iš vadovų bei kredito analitikų B. Chijieno sudaryta kreditavimo metodika didmeninės prekybos įmonei X (dėl konfidencialumo, užsakovas negali būti viešinamas), prekinio kredito rizikos vertinimui turi būti naudojama:

- įmonių reitingavimo sistema pagal CR reitingo skalę (Europoje Ratings AG);<sup>2</sup>
- skaičiuojamas įmonių maksimalus kredito limitas bei vykdomas limito pokyčių stebėjimas;
- vertinamas įmonių darbuotojų skaičius, kurio pokytį Lietuvoje Sodra fiksuoja kasdien;
- peržiūrima teismų bei turto areštų informacija;
- stebimi skolų valstybei pokyčiai – atsiradimai ar skolų dengimai: VMI, Sodra ir kt.;
- analizuojami finansinių ataskaitų rodikliai bei lyginami su praėjusių metų rodikliais, su tos pačios ūkio šakos įmonių rodikliais, daromos prekinio kredito limto išvados.

Tai tik viena iš rekomenduojamų prekinio kredito rizikos vertinimo metodikų, kurios gali būti įvairios tiek apimtimi, tiek svarba, jos taip pats skiriasi ir nuo įmonės veiklos, kaip pvz. didmeninės prekybos įmonių kreditavimo informacija vienokia, transporto ar ekspedijavimo veiklos įmonių kreditavimo sąlygos, metodikos visiškai skirtingos. Tačiau versle vis dar yra tokių didmeninės prekybos įmonių, kurios šių metodikų nesilaiko, tokių prekinio kredito rizikos valdymo metodikų neturi ir prekinio kredito rizikos tinkamai, skaidriai neįvertina. Lietuvoje nemaža dalis veikiančių įmonių, įmonės vidaus taisyklėse turi griežtas prekinio kredito rizikos valdymo tvarkas, metodikas ir kiekvienas sudaromas sandoris ar pardavimas ta tvarka pagrindžiamas, yra sandorių, kurie vadovaujantis kreditavimo tvarkomis yra atmetami ir sutartys nepasirašomos, įvertinus bei išanalizavus per daug rizikingą klientą, pardavimą ar kt., tačiau Lietuvoje likę ir tokių įmonių, kurios kredituodamos ir prekes parduodamos su atidėjimu rizikos vertinimo neatlieka, taip stipriai rizikuodamos. Todėl baigiamojo darbo tiriamojoje dalyje iškelta problema bus analizuojama, vertinant ir apklausiant didžiąsias didmeninės prekybos įmones Lietuvoje, analizuojant jų finansinius rodiklius, kurie pažymi veiklos tęstinumą: grynoji pelno marža, veiklos likvidumas, turto pelningumas, nuosavybės pelningumas, nuosavybės turto santykis, apyvarta. Didžiosios didmeninės prekybos įmonės Lietuvoje, kurių pardavimo pajamos už 2020 metus siekė daugiau kaip 100 mln. Eur., pagal pateiktas finansines

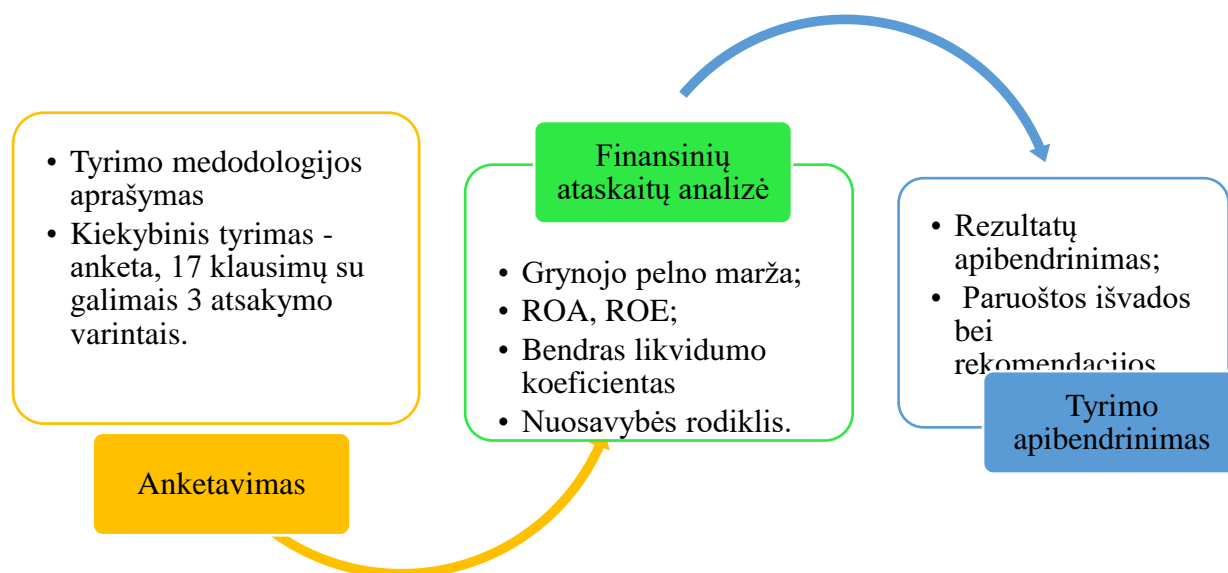
---

<sup>2</sup> <https://www.creditreform-rating.de/en/>

ataskaitas. Tokių įmonių iš viso Lietuvoje yra vos 51, jos pažymėjusios kaip pagrindinę savo veiklą Statistikos departamente – didmeninė prekyba, pagal Ekonominės veiklos rūšių klasifikatorių EVRK 2 – 46. Toliau tiriamajame darbe bus analizuojamos šios įmonės bei jų finansiniai rodikliai, lyginant tas įmones, kurios naudojami prekinio kredito rizikos vertinimo metodikomis bei tos, kurios jomis nesivadovauja.

### 2.3. Tyrimo metodologija

Vertinant didmeninės prekybos įmonių prekinio kredito rizikos metodiką, valdymo schemas efektyvumą ir kokią tai įtaką daro įmonių finansiniams rodikliams pasirinkti empiriniai tyrimai, kurie leis surinkti daugiau ir įvairios informacijos. Kiekybinis tyrimo metodas – anketinė apklausa didžiausių Lietuvos didmeninės prekybos įmonių, išsiunčiant el. paštu asmenines anketas atsakingiems asmenims už kreditavo santykius įmonėse. Finansinių ataskaitų analizė, kurios metu apskaičiuojant svarbiausius veiklos tęstinumą bei pelningumą nurodančius rodiklius, matysis, kurie rodikliai yra stabilesni, aukštesni bei efektyvesni. Turinio analizė, kuri taikyta didžiausių didmeninės prekybos įmonių veiklos rodiklių palyginimui (A, AA, AAA, B, BB, BBB įmonės) leis apibendrinti atliktą tyrimą bei tinkamai įvertinti gautus rezultatus, pateikti baigiamojo darbo išvadas bei galimas rekomendacijas. Baigiamojo darbo tyrimas bus atliktas pagal šią paruoštą seką, žiūrėti 9 paveikslą.



Šaltinis: parengta autorės.

9 pav. Baigiamojo darbo tiriamosios dalies schema

Kiekybinio tyrimo anketos klausimų tikslas – sužinoti ar įmonėse yra patvirtinta prekinio kredito rizikos vertinimo metodika, ar patvirtinta metodika veikia ir yra naudojama, ar metodikos naudojimas/nenaudojimas turi įtakos pagrindiniams įmonių finansiniams rodikliams žymintiems įmonės veiklos tęstinumą. Anketinis tyrimas šiam baigiamajam darbui buvo pasirinktas, nes tai viena iš populiariausių tyrimo galimybių, į anketos klausimus respondentas gali atsakyti jam tinkamu laiku, asmeniškai, nedarant spaudimo, kaip kad interviu metodu, kada su respondentu kalbama akis į akį, iš anksto sutartu laiku. Respondentas gali pasigilinti į anketos klausimus, apsvarstyti atsakymus, pasirinkti sau tinkamą laiką. Anketa buvo paruošta ir išsiųsta asmeniškai didžiųjų didmeninės prekybos įmonių kredito rizikos vertinimo skyriams, didmeninės prekybos skyriams, finansų kontrolieriams – asmenims, kurie tiesiogiai dirba su klientais, jų vertinimu, prekinio kredito rizikos valdymu. Tyrimui atlikti buvo paruošta anketa (priedas Nr. 1), anketoje 17 klausimų. Kiekvienam klausimui atsakyti buvo galimybė rinktis iš trijų pateiktų atsakymo variantų, kurie leis daryti išvadas ar prekinio kredito rizikos valdymas įmonėje yra, veikia ir ar naudojamas. Anketos atsakymo variantai:

- TAIP – parodo, kad problemų su prekinio kredito rizikos vertinimu įmonėje nėra;
- IŠ DALIES – parodo, kad atsakymas nei teigiamas nei neigiamas, tačiau prekinio kredito rizikos valdymas nėra nuoseklus;
- NE – parodo, kad įmonių prekinio kredito rizikos valdymo problemas bei silpnąsias vietas.

Kiekybinio tyrimo metu iškeltas tikslas ir išvados pateiktos tyrimo rezultatų dalyje, kurioje plačiau aptariami rezultatai, apžvelgiama padaryta įmonių finansinių rodiklių analizė, pateikiamos galimos rekomendacijos galinčios gerinti didmeninės prekybos įmonių prekinio kredito rizikos valdymą bei priežiūrą.

Vykdam didžiausių didmeninės prekybos įmonių anketinę apklausą svarbu nustatyti apklausos patikimą imties dydį, kad rezultatų patikimumas būtų pakankamas. I. Gaižauskaitė ir S. Mikėnė (2014 m) nurodo, kad anketinio tyrimo imtis skaičiuojamas pagal formulę, kuri dažniausiai yra naudojama bei leidžia tiksliai numatyti imtį:

$$n = \frac{z_{\alpha/2}^2 x N x [\pi x (1 - \pi)]}{\varepsilon^2 x (N - 1) + z_{\alpha/2}^2 x [\pi x (1 - \pi)]}$$

Formulės elementai:

$n$  – tiriamoji imtis;

$Z_{\alpha/2}$  – standartinio normalioji skirsnio koeficientas. „Paprastai yra naudojamas 95 proc. patikimumo lygmuo kaip kompromisinis pasirinkimas, užtikrinantis toleruotiną patikimumą bei optimalų imties dydį“. I. Gaižauskaitė, S. Mikėnė (2014 m.). 95 proc. patikimumo lygis tolygus tikimybei  $Z_{\alpha/2} = 1,96$ .

$N$  – atrankos visas dydis. Viso atrankoje pagal didžiausių didmeninių įmonių Lietuvoje kiekį – 51 įmonė, kurių apyvarta siekė daugiau kaip 100 mln. Eur.

$\pi$  – požymio tikimybė, tačiau atliekant apklausas dažnu atveju požymio tikimybė yra nežinoma, todėl neturint tikslių žinių apie  $\pi$ , nustatome, kad  $\pi=0,5$ ;

$\varepsilon$  – paklaida. Šiuo anketiniu tyrimu taikysime 10proc paklaidą.

Užpildžius aukščiau minėtą formulę trūkstantais duomenimis atliekame skaičiavimus apklausos imčiai nustatyti:

$$x = \frac{1,96^2 x 51 x [0,5 x (1 - 0,5)]}{0,1^2 x (51 - 1) + 1,96^2 x [0,5 x (1 - 0,5)]} = \frac{3,84 x 51 x 0,25}{0,01 x 50 + 3,84 x 0,25} \frac{48,96}{1,46} = 34$$

Pagal formulę paskaičiuota, kad baigiamojo darbo tyrime reikiamos tikslios tiriamosios imties dydis – 34 didžiausios didmeninės prekybos įmonės, skaičiuojant su galimu 95 procentų imties pakankamumu.

Įmonių finansinių ataskaitų analizė apima įmonių finansinės atskaitomybės dokumentus: balansą ir pelno (nuostolio) ataskaitas, jų pagrindinius rodiklius už naujausius ir jau prieinamus finansinius metus, kurie Registrų Centre šiai dienai patiekti įmonių už 2020 metus. Įmonės, kurios nurodė, kad turi ir naudoja patvirtintą prekinio kredito rizikos valdymo metodiką analizuojamos vertinant jų finansinius

rodiklius, kuriuos, kaip itin svarbius įmonių veiklos tęstinumui, pelningumui bei kuriamai vertei akcentuoja J. Mackevičius, D. Poškaitė, L. Villis, (2011 m.):

- grynoji pelno marža - rodiklis nurodo, įmonės pelningumą, t.y. parodo kiek įmonės uždirba pelno, lyginant su gaunamomis pajamomis. Šis rodiklis gali būti lyginamas su kitų įmonių rodikliais, nes tai validus matas, leidžiantis daryti objektyvias išvadas. Bet dažniausiai lyginamas su ankstesniais tos pačios įmonės veiklos rezultatais ir analizuojamas įmonės veiklos tęstinumas, daromos įžvalgos, kad daro įtakos rezultatams.

$$\text{grynoji pelnomarža} = \frac{\text{grynasis įmonės pelnas}}{\text{gautos pajamos}}$$

- turto pelningumas (ROA) – rodiklis, nusako turto panaudojimo efektyvumą įmonėje, kiek vienam įmonės turto eurui tenka gauto grynojo pelno. Kad įmonės veikla būtų pelninga, įmonės šis rodiklis turėtų siekti 8-14 procentų.

$$ROA = \frac{\text{grynasis įmonės pelnas}}{\text{įmonės turtas}}$$

- nuosavybės pelningumas (ROE) – rodiklis, atspindintis įmonės veikos efektyvumą, kuo didesnis ROE rodiklis, tuo įmonės efektyviau geba išnaudoti akcininkų kapitalą. Kuo rodiklis yra aukštesnis, tuo įmonės plėtros galimybės yra didesnės.

$$ROE = \frac{\text{grynasis įmonės pelnas}}{\text{nuosavas įmonės kapitalas}}$$

- bendrasis likvidumo koeficientas - rodiklis, parodantis įmonės gebėjimą turimu trumpalaikiu turtu padengti trumpalaikius įsipareigojimus, jeigu rodiklio reikšmė mažiau nei 1, galima teigti, kad įmonė gali greitai metu nevykdyti trumpalaikių įsipareigojimų.

$$\text{bendrasis likvidumokoefficientas} = \frac{\text{trumpalaikis įmonės turtas}}{\text{trumpalaikiai įsipareigojimai}}$$

- nuosavybės turto santykis – kitaip dar nuosavybės rodiklis, nurodo kokį įmonės procentą viso kapitalo struktūroje sudaro įmonės nuosavas kapitalas, jeigu įmonė neturi įsiskolinimų, paskolų, jos rodiklis gali būti nuo 0 iki 1, tačiau bet koku atveju jis stipriai priklauso nuo to, kokioje ūkio šakoje veiklą vykdo įmonė;

$$\text{nuosavybės rodiklis} = \frac{\text{nuosavas įmonės kapitalas}}{\text{įmonės turtas}}$$

Tyrimo apibendrinime atlikus tiek anketinę apklausą, tiek finansinių rodiklių analizę tolimesnėje baigiamojo darbo dalyje pateikta atliktų tyrimų rezultatų atsakymai, apibendrinimas bei paruoštos išvados. Tyrimo apibendrinimas tai vienas iš dažnai naudojamų metodų darant išvadas išanalizavus tiek kiekybinius, tiek kokybinius duomenis. Tyrimo metu siekiama įvertinti kiek įmonių finansinių rodiklių efektyvumui turi įtakos naudojama prekinio kredito rizikos vertinimo metodika. Anketinė apklausos bei finansinių ataskaitų analizė leis pagrįsti arba paneigti iškeltą problemą.

### 3. DIDMENINĖS PREKYBOS ĮMONIŲ PREKINIO KREDITO RIZIKOS MAŽINIMO TYRIMO REZULTATAI

#### 3.2. Didmeninės prekybos įmonių apklausos rezultatai

Anketinio tyrimo metu, gavus respondentų informaciją ir atsakymus, informacija buvo išanalizuota ir parengtos atitinkamos išvados. Didžiausių didmeninės prekybos įmonių anketos klausimynas buvo sudarytas iš 17 klausimų, kurie atspindi prekinio kredito rizikos valdymą įmonėje. Anketos atsakymams pateikti buvo įteiktos 49 didžiausioms didmeninės prekybos įmonėms, tikimasi, kad atsakymus pateiks 34 įmonių, kurių ir reikia pagal paskaičiuotą minimalią imties formulę, tačiau, atsakymus pavyko gauti iš 31 įmonės.

Atlikus gautų anketos rezultatų analizę, matyti, kurios įmonės vykdo patvirtintą prekinio kredito rizikos vertinimo metodiką, kurios įmonės iš dalies turi šias metodikas ir tik iš dalies paiso jose numatytų normų bei taisyklių, kas reiškia kreditavimo sprendimus ir prekinio kredito rizikas valdo atmestinais. 2 lentelėje, matyti, kad daugumoje didmeninės prekybos įmonių, iš dalyvavusių apklausoje, turi patvirtintas prekinio kredito rizikos vertinimo metodikas, TAIP anketoje pažymėjo 22 įmonių atsakovai.

**2 lentelė. Prekinio kredito rizikų valdymo metodikos didmeninėse prekybos įmonėse**

	TAIP	NE	IŠ DALIES
Ar organizacijoje prekinio kredito rizikos valdymo procesas yra dokumentuotas (yra kredito rizikos valdymo procesą reglamentuojanti tvarka)?	22	6	3
Ar yra paskirti už prekinio kredito rizikos valdymą ir / ar veiklos procesus atsakingi asmenys?	22	4	5
Ar prekinio kredito rizikos veiksniai nustato tam įgaliojimus turintys ar tinkamą supratimą / kompetenciją turintys asmenys?	22	3	6

Tačiau nemaža dalis, 3 respondentai pasirinko IŠ DALIES ir 6 respondentai NE atsakymus, kas parodo ir patvirtina, kad vis tik ne visos didžiosios didmeninės prekybos įmonės tinkamai vertina



prekinio kredito rizikas, ne visada įvertina užsakovo būklę, rizikingumą, kreditavimo sąlygoms numatyti neturi patvirtintų tvarkų arba jas turi tik iš dalies. Kas leidžia daryti prielaidą, kad kredituojant ir yra vertinamos prekinio kredito rizikos, bet dokumentuotai jos nėra patvirtintos arba jų nepaisoma. Kadangi anketa buvo siūsta įmonių atsakingiems asmenims už pardavimus bei kreditavimą, tad atsakymai yra tikslūs.

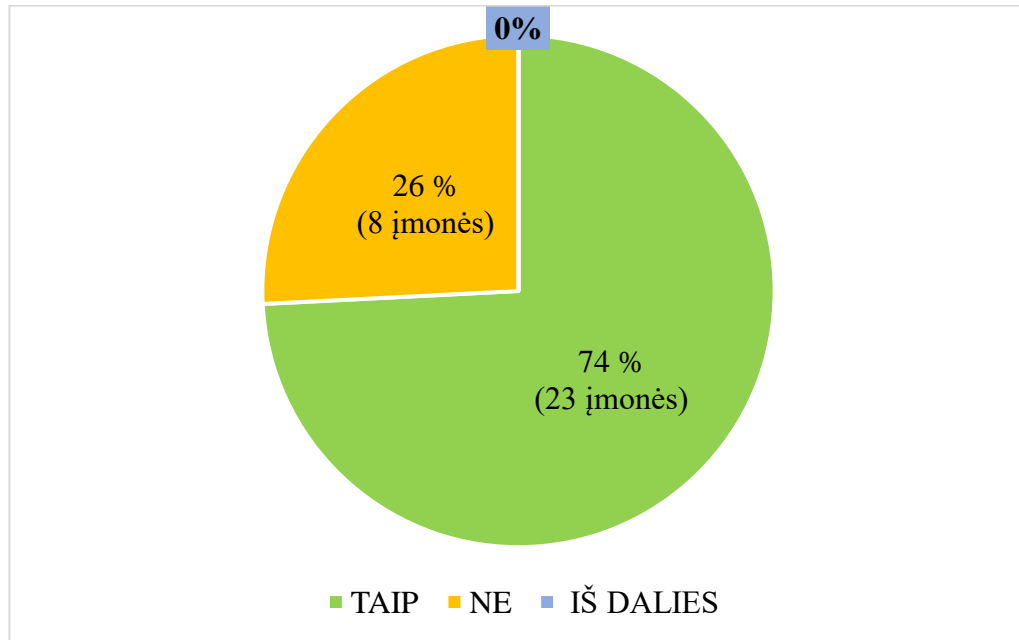
Žemiau analizuojant atsakymus, matyti, kad didžiosios didmeninės prekybos įmonės turėdamos patvirtintas prekinio kredito rizikos valdymo metodikas, deja jas peržiūri, atnaujina ir įvertina ne taip ir dažnai. Žiūrėti 5 lentelę.

**5 lentelė. Prekinio kredito rizikų valdymo metodikos peržiūrėjimas**

	TAIP	NE	IŠ DALIES
Ar prekinio kredito rizikos veiksnių peržiūrėjimas vyksta periodiškai (pvz., kartą per metus)?	9	9	13
Ar identifikuojant prekinio kredito rizikos veiksnis atsižvelgiama į įvykčius pokyčius aplinkoje ir organizacijoje?	12	7	12
Ar analizuojant ir vertinant prekinio kredito riziką įvertinama kiekvienos kredito rizikos tikimybė, poveikis ir svarba?	9	9	13

3 lentelėje matyti, kad 9 įmonės periodiškai peržiūri prekinio kredito rizikos metodikas, įvertina naujas galimas rizikas, apžvelgia pokyčius, kas gali būti teisinė aplinka, ekonominė aplinka, kitu atveju rizikas išplėsti gali ir kintančios meteorologinės sąlygos. Lygiai tiek pat, 9 įmonės neturi periodiško peržiūrėjimo, 13 įmonių iš dalies atnaujina ir iš dalies naujai įvertina ekonominius pokyčius. M. Jasaitienė ir A. Laurinavičius (2009 m.) moksliniame tyrime, kuriame sprendžia kredito rizikos valdymo problemas įmonėse, akcentuoja, kad būtinas periodiškas prekinio kredito rizikų pokyčių stebėjimas ir jų įvertinimas. Taip geba reaguoti į įvairius įvykius, kurie nebūtinai reikš augančią riziką, anaiptol, gali būti priimti nauji įstatymai, kurie švelnina galimybes kredituoti subjektus ir daug kitų galimų scenarijų.

Siekiant įvertinti, kiek įmonių naudojami trečios šalies pagalba įsivertinant prekinio kredito riziką, klausimas anketoje: *Ar yra pasirinktas kredito rizikos vertinimo šaltinis iš trečiųjų šalių, t.y. papildoma kredito rizikų valdymo, informavimo duomenų bazė?* Įmonių atsakymai pasiskirstė taip, žiūrėti 10 paveiksle.

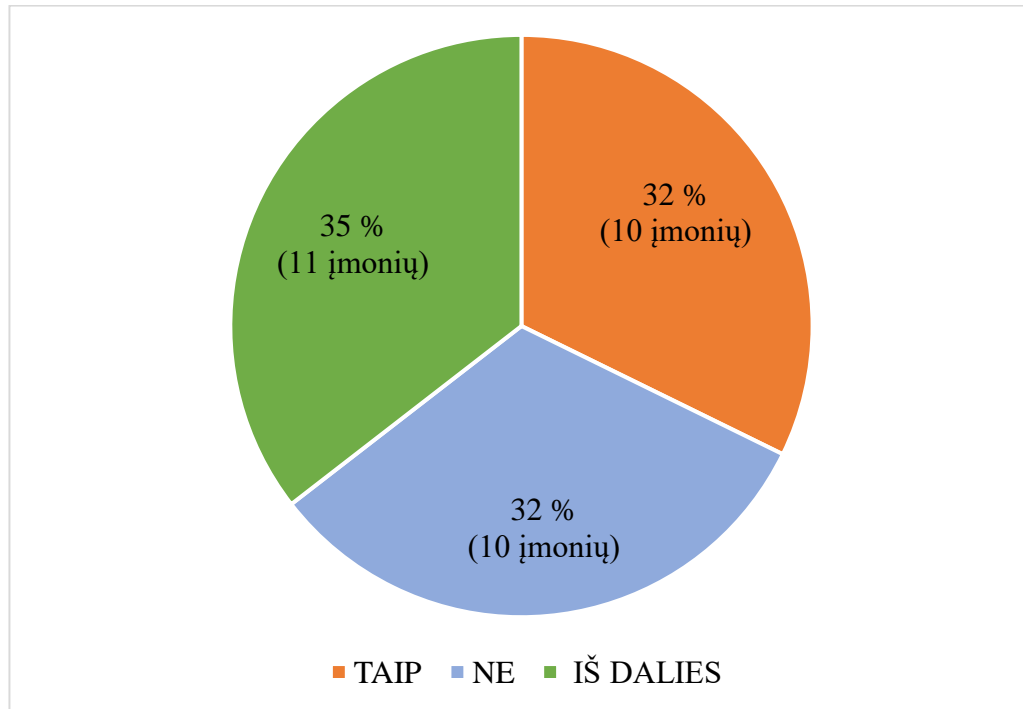


**10 pav. Didmeninės prekybos įmonių pasiskirstymas, kurios naudoja trečiųjų šalių pagalbą vertinant prekinio kredito riziką**

Rezultatai rodo, kad net 74 procentai apklausoje dalyvavusių įmonių prekinio kredito rizikos vertinimui naudoja trečiųjų šalių pagalbą bei informaciją. Teorinėje darbo dalyje akcentuota, kad tai gali būti faktoringo įmonės, prekinio kredito draudimo įmonės, kreditinės informacijos vertinimo įmonės. Atsakymai patvirtina, kad įmonės veikloje šiuo metu aktyviai naudojasi papildomais informacijos šaltiniais, atidžiau vertina prekinio kredito rizikas arba jų vertinimą palieka trečiosioms šalims. Kaip pavyzdžiui, įmonės, kurios naudojami prekinio kredito draudimais – į įmonių prekinio kredito rizikos vertinimą nesikiša ir visus vertinimo veiksmus bei numatomus kredito limitus apskaičiuoja atitinkamos bendrovės.

Be prekinio kredito rizikas vertinančių bendrovių atsakomybės, nemažai jos prisiima ir pačios didmeninės prekybos įmonės. Taip pat M. Jasaitienė ir A. Laurinavičius (2009 m.) moksliniame tyrime, įvardija, kad įmonės stengiasi dirbti ir su didžiausias prekinio kredito rizikas sąlygojančiomis įmonėmis, kuri už prisiimtą riziką atsako tik pačios įmonės, kredito draudimo bendrovės atsakomybės

čia neturi. Nors norinčių dirbti su itin rizikingu klientu įmonių niekada nebuvo itin daug, įmonės drąsiai galėjo rinktis su kuo dirbti su kuo ne, tačiau šiandieninė rinka diktuoja kitas sąlygas. Kaip teigia prof. K.L. Scheppele (2018 m.) turi parduoti tu, arba parduos už tave kas nors kitas. Toliau žiūrėti 11 paveiksle.



**11 pav. Didmeninės prekybos įmonių pasiskirstymas, kurios dirba su didžiausios rizikos įmonėmis**

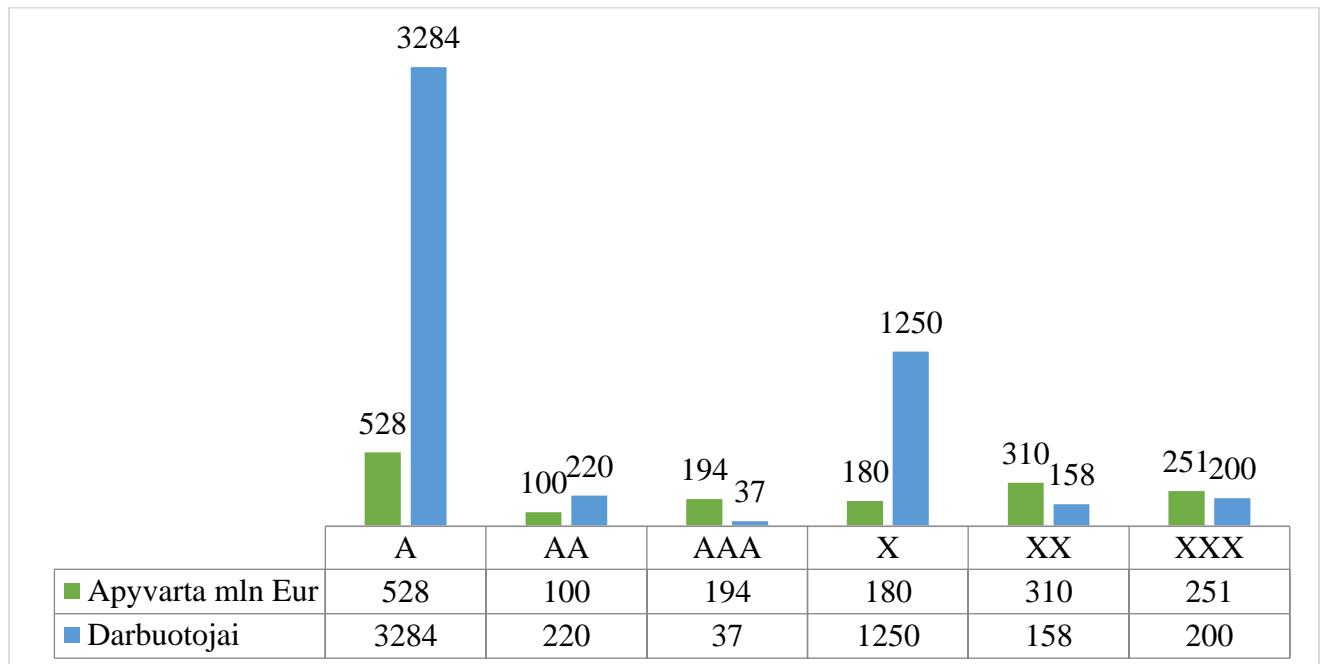
Labai tolygus įmonių pasiskirstymas rodo, kad dalis įmonių – 32 procentai, renkasi dirbti ir su itin rizikingomis (tai gali būti naujos įmonės, be atsiskaitymų istorijos, su žemesniais likvidumo rodikliais, jau vieną ar kelis kartus neatsiskaičiusios įmonės ir kt.) įmonėmis, kita dalis stengiasi nerizikuoti ir nedirbti su didelės rizikos įmonėmis – 32 procentai, ir likusi dalis respondentų – 36 procentai atsakė, kad iš dalies yra linkusios dirbti ir turėti verslo santykius su padidintos rizikos įmonėmis. Darytina prielaida, kad ir tas padidintų rizikų įmones įsivertina, įveda papildomų sąlygų sutartims, numato griežtus atsiskaitymo terminus ir dirba.

Įvertinus anketinio tyrimo rezultatus, pastebima, kad didžioji dauguma didžiausių didmeninės prekybos įmonių vidinėse tvarkose turi patvirtintas prekinio kredito rizikos valdymo metodikas ir stengiasi jomis vadovautis priimant kreditavimo sprendimus. Tačiau mažesnė dalis respondentų įmonių tinkamai atnaujiną minėtas metodikas ir ne itin dažnai įvertina galimas naujas rizikas, švelninamą

teisinę ar ekonominę situaciją, ne visada pastebi esminius pokyčius, kurie turėtų įtakos priimant kreditavimo sprendimus. Bet nepaisant neperiodiško metodikų peržiūrėjimo, net 23 didmeninės prekybos įmonės iš apklausoje dalyvavusios 31 įmonės patvirtino, kad prekinio kredito rizikų valdymui naudojami trečiųjų šalių pagalba.

### 3.3. Didmeninės prekybos įmonių finansinių rodiklių analizės rezultatai

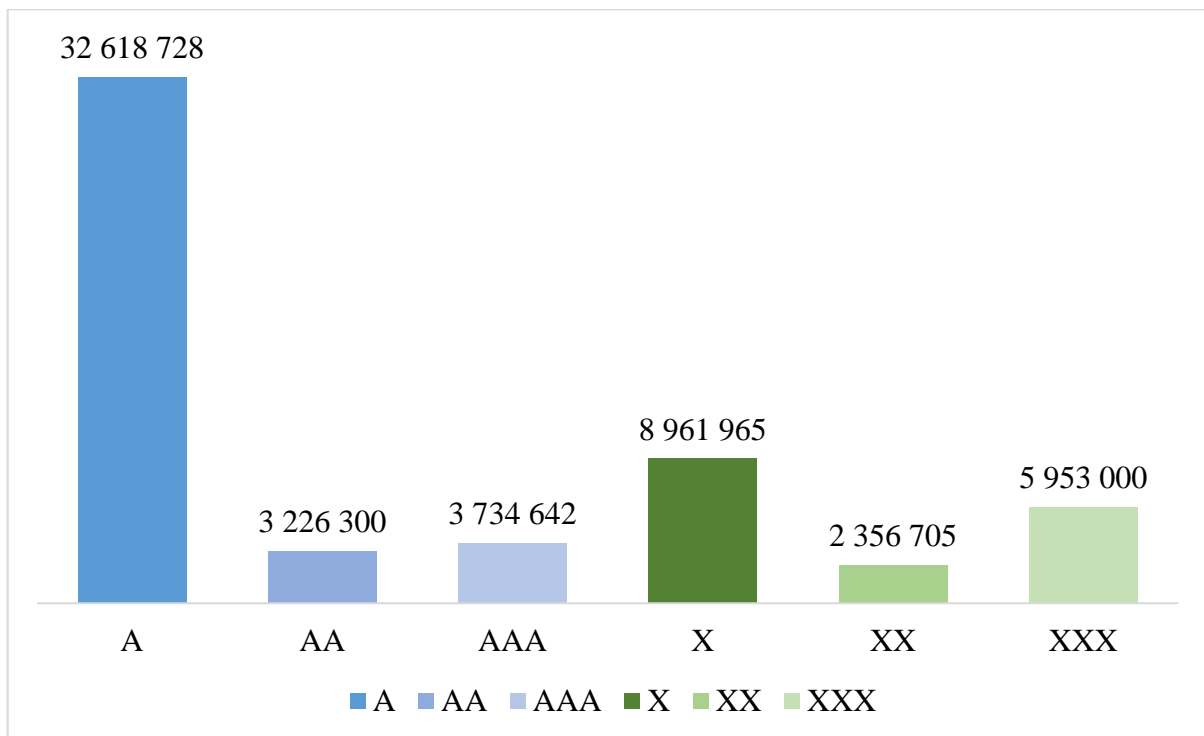
Tyrimo anketinėje apklausoje dalyvavo 31 įmonė, visų jų finansinių ataskaitų palyginti nepavyks, tačiau atsitiktine tvarka tolimesnei finansinių ataskaitų analizei pasirinkta 3 įmonės, kurios turi patvirtintas prekinio kredito rizikos vertinimo metodikas ir 3 įmonės, kurios teigia, kad patvirtintų prekinio kredito rizikos vertinimo metodikų įmonėje nėra arba jomis nesinaudoja. Didžiausios didmeninės prekybos įmonės turinčios minėtas prekinio kredito rizikos vertinimometodikas pažymėtos A, AA, AAA, įmonės, kurios jų neturi – X, XX, XXX, jų finansinės ataskaitos pridėtos baigiamojo darbo priede Nr. 2. žemiau, 12 paveiksle pirminis įmonių pasiskirstymas pagal jų apyvartą už 2020 metus, kuri prieinama Registrų centre su pateiktomis įmonių finansinėmis veiklos ataskaitomis bei darbuotojų skaičių 2022.03.06 dienai, Sodra duomenimis.



12 pav. Tyrime atrinktų įmonių pasiskirstymas pagal apyvartą ir darbuotojų skaičių

Didžiausių didmeninės prekybos įmonių, kurios turi patvirtintas prekinio kredito rizikų valdymo metodikas darbuotojų skaičiumi yra ženkliai didesnės už atsitiktine tvarka parinktas iš tyrime dalyvavusių įmonių, kurios neturi viduje patvirtintų minėtų metodikų. Šios įmonės bendrai turi 3541 darbuotoją bei bendroje sumoje sudaro 822 mln. Eur apyvartos. Likę įmonės, kurios anketoje teigė, kad prekinio kredito rizikų valdymo patvirtintos metodikos neturi, bendroje sumoje turi 1608 darbuotojus, o jų metinė apyvarta už 2020 metus sudarė 741 mln. Eur. Nepaisant ženklaus skirtumo darbuotojų skaičiuje, įmonių gaunamos pardavimo pajamos tolygios.

Kad įmonių veiklos rezultatų, o ypačingai pelno įvertinimas būtų nuoseklesnis, žemiau pateikta tiriamajame darbe analizuojamų įmonių pelno statistika, žiūrėti paveikslą 13. Paveiksle pateiktas įmonių pelnas už 2020 metus, po atsikaitymo su valstybe, t.y. – grynasis pelnas po mokesčių. Pelnas visais laikais finansų analizėje buvo ir bus svarbiausiais finansinis rodiklis, kurį patogų lyginti tos pačios įmonės skirtingų laikotarpių, tos pačios ūkio šakos skirtingų įmonių, skirtingų šalių įmonių ir kt. Kitaip sakant pelnas bet kurios verslo esmė ir sėkmės rodiklis.

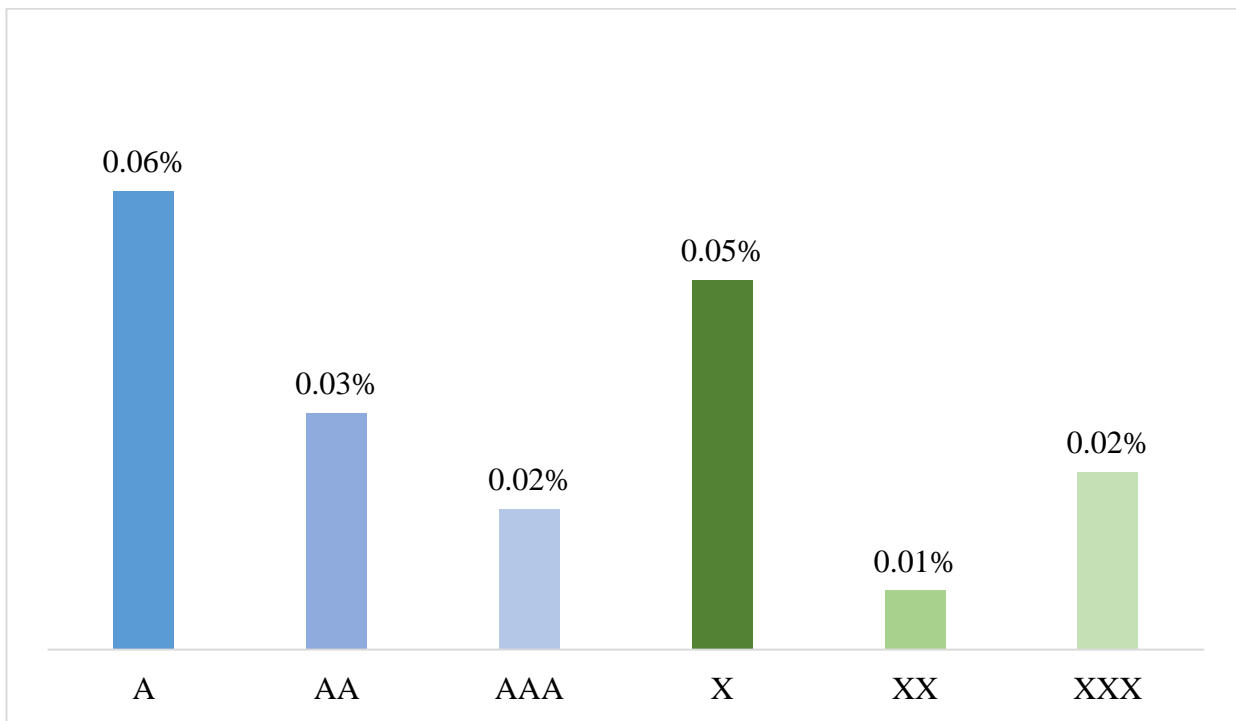


**13 pav. Tyrime atrinktų įmonių pasiskirstymas pagal grynąjį pelną**

Tiriamajame darbe dalyvaujančių įmonių pelnai itin stipriai neišsiskiria, tačiau viena iš įmonių, A, kuri turi patvirtintas prekinio kredito rizikos metodikas siekia kelis kartus didesnio pelno nei kitos

įmonės tyrime kartu sudėjus. Iš to galima spręsti, kad bet kokių atveju pelningumas įmonių siejamas su pelno dydžiu ir tinkamai valdoma prekinio kredito rizika. Taip pat pastebėtina, kad visos tyrime analizuojamos įmonės 2020 metais dirbo pelningai ir netgi po mokesčių valstybei turėjo vienokią ar kitokią pelną. Dėl minėtos A įmonės, bet kokių atveju iš ankstesnio paveikslėlio nr. 12 matyti, kai tai daug didesnė įmonė, o iš tokių ir tikimasi didesnio pelno. Todėl įmonių pelningumui vienas ir validus rodiklis - pelno marža, kuri skaičiuojama iš įmonės pajamų santykis su pelnu.

Siekiant nustatyti, kurių didžiausių didmeninės prekybos įmonių grupės gaunamos pajamos uždirba įmonėms daugiau pelno, paskaičiuota gryno pelno marža, žiūrėti 14 paveikslą. Kaip minėta pelno marža tas finansinės veiklos rodiklis, kuris leidžia objektyviai vertinti įmonių pasiskirstymą, pajėgumus bei realų verslo tęstinumą.



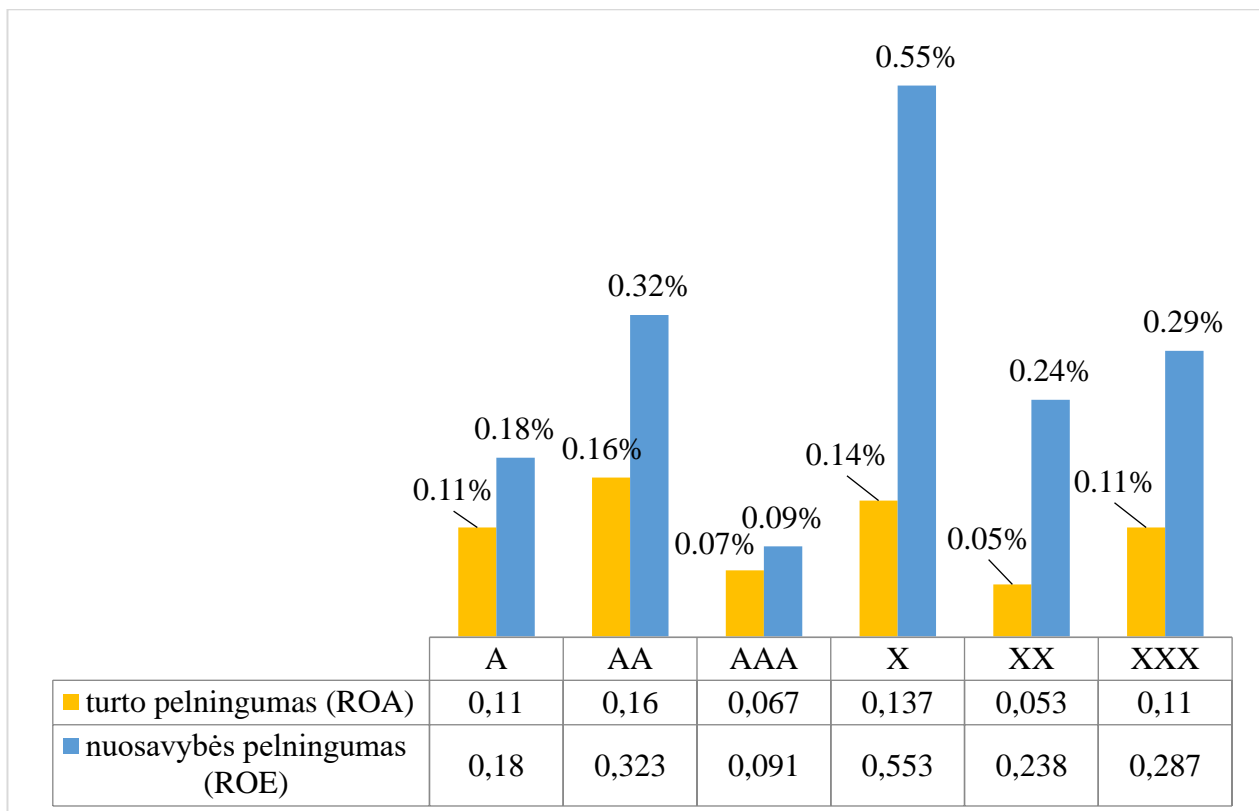
**14 pav. Tyrime atrinktų įmonių pasiskirstymas pagal gryno pelno maržos rodiklius**

Norint įmonėms maksimizuoti gaunamą pelną, labai svarbi gryno pelno maržos analizė ir rodiklių palyginimas. Šiuo atveju rodikliai lyginami didžiausių didmeninės prekybos įmonių kurios turi patvirtintas prekinio kredito rizikų valdymo metodikas (A, AA, AAA) su tų įmonių, kurios patvirtintų metodikų neturi (X, XX, XXX). Grynojo pelno maržos rodiklis parodo, kiek įmonė dirba pelningai, ir kiek gautos pajamos atskaičius visus mokesčius, investicijas, leidžia įmonei uždirbti pelno. Vėlgi, akivaizdu, kad įmonės A, AA, AAA pelningumo rodikliai yra aukštesni, kas parodo, kad įmonės dirba

pelningiau nei tos, kurios anketoje teigė neturinčios patvirtintų rizikos valdymo metodikų. A, AA, AAA įmonių pelningumo vidurkis skaičiuojant už 2020 metus – 3,80 procentų, o X, XX, XXX įmonių – 2,70 procento, tai yra vis procentine dalimi mažiau nei tų įmonių, kurios prekinio kredito rizikos valdymui naudoja patvirtintas įmonės tvarkas. Grynojo pelno maržos rodiklis yra itin svarbus pačių įmonių savininkams, kurie gali daryti atitinkamas išvadas po praėjusių metų, įvertinus pajamų bei pelno santykį. Gali sumažinti rizikingų pardavimų, investuoti į pagalbą tinkamai priimti sprendimus, kitu atveju ieškoti pigesnių tiekėjų, kad gebėtų uždirbti pelno. Kaip minėta, kai pelningumas mažesnis, darytina išvada, kad reikia didesnių pardavimo pajamų, kad gebėti uždirbti tą patį pelną.

Vykdamas finansinių rodiklių analizę toliau, būtina paminėti tiek turto pelningumo (ROA), tiek įmonių nuosavybės pelningumo (ROE) rodiklius. Analizuojant finansines ataskaitas šie rodikliai itin reikšmingi, sprendžiant apie tolimesnę įmonių plėtrą ir ekonominio gyvavimo ciklą.

Kaip pasiskirto tyrime dalyvaujančių didžiausių didmeninės prekybos įmonių minėti veiklos rodikliai, žiūrėti 15 paveiksle.



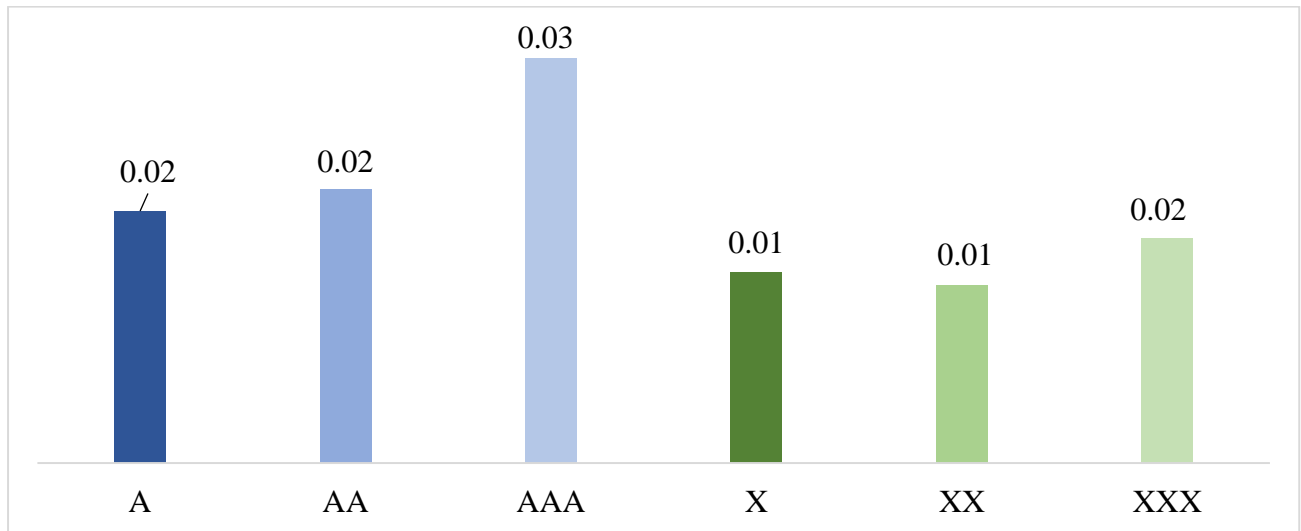
**15 pav. Tyrime atrinktų įmonių pasiskirstymas pagal ROA ir ROE rodiklius**

Tyrimė atsitiktine tvarka atrinktų didžiausių didmeninės prekybos įmonių turto pelningumo bei nuosavybės pelningumo jau išsiskiria iš bendros aukščiau darytos statistikos, kad įmonių, kurios naudojami prekinio kredito rizikos vertinimo metodikomis rodikliai rodo efektyvesnę bei pelningesnę veiklą. Įmonių X, XX, XXX ROA rodiklių vidurkis siekia – 10 procentų, ROE net 36 procentus. Tu tarpu įmonių, kurios vadovaujasi patvirtintomis metodikomis – ROA rodiklio vidurkis yra 11 procentų, o ROE vos 20 procentų, kas yra net 16 procentų mažiau nei X, XX, XXX įmonių ROE vidurkio. Visų pirma, ROA rodiklis kaip minėta, parodo, įmonės turto panaudojimo efektyvumą, kas reiškia, kiek vienam turto eurui atitenka įmonės gauto pelno. Tai vienas ir populiariausių rodiklių vertinat finansines ataskaitas, nes objektyviai nurodo kiek naudingai yra išnaudojamas įmonės turtas, jis itin svarbus ir savininkams, ir kreditoriams, ir įmonių investuotojams. Ekonomistai teigia, kad ROA rodikliui esant mažiau kaip 5 procentai, pelningumo rodiklis nėra pakankamas, todėl pabrėžtina, kad tyrimė dalyvaujančių didžiausių didmeninės prekybos įmonių pelningumo rodikliai ROA yra virš 5 procentų ir daugiau.

Vertinant ROE, nuosavo kapitalo rodiklį, matome ryškų skirtumą tarp A grupės įmonių ir X grupės įmonių. X grupės įmonių ROE rodiklis ženkliai aukštesnis, jis parodo, kiek akcininkų investuoti pinigai grįžta jiems atgal, t.y. parodo investuotų pinigų grąža. Ekonomistai vieningai teigia, kad esant ROE daugiau kaip 15 procentų, įmonių nuosavybės pelningumo rodikliais aukštas. Vienos įmonės iš A grupės šis rodiklis žemiau 10 procentų, kas parodo, kad uždirbami akcininkų pinigai yra mažesni ir investuotų pinigų grąža nėra optimali. Derėtų akcentuoti vienos įmonės iš tyrimė atsakusių, kad įmonės viduje neturi patvirtintos prekinio kredito rizikos vertinimo metodikos ROE rodiklį, kuris siekia net 55 procentus, o tai parodo, kad akcininkui investuojančiam 1 Eur, grįžta 0,55 Eur, kas yra daugiau nei pusė investuotos sumos.

Įmonių bendro likvidumo koeficientas, kitaip vadinamas einamuju įmonių likvidumo koeficientu, jis atspindi, kiek įmonės trumpalaikis turtas yra didesnis už trumpalaikius įsipareigojimus. Kaip minėtas koeficientas pasiskirsto tyrimė analizuojamų didžiausių didmeninės prekybos įmonių, kurios atrinktos atsitiktine tvarka, žiūrėti 16 paveiksle.





**16 pav. Tyrime atrinktų įmonių pasiskirstymas pagal bendro likvidumo koeficientą**

Pastebima, kad didžiausių didmeninės prekybos įmonių A grupės bendro likvidumo koeficientas yra aukštesnis, vidurkis siekia – 2,17 procento, X grupės įmonių, kurios tyrime pažymėjo prekinio kredito rizikos vertinimo metodikų nenaudojantys, koeficiento vidurkis – 1,39 procento. Koeficientas parodo, kaip trumpalaikis turtas užskaito trumpalaikius įsipareigojimus. G. Černius (2014 m.) nurodo, kad trumpalaikis turtas, tai atsargos, gautinos sumos, grynųjų pinigų ekvivalentai. Trumpalaikiai įsipareigojimai – įmonės kreditai, lizingai, įsipareigojimai darbuotojams, tiekėjams.

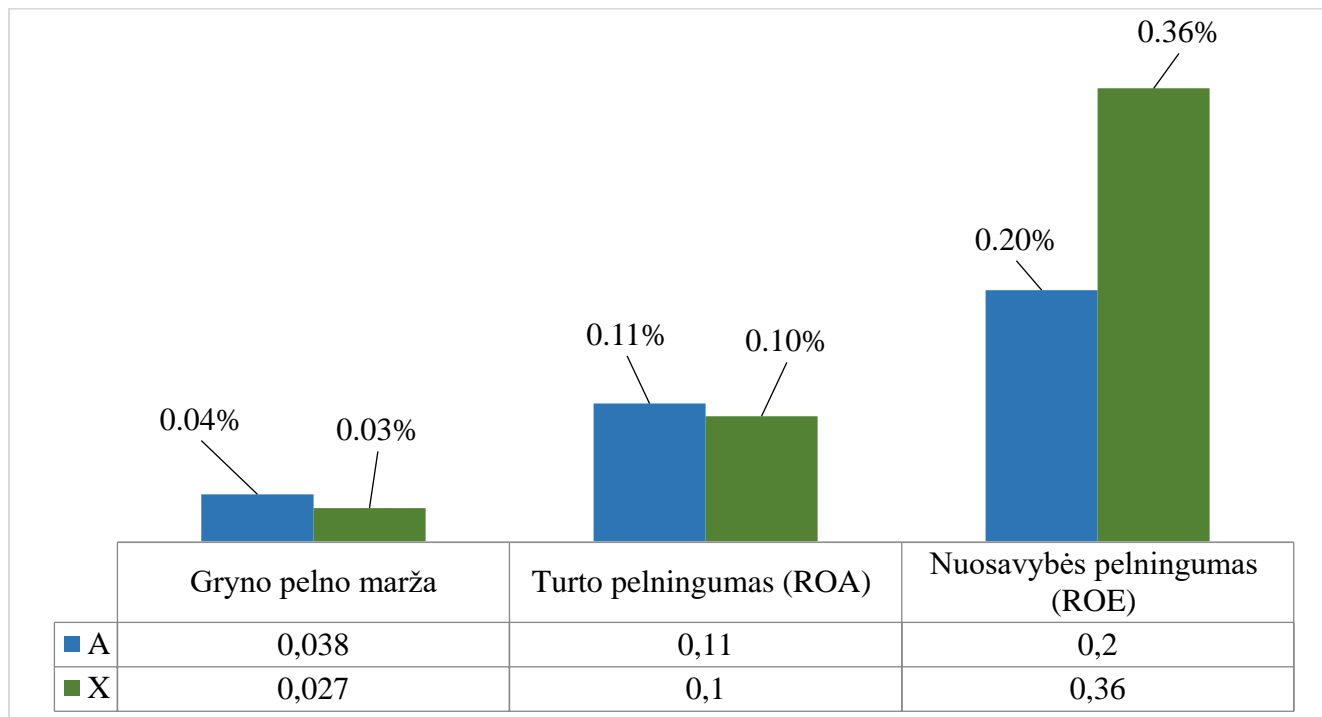
Atlikta analizė rodo, kad A grupės įmonės geba laiku sumokėti įsipareigojimus, kuo bendro likvidumo koeficiento reikšmė didesnė, tuo įmonės optimaliau sugeba įvykdyti savo trumpalaikius įsipareigojimus, kai rodiklis mažiau nei 1, įmonėms atsiranda problemų su atsiskaitymais. Darytina išvada, kad ir X grupės įmonės su atsiskaitymais sąlyginai neturi problemų, tačiau jų bendras likvidumo koeficiento vidurkis siekia 1,39 procentus, tai gali reikšti, kad įmonės gali turėti problemų su įsipareigojimų vykdymu, o einamųjų klausimų ir atsiskaitymų sprendimams gali pritrūksti resursų. Bendro likvidumo koeficiento rodiklis nurodo įmonių balanso struktūros priešingybes. Šis rodiklis itin tinkamas lyginti ne su praėjusių metų įmonės finansinėmis ataskaitomis, tačiau kitų įmonių balansiniu rodikliu, kitų ūkio šakų įmonių rodikliais.

### 3.4. Didmeninės prekybos įmonių tyrimo apibendrinimas

Didmeninių prekybos įmonių prekinio kredito rizikos valdymas nėra itin aktuali ir plačiai analizuojama tema, todėl anketinis tyrimas bei finansinių ataskaitų analizė gali turėti skirtingas išvadas. Pirmoje tyrimo dalyje dalyvavusių įmonių buvo 31, iš galėjusių dalyvauti 51. Tyrimui pasirinktos buvo tik pačios didžiausios didmeninės prekybos įmonės Lietuvoje, kurių apyvarta už 2020 metus siekė daugiau kaip 100 mln. Eur. Anketinės apklausos pagrindinis tikslas buvo išsiaiškinti kiek įmonių iš dalyvaujančių turi patvirtintas prekinio kredito rizikos valdymo metodikas ir jomis naudojasi. Paaiškėjo, kad 22 įmonės iš 31 vienos turi dokumentuotą prekinio kredito rizikos valdymo tvarkas, jomis vadovaujasi ir jas naudoja. Tačiau 9 įmonių respondentai tokių tvarkų teigia nematę, įmonės jų neturi.

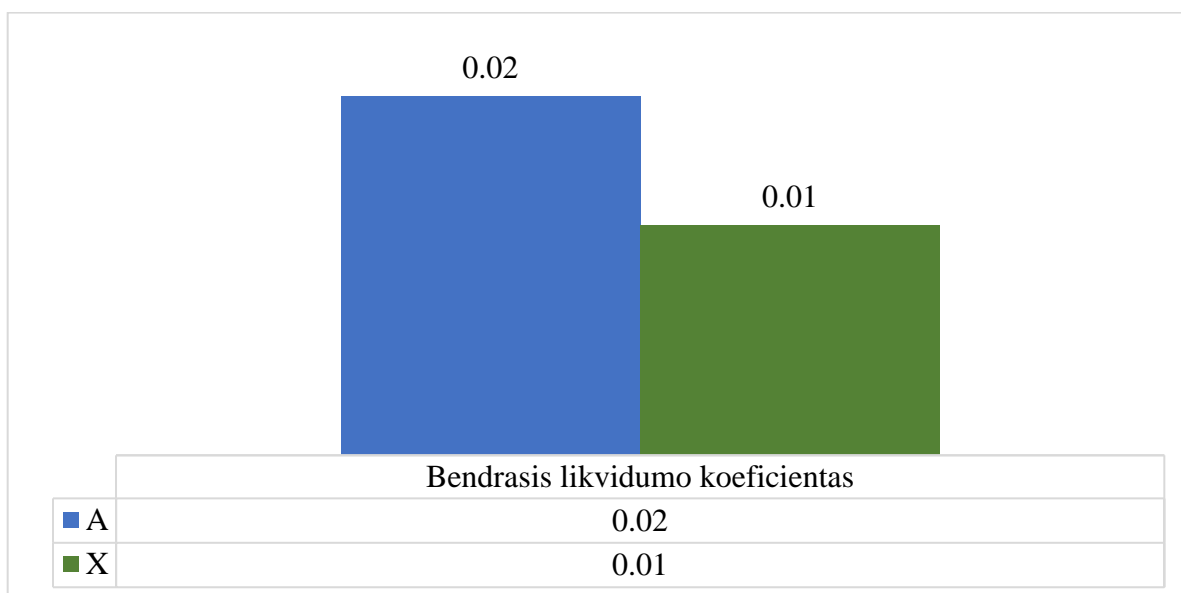
Tačiau anketinės apklausos metu, nustatyta, kad 23 įmonės naudojasi trečiųjų šalių pagalba vertinant prekinio kredito riziką, o nei vienas respondentas nepasirinko atsakymo NE, ir 8 respondentai nurodė, kad iš dalies naudojasi tokiomis paslaugomis iš išorės. Vieningai didžiosios didmeninės prekybos įmonės naudojasi trečiųjų šalių pagalba vertinant prekių kredito rizikas, tai populiarėjanti verslo šaka – atidėto apmokėjimo stebėjimas, limitų skaičiavimas ir naujų klientų rizikų vertinimas. Nuo kredito rizikos vertinimo bendrovių atsakymo priklausančios įmonės neretai ir negali prisiimti aukšto rizikingumo kreditavimo sprendimų, nei numato prekinio kredito draudimo kompanijos, faktoringo įmonės ir kt. Todėl anketoje buvęs klausimas dėl darbo su didelės rizikos įmonėmis ir buvo atsakytas daugiau neigiamai nei teigiamai, daugiau įmonių stengiasi vengti darbo su rizikingu portfeliu klientų arba dirba su jais tik iš dalies, kiek leidžia trečiųjų šalių pasitikėjimas ir vertinimas.

Apibendrinant atsitiktine tvarka atrinktas įmones iš dalyvavusių anketinėje apklausoje gautus finansinius rodiklius, matyti, analizuojant 3 pagrindinius įmonių pelningumo bei veiklos efektyvumo rodiklius, 2 rodikliai iš 3 geresni tų didmeninės prekybos įmonių, kurios viduje turi patvirtintas prekinio kredito rizikos vertinimo metodikas, žiūrėti 17 paveiksle žemiau.



**17 pav. Tyrime atrinktų įmonių pasiskirstymas pagal pagrindinius finansinius veiklos rodiklius - apibendrinimas**

A grupės įmonės grynojo pelno marža didesnė vienu procentu už X grupės įmones, kuris parodo, kad įmonės iš A grupės geba gauti daugiau pelno nuo pardavimo pajamų, nei X grupės įmonės, kurios teigia neturinčios patvirtintos rizikų vertinimo metodikos. Matuojant kiek naudingai išnaudojamas įmonių turtas, matyti vėlgi, kad A grupės įmonės ROA rodiklis neryškiai, tačiau didesnis nei X grupės įmonių. Didmeninės prekybos įmonių gebėjimas laiku atsiskaityti su kreditoriais ir padengti trumpalaikius įsipareigojimus – vienas iš esminių rodiklių, jis vadinamas įmonės bendroju likvidumo koeficientu. Be kita ko, labai svarbus finansinės veiklos rodiklis – bendras likvidumo koeficientas, jis pažymimas tyrime dalyvavusių įmonių paveiksle 18.



**18 pav. Tyrime atrinktų įmonių pasiskirstymas pagal bendrąjį likvidumo koeficientą**

Šioje dalyje matyti, kad A grupės įmonės taip pat, kaip ir aukščiau aptartuose duomenyse, bendrojo likvidumo koeficiento rodiklyje turi ženklų pranašumą. Įmonių, kurios nurodė, kad kredituodamos klientus vadovaujasi prekinio kredito rizikos vertinimo metodika likvidumo koeficientas yra 2,17, o tai rodo, kad jos šiuo momentu neturi problemų su atsiskaitymais, resursų tam netrūksta, anaipol nei kad X grupės įmonės. Jų likvidumo koeficientui esant 1,39 (optimalus 1,5) darytinos prielaidos, kad įmonės gali susidurti su resursų stoka atsiskaitant. Nors visada vertinant finansinius rodiklius reikia įsivertinti, ar tai tos pačios ūkio šakos įmonės, šiame tyrime dalyvauja visos didmeninės prekybos veiklą deklaruojančios įmonės, todėl išvada, kad A grupės įmonės, kurios turi patvirtintas kreditavimo tvarkas yra aukštesnio likvidumo, yra validi.

Apibendrinant baigiamojo darbo tyrimo rezultatus, galima teigti, kad kiekvienas įmonės finansinių ataskaitų rodiklis yra svarbus matuojant įmonės pelningumą, veiklos efektyvumą bei veiklos tęstinumą. Todėl sprendžiant ar reikia naudotis papildomais informacijos šaltiniais vertinant prekinio kredito rizikas yra akivaizdus ir nenuginčijamas. Įmonės, kurios dalyvavo tyrime ir nurodė, kad priimat atidėto apmokėjimo sprendimus naudojami pagalba iš išorės, trečiųjų šalių rizikos vertinimu, turi patvirtintas prekinio kredito rizikos vertinimo metodikas finansinių ataskaitų rezultatuose diktuoja aukštesnio lygio pelningumo bei likvidumo rodiklius. Todėl įmonės, kurių finansiniai rodikliai nėra optimalūs, pelningumas netenkina, turėtų peržiūrėti, atnaujinti o kai kurios didmeninės prekybos įmonės ir naujai patvirtinti prekinio kredito rizikos vertinimo metodikas. Didmeninės prekybos įmonėms derėtų užtikrinti, kad darbuotojai, kurie atsakingi už sprendimų priėmimą, kas liečia atidėta

apmokėjimą, dirba su klientų sutartimis bei jų vertinimu, turimomis metodikomis naudotūsi, jas analizuotū, esant pokyčiams ekonomijoje ar teisinėje aplinkoje jas atnaujintū ir supažindintū kitus, už tai atsakingus asmenis. Prekinio kredito rizikos vertinimas ilgalaikis ir nepertraukiamas procesas ekonomiškai stipriose įmonės, kurių tikslas – pelningumas, efektyvumas verslo tęstinumas.

## IŠVADOS IR SIŪLYMAI

1. Didmeninė prekyba dar vadinama prekyba urmu, yra užsakytų prekių dideliais kiekiais pardavimas pirkėjams, kurie nusipirkta prekes toliau galutiniams vartotojams parduoda mažesniais kiekiais. Didmeninėje prekyboje pirktos prekės parduodamos gamybiniam vartotojams, kad tęstų gamybinę veiklą arba mažmeninės prekybos prekybininkams, kad pasiektų galutinius prekių vartotojus – namų ūkius. Be visa to, didmeninės prekybos įmonės atlieka daug kitų funkcijų be prekybos, kaip pavyzdžiui: mažmenininkų finansavimas, saugojimas, rinkos analizė ar transportavimas. Finansavimo funkcija viena iš svarbiausių, nes garantuoja smulkių verslų tęstinumą, leisdama mažmeninės prekybos įmonėms įsigyti prekių taikant atidėtą apmokėjimą.

2. Didmeninės prekybos įmonių augimo statistika rodo, kad įmonių pardavimo pajamos kasmet auga, 2020 metais pardavimo pajamos siekė 5 procentų augimą, lyginant su 2019 metų rezultatais, o 2021 metai augimas siekė 8 procentus, lyginant su 2020 pardavimo pajamomis. Tačiau teiginys, kad didmeninės prekybos įmonių pardavimo pajamos ženkliai aukštesnės už mažmeninės prekybos įmonių, jau yra paneigtas. Mažmeninės prekybos įmonių ir pardavimo pajamos, ir pardavimo plotai, pardavimo taškai, kuriame pridėtinė prekės vertė yra ženkliai aukščiau nei didmeninės prekybos įmonių. Čia stipriai „įsikiša“ prekybos įmonių teisinis reglamentavimas, kuris mažmeninės prekybos įmonėms leidžia laisviau prekiauti, turėti daugiau prekybos taškų ir vietų, tuo tarpu didmeninės prekybos įmonių prekybos vieta yra sunkiai pritaikoma iki galutinio vartotojo. Leidus didmeninės prekybos įmonėms užimti dalį mažmeninės prekybos rinkos ir parduoti prekių galutiniams namų ūkiams, didmeninės prekybos augimas būtų ženkliai spartesnis.

3. Didmeninės prekybos įmonių prekinio kredito rizika – neatskiriamas prekybos santykių procesas, kuris prasideda ties pirkėjo gautomis prekėmis ir pasibaigia, kai už prekes yra pilnai atsiskaitoma, tai gali tęsti iki vienerių metų, bet dažniausias atidėto apmokėjimo terminas – iki 60 dienų. Didmeninės prekybos įmonės privalo taikyti atidėtą prekių apmokėjimą, norėdamos išlaikyti augantį tarpusavio įmonių konkurencingumą, o prieš tai tinkamai įvertinti įmonių prekinio kredito riziką ir realias pirkėjo galimybes atsikaityti už gautas prekes pagal numatytas sutarties sąlygas. Visos prekybos veikla užsiimančios įmonės, nori didinti prekių ar paslaugų pardavimus, ieškoti naujų pardavimo kanalų ar rėmėjų/investuotojų, tokiu atveju jos nuolat ieško būdų kaip pirkėjui padaryti patogesnę, tinkamesnę ar priimtinesnę apmokėjimo, nes vien mažesnė prekių kaina pirkėjui nepatraukli. Prekybinėms įmonėms privalu išlaikyti aukštą konkurencinį pranašumą.

4. Metodologinė tyrimo dalis parodė, kad norint tinkamai įvertinti, kurių didžiausių didmeninės prekybos įmonių finansiniai rodikliai yra geresni, lyginant didmeninės prekybos įmones, kurios vykdo prekinio kredito rizikos valdymą ir įmonės viduje turi dokumentuotas tam taisykles su įmonėmis, kurios prekinio kredito riziką vertina atmestinais ir tam įmonėje neturi veiksmų bei patvirtintų tvarkų, reiktų apklausti 34 įmones, kada imties paklaida 10 procentų. Tačiau tyrime dalyvavo 31 įmonė, jo metu nustatyta, kad didžioji dalis (22 įmonės atsakiusios į anketos klausimus) įmonių veikloje naudoja patvirtintas prekinio kredito rizikos vertinimo metodikas ir atidėtą apmokėjimą klientams taiko tinkamai juos įvertindami, tą vertinimą dažniausiai atlieka įmonėse paskirti atsakingi asmenys, kredito kontrolieriai.

5. Tyrimo metu nustatyta, kad labai apytiksliai įmonės pasiskirsto, kurios dirba su didelės rizikos įmonėmis, tai 32 procentai respondentų, 36 procentai respondentų su didelės rizikos įmonėmis nedirba ir 32 procentai tyrime dalyvavusių didžiausių didmeninės prekybos įmonių su didelės rizikos įmonėmis stengiasi nedirbi arba dirba iš dalies. Kadangi didelės rizikos grupei priskiriamos įmonės naujai registruotos, turinčios žemus likvidumo rodiklius, sezoniską veiklą ir kt., siūlytina su tokio lygio įmonėmis dirbti tik tinkamai jas įvertinus ir prieš parduodant prekes sudaryti tinkamą sutartį, kuri leistų kuo mažiau rizikuoti, be kita ko tokių įmonių kreditavimas privalo būti itin stebimas ir visi mokėjimai griežtai prižiūrimi, kad nebūtų nei vieno pradelsto mokėjimo. Atsiradus mokėjimų vėlavimams imtis prekinio kredito rizikos valdymo metodikoje numatytų veiksmų: apmokėjimų raginimas, papildomų pardavimų stabdymas, kreipimasis į skolų išieškojimo įmones.

6. Atlikus tyrimą matyti, kad įmonės, kurių veikloje numatyta prekinio kredito rizikos vertinimo metodika grynojo pelno marža vienu procentu yra didesnė, nei tų didmeninės prekybos įmonių, kurios savo veikloje nėra numačiusios prekinio kredito rizikos vertinimo metodikos. O taip pat didmeninės prekybos įmonių gebėjimas laiku atsiskaityti su kreditoriais ir padengti trumpalaikius įsipareigojimus – vienas iš esminių rodiklių, jis vadinamas įmonės bendruoju likvidumo koeficientu, tyrimo metu parodė, kad įmonių dalyvavusių tyrime ir nurodžiusių, kad taiko prekinio kredito rizikos valdymo metodikas veikloje yra aukštesnis, siekia 2,17. Šis skaičius rodo, kad įmonės šiuo metu neturi problemų su atsiskaitymais, einamųjų resursų tam nestinga, priešingai nei kitos grupės įmonių, kurios nurodė, kad prekinio kredito rizikos vertinimo metodikos netaiko, jų bendrasis likvidumo koeficientas – 1,39 balo, kada optimalus balo skaičius – 1,5. Galima daryti išvadą, kad ši grupė įmonių gali susidurti su atsiskaitymų problemomis.

7. Norint, kad įmonių finansiniai rodikliai būtų efektyvūs, veikla pelninga ir tęstina, įmonėms vykdančioms prekyba atidėto apmokėjimo būdu, sudarant tokias sąlygas pirkėjams, būtina tinkamai vertinti jų rizikas, nepertraukiamai stebėti atsiskaitymus ir esant vėlavimams daryti atitinkamus veiksmus, kad kuo stipriau sumažinti grėšiančius nuostolius. Tam įmonės privalo turėti patvirtintas prekinio kredito rizikos vertinimo metodikas ir veikloje jomis naudotis bei taikyti ten numatytus veiksmus.



## LITERATŪRA

1. *Atviri Lietuvos įmonių duomenys. Darbuotojų skaičius didmeninės prekybos įmonėse. (2022).* Prieiga per internetą: <https://atvira.sodra.lt/imones/paieska/index.html>
2. Bartkauskaitė, I., Stankevičienė, J. ir Miečinskienė A. (2016). *Įmonės finansinis likvidumas kaip priemonė įmonės vertei didinti.* Kaunas: Kauno technologijos universitetas.
3. Bikienė, J. ir Pučkienė, D. (2012). *Buhalterinė apskaita: teorija ir praktika: vadovėlis.* Vilnius.
4. Bučkevičiūtė, E., Kanapickienė, R., ir Patašius, M. (2010) *Finansinių rezultatų analizė.* Kaunas.
5. Burinskienė, A., & Daškevič, D. (2013). *Business models in trade enterprises. Business Systems & Economics.* Vilnius: Mykolo Romerio universitetas.
6. Budrionytė R. (2015). *Įmonių veiklos efektyvumo vertinimas: metodų analizė. Ekonomikos vystymasis: procesai ir tendencijos (III-iosios tarptautinės mokslinės – praktinės konferencijos, įvykusios Vilniaus kolegijos Ekonomikos fakultete 2015m. balandžio 29 d., medžiaga (straipsnių rinkinys), I tomas.* Vilnius: Vilniaus kolegija.
7. Chijenas, B. (2018). *Kredito rizikos vertinimo metodika X įmonei.* Vilnius
8. Cohen S., Thiraios D., & Kandilorou M. (2008) *Performance parameters interrelation from a balanced scorecard perspective.* Managerial Auditing Journal.
9. Černius, G. (2014). *Įmonės finansų valdymo pagrindai: vadovėlis.* Vilnius.
10. Čiarnienė R., (2011). *Organizacijų vadybos pagrindai.* Kaunas.
11. *Didmeninės prekybos įmonių apyvarta (2020).* Prieiga per internetą: <https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize?indicator=S8R758#/>
12. *Didmeninės prekybos įmonių finansiniai rodikliai (2022).* Prieiga per internetą: <https://osp.stat.gov.lt/statistiniu-rodikliu-analize?indicator=S8R758#/>
13. *Eurostat. Database catalogue (2022)* Available from Internet: <http://ec.europa.eu/eurostat/>.
14. Francois, D. (2013). *What is financial analysis.* Available from Internet: <http://www.wisegeek.com/what-is-financial-analysis.htm>
15. Fabbri D., & Klapper L. F., (2009). *Trade Credit and the Supply Chain.* Amsterdam Business School Research Institute. Nr. 4754. P. 1–59
16. Ginevičius, R., & Podvezko, V. (2009). *Evaluating the changes in economic and social development of Lithuanian counties by multiple criteria methods, Technological and Economic Development of Economy* 15(3): 418–436.

17. Gudonavičienė, R. (2012). *Asortimento formavimo principai mažmeninėje prekyboje*. Economics and management.
18. Gudaitis, T., ir Žagūnytė, U. (2013). *Įmonių pelningumo vertinimo sistemos teoriniai aspektai*. Klaipėda: Klaipėdos universiteto leidykla
19. Gill, A., Biger, N., & Mathur Arun., N. (2010). *The Relationship Between Working Capital Management And Profitability: Evidence From The United States*. USA: Business and Economics Journal.
20. Gagilaitė, A., ir Boguslauskas, V.(2006) *Įmonių klasifikavimas įvertinant kokybinius rodiklius*. Kaunas: Kauno technologijos universitetas.
21. Jasienė, M. ir Laurinavičius, A. (2009). *Kredito rizikos valdymo įmonėse problemos ir jų sprendimo būdai*. Vilnius
22. Jasaitienė, M., ir Laurinavičius, A. (2009). *Kredito rizikos valdymo įmonėse problemos ir jų sprendimo būdai*. Vilnius.
23. Jurkevičius, V. ir Šidlauskienė, J. (2015) *Civilinė teisė. Atskirų sutarčių rūšys*. Vilnius: Mykolo Romerio universitetas.
24. Kancerevičius G. (2009). *Finansai ir investicijos. III atnaujintas leidimas*. Kaunas.
25. Každailienė J. (2014). *Įmonės prekinio kredito rizikos įvertinimas* (magistro baigiamasis darbas). Vilnius: Mykolo Romerio universitetas.
26. Kandar J., (2020) *Services of Wholesalers: To Manufacturers, Retailers, Society and Consumers*. Available from Internet: <https://www.businessmanagementideas.com/wholesalers/services-of-wholesalers/20582>
27. Kasie, F., M., & Belay, A. M., (2013). *The impact of multi-criteria performance measurement on business performance improvement*. Journal of Industrial Engineering and Management.
28. Kiulkytė L. (2017). *Mažų ir labai mažų įmonių prekinio kredito rizikos vertinimas*. Jaunųjų mokslininkų darbai, Nr. 47.
29. Luobikienė, I. (2000). *Sociologija: bendrieji pagrindai ir tyrimų metodologija*. Kaunas: Kauno technologijos universitetas.
30. *Lietuvos Respublikos Įsakomųjų Ir Paprastųjų Vekselių Įstatymas*. (1999). Prieiga per internetą: <https://www.e-tar.lt/portal/lt/legalAct/TAR.C71CC1B1BFCE>;
31. Mackevičius, J., Poškaitė, D., ir Villis, L. (2011). *Finansinė analizė*. Vilnius: Mykolo Romerio universitetas.

32. Nazir., M.S., & Afza., T. (2014). *Impact of Aggressive Working Capital Management Policy on Firms' Profitability*. Available from Internet: [https://www.researchgate.net/publication/228320063\\_Impact\\_of\\_Aggressive\\_Working\\_Capital\\_Management\\_Policy\\_on\\_Firms%27\\_Profitability](https://www.researchgate.net/publication/228320063_Impact_of_Aggressive_Working_Capital_Management_Policy_on_Firms%27_Profitability).
33. Pajuodis, A. (2005). *Prekybos marketingas*. Vilnius.
34. Pahwa, A., (2021) *Wholesale & Wholesaler – Definition, Types, & Examples*. Available from Internet: <https://www.feedough.com/wholesale-wholesaler-definition-types-examples/>.
35. Peškauskaite, D., ir D. Jurevičienė (2017). *Įmonių kredito rizikos vertinimo metodai investiciniam sprendimui priimti*. Vilnius: Vilniaus Gedimino technikos universitetas.
36. Pridotkienė, J. ir Dapkus, M. (2011). *The Model to Evaluate Risk Factors of Exporter – Provided Trade*. Kaunas.
37. Pridotkienė, J. (2011). *Prekinio kredito rizikos veiksnių vertinimas: rytų ir vakarų rinkų rizikingumas eksportuotojo požiūriu*. Kaunas.
38. Pridotkienė, J. (2012). *Prekinio kreditavimo pokyčiai ES šalių tarptautinėje prekyboje*. Economics and management.
39. Pridotkienė J., Snieškienė G. (2011). *Prekinio kredito rizikos formavimosi prielaidos eksporto atveju*. Kaunas: Ekonomika ir vadyba.
40. *Ratings, Credit Services and Market Analyses* (2022). Available from Internet: <https://www.creditreform-rating.de/en/>.
41. Rutkauskas, A., Sūdžius, V. ir Mackevičius, V. (2009). *Verslo finansų principai ir praktika*. Kaunas.
42. Rutkauskas, A., Sūdžius, V., ir Mackevičius, V (2008). *Verslo finansai: sistema, struktūra ir elementai*. Vilnius.
43. Tutlienė, E. (2014). *Prekybos ir rinkodaros pagrindai*. Šiauliai.
44. Scheppele, K. M., (2018). *Rule of Law Retail and Rule of Law Wholesale: The ECJ's (Alarming) "Celmer" Decision*. VerfBlog.
45. Singh, P. K. (2012). *Management of business processes can help an organization achieve competitive advantage*. International Management Review.
46. Stankaitis, R. (2018). *Rinkodaros pagrindai*. Lietuvos edukologijos universiteto leidykla.
47. Sullivan, M. (2021). *Retail Versus Wholesale Business Models: What's Best For My Business?* Available from Internet:

<https://quickbooks.intuit.com/global/resources/starting-up/retail-versus-wholesale-business-models-whats-best-for-my-business/>.

48. Vaškelaitis V. (2001). *Piniginiai atsiskaitymai. Teorija ir praktika*. Vilnius.

49. Vainienė, R. (2005). *Ekonomikos terminų žodynas*. Vilnius.

50. Veličkienė M. (2015). *Smulkaus ir vidutinio verslo rizikos valdymo instrumentų taikymas prekybos ir gamybos įmonėse*. Vilnius: Vilniaus universitetas.

Žilinskienė V. (2022). *Didmeninės prekybos įmonių prekinio kredito rizikos efektyvumo vertinimas* (magistro baigiamasis darbas). Vilnius: Mykolo Romerio universitetas.

## ANOTACIJA

Magistro baigiamajame darbe analizuotos didmeninės prekybos įmonės, jų sandara bei didmeninės prekybos įmonių prekinio kredito rizikos valdymo efektyvumas, tyrime nustatyta, kad įmonių rodiklių efektyvumui įtakos turi tinkamai valdoma prekinio kredito rizika. Pirmoje darbo dalyje paruošta didmeninės prekybos įmonių apžvalga bei kokie metodai taikomi didmeninės prekybos įmonių prekinio kredito rizikos valdymui. Metodologinėje darbo dalyje atliktas empirinis tyrimas, kurio metu nustatyta kokia dalis didmeninės prekybos įmonių naudoja prekinio kredito rizikos vertinimo metodiką ir ar jų finansiniai rodikliai efektyvesni. Remiantis atliktu tyrimu ir gautais atsakymais darbo pabaigoje pateiktos išvados bei siūlymai.

**Pagrindiniai žodžiai:** didmeninės prekybos įmonės, prekinio kredito rizika, prekinio kredito rizikos valdymas, finansinių rodiklių efektyvumas.

Žilinskienė V. (2022). *Effectiveness of the trade credit risk of wholesale companies* (master thesis). Vilnius: Mykolas Romeris University

### ANNOTATION

The Master's thesis analysed wholesale companies, their structure and effectiveness of the management of trade credit risk in wholesale companies, and the research found that the efficiency of enterprise indicators is influenced by properly managed trade credit risk. The first part of the paper provides an overview of wholesale companies and the methods applied to the management of wholesale companies' trade credit risk. In the methodological part of the work, an empirical research was carried out, which identified the proportion of wholesale companies using the trade credit risk assessment methodology and whether their financial indicators are more effective. On the basis of the research carried out and the responses obtained, the recommendations were presented at the end of the work.

**Key words:** wholesale enterprises, trade credit risk, trade credit risk management, efficiency of financial indicators.

## SANTRAUKA LIETUVIŲ KALBA

Magistro baigiamojo darbo tema dėl didmeninės prekybos įmonių prekinio kredito rizikos efektyvumo vertinimo yra aktuali, nes ši rizika nuolat auga, o su ja susiduria didžioji dalis prekybos įmonių. Prekinio kredito riziką vertinti, analizuoti bei stebėti reikia nuolat ir nepertraukiamai. Kiekviena didmeninės prekybos įmonė vykdo atidėto apmokėjimo politiką iš ko kyla prekinio kredito rizika, o kaip ją valdyti ir vertinti, išanalizavus mokslinę literatūrą matyti, kad aprašytų būdų, procedūrų mažai, todėl kiekviena įmonė turi turėti savo prekinio kredito rizikos valdymo metodiką, norėdama kurti efektyvų, pelningą bei tęstiną verslą.

Magistro baigiamojo darbo tyrime iškelta **pagrindinė problema**: ar naudojamos prekinio kredito rizikos valdymo metodikos efektyvios ir ar jos turi įtakos įmonių finansiniams rodikliams? Magistro baigiamojo **darbo tikslas**: empiriškai ištirti didmeninės prekybos įmonių pelningumą, bei veiklos efektyvumą lyginant įmones, kurios prekinio kredito rizikas vertina pagal iš anksto numatytą metodiką ir kurios metodikomis nesivadovauja. Darbe keliami šie **uždaviniai**:

1. Analizuoti didmeninės prekybos įmonių veiklą bei funkcijas;
2. Apžvelgti didmeninės prekybos įmonių steigimą, plėtrą ir veiklos reglamentavimą, įstatymą;
3. Išnagrinėti didmeninės prekybos įmonių prekinio kredito rizikos ypatumus;
4. Išnagrinėti prekinio kredito rizikos mažinimo ir valdymo galimybes didmeninės prekybos įmonėse;
5. Įvertinti didmeninės prekybos įmonėse naudojamų prekinio kredito rizikos mažinimo metodikų efektyvumą.

Baigiamajame darbe naudoti šie **metodai**: mokslinės literatūros ir teisės aktų apibendrinamoji analizė, informacijos rinkimo ir tyrimo metodai, sisteminė analizė, aprašomasis metodas, statistinių duomenų stebėjimas ir analizė, anketinė apklausa bei apklausos metu surinktų duomenų empirinis tyrimas, finansinių ataskaitų analizė.

Atlikus tyrimą iškelta problema, kad prekinio kredito rizikos valdymas turi įtakos įmonių finansiniams rodikliams, įmonių veiklos efektyvumui pasitvirtino. Didmeninės prekybos įmonės, kurios veikloje naudoja patvirtintą prekinio kredito rizikos vertinimo metodiką turi efektyvesnius

bendro likvidumo, bendros pelno maržos, ROA rodiklius, nei tos įmonės, kurios teigia nesinaudojančios ar neturinčios įmonių viduje patvirtintos prekinio kredito rizikos vertinimo metodikos. Siūlytina įmonės dirbančios prekybinės veiklos srityje turėti patvirtintą prekinio kredito rizikos vertinimo metodiką, ja naudotis bei atlikti atitinkamus veiksmus.



## SUMMARY

The topic of the Master's thesis on the evaluation of the effectiveness of the trade credit risk of wholesale companies is relevant, as this risk is constantly growing and is faced by the majority of retail companies. The assessment, analysis and monitoring of trade credit risk must be carried out on an ongoing basis. Each wholesaler has a deferred payment policy, which is the source of trade credit risk, and there are few methods and procedures described for managing and assessing trade credit risk in the literature, therefore, every company must have its own methodology for managing trade credit risk in order to build an efficient, profitable and lasting business.

The **main problem** of the Master's thesis research: Are the methodologies used to manage trade credit risk effective and do they have an impact on the financial performance of companies? The aim of the Master's thesis: To empirically investigate the profitability and operational efficiency of wholesale trading companies by comparing companies that assess trade credit risks according to a predefined methodology and those that do not follow such methodologies. The **tasks** of the work:

1. To analyse the activities and functions of wholesale companies;
2. To provide an overview of the establishment, development and operation of wholesale businesses and the law;
3. To examine the characteristics of trade credit risk of wholesale companies;
4. To examine the opportunities of trade credit risk mitigation and management in wholesale trade companies;
5. To assess the effectiveness of the trade credit risk mitigation methodologies used by wholesale trade companies.

The **methods** used in the final work: summary analysis of scientific literature and legislation, information collection and research methods, systematic analysis, descriptive method, statistical data observation and analysis, questionnaire survey and empirical research of the data collected during the survey, analysis of financial reports.

The problem raised after the research that trade credit risk management affects the financial performance of companies and the efficiency of their operations, was confirmed. Wholesale companies that use an approved methodology for assessing trade credit risk in their operations have more efficient indicators of total liquidity, total profit margin, ROA, than companies that claim not to use or not to

have an internally approved methodology for assessing trade credit risk. It is suggested that companies in the trading business should have a validated methodology for assessing trade credit risk, use it and act accordingly.

## PRIEDAI

## 1 PRIEDAS

## Prekinio kredito rizikos valdymo įvertinimo klausimynas

KLAUSIMAS	VERTINIMAS		
	TAIP	NE	IŠ DALIES
Ar organizacijoje prekinio kredito rizikos valdymo procesas yra dokumentuotas (yra kredito rizikos valdymo procesą reglamentuojanti tvarka)?			
Ar yra paskirti už prekinio kredito rizikos valdymą ir / ar veiklos procesus atsakingi asmenys?			
Ar prekinio kredito rizikos veiksniai nustato tam įgaliojimus turintys ar tinkamą supratimą / kompetenciją turintys asmenys?			
Ar prekinio kredito rizikos veiksnių peržiūrėjimas vyksta periodiškai (pvz., kartą per metus)?			
Ar identifikuojant prekinio kredito rizikos veiksniai atsižvelgiama į įvykusius pokyčius aplinkoje ir organizacijoje?			
Ar analizuojant ir vertinant prekinio kredito riziką įvertinama kiekvienos kredito rizikos tikimybė, poveikis ir svarba?			
Ar yra pasirinktas kredito rizikos vertinimo šaltinis iš trečiųjų šalių, t.y. papildoma rizikų duomenų bazė?			
Ar prekinio kredito rizikos numatyti tolerancijos lygiai aiškūs?			
Ar prekinio kredito rizikos vertinimą atlieka tinkamą supratimą turintys arba su tuo susiję asmenys?			

KLAUSIMAS	VERTINIMAS		
	TAIP	NE	IŠ DALIES
Ar sprendžiant kaip elgtis su kredito rizika, dirbama su didžiausios svarbos rizikomis (esančiomis virš rizikos tolerancijos lygio)?			
Ar kiekvienai prekinio kredito rizikai yra parinktas prekinio rizikos valdymo būdas?			
Ar kiekvienai prekinio kredito rizikai yra parinkta rizikos valdymo priemonė?			
Ar kiekvienai prekinio kredito rizikai yra nustatyti rizikos valdymo priemonės įgyvendinimo terminai ir atsakingi asmenys?			
Ar prekinio kredito rizikos valdymo procesas vykdomas reguliariai – bent kartą per mėnesį, o atsakingi asmenys privalo nuolat stebėti jiems priskirtų rizikų valdymą?			
Ar rengiama metinė prekinio kredito rizikos valdymo ataskaita?			
Jeigu rengiama metinė prekinio kredito rizikos valdymo ataskaita, ar ji teikiama vadovybei arba rizikos valdymo komisijai (jeigu tokia sudaryta)?			

## Įmonių dalyvavusių tyrime finansiniai rodikliai

## A įmonė

-	<b>2019-12-31</b>	<b>2020-12-31</b>
Pardavimų augimas	9.4%	12.0%
Bendro pelno marža	25.3%	25.9%
Gryno pelno marža	4.0%	6.2%
Turto pelningumas (ROA)	6.4%	9.6%
Nuosavybės pelningumas (ROE)	12.2%	18.0%
Nuosavybės rodiklis	52.8%	53.0%
Trumpalaikis turtas/visas turtas	70.8%	74.5%
Nuosavybė/ilgalaikis turtas	183.2%	209.8%
Bendrasis likvidumo koeficientas	1,76	1,77
Kritinis likvidumo koeficientas	0,75	0,78
Pardavimai/trumpalaikis turtas	2,29	2,08

## AA įmonė

-	<b>2019-12-31</b>	<b>2020-12-31</b>
Pardavimų augimas	1.7%	4.3%
Bendro pelno marža	14.4%	13.4%
Gryno pelno marža	2.6%	3.2%
Turto pelningumas (ROA)	10.7%	16.0%
Nuosavybės pelningumas (ROE)	36.9%	32.3%
Nuosavybės rodiklis	29.0%	49.5%
Trumpalaikis turtas/visas turtas	90.3%	92.9%
Nuosavybė/ilgalaikis turtas	406.5%	850.2%
Bendrasis likvidumo koeficientas	1,49	1,92
Kritinis likvidumo koeficientas	1,05	1,4
Pardavimai/trumpalaikis turtas	4,59	5,37

## AAA įmonė

-	<b>2019-12-31</b>	<b>2020-12-31</b>
Pardavimų augimas	-5.6%	-22.4%
Bendro pelno marža	6.9%	6.4%

Gryno pelno marža	3.0%	1.9%	
Turto pelningumas (ROA)	11.9%	6.7%	
Nuosavybės pelningumas (ROE)	15.7%	9.1%	
Nuosavybės rodiklis	75.9%	74.4%	
Trumpalaikis turtas/visas turtas	78.9%	70.7%	
Nuosavybė/ilgalaikis turtas	363.7%	255.4%	
Bendrasis likvidumo koeficientas		3,4	2,84
Kritinis likvidumo koeficientas		3,1	2,54
Pardavimai/trumpalaikis turtas		5,09	4,99

## B įmonė

-	<b>2019-12-31</b>	<b>2020-12-31</b>	
Pardavimų augimas	2.8%	1.8%	
Bendro pelno marža	9.8%	8.5%	
Gryno pelno marža	5.3%	5.0%	
Turto pelningumas (ROA)	13.1%	13.7%	
Nuosavybės pelningumas (ROE)	57.6%	55.3%	
Nuosavybės rodiklis	22.7%	24.8%	
Trumpalaikis turtas/visas turtas	63.0%	72.5%	
Nuosavybė/ilgalaikis turtas	62.6%	94.2%	
Bendrasis likvidumo koeficientas		1,18	1,34
Kritinis likvidumo koeficientas		0,55	0,57
Pardavimai/trumpalaikis turtas		3,93	3,82

## BB įmonė

-	<b>2019-12-31</b>	<b>2020-12-31</b>	
Pardavimų augimas	22.0%	1.4%	
Bendro pelno marža	4.2%	3.8%	
Gryno pelno marža	0.9%	0.8%	
Turto pelningumas (ROA)	5.9%	5.3%	
Nuosavybės pelningumas (ROE)	35.8%	23.8%	
Nuosavybės rodiklis	16.5%	22.1%	
Trumpalaikis turtas/visas turtas	96.2%	95.2%	
Nuosavybė/ilgalaikis turtas	472.3%	490.9%	
Bendrasis likvidumo koeficientas		1,18	1,25
Kritinis likvidumo koeficientas		0,78	0,86
Pardavimai/trumpalaikis turtas		6,94	7,28

## BBB įmonė

-	<b>2019-12-31</b>	<b>2020-12-31</b>
Pardavimų augimas	2.6%	6.5%
Bendro pelno marža	7.4%	8.8%
Gryno pelno marža	-0.5%	2.4%
Turto pelningumas (ROA)	-2.4%	11.0%
Nuosavybės pelningumas (ROE)	-8.5%	28.7%
Nuosavybės rodiklis	28.8%	38.4%
Trumpalaikis turtas/visas turtas	94.4%	94.4%
Nuosavybė/ilgalaikis turtas	555.9%	891.6%
Bendrasis likvidumo koeficientas	1,36	1,58
Kritinis likvidumo koeficientas	0,63	0,65
Pardavimai/trumpalaikis turtas	4,74	4,93