

**MYKOLO ROMERIO UNIVERSITETO  
EKONOMIKOS IR FINANSŲ VALDYMO FAKULTETO  
FINANSŲ IR MOKESČIŲ KATEDRA**

**ŽANA MORKŪNAITĖ**

Mokesčių administravimo neakivaizdinių studijų programa

**VEIKLOS EFEKTYVUMO RODIKLIŲ ANALIZĖ UAB „BODESA“ PAVYZDŽIU**

Magistro baigiamasis darbas

Darbo vadovas: \_\_\_\_\_

doc. R. Subačienė

Vilnius, 2007

## TURINYS

<b>I. ĮMONIŲ VEIKLOS EFEKTYVUMO ANALIZĖS TEORINIAI ASPEKTAI.....</b>	<b>6</b>
1.1 Veiklos efektyvumo samprata ir jo didinimo prielaidos .....	6
1.2 Veiklos efektyvumo analizės tikslai ir jos reikšmė įmonėms .....	8
1.3 Veiklos efektyvumo vertinimo alternatyvos.....	10
1.3.1 Nefinansiniai įmonės veiklos efektyvumo vertinimo matai .....	11
1.3.2 Efektyvumo rodiklių finansinė analizė.....	13
1.3.2.1 Įmonės veiklos pelningumo rodikliai ir jų analizė .....	14
1.3.2.2. Sąnaudų lygio rodikliai.....	19
1.3.2.3 Turto panaudojimo efektyvumo rodikliai .....	20
1.4 Įmonės veiklos prognozavimas bei perspektyvų įvertinimo galimybės .....	23
1.5 Įmonės bankroto tikimybės vertinimas .....	25
<b>II. UAB „BODESA“ VEIKLOS EFEKTYVUMO RODIKLIŲ ANALIZĖ.....</b>	<b>28</b>
2.1. UAB „Bodesa“ charakteristika .....	28
2.2 UAB „Bodesa“ stiprybių, silpnybių, galimybių ir grėsmių (SSGG) tyrimas.....	30
2.3 UAB „Bodesa“ finansinių ataskaitų horizontalioji ir vertikalioji analizės.....	32
2.3.1 Horizontalioji balanso analizė.....	32
2.3.2 Vertikalioji balanso analizė .....	35
2.3.3. Horizontalioji pelno (nuostolio) ataskaitos analizė .....	39
2.3.4 Vertikalioji pelno (nuostolio) ataskaitos analizė.....	41
2.4. UAB „Bodesa“ santykinų finansinių rodiklių analizė .....	43
2.4.1 Pelningumo rodiklių analizė .....	43
2.4.2 UAB „Bodesa“ veiklos efektyvumo rodiklių analizė .....	46
2.4.2.1 Išlaidų lygio rodiklių analizė.....	46
2.4.2.2 Trumpalaikio turto apyvartumo rodiklių analizė .....	47
2.4.2.2 Ilgalaikio turto apyvartumo rodiklių analizė.....	51
<b>III. UAB „BODESA“ FINANSINĖS VEIKLOS PROGNOZAVIMAS .....</b>	<b>53</b>
3.1 UAB „Bodesa“ pardavimų apimtys ir grynojo pelno prognozė 2007 – 2011 metais .....	53
3.2 UAB „Bodesa“ bankroto tikimybės įvertinimas.....	55
<b>IŠVADOS.....</b>	<b>58</b>
<b>REKOMENDACIJOS.....</b>	<b>61</b>
<b>SANTRAUKA.....</b>	<b>Klaida! Žymelė neapibrėžta.</b>
<b>SUMMARY .....</b>	<b>Klaida! Žymelė neapibrėžta.</b>
<b>LITERATŪROS SĄRAŠAS .....</b>	<b>64</b>
<b>PRIEDAI.....</b>	<b>67</b>

## IVADAS

Lietuvai įstojus į Europos Sąjungą, stambių tarptautinių kompanijų atėjimas į Lietuvos rinką darosi vis realesnis ir vietinėms firmoms tenka ieškoti naujų konkuravimo galimybių. Atsiveria ir naujos galimybės, todėl įmonių valdymas tampa vis sudėtingesnis, nes norint sėkmingai konkuruoti arba bendradarbiauti su užsienio įmonėmis, būtina sugebėti tiksliai ir teisingai įvertinti tų šalių įmonių rezultatus ir potencialą, o taip pat geriau suvokti savo įmonėje vykstančius reiškinius ir procesus, tinkamai ir objektyviai įvertinti dabartinę jos ekonominę būklę bei perspektyvas. Kaip padidinti veiklos efektyvumą ir „išspausti“ iš jos viską, kas įmanoma? Tai tampa ypač aktualia problema, kai įmonė siekia ne tik išlikti, bet ir toliau pelningai dirbti bei plėstis.

Verslo subjektų sėkmės vertinimo rodiklių yra labai įvairių, pradedant turimos rinkos dydžiu, pelningumu, darbo ar visuminių gamybos veiksnių produktyvumu ir baigiant firmos ar verslininko susikurtu prestižu, ilgalaikėmis verslo perspektyvomis. Vienas iš tokių, sėkmę indikuojančių rodiklių, yra veiklos efektyvumas. Veiklos efektyvumo vertinimas reikalingas tiek įmonės vadovams, tiek savininkams, tiek ir kitiems įmonės veikla suinteresuotiems subjektams. Tik turėdami reikiamą informaciją apie įmonės veiklą ir jos rezultatus įtakojančius vidinius ir išorinius veiksnius, vadovai gali priimti efektyvius valdymo sprendimus.

Darbo **temos aktualumas** pasireiškia tuo, jog įmonėje sukaupta informacija turi būti objektyviai įvertinta. Informacija apie įmonės veiklos efektyvumo pasikeitimus naudinga įvertinant investicijas, finansavimą ir veiklos aktyvumą per ataskaitinį laikotarpį. Tinkamai ir objektyviai neįvertinus informacijos, negalima priimti tikslų valdymo sprendimų, numatant įmonės perspektyvas. Finansinė analizė yra vienas iš objektyviausių būdų tinkamai įvertinti įmonės informaciją. Tai didžiausia jos reikšmė, privalumas ir aktualumas. Ji suteikia galimybę tiksliau suvokti įmonėje vykstančius reiškinius ir procesus, priimti atitinkamus sprendimus. Finansiniai sprendimai paprastai siejami su ateities įvykiais ir remiasi prognozavimo informacija, kuri padeda kurti ateities planus, priiminėti teisingus sprendimus, o esant neigiamiems požymiams, imtis priemonių jiems likviduoti. Tik savalaikė ir objektyvi finansų ir ūkinės veiklos analizė sudaro galimybę įvairių lygių vadovams parengti alternatyvius savo veiklos modelius ir priimti racionalesnius valdymo sprendimus tam tikram laikotarpiui. Verslininkui, kuris nuolat siekia, kad jo firma patektų į ekonomiškai kylančių gretas, reikia įsisavinti ne tik šiuolaikinius verslo organizavimo ir vadybos, bet ir apskaitos, finansinės analizės bei prognozavimo pagrindus.

Mokslinio darbo teorinėje bei praktinėje dalyje atliekama su įmonės veikla ir jos efektyvumu susijusių problemų analizė, kadangi kiekviena, geriau ar blogiau dirbanti įmonė,

beveik visada susiduria su tam tikromis finansinėmis problemomis. Todėl tiek įmonių vadovai, tiek finansininkai ar ekonomistai turi ieškoti veiklos rezultatų gerinimo būdų bei alternatyvų. Gerai atliekama veiklos efektyvumo analizė visada padės išspręsti šias problemas, atskleisti vidinius veiklos gerinimo rezervus, priimti geriausius ekonominius sprendimus. Taip pat, kiekviena įmonė, norėdama gauti kuo didesnę pelną, turi įvertinti ir valdyti vis didesnę veiklos riziką. Tą riziką reikia mokėti įvertinti, kad įmonė nepatirtų bankroto. Viena iš veiksmingiausių bankroto diagnostikos ir prevencijos priemonių yra įmonės veiklos analizė. Sėkmingas verslas galimas tik tuomet, kai yra nuolat sekama, analizuojama ir vertinama besikeičianti įmonės veikla. Tik įmonės, kuriose gerai organizuota analitinė veikla ir kurių vadovai atsakingai bei atidžiai stengiasi kuo efektyviau valdyti su verslo rizika susijusius procesus, gali anksčiau nustatyti artėjančią veiklos krizę, operatyviai į ją reaguoti, taip sumažinant bankroto tikimybę. Tai aktualu tiek veikiančioms, tiek ir naujai besikuriančioms įmonėms.

**Darbo problema.** Rinkos ekonomikos sąlygomis per vienerius metus bankrutuoja nuo 2 proc. iki 6 proc. visų įmonių (J. Mackevičius, 2005, p. 422). Tuo remiantis, galima teigti, kad nemažai įmonių vis dar neskiria reikiamo dėmesio į priemones bankrotui prognozuoti ir išvengti, nekaupia ir netiria svarbios finansinės informacijos. Be laiku atliktos ir nuodugnios analizės, neįmanoma tinkamai valdyti įmonės išteklių, priimti optimalių investicinių ir finansinių sprendimų bei parengti įmonės tolimesnės raidos prognozių, kas sąlygoja didėjančią verslo nesėkmės riziką.

**Tyrimo objektas.** Uždarnosios akcinės bendrovės „Bodesa“ 2002 – 2006 metų veikla.

**Darbo tikslas.** Remiantis teorinėje mokslinio darbo dalyje išanalizuota ir apibendrinta veiklos efektyvumo rodiklių analizės medžiaga bei įmonės finansinių ataskaitų duomenimis, iširti ir įvertinti UAB „Bodesa“ veiklos perspektyvas.

**Pagrindiniai uždaviniai darbo tikslui pasiekti:**

1. aptarti įmonių veiklos efektyvumo analizės teorinius aspektus;
2. išskirti ir įvertinti pagrindinius rodiklius, kurie atskleidžia tiriamos įmonės finansinę padėtį bei vykdomos veiklos efektyvumą;
3. atlikti ir įvertinti UAB „Bodesa“ veiklos efektyvumą atskleidžiančių rodiklių finansinę analizę;
4. atlikti įmonės pagrindinių finansinių rodiklių prognozę, bankroto tikimybės skaičiavimą bei įvertinti gautų rezultatų pagrįstumą.

**Darbo praktinė reikšmė.** Šiame darbe atliekamas UAB „Bodesa“ ūkinės veiklos efektyvumo tyrimas bei vertinimas, veiklos efektyvumą nusakančiais rodikliais. Gautų rezultatų interpretavimas bei kai kurių rodiklių prognozavimas padės atskleisti esamą padėtį tiriamoje įmonėje bei numatyti ateities perspektyvas.

**Mokslinė hipotezė.** Blogėjantys įmonės veiklos efektyvumo rodikliai didina įmonės bankroto tikimybę.

**Tyrimo metodai.** Darbe panaudoti vertikaliosios, horizontaliosios, veiklos efektyvumo ir santykinų rodiklių analizės būdai, prognozavimo ir bankroto tikimybės nustatymo metodai. Taip pat naudotasi tradiciniais tyrimo būdais – duomenų lyginimas, grupavimas, detalizavimas ir kt.

**Pagrindiniai analizės šaltiniai:** Lietuvos ir užsienio autorių mokslinė literatūra (J.Mackevičius, D. Poškaitė, E. Buškevičiūtė, I. Mačerinkienė, taip pat, R.M. Wilson, G. McHung, D.R. Harington, B. Ress, B.R. Jewel ir kt.), publikuoti moksliniai darbai, konferencijų medžiaga. Finansiniai rodiklių skaičiavimai atlikti remiantis UAB „Bodesa“ 2002 – 2006 metų finansinės apskaitos dokumentais – balanso ir pelno (nuostolio) ataskaitomis.

**Darbo struktūra.** Darbą sudaro trys dalys. Pirmame skyriuje – teorinė darbo dalis. Šioje dalyje nagrinėjama veiklos efektyvumo samprata bei jo didinimo galimybės, pasirinkti ir apibūdinti pagrindiniai, įmonės veiklos efektyvumą įvertinantys, rodikliai, aptariami prognozavimo ir bankroto diagnostikos teoriniai aspektai.

Antrame skyriuje pateikiama tiriamoji darbo dalis. Šioje dalyje pateikta UAB „Bodesa“ charakteristika, atliktas praktinis 2002 – 2006 metų įmonės finansinės būklės ir ūkinės veiklos efektyvumo įvertinimas: balanso, pelno (nuostolio) ataskaitų duomenų vertikalioji bei horizontalioji analizė, apskaičiuoti įmonės pelningumo, turto apyvartumo ir išlaidų lygio rodikliai, įvertinta jų dinamika. Taip pat atliktas pajamų bei išlaidų tyrimas, bendrąjį pelną įtakojančių veiksnių priklausomybės identifikavimas.

Trečioje darbo dalyje atlikta UAB „Bodesa“ pardavimų apimties bei grynojo pelno, prognozė 2007 – 2011 metams, įvertinamas rezultatų pagrįstumas. Remiantis E. Altman modeliu, nustatoma ir įvertinama įmonės bankroto tikimybė.

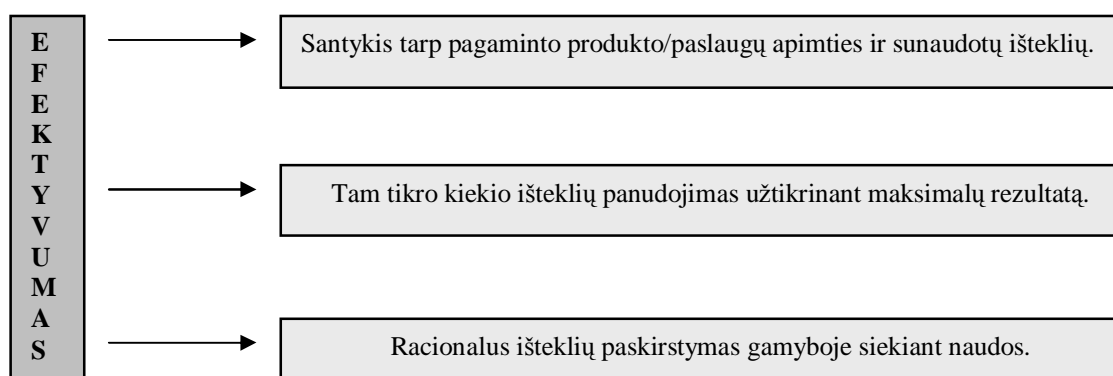
# I. ĮMONIŲ VEIKLOS EFEKTYVUMO ANALIZĖS TEORINIAI ASPEKTAI

## 1.1 Veiklos efektyvumo samprata ir jo didinimo prielaidos

Ūkio subjekto veiklai įvertinti naudojama daug skirtingų rodiklių. Veiklos sėkmingumui nustatyti ilgą laiką daugiausia dėmesio buvo sutelkta į galutinius rezultatus – pelną, pelningumą, investuoto kapitalo pelningumą. Tačiau du vienodo pelningumo ūkio subjektai gali būti skirtingo efektyvumo lygio, kuris priklauso nuo išteklių naudojimo racionalumo. Todėl efektyvumas yra svarbus, ūkio subjekto veiklos sėkmę identifikuojantis matas, svarus atliekant ne tik esamos būklės analizę, bet ir nagrinėjant perspektyviniu požiūriu, atskleidžiant papildomus rezervus ir veiklos gerinimo galimybes.

Ūkinės veiklos efektyvumo didinimą suvokiant kaip būtiną ir labai svarbią veiklos plėtros sąlygą, tikslinga apibrėžti veiklos efektyvumo sampratą bei aptarti įvairias efektyvumo augimo sąlygas.

Visų pirma, reikėtų pabrėžti, kad efektyvumas – tai sudėtinga ekonominė kategorija, todėl pastaruoju metu jai skiriamas vis didesnis dėmesys. Bendriausia prasme „efektyvumas“ suprantamas kaip santykis tarp pagaminto produkto ir/ar paslaugų apimtys ir jiems panaudotų išteklių. Tačiau Lietuvos ir užsienio autoriai (Ch. Pass, B.R. Jewel, J. Mackevičius, A. Jakutis, V. Boguslauskas ir kt.) mokslinėje literatūroje pateikia įvairių veiklos efektyvumo apibrėžimų ir interpretacijų, kadangi nevienodas požiūris į vykstančių ekonominių procesų prigimtį bei tarpusavio ryšį formuoja skirtingą požiūrį į rodiklius, kuriais norima pabrėžti vieną ar kitą įmonės ar visos šakos veiklos ypatybę. Išanalizavus skirtingų autorių nuomones, galima jas sąlyginai suskirstyti į kelias grupes (žr. 1 pav.).



**1 pav.** Veiklos efektyvumo samprata Lietuvos ir užsienio autorių mokslinėje literatūroje

Šaltiniai: Pass Ch., Lowes B., Davies I. Ekonomikos terminų žodynas. - Vilnius: Baltijos biznesas, 1997. - 56 p.

Jewel B.R. Integruotos verslo studijos. - Vilnius: Garnelis, 2000. – 15 p.

Jakutis A., Petraškevičius V., Stepanovas A. Ekonomikos teorijos pagrindai: vadovėlis aukštųjų mokyklų studentams. - Kaunas: Mažoji poligrafija, 2000. – 63 p.

Boguslauskas V., Jagelavičius G. Įmonės veiklos finansinis vertinimas.-Kaunas: Technologija, 2001.– 15 p.

Mackevičius J., Poškaitė D. Finansinė analizė. - Vilnius: Katalikų pasaulis, 2000. – 128 p.

Vienas iš požiūrių į efektyvumą yra susijęs su pateiktu tradiciniu apibūdinimu. Taip Ch. Pass, B. Lowes, L. Davies efektyvumą įvardina santykiu tarp gamybos išteklių ir prekių ar paslaugų apimtys (Ch. Pass ir kt., 1997, p. 56). B. R. Jewell nuomone, efektyvumo samprata orientuota į išteklių sąnaudas, kai analizuojama, kiek faktiškai panaudota išteklių ir kiek buvo suplanuota jų panaudoti (B.R. Jewel, 2000, p. 15).

Antra autorių grupė apibrėždama efektyvumą, akcentuoja maksimalų galutinį rezultatą. A. Jakučio, V. Petraškevičiaus, A. Stepanovo nuomone, efektyvumas – tai įvairių išteklių naudojimo lygis, užtikrinantis maksimalų produkto naudojimą (A. Jakutis ir kt., 2000, p. 63).

Kituose mokslinės literatūros šaltiniuose efektyvumo sąvoka apibrėžiama kaip kriterijus, sprendžiant ar gerai yra paskirstomi ištekliai. Kada efektyvumas yra pasiektas, tai jokie veiklos pokyčiai negali suteikti papildomos grynos naudos. Jeigu yra gamybos nuostoliai, tai šis kriterijus yra netinkamas. V. Boguslauskas, G. Jagelavičius teigia, kad efektyvumas vertinamas, išreiškiant veiklos rezultato kiekį (V. Boguslauskas ir kt., 2001, p. 15). Tada jis palyginamas su tai veiklai reikalingais ištekliais ir tos veiklos apimtimi.

J. Mackevičiaus ir D. Poškaitės nuomone, efektyvumas yra suprantamas kaip racionalus lėšų veiklos procese cirkuliavimas, duodantis teigiamą rezultatą, t.y. greitą veiklos proceso ciklą, kurio metu ne tik sukuriamas pelnas, bet ir pinigų srautas, reikalingas veiklos proceso tęstinumui palaikyti (J.Mackevičius ir kt., 2000, p. 128). Tas pinigų srautas panaudojamas atlyginimams išmokėti, atsargoms kaupti, skoloms grąžinti ir kitiems poreikiams tenkinti. „Efektyvumas – tai siekimas gauti kuo daugiau naudos kuo mažesnėmis sąnaudomis“ (Mackevičius J. ir kt., 1998, p. 234).

Pavyzdžiui, JAV statistikoje efektyvumo samprata yra sutapatinama su našumo samprata, o pats našumas apibūdinamas kaip efektyvumo matas, sąnaudas (darbą, kapitalą, medžiagas ir kt.) paverčiantis produkcija.

Mikroekonomikos moksle (Wonnacott P., Wonnacott R., 1998) aptinkama labiau sintetinė veiklos efektyvumo samprata. Čia ekonominės veiklos efektyvumas garantuojamas jei veiklos rezultatai gerėja sparčiau nei didėja veiklos išlaidos ir sąnaudos, t.y. siekimas gauti kuo daugiau naudos, naudojant turimus ribotus išteklius. Tai reiškia, kad ekonominis efektyvumas gali būti įvardijamas kaip ribotų išteklių racionalus panaudojimas, kurio rezultatas yra gaunamas pelnas. Ekonominė prasme, efektyvumas pasiekiamas kai gamybos mastai atitinka gamybos lygį, kuriam esant ribiniai kaštai yra lygūs ribinei naudai.

Apibendrinant įvairių autorių nuomones, galima daryti išvadą, kad ūkinės veiklos efektyvumo sąvoka gali būti apibrėžiama įvairiai, tačiau visais atvejais yra būtinas akcentavimas iš vykdomos veiklos gaunamo ar gautino rezultato (efekto) palyginimas su tam rezultatui gauti reikalingomis sąnaudomis.

Pateiktas apibrėžimas nusako veiklos efektyvumo didinimo galimybių prasmę. Galima teigti, kad ūkinės veiklos efektyvumo didinimu laikytini veiksmai, išreiškiantys gaunamo verslo rezultato, tenkančių naudojamų išteklių sąnaudų vienetui, augimą. Toks požiūris rodo, kad efektyvumas gali būti didinamas iš esmės trimis būdais:

- Veiklos efektyvumas didėja, kai sugebama tų pačių išteklių naudojimo pagrindu didinti gaunamą rezultatą;
- Veiklos efektyvumas didėja, kai sugebama tą patį rezultatą gauti mažinant naudojamų išteklių sąnaudas;
- Veiklos efektyvumas didėja, kai sugebama kartu didinti gaunamą rezultatą, ir mažinti naudojamų išteklių sąnaudas.

Taigi galima daryti išvadą, kad veiklos efektyvumas reiškia rezultatą, tenkantį ūkinėje veikloje naudojamų ir tam rezultatui gauti reikalingų išteklių sąnaudų vienetui. Šios sampratos esmė yra ta, kad efektyvesniu gali būti laikomas tik toks verslas, kuriame naudojamų išteklių vienetui tenkantis rezultatas bus didesnis.

## **1.2 Veiklos efektyvumo analizės tikslai ir jos reikšmė įmonėms**

Lietuvoje įsivyravus rinkos ekonomikos sąlygoms ir šaliai įstojus į Europos Sąjungą, verslo įmonėms ypač sunku išlikti konkurencingoms. Konkurencingos verslo rinkos sąlygomis svarbiausios kiekvienos įmonės problemos yra šios: gamybos efektyvumo didinimas, racionalus išteklių naudojimas, produkcijos kokybės gerinimas ir išlaidų mažinimas. Be to, siekdamas sėkmingai konkuruoti rinkoje, įmonės privalo nuolat ieškoti rezervų veiklai gerinti, kurti naujus produktus ir paslaugas, taikyti naują techniką ir technologijas, tobulinti valdymo metodus. Sprendžiant šiuos uždavinius, svarbią reikšmę turi įmonių veiklos analizė, kuri padeda objektyviai įvertinti konkrečią ekonominę situaciją, įmonės veiklos sąlygas ir galimybes (J. Mackevičius, 2005)

Siekiant įvertinti bet kokios įmonės veiklos efektyvumą, reikėtų panagrinėti ir išsiaiškinti, kokią reikšmę efektyvumas teikia konkrečiai įmonei.

Įmonės veiklos vertinimas – procesas, kurio metu gaunama informacija leidžia padaryti išvadą apie nagrinėjamą objektą, lyginant jį su pasirinktu etalonu. Veiklos vertinimas turi glaudų ryšį su planavimu, kuris leidžia veiklos vertinimą nagrinėti kaip sistemą. Įmonės veiklos vertinimo sistemą galima išskaidyti į finansinio vertinimo sistemą bei nefinansinio, t.y. veikla gali būti vertinama finansiniais bei nefinansiniais rodikliais.

Įdomu tai, kad veiklos efektyvumo įvertinimo klausimu, apskritai nėra vieningos nuomonės, kaip ir kokiais pagrindiniais kriterijais remiantis reikia vertinti veiklos efektyvumą.



Vieni autoriai pabrėžia, kad veiklos efektyvumui įvertinti užtenka mikroekonominio įvertinimo, kiti teigia, kad norint įvertinti veiklos efektyvumą, reikia atlikti finansinę analizę. Ne tiek svarbu kokių modelių remiantis reikia vertinti veiklos efektyvumą, kiek svarbu gautas teigiamas rezultatas. Pagrindiniai rodikliai, kurie turi įtakos efektyvumui, yra nekintantys (Z. Lydeka ir kt., 2003).

Mikroekonomikos teorijoje kalbant ekonominio efektyvumo tematika, pagrindiniu klausimu yra kaip racionaliau panaudojus ribotus gamybos veiksnius (išteklius), gauti kuo didesnę pelną arba patirti kuo mažesnius nuostolius. Tiriant konkrečią įmonę, reikia akcentuoti tai, kad jos veiklos procese turėtų būti siekiama ne tik maksimalaus pelno arba minimalių nuostolių, bet vertėtų nepamiršti ir pinigų srauto, kadangi jis reikalingas veiklos tęstinumui. Taigi ekonominis įmonės veiklos efektyvumo įvertinimas ir reikšmingas tuo, kad parodo, kokių greičiu vyksta lėšų apytaka įmonės gamybos procese, duodanti teigiamą veiklos rezultatą, t.y. greitą veiklos proceso ciklą, kurio metu sukuriama ne tik pelnas, bet ir pinigų srautas (J. Mackevičius ir kt., 1998).

Įmonės, kurių veikla nepelninga, neefektyvi, prastai valdoma, paprastai rinkoje negali išlikti ir bankrutuoja. Kiekvienoje įmonėje būtina nustyti ir pašalinti neūkiško valdymo, negamybinių nuostolių, neracionalaus investavimo faktus. Rinkos sąlygomis išlieka tik tos įmonės, kurių būklė stabili ir kurios turi galimybę plėtoti savo veiklą.

Apskritai veiklos efektyvumo įvertinimo klausimu nėra vieningos nuomonės. Vieni autoriai efektyvumą labiau linkę sieti su įmonės finansine padėtimi, kiti - su gamybos procese naudojamų išteklių ekonomija. Tačiau tiek vienu, tiek kitu atveju, būtina sudaryti veiklos ekonominio efektyvumo vertinimo modelį, ir juo remiantis ištirti įmonės darbo rezultatus.

Įmonės veiklos efektyvumo analize yra suinteresuoti ne tik įmonės vadovai, - ja domisi ir kiti asmenys, tokie kaip kreditoriai, investuotojai, akcininkai, potencialūs darbuotojai ir jau įmonėje dirbantys asmenys. Taip yra todėl, kad veiklos efektyvumo analizės metu, pasitelkus atitinkamus efektyvumo vertinimo metodus, galima ne tik nustatyti esamą įmonės finansinę būklę, bet ir numatyti įmonės veiklos perspektyvas, tikslus, neišnaudotus rezervus bei veiklos efektyvumo didinimo galimybes (J. Mackevičius ir kt., 1998).

Kadangi tyrimui pasirinkta yra gamybinė įmonė, jos veiklos efektyvumas rinkos ekonomikos sąlygomis turi itin didelę reikšmę. Įmonė, siekdama didžiausio gamybos efektyvumo, turi pasirinkti tokį gamybos metodą, kuris leistų mažiausiomis sąnaudomis pagaminti bet kokią reikalingą, geros kokybės, rinkos reikalavimus atitinkančios produkcijos kiekį. Siekdama to tikslo, kiekviena įmonė, taip pat ir tiriamoji, privalo naudoti techniškai ir ekonomiškai efektyvius gamybos metodus.

### 1.3 Veiklos efektyvumo vertinimo alternatyvos

Pradedant veiklos efektyvumo vertinimo modelio paieškas, visų pirma, reikėtų akcentuoti, kad ūkinės veiklos efektyvumo vertinimas gali būti suprantamas kaip procesas, kurio metu gaunama informacija leidžia daryti išvadą apie nagrinėjamą objektą, jo veiklos sėkmingumą, identifikuoti veiklos rezultatus teigiamai ir neigiamai veikiančiais veiksniais. Tokia nuostata reikalauja, kad ūkinėje veikloje gaunamo rezultato (efekto) vertinimas būtinai turi būti daugialypis, t.y. jis turi apimti daugelį tiek kiekybinio, tiek kokybinio pobūdžio vertinimo aspektų, kadangi ūkinės veiklos vykdymo eigoje gaunamas rezultatas ir šiam rezultatui gauti naudojamos sąnaudos parodo daugialypę veiklos raišką bei jai reikalingų sąlygų ir galimybių įvairovę.

Tradiciskai ir dabar veiklai išmatuoti bei įvertinti naudojama finansinė analizė, kuri remiasi vien finansiniais rodikliais. Finansinis veiklos vertinimas kilęs iš apskaitos sistemos, kuri sukuria ir naudoja finansinę informaciją intelektualiam ir finansiniam kapitalui pritraukti, reikiamu laiku palyginti informacijas. Finansinės veiklos vertinimo sistema buvo suformuota, nesiekiant perduoti informacijos žmonėms organizacijos viduje. Apskaitos duomenimis pagrįsti veiklos vertinimo sistemos ribotumai bei besikeičianti konkurencinė aplinka lemia veiklos vertinimo pokyčius. Literatūroje finansinių ataskaitų analizės klausimais dažniausiai aptinkami veiklos efektyvumą apibūdinantys rodikliai, apskaičiuojami atsižvelgiant į gamybos ciklą ir lėšų, cirkuliuojančių tame procese, apytakos stadijas. Anot G. Slatkevičienės ir kitų bendraautorių, į veiklos efektyvumo vertinimo sistemas turi būti integruoti apskaitos duomenys ir gamybos pasiekimų duomenys (G. Slatkevičienė ir kt., 2001, p. 64).

Tačiau bandant išsamiau analizuoti įvairių autorių nuomones, galima daryti išvadą, kad efektyvumo sąvoka yra platesnė ir labiau tinka įvairiems rodikliams ir matavimams sujungti. Pvz., R.S. Kaplan ir D.P. Norton teigia, kad turi egzistuoti tiek finansiniai, tiek nefinansiniai matavimai, kurie efektyviai padėtų sprendimų priėmimo procese (R.S. Kaplan ir kt., 1996, p. 25). Pastaroji nuomonė atspindi naujausias veiklos įvertinimo tendencijas, kurios savo ruožtu konstatuoja, kad finansiniai veiklos pasiekimai yra nefinansinių veiklos pasiekimų pasekmė. Iš to seka, kad norint užtikrinti efektyvią įmonės ar tam tikros ūkio šakos veiklą, tikslinga įvertinti ir veiklos procesus nefinansiniais aspektais. Z. Lydeka ir kiti bendraautoriai, remdamiesi užsienio šalių specialistų atliktais tyrimais nurodo, kad pasaulyje nefinansiniai ekonominės veiklos efektyvumo vertinimo rodikliai vis labiau populiarėja ir veiklos vertinimo skalėje užima vis didesnę reikšmę (Z. Lydeka ir kt., 2001, p. 102).

G. Slatkevičienė ir kiti bendraautoriai nurodo, jog veiklos efektyvumui įvertinti turi būti sukurtas subalansuotas veiklos rodiklių kompleksas, o jos veiklos rodikliai orientuoti į klientų

dabartinių ir ateities poreikių tenkinimą bei procesų nepaliaujamą tobulinimą. Kiekviena organizacija turi nustatyti savo veiklai specifinius rodiklius, matuoti pasiekimus, siekiant savo specifinių tikslų. Veiklos vertinimo sistemos ne tik turėtų būti pritaikytos prie konkrečių kiekvienos įmonės sąlygų, bet kartu turi būti panašios, kad būtų galima palyginti jų veiklos pasiekimus tarpusavyje, nes matuoti dabartinius veiklos pasiekimus su niekuom nesulyginus nėra jokios prasmės. Lyginant rodiklius su praeities pasiekimais, gaunama informacija apie patobulinimus, bet nesant palyginimų su išore, tokia informacija bus menkavertė, nes neatspindės pokyčio dydžio adekvatumo išorės pokyčiams. Taigi veiklos pasiekimų rodikliai tur būti bendri ir lyginami su išore, siekiant sužinoti savo tobulėjimo tempą (G. Slatkevičienė ir kt., 2001, p. 68).

Kuriant veiklos vertinimo metodiką, turėtų būti atsižvelgta į vertinamo objekto viziją, strategiją bei tikslus. Siedami strategiją su vertinimu, vadovai apie veiklos rodiklius turėtų galvoti kaip apie pasiekimų ir priežasčių derinimo duomenis, leidžiančius suprasti ir įvertinti sėkmės veiksnius, kurie siejasi su savininkais, klientais, tiekėjais, darbuotojais.

Kita vertus, ekonomikoje, kurioje dominuoja materialūs ištekliai, finansiniai matavimai yra naudingi ir skiriami nuolatiniam veiklos ir pokyčių vertinimui, priimant valdymo sprendimus. Taigi galima teigti, kad veiklos vertinimo sistemoje turi egzistuoti tiek finansiniai, tiek nefinansiniai matai, kad jie efektyviai padėtų sprendimų priėmimo procese. Plačiau apie finansinius ir nefinansinius įmonės veiklos efektyvumo vertinimo aspektus bus kalbama sekančiuose mokslinio darbo skyriuose.

### **1.3.1 Nefinansiniai įmonės veiklos efektyvumo vertinimo matai**

Kiekvieno ūkio subjekto veikla įtakojama vidinių ir išorinių sąlygų. Jei vidinius pokyčius galima planuoti ir valdyti, kadangi jie priklauso nuo įmonės vadovų profesionalumo, iniciatyvos, sugebėjimo vadovauti ir priimti teisingus sprendimus, tai išoriniai pokyčiai yra nenuspėjami ir sudėtingiau prognozuojami, jų negali paveikti įmonių vadovai.

Taigi bet kokią rinką veikiančios išorinės sąlygos, dažnai suprantamos kaip makroaplinka, kuri yra skirstoma į skirtingus elementus, atsižvelgiant į jų svarbą ir prigimtį. Kai kurių autorių makroaplinka tapatinama su valstybės poveikiu ekonomikai. Tačiau konkretūs valdžios institucijų veiksmai gali lemti tik makroaplinkos pobūdį, išreiškiantį valdžios nuostatas verslo atžvilgiu, aktyvinti ar riboti ekonomikos subjektų veiklą.

Makroekonomikos pobūdį ir brandumą rinkoje formuoja tam tikros sąlygos. Įvairūs autoriai (žr. 1 lentelę) išskiria nevienodą makroaplinką sudarančių elementų skaičių, suteikia

jiems skirtingus pavadinimus ir turinį. 1 lentelėje pateikiamas įvairių autorių išorinės aplinkos suvokimas.

**1 lentelė.** Lietuvos ir užsienio autorių išorinės aplinkos samprata

W.W. Burke	D.D. Van Fleet	R.M. Grant	S.L. Goldman	G.T. Palubinskas	Z. Lydeka
<b>Makroaplinka</b>	<b>Tolima aplinka</b>	<b>Socialinė aplinka</b>	<b>Tolima aplinka</b>	<b>Makroaplinka</b>	<b>Makroaplinka</b>
Ekonominė	Ekonominė	Socialiniai – kultūriniai faktoriai	Politinė	Ekonominė	Ekonominė
Demografinė	Politinė	Ekonominiai faktoriai	Bendraekonominė	Socialinė – kultūrinė	Socialinė - kultūrinė
Politinė	Socialinė	Politiniai – teisiniai faktoriai	Socialinė	Politinė – teisinė	Politinė - teisinė
Juridinė	Technologinė	Technologiniai faktoriai	Teisinė	Technologinė	Technologinė
Geografinė	Ekologinė	-	-	Gamtinė	Gamtinė
Socialinė	-	-	-	-	-
Technologinė	-	-	-	-	-

Šaltiniai: Burke W.W. Organization development: a process of learning and changing. - Wesley: Addison, 1994.  
 Van Fleet D.D. Contemporary management. - Boston: Houghton Mifflin Company, 1994.  
 Grant R.M. The Resource – Based theory of Competitive Advantage: Iplikations for Strategy Formulation. - California management review: Spring.  
 Goldman S.L. Agile Competitors and Virtual Organizations: Strategies for Enriching the Consumers. - New York: van Norstand Reinhold, 1995.  
 Palubinskas G.T. Strateginio planavimo procesas. - Kaunas: Technologija, 1997.  
 Lydeka Z., Drilingas B. Firmos ekonomikos pagrindai. – Vilnius: Pačiolio leidykla, 2001.

D.D.Van Fleet analizuodamas tolimą tiriamo objekto aplinką, skirsto ją į smulkesnes aplinkas: ekonominę, socialinę, politinę, technologinę bei gamtinę. G.T. Palubinsko ir Z.Lydekos požiūris yra labai panašus į pastarąjį. W.W. Burke, S.L. Goldman ir R.M. Grant pateikia išorinės aplinkos suvokimą analogiškai nors, kai kurie aspektai vertinami skirtingai: visiškai nėra minima gamtinė aplinka, o politiniai ir teisiniai veiksniai vertinami atskirai. S. L. Goldman nepateikia konkretaus jo išskirtos aplinkos apibrėžimo, ir tai gali būti vertinama kaip tam tikras neapibrėžtumas. Šio autoriaus darbuose kalbama apie aplinką kaip apie tam tikrą visumą, kurios elementai turi tam tikrą įtaką sėkmingai ūkinei veiklai. Anot W.W. Burke, makroaplinka yra sąlygų įmonei veikti tam tikroje šalyje, atitinkamoje gamtinėje, ekonominėje ir kt. Aplinkose, rinkinyse. Pagrindinė makroaplinkos vertinimo paskirtis yra įvertinti tiriamo ūkio subjekto (įmonės ar šakos) funkcionavimo šioje aplinkoje bei vystymosi galimybes.

Z. Lydekos teigimu, makroaplinką galima traktuoti kaip „verslo aplinkos sudedamąją dalį, kuri susiformuoja dėl ekonomikos dalyvių veiklą relamentuojančių institucijų tiesioginių veiksmų, taip pat natūralių procesų“ (Z. Lydeka ir kt., 2001, p. 45).

Taigi remiantis įvairių autorių nuomonėmis, galima teigti, kad dažniausiai makroaplinką tikslingiausia nagrinėti įtraukiant į ją ekonominę, politinę – teisinę, socialinę – kultūrinę, technologinę bei gamtinę aplinkas. Išorės veiksniai formuoja galimybes ir apribojimus: tai mokesčių įstatymai, rinkų apimtys, infliacijos tempai, palūkanų norma, perkamoji galia ir kt.

Tačiau svarbu pabrėžti, jog siekiant veiklos efektyvumo įvertinimo, svarbūs yra ir vidiniai veiksniai, nes jie tiesiogiai įtakoja įmonės veiklą. Tai – aiškių tikslų turėjimas, tinkamos specializacijos, atitinkančios gamtinius, techninius darbo jėgos išteklius, pasirinkimas, pozityvus požiūris į naujas technologijas, vadovų gebėjimas racionaliai valdyti gamybos procesus, materialiniai, darbo ir finansiniai ištekliai, nuo kurių priklauso galimybės taikyti gamybos technologijas. Tačiau pasak J. Mackevičiaus, sunku vienareikšmiškai pasakyti, kurie veiksniai – išorės ar vidaus – turi didesnę reikšmę įmonių veiklos efektyvumui. Tačiau tyrimai rodo, kad 90 proc. JAV mažų įmonių bankrotų įvyko dėl įmonių vadovų ir vadybininkų nekompetentingumo, dėl nesugebėjimo veikti pasikeitusiomis rinkos sąlygomis, neteisingų sprendimų priėmimo ir pan. (J. Mackevičius, 2005, p. 440).

Siekiant atskleisti vidinių ir išorinių veiksnių įtaką UAB „Bodesa“ veklai, praktinėje darbo dalyje bus atliekama SSGG (SWOT) analizė.

### **1.3.2 Efektyvumo rodiklių finansinė analizė**

Kadangi efektyvumas yra suprantamas kaip santykis tarp pagaminto produkto (ar paslaugų apimties) ir jiems pagaminti sunaudotų išteklių, tikslinga tirti šio santykio sudedamąsias dalis, kitaip sakant, išteklius (materialinius, finansinius, darbo) bei galutinį produktą, pagamintą šiuos išteklius panaudojus. Kadangi pardavus pagamintą produkciją ar suteikus paslaugą, gaunamas pelnas (arba nuostolis), vertinant veiklos efektyvumą, didelis dėmesys skiriamas pelnui.

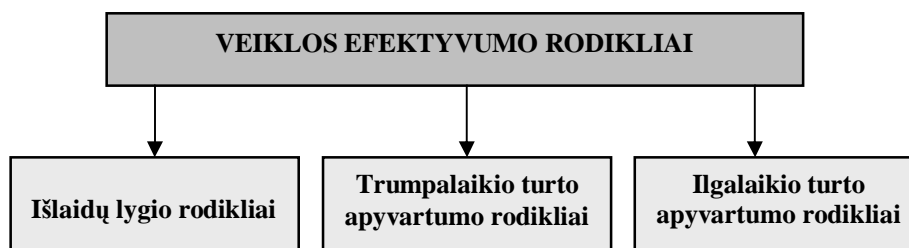
Įmonės veiklos efektyvumą ir jos ekonominių tikslų įgyvendinimo mastą apibūdina įmonės ekonominiai ir finansiniai rodikliai. Rodikliai – tai kokybinius rezultatus charakterizuojančios, iš ataskaitų duomenų apskaičiuotos reikšmės. Jais yra pagrindžiamos išvados ir sprendimai, vertinami veiklos rezultatai ir esantys rezervai veiklai efektyvinti, išreiškiami prognozės tikslo parametrai. Pasak A.V. Rutkausko, rodikliai gali nieko nereikšti, o tam, kad jie taptų reikšmingi, vartotojas turi palyginti juos su ankstesniais tos pačios kompanijos rodikliais arba su atitinkamos šakos norma (A.V. Rutkauskas, 2002). Todėl, analizuojant įmonės veiklą ir norint išsiaiškinti kaip įmonei sekasi siekti savo tikslų bei numatyti veiklos tendencijas, pravartu palyginti tos įmonės kelerių metų veiklos rezultatus tarpusavyje.

Mokslinėje literatūroje, rodikliai, kuriais siekiama apibūdinti ūkinės veiklos efektyvumą, vadinami įvairiai. Dažnai efektyvumo rodiklių grupė vadinama ne tik įmonės veiklos

efektyvumu, bet ir apyvartinio kapitalo aktyvumo (K. Stickney, 1999, p.18), apyvartumo (R. Bernstein, 1993, p. 16) bei fondų valdymo rodikliais (D.F. Hawkins, 1985, p. 39). Kartais veiklos efektyvumo rodikliai išskiriami į atskirą grupę, tačiau neretai nagrinėjami kartu su pelningumo, mokumo ir kitų grupių rodikliais. Dalis autorių laikosi nuomonės, kad apyvartumo rodikliai yra neatskiriami nuo pelningumo rodiklių ir apyvartumo rodiklius laiko ne tik savarankiškais, bet ir turto pelningumą sąlygojančiais veiksniais.

Tai rodo, kad nevienodas požiūris į vykstančių ekonominių procesų prigimtį bei tarpusavio ryšį, formuoja skirtingą požiūrį į rodiklius, kuriais norima pabrėžti vieną ar kitą įmonės veiklos ypatybę.

Efektyvumo rodikliai suteikia galimybę palyginti investicijas ir kai kuriuos apimties rodiklius. Svarbiausius veiklos efektyvumo rodiklius, kurie dažniausiai naudojami įmonių praktikoje, O. Buckiūnienė siūlo suskirstyti į tris grupes (žr. 2 pav.):



**2 pav.** Veiklos efektyvumo rodikliai

Šaltinis: Buckiūnienė O. Įmonių finansai. - Vilnius: Rosma, 2002.

UAB „Bodesa“ efektyvumo analizei atlikti bus pasitelkti turto panaudojimo bei apyvartumo, išlaidų lygio rodikliai, todėl yra svarbu apžvelgti šių efektyvumo rodiklių apskaičiavimo metodus ir jų teikiamą informaciją. Kad išsamiau išanalizuoti įmonės finansinės veiklos būklę, taip pat bus atliktos pelningumo bei mokumo analizės. Kiekvieną iš minėtųjų rodiklių svarbu išanalizuoti išsamiau.

### **1.3.2.1 Įmonės veiklos pelningumo rodikliai ir jų analizė**

Tiek praktikoje, tiek ekonomikos mokslo srityje ypatingas dėmesys yra skiriamas pelningumo rodiklių analizei, nes šie geriau parodo įmonės veiklos efektyvumą nei absoliuti jos pelno suma. Pagal V. Kvedaraitę, jie apibendrina galutinius įmonės veiklos rezultatus (V. Kvedaraitė, 1997). Anot C. Pat Obi, jie parodo firmos pelno lygį, atspindintį firmos vadovų gebėjimą dirbti efektyviai, t.y. pelningai parduoti gaminius, teikti paslaugas, didinti savininkų

nuosavybę, nes jei pelno gaunama nedaug, įmonės turto vertė negali didėti, tad negali didėti ir akcijų kaina – tokia įmonė laikoma dirbanti neefektyviai (C. Pat Obi, 1998).

Pagrindinis verslo įmonių tikslas – uždirbti kuo daugiau pelno, kuris reikalingas įmonės plėtojimui, finansiniam įmonės pajėgumui palaikyti. Bendriausia prasme, pelnas suprantamas kaip teigiamas įmonės tam tikro laikotarpio veiklos rezultatas. Tačiau absoliutus pelno rodiklis ne visada atspindi įmonės veiklos efektyvumą. Todėl siūloma išanalizuoti pelningumo santykinius rodiklius, nes jie kompleksiskai atspindi ne tik finansinį įmonės veiklos rezultatą, bet ir jos efektyvumą (NVPB, 2001).

E. Bartkaus ir kitų bendraautorių teigimu, pelningumas yra pelno santykis su tam tikru įmonės veiklos rodikliu, turinčiu ryšį su pelnu. Priklausomai nuo to, kokios veiklos sferos efektyvumą norime nustatyti, galime pasirinkti atitinkamą pelningumo apskaičiavimo metodiką (E. Bartkus ir kt., 1992).

P. Wilson taip pat teigia, kad pelningumo rodikliai yra laikomi svarbiausiais, nes jie parodo koks pelnas sugrįžta labiausiai rizikuojantiems (akcininkams) už jų įdėtus pinigus (akcinio kapitalo pelningumas) ir dėl to galimi šio sugrįžimo pakitimai. Pelningumo rodikliai parodo turto ir kapitalo atsipirkimo greitį (P. Wilson, 1997).

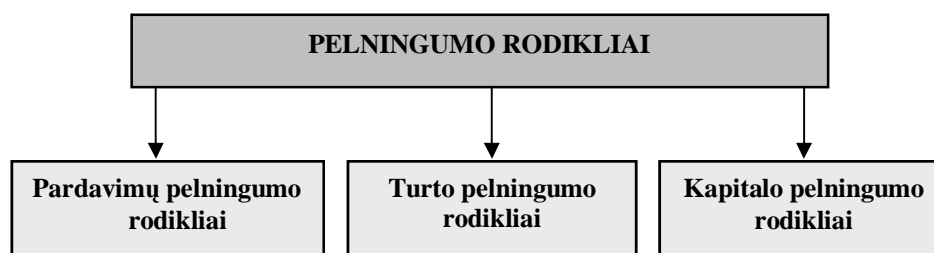
Apibendrinant visų autorių nuomones, galima teigti, kad pelningumo analizė įmonei yra svarbi dėl tokių priežasčių:

1. pelningumo rodikliai geriausiai apibendrina galutinius įmonės laimėjimus;
2. pagal šiuos rodiklius yra sprendžiama, kokią realią naudą gaus akcininkai ir investuotojai.

Todėl, norint nustatyti ir objektyviai įvertinti įmonės pelną, būtina atlikti visų įmonės ūkinę komercinę veiklą apibūdinančių pelningumo rodiklių analizę.

Analizuojant įmonės pelną bei vertinant kitų rodiklių pelningumą, naudojamos balanso bei pelno (nuostolio) ataskaitų duomenimis. Gali būti pasitelkta periodinė atskaitomybė ir buhalterinės apskaitos registrai.

Galima išskirti šias svarbiausias pelningumo rodiklių grupes (3 pav.):

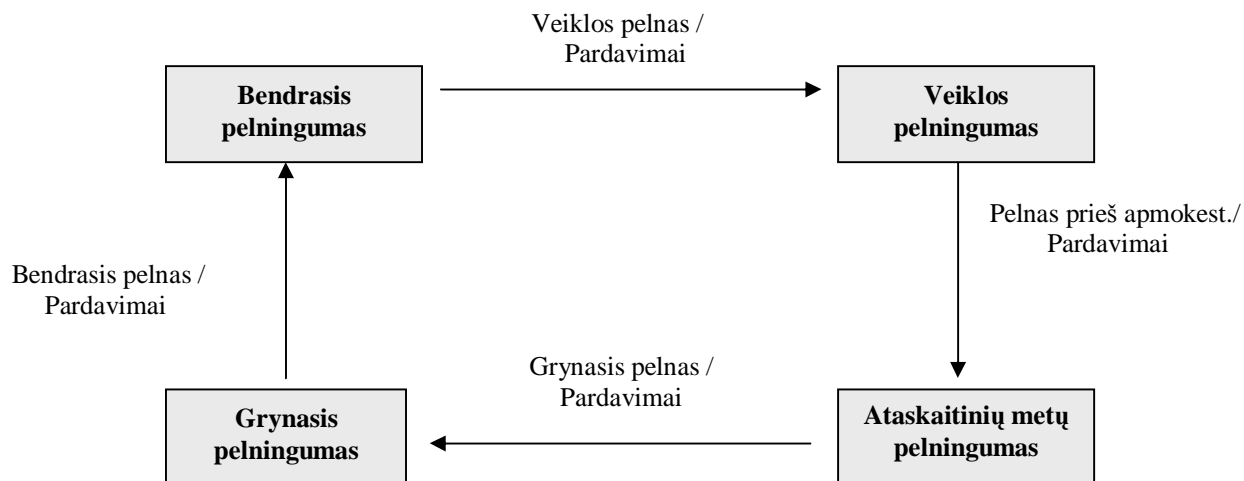


**3 pav.** Pelningumo rodiklių grupės

Šaltinis: Įmonės finansinės būklės vertinimo rodikliai. - Vilnius: Statistikos tyrimai, 2002. – p.13

Rinkos ekonomikos sąlygomis, tiek praktikai, tiek mokslininkai ypatingą dėmesį skiria pardavimų pelningumo rodiklių analizei.

*Pardavimų pelningumo* rodikliai bei jų apskaičiavimo schema pavaizduota sekančiame paveiksle (žr. 4 pav.).



**4 pav.** Pardavimų pelningumo rodikliai

Šaltinis: Mackevičius J. Įmonių veiklos analizė. - Vilnius: TEV leidykla, 2005. – p.187-189

Bendrasis pelningumo rodiklis parodo kokia bendrojo pelno suma tenka vienam pardavimų pajamų piniginiam vienetui. Įmonė veikia stabiliai jeigu bendrasis pelningumo rodiklis svyruoja 5-15 procentų riboje. Kuo jis didesnis, tuo geresnis ir įmonės veikla efektyvesnė. Bendrojo pardavimų pelningumo rodiklis atspindi ūkinės – gamybinės veiklos sąnaudų efektyvumą, t.y. jis padeda kontroliuoti pridėtinių išlaidų naudojimą, dukterinių įmonių pelną, pagautę ar nuostolį, parduodant ilgalaikį įmonės turtą, įmonės finansinę veiklą bei mokesčius. Iš šio rodiklio galima spręsti, ar pakankamas skirtumas tarp parduodamų prekių kainų ir jų gamybos sąnaudų. Taip pat juo remiantis galima kontroliuoti parduodamų prekių savikainą ir įmonės kainodaros politiką, vadovų gebėjimą parduoti savo produktus, įvertinti ar įmonei ne per brangiai kainuoja prekių gamyba ir pardavimas arba jos teikiamos paslaugos (D. Poškaitė, 1993).

Veiklos pelningumo rodiklis rodo įmonės vadovų sugebėjimą kontroliuoti veiklos sąnaudų formavimąsi ir veiklos pelningumą. Jis tiriamas kartu su pardavimų augimu ir bendrojo pelno kitimu.

Grynasis pelningumas parodo visos įmonės veiklos (komercinės, investicinės, finansinės) galutinį pelningumą, nustato kiek grynojo pelno tenka kiekvienam grynujų pardavimų pajamų vienetui (J. Mackevičius, 1994). Rodiklio mažėjimas reikalauja naujovių, išpėja, kad prekių konkurencingumas smunka. Grynasis pardavimų pelningumas priklauso nuo verslo rūšies, vadybos lygio, sąnaudų struktūros, kainų politikos ir kt. Jeigu įmonė mažai pelninga, tai rodo, kad jai buvo blogai vadovauta, sumažėjo įmonės veiklos efektyvumas, prekių kainos ir t.t.

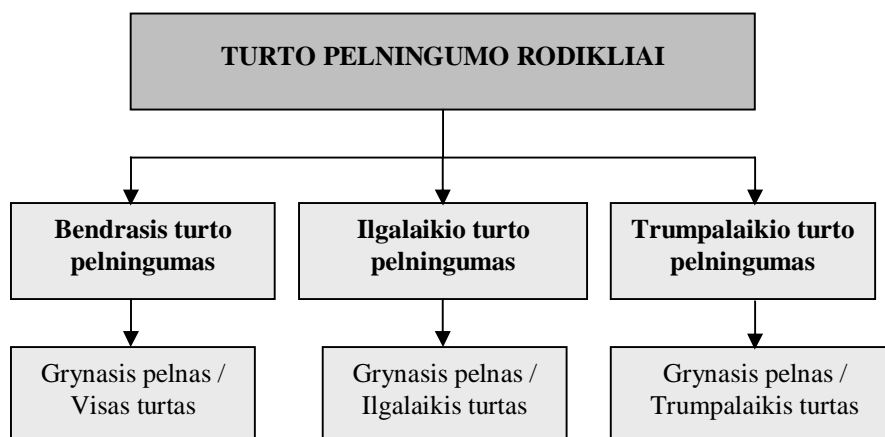


Aukštas pelningumas nusako įmonės stabilumą ir veiklos tikslingumą rinkoje. Pageidautina, kad šio rodiklio reikšmė būtų didesnė nei 10 – 25 %. Aukštesnis šio rodiklio lygis rodo geresnę įmonės finansinę būklę bei veiklos efektyvumą. Be to, ekonominėje literatūroje pateikiami du, šio rodiklio skaičiavimo būdai:

- grynojo pelno iki apmokestinimo santykis su pardavimo pajamomis;
- grynojo pelno, atskaičius mokesčius, santykis su pardavimo pajamomis (žr. 4 pav.).

Vakarų šalių autoriai (G.J. White, A.C. Sondhi ir kt.) dar išskiria papildomus rodiklius, atsižvelgiant į palūkanų išlaidas ir mokesčius, skaičiuoja dalinį pardavimų pelningumą. Šis rodiklis apskaičiuojamas bendrąjį pelną, atskaičius kintamas išlaidas, dalijant iš pardavimų sumos (G.J. White ir kt., 1994). Tačiau šio rodiklio iš lietuviškos atskaitomybės duomenų neįmanoma apskaičiuoti, reikia papildomos informacijos, nors pats rodiklis yra informatyvus, parodantis pardavimų ribinį pelningumą.

Be šių pardavimų pelningumo rodiklių yra skaičiuojami ir kiti pelningumo rodikliai. *Turto pelningumo* rodikliai parodo turto panaudojimo efektyvumą. Pagal šios grupės rodiklius galima daryti išvadas apie vadovų sugebėjimą racionaliai panaudoti turimą turtą. Turto pelningumo rodiklių grupes iliustruoja 5 paveikslas.



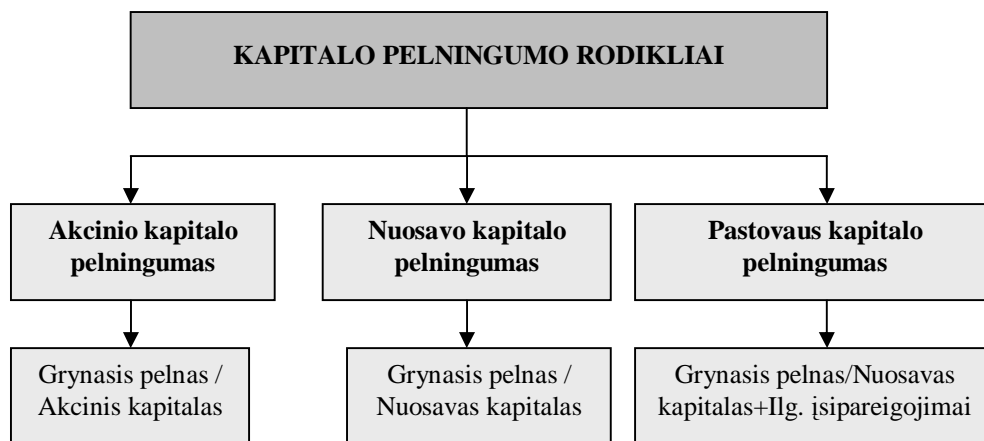
**5 pav.** Turto pelningumo rodikliai

Šaltinis: Mackevičius J. Įmonių veiklos analizė. - Vilnius: TEV leidykla, 2005. – p.195-196

Turto pelningumas arba turto grąža atspindi kiek grynojo pelno tenka kiekvienam viso turto piniginiam vienetui. Jis apibūdina sugebėjimą pelningiau naudoti visą turtą, parodo kokia viso turto dalis susigražinama pelno pavidalu. Šį rodiklį priimtina lyginti su palūkanų norma, ir jei turto pelningumas mažesnis už palūkanas, reikia susirūpinti rezultatyvesniu turto valdymu, išsiaiškinti, kokie veiksniai lėmė nepatenkinamą turto pelningumo lygį. Gamybos ir prekybinės įmonės paprastai turi daug turto ir jų turto pelningumo rodiklis būna iki 5 procentų. Daugelio finansų analizės specialistų nuomone, šis rodiklis yra reikšmingas ir svarbus, nes parodo ūkinės –

gamybinės veiklos efektyvumą, neatsižvelgiant į įmonės finansavimo struktūrą. Tačiau labiausiai pelningumo rodiklis svarbus įmonės vadovams, nes parodo jų sugebėjimą racionaliai valdyti turta.

*Kapitalo pelningumo* rodiklių grupė (žr. 6 pav.) ypač aktuali investuotojams, nes jie atskleidžia investicijų pelningumą bei galimybę užsidirbti dividendus.



**6 pav.** Kapitalo pelningumo rodikliai

Šaltinis: Mackevičius J. Įmonių veiklos analizė. - Vilnius: TEV leidykla, 2005. – p. 205

Akcinio kapitalo pelningumo rodiklis parodo kiek grynojo pelno atnešė į akcinį kapitalą įdėtas 1 Lt., kitaip tariant, jis atspindi akcinio kapitalo panaudojimo efektyvumą. Kuo akcinio kapitalo pelningumo rodiklio reikšmė didesnė, tuo efektyvesnė įmonės veikla (J. Mackevičius ir kt., 1998).

Nuosavo kapitalo pelningumas parodo, kiek įmonė uždirbo grynojo pelno panaudojus nuosavą kapitalą.

Pastovaus kapitalo pelningumas parodo įmonės funkcionavimo ir plėtros lygį. Kaip rodo užsienio ekonomistų tyrimai, sertifikuotos finansinės analizės specialistai reikšmingiausiu rodikliu laiko pastovaus kapitalo pelningumą.

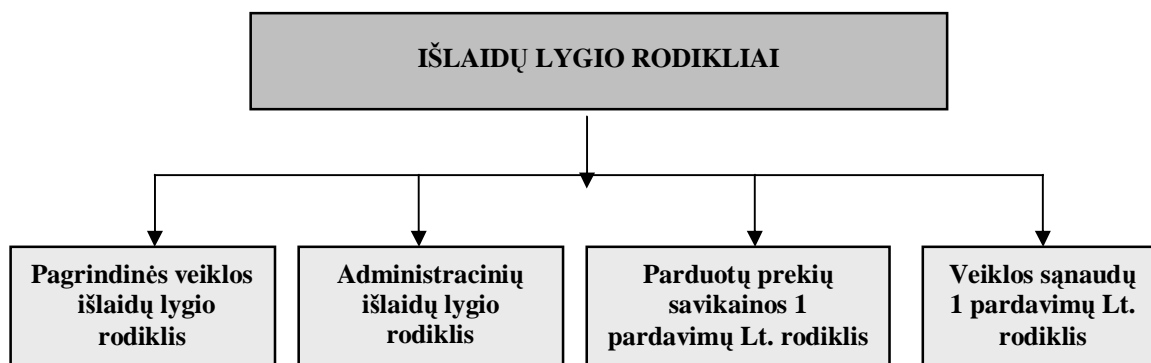
Bendriausia kapitalo pelningumo rodiklio forma yra laikoma grynojo pelno santykis su nuosavu kapitalu (nuosavo kapitalo pelningumo rodiklis).

L. Juozaitienės nuomone, pelningumo rodiklių dydžiai svarbūs ir reikšmingi tiek įmonių vadovams, tiek išoriniams informacijos vartotojams bei kreditoriams, nes jie nusako įmonės patikimumą ir padeda jai siekti stabilumo rinkoje. Šių rodiklių dydžių mažėjimas yra signalas įmonių vadovams susirūpinti ir ieškoti galimybių padėčiai pagerinti (L. Juozaitienė, 2000, p. 45). Tačiau nėra tikslinga apsiriboti vien tik pelningumo rodikliais, kadangi pelnas (ar nuostolis) yra galutinis ūkinės veiklos rezultatas, kurį lemia daugelis veiksnių. Taigi sekančiuose skyriuose bus nagrinėjami kiti, įmonės veiklos efektyvumą įvertinantys, matai.

### 1.3.2.2. Sąnaudų lygio rodikliai

Ekonominiai įmonės veiklos rezultatai – pelnas, pajamos, produkcijos pelningumas ir kiti, – labai priklauso ne tik nuo apyvartos (įplaukų) dydžio, bet ir nuo įmonės išlaidų. Įvairios išlaidos susidaro todėl, kad visos įmonės – ir gamybos, ir prekybos ūkinėje veikloje naudoja bei sunaudoja išteklius, kurie yra perkami (J. Žvinklys ir kt., 2001, p. 37). Taigi išlaidas taip pat galima apibūdinti kaip ūkio veiklos efektyvumo rezultata. Išlaidų duomenys naudojami analizuojant ūkinę veiklą ir yra vienas iš svarbiausių rodiklių, kuris vertinamas priimant valdymo sprendimus.

Išlaidų lygio rodikliai parodo įmonės sugebėjimą taupiai naudoti turimus išteklius. Pelno ir nuostolio paskirstymo ataskaitoje sukaupta informacija apie įvairių veiklos sričių išlaidas ir sąnaudas, todėl išlaidų lygio rodikliai yra apskaičiuojami iš šio metinės finansinės atskaitomybės dokumento. V. Gronskas prie išlaidų lygio rodiklių priskiria šiuos rodiklius (žr. 7 pav.):



7 pav. Išlaidų lygio rodikliai

Šaltinis: Gronskas V. Ekonominė analizė. - Kaunas: Technologija, 2005. – p. 35

Šių rodiklių tyrimas parodo kaip įmonė sugeba kontroliuoti sąnaudas, leidžia spręsti apie jos ūkinės veiklos efektyvumą. Dažniausiai naudojami du išlaidų (sąnaudų) lygio rodikliai: parduotų prekių savikainos 1 pardavimo litui ir veiklos sąnaudų 1 pardavimų litui rodiklis. Šie rodikliai ir bus analizuojami bei vertinami mokslinio darbo praktinėje dalyje.

Parduotų prekių savikainos 1 pardavimo litui rodiklis parodo įmonės aktyvumą naudojant turimus išteklius. Šio rodiklio sistemingas tyrimas yra labai reikšmingas, kadangi jis parodo ūkio subjektų poveikį išlaidoms, sugebėjimą kontroliuoti jų formavimąsi. Tai savotiškas taupumo matas. Rinkos šalių įmonių veiklos praktika rodo, kad rodiklio kitimo ribos yra nuo 50 iki 90 proc. Jeigu šis rodiklis sudaro daugiau kaip 90 proc., vadinasi, įmonė turi tam tikrų sunkumų apmokėdama išlaidas. Jeigu minėtas rodiklis sudaro 50 proc. ir mažiau, vadinasi, yra ūkininkaujama efektyviai ir pelningai.

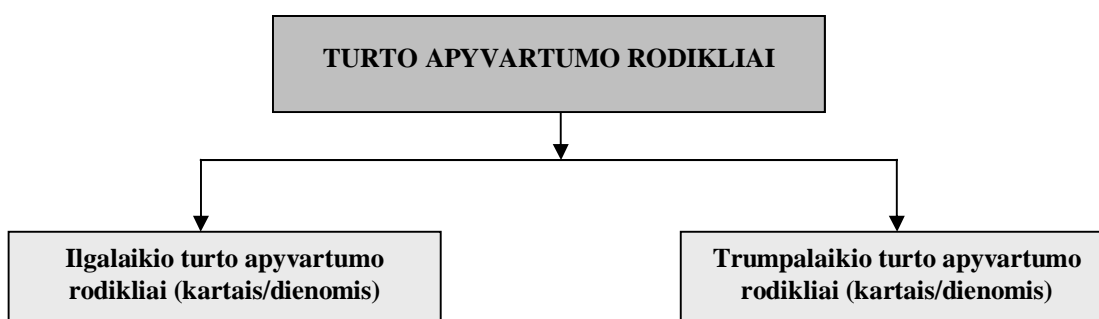
Veiklos sąnaudų 1 pardavimų litui rodiklis parodo administracinių ir pardavimo sąnaudų bei bendrų sąnaudų 1 pardavimų litui būklę.

Iš pateiktų rodiklių galima susidaryti bendrą vaizdą apie tam tikrų rodiklių įtaką nagrinėjamo ūkio subjekto finansinei būklei. Šie rodikliai apibūdina įmonės tam tikros veiklos (gamybinės, pardavimų, paslaugų, administravimo ir kt.) išlaidų lygį arba kiek tam tikrų išlaidų tenka vienam pardavimų litui. Pasak B. Melniko, efektyvesne gali būti laikoma ta veikla, kurioje naudojamų išteklių vienetui tenkantis rezultatas bus didesnis (B. Melnikas, 2001). Taigi galima teigti, kad šio rodiklio sisteminimas yra labai reikšmingas, kadangi jis atspindi įmonės ūkininkavimo efektyvumą, sugebėjimą taupyti.

### 1.3.2.3 Turto panaudojimo efektyvumo rodikliai

Kiekviena įmonė, nepriklausomai nuo jos veiklos pobūdžio, disponuoja įvairiu ilgalaikiu ir trumpalaikiu turtu, kuris jai reikalingas savo veiklai plėtoti. Žinoma, įmonės savo turtą siekia naudoti kuo efektyviau. Viso turto ir ilgalaikio materialiojo turto naudojimo efektyvumui apibūdinti skaičiuojami atitinkami turto apyvartumo ir pelningumo rodikliai. Turto panaudojimo efektyvumo rodikliai, dar vadinami aktyvumo ar apyvartumo rodikliai, padeda nustatyti ar atskiri turto komponentai yra per dideli ar per maži normaliai įmonės apyvartai. Šis rodiklis parodo kiek vienas turto litas sukuria pajamų. Kuo aukštesnė šio rodiklio reišmė, tuo geriau įmonė panaudoja turimą turtą realizacijos procesui garantuoti.

Įmonių praktika rodo, kad turto apyvartumo rodikliai labai priklauso nuo įmonės veiklos specifikos. V. Gronskas šios grupės rodiklius įvardina įmonės naudojamų išteklių (turto) efektyvumo rodikliais (V. Gronskas, 2005). Įmonės turto panaudojimo efektyvumo (apyvartumo) rodiklių klasifikacija pateikta 8 paveiksle.



8 pav. Turto apyvartumo rodiklių klasifikacija

Šaltinis: Gronskas V. Ekonominė analizė. - Kaunas: Technologija, 2005. – p. 25 - 29

*Ilgalaikio turto apyvartumo rodikliams* paprastai priskiriamas visas turto apyvartumas kartais arba dienomis. Jis parodo, kokia pardavimų apimtis tenka kiekvienam turto litui, t.y. viso įmonės turto naudojimo efektyvumą. Mažėjantis šio rodiklio lygis rodo, kad krenta įmonės veiklos efektyvumas (B. Galinienė, 1999, p. 253). Tačiau turto apyvartumo mažėjimas, esant tokiam pačiam pardavimų lygiui, bet didėjant turtui, ypač ilgalaikiam, dar nereiškia, jog tai neigiamas reiškinys, kadangi ilgalaikio turto didėjimas daugeliu atveju reiškia investicijas, kurios atsiperka ateityje. Savo ruožtu, jei ilgalaikis turtas dėl nusidėvėjimo nuolat mažėja, esant tai pačiai pardavimų apimčiai, reiškia, jog įmonė dirba su tais pačiais įrengimais ar kitu turtu, jo neatnaujindama. Tokiu atveju, turto apyvartumas nuolat didės, tačiau įmonės perspektyvos nebūtinai vertintinos teigiamai.

Turto apyvartumo rodikliu gali būti matuojamas įmonės atskirų turto rūšių panaudojimo efektyvumas. Daugelis autorių pažymi, kad pakankamas turto apyvartumo rodiklis yra 1,6-1,8.

J. Mackevičiaus ir D. Poškaitės nuomone, ilgalaikio turto apyvartumo rodiklių kitimą lemia tiek pardavimų, tiek ilgalaikio turto vertė. Mažas rodiklio kitimas labiau susijęs su pardavimų apimties kitimu, o didelis rodiklio pasikeitimas dažniausiai priklauso nuo ilgalaikio turto vertės pasikeitimo. Apyvartumas gali sumažėti, kai įmonė įsigyja naujus įrenginius, pastatus, automobilius ir kt. (J. Mackevičius ir kt., 1998, p. 244).

Aptariant turto apyvartumo rodiklius, matyti, kad jis atskleidžia kiek apyvartų per metus padarė ilgalaikis turtas arba kiek gauta pardavimo pajamų iš kiekvieno, į ilgalaikį materialųjį turtą investuoto, lito. Kuo didesnis šio rodiklio dydis, tuo geresnis laikytinas ilgalaikio materialiojo turto apyvartumas (Įmonių finansinės būklės vertinimo rodikliai, 2002). Taigi apyvartumo rodikliai padeda įmonės vadovams išsiaiškinti kaip yra valdomas įmonės nuosavos ir skolintos lėšos.

*Trumpalaikio turto apyvartumo* rodiklių grupė parodo trumpalaikio turto naudojimo efektyvumą uždirbant pajamas iš pardavimų arba kiek pajamų tenka kiekvienam trumpalaikio turto litui. Gali būti skaičiuojamas trumpalaikio turto apyvartumas kartais bei dienomis. Trumpalaikio turto apyvartumo kartais bei dienomis skaičiavimas parodo ar efektyviai naudojamas ir kas kiek laiko atsinaujina įmonės trumpalaikis turtas. Taip pat sužinoma, ar įmonei netrūksta apyvartinių lėšų. Apskaičiavus trumpalaikio turto apyvartumo koeficientą, tikslinga jį palyginti su apyvartinio kapitalo apyvartumo koeficientu.

Veiklos proceso tęstinumui ir intensyvumui palaikyti reikalingi gryniesi pinigai, kuriuos reikia laiku surinkti iš skolininkų, todėl būtina skaičiuoti pirkėjų skolų apmokėjimo laiką. J. Mackevičius, D. Poškaitė ir kiti autoriai šį rodiklį skaido ir vadina: debitorinių įsiskolinimų apyvartumu kartais bei dienomis (J. Mackevičius ir kt., 1998, V. Gronskas, 2005).

*Debitorinio įsiskolinimo (gautinų sumų) apyvartumas* kartais parodo, kiek kartų per metus įmonė vidutiniškai surenka savo lėšų, atsiskaitymų procese tarp ūkinių partnerių (V. Gronskas, 2005, p.32). Didesnė šio rodiklio reikšmė parodo aukštesnį įmonės veiklos efektyvumą. Perdėtai aukštas rodiklis taip pat gali rodyti, kad įmonės kreditavimo politika yra per griežta ir ji nepanaudoja viso pelningumo potencialo, ribodama prekių pardavimą skolon rizikingesniems skolininkams. Debitorinio įsiskolinimo apyvartumas dienomis parodo, per kiek dienų klientai padengia debitorinį įsiskolinimą. Šis rodiklis parodo ne tik debitorinį įsiskolinimą dienomis, bet ir informuoja apie bendrovės mokėjimų politiką vartotojų atžvilgiu, įsiskolinimo išieškojimą. Rinkos ekonomikos šalyse neišieškoto įsiskolinimo ribos yra 1-2 mėnesiai. Viršijus šią ribą, kyla pavojus kaupti įsiskolinimą (B. Galinienė, 1999, p. 238).

Per kiek dienų vidutiniškai bendrovė gražina savo skolas atspindi *kreditorinio įsiskolinimo apyvartumas* (dienomis ir kartais). Kreditorinio įsiskolinimo apyvartumo rodiklis kartais parodo, kiek kartų per metus įmonė atsiskaito su tiekėjais ir kreditoriais, o kreditorinio įsiskolinimo apyvartumas dienomis – po kiek laiko vidutiniškai įmonė atsiskaito su tiekėjais ir kreditoriais.

Tikslinga įvertinti ir *atsargų apyvartumo* kartais rodiklį, kuris parodo atsargų valdymo efektyvumą, t.y. kiek kartų per metus buvo atnaujintos atsargos. Įvertinant atsargų apyvartumo rodiklį, svarbiausias akcentas – vidutinių atsargų apskaičiavimas. Kadangi atsargos balanse parodomos jų įsigyjimo verte, todėl J. Mackevičiaus, A.D. Hillman, R.F. Kochanek ir kitų autorių nuomone, tikslingiau skaičiavimams būtų naudoti parduotų prekių savikainos dydį, o ne pardavimų sumą (J. Mackevičius ir kt., 1998, A.D. Hillman ir kt., 1992). Atsargų apyvartumas dienomis parodo per kiek dienų yra atnaujinamos atsargos norint realizuoti numatytą produkcijos kiekį bei minimalias atsargas, kurių reikia gamybai vykdyti. Analizuojant atsargų apyvartumą dienomis, svarbu nustatyti jo kitimo priežastis. Didelis apyvartumo rodiklis dienomis dažniausiai būna tuomet, kai realizuojama produkcija turi didelę paklausą, kai gerai realizuotas procesas, palankios rinkos sąlygos ir kt. (J. Mackevičius ir kt., 1998, p. 240). Rodikliai parodo visų atsargų ir jų elementų saugojimo įmonės sandėliuose trukmę ir apyvartumą kartais, t.y. kiek kartų per metus ar kitą nagrinėjamą laikotarpį atnaujinamos atsargos (V. Boguslauskas, 2004).

Taip pat gali būti skaičiuojamas *vienos dienos apyvartos* rodiklis. Vienos dienos apyvarta parodo, kiek vidutiniškai yra realizuojama produkcijos per vieną dieną.

Apibendrinant galima teigti, kad visi šie turto panaudojimo efektyvumo rodikliai bei jų sistemingas tyrimas padeda įvertinti įmonės finansinę padėtį, kuri yra ekonominės padėties sudėtinė dalis. Tuo remiantis, galima teigti, kad finansinės padėties įvertinimas yra veiklos ekonominio efektyvumo tyrimo dalis. Įmonės finansinę būklę taip pat atskleidžia mokumo santykiniai rodikliai, kurie detalčiau analizuojami sekančiame skyriuje.

#### 1.4 Įmonės veiklos prognozavimas bei perspektyvų įvertinimo galimybės

Kiekvienas verslininkas, pradėdamas savo veiklą, pasirenka kelis verslo variantus, įvertina jų teigiamas ir neigiamas ypatybes, bando nuspėti numatomą gautį pelną. Taigi kiekviena įmonė turėtų planuoti savo ateitį, kadangi veiklos sėkmė priklauso ne tik nuo sugebėjimo analizuoti ir vertinti praėjusių laikotarpių duomenis, bet ir nuo jos sugebėjimo prognozuoti. B.J. Das nuomone, prognozių teikiama informacija reikšminga beveik kiekvienai firmai, sudarant trumpalaikius ir ilgalaikius planus. Autorius pripažįsta, kad tik gerai atlikus įmonės finansinės veiklos analizę, galima sudaryti tikslius planus. Pasak B.J. Das, prognozių teikiama informacija yra reikšminga beveik kiekvienam firmos padaliniui ir funkcinei veiklos sričiai, sudarant trumpo bei ilgo laikotarpio planus. Kiekvienas firmos atsakingas centras, kuris turi parengti metinius biudžetus, privalo turėti tam tikrą prognozę apie tai, kokie bus jo poreikiai kitais metais (B.J. Das, 2000).

Atlikus ekonominę, finansinę, statistinę ar kokią kitą analizę, dažniausiai neapsiribojama vien gautų rezultatų apibendrinimu, o bandoma remiantis jų turinio išvadomis nustatyti ateities perspektyvas ir tendencijas. Dinamiška įmonių ir jų konkurentų veikla įpareigoja kurti ateities planus ir numatyti efektyvią įmonės veiklą.

Pasak V. Snieškaus ir kitų bendraautorių, veiklos ekonominio rezultato ir jį lemiančių veiksnių prognozių tikslumas ir rezultatyvumas didžiąja dalimi priklauso nuo pasirinkto prognozavimo metodo ir jo naudojimo (V. Snieška ir kt., 2002). Prognozavimo teorija turi labai daug įvairių metodų. Anot A.Bačkausko, jų tikslus skaičius nėra nustatytas, nes įvairūs literatūros šaltiniai nurodo nuo 120 iki 130 tokių metodų (V.Bačkauskas, 1997). Dauguma autorių (V. Bartosevičienė, V. Snieška ir kt.) juos skirsto į dvi stambias grupes:

- kokybinis prognozavimas;
- kiekybinis prognozavimas (V. Bartosevičienė, 2003, p. 61, V. Snieška ir kt., 2002, p. 104).

Kokybinė analizė yra intuityvus vertybinis prognozavimo traktavimas, paprastai grindžiamas ekspertų nuomonėmis. Ir apskritai, kada kiekybinė analizė yra neįmanoma, tada vadybininkai, kurdami prognozes, turi pasikliauti kokybine analize.

Kaip vieną iš kokybinės analizės metodų galima paminėti *SSGG (SWOT) analizę*. Ji skirta ateičiai numatyti, išskiriant įmonei galinčias kilti grėsmes ir galimybes, remiantis įmonės stiprybėmis bei silpnybėmis (E. Buškevičiūtė ir kt., 1998). SWOT analizę sudaro keturi elementai:

- stiprybės (pranašumai);
- silpnybės (trūkumai);

- galimybės;
- grėsmės.

Bendra SSGG analizės logika pasireiškia tokia nuoseklių veiksmų seka:

1. pagrindinių organizacijos veiklos aplinkos galimybių identifikavimas;
2. pagrindinių grėsmių, galinčių kilti šioje aplinkoje, identifikavimas;
3. organizacijos stipriųjų savybių, esminio konkurencinio pranašumo veiksmių nustatymas;
4. organizacijos strateginio pažeidžiamumo, jos silpnųjų savybių identifikavimas.

Apžvelgus įmonės stipriąsias bei silpnąsias puses, numčius potencialias grėsmes bei galimybes, pasirenkamos: būsimos rinkos nišos, vartotojai, gamybos, organizaciniai, valdymo personalo bei finansiniai pakeitimai. Pasirenkant pakeitimus, išsiaiškinama ar personalas yra pajėgus juos įgyvendinti su esamais ištekliais, ar nereikia planuoti naujų kreditų ir panašiai.

Kokybiškai planuoti ir įmonės strateginiams sprendimams priimti šių metodų nepakanka. Prognozių gavimo teorija yra svarbi taikomoji statistinių ir ekonominių tyrimų kryptis, kuri labai greitai prognozuoja.

V. Bartosevičienė nurodo, jog daugelis prognozavimo metodų yra ne kokybinio, bet kiekybinio pobūdžio, remiasi statistikos bei tikimybių teorijos principais. Atliekant kiekybinį prognozavimą, remiantis praeities duomenimis, nustatoma reiškinių vystymosi tendencija, apskaičiuojamos trumpalaikės prognozės. Autorė teigia, kad analizuojant dinamikos eilutes, svarbu nustatyti ne tik įvairius kitimo parametrus, bet ir žinoti bendrą kitimo kryptį bei ją kiekybiškai aprašyti, t.y. gauti jos modelį, kuris leistų įvertinti reiškinių lygį ateityje. Lygtis, išreiškianti reiškinių kitimą laike, vadinama *trendu* (tendencija) (V. Bartosevičienė, 2003). Rodikliams prognozuoti dažniausiai naudojama tiesinė trendo funkcija. Tiesinės regresijos trendai gali būti plačiai naudojami skaičiuojant vidutinės trukmės prognozes.

J. Mackevičius itin pabrėžia, kad įmonės ūkinės – finansinės veiklos rezultatų prognozavimas turi būti nuolat koreguojamas, atsižvelgiant į tarpinius rezultatus, įvertinant nuokrypių priežastis ir priimant sprendimus neigiamoms tendencijoms planuoti (J. Mackevičius, 2005).

Atlikus grynojo pelno, pardavimų apimties prognozavimą įmonėje, galima atskleisti ir įmonės ūkinės veiklos ekonominio efektyvumo perspektyvinį kitimą bei tendencijas, nes kuo didesnis įmonės gaunamas pelnas, tuo didesnis pardavimų ir sąnaudų skirtumas, kuo šis skirtumas didesnis, tuo didesnis pardavimų ir sąnaudų santykis, vadinasi didesnis ir įmonės veiklos efektyvumas. UAB „Bodesa“ pagrindinių finansinių rodiklių prognozė, remiantis tiesinio trendo funkcija, bus atlikta praktinėje mokslinio darbo dalyje.



## 1.5 Įmonės bankroto tikimybės vertinimas

Įmonės vadovai, siekdami didesnio pelno, imasi rizikingos veiklos, o nenorinčių rizikuoti įmonės dažniausiai merdi arba, neišlaikiusios konkurencijos, bankrutuoja. Todėl įmonių vadovai turi mokėti įvertinti savo verslo riziką, žinoti jos ribas ir neperžengti jų, kad nepatirtų bankroto. Nė viena verslo įmonė nėra garantuota, kad jos veikla visą laiką bus tęstina.

Pasak R. Štaro ir kitų bendraautorių, rizika dažniausiai suprantama kaip galimybė įvykti nepageidaujamam įvykiui. Bet rizikos rezultatai gali būti ir teigiami (R. Štaras ir kt., 1996).

Mokslinėje literatūroje išskiriamos dvi rizikos rūšys:

1. verslo rizika;
2. finansinė rizika.

Verslo ir finansinė rizika sudaro bendrą riziką, t.y. kai nesugebama kompensuoti tiek ūkinės - gamybinės veiklos, tiek ir finansinės veiklos išlaidų (A. Shapiro, 1990, p. 107). Įvairių sverto matavimų išmanymas padeda įmonių vadovams apibrėžti bendrą, priimtina rizikos lygį. Siekiant įvertinti ir valdyti patiriamą riziką, reikia nuolatos stebėti įmonės veiklos rezultatus bei juos prognozuoti.

E. Buškevičiūtės ir kitų bendraautorių nuomone, įmonės bankrotą gali sukelti išorinės ir vidinės priežastys. Esant nestabiliai ekonominei padėčiai, didelę įtaką įvykti bankrotui turi išorinė aplinka: infliacija, mokesčių ir kiti įstatymai, valiutų santykio pakitimai bei kitos priežastys. Dažniausiai pasitaikantys vidiniai bankroto veiksniai yra vadovybės nekompetingumas bei vadovavimo patirties stoka (E. Buškevičiūtė ir kt., 2004, p. 99).

Įmonės bankroto užuomazgas bei jo grėsmę taip pat galima pastebėti analizuojant jos finansinių ataskaitų duomenis, rodiklių dinamiką, finansinių rezultatų absoliučius pakitimus, taikant santykinis finansinius rodiklius. Šią grėsmę rodo pastovus veiklos nuostolingumas, partnerių atsisakymas teikti komercinį kreditą, dažnai nesėkmingi bandymai gauti bankų kreditus, apyvartinio kapitalo trūkumus (dažnas atvejis Lietuvoje). Šiuo atveju, svarbu siekti, kad finansinėse ataskaitose atsispindėtų reali įmonės finansinė būklė. Labiau tikėtina, kad duomenys teisingi, kai tas ataskaitas patikrina auditoriai.

Amerikiečių autoriai G.J. White, A.C. Sondhi, D. Fried atliko tyrimus naudodami 60 santykinis rodiklių (G.J. White ir kt., 1994, p. 245). Jie visus rodiklius suskirstė į tris grupes: pelningumo, skolų ir mokumo bei nustatė jų vietą ir reikšmę bendroje klasifikacijoje (žr. 2 lentelę).

## 2 lentelė. Finansinių ataskaitų santykinų rodiklių reikšmingumas

Vieta	Rodikliai	Pelningumo	Skolų	Mokumo
1.	Akcijų pelningumas	7,58		
2.	Grynasis pelnas	7,52		
3.	Greito trumpalaikio mokumo koeficientas			7,10
4.	Turto pelningumo koeficientas	7,06		
5.	Bendrasis skolos koeficientas		7,00	
6.	Ilgalaikio įsiskolinimo koeficientas		6,52	
7.	Turto įsiskolinimo koeficientas		6,50	
8.	Kritinio mokumo koeficientas			6,34
9.	Atsargų apyvartumas			5,46
10.	Bendrojo mokumo koeficientas			4,74

Šaltinis: G.J. White, A.C. Sondhi, D. Fried. The analysis and use of financial statement. – New York: John Wiley and Sons, Inc., 1994. – 245 p.

Iš 2 lentelės matyti, kad tarp 10 svarbiausių rodiklių didžiausią reikšmę turi pelningumo rodikliai, kurie įvertinti daugiau nei 7 balais. Išanalizavus daugelio autorių tyrimus, galima daryti išvadą, kad bankrotui prognozuoti gali būti naudojamos dvi analizės metodikos:

1. naudojant įvairių santykinų rodiklių sistemą;
2. naudojant tik mokumo ir pelningumo rodiklius bei tiriant jų ryšį.

Dabartiniu metu bankrotams prognozuoti dažnai naudojamas Z modelis. Šio modelio esmę sudaro tai, kad įmonės įvairios pusės įvertinamos santykiniais rodikliais, iš kurių išvedamas apibendrintas Z rodiklis. Šis rodiklis literatūroje vadinamas zeta modeliu. Jis apskaičiuojamas naudojant diskriminantinės analizės būdą, kuriuo nustatomi koreliacinės tiesinės funkcijos parametrai. Taikant šį būdą, įmonės suskirstomos į dvi klases: nepatikimas įmonės, kurioms gresia bankrotas ir patikimas, t.y. sugebančias išvengti bankroto.

Toks įmonių skirstymas pagrįstas dviem savybėmis: įmonių trumpalaikio mokumo sugebėjimu ir finansiniu stabilumu, kurį nusako skolintų lėšų ir turto santykis. Įmonei grėsia bankrotas tada, kai padidėja nuostoliai, įsiskolinimai ir mažėja trumpalaikis mokumas.

Norint išvengti bankroto, reikia mokėti surasti tokią lygybę diskriminacinės ribos, kuri suskirstytų galimus rodiklių derinius į minėtas grupes:

- atspindinčias įmonių bankroto galimybes;
- teigiamas veiklos prognozes.

Ne vienas mokslininkas mėgino išspręsti šią problemą. W. Beaver (1966 m.) išnagrinėjo bankrutavusių įmonių 29 koeficientų trendus ir savo prognozėmis nedaug apsiriko ir nuspėjo 76% iš 100% bankroto atvejų. Bankroto prognozavimui jis naudojo šiuos penkis rodiklius:

1. trumpalaikio mokumo (likvidumo);
2. apyvartinio kapitalo dalies bendrojo turto sumoje;
3. pinigų srautų ir bendro įsiskolinimo santykio;

4.turto pelningumo;

5.turto, įsigyti iš skolinto kapitalo, koeficientą (J. Mackevičius ir kt., 2005).

Vėliau bankroto prognozavimo metodikas nagrinėjo daugelis kitų autorių. Tačiau didžiausią indėlį į bankroto prognozavimą įnešė amerikiečių ekonomistas E. Altman, kuris modifikavo jau kitų ekonomistų Z modelį. Labiausiai buvo svarstomas Altman modelis, skirtas įmonių, kurių akcijos kotiruojamos vertybinių popierių biržoje, bankroto tikimybei įvertinti (J. Mackevičius ir kt., 2005). Svarbu pažymėti, kad šio modelio naudojimas ribotas įmonėms, kurių akcijos nėra kotiruojamos vertybinių popierių biržoje. Tai paskatino E. Altman parengti modelio variantą, skirtą įmonėms, kurių akcijos nekotiruojamos biržoje:

$$Z= 0,717X_1+0,847X_2+3,107X_3+0,42X_4+0,995X_5$$

Iš čia:

$X_1$  – grynojo apyvartinio kapitalo efektyvumas, išreikštas grynojo apyvartinio kapitalo ir viso turto santykiu;

$X_2$  – sukaupto kapitalo efektyvumas, išreikštas nepaskirstytojo pelno ir viso turto santykiu;

$X_3$  – bendrasis pelningumas, išreikštas bendrojo pelno ir viso turto santykiu;

$X_4$  – skolos padengimo nuosavu kapitalu santykis, išreikštas nuosavo kapitalo ir skolinto kapitalo santykiu;

$X_5$  – turto apyvartumas, išreikštas pardavimų ir viso turto santykiu.

Šiame darbe UAB „Bodesa“ bankroto tikimybės prognozavimas bus atliekamas pagal pastarąją formulę, kadangi tiriamos įmonės akcijos nėra kotiruojamos Nacionalinėje Vertybinių popierių biržoje.

Apibendrinant galima teigti, kad įmonių bankroto grėsmės nustatymas iš anksto gali būti impulsas ne tik išvengti bankroto, bet ir galimybė rasti veiksmingų strateginių sprendimų. Tačiau svarbu pabrėžti, kad E. Altman ir kitų ekonomistų modelius galima būtų taikyti apytiksliam bankroto diagnozavimui, kadangi Lietuvos rinka labai skiriasi nuo beveik idealios, ekonominiu atžvilgiu, JAV rinkos. Tačiau D. Šlekienės ir kitų bendraautorių teigimu, tikslinga būtų rinkti informaciją apie bankrutavusių įmonių finansinę būklę bei sudaryti panašų modelį Lietuvos sąlygomis (D. Šlekienė ir kt., 2000). Taigi atlikus bankroto diagnozę pagal E. Altman modelį, skubotų išvadų daryti nereikėtų, tik svarbu tokius tyrimus atlikti už ilgesnius laikotarpius ir sekti pokyčių tendencijas.

## II. UAB „BODESA“ VEIKLOS EFEKTYVUMO RODIKLIŲ ANALIZĖ

### 2.1. UAB „Bodesa“ charakteristika

UAB „Bodesa“ – tai pelno siekianti organizacija, įkurta 1996 metais gegužės 30 d. Bendrovės savininkai – fiziniai asmenys: Rolandas Gabrielaitis (UAB „Bodesa“ direktorius) ir Rimas Nainys (UAB „Bodesa“ direktoriaus pavaduotojas). Įmonės pagrindinė buveinė yra Šiauliuose, Basanavičiaus g. 166. UAB „Bodesa“ pagrindinė veikla - stiklo paketų, plastikinių langų, berėmių balkonų, lodžių, terasų stiklinimo sistemų su aliuminio profiliais gamyba bei prekyba.

Verslas pradžioje buvo sunkus, t.y. Šiauliuose ir apskrityje mažai statybų bei renovacijų, pagrindinės investicijos buvo nukreiptos į kitus didžiuosius Lietuvos miestus. Tačiau UAB „Bodesa“ įkūrėjai nenuleido rankų, ėmė ieškoti pirkėjų kitur ir 1998 metais įmonė jau turėjo pakankamai užsakymų, kad pradėtų toliau vystyti stiklo paketų ir langų gamybą bei prekybą.

UAB „Bodesa“ savo veiklą pradėjo nedidelėse patalpose, kuriose dirbo vos keli darbuotojai, pagaminantys šiek tiek daugiau nei 15 m<sup>2</sup> stiklo paketų per dieną.

Didėjant klientų poreikiams ir užsakymų skaičiui, 2000 metais buvo įsigytos didesnės patalpos gamybai ir administracijai bei atidarytas pirmasis pardavimų salonas Pramonės g. 15, Šiauliuose.

2006 metais UAB „Bodesa“ vėl naujose gamybinėse bei administracinėse patalpose, esančiose Basanavičiaus g. 166, Šiauliuose. Naujų patalpų pirkimui, rekonstrukcijai, gerbūvio ir infrastruktūros sutvarkymui įmonės įkūrėjai investavo daugiau nei 4,5 milijono litų. Investicijos į naujausias, iš Europos Sąjungos šalių gamintojų įsigytas technologijas, įdiegta kokybės vadybos sistema ISO 9001:2000, ilgametė veiklos patirtis užtikrina aukštą gaminių ir paslaugų kokybę. Bendrovė užsakymus įvykdo greitai, gaminius pristato sutartu laiku, o langus sumontuoja taip, kad jie ilgai tarnautų ir atliktų visas numatytas funkcijas. Stiklo paketams, langams bei montavimo darbams suteikiama 5 metų garantija.

Per 11 veiklos metų įgyta didelė veiklos patirtis – tai profesionalūs sprendimai, kvalifikuoti specialistai, aukšta produkcijos ir paslaugų kokybė. Įsigytos ir įrengtos šiuolaikinės administracinės bei gamybinės patalpos, žaliavų ir produkcijos sandėliai, modernūs prekybos salonai.

Įmonė didžiuojasi jos profesionaliai atliekamą darbą patvirtinančiais sertifikatais:

1. ISO 9001:2000 kokybės vadybos sertifikatas;
2. Atestatas ypatingos svarbos statiniuose;
3. PSZ-01 nustatytų reikalavimų atitikimo sertifikatas;

4. Trys „Gazelės“ konkurso sertifikatai sparčiausiai augančioms įmonėms šalyje (2004, 2005 bei 2006 metais).

Lietuvos Respublikos Aplinkos ministerijos išduodamas sertifikatas, patvirtinantis teisę dirbti ypatingos svarbos objektuose, liudija apie UAB „Bodesa“ kompetenciją atlikti didelės apimties, sudėtingus užsakymus. Siūlomi gaminiai atitinka nustatytus reikalavimus. Tai įrodo PSZ-01 atitikties sertifikatas. Atitikties sertifikatas išduotas VĮ „Statybos produkcijos sertifikavimo centras“. Terminas "atitikties sertifikatas" reiškia raštišką garantiją, kad produktas atitinka teisės aktų keliamus reikalavimus. Produkto sertifikavimo ženklas PSZ-01 žymi sertifikuotą produktą, kad vartotojai jį lengvai atskirtų nuo kitų produktų, kurių kokybė nebuvo įvertinta.

UAB „Bodesa“ struktūra ir darbuotojų pavaldumas pateiktas 1 priede. Šiuo metu bendrovėje dirba daugiau nei aštuoniasdešimt darbuotojų. Įmonės vadovai sutelkia visas savo galimybes svarbiausiems strateginiams sprendimams priimti, efektyviam užduočių paskirstymui ir darbo eigos įgyvendinimo kontroliavimui. Taip pat, padedama įmonės specialistų, užsiima biudžeto planavimu, gaminių asortimento formavimu, darbuotojų priėmimu į darbą, atlyginimų sistemos rengimu, kainodaros sistemos sudarymu.

Kad bendrovės užsibrėžti tikslai būtų pasiekti, kolektyvas turi bendrauti tarpusavyje ir darniai dirbti. Kiekvienas įmonės darbuotojas dalyvauja veiklos efektyvumo gerinimo klausimų svarstyme, veiklos ataskaitų analizavimo procese, o taip pat, atsiskaito įmonės vadovybei už atliktą darbą.

UAB „Bodesa“ vadovybė, plėtodama veiklą, remiasi šiomis misijos, vizijos bei išsikeltų tikslų koncepcijomis:

**Bendrovės misija:** gaminti kokybišką produkciją, garantuoti aukščiausią gaminių bei siūlomų paslaugų kokybę, patenkinti klientų keliamus reikalavimus bei lūkesčius.

**Bendrovės vizija:** stebėti, kaip tenkinami klientų poreikiai, nustatyti tų poreikių tenkinimo lygį ir imtis priemonių nesusipratimams išvengti, kad klientai labiau pasitikėtų tiekiamų produktų ir paslaugų kokybe.

**Bendrovės tikslai:**

- vadovautis įsidięta Kokybės Vadybos Sistema, siekiant didinti veiklos efektyvumą;
- stiprinti klientų bei darbuotojų pasitikėjimą ir lojalumą bendrovei;
- pasiekti užsibrėžtus procesų uždavinius, kompanijos pelningumą bei veiklos plėtrą;
- skatinti visą kolektyvą nuolat tobulinti Kokybės Vadybos Sistemą.

Šiuo metu Lietuvoje, o taip pat ir Šiaulių mieste yra nemažai įmonių siūlančių plastikinius langus – duris, tačiau UAB „Bodesa“ – vienintelė įmonė šiaurės Lietuvoje gaminanti stiklo paketus ir tiekianti juos ne tik Šiaulių regiono, bet ir visos Lietuvos gyventojams bei įmonėms.

Taip pat vienintelė Šiaulių mieste, galinti pasiūlyti modernias berėmes balkonų, lodžių stiklinimo konstrukcijas iš aliuminio profilių. Tai gana didelis pranašumas prieš konkurentus. Pagrindiniai įmonės konkurentai yra UAB „Fauga“, UAB „Hronas“ bei UAB „Plaza langai“.

UAB „Bodesa“ vienodai sėkmingai dirba su įvairių grupių klientais:

- stambūs klientai, t.y. statybinės organizacijos, architektų studijos, kurios užsako įmonės produkciją savo stambiams klientams arba kviečia bendrovę būti subrangovu;
- vidutiniai klientai, t.y. nedidelės bendrovės, kurios perka įmonės produkciją ir pačios teikia gaminių montavimo paslaugas galutiniam vartotojui;
- smulkūs klientai, t.y. fiziniai asmenys ir organizacijos, kurios perka bendrovės produkciją ir paslaugas mažais kiekiais, tiesiogiai iš pardavimų salonų ar mažmeninių pardavimo vietų.

Vertinant UAB „Bodesa“ veiklos efektyvumą ir ateities perspektyvas, remtasi įmonės 2002 – 2006 metų balanso, pelno (nuostolio) ataskaitų duomenimis, taip pat, konsultuotasi su įmonės vadovybe.

## **2.2 UAB „Bodesa“ stiprybių, silpnųjų, galimybių ir grėsmių (SSGG) tyrimas**

Verslo sėkmė didžia dalimi priklauso nuo išorinių veiksnių (įstatymų pakeitimo, vyriausybės politikos, potencialių investuotojų ir kreditorių palankumo). Išorinių veiksnių viena įmonė įtakoti negali, todėl išorinius apribojimus ir sąlygas reikia priimti tokias, kokios jos yra.

SSGG analizė – tai įrankis, kurio dėka organizacija gali nustatyti savo koordinates verslo erdvėje. Atliekant šį tyrimą apibrėžiamos įmonės stipriosios ir silpnosios ypatybės, palankios ir negatyvios rinkos tendencijos. 2 priede pateikiamas UAB „Bodesa“ stipriųjų, silpnųjų savybių, galimybių bei grėsmių (SSGG) vertinimas.

Remiantis atliktu UAB „Bodesa“ stiprybių, silpnųjų, galimybių bei grėsmių tyrimu (žr. 2 priedą), galima daryti išvadą, kad įmonė labiau pasižymi stipriosiomis nei silpnosiomis savybėmis.

### **Stipriosios ir silpnosios savybės.**

UAB „Bodesa“ yra viena iš bendrovių Lietuvoje, dirbančių stabiliai ir nuolat diegiančių technines naujoves. Dėl turimos ilgametės patirties įmonė dominuoja rinkoje ir tuo yra pranašesnė už savo konkurentus. Pranašumą suteikia ir tai, kad UAB „Bodesa“ turi ISO 9001 : 2000 valdymo ir kokybės sertifikata. Tačiau, geresnės kokybės gaminiai brangiau kainuoja, todėl tiriamos įmonės kai kurių gaminių kainos yra aukštesnės nei konkurentų. Nepaisant šio fakto, UAB „Bodesa“ gaminių paklausa didėja, tačiau įmonės vadovai, kad išliktų konkurencingi rinkoje, mažina savo kainas. Svarbu pabrėžti, kad UAB „Bodesa“ nuolat diegia technologines

naujoves ir plečia savo gaminių bei teikiamų paslaugų asortimentą. Pastoviams įmonės klientams taiko nuolaidas.

UAB „Bodesa“ patiems beveik netenka ieškoti klientų, nes vadybininkai vos spėja atsakyti į gautus užklausimus.

Galima išskirti aktyvią įmonės rėmimo politiką. UAB „Bodesa“ turi savo internetinį puslapį, skelbia informaciją apie save įvairiuose leidiniuose, vietinėje televizijoje, reklaminiuose stenduose ir pan.

Vienas iš svarbiausių įmonės trūkumų yra tai, kad dėl didelio užsakymų skaičiaus ir jų sudėtingumo, atidedami kai kurie smulkesni užsakymai. Šis trūkumas pasireiškia dėl neaiškaus darbų pasiskirstymo tarp pareigybių. Kai kuriems darbuotojams tenka dirbti papildomus darbus, dėl to nukenčia pagrindinė veikla.

Taip pat, remiantis įmonės pelno (nuostolio) ataskaitomis, išryškėja kita silpnoji pusė, t.y. pakankamai didelė prekių ir paslaugų savikaina bei augantys veiklos sąnaudų augimo tempai, kurių didėjimas neigiamai veikia gaunamą pelną. Bendrovei vertėtų ieškoti mažesnes kainas siūlančių tiekėjų arba sudaryti sutartis dėl nuolaidų su esamais tiekėjais.

### **Galimybės ir grėsmės.**

UAB „Bodesa“ vadovai nuolat kuria planus, stengiasi prognozuoti ateitį. Įmonės vadovybė ieško galimybių išplėsti savo turimos rinkos dalį, taip pat įsitvirtinti naujose rinkose ne tik Šiaulių regione, bet ir visoje Lietuvoje bei kaimyninėse Baltijos šalyse.

Kadangi šalyje, o taip pat ir Šiaulių regione daugėja investicinių projektų daugiabučių namų renovacijų darbams, įmonei vertėtų plėsti siūlomų paslaugų kompleksą, pavyzdžiui, statybos darbų pasiūla: daugiabučių (privačių) namų apšiltinimo darbai, stogo dangos, vamzdinių keitimas, apdailos darbai ir pan.

Pagrindinė įmonės grėsmė šiuo metu yra suaktyvėję konkurentai. Konkurentai mažina savo gaminių kainas, naudodami pigesnes žaliavas. Kadangi UAB „Bodesa“ siekia aukštos gaminių kokybės ir naudoja brangesnes žaliavas, kainų mažinimas jiems reiškia dalies pelno praradimą. Tačiau bendrovės veiklą neigiamai gali paveikti neigiamos rinkos tendencijos. Jei konkurentų gaminių kainos dar labiau sumažės, o įmonės tiekėjai dar labiau padidins savo kainas, tai gali reikšti dalies klientų praradimą.

Šiuo metu visos Lietuvos problema yra tai, kad daug kvalifikuotų ir nekvalifikuotų darbuotojų išvyksta dirbti į Europos Sąjungos šalis. Šis reiškinys neigiamai veikia ir UAB „Bodesa“ veiklą, nes išvyksta kvalifikuoti darbuotojai, dėl to nukenčia įmonės darbo našumas, o naujų darbuotojų suradimas ir jų apmokymas reikalauja daug laiko ir pinigų.

Lietuvai įstojus į Europos Sąjungą yra priimami nauji, keičiami esami įstatymai. Šie pokyčiai daro neigiamą poveikį įmonės verslui. Prie nuolat besikeičiančių sąlygų sunku greitai

adaptuotis. Pavyzdžiui, nuo 2004 metų pasikeitę buhalterinės apskaitos standartai sukėlė daug neaiškumų ir nepatogumų bendrovės buhalterijos darbuotojams.

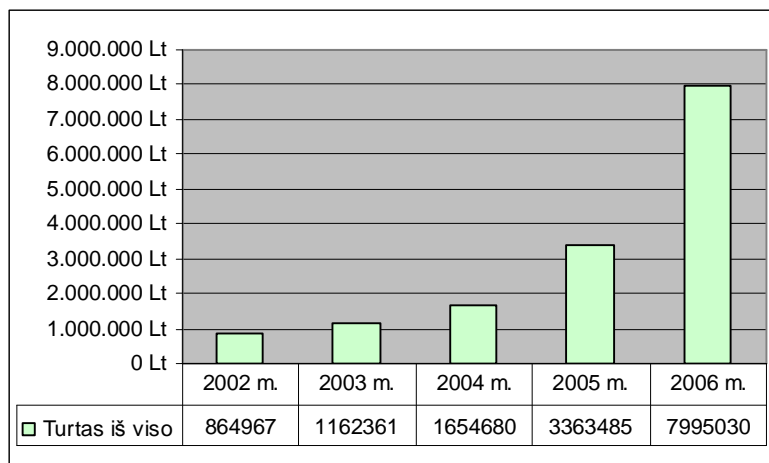
SSGG vertinimas parodė, kad įmonės stiprybės reiškiasi šiomis kryptimis: didėjantys pardavimai, vadovo ir darbuotojų profesionalios žinios ir įgūdžiai, platus prekių asortimentas, prekių kokybė, ilgametė veiklos patirtis. Silpnųjų bloke išsprendus finansines ir kitas problemas, panaudojus galimybes, įmonė galės pašalinti ir atitolinti daugelį grėsmių ir neutralizuoti silpnynes, tokiu būdu gali žymiai pagerinti savo finansinę bei ekonominę padėtį.

## 2.3 UAB „Bodesa“ finansinių ataskaitų horizontalioji ir vertikalioji analizė

### 2.3.1 Horizontalioji balanso analizė

Atlikta UAB „Bodesa“ horizontalioji balanso analizė padeda nustatyti turto ir skolinto bei nuosavo kapitalo rodiklių dinamiką. Rodiklių dinamika yra apskaičiuojama absoliučiais dydžiais ir procentais, t.y. nustatomi nukrypimai nuo bazinių rodiklių. 3 priede, pagal turimus balansų duomenis, atlikta 2002 – 2006 metų horizontalioji balanso analizė.

Visų pirma, svarbu išanalizuoti kaip kito viso bendrovės turto dalis per nagrinėjamąjį, t.y. 2002 – 2006 metų laikotarpį. Įmonės turto dinamiką iliustruoja 9 paveikslas.



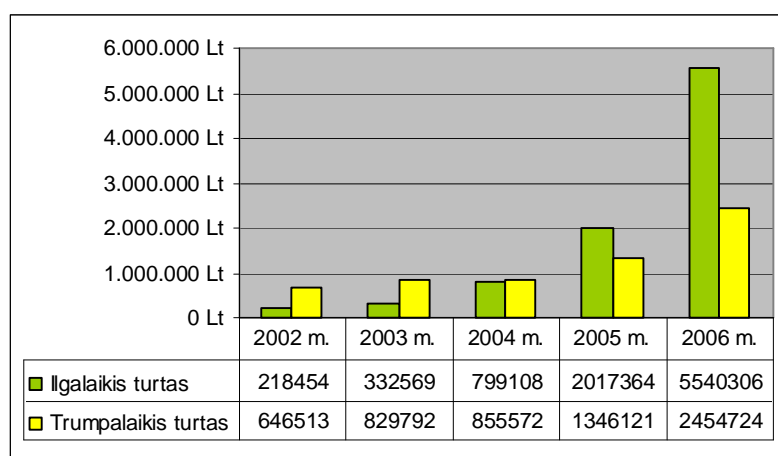
**9 pav.** UAB „Bodesa“ turto dinamika per 2002 – 2006 metų laikotarpį, Lt.

Remiantis 9 paveiksle pateiktais duomenimis, akivaizdu, kad per visą nagrinėjamąjį laikotarpį bendrovės turimo turto dalis turėjo tendenciją didėti. Nuo 2002 metų iki 2003 metų įmonės turto dalis padidėjo daugiau nei 34 proc., o nuo 2003 metų iki 2004 metų – apie 42 proc. Tuo remiantis, galima teigti, kad UAB „Bodesa“ turtas per 3 metus augo tolygiai, proporcingais tempais. Tačiau per 2004 – 2005 metų laikotarpį pastebimas žymus turto padidėjimo šuolis. Kitaip tariant, per šį laikotarpį bendrovės turimo turto dalis padvigubėjo, t.y. išaugo daugiau nei



103 proc. Dar didesnis turto didėjimo tempas stebimas per 2005 – 2006 metus, t.y. įmonės turto dalis padidėjo daugiau nei 2,4 punkto arba beveik 138 proc. Remiantis 9 paveiksle pateikta įmonės turto dinamika, galima teigti, kad vidutiniškai per metus bendrovės turtas padidėdavo apie 79 proc. Tokius sparčius turto augimo tempus per paskutiniuosius metus, galima sieti su bendrovės itin išaugusiais gamybiniais pajėgumais, naujų gamybinių, administracinių patalpų įsigyjomis bei investicijomis į pažangiausias technologijas.

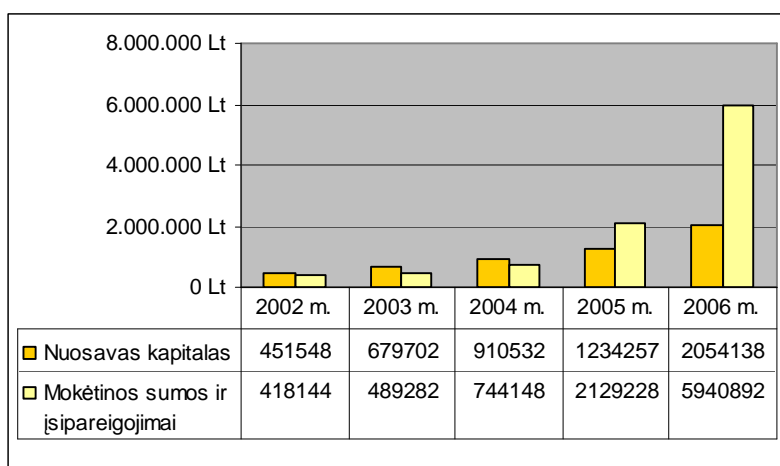
Analizuojant horizontaliąją UAB „Bodesa“ balanso analizę (žr. 3 priedą), galima teigti, kad bendrovės bendra turto vertė bei savininkų nuosavybė ir įsipareigojimai didėjo. Lyginant 2002 metus su 2006 metais, turimo turto dalis padidėjo daugiau nei 9 kartus arba 7,1 mln. Lt. Vadinasi, pastebimas tiek ilgalaikio, tiek trumpalaikio turto augimas (žr. 10 pav.).



**10 pav.** UAB „Bodesa“ turto pokyčiai 2002 – 2006 metais, Lt.

Turto kitimą įtakojo šie faktoriai: ilgalaikio turto augimas priklausė nuo materialaus turto įsigyjomis - pastatų ir statinių, transporto priemonių bei įrengimų įsigyjomis. Ilgalaikis turtas per analizuojamąjį laikotarpį padidėjo net 5,3 mln.Lt. Trumpalaikis turtas taip pat didėjo, bet jo lyginamasis svoris visame turte mažėjo. Per 2002 – 2006 metų laikotarpį, trumpalaikis turtas padidėjo 1,8 mln. Lt. Trumpalaikio turto augimas priklausė nuo per vienerius metus gautinų sumų pokyčių, kurios per 2002 – 2006 metų laikotarpį išaugo daugiau nei 3 kartus, t.y. 1,3 mln.Lt., taip pat nuo atsargų, jos tiriamu laikotarpiu išaugo 500 tūkst. Lt. (žr. 3 priedą). Spartų atsargų augimą lėmė augančios realizacijos apimtys.

Horizontalioji savininkų nuosavybės ir įsipareigojimų analizė rodo (žr. 3 priedą), kad per analizuojamą laikotarpį nuosavas kapitalas padidėjo 1,6 mln.Lt., o skolintas kapitalas - net 5,5 mln. Lt. Nuosavo kapitalo ir mokėtinų sumų bei įsipareigojimų dinamiką, per 2002 – 2006 metų laikotarpį, iliustruoja 11 paveikslas.



**11 pav.** UAB „Bodesa“ nuosavo kapitalo ir įsipareigojimų pokyčiai 2002 – 2006 m., Lt.

Remiantis 11 paveiksle pateiktais duomenimis, akivaizdu, kad tiek nuosavas įmonės kapitalas, tiek skolintas kapitalas per tiriamąjį laikotarpį sparčiai augo. Per pirmuosius trejus analizuojamus metus, įmonės nuosavas kapitalas augo tolygiais tempais, t.y. per metus vidutiniškai jis padidėdavo apie 40 proc., o įsipareigojimai – apie 35 proc. Ypatingai abu rodikliai išaugo paskutiniaisiais ūkinės veiklos metais, t.y. per 2004 – 2006 metus: įmonės nuosavo kapitalo dalis vidutiniškai išaugo apie 51 proc., o skolinto – beveik 183 proc.

Taip pat aktualu išsiaiškinti kas įtakojo šių įmonės rodiklių didėjimą. Kapitalo augimui įtakos turėjo įstatinio kapitalo didinimas ir nepaskirstyto pelno augimas, taip pat didinami rezervai. Įstatinis kapitalas įmonėje buvo didinamas per visą analizuojamą laikotarpį (2003 m., 2004 m., 2005 m. jis buvo stabilus) (žr. 3 priedą). Per 2002 - 2006 metų laikotarpį UAB „Bodesa“ įstatinis kapitalas buvo padidintas net 490 tūkst. Lt. Atitinkamai didėjo ir suformuoti įmonės rezervai, kurie per tiriamąjį laikotarpį padidėjo daugiau nei 431 tūkst. Lt. Per visą analizuojamą laikotarpį UAB „Bodesa“ uždirbo pelną ir nepaskirstytojo pelno reikšmė balanse taip pat didėjo. Nepaskirstytas pelnas per tiriamą laikotarpį išaugo daugiau nei 681 tūkst. Lt. Ypatingai spartus nepaskirstyto pelno augimas stebimas per 2002 – 2005 metų laikotarpį, t.y. kasmet vidutiniškai nepaskirstytas pelnas padidėdavo daugiau nei 39 proc., o 2006 metais, lyginant su 2005 metais, jis stabilizavosi ir padidėjo tik 1,9 proc.

Analizuojant įmonės skolinto kapitalo kitimą 2002 – 2006 metais, reikia paminėti, kad jo išaugimą įtakojo per vienerius metus mokėtinų sumų ir trumpalaikių įsipareigojimų padidėjimas bei po vienerių metų mokėtinų sumų ir ilgalaikių įsipareigojimų išaugimas (žr. 3 priedą). Ilgalaikiai įmonės įsipareigojimai atsirado tik nuo 2003 metų ir iki 2006 metų jie išaugo daugiau nei 3,7 mln. Lt. Per vienerius metus įmonės mokėtinės sumos taip pat didėjo: per 2002 – 2006 metus jos išaugo daugiau nei 1,7 mln. Lt. Labiausiai (net 369 proc. arba 885,3 tūkst. Lt.) padidėjo skolos tiekėjams, po to – kitos mokėtinės sumos ir trumpalaikiai įsipareigojimai bei

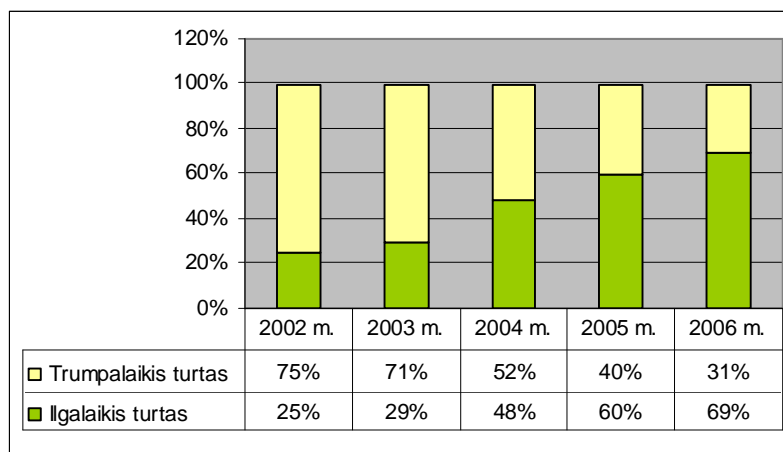
mokesčiai, kurie atitinkamai išaugo 194 proc. arba 237,1 tūkst. Lt. bei 130 proc. arba 59,3 tūkst. Lt.

Apibendrinant galima daryti išvadą, kad horizontalioji balanso duomenų analizė parodė UAB „Bodesa“ turto bei nuosavo ir skolinto kapitalo kitimą, atskleidė nukrypimus nuo bazinių rodiklių. Toks rodiklių palyginimas informuoja apie esamą situaciją, atskleidžia teigiamus ir neigiamus įmonės veiklos poslinkius, lyginant su baziniais metais. Tačiau ne mažiau svarbu iširti bei įvertinti bendrovės turto, nuosavo ir skolinto kapitalo struktūrą bei jų lyginamuosius svorius. Vertikaliąją įmonės balanso analizę detaliau nagrinėjama bei vertinama sekančiame skyriuje.

### 2.3.2 Vertikaliąją balanso analizė

Pagal vertikaliąją balanso analizę galima nustatyti įmonės balanso aktyvo ir pasyvo rodiklių struktūrą, t.y. apibūdinti įmonės turto pagrindinių elementų dalis bendroje turto sudėtyje, taip pat ir kapitalo bei įsipareigojimų dalis balanse. 4 priede pateikta UAB „Bodesa“ vertikaliąją balanso analizė, apskaičiuota pagal 2002 – 2006 metų balanso duomenis.

Svarbu išanalizuoti viso bedrovės turimo turto lyginamųjų svorių dalis. 12 paveiksle pavaizduota UAB „Bodesa“ turto sudedamųjų dalių dinamika 2002 – 2006 metais.

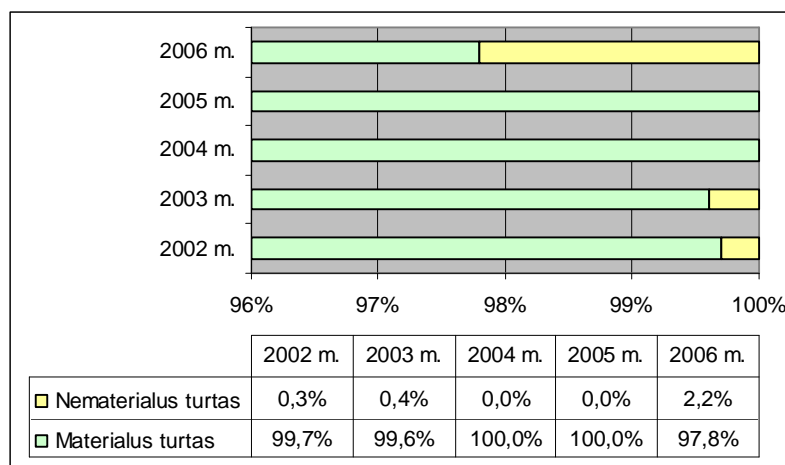


**12 pav.** UAB „Bodesa“ turto sudėties lyginamųjų svorių dinamika 2002 – 2006 metais, proc.

Remiantis UAB „Bodesa“ ilgalaikio ir trumpalaikio turto lyginamųjų svorių dinamika, galima teigti, kad per tiriamąjį laikotarpį trumpalaikio turto dalis visame turte sumažėjo 44 proc., o ilgalaikio turto – padidėjo (44 proc.). Detaliau analizuojant 12 paveiksle pateiktus duomenis, matyti, kad iki 2004 metų didžiąją dalį UAB „Bodesa“ turto sudarė trumpalaikis turtas, tačiau jo lyginamasis svoris turte mažėjo per visą analizuojamą laikotarpį. Kitaip tariant, nuo 2002 metų iki 2004 metų trumpalaikio turto dalis visame turte sumažėjo net 23 proc. ir tiek pat procentų

išaugo ilgalaikis turtas. Nuo 2005 metų situacija pasikeitė ir UAB „Bodesa“ didžiąją turto dalį sudarė ilgalaikis turtas, t.y. per 2004 – 2005 metus jo dalis išaugo 12 proc., o per 2005 – 2006 metus – 9 proc. Tokį spartų ilgalaikio turto dalies augimą galima sieti su intensyvia bendrovės plėtra, t.y. naujų gamybinių ir administracinių patalpų, technologijų, įrenginių įsigyjimais ir pan.

Kadangi paskutiniu metu ilgalaikis turtas sudaro didžiausią dalį viso įmonės turimo turto, svarbu išsamiau išnagrinėti ilgalaikio turto sudedamųjų dalių kitimą per 2002 – 2006 metų laikotarpį. UAB „Bodesa“ ilgalaikio turto kitimo dinamiką iliustruoja 13 paveikslas.



**13 pav.** UAB „Bodesa“ ilgalaikio turto sudėties lyginamųjų svorių dinamika 2002–2006 m., proc.

Nagrinėjant 13 paveiksle pateiktus duomenis, akivaizdu, kad per visą analizuojamąjį laikotarpį didžiausią dalį ilgalaikio turto sudarė materialus turtas. Materialaus turto lyginamasis svoris ilgalaikiame turte per 2002 – 2006 metus sumažėjo 1,86 proc., o nematerialaus turto dalis tokiu pat procentu išaugo. Materialiame turte didžiausią dalį per visą analizuojamą laikotarpį sudarė bendrovės turimi pastatai ir statiniai (žr. 3 lentelę).

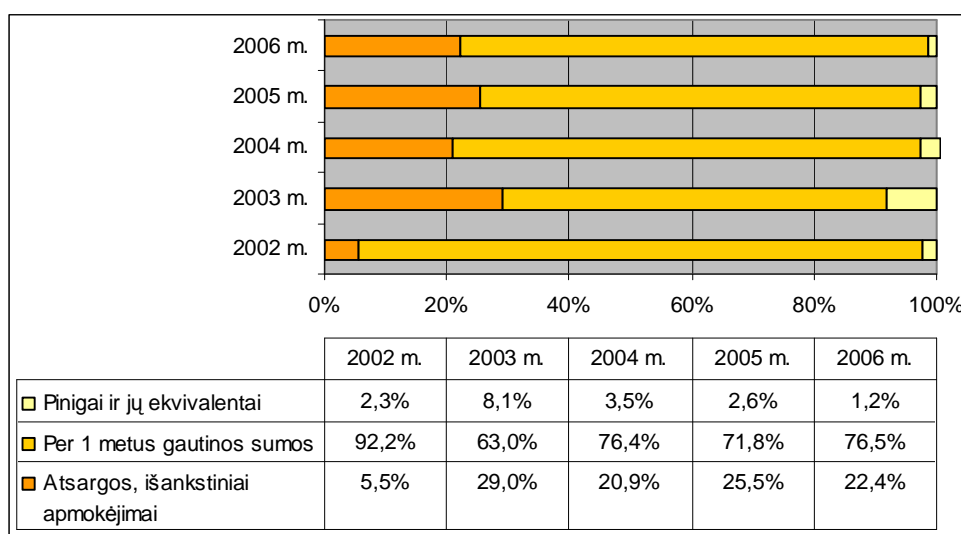
**3 lentelė.** UAB „Bodesa“ materialaus turto struktūros lyginamieji svoriai, proc.

Materialus turtas Metai	Pastatai ir statiniai	Mašinos ir įrengimai	Transporto priemonės	Kt. įrenginiai ir įrankiai	Nebaigta statyba	Kt. materialus turtas
<b>2002</b>	18,35%	0%	15,42%	66,22%	0%	0%
<b>2003</b>	46,59%	0%	11,73%	41,68%	0%	0%
<b>2004</b>	23,63%	66,12%	9,13%	0%	0%	1,12%
<b>2005</b>	69,96%	20,10%	8,15%	0%	1,32%	0,47%
<b>2006</b>	59,90%	0%	4,76%	32,51%	2,05%	0,78%

Nagrinėjant 3 lentelės duomenis, matyti, kad per 2002 – 2006 metus UAB „Bodesa“ turimų pastatų ir statinių dalis smarkiai išaugo, t.y. padidėjo beveik 42 proc. Tačiau turimų

transporto priemonių lyginamasis svoris materialiam turte dėl nusidėvėjimo mažėjo, t.y. sumažėjo net 10,66 proc. Kalbant apie įmonės turimų mašinų ir įrengimų dalį materialiam turte, didžiausia dalis stebima 2004 metais, t.y. ši turto dalis sudarė gerokai daugiau nei pusę viso materialaus turto. Tačiau sekančiais metais mašinų ir įrengimų lyginamasis svoris mažėjo. Analogiška situacija ir su kitais bendrovės įrenginiais bei įrankiais.

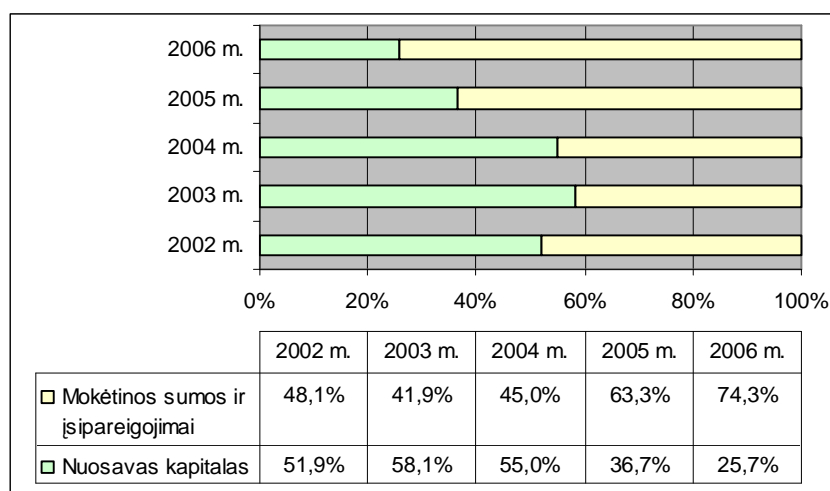
Remiantis UAB „Bodesa“ vertikaliąja balanso analize (žr. 4 priedą), taip pat aktualu išnagrinėti ir trumpalaikio turto struktūros sudedamąsias dalis bei lyginamuosius svorius. Įmonės trumpalaikio turto struktūrą iliustruoja 14 paveikslas.



**14 pav.** UAB „Bodesa“ trumpalaikio turto sudėties lyginamųjų svorių dinamika 2002–2006 m., proc.

Detaliau analizuojant 14 paveikslą duomenis, matyti, kad per visą tiriamąjį laikotarpį įmonės trumpalaikio turto sudėtyje didžiausią dalį sudarė per vienerius metus gautinos sumos. Tačiau svarbu pabrėžti, kad jų lyginamasis svoris trumpalaikiame turte mažėjo, t.y. per 2002–2006 metus, gautinų sumų dalis trumpalaikiame turte sumažėjo 15,7 proc. Gautinų sumų sumažėjimas – teigiamas reiškinys, nes mažėja nemokių pirkėjų dalis, jie atsiskaito greičiau. Grynujų pinigų kasoje ir sąskaitoje lyginamasis svoris trumpalaikio turto sumoje taip pat sumažėjo 1,1 proc. per tiriamąjį laikotarpį. Tačiau atsargų, išankstinių apmokėjimų bei nebaigtų vykdyti sutarčių lyginamasis svoris trumpalaikiame turte padidėjo 16,9 proc. Trumpalaikio turto struktūros analizė rodo UAB „Bodesa“ gamybos ir pardavimų proceso lėtėjimą, grynujų pinigų sumažėjimą, tačiau gerėjančią situaciją su pirkėjų atsiskaitymu.

Svarbu išanalizuoti ir pačios įmonės turimo nuosavo kapitalo ir įsipareigojimų bei mokėtinų sumų tiekėjams santykį. 15 paveikslas iliustruoja įmonės nuosavo ir skolinto kapitalo sudedamųjų dalių dinamiką 2002 – 2006 metais.



**15 pav.** UAB „Bodesa“ nuosavo ir skolinto kapitalo lyginamųjų svorių dinamika 2002 - 2006m., proc.

Remiantis 15 paveiksle pateiktais duomenimis, galima teigti, kad iki 2004 metų UAB „Bodesa“ veikla didžiąja dalimi buvo finansuojama iš nuosavų šaltinių, nes nuosavas kapitalas sudarė didesnę dalį nei skolintas kapitalas. Tačiau situacija pasikeitė nuo 2005 metų ir daugiau nei pusė kapitalo sudarė skolintas. Per tiriamąjį laikotarpį mokėtinų sumų ir įsipareigojimų lyginamasis svoris savininkų nuosavybėje ir įsipareigojimuose padidėjo 26,2 proc., o nuosavo kapitalo tokia pati sumažėjo.

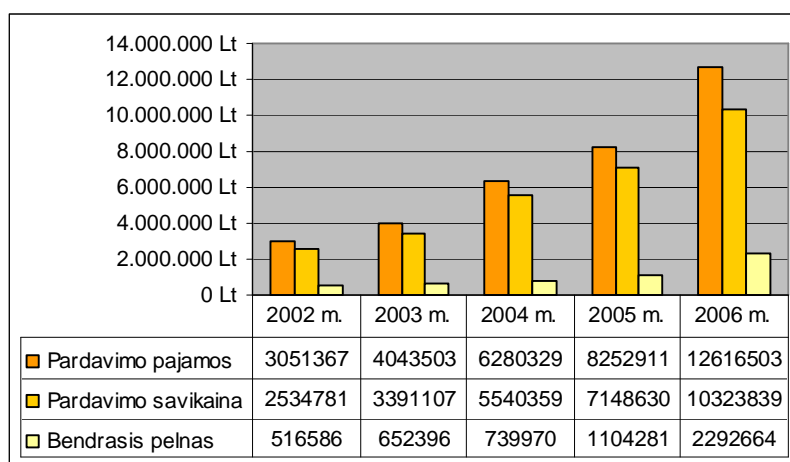
Pagal UAB „Bodesa“ vertikaliosios balanso analizės duomenis (žr. 4 priedą), matyti, kad mokėtinose sumose ir įsipareigojimuose iki 2005 metų didesnę procentinę dalį sudarė per vienerius metus mokėtinos sumos ir trumpalaikiai įsipareigojimai: skolos tiekėjams, mokesčiai, kt. mokėtinos sumos ir trumpalaikiai įsipareigojimai. Tačiau nuo 2005 metų – po vienerių metų mokėtinos sumos ir ilgalaikiai įsipareigojimai: finansinių skolų kredito įstaigoms, lizingo įsipareigojimų išaugimas. Per analizuojamą laikotarpį savininkų nuosavybėje ir įsipareigojimuose po vienerių metų mokėtinų sumų ir ilgalaikių skolų lyginamasis svoris išaugo beveik 48 proc., o per vienerius metus mokėtinų sumų ir trumpalaikių įsipareigojimų dalis – 21,4 proc. sumažėjo.

Apibendrinant galima teigti, kad UAB „Bodesa“ mažėjantys trumpalaikiai įsipareigojimai ir mokėtinos sumos yra geras ženklas, nes tai reiškia, kad įmonė yra pajėgi laiku atsiskaityti su tiekėjais bei darbuotojais. O ilgalaikiai įsipareigojimai, t.y. paimta ilgalaikė paskola bendrovės plėtrai, labiausiai įtakojo kapitalo struktūrą. Kalbant apie turimą įmonės turtą, kaip teigiamą veiksnį, galima įvardinti tai, kad didžiąją turto dalį sudaro ilgalaikis turtas, kuris parodo, kad UAB „Bodesa“ plečiasi savo gamybiniais pajėgumais, kurie reikalauja investicijų į gamybinių patalpų plėtrą, pažangiausių įrengimų bei įrankių įsigyjimą ir pan.

### 2.3.3. Horizontalioji pelno (nuostolio) ataskaitos analizė

Įmonės pelno (nuostolio) ataskaita pavaizduoja kaip per atskaitinius metus kito pardavimų apimtys, kokia buvo parduotų prekių ir paslaugų savikaina bei kitos sąnaudos, koks uždirbtas pelnas ar patirtas nuostolis.

Horizontalioji UAB „Bodesa“ pelno (nuostolio) ataskaitos analizė (žr. 5 priedą) parodė, kad bendrovės veikla per tiriamąjį laikotarpį buvo pelninga: tiek bendrasis, tiek grynavasis pelnas turėjo tendenciją didėti. 16 paveiksle pavaizduota UAB „Bodesa“ pardavimo pajamų, savikainos ir bendrojo pelno dinamika 2002 – 2006 metais.



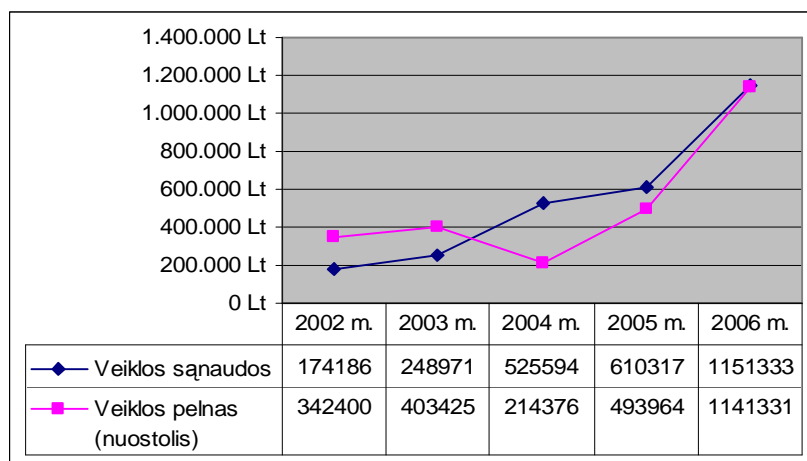
**16 pav.** UAB „Bodesa“ pardavimų, savikainos ir bendrojo pelno kitimas 2002 – 2006 m., Lt.

Iš 16 paveiklso matyti, kad UAB „Bodesa“ pardavimų pajamos per visą analizuojamą laikotarpį išaugo daugiau nei 4 kartus. Pardavimų didėjimas vyko kasmet palaipsniui: 2003 metais, palyginus su 2002 metais, padidėjo 32,5 proc., 2004 metais, palyginus su 2003 metais, - 55,3 proc., 2005 metais, palyginus su 2004 metais, - 31,4 proc., 2006 metais, lyginant su 2005 metais, pardavimų pajamos padidėjo net 52,9 proc. Vidutiniškai pardavimų pajamos per metus išaugdavo apie 43 proc., kas teigiamai įtakojo įmonės bendrąjį ir grynąjį pelną.

Augant UAB „Bodesa“ pardavimų pajamoms, absoliučia reikšme didėjo ir parduotų prekių savikaina. Tačiau reikia pažymėti, kad parduotų prekių savaikaina iki 2005 metų augo spartesniais tempais nei pardavimų pajamos: 2003 metais, lyginant su 2002 metais savikaina išaugo 33,78 proc., 2004 metais, palyginus su 2003 metais, padidėjo net iki 63,38 proc. Išaugusi įmonės pardavimų savikaina neigiamai įtakojo bendrojo pelno rodiklį: per 2002 – 2003 metus jis padidėjo 26,29 proc., o per 2004 – 2003 metus (savikainai padidėjus iki 63,38 proc.) – tik 13,42 proc. Nuo 2005 metų savikainos augimo tempai gerokai sulėtėjo ir buvo mažesni už pardavimo pajamų augimo tempus, t.y. pardavimų savikaina 2005 metus, lyginant su 2004 metais padidėjo tik 29,03 proc., o 2006 metus, palyginus su 2005 metais - apie 44,42 proc. Atitinkamai, sulėtėjus

parduotų prekių ir paslaugų savikainai bei didėjant pardavimo pajamų augimo tempams, bendrasis pelnas taip pat augo spartesniais tempais: per 2004 - 2005 metus jis padidėjo 49,23 proc., o 2005 – 2006 metais – net 107,62 proc.

UAB „Bodesa“ veiklos sąnaudos bei veiklos pelnas taip pat augo, lyginant su kiekvienais praėjusiais metais. Veiklos sąnaudų ir veiklos pelno dinamiką iliustruoja 17 paveikslas.

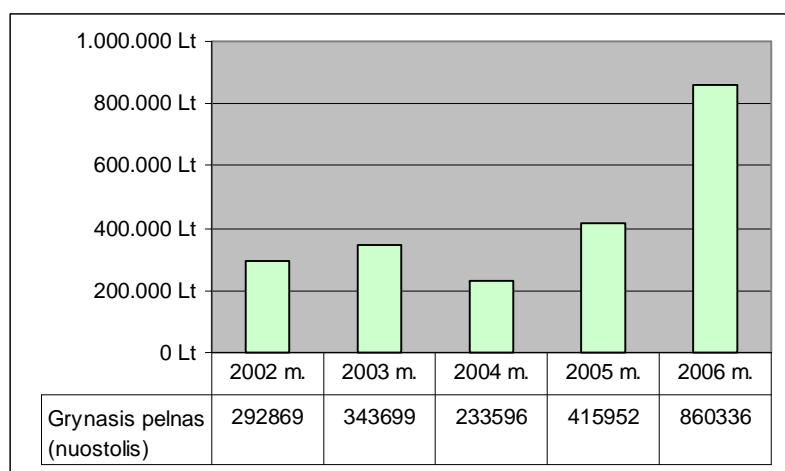


**17 pav.** UAB „Bodesa“ veiklos sąnaudų ir veiklos pelno kitimas 2002 – 2006 metais, Lt.

Analizuojant 17 paveiksle pateiktus duomenis, galima teigti, kad per tiriamąjį laikotarpį, UAB „Bodesa“ veiklos sąnaudos gerokai išaugo, t.y. padidėjo daugiau nei 977 tūkst. Lt. Ypatingai ryškus veiklos sąnaudų išaugimas stebimas 2004 metais (lyginant su 2003 metais), kas neigiamai įtakojo veiklos pelną, t.y. joms padidėjus 111,11 proc., veiklos pelnas, lyginant su 2003 metais, sumažėjo 46,86 proc. 2005 metais, lyginant su 2004 metais, sąnaudos buvo didesnės tik 16,12 proc., o 2005 -2006 metais net 88,65 proc., tačiau veiklos pelnas, atitinkamai, padidėjo net 130 proc. ir 131 proc. Tuo remiantis, galima daryti išvadą, kad veiklos pelno kitimas nėra tiesiogiai priklausomas nuo veiklos sąnaudų, tačiau įmonė turėtų susirūpinti, kad sąnaudų padidėjimas neviršytų veiklos pelno padidėjimo.

Nuo analizuojamo laikotarpio pradžios, augant pardavimų apimtims, stebimas ir UAB „Bodesa“ grynojo pelno augimas. Įmonės grynojo pelno kitimą per 2002 – 2006 metų laikotarpį, iliustruoja 18 paveikslas.





**18 pav.** UAB „Bodesa“ grynojo pelno kitimas 2002 – 2006 metais, Lt.

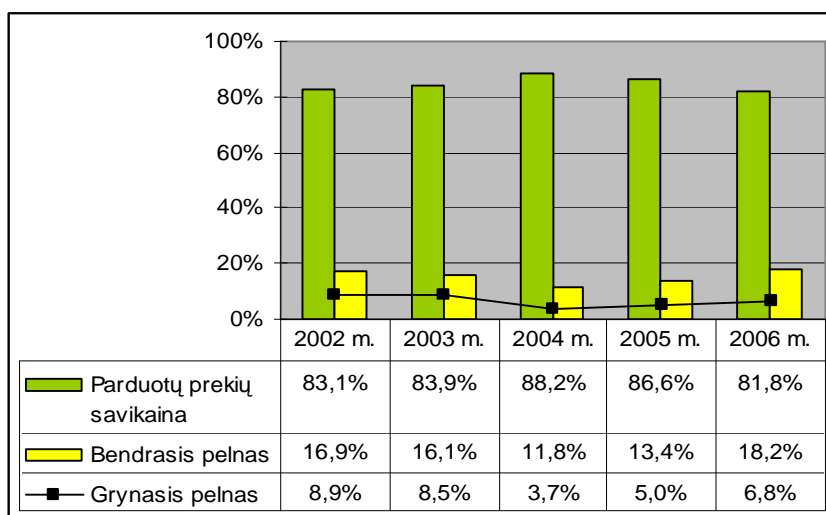
Nagrinėjant 18 paveiksle pateiktus grynojo pelno augimo tempus, galima teigti, kad per 2003 – 2004 metus grynojo pelno augimo tempas buvo mažiausias, t.y. sumažėjo net 32,03 proc., o per 2005 – 2006 metus – didžiausias ir išaugo net 106,84 proc. Per tiriamąjį laikotarpį UAB „Bodesa“ gaunamas grynasis pelnas išaugo daugiau nei 567 tūkst. Lt. Remiantis atlikta analize, galima išskirti veiksnius, kurie labiausiai įtakojo įmonės grynojo pelno augimą:

- pardavimų apimtys augimas. Per metus pardavimų pajamos vidutiniškai padidėjo 43 proc.;
- savikainos augimo tempų lėtėjimas. Per 2004 – 2006 metus, vidutinis savikainos augimo tempas buvo 36,7 proc., o pardavimų, per tą patį laikotarpį, – 42,1 proc.;

Apibendrinant galima daryti išvadą, kad horizontalioji UAB „Bodesa“ pelno (nuostolio) ataskaitos duomenų analizė parodė pardavimo pajamų bei sąnaudų, bendrojo ir grynojo pelno kitimą per tiriamąjį laikotarpį, atskleidė jų nukrypimus, lyginant su praėjusio laikotarpio rezultatais. Tačiau horizontalioji įmonės pelno (nuostolio) ataskaitos duomenų analizė parodė tik bendras finansinės būklės kitimo tendencijas, kurių priežasčių analizę verta atlikti nuodugniau.

### **2.3.4 Vertikalią pelno (nuostolio) ataskaitos analizę**

UAB „Bodesa“ vertikalią pelno (nuostolio) ataskaitos analizėje (žr. 6 priedą) lyginama įmonės gaunamų pajamų dalis su sąnaudų dalimi. Remiantis vertikaliąja įmonės pelno (nuostolio) ataskaita, matyti, kad įmonės pelningumą labiausiai įtakojo parduodamų gaminių bei paslaugų savikaina. Parduotų prekių (paslaugų) savikainos, bendrojo ir grynojo pelno lyginamuosius svorius pardavimų pajamose iliustruoja 19 paveikslas.



**19 pav.** UAB „Bodesa“ pardavimų savikainos, bendrojo ir grynojo pelno lyginamųjų svorių dinamika 2002 – 2006 metais, proc.

Nagrinėjant 19 paveiksle pateiktus duomenis, akivaizdu, kad didžiąją pardavimo pajamų dalį sudarė parduotų prekių ir paslaugų savikaina. Savikainos lyginamasis svoris per tiriamąjį laikotarpį sudarė daugiau nei 80 proc., t.y. vidutiniškai per metus savikaina sudarė beveik 85 proc. pardavimo pajamų, o bendrasis pelnas šiek tiek daugiau nei 15 proc. Tačiau stebima teigiama tendencija nuo 2004 metų, kadangi savikainos rodiklis nuo šių metų mažėjo, atitinkamai didėjo bendrojo pelno dalis. Mažėjanti savikaina teigiamai veikė gaunamą bendrąjį pelną (padidėjo 1,3 proc.), o tai reiškia, kad bėgant metams įmonė vis racionaliau sugeba gaminti produkciją.

Analizuojant įmonės grynojo pelno lyginamąjį svorį pardavimų pajamose, akivaizdu, jog per tiriamąjį laikotarpį jo dalis sumažėjo 2,1 proc. Grynojo pelno dalies mažėjimą įtakojo didėjantis nuostolis iš finansinės ir investicinės veiklos bei veiklos sąnaudų (žr. 6 priedą). Veiklos sąnaudų procentinė dalis augo, tuo mažindama tipinės veiklos pelno bei grynojo pelno lyginamąjį svorį. Per 2002 – 2006 metus UAB „Bodesa“ veiklos sąnaudų dalis pardavimuose išaugo 3,42 punkto, t.y. nuo 5,71 proc. iki 9,13 proc. Per tą patį laikotarpį, augant veiklos sąnaudoms, veiklos pelno dalis pardavimuose taip pat sumažėjo nuo 11,22 proc. iki 9,05 proc. Taigi veiklos sąnaudų lyginamojo svorio pardavimuose išaugimas 3,42 proc., veiklos pelną sumažino 2,17 proc.

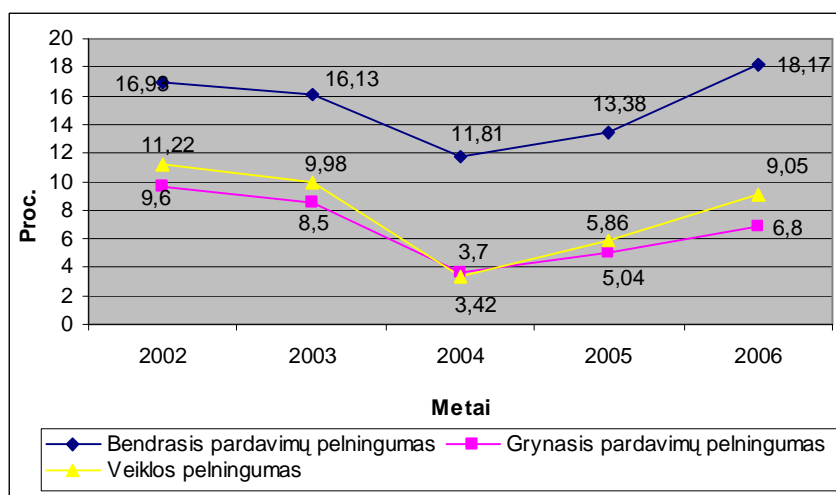
Kaip jau buvo minėta, finansinė ir investicinė veikla per tiriamąjį laikotarpį įmonei taip pat buvo nuostolinga (žr. 6 priedą). Per 2002 – 2006 metus nuostolis padidėjo 1 proc., t.y. nuo 0,34 proc. pakilo iki 1,34 proc. Bendrovė turėjo pajamų ir sąnaudų iš kitos veiklos: iki 2003 metų kita veikla buvo nuostolinga, o nuo 2004 metų – rodiklis teigiamas ir jis palaipsniui didėjo, t.y. įmonei kita veikla buvo pelninga, kas nežymiai, bet teigiamai įtakojo grynąjį pelną.

Apibendrinant vertikaliąją įmonės pelno (nusotolio) ataskaitos duomenų analizę, galima daryti išvadą, kad UAB „Bodesa“ gaunamą pelną neigiamai įtakojo parduotų prekių ir paslaugų savikaina, veiklos sąnaudos bei nuostolis iš finansinės ir investicinės veiklos. Nežymia dalimi, tačiau teigiamai veikė pagautė bei pajamos iš kitos įmonės veiklos.

## 2.4. UAB „Bodesa“ santykinų finansinių rodiklių analizė

### 2.4.1 Pelningumo rodiklių analizė

Kiekviena įmonė savo veiklos efektyvumui užtikrinti siekia uždirbti kuo didesnę pelną. Itin aktualu tampa analizuoti šiuos UAB „Bodesa“ pardavimų pelningumo rodiklius: bendrąjį pelningumą, veiklos pelningumą ir grynąjį pelningumą. Įmonės pardavimų pelningumo rodiklių dinamika pateikta 20 paveiksle.



20 pav. UAB „Bodesa“ pardavimų pelningumo rodiklių dinamika 2002 – 2006 metais, proc.

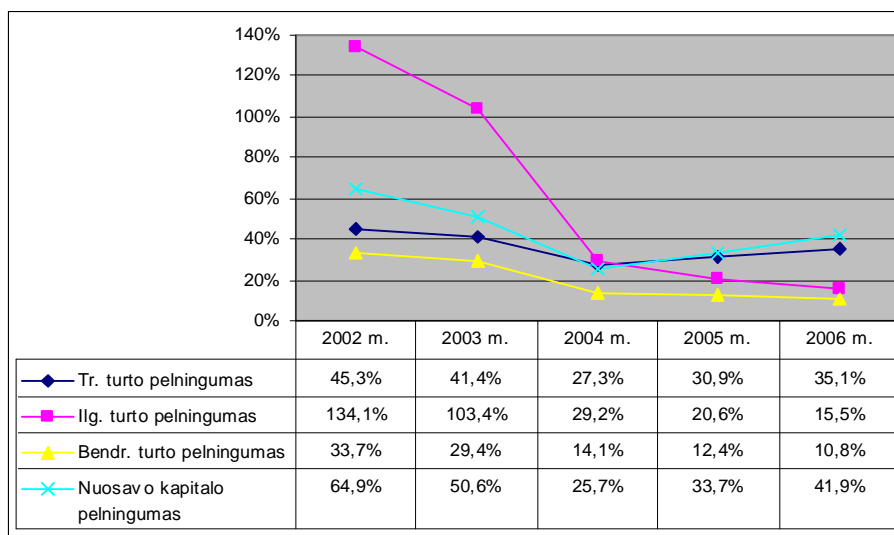
Analizuojant 20 paveiksle pateiktus rezultatus, galima teigti, kad UAB „Bodesa“ bendrojo pelningumo rodiklis, kuris parodo kiek pelno tenka vienam pardavimų litui, analizuojamu laikotarpiu kito netolygiai: iki 2004 metų mažėjo, o nuo 2004 metų pradėjo didėti. Tačiau reikia pažymėti, kad per visą analizuojamą laikotarpį šis rodiklis išliko teigiamas ir padidėjo 1,24 proc., t.y. 2006 metais, iš vieno pardavimų lito įmonė uždirbo 1,24 ct. daugiau nei 2002 metais. Toks bendrojo pelningumo rodiklio kitimas nekelia pavojaus bendrovės veiklai, nes finansų analitikų teigimu, įmonė veikia stabiliai jeigu bendrasis pelningumo rodiklis „šokinėja“ 5-15 proc. riboje, tačiau kuo šis rodiklis didesnis, tuo geriau ir įmonės veikla yra efektyvesnė.

Labai panašiai kito UAB „Bodesa“ veiklos pelningumo rodiklis, kuris parodo įmonės sugebėjimą efektyviai panaudoti valdymui skirtas išlaidas: 2004 metais šio rodiklio reikšmė

buvo mažiausia, o nuo šių metų jo reikšmė proporcingai didėjo. Tačiau per nagrinėjamą laikotarpį įmonės veiklos pelningumas sumažėjo 2,17 proc. Veiklos pelningumą, o taip pat ir grynąjį pelningumą neigiamai įtakojo išaugusios veiklos sąnaudos.

Galutinis kiekvienos verslo įmonės veiklos rezultatas yra grynasis pelnas. Grynojo pelningumo rodiklis parodo, kiek grynojo pelno įmonė gauna iš vieno pardavimų lito. Finansų analitikų nuomone, grynojo pelningumo rodiklis turėtų viršyti 5 proc. Remiantis 20 paveiksle pateiktais duomenimis, akivaizdu, kad per visą analizuojamą laikotarpį, išskyrus 2004 metus, UAB „Bodesa“ grynojo pelningumo reikšmė viršijo 5 proc. ribą. Tačiau per 2002 – 2006 metų laikotarpį įmonės grynasis pelningumas sumažėjo 2,8 proc., t.y. vienas pardavimų litas 2006 metais uždirbo 2,8 ct. mažiau, lyginant su 2002 metais.

Tačiau svarbu paminėti, kad norint įvertinti įmonės ūkinės veiklos efektyvumą, vien tik pardavimų pelningumo rodiklių skaičiavimo nepakanka. Svarbu įvardinti ir analizuoti turto pelningumo rodiklius, iš kurių sužinoma ar efektyviai įmonės veikloje yra naudojamas išgytas turtas. Iš šių rodiklių dydžio galima spręsti, kiek grynojo pelno tenka vienam turto litui arba, kiek į šį turtą įdėtų pinigų grįžta per ataskaitinį laikotarpį grynojo pelno pavidalu. UAB „Bodesa“ turto bei nuosavo kapitalo pelningumo rodiklių dinamiką 2002 – 2006 metais iliustruoja 21 paveikslas.



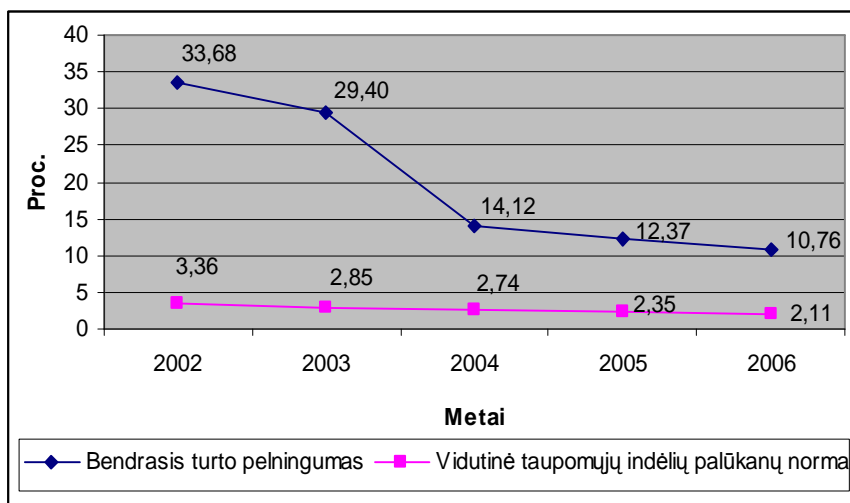
**21 pav.** UAB „Bodesa“ turto ir nuosavo kapitalo pelningumo rodiklių dinamika 2002 – 2006 metais, proc.

Remiantis 21 paveiksle pateiktais duomenimis, akivaizdu, kad įmonės bendrasis turto pelningumo rodiklis mažėjo. Per 2002 – 2006 metus bendrasis turto pelningumas sumažėjo beveik 23 proc., t.y. 2006 metais vienas viso turto litas uždirbo 23 ct. mažiau grynojo pelno negu 2002 metais. Bendrąjį turto pelningumo mažėjimą įtakojo ypatingai išaugęs ilgalaikis turtas

(naujų pastatų, įrengimų įsigyjimas), taip pat didėjantis trumpalaikis turtas. Kadangi turto sudėtyje iki 2004 metų didžiąją dalį sudarė trumpalaikis turtas, ilgalaikio turto pelningumo rodiklis buvo didesnis nei trumpalaikio turto. Tačiau analizuojamu laikotarpiu, dėl augančio grynojo pelno ir ilgalaikio turto, pastebima ilgalaikio turto pelningumo mažėjimo tendencija. Per tiriamąjį laikotarpį ilgalaikio turto pelningumas sumažėjo 118,6 proc., t.y. 2006 metais vienas ilgalaikio turto litas sukūrė 15,5 ct. grynojo pelno, o trumpalaikio turto – 10,2 proc., kitaip tariant, vienas trumpalaikio turto litas 2006 metais uždirbo 35,1 ct. grynojo pelno.

Įmonės akcininkams itin svarbus yra nuosavo kapitalo pelningumo rodiklis, kuris teikia informaciją, kiek grynojo pelno tenka, jų investuotam į įmonės veiklą, vienam litui, t.y. ar pelningai yra panaudojamas investuotas turtas. Kaip matyti iš 21 paveikslo, kapitalo pelningumas per 2002 – 2006 metus sumažėjo 23 proc. Nuosavo kapitalo pelningumo mažėjimui įtakos turėjo didinama įstatinio kapitalo bei rezervų dalis, taip pat augantis nepaskirstytas pelnas.

Turto pelningumas paprastai yra lyginamas su kapitalo rinkoje nusistovėjusiomis palūkanų normomis. Toliau darbe buvo palyginti UAB „Bodesa“ turto pelningumo rodikliai su Lietuvos Banko duomenų bazėje skelbiamos vidutinės metinės taupomųjų indėlių palūkanų normomis. Gauti rezultatai pateikiami 22 paveiksle.



**22 pav.** UAB „Bodesa“ turto pelningumo ir vidutinės metinės taupomųjų indėlių palūkanų normos dinamika 2002 – 2006 metais, proc.

Šaltinis: apskaičiuota ir sudaryta darbo autorės, remiantis UAB „Bodesa“ veiklos ir Lietuvos Banko skelbiamų ataskaitų duomenimis.

Iš 22 paveiksle pateiktų duomenų matyti, kad analizuojamu laikotarpiu UAB „Bodesa“ turto pelningumo rodiklis buvo gerokai didesnis už vidutines metines taupomųjų indėlių palūkanų normas. Tiriamos bendrovės turto pelningumo rodiklis per analizuojamą laikotarpį turėjo tendenciją mažėti, tačiau jis buvo pastebimai didesnis nei vidutinės metinės taupomųjų indėlių palūkanų normos. Tuo remiantis, galima teigti, kad UAB „Bodesa“ vadovai efektyviai

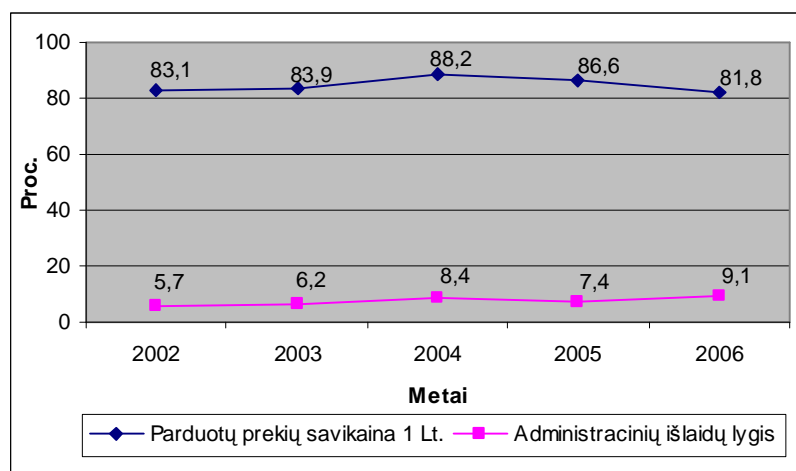
naudoja turimą turtą ir jiems naudinga investuoti į šią bendrovę, nes investicijos į turtą duoda didesnę naudą nei indėlių laikymas banke.

Apibendrinant galima daryti išvadą, kad pelningumo rodikliai suteikė įdomios ir naudingos informacijos apie UAB „Bodesa“ veiklą. Tačiau, vertinant įmonės stabilumą ir patikimumą, būtina atlikti platesnę finansinę analizę. Vien tik pelningumo rodiklių vertinimas daugiausiai naudos ir džiaugsmo gali suteikti trumpalaikiams investuotojams, bet ne ilgalaikiams. Taigi pelninga įmonė – nebūtinai stabili, ir priešingai: nuostolis dar nereiškia pralaimėjimo.

## 2.4.2 UAB „Bodesa“ veiklos efektyvumo rodiklių analizė

### 2.4.2.1 Išlaidų lygio rodiklių analizė

Įmonės sugebėjimą ekonomiškai naudoti išteklius, leidžia įvertinti išlaidų lygio rodikliai. Šie rodikliai parodo firmos vadovybės sugebėjimą valdyti turimus finansinius išteklius ir kontroliuoti sąnaudų judėjimą. Apskaičiuoti rodikliai parodo, kiek per nagrinėjamą laikotarpį išaugo savikaina bei veiklos sąnaudos vienam pardavimui litui. UAB „Bodesa“ išlaidų lygio rodiklių dinamiką iliustruoja 23 paveikslas.



23 pav. UAB „Bodesa“ išlaidų lygio rodiklių dinamika 2002 – 2006 metais, proc.

Analizuojant 23 paveiksle pateiktus UAB „Bodesa“ išlaidų lygio rodiklius, matyti, kad parduotų prekių savikainos, 1 pardavimui litui, rodiklis per tiriamąjį laikotarpį buvo labai panašus ir kito nežymiai. Per 2002 – 2006 metus šis rodiklis sumažėjo 1,2 proc. Rinkos šalių įmonių veiklos praktika rodo, kad efektyviausia rodiklio reikšmė yra apie 50 proc., o kritinė riba prasideda nuo 90 proc. Iš paveikslo duomenų matyti, kad 2004 metais parduotų prekių savikainos rodikliui labai nedaug trūko, kad būtų pasiekta kritinė riba. Tačiau sekančiais metais, nors ir nežymiai, šis rodiklis mažėjo. Svarbu pabrėžti, kad per analizuojamąjį laikotarpį parduotų prekių savikaina 1 pardavimo litui sumažėjo 1,3 proc., t.y. 2006 metais parduotų prekių ir

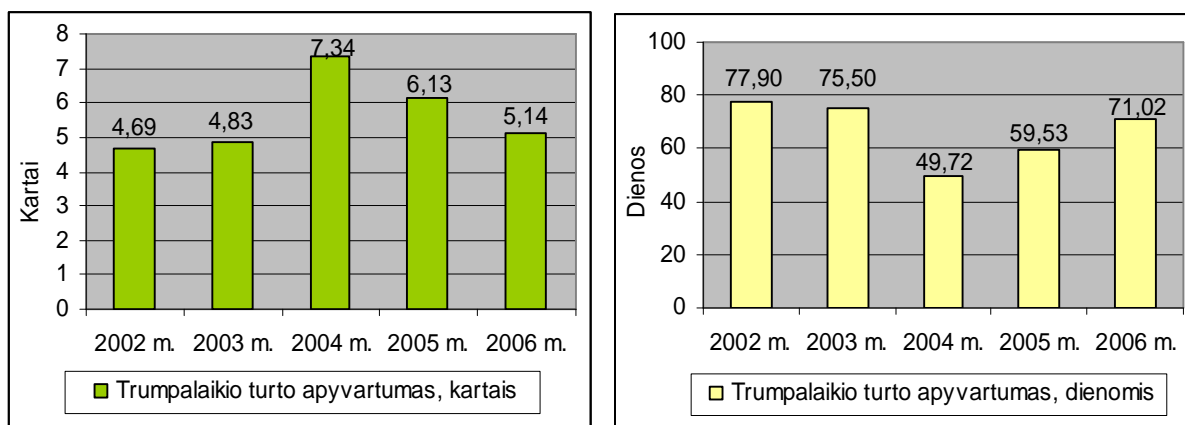
paslaugų savikaina vienam pardavimo litui buvo mažesnė 1,3 ct., lyginant su 2002 metų savikaina.

Priešinga situacija stebima analizuojant administracinių išlaidų lygio rodiklį, kuris parodo, kiek vienam pardavimų litui tenka administracinių išlaidų. Finansų analitikų nuomone, šis rodiklis neturėtų sudaryti daugiau nei 10-15 proc. pardavimų apimties. Analizuojant UAB „Bodesa“ administracinių išlaidų lygio rodiklį, akivaizdu, kad jis kasmet didėjo, tačiau neviršėjo rekomenduotinos 10 – 15 proc. ribos. Per tiriamąjį laikotarpį, administracinių išlaidų lygio rodiklis padidėjo 3,4 proc., t.y. 2006 metais vienam pardavimų litui teko 3,4 ct. daugiau administracinių išlaidų negu 2002 metais.

Apibendrinant UAB „Bodesa“ išlaidų lygio rodiklius, galima daryti išvadą, kad parduotų prekių ir paslaugų savikainos rodiklis yra pakankamai aukštas (vidurkis - 84,7 proc.). Tačiau nuo 2004 metų savikainos augimo tempai lėtėjo ir 2006 metais parduotų prekių savikaina, vienam pardavimų litui, buvo mažiausia per tiriamąjį laikotarpį. Įmonės vadovai, norėdami vykdyti efektyvesnę veiklą, turėtų stengtis mažinti išlaidas, ieškodami pigesnių alternatyvių išteklių, tiekėjų, kurių produkcijos kainos būtų mažesnės, nes itin didelė savikaina mažina įmonės uždirbamą pelną. Apibendrinant UAB „Bodesa“ administracinių ir bendrųjų išlaidų lygio rodiklius, galima drąsiai teigti, kad šis išteklių paskirtymas yra optimalus, t.y. neperžengia 10-15 proc. ribos.

#### **2.4.2.2 Trumpalaikio turto apyvartumo rodiklių analizė**

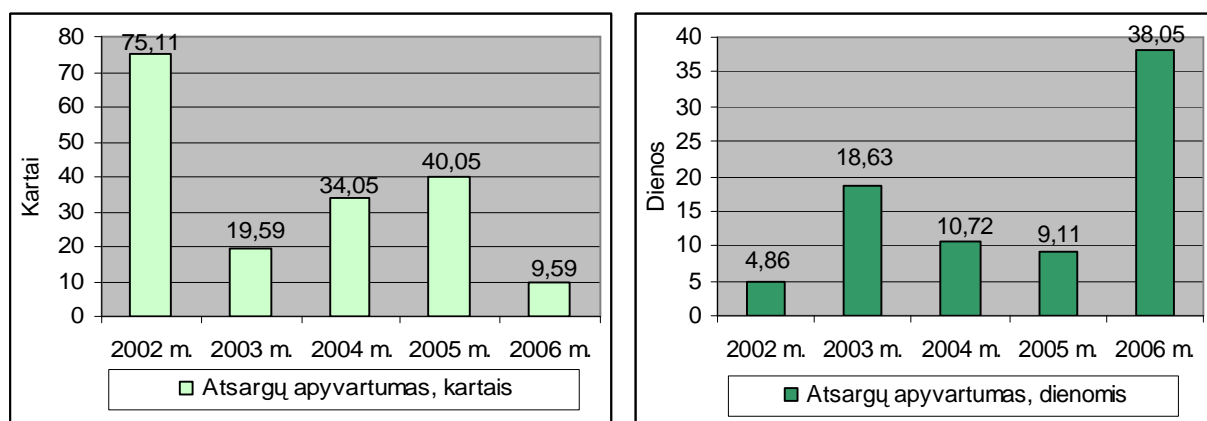
Trumpalaikio turto apyvartumo rodikliai daro labai didelę įtaką įmonės finansinei būklei. Jie parodo ne tik konkrečių elementų kiekį (pinigine išraiška), tenkantį vienam pardavimų litui, bet ir atskirų turto elementų apyvartumą dienomis. Įmonei svarbu atsižvelgti į turto apyvartumo rodiklius, nes esant nepakankamai būklei, trumpalaikio turto sudėtį galima nesunkiai pakoreguoti. Pagal trumpalaikio turto apyvartumo rodiklius galima daryti išvadas apie tai, kaip turtas cirkuliuoja gamybos procese. 24 paveiksle pateikta UAB „Bodesa“ trumpalaikio turto apyvartumo rodiklių dinamika 2002 – 2006 metais, kartais bei dienomis.



**24 pav.** UAB „Bodesa“ trumpalaikio turto apyvartumo dinamika 2002 – 2006 metais (kartais, dienomis)

Analizuojant 24 paveiksle pateiktus duomenis, matyti, kad įmonės trumpalaikio turto apyvartumo rodikliai tiek kartais, tiek dienomis per metus turi priešingą kitimo tendenciją, tačiau tas pačias reikšmes. Per tiriamąjį laikotarpį UAB „Bodesa“ trumpalaikio turto apyvartumas kartais padidėjo 0,45 punkto arba beveik 7 dienomis. Vadinasi, 2006 metais vienas trumpalaikio turto litas sukūrė 45ct. daugiau pajamų negu 2002 metais. Analizuojant trumpalaikio turto apyvartumo kitimą, tikslinga ištirti veiksnius, kurie lėmė jo pagreitėjimą ar sulėtėjimą. Pagal 9 priede pateiktus duomenis, galima daryti išvadą apie trumpalaikio turto apyvartumo veiksnių - pardavimų apimtį ir trumpalaikio turto įtaką. Apyvartumo pagreitėjimui įtakos turėjo du veiksniai: pardavimų apimtį padidėjimas daugiau nei 956,5 tūkst. Lt. ir trumpalaikio turto padidėjimas 180,3 tūkst. Lt.

Ypač labai svarbu skaičiuoti ir vertinti svarbiausio trumpalaikio turto elemento – atsargų - apyvartumą. Šis rodiklis parodo, kaip dažnai materialinės atsargos būna sukauptos ir vėl išparduodamos, kitaip tariant, parodo, kiek per metus atsargos padaro apyvartų. Šis rodiklis gali būti apskaičiuojamas kartais ir dienomis (žr. 25 pav.).

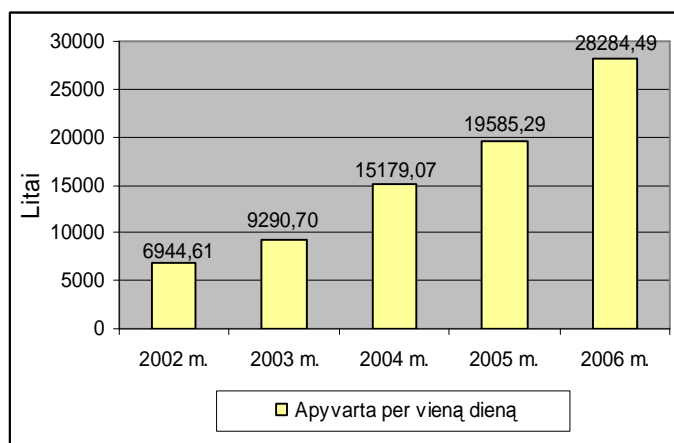


**25 pav.** UAB „Bodesa“ atsargų apyvartumo dinamika 2002 – 2006 metais (kartais, dienomis)



Remiantis 25 paveiksle pateiktais rezultatais, galima teigti, kad 2006 metais UAB „Bodesa“ atsargos per metus buvo atnaujinamos kas 38 dienos ir tai parodo, kad per metus jos buvo išparduotos beveik 10 kartų. Tačiau tiriamojo laikotarpio pradžioje, t.y. 2002 metais, stebima priešinga situacija: įmonės atsargos per metus buvo išparduotos 75 kartus ir atnaujinamos beveik kas 5 dienos. Tokį pasikeitimą galima argumentuoti tuo, kad didėjant įmonės atsargų kiekiui, lėtėja procesas, kai iš daiktinės formos atsargos virsta pinigine forma. Teigiamai yra vertinamas aukštesnis atsargų apyvartumas, t.y. kai atsargos iš daiktinės formos greičiau virsta pinigine išraiška ir atvirkščiai. Siekiant išvengti didelio atsargų kiekio, įmonė turėtų ne tik kuo dažniau atnaujinti prekių asortimentą, bet ir prekes įsigyti mažesniais kiekiais, t.y. nustatyti atsargų įsigyjimo optimalų kiekį pagal jos veiklos poreikius. Įmonė turi vengti žaliavų užsigulėjimo sandėliuose, nes tai didina atsargų išlaikymo išlaidas.

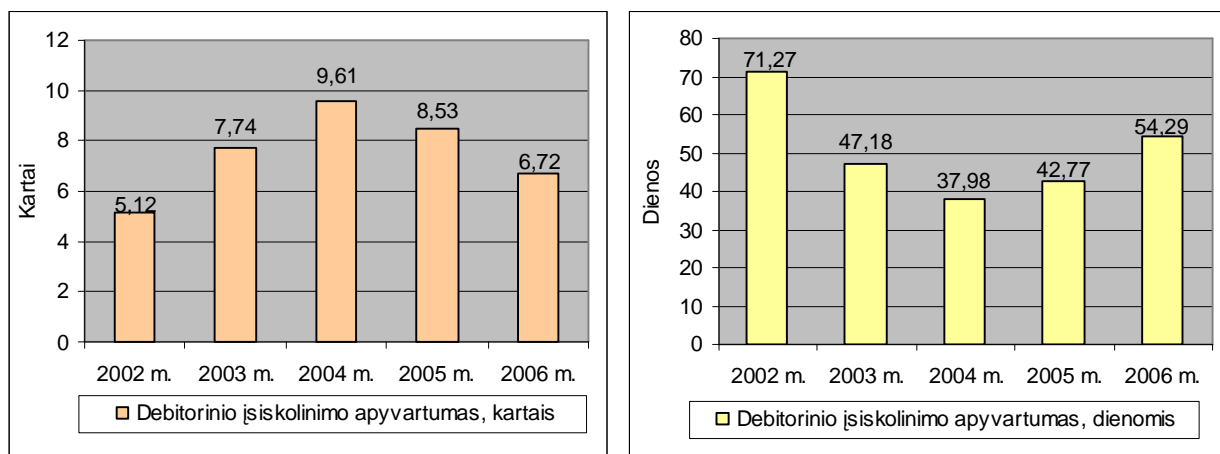
Taip pat svarbu įvertinti UAB „Bodesa“ vienos dienos apyvartos kitimą per tiriamąjį 2002 – 2006 metų laikotarpį (žr. 26 pav.).



**26 pav.** UAB „Bodesa“ apyvartos per vieną dieną dinamika 2002 – 2006 metais, Lt.

Analizuojant 26 paveiksle pavaizduotą UAB „Bodesa“ vienos dienos apyvartos kitimą per 2002 – 2006 metus, matyti, kad įmonės produkcijos pardavimai vienai dienai proporcingai didėjo. Per tiriamąjį 2002 – 2006 metų laikotarpį UAB „Bodesa“ apyvarta per vieną dieną padidėjo 67,8 proc. Kasmet vidutiniškai vienos dienos apyvarta padidėdavo apie 42,6 proc.

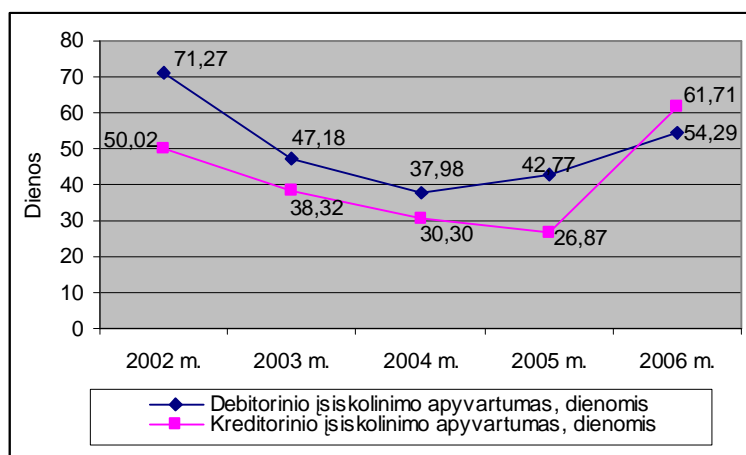
UAB „Bodesa“ labai svarbus debitorinio įsiskolinimo apyvartumas, kuris parodo, kiek kartų per metus su įmone atsiskaito debitoriai. Kuo greitesnis šio įsiskolinimo apyvartumas, tuo mažiau lėšų reikia skolintis kitiems prekybos ir gamybos procesams aprūpinti. Vadinasi, greičiau atsiskaitoma su tiekėjais, ko pasėkoje, pakyla bendrovės įvaizdis tiekėjų akyse ir pagerėja mokumo rodikliai. Debitorinio įsiskolinimo apyvartumo rodiklis parodo ne tik debitorinio įsiskolinimo apyvartumą dienomis, bet ir informuoja apie bendrovės mokėjimų politiką vartotojų atžvilgiu, apie sėkmę ieškant įsiskolinimus. UAB „Bodesa“ debitorinio įsiskolinimo apyvartumą kartais bei dienomis iliustruoja 27 paveikslas.



**27 pav.** UAB „Bodesa“ debitorinių įsiskolinimų apyvartumo rodikliai 2002 – 2006 metais, kartais ir dienomis

Remiantis 27 paveiksle pateiktais duomenimis, matyti, kad tiriamojo laikotarpio pradžioje (2002 metais), UAB „Bodesa“ savo lėšas iš debitorijų surinkdavo 5 kartus per metus, t.y. per 71 dieną. 2006 metais stebima geresnė situacija: įmonė iš savo pirkėjų lėšas susirinkdavo beveik 7 kartus per metus arba per 54 dienas. Laisvos rinkos ekonomikos šalyse yra normalu, kai bendrovės pirkėjai savo išsipareigojimus padengia per 1 ar 2 mėnesius. Šiuo atveju, UAB „Bodesa“ debitorinio įsiskolinimo apyvartumo dienomis rodiklis atitinka optimalias nustatytas ribas (išskyrus 2002 metus) ir debitorinis įsiskolinimas nėra kaupiamas, tačiau jei šis rodiklis didėtų, gali atsirasti mokumo problemų.

Tikslinga debitorinį įsiskolinimo apyvartumą dienomis palyginti su kreditorių įsiskolinimo apyvartumu dienomis. 28 paveiksle pavaizduota UAB „Bodesa“ debitorinio ir kreditorinio įsiskolinimo apyvartumo dienomis rodiklių dinamika 2002 – 2006 metais.



**28 pav.** UAB „Bodesa“ debitorinių ir kreditorinių įsiskolinimų apyvartumo dienomis rodiklių dinamika 2002 - 2006 metais

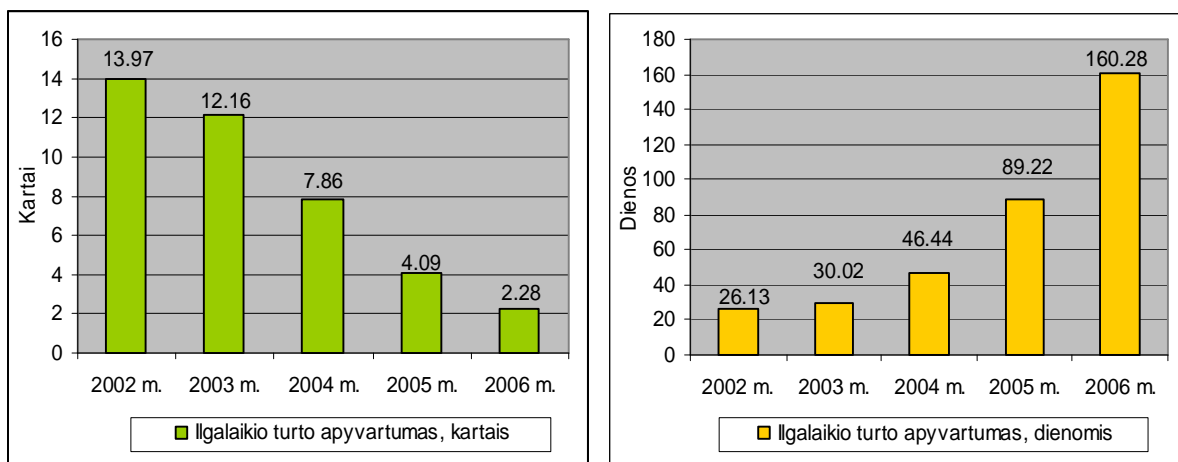
Nagrinėjant 28 paveiksle pateiktus rezultatus, akivaizdu, kad nuo 2002 metų iki 2006 metų debitorinio įsiskolinimo apyvartumas dienomis viršijo kreditorinio įsiskolinimo apyvartumą

dienomis, t.y. UAB „Bodesa“ greičiau atsiskaitydavo su tiekėjais negu pirkėjai su įmone. Įmonė su tiekėjais atsiskaitydavo vidutiniškai per 36 dienas, o pirkėjai su ja – per 50 dienų. Tačiau nuo 2006 metų situacija pasikeitė, t.y. kreditorinio įsiskolinimo apyvartumas daugiau nei 7 dienomis viršijo debitorinio įsiskolinimo apyvartumą. Iš paveikslo matyti, kad ypatingai pailgėjo UAB „Bodesa“ atsiskaitymo laikas su tiekėjais (apie 62 dienos).

Atlikus UAB „Bodesa“ trumpalaikio turto panaudojimo efektyvumo analizę, galima daryti išvadą, kad įmonės trumpalaikio turto apyvartumas per 2002 – 2006 metus pakito teigiama linkme – padidėjo 9,6 proc., kas rodo intensyvėjantį trumpalaikio turto cirkuliavimą. Tačiau svarbiausio trumpalaikio turto elemento, t.y. atsargų, apyvartumas sumažėjo 87,2 proc., atitinkamai pailgėjo (33 dienomis) ir atsargų atnaujinimo terminas. Remiantis Statistikos departamento nustatytais orientacinėmis debitorinio įsiskolinimo (dienomis) reikšmėmis, galima daryti išvadą, kad UAB „Bodesa“ pirkėjų atsiskaitymas su įmone yra patenkinamas, t.y. 54 dienos. Tačiau įmonės vadovai turėtų susirūpinti savo įsipareigojimų padengimo proceso pagreitinimu, nes paskutiniiais analizuojamais veiklos metais šis reiškinys gerokai sulėtėjo.

#### 2.4.2.2 Ilgalaikio turto apyvartumo rodiklių analizė

Ilgalaikis turtas sudaro didžiausią UAB „Bodesa“ turto lyginamąją dalį visame turte ir turi svarbią reikšmę įmonės veiklai organizuoti bei plėtoti. Todėl itin tikslinga įvertinti įmonės ilgalaikio turto apyvartumą, kuris parodo, kiek vienas ilgalaikio turto litas sukuria pajamų. Kuo jis didesnis, tuo geriau. Jeigu ilgalaikio turto apyvartumas per mažas, tai reikia arba didinti pardavimus, arba parduoti dalį ilgalaikio turto. UAB „Bodesa“ ilgalaikio turto apyvartumo rodiklių dinamika per 2002 – 2006 metus, kartais ir dienomis pavaizduota 29 paveiksle.



29 pav. UAB „Bodesa“ ilgalaikio turto apyvartumo dinamika 2002 – 2006 metais, kartais ir dienomis

Analizuojant 29 paveiksle pateiktą ilgalaikio turto apyvartumo rodiklių dinamiką, akivaizdu, kad šie rodikliai per analizuojamą laikotarpį mažėjo. Per tiriamąjį 2002 – 2006 metų laikotarpį ilgalaikio turto apyvartumas sumažėjo 83,68 proc. Manoma, kad mažas rodiklio kitimas labiau siejamas su pardavimų apimties kitimu, o didelis rodiklio pasikeitimas dažniausiai priklauso nuo ilgalaikio turto vertės pasikeitimo. Suprantama, kad pardavimų vertės padidėjimas taip pat nulems apyvartumo padidėjimą, tačiau didelis, staigus pardavimų padidėjimas, nepakilus ilgalaikiam turtui, nėra dažnas reiškinys. Taigi galima teigti, kad tokiam ilgalaikio turto apyvartumo mažėjimui įtakos turėjo tai, jog ilgalaikio turto vertė buvo ženkliai didesnė už pardavimo pajamų vertę. Per 2002 – 2006 metus, ilgalaikio turto vertė padidėjo daugiau nei 25 kartus, o pardavimų – daugiau nei 4 kartus (žr. 9 priedą). Atitinkamai lėtėjo ir įmonės ilgalaikio turto apyvartumas dienomis, t.y. jo apyvartumas pailgėjo 134 dienomis arba 4,5 mėn.

Atlikus UAB „Bodesa“ ilgalaikio turto apyvartumo rodiklių dinamikos analizę, galima daryti išvadą, kad mažėjantis ilgalaikio turto apyvartumas, esant tokiam pačiam pardavimų lygiui, bet didėjant ilgalaikiam turtui, dar nereiškia, jog įmonė dirba neefektyviai. Ilgalaikio turto apyvartumas mažėjo, nes UAB „Bodesa“ įsigijo naujus įrengimus bei gamybines – administracines patalpas, programinę įrangą ir pan. Tuo remiantis, galima teigti, kad ilgalaikio turto didėjimas reiškia investicijas, kurios atsipirks ateityje.

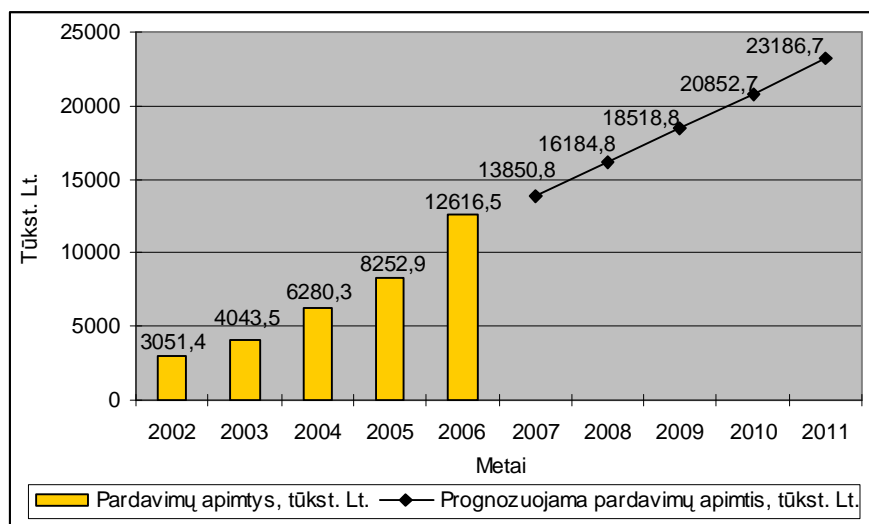
### III. UAB „BODESA“ FINANSINĖS VEIKLOS PROGNOZAVIMAS

#### 3.1 UAB „Bodesa“ pardavimų apimtys ir grynojo pelno prognozė 2007 – 2011 metais

Kiekvienai įmonei naudinga sužinoti apie veiklos tęstinumo galimybes artimiausiu laikotarpiu. Tam yra naudojami įvairūs prognozavimo būdai, tačiau ilgesnio laikotarpio pagrindinėms tendencijoms ir dėsningumams nustatyti pasirinkta Trendo analizė, kurios esmė – pagal praeityje buvusias tendencijas surandamos vienos ar kitokios išraiškos Trendo funkcijos, kurių pagalba perkeliama buvę dėsningumai artimesnei ar tolimesnei perspektyvai nustatyti. Paprastai prognozė, pirmiausia, atliekama remiantis pardavimų dinamikos praeityje duomenimis, tikintis, kad esminės priklausomybės ir tendencijos kartosis ir ateityje. Pirmiausiai reikia nustatyti reiškinių vystymosi kryptį ir dinamiką, o po to – ekonominių procesų kitimą laike.

Pagal Trendo funkciją, t.y. taikant mažiausių kvadratų metodą, atliekama UAB „Bodesa“ pardavimų apimtys ir grynojo pelno prognozė 2007 – 2011 metų laikotarpiui. Atliekant šias prognozes laikomasi prielaidos, kad tiek pardavimų apimtys, tiek grynasis pelnas kinta tolygiai. Skaičiuojant pardavimų apimtys ir grynojo pelno trendus, bus naudojama tiesinės regresijos funkcija, kadangi yra trumpas prognozuojamas periodas ir pastovus rodiklių prieaugis per kiekvienus metus (žr. 11 priedą).

UAB „Bodesa“ pardavimų apimtys prognozuojamus duomenis 2007 – 2011 metams iliustruoja 30 paveikslas.

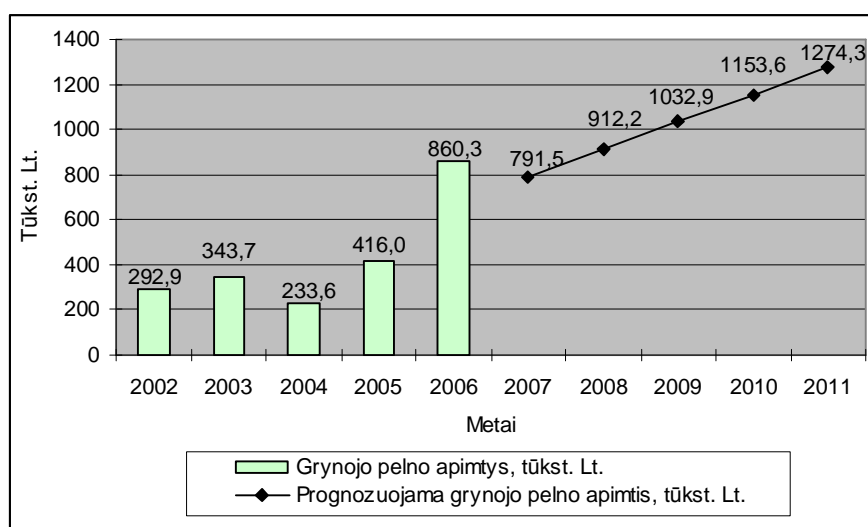


**30 pav.** UAB „Bodesa“ pardavimų apimtys prognozė 2007 – 2011 metais, tūkst. Lt.

Remiantis 30 paveikslo duomenimis, galima teigti, kad ateinančiais laikotarpiais UAB „Bodesa“ pardavimų apimtys didės: jau 2007 metais, numatomas pardavimų apimtys išaugimas 9,78 proc. Tikėtina, kad UAB „Bodesa“, naudodama pažangiausias gamybos technologijas,

plėsdama prekių ir paslaugų asortimentą, apimdama vis didesnę pardavimų rinką Lietuvoje ir užsienyje, pagal prognozuojamus duomenis, nuo 2006 metų iki 2011 metų, savo pardavimų apimtis turėtų padidinti net 83,78 proc. Tikėtina, kad įmonėje arba jos verslo aplinkoje neįvyks žymių pasikeitimų ir ji toliau investuos į gaminamos produkcijos gerinimą (pagrindiniai veiksniai, lemiantys konkurencingumą – kokybė ir išlaidos). Tuo remiantis, galima daryti prielaidą, kad prognozė turėtų pasitvirtinti, nes per visą analizuojamą laikotarpį įmonės pardavimų apimtys proporcingai didėjo.

Įmonės savininkai visuomet suinteresuoti pelno augimu, todėl itin svarbu atlikti ir įvertinti UAB „Bodesa“ grynojo pelno prognozė ateinančiais laikotarpiais (žr. 31 pav.).



**31 pav.** UAB „Bodesa“ grynojo pelno prognozė 2007 – 2011 metais, tūkst. Lt.

Remiantis grynojo pelno dinamikos praeityje duomenimis ir vadovaujantis principu, kad esminės priklausomybės ir tendencijos kartosis ateityje, galima daryti prielaidą, kad 2004 metais sumažėjus UAB „Bodesa“ grynajam pelnui, pagal prognozuojamus duomenis, 2007 metais jis taip pat turėtų nežymiai, t.y. beveik 8 proc. sumažėti. Tačiau atsižvelgiant į tiriamos įmonės spartų grynojo pelno augimą 2005 – 2006 metais, galima teigti, kad prognozė dėl grynojo pelno sumažėjimo 2007 metais neturėtų pasitvirtinti. Pagal atliktą prognozė 2007 – 2011 metų laikotarpiui, tikėtina, kad UAB „Bodesa“ grynasis pelnas nuo 2006 metų iki 2011 metų turėtų išaugti apie 48,12 proc.

Atlikus UAB „Bodesa“ pagrindinių rodiklių prognozė ateinančiais laikotarpiais, galima daryti išvadą, kad ir toliau įmonės pardavimų apimtys proporcingai didės. Tiriamai įmonei pradėjus sparčiai naudoti išigyta ilgalaikį turta, pajamos turėtų dar labiau išaugti. Taip pat tikėtina, kad grynasis pelnas ateityje taip pat augs. Šiuo atveju, pelno didėjimas priklausys nuo įmonės racionalaus turto panaudojimo, marketingo komplekso elementų formavimo bei savikainos ir pardavimo kainų derinimo.

### 3.2 UAB „Bodesa“ bankroto tikimybės įvertinimas

Plečiantis rinkoms ir didėjant konkurencijai, įmonės vis dažniau susiduria su įvairiomis verslo rizikomis. J. Mackevičiaus teigimu, objektyvus situacijos įvertinimas, gebėjimas nustatyti riziką, laiku priimti teisingi sprendimai finansų, investicijų, technikos ir technologijų, darbo organizavimo, naujų produktų ir paslaugų kūrimo bei kitose srityse yra svarbios prielaidos užtikrinti įmonės veiklos stabilumą ir tęstinumą (J. Mackevičius, 2005, p. 421).

Įmonių bankrotą lemia tiek išorės, tiek vidaus veiksniai. Bankroto užuomazgas galima pastebėti analizuojant finansines ataskaitas. Reikia pabrėžti, kad tik nuolatinė, o ne epizodinė finansinė analizė gali parodyti, kad įmonei grėsia bankrotas. Šią grėsmę rodytų pastovus veiklos nuostolingumas, apyvartinių lėšų trūkumas, blogėjantis įmonės mokumas. Tuo remiantis, galima teigti, kad įmonių bankroto grėsmės nustatymas iš anksto, gali būti impulsas ne tik išvengti bankroto, bet ir rasti veiksmingų strateginių sprendimų. UAB „Bodesa“ bankroto tikimybei įvertinti pasirinkti trys modeliai: E. Altman 5 veiksnių modelis, finansinių ataskaitų straipsnių pokyčių įmonės finansiniam stabilumui vertinimo modelis bei mokumo ir pelningumo ryšio tyrimas. Bankroto tikimybės prognozė pagal E. Altman modelį, pateikta 4 lentelėje.

**4 lentelė.** UAB „Bodesa“ bankroto tikimybės įvertinimas pagal E. Altman modelį

Rodikliai ↓	Metai →				
	2002 m.	2003 m.	2004 m.	2005 m.	2006 m.
A. Apyvartinis kapitalas/Turtas	0,008	0,061	0,043	0,021	0,045
B. Pardavimo pajamos/Turtas	2,972	2,930	3,215	2,078	1,337
C. Pelnas iki apmokestinimo/Įsipareigojimai	2,548	2,523	1,112	0,712	0,528
D. Nuosavas kapitalas/Turtas	0,218	0,244	0,231	0,154	0,108
E. Nepaskirstytas pelnas/Turtas	0,448	0,425	0,439	0,312	0,134
<b>Z=0,717*A+0,847*B+3,107*C+0,42*D+0,998*E</b>	<b>6,194</b>	<b>6,183</b>	<b>5,040</b>	<b>3,278</b>	<b>2,151</b>
<b>Bankroto tikimybė</b>	labai maža	labai maža	labai maža	labai maža	įmanoma

Nagrinėjant 4 lentelėje pateiktus duomenis, galima teigti, kad nuo 2002 metų iki 2006 metų UAB „Bodesa“ bankroto tikimybė buvo labai maža. Nuo 2006 metų, rizika šiek tiek padidėjo, tačiau ne iki pavojingos ribos, kadangi kritinė šio rodiklio reikšmė yra 1,23. Tačiau per tiriamąjį laikotarpį stebimas Z koeficiento reikšmės mažėjimas. Z koeficientą labiausiai įtakojo pardavimo pajamų ir turto santykis bei pelno iki apmokestinimo ir įsipareigojimų santykis, kadangi šių rodiklių reikšmės buvo didžiausios. Padidėjusią bankroto tikimybės riziką įtakojo itin išaugę įmonės ilgalaikiai įsipareigojimai bei išaugusi ilgalaikio turto vertė 2005 – 2006 metais. Naudojant šį E. Altman modelį, bankroto tikimybė yra nustatoma 90 proc. tikslumu (metų laikotarpyje). Tačiau bankroto tikimybei nustatyti vien šiuo modeliu vienareikšmiškai pasitikėti nereikėtų, tikslinga remtis ir kitais modeliais.

Viena iš paprasčiausių įmonių bankroto prognozavimo analizės krypčių yra finansinių ataskaitų straipsnių pokyčių tyrimas. Dideli svarbiausių straipsnių pokyčiai turi esminę įtaką veiklos stabilumui. UAB „Bodesa“ straipsnių pokyčių analizė pavaizduota 5 lentelėje.

**5 lentelė.** Finansinių ataskaitų straipsnių pokyčių įtaka UAB „Bodesa“ finansiniam stabilumui

Finansinių ataskaitų formos	Straipsniai ir jų pokytis	Straipsnio pokyčio įtaka įmonės finansiniam stabilumui
<b>Balansas</b>	<b>TURTAS</b>	
	Ilgalaikio materialaus turto padidėjimas	Per analizuojamą laikotarpį ilgalaikis materialus turtas padidėjo 5,2 mln. Lt. Tai rodo efektyvią įmonės veiklą. Ilgalaikio turto augimas susijęs su augančia pardavimų apimtimi ir didėjančiu jo poreikiu gamybiniais pajėgumams didinti.
	Atsargų kiekio padidėjimas	Per tiriamąjį laikotarpį atsargos padidėjo 0,5 mln. Jos kito proporcingai kaip ir realizacijos apimtys.
	Gautinų sumų padidėjimas	Per analizuojamąjį laikotarpį gautinos sumos padidėjo 1,28 mln. (3,15 karto). Tai reiškia, kad įmonės klientai delsia atsiskaityti su ja.
	Grynųjų pinigų padidėjimas	Per tiriamąjį laikotarpį, gryniesi pinigai padidėjo beveik 97 proc. Tai rodo, kad įmonės likvidus turtas didėja ir įmonė gali plėtoti savo veiklą. Tačiau grynųjų pinigų didėjimas priklauso nuo sąskaitos likučio paskutinei metų dienai, todėl pagal šį faktą konkrečių išvadų daryti negalima.
	<b>SAVININKŲ NUOSAVYBĖ IR ĮSIPAREIGOJIMAI</b>	
	Nuosavo kapitalo padidėjimas	Nuosavas kapitalas per analizuojamą laikotarpį padidėjo 1,6 mln. Lt. (4,5 karto). Tai rodo gerą įmonės finansinę būklę bei sugebėjimą kaupti uždirbamą pelną.
	Ilgalaikių įsipareigojimų išaugimas	Ilgalaikiai įsipareigojimai per tiriamąjį laikotarpį išaugo 3,8 mln. Lt., kas ypatingai didina verlso riziką, mokumo pavojų.
	Trumpalaikių įsipareigojimų padidėjimas	Trumpalaikiai įsipareigojimai per tiriamąjį laikotarpį padidėjo 1,7 mln. Lt. Atlikus kreditorinių įsiskolinimų apyvartumo analizę, nustatyta, kad paskutiniaisiais metais įmonė su tiekėjais atsiskaito 7d. vėliau negu pirkėjai su ja. Kyla pavojus įmonės mokumui.
<b>Pelno (nuostolio) ataskaita</b>	Pardavimų padidėjimas	Pardavimų apimtys padidėjimas daugiau nei 9,56 mln., t.y. 4,1 karto, rodo paklausos išaugimą, gerą pardavimų organizavimą ir marketingą, pagrįstą kainų politiką.
	Sąnaudų padidėjimas	Sąnaudų padidėjimas susijęs su augančia pardavimų apimtimi.

Atlikus UAB „Bodesa“ finansinių ataskaitų straipsnių pokyčių įmonės finansiniam stabilumui vertinimą, galima teigti, kad įmonės bankroto riziką labiausiai didina išaugę ilgalaikiai įsipareigojimai kredito institucijoms, ilgiau trunkantis įmonės atsiskaitymas su tiekėjais bei išaugę pirkėjų įsiskolinimai įmonei. Iškelta hipotezė, jog blogėjantys įmonės veiklos efektyvumo rodikliai didina įmonės bankroto tikimybę, pasitvirtino.

Tačiau teigti, kad įmonės bankrotą galima visiškai tiksliai prognozuoti, remiantis finansinių ataskaitų straipsnių pokyčiais, būtų neteisinga. Iš įmonės finansinių ataskaitų nematyti veiksmų, kurie gali daryti didelę įtaką bankrotui, tačiau jų pokyčių nagrinėjimas ir vertinimas leidžia atskleisti kai kuriuos įmonės veiklos trūkumus.



Pagal R. Wilson ir McHung bankroto prognozavimo metodiką, įmonė yra vertinama pagal mokumą ir pelningumą (R. Wilson ir kt., 1993). Įmonės mokumas rodo jos finansinę būklę ir skiriasi nuo pelningumo, kuris apibūdina įmonės veiklos efektyvumą. Ši priklausomybė yra įvertinama 6 lentelėje.

**6 lentelė.** Įmonių vertinimas pagal mokumo ir pelningumo rodiklius

	<b>Moki įmonė</b>	<b>Nemoki įmonė</b>
<b>Pelninga</b>	1	2
<b>Nepelninga</b>	3	4

Šaltinis: Wilson R., McHung. Financial Analysis. London: Cassel, 1993

Pagal 6 lentelę matyti, kad į pirmą langelį patenka mokios ir pelningos įmonės, t.y. geriausios, o į ketvirtą – nemokios ir nepelningos, t.y. tokios, kurios jau praktiškai nebegali vykdyti savo veiklos. Antrame ir trečiame langeliuose esančias įmones dar galima valdyti, nes jos turi tik po vieną neigiamą savybę – yra pelningos, bet nemokios, arba mokios, bet nepelningos.

UAB „Bodesa“ galima priskirti pirmajam langeliui, nes įmonė yra ir moki, ir pelninga (žr. 7 ir 10 priedus). Per analizuojamą laikotarpį ji uždirbo pelną, t.y. tiek pardavimų pelningumo, tiek kapitalo pelningumo, tiek turto pelningumo rodikliai yra geri (plačiau apie tai žr. 2.4.1 skyrių). Įmonės bendrojo ir greitojo mokumo rodikliai taip pat yra pakankamai geri, t.y. viršija vienetą (žr. 10 priedą). Ekonomistų nuomone, Vakarų Europos smulkioms verslo įmonėms normalus bendrojo trumpalaikio mokumo koeficiento lygis yra 1-1,5. Taigi galima teigti, kad UAB „Bodesa“ didelių mokumo problemų taip pat neturi. Tačiau taikyti modeliai neįvertina infliacijos įtakos, taip pat kapitalo struktūros specifikos įvairiose ūkio šakose.

Atlikus UAB „Bodesa“ bankroto tikimybės vertinimą, galima daryti išvadą, kad įmonei bankrotas negrėsia. Įmonė per tiriamąjį laikotarpį dirbo efektyviai: pardavimų apimtys didėjo, o savikaina mažėjo, veikla buvo pelninga ir įmonės turtas buvo naudojamas efektyviai. Tačiau itin išaugę ilgalaikiai ir trumpalaikiai išsipareigojimai didina įmonės bankroto riziką, kadangi jos veikla didžiąja dalimi finansuojama iš skolintų lėšų ir įmonei tapus nemokiai, bankroto atvejis labai tikėtinas. Taigi galima teigti, kad iškelta hipotezė, jog blogėjantys įmonės veiklos efektyvumo rodikliai didina įmonės bankroto tikimybę, pasitvirtino.

## IŠVADOS

Išnagrinėjus mokslinės literatūros šaltinius veiklos efektyvumo rodiklių analizės tema ir atlikus UAB „Bodesa“ veiklos efektyvumą atskleidžiančių rodiklių finansinę analizę ir prognozę ateinančiams laikotarpiams, galima pateikti tokias išvadas:

1. Finansinių ataskaitų duomenų analizė turi būti atliekama ne tik pasibaigus ataskaitiniams metams, bet ir po kiekvieno ketvirčio, nes finansų analizės rezultatai gali būti labai naudingi priimant valdymo bei planavimo sprendimus.

2. Veiklos efektyvumui apibūdinti pateikiama gana daug rodiklių. Būdingiausi yra turto apyvartumo ir išlaidų lygio rodikliai. Tačiau kartu su jais, efektyvumui analizuoti, yra naudojami pelningumo ir mokumo rodikliai. Visi šie rodikliai atspindi įmonės išteklių valdymo efektyvumą, vadovavimo veiksmingumą.

3. Veiklos efektyvumui įvertinti yra naudojami įvarūs analizės būdai ir metodai: horizontalioji ir vertikalioji analizė, lyginimo ir grupavimo būdas, santykinė analizė, bankroto tikimybės analizė, SSGG analizė, detalizavimas ir apibendrinimas.

4. Horizontalioji UAB „Bodesa“ balanso analizė parodė, kad per 2002 – 2006 metų periodą įmonės bendra turto vertė bei savininkų nuosavybė sparčiai išaugo, t.y. 7,1 mln. Lt. (9,2 karto). Turto vertės padidėjimui įtakos turėjo naujų gamybinių, administracinių patalpų ir įrengimų įsigyjimas bei padidėjusios atsargų apimtys. Horizontaliosios kapitalo ir įsipareigojimų analizės svarbiausi akcentai yra įstatinio kapitalo padidėjimas 490 tūkst. Lt. bei nepaskirstyto pelno išaugimas 681,5 tūkst. Lt., taip pat padidėję ilgalaikiai įsipareigojimai bei skolos tiekėjams, atitinkamai jie padidėjo 3,8 mln. Lt. ir 885,3 tūkst. Lt.

5. Horizontalioji pelno (nuostolio) ataskaitos analizė parodė, jog 2002 – 2006 metais UAB „Bodesa“ vykdoma veikla buvo pelninga: tiek bendrasis, tiek grynasis pelnas didėjo. Įmonės pardavimų pajamos per tiriamąjį laikotarpį padidėjo beveik 9,6 mln., t.y. daugiau nei 4 kartus, bendrasis pelnas – 1,78 mln. Lt. arba 4,4 karto, o grynasis pelnas – 567,5 tūkst. Lt., t.y. 2,9 karto. Nustatyta, jog nuo 2005 metų parduotų prekių ir paslaugų savikainos augimo tempai sulėtėjo, o pardavimų - pagreitėjo, kas teigiamai įtakojė sparčiai išaugusius bendrojo pelno augimo tempus.

6. Vertikalioji UAB „Bodesa“ balanso analizė atskleidė, kad įmonė sugebėjo efektyviai valdyti turtą. Jo struktūra per tiriamąjį laikotarpį pakito: iki 2004 metų didžiąją dalį turimo įmonės turto buvo trumpalaikis turtas, o nuo 2004 metų – ilgalaikis turtas. Per 2002 – 2006 metų laikotarpį trumpalaikio turto lyginamasis svoris turte sumažėjo 44 proc., o ilgalaikio - atitinkamai padidėjo. Keitėsi ir nuosavo bei skolinto kapitalo lyginamieji svoriai: iki 2004 metų įmonės veikla didžiąją dalimi buvo finansuojama iš nuosavų lėšų, tačiau nuo 2004 metų, veiklos

plėtrai paimta ilgalaikė paskola, įtakojo skolinto kapitalo persvarą. Mokėtinios sumos ir įsipareigojimai sudarė 74,3 proc., o nuosavas kapitalas - 25,7 proc.

7. Atlikus vertikaliąją pelno (nuostolio) ataskaitą, nustatyta, kad veiklos pelningumą bei efektyvumą labiausiai įtakojo parduotų prekių ir paslaugų savikaina, kuri kasmet sudarė daugiau nei 80 proc. pardavimo pajamų. Per 2002 – 2006 metus savikainos lyginamasis svoris pardavimuose sumažėjo 1,3 proc., kas teigiamai įtakojo bendrojo pelno lyginamojo svorio padidėjimą tokia pat dalimi. Grynojo pelno dalies sumažėjimą pardavimuose labiausiai įtakojo 1 proc. padidėjęs nuostolis iš finansinės ir investicinės veiklos, taip pat 3,4 proc. išaugusios veiklos sąnaudos.

8. UAB „Bodesa“ pelningumo rodiklių analizė parodė, kad iki 2004 metų įmonės bendrojo, grynojo ir veiklos pelningumo rodikliai mažėjo, tačiau išliko teigiami ir davė įmonei pelną. Per 2002 – 2006 metus UAB „Bodesa“ bendrasis pelningumas padidėjo 1,24 proc., t.y. iš vieno pardavimų lito įmonė uždirbo 1,24 ct. daugiau nei 2002 metais. Tačiau grynas ir veiklos pelningumas sumažėjo, atitinkamai 2,8 proc. ir 2,17 proc., bet išliko teigiamas.

9. Turto pelningumo analizė parodė, kad bendrasis įmonės turto pelningumas per 2002 – 2006 metų periodą sumažėjo 23 proc., t.y. vienas turto litas 2006 metais uždirbo 23 ct. mažiau grynojo pelno negu 2002 metais. Turto pelningumo sumažėjimą įtakojo sparčiai išaugęs ilgalaikis turtas, kurio pelningumas, tikėtina, didės ateityje. Nepaisant to, įmonės vadovai efektyviai naudoja turimą turtą, nes investicijos į turtą duoda didesnę naudą nei indėlių laikymas banke.

10. Atlikus UAB „Bodesa“ veiklos efektyvumo analizę, pastebėta, kad įmonės parduotų prekių ir paslaugų savikaina 1 pardavimų litui, analizuojamu laikotarpiu kito nežymiai, tačiau 2006 metais ji buvo 1,3 ct. mažesnė negu 2002 metais, t.y. sudarė beveik 0,82 ct. 1 pardavimų litui. 2004 metais savikaina sudarė daugiau nei 0,88 ct. ir buvo didžiausia per tiriamą laikotarpį. Administracinių išlaidų lygis per 2002 – 2006 metus išaugo 3,4 proc.

11. UAB „Bodesa“ trumpalaikio turto apyvartumo analizė parodė, kad per tiriamąjį laikotarpį įmonės trumpalaikio turto apyvartumas padidėjo 9,6 proc., kas rodo intensyvėjantį trumpalaikio turto cirkuliavimą. Tačiau atsargų, svarbiausio trumpalaikio turto elemento, apyvartumas sumažėjo 87,2 proc., o atsargų atnaujinimo terminas pailgėjo 33 dienomis. Tai įtakojo padidėjęs atsargų kiekis, dėl kurio sulėtėjo procesas, kai atsargos iš daiktinės formos, virsta pinigine forma.

12. Atlikus debitorinių ir kreditorinių įsiskolinimų apyvartumo analizę, nustatyta, kad pirkėjų atsiskaitymas su įmone yra patenkinamas, nes per tiriamąjį laikotarpį klientų atsiskaitymo terminas sutrumpėjo beveik 17 dienų, t.y. 2006 metais jie atsiskaitė per 54 dienas.

Tačiau kreditorinio išiskolinimo apyvartumas per tiriamąjį laikotarpį pailgėjo 7 dienomis, t.y. UAB „Bodesa“ su tiekėjais atsiskaito apytiksliai per 62 dienas.

13. Nustatyta, kad per 2002 – 2006 metų laikotarpį UAB „Bodesa“ ilgalaikio turto apyvartumas sumažėjo 83,68 proc. (4,5 mėn. pailgėjo). Tokį pasikeitimą įtakojo ilgalaikio turto vertės padidėjimas, t.y. investicijos naujus įrengimus, pastatus, programinę įrangą ir pan.

14. Apskaičiavus UAB „Bodesa“ pagrindinių rodiklių prognozes 2007 – 2011 metų laikotarpiui, galima teigti, kad pardavimų ir paslaugų apimtys ateityje augs, nes per analizuojamus 2002 - 2006 metus, jos palapsniui didėjo. Tikėtina, kad pardavimų apimtys nuo 2006 metų iki 2011 metų turėtų padidėti apie 83,78 proc., t.y. apie 10,57 mln. Lt. Įmonei pradėjus sparčiai naudoti įsigytą ilgalaikį turtą, pajamos turėtų dar labiau išaugti.

15. UAB „Bodesa“ grynojo pelno prognozė 2007 – 2011 metų laikotarpiui parodė, kad grynasis pelnas ateityje tai pat turėtų augti. Remiantis prognozavimo rezultatais, tikėtina, kad nuo 2006 metų iki 2011 metų, grynasis pelnas turėtų padidės apie 48,12 proc. arba 414 tūkst. Lt. Šiuo atveju, pelno didėjimas priklausys nuo įmonės racionalaus turto panaudojimo, marketingo komplekso elementų formavimo bei savikainos ir pardavimo kainų derinimo.

16. Atlikus UAB „Bodesa“ bankroto tikimybės skaičiavimą, priklausomai nuo Z koeficiento dydžio, daroma apibendrinta išvada apie bankroto grėsmę - tiriamos įmonės apskaičiuoti ir įvertinti koeficientai rodo, kad UAB „Bodesa“ 2002 – 2005 metais bankroto tikimybė buvo labai maža, 2006 – įmanoma. Pagal mokumo ir pelningumo rodiklių vertinimą, įmonę galima priskirti pirmajai grupei, t.y. ir pelninga, ir moki, tai atskleidė finansinių rodiklių analizė.

17. Finansinių ataskaitų straipsnių pokyčių analizė UAB „Bodesa“ finansiniam stabilumui, parodė, kad įmonės bankroto riziką labiausiai didina išaugę ilgalaikiai įsipareigojimai kredito institucijoms, ilgiau trunkantis įmonės atsiskaitymas su tiekėjais bei išaugę pirkėjų išiskolinimai įmonei.

## REKOMENDACIJOS

Atlikus UAB „Bodesa“ veiklos efektyvumo tyrimą, įvertinus silpnąsias bei stipriasias puses, galima pateikti tokias rekomendacijas įmonės veiklos efektyvumui didinti:

1. Atlikti tokio pobūdžio finansines analizes pasibaigus kiekvienam ketvirčiui ir ataskaitiniams metams. Gautus rezultatus aptarti bei atitinkamus sprendimus priimti su kompetetingais darbuotojais.

2. Parduotų prekių ir paslaugų savikaina sudaro gana didelę pardavimo pajamų dalį (vidurkis - 84,7 proc.). Didelę įtaką tam turi žaliavų, medžiagų brangimas. Siekdama sumažinti savikainą, įmonė turėtų ieškoti pingesnių alternatyvių išteklių, tiekėjų, kurių produkcijos kainos būtų mažesnės. Jei įmonė, užmezgusi santykius su naujais tiekėjais, pirktų žaliavas mažesniais kainomis, tai išlaidos medžiagoms sumažėtų, tuomet savikaina, nepakitus pardavimų apimčiai, taip pat sumažėtų.

3. UAB „Bodesa“ yra labai sulėtėjęs atsargų apyvartumas, todėl įmonė, kad išvengtų atsargų užsigulėjimo sandėliuose, nes tai didina jų išlaikymo išlaidas, turėtų ieškoti būdų, kaip pagerinti atsargų apyvartumą: papildomų klientų paieška, peržiūrėti pardavimų politiką, dažniau keisti prekių asortimentą. Reikėtų labiau kontroliuoti atsargų išsigijimą ir atsargas pirkti atsižvelgiant į jų apyvartos trukmę.

4. Kadangi ne tik visoje Lietuvoje, bet ir Šiaulių regione sparčiai plinta daugiabučių namų renovacijų darbai, gausėja naujai statomų objektų dalis, esant palankioms rinkos sąlygoms, įmonei vertėtų plėsti siūlomų paslaugų kompleksą, įvedant statybos darbų pasiūlą: daugiabučių (privačių) namų apšiltinimo darbai, stogo dangos, vamzdynų keitimas, apdailos darbai ir pan. Tikėtina, kad tai padidintų UAB „Bodesa“ veiklos efektyvumą: sumažėtų tiek laiko, tiek veiklos sąnaudos, nes įmonei nebereikėtų papildomai ieškoti statybos darbus atliekančių darbuotojų, nuomoti darbo įrankių, įrengimų ir pan. Įmonė turėtų galimybę ne tik plėsti rinką, bet ir įsisavinti naujas rinkas, įgytų konkurencinį pranašumą.

## SANTRAUKA

### Veiklos efektyvumo rodiklių analizė uždarnosios akcinės bendrovės „Bodesa“ pavyzdžiu

**Pagrindinės sąvokos:** veiklos efektyvumas, finansinė atskaitomybė, pelnas, pelningumas, mokumas, apyvartumas, pardavimai, pajamos, sąnaudos.

**Santraukos turinys:** magistro baigiamajame darbe nagrinėjama UAB „Bodesa“ veikla, jos efektyvumas bei perspektyvų įvertinimas. Tyrimo objektas – UAB „Bodesa“ 2002 – 2006 metų veikla. Įmonės veiklos efektyvumas įvertintas analizuojant 2002 – 2006 metų laikotarpio finansinės atskaitomybės duomenis.

Atliekant įmonės veiklos efektyvumo analizę, pasitelktos horizontalioji bei vertikalioji balanso, pelno (nuostolio) ataskaitų analizės, mokumo, pelningumo, apyvartumo bei kiti santykiniai rodikliai. Remiantis tyrimo rezultatais, įvertintos UAB „Bodesa“ veiklos efektyvumo didinimo galimybės, atliktos pardavimų ir pelno prognozės 2007 – 2011 metų laikotarpiui. Išskirti trys alternatyvūs būdai veiklos efektyvumui didinti – mažinti išlaidas, didinti pardavimų apimtį, skirti didesnę dėmesį rėmimui, siekiant padidinti veiklos efektyvumą bei suintensyvinti jo didėjimą. Šiuo metu vienas iš pagrindinių bendrovės tikslų turėtų būti mažesnes kainas siūlančių tiekėjų paieška arba sutarčių dėl nuolaidų su esamais tiekėjais sudarymas.

Šio darbo rezultatai gali būti naudingi įmonei vertinant veiklos efektyvumą ir prognozuojant bendrovės veiklos efektyvumo didinimo galimybes ateityje.

## SUMMARY

### **Analysis of performance efficiency indices on the basis of joint stock company “Bodesa”**

**Keywords:** activities efficiency, financial accountability, profit, profitability, solvency, turnover, selling, income, input.

**Summary’s content:** JSC “Bodesa” performance as well as its efficiency and perspective assessment is analysed in this master’s finanl paper. Subject of the research is activities of JSC “Bodesa” of 2002-2006. Efficiency of the company’s performance is evaluated using financial accountability data of 2002-2006.

Through analysis of the company’s activities efficiency, horizontal and vertical balance profit/loss account analyses, solvency, profitability, turnover and other relative indices are used. Basing upon the research, opportunities to increase JSC “Bodesa” activities efficiency are assessed, sale and profit forecasts for 2007-2011 are given. Various research methods: analysis and synthesis of scientific literature, data systematizing and grouping, graphical, mathematical and statistical methods is used in this paper. Three possible ways to increase the efficiency are suggested: cost reduction, sale volume increase, larger attention to be paid at support in order to improve activities efficiency and to intensify its growth. One of the main targets of the company should be the search for suppliers offering cheaper product or making agreements for rebates with the existing suppliers.

Results of the paper could be useful for the company in assessing its efficiency and forecasting its efficiency improvement in the future.

## LITERATŪROS SĄRAŠAS

1. Bačkauskas V. Kai kurie kiekybinės analizės versle modeliai. – Vilnius: Vilniaus Universiteto leidykla, 1997.
2. Bartkus E., Buškevičiūtė E. Įmonės komercinės – ūkinės ir finansinės veiklos analizė. – Kaunas: Technologija, 1992.
3. Bartosevičienė V. Ekonominė statistika. – Kaunas, 2003.
4. Bernstein R. Financial Statement analysis. – Boston: IRWIN, 1993.
5. Boguslauskas V. Ekonometrija. – Kaunas: Technologija, 2004.
6. Boguslauskas V., Jagelavičius G. Įmonės veiklos finansinis vertinimas. - Kaunas: Technologija, 2001.
7. Buckiūnienė O. Įmonių finansai. – Vilnius: Rosma, 2002.
8. Burke W.W. Organization development: a process of learning and changing. Wesley: Addison, 1994.
9. Buškevičiūtė E., Mačerinskienė I. Finansinė analizė. – Kaunas: Technologija, 1998.
10. Buškevičiūtė E., Mačerinskienė I. Finansų analizė. – Kaunas: Technologija, 2004.
11. Das B.J. Vadybinė ekonomika. – Kaunas: Technologija, 2000.
12. Džikevičius A. Finansiniai koeficientai ir jų analizė. – <http://finansai.tripod.com/koeficientai.htm>. Prieiga per internetą 2007 m. gegužės 4 d.
13. Galinienė B. Turto ekonomika ir vertinimas. – Vilnius, 1999.
14. Goldman S.L. Agile Competitors and Virtual Organizations: Strategies for Enriching the Consumers. New York: van Norstand Reinhold, 1995.
15. Grant R.M. The Resource – Based theory of Competitive Advantage: Iplikations for Strategy Formulation. – California management review: Spring.
16. Gronskas V. Ekonominė analizė. – Kaunas: Technologija, 2005.
17. Harington D.R., Wilson B.D. Corporate Financial Analysis. Texas, 1986.
18. Hawkins D.F. Basic ratio analysis and equity valuation. – Harward business School, 1985.
19. Hillman A.D., Kochanek R.F., Norgaard C.T. Principles of Accounting. – For Worth: The Dryden Press, 1992.
20. Įmonės finansinės būklės vertinimo rodikliai. – Vilnius: Statistikos tyrimai, 2002.
21. Įmonių finansinė analizė. Rodiklių skaičiavimo metodika. Vilnius: Nacionalinė vertybinių popierių birža, 2001.
22. Įmonių finansinės ir ekonominės veiklos vertinimas ir prognozės. – <http://www.fmmc.lt/skola/p4-3.htm>. Prieiga per internetą 2007 m. gegužės 4 d.



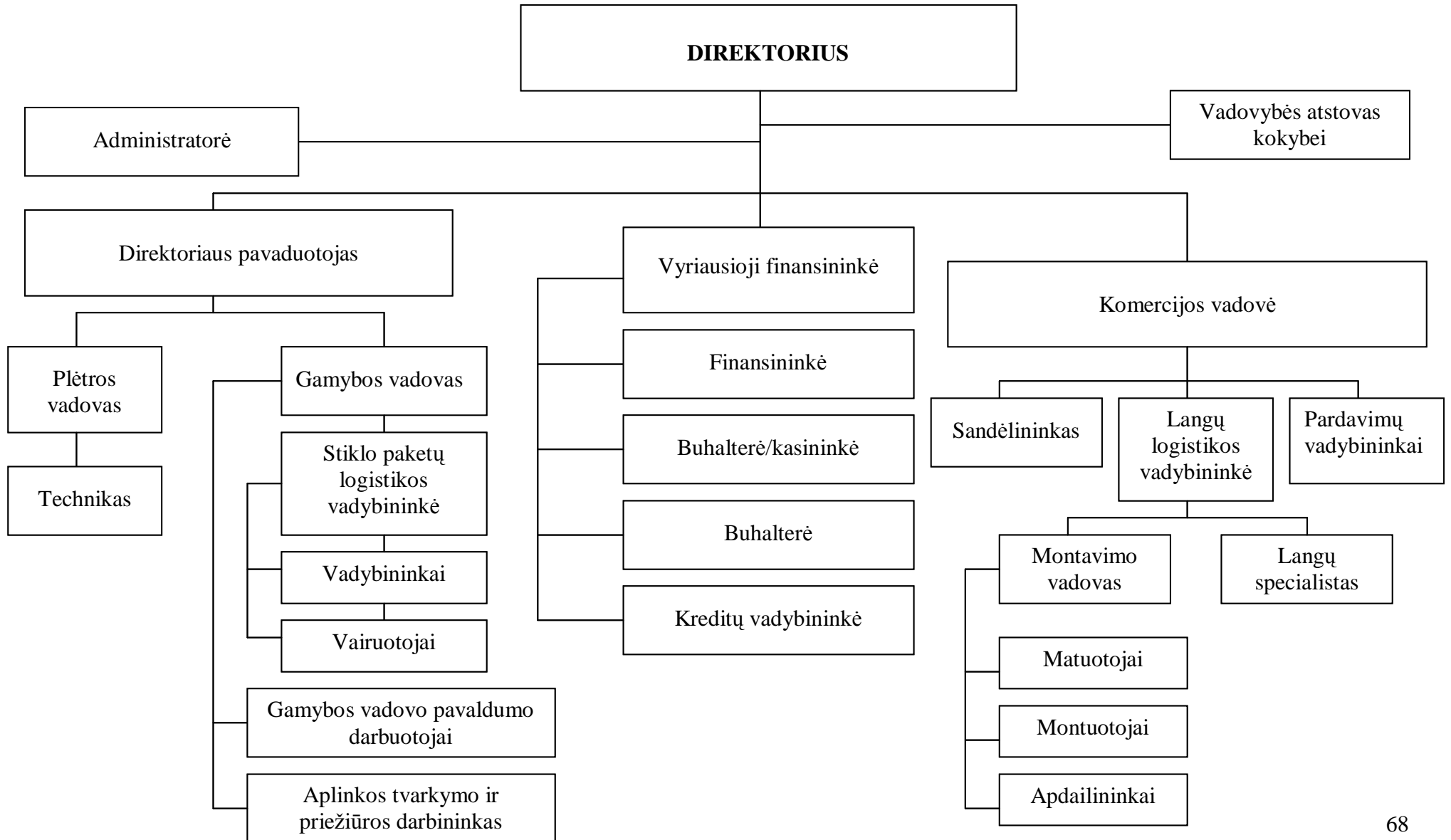
23. Jakutis A., Petraškevičius V., Stepanovas A. Ekonomikos teorijos pagrindai: vadovėlis aukštųjų mokyklų studentams. - Kaunas: Mažoji poligrafija, 2000.
24. Jewel B.R. Integruotos verslo studijos. - Vilnius: Garnelis, 2000.
25. Juozaitienė L. Įmonės finansai: analizė ir valdymas. - Šiauliai: Šiaulių universiteto leidykla, 2000.
26. Kancerevyčius G. Finansai ir investicijos. – Kaunas, 2004.
27. Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced scorecard: translating strategy into action. – Massachusetts: Harvard business school press Boston, 1996.
28. Kvedaraitė V. Firmos finansinė analizė. – Vilnius: Lietuvos informacijos institutas, 1997.
29. Lydeka Z., Drilingas B. Firmos ekonomikos pagrindai. – Vilnius: Pačiolio leidykla, 2001.
30. Lydeka Z., Kavaliauskas J. Verslo subjektų veiklos efektyvumo skirtumai ir konkurencijos formos. – Vilnius, 2003.
31. Mackevičius J. Apskaita. – Vilnius: Mintis, 1994.
32. Mackevičius J. Įmonių veiklos analizė. Informacijos rinkimas, sisteminimas ir vertinimas. – Vilnius: TEV, 2005.
33. Mackevičius J., Pokaitė D. Finansų analizė. - Vilnius: Finansų analizė, 1998.
34. Mackevičius J., Poškaitė D. Finansinė analizė. -Vilnius: Katalikų pasaulis, 2000.
35. Mackevičius J., Rakštelienė A. Altman modelių taikymas Lietuvos įmonių bankrotui prognozuoti. – [http://www.lb.lt/lt/leidiniai/pinigu\\_studijos2005\\_1/mackevicius.pdf](http://www.lb.lt/lt/leidiniai/pinigu_studijos2005_1/mackevicius.pdf). Prieiga per internetą 2007 m. gegužės 4 d.
36. Melnikas B. Verslo efektyvumas, konkurencija ir inovacijos rytų ir vidurio Europos šalyse. – Vilnius, 2001.
37. Palubinskas G.T. Strateginio planavimo procesas. Kaunas: Technologija, 1997.
38. Pass Ch., Lowes B., Davies I. Ekonomikos terminų žodynas. - Vilnius: Baltijos biznis, 1997.
39. Pat Obi C. Verslo finansų pagrindai. – Kaunas: Technologija, 1998.
40. Poškaitė D. Pagrindinių finansinių rodiklių analizė. – Vilnius: Informacijos ir leidybos centras, 1993.
41. Radavičius E. Įmonės finansai: analizė ir prognozė. – Vilnius: Loknos poligrafijos centras, 1997.
42. Rutkauskas A.V. Finansų valdymas. – Šiauliai: Šiaulių universiteto leidykla, 2002.
43. Rutkauskas A.V., Pabedinskaitė A., Šečkutė L. Finansų prognozavimas esant neapibrėžtumui // *Ekonomika. Mokslo darbai*. 2002, Nr. 57, p. 113 – 125.
44. Shapiro A. Modern Corporate Finance. – New York: Me Millan Publishing Company, 1990.

45. Slatkevičienė G., Vanagas P. Veiklos kompleksinio vertinimo sistema: sudarymo teorija ir metodai. – Kaunas: Technologija, 2001.
46. Snieška V., Snieškienė G. Prognozavimo metodai rinkos paklausos prognozavimo kontekste // Inžinerinė ekonomika. Mokslo darbai. 2002, Nr. 3 (29).
47. Stickney K. Financial Statement analysis. Secioid Editions. – New York: The Dryden Press, 1999.
48. Šlekienė D., Klimavičienė I. Įmonės veiklos finansinis įvertinimas. – Kaunas: KTU, 2000.
49. Štaras R., Žvinklys J. Prognozavimo metodai, jų ypatumai ir taikymas. – Vilnius: VU leidykla, 1996.
50. UAB „Bodesa“ internetinis puslapis. – <http://www.bodesa.lt>. Prieiga per internetą 2007 m. rugsėjo 7 d.
51. Van Fleet D.D. Contemporary management. Boston: Houghton Mifflin Company, 1994.
52. White G.J., Sondhi A.C., Fried D. The analysis and use of financial statment. – New York: John Wiley and Sons, Inc., 1994.
53. Wilso R., McHung. Financial Analysis. – London: Cassell, 1993.
54. Wilson P. Mažos įmonės finansinis valdymas. – Vilnius, 1997.
55. Wonnacott P., Wonnacott R. Mikroekonomika. – Kaunas: Poligrafija ir informatika, 1998.
56. Žvinklys J., Vabalas E. Įmonės ekonomika. - Vilnius: Vilniaus vadybos kolegija, 2001.

## **PRIEDAI**

UAB „Bodesa“ organizacinė struktūra

1 priedas



## UAB „Bodesa“ SSGG analizė

STIPRIOSIOS SAVYBĖS	SILPNOSIOS SAVYBĖS
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ilgametė darbo patirtis;</li> <li>2. Lojalūs klientai bei didėjantis naujų klientų skaičius;</li> <li>3. ISO 9001:2000 valdymo ir kokybės sertifikatas bei kiti sertifikatai, liudijantys apie įmonės gaminių bei atliekamų darbų kokybę;</li> <li>4. Pastovus techninių bei technologinių naujovių diegimas;</li> <li>5. Platus gaminių ir paslaugų asortimentas;</li> <li>6. Operatyvus užsakymų realizavimas;</li> <li>7. Naujos gamybinės bei administracinės patalpos;</li> <li>8. Aukšta vadovų bei personalo kvalifikacija;</li> <li>9. Maža darbuotojų kaita;</li> <li>10. Didėjantis užsakymų skaičius, apyvarta;</li> <li>11. Aktyvi rėmimo politika;</li> <li>12. Patogi įmonės geografinė padėtis, geras susisiekimas.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Išaugusi savikaina bei veiklos sąnaudos;</li> <li>2. Smulkiųjų užsakymų įvykdymo vėlavimas;</li> <li>3. Didelė sezoniškumo įtaka;</li> <li>4. Neaiškus darbų pasiskirstymas tarp pareigybių;</li> <li>5. Ilgalaikiai išsipareigojimai kreditoriams.</li> </ol>
GALIMYBĖS	GRĖSMĖS
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Plėsti turimą rinką Šiaulių regione bei visoje Lietuvoje;</li> <li>2. Potencialių klientų radimas bei įsitvirtinimas naujose rinkose;</li> <li>3. Pasinaudoti ES struktūrinių fondų parama naujų technologijų diegimui;</li> <li>4. Papildomų paslaugų (pvz. statybos darbų) pasiūlos sukūrimas.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Konkurentų gaminių ir paslaugų kainų mažėjimas;</li> <li>2. Žaliavų kainų augimas;</li> <li>3. Gerų specialistų išvykimas dirbti į užsienį („protų nutekėjimas“);</li> <li>4. Pirkėjų nemokumas;</li> <li>5. Dažna įstatymų ir norminių aktų kaita;</li> <li>6. Neigiami infliacijos pokyčiai;</li> <li>7. Esamų konkurentų aktyvumas;</li> <li>8. Tiekėjų drąstiški veiksmai, siekiant atgauti pinigus už parduotas medžiagas.</li> </ol>