

KAUNO TECHNOLOGIJOS UNIVERSITETAS
EKONOMIKOS IR VERSLO FAKULTETAS

Birutė Jurkienė

ĮMONĖS PELNO DIDINIMO GALIMYBĖS

MAGISTRO DARBAS

Darbo vadovė prof. dr. Irena Pekarskienė

KAUNAS 2016

KAUNO TECHNOLOGIJOS UNIVERSITETAS

EKONOMIKOS IR VERSLO FAKULTETAS

ĮMONĖS PELNO DIDINIMO GALIMYBĖS

Verslo ekonomika

MAGISTRO DARBAS

Studentė.....
Birutė Jurkienė, VMGLVE - 4
2016 m. sausio 4 d.

Vadovė.....
Prof. dr. Irena Pekarskienė
2016 m.....

Recenzentas.....
Prof. dr. Edverdas Bartkus
2016 m.....

KAUNAS 2016



KAUNO TECHNOLOGIJOS UNIVERSITETAS
Ekonomikos ir verslo fakultetas

Birutė Jurkienė

Verslo ekonomika, 621L17001

**„Įmonės pelno didinimo galimybės“
AKADEMINIO SAŽININGUMO DEKLARACIJA**

2016 m. _____ d.
Kaunas

Patvirtinu, kad mano, **Birutės Jurkienės**, baigiamasis magistro darbas tema „Įmonės pelno didinimo galimybės“ yra parašytas visiškai savarankiškai, o visi pateikti duomenys ar tyrimų rezultatai yra teisingi ir gauti sąžiningai. Šiame darbe nėra viena dalis nėra plagijuota nuo jokių spausdintinių ar internetinių šaltinių, visos kitų šaltinių tiesioginės ir netiesioginės citatos nurodytos literatūros nuorodose. Įstatymų nenumatytų piniginių sumų už šį darbą niekam nesu mokėjusi.

Aš suprantu, kad išaiškėjus nesąžiningumo faktui, man bus taikomos nuobaudos, remiantis Kauno technologijos universitete galiojančia tvarka.

(vardą ir pavardę įrašyti ranka)

(parašas)

Jurkienė, B. (2016). Opportunities of Improvement of the Company's Profit. Master's Thesis in Business Economics. Study Programme 621L17001. Supervisor assoc. prof. I. Pekarskienė. Kaunas: School of Economics and Business, Kaunas University of Technology.

SUMMARY

Constantly changing and increasing competition in the market obliges each company to maximize its benefit. Finance management helps to anticipate and plan future performance of a company. For this reason, the object of this master thesis is the profit increase of a company. The aim of this thesis is to analyze the company's profit increase potentiality. To achieve this, many various theoretical sources were analyzed as well as practical ones related to the financial analysis aspects. In addition, at the analysis, the chosen company's financial data are submitted and the interviews with the company's responsible persons – chief, accountant, and production manager, conducted.

Balance of the horizontal analysis revealed that the company's assets, liabilities and capital increased during the year 2011–2014. Results of the vertical analysis revealed that most of the assets consist of fixed assets, used in the company's activities. Comparing the proper assets and liabilities, proper assets compose more than 80 per cent. That means that the company's actions are mainly complemented from their own resources. In terms of profit (loss), the horizontal analysis revealed that revenue increased during the analysis period and, after vertical analysis revealed that, the cost of sales in 2014 decreased most, while increasing net profits. Following the company's financial analysis, it was revealed that the profitability indicators of 2011–2014 was increased. This has resulted in increasing sales revenue and net profit. Calculation of the solvency indicators showed that the company is solvent and has sufficient assets to cover all the liabilities. In terms of operating the efficiency indicators, these were also increasing. It should be noticeable that the company is effectively using its property activities. Current assets earned more income. After interviews were conducted, showed up the factors that increase the company's share of the profit: the quality of service provided, price, new technologies, and reduction of costs. Also some negative factors excluded: service delays, frequent mistakes and not fully efficient use of the available assets.

The scope of this master thesis is 77 pages, that consist of 12 tables, 13 figures.

Key words used in the thesis: profit, negative and positive factors, solvency, operational efficiency.

Turinys

ĮVADAS	8
1. VERSLO ĮMONIŲ PELNO DIDINIMO SVARBA IR PROBLEMATIKA	10
1.1. Verslo įmonių sėkminga veikla ir jos vertė	10
1.2. Verslo įmonių pelno didinimo problemos	12
2. ĮMONIŲ PELNO DIDINIMO GALIMYBIŲ TEORINIAI ASPEKTAI	15
2.1. Pelną lemiantys veiksniai.....	15
2.2. Pelną didinančios galimybės	19
2.3. Ilgalaikio pelno didėjimo tendencijos	23
2.4. Pelno ir pelningumo analizė	26
2.5. Įmonės mokumo, veiklos efektyvumo rodikliai	32
2.5.1. Įmonės mokumo rodikliai	32
2.5.2. Veiklos efektyvumo (apyvartumo) rodikliai	34
3. PELNO DIDINIMO GALIMYBIŲ TYRIMO METODOLOGIJA	37
4. ĮMONĖS PELNO DIDINIMO GALIMYBIŲ VERTINIMAS	40
4.1. Įmonės veiklos ir pagrindinių rodiklių analizė.....	40
4.2. Įmonės balanso ir pelno (nuostolio) ataskaitų analizė	41
4.3. Pelningumo rodiklių analizė.....	48
4.4. Įmonės mokumo rodiklių analizė.....	51
4.5. Įmonės veiklos efektyvumo analizė.....	53
4.6. Kokybinio tyrimo rezultatų analizė.....	55
IŠVADOS IR REKOMENDACIJOS	61
LITERATŪRA	64
PRIEDAI	67

Paveikslų sąrašas

1 pav. Pelno didinimo rezervai	18
2 pav. Ilgalaikio pelningumo veiksniai	25
3 pav. Įmonės pelno didinimo analizė.....	38
4 pav. Įmonės grynojo pelno dinamika	41
5 pav. Trumpalaikio ir ilgalaikio turto dinamika	42
6 pav. Ilgalaikio turto dinamika.....	43
7 pav. Trumpalaikio turto dinamika	43
8 pav. Įmonės nuosavo kapitalo dinamika	44
9 pav. Įmonės ilgalaikių ir trumpalaikių įsipareigojimų dinamika	44
10 pav. Įmonės ilgalaikio ir trumpalaikio turto dinamika	45
11 pav. Įmonės ilgalaikių ir trumpalaikių įsipareigojimų struktūra.....	46
12 pav. Įmonės pardavimo pajamų, savikainos ir bendrojo pelno dinamika.....	47
13 pav. Grynojo pelningumo dinamika	49

Lentelių sąrašas

1 lentelė. Padariniai apskaičiavus didesnę arba mažesnę pelną.....	22
2 lentelė. Trumpalaikiai ir ilgalaikio mokumo rodikliai	33
3 lentelė. Avyvertumo rodikliai.....	35
4 lentelė. Pelno (nuostolio) ataskaitos vertikalią analizę	48
5 lentelė. Pelningumo rodikliai.....	48
6 lentelė. Trumpalaikiai mokumo rodikliai, jų pokytis	51
7 lentelė. Ilgalaikiai mokumo rodikliai, jų pokytis.....	52
8 lentelė. Įmonės veiklos efektyvumo rodiklių pasikeitimai	54
9 lentelė. Įmonės pelną didinantys veiksniai	55
10 lentelė. Išskiriamos problemos, siekiant įmonės pelno didėjimo	56
11 lentelė. Veiksniai lemiantys įmonės pelno didėjimo/mažėjimo galimybes	57
12 lentelė. Veiksniai, kurie didins įmonės pelną ateityje	58

IVADAS

Temos aktualumas. Šiandieninės rinkos ekonomikos sąlygomis pelno optimizavimu arba didinimu yra suinteresuotos visos gamybinės, komercinės, finansinės įmonės, kurios Lietuvoje turi bendrą pavadinimą „pelno siekiančios įmonės“. Konkurencijos sąlygos nuolat kinta ir didėja, todėl kiekvienai įmonei yra svarbu išsilaikyti rinkoje ir stengtis iš vykdomos veiklos gauti kuo didžiausią naudą. Norint įmonei numatyti ir planuoti būsimus veiklos rezultatus, reikia nuolat valdyti savo finansus, t. y., atlikti detalią praėjusių, dabartinių ir prognozuojamų finansinių duomenų analizes. Bet kokia įmonė veikia nuolat besikeičiančioje aplinkoje. Todėl sėkminga veikla priklauso nuo to, kaip įmonė stebi besikeičiančią aplinką, mato vykstančius pokyčius ir stengiasi juos reguliuoti arba prisitaikyti prie jų. Kalbant labai abstrakčiai, kiekvieno verslo tikslas yra ilgalaikis pelningumas, įmonės sėkmė, o strategija – atsirinkti ir taikyti geriausias priemones šiems tikslams pasiekti. Taigi, įmonės sėkmingai veiklai reikalingos tam tikros sąlygos. Dabar norint, kad įmonė klestėtų ir būtų pelninga, pirmiausia reikėtų atkreipti dėmesį į teikiamų paslaugų ar prekių kokybę. Kalbant apie technologijas, jos labai sparčiai skverbiasi į kiekvienos organizacijos veiklą, tačiau reikėtų paminėti tai, kad technologijos lygis mažai gali lemti įmonės sėkmę, svarbiausia, vis dėlto, yra gera įmonės veiklos strategija, darbuotojų kompetencija bei jų pastangos. Taigi, nuo to kaip įmonėje darbuotojai dirbs ir bus sukontroliuoti vadovybės, priklauso įmonės sėkmė rinkoje. Visa tai įtakoja įmonės pelno didinimo galimybes.

Įmonės pelningumas svarbus tiek jos savininkams, tiek kreditoriams, todėl pelningumo analizė padeda įmonės vadovams priimti optimalius sprendimus, racionalių jų variantus, padeda numatyti veiklos plėtojimosi tendencijas ir perspektyvas, atskleisti veiksnius, kurie mažina veiklos efektyvumą. Remiantis apskaitos dokumentais atliekama pelningumo analizė, kuri padeda laiku atskleisti įvairių veiklos sričių ir įmonės padalinių darbo trūkumus, numatyti jų šalinimo ir efektyvumo didinimo priemones. Taigi, vadovai turi būti suinteresuoti didinti veiklos produktyvumą, siekti kad veiklos plėtra būtų pelninga. Didesnį pelningumą įmonės gali gauti ir dėl išorinės rinkos įvertinimo, paskatinusio prekių asortimento pardavimo pokyčius, arba net didesnių kainų pakėlimas.

Temos problematika. Kad įmonės veikla būtų sėkminga ir jos pelnas tik didėtų, reikia nuolat analizuoti vykdomos veiklos efektyvumą, atlikti ir analizuoti gautus pelningumo, mokumo efektyvumo rezultatus. Investicijos į verslą – svarbus vadovo darbas siekiant ateityje gauti didesnę pelną. Sėkmingi sprendimai labai padidina įmonės pelną, bet jei sprendimai nesėkmingi, įmonė gali ir bankrutuoti, todėl svarbu tinkamai valdyti išlaidas ir gaunamas pajamas, kad įmonė klestėtų.

Darbo objektas – Įmonės pelno didinimas.

Darbo tikslas – Atlikus įmonės pelningumo analizę numatyti pelno didinimo galimybes.

Darbo uždaviniai:

1. Aptarti pelno svarbą įmonei ir pelno didinimo problemas.
2. Išnagrinėti pelno didinimo teorinius aspektus.
3. Atlikti įmonės pelno analizę ir įvertinti įmonės finansinę būklę 2011 – 2014 metų laikotarpiu.
4. Identifikuoti pagrindinius įmonės pelningumo didinimo, mažinimo veiksnius.

Darbo metodai: palyginimo, apibendrinimo, grafinis, santykinių rodiklių skaičiavimo, mokslinės literatūros analizės, interviu.

1. VERSLO ĮMONIŲ PELNO DIDINIMO SVARBA IR PROBLEMATIKA

Didėjant konkurencingumo lygiui tiek Lietuvoje, tiek užsienyje, įmonės siekia pritraukti kuo daugiau klientų, pasiūlydamos jiems vis naujesnių, patobulintų produktų. Jeigu įmonė nori gyvuoti rinkos konkurencijos sąlygomis ir stiprėti, ji turi būti tvirta, žinoti savo vertę. Augti siekiančios bendrovės privalo nuolat kelti sau reikalavimą didinti produktyvumą, nelaikyti produktyvumo didinimą tik ekonominio nuosmukio laikotarpio veikla. Didinant veiklos produktyvumą, reikia siekti ir išlaidų mažinimo, ir pelningumo didinimo. Norint suprasti kiek stipri įmonės būklė, labai svarbu įvertinti ar įmonės veikla efektinga, apžvelgti įmonės finansinius rezultatus.

1.1. Verslo įmonių sėkminga veikla ir jos vertė

Respublikos statistinių duomenų analizė rodo, kad kiekvienais metais įkuriama tūkstančiai naujų įmonių, tačiau ne visoms pasiseka sėkmingai funkcionuoti rinkoje, pasiekti numatytų tikslų. Reikia žinoti, kad pasirinktas kelias ilgas, sunkus, pilnas įvairiausių kliūčių. „Skiriami tokie pagrindiniai įmonių sėkmingos veiklos veiksniai:

1. Palanki proga ir geras pasirengimas verslo pradžiai;
2. Verslininko asmeninės savybės;
3. Pakankamas kapitalas;
4. Modernūs verslo organizavimo bei įmonių valdymo metodai.“ (Martinkus, Žičkienė 2006: 266).

Norint pradėti verslą, reikia pinigų (kapitalo). Būtinai dvi kapitalo rūšys: pradinis kapitalas verslui steigti ir apyvartinis kapitalas, skatinantis verslo eigą, kol jis pradės atsipirkti. Pinigų, reikalingų verslo pradžiai, poreikį lemia pasirinkto verslo pobūdis.

Nepakanka tik įsteigti įmonę, ne mažiau svarbu, sugebėti ją valdyti. Sėkmė lydi tuos verslininkus, kurie turi sugebėjimą valdyti įkurtą įmonę, o nesėkmę patiria tie, kuriems šių gebėjimų stinga. Martinkus, Žičkienė (2006) išskiria tris svarbius valdymo sugebėjimus, kurie turi būti stiprinami ir tobulinami:

1. Techniniai sugebėjimai (norint įvykdyti tam tikrą specifinę užduotį, pavyzdžiui, kompiuterinių programų užrašymas, apskaitos programų parengimas, rinkodaros statistikos analizė, juridinio dokumento parengimas ir t.t.);
2. Darbo su žmonėmis sugebėjimai (apima sugebėjimą dirbti su asmenimis ar jų grupėmis organizacijoje, nepaisant to, ar jie yra pavaldiniai, ar kolegos, ar aukšto rango asmenys);
3. Suvokimo sugebėjimai (leidžia verslininkui suprasti bet kurios situacijos sudėtingumo laipsnį ir sumažinti jį iki tokio lygio, kuris leidžia priimti efektyvius sprendimus).

Norint, kad įmonė klestėtų ir didėtų jos pelnas, pirmiausia reikia tinkamai vadovauti. Todėl sėkmingam verslui Juozaitienė ir Staponkienė (2002) išskyrė tokias valdymo funkcijas:

- Planavimas (Planavimas organizacijose – tai tikslų nustatymas ir priemonių tiems tikslams pasiekti parinkimas);
- Organizavimas (Organizavimas – tai nustatytiems tikslams pasiekti reikalingos sistemos sukūrimas);
- Koordinavimas (Koordinavimas yra organizacijos funkcija, savo esme panaši į organizavimą. Ji siekia visų valdymo procesų sklandumo);
- Motyvavimas (Motyvacija – tai savęs ir kitų skatinimas tam tikrai veiklai, siekiant individualių bei organizacijos tikslų);
- Kontrolė (Išskiriamos kelios kontrolės rūšys: išankstinė kontrolė, vykdoma iki faktinės darbų pradžios; einamoji kontrolė, vykdoma darbo proceso metu; baigiamoji kontrolė padeda išvengti klaidų ateityje).

Išskiriamos trys valdymo funkcijos:

- „Sprendimų priėmimo (prognozavimą ir planavimą);
- Sprendimų įgyvendinimo (organizavimą, koordinavimą ir reguliavimą, aktyvizavimą ir skatinimą);
- Sprendimų kontrolės (apskaitą ir analizę).” (Mackevičius, 2003: 74).

Apibendrinant išskiriamas valdymo funkcijas, galima pasakyti, kad J. Mackevičius išskyrė tris funkcijas, kurias galima smulkiau suskirstyti, kaip tai daro L. Juozaitienė ir J. Staponkienė.

Norint, kad įmonės veikla plėstųsi, kad jos pelnas didėtų, kad ji užimtų nemažą rinkos dalį, kad ji turėtų vertę tarp kitų įmonių, reikia apgalvoti ir padaryti daug sprendimų. Dauguma klientų ar investuotojų vertina įmonės veiklą, daro sprendimus. Klientai sprendžia ar naudinga pirkti prekes bei paslaugas, ar ne. Investuotojai sprendžia ar tikrai yra naudinga investuoti, ar ateityje tikrai uždirbs pelno. Taigi, verslo vertinimas – tai procesas, kurio metu pagal pasirinktą vertinimo metodą nustatoma vertinamo objekto vertė.

Kalbant apie įmones, galima išskirti šiuos įmonės ar jos dalies vertės nustatymo tikslus:

- Patikrinti įmonės akcijų dabartinės rinkos kotiruotės objektyvumą, nustatyti jų kitimo rinkoje tendenciją;
- Sekti uždarų įmonių arba įmonių, turinčių nepakankamo likvidumo akcijas, rinkos vertę;
- Ruošti įvairias rekomendacijas dėl uždarų įmonių arba įmonių, turinčių nepakankamai likvidžias akcijas, pirkimo – pardavimo;
- Suteikti įmonės savininkams išsamią informaciją apie įmonės finansinę padėtį ir ateities perspektyvas.

Verslo vertinimo teorine baze yra laikoma tarpusavyje susijusių vertinimo principų sąranka, suformuluota remiantis daugiamete užsienio ekspertų – vertintojų patirtimi. Šie principai išskiriami į keturias kategorijas :

1. Įmonės naudotojo principai;
2. Žemės, statinių, įrengimų ir kito turto, sudarančio vieningą įmonės turtinį kompleksą, vertinimo principai;
3. Rinkos išorinės aplinkos veiksniai;
4. Geriausio ir efektyviausio įmonės turtinio komplekso panaudojimo principas.

Apibendrinant galima pasakyti, kad norint sukurti ar išlaikyti įmonės veiklą sėkmingą, reikia stengtis visą įmonę valdyti pagal sukurtą strategiją, nuolat ją tobulinti, nes šiuolaikinis gyvenimas sparčiai eina pirmyn su technologijomis, naujais produktais ar paslaugomis, verslui reikia derintis prie aplinkos ir, svarbiausia, prie klientų. Pasak Petravičiaus (2008), efektyvus įmonės valdymas ir finansinė kontrolė apima skatinamųjų priemonių monitoringą, norint išrikuioti išsiskiriančius vadovų ir akcininkų interesus ir paskatinti kurti įmonės akcininkų vertę.

1.2. Verslo įmonių pelno didinimo problemos

Didelės konkurencijos rinkoje dabar kaip niekad sunku padidinti ir išsaugoti pelną. Įmonės susiduria su daugeliu problemų, kurios įtakoja pelno didinimo galimybes. Konkurencija didžiulė, o nustebinti rinką naujovėmis sunku. Todėl, pasak Hermann, Frank (2007), susidūrę su šiomis kliūtimis, dauguma vadovų stengiasi žūtbut plėsti savo rinkos dalį arba ją išsaugoti, taip tikintis paskatinti pelno augimą.

Nei vieno įmonės vadovo netenkintų situacija, kuomet įmonė dirba nenuostolingai, bet ir nepelningai. Todėl įmonėms yra svarbu nuolat didinti savo pelningumą dėl galimybių kurti inovacijas, dėl galimybių savo produkciją ar veiklą plėsti ne tik Lietuvoje, bet ir užsienio šalyse.

Inovacija – produktų, paslaugų ir susijusių rinkų atnaujinimas ar padidinimas; naujų gamybos, tiekimo ir distribucijos metodų sukūrimas, pokyčių vadyboje, darbo aplinkoje ir darbuotojų kompetencijose įdiegimas.

Kiekviena įmonė suinteresuota didinti pelną, nepriklausomai nuo jos dydžio, rūšies, veiklos pobūdžio. Pelnas būtinas siekiant plėsti įmonę, nuolatiniam finansavimui. Toliau kalbant apie pelningumo didinimo svarbą, galima pasakyti, kad pelnas yra įmonės ekonominio vystymosi veiksnys, finansinė nauda, veiklos vertinimo kriterijus, ilgalaikio finansavimo šaltinis, pagrindinis dalykas, dėl ko konkuruojama perkant ar parduodant prekes rinkoje. Pelnas yra labiausiai apibendrinantis įmonės veiklą rodiklis, kadangi jis susijęs su įmonės turtu, kapitalu, įsipareigojimais, pajamomis, sąnaudomis ir kt. Didėjantis pelnas parodo, kad įmonės kolektyvas veikia gerai, ūkinių reiškiinių tarpusavio vidaus

ryšius: naujos technikos ir technologijos taikymo efektyvumą, darbo našumo kėlimą, produkcijos savikainos mažinimą ir kt.

Finansų valdyme pelnas rodo įmonės veiklos rezultata, kita vertus, jis yra svarbiausias įmonės plėtos veiksnys. Turtą įsigijusios įmonės laiko tai kaip priemonę pelnui gauti, o pastarasis yra pagrindinis įmonės turto (nuosavų lėšų) šaltinis. Kiekvienai įmonei yra svarbu didinti savo pelningumą ne tik dėl įmonės plėtos, bet ir dėl kitų veiksnių, pavyzdžiui, ekonominės naudos, kurią išskiria Juozaitienė (2007):

1. Kapitalo savininkai siekia didinti pelną, nes laukia daugiau pajamų iš investuoto kapitalo;
2. Valstybė (regionas) suinteresuota pelninga verslo įmonių veikla, nes ji lemia ekonomikos augimą ir didesnes valstybės biudžeto pajamas;
3. Vadybininkams didesnis pelnas rodo gerus jų vadybinius sugebėjimus;
4. Verslo partneriams didelis įmonės pelnas teikia saugumą ir didesnę ekonominių sandorių patikimumą.

Pelnas būtinas siekiant plėsti įmonę, nuolatiniam finansavimui, todėl svarbu nuolat didinti įmonės pelningumą. Pelnas yra įmonės vystymosi veiksnys, veiklos vertinimo kriterijus, finansinė nauda, ilgalaikio finansavimo šaltinis.

Svarbiausias uždavinys įmonėms yra didinti pelną, nes jis reikalingas ne tik tolimesnei įmonės plėtrai, bet ir prekių ar paslaugų kokybės gerinimui, darbuotojų skatinimui ir kt. Tačiau jos susiduria su daugeliu problemų, kurios įtakoja pelno didėjimą. Viena iš pagrindinių problemų – tai konkurencija, dėl jos įmonės turi nuolat gerinti savo teikiamos produkcijos kokybę, stebėti kainas, siekti plėsti savo veiklą. Norint didinti įmonės pelną, pirmiausia reikia kontroliuoti išlaidas. Įmonės susiduria su tokiomis problemomis, nes yra sunku surasti būdus, kaip tas išlaidas sumažinti, kurios būtinos vykdant veiklą. Reikia atskirti kintamas ir pastovias išlaidas ir imtis veiksnių joms mažinti. Tik reikėtų pabrėžti, kad mažinant pastovias išlaidas neturėtų įmonės atsisakyti investicijų į technologijas ar mažinti darbo užmokestį darbuotojams, nes visa tai suteikia įmonei ekonomiškumo, patrauklumo.

Analizuojant finansinių rodiklių dinamiką, nagrinėjant įmonės pelningumą bei prognozuojant ateitį, galima sąmoningai įtakoti įmonės veiklą. Neįvertinus finansinių įmonės rezultatų bei juos lemiančių veiksnių, neatsižvelgus į ateities perspektyvas, galima sulaukti neigiamų veiklos rezultatų. Taigi, įmonės, neatsižvelgdamos į galimus pokyčius ateityje, gali susidurti su veiklos plėtos sunkumais, kurie įtakoja pelno didėjimo galimybes.

Galima susidurti ir su tokiomis problemomis, kurias autoriai Lydeka ir Drilingas (2002) įvardija kaip tris pelno susidarymo šaltinius:

- Naujovės. Jeigu įmonė savo veikloje nenaudoja naujovių, tai jos pelnas svyruoja tarp nulio ir tam tikros ribos. Jeigu įmonė ilgą laiką negauna pelno, ji gali paliekti šaką. Naujovės įmonėje diegiamos įvairiais būdais: gaminami nauji produktai, tobulinami jau gaminami, tobulinama vadyba ir

kt. Tai daroma, nes norima sumažinti gamybos kaštus ir gauti didesnę pelną. Galima teigti, kad pelnas – tai atlyginimas už sėkmingą naujovę.

- Rizika. Kiekvienas verslas yra rizikingas, todėl, pelnas yra premija už riziką, kuri turi būti mokama tam, kas rizikuoja.

- Monopolijos galia. Kadangi tobulos konkurencijos nėra, tai įmonės uždirba pelno. Jei rinkoje yra monopolijos ir oligopolijos apraiškų, pelnas neišnyksta. Įmonėms reikia išsiaiškinti kokia turi būti gamybos apimtis, kad ji garantuotų didžiausią pelną.

Taigi, apibendrinant galima pasakyti, kad įmonėms, kurioms laikui bėgant pradeda nebesisekti, pradeda mažėti klientų, sumažėja pajamos, reikia susirūpinti ir įvertinti, ką jos daro negerai. Galbūt, reikia naujovių, gal reikia rizikuoti, kažką keisti, plėstis, kad įmonės veikla grįžtų į savo buvusį lygį ir galėtų toliau jį kelti. Šiuo metu galėčiau išskirti du komponentus, kurie sudaro įmonių pelną: vienas iš jų yra pagrindinės įmonės veiklos pelnas (parduotų prekių ar suteiktų paslaugų), antrasis – turimas turtas (įrengimai, pastatai, vertybiniai popieriai ir kt.) bei jo kainos didėjimas (kyla kainos sklypų, nuomos, nematerialaus turto ir kt.). Svarbu, kad įmonės pardavimo pajamos didėtų, o turimas turtas būtų efektyviai naudojamas, nes jis, taip pat, įtakoja pelno dydį.

Reikėtų paminėti, kad kartais įmonių vadovai ar akcininkai persistengia dėl nuolatinio pelno siekimo, jo didėjimo, tada iškyla rizika dėl pačios įmonės vertybių, pamirštami darbuotojų interesai (nemokama atitinkamų atlyginimų, nesprendžiamos socialinės problemos, nenaudojamos naujos technologijos). Taip darydamos įmonės nėra perspektyvios. Ilgai neskatinamos darbuotojų, nenaudodamos naujų technologijų, gali sukelti pelno mažėjimo riziką.

Toliau kalbant apie problemas, su kuriomis susiduria įmonės ir dėl kurių nukenčia pelnas, būtų galima išskirti tokias pagrindines: ar įmonė neteikia nebūtinų nuolaidų, pavyzdžiui, savo teikiamoms prekėms ar paslaugoms; klientams, kurie vėlai atsiskaito ir nieko už tai jų nenubaudžia; ar nekuria naujų produktų, kurie vėliau pasirodo nesėkmingi. Dėl naujos produkcijos kūrimo dar galima pasakyti, kad tai rizikingas būdas siekiant padidinti pelną, todėl dažniausiai įmonės išlaiko ir senąją produkciją, taip sumažindamos riziką patirti didelių nuostolių, nors su naujais produktais galima plačiau įsiliesti į rinką ir uždirbti didesnę pelną.

Apibendrinant galima pasakyti, kad pelno didėjimas įmonėms yra labai svarbus rodiklis. Tai rodo, kad įmonės veikla vykdoma gerai. Atliekant nuolatinę ir išsamią jos analizę galima pamatyti pelno didinimo galimybes. Todėl analizuojant pelną dažniausiai keliami tokie uždaviniai:

1. Nustatyti pelno plano pagrįstumą ir jo ryšį su kitais finansinio plano rodikliais;
2. Įvertinti ataskaitinio laikotarpio pelno plano įvykdymą, jo dinamiką bei sudėtį;
3. Įvertinti pelno kitimą nulėmusius veiksnius;
4. Nustatyti neigiamų veiksnių šalinimo galimybes.

Nors įmonės susiduria su daugeliu problemų, tačiau jas sprendžia ir stengiasi veiklą vystyti sėkmingai. Pelną didinti reikia nuolat, kad būtų galima plėsti veiklą, kuriant naujus produktus, būti patraukliems rinkoje ir parodyti klientams, kad jų teikiamos prekės geriausios. Pelno svarba įmonei yra labai didelė, nes dėl jo, kaip minėjau, įmonė gali plėsti veiklą, taip pat, gali užsitikrinti vietą rinkoje. Dėl nuolat didėjančio pelno, ji patraukti investuotojams ir klientams. Pelnu galima finansuoti materialųjį turtą, teikti net paskolas pirkėjams arba pasilikti grynaisiais pinigais. Tik reiktų pabrėžti, kad Juozaitienė ir Staponkienė (2002) teigia, jog pelnas yra nematerialus dalykas ir jis neturi būti tapatinamas su pinigais. Jų teigimu, pelnas yra įmonės turtėjimo šaltinis, o nuostoliai – nuskurdimo, nes neturėdama pelno įmonė savo veiklai finansuoti, turi ieškoti kitų finansavimo šaltinių. Reiktų paminėti, kad niekas nenori investuoti į nuostolingą įmonę, ir tokios įmonės gali būti pasmerktos žlugti. Atliekamos įmonių veiklos analizės padeda išsiaiškinti įmonės galimybes, taip pat, pranašumus konkurencinėje rinkoje, o kalbant apie krizinį laikotarpį, jos padeda išsiaiškinti rizikingiausias veiklos sritis.

Būtų dar svarbu paminėti, kad atlikus įmonės veiklos analizės, pasak Fleisfer (2003), patikimos vertinimo išvados neretai lemia įmonės rinkovados strategijos įgyvendinimo sėkmę, ja vadovaujantis numatoma vadinamoji strateginė erdvė, kurioje, galbūt, tikslinga plėtoti savo veiklą. Čia, taip pat, norima pasakyti, kad veiklos plėtimas vienoje ar kitoje rinkoje, gali atnešti įmonės veiklos pelno didėjimą.

Taigi, kaip jau ne kartą minėjau, įmonių pagrindinis tikslas yra iš vykdomos veiklos gauti pelno. Įmonės sėkmė labai priklauso nuo išorinės nuomonės apie jos vykdomą veiklą ir apie pačią įmonę. Įmonei yra lengviau įgyvendinti savo užsibrėžtus tikslus, jei pavyksta visuomenėje suformuoti teigiamą nuomonę apie įmonę, t. y., teigiamą įvaizdį. Norint tai pasiekti, kiekvienos įmonės vadovai susiduria su daugeliu problemų, kurias turi spręsti labai greitai, kad ilgalaikis problemų nesprendimas nepakenktų įmonės veiklai ir tolimesniems planams. Reiktų paminėti, kad Lietuvos įmonės nuolat susiduria su tokiomis problemomis, kaip įstatymų pasikeitimai, didėjantys mokesčiai, minimalaus darbo užmokesčio pasikeitimai ir kt. Įmonės patiria tada daugiau išlaidų ir joms jau sunkiau gauti vis didesnę pelną, todėl turi galvoti vis daugiau alternatyvių būdų, kaip tai daryti.

2. ĮMONIŲ PELNO DIDINIMO GALIMYBIŲ TEORINIAI ASPEKTAI

2.1. Pelną lemiantys veiksniai

Įmonės daug dėmesio skiria pelnui įvertinti, jį veikiantiems veiksniams nustatyti, taip pat, finansinei rodiklių analizei. Tačiau reiktų paminėti, kad įmonėms reiktų, taip pat, ne mažai dėmesio skirti gamybos rodiklių analizei, nes būtent gamybos veiksniai įtakoja pelno dydį.

Pelnui įtakos turi daugybė veiksnių, kuriuos atskleidus galima prognozuoti įmonės ateitį. Nepriklausomai nuo to, kur sukuriamas pelnas, informacijos vartotojams svarbu žinoti veiksnius, dėl kurių įtakos jis formuojasi, nustatyti jų poveikio kryptį ir stiprumą.

Pelnui įtaką daro išoriniai ir vidiniai veiksniai. Mackevičiaus (2005) nuomone, išorės veiksniai susiję su politiniais, teisiniais, visuomeniniais, kultūriniais, demografiniais, techniniais ir ekonominiais procesais. Šlekienė ir Klimavičienė (2000) apibūdina išorinius veiksnius kaip kylančius už įmonės ribų ir kiekybiškai tiesiogiai darančius poveikį įmonės veiklos rezultatams. Visi Mackevičiaus išvardinti veiksniai formuoja vienokį ar kitokį finansinį rezultatą. Kaip Džikevičius, Jonaitienė (2015) teigia, išoriniai veiksniai gali turėti tiek teigiamą, tiek neigiamą įtaką įmonės galimybėms bei būklei. Vieni pasiduoda žmogaus (vadovo) poveikiui, kiti – ne, bet visi turi įtakos prekių kainoms, paklausai ir pasiūlai, produkcijos struktūrai ir pan. Jie padidina arba sumažina įmonės efektyvią veiklą rinkos sąlygomis. Iki šiol išorės veiksniai, atliekant finansinę analizę, buvo nepakankamai nagrinėjami. Tačiau jie daro didelę įtaką įmonės konkurencingumui ir turi įtakos išlaidoms.

Pasak Bagdžiūnienės (2005), kainos dažniausiai kinta tokiais atvejais: pradėjus gaminti naujus gaminius arba pateikus į rinką tą patį produktą kitokia realizavimo forma; pakitus gaminio gamybos ir realizavimo išlaidoms bei tradiciškai pakitus tų gaminių paklausai; dėl konkurentų elgesio rinkoje; dėl asortimento. Engelberg ir kt. (2009) mano, kad kainų didėjimas ir jų orientacija į rinką, turi tikslą didinti pelną. Taigi, kainų didėjimas ar mažėjimas padeda išlaikyti klientus, užimti privilegijuotą vietą rinkoje. Jeigu kainų politika siejama su vidiniais įmonės poreikiais, tada jų tikslas – garantuoti darbuotojų aprūpinimą darbu, prisiderinant prie įmonės gamybinio pajėgumo bei bendrų gamybos išlaidų pagrindimo. Priklausomai nuo šių tikslų kainos gali būti orientuotos į paklausą ar į išlaidas arba į konkurenciją šakos mastu.

Išoriniams veiksniams priskiriamas prekių paskirstymo būdas, pasirinkus savo filialus kaip tarpininkus ar savarankiškas prekybos įmones. Pajamos iš pardavimų priklauso nuo sprendimų apie produktų išplatirimą bei realizavimo taškų prisotinimą savo gamybos prekėmis.

Taigi, apibendrinant išorinius veiksnius, kurie daro įtaką pelnui, galima pasakyti, kad įmonei reikia atkreipti dėmesį į savo klientus, matyti ko jie nori, kaip keičiasi jų poreikiai, prioritetai. Pagal Garalį (2003), didesnė vietinė ir globali konkurencija, trumpesni produktų gamybos ciklai, vis didesnė imitacija ir konsoliduoti pirkimai – visi šie veiksniai suteikia klientui daugelyje sektorių vis didėjančią galią, todėl reikia juos stebėti ir matyti ko jie nori. Taip pat, įmonei reikia suprasti, kad pasikeitus įstatymams, mokestinei politikai ar atėjus naujoms technologijoms, gali sutrikti įmonės veikla, o tai daro įtaką pelnui.

Toliau kalbant apie vidinius veiksnius, kurie įtakoja pelną, tai būtų veiksniai, kurie yra susiję su visa įmonės ūkine – gamybine veikla. Pasak Mackevičiaus ir Poškaitės (1998), nuo to, kaip įmonės vadovai sugeba nustatyti jų poveikį pelnui ir tinkamai jais naudotis valdydami gamybos ir realizavimo

procesus, priklauso įmonės pelno dydis ir jo kitimo tendencijos. Pelnas parodo veiklos rezultatus, bet neapibūdina priemonių, kuriomis tie rezultatai buvo pasiekti. Todėl Bagdžiūnienė (2005) išskiria veiksnius, kurie turi įtakos pelnui – pardavimų apimtys natūrine išraiška, pardavimų kainos, parduotų prekių savikaina ir produkcijos struktūra bei asortimentas. Tokius pat veiksnius išskiria ir Mackevičius (2005). Jis teigia, kad jie yra pagrindiniai veiksniai, darantys įtaką pelno dydžiui:

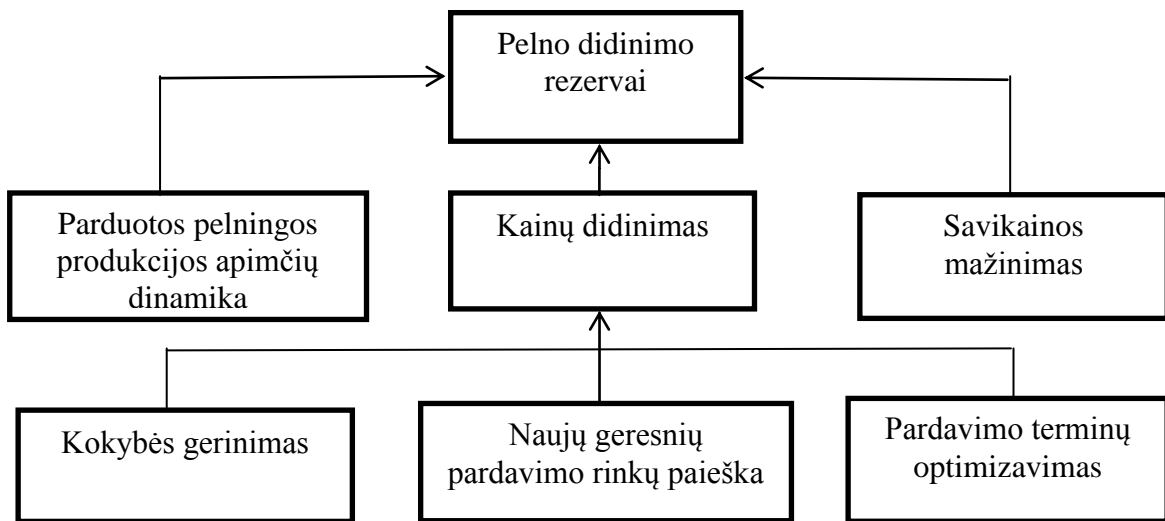
- Pardavimų apimtis. Šio veiksnio esmė ta, kad galima gauti daugiau pelno jeigu yra parduodama vis daugiau produkcijos.
- Pardavimo kainos. Pardavimo kainų įtaka skaičiuojama lyginant pelną, apskaičiuotą faktiškais produkcijos pardavimo kainomis, su pelnu, apskaičiuotu bazinėmis produkcijos pardavimo kainomis.
- Pardavimo savikaina. Pardavimo savikainos pasikeitimo įtaka pelnui nustatoma lyginant faktiško pelno rodiklį su pelnu, apskaičiuotu esant bazinei tam tikrų gaminių savikainai.
- Produkcijos asortimentas ir struktūra. Šio veiksnio įtaką galima pastebėti tada, kai tam tikrų gaminių pelningumas yra nevienodas.

Lyginant minėtų autorių nuomones apie pelnui darančius įtaką veiksnius, reikia pabrėžti, kad Šlekienės ir Klimavičienės nuomonės sutampa su Mackevičiaus ir Bagdžiūnienės. Tačiau jos dar papildomai išskiria medžiagų sunaudojimo lygio ir darbo imlumo veiksnius. Tai parodo, kad pelnui įtaką daro daug veiksnių, ir giliau panagrinėjus, būtų galima išskirti dar smulkiau įtakojančius veiksnius pelnui, tokius kaip sezoniškumas (jeigu toks yra), vadovybės priimti sprendimai ir kt.

Visi anksčiau minėti veiksniai turi įtakos pelno didėjimui, bet dar reikia paminėti, kad jie visi yra susiję tarpusavyje, ir tai lemia kitų veiksnių pasireiškimą. Pavyzdžiui, didesnes pardavimo pajamas lemia produkcijos gamyba, o produkcijos gamybai turi įtakos dar daugiau veiksnių (darbo našumas, geresnis darbo organizavimas, veiksmingesnis įrenginių panaudojimas ir kt.).

Pelno dydžiui įtaką daro ir kiti veiksniai, tokie kaip įmonės organizacinė struktūra, darbuotojai, jų kompetencijos ir kt. Todėl pelnas yra visada susijęs su rizika. Šiuo metu konkurencingoje rinkoje rizikos poveikio pašalinti neįmanoma, tai įmonės turi ieškoti kompromiso, kaip gauti didžiausią pelną atsižvelgiant į rizikos dydį. Taigi, pelnas reikalingas kiekvienai įmonei, kad galėtų plėsti savo veiklą, kad galėtų palaikyti savo finansinį pajėgumą, todėl akcininkai ir investuoja į įmones tikėdamiesi viso to.

Išsiaiškinus pelną lemiančius veiksnius, būtų galima matyti, kurie daro neigiamą, o kurie teigiamą poveikį pelnui. Žinant šiuos veiksnius galima pateikti pasiūlymų, kaip neigiamus veiksnius pašalinti, o teigiamus išlaikyti ir vis gerinti. Pagal Bagdžiūnienę (2005), išskiriami pelno didinimo rezervų tarpusavio ryšiai, kurie parodyti 1 paveiksle. Galime teigti, kad visi pelno didinimo rezervai yra vienas su kitu susiję.



1 pav. Pelno didinimo rezervai (Bagdžiūnienė, 2005)

Produkcijos asortimento ir struktūros veiksnio įtaka ypač svarbi tais atvejais, kai tam tikrų gaminių pelningumas yra nevienodas. Jeigu dėl struktūrinių pokyčių įmonės pelningumas padidėja, tai įmonės kolektyvo nuopelnu laikoma tik tuo atveju, kai įvykdomas produkcijos asortimento planas.

„Tarp produkcijos kokybės ir pelningumo yra ypač glaudus ryšys. Pirmiausia, jeigu įmonė pagamina blogos kokybės produkciją, tai ji parduodama mažesnėmis kainomis. Įmonė ne tik negauna tam tikros dalies pelno, bet dar daugiau – pelnas sumažėja dėl papildomų išlaidų brokui taisyti. Tačiau pelnas parodo ekonominį efektą, gaunamą ir dėl produkcijos kokybės pagerinimo. Už aukštesnės kokybės produkciją yra mokama brangiau ir ji yra greičiau parduodama.“ (Mackevičius, 2005:192).

Mackevičius (2005) teigia, kad produkcijos kokybės gerinimo, kaip ir pelningumo didinimo, klausimai tiesiogiai susiję su daugelio organizacinių ir techninių uždavinių sprendimu – gamybos pertvarkymu, įrenginių tobulinimu, pažangios technologijos diegimu, pažangių darbo organizavimo formų taikymu ir pan. Kuo bus geriau parengtas technologinis procesas, tuo bus geriau organizuotas žmonių darbas, didesnė darbo drausmė, tuo didesnė garantija, kad bus pagaminta aukštos kokybės produkcija.

Rinkos sąlygomis įmonės pelno dydis priklauso nuo veiklos pobūdžio, dydžio, verslo aplinkos, apskaitos sistemos principų bei kitų sąlygų. Analizuojant pelną, būtina atkreipti dėmesį į konkrečios įmonės apskaitos politiką, nes pelnas apskaičiuotas pagal skirtingą apskaitos politiką, gali būti skirtingas. „Pelno apskaičiavimui turi įtakos šie apskaitos politikos dalykai:

- Ilgalaikio turto minimali vertė;
- Ilgalaikio turto nusidėvėjimo skaičiavimo būdai;
- Sunaudotų atsargų savikainos formulės (FIFO, LIFO, vidurkių, konkrečių kainų);
- Atidėjimai” (Bagdžiūnienė, 2005:157).

Papildydama minėtą autorių, Juozaitienė (2007) teigia, kad pelnas priklauso nuo veiklos masto, verslo aplinkos, apskaitos sistemos principų, paklausos, gyventojų perkamosios galios bei kitų konkrečių ekonominių sąlygų, tokių kaip:

1. Ilgalaikio turto nusidėvėjimo skaičiavimo būdo;
2. Turto įvertinimo būdo;
3. Atsargų apskaitos metodo;
4. Sudaryto rezervo abejotinoms skoloms padengti;
5. Kreditų palūkanų.

Taip pat, galėčiau išskirti dar vieną veiksni, kuris įtakoja pelno didėjimą – tai marketingas. Marketingas apima visas organizacijos veiklos puses, t. y., prekių kūrimą, jų gamybą, kainų nustatymą, prekių realizavimą. „Marketingas – tai įmonių veiklos organizavimo ir valdymo sistema, kuri leidžia atsižvelgti į visą rinkoje vykstančių procesų kompleksą.“ (Juozaitienė, Staponkienė, 2002:114).

Svarbu būtų pažymėti, kad reikia analizuoti ne tik tokius rodiklius, kurie daro neigiamą įtaką pelnui, bet ir tuos, kurie daro teigiamą poveikį. Todėl reikia neužmiršti analizuoti rinkos sąlygas, produkcijos paklausą ir pasiūlą, taip pat reikia atkreipti dėmesį į kainų pokyčius, produkcijos savikainą. Produkcijos savikaina yra vienas iš svarbiausių veiksnių, todėl įmonė, siekdama padidinti pelną turi išsamiai išanalizuoti gamybos išlaidas. Nuo įmonės prekių ar paslaugų paklausos tiesiogiai priklauso įmonės galimybės gauti pakankamą pelną bei jį didinti.

Todėl reikia tirti produkcijos paklausą: analizuoti produkcijos pardavimo lygį nagrinėjamu laikotarpiu; nustatyti pardavimo dinamiką esamu ir praėjusiu laikotarpiu, taip pat, prognozuoti jos apimtį ateičiai; apibūdinti paklausą veikiančius veiksnius bei nustatyti jų įtaką ateityje; ištirti tų veiksnių įtaką produkcijos paklausos struktūrai, dinamikai, dydžiui.

Apibendrinant vidinius ir išorinius veiksnius, kurie įtakoja pelningumą, galima pasakyti, kad išorės veiksnių tyrimas yra gana sudėtingas, todėl įmonės daugiau dėmesio skiria vidaus veiksnių analizei. Siekiant objektyviai įvertinti įmonės veiklos efektyvumą, konkurencingumą ir tęstinumo galimybes, nepakanka analizuoti pelningumo rodiklius bei jais remiantis priimti įmonei lemiamus sprendimus. Kai įmonės veiklos efektyvumas priklauso nuo pelningumo, tada reikia dėmesio skirti pelningumo analizei.

2.2. Pelną didinančios galimybės

Įmonės darbo tikslas yra pelnas, t. y., pagal galimybes pasiekti kuo aukštesnių rezultatų pinigine išraiška per tam tikrą laikotarpį. Pelno didėjimo, mažėjimo priežastis galima įvertinti analizės būdu, todėl jos tikslas – įvertinti visus veiksnius, nuo kurių priklauso aukštesnis pelno lygis. Įmonės,

atlikdamos kuo daugiau analizių, gali pamatyti kokia linkme pakreipti veiklą, kad ji įmonei atneštų kuo didesnę pelną.

Pelno didinimas yra vienas iš svarbiausių įmonės vadovų uždavinių ir priimamų sprendimų tikslų. Jis priklauso nuo dviejų veiksnių – tai pajamų ir išlaidų. Pagal 1 – aji verslo apskaitos standartą pajamos – ekonominės naudos padidėjimas, pasireiškiantis turto (arba jo vertės) padidėjimu per ataskaitinį laikotarpį arba išpareigojimų sumažėjimu, dėl kurio padidėja nuosavas kapitalas, išskyrus papildomus savininkų įnašus. Pagal 11 – aji paskaitos standartą išlaidos – turto ar paslaugų sunaudojimas ir turto vertės sumažėjimas per ataskaitinį laikotarpį.

Įmonės pelną įtakoja įvairiausi veiksniai: politiniai, socialiniai, ekonominiai, technologiniai, taip pat, vidiniai veiksniai, kurie susiję su produkcijos gamyba, pardavimais, rinkodaros strategija. Todėl norint jį didinti, reikia žinoti į ką labiausiai reikia atkreipti dėmesį, kas labiausiai tą poveikį daro pelno didinimui. Kiekvienai įmonei veiksniai įtakoja pelną skirtingai, pavyzdžiui, vienai įmonei pagrindinis veiksnys bus technologijos, kitai įmonei šis veiksnys nedarys jokios įtakos pelnui.

Andrijauskienė (2004), pratęsdama mintį, teigia, kad norint gauti kuo didesnę pelningumą, būtina įvertinti pelną didinančius veiksnius: gamybos apimtį didinimą, produkcijos kokybės gerinimą, nereikalingų priemonių pardavimą, savikainos mažinimą, naujų rinkų paiešką, siekiant realizuoti prekes didesnėmis kainomis. Pasak autorės, visi pelną didinantys veiksniai priklauso nuo gamybos kaštų mažinimo. Mackevičiaus (2003) nuomone, būtina analizuoti pelno sudėtį, taip pat, svarbu nustatyti pelno šaltinius ir įvertinti veiklos sritis, kurios yra mažiausiai pelningos arba apskritai nuostolingos. Pardavimo pajamos gali didėti ir dėl šių veiksnių: plečiant įmonės rinkodarą, gerinant teikiamų paslaugų ar prekės kokybę, aktyviai ieškant naujų klientų esamiems produktams, kuriant naujas prekes ar paslaugas.

Didinant įmonės pelningumą ypač svarbu gerinti ilgalaikio turto panaudojimą laiko ir našumo atžvilgiu, t. y., gerinti jų ekstensyvų ir intensyvų naudojimą. Gerinant ekstensyvų įrenginių naudojimą, būtina iš esmės pagerinti jų vidinį pamaininį panaudojimą. Intensyvus įrenginių naudojimas pasiekiamas gerinant jų panaudojimą pagal mašininį laiką ir pajėgumą. Žemą kai kurių įmonių įrenginių našumą lemia organizaciniai trūkumai, nepakankama priežiūra, palyginti didelės prastovos ir pan. Mackevičiaus (2005) nuomone: „plečiant ilgalaikį turtą ir gerinant jo panaudojimą, kyla darbo našumas, darbo techninio ir energetinio aprūpinimo lygis, gerėja gamybos efektyvumas. Visa tai teigiamai įtakoja pelningumą, todėl išskiriamos dvi pagrindinės ilgalaikio turto gerinimo kryptys: pirma – gerinti pačią turto struktūrą, t. y., didinant mašinų ir įrengimų dalį, antra – gerinti panaudojimą laiko ir našumo atžvilgiu.“ (Mackevičius, 2005: 196 – 197).

Kitas veiksnys, įtakojantis pelno didėjimą, būtų – parduodamos produkcijos asortimentas ir struktūra. Sukuriant naują produktą ar pakeičiant jo struktūrą, galima pritraukti naujų klientų, kurie gali didinti pirkimą ir tuo pačiu didinti pelningumą. Įmonės, norėdamos padidinti pelną, turi išsiaiškinti,

kuri produkcija ar teikiama paslauga yra pelningiausia, tą turi stengtis parduoti daugiausiai ir atsisakyti gaminių ar paslaugų, kurios yra nuostolingos.

Taigi, vienas iš būdų, kaip pamatyti įmonės būklę, yra skaičiuoti rodiklius, kurie parodo pelno didėjimo galimybes ar trūkumus, dėl kurių įmonė nepasiekia iškeltų tikslų ar norimo pelno. Kalbant apie išlaidų mažinimo ir pajamų didinimo būdus, jų yra labai daug, jie daugiausiai priklauso nuo įmonės veiklos ypatumų. Tačiau yra ir bendrų būdų, tinkamų visoms įmonėms. Mackevičius (2005) teigia, kad įmonėms išlaidas galima sumažinti sudarant išlaidų sistemos kontrolę, tada bus galima nuolat kontroliuoti išlaidas (pagal jų rūšis, atsakomybės centrus ir kt.); mažinti atsargas, ypač neturinčias paklausos; mažinti darbuotojų skaičių; kruopščiai planuoti kapitalines investicijas ir kt.

Savo ruožtu pajamas, kurios neįmanomos be tam tikrų išlaidų, galima padidinti: siekiant gauti kuo didesnę produkcijos kainą; gerinant pirkėjų aptarnavimo kultūrą; tenkinant klientų norus ir suteikiant jiems tam tikrų garantijų; gerinant produktų kokybę; skiriant daugiau lėšų reklamai ir rinkodarai ir kt.

Būtų svarbu paminėti, kad ir kiti autoriai išskiria prekės ar paslaugų kainų padidinimo būdą, kaip vieną iš pelno didinimo galimybių. Kada, kaip ir kodėl kelti kainas – tai vienas svarbiausių sprendimų, kuriuos privalo priimti vadovas. Hermann, Frank (2007) teigia, kad tai vienas sudėtingiausių ir rizikingiausių sprendimų, nors iš pirmo žvilgsnio gal taip ir nepasirodys, nes vadovai gali greitai ir dažnai keisti kainas, patirdami nedaug arba visai nepatirdami išlaidų.

Taigi, šiuo metu įmonės daugiausiai skiria dėmesio gamybos našumui ir siekia sumažinti išorinių veiksnių įtaką pelningumui. Kiekvienai įmonei reikia išsiaiškinti, kas gali padidinti įmonės pelną, nes kitoms įmonėms, galbūt, reikia didinti ne produkcijos ar teikiamų paslaugų kainas, bet pardavimo apimtis. Todėl dabar verslui gali būti daug naudingiau ne didelės kainos ir mažos pardavimo apimtys, bet kaip minėjau, didelės pardavimo apimtys ir mažesnės kainos.

Labai svarbus pelningumo didinimo veiksnys yra medžiagų taupymas ir ekonomiškasis jų naudojimas. Mažėjant žaliavų ir medžiagų sąnaudoms, atitinkamai mažėja ir produkcijos savikaina. Be to, žaliavų ir medžiagų taupymas įgalina sumažinti ne tik produkcijos savikainą, bet ir papildomai pagaminti produkcijos iš tų pačių žaliavų ir medžiagų išteklių, todėl įmonės turi sistemingai ieškoti veiksmingesnių priemonių, padedančių taupyti medžiagas.

Pratęsiant mintį, būtų svarbu paminėti, kad išlaidas reikia mažinti tol, kol nekenkia įmonės produktyviam darbui. Siekiant nustatyti, kurias išlaidas galima mažinti, tiek Bagdžiūnienė (2008), tiek Mackevičius (2005) pataria atlikti segmentinę analizę (įmonės ar jos atskiro padalinio), kuriai kelia tokius uždavinius:

1. „Išanalizuoti gaminių pardavimo ir paskirstymo produkcijos savikainos išlaidas, ypač tas, kurios nėra išskirtos tarp bendrųjų;
2. Išanalizuoti konkrečių gaminių pardavimo išlaidas, siekiant nustatyti jų pelningumą;

3. Išanalizuoti išlaidas, susijusias su konkrečių teritorijų bei klientų grupių aptarnavimu, siekiant nustatyti jų pelningumą;

4. Apskaičiuoti vieno užsakymo, naujo kliento įregistravimo, apskaitos tvarkymo, vieno pardavimo, atsargų laikymo ir kitas išlaidas;

5. Įvertinti vadovus, atsižvelgiant į jų atsakomybę kontroliuojant išlaidas;

6. Įvertinti alternatyvią strategiją / planus bei su jais susijusias išlaidas.“ (Mackevičius, Poškaitė, 1989: 437).

Įvertinus išlaidas ir padarius sprendimus, kur tikrai galima sumažinti išlaidas nepakenkiant įmonės efektyviai veiklai, pelnas tikrai padidės.

Mackevičiaus (2005) nuomone, daugelio įmonių vadovai norėdami padidinti įmonės pelną, neretai panaudoja neleistinus būdus. Todėl yra apskaičiuojamos didesnės pelno sumos, išmokami didesni dividendai, kad būtų galima parodyti klestinčios įmonės įvaizdį, įrodyti, kad įmonė yra finansiškai pajėgi ir gerai valdoma. Tačiau dirbtinis pelno padidinimas arba sumažinimas visada turi neigiamą įtaką įmonės valdymui bei veiklos rezultatams. Kokie gali būti padariniai apskaičiavus didesnę ar mažesnę įmonės pelną galima pamatyti 1 lentelėje.

1 lentelė. Padariniai apskaičiavus didesnę arba mažesnę pelną (Mackevičius, 2005: 176)

Apskaičiavus didesnę pelną	Apskaičiavus mažesnę pelną
<ol style="list-style-type: none">1. Įmonė mokės didesnę pelno mokesčių;2. Vadybininkai gali priimti neteisingus valdymo sprendimus dėl įmonės plėtros, organizacinės struktūros keitimo, paslaugų teikimo ir pan.;3. Darbuotojai gali prašyti didinti darbo užmokesčių, reikalauti įvairių kultūrinių, sportinių, socialinių paslaugų;4. Akcininkai gali reikalauti išmokėti didesnius dividendus.	<ol style="list-style-type: none">1. Kris įmonės įvaizdis;2. Tikimybė, kad kris akcijų kursas;3. Vadybininkai gali priimti neteisingus sprendimus dėl įmonės plėtros, organizacinės struktūros keitimo, paslaugų teikimo ir pan.;4. Gali sumažėti investuotojų dėmesys ir galimybės konkuruoti rinkoje;5. Gali atsirasti problema gauti paskolas iš bankų.

Darbo užmokesčio išlaidų mažinimas, taip pat, yra labai svarbus rezervas produkcijos savikainai mažinti ir pelningumui didinti. Geriausias būdas sumažinti darbo užmokesčio išlaidas – sumažinti darbuotojų skaičių. Įmonė privalo peržiūrėti visus savo padalinius ir nuspręsti ar tikrai tiek darbuotojų ten yra reikalinga.

Apibendrinant pelno didinimo galimybes, galima teigti, kad didėjimui įtaką daro daugybė vidinių ir išorinių veiksnių, tačiau įmonės daugiausiai dėmesio skiria vidaus veiksnių analizei.

Vienas iš svarbiausių pelno didinimo šaltinių – nuolatinė ir išsami jo analizė. Finansinė analizė padeda nustatyti įmonės veiklos finansinius aspektus, įvertinti esamą padėtį ir ateities perspektyvas. Jos informacija padeda patikrinti ar praeityje priimti sprendimai tikslūs, taip pat, pagrįsti esamus ir būsimus valdymo sprendimus. Taigi, kaip minėjau, pagrindiniai būdai kaip įmonei gauti didesnę pelną,

tai didinti savo teikiamų paslaugų ar prekių kainas, sureguliuoti išlaidas, siekti kuo geresnės kokybės savo produkcijai, didinti ar keisti asortimentą ir jo struktūrą ir kt.

Įmonės pelningumo didinimo procese labai svarbi kiekybinė ir kokybinė analizė, nes jų dėka formuojasi didinimo pagrindas. Kiekybinė analizė pagal verslo žinių žodyną apima makroekonominčius rodiklius, įmonės veiklos finansinius rodiklius, o kokybinė analizė atskleidžia priežastis, padarinius, prielaidas gautiems rezultatams. Todėl paprastai kiekybinė analizė taikoma kartu su kokybine analize. Analizuojant įmonės pelningumo didinimo galimybes, atskleidžiami (jau minėti) vidiniai bei išoriniai, pelningumą įtakojantys veiksniai. Atliekama kelerių metų rodiklių lyginamoji analizė, tada galima matyti kaip keitėsi rodikliai, kas juos įtakojo, o atliktas prognozavimas gali numatyti veiklos kryptis ateityje.

2.3. Ilgalaikio pelno didėjimo tendencijos

Daugelis autorių, tokie kaip J. Mackevičius, D. Poškaitė, V. Bagdžiūnienė ir kt., pažymi, kad įmonės pagrindinis tikslas yra uždirbti pelną, jį didinti, plėsti savo veiklą, o autorės Juozaitienė ir Staponkienė (2002) teigia, kad įmonės tikslai yra skirstomi į dvi grupes:

1. „Socialiniai tikslai orientuoti į darbuotojų poreikius bei jų darbo aplinkos gerinimą. Siekiant šių tikslų, reikėtų: formuoti gerą vidinį įmonės klimatą, garantuoti tinkamas darbo sąlygas, rūpintis darbuotojais, įtraukti darbuotojus į įmonės tikslų formavimą.

2. Ekonominiai tikslai orientuoti į konkrečius ekonominius rezultatus, t. y., gauti didesnę pelną, mažinti gamybines sąnaudas, didinti pardavimų apimtį ir kt. Įmonės ekonominės veiklos rezultatus galima vertinti pagal apskaičiuotus ekonominius rodiklius, t. y., pelno dydį, įmonės mokumą, likvidumą, kapitalo grąžą.“ (Juozaitienė, Staponkienė, 2002:67).

Tačiau žvelgiant į įmones, vis dėlto, pagrindinis tikslas yra uždirbti kuo didesnę pelną, o tik uždirbus pakankamai pajamų ir gavus pelną, įmonė stengiasi darbuotojams suteikti geresnes sąlygas, rūpintis jų interesais. Tik reikia paminėti, nors įmonės ir stengiasi uždirbti kuo didesnę pelną, bet tam dalykui pasiekti, vis dėlto turi sukurti tinkamas sąlygas darbuotojams, nes darbuotojai sukuria darbo jėgą, dėl jų kompetencijų ir darbo našumo įmonė gauna didesnius pelnus. Ir tik po to, gavus vis didesnius pelnus, gerinti sąlygas ir t.t.

Kaip buvo minėta anksčiau, įmonės, norėdamos uždirbti didesnę pelną, turi investuoti į savo veiklą, kurti naujus produktus, paslaugas, tačiau, pasak Lileikienės ir Grigaliūnienės (2014), jeigu įmonė kuria naujus produktus ir patiria didelių išlaidų, susijusių su tuo projektu, tai jam nepasiteisinus įmonė turėtų atsakyti, nes kitaip gali įmonė patirti daug nuostolių. Kai kurie vadovai, emociškai prisirišę prie tam tikros investicijos, ir jiems yra gana sunku parduoti, nors jie ir žino, kad ją pardavę ir neinvestavę gautas lėšas kitur, jie galėtų gauti didesnę pelną. Nedarydami vadovai to ir toliau patiria

didelius alternatyvius kaštus. Čia manau, priklauso jau ir nuo vadovo darbo patirties, vadovavimo stiliaus ir supratingumo.

Išskiriama viena pelno didinimo galimybė – nebijoti rizikuoti. Jei įmonės nori didelio pelno, joms reikia susitaikyti ir su didelių nuostolių galimybe. Kuo didesnis yra pelnas, tuo didesnė yra rizika ir atvirkščiai. Atliekant finansines operacijas geriau rinktis didesnę pelną siūlančias operacijas, jei jų rizika yra vienoda, ir rinktis žemesnės rizikos operacijas, jei visų alternatyvų pelnas yra vienodas. Investuotojai nėra abejingi rizikai, jie apsisprendžia dėl priimtino rizikos ir pelno santykio. Neįmanoma uždirbti didelio pelno, patiriant labai mažą riziką, nes to norėtų visos įmonės. Todėl įmonės, siekdamos didesnio pelno, turi prisiimti didesnę riziką, turi būti pasirengusios didesniems pelno svyravimams.

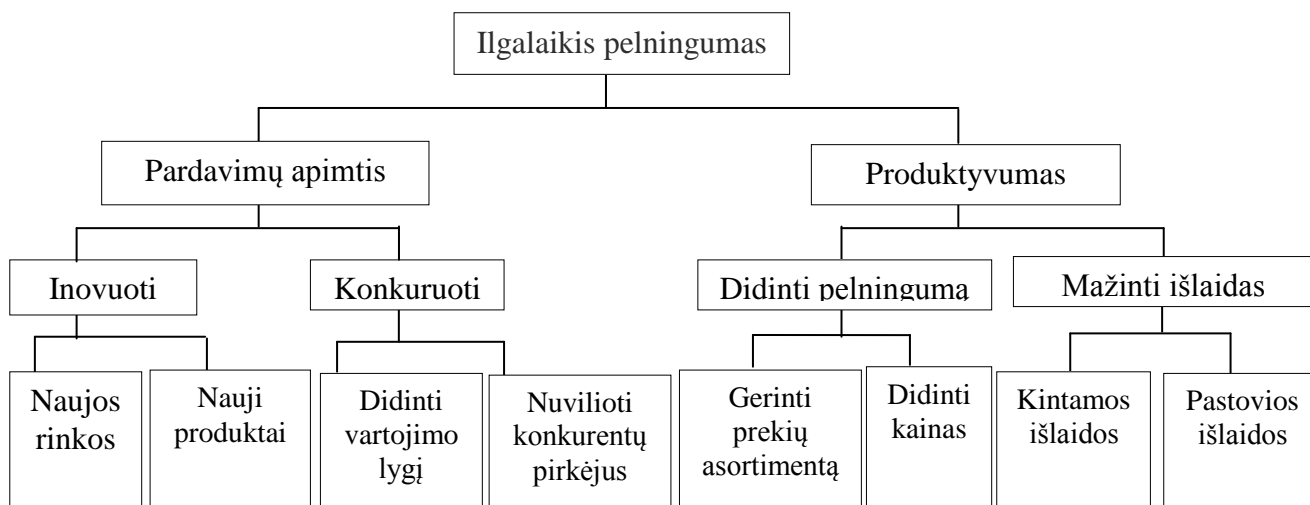
Norint išsiaiškinti pelno didinimo galimybes, reikia nuolat valdyti finansus. Vienas iš svarbiausių įmonės finansinių rodiklių yra pajamos, kurių dinamika ir struktūra turi būti nuolat tiriama. Pardavimo pajamos, pasak Lileikienės ir Grigaliūnienės (2014), sudaro eilę santykinų rodiklių, iš kurių galima spręsti apie įmonės finansinę būklę. Toliau kalbant apie pelno didinimo galimybes toms įmonėms, kurios dirba nuolat pasikartojančiu režimu, pasak F.S. Butkaus (2002), būtina siekti, kad gaminyje būtų paverčiamas naudojant kuo mažiau medžiagų, energijos, pinigų, žmogaus darbo, kad nesusidarytų didžiulių nuostolių. Todėl vienas svarbiausių pasikartojančios veiklos planavimo darbų yra technologinis darbo parengimas. Turint produktą darančią sistemą ir norint laiduoti ritmingą darbą, kuo geriau panaudojant turimus įrengimus ir išteklius, reikia suplanuoti darbus taip, kad gaminyje kuo greičiau virstų produktu ir kad turimi darbo pajėgumai būtų kuo geriau panaudoti.

Tam, kad įmonė būtų rezultatyviai ir efektyviai valdoma, jai vadovaujantys darbuotojai turi būti nuolatos laiku aprūpinami tikslia ir patikima informacija. Ji yra naudojama produkto darymo procese, valdant finansus, personalą. Jos rinkimas ir kaupimas, apdorojimas ir skleidimas padeda įmonėms efektyviau vykdyti savo veiklą.

Jeigu įmonė operatyviai valdo savo veiklą, iškilus problemoms dėl produkto, jeigu jis patvarus, galima taisyti padėtį be jokių pasekmių produkto kainai, kokybei ir pateikimo laikui, pačiam valdymo sprendimui priimti dažnai laiko taip pat pakanka. O jeigu produktas yra momentinis, jo kokybės taisymo galimybės būna labai ribotos, o ir reaguoti reikia momentiška, spręsti improvizuojant ir rasti poveikio būdus, leidžiančius tuojau pat pakreipti procesą reikiama linkme. Todėl čia svarbu vadovams priimti tinkamus sprendimus, turėti kvalifikuotų darbuotojų, kad iškilus tokioms problemoms, jos būtų greitai pašalinamos, ir kad ateityje tokių klaidų būtų kuo mažiau. Nuolat pasikartojančios klaidos ir dar tos pačios daro įtaką veiklos optimizavimui, o tai reiškia, kad įmonei sunku dirbti ir didinti savo veiklos produktyvumą ir tuo pačiu pelną. Įmonėms svarbu priimti tinkamus sprendimus čia ir dabar.

Kalbant labai abstrakčiai, kiekvieno verslo tikslas yra ilgalaikis pelningumas, o strategija – atsirinkti ir taikyti geriausias priemones šiam tikslui pasiekti. Galima išskirti dvi svarbiausias

strategijas, kuriomis vadovaujantis dauguma įmonių gali siekti didesnio produktyvumo ir didesnės pardavimo apimtys. Šios kryptys viena kitai neprieštarauja ir koncentruojasi į atskirus dalykus. Tai galima pamatyti 2 paveiksle.



2 pav. Ilgalaikio pelningumo veiksniai

Apibendrinant šį paveikslą, galima pasakyti, kad įmonėms, norint uždirbti ir nuolat turėti didėjančią pelną, reikia siekti didinti produktyvumą ir pardavimo apimtį. Norint didinti pardavimo apimtį, kaip matyti iš paveikslo, reikia stengtis įmonei kurti inovacijas, kad jos sudomintų pirkėją, tai yra, kurti naujus produktus, stengtis rinkoje užimti kuo didesnę dalį su savo įvairiais produktais ar paslaugomis. Stengtis pirkėjams pateikti tokią produkciją, kad galėtų įmonė konkuruoti su kitomis įmonėmis, teikiančiomis tas pačias prekes ar paslaugas. Įmonei reikia išsiskirti savo produkcija, jos kokybe, kad poreikis ir vartojimas tų prekių ar paslaugų būtų kuo didesnis. Išsiskiriant iš rinkos, galima nusivilioti iš konkurentų pirkėjus, jiems įrodžius savo produkcijos gerumą.

Toliau kalbant apie prekių asortimentą ar kainų didinimą, mano manymu, reikėtų būti labai atsargiems ir daryti gerai pagrįstus sprendimus. Ne visada kainų padidinimas gali atnešti didesnę pelningumą, kainų padidinimas turi būti pagrįstas ar geresne kokybe, ar savikainos didėjimu, o dėl asortimento gerinimo ne visada klientų nuomonė sutampa su įmonės, todėl tai, kas atrodo įmonei geriau, vartotojams gali pasirodyti kitaip. Įmonė turi prisitaikyti prie savo klientų. Na ir žinoma, norint uždirbti kuo didesnes pajamas, įmonei reikia mažinti pastovias ir kintamas išlaidas.

Pastoviosios išlaidos – tai tokios išlaidos, kurių dydis praktiškai nepriklauso nuo pagaminto produkcijos kiekio ar parduotų prekių, suteiktų paslaugų vertės. Išlaidos būtų tokios kaip: nusidėvėjimas, administracijos darbo užmokestis, draudimas ir pan. *Kintamosios išlaidos* priklauso tik nuo pagaminto produkcijos kiekio ar parduotų prekių, suteiktų paslaugų vertės, todėl dažnai šis skaičius keičiasi.

2.4. Pelno ir pelningumo analizė

Buhalterinės apskaitos ir įmonių veiklos analizės specialistai teigia, kad pelnas yra labiausiai apibendrinantis įmonės veiklą rodiklis. Jis susijęs su visais įmonės veiklos rodikliais: turtu, kapitalu, įsipareigojimais, pajamomis, sąnaudomis ir kt. Todėl jeigu įmonė turi pakankamai daug pelno, tai ji gali daryti investicijas, plėsti savo veiklą, kurti naujus produktus, teikti paslaugas ir taip užimti stabilią vietą rinkoje.

Pelnas, pasak Mackevičiaus (2005) – tai skirtumas tarp gaunamų pajamų ir joms uždirbti padarytų sąnaudų. Kalbant apie Šlekienę, Klimavičienę (2000), jos pelną apibrėžia kaip bendrųjų įplaukų ir bendrųjų kaštų skirtumą. Taigi, kaip matyti, autoriai pelną apibrėžia taip pat.

Siekiant kuo didesnio pelno vienas iš svarbiausių pelno didinimo šaltinių yra nuolatinė ir išsami jo analizė. Analizuojant pelną dažniausiai siekiami tokie uždaviniai: įvertinti ataskaitinio laikotarpio pelno plano įvykdymą, jo dinamiką ir sudėtį, išsiaiškinti pelno kitimo veiksnius, taip pat, neigiamų veiksnių poveikį ir jų pašalinimo galimybes. Pirmiausia turi būti atliekama pelno sudėties, struktūros ir dinamikos analizė. Ši analizė atliekama remiantis pelno (nuostolio) ataskaitomis. Daugiausiai dėmesio reikėtų skirti bendrojo ir grynojo pelno pokyčiams, taip pat, išsiaiškinti tipinės ir įprastinės veiklos pelnų pokyčius.

Finansiniams rezultatams įvertinti naudojama daugybė įvairiausių rodiklių, kuriuos pasirinkti analitikui yra gana sunku. Reikia sugebėti analizuoti ne tik pelno rodiklius, bet ir atskirus jo susidarymo elementus. Taigi, išskiriami pagrindiniai veiklos rezultatų finansinės analizės tikslai:

- “Veiksnių, įtakančių pelną, išskyrimas ir analizė;
- Pelno rodiklių dinamikos įvertinimas;
- Pelno susidarymo ir paskirstymo pagrįstumo analizė;
- Pelno didinimo rezervų atskleidimas.” (Šlekienė, Klimavičienė, 2000: 53).

Nagrinėjant įmonės veiklos pelno pasikeitimus galima pamatyti tų pasikeitimų apimtis, o duomenys, išreikšti procentais, yra labai naudingi tuo, kad galima įvertinti pasikeitimų dinamiką. Tai yra, kai turime keleto ataskaitinių laikotarpių duomenis ir norime išanalizuoti pasikeitimo tempą, tuomet visus pasikeitimus reikia skaičiuoti nuo bazinių metų, o gauta procentinė išraiška leidžia akivaizdžiai stebėti pokyčių tendencijas.

Svarbu būtų paminėti, kad Šakienė ir Puleikienė pabrėžia, jog atliekant įmonės finansinės – ūkinės veiklos analizę, būtina laikytis tam tikrų principų: konkretumo, komplektiškumo, sistemiškumo, reguliarumo, objektyvumo, veiksmingumo, ekonomiškumo, sugretinimo ir moksliskumo.

Pasak Gudaičio, Žagūnytės (2013), „norint objektyviai įvertinti įmonės veiklos efektyvumą įvairiais aspektais, jos konkurencingumą ir tęstinumo galimybes, nepakanka analizuoti absoliutinius pelno rodiklius ir jais remiantis priimti tam tikrus sprendimus, kadangi absoliutus pelno rodiklis

neatspindi realios įmonės finansinės būklės. Daug išsamesnė informacija gaunama apskaičiavus pelningumo rodiklius.“ (Gudaičio, Žagūnytės, 2013: 90).

Taigi, šiuo metu įmonės daugiausiai skiria dėmesio gamybos našumui ir siekia sumažinti išorinių veiksnių įtaką pelningumui. Rinkos dėsniumi reikalauja didinti ne produkcijos ar teikiamų paslaugų kainas, bet pardavimo apimtis. Todėl dabar verslui gali būti daug naudingiau ne didelės kainos ir mažos pardavimo apimtys, bet, kaip minėjau, didelės pardavimo apimtys ir mažesnės kainos. Būtų svarbu paminėti tai, kad pelnas neparodo įmonės veiklos efektyvumo, todėl yra skaičiuojami įvairūs pelningumo rodikliai.

Norint nustatyti ar įmonės veikla pelninga yra skaičiuojami pelningumo rodikliai. Tai lemia veiklos sėkmę. Kaip jau ne kartą minėjau, visų verslo įmonių pagrindinis veiklos tikslas yra pelnas, o norint nustatyti, kaip įmonė įgyvendina šį tikslą, mums ir padeda pelningumo rodikliai. Jie parodo kiek pelninga įmonė buvo, yra dabar, bei kokios galimos tolimesnės tendencijos šioje plotmėje.

Mackevičius (2005) pelningumo rodiklius išskiria į pardavimo, turto ir kapitalo. Moksliniame straipsnyje Lukoševičius ir Peleckis (2015) išskiria tuos pačius pelningumo rodiklius, o kalbant apie Šlekienę ir Klimavičienę (2000), tai jos išskiria tokias pelningumo rodiklių grupes:

- “Pelningumas pagal skirtingas pelno rūšis;
- Pelningumas pagal skirtingas turto ir kapitalo dalis;
- Pelningumas pagal grynujų pinigų srautus.” (Šlekienė ir Klimavičienė, 2000:57).

Lyginant autorių nuomones, tai J. Mackevičius, K. Lukoševičius ir K. Peleckis išskiria kaip atskirus turto ir kapitalo pelningumo rodiklius, o D. Šlekienė ir I. Klimavičienė šiuos rodiklius sujungia ir išskiria dar vieną – grynujų pinigų pelningumo rodiklį. Tai parodo, kad autorės smulkiau išskaido įmonės pelningumo rodiklius. Turto pelningumo rodikliais labiausiai suinteresuoti įmonių vadovai, kad galėtų racionaliau valdyti turtą, objektyviau įvertinti įmonės veiklą. O kapitalo pelningumo rodiklis domina investuotojus, nes parodo jų investicijų pelningumą, pardavimo pelningumas – rinkos dalyvius, nes parodo pardavimo proceso pelningumą.

Toliau kalbant apie pelningumo rodiklius, tai autorė Aleknevičienė V. (2009) išskiria pagrindinius rodiklius, atspindinčius įmonės pelningumą, kurie yra:

1. „Bendrasis pelningumas;
2. Veiklos pelningumas;
3. Grynasis pelningumas;
4. Turto pelningumas;
5. Nuosavo kapitalo pelningumas.“ (Aleknevičienė, 2009: 24).

Kiti autoriai išskiria mažiau pelningumo rodiklių, pavyzdžiui, D. Šlekavičienė ir I. Klimavičienė (2000) išskiria – pardavimo, kapitalo ir turto pelningumo rodiklius. Jų manymu, šie rodikliai parodo įmonės pelningumą.

Įmonės pelningumas svarbus tiek jos savininkams, tiek kreditoriams, todėl siekiant parodyti įmonės pelningumą yra naudojama keletą rodiklių.

Rutkauskas ir Martinkutė (2007) teigia, kad įmonės pelningumą galima parodyti apskaičiuojant keturis rodiklius:

- „Grynųjų pajamų gražos normą, kuri dar vadinama pelno marža atskaičius mokesčius;
- Turto gražos koeficientą;
- Akcijų gražą;
- Akcijos pelną.“ (Rutkauskas, Martinkutė, 2007: 347).

Būtų svarbu paminėti ir moksliniame straipsnyje Liaubienės ir Martirosianienės (2008) išskirtus finansinių santykinių rodiklių trūkumus:

1. „Vėluoja – reali padėtis jau gali būti pakitusi, nors finansiniuose rodikliuose tai dar neatsispindi;

2. Neparodo veikiančių veiksnių – blogi finansiniai rodikliai parodo kas yra blogai, tačiau neparodo to priežasčių;

3. Neatspindi mažiau apčiuopiamų veiksnių – produkto ar paslaugos kokybės, kliento pasitenkinimo, personalo pasitenkinimo ir motyvacijos;

4. Nematuoja visų darbuotojų – daugelis darbuotojų neturi galimybės veikti finansinių rodiklių, todėl tokie skaičiai nemotyvuoja jų našiau dirbti.“ (Liaubienė, Martirosianienė, 2008: 102).

Šiais išvardintais trūkumais norima parodyti, kad svarbu ne tik kiekybiniai rodikliai, bet svarbu ir kokybiniai. Todėl, kad užsibrėžti tikslai būtų pasiekiami ir dirbama pelningai, reikalinga efektyvi visų įmonėje vykstančių procesų vadyba.

Plačiau kalbant apie kiekvieną pelningumo grupę, pasak Mackevičiaus (2005): „turto pelningumas parodo įmonės ilgalaikio ir trumpalaikio turto naudojimo efektyvumą, vadovų sugebėjimą jį valdyti ir kontroliuoti. Manoma, kad pagal turto pelningumą galima įvertinti įmonės ūkinę, gamybinę ir investicinę veiklą, todėl turto pelningumo rodikliais domisi ne tik įmonių vadovai, bet ir kiti finansinės informacijos vartotojai.“ (Mackevičius, 2005: 193).

Taip pat, turto pelningumo rodiklis parodo, kiek litų grynojo pelno tenka vienam turto litui. Todėl statistikoje turto pelningumas dažnai skaičiuojamas pelną prieš mokesčius padalinant iš turto sumos. Taip siekiama atsiriboti nuo mokesčių politikos ypatumų bei poveikio šiam pelningumo rodikliui. Kalbant apie rodiklio reikšmę, tai ji, sudarydama vidutiniškai nuo 5% iki 20%, parodo turto panaudojimo efektyvumą. Kuo rodiklio reikšmė didesnė, tuo turto panaudojimas veikloje efektyvesnis. Turto pelningumo lygis priklauso nuo įmonės veiklos ypatumų, ypač ilgalaikio ar trumpalaikio turto panaudojimo masto bei jo vertės. Būtų svarbu paminėti, kad turto pelningumo lygiui ir jo pasikeitimui, palyginti su planu ar praėjusiais laikotarpiais, turi įtakos grynojo pelno ir turto vertė bei jų pasikeitimas. Tarp turto pelningumo ir grynojo pelno yra tiesioginis ryšys. Didėjant arba mažėjant

pelno sumai, atitinkamai didėja arba mažėja pelningumas. O tarp pelningumo ir turto vertės yra atvirkštinis ryšys. Turto vertei mažėjant, pelningumas didėja, ir atvirkščiai, turto vertei didėjant, pelningumas mažėja. Tačiau reikia paminėti, kad turto vertei didėjant, turi didėti gamybos ar teikiamų paslaugų apimtis bei pelnas. Toliau kalbant apie turto pelningumo rodiklį galima teigti, kad didėjanti turto vertė teigiamai veikia pelningumą tada, kai pelno suma didėja tokiu pat mastu arba sparčiau negu vidutinė turto vertė. Atskirai reikėtų nagrinėti ilgalaikio ir trumpalaikio turto pasikeitimo įtaką pelningumui.

Taigi Mackevičius (2005) išskiria tokius su turto pelningumu susijusius rodiklius:

- „Turto pelningumas;
- Turto grynas pelningumas;
- Turto pelningumas, kai pelnas yra prieš apmokestinimą;
- Vidutinio turto grąža;
- Ilgalaikio turto pelningumas.“ (Mackevičius, 2005: 196).

Autorius siūlo apskaičiuoti turto pelningumo rodiklius, kad būtų galima tiksliau nustatyti įmonės pelningumą. Taigi, kalbant apie ilgalaikį turtą, tai pagal autorių Mackevičių (2005), ilgalaikio turto pelningumas apskaičiuojamas pagal formulę:

$$\text{Ilgalaikio turto pelningumas} = \frac{\text{Grynas pelnas}}{\text{Ilgalaikis turtas}} \quad (1)$$

Šis rodiklis parodo, kiek grynojo pelno tenka atitinkamai vienam ilgalaikio turto vienetui.

Ilgalaikis turtas lemia įmonės gamybinį pajėgumą, o jo naudojimo gerinimas yra svarbiausia sąlyga gamybos efektyvumui didinti. Plečiant ilgalaikį turtą ir gerinant jo naudojimą, pasak J. Mackevičiaus, kyla darbo našumas, darbo techninio ir energetinio aprūpinimo lygis, gerėja gamybos efektyvumas. Taigi, efektyvus ilgalaikio turto panaudojimas yra tiesiogiai susijęs su tais veiksniais, kurie daro tiesioginę arba netiesioginę įtaką pelningumui.

Trumpalaikio turto naudojimo poveikis pelningumui yra, taip pat, labai svarbus. Tinkamai naudojant trumpalaikį turtą ne tik mažėja žaliavų, medžiagų, kuro, elektros energijos išlaidos, bet ir spartėja trumpalaikio turto apyvartumas. Trumpalaikio turto pelningumas apskaičiuojamas pagal autorių Mackevičių (2005), taip:

$$\text{Trumpalaikio turto pelningumas} = \frac{\text{Grynas pelnas}}{\text{Trumpalaikis turtas}} \quad (2)$$

Šis rodiklis parodo, kiek grynojo pelno tenka atitinkamai vienam trumpalaikio turto vienetui.

Būtų svarbu išsiaiškinti ir grynąjį pelningumą, kuris parodo kiek procentų (arba litų) grynojo pelno uždirba vienas pardavimo pajamų litas, t. y., jis parodo įmonės veiklos efektyvumą. Jis apima ne tik administracinių, pardavimo, finansinių operacijų išlaidas, bet ir įsipareigojimų mokėti mokesčius

įtaką pardavimų pelningumui. Didesnė grynojo pelningumo rodiklio reikšmė rodo geresnę visų įmonės sąnaudų kontrolę.

Taigi, pagal autorę Aleknevičienę (2009), grynasis pelningumas apskaičiuojamas pagal formulę:

$$\text{Grynasis pelningumas} = \frac{\text{Grynasis pelnas}}{\text{Pardavimo pajamos}} \quad (3)$$

Apibendrinant būtų galima pasakyti, kad autorė Aleknevičienė V. pabrėžia, kuo pelningumas didesnis, tuo įmonės veikla valdoma geriau.

Toliau kalbant apie grynąjį pelningumą ir analizuojant įmonių veiklos rezultatus, žemas pelningumas gali būti siejamas su įmonės orientacija į pardavimo pajamų didinimą žemų kainų sąskaita, o, taip pat, su tarp konkurentų vykstančia kainų konkurencija. Kuo mažesnis pelningumas, tuo didesnių pardavimo pajamų reikia, siekiant uždirbti tą patį pelną. Jeigu rodiklis lygus nuliui, vadinasi, pardavimai neduoda jokio grynojo pelno, įmonė dirba neefektyviai, be jokių perspektyvų.

Kitas pelningumo rodiklis būtų bendrasis pelningumas, kuris parodo santykį tarp pardavimų ir pelno. Maža šio rodiklio reikšmė rodo, kad įmonė gali turėti rūpesčių su savo veiklos palaikymu. Bendrasis pelningumas parodo įmonės sugebėjimą uždirbti pelną iš pagrindinės įmonės veiklos, kontroliuoti pardavimo pajamų bei pardavimo savikainos lygį. Pagal šį rodiklį galima spręsti, ar yra pakankamas skirtumas tarp parduodamų prekių kainų ir jų gamybos išlaidų. Kuo didesnė bendrojo pelno suma uždirbama kiekvienam pardavimo pajamų litui, tuo efektyvesnė įmonės veikla. Bendrojo pelningumo lygiui didelę įtaką turi įmonės veiklos pobūdis bei ekonomikos sektorius, kuriame ji veikia. Bendrasis pelningumas apskaičiuojamas pagal formulę:

$$\text{Bendrasis pelningumas} = \frac{\text{Bendrasis pelnas}}{\text{Pardavimo pajamos}} \quad (4)$$

Pasak Mackevičiaus ir Poškaitės (1998:161), „bendrasis pelningumas atspindi ūkinės – gamybinės veiklos sąnaudų efektyvumą.“ Bendrąjį pelningumą daugelis laiko pagrindiniu pardavimų pelningumo rodikliu, todėl labai svarbu analizuoti jo dinamiką bei veiksnius, turėjusius įtakos jo kitimui. Bendrajam pelningumui turi įtakos produkcijos ar teikiamų paslaugų struktūros ir jų asortimentas, savikainos ir kainų pasikeitimas. Taip pat, dar norėčiau pabrėžti, kad „nuo bendrojo pelningumo lygio ir pokyčių priklauso įmonės konkurencingumas, veiklos tęstinumas ir plėtros galimybės.“ (Molienė, Mackevičius, Poškaitė, 2008: 75).

Norėčiau dar pabrėžti, kad bendrojo pelningumo rodiklio „vienas iš pagrindinių privalumų yra tai, kad jis geriausiai atspindi įmonės atliekamų prekių paskirstymo funkcijų kompleksiskumą, todėl panašias funkcijas atliekančių ir panašiose rinkose veikiančių įmonių bendrojo pelningumo rodikliai turi būti panašūs, toje pačioje šalyje.“ (Poškaitė, Novikovas, 2006: 74).

Veiklos pelningumas, taip pat, labai naudingas rodiklis, kuris parodo įmonės pelningumo dydį jau įvertinus veiklos sąnaudas. Tuo būdu, jis parodo įmonės veiklos rezultatyvumą. Jį skaičiuojant

įvertiname ne tik pardavimų savikainą, bet ir kitas veiklos sąnaudas, tokias kaip reklamos išlaidas, darbo užmokestį, administracines sąnaudas ir kitas. Taigi, šis rodiklis padeda kontroliuoti įmonės veiklos sąnaudas. Veiklos pelningumas parodo, kiek procentų (arba litų) veiklos pelno uždirba vienas pardavimo pajamų litas, t. y., jis parodo įmonės tipinės veiklos, neatsižvelgiant į finansinę ir investicinę veiklą, efektyvumą. Tipinė veikla apima ūkines operacijas, susijusias su veikla, iš kurios įmonė keletą ataskaitinių laikotarpių gauna daugiausia pajamų ir kurią įmonė laiko pagrindine. Kuo didesnė (tipinės) veiklos pelno suma uždirbama kiekvienam pardavimo pajamų litui, tuo geriau valdomas pardavimo pajamų, pardavimo savikainos bei veiklos sąnaudų lygis, tuo didesnis įmonės (tipinės) veiklos pelningumas. Šį rodiklį Lileikienė ir Grigaliūnienė (2014) nurodo skaičiuoti pagal formulę:

$$\text{Veiklos pelningumas} = \frac{\text{Veiklos pelnas}}{\text{Pardavimai}} \quad (5)$$

Kalbant plačiau apie veiklos pelningumą, siekiant apskaitos priemonėmis formuojamus duomenis apie įmonės sąnaudas padaryti kuo tikslesnius ir informatyvesnius, būtina įmonėje įdiegti pagrįsta išlaidų apskaitą, kur būtų galima įmonėje išskirti netiesiogines išlaidas, kurios būtų kaupiamos pagal atskiras įmonės veiklas, ir priskiriamos prie konkrečių produktų ar paslaugų savikainos. Tokiu būdu paskirsčius sąnaudas, apskaičiuotą bendrą įmonės veiklos pelningumą būtų galima analizuoti pagal atskiras veiklas ir apskaičiuoti atskirų veiklų pelningumus.

Nuosavo kapitalo pelningumas (arba nuosavo kapitalo grąža), pasak Lileikienės ir Grigaliūnienės (2014), parodo, kiek litų grynojo pelno tenka vienam nuosavo kapitalo litui. Šis rodiklis svarbiausias akcininkams, įvertinant jų praeito laikotarpio investicijų į įmonę grąžą. Todėl skaičiavimuose rekomenduotina naudoti visiems paprastųjų akcijų savininkams (taip pat ir mažumos) priskiriamo grynojo pelno bei nuosavo kapitalo sumas.

$$\text{Nuosavokapitalo pelningumas} = \frac{\text{Grynasis pelnas}}{\text{Nuosavas kapitalas}} \quad (6)$$

Atliekant analizę, reikia atkreipti dėmesį, kad šio rodiklio reikšmė priklauso nuo nuosavo kapitalo balansinės vertės, o pastarąją nulemia akcinio kapitalo didinimo bei mažinimo ypatumai, ilgalaikio materialaus turto perkainojimas ir kiti veiksniai. Nuosavo kapitalo grąža priklauso ir nuo įmonės kapitalo struktūros. Dėl paskolų palūkanų sąnaudų mažėja įmonės grynasis pelnas. Kuo didesnės įmonės finansinės skolos, tuo mažesnis gali būti ir akcininkų nuosavas kapitalas. Tokiu atveju nuosavo kapitalo grąža dažnai padidėja. Nuosavo kapitalo pelningumo rodiklį galima išskaidyti į keletą sudėtinių dalių – grynąjį pelningumą, turto apyvartumą bei turto ir nuosavo kapitalo santykį.

Pasak Bagdžiūnienės (2005), įmonės gebėjimą uždirbti pelną, t. y., gauti kuo daugiau pelno iš kiekvieno investuoto lito, apibūdina pelningumas. Skirtingai nei efektyvumo, mokumo ir stabilumo

rodikliai, pelningumo rodikliai yra interpretuojami vienareikšmiškai: kuo pelningumas didesnis, tuo įmonės veikla valdoma efektyviau.

Apibendrinant pelningumo rodiklius galima teigti, kad išvardintieji pelningumo rodikliai yra laikomi pagrindiniais pelningumo rodikliais. Be jų yra begalė rodiklių – išvestinių ir papildomų mažiau svarbių įmonės pelningumo apibrėžimui. Nurodytuosius rodiklius paprastai galima rasti įmonės finansinėje atskaitomybėje. Daugelis autorių rodiklius klasifikuoja į tris pagrindinių pelningumo rodiklių klases – tai pardavimo pelningumo, turto pelningumo ir kapitalo pelningumo rodikliai. Nors rodiklius ir galima klasifikuoti, tačiau Lukoševičius, Peleckis pažymi, kad reikėtų aiškiai apibrėžti, ką norime tiksliai įvertinti iš įmonės pelningumo rodiklių gaunamos informacijos, kokių rezultatų siekiame tolimoje perspektyvoje ir kuriai šių rodiklių vartotojų grupei priklausome.

2.5. Įmonės mokumo, veiklos efektyvumo rodikliai

Verslo įmonės veiklos efektyvumas įvertinamas naudojant įvairius finansinius rodiklius. Finansiniai rodikliai – įvairūs absoliutūs ir santykiniai rodikliai, kurių pagrindu yra sprendžiama apie tiriamo subjekto pelningumą, likvidumą, mokumą, apyvartumą, finansinį stabilumą ir panašiai.

2.5.1. Įmonės mokumo rodikliai

Įmonių sugebėjimas pasiekti gerų veiklos rezultatų ir kuo ilgiau išsilaikyti labai konkurencingoje verslo rinkoje daugiausiai priklauso nuo dviejų santykinių rodiklių grupių – pelningumo ir mokumo. Pasak Mackevičiaus ir Poškaitės (1998), nuolat ir nuosekliai tiriant pelningumo ir mokumo rodiklius, jų reikšmių pokyčius, galima priimti teisingus sprendimus ir sukurti verslo strategijas, kurios padėtų įmonei pasiekti didžiausią naudą atsižvelgiant į savo galimybes. O pasak Budrikienės ir Paliulytės (2012), mokumo ir pelningumo rodiklių ryšys gali padėti vertinant bankroto tikimybę. Mokios ir pelningos įmonės bankroto tikimybė visada bus mažiausia. Taigi, įmonės mokumas parodo jos finansinę būklę, o pelningumas apibūdina jos veiklos efektyvumą.

Kancerevyčius (2006: 133) teigia, kad „likvidumo (mokumo) koeficientai rodo įmonės sugebėjimą įvykdyti savo trumpalaikius įsiskolinimus. Norint laiku apmokėti sąskaitas, įmonė turi turėti pakankamai pinigų, todėl reikia įvertinti trumpalaikio turto ir trumpalaikių įsiskolinimų santykį.“ Dažnai yra neatskiriami mokumo ir likvidumo rodikliai. Lileikienė ir Grigaliūnienė (2014) teigia, kad mokumas yra siejamas su įmonės būkle, o likvidumas – su turtu bei jo savybėmis. Mokumas ir likvidumas tarpusavyje yra glaudžiai susiję, kadangi nuo įmonės gebėjimo turtą paversti pinigais priklauso jos sugebėjimas vykdyti įsipareigojimus. Tačiau Juozaitienė (2008) akcentuoja, kad mokumo sąvoka siejama su įmonės finansine būkle, o likvidumas – su jos turimo turto pobūdžiu.

Šlekienė ir Klimavičienė (2000:27) teigia, kad „mokumas yra firmos gebėjimas laiku įvykdyti savo įsipareigojimus.“ Rutkauskas ir Damašienė (2002) teigia, kad svarbu yra vykdyti savo įsipareigojimus, nes kreditorių pasitikėjimo praradimas gali nulemti įmonės bankrotą.

Be trumpalaikių mokumo rodiklių yra ir ilgalaikio mokumo rodikliai. Svarbu būtų paminėti, kad kreditoriams aktualu, ar įmonė bus moki ateityje, t. y., ar įmonė sugebės pasiskolintas lėšas ir prikauptas palūkanas atiduoti po kelerių metų, todėl ir yra skaičiuojami ilgalaikio mokumo rodikliai. Ilgalaikio mokumo rodiklius svarbu teisingai apskaičiuoti, nes jais ypač domisi daugelis išorinių informacijos vartotojų, pirmiausia įmonės kreditoriai.

Rutkauskas ir Damašienė (2002) išskiria tris mokumo rodiklius – apyvartinio kapitalo, bendrojo mokumo rodiklį ir skubaus mokumo rodiklį, kurie apibūdina gebėjimą turimą turtą paversti grynaisiais pinigais.

Galima išskirti pagrindinius trumpalaikio ir ilgalaikio mokumo rodiklius, kuriuos išskiria Mackevičius, Poškaitė (1998), Rutkauskas ir Damašienė (2002).

2 lentelė. Trumpalaikiai ir ilgalaikio mokumo rodikliai (sudaryta autorės pagal J. Mackevičių, D. Poškaitė, 1998: 191, A.V. Rutkauskas, V. Damašienė, 2002:41)

Rodiklis	Formulė	Formulės paaiškinimas
Trumpalaikiai mokumo rodikliai		
Bendrojo trumpalaikis mokumas (BTM), kartai	$BTM = \frac{TT}{T\dot{I}}$	TT – trumpalaikis turtas T \dot{I} – trumpalaikiai įsipareigojimai
Greitasis trumpalaikis mokumas (GTM), kartai	$GTM = \frac{TT - A}{T\dot{I}}$	TT – trumpalaikis turtas A – atsargos T \dot{I} – trumpalaikiai įsipareigojimai
Grynasis apyvartinis kapitalas (GAK),	$GAK = TT - T\dot{I}$	TT – trumpalaikis turtas T \dot{I} – trumpalaikiai įsipareigojimai
Grynujų pinigų srauto ir įsipareigojimų santykis	$GPS\dot{I} = \frac{GPin}{T\dot{I}}$	GPin – gryniesi pinigai T \dot{I} – trumpalaikiai įsipareigojimai
Ilgalaikio mokumo rodikliai		
Bendrasis skolos rodiklis	$BSR = \frac{Visi\ \dot{I}sipareigojimai}{T}$	Visi įsipareigojimai – trumpalaikiai ir ilgalaikiai T – visas turtas
Ilgalaikis įsiskolinimas	$I\dot{I} = \frac{I\dot{I}}{Kapitalas\ ir\ rezervai}$	I \dot{I} – ilgalaikiai įsipareigojimai
Skolos – pastovaus kapitalo koeficientas	$SPKkoef. = \frac{Visi\ \dot{I}sipareigojimai}{PK}$	Visi įsipareigojimai – trumpalaikiai ir ilgalaikiai PK – pastovus kapitalas
Skolos – akcinio kapitalo koeficientas	$SAKkoef. = \frac{Visi\ \dot{I}sipareigojimai}{AK}$	Visi įsipareigojimai – trumpalaikiai ir ilgalaikiai AK – akcinis kapitalas
Ilgalaikių skolų apdraustumo ilgalaikiu turtu	$ISAIT = \frac{IT}{I\dot{I}}$	IT – ilgalaikis turtas I \dot{I} – ilgalaikiai įsipareigojimai

Kalbant apie kiekvieną trumpalaikio mokumo rodiklį trumpai, tai bendrasis trumpalaikis mokumo rodiklis parodo kiek kartų įmonės trumpalaikis turtas didesnis už jos trumpalaikius

įsipareigojimus. Greitasis trumpalaikio mokumo rodiklis dar geriau parodo trumpalaikį mokumą, nes jį skaičiuojant įtraukiamos tik realios, mobiliiausios mokėjimo priemonės – pinigai ir trumpalaikiai vertybiniai popieriai. Grynasis apyvartinis kapitalas – kokia suma mokėjimo priemonės didesnės negu įsipareigojimai. Jeigu apyvartinis kapitalas nuolat didėja, tai įmonės finansinė padėtis stabili. Grynųjų pinigų srauto ir įsipareigojimų santykis – įmonės trumpalaikių įsipareigojimų apmokėjimo likvidžiausiomis mokėjimo priemonėmis laipsnį. Kuo didesnė grynųjų pinigų srauto dalis tenka 1-am trumpalaikių įsipareigojimų litui, tikėtina, kad tokia įmonė turi mažiau trumpalaikio mokumo problemų.

Kalbant apie ilgalaikio mokumo rodiklius, tai kuo mažesnis bendrasis skolos rodiklis, tuo geresnė įmonių finansinė būklė. Jis rodo, kokia dalis skolintų lėšų panaudojama formuojant įmonės turtą. Jeigu ilgalaikio įsiskolinimo rodiklis didesnis kaip 0,5 arba 50 %, tai įmonės laikomos rimtai įsiskolinusios. Skolos – pastovaus kapitalo koeficientui didėjant, daroma išvada, kad mažėja įmonės turtas, garantuojantis įmonės mokumą. Skolos – akcinio kapitalo koeficientas laikomas normaliu, jeigu jo reikšmė apie 0,5, o jeigu yra didesnis negu 1, vadinasi, ilgalaikiai įsipareigojimai yra didesni nei nuosavas (akcinis) kapitalas. Ilgalaikių skolų apdraustumo ilgalaikiu turtu rodiklis – ilgalaikių įsipareigojimų apdraustumo turimu turtu laipsnį, t. y., kiek kartų ilgalaikio turto vertės pakaks apmokėti ilgalaikiams įsiskolinimams.

Apibendrinant šį skyrių galima pasakyti, kad yra svarbu išsiaiškinti tiriamos įmonės mokumo rodiklius, nes tai yra vienas iš būdų siekiant įvertinti įmonės būklę ir galimybę siekti didesnio pelno.

2.5.2. Veiklos efektyvumo (apyvartumo) rodikliai

„Efektyvumas suprantamas kaip racionalus lėšų gamybos procese cirkuliavimas, duodantis teigiamą gamybos rezultatą, t. y., greitą gamybos proceso ciklą, kurio metu sukuriama ne tik pelnas, bet ir pinigų srautas, reikalingas gamybos proceso tęstinumui palaikyti.“ (Lileikienė, Grigaliūnienė, 2014: 58).

Finansinės analizės reikalingos siekiant tobulinti tiriamojo subjekto valdymą ir didinti jo veiklos efektyvumą bei pelningumą. Kadangi apie pelningumo rodiklius darbe buvo kalbėta anksčiau, tai dabar plačiau būtų galima aptarti veiklos efektyvumo rodiklius. Pirmiausia reikėtų pabrėžti, kad daugelis autorių, tokių kaip Kancerevyčius (2006), Gronskas (2005), Aleknavičienė (2009), Juozaitienė (2007), turto valdymo koeficientus vadina veiklos efektyvumo koeficientais, nurodydami, kad šie koeficientai parodo ne tik kaip įmonė efektyviai naudoja savo turtą, bet ir kaip efektyviai vykdo pardavimus. Veiklos efektyvumo įvertinimas informuoja apie bendrovės veikos sėkmingumą, kuris yra svarbus tiek firmos savininkams, tiek vadovams, tiek kitiems įmonės veikla besidomintiems subjektams. Veiklos efektyvumo rodikliai padeda įmonės vadovams išsiaiškinti, ar efektyviai naudojamas įmonės turtas. Yra daug apyvartumo rodiklių, kuriuos išskiria autoriai (3 lentelė), tačiau apsiribosime tik keliais.

Būtų svarbu paminėti, kad rodiklių reikšmių pokyčiai labai priklauso nuo pardavimų pajamų ir turto pokyčių. Rodiklių reikšmės gali sumažėti, jeigu įmonė turi neveikiančių, nenaudojamų įrengimų, mašinų, pastatų ir kt.

3 lentelė. Apyvartumo rodikliai (sudaryta autorės pagal, Skujienė A., 2008: 45, Berman K., Knight J., Case J., 2007: 169, Mackevičius J., 2005: 233)

Skujienė A.	Berman K., Knight J., Case J.	Mackevičius J.
1. Atsargų apyvartumas; 2. Pirkėjų įsiskolinimų (debitorinių įsiskolinimų) apyvartumas; 3. Pirkėjų įsiskolinimas apmokėjimo periodas; 4. Mokėtinų sumų apyvartumas; 5. Viso turto apyvartumas; 6. Ilgalaikio turto apyvartumas.	1. Viso turto apyvarta 2. Ilgalaikio materialiojo turto apyvarta 3. Mokėtinų sumų apyvartumas	1. Viso turto apyvartumas 2. Apyvartinio kapitalo apyvartumas 3. Trumpalaikio turto apyvartumas 4. Atsargų apyvartumas 5. Debitorinio įsiskolinimo (gautinų sumų) apyvartumas 6. Ilgalaikio turto apyvartumas

Panagrinėsime svarbiausius apyvartumo rodiklius, kurie labiausiai atspindi kaip įmonės kontroliuoja savo turtą norėdamos gauti didesnes pajamas. Taigi, vienas rodiklių iš jų – būtų turto apyvartumas, kuris skaičiuojamas pagal Mackevičių (2005: 233) :

$$\text{Turto apyvartumas} = \frac{\text{pardavimo pajamos}}{\text{Vidutinė viso turto vertė}} \quad (7)$$

Šis koeficientas parodo, kaip efektyviai įmonė panaudoja turimą turtą pardavimo procesui garantuoti, t. y., kiek vienas turto litas sukuria pardavimo pajamų. „Kuo rodiklis didesnis, tuo įmonei yra geriau, manoma, kad tuomet įmonė gerai panaudoja savo turtą. Palankus rodiklis turi būti didesnis už 1.“ (Mackevičius, 2005: 233)

Kitas su ilgalaikiu turtu susijęs apyvartumo rodiklis yra ilgalaikio turto apyvartumas (Mackevičius, 2005: 236). Jis skaičiuojamas:

$$\text{Ilgalaikio turto apyvartumas} = \frac{\text{Pardavimo pajamos}}{\text{Vidutinė ilgalaikio turto vertė}} \quad (8)$$

Ilgalaikio turto apyvartumo rodiklis parodo, kaip veiksmingai įmonė naudoja savo ilgalaikį turtą. Ilgalaikio turto apyvartumo rodiklio kitimą lemia tiek pardavimų pajamų dydis, tiek ilgalaikio turto vertė. Mažas rodiklio dydžio kitimas labiau siejamas su pardavimų dydžio kitimu, o didelis dažniausiai priklauso nuo ilgalaikio turto vertės pasikeitimo (Skujienė, 2008: 46).

Atsargų apyvartumas - apskaičiuojamas pardavimus dalijant iš atsargų vertės:

$$\text{Atsargų apyvartumas} = \frac{\text{Pardavimo pajamos}}{\text{Atsargos}} \quad (9)$$

Jis rodo prekių ir gamybos panaudojimą per metus. Kuo šis santykis didesnis, tuo daugiau turimos atsargos atliko apyvartų per metus. Tačiau didelis santykis gali rodyti mažas atsargas ir didelį pakartotinių užsakymų skaičių.

Trumpalaikio turto apyvartumas daro labai didelę įtaką įmonės finansinei būklei. Trumpalaikio turto apyvartumas, pasak Lileikienės ir Grigaliūnienės (2014:60), apskaičiuojamas pagal formulę:

$$\text{Trumpalaikio turto apyvartumas} = \frac{\text{Pardavimai}}{\text{Trumpalaikis turtas}} \quad (10)$$

Rodiklis parodo, kiek kartų per metus yra atnaujinamas trumpalaikis turtas. Be to, jis parodo, ar įmonei netrūksta savų apyvartinių lėšų (apyvartinio kapitalo), trumpalaikio turto naudojimo efektyvumą uždirbant pajamas iš pardavimų, t. y., kiek pajamų tenka kiekvienam trumpalaikio turto litui. Be to, galima spręsti apie trumpalaikio turto cirkuliacijos intensyvumą.

3. PELNO DIDINIMO GALIMYBIŲ TYRIMO METODOLOGIJA

Siekiant įvertinti pasirinktos įmonės pelno didinimo galimybes bus atliekamas empirinis tyrimas, kurio tikslas įvertinti įmonės pelno situaciją, identifikuoti pagrindinius veiksnius įtakančius įmonės pelną ir numatyti pelno didinimo galimybes. Taip pat, bus atliekama įmonės finansinė analizė, kurios tikslas išsiaiškinti dabartinę įmonės būklę. Atliekant nagrinėjamos įmonės analizę bus naudojamos įvairiais metodais, kad kuo išsamiau būtų galima pateikti informaciją apie pelno didinimo galimybes. Metodai gali būti suskirstyti į kelias plačias grupes: kokybiniai, kiekybiniai. Darbe bus naudojamos abiejais metodais.

Kiekybiniai vertinimo metodai. Jų tikslas – gauti skaitinę informaciją apie rinkos būklę, apie vartotojų reakciją į kokį tai produktą ar paslaugą. Taip pat, kiekybinis metodas taikomas vertinant gamybos apimtį, rentabilumą, formuojant kainą, produkto parametrus, ieškant nišų rinkoje ir daugeliu kitų atvejų. Kiekybinių metodų privalumas tas, kad jie sumažina neteisingų sprendimų priėmimo riziką ir netikslių planavimo parametrų parinkimą.

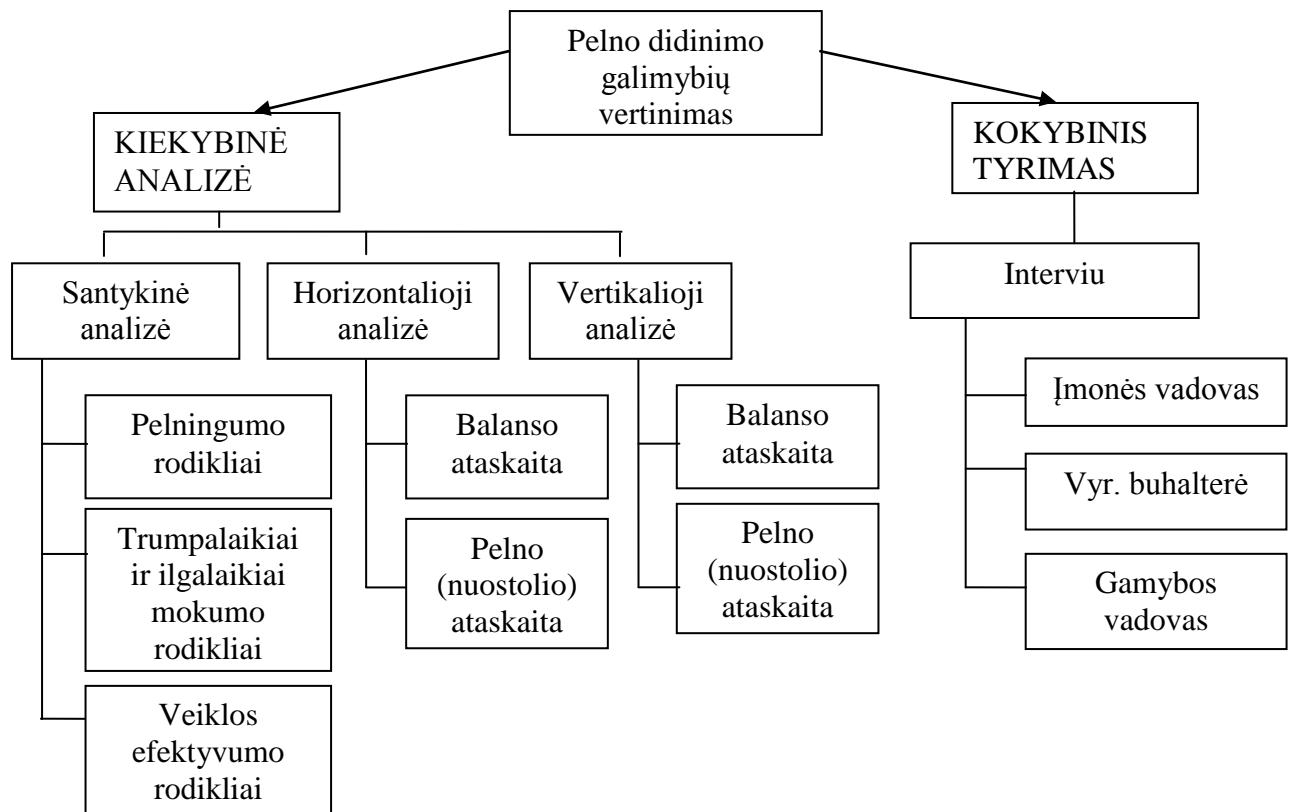
Kokybiniai vertinimo metodai. Kokybiniais jie vadinami todėl, kad aiškinant ir interpretuojant sąvokas ir problemas, naudojami ne skaičiai, o žodžiai. Atliekant kokybinius tyrimus yra apsiribojama mažu respondentų skaičiumi, todėl kokybinių tyrimo metodų rezultatai negali būti apibendrinti visai populiacijai. Tačiau kokybiniai tyrimai suteikia daug vertingos informacijos, padedančios išsiaiškinti ir tiksliai apibrėžti problemas ir todėl juos naudoja daugelis tyrėjų.

Kiekybiniai ir kokybiniai vertinimo metodai nekonkuruoja tarpusavyje, o papildo vieni kitus ir praplečia tyrimo galimybes. Kokybiniai metodai padeda suprasti problemos esmę, suformuluoti uždavinius ir sąvokas tolesniam kiekybiniam tyrimui.

Baigiamajame magistro darbe finansinė analizė bus atliekama remiantis įmonės 2011 – 2014 metų balansais, pelno (nuostolio) ataskaitomis ir kitais vidiniais įmonės dokumentais, siekiant įvertinti įmonės būklę, apskaičiuoti įvairius finansinius rodiklius bei atlikti pelno didinimo galimybių analizę.

Nagrinėjant įmonės finansines ataskaitas, gauti rezultatai bus pateikiami duomenų lyginimo, grupavimo, detalizavimo grafiniais ir apibendrinimo metodais, bus atliekama vertikalioji bei horizontalioji analizė. Be to, bus atlikta santykinų finansinių rodiklių analizė, taip pat, atliekamas empirinis tyrimas. Tyrimas bus atliekamas pagal 3 paveiksle pavaizduotą schemą.

Kaip matyti iš pateiktos schemos, tyrimas susideda iš kelių dalių. Pirmoje dalyje bus įvertinama įmonės dabartinė situacija, kitoje dalyje bus stengiamasi išsiaiškinti, kokie veiksniai lemia įmonės veiklos rezultatus. Bus atliekamos horizontalioji ir vertikalioji analizės, norint įmonei pamatyti balanso ir pelno (nuostolio) ataskaitos straipsnių pasikeitimus. Pasikeitimai lyginami su kitų metų duomenimis ir stengiamasi pamatyti kodėl ir kiek daug keitėsi jų reikšmės.



3 pav. Įmonės pelno didinimo analizė

Horizontalioji analizė padeda nustatyti tam tikrų rodiklių dinamiką. Rodiklių dinamika bus apskaičiuojama absoliučiais dydžiais ir procentais, t. y., nustatomi nukrypimai nuo bazinių rodiklių.

Atliekant vertikaliąją analizę bus galima pamatyti finansinių ataskaitų duomenų struktūrą. Antanavičienė ir Šimelytė (2014) teigia, kad „vertikaliosios analizės esmę sudaro tai, kad atitinkamas finansinės ataskaitos rodiklis lyginamas su bendru baziniu tos ataskaitos rodikliu, o gautas dydis išreiškiamas bazinio dydžio procentais.” (Antanavičienė, Šimelytė, 2014: 124)

Taip pat, bus atliekama santykinė analizė, kurios pagalba bus nustatomas finansinės ataskaitos atitinkamų rodiklių tarpusavio ryšys. Santykinės analizės rezultatai bus atvaizduojami suma, procentais arba santykiu (koeficientu). Santykinė analizė bus atliekama, nes čia bus galima paskaičiuoti reikiamus rodiklius, tokius kaip pelningumo, mokumo, veiklos efektyvumo, ir bus galimybė įvertinti įmonę pagal įvairius parametrus.

Siekiant identifikuoti pagrindinius veiksnius, veikiančius įmonės pelningumą, bus atliktas interviu. Tyrimas bus vykdomas apklausiant tris įmonės darbuotojus, kurie yra vienaip ar kitaip susiję su įmonės pelno didinimo galimybėmis: ekspertai – įmonės vadovas, vyriausiasis buhalteris, gamybos vadovas.

Interviu – sistemiškas ir tyrėjo kontroliuojamas pokalbis, susietas su konkrečiu tyrimo klausimu bei specifiniais tyrimo tikslais. Interviu tipai gali būti: standartizuotas, pusiau standartizuotas, giluminis. Tyrimo metu buvo pasirinktas pusiau standartizuotas interviu, nes iš anksto buvo numatyti

klausimai, griežtai neformalizuojamas pašnekesys, tada pokalbyje susiformuoja laisvesnė atmosfera. Pasak Žydžiūnaitės ir kt. (2009), interviu metu galima labiau įsigilinti į tiriamą problemą, užtikrinti didesnę duomenų patikimumą nei kitais apklausos būdais. Tyrimas atliekamas 2015 metų spalio – lapkričio mėnesiais Klaipėdos mieste.

Ekspertų apklausos metu bus prašoma įvertinti dabartinę įmonės pelno situaciją, padidėjusį pelningumą 2014 metais, taip pat, bus klausiama kokiais būdais yra stengiamasi didinti pelno dalį, su kokiomis problemomis susiduria tai darydami, kas labiausiai lemia įmonės pelno didėjimo ar mažėjimo galimybes ir, jų manymu, esančias galimybes pelnui padidinti ateityje. Interviu metu norima išsiaiškinti veiksniai, kurie įtakoja įmonės pelno didėjimo, mažėjimo galimybes.

Atlikus įmonės finansinę analizę taikant horizontaliąją ir vertikalią analizę, apskaičiavus santykinius įmonės rodiklius: pelningumo, mokumo, veiklos efektyvumo, išanalizavus šių rodiklių pokyčius, atlikus interviu su įmonės atsakingais asmenimis, paskutiniajame magistro poskyryje bus išskirti veiksniai, kurie turi ir neigiamos, ir teigiamos įtakos įmonės finansiniams rezultatams. Būtų svarbu paminėti, kad darbe įmonės pavadinimas neminimas vadovybės reikalavimu. Magistro baigiamojo darbo pabaigoje, remiantis atlikta analize, bus pateiktos išvados ir rekomendacijos.

4. ĮMONĖS PELNO DIDINIMO GALIMYBIŲ VERTINIMAS

4.1. Įmonės veiklos ir pagrindinių rodiklių analizė

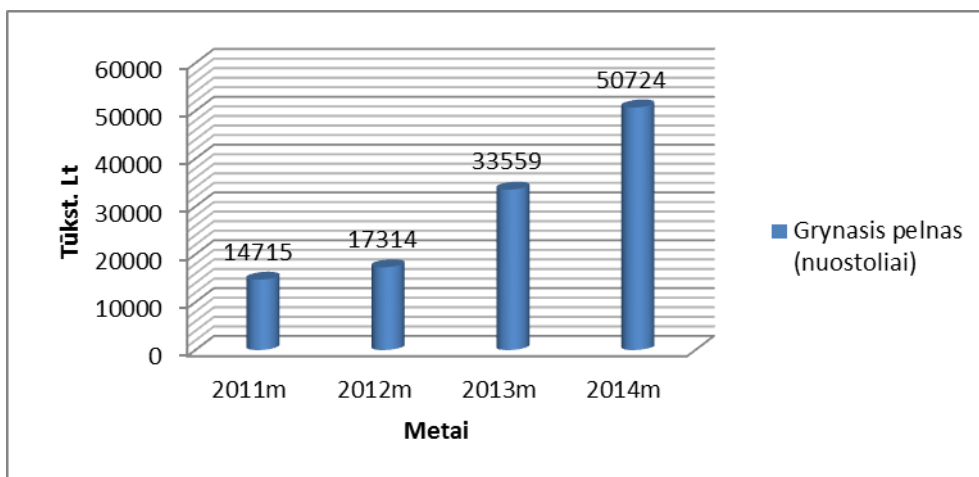
Nagrinėjama įmonė yra didžiausia, universaliausia ir sėkmingiausiai dirbanti aukšto lygio uosto krovos bendrovė, kasmet apdorojanti vidutiniškai 8 mln. tonų krovinių ir užimanti ne mažai uosto paslaugų rinkos. Įmonė yra viena iš pagrindinių Klaipėdos uosto krovos kompanijų, kuri valdo vienintelę uosto jūrų perkėlą, giliausias sausakrūvio uosto krantines, turi plačiausias krovos galimybes uoste. Pagrindiniai įmonė krauna ir sandėliuoja grūdinės kultūros, kitus birius ir suverstinius krovinius bei šaldytus maisto produktus ir kt.

Analizuojamos bendrovės teikiamų paslaugų rūšys: iškrovimo – pakrovimo darbai, aptarnavimas į Klaipėdos uostą atplaukiančių laivų, perkrovimas krovinių iš įvairių transporto priemonių į laivus (ir atvirkščiai) Klaipėdos uosto teritorijoje bei akvatorijoje. Be krovos darbų bendrovė teikia krovinių sandėliavimo, apsaugos ir apskaitos, atlieka transporto ekspedijavimo operacijas, technikos remontą ir aptarnavimą, užsiima laivų frachtavimu, jų aprūpinimu elektros energija, ryšiais.

Gamybos efektyvumas, socialinė atsakomybė ir lankstus verslas daro reikšmingą įtaką Klaipėdos uosto ekonomikai ir rezultatams. Pastaruoju metu, kai gamybos organizavimo procesai vis labiau automatizuojami, svarbią vietą užima informacinės technologijos, valdyme daugėja jaunų aukštąjį išsilavinimą turinčių specialistų.

Tiesioginiai įmonės klientai dažniausiai yra krovinių gabenimo ir laivų agentavimo paslaugas teikiančios kompanijos. Įmonė verslo ryšiais susijusi su Rusijos, Baltarusijos ir Europos Sąjungos šalių krovinių savininkais. Prasidėjus konfliktams su Rusija įmonei teko ieškoti naujų klientų, esančių ES. Ši užduotis nelengva, nes ir įmonės konkurentai tai daro, todėl naujus klientus galima prisivilioti tik teikiamų paslaugų kokybe bei kaina. Kalbant apie konkurentus, jie, taip pat, teikia tokias paslaugas kaip krovos, sandėliavimo darbai. Didžiausi konkurentai yra UAB BEGA – Klaipėdos jūrų krovinių kompanija, UAB Kamineros krovinių terminalas.

Nors įmonė susiduria su daugeliu problemų, tokių kaip veiklos proceso sutrikimai, konkurentai, klientų pokyčiai ar besikeičianti paslaugų rinka, tačiau jos pelnas 2011 – 2014 metais vis didėjo. Galima teigti, kad vadovybė dėl įmonės veiklos vykdymo ir plėtros priima teisingus sprendimus. 3 paveiksle galima matyti grynojo pelno pasikeitimus analizuojamu laikotarpiu. Taigi, įmonė geriausią rezultatą pasiekė 2014 m. ir lyginant šiuos metus su 2011 metais padidėjo 3,45 karto, t. y., 36009 tūkst. Lt. Tačiau būtų svarbu paminėti, kad pats didžiausias pokytis buvo 2013 m., kai grynasis pelnas padidėjo beveik dvigubai – 16245 tūkst. Lt. lyginant su 2012 metais. Tai lėmė teikiamų paslaugų kainos padidėjimas, taip pat, įmonės vykdoma išlaidų kontrolė.



4 pav. Įmonės grynojo pelno dinamika

Taigi, apibendrinant galima teigti, kad įmonės veikla yra pelninga, analizuojamu laikotarpiu pelnas tik didėjo, įmonė puikiai vysto savo veiklą. Toliau darbe bus nagrinėjama įmonės balanso, pelno (nuostolio) ataskaitų sudedamųjų dalių dinamika ir struktūra, taip pat, veiksniai, kurie lėmė pelno didėjimą.

4.2. Įmonės balanso ir pelno (nuostolio) ataskaitų analizė

Nagrinėjamos įmonės balansas susideda iš penkių dalių, t. y., ilgalaikio turto, trumpalaikio turto, nuosavo kapitalo, ilgalaikių ir trumpalaikių įsipareigojimų. Įmonė dotacijų ir subsidijų neturi. Kalbant apie balansą, galima teigti, kad labai didelių pasikeitimų nagrinėjamu laikotarpiu nebuvo, tik galima paminėti, kad 2014 metus lyginant su 2013 metais, skaičiai padidėjo daugiausiai. 2012 – 2014 metais ilgalaikis turtas vis didėjo, tai atsitiko dėl ilgalaikio materialiojo turto dalies nuolatinio didėjimo. Didėjimą lėmė pakrovimo, sandėliavimo patalpų statyba ir naujų mašinų, įrengimų pirkimas. O kalbant apie trumpalaikį turtą, tai jis nagrinėjamu laikotarpiu nuolat didėjo, tam daugiausiai įtakos turėjo prekybos ir kitos gautinos sumos. Iš to galima spręsti, kad įmonėje buvo atliekama vis daugiau paslaugų, darbo našumas didėjo. Aptariant kitą pusę balanso, tai nuosavas kapitalas padidėjo. Tam turėjo įtakos nepaskirstytas pelnas, kadangi įstatinis kapitalas ir rezervai nesikeitė. Ilgalaikiai įsipareigojimai 2012 – 2014 metais sumažėjo, tai įtakėjo ilgalaikės paskolos dalis, įmonė atidavė nemažą dalį paskolos bankui. O kalbant apie trumpalaikius įsipareigojimus, tai jie nagrinėjamu laikotarpiu tik didėjo. Tam turėjo įtakos gauti avansai ir ateinančių laikotarpių pajamos, o labiausiai – tai prekybos skolos. Įmonė, kaip minėjau, pirko įrengimų, statė ir pirko pastatus, už kuriuos turėjo atsiskaityti tais pačiais metais.

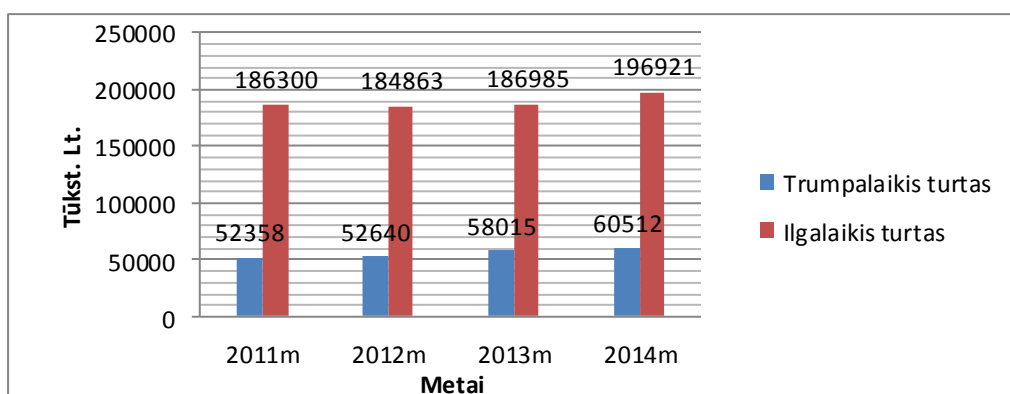
Pelno (nuostolio) ataskaita parodė, kad įmonė 2013 metais dirbo sėkmingiau nei 2012 metais, kadangi įmonės bendrosios pajamos, atskaičius mokesčius, yra dvigubai didesnės, t. y., tarp jų skirtumas 16245 tūkst Lt. Taip atsitiko, nes 2013 metais padidėjo pardavimo, taip pat, finansinės ir investicinės pajamos. Tačiau labai svarbu paminėti, kad visu nagrinėjamu laikotarpiu grynas pelnas

tik didėjo, o tai parodo įmonės sugebėjimą gerai dirbti.

Taigi, šiame skyriuje bus analizuojamos įmonės balanso ir pelno (nuostolio) ataskaitos, straipsnių struktūra ir kitimas, aptariamose bendros tendencijos ir jų priežastys.

Atlikta įmonės horizontali turto analizė padeda nustatyti atitinkamų rodiklių dinamiką. Rodiklių dinamika yra apskaičiuojama absoliučiais dydžiais ir procentais, t. y., nustatomi nukrypimai nuo bazinių rodiklių. 6 priede, pagal turimus balansų duomenis, pavaizduota atlikta 2011 – 2014 metų horizontali turto analizė.

Iš pateiktųjų duomenų 6 priede, galima pasakyti, kad įmonės turtas bei nuosavas kapitalas ir įsipareigojimai nagrinėjamu laikotarpiu išaugo 8,38 procentais, t. y., nuo 237503 iki 257433 tūkst. Lt. Pastebima ilgalaikio ir trumpalaikio turto augimo tendencija, kuri pavaizduota 5 paveiksle.

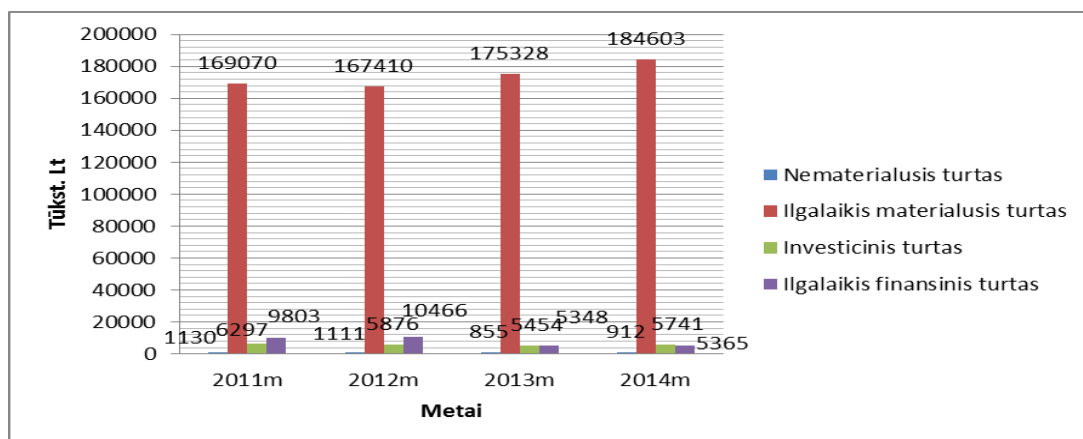


5 pav. Trumpalaikio ir ilgalaikio turto dinamika

Ilgalaikis turtas analizuojamu laikotarpiu augo gana tolygiai ir padidėjo 5,70 proc., t. y., nuo 186300 iki 196921 tūkst. Lt. Labiausiai ilgalaikis turtas buvo išaugęs 2014 metais. Duomenys gauti lyginant su 2012 metais, t. y., 1,07 karto iki 196921 tūkst. Lt. 2012 – 2014 metais ilgalaikis turtas padidėjo dėl didėjančio materialaus turto. Tam turėjo įtakos įsigijimas mašinų, įrenginių, pakrovimo, sandėliavimo patalpų. 2012 metus lyginant su 2011 metais ilgalaikis turtas buvo šiek tiek sumažėjęs, t. y., 0,77 proc. Tai lėmė pastatų ir statinių, mašinų ir įrengimų dalių sumažėjimas, dėl nedidelių jų įsigijimų ir didėjančio nusidėvėjimo. Trumpalaikis turtas per analizuojamą laikotarpį padidėjo 15,57 proc., nuo 52358 iki 60512 tūkst. Lt. Tam labiausiai įtakos turėjo per vienerius metus gautinų sumų ir kito trumpalaikio turto didėjimas. Tai reiškia kad, pirkėjai neatsiskaito greitai su įmone, taip išaugo gautinos sumos. Taip pat, įmonė pirko daug reikalingų prekių, kurios naudojamos įmonės veiklai vystyti.

6 paveiksle matyti ilgalaikio turto dinamika 2011-2014 metais. Didžiąją dalį, t. y. virš 70 proc., ilgalaikio turto sudaro materialusis turtas. Atlikus skaičiavimus pastebėta, jog 43,63 proc. viso ilgalaikio turto sudaro pastatai ir statiniai – sandėliai, šaldytuvų patalpos, krovinių sukaupimo angarai, administraciniai pastatai ir kt. Kalbant apie ilgalaikį finansinį turtą, nors jis ir sudaro mažą dalį viso turto (apie 2 proc.), būtų svarbu paminėti, kad 2013 metais jis sumažėjo labiausiai, lyginant su 2012 ir

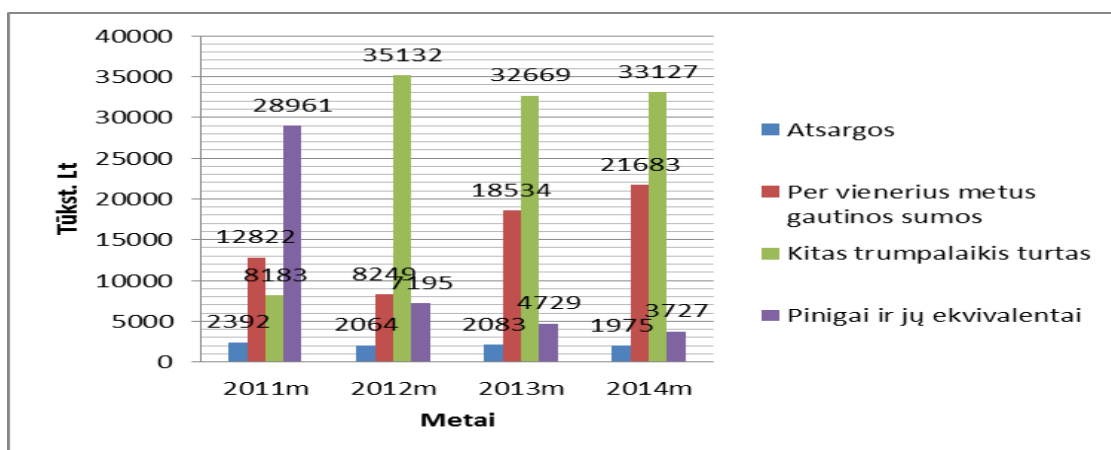
2011 metais. Tai lėmė ilgalaikių gautinų sumų sumažėjimas dėl pasirašytos paskolos perkėlimo sutarties. Suteikta paskola įmonei buvo perduoda kitai dukterinei įmonei.



6 pav. Ilgalaikio turto dinamika

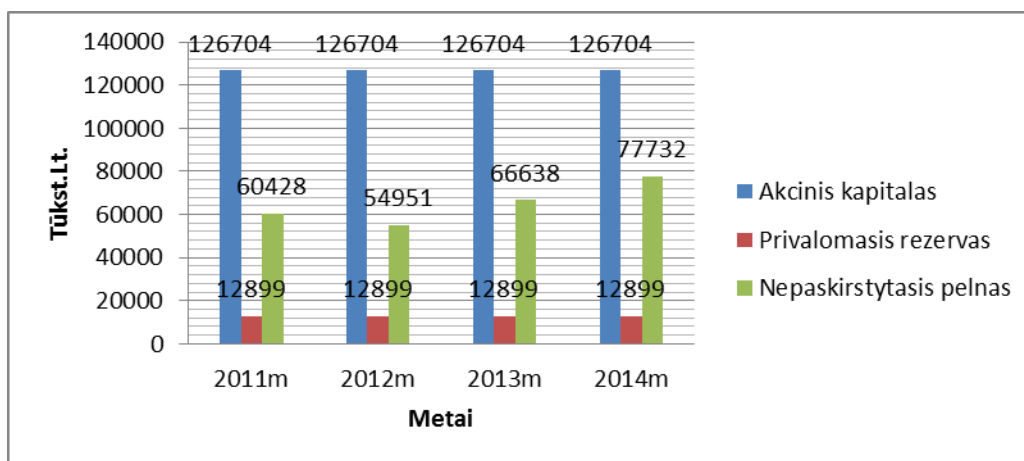
Apibendrinant ilgalaikio turto dinamiką būtų galima pasakyti, kad didžiausi pasikeitimai analizuojamu laikotarpiu buvo 2014 metais, nes visos turto dalys: tiek nematerialusis, tiek materialusis, tiek investicinis ir finansinis padidėjo.

Toliau 7 paveiksle pavaizduota trumpalaikio turto pagrindinių sudedamųjų dalių dinamika 2011 – 2014 metais. Iš minėto paveikslo matyti, kad didžiausią trumpalaikio turto dalį paskutiniuosius tris metus sudarė kitas trumpalaikis turtas (finansinis turtas, trumpalaikės investicijos į kitų įmonių akcijas), 2011 metais – pinigai ir jų ekvivalentai. Taigi, lyginant 2012 metus su 2011 metais, tai 75,16 proc. (21766 tūkst. Lt) sumažėjo pinigai ir jų ekvivalentai. Mažėjimą nulėmė įmonės priimtas sprendimas nelaikyti grynųjų pinigų banke, o juos investuoti, gražinti paskolas. Lyginant tuos pačius metus kitas trumpalaikis turtas didėjo daugiau nei tris kartus – 26949 tūkst. Lt. Galima pastebėti, kad per vienerius metus gautinų sumų didėjimo tendenciją nuo 2012 metų, nes po paslaugų atlikimo klientams yra suteikiami mokėjimo atidėjimai iki 45 dienų. Atsargų kitimas nežymus.



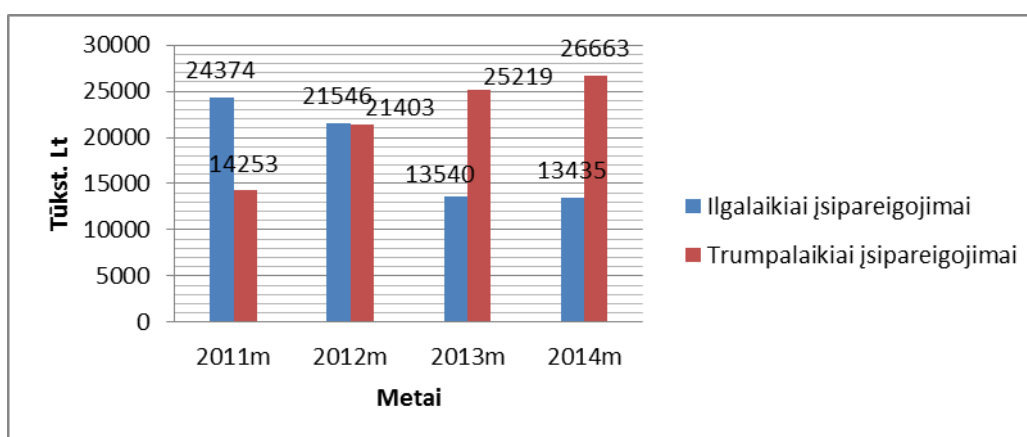
7 pav. Trumpalaikio turto dinamika

Kapitalo dinaminių pokyčių analizė pavaizduota 6 priede. Iš jo matyti, jog kapitalo dydžio didelių pasikeitimų nebuvo, nes akcinis kapitalas ir privalomieji rezervai kiekvienais metais išlieka nepakitę, tai sudarė atitinkamai 126704 ir 12899 tūkst. Lt. Nuosavo kapitalo didėjimas yra tiesiogiai susijęs su įmonės uždirbamu pelnu. Nepaskirstytas pelnas analizuojamu periodu aukščiausią lygį buvo pasiekęs 2014 metais, kuomet jis sudarė 77732 tūkst. Lt ir, lyginant su 2012 metais, buvo 1,41 karto didesnis. Nepaskirstyto pelno dydis tiesiogiai įtakoja bendrą nuosavo kapitalo sumą.



8 pav. Įmonės nuosavo kapitalo dinamika

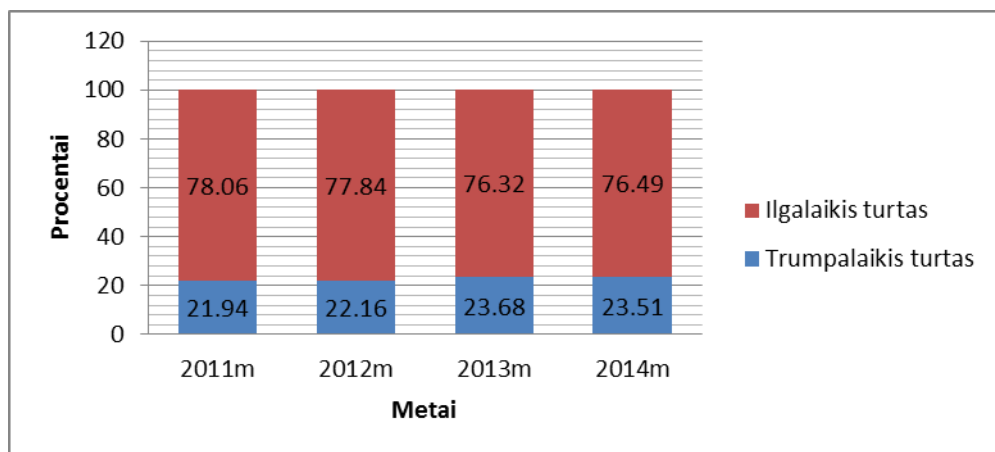
Vertinant įmonės įsipareigojimus, pastebėta, jog ilgalaikiai įsipareigojimai analizuojamu laikotarpiu tik didėjo, o trumpalaikiai – tik mažėjo. Tai galima pagrįsti tuo, jog įmonė mažino ilgalaikių paskolų sumas, o trumpalaikiai įsipareigojimai didėjo dėl padidėjusių skolų tiekėjams, dėl susikaupusio draudimo įmokų, mokesčių. Taigi, ilgalaikiai įsipareigojimai nagrinėjamu laikotarpiu sumažėjo 44,88 proc. (10939 tūkst. Lt), o trumpalaikiai įsipareigojimai padidėjo 87,07 proc. (12410 tūkst. Lt).



9 pav. Įmonės ilgalaikių ir trumpalaikių įsipareigojimų dinamika

Kalbant apie vertikaliąją balanso analizę, ją atlikus (5 priedas) galima matyti, kokią dalį turto ar nuosavo kapitalo ir įsipareigojimų sudaro kiekviena balanso dalis ir kaip ji kito. Pradedant nuo turto dalies 10 paveiksle matosi, kad didžiąją dalį turto sudaro ilgalaikis turtas. Lyginant jo pasikeitimus

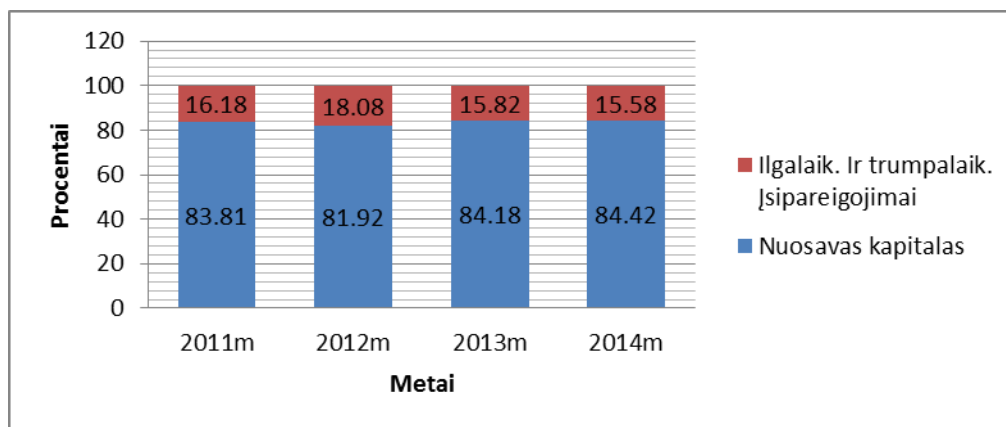
analizuojamu laikotarpiu, 2014 m. palyginus su 2011 m., sumažėjo 1,57 punkto. Įmonė turi nematerialiojo, materialiojo, investicinio ir finansinio turto, tačiau materialusis sudaro daugiau nei du trečdalius viso ilgalaikio turto. Materialiojo turto sudėtyje labiausiai dominuoja pastatai ir statiniai, kurių lyginamasis svoris sumažėjo 1,82 punkto. Nematerialusis ir investicinis turtas kito nežymiai, o kalbant apie finansinį turtą, tai jis sumažėjo 2,03 procentinio punkto ir lėmė ilgalaikių gautinų sumų sumažėjimą 1,87 punkto. Galima daryti išvadą, jog įmonėje dominuoja aktyvi turto dalis, kurią įmonė stengiasi panaudoti kuo efektyviau. Sumažėjusios ilgalaikio turto dalies lyginamasis svoris rodo, jog įmonė mažina nereikalingo ilgalaikio turto elementus, siekdama didesno efektyvumo.



10 pav. Įmonės ilgalaikio ir trumpalaikio turto dinamika

Remiantis 10 paveikslu, galima daryti išvadą, kad trumpalaikis turtas turėjo tendenciją augti. Nagrinėjamu laikotarpiu jis padidėjo 1,57 punkto. Didžiausią dalį trumpalaikio turto sudaro per vienerius metus gautinos sumos ir kitas trumpalaikis turtas. Kito trumpalaikio turto lyginamasis svoris trumpalaikiame turte per nagrinėjamą laikotarpį nuo 3,43 proc. padidėjo iki 12,87 proc., t. y., pakito 9,44 punktu, nors reiktų paminėti, kad 2012 metais lyginamasis svoris buvo 14,79 proc. Šis padidėjimas buvo dėl to, kad įmonė investavo į kitų įmonių akcijas, vertybinius popierius. Kalbant apie per vienerius metus gautinas sumas, tai jos nuo 5,37 proc. padidėjo iki 8,42 proc., nors 2012 metais lyginamasis svoris buvo sumažėjęs iki 3,47 proc. Šį didėjimą nulėmė įmonei suteikiant ilgesnį terminą pirkėjams atsiskaityti vėliau už suteiktas paslaugas.

5 priede pateikta vertikalioji kapitalo ir įsipareigojimų analizė, kuri parodo pagrindinių kapitalo ir mokėtinų sumų elementų dalis bendrojoje šios balanso dalies sudėtyje. Matyti, kad tarp nuosavybės ir įsipareigojimų analizuojamu laikotarpiu yra labai didelis skirtumas. Iš kapitalo analizės ir 11 paveikslo galima spręsti, kad įmonės veikla daugiau kaip 80 proc. buvo finansuojama iš nuosavų lėšų. 2014 metais nuosavas kapitalas buvo didžiausias ir sudarė 84,42 proc., tai lėmė vis didėjantis nepaskirstytas pelnas. O kalbant apie akcinį kapitalą ir rezervus, tai jie analizuojamu laikotarpiu nekito – jie buvo pastovaus dydžio ir atitinkamai sudarė 126704 tūkst. Lt ir 12899 tūkst. Lt, tačiau jų svoris bendrojoje sudėtyje kito.



11 pav. Įmonės ilgalaikių ir trumpalaikių įsipareigojimų struktūra

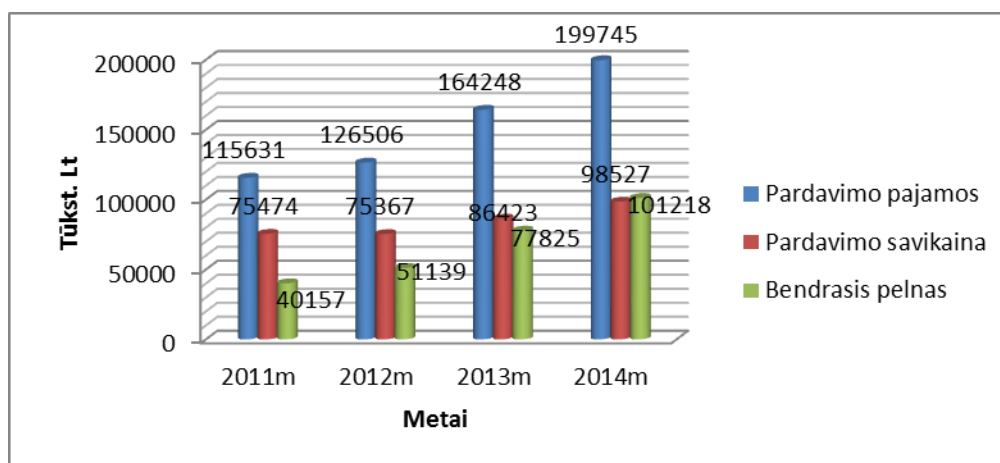
Kalbant apie įmonės įsipareigojimus galima daryti išvadą, jog 2013 ir 2014 metais jų svyravimas yra labai nedidelis (5 priedas). Didžiąją dalį per šiuos metus užima trumpalaikiai įsipareigojimai 2013 m. – 10,29 proc., 2014 m. – 10,36 proc. Įsipareigojimų didėjimą lėmė padidėję gauti avansai ir prekybos skolos. Kadangi įmonė plėtė savo veiklą – statė sandėlių ir pirko anгарų, skolos tiekėjams daugiausiai išaugo, o dėl padidėjusios veiklos buvo gauta daugiau užsakymų ir pirkėjai avansu pervesdavo mokėjimus už paslaugas, kurios bus suteiktos. Didžiausias įsipareigojimų pasikeitimas buvo 2013 m. Iš viso įsipareigojimai sudarė 15,82%, jų dalis sumažėjo lyginant su 2012 m. 2,26 procentiniais punktais. Tai lėmė ilgalaikių įsipareigojimų sumažėjimas, dėl ilgalaikių paskolų grąžinimo bankui. Ilgalaikių įsipareigojimų lyginamasis svoris 2013 metais sumažėjo iki 5,53%, lyginant su 2012 metais, t. y., 3,54 procentiniu punktu – 8006 tūkst. Lt. 2011 ir 2012 metais didžiąją dalį ilgalaikių įsipareigojimų sudarė ilgalaikės paskolos, joms sumažėjus beveik dvigubai, padidėjo trumpalaikių įsipareigojimų dalis.

7 priede pavaizduota įmonės 2011 – 2014 metų pagrindinių pelno (nuostolių) ataskaitos straipsnių pokyčiai absoliutiniais bei procentiniais dydžiais.

Kaip matyti iš pelno (nuostolių) ataskaitos, įmonė pelningai dirbo visu analizuojamu laikotarpiu, pelnas vis didėjo. Tai lėmė pardavimo pajamų nuolatinis didėjimas. Įmonės pardavimai per visą laikotarpį išaugo 1,73 karto arba 84114 tūkst. Lt., t. y., nuo 115631 tūkst. Lt. iki 199745 tūkst. Lt. Šis didėjimas vyko palaipsniui: 2012 metais, palyginus su 2013 metais, padidėjo 9,4 proc. arba 10875 tūkst. Lt., 2013 metais – 29,83 proc. arba 37742 tūkst. Lt., o 2014 metais – 21,61 proc., o tai sudarė 35497 tūkst. Lt. Taigi, pardavimai augo visą analizuojamą laikotarpį, bet didžiausias padidėjimas buvo 2013 metais. Didėjant įmonės pardavimams, didėjo ir parduotų paslaugų savikaina, tačiau mažesniais tempais nei pardavimai. 2012 metais net sumažėjo pardavimo savikainos dydis 0,14 proc. arba 107 tūkst. Lt. Įmonė tais metais labai sparčiai tobulino ilgalaikio turto naudojimo efektyvumo galimybes, ko pasekoje savikainą sugebėjo net sumažinti lyginant su 2011 metais.

12 paveiksle pavaizduoti 2011 – 2014 metų pardavimų, savikainos ir bendrojo pelno pokyčiai. Kalbant apie bendrąjį pelną, tai 2013 m. lyginant su 2012 m., bendrojo pelno pokytis pats didžiausias,

t. y., 52,18 proc. arba 26686 tūkst. Lt. Tam didžiausią įtaką padarė pardavimo pajamų didėjimas, o savikaina nors ir padidėjo, tačiau ne taip žymiai. 2013 m. pardavimų pajamos išaugo 29,83 proc., tuo tarpu savikaina – tik 14,67 proc. Tam didžiausią įtaką padarė ilgalaikio turto naudojimo efektyvumo padidėjimas, teikiamų paslaugų kainos padidėjimas. Pagal statistikos departamento duomenis 2013 metais paslaugų kainos didėjo 2,3 proc. lyginant su 2012 metais, todėl ir įmonės pardavimo pajamos 2013 metais padidėjo daugiausiai.



12 pav. Įmonės pardavimo pajamų, savikainos ir bendrojo pelno dinamika

Toliau kalbant apie horizontaliąją pelno (nuostolio) ataskaitos analizę, pagal 7 priedą matosi, kad veiklos pelno didžiausi pasikeitimai buvo 2013 metus lyginant su 2012 metais. Jis padidėjo beveik dvigubai, t. y., 97,30 proc. arba 18707 tūkst. Lt. Tai nulėmė padidėjęs bendrasis pelnas, ir nors veiklos sąnaudos buvo padidėjusios 21,16 proc., tačiau mažai įtakojo veiklos pelno didėjimą.

Apibendrinant horizontaliąją pelno (nuostolio) ataskaitą galima pasakyti, kad didžiausi pasikeitimai buvo 2013 metus lyginant su 2012 metais. Analizuojamu laikotarpiu visi rodikliai, t. y., bendrasis, veiklos ir grynas pelnai tik didėjo.

Pelno (nuostolio) ataskaitos vertikalioji analizė pateikta 4 lentelėje. Pastebimas pardavimo savikainos mažėjimas lyginant su pardavimo pajamomis, tai reiškia, kad įmonė stengiasi kontroliuoti išlaidas ir taip sumažina parduodamų prekių savikainą. Didžiausias savikainos sumažinimas buvo 2013 metais, t. y., 6,96 procentinio punkto. Kalbant apie bendrąjį pelną, tai jo pokyčiai atitinka pardavimo savikainos pokyčius. Veiklos pelnas didėjo, analizuojamu laikotarpiu labiausiai buvo išaugęs 2014 m. ir buvo 57430 tūkst. Lt (28,75 proc. visų pardavimų), lyginant su 2013 metais padidėjo 1,51 karto. Šiam pokyčiui didžiausią įtaką padarė veiklos sąnaudos, nors jos ir didėjo, tačiau lyginant su pardavimo pajamomis jų dydis vis mažėjo. Grynojo pelno lyginamasis svoris aukščiausią reikšmę – 25,39 proc. pasiekė, taip pat, 2014 metais. Didžiausią įtaką darė pardavimų savikainos ir veiklos sąnaudų mažėjimas, o didžiausias pasikeitimas analizuojamu laikotarpiu buvo 2013 metus lyginant su 2012 metais, net 6,74 procentinio punkto.

4 lentelė. Pelno (nuostolio) ataskaitos vertikalioji analizė (sudaryta autorės pagal bendrųjų pajamų ataskaitos 2011 – 2014 metų duomenis)

Rodikliai	Lyginamasis svoris, proc.				Pasikeitimai proc. punktais		
	2011	2012	2013	2014	2012-2011m.	2013 - 2012m.	2014 - 2013m.
Pardavimo pajamos	100	100	100	100	-	-	-
Pardavimo savikaina	65,27	59,58	52,62	49,33	-5,69	-6,96	-3,29
Bendrasis pelnas	34,73	40,42	47,38	50,67	5,69	6,96	3,29
Veiklos sąnaudos	28,88	27,94	26,07	23,44	-0,94	-1,87	-2,63
Kitos veiklos pajamos	8,45	4,84	3,00	2,6	-3,61	-1,84	-0,4
Kitos veiklos sąnaudos	1,38	2,14	1,22	1,08	0,76	-0,92	-0,14
Veiklos pelnas	12,92	15,20	23,09	28,75	2,28	7,89	5,66
Finansinės ir investicinės veiklos pajamos	2,34	1,33	1,64	1,86	-1,01	-0,31	0,22
Finansinės ir investicinės veiklos sąnaudos	0,29	0,44	0,7	0,73	0,15	0,26	0,03
Pelnas prieš apmokestinimą	14,97	16,10	24,04	29,88	1,13	7,94	5,84
Pelno mokestis	2,25	2,42	3,61	4,48	0,17	1,19	0,87
Grynasis pelnas	12,73	13,69	20,43	25,39	-0,96	6,74	4,96

Taigi, pagal įmonės pelno (nuostolių) ataskaitą matyti, jog įmonės veiklos rezultatai gerėjo analizuojamu laikotarpiu, didžiausi pasikeitimai buvo 2013 metais. Objektivesniam įmonės įvertinimui reikalinga detalesnė pelningumo analizė.

4.3. Pelningumo rodiklių analizė

Pelningumo rodikliai yra pagrindiniai rodikliai, kuriais remiantis yra atliekama finansinė analizė. Šie rodikliai geriausiai apibendrina galutinius įmonės rezultatus. Tiriant įmonės pelningumą buvo analizuojami įmonės turto, grynojo, bendrojo, veiklos ir nuosavo kapitalo pelningumai, pateikti 5 lentelėje.

5 lentelė. Pelningumo rodikliai (sudaryta autorės pagal įmonės balanso ir pelno (nuostolio) ataskaitų 2011 – 2014 metų duomenis)

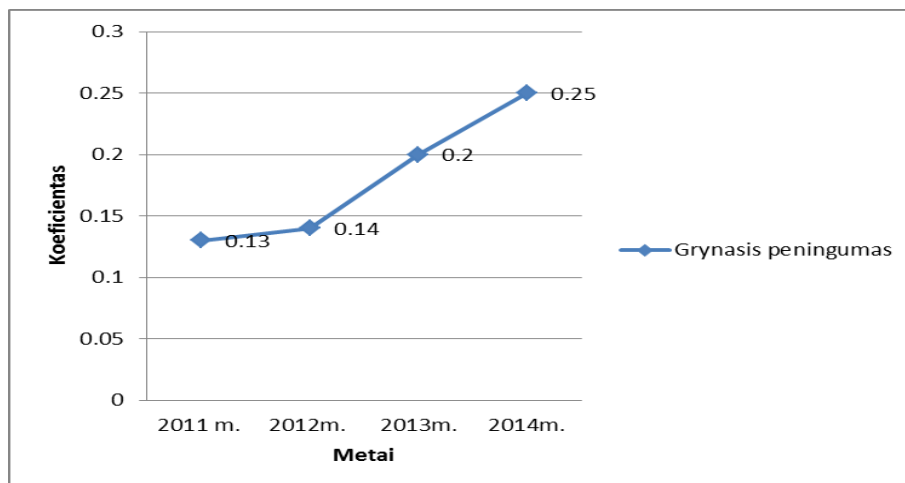
Rodikliai	2011m.	2012m.	2013m.	2014m.
Ilgalaikio turto pelningumas	0,08	0,09	0,18	0,26
Trumpalaikio turto pelningumas	0,28	0,33	0,58	0,84
Grynasis pelningumas	0,13	0,14	0,2	0,25
Bendrasis pelningumas	0,35	0,40	0,47	0,51
Veiklos pelningumas	0,13	0,15	0,23	0,29
Nuosavo kapitalo pelningumas	0,07	0,09	0,16	0,23

Iš lentelės matyti, kad 2011 metais visi pelningumo rodikliai gerokai padidėjo. Ilgalaikio turto pelningumo rodiklis, kaip matyti, analizuojamu laikotarpiu tik didėjo. Lyginant 2014 metus su 2011 metais, šis rodiklis padidėjo daugiau nei tris kartus, t. y., nuo 0,08 koef. iki 0,26 koef. Įmonė didino ilgalaikio turto dalį, gerino jo panaudojimo galimybes, ko pasekoje didėjo darbo našumas, darbo

techninio ir energetinio aprūpinimo lygis, gerėjo teikiamų paslaugų efektyvumas. Taigi, ilgalaikio turto pelningumas apibūdina sugebėjimą pelningiau naudoti visą turtą ir kokia viso turto dalis susigražinama pelno pavidalu. Mažiausia ilgalaikio turto vertė užfiksuota 2012 metais, tačiau skirtumas buvo labai mažas lyginant su kitais metais ir todėl tai neįtakėjo ilgalaikio turto pelningumo rodiklio reikšmės.

Trumpalaikio turto pelningumo rodiklio didžiausias pasikeitimas buvo 2013 metais lyginant su 2012 metais, nes čia jis padidėjo beveik dvigubai. Nors trumpalaikio turto vertė didėjo analizuojamu laikotarpiu, įmonė tinkamai naudojo trumpalaikį turtą, nes mažėjo žaliavų, medžiagų, kuro, elektros energijos išlaidos, todėl lyginant 2014 metus su 2011 metais trumpalaikis pelningumas padidėjo – 0,83 karto arba 417 tūkst. Lt.. Tai padidino trumpalaikio turto apyvartumą.

Grynasis pelningumo rodiklis, taip pat, didėjo 2011 – 2014 metais (žr. 13 pav.). Šis rodiklis nusako, kiek grynojo pelno tenka kiekvienam grynujų pardavimų pajamų vienetui. Grynasis pelningumas apibūdina visos tiriamo subjekto veiklos galutinį pelningumą. Įmonėje šis rodiklis 2014 metais pasiekė 0,25 koef. lyginant su 2012 metais. Lyginant 2014 metus su 2013 ir 2012 metais, koeficientų reikšmės pasikeitė daugiausiai. Tai rodo, kad įmonė, būtent, tais metais didino savo veiklos efektyvumą ir tai parodė vis didėjantys pelningumo rodikliai. Grynasis pardavimų pelningumo koeficientas nuo 0,13 (2011 m.) padidėjo iki 0,25 (2014 m.), jo pokytis sudarė 8,43 procentinio punkto. Šis rodiklis parodo, kad įmonės pardavimų procesas buvo sėkmingas ir kad jai lieka pelno, atskaičius sąnaudas ir mokesčius.



13 pav. Grynojo pelningumo dinamika

Bendrasis pelningumas yra svarbiausias rodiklis pelningumo rodiklių analizėje. Vis didėjanti šio rodiklio reikšmė rodo, kad įmonė neturi rūpesčių su savo veiklos palaikymu. Bendrasis pelningumas parodo, kad įmonė sugeba uždirbti pelną iš pagrindinės įmonės veiklos, nes tinkamai kontroliuoja pardavimo pajamų bei pardavimo savikainos lygį. Kuo didesnė bendrojo pelno suma uždirbama kiekvienam pardavimo pajamų litui, tuo efektyvesnė įmonės veikla. Iš apskaičiuotų rezultatų matyti, kad bendrasis pelningumo lygis mažiausias buvo 2011 metais (0,35 koef.), o didžiausias – 2014 metais

(0,51 koef.). Tik 2013 m. lyginant su 2012 m., pastebimas bendrojo pelningumo rodiklio didžiausias padidėjimas, t. y., nuo 0,4 koef. iki 0,47 koef. Bendrojo pardavimų pelningumo didėjimą lėmė nuolat didėjantis bendrasis pelnas, dėl didėjančių pardavimo pajamų ir gerai sureguliuotų išlaidų, kurios įtakoja parduodamų prekių savikainą.

Veiklos pelningumas 2011 – 2014 metais didėjo. Jo reikšmė nuo 0,13 koef. (2011m.) padidėjo iki 0,29 koef. (2014 m.), tam turėjo įtakos padidėjęs veiklos pelnas. Įmonė gerai reguliuoja ne tik pardavimų savikainą, bet ir kitas veiklos sąnaudas, tokias kaip reklamos išlaidos, darbo užmokestis, administracinės sąnaudos ir kitas. Taigi, šio rodiklio didėjimas parodo, kad įmonė tinkamai kontroliuoja veiklos sąnaudas. Veiklos pelningumas parodo, kiek procentų (arba litų) veiklos pelno uždirba vienas pardavimo pajamų litas, t. y., jis parodo įmonės tipinės veiklos, neatsižvelgiant į finansinę ir investicinę veiklą, efektyvumą. Taigi, didėjant įmonės veiklos pelnui, galima įžvelgti, kad gerai valdomas pardavimo pajamų, pardavimo savikainos bei veiklos sąnaudų lygis. Tik reiktų paminėti, kad 2012 metais veiklos pelnas buvo sumažėjęs 714 tūkst. Lt, todėl per tuos metus įmonei, siekiant sukontroliuoti išlaidas, buvo įdiegta pagrįsta išlaidų apskaita, kur galima įmonėje išskirti netiesiogines išlaidas, kurios būtų kaupiamos pagal atskiras įmonės veiklas ir priskiriamos prie konkrečių produktų ar paslaugų savikainos. Didėjant veiklos pelningumo rodikliui galima spręsti, kad įmonės vadovas sugeba tinkamai kontroliuoti veiklos sąnaudas.

Analizuojamu laikotarpiu nuosavo kapitalo pelningumas didėjo. Tai labai svarbus rodiklis įmonės akcininkams, nes tai parodo, kad investuotos lėšos buvo panaudotos teisingai. Finansų analitikų nuomone, nuosavo kapitalo pelningumas turėtų būti ne mažesnis kaip 20 procentų. Analizuojamos įmonės kapitalo pelningumas pasiekė 23 proc. tik 2014 metais. Nuosavo kapitalo pelningumo koeficientas, išreikštas procentais, analizuojamu laikotarpiu parodo, kad nuosavas kapitalas padidėjo 16 procentinio punkto, t. y., nuo 7 proc. iki 23 proc. Didžiausi nuosavo kapitalo pelningumo pasikeitimai buvo 2013 metus lyginant su 2012 metais, nes čia padidėjo 7 procentiniais punktais, tačiau toks pats pasikeitimas buvo ir 2014 metus lyginant su 2013 metais. Vadinasi, įmonė sparčiai didina nuosavą kapitalą, kad pelningumas 2014 metais pasiekė rekomenduojamą dydį ir uždirbo daugiausiai grynojo pelno iš vieno nuosavo kapitalo lito.

Apibendrinant būtų galima pasakyti, kad 2013 metais įmonės nagrinėjamų pelningumo rodiklių reikšmės pakilo labiausiai lyginant su kitų metų pasikeitimais, labiausiai tai lėmė padidėjęs pardavimo pajamos tais metais. Įmonė puikiai tvarkosi su veiklos sąnaudų bei pardavimų savikainos dydžiais, nes dėl šių veiksnių visi pelningumo rodikliai padidėjo analizuojamu laikotarpiu. Lyginant įmonės pelningumo rodiklius su šalies įmonių pelningumo rodikliais, galima teigti, kad jos rodikliai yra ženkliai didesni. Šalies įmonių pelningumas svyravo nuo dviejų iki septynių procentų. Tai reiškia, kad įmonės veikla yra tikrai pelninga.

4.4. Įmonės mokumo rodiklių analizė

Įmonės mokumas – tai sugebėjimas turimomis mokėjimo priemonėmis apmokėti savo įsipareigojimus. Todėl svarbu žinoti, ar įmonė sugeba apmokėti savo įsipareigojimus ir yra skaičiuojami mokumo rodikliai.

Kalbant apie įmonės trumpalaikį mokumą, tai jį reikia analizuoti nuolat ir sistemiškai. Svarbu būtų paminėti, kad įmonės gali būti mokios, bet nepelningos, taip pat, gali būti pelningos, bet nemokios, žinoma gali būti ir labai gerai, kai įmonė yra ir moki ir pelninga, gali būti ir labai blogai, kai įmonė bus nemoki ir nepelninga. Todėl bus skaičiuojami nagrinėjamos įmonės mokumo rodikliai, kad būtų galima išsiaiškinti jos mokumo būklę.

Pagrindiniai trumpalaikio mokumo rodikliai, jų reikšmės bei pokyčiai per 2011-2014 metus pavaizduoti 6 lentelėje.

6 lentelė. Trumpalaikiai mokumo rodikliai, jų pokytis (sudaryta autorės pagal įmonės balanso 2011 – 2014 metų duomenis)

Rodikliai	2011 m.	2012m.	2013m.	2014m.	Pokytis per 2011 - 2014 metus
Bendras trumpalaikio mokumo rodiklis	3,67	2,44	2,3	2,27	-1,4
Greitasis trumpalaikio mokumo rodiklis	3,51	2,36	2,22	2,20	-1,31
Grynasis apyvartinis kapitalas	38105	32796	31237	33849	-4256
Grynųjų pinigų srauto ir įsipareigojimų santykis	2,03	0,34	0,19	0,14	-1,89

Bendrojo trumpalaikio turto koeficientas parodo, kaip įmonė sugeba trumpalaikėmis mokėjimo priemonėmis likviduoti trumpalaikius įsipareigojimus. Analizuojamos įmonės gauti bendrojo trumpalaikio mokumo rodikliai 2011 – 2014 metais yra labai geri, kadangi jie viršija rekomenduojamą 1,2 – 2 intervalą. Taigi, įmonės trumpalaikio turto dalis buvo didesnė nei trumpalaikių įsipareigojimų. Nors analizuojamu laikotarpiu bendrojo trumpalaikio mokumo rodiklis sumažėjo 1,4 punkto, tačiau įmonės mokumo būklė yra labai gera. Rodiklio reikšmės mažėjo, nes įmonė didino trumpalaikio turto efektyvumą, tai yra, mažino atsargų ir pinigų sumas. Didesni rodikliai už rekomenduojamą intervalą rodo, kad įmonė gerai vykdo savo trumpalaikius įsipareigojimus, tačiau neefektyviai panaudoja trumpalaikį turtą. Todėl įmonės šis rodiklis ir mažėjo analizuojamu laikotarpiu, nes didino trumpalaikio turto efektyvumą. Būtų svarbu palyginti gautus rezultatus su šalies mokumo koeficientu, kurio reikšmė buvo 1,82 koef. Lyginant jį su nagrinėjamos įmonės rodiklio reikšme, skirtumas yra 0,45 punkto. Galima teigti, kad įmonė tikrai turi pakankamai trumpalaikio turto, kad galėtų padengti trumpalaikius įsipareigojimus.

Toliau analizuojant greitojo trumpalaikio turto koeficiento pasikeitimus galima pasakyti, kad jis kaip ir bendrojo trumpalaikio mokumo rodiklis turėjo tendenciją mažėti. Šių rodiklių reikšmės nesiskiria labai daug, tai galima teigti, kad įmonėje esančios atsargos sudaro mažą dalį trumpalaikio turto ir neįtakoja labai stipriai šio rodiklio pasikeitimų. Greitojo trumpalaikio turto mokumo koeficientas analizuojamu laikotarpiu sumažėjo 1,31 punkto, tačiau jo reikšmės didesnės už vienetą, o tai reiškia, kad įmonė gali labai greitai padengti savo turimus trumpalaikius įsipareigojimus. 2011 metais trumpalaikio turto vienam litui įsipareigojimų turėjo 3,51 Lt., o 2014 metais – 2,20 Lt.

Grynasis apyvartinio kapitalo rodiklis rodo įmonės trumpalaikio turto absoliutų likvidumą – trumpalaikį mokumą, t. y., kokia suma mokėjimo priemonės didesnės už trumpalaikius įsipareigojimus. Iš gautų rezultatų galima pasakyti, kad 2012 metus lyginant su 2011 metais trumpalaikio turto vertė išliko beveik nepakitusi, o tuo tarpu trumpalaikių įsipareigojimų dalis didėjo. O kalbant apie 2012 – 2014 metų laikotarpį, tai grynojo apyvartinio kapitalo rodiklis didėjo, tam turėjo įtakos trumpalaikio turto dalies spartesnis didėjimas nei trumpalaikių įsipareigojimų. Kalbant apie visą analizuojamą laikotarpį, šis mokumo rodiklis sumažėjo 4256 tūkst. Lt., tai lėmė sumažėjusių pinigų net 87,13 proc. ir atsargų 17,43 proc. vertės.

Grynujų pinigų srauto ir įsipareigojimų santykis atspindi įmonės trumpalaikių įsipareigojimų apmokėjimo likvidžiausiomis mokėjimo priemonėmis laipsnį. Kuo didesnė grynujų pinigų srauto dalis tenka vienam trumpalaikių įsipareigojimų litui, tikėtina, kad tokia įmonė turi mažiau trumpalaikio mokumo problemų. Taigi, kaip matyti iš 6 lentelės rezultatų, 2011 metais grynujų pinigų srauto ir įsipareigojimų santykis yra didžiausias lyginant su kitais metais. Įmonė tais metais turėjo daugiausiai grynujų pinigų banko sąskaitose ir pagal šią gautą reikšmę galima sakyti, kad įmonė tikrai neturi mokumo problemų. Tačiau kalbant apie likusius 2012 – 2014 metus, galima pasakyti, kad gauti rodikliai yra labai maži, ir sprendžiant iš jų, įmonė turi nemažai problemų dėl mokumo. Lyginant 2014 metus su 2011 metais grynujų pinigų srauto ir įsipareigojimų santykis sumažėjo 1,89 punkto, tai lėmė pinigų ir jų ekvivalentų vertės didelis sumažėjimas.

Ilgalaikio mokumo analizės rezultatai pateikti 7 lentelėje matyti įmonės ilgalaikio mokumo rodikliai ir jų pasikeitimai analizuojamu laikotarpiu.

7 lentelė. Ilgalaikiai mokumo rodikliai, jų pokytis (sudaryta autorės pagal įmonės balanso 2011 – 2014 metų duomenis)

Rodikliai	2011m.	2012m.	2013m.	2014m.	Pokytis per 2011 - 2014 metus
Bendrasis skolos rodiklis	0,16	0,18	0,158	0,156	-0,004
Ilgalaikio įsiskolinimo rodiklis	0,12	0,11	0,07	0,06	-0,06
Skolos – akcinio kapitalo koef.	0,19	0,22	0,19	0,18	-0,01
Skolos - pastovaus kapitalo koef.	0,17	0,20	0,18	0,17	0,00
Ilgalaikių skolų apdraustumo ilgalaikiu turtu	7,64	8,58	13,81	14,66	7,64

Kuo mažesnis bendrasis skolos rodiklis, tuo geresnė įmonių finansinė būklė. Jis rodo, kokia dalis skolintų lėšų panaudojama formuojant įmonės turtą. Analizuojamu laikotarpiu šio rodiklio reikšmė beveik nekito, tik 0,004 punkto. Tai reiškia, kad įmonės turtas ir įsipareigojimai didėjo tolygiai ir nebuvo ryškių pasikeitimų tarp turto ir įsipareigojimų. Taigi, įmonei nebūtų labai sudėtinga gauti kreditą, nes ji turi daug turto. Lyginant šio rodiklio reikšmes su šalies įmonių įsiskolinimo koeficientu, kuris yra 0,25 koef., galima teigti, kad nagrinėjamos įmonės bendrasis skolos rodiklio koeficientas yra 0,09 punkto didesnis. Tai reiškia, kad įmonė turi pakankamai turto padengti turimiems įsipareigojimams.

Kitas ilgalaikio mokumo rodiklis yra ilgalaikis įsipareigojimas. Esant šio rodiklio reikšmei didesnei kaip 0,5 arba 50 %, įmonė būtų laikoma rimtai įsiskolinusi, tačiau pasižiūrėjus į nagrinėjamos įmonės rezultatus, galima pasakyti, kad finansinė rizika yra labai maža. Analizuojamu laikotarpiu ilgalaikio įsiskolinimo rodiklis mažėjo ir lyginant 2014 metus su 2011 metais jo reikšmė sumažėjo 0,06 punkto, t. y., dvigubai. Tai lėmė ilgalaikių įsipareigojimų mažėjimas ir nuosavo kapitalo didėjimas. 2011 metais nuosavo kapitalo litui teko 0,12 Lt, o 2014 metais – 0,06 Lt.

Tiek skolos ir pastoviojo kapitalo koeficientas, tiek skolos ir nuosavo kapitalo koeficientas analizuojamu laikotarpiu kito nestipriai. Tik būtų galima išskirti skolos ir pastovaus kapitalo koeficientą, nes lyginant 2014 metus su 2011 metais jis išliko visai nepakitęs. Tai lėmė tolygus įsipareigojimų ir pastovaus kapitalo didėjimas. Šie rodikliai yra mažesni nei 0,5, kas yra laikoma normaliu rodikliu.

Ilgalaikių skolų apdraustumo ilgalaikiu turtu rodiklis parodo ilgalaikių įsipareigojimų apdraustumo turimu turtu laipsnį, t. y., kiek kartų ilgalaikio turto vertės pakaks apmokėti ilgalaikiams įsiskolinimams. Kaip matyti iš 7 lentelės pateiktų duomenų, 2011 – 2014 metais rodiklio reikšmė tik didėjo, ir lyginant 2014 metus su 2011 metais, padidėjo 7,64 punkto, t. y., beveik dvigubai. Tai parodo, kad įmonės ilgalaikiai įsipareigojimai mažėjo, o turto dalis didėjo. Taigi, 2014 metais nagrinėjamos įmonės ilgalaikių skolų apdraustumo ilgalaikiu turtu rodiklis labai geras, nes daugiau nei 14 kartų turimas ilgalaikis turtas viršijo ilgalaikius įsipareigojimus.

Apibendrinant įmonės mokumo būklę, galima teigti, kad ji yra labai gera, įmonė yra moki. Labiausiai tam įtakos turėjo didelis įmonės turimas turtas ir maža įsipareigojimų dalis. Taip pat, galima teigti, kad įmonė stengiasi kiekvienais metais gerinti rodiklio reikšmes ir parodyti savo kreditoriams ar akcininkams, kad ji gerai tvarkosi su įsipareigojimais.

4.5. Įmonės veiklos efektyvumo analizė

Veiklos efektyvumo rodikliai padeda įmonės vadovams išsiaiškinti, ar efektyviai naudojamas įmonės turtas. Norint išsiaiškinti, kaip padidinti įmonės pelną, bus atliekama turto veiklos efektyvumo

analizė, kadangi įmonės veiklos efektyvumas ir uždirbamos pajamos priklauso būtent nuo to, kaip yra naudojamas turimas turtas. Rodikliai pateikti 8 lentelėje.

8 lentelė. Įmonės veiklos efektyvumo rodiklių pasikeitimai (sudaryta autorės pagal įmonės balanso ir pelno (nuostolio) ataskaitų 2011 – 2014 metų duomenis)

Rodikliai	2011 m.	2012 m.	2013 m.	2014 m.
Viso turto apyvartumas	0,48	0,53	0,67	0,78
Ilgalaikio turto apyvartumas	0,62	0,68	0,88	1,01
Trumpalaikio turto apyvartumas	2,21	2,40	2,83	3,30
Atsargų apyvartumas	48,34	61,29	78,85	101,14

Iš lentelėje pateiktų rodiklių duomenų matyti, kad analizuojamu laikotarpiu visi apyvartumo rodikliai didėjo.

Turto apyvartumo koeficientas parodo, kaip efektyviai įmonė panaudoja turimą turtą pardavimo procesui garantuoti, t. y., kiek vienas turto litas sukuria pardavimo pajamų. Taigi, lyginant 2014 metus su 2011 metais, vienas turto litas uždirbo beveik dvigubai daugiau litų, t. y., nuo 0,48 lito iki 0,78 lito. Kuo rodiklio reikšmė didesnė, tuo įmonė geriau panaudoja savo turtą. Palankus rodiklis turėtų būti daugiau už 1, tačiau nagrinėjamos įmonės rodiklis yra ženkliai mažesnis, tik 2014 metais jis artėja prie vieneto. Būtų svarbu paminėti tai, kad nors turto apyvartumo rodiklis didėjo analizuojamu laikotarpiu, tačiau jis yra nepatenkinamas ir galėtų būti didesnis, tada vienas turto litas galėtų sukurti didesnes pardavimo pajamas. Didžiausias turto apyvartumo rodiklio pasikeitimas buvo 2013 metus lyginant su 2012 metais. Ilgalaikio turto vertė bei pardavimo pajamos padidėjo, dėl šios priežasties 0,15 karto padidėjo ir turto apyvartumas.

Toliau analizuojant ilgalaikio turto apyvartumą matyti, kad šis rodiklis analizuojamu laikotarpiu didėjo. Didžiausias pokytis (0,2 karto) yra 2013 metus lyginant su 2012 metais. Tai labiausiai lėmė padidėjusios pardavimo pajamos, kadangi ilgalaikio turto vertė pakito nežymiai. Galima pasakyti, kad įmonė 2014 metais veiksmingiausiai naudojo savo ilgalaikį turtą. O lyginant 2012 metus su 2011 metais būtų galima pasakyti, kad rodiklio reikšmė pakito nežymiai, tam turėjo įtakos gana nedidelis 10872 tūkst. Lt pardavimo pajamų skirtumas jį lyginant su 2013 ir 2014 metų skirtumu. Apibendrinant būtų galima pasakyti, kad nors ilgalaikio turto apyvartumo rodiklis didėjo, tačiau jo reikšmės galėtų būti ir didesnės, tai parodytų dar veiksmingesnį ilgalaikio turto panaudojimą atliekant paslaugas. Didėjant ilgalaikio turto apyvartumo rodikliui reiškia, kad įmonė atlieka didesnę paslaugų kiekį.

Trumpalaikio turto apyvartumas parodo, kiek vienas trumpalaikio turto litas sukuria pajamų. Be to, jis parodo, kad įmonei netrūksta savų apyvartinių lėšų (apyvartinio kapitalo) ir trumpalaikio turto naudojimo efektyvumo uždirbant pajamas iš pardavimų. Lyginant 2014 metus su 2011 metais trumpalaikio turto apyvartumas padidėjo 1,09 punkto, t. y., 2014 metais trumpalaikio turto litas uždirbo 3,30 Lt pajamų, o 2011 metais – 2,21 Lt pajamų. Tokiems pasikeitimams turėjo įtakos

didėjančios pardavimo pajamos ir trumpalaikio turto nežymus didėjimas. Iš to galima spręsti, kad įmonė vis efektyviau naudojo trumpalaikį turtą.

Atsargų apyvartumo rodiklis rodo prekių ir gamybos panaudojimą per metus. Kaip matyti iš 8 lentelės, šis santykis žymiai didesnis. Iš to galima spręsti, kad turimos atsargos per metus atliko daug apyvartų. Analizuojamu laikotarpiu atsargų apyvartumo rodiklis padidėjo net 52,80 punkto, t. y., nuo 48,34 iki 101,14. Tačiau didelis santykis, taip pat, parodo, kad atsargų yra mažai ir yra didelis pakartotinių užsakymų skaičius. Rodiklis 2011 – 2014 metais gana sparčiai didėjo, tai parodo, kad įmonė puikiai tvarkosi su medžiagų ir žaliavų panaudojimu savo veikloje.

4.6. Kokybinio tyrimo rezultatų analizė

Siekiant išsiaiškinti, kaip įmonės pelno situaciją vertina įmonės darbuotojai, bei kokie veiksniai labiausiai veikia įmonės pelną, buvo atliktas interviu, kurio metu buvo apklausti trys įmonės atsakingi asmenys: įmonės vadovas, vyr. buhalteris ir gamybos vadovas. Jį atliekant norima išsiaiškinti, kokie veiksniai veikia įmonės pelno didėjimo ar mažėjimo galimybes. Todėl buvo užduoti klausimai buvo apie įmonės pelno būseną ir jo didėjimo galimybes.

Pirmiausia būtų svarbu išsiaiškinti, kaip respondentai vertina įmonės pelno situaciją. Interviu metu paaiškėjo, kad visi apklausti asmenys yra patenkinti tokiu įmonės pelnu. Džiugu, kad pelnas kiekvienais metais vis didėjo. Įmonės vadovo manymu, tokį pelno didėjimą lėmė veiklos efektyvumo didinimas, darbuotojų skatinimas. Kalbant apie įmonės veiklą, galima būtų pasakyti, kad ji nėra labai konkurencinga, kadangi mažai įmonių siūlo tokias paslaugas ir nagrinėjama įmonė yra įsikūrusi šalia uosto.

Toliau kalbant apie įmonės pelno didėjimo galimybes, atsakingų asmenų buvo klausiama, kokiais būdais jie stengiasi didinti įmonės pelną. Iš pateiktų atsakymų buvo išskirti pagrindiniai veiksniai, kurie pateikti lentelėje.

9 lentelė. Įmonės pelną didinantys veiksniai (sudaryta autorės pagal interviu metu gautus atsakymus)

Įmonės vadovas	Vyr. Buhalterė	Gamybos vadovas
<ul style="list-style-type: none"> • Problemų greitas sprendimas • Tinkamas užduočių paskirstymas atsakingiems asmenims • Įsigijimas naujų sandėlių, mašinų ir įrengimų • Lojalių klientų skaičius • Paslaugų kokybė 	<ul style="list-style-type: none"> • Atlikti analizes (darbuotojų, išlaidų, pajamų) • Skolų suderinimas su klientais • Tvarkinga apskaita 	<ul style="list-style-type: none"> • Naujos technologijos • Užsakymų įvykdymas • Darbuotojų našumas • Mažinti išlaidas • Paslaugų kokybė • Pirkimas naujo turto

Lyginant įmonės atsakingų asmenų atsakymus į klausimą, kokiais būdais yra stengiamasi didinti įmonės pelną, galima pasakyti, kad mažiausią įtaką daro buhalterijos skyrius. Vis dėlto, pelnas

labiausiai priklauso nuo to, kokius sprendimus priima įmonės vadovas ir kaip tiksliai ir gerai dirba įmonės darbuotojai. Visi paminėti apklaustųjų veiksniai tikrai daro įtaką pelnui, tik vieni daugiau, kiti mažiau. Kalbant apie įmonės veiklą, tai jai labai svarbu yra turto dalis, nes būtent nuo to priklauso, kiek įmonė galės suteikti paslaugų. Taigi, tiek įmonės, tiek gamybos vadovai, išskiria turto didinimą, kaip vieną iš būdų didinti pelną. Kaip matyti iš įmonės finansinių ataskaitų, tai turto dalis analizuojamu laikotarpiu didėjo, tik 2012 metais jo dalis buvo sumažėjusi, dėl to, kad įmonė naujo turto neįsigijo, nusidėvėjimas didėjo ir peržiūrėjus turtą, paaiškėjo, kad daug įrengimų ir mašinų yra nebetinkami naudojimui.

Taip pat, vienas iš būdų, kuris įtakoja pelno dydį, yra teikiamų paslaugų kokybė, būtent, nuo jos priklauso klientų skaičius, užsakymų dydžiai, kurie įmonei atneša pajamas. Paslaugų kokybę lemia sandėliuose esančios tinkamos sąlygos laikyti bet kokias prekes. Tai yra, nuo šaldytuvų iki lauke esančių konteinerių.

Gamybos vadovas paminėjo išlaidų mažinimą. Labiausiai išlaidos yra susijusios su ilgalaikio turto priežiūra, t. y., remontas, kuro išlaidos. Siekiama patiems susitvarkyti gendančią techniką. Įmonėje yra technikos skyrius, kuris būtent tuo ir rūpinasi, tačiau neretai reikia samdyti įmones, kad sutvarkytų, o tai didina išlaidas ir sugaištama nemažai laiko.

Apibendrinant galima pasakyti, kad siekiant padidinti įmonės pelną, labiausiai yra stengiamasi suteikti paslaugas kokybiškai, stengiamasi išlaikyti klientus ir pritraukti naujų, taip pat, siekiant pelno yra atsižvelgiama į naujoves, į rinkos pasiūlą. Žinoma, realaus pelno nebūtų matyti, jeigu tinkamai jo neapskaičiuotų buhalterija, todėl ir čia galima įžvelgti vieną iš pelno didėjimą lemiančių veiksnių.

Toliau norint išsiaiškinti kokie veiksniai lemia pelno didėjimo ar mažėjimo galimybes, interviu metu buvo klausama su kokiomis problemomis susiduriama. Problemos išskiriamos lentelėje.

10 lentelė. Išskiriamos problemos, siekiant įmonės pelno didėjimo (sudaryta autorės pagal gautus duomenis interviu metu)

Įmonės vadovas	Vyr. Buhalterija	Gamybos vadovas
<ul style="list-style-type: none"> • Darbuotojų klaidos; • Paslaugų suteikimo laikas; • Leidimai dėl veiklos vykdymo; • Konkurentai 	<ul style="list-style-type: none"> • Mokesčių kaita; • Darbuotojų klaidos; • Per vėlai gauti analizių rezultatai 	<ul style="list-style-type: none"> • Turto gedimai; • Darbuotojų klaidos; • Darbuotojų kompetencija; • Turto įvedimas į eksploataciją; • Paslaugų suteikimo laikas

Daugiausiai problemų išskyrė gamybos vadovas, kuris labiausiai mato, su kokiomis problemomis susiduriama siekiant, kad įmonės veikla būtų efektyvi ir produktyvi. Iš pateiktų problemų matyti, kad pagrindinė problema, su kuria susiduria įmonė, yra darbuotojų klaidos. Galima spręsti, kad įmonės darbuotojams trūksta kompetencijos, patirties. Atkreipiant dėmesį į įmonės kolektyvą, matyti, kad dauguma darbuotojų yra jaunesnio amžiaus. Kita problema, kuri yra taip pat labai svarbi įmonės

pelningumui, tai teikiamų paslaugų vėlavimas klientui. Čia rimta problema, nes prarasti klientus ir juos „atiduoti“ konkurentams yra labai rizikinga. Šios problemos nesprendimas ateityje gali atnešti labai daug problemų, nes, būtent, nuo klientų skaičiaus, jų užsakymų priklauso įmonės sėkmė ir turimas pelnas.

Įmonės vadovas išskiria dar vieną problemą – tai konkurentai. Su tokia problema susiduria kiekviena įmonė, todėl jos turi išsiskirti iš rinkos bent vienu savo veiklos elementu, kad tuo galėtų pritraukti klientus. Įmonė neturi labai daug konkurentų, nes yra tik kelios įmonės, kurios užsiima krovos ir sandėliavimo darbais Klaipėdos regiono uoste, tačiau konkurentui, pasiūlius geresnes sąlygas laikyti krovinius ar krovos darbų laiko terminą, klientus galima lengvai persivilioti. Taigi, įmonei konkurentus reikia nuolat stebėti, matyti kokias ir per kiek laiko suteikia paslaugas.

Taigi, apibendrinant problemas, su kuriomis susiduria nagrinėjama įmonė, norint siekti didesnio pelno, būtų galima pasakyti, kad dauguma problemų yra viena su kita susijusios. Dėl darbuotojų klaidų, trūkstamos kompetencijos yra vėluojama suteikti paslaugas klientams. Dėl šios priežasties klientai gali pereiti prie konkurentų, kas labiausiai nulemtų įmonės pelno mažėjimą. Kalbant apie turtą, tai jo gedimai ir remontas, naujo turto pirkimai, taip pat, lemia įmonės veikos efektyvumą, kuris įtakoja pardavimo pajamų didėjimą.

11 lentelė. Veiksniai lemiantys įmonės pelno didėjimo/mažėjimo galimybes (sudaryta autorės pagal interviu metu gautus atsakymus)

Įmonės vadovas	Vyr. Buhalterė	Gamybos vadovas
<ul style="list-style-type: none"> • Efektyvi veikla; • Klaidų darymas ir jų sprendimas; • Paklausa; • Paslaugų kokybė; • Užsakymų skaičius 	<ul style="list-style-type: none"> • Paslaugų kokybė; • Užsakymų skaičius; • Kaina paslaugų; • Išlaidų kontrolė 	<ul style="list-style-type: none"> • Rinkos pasikeitimai; • Užsakymų skaičius; • Kaina paslaugų; • Naujos technologijos; • Turto panaudojimo efektyvumas

Kalbant apie veiksnius, kurie labiausiai nulemia pelno didėjimo/mažėjimo galimybes, apklaustieji išskyrė teikiamų paslaugų užsakymų skaičių. Jų manymu, tai labiausiai įtakoja pelną. Tačiau reiktų pabrėžti, kad kitos įmonės, nors turi ir mažai užsakymų, tačiau jų veiklos yra pelningos. Kalbant apie nagrinėjamą įmonę, jos pelnas yra gana didelis ir vis didėjantis, tai lemia įmonės veiklos plėtra. Jos nebūtų, jeigu neturėtų vis daugiau užsakymų. Todėl įmonės vadovas tarp veiksnių, galinčių padidinti/sumažinti pelną, išskyrė paklausą, efektyvią veiklą, paslaugų kokybę. Svarbu būtų paminėti vyr. buhalterės išskirtą išlaidų kontrolę. Išlaidos labai įtakoja pelno dydį, nes įmonė gali uždirbti dideles pajamas, tačiau jeigu išlaidos, taip pat, bus labai didelės, įmonė vis tiek neuždirbs pelno. Gamybos vadovas išskyrė dar du veiksnius, kurie gali padidinti ar sumažinti pelno dalį. Tai būtų naujos technologijos ir turto panaudojimo efektyvumas. Šie du veiksniai yra labai susiję vienas su kitu, nes, būtent, naujas technologijas įdiegus, bus galima efektyviau panaudoti turtą. Naujos technologijos

palengvina turo valdymą, sutrumpina atliekamų paslaugų laiką ir t.t. Mano manymu, šie du veiksniai gali įtakoti pelno pasikeitimus, tačiau ne tiek stipriai, kaip kainos pakėlimas, užsakymų skaičius ir kt.

Apibendrinant galima teigti, kad, vis dėlto, labiausiai pelno didėjimo/mažėjimo galimybes lemia teikiamų paslaugų kokybė, jų kainos ir žinoma paklausa. Įmonė turi pati įvertinti esamą situaciją ir matyti, ką reikia keisti norint didinti pelną.

Kitas interviu metu aptartas klausimas su respondentais buvo apie pelningumo rodiklių didėjimą analizuojamu laikotarpiu ir kas tai lėmė. Pagrindinis veiksnys, dėl kurio pelningumo rodikliai didėjo, yra padidėjusios pardavimo pajamos ir grynasis pelnas. Šie didėjo, nes įmonė didino veiklos efektyvumą, panaudojo efektyviau turimą turtą, įsigijo naują turtą, kontroliavo savo išlaidas ir stengėsi padaryti kuo daugiau užsakymų iš klientų. Labiausiai rodiklių gerėjimą lėmė tai, kad įmonė prisitaiko prie rinkos, siūlo paslaugas ir keičia jas pagal klientų poreikius, įmonei įsigijus naujų sandėlių – šaldytuvų labai padidino pardavimus, nes teikiant tokias paslaugas klientai gali ilgiau laikyti prekes sandėlyje jų nepervežant, o tai jau atneša didesnes pajamas nagrinėjamai įmonei. Visi šie veiksniai ir lėmė, kad pelningumo rodikliai didėjo analizuojamu laikotarpiu ir 2014 metais jie buvo didžiausi.

Nagrinėjant įmonės būklę matyti, kad analizuojamu laikotarpiu visi rodikliai (pelningumo, mokumo, efektyvumo) didėjo. Tam labiausiai įtakos turėjo pardavimo pajamų, grynojo pelno, turto didėjimai. Tik svarbu būtų išsiaiškinti, kaip įmonė planuoja toliau išlaikyti tokius rezultatus ir toliau juos gerinti. Todėl interviu metu buvo nagrinėjamas klausimas, kokiais būdais įmonė planuoja didinti pelną ateityje. 12 lentelėje pateikti interviu metu gauti duomenys dėl ateities perspektyvų.

12 lentelė. Veiksniai, kurie didins įmonės pelną ateityje (sudaryta autorės pagal interviu metu gautus atsakymus)

Įmonės vadovas	Vyr. Buhalterė	Gamybos vadovas
<ul style="list-style-type: none"> • Ilgalaikio turto efektyvumas; • Darbuotojų našumas; • Veiklos plėtra užsienio šalyse 	<ul style="list-style-type: none"> • Klaidų mažinimas; • Išlaidų mažinimas; • Darbo užmokesčio skaičiavimo pakeitimai 	<ul style="list-style-type: none"> • Atnaujinti turtą; • Paslaugų kokybė; • Išlaidų mažinimas; • Naujų tiekėjų paieška

Pelno didėjimas reiškia, kad įmonė puikiai vykdo savo veiklą, stengiasi ją tobulinti, plėsti. Kalbant su įmonės vadovu apie ateities perspektyvas, įmonės vadovas nelabai noriai apie tai kalbėjo. Vis dėlto, kas dar nepadaryta, ir yra tik planai, negali atskleisti. Tačiau jis išskyrė tris pagrindinius dalykus, kuriuos sieks išlaikyti ir įgyvendinti, kad įmonė gautų vis didesnę pelną. Kalbant apie ilgalaikio turto efektyvumo didinimą, tai įmonei jis yra labai svarbus. Ir gamybos vadovas išskyrė vieną iš būdų, kaip ateityje didinti pelną. Nagrinėjant finansines ataskaitas matyti, kad įmonė turi labai daug turto, kurį valdant efektyviai, įmonė gali atlikti daugiau paslaugų ir uždirbti daugiau pajamų. Didinti darbuotojų našumą, taip pat, labai svarbu, nes, būtent, jų darbo greitis, kokybė, įmonei atneš daugiau naudos. Įmonės vadovas paminėjo veiklos plėtrą užsienyje. Tai įgyvendinus įmonei tikrai

pajamos ir pelnas turėtų padidėti, tačiau siekiant to, įmonei reikės nemažai investuoti. Laukia didelės išlaidos.

Toliau kalbant apie veiksnius, kurie ateityje įmonei padės uždirbti didesnius pelnus, matyti, kad išlaidų mažinimas yra vienas iš svarbiausių. Todėl buhalterija rengia projektą kaip sumažinti išlaidas ir, pirmiausia, pradėjo nuo darbo užmokesčio skaičiavimo. Būtent šios išlaidos sudaro nemažą dalį visų išlaidų. Įmonė nori, kad darbuotojai našiau dirbtų, nori sukurti motyvacinę sistemą, kad kuo daugiau ir geriau dirbti, tuo daugiau užsidirbti. Žinoma, pabrėžia ir kokybę darbų, nes klientui būtent tai ir svarbiausia. Išlaidų mažinimas susijęs ir su naujų tiekėjų paieška. Įmonei perkant ar statant pastatus, įsigyjant ar remontuojant mašinas ar įrengimus, reikia surasti tiekėjus, kurie tuos darbus padarys ar parduos pigiausiai.

Pelno dydį lemia daug veiksnių, ir išorinių, ir vidinių, todėl įmonė turi juos kontroliuoti norėdama, kad įmonės veikla būtų sėkminga. Interviu metu gauta ne mažai duomenų apie pelną veikiančius veiksnius, kurie turi ir teigiamos ir neigiamos įtakos pelnui.

Išskirčiau pagrindinius veiksnius, kurie didina nagrinėjamos įmonės pelno dydį:

1. Paslaugų kokybė. Įmonė turi gerus sandėlius, kur galima laikyti įvairius krovinius kol jie bus išvežami į kitas šalis ar išvežiojami po Lietuvą. Įmonė įdieginėja ISO standartus, įrodydama, kad teikiamų paslaugų kokybė yra gera, jos atitinka visus reikalavimus.

2. Naujos technologijos. Įmonėje pradėjo veikti pakrovimo ir iškrovimo linijos, pastatyti nauji sandėliai – šaldytuvai.

3. Išlaidų mažinimas. Įmonė ieško vis naujų tiekėjų, kurie pasiūlytų prekių pigiau ir jas pristatytų greičiau nei kiti tiekėjai. Įmonė po truputį keičia atlyginimų skaičiavimo tvarką. Siekiama kuo efektyviau išnaudoti turimą turtą, nes tada mažėja pirkimų naujo turto. Taip pat, siekiama didinti darbo našumą, kad per tą patį laiką būtų atliekama kuo daugiau paslaugų.

4. Paslaugų kaina. Kadangi įmonė yra viena iš didžiausių uostamiestyje įmonių, teikiančių krovos, sandėliavimo ir kt. paslaugas, ji gali didinti ar mažinti kainas pagal poreikį.

Taip pat, reikėtų išeliminuoti veiksnius, kurie mažina įmonės pelno didėjimo galimybes. Nors nagrinėjamos įmonės pelnas vis didėjo 2011 – 2014 metais, tačiau tas didėjimas galėjo būti dar didesnis, jeigu įmonės veiklą nebūtų veikę šie veiksniai:

1. Paslaugų suteikimo laikas. Interviu metu paaiškėjo, kad kartais įmonė nesuteikia klientui paslaugų pažadėtu laiku arba paslaugų suteikimo laikas išsitęsia. Tai parodo, kad įmonės veikla tinkamai nesukontroliuota ir darbai paskirstyti negerai. Toks paslaugų teikimas klientui labai nepatinka, todėl kitą kartą jis gali ieškoti tų paslaugų pas konkurentų, gali reikalauti nuolaidų už teikiamas paslaugas ir t.t. Įmonei tai nenaudinga ir toks paslaugų teikimo vėlavimas gali ne tik atnešti nuostolių, bet ir jos viduje gali būti sumaištis tarp darbuotojų, ko pasekoje prasideda klaidos.

2. Klaidų tikimybė. Visi darome klaidų, tačiau kiekviena klaida turi savo vertę. Įmonės darbuotojai gana dažnai daro klaidų ir jos besikartodamos įmonei atneša nuostolių. Įmonė sugaišta labai daug laiko taisydama klaidas ir už tai negauna jokių pajamų. Manau, reikėtų labiau įmonės vadovybei kontroliuoti darbuotojų darbus, kad klaidų pasitaikytų kuo mažiau. Taip pat, reikia kelti darbuotojų kompetenciją.

3. Turto panaudojimo efektyvumas. Nagrinėjama įmonė turi labai daug turto ir jos veikla yra susijusi su to turto panaudojimu. Interviu metu paaiškėjo, kad įmonė stengiasi kuo efektyviau naudoti turtą, tačiau vis tiek turto panaudojimo efektyvumas lieka kaip neigiamą įtaką pelnui darantis veiksnys. Dalis turto naudojama efektyviai, kita – ne, todėl nuolat įmonė turi stengtis turtą panaudoti kuo efektyviau. Taip pat, svarbu būtų paminėti, kad didžioji turto dalis yra sena, todėl norint padidinti jo naudojimo efektyvumą, reikia juos modernizuoti ar senus pakeisti naujais.

Taigi, apibendrinant galima teigti, kad siekiant išlaikyti vis didėjančią pelną, įmonė turėtų išlaikyti ir gerinanti šių veiksnių poveikį įmonei. Įmonė turi nuolat stebėti, ar nėra per didelis darbų greitis. Išlaidų mažinimas nesumažina teikiamų paslaugų kokybės. Kalbant apie kainas, tai vis dėlto, įmonė turi stebėti jų pokyčius, lyginti jas su konkurentų kainomis, kad jos nebūtų per daug sumažintos ar per daug užkeltos. Klientui kaina ir kokybė yra svarbiausi veiksniai, dėl kurių jie renkasi būtent tą įmonę. Naujos technologijos padeda įmonei didinti darbų našumą, teikiamų paslaugų kokybę, todėl technologijos yra dar vienas veiksnys, kuris įtakoja pelno didėjimą. Įmonė, norėdama didinti pelną, turėtų labiau atkreipti dėmesį į daromas klaidas. Ypač į tas klaidas, kurios kartojasi ir įmonei atneša nuostolių. Kalbant apie paslaugų suteikimo termino pradelsimą, tai galima įvardinti kaip vadovybės klaidą. Ji nesukontroliuoja užsakymų skaičiaus ir laiko, todėl trūksta ir darbuotojų, ir sandėlių, kad būtų galima suteikti paslaugas laiku. Vadovybė turi stebėti darbų eigą, priimti sprendimus, kad darbuotojų darbas būtų kuo efektyvesnis, kad darbai neužsitęstų per ilgai.

IŠVADOS IR REKOMENDACIJOS

1. Norint vykdyti veiklą, ar ją plėsti, kiekviena įmonė turi stengtis uždirbti pelno. Pelno dydis – svarbus rodiklis priimant tolimesnius sprendimus įmonės veikloje. Apibendrinant galima teigti, kad pelnas yra labai svarbus įmonės veiklai, ne tik dėl jos plėtros ar vystymo, bet ir dėl teikiamų prekių ar paslaugų kokybės, dėl investuotojų ir klientų, nes tada įmonė atrodo patraukliai. Reikėtų paminėti ir tai, kad įmonės, norėdamos turėti pelną ir jį vis didinti, susiduria su daugeliu problemų, tokiomis kaip – konkurencija, rizikos dydis, veiklos inovacijos, išlaidų kontrolė. Taigi, kiekviena įmonė norėdama didinti pelną, turi stebėti rinką, jos pasikeitimus, turi kurti vis naujus produktus, didinti esamų kokybę ir neužmiršti, kad reikia kontroliuoti savo išlaidas. Išlaidų kontrolė – vienas iš pagrindinių veiksnių, kurie įtakoja pelno didėjimo galimybes.

2. Kiekvienos įmonės pagrindinis tikslas – veiklą vykdyti pelningai, nepriklausomai nuo jos dydžio, rūšies ar veiklos pobūdžio. Todėl yra svarbu išsiaiškinti, nuo ko priklauso pelno dydis, kas jį veikia, kokių priemonių imtis, norint jį išlaikyti ir didinti. Taigi, išnagrinėjus pelno didinimo teorinius aspektus, galima pasakyti, kad pelną veikia labai daug veiksnių. Išsiaiškinome, kad pelną veikia tiek vidiniai, tiek ir išoriniai veiksniai. Vidiniams veiksniams, tokiems kaip – prekių ar paslaugų kaina, asortimentas, apimtis pardavimų ir kt., įmonės turėtų skirti daugiausia dėmesio, nes, būtent, nuo to priklauso pelno dydis. Žinoma, reikia analizuoti ir išorės veiksnius – klientų poreikius, visuomenės, politinius pasikeitimus, nes prekių ar paslaugų paklausa priklauso būtent nuo jų. Analizuojant pelno didinimo galimybes svarbu būtų išsiaiškinti įmonės pelningumo, mokumo, jos efektyvumo būklę. Nuo to priklauso kokius sprendimus reikia priimti įmonei, kad jos pelnas augtų.

3. Norint įvertinti įmonės finansinę būklę buvo naudojamosi įmonės balanso, pelno (nuostolio) ataskaitomis. Buvo skaičiuojami įmonės pelningumo, mokumo ir efektyvumo rodikliai 2011 – 2014 metais, taip pat, atliekamos horizontaliosios ir vertikaliosios analizės. Taigi, kalbant apie horizontaliąją analizę, galima sakyti, kad analizuojamu laikotarpiu įmonės turtas, kapitalas ir įsipareigojimai didėjo, o didžiausias pokytis buvo 2014 metus lyginant su 2013 metais, šie rodikliai padidėjo net 5,07proc. Iš vertikaliosios analizės paaiškėjo, kad didžiąją dalį turto sudaro ilgalaikis turtas, kuris ir yra naudojamas įmonės veikloje. Kalbant apie kitą balanso pusę, tai 2011 – 2012 metais ilgalaikiai įsipareigojimai sudarydavo didžiąją dalį visų įsipareigojimų, o 2013 – 2014 metais – trumpalaikiai įsipareigojimai, tai lėmė įmonės perduota paskola dukterinei įmonei, tuo sumažinant ilgalaikius įsipareigojimus. Lyginant nuosavo kapitalo ir įsipareigojimų dalis, nuosavas kapitalas sudaro daugiau nei 80 proc., tai reiškia, kad įmonės veikla daugiausiai vykdoma iš nuosavų lėšų. Atlikus horizontaliąją pelno (nuostolio) ataskaitos analizę paaiškėjo, kad pajamos didėjo analizuojamu laikotarpiu ir didžiausias jų padidėjimas buvo 2013 metus lyginant su 2012 metais. Atlikus vertikaliąją analizę paaiškėjo, kad pardavimo savikaina 2014 metais labiausiai sumažėjo, tuo padidindama grynojo pelno dalį. Tai lėmė įmonės

išlaidų kontroliavimas ir vis efektyvesnis turto naudojimas. Toliau buvo nagrinėjami įmonės pelningumo rodikliai. Analizuojamu laikotarpiu visi pelningumo rodikliai didėjo, tačiau didžiausi pasikeitimai buvo 2013 metus lyginant su 2012 metais. Tai lėmė 2013 metais padidėjusios pardavimo pajamos ir grynasis pelnas. Lyginant įmonės pelningumo rodiklius su šalies įmonių pelningumo rodikliais, galima teigti, kad nagrinėjamos įmonės rodikliai yra ženkliai didesni. Šalies įmonių pelningumas svyravo nuo dviejų iki septynių procentų. Tai reiškia, kad įmonės veikla yra tikrai pelninga. Taip pat, buvo analizuojami įmonės mokumo rodikliai. Kalbant apie trumpalaikius mokumo rodiklius, jie analizuojamu laikotarpiu mažėjo, tai lėmė vis didėjantys trumpalaikiai įsipareigojimai. Tačiau svarbu paminėti tai, kad lyginant gautus rezultatus su šalies mokumo koeficientu, kurio reikšmė buvo 1,82 koef., nagrinėjamos įmonės rodiklio reikšmė didesnė 0,45 punkto. Galima teigti, kad įmonė tikrai turi pakankamai trumpalaikio turto, kad galėtų padengti trumpalaikius įsipareigojimus. Kalbant apie ilgalaikio mokumo rodiklius, tai galima pasakyti, kad analizuojamu laikotarpiu didelių pasikeitimų nebuvo. Tik ilgalaikių skolų apdraustumo ilgalaikiu turtu rodiklio reikšmė 2014 metais ženkliai padidėjo, tai lėmė ilgalaikio turto dalies didėjimas ir ilgalaikių įsipareigojimų mažėjimas. Apibendrinant įmonės mokumo būklę, galima teigti, kad ji yra labai gera, įmonė yra moki. Analitinėje dalyje dar buvo analizuojami įmonės apyvartumo rodikliai. Jie analizuojamu laikotarpiu didėjo, tai įtakojo didėjančios pardavimo pajamos. Atsargų apyvartumo rodiklis padidėjo net dvigubai lyginant 2014 metus su 2011 metais. Tai reiškia, kad įmonė atsargų dalį sumažino. Reiktų paminėti, kad įmonė vis efektyviau naudojo savo turtą veikloje. Esamas turtas vis daugiau uždirbo pajamų. Taigi, galima apibendrinti, kad įmonės finansinė būklė yra labai gera. Analizuojamu laikotarpiu visi nagrinėjami rodikliai vis didėjo, įmonė yra moki, vis efektyviau įmonė naudojo turimą turtą. Visa to pasekoje, įmonė vis daugiau uždirba pelno.

4. Norint išsiaiškinti analizuojamos įmonės pelningumą veikiančius veiksnius, buvo atliktas interviu su įmonės vadovu, vyr. buhalterė ir gamybos vadovu. Užduoti klausimai buvo susiję su įmonės pelno didinimo, mažinimo galimybėmis. Taigi, išanalizavus gautus atsakymus, galima išskirti veiksnius, kurie didina įmonės pelno dalį – paslaugų kokybė, kaina, naujos technologijos, išlaidų mažinimas. Visi šie veiksniai yra susiję vieni su kitais. Paslaugų kokybė aukšta, nes įmonė stengiasi naudoti naujas technologijas, gali diktuoti paslaugų kainas, nes yra viena didžiausių uostamiestyje įmonių, kuri teikia sandėliavimo, krovos paslaugas. Kaina didėja ir dėl geresnės paslaugų kokybės. Įmonė labai gerai kontroliuoja išlaidas, tai parodo mažėjanti pardavimo savikaina. Kalbant apie neigiamus veiksnius, kurie įmonei atneša nuostolius ir tikrai pelno dalies nedidina, yra teikiamų paslaugų vėlavimas, dažnai daromos klaidos ir nevisiškai efektyviai naudojamas turimas turtas. Taigi, įmonė turi stengtis nedaryti klaidų, ypač turi stengtis jų daugiau nebekartoti, tada paslaugos bus suteikiamos laiku ir nevėluos darbai. Reikia pabrėžti, kad įmonei vėluojant suteikti paslaugas klientui, ji patiria daug nuostolių, nes turi taisyti padarytas klaidas ir už tą laikotarpį negauna pajamų, taip pat,

klientai reikalauja nuolaidų, o tai, taip pat, mažina įmonės pajamas ir tuo pačiu pelną. Taigi, apibendrinant galima pasakyti, kad įmonė turi stengtis išlaikyti paslaugų kokybę ir ją vis gerinti, turi nenuostoti kontroliuoti išlaidas, kad pardavimo savikaina neišaugtų, taip pat, turi stengtis kuo daugiau naudoti savo veikloje naujas technologijas, kad veikla būtų kuo efektyvesnė, turi stebėti kainų pokyčius, kad parduodamų paslaugų kainos nebūtų per pigios ar per brangios.

LITERATŪRA

1. Andrijauskienė A. Įmonių ekonomika. Vilnius. Presvika. 2004;
2. Antanavičienė J., Šimelytė A. Verslo įmonės ekonomikos pagrindai. Vilniaus Gedimino technikos universitetas. 2014;
3. Bagdiūnienė V. Apskaitos dokumentai ir jų valdymas. Conto litera. 2007;
4. Bagdžiūnienė, V. Įmonių veiklos planavimas ir analizė. Esmė ir verslo situacijos. Vilnius. Conto litera, 2005;
5. Berman K., Knight J., Case J. Finansinė išmintis. Vilnius. Verslo žinios, 2007;
6. Budrikienė R., Paliulytė I. Bankroto prognozavimo modelių pritaikomumas skirtingo mokumo ir pelningumo įmonėms. Ekonomika ir vadyba: aktualijos ir perspektyvos. Šiaulių universitetas. 2012;
7. Butkus F. S. Operatyvus įmonės veiklos valdymas. Technika. Vilnius. 2002;
8. Dimon H., Bilstein F., Luby F. Didinkite pelną, ne rinkos dalį. Kaip uždirbti daugiau pelno didelės konkurencijos rinkose. Verslo žinios. 2007;
9. Dzikevičius A., Jonaitienė B., Finansinių santykinų rodiklių, geriausiai įvertinančių skirtinguose Lietuvos sektoriuose veikiančias įmones, paieška. Verslas: Teorija ir praktika, Vilniaus Gedimino technikos universitetas, Mykolo Romerio universitetas, 2015. [Prieiga per internetą:http://scholar.google.lt/scholar?q=FINANSINI%C5%B2+SANTYKINI%C5%B2+RODIKLI%C5%B2%2C+GERIAUSIAI+%C4%AEVERTINAN%C4%8CI%C5%B2+SKIRTINGUOSE+LIETUVOS+SEKTORIUOSE+VEIKIAN%C4%8CIAS+%C4%AEMONES%2C+PAIE%C5%A0KA&btnG=&hl=lt&as_sdt=0%2C5, žiūrėta 2015-10-14];
10. Engelberg A.B., Kesselheim A. S, Avorn J. Balancing Innovation, Access, and Profits — Market Exclusivity for Biologics. 2009. [Prieiga per internetą: <http://www.nejm.org/doi/full/10.1056/NEJMp0908496>, žiūrėta 2015-11-03];
11. Fleisher Craig S. Strategic and Competitive Analysis: Methods and Techniques for Analyzing Business Competition – New Jersey: Prentice Hall. 2003;
12. Garalis A. Logistika. Bendrieji pagrindai. Šiauliai. Šiaulių universiteto leidykla. 2003;
13. Gudaitis T., Žagūnytė U. Įmonių pelningumo vertinimo sistemos teoriniai aspektai. Vilnius. Vilniaus universiteto leidykla. 2013;
14. Ilgalaikio pelningumo veiksniai. [Prieiga per internetą: <http://www.verslas.in/astuonios-pelningumo-strategijos/>, žiūrėta 2015-11-15];
15. Interviu sąvoka. [Prieiga per internetą: http://www.lidata.eu/index.php?file=files/mokymai/seminaras_20110129/sem0129.html&course_file=sem0129_1_1.html, žiūrėta 2015-10-14];

16. Įmonių finansinė analizė. [Prieiga per internetą: <http://furido.lt/imoniu-finansine-analize/>, žiūrėta 2015-10-26];
17. Juozaitienė L. Įmonės finansai: analizė ir valdymas. Šiauliai. VŠĮ Šiaulių universiteto leidykla. 2007;
18. Juozaitienė L., Staponkienė J. Verslo ir vadybos įvadas. Šiauliai. VŠĮ Šiaulių universiteto leidykla. 2002;
19. Kancerevyčius G. Finansai ir investicijos. II atnaujintas leidimas. Kaunas. Smaltijos leidykla. 2006;
20. Kintamų ir pastovių išlaidų sąvokos. [Prieiga per internetą: [http://www.verslas.in/pastoviosios-ir-kintamosios-islaidos/\(pastovios\)](http://www.verslas.in/pastoviosios-ir-kintamosios-islaidos/(pastovios)), žiūrėta 2015-10-11];
21. Liaubienė R., Martirosianienė L. Pelningumo rodiklių analizės problemos. Lietuvos žemės ūkio universitetas. 2008. [Prieiga per internetą: <http://vhost.asu.lt/afk/2008/102-196.pdf>, žiūrėta 2015-11-28];
22. Lietuvos statistikos departamentas. [Prieiga per internetą: <http://osp.stat.gov.lt/services-portlet/pub-edition-file?id=1148>, žiūrėta 2015-10-29];
23. Lileikienė A., Grigaliūnienė Ž. Verslo finansų valdymas. Šiauliai. 2014;
24. Lukoševičius K., Peleckis K. Įmonės veiklos pelningumas: rodiklių įvairovė ir informatyvumas. Verslas XXI amžiuje. Vilnius. Vilniaus Gedimino technikos universitetas, 2015. [Prieiga per internetą: <http://jmk.vvf.vgtu.lt/index.php/conference/2015/paper/viewFile/244/186>, žiūrėta 2015-10-23];
25. Mackevičius J. Valdymo apskaita. Konceptija, metodika, politika, Vilnius. TEV. 2003;
26. Mackevičius J. Įmonių veiklos analizė. Informacijos rinkimas, sisteminimas ir vertinimas. Vilnius. TEV. 2005;
27. Mackevičius J., Molienė O., Poškaitė D. Bendrojo pardavimo pelningumo kompleksinės analizės metodika. Mokslo darbai. Ekonomika 81. Vilnius. Vilniaus universitetas. 2008;
28. Mackevičius J., Poškaitė D. Finansinė analizė. Vilnius. 1998;
29. Martinkus B., Žičkienė S. Verslo organizavimas. Šiauliai. VŠĮ Šiaulių universiteto leidykla, 2006;
30. Petravičius T. Projekto veiklos efektyvumo matavimas vertės metodais. Vilnius. Vilniaus Gedimino technikos universitetas. 2008;
31. Poškaitė D., Novikovas M. Pelningumo rodiklių naudojimas siekiant nustatyti sandorių tarp asocijuotų asmenų kainodarą. Mokslo darbai. Ekonomika 76. Vilnius. Vilniaus universitetas. 2006;
32. Rutkauskas V., Damašienė V. Finansų valdymas. Šiauliai. Šiaulių universiteto leidykla. 2002;
33. Rutkauskas A. V., Martinkutė R. Investicijų portfelio anatomija ir valdymas. Vilniaus technika. 2007;

34. Simon H., Bilstein F.F., Luby F. Didinkite pelną, ne rinkos dalį. Verslo žinios. 2007;
35. Skujienė A. Finansų vadyba. Vilnius. Count line. 2008;
36. Šlekienė D., Klimavičienė I. Įmonės veiklos finansinis įvertinimas. Technologija. Kaunas. 2000;
37. Šakienė H., Puleikienė K. Finansinių santykinų rodiklių taikymas LR akcinių bendrovių finansinės – ūkinės veiklos analizėje. Vakarų Lietuvos verslo kolegija. Klaipėdos universitetas. Ekonomika. 2009. [Prieiga per internetą: <http://etalpykla.lituanistikadb.lt/fedora/objects/LT-LDB-0001:J.04~2009~1367170846084/datastreams/DS.002.0.01.ARTIC/content>, žiūrėta 2015 – 11-06];
38. Verslo žinios žodynas. [Prieiga per internetą: <http://zodynas.vz.lt/Kiekybine-analize>, žiūrėta 2015-11-04];
39. Žydžiūnaitės V., Bubnys R., Mažuolytė G., Mikelskienė L. Mokyklos aplinkos veiksniai, lemiantys socialinę ir psichologinę pedagogų sveikatą. Šiauliai. Šiaulių kolegija. 2009;
40. 1-OJO VERSLO APSKAITOS STANDARTO „FINANSINĖ ATSKAITOMYBĖ“
METODINĖS REKOMENDACIJOS. [Prieiga per internetą:
<http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwi8-b6hqvDJAhWDjnIKHdOEBk8QFggdMAA&url=http%3A%2F%2Fwww.aat.lt%2Fget.php%3Ff.209&usg=AFQjCNEedJEKXcmbEWTU2RVXSUwzqthWCg&sig2=fvquwx1igavQP5bSi7SI3w>, žiūrėta 2015-10-19];
41. 11-OJO VERSLO APSKAITOS STANDARTO „SĄNAUDOS“
METODINĖS REKOMENDACIJOS. [Prieiga per internetą:
http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0ahUKEwjGrvn4qvDJAhUJ1XIKHU91BCEQFggiMAE&url=http%3A%2F%2Fwww.aat.lt%2Fget.php%3Ff.457&usg=AFQjCNH8cUsI_uPQl4dx_jg3iSrW8SQt-g&sig2=ey8FjJr5U9rIjDgm-Oks4w&bvm=bv.110151844,d.bGQ, žiūrėta 2015-10-19].

PRIEDAI

1 PRIEDAS. Įmonės finansinės būklės ataskaita 2013 - 2014 metais

TURTAS	2014m	2013m
ILGALAIKIS TURTAS		
NEMATERIALUSIS TURTAS	912	855
ILGALAIKIS MATERIALUSIS TURTAS	184603	175328
Žemė	11908	11908
Pastatai ir statiniai	112312	108594
Mašinos ir įrengimai	53327	47901
Kitas ilgalaikis materialusis turtas	7056	6925
INVESTICINIS TURTAS	5741	5454
ILGALAIKIS FINANSINIS TURTAS	5365	5348
Investicijos į dukterines įmones	4086	3611
Ilgalaikės gautinos sumos	1279	1737
ILGALAIKIS TURTAS IŠ VISO	196921	186985
TRUMPALAIKIS TURTAS		
Atsargos	1975	2083
Per vienerius metus gautinos sumos	21683	18534
Kitas trumpalaikis turtas	33127	32669
Pinigai ir jų ekvivalentai	3727	4729
TRUMPALAIKIS TURTAS IŠ VISO	60512	58015
TURTO IŠ VISO:	257433	245000
NUOSAVAS KAPITALAS IR ĮSIPAREIGOJIMAI		
NUOSAVAS KAPITALAS		
AKCINIS KAPITALAS	126704	126704
PRIVALOMASIS REZERVAS	12899	12899
NEPASKIRSTYTAS PELNAS	77732	66638
NUOSAVO KAPITALO IŠ VISO	217335	206241
ĮSIPAREIGOJIMAI		
ILGALAIKIAI ĮSIPAREIGOJIMAI		
Ilgalaikės paskolos	9919	9672
Ilgalaikiai įsipareigojimai darbuotojams	3516	3868
ILGALAIKIŲ ĮSIPAREIGOJIMŲ IŠ VISO	13435	13540
TRUMPALAIKIAI ĮSIPAREIGOJIMAI		
Prekybos skolos	10860	9666
Gauti avansai ir ateinančių laikotarpių pajamos	5897	5224
Kitos mokėtinos sumos ir įsipareigojimai	9906	10329
TRUMPALAIKIŲ ĮSIPAREIGOJIMŲ IŠ VISO	26663	25219
NUOSAVO KAPITALO IR ĮSIPAREIGOJIMŲ IŠ VISO:	257433	245000

2 PRIEDAS. Įmonės finansinės būklės ataskaita 2012 - 2013 metais

TURTAS	2013m	2012m
ILGALAIKIS TURTAS		
NEMATERIALUSIS TURTAS	855	1111
ILGALAIKIS MATERIALUSIS TURTAS	175328	167410
Žemė	11908	11908
Pastatai ir statiniai	108594	102642
Mašinos ir įrengimai	47901	37226
Kitas ilgalaikis materialusis turtas	6925	15634
INVESTICINIS TURTAS	5454	5876
ILGALAIKIS FINANSINIS TURTAS	5348	10466
Investicijos į dukterines įmones	3611	9436
Ilgalaikės gautinos sumos	1737	1030
ILGALAIKIS TURTAS IŠ VISO	186985	184863
TRUMPALAIKIS TURTAS		
Atsargos	2083	2064
Per vienerius metus gautinos sumos	18534	8249
Kitas trumpalaikis turtas	32669	35132
Pinigai ir jų ekvivalentai	4729	7195
TRUMPALAIKIS TURTAS IŠ VISO	58015	52640
TURTO IŠ VISO:	245000	237503
NUOSAVAS KAPITALAS IR ĮSIPAREIGOJIMAI		
NUOSAVAS KAPITALAS		
AKCINIS KAPITALAS	126704	126704
PRIVALOMASIS REZERVAS	12899	12899
NEPASKIRSTYTAS PELNAS	66638	54951
NUOSAVO KAPITALO IŠ VISO	206241	194554
ĮSIPAREIGOJIMAI		
ILGALAIKIAI ĮSIPAREIGOJIMAI		
Ilgalaikės paskolos	9672	18193
Ilgalaikiai įsipareigojimai darbuotojams	3868	3353
ILGALAIKIŲ ĮSIPAREIGOJIMŲ IŠ VISO	13540	21546
TRUMPALAIKIAI ĮSIPAREIGOJIMAI		
Prekybos skolos	9666	8770
Gauti avansai ir ateinančių laikotarpių pajamos	5224	2077
Kitos mokėtinos sumos ir įsipareigojimai	10329	10556
TRUMPALAIKIŲ ĮSIPAREIGOJIMŲ IŠ VISO	25219	21403
NUOSAVO KAPITALO IR ĮSIPAREIGOJIMŲ IŠ VISO:	245000	237503

3 PRIEDAS. Įmonės finansinės būklės ataskaita 2011 - 2012 metais

TURTAS	2012m	2011m
ILGALAIKIS TURTAS		
NEMATERIALUSIS TURTAS	1111	1130
ILGALAIKIS MATERIALUSIS TURTAS	167410	169070
Žemė	11908	11858
Pastatai ir statiniai	102642	108470
Mašinos ir įrengimai	37226	41223
Kitas ilgalaikis materialusis turtas	15634	7519
INVESTICINIS TURTAS	5876	6297
ILGALAIKIS FINANSINIS TURTAS	10466	9803
Investicijos į dukterines įmones	9436	7538
Ilgalaikės gautinos sumos	1030	2265
ILGALAIKIS TURTAS IŠ VISO	184863	186300
TRUMPALAIKIS TURTAS		
Atsargos	2064	2392
Per vienerius metus gautinos sumos	8249	12822
Kitas trumpalaikis turtas	35132	8183
Pinigai ir jų ekvivalentai	7195	28961
TRUMPALAIKIS TURTAS IŠ VISO	52640	52358
TURTO IŠ VISO:	237503	238658
NUOSAVAS KAPITALAS IR ĮSIPAREIGOJIMAI		
NUOSAVAS KAPITALAS		
AKCINIS KAPITALAS	126704	126704
PRIVALOMASIS REZERVAS	12899	12899
NEPASKIRSTYTAS PELNAS	54951	60428
NUOSAVO KAPITALO IŠ VISO	194554	200031
ĮSIPAREIGOJIMAI		
ILGALAIKIAI ĮSIPAREIGOJIMAI		
Ilgalaikės paskolos	18193	20713
Ilgalaikiai įsipareigojimai darbuotojams	3353	3661
ILGALAIKIŲ ĮSIPAREIGOJIMŲ IŠ VISO	21546	24374
TRUMPALAIKIAI ĮSIPAREIGOJIMAI		
Prekybos skolos	8770	4967
Gauti avansai ir ateinančių laikotarpių pajamos	2077	47
Kitos mokėtinos sumos ir įsipareigojimai	10556	9239
TRUMPALAIKIŲ ĮSIPAREIGOJIMŲ IŠ VISO	21403	14253
NUOSAVO KAPITALO IR ĮSIPAREIGOJIMŲ IŠ VISO:	237503	238658

4 PRIEDAS. Įmonės bendrųjų pajamų ataskaita 2011 - 2014 metais

Straipsniai	2014m	2013m
Pardavimo pajamas	199745	164248
Pardavimo savikaina	98527	86423
BENDRASIS PELNAS	101218	77825
Veiklos sąnaudos	46822	42818
Kitos veiklos pajamas	5188	4932
Kitos veiklos sąnaudos	2154	2006
VEIKLOS PELNAS	57430	37933
Finansinės ir investicinės veiklos pajamos	3711	2693
Finansinės ir investicinės veiklos sąnaudos	1465	1145
PELNAS PRIEŠ APMOKESTINIMĄ	59676	39481
Pelno mokestis	8952	5922
GRYNASIS PELNAS (NUOSTOLIAI)	50724	33559

Straipsniai	2013m	2012m
Pardavimo pajamas	164248	126506
Pardavimo savikaina	86423	75367
BENDRASIS PELNAS	77825	51139
Veiklos sąnaudos	42818	35341
Kitos veiklos pajamas	4932	6124
Kitos veiklos sąnaudos	2006	2696
VEIKLOS PELNAS	37933	19226
Finansinės ir investicinės veiklos pajamos	2693	1695
Finansinės ir investicinės veiklos sąnaudos	1145	551
PELNAS PRIEŠ APMOKESTINIMĄ	39481	20370
Pelno mokestis	5922	3056
GRYNASIS PELNAS (NUOSTOLIAI)	33559	17314

Straipsniai	2012m	2011m
Pardavimo pajamas	126506	115631
Pardavimo savikaina	75367	75474
BENDRASIS PELNAS	51139	40157
Veiklos sąnaudos	35341	33397
Kitos veiklos pajamas	6124	9771
Kitos veiklos sąnaudos	2696	1591
VEIKLOS PELNAS	19226	14940
Finansinės ir investicinės veiklos pajamos	1695	2711
Finansinės ir investicinės veiklos sąnaudos	551	339
PELNAS PRIEŠ APMOKESTINIMĄ	20370	17312
Pelno mokestis	3056	2597
GRYNASIS PELNAS (NUOSTOLIAI)	17314	14715

5 PRIEDAS. Įmonės balanso vertiklioji analizė 2011 – 2014 metais

					Lyginamasis svoris, proc.			
TURTAS	2011m	2012m	2013m	2014m	2011m	2012m	2013m	2014m
ILGALAIKIS TURTAS								
NEMATERIALUSIS TURTAS	1130	1111	855	912	0.473	0.468	0.349	0.354
ILGALAIKIS MATERIALUSIS TURTAS	169070	167410	175328	184603	70.85	70.49	71.57	71.7
Žemė	11858	11908	11908	11908	4.97	5.01	4.86	4.63
Pastatai ir statiniai	108470	102642	108594	112312	45.46	43.22	44.33	43.62
Mašinos ir įrengimai	41223	37226	47901	53327	17.27	15.67	19.55	20.71
Kitas ilgalaikis materialusis turtas	7519	15634	6925	7056	3.15	6.58	2.83	2.74
INVESTICINIS TURTAS	6297	5876	5454	5741	2.64	2.47	2.23	2.23
ILGALAIKIS FINANSINIS TURTAS	9803	10466	5348	5365	4.11	4.07	2.18	2.08
Investicijos į dukterines įmones	7538	9436	3611	4086	3.16	3.97	1.47	1.59
Ilgalaikės gautinos sumos	2265	1030	1737	1279	0.95	0.43	0.71	0.5
ILGALAIKIS TURTAS IŠ VISO	186300	184863	186985	196921	78.07	77.84	76.33	76.48
TRUMPALAIKIS TURTAS								
Atsargos	2392	2064	2083	1975	1	0.87	0.85	0.78
Per vienerius metus gautinos sumos	12822	8249	18534	21683	5.37	3.47	7.56	8.42
Kitas trumpalaikis turtas	8183	35132	32669	33127	3.43	14.79	13.33	12.87
Pinigai ir jų ekvivalentai	28961	7195	4729	3727	12.13	3.03	1.93	1.45
TRUMPALAIKIS TURTAS IŠ VISO	52358	52640	58015	60512	21.93	22.16	23.67	23.52
TURTO IŠ VISO:	238658	237503	245000	257433	100	100	100	100
NUOSAVAS KAPITALAS IR ĮSIPAREIGOJIMAI								
NUOSAVAS KAPITALAS								
AKCINIS KAPITALAS	126704	126704	126704	126704	53.09	53.35	51.72	49.22
PRIVALOMASIS REZERVAS	12899	12899	12899	12899	5.4	5.43	5.26	5
NEPASKIRSTYTAS PELNAS	60428	54951	66638	77732	25.32	23.14	27.2	30.2
NUOSAVO KAPITALO IŠ VISO	200031	194554	206241	217335	83.81	81.92	84.18	84.42
ĮSIPAREIGOJIMAI								
ILGALAIKIAI ĮSIPAREIGOJIMAI								
Ilgalaikės paskolos	20713	18193	9672	9919	8.68	7.66	3.95	3.85
Ilgalaikiai įsipareigojimai darbuotojams	3661	3353	3868	3516	1.53	1.41	1.52	1.37
ILGALAIKIŲ ĮSIPAREIGOJIMŲ IŠ VISO	24374	21546	13540	13435	10.21	9.07	5.53	5.22
TRUMPALAIKIAI ĮSIPAREIGOJIMAI								
Prekybos skolos	4967	8770	9666	10860	2.08	3.69	3.95	4.22
Gauti avansai ir ateinančių laikotarpių pajamos	47	2077	5224	5897	0.02	0.88	2.13	2.29

Kitos mokėtinos sumos ir įsipareigojimai	9239	10556	10329	9906	3.87	4.45	4.22	3.85
TRUMPALAIKIŲ ĮSIPAREIGOJIMŲ IŠ VISO	14253	21403	25219	26663	5.97	9.01	10.29	10.36
NUOSAVO KAPITALO IR ĮSIPAREIGOJIMŲ IŠ VISO:	238658	237503	245000	257433	100	100	100	100

6 PRIEDAS. Įmonės horizontalioji balanso analizė 2011 – 2014 metais

TURTAS	2011m	2012m	2013m	2014m	Pasikeitimai lyginant 2012m. su 2011m.		Pasikeitimai lyginant 2013m. su 2012m.		Pasikeitimai lyginant 2014m. su 2013m.	
					Tūkst . Lt	Proc .	Tūkst . Lt	Proc .	Tūkst . Lt	Proc .
ILGALAIKIS TURTAS										
NEMATERIALUSIS TURTAS	1130	1111	855	912	-19	-1.68	-256	23.04	57	6.67
ILGALAIKIS MATERIALUSIS TURTAS	169070	167410	175328	184603	-1660	-0.98	7918	4.73	9275	5.28
Žemė	11858	11908	11908	11908	50	0.42				
Pastatai ir statiniai	108470	102642	108594	112312	-5828	15.37	5952	5.8	3718	3.42
Mašinos ir įrengimai	41223	37226	47901	53327	13997	33.95	10675	28.68	5426	11.33
Kitas ilgalaikis materialusis turtas	7519	15634	6925	7056	8115	107.9	-8709	55.71	131	1.89
INVESTICINIS TURTAS	6297	5876	5454	5741	-421	-6.69	-422	6.7	287	5.26
ILGALAIKIS FINANSINIS TURTAS	9803	10466	5348	5365	663	6.76	-5118	-48.8	17	0.32
Investicijos į dukterines įmones	7538	9436	3611	4086	1898	25.18	707	68.64	-458	26.37
Ilgalaikės gautinos sumos	2265	1030	1737	1279	-1235	54.53	-5825	61.73	475	13.15
ILGALAIKIS TURTAS IŠ VISO	186300	184863	186985	196921	-1437	-0.77	2122	1.15	9936	5.31
TRUMPALAIKIS TURTAS										
Atsargos	2392	2064	2083	1975	-328	13.71	19	0.92	-108	5.18
Per vienerius metus gautinos sumos	12822	8249	18534	21683	-4573	35.67	10285	124.7	3149	16.99
Kitas trumpalaikis turtas	8183	35132	32669	33127	26949	329.3	-2463	-7.01	458	1.4
Pinigai ir jų ekvivalentai	28961	7195	4729	3727	21766	75.16	2466	34.27	-992	20.98
TRUMPALAIKIS TURTAS	52358	52640	58015	60512	282	0.54	5375	10.21	2497	4.3
TURTO IŠ VISO:	238658	237503	245000	257433	-1155	-0.48	7487	3.16	12433	5.07
NUOSAVAS KAPITALAS IR ĮSIPAREIGOJIMAI										
NUOSAVAS KAPITALAS										
AKCINIS KAPITALAS	126704	126704	126704	126704	-	-	-	-	-	-

PRIVALOMASIS REZERVAS	12899	12899	12899	12899	-	-	-	-	-	-
NEPASKIRSTYTAS PELNAS	60428	54951	66638	77732	-5477	-9.06	11687	21.27	11094	16.65
NUOSAVO KAPITALO IŠ VISO	200031	194554	206241	217335	-5477	-2.74	11687	6.01	11094	5.38
ĮSIPAREIGOJIMAI										
ILGALAIKIAI ĮSIPAREIGOJIMAI										
Ilgalaikės paskolos	20713	18193	9672	9919	-2520	12.17	-8521	46.84	247	2.55
Ilgalaikiai įsipareigojimai darbuotojams	3661	3353	3868	3516	-308	-8.41	515	15.36	-352	-9.1
ILGALAIKIŲ ĮSIPAREIGIJIMŲ IŠ VISO	24374	21546	13540	13435	-2828	-11.6	-8006	37.16	-105	-0.78
TRUMPALAIKIAI ĮSIPAREIGOJIMAI										
Prekybos skolos	4967	8770	9666	10860	3803	76.57	896	10.22	1194	12.35
Gauti avansai ir ateinančių laikotarpių pajamos	47	2077	5224	5897	2076		3147	151.5	673	12.88
Kitos mokėtinos sumos ir įsipareigojimai	9239	10556	10329	9906	1317	14.25	-227	-2.15	-423	-4.1
TRUMPALAIKIŲ ĮSIPAREIGIJIMŲ IŠ VISO	14253	21403	25219	26663	7150	50.16	3816	17.83	1444	5.73
NUOSAVO KAPITALO IR ĮSIPAREIGIJIMŲ IŠ VISO:	238658	237503	245000	257433	-1155	-0.48	7497	3.16	12433	5.07

7 PRIEDAS. Įmonės bendrųjų pajamų ataskaitos horizontalioji analizė 2011 – 2014 metais.

Straipsniai	2011m	2012m	2013m	2014m	Pasikeitimai lyginant 2012m. su 2011m.		Pasikeitimai lyginant 2013m. su 2012 m.		Pasikeitimai lyginant 2014m. su 2013m.	
Pardavimo pajamos	115631	126506	164248	199745	10875	9.4	37742	29.23	35497	21.61
Pardavimo savikaina	75474	75367	86423	98527	-107	-6.14	11059	14.67	12104	14.01
BENDRASIS PELNAS	40157	51139	77825	101218	10982	9.5	26686	52.18	23393	30.06
Veiklos sąnaudos	33397	35341	42818	46822	1944	5.82	7477	21.16	4004	9.35
Kitos veiklos pajamos	9771	6124	4932	5188	-3647	-37.32	-1192	-19.46	256	5.19
Kitos veiklos sąnaudos	1591	2696	2006	2154	1105	69.45	-600	-25.59	148	7.38
VEIKLOS PELNAS	14940	19226	37933	57430	4286	28.69	18707	97.3	19497	51.4
Finansinės ir investicinės veiklos pajamos	2711	1695	2693	3711	-1016	-37.48	998	58.88	1018	37.8
Finansinės ir investicinės veiklos sąnaudos	339	551	1145	1465	212	62.54	594	107.8	320	27.95
PELNAS PRIEŠ APMOKESTINIM Ą	17312	20370	39481	59676	3052	17.66	19111	93.82	20195	51.15
Pelno mokestis	2597	3056	5922	8952	459	17.67	2866	93.78	3030	51.17
GRYNASIS PELNAS (NUOSTOLIAI)	14715	17314	33559	50724	2599	17.66	16245	93.83	17165	51.15

8 PRIEDAS. Interviu klausimai ir įmonės atsakingų asmenų atsakymai į pateiktus klausimus

Interviu klausimai

1. Kaip vertinate įmonės pelno situaciją?
2. Kokiais būdais stengiatės didinti įmonės pelną?
3. Su kokiomis problemomis susiduriate, siekdami didinti pelną?
4. Kas Jūsų manymu, labiausiai nulemia pelno didėjimo/mažėjimo galimybes?
5. Lyginant gautus pelningumo analizės rezultatus, įmonės pelningumo rodikliai 2014 metais padidėjo, Kas Jūsų manymu, tai nulėmė?
6. Kokiais būdais planuojate didinti pelną ateityje?

Už įmonės veiklą atsakingų asmenų apklausos (interviu) duomenys

Interviu klausimai	Įmonės vadovo atsakymai
1. Kaip vertinate įmonės pelno situaciją?	Vertinu labai gerai, nes įmonės pelnas kiekvienais metais vis didėja. Nors lyginant su tuo kiek dabar stengiamės išnaudoti savo resursus, skatinti darbuotojus, pelnas galėjo 2014 metais būti ir dar didesnis. Tai lemia darbo eigoje išskylančios problemos, kurios reikalauja ir pinigų ir daug laiko.
2. Kokiais būdais stengiatės didinti įmonės pelną?	Iškilusias problemas, ypač jeigu tai liečia mūsų įmonės paslaugų teikimą, spręsti greitai, ir užduotis paskirstyti atsakingiems asmenims. Stengiamės plėsti savo veiklą vis įsigydami sandėlių ir tam tikros įrangos, kad kroviniai būtų tinkamai gabenami ir laikomi. Stengiamės surasti lojalius klientus, didinti jų skaičių. Stengiamės gerinti mūsų paslaugų kokybę, ir didinti pardavimo pajamas.
3. Su kokiomis problemomis susiduriate, siekdami didinti pelną?	Visų pirma mes stengiamės, kad vykdoma įmonės veikla būtų kuo efektyvesnė ir naudingesnė, nes tik ją suregulavę mes galime tikėtis didesnio pelno. Tai daugiausiai ir susiduriame su veiklos problemomis. Problemos būna tokios kaip darbuotojų tarpusavio nesusikalbėjimai, daromos jų klaidos, vėluojama suteikti klientui paslaugas, dėl visų šių veiksnių įmonė patiria nuostolių. Susiduriame ir su tokiais problemomis, norint vykdyti papildomą veiklą, kai reikia gauti tam skirtų leidimų, atitikti daug reikalavimų, visa tai labai daug laiko užima ir tai sustabdo įmonės plėtrą. Dar išskirčiau konkurenciją kaip problemą. Visada turi galvoti, kuo būti geresniam nei kiti.
4. Kas Jūsų manymu, labiausiai nulemia pelno didėjimo/mažėjimo galimybes?	Pelno didėjimą lemia vykdoma veikla, jeigu ji vykdoma efektyviai ir tinkamai tai tada yra pelno didėjimo galimybės, o jeigu įmonė susiduria su daugeliu problemų, daro daug klaidų vykdamą veiklą, visa tai mažina pelno didėjimo galimybes. Žinoma dar lemia veiklos paklausa, jeigu nebūtų klientų, nebūtų ir gaunamų pajamų. Lemia ir paslaugų kokybę, užsakymų skaičius.
5. Lyginant gautus pelningumo analizės rezultatus, įmonės pelningumo rodikliai 2014 metais padidėjo, Kas Jūsų manymu, tai nulėmė?	Nulėmė tai, kad įmonės valdžia stebi vykdomą veiklą, stengiasi ją daryti kuo efektyvesnę. Pradėjome labiau išnaudoti turimą turtą ir dar papildomai jo įsigijome, kad galėtume aptarnauti daugiau klientų ir uždirbti daugiau pajamų.
6. Kokiais būdais planuojate didinti pelną ateityje?	Stengsimės ilgalaikį turtą išnaudoti efektyviau, didinti darbuotojų našumą, planuose yra plėsti savo veiklą

	užsienyje, ten pasistatyti kelis sandėlius ir vykdyti savo veiklą, kaip Lietuvoje.
--	--

Interviu klausimas	Vyr. Buhalterės atsakymai
1. Kaip vertinate įmonės pelno situaciją?	Pelnas kiekvienais metais didėjo, įmonė stengiasi plėsti savo veiklą, atlikti kuo daugiau paslaugų klientams, kad pajamos būtų kuo didesnės. Taip pat įmonė stengiasi kontroliuoti išlaidas, todėl pelnas ir didėja.
2. Kokiais būdais stengiatės didinti įmonės pelną?	Buhalterijos skyrius labai įtakoti pelno didėjimą negali, mes tik galime iš turimų duomenų daryti analizes tokias kaip darbuotojų skaičius įmonėje, išlaidų mažinimo galimybes, pardavimo pajamų didėjimo tendencijas, taip pat deriname skolas su klientais, jų atsiskaitymo laikotarpius. Stengiamės buhalterinę apskaitą tvarkyti pagal visus įstatymus ir reikalavimus, kad po to nereikėtų mokėti baudų.
3. Su kokiomis problemomis susiduriate, siekdami didinti pelną?	Su mokesčių kaita, nuolat turime sekti jų pasikeitimus, kurie ne visada būna įmonės naudai. Aišku susiduriame su tokiais problemomis, kaip padarytos klaidos darbuotojų, darbuotojų nesusikalbėjimai, ilgai užsitęsiančios vykdomos analizės, kurių rezultatai matosi jau pavėluotai.
4. Kas Jūsų manymu, labiausiai nulemia pelno didėjimo/mažėjimo galimybes?	Labiausiai tai nulemia vykdoma įmonės veikla, jos kokybė, klientų užsakymų skaičius. Žinoma ir kaina įtakoja pelno didėjimo galimybes. Galėčiau paminėti ir išlaidas, kurios taip pat įtakoja pelno didėjimą ar mažėjimą. Kuo įmonė uždirbs daugiau pajamų ir stengsis mažinti išlaidas toms pajamos uždirbti tuo bus geresni įmonės rezultatai.
5. Lyginant gautus pelningumo analizės rezultatus, įmonės pelningumo rodikliai 2014 metais padidėjo, Kas Jūsų manymu, tai nulėmė?	Tai nulėmė vis didėjančios pardavimų pajamos, sukontroliuota išlaidų dalis. Didėjančios pardavimo pajamos ir grynąjį pelną didino, todėl pelningumo rodikliai vis didėjo ir Jūsų analizuojamu laikotarpiu 2014 metais pasiekė geriausius rezultatus
6. Kokiais būdais planuojate didinti pelną ateityje?	Tais pačiais būdais kaip ir dabar. Stengtis nedaryti klaidų, tinkamai tvarkyti apskaitą ir analizes atlikti kuo tiksliau ir per trumpesnę laiką, ypač stebėsime išlaidų pokyčius ir juos kontroliuosime. Dabar planuojame darbo užmokestį skaičiuoti pagal duotus fondus, kurie priklausys nuo to mėnesio pajamų.

Interviu klausimas	Gamybos vadovo atsakymas
1. Kaip vertinate įmonės pelno situaciją?	Stengiamės darbus atlikti gerai. Ieškome galimybių savo veiklą plėsti, todėl paskutinius penkis metus mūsų įmonės pajamos didėja ir tuo pačiu didėja įmonės pelnas. Vertinus pelno situaciją labai gerai ir stengsimės, kad ji būtų dar geresnė.
2. Kokiais būdais stengiatės didinti įmonės pelną?	Stengiamės įdiegti vis naujas technologijas, kurios skatina veiklos efektyvumą. Siekiame įvykdyti visus užsakymus ir juos atlikti laiku. Manau, kad didžiąją dalį sėkmės sudaro darbuotojų našumas, todėl siekiame jiems suteikti geras sąlygas dirbti. Žinoma siekiame atrasti būdų, kurie mažintų įmonės išlaidas, bet nepablogintų tų paslaugų kokybės. Kaip pavyzdys būtų, vis atnaujinti turimą ilgalaikį turtą, jį modernizuoti ir jeigu reikia tik tada pirkti papildomai kažkokių tai prietaisų ar mašinų.
3. Su kokiomis problemomis susiduriate, siekdami didinti pelną?	Pelną didinti galime tik gerai vykdant įmonės veiklą, todėl veiklos procese pasitaiko ilgalaikio turto gedimų, kurie sustabdo darbus ir tuo tarpu negalime atlikti tiek paslaugų

	<p>kiek galėtume. Aišku klaidos, kurias taisant užtrunkama daug laiko. Įsigijus naujų mašinų ar įrengimų taip pat užtrunka ne mažai laiko juos paleidžiant į įmonės veiklą, susiduriame ir su darbuotojų kompetencijos stoka. Dar vieną problemą išskirčiau vėlavimą suteikiant paslaugas. Tai nėra dažnai, bet taip nutinka.</p>
<p>4. Kas Jūsų manymu, labiausiai nulemia pelno didėjimo/mažėjimo galimybes?</p>	<p>Rinkos pasikeitimai, tų pačių užsakymų skaičius įtakoja pelno didėjimą ar mažėjimą. Žinoma kainos už suteiktas paslaugas. Paminėčiau naujas technologijas, turto panaudojimo efektyvumas.</p>
<p>5. Lyginant gautus pelningumo analizės rezultatus, įmonės pelningumo rodikliai 2014 metais padidėjo, Kas Jūsų manymu, tai nulėmė?</p>	<p>Manau, kad į šį klausimą labiau buhalterija atsakytų, bet mano nuomone tai gal vis didėjanti įmonės veikla ir didėjančios pardavimo apimtys.</p>
<p>6. Kokiais būdais planuojate didinti pelną ateityje?</p>	<p>Didinti pelną sieksime kaip ir dabar. Stengsimės vis atnaujinti ilgalaikius įrenginius, mašinas, kad veikla būtų kuo efektyvesnė. Stengsimės paslaugas suteikti laiku, ir kokybiškai, kad klientas norėtų grįžti pas mūsų. Stengsimės mažinti išlaidas, ieškoti naujų tiekėjų.</p>