

Creditreform Latvijā SIA
kredītmenedžmenta pētījums

**PĀRDOŠANAS NOSACĪJUMI UN
MAKSĀJUMU KAVĒJUMI
VIETĒJOS DARĪJUMOS STARP
JURIDISKĀM PERSONĀM
2010.GADĀ**

PĒTĪJUMA REZULTĀTI

2011.g. marts

SATURS

SATURS.....	2
IEVADS	3
UZŅĒMĒJDARBĪBAS VIDES IZMAIŅAS	4
MAKSĀJUMU KAVĒJUMU AKTUĀLITĀTE.....	6
KAVĒTO MAKSĀJUMU STRUKTŪRA	8
KAVĒTIE MAKSĀJUMI NOZARU GRIEZUMĀ.....	9
UZŅĒMĒJU APMIERINĀTĪBA AR KLIENTU MAKSĀŠANAS DISCIPLĪNU	10
ĀRPAKALPOJUMI KAVĒTO MAKSĀJUMU PROBLĒMU RISINĀŠANĀ	11

IEVADS

Creditreform Latvijā SIA jau trīspadsmito gadu ir veikusi aptauju par pārdošanas nosacījumu un maksājumu kavējumu tendencēm komercdarījumos starp juridiskām personām valsts iekšējā tirgū. Pētījuma mērķis ir apzināt situāciju Latvijā kavēto maksājumu jomā dažādās uzņēmējdarbības nozarēs, noskaidrot, kā mainījusies klientu rēķinu apmaksas disciplīna, kādas problēmas rada kavētie maksājumi un kā tās tiek risinātas.

Aptauja izlases veidā tika veikta uzņēmējdarbības sektoros, kuros preču un pakalpojumu pārdošana uz pēcapmaksu ir būtiska. Pateicamies visiem, kuri piedalījās šī pētījuma tapšanā.

Kā liecina pētījuma dati daudz ātrāk un veiksmīgāk no krīzes atkopjas tieši tie uzņēmumi, kas vienlaicīgi ar produkcijas ražošanas attīstību un savu tirgus segmentu atgūšanu, īpaši eksporta jomā, spējuši saglabāt pietiekami stabilu finansiālo stāvokli. Apstiprinājums tam ir veiktais kredītrisku novērtējums pēc CrefoScore modeļa riska klasēm. No visiem Komercreģistrā reģistrētajiem uzņēmumiem nosacīti zemajās maksātspējas riska klasēs (1 – 5) uz šā gada janvāra sākumu atradās 59,8% komersantu no kopējā skaita. Šiem komersantiem nav vērā ņemamu problēmu pastāvīgi sabalansēt tādu skaidrās naudas plūsmu, lai pamatā savlaicīgi pildītu visas finansiālās saistības ar saviem biznesa partneriem un valsti, pašiem veidot aktīvu un efektīvu mārketinga stratēģiju. Pat vairāk, šeit nepieciešams uzsvērt, ka uzņēmuma finanšu stabilitāte patreizējos apstākļos kļuvusi par vienu no ļoti svarīgiem prioritāriem konkurētspējas nodrošināšanas priekšnosacījumiem. Tomēr joprojām vēl ir samērā liels to uzņēmumu loks (33,8%), kuriem pastāv nopietnas finansiālās grūtības, tādējādi lielākā vai mazākā mērā apdraudot savlaicīgu kārtējo maksājumu kārtošanu saviem biznesa partneriem. Sekas – ilgstoši kavēti parādi, kas 2010.gadā vidēji sastādīja jau 22,1 dienas un bijuši lielāki nekā iepriekšējos divos gados. Viens no būtiskākajiem cēloņiem – hronisks apgrozāmo līdzekļu trūkums, kur nereti ievērojama daļa iesaldēti kavētajos debitoru parādos.

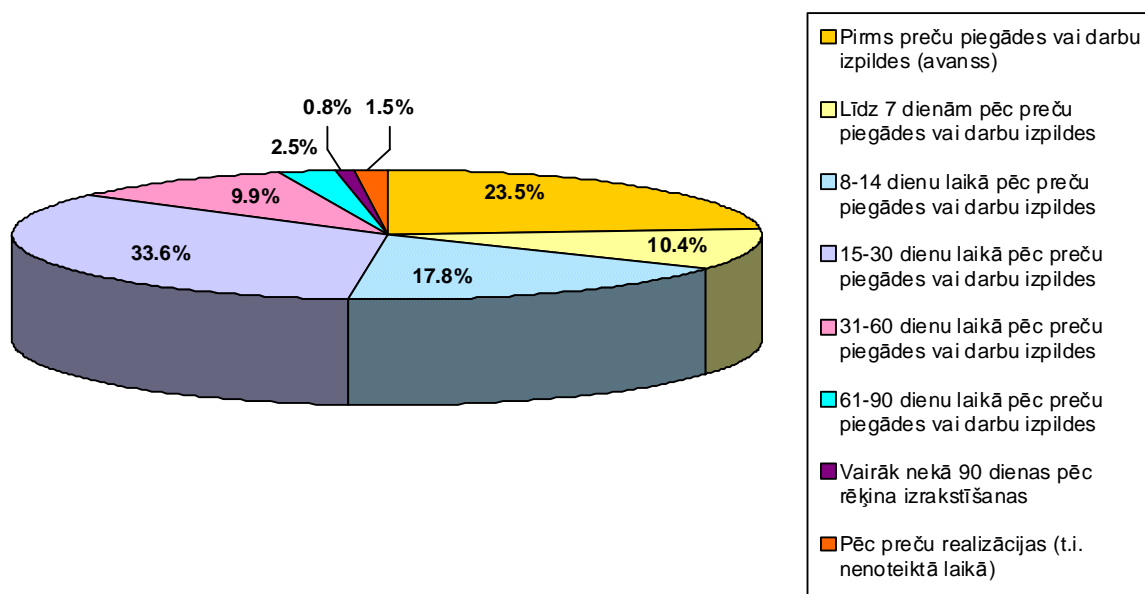
Pamatoti var apgalvot, ka augsts savlaicīgas maksāšanas risks ir kļuvis par vienu no stūrakmeņiem sekmīgai biznesa attīstībai. Tieši tādēļ lielu īpatsvaru – 23,5% kopējā pārdošanas kopējā apjomā sastāda priekšapmaksas. Uzņēmēji baidās riskēt pārdot preces un pakalpojumus uz atliktā maksājuma nosacījumiem, bet, ja pēcapmaksas arī tiek piešķirta, tad līgumos noteiktie maksājumu termiņi ir kļuvuši gandrīz divas reizes īsāki nekā pirms krīzes gados. Saprotams, ka šobrīd ļoti ierobežotos banku kreditēšanas un pašu apgrozāmo līdzekļu trūkuma apstākļos, uzņēmumu savstarpēja kreditēšana, pārdodot preces un pakalpojumus uz atliktā maksājuma nosacījumiem ir ļoti būtiska. Tas daudzviet kļuvis par svarīgu finanšu sabalansēšanas faktoru un skaidrās naudas plūsmas nodrošināšanas nosacījumu, kas orientēta uz ražošanas paplašināšanu. Kā zināms, jebkurš kredīts saistīts ar savlaicīgās apmaksas risku. Tādēļ vispusīga un profesionāla šo risku izvērtēšana, paplašinoties pārdošanai uz atliktā maksājuma nosacījumiem, jebkura uzņēmuma finanšu pārvaldībā ieņem svarīgu vietu un nav zaudējusi savu aktualitāti. Pētījums parāda, ka pieeja klientu maksātspējas novērtēšanai katram uzņēmumam ir sava, tomēr gadu no gada arvien vairāk kompāniju izmanto specializēto kredītmenežmenta firmu pakalpojumus.

UZŅĒMĒJDARBĪBAS VIDES IZMAIŅAS

Ņemot vērā ekonomiskās situācijas stabilizēšanos valstī, arī uzņēmējdarbības procesos vērojamas pozitīvas tendences. Aizvadīto gadu iegūtā pieredze rosinājusi uzņēmējus daudz rūpīgāk izvērtēt sadarbības partnerus un klientus. Vairums uzņēmēju izstrādājuši precīzas procedūras sadarbības partneru maksātspējas novērtēšanai, tādējādi nodrošinot finansiāli pozitīvu sadarbību. Pētījums rāda, ka 2010.gada laikā lielākā daļa uzņēmēju atguvuši uzticību saviem klientiem, dodot iespēju par precēm vai pakalpojumiem norēķināties ar ilgāku pēcapmaksu. Neraugoties uz to, liela daļa uzņēmēju savos pārdošanas darījumos tomēr turpina palikt piesardzīgi un nosaka īsus darījumu apmaksas termiņus.

2010. gadā uzņēmēju līgumos noteiktais vidējais darījumu apmaksas termiņš bija 25.3 dienas pēc preču piegādes vai darbu izpildes. Salīdzinot ar iepriekšējiem gadiem, vidējie līgtie apmaksas termiņi ir pieauguši par 5.2%. 2010. gada laikā šis rādītājs ir pietuvojies 2004. un 2005. gada rādītājiem, kad vidējais noteiktais apmaksas termiņš par darījumiem bija pietuvināts 30 dienām pēc preču piegādes vai darbu izpildes.

1.attēls. Noteiktie maksājumu termiņi Latvijā 2010.g.



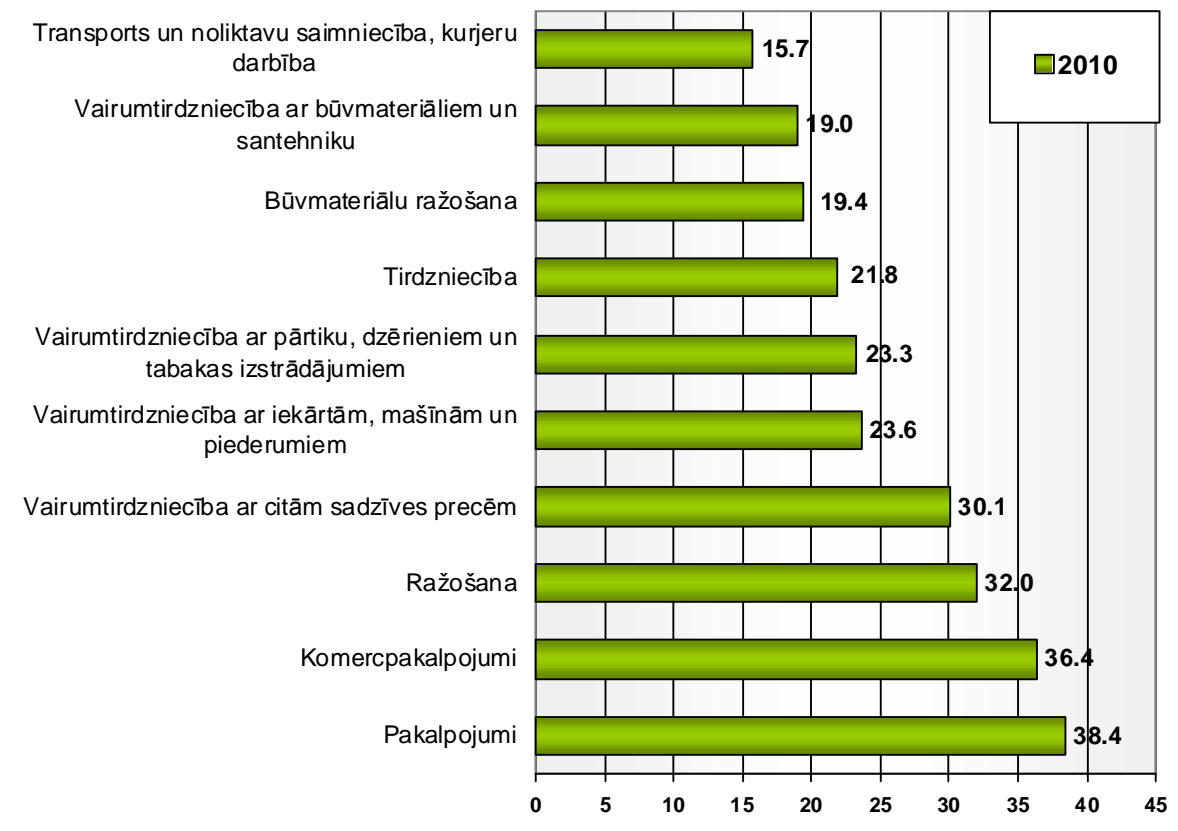
Aizvadītajā gadā 23.5% aptaujāto uzņēmēju sadarbības līgumos saviem klientiem paredzēja avansa maksājumus. Salīdzinot ar iepriekšējiem gadiem, avansa maksājumu darījumu skaits saglabājas augsts, tomēr tas ir strauji samazinājies, salīdzinot ar 2008. gadu. Vēl joprojām ļoti mazu īpatsvaru veido darījumi, kuros atliktā maksājuma termiņš ir noteikts vairāk par 90 dienām pēc rēķina izrakstīšanas vai darbu izpildes – 0.8%. Lielāko īpatsvaru – 33.6% veido līgumi, kur noteiktais atliktā maksājuma termiņš ir intervālā no 15-30 dienām. Grafikā redzams, ka apmaksas nosacījumi intervālā 8-14 dienām un 31-60 dienām pēc preču piegādes vai darbu izpildes saglabājas iepriekšējo gadu līmenī. 2010. gada laikā lielāku aktualitāti ir ieguvuši apmaksas nosacījumi, kur apmaksa tiek paredzēta nenoteiktā laikā pēc preču realizācijas. Šādu darījumu skaits veido 1.5% un tas ir augstākais rādītājs pēdējo 6 gadu laikā. Nosakot šādus apmaksas nosacījumus pircējs mazāk riskē ar ieguldīto naudu preču iegādē, tiek mazāk veikti uzkrājumi noliktavās un tas prasa mazākus tūlītējus izdevumus, kurus šobrīd lielai daļai uzņēmēju būtu grūti nodrošināt.

Prognozējams, ka pārdošanas nosacījumi un maksājumu kavējumu tendences vietējos darījumos starp juridiskajām personām 2011.gadā pamatā saglabāsies 2010. gada līmenī. Jo kopējo ekonomikas izaugsmi, tāpat kā līdz šim, galvenokārt nodrošinās preču un pakalpojumu eksports, kas daļēji ļaus kompensēt vēl samērā vājo iekšzemes pieprasījumu un uz iekšējo tirgu orientēto pakalpojumu nozaru attīstību. Tomēr, neraugoties uz to, kā norāda Ekonomikas ministrijas prognozes, arī iekšējā tirgū būs vērojamas zināmas atveseļošanās iezīmes, kas aktivizēs vietējo uzņēmējdarbību, īpaši mazo un mikrouzņēmumu attīstību. Tāpat kā pēdējos divos gados - maz cerību uz aktīvu banku kreditēšanas atsākšanu, īpaši komersantu apgrozāmo līdzekļu finansēšanai. Tādēļ nozīmīgs komercdarbības apgrozāmā kapitāla finansēšanas avots joprojām paliks uzņēmumu savstarpējā kreditēšana, izmantojot atliktā maksājuma nosacījumus, visbiežāk tos kombinējot ar dažāda lieluma iepriekš samaksājamiem avansa maksājumiem. Līdz ar to arī objektīvi neizbēgami pastāv riski rēķinu apmaksas lielākiem vai mazākiem kavējumiem, kuru rašanas cēloņi var būt visdažādākie.

Līgumos noteiktie maksājuma termiņi diezgan būtiski atšķiras atsevišķās komercdarbības nozarēs. Īsākus atliktā maksājuma termiņus noteikuši uzņēmumi, kuri nodarbojas ar transporta un noliktavu saimniecību, kā arī kurjeru darbību. Šīs nozares uzņēmumi vairāk nosaka avansa maksājumus pirms preču piegādes vai darbu izpildes, vidējais līgtais apmaksas termiņš starp aptaujājajiem nozares uzņēmumiem ir 15.7 dienas. Īsāki rēķinu apmaksas termiņi 2010.gadā līgumos ar pircējiem tika noteikti arī vairumtirdzniecības ar būvmateriāliem un santehniku uzņēmumos – 19.0 dienas, būvmateriālu ražošanas uzņēmumos – 19.4 dienas, kā arī tirdzniecības nozares uzņēmumos – 21.8 dienas.

Nozaru sadalījumā līgumos visgarākos atliktā maksājuma termiņus 2010.gadā noteikuši komercpakalpojumu sniedzēji – 36.4 dienas un ražošanas nozaru uzņēmumi – 32.0 dienas, tām seko vairumtirdzniecības ar citām sadzīves precēm uzņēmumi – 30.1 diena.

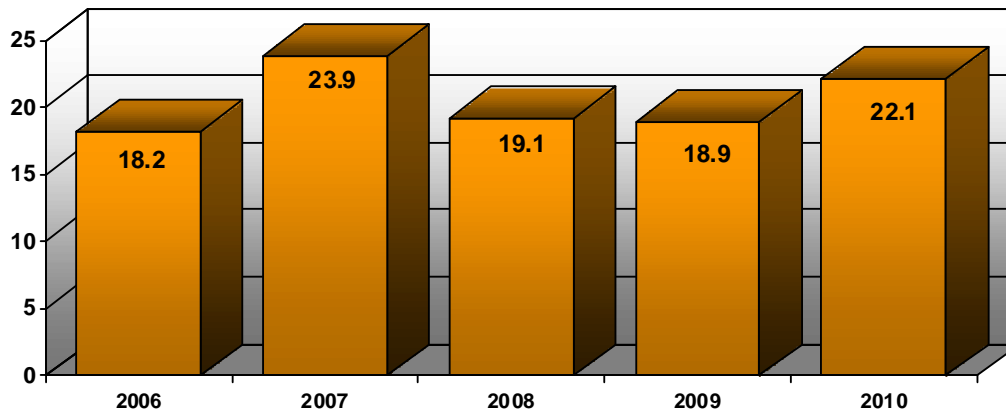
2.attēls. Vidējie noteiktie maksājumu termiņi atsevišķās nozarēs 2010.g. (dienās pēc preču piegādes vai darbu izpildes)



MAKSĀJUMU KAVĒJUMU AKTUĀLITĀTE

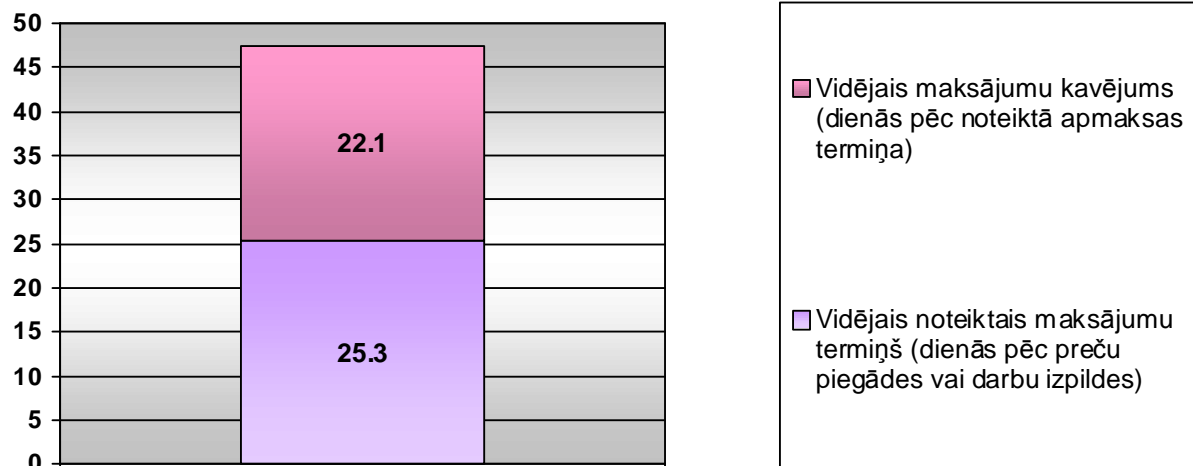
Pārdošana ar pēcapmaksas nosacījumiem saglabā ļoti nozīmīgu vietu uzņēmumu finanšu pārvaldībā. Lai arī maksājumu izpildes uzraudzība 2010. gadā ir kļuvusi stingrāka, vidējie maksājuma kavējumi ir palielinājušies. Pētījums parāda, ka, salīdzinot ar iepriekšējo gadu, vidējie maksājumu kavējumi veido 22.1 dienu, kas ir par 3.2 dienām ilgāk nekā 2009.gadā.

3.attēls. Vidējie maksājumu kavējumi Latvijā 2006-2010.g. dienās pēc noteiktā maksājumu termiņa



Pētījuma dati rāda, ka 2010. gadā kopumā palēninājusies debitoru parādu aprite (saskaitot vidējo līgumos noteikto termiņu ar vidējo maksājumu kavējumu dienu skaitu) veidojot vidēji 47.4 dienas pēc preču piegādes vai darbu izpildes.

4.attēls. Debitoru parādu aprite Latvijā 2010.g.

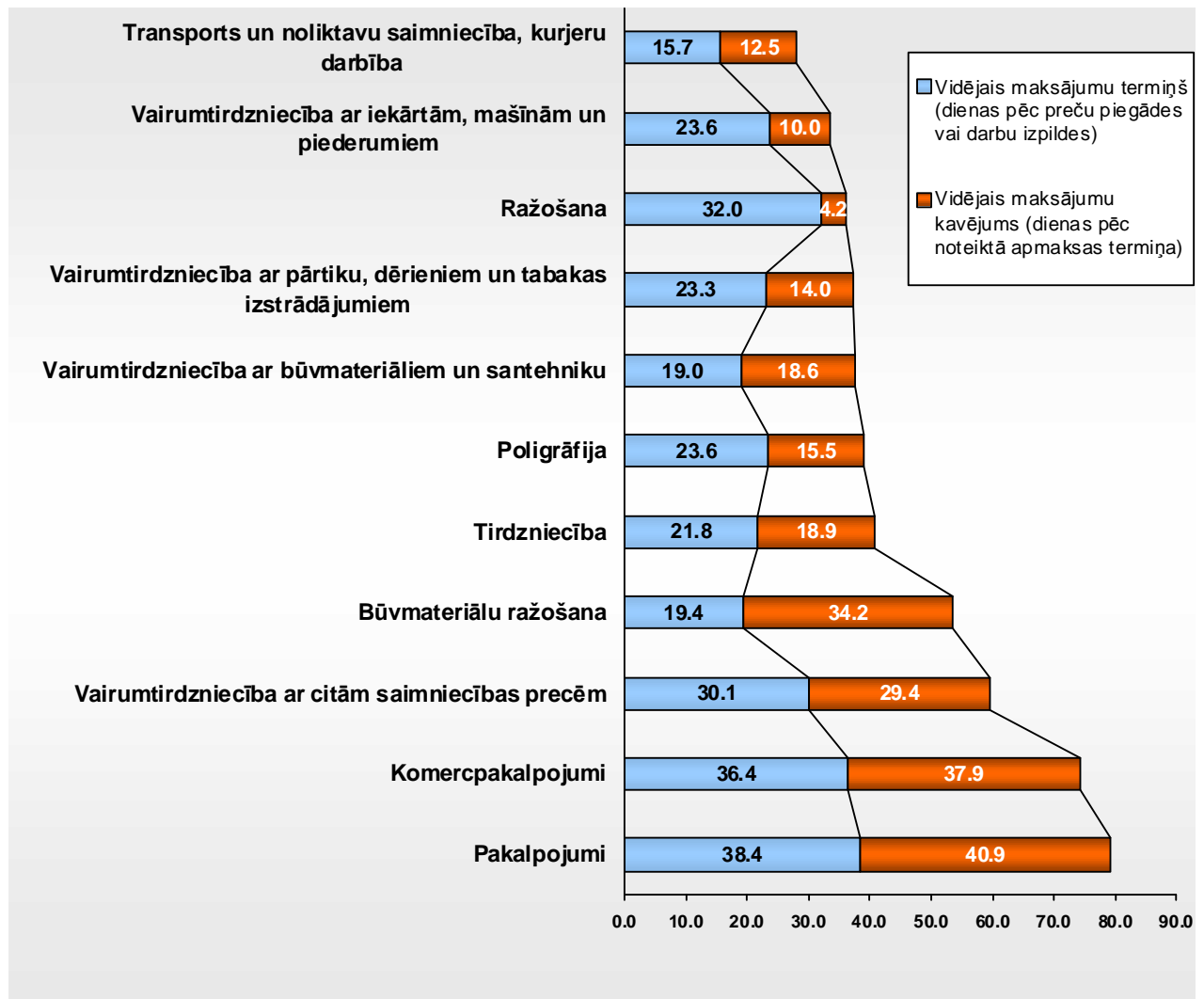


Ņemot vērā, ka vidējiem maksājumu kavējumu termiņiem pagājušajā gadā bijusi izteikta tendence palielināties, tas liecina par daudzviet debitoru parādu pārvaldībā vēl līdz galam neatrisinātām problēmām. Šajā sakarā nav būtiski vai parādu iekasēšanu veic pašu uzņēmumu spēkiem vai piesaistot specializētās kompānijas, svarīgi, lai šis darbs dod gaidītos rezultātus pietiekamās skaidrās naudas plūsmas nodrošināšanai. Jāņem vērā, ka ieilgušu parādu piedzīt ir nesalīdzināmi daudz grūtāk nekā laikā iekasētu parādu, kas vienlaicīgi prasa arī mazākas izmaksas.

Aplūkojot kopējo debitoru parādu aprites ātrumu atsevišķās pētījumā aplūkotajās nozarēs, 2010.gadā apmaksu par preču vai pakalpojumu pārdošanu visilgāk bija spiesti gaidīt komercpakalpojumu nozaru uzņēmumi – 74.3 dienas, vairumtirdzniecības ar pārējām sadzīves precēm nozares uzņēmumi – 59.5 dienas, kā arī būvmateriālu ražošanas nozares uzņēmumi – 53.6 dienas.

Visātrāk apmaksu par pārdotajām precēm vai sniegtajiem pakalpojumiem 2010.gadā saņēma transporta un noliktavu saimniecības, kurjeru darbības nozares uzņēmumi – 28.2 dienas, vairumtirdzniecības ar iekārtām, mašīnām un piederumiem nozares uzņēmumi – 33.6 dienas un ražošanas nozares uzņēmumi – 36.2 dienas.

5.attēls. Vidējais debitoru parādu aprites ātrums atsevišķās nozarēs 2010.g. (dienās pēc preču piegādes vai darbu izpildes)

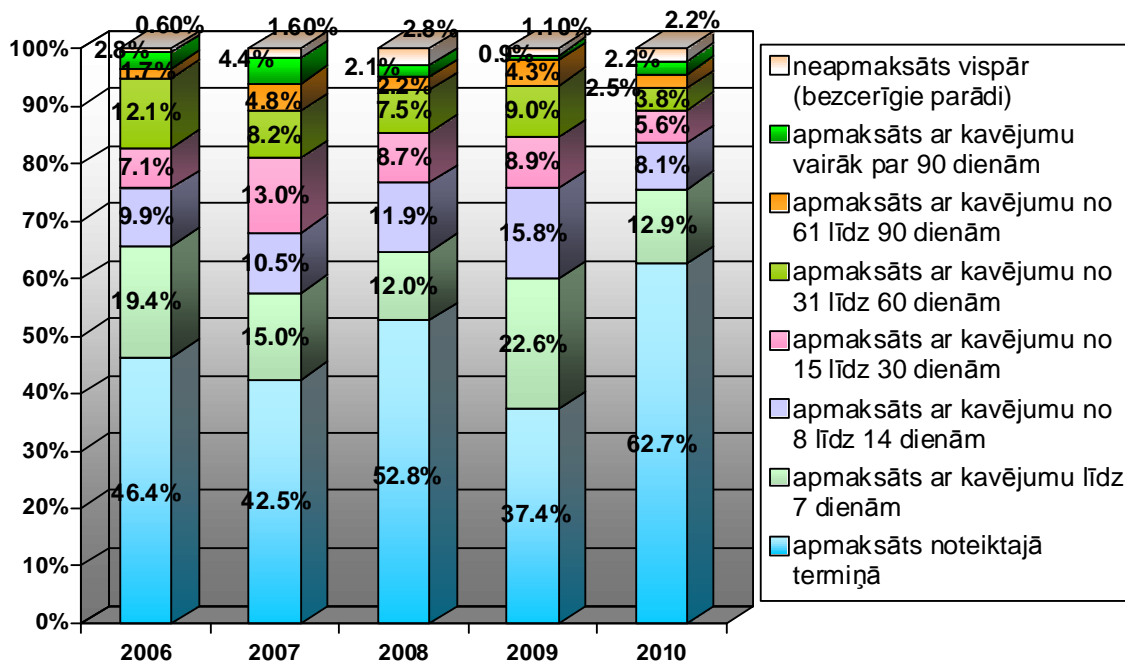


KAVĒTO MAKSĀJUMU STRUKTŪRA

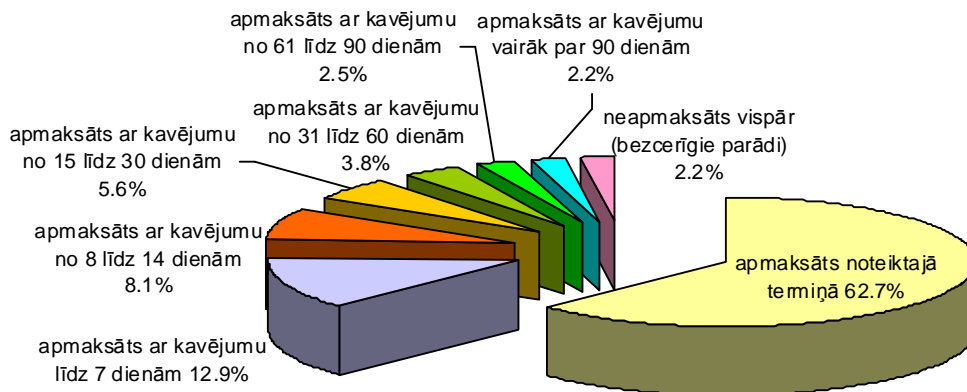
Pētījums parāda, ka pērn par 25.3% pieaudzis savlaicīgi apmaksātu rēķinu skaits. Noteiktajā termiņā 2010.gadā apmaksāti 62.7% no visiem izrakstītajiem rēķiniem. Būtisks samazinājums ir rēķinu apmaksai ar kavējumu no 8 līdz 14 dienām, kas 2010. gadā veido 8.1% - par 14.5% mazāk kā 2009.gadā. Tāpat samazinājušies ir apmaksas kavējumi līdz 7 dienām – par 9%.

Tajā pašā laikā, kā liecina pētījuma dati, pērn ir palielinājies ilgstošu nemaksātāju (ar maksājuma kavējumu vairāk par 90 dienām) un bezcerīgo parādu apjoms. Salīdzinot ar 2009.gadu, uz pusi ir palielinājies bezcerīgo jeb vispār neapmaksāto parādu apjoms, kas pagājušajā gadā vēl sastādīja relatīvi nelielu daļu – 1.1% no kopējo rēķinu summas, savukārt 2010. gadā veido 2.17%. Ja 2009. gadā par precēm vai pakalpojumiem norēķinājās ar kavējumu vairāk par 90 dienām 0.9% klientu, tad 2010. gadā tādu klientu bija 2.2%. Aptaujas rezultāti parāda, ka aizvadītajā gadā visbiežāk maksājumi tika kavēti intervālā no 7 līdz 60 dienām, kur ietilpst 30.4% visu kavēto maksājumu.

6.attēls. Maksājumu kavējumi Latvijā 2006-2010.g.



7.attēls. Maksājumu savlaicīgums Latvijā 2010.g.

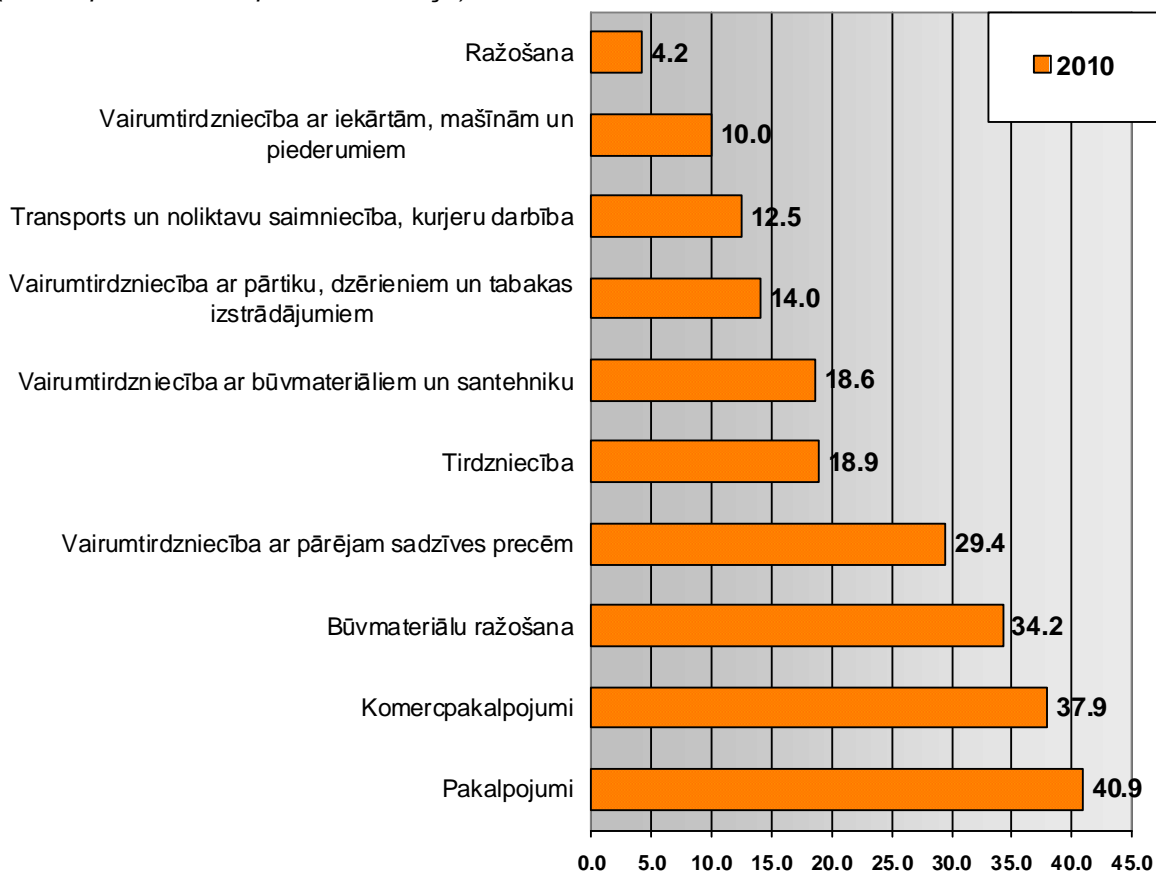


KAVĒTIE MAKSĀJUMI NOZARU GRIEZUMĀ

Kā liecina pētījums, visilgāk rēķinu apmaksā tiek kavēta pakalpojumu nozares uzņēmumos (40.9 dienas) un būvmateriālu ražošanas nozares uzņēmumos (34.2 dienas). Ilgāki maksājumu kavējumi novērojami arī vairumtirdzniecības ar citām sadzīves precēm nozares uzņēmumos – 29.4 dienas, tirdzniecības nozares uzņēmumos – 18.9 dienas un vairumtirdzniecības ar būvmateriāliem un santehniku nozares uzņēmumos – 18.6 dienas.

Visātrāk apmaksu par pārdotajām precēm vai sniegtajiem pakalpojumiem 2010.gadā saņēma ražošanas nozares uzņēmumi – 4.2 dienās un vairumtirdzniecības ar iekārtām, mašīnām un piederumiem nozares uzņēmumi – 10.0 dienās, un transporta un noliktavu saimniecības, kurjeru darbības nozares uzņēmumi – 12.5 dienās.

8.attēls. Vidējie maksājumu kavējumi atsevišķās nozarēs 2010.g.
(dienās pēc noteiktā apmaksas termiņa)

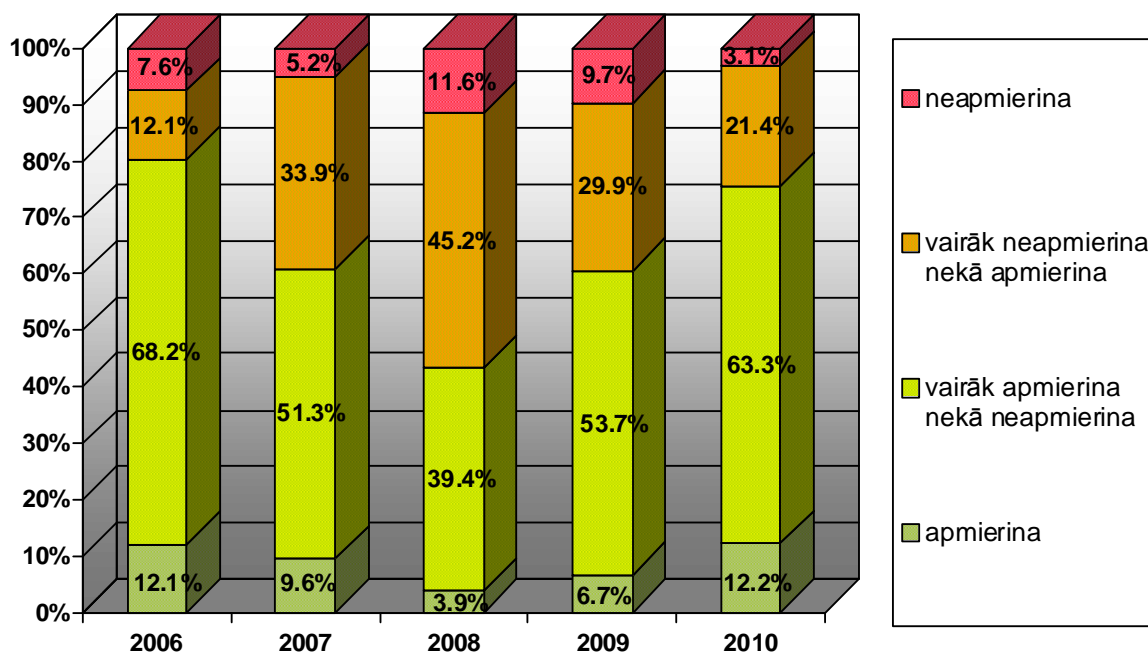


UZŅĒMĒJU APMIERINĀTĪBA AR KLIENTU MAKSĀŠANAS DISCIPLĪNU

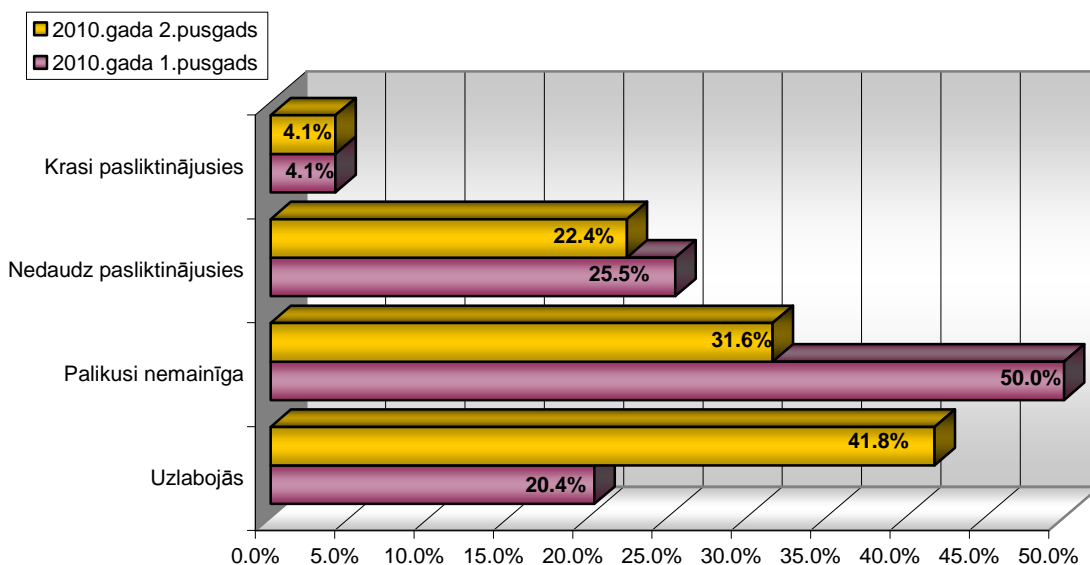
Uzņēmēju apmierinātība ar klientu maksāšanas disciplīnu 2010.gadā, salīdzinot ar iepriekšējo gadu, pozitīvi mainījies. Ar klientu maksāšanu apmierināti ir 12.2% uzņēmēju, savukārt vairāk apmierināti nekā neapmierināti ir 63.3%. Kopumā apmierināti ir 75.5% uzņēmēju, kas ir par 15.1% vairāk nekā 2009.gadā.

Tomēr rēķinu savlaicīgās apmaksas problēma nav zaudējusi aktualitāti. Pilnīgi neapmierina klientu maksāšanas disciplīna 3.1%, bet vairāk neapmierina nekā apmierina – 21.4% gadījumos.

9.attēls. Uzņēmēju apmierinātība ar klientu maksāšanas disciplīnu 2006-2010.g.



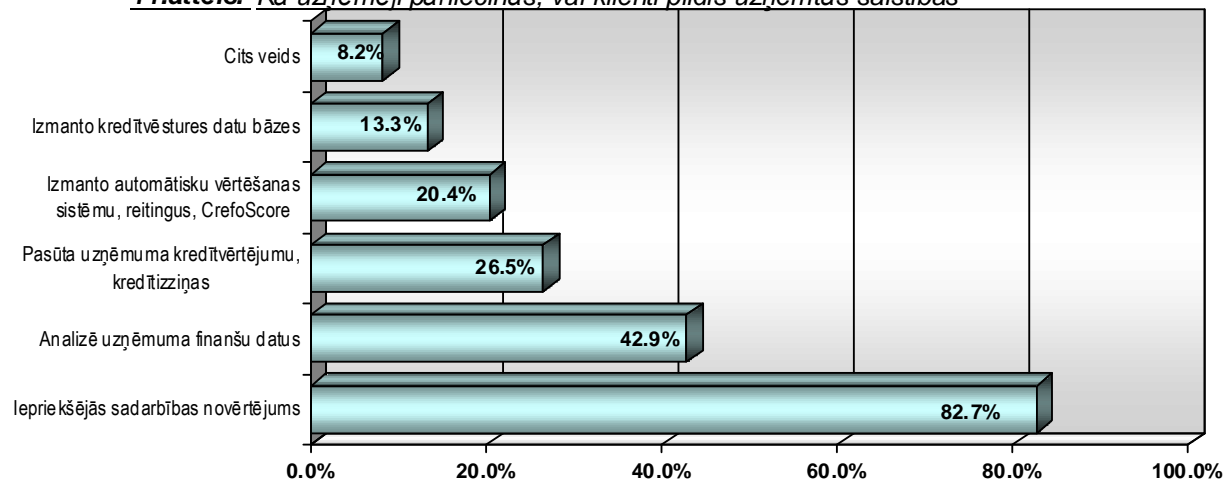
10.attēls. Klientu maksāšanas disciplīnas izmaiņas 2010. gada laikā.



ĀRPAKALPOJUMI KAVĒTO MAKSĀJUMU PROBLĒMU RISINĀŠANĀ

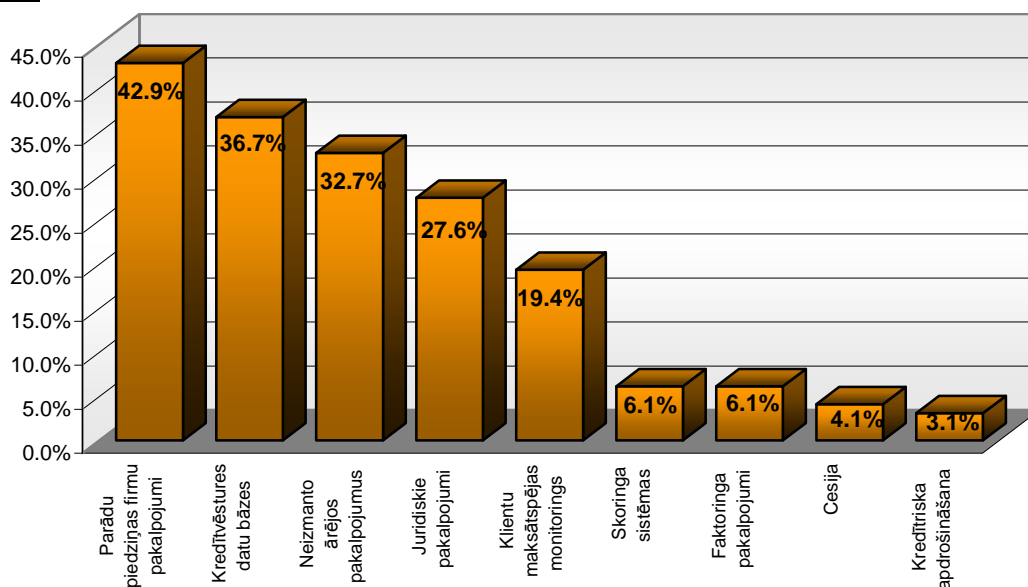
Risks sadarboties ar uzņēmumu, kurš apzināti vai neapzināti nepildīs uzņemtās saistības, pastāv jebkurā darījumā. Lai laicīgi konstatētu, ar kuru uzņēmumu sadarboties un ar kuru - tomēr nē, 98% uzņēmēju pirms darījumu slēgšanas pārbauda klienta maksātspēju. Pieeja klientu maksātspējas novērtēšanai katram uzņēmumam ir sava, tomēr 82.7% uzņēmumu balstās uz iepriekšējo sadarbību un tās veiksmīgu rezultātu. Papildus pozitīvam sadarbības novērtējumam, daļa uzņēmumu analizē arī klienta finanšu pārskatus, kredītvēsturi vai reitingus. 2010.gadā 42.9% uzņēmēju klientu maksātspējas novērtēšanai izmantoja kredītvēstures datu bāzes, 26.5% analizēja finanšu datus, 20.4% izmantoja automatisku vērtēšanas sistēmu, reitingus, Crefo Score, savukārt 13.3% pasūtīja uzņēmuma kredītvērtējumu, kredītiziņas, 8.2% pasūtīja citus veidus.

11.attēls. *Kā uzņēmēji pārliecinās, vai klienti pildīs uzņemtās saistības*



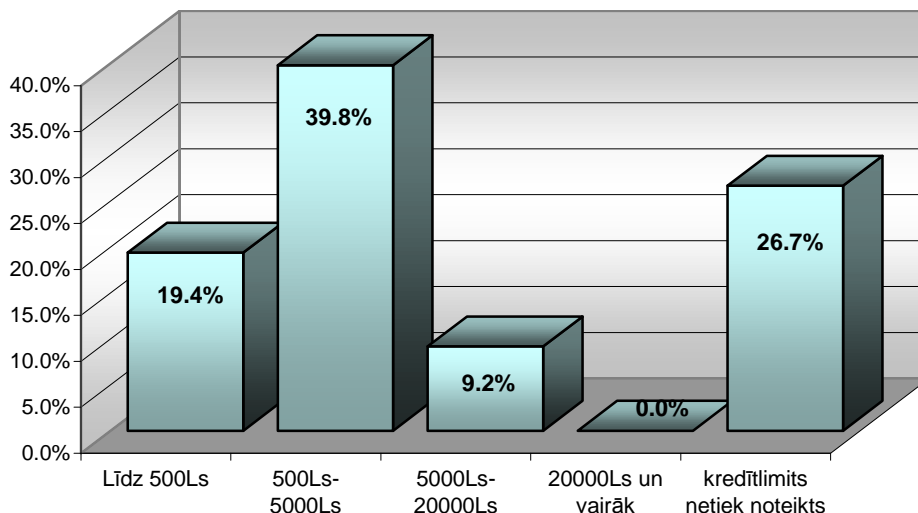
Profesionālam klientu maksātspējas novērtējumam uzņēmumi plaši izmanto ārpalpojumu sniedzējus. Pētījums parāda, ka gandrīz puse aptaujāto uzņēmēju piesaistījuši darbā parādu piedziņas firmas – 42.9%.

12.attēls. *Profesionālo pakalpojumu izmantošana kavēto maksājumu problēmu risināšanai 2010.gadā.*



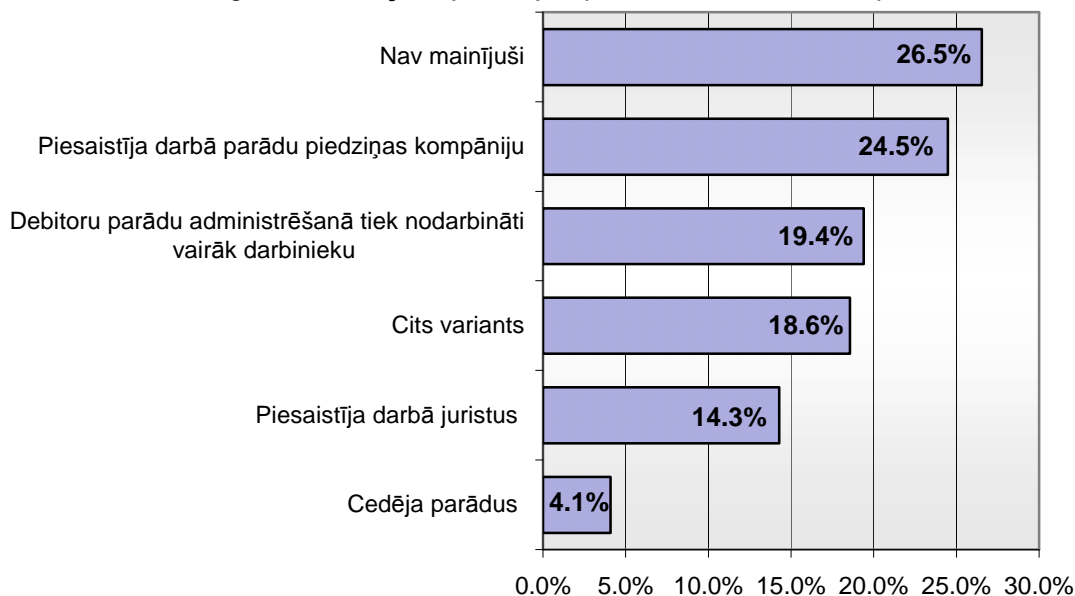
Lai nodrošinātos pret darījumiem, kur klientam tiek veikti darbi vai piegādāta prece par summu, kas pārsniedz tā finanšu iespējas, 68.4% uzņēmumu nosaka saviem klientiem kredītlimitus. No tiem 29.6% uzņēmumu kredītlimitus nosaka visiem klientiem un 38.8% kredītlimitus nosaka noteiktām klientu grupām. Salīdzinoši liela daļa uzņēmēju kredītlimitus klientiem nenosaka – 31.6%. Kā liecina pētījums, lielākajai daļai sadarbības partneru tiek noteikts kredītlimits robežās no Ls 500,00 līdz Ls 5000,00.

13.attēls. Noteiktie kredītlimitu apjomi 2010.gadā



Pētījums liecina, 2010. gada laikā liela daļa uzņēmumu stabilizējuši savu debitoru administrēšanas procedūru. 2010. gada laikā 26.5% uzņēmēju nav mainījuši sava uzņēmuma debitoru parādu administrēšanas procedūru. Savukārt 24.5% uzņēmēju savā darbā piesaistījām darbā parādu piedziņas kompāniju. Liels skaits ir tādu, kas ar parādu administrēšanu tiek galā pašu spēkiem un 19.4% uzņēmēju 2010. gada laikā debitoru parādu administrēšanai nodarbinājuši vairāk darbinieku. Kā citu variantu uzņēmēji min sadarbību pārsvarā ar priekšapmaksu un stingrākiem pēcapmaksas noteikumiem līgumos, iekšējo procedūru, kredītpolitikas uzlabošanu, kā arī vēl rūpīgāku klientu maksāspējas izvērtēšanu.

14.attēls. Vai 2010.gada laikā uzņēmēji mainījuši parādu administrēšanas procedūru

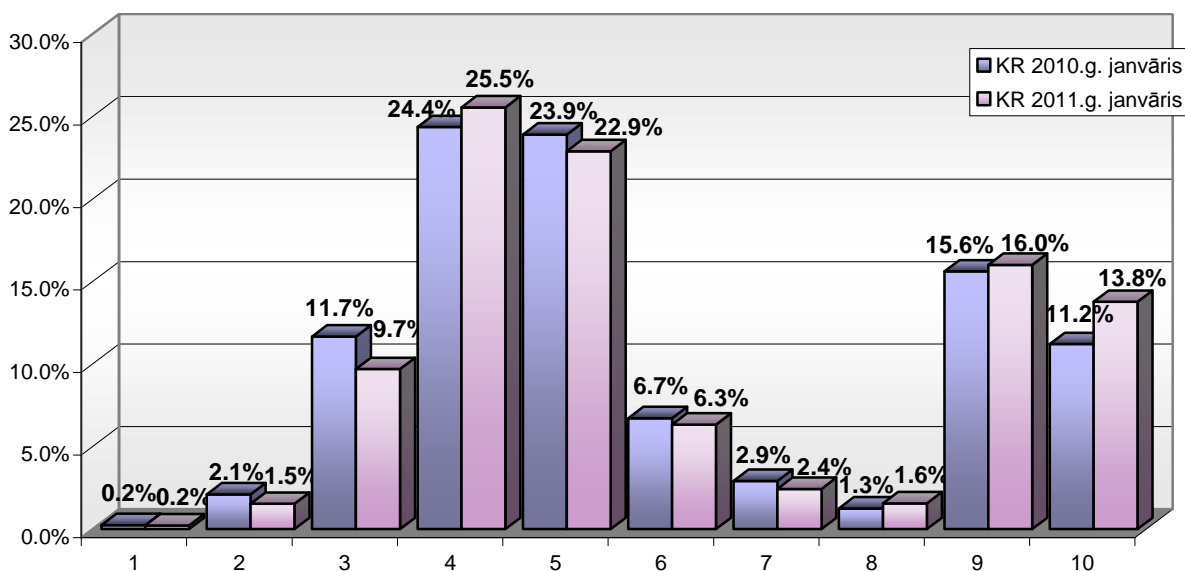


Efektīvs palīgs operatīvai kredītrisku novērtēšanai

Svarīgi atzīmēt, ka komersanti savu sadarbības partneru maksātspējas risku izvērtēšanai arvien vairāk izmanto dažādus jaunus mūsdienīgus instrumentus un metodes, kas ļauj operatīvāk un lētāk iegūt aktuālu, nepieciešamu un integrētu informāciju analīzei.

Creditreform speciālisti, sadarbībā ar Vācijas kompāniju Creditreform Risk Management, ir izstrādājuši speciālu matemātisko modeli CrefoScore, kas ir automatiska on-line kredīta riska vērtēšanas sistēma portālā www.crediweb.lv. Tās galvenā sastāvdaļa ir Score – speciāli aprēķināts indekss ar attiecīgo punktu skaitu no 100 – 600 un tas norāda varbūtību, ar kādu uzņēmums turpmāko 12 mēnešu laikā pildīs uzņemtās finanšu saistības. Vieglākai un ātrākai uztverei – izveidotas 10 CrefoScore riska klases no viena līdz desmit, kur pirmā līdz astotajai klasei uzrāda uzņēmuma statusu. Savukārt, deviņtajā riska klasē uzņēmums nonāk, ja tam pēdējā gada laikā ir reģistrēts būtisks maksājumu kavējumu apjoms, bet desmitajā – ja uzņēmums ir maksātnespējīgs, vai arī norisinās tās reorganizācijas vai likvidācijas procesi. Lai nonāktu pie šī indeksa, tiek izvērtēta ne tikai jaunākā finanšu informācija par uzņēmumu, bet arī tā kredītvēsture, liels skaits strukturālo datu (darbinieku skaits, kompānijas vecums, juridiskā forma u.c.), komercdarbības nozares riska indikatori, kā arī informācija par maksātnespējas, reorganizācijas, likvidācijas, tiesiskās aizsardzības un bankrota procesiem. CrefoScore tiek aktualizēts katru dienu par visiem Latvijas Komercreģistrā iekļautajiem uzņēmumiem. CrefoScore netiek aprēķināts uzņēmumiem, kas ir jaunāki par pusgadu; bankām, apdrošināšanas sabiedrībām un uzņēmumiem, kas nodarbojas ar finanšu aktīvu pārvaldi.

15.attēls. Latvijas Komercreģistra uzņēmumu procentuālais sadalījums CrefoScore riska klasēs 2010.g.janvārī un 2011.g.janvārī.



Šī gada sākumā lielākā daļa Komercreģistra uzņēmumu atradās ceturtajā CrefoScore riska klasē (maksātspēja virs vidējā). 2010.gada laikā uzņēmumu skaits 5. riska klasē ir pieaudzis par 1.1% un 2011.gada sākumā veido 25.5% no visiem Komercreģistra uzņēmumiem. Gandrīz tikpat liela daļa Komercreģistra uzņēmumu 2011.gada sākumā ierindojas 5.riska klasē (vidēja maksātspēja) - 22.9%, kas kopā ar 4.riska klasi veido gandrīz pusi no KR uzņēmumiem – 48.4%. Būtiskas izmaiņas notikušas arī deviņtajā un desmitajā CrefoScore riska klasēs (sadarbība ar šiem uzņēmumiem nav ieteicama to kredītriska dēļ). Ja uzņēmumu skaits deviņtajā CrefoScore riska klasē pieaudzis vien par 0.4%, tad 10.riska klasē negatīvas izmaiņas notikušas par 2.6%. Šajās augstākā riska klasēs 2011.gada sākumā ierindojas 29.8% no visiem Komercreģistrā reģistrētajiem uzņēmumiem.

Izmantojot publikācijās, atsauce uz Creditreform Latvijā SIA obligāta.