

# KOMERCKREDĪTA NOZĪME PREČU UN PAKALPOJUMU PĀRDOŠANĀ

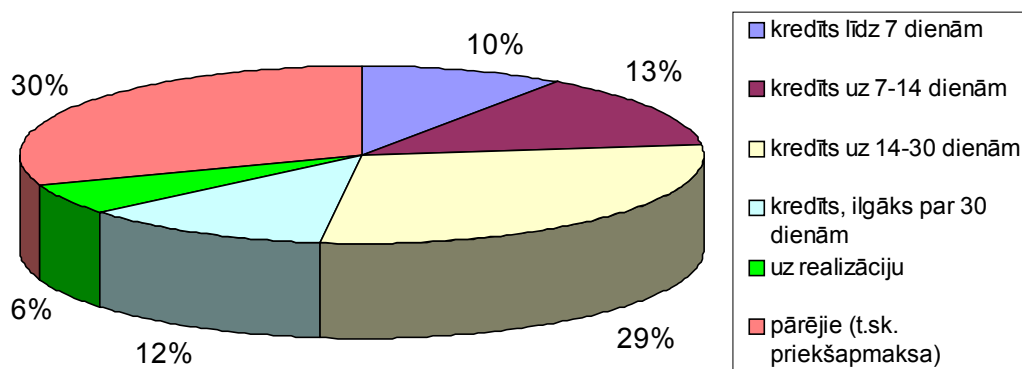
Komerckredīts jeb atliktais maksājums ir viens no būtiskākajiem elementiem ikvienā darījumā, tāpēc CREDITREFORM LATVIJA ir veikusi pētījumu par preču kredīta piešķiršanu, partneru vērtēšanu un kavēto maksājumu iekasēšanu. Tā mērķis bija novērtēt ar komerckredīta izmantošanu saistītās problēmas un noskaidrot labākās uzņēmumos lietotās metodes to risināšanai. Pētījums sniedz atbildes uz sekojošiem jautājumiem: kādas ir komerckredīta piešķiršanas attīstības tendences un to iespaids uz katru uzņēmumu, kādas ir izmaiņas klientu vispārējā maksājumu disciplīnā, kādus resursus kompānijas izmanto, lai cīnītos ar klientu maksājumu kavējumiem. Pētījums ir balstīts uz CREDITREFORM veiktās aptaujas datiem. Aptaujā piedalījās ap 200 vadošu Latvijas uzņēmumu no vairumtirdzniecības<sup>1</sup> un industriālo pakalpojumu nozarēm. Lielākā daļa no šiem uzņēmumiem nopietni strādā komerckredīta menedžmenta jomā, tādēļ šīm firmām problēmas ar atlikto maksājumu ir mazākas nekā citiem uzņēmumiem, un var droši prognozēt, ka kompāniju vidējie zaudējumi, kas saistīti ar maksājumu kavējumiem, valstī kopumā ir daudz lielāki.

## Komerckredīta attīstības tendences – termiņu un apjomu pieaugums

Ir neatgriezeniski pagājuši laiki, kad pārdevējs diktēja maksāšanas noteikumus pircējam. Ar katru gadu preču un pakalpojumu pārdevēji ir spiesti piedāvāt aizvien izdevīgākus nosacījumus, bet tie, kuri nespēj piemēroties klientu vēlmēm, ātri zaudē un izstājas no šīs dinamiskās spēles. Par vienu no būtiskākajiem ieročiem konkurences cīņā šodien ir kļuvis komerckredīts. Vidējie komerckredīta termiņi 1998.gadā, salīdzinot ar iepriekšējo gadu, kļuvuši garāki par 7 dienām un bija 36 dienas. CREDITREFORM apkopotie aptaujas dati par piešķirto komerckredītu termiņu struktūru parādīti 1.zīmējumā.

### 1.zīmējums

#### Uzņēmumu piešķirto komerckredītu struktūra pēc termiņiem (īpatsvars kopējā pārdošanas apjomā)



Valstī pēdējos gados ir raksturīga tekošo maksājumu aprites palēnināšanās, ko izraisījis debitoru parādu pieaugums un to īpatsvara palielināšanās uzņēmuma apgrozāmajos līdzekļos. Par to liecina gan CREDITREFORM aptauja, gan Latvijas Republikas Centrālās Statistikas pārvaldes dati. Visā tautsaimniecībā uz 1998.gada oktobra sākumu debitoru parādos bija investēti milzīgi naudas līdzekļu resursi – Ls 1,2 miljardi vai 45,7% no apgrozāmo līdzekļu kopsummas, tajā skaitā tikai pircēju un pasūtītāju parādos vien – Ls 704 miljoni. Pie tam pēdējie, salīdzinot ar iepriekšējā gada attiecīgo laika posmu, palielinājušies par 36,4%. Tas apliecina, ka lielai daļai kompāniju ir nepieciešams uzlabot debitoru parādu vadīšanu, optimizējot to apmērus un pilnveidojot parādu iekasēšanu.

<sup>1</sup> Pētījumā tika iekļauti arī ražotāji, kuri paši nodarbojas ar savu preču vairumtirdzniecību

## Maksāšanas disciplīnas tendence – kavējumu pieaugums

Liela daļa kompāniju sakarā ar pašu apgrozāmo līdzekļu nepietiekamību biznesa aktivitāšu nodrošināšanai plaši izmanto svešus līdzekļu avotus, galvenokārt preču un pakalpojumu piegādātāju kredītus. Tautsaimniecībā kopā pašu kapitāla veidotie apgrozāmie līdzekļi uz 1998.gada sākumu vidēji sastādīja tikai 28%, kas uzskatāms par samērā zemu rādītāju. Viens no faktoriem, kas izraisījis šo situāciju, ir izsniegto preču kredīta termiņu neievērošana.

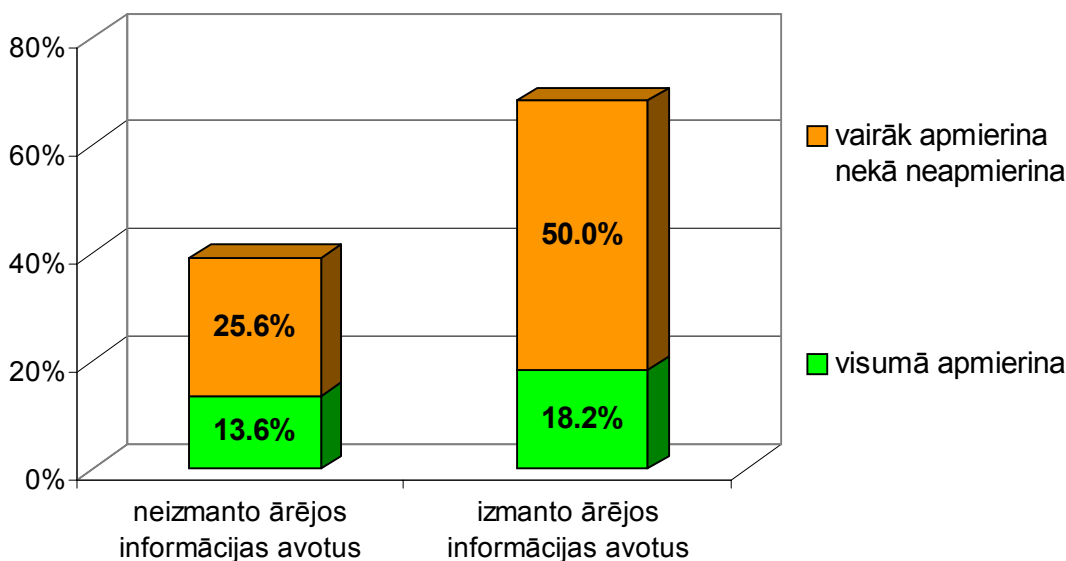
Pēc speciālistu aplēsēm tikai 10% saistību tiek izpildītas līgumā paredzētajā termiņā, bet 80% – ar novēlošanos vai pēc vairākkārtējiem atgādinājumiem.<sup>2</sup> Tas savukārt palēnina skaidrās naudas apriti un līdz ar to periodiski rada kompānijām likviditātes problēmas. Arī CREDITREFORM aptauja liecina, ka vairāk nekā puse no uzņēmumiem ir neapmierināti ar savu klientu maksāšanas disciplīnu.

### Kredīta piešķiršanas riska vērtēšana – veids kā izvairīties no sliktiem maksātājiem

Gan mūsu valsts, gan Rietumvalstu pieredze viennozīmīgi liecina, ka līdz ar komerc kredīta termiņu pieaugumu paaugstinās risks tā savlaicīgai atgūšanai. Lai samazinātu maksājumu kavējumus un ar tiem saistītos reālos zaudējumus, aptuveni puse no aptaujātajiem uzņēmējiem pārbauda savus partnerus, izmantojot ārējus informācijas avotus. Otra puse uzņēmēju nepārbauda savus klientus vai arī pārbaudēs aprobežojas ar iekšējās informācijas izmantošanu, kura datu nepietiekamības dēļ nevar tikt izmantota partnera finansu situācijas un uzticamības vērtēšanai. Pētījums uzskatāmi parāda, ka tie uzņēmumi, kuri izmanto ārējos informācijas avotus, un it īpaši tie, kuri izmanto kredītizziņas, cieš ievērojami mazākus zaudējumus no klientu maksājumu kavējumiem. CREDITREFORM aptaujas dati parādīti 2.zīmējumā.

#### 2.zīmējums

#### Uzņēmēju apmierinātība ar klientu maksājumu disciplīnu atkarībā no informācijas avotu izmantošanas



Gandrīz 70% uzņēmēju, kuri klientu vērtēšanai izmanto ārējo informāciju, un aptuveni 80% uzņēmēju, kuri izmanto tieši kredītizziņas, ir apmierināti ar klientu maksāšanas disciplīnu, salīdzinot ar 39% uzņēmēju, kuri kredītizziņas un citus ārējos informācijas avotus neizmanto. Pie tam aptaujas analīze liecina, ka firmas, kas savā darbā aktīvi izmanto kredītizziņas, piešķir klientam izdevīgākus atliktā maksājuma nosacījumus nekā tie uzņēmumi, kas savus klientus nepārbauda. Tātad gan gadījumos, kad, nepārbaudot potenciālo klientu, komerc kredīts viņam tiek atteikts, gan tad, kad jaunam vai jau esošam nepārbaudītam klientam tas tiek piešķirts, uzņēmējs, kurš nebalsta savu izvēli uz nopietnu kredītinformāciju, ir zaudētājs, salīdzinājumā ar konkurentu, kurš savus lēmumus pieņem, balstoties, piemēram, uz kredītizziņām.

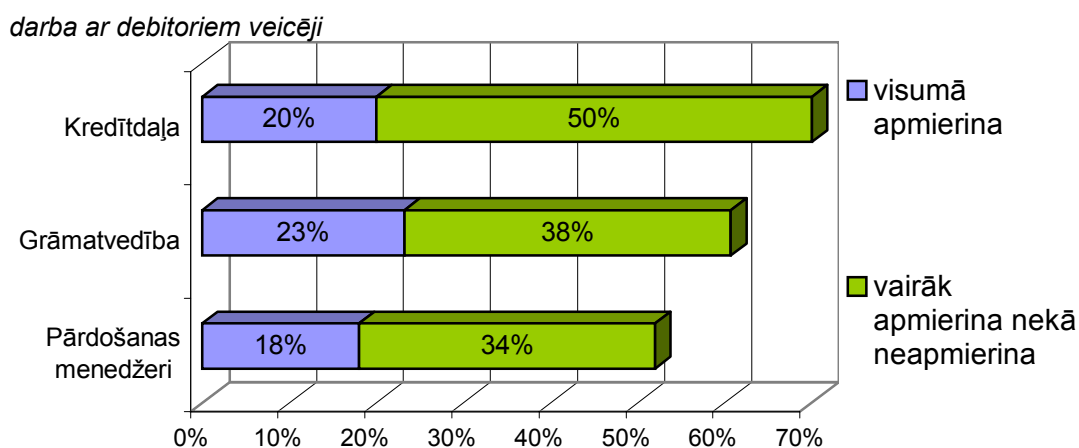
### Darbs ar kavētajiem maksājumiem – līdzeklis naudas aprites paātrināšanai

<sup>2</sup> Latvija. Pārskats par tautas attīstību 1998. Latvijas Vēstnesis 1999.g. 11.marts

Ar maksājumu kavējumiem regulāri sastopas visi uzņēmēji, gan tie, kuri nepārbauda savus klientus, gan tie, kuri izmanto kredītziņņas. Pēdējiem tie rodas galvenokārt no nelielajiem gadījuma pasūtītājiem, kuru kredīta limits (t.i., summa, ar ko riskē pārdevējs) nepārsniedz Ls 100. Tomēr arī šajos gadījumos laikā nesamaksātie rēķini rada uzņēmumam zaudējumus. Lai iekasētu rēķinus un uzlabotu klientu maksāšanas disciplīnu, ar kavētājiem jāveic intensīvs darbs. Pašlaik lielākā kavēto maksājumu uzraudzības slodze ir grāmatvežiem (35%) un pārdošanas menedžieriem (29%), tomēr par visprogresīvāko metodi darbam ar kavētajiem rēķiniem, kā arī citiem ar komerc kredītu saistītajiem darbiem uzskatāma kredītdaļas izveide. Šo metožu efektivitātes salīdzinājums parādīts 3.zīmējumā.

### 3.zīmējums

#### Uzņēmēju apmierinātība ar klientu maksājumu disciplīnu



Dabiski, ka grāmatvedības un pārdošanas menedžeru atraušana no to tiešajiem, profesionālajiem pienākumiem un iesaistīšana kavētu maksājumu uzraudzībā un iekasēšanā uzņēmumam rada būtiskas slēptās izmaksas un kavē firmas attīstību. CREDITREFORM veiktā kompāniju aptaujas analīze turklāt parāda, ka šāda prakse ir neefektīva kā naudas atgūšanai īsā termiņā, tā arī klientu maksājumu disciplīnas nostiprināšanai ilgākā termiņā. Savukārt kredītdaļa spēj veiksmīgi pildīt abas šīs funkcijas, tomēr tāda pastāv tikai 11% uzņēmumu, kuri piedalījās aptaujā. Kā visefektīvākais veids atzīmējama kredītdaļas un inkasso firmas sadarbība. Saskaņā ar uzņēmumu aptauju, tikai 6% aptaujāto firmu, kurās ir kredītdaļa, kas sadarbojas ar inkasso profesionāļiem, nav attaisnojušās uz inkasso liktās cerības.

#### Secinājumi

Komerc kredīta piešķiršana šodien viennozīmīgi ir neatņemama pārdošanas sastāvdaļa. Ja uzņēmējs nepiešķirs atlikto maksājumu, viņš īsā laikā tiks izstumts no spēles, jo visās nozarēs absolūtais vairākums darījumu tiek veikti uz kredīta.

Tomēr līdz ar novērojamo kredītu apjoma un termiņu pieaugumu, strauji palielinās arī zaudējumi, ko uzņēmumi cieš no maksājumu kavējumiem. Vistiešāk tie izpaužas kā nesamaksāta nauda, taču ne mazāki ir zaudējumi, kas rodas no neatbilstošo profesionāļu (grāmatvežu, pārdošanas menedžeru, utt.) piesaistīšanas regulārai parādu apmaksas uzraudzībai. Tāpat uzņēmējam jāņem vērā zaudētie kredītprocenti un no parādos iesaldētās naudas neiegūtā peļņa.

Tomēr no lielas zaudējumu daļas ir iespējams izvairīties, iepriekš pārbaudot partnerus, izmantojot ārējo informāciju, kredītziņņas. Tāpat iespējams efektīvi iekasēt kavētos maksājumus un disciplinēt klientus. Kā vislabākais līdzeklis ir minama kredītdaļas izveide, kas sadarbībā ar inkasso un kredītinformācijas firmu dod optimālāko efektu naudas aprites paātrināšanai un debitoru disciplinēšanai.