

Komerckredīta piešķiršanas un maksāšanas disciplīnas raksturojums Latvijā

Creditreform Latvija pētījuma rezultātu apkopojums

Pieaug atliktā maksājuma termiņi

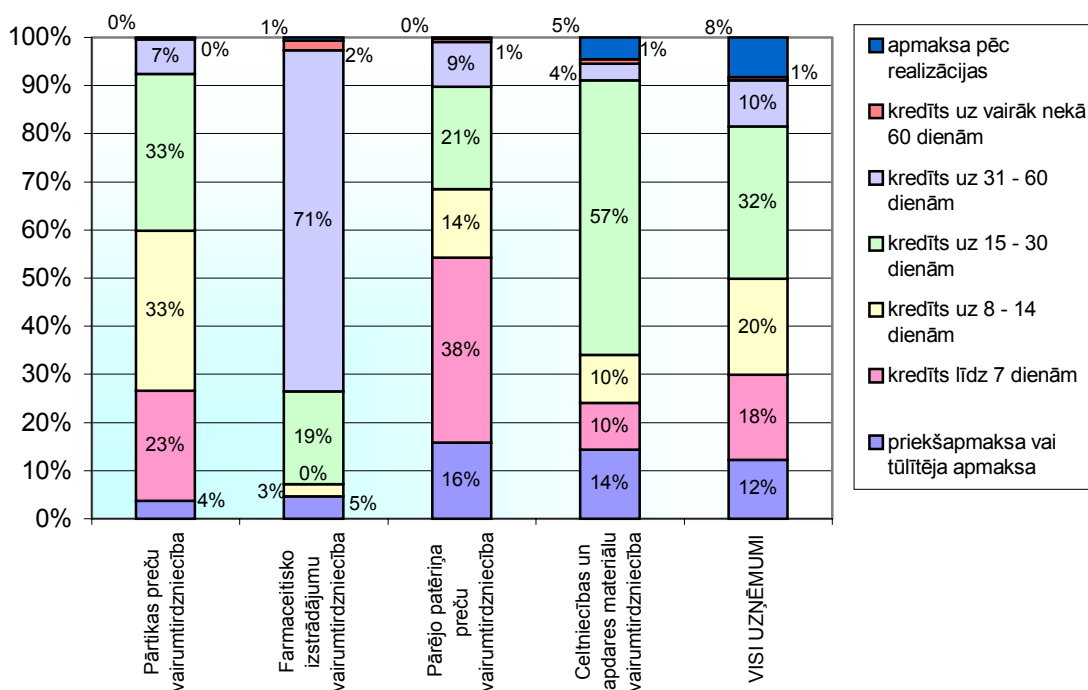
Šobrīd Latvijā aizvien straujāk palielinās atliktā maksājuma jeb tā sauktā komerckredīta piešķiršanas termiņi, liecina *SIA Creditreform Latvija* šī gada sākumā veiktais pētījums, aptaujājot vairāk nekā 350 Latvijas vadošos vairumtirdzniecības uzņēmumus dažādās nozarēs.

Komerckredīts jeb atliktais maksājums dod iespēju klientam par saņemtajām precēm vai pakalpojumiem norēķināties ne tūlīt, bet gan piegādātāja noteiktā termiņa ietvaros. Tas sekmē piegādātāja pārdošanas apjoma pieaugumu, nostiprinot konkurētspēju tirgū. Savukārt klients iegūst zināmu «atelpu», ko sniedz iespēja norēķināties vēlāk. Tas, cik kompānija savā kredītpolitikā atļaujas būt liberāla vai konservatīva, ietekmē ne tikai iespējamus zaudējumus no neapmaksājamiem rēķiniem, bet arī klientu skaitu, apgrozījumu, konkurētspēju un visbeidzot – peļņu.

Šobrīd Latvijā vidējais atliktā maksājuma termiņš ir 17 dienas. *Creditreform Latvija* pētījumā iegūtie dati liecina, ka komerckredīta piešķiršanas politika Latvijas uzņēmumos ar katru gadu kļūst liberālāka. Šobrīd, salīdzinot ar vidējo rādītāju, visliberālāk klientus kredītē farmaceitisko izstrādājumu vairumtirdzniecības nozarē, kur 71 procentam klientu kredīts tiek piešķirts periodā no 31 līdz 60 dienām, bet 19 procentiem – no 15 līdz 30 dienām. Kredīta termiņi pagarinās arī celtniecības un apdares materiālu vairumtirdzniecībā, kur 57 procentiem klientu to piešķir periodam no 15 līdz 30 dienām. Pārtikas preču vairumtirdzniecībā dominē divi atliktā maksājuma termiņi: no 8 līdz 14 dienām (33.2% gadījumu) un no 15 līdz 30 dienām (32.6%). Ievērojami konservatīvāka attieksme pret klientu kreditēšanu joprojām raksturīga lielākajai daļai patēriņa preču vairumtirgotāju, kas vairumam klientu (38.4%) preču kredītu piešķir tikai uz septiņām dienām.

Par kreditēšanas politikas liberalizāciju liecina arī fakts, ka produkcijas vai pakalpojumu realizācija ar priekšapmaksu šogad vidēji sarukusi gandrīz trīs reizes, bet pārtikas preču vairumtirdzniecībā – pat sešas reizes. Pērn šis apmaksas veids tika praktizēts vidēji 30 procentos darījumu.

1.zīmējums. Preču un pakalpojumu apmaksas noteikumi klientiem
(% no uzņēmumu skaita)



Taču, salīdzinot ar Rietumeiropas valstīm, Latvijas uzņēmēji komerc kredīta piešķiršanas ziņā pagaidām vēl ir visai piesardzīgi. Eiropā pēc 1999. gada datiem viszemākais vidējais atliktā maksājuma termiņš – 24 dienas bija Zviedrijā, Šveicē un Vācijā. Tālāk seko Nīderlande (26 dienas), Austrija (27), Lielbritānija (31), Beļģija (42), Francija (47), Itālija (68).

Komerc kredīta piešķiršanas nosacījumus Eiropā, galvenokārt, diktē konkurence un tradīcijas. Eiropas pieredze liecina, ka, saasinoties konkurencei, atliktā maksājuma pielietojums norēķinos kļūst arvien neizbēgamāks. Tas liek domāt, ka arī Latvijā šis rādītājs turpinās pieaugt, iespējams pat dubultosies.

Strauji pieaug kavēto maksājumu skaits

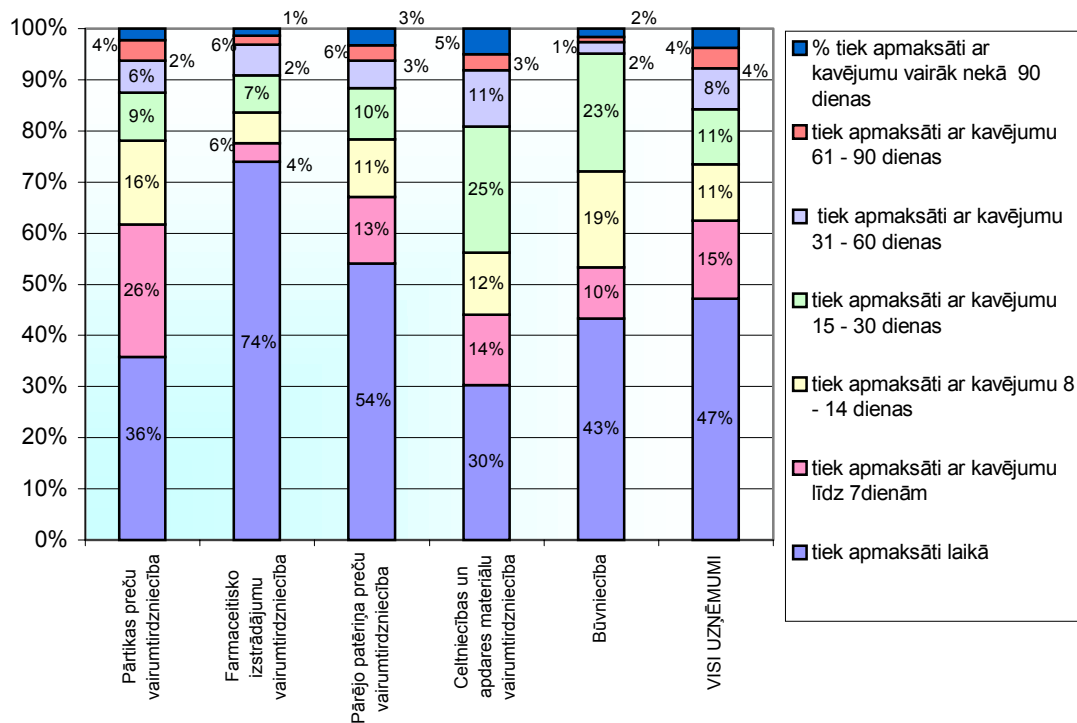
Lai augošas konkurences apstākļos noturētos tirgū, lielās vairumtirdzniecības kompānijas arvien biežāk spiestas kreditēt maksāspējas ziņā ievērojami riskantākus klientus. Šī situācija veicina strauju kavēto maksājumu skaita pieaugumu.

Creditreform Latvija pētījums rāda, ka Latvijā, tāpat kā citās Eiropas valstīs tikai daļa naudas no atliktajiem maksājumiem tiek iekasēta laikā. Latvijā šobrīd laikus savus rēķinus apmaksā 47 procenti klientu. Tādējādi arvien vairāk uzņēmumu saskaras ar «iesaldētas» naudas problēmu. Aprēķināts, ka 1998. gadā šādi bez kreditora piekrišanas aizkavēti līdzekļi tikai vairumtirdzniecībā vien naudas izteiksmē sastādīja vairāk nekā 130 miljonus latu.

Pētījums parāda, ka vidējais maksājumu periods (ieskaitot kavējumu) vairumtirdzniecībā Latvijā kopumā 1999. gadā bija 33 dienas pret vidēji piešķirto kredīta periodu – 17 dienām. Tas rāda, ka maksājumi vidēji tika aizkavēti par 16 dienām, kas atbilst 94 procentiem no laika, kas nolīgts apmaksas termiņā.

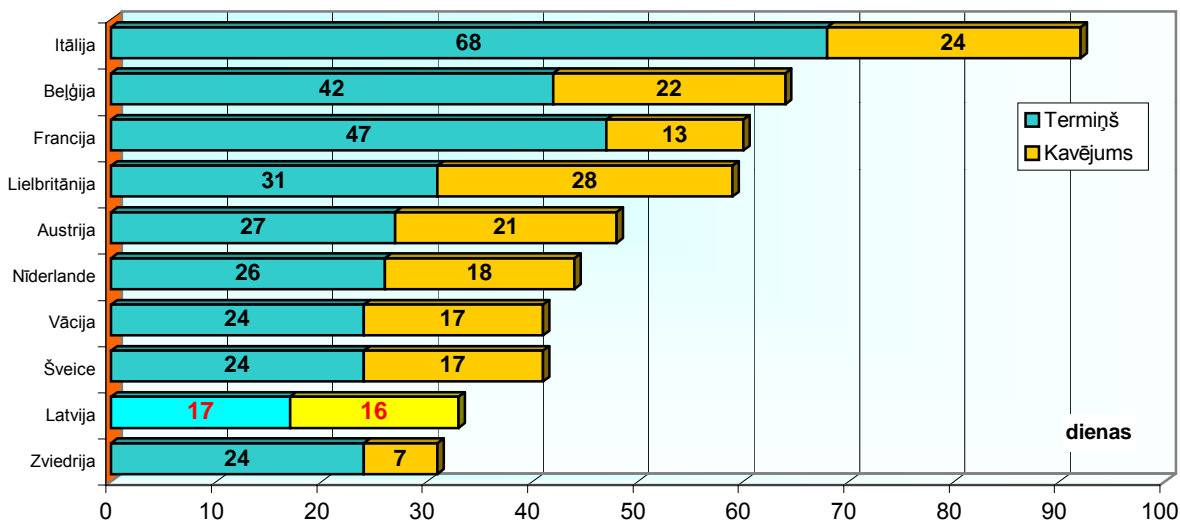
Uzmanību saista tas, ka Latvijā visās nozarēs vidēji katra sestā rēķina apmaksa tiek kavēta vairāk nekā 30 dienas, bet katra trīspadsmitā – vairāk nekā 60 dienas. Īpaši augsti kavējumu rādītāji ir celtniecības un apdares materiālu vairumtirdzniecībā (attiecīgi katrs piektais un divpadsmitais rēķins). Jāatzīmē, kavētie maksājumi ir maksātnespējas priekštecis.

2.zīmējums. Rēķinu apmaksa un to kavējumi (neskaitot priekšapmaksu un tūlītēju apmaksu) (% no rēķinu skaita)



Arī Eiropā maksājumi tiek kavēti diezgan nozīmīgi – vidēji 14 dienas. Tomēr, salīdzinot šo rādītāju ar vidēji nolīgto periodu, tas ir relatīvi zems – 35.9 procenti. To pašu var teikt par atsevišķām valstīm, ar kurām Latvijai strauji pieaug komerciāla sadarbība. Piemēram, Vācijā pēc 1999. gada statistikas atliktā maksājuma rēķini tika apmaksāti vidēji 41 dienā, bet vidēji nolīgtais apmaksas termiņš bija 24 dienas. Lielbritānijā šie skaitļi bija attiecīgi 59 un 31, Itālijā – 92 un 68. Vispozitīvākie rādītāji vērojami Zviedrijā, kur rēķinu apmaksa aizkavējas vidēji tikai septiņas dienas (kredītermiņš 24 dienas).

3.zīmējums. Vidējie atliktā maksājuma termiņi un to kavējumi Eiropā 1999.g.



Creditreform Latvija pētījums parāda, ka Latvijā ar klientu rēķinu apmaksas disciplīnu nav apmierināti vidēji 40 procenti vairumtirdzniecībā iesaistīto uzņēmēju. Augstāks šis rādītājs ir plaša patēriņa preču vairumtirdzniecībā (59%) un pārtikas preču vairumtirdzniecībā (54%). Jāatzīmē, ka šogad savas domas pilnībā mainījuši tie 10 procenti pārtikas preču vairumtirgotāju, kas pagājušogad ar klientu maksāšanas disciplīnu visumā bija apmierināti. Vispozitīvākā attieksme pret klientu maksāšanas disciplīnu ir farmaceitisko izstrādājumu vairumtirdzniecībā, kur neapmierinātību ar to izrāda tikai 13 procenti uzņēmēju.

Palielinās ārējo profesionālo pakalpojumu izmantojums debitoru parādu kontrolei

Creditreform Latvija iegūtie dati liecina, ka liela daļa uzņēmumu (40% no kopējā skaita) rēķinu apmaksu kontrolē ik dienu, bet 38.6 procenti – reizi nedēļā. Tomēr gandrīz katrā piektajā uzņēmumā debitoru parādu kontrole tiek veikta tikai vienu reizi mēnesī.

Ar debitoru parādu kontroli un administrēšanu šobrīd uzņēmumos, lielākoties, nodarbojas grāmatvedības darbinieki (65.2% gadījumu) un pārdošanas menedžeri (56% gadījumu). Tomēr daudzās kompānijās joprojām ar kavēto maksājumu rutīnu nodarbojas augstākā vadība, kaut tai būtu veicamas citas funkcijas. Lietderīgāk, ja rēķinu apmaksas kontroli uzņēmumos veic šim darbam speciāli sagatavoti darbinieki.

Ja kompānija pati ar šiem jautājumiem nodarboties nevēlas, pastāv iespēja, sākot ar pirmo kavētā maksājuma dienu, to risināšanā izmantot kādu no ārējo profesionālo pakalpojumu sniedzējiem, piemēram, inkasso firmu. Tā rīkoties bieži ir arī ekonomiski izdevīgāk, nekā attiecīgos pasākumus veikt paša uzņēmuma ietvaros.

Divu gadu laikā strauji pieaudzis to kompāniju skaits, kas izvēlas inkasso firmu pakalpojumus (šogad 38%). Ievērojami pieaudzis arī faktoringa izmantojums. Kopumā vidēji to izvēlas 11 procenti aptaujāto vairumtirgotāju, bet pārtikas preču vairumtirdzniecībā – pat 22 procenti. Samērā maz (vidēji 6% gadījumu) klientu maksāšanas risku mazināšanai tiek izmantots tāds pakalpojums kā kredītrisku apdrošināšana. Tā Latvijā pašlaik vēl nav pieteikami attīstīta joma un apdrošināšanas kompānijām ir kur izvērsties.

Joprojām kavēto maksājumu problēmu risināšanā daudzi uzņēmumi (40%) izmanto juridiskus pakalpojumus, kas šajā gadījumā ir pārlietu dārga izvēle. Kavēto maksājumu iekasēšanai pārsvarā pietiek ar pareizi organizētu inkasācijas un atgādinājumu sistēmu un tikai atsevišķos gadījumos iesaistot kvalificētus juristus.

Uzņēmumos, kur funkcionē debitoru parādu kontroles sistēma vai tiek izmantoti inkasso firmu pakalpojumi, problēmu ir ievērojami mazāk. Šo pasākumu realizācija samazina vajadzību uzņēmuma likviditātes un optimālas naudas aprites nodrošināšanai piesaistīt kādus papildus finansu resursus – banku kredītus un citus.

Trūkst vēl pietiekamas izpratnes par kredītinformācijas nozīmību

Komerckredīta piešķiršana nes gaidīto rezultātu tikai tad, ja lēmums pieņemts, objektīvi izvērtējot klienta maksāspēju. Kā liecina *Creditreform Latvija* pētījumā iegūtie dati, šobrīd vairumā uzņēmumu nav pietiekamas izpratnes par nepieciešamo informāciju un tās apjomu, kas jāizzin, piešķirot klientam atlikto maksājumu. Reizēm lēmuma pieņemšanas gaitā trūkst elementāru ziņu par sadarbības partneri, turpretim citkārt informācijas ieguvei tiek tērēts pārāk daudz laika un līdzekļu.

Kā galvenais informācijas avots pašlaik visbiežāk tiek izmantota iepriekšējā sadarbības vēsture (67.9 % gadījumu), kā arī subjektīvs klienta vērtējums (35.8 % gadījumu) un atsauksmes (26.6 % gadījumu). Diemžēl jāatzīst, ka, izvēloties šādu vienkāršotu pieeju, uzņēmēji savu biznesu pakļauj iepriekš minētajam riskam nesaņemt samaksu laikā vai nesaņemt to vispār.

No tā lielā mērā pasargātas ir kompānijas, kas izmanto plašāku ārējās informācijas arsenālu – klientu gada pārskatus (pašlaik izmanto 24.8 % uzņēmumu), kredītinformācijas aģentūru sagatavoto komplekso informāciju, kredītreitingus. Piemēram, *Creditreform Latvija* servisi orientēti uz to, lai maksimizētu uzņēmumu apgrozījumu un peļņu un novērstu riskus, kas rodas kompānijām sadarbojoties ar nedrošiem klientiem (kredītaģentūras klientiem pieejami informācijas sistēmās esošie dati par potenciālo sadarbības partneru un citu kreditoru maksāspēju un iepriekšējo pieredzi).

Turklāt semināros un konsultācijās kompāniju speciālisti var iegūt papildus zināšanas, kā debitoru parādus iekasēt maksimāli efektīvi, laicīgi un ar minimāliem izdevumiem.

Pētījums rāda, ka pagaidām uzņēmumi Latvijā aģentūru sagatavoto kredītinformāciju izmanto reti (tikai 18.3%). Visaktīvākie šai ziņā ir celtniecības un apdares materiālu vairumtirgotāji (18.2 % gadījumu). Farmaceutisko izstrādājumu, pārtikas preču un pārējo patēriņa preču vairumtirdzniecības kompānijas aģentūru sagatavotu kredītinformāciju izmanto retāk (attiecīgi 16.7%, 11.1% un 5.9% gadījumu).

Kopumā vērojams, ka uzņēmēju vēlme savus lēmumus pamatot ar iespējami objektīvāku kredītinformāciju pēdējos gados pieaug. Tāpēc ir pamats prognozei, ka kredītu vadības kvalitāte uzņēmumos uzlabosies, un tie maksimāli efektīvi izmantos gan savus iekšējos resursus, gan specializēto firmu pakalpojumus, lai palielinātu peļņu un sekmīgi konkurētu tirgū.