



Creditreform Latvija
kredītmenedžmenta pētījums

**PĀRDOŠANAS NOSACĪJUMI UN
MAKSĀJUMU KAVĒJUMI
VIETĒJOS DARĪJUMOS STARP
JURIDISKĀM PERSONĀM**

PĒTĪJUMA REZULTĀTI

2006.g. jūlijs

Saturs

IEVADS	3
GARĀKI ATLIKTĀ MAKSĀJUMA TERMIŅI.....	4
GANDRĪZ PUSE NOSLĒGTO LĪGUMU PAREDZ ATLIKTO MAKSĀJUMJU ROBEŽĀS NO 15-30 DIENĀM.....	5
63% NO VISIEM RĒĶINIEM TIEK APMĀKSĀTI LAIKĀ.....	6
VIDĒJI KAVĒ 17,7 DIENAS.....	7
PIEAUG UZŅĒMĒJU APMIERINĀTĪBA AR KLIENTU MAKSĀŠANAS DISCIPLĪNU	9
PLAŠI TIEK IZMANTOTI SPECIALIZĒTO FIRMU PAKALPOJUMI	10

ievads

Creditreform Latvija SIA ir sagatavojusi kārtējo ikgadējo pētījumu par pārdošanas nosacījumu un maksājumu kavējumu izmaiņu tendencēm komercdarījumos starp juridiskām personām valsts iekšējā tirgū.

Pētījums izlases veidā tika veikts komercdarbības sektoros, kuros preču un pakalpojumu pārdošana uz pēcapmaksu ir būtiska. Tās rezultāti ir balstīti uz 230 respondentu atbildēm.

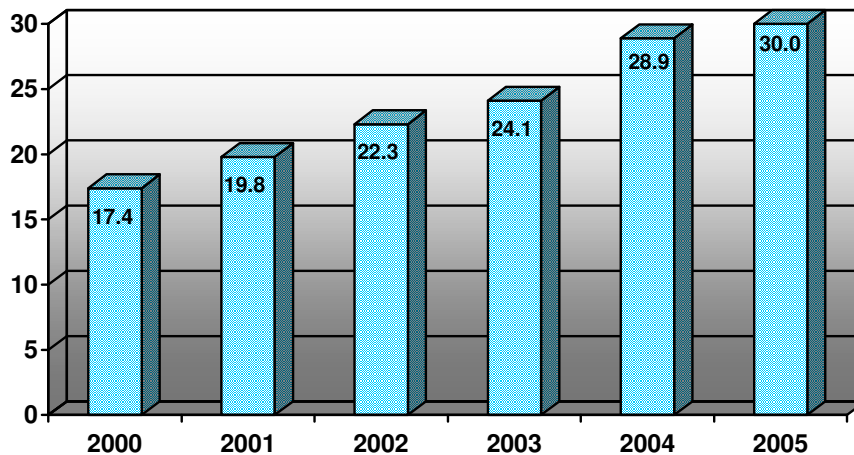
Garāki atliktā maksājuma termiņi

Labvēlīga biznesa attīstības vide, konkurences saasināšanās un konkurentu centieni paplašināt savu klientu bāzi, paaugstina prasības pēc labākiem preču un pakalpojumu apmaksas nosacījumiem. Pagarinās "līgumiskie" maksājumu termiņi, t.i. piegādātāji atļauj maksāt vēlāk. Pagājušajā gadā vidējie noteiktie maksājuma termiņi bija 30 dienas, salīdzinot ar 28,9 dienām iepriekšējā gadā.

Pēdējo piecu gadu laikā šiem termiņiem bijusi izteikta tendence pieaugt, un tie palielinājušies par 12,6 dienām, jeb 42%. Viens no iemesliem – lielai daļai komersantu gadu gaitā izveidojušās ilglaicīgas, savstarpēji izdevīgas sadarbības saites. Tāpat nozīmīgs faktors ir uzņēmumu plašās iespējas operatīvi iegūt ticamu informāciju par sava potenciālā klienta finansiālo stāvokli un kredītinformāciju no specializētām informācijas firmām, tādējādi minimizējot nemaksāšanas risku.

1.attēls. Vidējie līgtie maksājumu termiņi Latvijā 2000-2005.g.

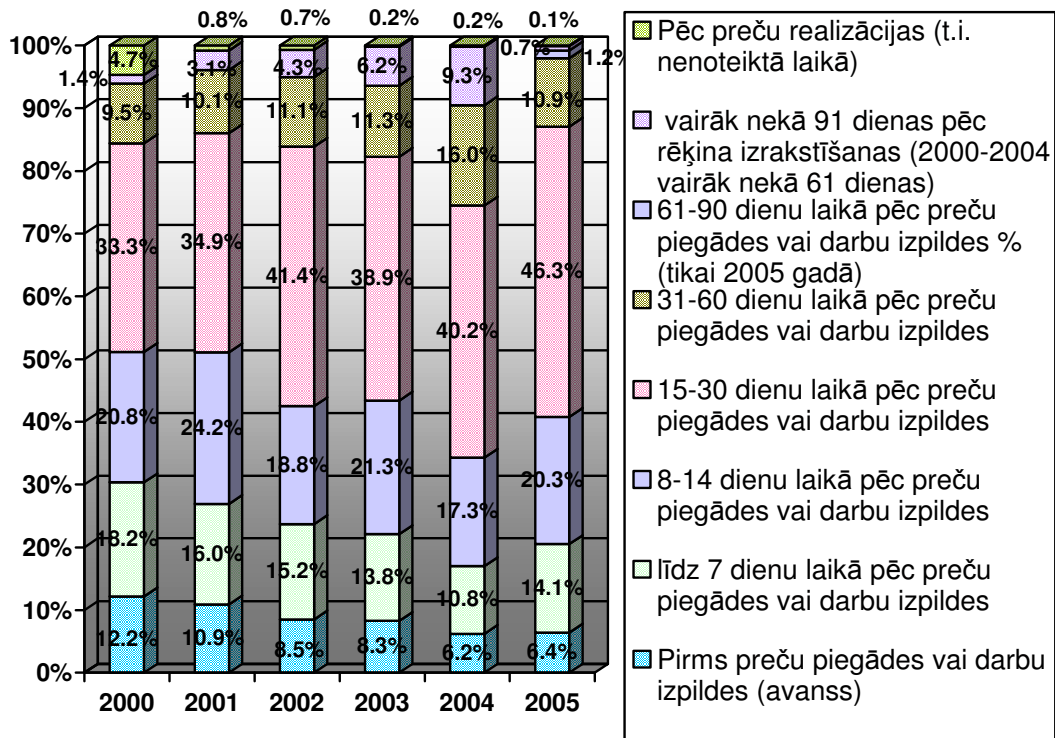
dienās pēc preču piegādes vai darbu izpildes



Gandrīz puse noslēgto līgumu paredz atlikto maksājumu robežās no 15-30 dienām

Gandrīz pusei (46,3%) līgumiem par piegādi atliktais maksājums noteikts robežās no 15 līdz 30 dienām pēc preču piegādes vai darbu izpildes, kas ir par 6,1% vairāk nekā iepriekšējā gadā. Turklāt par 5,1% samazinājušies līgumi, kuros atliktais maksājums bijis robežās no 31-60 dienām. No vienas puses tas nozīmē, ka kopumā uzņēmumiem stabilizējies finansiālais stāvoklis un nerada īpašas grūtības savlaicīgu maksājumu kārtošanā, bet no otras puses jau līguma noslēgšanas stadijā tiek iestrādāti nosacījumi skaidrās naudas aprites paātrināšanai un līdz ar to ieguldīto resursu efektivitātes paaugstināšanai.

2.attēls. Noteiktie maksājumu termiņi Latvijā 2000-2005.g.

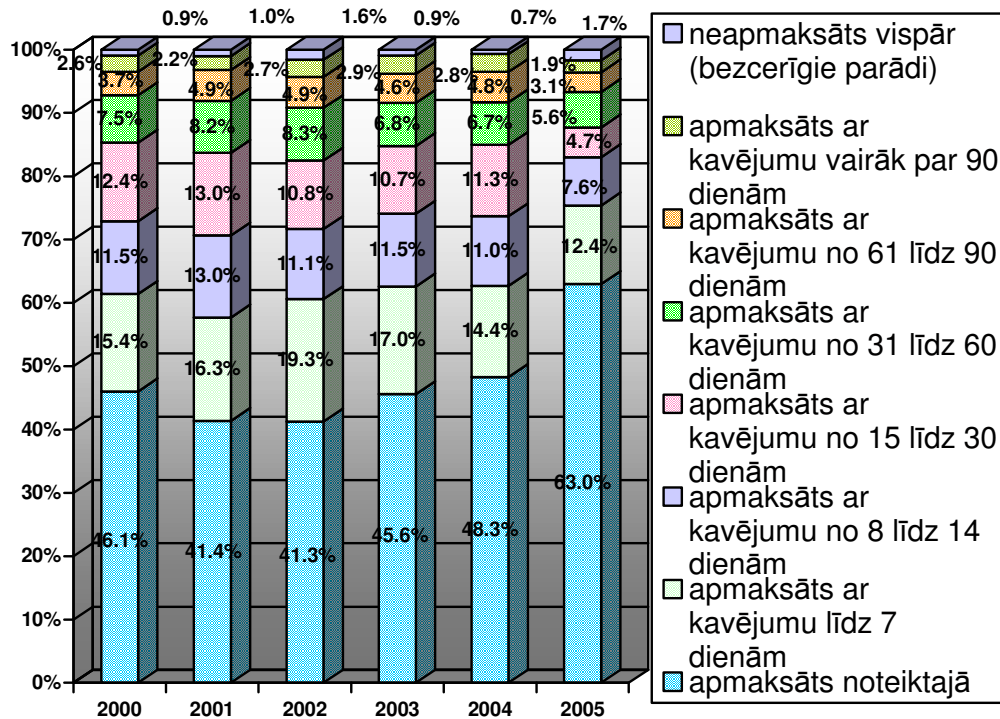


63% no visiem rēķiniem tiek apmaksāti laikā

Pēdējos gados vērojama izteikta tendence samazināties maksājumu kavējumiem. Pētījums parāda, ka 63% no visiem izrakstītajiem rēķiniem tiek apmaksāti darījumu līgumos noteiktajos termiņos, 2005.gadā šis skaitlis bija 48,3%. Līdz septiņām dienām tiek kavēti 12,4% rēķinu un no astoņām līdz 14 dienām – 7,6% rēķinu. Arī šie skaitļi ir zemāki nekā iepriekšējā gadā. Minētais pārskatāmi parāda, ka vairākumā Latvijas uzņēmumu reāli uzlabojas finanšu pārvaldība un it īpaši viena no tās pamatsastāvdaļām – kredītmenedžmenta kvalitāte.

Tomēr nav pamata pārliekam optimismam, jo 1,7% rēķinu netiek apmaksāti vispār. Šim rādītājam ir tendence pieaugt un tas nozīmē, ka piegādātāji cieš ievērojamus zaudējumus.

4.attēls. Maksājumu kavējumi Latvijā 2000-2005.g.



Vidēji kavē 17,7 dienas

Lai arī vidējie maksājumu kavējumi Latvijā samazinās, tomēr tie 2005.gadā sastādīja nozīmīgu skaitli – 17,7 dienas, salīdzinot ar 18 dienām iepriekšējā gadā. Līdz ar to, pieskaitot 30 līgumā paredzētās atliktā maksājuma dienas, kopā debitoru parādu aprites periods bija 47,7 dienas, kas parāda – cik dienu vidēji paiet no preču vai pakalpojumu realizācijas brīža līdz naudas saņemšanai par realizēto produkciju. Minētie skaitļi parāda, ka naudas aprites paātrināšanā ir vēl lielas rezerves, galvenokārt samazinot kavēto maksājumu skaitu un apjomu.

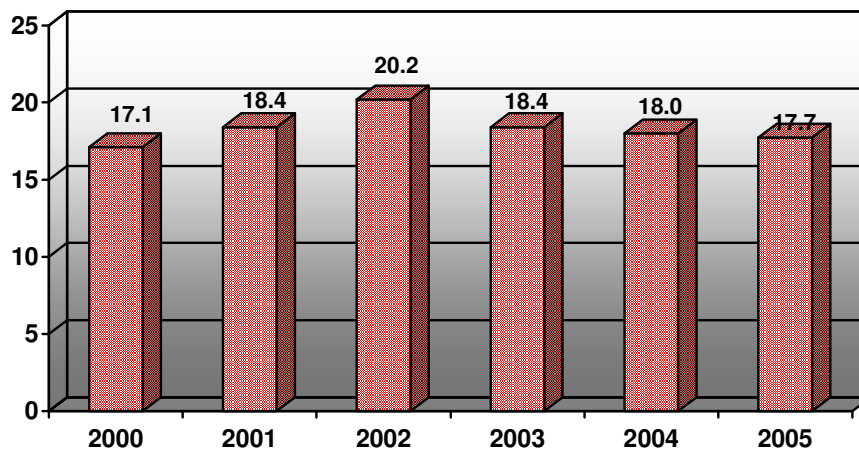
Tomēr aptauja parāda, ka debitoru pārvaldīšanas politika nav vienlīdz izstrādāta visos uzņēmumos. Parasti praksē šī politika nosaka sekojošas uzņēmuma prasības saviem klientiem:

- pieļaujama samaksas termiņš;
- klientu kredītspējas kritēriji pēc kuriem tiek piešķirtas pēcapmaksas tiesības;
- parādu iekasēšanas metodes;
- iespējamās atlaides par samaksas veikšanu pirms noteiktā termiņa.

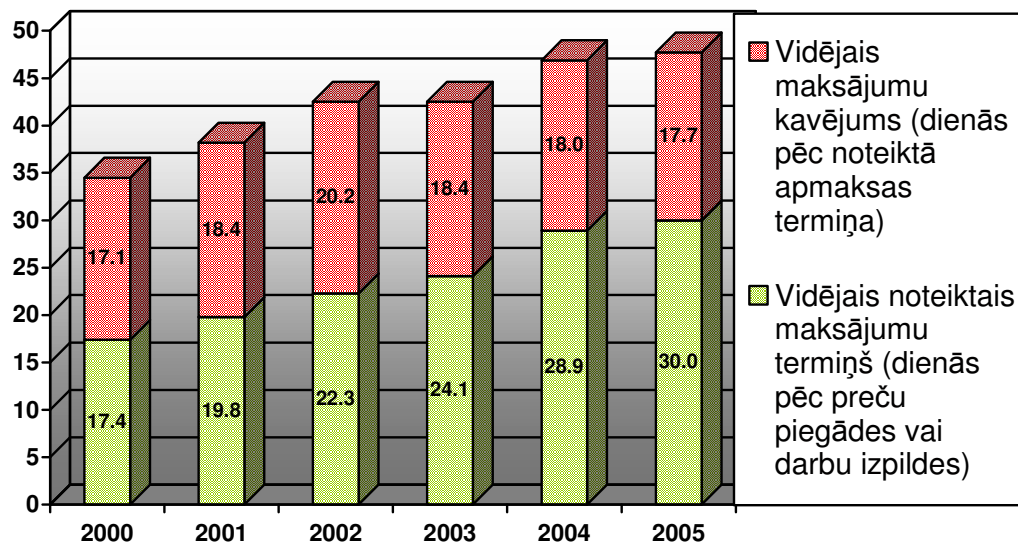
Saprotams, ka debitoru parādu vadīšana nav iedomājama bez kontroles, kā riska minimizēšanas svarīgākā priekšnoteikuma. Ja kontrole netiks nodrošināta, iespējamās dažādas negatīvas sekas, tai skaitā negodprātīgi partneri, klientu likviditātes problēmas, kuru dēļ cieš piegādātājs, kurš nevar saņemt naudas līdzekļus par veikto pakalpojumu vai piegādāto preci. Tādēļ pats piegādātājs nevar norēķināties ar saviem piegādātājiem, tādējādi nemaksāšanas ķēde kļūst garāka.

5.attēls. Vidējie maksājumu kavējumi Latvijā 2000-2005.g.

dienās pēc noteiktā maksājumu termiņa



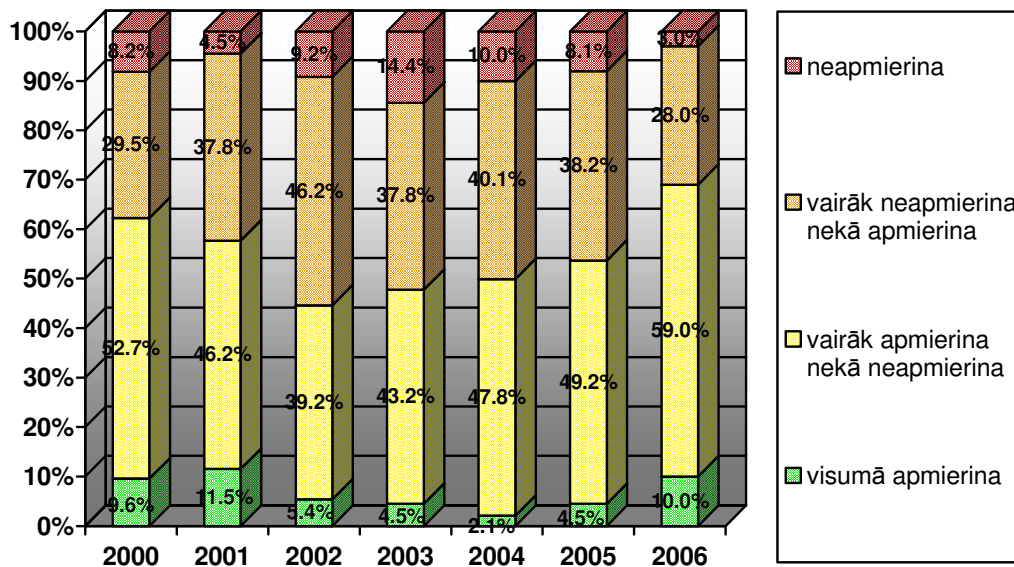
6.attēls. Vidējie maksājumu termiņi un kavējumi Latvijā 2000-2005.g.



Pieaug uzņēmēju apmierinātība ar klientu maksāšanas disciplīnu

Kā parāda pētījuma dati uzņēmēju apmierinātībai ar klientu maksāšanas disciplīnu ir izteikti pozitīva tendence. Gadu no gada pieaug to uzņēmumu skaits, kuriem klientu maksāšanas disciplīna vairāk apmierina nekā neapmierina. Aizvadītajā gadā šādu vērtējumu saviem klientiem devuši 59% uzņēmēju, salīdzinot ar 49,2% iepriekšējā gadā. Līdz ar to manāmi sarucis to kompāniju skaits, kuri vairāk ir neapmierināti nekā apmierināti vai vispār ir neapmierināti ar savu klientu maksājumu kārtības disciplīnu. Tādi ir 31% no kopējā skaita, kamēr iepriekšējā gadā šis skaitlis bija 46,3%.

7.attēls. Uzņēmēju apmierinātība ar klientu maksāšanas disciplīnu 2000-2006.g.



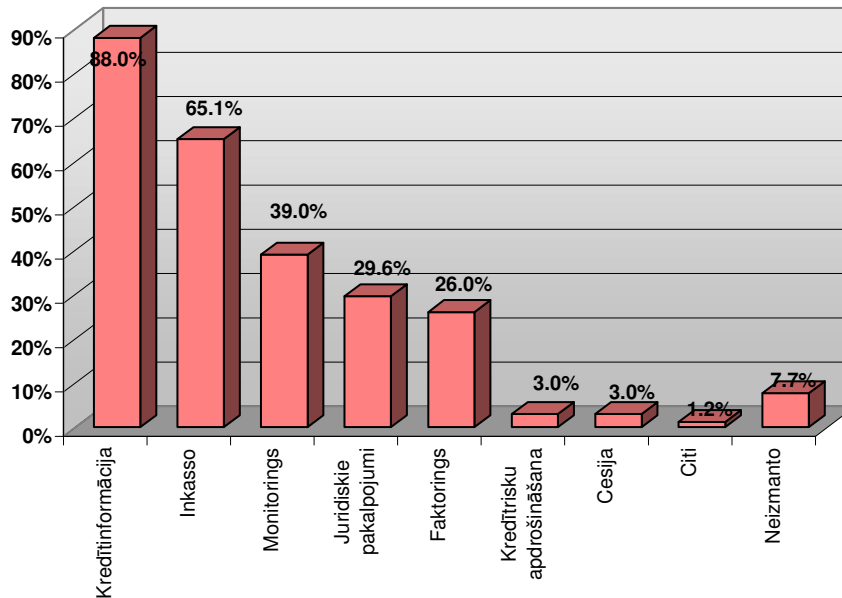
Lai arī stāvoklis manāmi uzlabojies, tomēr kopumā neapmierinātības līmenis vēl ir nozīmīgs, ko apstiprina arī pietiekami augstais vidējais maksājumu kavējumu dienu skaits – 17,7 dienas. Viens no šādas situācijas cēloņiem ir tas, ka joprojām ne visur vajadzīgo uzmanību velta efektīvas kredītpolitikas izstrādei un, galvenais, tās praktiskai īstenošanai dzīvē. Daudzviet vēl pavirši tiek analizēta klientu maksātspēja, netiek secīgi un savlaicīgi īstenotas paredzētās procedūras, saistītas ar kavēto parādu piedziņu. Nereti nākas saskarties ar gadījumiem, kad parāda iekasēšanas procedūras tiek izpildītas tad, kad rēķina apmaksas termiņš jau sen pagājis un praktiski parāds kļuvis bezcerīgs. Rezultātā 1,7% no kopējo rēķinu skaita netiek apmaksāti vispār un rada būtiskus zaudējumus uzņēmumiem.

Plaši tiek izmantoti specializēto firmu pakalpojumi

Pieņemot komerciālos lēmumus, vienmēr jāizvēlas starp risku un ienesīgumu. Kā parādīja vidējo un lielo uzņēmumu aptauja¹ viens no nosacījumiem, kas palīdz risināt šo problēmu, ir pareizi izstrādāta un realizēta kredīta politika un debitoru parādu iekasēšanas politika. Par optimālu tiek uzskatīta tāda politika, kur tā cieši sasaistīta ar mārketinga politiku, šādā veidā sekmējot pārdošanas un peļņas apjoma palielinājumu. Lai nodrošinātu kredīta politikas maksimālo efektivitāti, tā regulāti tiek pārskatīta, izvēloties visizdevīgākos klientu kredītspējas standartus un parādu piedziņas procedūras.

Te pieaugoša loma ir arī ārējo profesionālo informācijas un inkasso firmu pakalpojumiem. Pētījums parādīja, ka uzņēmumi visvairāk izmanto ārējos kredītinformācijas pakalpojumus. Aizvadītajā gadā šos pakalpojumus izmantoja 88% kompāniju, salīdzinot ar 76,6% iepriekšējā gadā.

3.attēls. Profesionālo pakalpojumu izmantošana kavēto maksājumu problēmu risināšanai vidējos un lielos uzņēmumos 2006.g.



Arvien biežāk uzņēmumi savā kredītpolitikā un debitoru parādu iekasēšanas politikā paredz arī specializēto inkasso firmu pakalpojumus. To apstiprina arī pētījuma dati. Inkasso firmu pakalpojumus 2005.gadā izmantojuši 65% uzņēmumu, salīdzinot ar 56,5% iepriekšējā gadā. Arī te vērojama tendence šo pakalpojumu izplatības palielinājumam.

Izmantojot publikācijās, atsauce uz Creditreform Latvija SIA obligāta.

© Creditreform Latvija SIA
2006.gada jūlijs

¹ Maziem uzņēmumiem ir vienkāršākas vajadzības pēc kredītu vadības sistēmām, tādēļ pētījuma daļa, kas attiecas uz kredītmenedžmenta organizāciju uzņēmumā, tika apkopota tikai par vidējiem un lielajiem uzņēmumiem.