

KREDĪTU VADĪBA LATVIJAS UZŅĒMUMOS

*Creditreform Latvija SIA
izvilkumi no pētījuma*

Rīga

2001.g. maijs

levads

Creditreform Latvija ir veikusi pētījumu par to, kā Latvijas uzņēmumi pārdod preces un pakalpojumus uz kredīta, kā vērtē un vada nemaksāšanas riskus, kā tiek apmaksāti izrakstītie rēķini un kā uzņēmumi risina maksājumu kavējumu problēmas.

Pētījumā tika aplūkots biznesa tirgus – darījumi starp juridiskām personām. Pētījumā netika apskatīti eksporta un importa darījumi. Pētījumā tika iekļautas aktuālās nozares – t.i. nozares, kurās preces un pakalpojumi tiek pārdoti uz kredīta lielam klientu skaitam. Pētījums ir balstīts uz vidējo un lielo uzņēmumu aptauju.

Uz aptauju atsaucās 304 uzņēmumi, kuru kopējais gada apgrozījums pārsniedz pusmiljardu latu. Apsekotās nozares:

- Pārtikas produktu, dzērienu un tabakas izstrādājumu ražošana
- Izdevējdarbība un poligrāfija
- Būvniecība
- Vairumtirdzniecība ar pārtiku, dzērieniem un tabakas izstrādājumiem
- Vairumtirdzniecība ar pārējām sadzīves precēm (t.sk. tekstilizstrādājumu, apģērbu un apavu, mājsaimniecības elektropiederumu, porcelāna un stikla izstrādājumu, sadzīves ķīmijas, kosmētikas u.tml. preču vairumtirdzniecība)
- Vairumtirdzniecība ar izejvielām (t.sk. tirdzniecība ar ķīmiskajām vielām, metāliem, lūžņiem, starpproduktiem, u.tml. precēm)
- Vairumtirdzniecība ar būvmateriāliem un santehniku
- Vairumtirdzniecība ar iekārtām, mašīnām un palīgmateriāliem (t.sk. biroja iekārtām, tirdzniecībā un ražošanā izmantojamajām iekārtām un to piederumiem)
- Transports un noliktavu saimniecība, kurjeru darbība
- Informācijas tehnoloģiju pakalpojumi
- Citi pakalpojumi (t.sk. projektēšana, reklāma, informācijas pakalpojumi, telpu uzkopšanas, u.tml. pakalpojumi)

Lai arī atsevišķas no nozarēm ir samērā plaši definētas, uzņēmumu atbildes nozares ietvaros uz lielāko daļu jautājumu bija samērā līdzīgas un rezultāti vairākumā gadījumu ir piemērojami visām konkrētās nozares apakšnozarēm.

Pētījuma rezultāti sastāvēja no četrām daļām, kurās atspoguļotas kopējās tendences un sniegti īsi komentāri. Pielikumā tika sniegtas tabulas ar pilniem pētījuma datiem, t.sk. nozaru griezumā. Pētījuma rezultātus pilnā apjomā saņēma uzņēmumi, kuri piedalās Creditreform veiktajā aptaujā.

Šajā dokumentā piedāvājam iepazīties ar daļu no nozīmīgākajiem pētījuma rezultātiem un secinājumiem par sekojošiem jautājumiem:

- kredītu vadība uzņēmumos, kredītpolitika un tās nozīme konkurences cīņā;
- rēķinu apmaksas termiņi;
- informācijas avoti kredīta lēmumu pieņemšanai;
- rēķinu apmaksa un to kavējumi;
- rēķinu apmaksas kavējumu problēmu risināšana.

Visi pētījuma dati ir uz apsekojuma brīdi (2001.g. un 2000.g. pavasaris).

Kredītu vadība uzņēmumos, kredītpolitika un tās nozīme konkurences cīņā

Kredītu vadība ir uzņēmuma darbības joma, kas aptver visas funkcijas, lēmumus un problēmas, kas saistīti ar preču un pakalpojumu pārdošanu uz atliktā maksājuma nosacījumiem.

Kredītpolitika nosaka kādā veidā uzņēmums cenšas sasniegt kredītu vadības mērķus:

- samazināt nemaksāšanas gadījumu skaitu un kreditēšanas izdevumus;
- uzlabot likviditāti;
- veicināt pārdošanu.

Ja kredītpolitika nav noformulēta, tas var izraisīt sekas:

- tiek pieļauts neadekvāti liels nemaksāšanas gadījumu skaits;
- pārlietu lieli līdzekļi iesaldēti debitoru parādos;
- nestabila naudas plūsma un periodiskas likviditātes problēmas;
- kredīta nosacījumi nestimulē vai pat kavē klientu piesaisti;
- netiek veicināta sadarbības attīstīšana ar klientiem.

Atkarībā no uzņēmuma lieluma un darbības jomas efektīva kredītpolitika var būt gan apjomīgs procedūru izklāsts, gan veiksmīgi aprobežoties ar uz vienas lapas formulētiem klientu kreditēšanas mērķiem un nosacījumiem.

Kā liecina Creditreform pētījums, apsekotajās nozarēs 30% uzņēmumu nav formulēta kredītpolitika. Tomēr ļoti maz ir lielo uzņēmumu, kuriem nav formulētas kredītpolitikas.

Kredīta termiņi un citi rēķinu apmaksas nosacījumi ir viens no kritērijiem, pēc kā uzņēmumi izvēlas vienu no vairākiem preču piegādātājiem vai pakalpojumu sniedzējiem. Tādēļ uzņēmuma kredītpolitikai ir būtiska nozīme konkurences cīņā. Tas nozīmē, ka kredītpolitiku veidojot un mainot, jāņem vērā gan uzņēmuma finansu vajadzības un iespējas, gan situācija tirgū un konkurence.

Pagājušā gada laikā 47% uzņēmumu apsekotajās nozarēs ir mainījuši savu kredītpolitiku konkurences apstākļu dēļ. Tas liecina, ka daudzi uzņēmumi izmanto apmaksas nosacījumus kā instrumentu pārdošanas veicināšanai un ieroci konkurences cīņā.

Visaktīvāk kredītpolitiku tirgus situācijas dēļ mainījuši pārtikas, dzērienu un tabakas vairumtirgotāji – 70% šīs nozares uzņēmumu pēdējā gada laikā tieši konkurences apstākļu dēļ ir mainījuši savu kredītpolitiku.

Rēķinu apmaksas termiņi

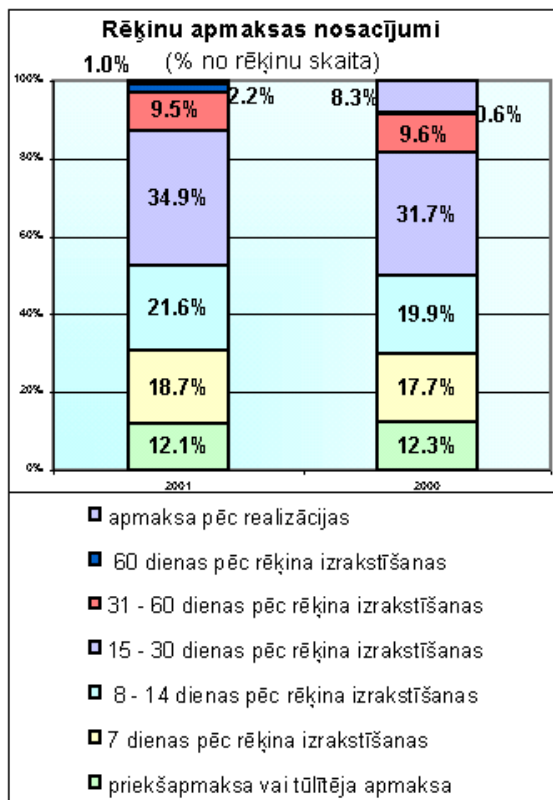
Rēķinu apmaksas termiņa ilgumu konkrētā nozarē nosaka:

- konkurence, "spēku samērs" starp pircējiem un pārdevējiem;
- preces realizācijas cikla ilgums;
- pārdevēju iespējas finansēt komerckredītu.

Latvijā tikai 12% darījumu biznesa tirgū tiek veikta uz priekšapmaksas nosacījumiem. Tomēr vidējais rēķinu apmaksas termiņš valstī vēl joprojām ir īss – nepilnas 19 dienas, kamēr Rietumeiropā vidējais termiņš ir ap 30 dienām – no 23 dienām Zviedrijā līdz 65 dienām Itālijā. Iemesli:

- lielākajā daļā nozaru nav tik asa konkurence kā citur Eiropā;
- zināmā daļā nozaru pircēji biznesa tirgū pilnībā nav apzinājušies atliktā maksājuma nozīmību kā finansējuma avotu;
- liela daļa pārdevēju nav apjautuši kredīta nozīmi konkurences cīņā.

Pēdējā gada laikā Latvijā vidējie rēķinu apmaksas termiņi ir pagarinājušies vidēji par 15.5%, kas norāda uz tendenci saasināties konkurencei un pieaugt gan biznesa tirgus pircēju, gan pārdevēju izpratnei par komerc kredītu kā būtisku finansu un pārdošanas instrumentu. Jāpiemin fakti, ka būtiski – no 8.3% uz 1.0% no visa rēķinu skaita ir samazinājušies apmaksas uz realizācijas nosacījumiem un vairāk nekā trīskāršojies (no 0.6% uz 2.2%) ir rēķinu ar apmaksas termiņu vairāk par 60 dienām īpatsvars.



Īpaši gari termiņi salīdzinot ar preču aprites cikla garumu ir pārtikas, dzērienu un tabakas vairumtirdzniecībā (19.7 dienas), kas ir izskaidrojams ar salīdzinoši aso konkurenci nozarē un pircēju lielo nepieciešamību pēc kredīta. Pēdējā gada laikā vidējais rēķinu apmaksas termiņš šajā nozarē ir pieaudzis par 18%.

Nosacīti garāki rēķinu apmaksas termiņi ir arī transporta, noliktavu saimniecības un kurjeru pakalpojumu nozarē (20.0 dienas); tas varētu būt saistīts ar konkurenci un lielo klientu spiedienu. Vidēji 20.9 dienās rēķinus jāapmaksā informācijas tehnoloģiju pakalpojumu pircējiem. Īpaši straujš rēķinu apmaksas termiņu pieaugums pēdējā gada laikā novērots iekārtu, mašīnu un palīgmateriālu vairumtirdzniecībā – 41.2% (no 13.1 uz 18.5 dienām).

Pārsteidzoši īsi termiņi ir izejvielu vairumtirdzniecībā kā arī celtniecības un apdares materiālu, kā arī santehnikas vairumtirdzniecības nozarē (attiecīgi 13.0 un 18.8 dienas). Salīdzinoši īsi termiņi (vidēji 11.2 dienas) ir pārtikas produktu, dzērienu un tabakas izstrādājumu ražošanā, ko lielā mērā to var izskaidrot ar lielo ātras aprites preču (maize, piena produkti, utml.) lielo īpatsvaru šajā nozarē.

Informācijas avoti kredīta lēmumu pieņemšanai

Lai pieņemtu lēmumu uz kredīta vai noteiktu kredītlimitu, uzņēmuma rīcībā jābūt noteiktam informācijas apjomam, tā skaitā:

- informācijai no klienta (rekvizīti, adreses, kredīta pieteikums, reģistrācijas apliecības kopija, pilnvaras, utt.);
- iepriekšējā pieredze sadarbībā ar klientu (pasūtījumu apjoms, rēķinu apmaksas savlaicīgums, utt.);
- informācija no ārējiem avotiem (kredītvēsture, kredītziņa, citu piegādātāju aptauja, nozaru asociāciju aptauja, bankas, apdrošināšanas sabiedrības, publisko reģistru pārbaude, utt.).

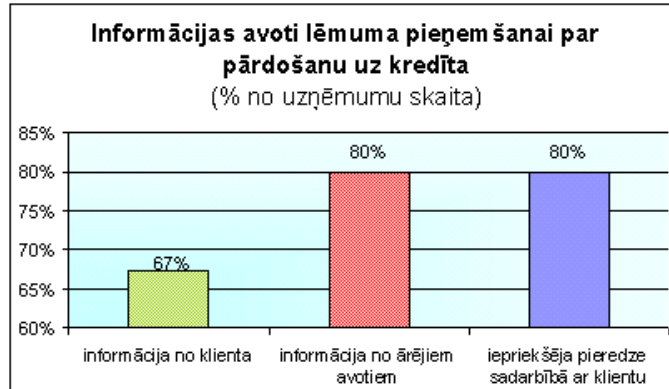
Loģiski, ka mazākiem kredīta apjomiem vai kredītlīmiem nepieciešams mazāks informācijas apjoms – informācija par klienta datu pareizību, lai izvairītos no krāpšanas, un minimāla informācija no ārējiem avotiem, piemēram, kredītvēsture. Savukārt par lieliem darījumiem uzņēmums visdrīzāk savāks visu pieejamo informāciju par darījumu partneri.

lemesli, kādēļ uzņēmumi bieži neievāc un neizmanto šo informāciju pamatā ir sekojoši:

- **informācija no klienta:**
pamatinformācija (rekvizīti, adreses) tiek ievākta praktiski vienmēr, bet lai iegūtu plašāku informāciju ir jāapgrūtina klients un jā sarežģī pārdošanas sistēma; tomēr, piemēram, degvielas pārdošanā uz kredīta (kredītkartes) klientam tiek prasīts kredīta pieteikums;
- **iepriekšējā pieredze sadarbībā ar klientu:**
daudzos Latvijas uzņēmumos nav pietiekoši efektīvas sistēmas, kas uzkrātu informāciju par sadarbības vēsturi un ļautu to operatīvi saņemt, nekavējot pārdošanas un citus procesus;

informācija no ārējiem avotiem:

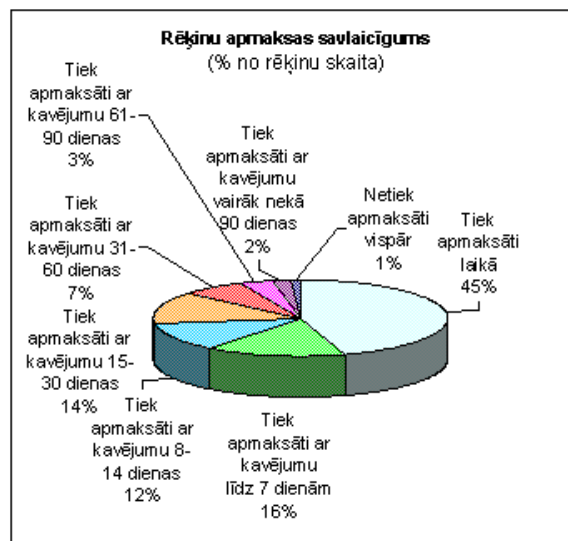
Iegūšana saistīta ar nepieciešamību veikt pasūtījumu, zināmām izmaksām un prasmi šo informāciju izmantot; lai iegūtu plašāku informāciju un pieņemtu lēmumu uz tās pamata, lielākoties nepieciešams arī zināms laiks un izveidota lēmumu pieņemšanas sistēma.



Kā liecina pētījums, gandrīz visi uzņēmumi lēmumu pieņemšanā balstās uz zināmu informācijas apjomu, kas tomēr ne vienmēr ļauj izvairīties no krāpšanas un preču pārdošanas uzņēmumiem, kuri neveic saimniecisko darbību. Tomēr nevar par pozitīvu atzīt faktu, ka 20% uzņēmumu neizmanto nekādus ārējos informācijas avotus un tikpat liels skaits uzņēmumu, pieņemot lēmumu par pārdošanu uz kredīta, neizvērtē iepriekšējo pieredzi sadarbībā ar klientu.

Rēķinu apmaksā un to kavējumi

Kā liecina aptauja, vairāk nekā 40% uzņēmēju nav apmierināti ar to, cik savlaicīgi klienti apmaksā izstādītos rēķinus. Tam pamatā ir situācija, ka Latvijā tikai 44.9% rēķinu biznesa tirgū tiek apmaksāti laikā – pārējie rēķini tiek maksāti ar lielāku vai mazāku nokavēšanos un prasa no uzņēmumiem papildus darbu to apmaksas kontrolei un iekasēšanai. Latvijā vidēji katrs rēķins tiek apmaksāts 16.8 dienas vēlāk par noteikto termiņu. Turklāt šis kavējums sastāda 90% no apmaksas termiņa.



Salīdzinājumam – Rietumeiropā vidējais rēķinu apmaksas kavējums ir lielāks par 20 dienām, tomēr tas sastāda tikai 60% no rēķinu apmaksas termiņa, turklāt tikai Lielbritānijā kavējuma ilgums ir samērojams ar

apmaksas termiņa garumu (gan termiņš, gan kavējums – 30 dienas).

Kā liecina pētījums, visvairāk rēķinu tiek savlaicīgi apmaksāti dažādu pakalpojumu nozarēs, bet vismazāk – pārtikas, dzērienu un tabakas vairumtirdzniecībā (30.8%). Visilgākais rēķinu apmaksas kavējums dienās ir informācijas tehnoloģiju pakalpojumu (29 dienas); ilgs rēķinu apmaksas kavējums ir arī pārtikas produktu, dzērienu un tabakas izstrādājumu ražošanas nozarē (25 dienas) un izdevējdarbības un poligrāfijas jomā (25 dienas).

Pēdējā gada laikā turpināja samazināties savlaicīgi apmaksāto rēķinu īpatsvars – no 47.2% pagājušajā gadā līdz 44.9% šogad. Tomēr, neskatoties uz maksājumu disciplīnas kritumu, vidējais rēķinu apmaksas kavējums pēdējā gada laikā pieaudzis tikai nedaudz – no 16.5 dienām uz 16.8 dienām. Tas skaidrojams ar faktu, ka uzņēmumi vairāk uzmanības pievērš kavēto rēķinu iekasēšanai un aktīvāk izmanto kavēto rēķinu iekasēšanas pakalpojumus, tādējādi novēršot ilgākus rēķinu apmaksas kavējumus (ilgāk par 60 dienām kavētu rēķinu īpatsvars ir samazinājies no 7.7% 2000.gadā līdz 6.5% šogad).

Rēķinu apmaksas kavējumu problēmu risināšana

Tā, kā aizvien lielāka daļa rēķinu netiek apmaksāti laikā, kavēto rēķinu iekasēšana kļūst aizvien nozīmīgāka funkcija uzņēmumā.

Tāpat, kā iepriekšējos gados, lielākā slodze kavēto rēķinu iekasēšanā ir finansu speciālistiem (65.2% uzņēmumu grāmatvedība un / vai finansu direktori nodarbojas arī ar kavēto rēķinu iekasēšanu). Pētījums parādīja, ka situācija salīdzinājumā ar pagājušo gadu nav būtiski mainījusies.

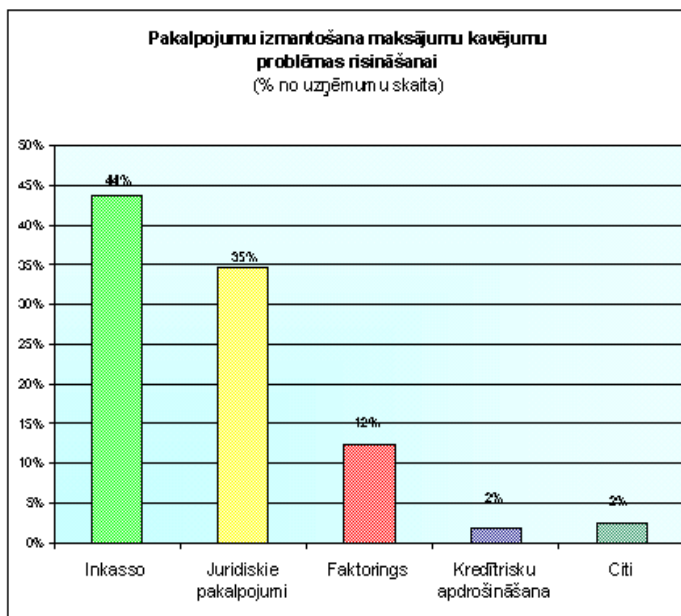
Nedaudz samazinājies (no 56.0% uz 49.7%) ir uzņēmumu skaits, kur kavēto rēķinu iekasēšanu veic pārdošanas menedžeri vai aģenti. Kā liecina pētījums, daļa uzņēmumu kavēto rēķinu iekasēšanas pienākumus ir noņēmuši no pārdošanas dienesta pleciem un nodevuši kredītmenedžeru un kredītkontrolieru pārziņā.

Tikai 5.6% uzņēmumu kavēto rēķinu iekasēšana ir uzticēta kredītkontrolieriem un 12.4% - kredītmenedžeriem. Šiem speciālistiem kavēto rēķinu iekasēšanas funkcijas ir uzticētas galvenokārt uzņēmumos, kuriem ir daudz klientu un kur darba apjoms kavēto rēķinu iekasēšanā ir ļoti liels.

11.2% uzņēmumu kavēto rēķinu iekasēšanu veic juristi. Pie normālas kavēto rēķinu iekasēšanas sistēmas juridiskā ceļā risināmo lietu skaits ir neliels un savu juristu ir izdevīgi uzturēt tikai lieliem uzņēmumiem. Par to liecina arī fakts, ka uzņēmumu, kuros kavēto rēķinu iekasēšanu veic juristi, īpatsvars ir samazinājies no 13.5% pagājušajā gadā līdz 11.2% šogad.

Tomēr, kā liecina Latvijas un arī ārvalstu prakse, praktiski neviens uzņēmums nespēj efektīvi atrisināt visus rēķinu apmaksas kavējumu gadījumus. Arī ekonomiski pamatotāk var būt daļu iekasēšanas funkciju uzticēt speciālām firmām, nevis ieviest papildus štata vietas pašā uzņēmumā.

Kā liecina pētījums, vairākums Latvijas uzņēmumu kavēto maksājumu problēmu risināšanai lielākā vai mazākā mērā izmanto profesionālus pakalpojumus. Latvijas tirgū šobrīd visvairāk izmanto četrus pamatpakalpojumus, kuri atšķirīgā veidā risina kavēto maksājumu problēmu.



Vispopulārākais pakalpojums ir inkasso – to izmanto 43.8% apsekoto uzņēmumu. Tas ir visvienkāršākais un vislētākais pakalpojums kavēto rēķinu iekasēšanai. Tādēļ arī inkasso izmantošana ir pieaugusi (pagājušogad inkasso pakalpojumu izmantoja 38.0% uzņēmumu).

Juridiskos pakalpojumus izmanto 34.6% uzņēmumu. Juridiskie pakalpojumi ir salīdzinoši dārgi, to izmantošana ir sarežģītāka un darbietilpīgāka. Tādēļ juridiskos pakalpojumus uzņēmumi pamatā izmanto kā risinājums pašu smagāko parādu piedziņai, kad citas metodes vairs neliīdz. Pagājušogad juridiskos pakalpojumus izmantoja 40.8% uzņēmumu.

Pētījums liecina, ka 12.3% aptaujāto uzņēmumu izmanto faktoringa pakalpojumus. Tiesa, pagaidām šie pakalpojumi pamatā tiek izmantoti tikai lielākajiem darījumiem. Faktoringa pēc būtības nav "tīrs" kavēto maksājumu problēmu risināšanas instruments, bet galvenokārt – īstermiņa finansējuma avots. Galvenie iemesli, kādēļ faktoringa pagaidām netiek plaši izmantots, ir tas, ka šis pakalpojums uzņēmēju vidē vēl ir maz pazīstams, un tas, ka uzņēmumiem neuzskata par nepieciešamu izmantot faktoringu uzņēmuma darbības finansēšanai.

Inkasso pakalpojumus visvairāk izmanto nozarēs, kurās uzņēmumiem ir daudz klientu: celtniecības un apdares materiālu, kā arī santehnikas vairumtirdzniecībā inkasso izmanto 55.6% apsekoto uzņēmumu, vairumtirdzniecībā ar pārējam sadzīves precēm – 52.9%, vairumtirdzniecībā ar iekārtām, mašīnām un palīgmateriāliem – 50.0%, pārtikas, dzērienu un tabakas vairumtirdzniecībā – 45.5%, kā arī citu pakalpojumu jomā - 50.0%. Vismazāk inkasso izmanto informācijas tehnoloģiju pakalpojumu nozarē – tikai 12.5%, kas izskaidrojams ar to, ka šajā nozarē klientu skaits ir salīdzinoši neliels un maksājumu kavējumu problēmām šajā nozarē līdz šim tika pievērsta salīdzinoši mazāka uzmanība.

Juridiskos pakalpojumus visvairāk izmanto pārtikas produktu, dzērienu un tabakas izstrādājumu ražotāji (53.8% uzņēmumu). Tam par cēloni ir fakts, ka gandrīz puse uzņēmumu šajā nozarē nekontrolē katra rēķina apmaksu un tā rezultātā tiek pieļauti ilgi maksājumu kavējumi (11.4% rēķinu tiek apmaksāti ar kavējumu, ilgāku par 60 dienām, vai netiek apmaksāti vispār). Šī iemesla dēļ uzņēmumiem rodas daudz parādu, kuru piedziņa iespējama tikai tiesas ceļā vai nav iespējama vispār.

Par jebkuriem jautājumiem šī pētījuma sakarā lūdzam griezties pie Jura Pūces (tel. 7501048).

Izmantojot publikācijās, atsauce uz Creditreform Latvija obligāta.