

Creditreform Latvijā SIA
kredītmenedžmenta pētījums

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

PĒTĪJUMA REZULTĀTI

2007.g. jūnijs

SATURS

SATURS.....	2
IEVADS.....	3
TIRGUS SITUĀCIJAS IZMAIŅAS ĻAUJ LIELAM SKAITAM KOMERSANTU SAMAZINĀT ATLIKTĀ MAKSĀJUMA TERMIŅUS UN PAĀTRINĀT APGROZĀMO LĪDZEKĻU APRITL.....	4
TRĪS REIZES PIEAUGUŠI LĪGUMOS NOTEIKTIE AVANSA MAKSĀJUMU APMĒRI UN IEVĒROJAMI SAMAZINĀJUŠIES ATLIKTĀ MAKSĀJUMA TERMIŅI.....	5
KREDĪTU POLITIKA UN PARĀDU IEKASĒŠANA KĻUVUSI EFEKTĪVĀKA.....	7
MAKSĀŠANAS DISCIPLĪNA BŪTISKI PASLIKTINĀJUSIES.....	9
MAKSĀŠANAS DISCIPLĪNAS PROGNOZES.....	10
KOMERSANTI AR IZPRATNI VĒRTĒ SAVU KLIENTU ĪSLAICĪGAS FINANSIĀLĀS GRŪTĪBAS. 11	
KREDĪTMENEDŽMENTA FIRMU PAKALPOJUMUS IZMANTO VAIRĀK.....	12

IEVADS

Creditreform Latvijā SIA ir veikusi kārtējo ikgadējo aptauju par pārdošanas nosacījumu un maksājumu kavējumu izmaiņu tendencēm komercdarījumos starp juridiskām personām valsts iekšējā tirgū. Šīs aptaujas mērķis ir novērtēt maksāšanas noteikumus darījumos starp juridiskām personām Latvijā, noskaidrot, kā uzņēmumos tiek organizēta kredītu vadība, kādas ir problēmas ar rēķinu apmaksas kavējumiem un kā tās tiek risinātas.

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

TIRGUS SITUĀCIJAS IZMAIŅAS ĻAUJ LIELAM SKAITAM KOMERSANTU SAMAZINĀT ATLIKTĀ MAKSĀJUMA TERMIŅUS UN PAĀTRINĀT APGROZĀMO LĪDZEKĻU APRITI

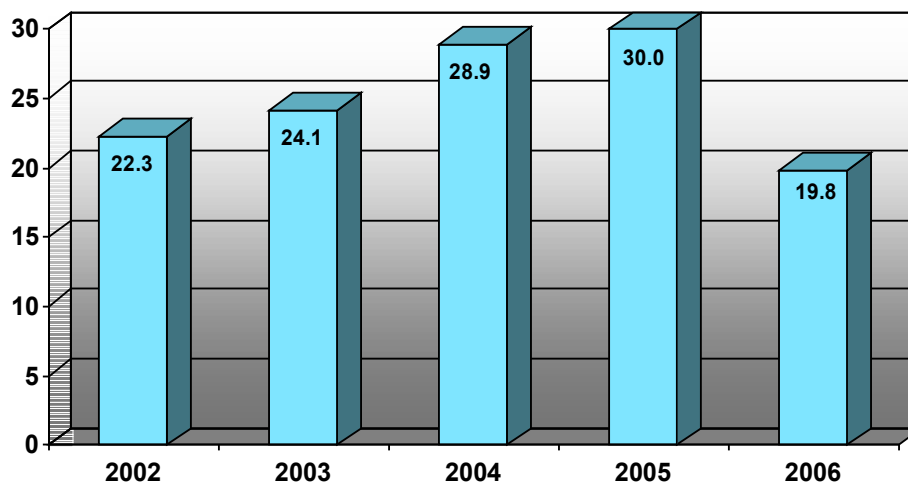
Sekmīga biznesa attīstība un zīmolu atpazīstamība tirgū, kā arī pastiprināts pieprasījums pēc precēm un pakalpojumiem, ļāvusi piegādātājiem "diktēt savus noteikumus", samazinot līgumos noteiktos maksājumu termiņus. Ja vēl 2005. un iepriekšējos gados spēcīgās konkurences dēļ pircēji varēja izcīnīt labākus apmaksas nosacījumus, tad 2006.gadā situācija diezgan būtiski izmainījies pretējā virzienā. Preču un pakalpojumu pārdevējs kļuvis par pilnīgu stāvokļa noteicēju.

Apstiprinājums tam ir komersantu aptaujas rezultāti, kad pirmo reizi sešu gadu laikā līgumos noteiktie atliktā maksājuma termiņi samazinājušies vidēji par 10,2 dienām, jeb 34% punktiem, un pagājušajā gadā bija 19,8 dienas pēc preču piegādes vai darbu izpildes (2005.gadā attiecīgi 30,0 dienas).

Ir arī citi nozīmīgi faktori, kas iespaidojuši situācijas izmaiņu. Ņemot vērā augsto pieprasījumu pēc precēm un pakalpojumiem, daudzi komersanti savos budžetos biznesa attīstību plānojuši nepalielinot finansējumu apgrozāmajiem līdzekļiem, bet paātrinot to apriti uz pircēju un pasūtītāju atliktā maksājuma samazināšanas rēķina. Tādējādi tiek palielināts apgrozāmo līdzekļu aprites ātrums.

1.attēls. Vidējie līgtie maksājumu termiņi Latvijā 2002-2006.g.

dienās pēc preču piegādes vai darbu izpildes

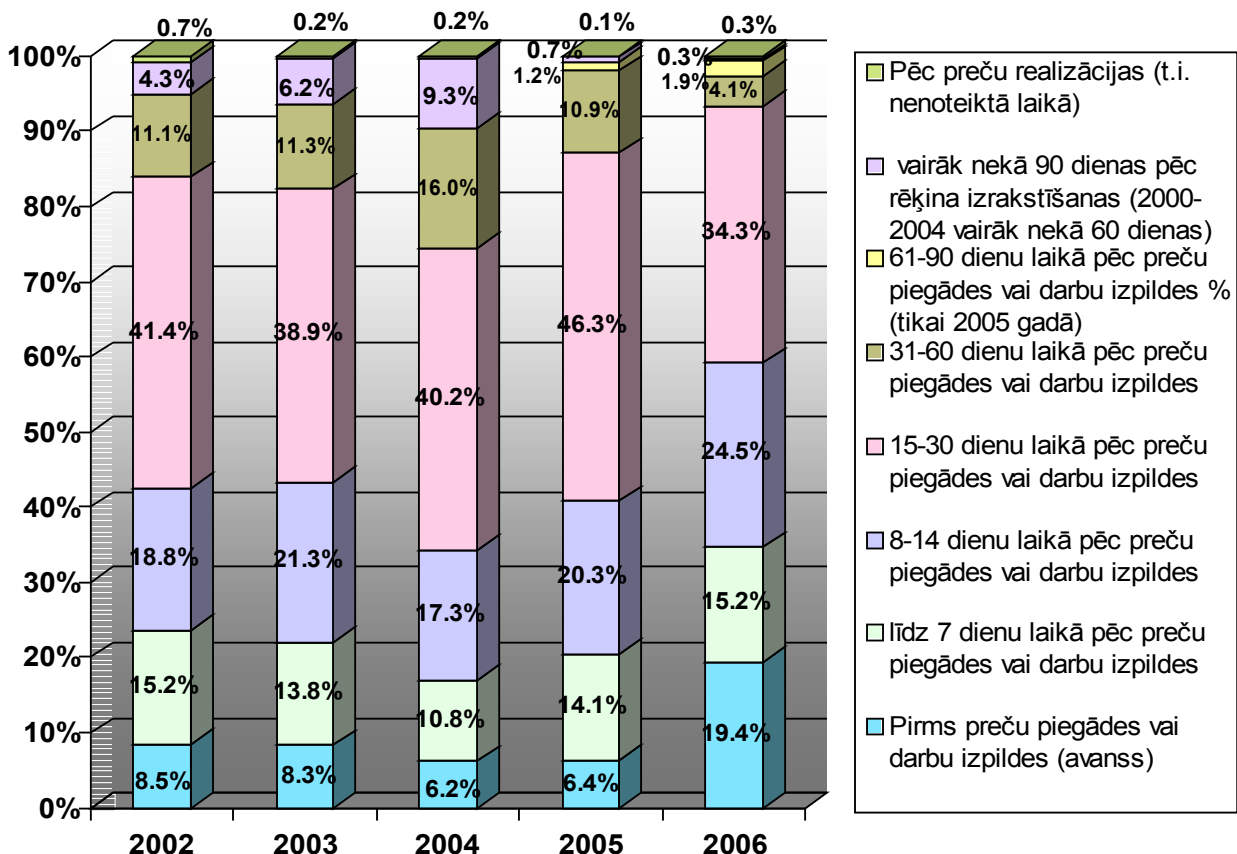


TRĪS REIZES PIEAUGUŠI LĪGUMOS NOTEIKTIE AVANSA MAKSĀJUMU APMĒRI UN IEVĒROJAMI SAMAZINĀJUŠIES ATLIKTĀ MAKSĀJUMA TERMIŅI

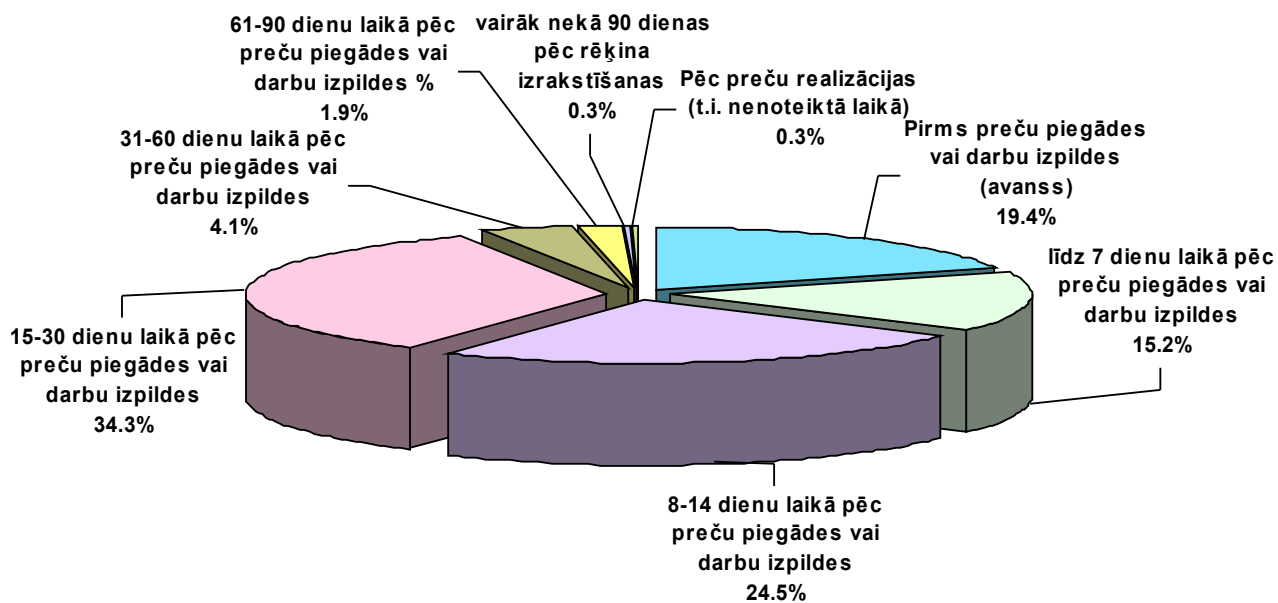
Līdztekus būtiski samazinātiem atliktā maksājuma termiņiem, ievērojami pieauguši paredzētie avansa maksājumi par piegādājamām precēm un sniedzamajiem pakalpojumiem. Kā liecina aptauja, uzņēmumi savos darījumu līgumos, salīdzinot ar iepriekšējo gadu, paredzējuši vidēji trīs reizes lielākus avansa maksājumu apmērus. Ja 2005.gadā pirms preču piegādes vai darbu izpildes avansa maksājumi vidēji sastādīja tikai 6,4% no līguma kopējās summas, tad 2006.gadā tie attiecīgi pieauguši līdz 19,4%, jeb palielinājušies trīs reizes.

Diezgan nozīmīgi samazinājušies līgumos paredzētie garie atliktā maksājuma termiņi. Aptauja parādīja, ka komersantu līgumi, kuros rēķinu apmaksa pēc to izrakstīšanas pārsniedza 30 dienas bija tikai 6,6% no to kopējā skaita, kamēr 2005.gadā - 12,9% vai gandrīz divas reizes vairāk. Visizplatītākie no līgumos paredzētiem norēķinu termiņiem ir 15-30 dienas. Tādi ir 34,3% no visiem līgumiem, kam salīdzinot ar iepriekšējiem gadiem bijusi tendence samazināties (2005.gadā – 46,3%) un pāriet uz vēl īsākiem. Īsākus līgumiskos atliktā maksājuma termiņus iniciē arī zināmas bailes no maksāšanas disciplīnas pasliktināšanās riska.

2.attēls. Noteiktie maksājumu termiņi Latvijā 2002-2006.g.



3.attēls. Noteiktie maksājumu termiņi Latvijā 2006.g.



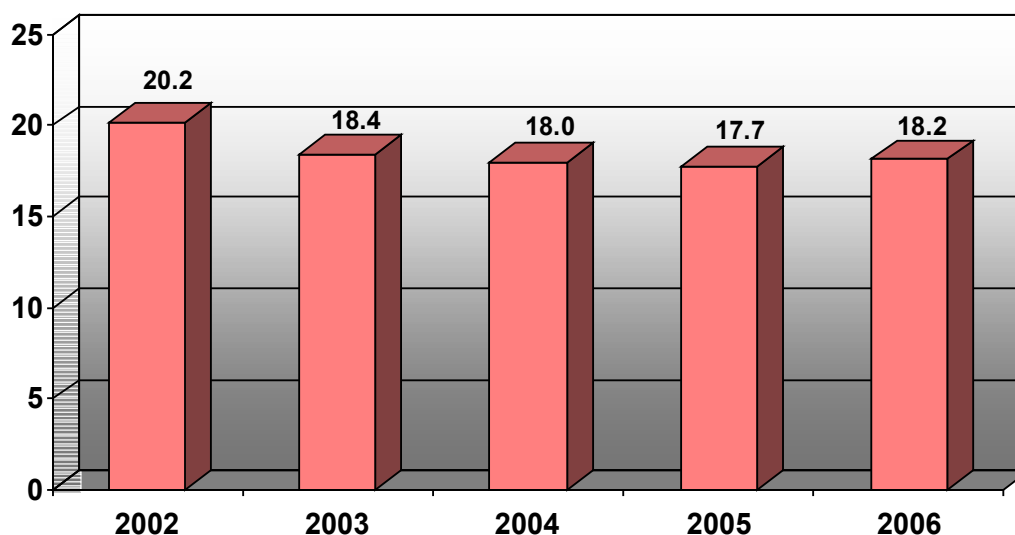
KREDĪTU POLITIKA UN PARĀDU IEKASĒŠANA KĻUVUSI EFEKTĪVĀKA

Neskatoties uz to, ka ievērojami samazinājušies vidējie līgumos noteiktie atliktā maksājuma termiņi (pret 2005.gadu par 10,2 dienām jeb 34% punktiem), tas nav izraisījis būtisku faktisko kavējumu dienu palielinājumu. Praktiski tās saglabājušās iepriekšējā gada līmenī tikai ar nelielu palielinājumu – 0,5 dienas un vidēji sastādīja 18,2 dienas pret 17,7 dienām 2005.gadā.

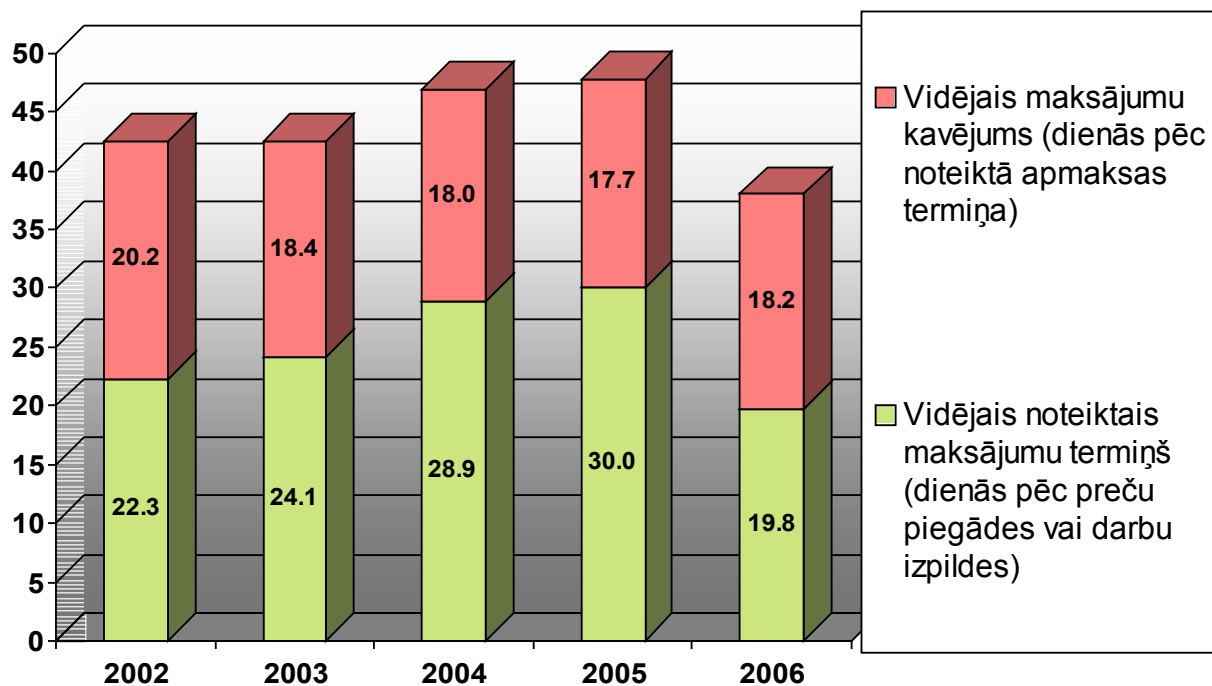
Tādējādi kopumā panākts nozīmīgs debitoru parādu aprites paātrinājums, kas vidēji bija 38 dienas pret 47,7 dienām iepriekšējā gadā vai ātrāk par 9,7 dienām. Minētais parāda, ka uzņēmumos daudz sabalansētāka un efektīvāka kļuvusi kredītu politika un kavēto maksājumu iekasēšanas prakse. Kā parādīja aptauja, izmantojot precīzākus klientu kredībspējas standartus, mainot kreditēšanas periodu, pilnveidojot atlaižu politiku par ātrāku rēķinu samaksu un parādu atgūšanas procedūras, rasti optimālāki risinājumi, kā arī plašāk izmantoti specializēto kredītmenedžmenta firmu pakalpojumi.

4.attēls. Vidējie maksājumu kavējumi Latvijā 2002-2006.g.

dienās pēc noteiktā maksājumu termiņa



5.attēls. Vidējie maksājumu termiņi un kavējumi Latvijā 2002-2006.g.

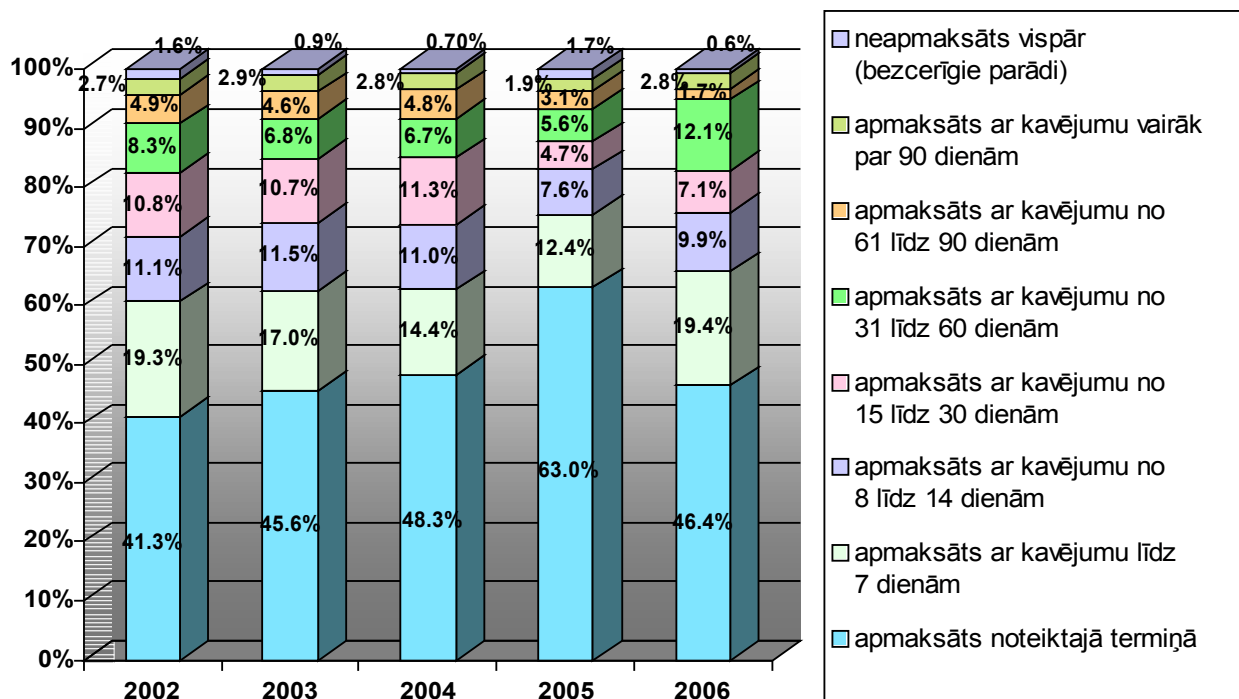


MAKSĀŠANAS DISCIPLĪNA BŪTISKI PASLIKTINĀJUSIES

Komersantu aptauja parādīja, ka kredītu politika un parādu iekasēšanas prakse kļuvusi daudz sabalansētāka un ciešāk saistīta ar mārketinga politiku. Tomēr joprojām vājais posms šajā ķēdē paliek savlaicīga maksājumu kārtošana. Kopumā maksāšanas disciplīna, salīdzinot ar iepriekšējo gadu, diezgan būtiski pasliktinājusies. Aptauja parādīja, ka tikai 46,4% no visiem izrakstītajiem rēķiniem tiek apmaksāti darījumu līgumos noteiktajos termiņos. 2005.gadā šis rādītājs bija daudz augstāks – 63%. Tātad kritums pietiekami liels – 16,6% punkti.

Kavējumu līmenis atsevišķos laika intervālos arī bijis atšķirīgs. Līdz 7 dienām tiek kavēti 19,4% rēķinu, kas ir tuvu laikā apmaksājami. Summējot tos kopā ar noteiktajā termiņā apmaksājamiem šis rādītājs sastādīja 65,8%, iepriekšējā gadā attiecīgi – 75,4% vai situācija pasliktinājusies par 9,6% punktiem. Īpašu uzmanību piesaista arī tas, ka vidējais kavēto rēķinu skaits īpaši strauji pieaudzis intervālā no 31 līdz 60 dienām – vairāk nekā divas reizes. Tādu rēķinu kavējumi bijuši 12,1%, kamēr 2005.gadā tādu bija tikai 5,6%. Ja šī intervāla rādītājiem pieskaita neapmaksātos rēķinus virs 61 kavējumu dienām, tad šie skaitļi jau sastādīja attiecīgi 17,2% pret 12,3% iepriekšējā gadā. Minētais parāda, ka diezgan izteikta kļūst kavēto rēķinu īpatsvara palielināšanās tendence, kas pietuvinās kritiskai maksātnespējas riska robežai. Kā liecina aptauja, viens no svarīgiem šādas situācijas cēloņiem ir novēlota, nesistemātiska un nepilnīga parādu iekasēšanas procedūru veikšana, nespēja uzraudzīt klientu maksājumus.

6.attēls. Maksājumu kavējumi Latvijā 2002-2006.g.



MAKSĀŠANAS DISCIPLĪNAS PROGNOZES

Prognozējams, ka maksājumu kavējumu pieauguma tendence saglabāsies arī 2007.gadā. Par to liecina vairāki objektīvi apstākļi. Nepievilcīgāki kļuvuši banku kredīti latos apgrozāmo līdzekļu finansēšanai sakarā ar pēdējos mēnēšos vairāk nekā divkārt pieaugušām procentu likmēm, kas nereti padara šo kredītu izmantošanu par ļoti neefektīvu, pat zaudējumus nesošu. To zināmā mērā var kompensēt, iegūstot no preču un pakalpojumu sniedzējiem izdevīgākus atliktā maksājuma nosacījumus. Līdz ar to pati norēķinu kārtība kļūst elastīgāka un atšķirīgāka no konkurentu piedāvātajiem nosacījumiem, kas neraugoties uz paaugstinātā nemaksāšanas riska pieaugumu, padara uzņēmumu pievilcīgāku klientu acīs, bet tajā pašā laikā palielinās ilgstoši kavēto un zaudēto debitoru parādu rašanās varbūtība. Šajos apstākļos būtisku nozīmi iegūst kredītriska vadības instrumenti. Kā piemēru var minēt jauno Creditreform izstrādāto riska indeksu CrefoScore (indekss uzņēmuma tekošo parādu saistību neizpildes varbūtībai turpmāko 12 mēnēšu laikā), kas ļauj identificēt paaugstināta riska uzņēmumus. Prasmīga šī indeksa izmantošana kopsakarā ar citiem instrumentiem, kas skar kompānijas likviditāti, maksātspēju un skaidrās naudas plūsmu, ļāvuši uzņēmumiem darījumu lēmumu pieņemšanā labāk samērot riska un ienesīguma attiecības. Īpaši tas attiecas uz tiem komersantiem, kas paaugstinātās konkurences apstākļos īsteno elastīgāku, agresīvāku un līdz ar to peļņu nesošāku mērķtiecīgu stratēģiju. Lielā mērā to var attiecināt uz tādām nozarēm, kā būvniecība, mazumtirdzniecība, dažādu nozaru jauniem uzņēmumiem ar minimālu pamatkapitālu.

Arī Rietumeiropas valstīs pēc parādu iekasēšanas firmas Verband der Vereine Creditreform (VVC) veiktā pētījuma, riskantākie ir apkalpojošo nozaru uzņēmumi, tirdzniecības un būvniecības nozares.

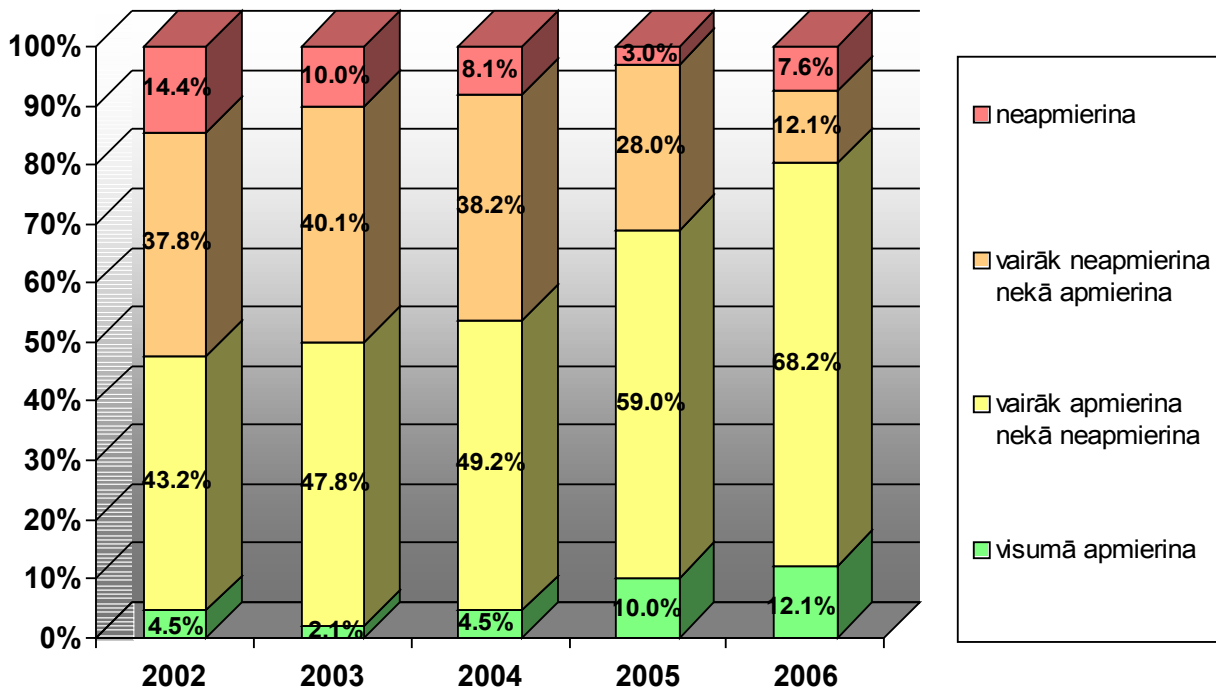
Šogad šis uzņēmēju vērtējums par savu klientu maksāšanas disciplīnu varētu būt ne tik optimisks. Īpaši tas attiecas uz tiem uzņēmumiem, kas tradicionāli regulāri apgrozāmo līdzekļu finansēšanai izmantoja banku kredītlīniju ar kuru starpniecību kārtoja ievērojamu daļu savus tekošos maksājumus, kuriem iestājies samaksas termiņš. Sakarā ar pārlieku augstām procentu likmēm tie var ierobežot kredītlīnijas izmantošanu apmērus, bāzējoties tikai uz saviem resursiem, kas nereti var pietrūkt un objektīvi izraisīt rēķinu apmaksas kavējumus.

-

KOMERSANTI AR IZPRATNI VĒRTĒ SAVU KLIENTU ĪSLAICĪGAS FINANSIĀLĀS GRŪTĪBAS

Lai arī norēķinu disciplīna salīdzinot ar iepriekšējo gadu pasliktinājusies, tas nav negatīvi iespaidojis komersantu apmierinātību ar savu klientu maksāšanas disciplīnu. Vairāk nekā 68% no aptaujātiem komersantiem savu klientu maksāšanas disciplīnu vairāk apmierina nekā neapmierina, kas ir pat augstāks rādītājs nekā iepriekšējā gadā, kad tas bija 59%. Ja šim rādītājam pieskaita aptaujātos, kuri visumā ir apmierināti ar savu klientu norēķiniem, tad praktiski 80,3% uzņēmējiem nav būtisku iebildumu pret maksāšanas disciplīnu. Tas izskaidrojams ar to, ka vairums uzņēmēju ar izpratni attiecas pret savu sadarbības partneru īslaicīgajām radušajām finansiālām grūtībām un bieži vien neiekasē pat līgumos paredzēto kavējuma naudu. Tomēr uzmanību saista arī tas, ka gandrīz piektā daļa komersantu ir vairāk nepmierināti nekā apmierināti ar savu klientu līguma nosacījumu ievērošanu un kavē savu maksājumu kārtošanu par izrakstītajiem rēķiniem.

7.attēls. Uzņēmēju apmierinātība ar klientu maksāšanas disciplīnu 2002-2006.g.



KREDĪTMENEDŽMENTA FIRMU PAKALPOJUMUS IZMANTO VAIRĀK

Aptaujas rezultāti par profesionālo pakalpojumu izmantošanu kavēto maksājumu problēmu risināšanai vidējos un lielos uzņēmumos rāda, ka specializēto parādu piedziņas (Inkasso) firmu pakalpojumus izmanto 64% no aptaujātajiem respondentiem, salīdzinot ar gadu iepriekš, kad inkasso firmu pakalpojumus izmantoja 65.1% aptaujāto respondentu, šis skaitlis ir palicis gandrīz nemainīgs, tas ir par 1,1% punktiem mazāks. Aptaujas rezultāti liecina, ka joprojām uzņēmumu kredītu politikā un debitoru parādu iekasēšanas praksē nozīmīga loma ir specializēto inkasso firmu pakalpojumu izmantošanai.

Aptaujātie uzņēmumi savā kredītpolitikā intensīvi izmanto arī tādus pakalpojumus kā kredītinformāciju, klientu portfeļa monitoringu, juridiskos pakalpojumus, faktoringu, un cesiju. Kredītrisku mazināšanai pieaugusi kredītrisku apdrošināšanas izmantošana – to izmanto 5% aptaujāto uzņēmumu (iepriekšējā gadā, to izmantoja 3% respondentu).

Lielāko kredītmenedžmenta pakalpojumu sniedzēju 2006. gada darbības rezultāti uzrāda kopējo pieaugumu 17% salīdzinājumā ar 2005.gadu. Tas apstiprina ārpalpojumu nozīmes palielināšanos kredītrisku vadības un kavēto maksājumu piedziņas jomā.

Izmantojot publikācijās, atsauce uz Creditreform Latvijā SIA obligāta.

© Creditreform Latvijā SIA
2007.gada jūnijs