

Creditreform Latvija
kredītmenedžmenta pētījums nr. 02/05

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

IZVILKUMS
NO PĒTĪJUMA REZULTĀTIEM

2005.g. aprīlis

Saturs

IEVADS	3
KONKURENCE SPIEŽ PAGARINĀT MAKSĀJUMU TERMIŅUS	3
KREDĪTPOLITIKA KĻŪST STINGRĀKA	4
SAMAZINĀS MAKSĀJUMU KAVĒJUMI.....	5
LABA PRAKSE PAVER POZITĪVU PERSPEKTĪVU.....	6
PIELIKUMS. ANALIZĒTĀS NOZARES.....	8

Ievads

Creditreform Latvija SIA ir sagatavojusi astoto ikgadējo pētījumu ar mērķi noteikt aktuālās tendences preču un pakalpojumu pārdošanā vietējos darījumos starp juridiskām personām Latvijā.

Pētījums tika veikts uzņēmējdarbības sektoros, kuros preču un pakalpojumu pārdošana uz pēcapmaksu ir būtiska. Analizēto nozaru saraksts ir iekļauts pētījuma pielikumā. Šī gada pētījuma rezultāti ir balstīti uz 430 respondentu atbildēm.

Šis pētījums ir īpaši nozīmīgs, jo tiek veikts gadā, kad Creditreform Latvija SIA atzīmē desmito gadadienu savam darbam kreditoru interešu aizsardzības jomā. Pētījuma rezultāti parāda būtisku progresu Latvijas uzņēmumu kredītu vadības sistēmās, kas lielā mērā ir arī Creditreform nopelns aktīvi darbojoties kā Latvijas parādu iekasēšanas un kredītinformācijas pakalpojumu tirgus līderim un izglītojot kompāniju vadītājus, finanšu un kredītmenedžerus šajā jomā.

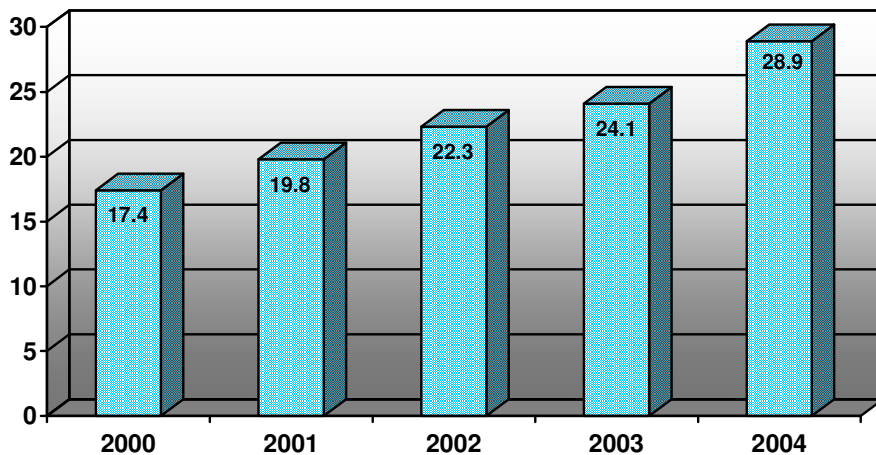
Piezīme: šis dokuments atspoguļo tikai daļu no pētījuma rezultātiem. Pēc Creditreform pieņemtās prakses, pētījuma rezultāti pilnā apjomā (t.sk. dažādu uzņēmējdarbības nozaru griezumā) ir pieejami tikai uzņēmumiem, kuri piedalījās pētījumā, aizpildot aptaujas anketu.

Konkurence liek pagarināt maksājumu termiņus

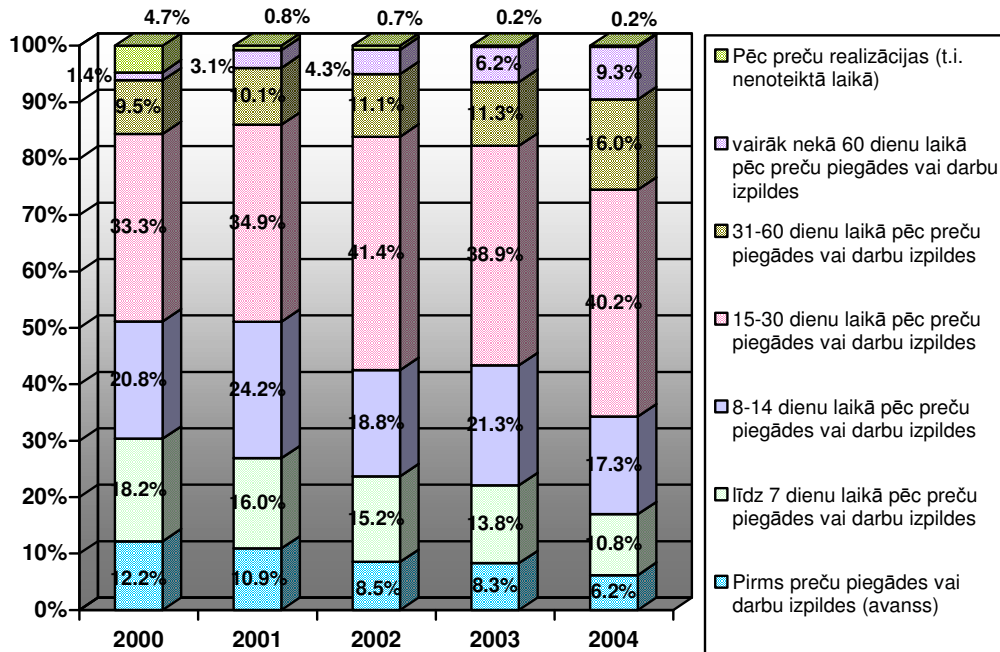
Spēcīgā konkurence un augošās klientu prasības pēc labākiem preču un pakalpojumu apmaksas nosacījumiem ir piespiedušas uzņēmumus pagarināt maksājumu termiņus līdz nepieredzēti augstam līmenim. Pagājušajā gadā tie vidēji pieauguši par 19.9%, sasniedzot 28.9 dienas pēc preču piegādes vai darbu izpildes. Priekšapmaksas īpatsvars darījumos starp juridiskām personām ir samazinājies līdz 6.2% no 8.3% 2003.gadā. Cita atzīmējama tendence ir garo rēķinu apmaksas termiņu (virs 15 dienām) īpatsvara pieaugums līdz 65.5%, salīdzinot ar 56.4% gadu iepriekš.

1.attēls. Vidējie maksājumu termiņi Latvijā 2000-2004.g. (pēc darījumu summas)

dienās pēc preču piegādes vai darbu izpildes



2.attēls. Noteiktie maksājumu termiņi Latvijā 2000-2004.g. (pēc darījumu summas)



Kredītpolitika kļūst stingrāka

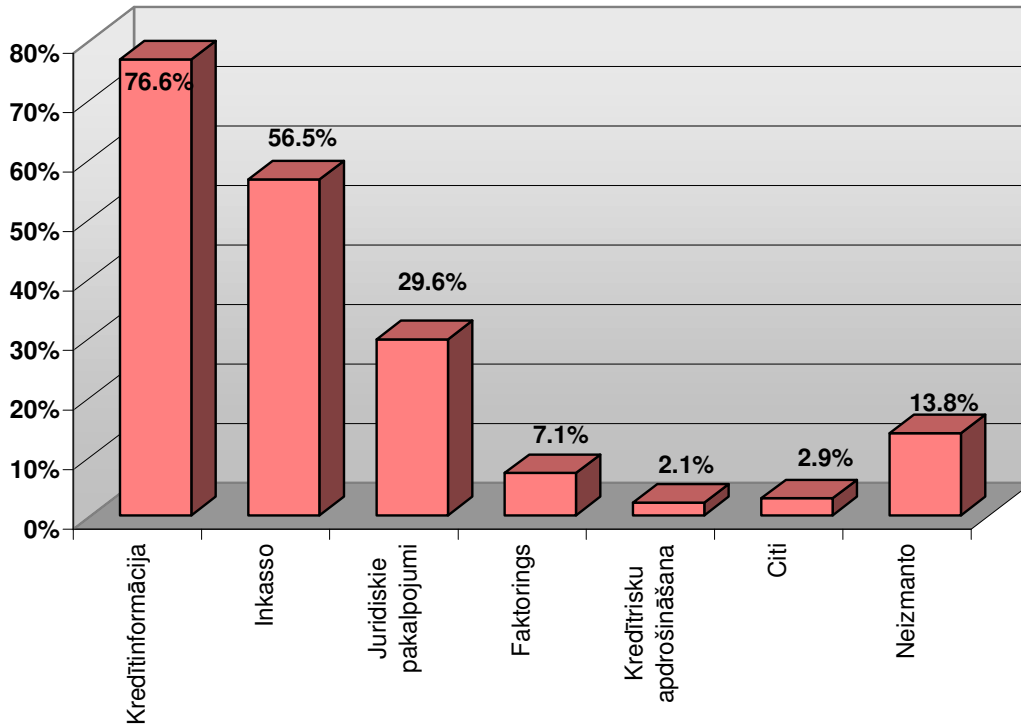
Straujais ekonomikas, uzņēmumu apgrozījuma un ražotāju cenu pieaugums ir radījis jaunus izaicinājumus Latvijas kompāniju apgrozāmo līdzekļu menedžmentā. Tādēļ komercsabiedrības aizvien lielāku uzmanību pievērš pircēju un pasūtītāju parādu administrēšanai. Komerclikuma reforma, kas paredzēja tūkstošiem nepārreģistrēto uzņēmumu likvidāciju, bija papildus faktors, kas lika Latvijas kreditoriem investēt resursus šaubīgo un bezcerīgo parādu novēršanā.

Vidējo un lielo uzņēmumu aptauja¹ parādīja, ka uzņēmumi vairāk izmanto kredītinformāciju – 76.6% kompāniju izmanto šos pakalpojumus, salīdzinot ar 58.8% gadu iepriekš. Tas izskaidrojams ar pieaugošajām vajadzībām pēc informācijas un atbilstošu bezmaksas servisu ieviešanu Creditreform on-line pakalpojumu portālā CrediWeb (www.crediweb.lv).

Apgrozāmo līdzekļu trūkums ir stimulējis uzņēmumus parādu iekasēšanai vairāk izmantot inkasso pakalpojumus (56.5% uzņēmumu, salīdzinot ar 49.0% gadu iepriekš). Savukārt klientu prasības nodrošināt garākus apmaksas termiņus ir veicinājušas plašāku faktoringa pakalpojumu izmantošanu (7.1% kompāniju, salīdzinot ar 5.6% 2004.gadā).

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.

3.attēls. Profesionālo pakalpojumu izmantošana kavēto maksājumu problēmu risināšanai vidējos un lielos uzņēmumos 2005.g. (pēc uzņēmumu skaita)



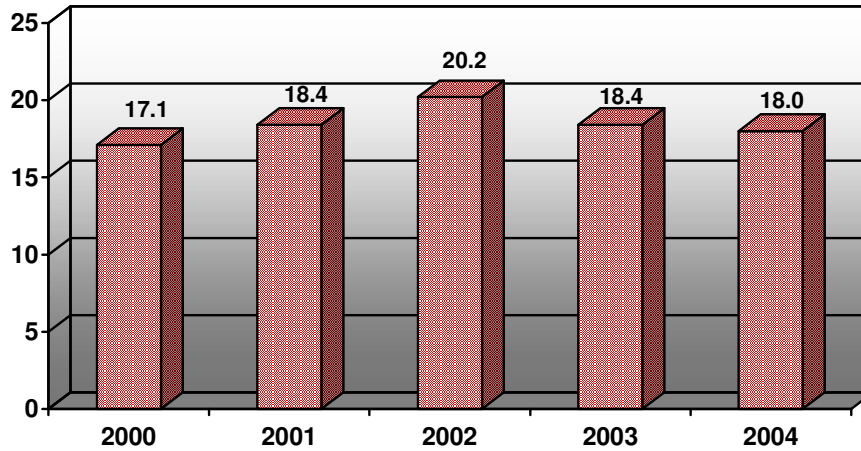
Samazinās maksājumu kavējumi

Kredītmenedžmenta kvalitāte Latvijas uzņēmumos ir ievērojami uzlabojusies. Komercsabiedrības ir iemācījušās atšķirt labos maksātājus no šaubīgiem klientiem un viduvējiem uzņēmumiem ar dažādu riska pakāpi. Klientam ir tiesības prasīt vislabākos maksāšanas nosacījumus; pētījums rāda, ka šīs prasības aizvien lielākā mērā tiek akceptētas un izpildītas no konkurences spiesto preču un pakalpojumu pārdevēju puses. Tomēr vienošanās par labiem apmaksas termiņiem var būt arī pēdējais punkts kredīta attiecību ciklā, kurā "klientam vienmēr ir taisnība". Aizvien vairāk kreditoru aktīvi aizstāv savas tiesības par savām precēm, pakalpojumiem un izdevīgajiem maksāšanas nosacījumiem pretī saņemt savlaicīgu apmaksu.

Tā rezultātā, neskatoties uz aso konkurenci un apgrozāmo līdzekļu trūkumu tautsaimniecībā, vidējais maksājumu kavējumu ilgums ir samazinājies par 2.2% līdz 18.0 dienām. Savlaicīgi veikto maksājumu īpatsvars ir pieaudzis līdz 48.6% no 45.6% 2003.gadā, kamēr neatgūstamie parādi sastāda vairs tikai 0.7% no darījumu summas, salīdzinot ar 0.9% gadu iepriekš.

4. attēls. Vidējie maksājumu kavējumi Latvijā 2000-2004.g. (pēc darījumu summas)

dienās pēc noteiktā maksāšanas termiņa



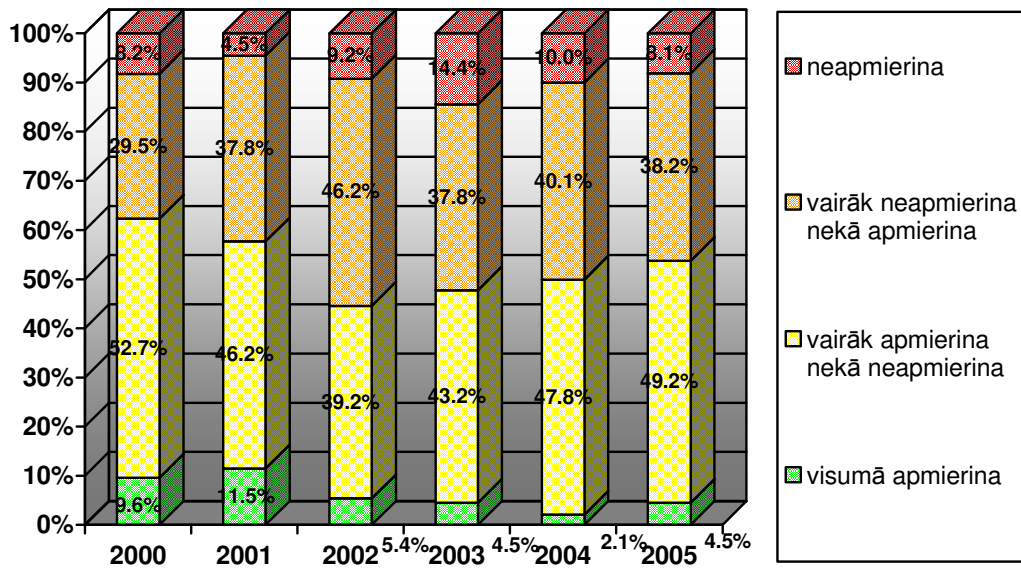
1.tabula. Maksājumu kavējumi Latvijā 2000-2004.g. (pēc darījumu summas)

Gads	apmaksāts noteiktajā termiņā	apmaksāts ar kavējumu līdz 7 dienām	apmaksāts ar kavējumu no 8 līdz 14 dienām	apmaksāts ar kavējumu no 15 līdz 30 dienām	apmaksāts ar kavējumu no 31 līdz 60 dienām	apmaksāts ar kavējumu no 61 līdz 90 dienām	apmaksāts ar kavējumu vairāk par 90 dienām	Neapmaksāts vispār (bezcerīgie parādi)
2004	48.3%	13.4%	11.0%	11.3%	7.7%	4.8%	2.8%	0.7%
2003	45.6%	17.0%	11.5%	10.7%	6.8%	4.6%	2.9%	0.9%
2002	41.3%	19.3%	11.1%	10.8%	8.3%	4.9%	2.7%	1.6%
2001	41.4%	16.3%	13.0%	13.0%	8.2%	4.9%	2.2%	1.0%
2000	46.1%	15.4%	11.5%	12.4%	7.5%	3.7%	2.6%	0.9%

Labā prakse paver pozitīvu perspektīvu

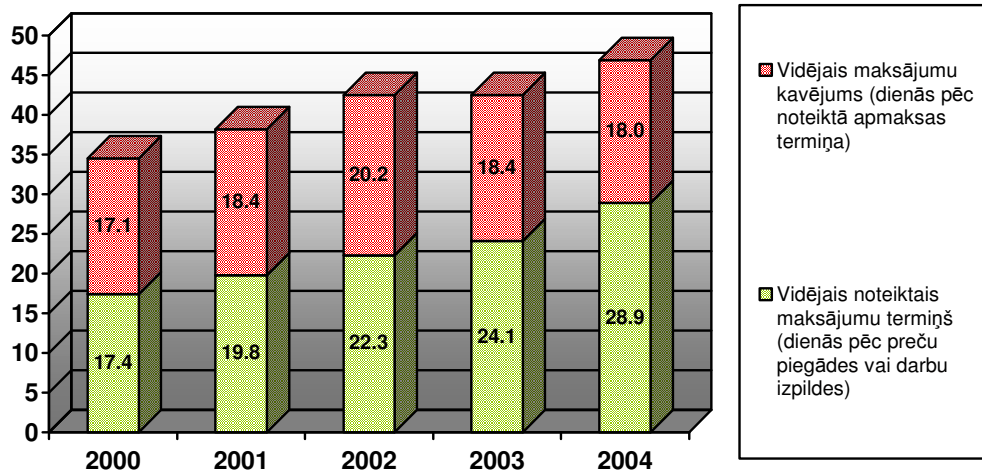
Būtisks rādītājs maksājumu kavējumu un bezcerīgo parādu slogam ir uzņēmēju subjektīvais savu klientu maksāšanas disciplīnas novērtējums skalā "apmierina" – "neapmierina". Pētījums rāda, ka pirmo reizi pēdējo četru gadu laikā vairāk nekā puse aptaujāto uzņēmumu vadītāju, finanšu direktoru un kredītmenežu savu klientu maksāšanas disciplīnu vērtē pozitīvi – 4.5% ir "apmierināti" un 49.2% ir "vairāk apmierināti nekā neapmierināti".

5.attēls. Uzņēmēju apmierinātība ar klientu maksāšanas disciplīnu 2000-2005.g. (pēc uzņēmumu skaita)



Pozitīvais maksājumu disciplīnas vērtējums ir izskaidrojams ar kavējumu un bezcerīgo parādu procenta samazināšanos, kā arī kavēto maksājumu īpatsvara samazināšanos debitoru portfēlī. Vidējais maksājumu kavējums 2004.gadā sastādīja tikai 62.3% no līgumiski noteiktā maksājumu termiņa, salīdzinot ar 76.3% gadu iepriekš un 98.3% 2000.gadā. Tomēr vidējais pircēju un pasūtītāju parādu aprites cikls (days sales outstanding) 2004.gadā pieaudzis par 10.4% un sasniedzis 46.9 dienas. Turklāt kopējais pircēju un pasūtītāju parādu finansēšanai nepieciešamais resursu apjoms ir palielinājies garāku līgumiski noteikto maksājumu termiņu un komercsabiedrību darbības apjomu pieauguma dēļ.

6.attēls. Vidējie maksājumu termiņi un kavējumi Latvijā 2000-2004.g. (pēc darījumu summas)



PIELIKUMS. Analizētās nozares

Nozares nosaukums kā lietots pētījumā	Nozarē iekļautie darbības veidi pēc NACE Rev. 1.0
Pārtikas produktu, dzērienu un tabakas izstrādājumu ražošana	15.11-16.00
Kokapstrāde	20.10-20.52
Izdevējdarbība un poligrāfija	22.11-22.33
Metālapstrāde	28.11-28.75
Elektroenerģijas, gāzes un ūdens apgāde	40.10-41.00
Būvniecība	45.11-45.50
Automobiļu pārdošana, tehniskā apkope un remonts	50.10-50.50
Vairumtirdzniecība ar pārtiku, dzērieniem un tabakas izstrādājumiem	51.31-51.39
Vairumtirdzniecība ar farmaceitiskajiem izstrādājumiem	51.46
Vairumtirdzniecība ar pārējam sadzīves precēm ¹	51.41-51.45, 51.47
Vairumtirdzniecība ar izejvielām ²	51.52, 51.55-51.57
Vairumtirdzniecība ar kurināmo, degvielu un smērvielām	51.51
Vairumtirdzniecība ar būvmateriāliem un santehniku	51.53-51.54
Vairumtirdzniecība ar iekārtām, mašīnām un palīgmateriāliem ³	51.61-51.66
Vairumtirdzniecība ar lauksaimniecības izejvielām, pārējā vairumtirdzniecība, vairumtirdzniecības aģentu darbība	51.11-51.25, 51.70
Transports un noliktavu saimniecība, kurjeru darbība	61.10-63.40, 64.12
Mašīnu un iekārtu iznomāšana	71.10-71.34
Informācijas tehnoloģiju pakalpojumi	72.10-72.60
Komercpakalpojumi ⁴	74.11-74.70

¹ - t.sk. tekstilizstrādājumu, apģērbu un apavu, mājsaimniecības elektropiederumu, porcelāna un stikla izstrādājumu, sadzīves ķīmijas, kosmētikas u.tml. preču vairumtirdzniecība

² - t.sk. tirdzniecība ar ķīmiskajām vielām, metāliem, lūžņiem, starpproduktiem, u.tml. precēm

³ - t.sk. biroja iekārtām, tirdzniecībā un ražošanā izmantojamajām iekārtām un to piederumiem

⁴ - t.sk. projektēšana, reklāma, informācijas pakalpojumi, telpu uzkopšanas, u.tml. pakalpojumi

Izmantojot publikācijās, atsauce uz Creditreform Latvija SIA obligāta.

© Creditreform Latvija SIA
2005.gada aprīlis