

## **KREDĪTU VADĪBA LATVIJAS UZŅĒMUMOS**

*Izvilumi no  
CREDITREFORM LATVIJA SIA  
pētījuma*

Rīga

2002.g. marts

### **Ievads**

Creditreform Latvija veiktā pētījuma mērķis, tāpat kā iepriekšējos gados, bija noskaidrot, kādi ir maksāšanas noteikumi Latvijā, kā uzņēmumi vērtē savu klientu maksātspēju, kādas ir problēmas ar rēķinu apmaksas kavējumiem un kā tās tiek risinātas.

Uzņēmumu vadītājiem, kredītmenežeriem, finansu un mārketinga vadītājiem šis pētījums dod iespēju analizēt savas firmas darbību kredītu vadības jomā, salīdzināt to ar citiem uzņēmumiem nozarē, novērtēt izmaiņas savu klientu un sadarbības partneru darbības nozarēs un sekojoši – arī uzlabot savu kredītpolitiku turpmākai uzņēmuma attīstībai.

Pētījumā tika aplūkoti darījumi starp juridiskām personām Latvijā; netika analizēts preču pakalpojumu eksports un imports, kā arī pārdošana fiziskām personām. Tika apsektas sekojošas nozares, kurās klientu – juridisko personu – kreditēšana, pārdodot preces un pakalpojumus ar pēcapmaksu, ir īpaši aktuāla:

1. Pārtikas produktu, dzērienu un tabakas izstrādājumu ražošana
2. Izdevējdarbība un poligrāfija
3. Būvniecība
4. Vairumtirdzniecība ar pārtiku, dzērieniem un tabakas izstrādājumiem
5. Vairumtirdzniecība ar pārējām sadzīves precēm (t.sk. tekstilizstrādājumu, apģērbu un apavu, māsaimniecības elektropiederumu, porcelāna un stikla izstrādājumu, sadzīves ķīmijas, kosmētikas u.tml. preču vairumtirdzniecība)
6. Vairumtirdzniecība ar izejvielām (t.sk. tirdzniecība ar ķīmiskajām vielām, metāliem, lūžņiem, starpproduktiem, u.tml. precēm)
7. Vairumtirdzniecība ar kurināmo, degvielu un smērvielām
8. Vairumtirdzniecība ar būvmateriāliem un santehniku
9. Vairumtirdzniecība ar iekārtām, mašīnām un palīgmateriāliem (t.sk. biroja iekārtām, tirdzniecībā un ražošanā izmantojamajām iekārtām un to piederumiem)
10. Transports un noliktavu saimniecība, kurjeru darbība
11. Nomas pakalpojumi
12. Informācijas tehnoloģiju pakalpojumi
13. Komerpcapakalpojumi (t.sk. projektēšana, reklāma, informācijas pakalpojumi, telpu uzkopšanas, u.tml. pakalpojumi)

Aptaujā piedalījās 309 uzņēmumi, ar kopējo gada apgrozījumu gandrīz pusmiljards latu. Visi pētījuma dati ir uz apsekojuma brīdi (1999-2002.g. pavasaris).

### **Kredītpolitika uzņēmumos**

Kredītpolitika ir konkrēti formulētas vadlīnijas un procedūras funkcijām un procesiem, kas saistīti ar preču vai pakalpojumu pārdošanu uz pēcapmaksas nosacījumiem.

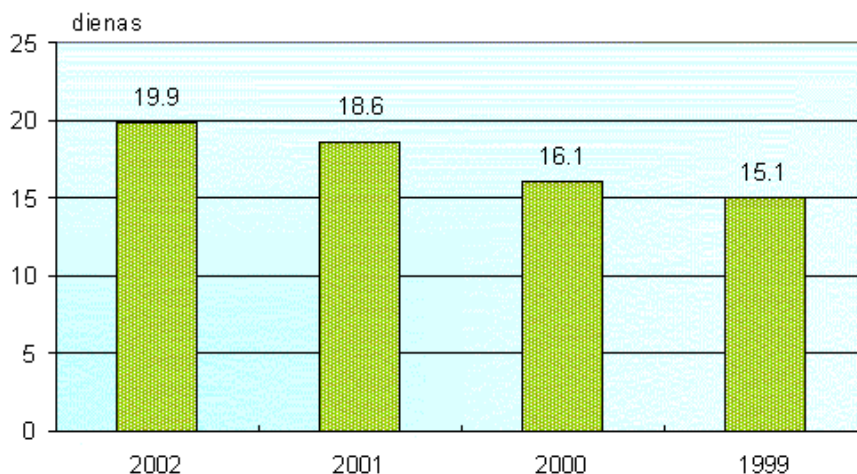
Kredītpolitikas mērķi ir samazināt kavējumu un neapmaksāto rēķinu skaitu, minimizēt izdevumus, kas saistīti ar klientu kredītēšanu un kavēto maksājumu iekasēšanu, uzlabot likviditāti un naudas plūsmu, kā arī veicināt preču vai pakalpojumu noietu. Pareizi noformulējot kredītpolitiku, uzņēmums arī vienkāršo un padara efektīvāku pārdošanas, rēķinu administrēšanas un iekasēšanas darbu.

Kredītpolitika ir tieši saistīta gan ar klienta izdevīgumu un ērtībām iegādāties preces vai pakalpojumus no konkrēta piegādātāja, gan ar klientu attiecību vadību (customer relations management). Tādēļ tā ir gan ierocis, gan upuris konkurences cīņā. Kā liecina pētījums, ik gadu gandrīz 50% uzņēmumu konkurences dēļ korigē savu kredītpolitiku. Viselastīgākā attieksme pret kredītpolitiku ir pārtikas, dzērienu un tabakas, pārējo sadzīves preču, kā arī izejvielu vairumtirdzniecības, kā arī komerccapakalpojumu nozarēs, kur savā kredītpolitikā korekcijas pēdējā gada laikā ieviesuši vairāk nekā 60% uzņēmumu.

## Rēķinu apmaksas termiņi

Šodien reti kurš vairs apstrīd to, ka laiks, kurš tiek dots klientam rēķinu apmaksai, ir būtisks faktors klienta izvēlē starp preču vai pakalpojumu piegādātājiem. Tajā pašā laikā ikviens finansu menedžeris zina, ka rēķinu apmaksas termiņu pagarināšana prasa reālu naudas līdzekļu ieguldījumu.

Šīs pretrunas risināšanā uzņēmumu iekšienē arī pagājušajā gadā virsroku ir ņēmusi nepieciešamība veicināt pārdošanu, piesaistīt un noturēt klientus. Tā rezultātā vidējie noteiktie rēķinu apmaksas termiņi apsekotajos uzņēmumos pieauguši par 7.3% un sasnieguši 19.9 dienas.

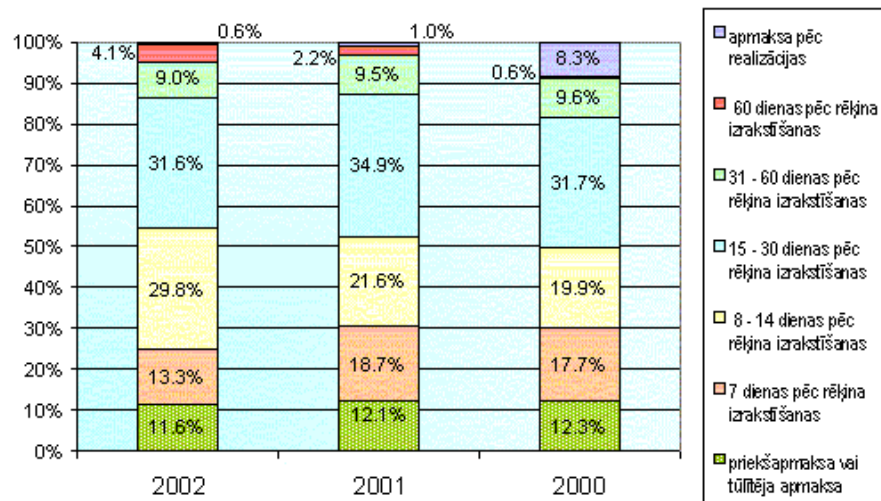


**Izņēmums.** Vidējie noteiktie rēķinu apmaksas termiņi Latvijā 1999-2002. g.

Visstraujāk – vairāk nekā uz pusi – pieauguši vidējie noteiktie rēķinu apmaksas termiņi pārējo sadzīves preču un iekārtu, mašīnu un palīgmateriālu vairumtirdzniecības nozarēs (attiecīgi par 58.3% līdz 30.1 dienai un par 55.1% līdz 28.7 dienām).

Starp apsekotajām nozarēm visilgāk vidēji var maksāt sadzīves preču vairumtirgotāju klienti (vidēji 30.1 diena), bet visātrāk savus rēķinus jāapmaksā uzņēmumiem, kuri iegādājas kurināmo, degvielu un smērvielas (vidēji 9.5 dienas), tiesa, šīs nozares īso apmaksas termiņu nosaka lielais klientu skaits, kuri izmanto degvielas kartes, t.sk. priekšapmaksas kartes.

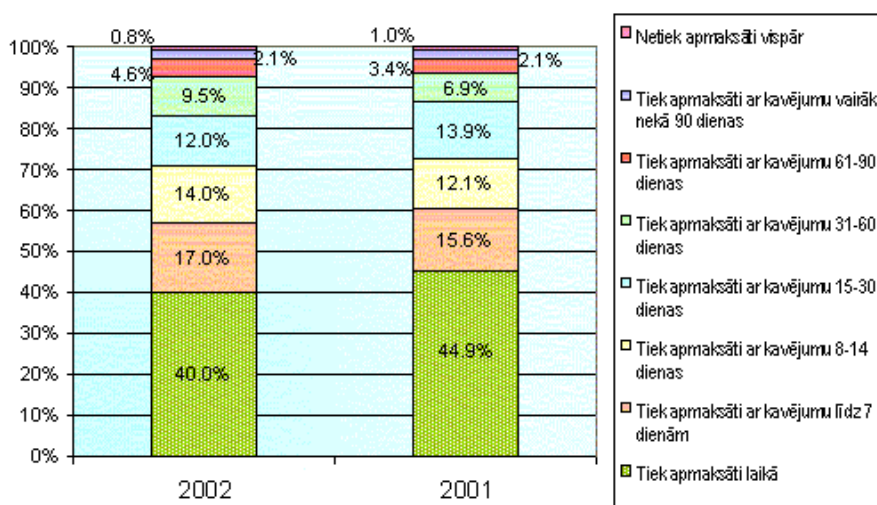
Kā būtiskākās izmaiņas rēķinu apmaksas termiņos jāatzīmē realizācijas nosacījumu popularitātes tālāka krišanās līdz 0.6% no visa izrakstīto rēķinu skaita. Gandrīz divkārt, līdz 4.1%, ir pieaudzis to rēķinu īpatsvars, kuru apmaksas termiņš ir ilgāks par 60 dienām.



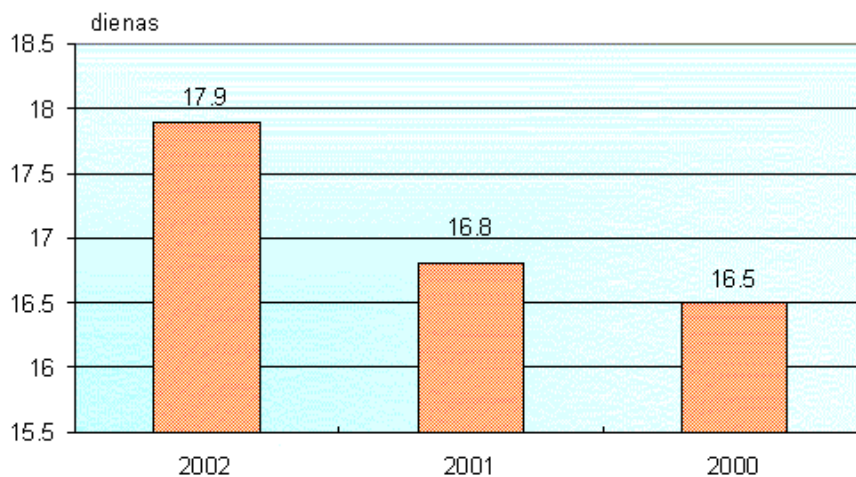
**2.zīmējums.** Noteiktie rēķinu apmaksas termiņi Latvijā 2000-2002.g.

### Rēķinu apmaksas kavējumi

Neskatoties uz uzņēmumu pūlēm, maksāšanas disciplīna Latvijā turpina pasliktināties. Kā rāda apsekojums, laikā tiek apmaksāti tikai 40% rēķinu. Kā vāja pozitīva tendence minama vispār neapmaksāto rēķinu īpatsvara samazināšanās no 1.0% līdz 0.8%. Uz maksāšanas disciplīnas kritumu skaidri norāda vidējā rēķinu apmaksas kavējuma palielināšanās par 6.9% līdz 17.9 dienām.



**3.zīmējums.** Rēķinu apmaksas kavējumi Latvijā 2001-2002.g.



**4.zīmējums.** Vidējais rēķinu apmaksas kavējuma ilgums Latvijā 2000-2002.g.

Nevienu nepārsteigs fakts, ka par gandrīz 60% pieaudzis vidējais rēķinu apmaksas kavējuma ilgums būvniecības nozarē, kur laikā tiek apmaksāti 29.4% rēķinu, salīdzinot ar gandrīz 49.2% pagājušogad. Līdzīgi pasliktinājusies ir arī situācija transporta, noliktavu saimniecības un kurjeru darbības nozarē (vidējais kavējums pieaudzis par 62.8% un sasniedzis 17.0 dienas, laikā tiek apmaksāti tikai 28.5% rēķinu). Ievērojamas izmaiņas pēdējā gada laikā piedzīvojuši arī uzņēmumi, kuri sniedz dažādus komercpakalpojumus. Vidējais rēķinu apmaksas kavējums šajā nozarē pieaudzis gandrīz uz pusi un sasniedzis 14.5 dienas.

No apsekotajām nozarēm, tāpat kā iepriekšējā gadā, vissliktāk maksā informācijas tehnoloģiju pakalpojumu sniedzējiem. Šajā nozarē laikā tiek apmaksāti tikai 23.6% rēķinu, bet vidējais kavējums pieaudzis līdz pat 37 dienām un 1.8 reizes pārsniedz vidējo noteikto rēķinu apmaksas termiņu. Arī pārtikas, dzērienu un tabakas izstrādājumu ražotāji apmaksu par izrakstītajiem rēķiniem saņem vidēji 2.8 reizes vēlāk nekā noteikts līgumos ar klientiem: vidējais kavējums šajā nozarē ir 25.2 dienas, bet vidējais noteiktais rēķinu apmaksas termiņš ir tikai 14.1 diena.

Vislabāk maksā degvielas tirgotājiem, kuri laikā saņem apmaksu par 59.7% izrakstīto rēķinu, bet vidējais kavējums ir tikai 6.4 dienas jeb 64% no noteiktā rēķinu apmaksas termiņa. Šādu labu rezultātu ir nodrošinājusi salīdzinoši stingrā kredītpolitika šīs nozares uzņēmumos.

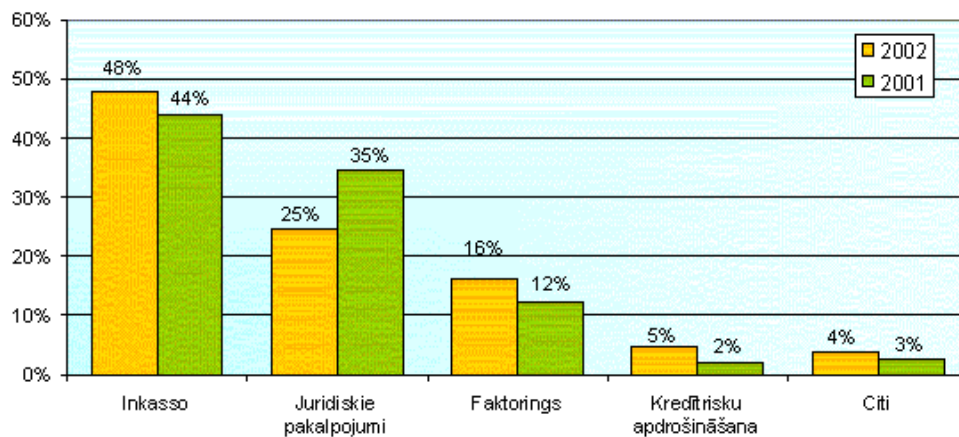
“Temperatūru” nozarēs ļoti labi atspoguļo arī uzņēmēju subjektīvais viedoklis – apmierinātība ar klientu maksāšanas disciplīnu. Šogad jau vairāk nekā puse (55.4%) uzņēmēju nav apmierināti ar klientu maksāšanas disciplīnu un tikai 5.4% respondentu atzina, ka maksāšanas disciplīna viņus “visumā apmierina”.

### Rēķinu apmaksas kavējumu problēmu risināšana

Kavēto rēķinu iekasēšanu jebkurā uzņēmumā var iedalīt divos galvenajos posmos. Tūlīt pēc rēķinu apmaksas kavējuma konstatēšanas organizācija uzsāk savu iekšējo procedūru, lai panāktu rēķina apmaksu, - rakstiski atgādinājumi, telefona zvani, vizītes, utt. Ja visi procedūrā paredzētie soļi ir veikti, bet nauda nav saņemta, iekasēšana parasti tiek nodota profesionālām firmām.

Uzņēmuma iekšienē kavēto rēķinu iekasēšanu parasti veic grāmatvedība, finansu direktors vai pārdošanas menedžeri. Salīdzinot ar iepriekšējo gadu, ievērojami pieaudzis to uzņēmumu īpatsvars, kuros ar debitoriem strādā pārdošanas dienesta vadība vai komercdirektors.

Saasinoties maksājumu kavējumu problēmām, aizvien vairāk uzņēmēju izmanto profesionālus pakalpojumus. Kā rāda pētījums, aizvien pieaug inkasso pakalpojumu izmantošana. Šogad 47.7% aptaujāto uzņēmumu atzina, ka izmanto inkasso pakalpojumus. Pārējie pakalpojumu veidi ir mazāk populāri, tomēr ir liela atšķirība starp dažādu nozaru uzņēmumu pieeju kavēto rēķinu problēmas risināšanai.



**5. zīmējums.** *Profesionālo pakalpojumu izmantošana kavēto maksājumu problēmas risināšanai 2001-2002. g.*

Kā liecina pētījums, juridiskie pakalpojumi tieši parādu piedziņas mērķiem tiek izmantoti salīdzinoši mazāk, jo šī pieeja ir dārga, prasa salīdzinoši lielus ieguldījumus (valsts nodevas, u.c.), darbietilpīgāka (dokumentu sagatavošana, utt.) un turklāt parasti iznīcina jebkādas iespējas turpināt sadarbību ar klientu pēc parāda nomaksas.

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

Izmantojot publikācijās, atsauce uz Creditreform Latvija obligāta.

© Creditreform Latvija SIA  
2002.gada marts