



VILNIAUS GEDIMINO TECHNIKOS UNIVERSITETAS

VERSLO VADYBOS FAKULTETAS

FINANSŲ INŽINERIJOS KATEDRA

Ingrida Grigonytė

**UŽDELSTŲ DEBITORINIŲ ĮSISKOLINIMŲ ĮMONĖMS MAŽINIMO
GALIMYBĖS**

REDUCING POSSIBILITIES OF DELAYED DEBTS FOR ENTERPRISES

Baigiamasis magistro darbas

Verslo vadybos studijų programa, valstybinis kodas 62403S121

Finansų inžinerijos specializacija

Vadybos ir verslo administravimo mokslo kryptis

VILNIAUS GEDIMINO TECHNIKOS UNIVERSITETAS
VERSLO VADYBOS FAKULTETAS
FINANSŲ INŽINERIJOS KATEDRA

TVIRTINU

Katedros vedėjas

(Parašas)

Rima Tamošiūnienė

(Vardas, pavardė)

(Data)

Ingrida Grigonytė

**UŽDELSTŲ DEBITORINIŲ ĮSISKOLINIMŲ ĮMONĖMS MAŽINIMO
GALIMYBĖS**

REDUCING POSSIBILITIES OF DELAYED DEBTS FOR ENTERPRISES

Baigiamasis magistro darbas

Verslo vadybos studijų programa, valstybinis kodas 62403S121

Finansų inžinerijos specializacija

Vadybos ir verslo administravimo mokslo kryptis

Vadovas doc. dr. Vytautas Pranas Sūdžius _____

(Moksl. laipsnis, vardas, pavardė)

(Parašas)

(Data)

Konsultantas doc. dr. Rasuolė Vladarskienė _____

(Moksl. laipsnis, vardas, pavardė)

(Parašas)

(Data)

Konsultantas _____

(Moksl. laipsnis, vardas, pavardė)
(Data)

(Parašas)

Vilnius, 2010

Vilniaus Gedimino technikos universitetas

Verslo vadybos fakultetas

Finansų inžinerijos katedra

ISBN

ISSN

Egz. sk.

Data-....-....

Verslo vadybos studijų programos baigiamasis magistro darbas

Pavadinimas **Uždelstų debitorinių įsiskolinimų įmonėms mažinimo galimybės**

Autorius **Ingrida Grigonytė**

Vadovas doc. dr. **Vytautas Pranas Sūdžius**

Kalba

☐

lietuvių

☐

užsienio

Anotacija

Baigiamajame magistro darbe, remiantis Lietuvos įmonių vėluojančių mokėjimų analize, nustatytos pagrindinės uždelstų mokėjimų susidarymo priežastys, keliama grėsmė ir nustatytos efektyviausios priemonės sumažinti uždelstus debitorinius įsiskolinimus.

Analizuojami bibliografiniai šaltiniai, nustatoma vėluojančių debitorinių įsiskolinimų įtaka įmonių veiklos sėkmei, priemonės debitoriniams įsiskolinimams mažinti, aptariama debitorinių įsiskolinimų vadyba kaip įmonės vidaus kontrolės sistemos sudedamoji dalis, atsiskaitymo būdai, padedantys išvengti debitorinių įsipareigojimų.

Atlikus įmonių, kurios naudojasi kreditų valdymo kompanijų paslaugomis dėl uždelstų debitorinių įsiskolinimų, apklausą įvertinama vėluojančių įsiskolinimų įtaka įmonėms krizės metu. Įvertinamas prevencijos priemonių, kurias naudodamos įmonės stengiasi išvengti uždelstų mokėjimų atsiradimo, efektyvumas, nustatomi pagrindiniai veiksniai, dėl kurių atsiranda uždelsti debitoriniai įsiskolinimai. Pasiūlomos efektyviausios priemonės, galinčios padėti išvengti uždelstų mokėjimų atsiradimo.

Darbą sudaro 6 dalys: įvadas įvadas, teorinė, praktinė ir projektinė – taikomoji dalys, išvados ir siūlymai, literatūros sąrašas.

Darbo apimtis – 68 p. teksto be priedų, 26 paveikslai, 1lentelė, 42 bibliografiniai šaltiniai.

Atskirai pridedami darbo priedai.

Prasminiai žodžiai: debitorinis įsiskolinimas, kreditų valdymas, mokėjimų rizika, skolų išieškojimas, uždelstas mokėjimas, uždelstas debitorinis įsiskolinimas, vėluojantis debitorinis įsiskolinimas, vėluojantys mokėjimai.

TURINYS

IVADAS.....	1
1. DEBITORINIŲ ĮSISKOLINIMŲ ĮMONĖSE ANALIZĖ TEORINIŲ ASPEKTU.....	3
1.1. Uždelstų debitorinių įsiskolinimų poveikis įmonėms.....	3
1.2. Priemonės uždelstiems debitoriniams įsiskolinimams mažinti.....	7
1.2.1. Uždelstų debitorinių įsiskolinimų vadyba, kaip įmonės vidaus kontrolės sistemos sudedamoji dalis.....	7
1.2.2. Atsiskaitymo priemonės padedančios išvengti debitorinių įsiskolinimų.....	10
1.2.2.1. Mokėjimo pavedimas	11
1.2.2.2. Debeto ir inkasavimo pavedimai.....	13
1.2.2.3. Čekiai ir vekseliai	15
1.2.2.4. Dokumentinis akreditivas.....	17
1.2.2.5. Faktoringas.....	21
1.2.2.6. Kitos mokėjimo priemonės.....	23
1.2.2.7. Trečiųjų šalių teikiamos paslaugos, padedančios išvengti uždelstų įsiskolinimų susidarymo.....	24
1.2.2.8. Teorinis apsisaugojimo nuo uždelstų įsiskolinimų modelis.....	26
2. UŽDLESTŲ DEBITORINIŲ ĮSISKOLINIMŲ LIETUVOS RINKOJE ĮVERTINIMAS.....	28
2.1. Mokėjimai - elgesys ir rizika Baltijos regiono valstybėse (Lietuvoje, Latvijoje, Estijoje).....	28
2.2. Tyrimo metodika, dalyviai ir aplinka.....	35
2.2.1. Tyrimo dalyvių ir aplinkos apžvalga.....	35
2.2.2. Dalyvių tyrimo metodika.....	37
2.3. Mokėjimo terminų nustatymo ir mokėjimų vėlavimo įvertinimas.....	40
2.4. Uždelstų debitorinių įsiskolinimų prevencijos priemonių, taikomų įmonėse, analizė.....	49
2.5. Vėluojančių mokėjimų poveikio rinkos dalyviams vertinimas.....	56
3. BŪDAI IR PRIEMONĖS UŽDELSTŲ MOKĖJIMŲ PREVENCIJAI.....	60

3.1. Uždelstų mokėjimų prevencijos priemonių modelio kūrimas naudojant įmonės vidinius resursus.....	60
3.2. Uždelstų mokėjimų prevencijos priemonių modelio kūrimas naudojant išorinius resursus ir trečiųjų asmenų paslaugas.....	63

IŠVADOS IR PASIŪLYMAI

LITERATŪRA

PRIEDAI

IVADAS

Šiuolaikiniame versle įmonės susiduria su nuolatine rizika, kuri ypač padidėja besikeičiant ekonomikos ciklams. Grynujų pinigų srautų išlaikymas ir stiprinimas yra šiuo metu gyvybiškai svarbus verslui, tiek stambiajam, tiek smulkiajam. Pastaruoju metu, išgyvenant ekonominį sunkmetį, bankai Europoje ir kitur riboja kreditus ar tiesiog atsisako finansuoti apyvartinį kapitalą [9, p. 3]. Tai verčia įmones apsiriboti savo pačių jėgomis ir grynujų pinigų srautų reguliavimu. Rezultatas toks, kad dauguma verslo įmonių kovoja už savo išlikimą mažėjant įvairios produkcijos paklausai ir investicijoms. Įmonių, jų akcininkų ir darbuotojų ateitis priklauso nuo įmonių gebėjimo tvirtai valdyti išlaidas ir pajamas.

Įmonių skolos klientams, partneriams, tiekėjams didina kredito riziką. Tai gali tapti rimta mokumo problema, kuri riboja verslo išlikimo ir plėtros galimybes. Įmonėms aktualūs įvairūs sprendimo būdai, kurie padėtų pagerinti vėluojančių debitorinių įsiskolinimų situaciją, ypač ekonominio sunkmečio metu, kai debitorinių įsiskolinimų apmokėjimo laikas ilgėja.

Tyrimo problema – didėjantis įmonių nemokumas dėl ilgėjančių, atsiskaitymo už suteiktas paslaugas ar pristatytas prekes, terminų.

Tyrimo objektas – verslo vienetų debitoriniai įsiskolinimai.

Tyrimo tikslas – apžvelgus esamą verslo mokumo rinkos dalyviams padėtį ir įvertinus Lietuvos įmonių uždelstų debitorinių įsiskolinimų (vėluojančių mokėjimų) mažinimo galimybes, pasiūlyti įmonėms galimus sprendimus, kurie padėtų mažinti verslo vienetų uždelsto debitorinio įsiskolinimo keliamą riziką, neretai grasinančią įmonių išlikimui.

Tyrimo uždaviniai:

1. Nustatyti pagrindines priežastis, kurios veikia debitorinių įsiskolinimų uždelsimą ir kaupimąsi.
2. Įvertinti vėluojančių mokėjimų poveikį rinkos dalyviams.
3. Nustatyti priemones, kurias dažniausiai naudoja verslo vienetai Lietuvoje siekdami išvengti uždelstų debitorinių įsiskolinimų susidarymo.
4. Išsiaiškinti šių priemonių efektyvumą dabartinėmis sąlygomis.
5. Numatyti priemones, kurios padėtų įmonėms efektyviau išvengti atidėtų mokėjimų.

Tyrimo metodai:

- Mokslinės literatūros lyginamoji bei sisteminė analizė.
- Antrinių duomenų analizė.
- Anketinė apklausa.
- Grafinis tyrimo rezultatų atvaizdavimas.

Naudotasi lietuvių ir užsienio autorių mokslinėmis knygomis, moksliniais straipsniais ir publikacijomis žurnaluose ir kituose leidiniuose, Statistikos departamento duomenimis, taip pat duomenimis, kuriuos suteikė verslo vienetų darbuotojai ir kita informacija, pateikiama internetiniuose tinklalapiuose, duomenų bazėse. Panaudojami didžiausios Europoje kreditų valdymo kompanijos OY „Intrum Justitia“, turinčios padalinius dvidešimt penkiose Europos valstybėse, įskaitant ir Lietuvą, atliktos kasmetinės EPI (European Payment Index (angl.). – Europos atsiskaitymų indekso) apklausos duomenys. EPI indeksas parodo verslo mokumo rinkos dalyviams riziką kiekvienoje į apklausą įtrauktoje šalyje.

Atliekamas Lietuvos įmonių tyrimas, siekiant išsiaiškinti vėluojančių mokėjimų situaciją, priežastis ir nustatyti įmonių taikomas vėluojančių mokėjimų prevencijos priemones. Atliekant tyrimą anketinė apklausa vykdoma įvairiose įmonėse, tiek gamybos, tiek paslaugų tiekimo ar prekybos. Surinkus informaciją tikimasi detaliau išsiaiškinti vėluojančių debitorinių įsiskolinimų apmokėjimo tendencijas ir sunkumus, su kuriais susiduria įmonės Lietuvoje. Gauti apklausos duomenys susistemunami ir analizuojami naudojant „Excel“ programos funkcijas, lyginant gautus rezultatus. Išanalizavus tyrimo duomenis pateikiamas uždelstų debitorinių prevencijos modelis.

Darbą iš viso sudaro trys pagrindinės dalys – teorinė analitinė dalis, kurioje apžvelgiama uždelstų debitorinių įsiskolinimų įtaka įmonės finansinei būklei bei debitorinių įsiskolinimų susidarymo bei uždelimo prevencijos priemonės. Antroje dalyje aptariama tyrimo metodika, analizuojami ir pateikiami tyrimų rezultatai. Trečiojoje – projektinėje taikomojoje dalyje, atskleidus uždelstų debitorinių įsiskolinimų mažinimo galimybes, pateikiami pasiūlymai, kaip efektyviai mažinti uždelstų debitorinių įsiskolinimų susidarymą. Darbo pabaigoje pateikiamos išvados, anketa (žr. A priedą), naudota tyrimui ir tyrimo rezultatų suvestinė.

Moksliniame darbe išskirti ir apibendrinti vėluojantys debitoriniai įsiskolinimai, iškeltas EPI indekso taikymo būtinumas Lietuvos ekonomikoje. Atlikti vėluojančių mokėjimų poveikio tyrimai ir numatyti sprendimo būdai. Tokio pobūdžio tyrimų Lietuvoje iki šiol nėra atlikta. Parengtas vėluojančių mokėjimų mažinimo modelis ir nurodomos priemonės jam pritaikyti Lietuvoje. Tai leistų sutrumpinti vėluojančių mokėjimų terminus ir sumažinti įmonių nurašomus įsiskolinimus.

Pagrindiniai teiginiai, apie vėluojančių debitorinių įsiskolinimų situaciją ir jų mažinimo galimybes, buvo išdėstyti straipsniuose „Įmonės finansų sistemos ypatumai“ (žr. B priedą) ir „Mokėjimų rizikos įvertinimas Lietuvos, Latvijos ir Estijos rinkose“ (žr. C priedą), bei mokslinėse konferencijose – Lietuvos jaunųjų mokslininkų konferencija ir Verslas vadyba ir studijos 2009.

1. DEBITORINIŲ ĮSISKOLINIMŲ ĮMONĖSE ANALIZĖ TEORINIU ASPEKTU

Debitoriniai įsiskolinimai atsiranda po visiškaip įprastų verslo operacijų, kuomet verslo įmonė parduoda prekes ar suteikia paslaugas savo klientui ir už tai išrašo sąskaitą – faktūrą bei laukia apmokėjimo pagal ją. Sąskaitos faktūros paprastai išsiunčiamos elektroniniu paštu ar paštu, ar pateikiamos kitais elektroniniais būdais, pavyzdžiui, jos nesiunčiamos, bet jas galima pamatyti prisijungus prie duomenų bazės suteiktu vartotojo vardu.

Debitoriniai įsiskolinimai yra apskaitomi kaip dalis įmonės turto. Nors jų buhalterinis apskaitymas yra labai paprastas, tačiau visas jų valdymui reikalingas darbas reikalauja pareigybių ar net kreditų valdymo skyrių. Dažniausiai praktikoje debitorinio įsiskolinimo pasitaikančios trukmės yra 5, 10, 15, 20, 30, 45, 60 dienų. Pradelsus terminą įmonės specialistai turėtų užsiimti skolos išieškojimu [29].

Debitoriniu įsiskolinimu gali būti ne tik skola už prekes ar paslaugas. Debitoriai organizacijoje gali atsirasti ir kitais būdais, pavyzdžiui, suklydus vykdant kitas verslo operacijas. Tačiau jei asmuo, dėl vienokių ar kitokių priežasčių turi skolą, jis yra debitorius. Prie debitorių priskiriami fiziniai ar juridiniai asmenys, kurie yra gavę piniginę paskolą, skolon paėmę prekes ar skolon gavę paslaugų, taip pat asmenys, kuriems yra permokėta pinigų suma ar už per didelę sumą pateiktos prekės ar suteiktos paslaugos, ar asmenys, pas kuriuos ar jų sąskaitose atsidūrė svetimi pinigai. Debitorių įsiskolinimai įeina į įmonių balansų turto (aktyvų) dalį.

Toliau nagrinėsiu uždelstus debitorinius įsiskolinimus, kurie susidaro tarp verslo vienetų, kai delsiama laiku atsiskaityti už prekes ar paslaugas.

1.1. Uždelstų debitorinių įsiskolinimų poveikis įmonėms

Kiekvienai įmonei svarbiausia yra sugebėti įvykdyti savo įsipareigojimus. Priešingu atveju įmonė praranda savo autoritetą, sugebėjimą konkuruoti rinkoje. Mokumas rodo įmonės sugebėjimą įvykdyti savo trumpalaikius įsipareigojimus [14, p. 133]. Nuo mokumo priklauso įmonės finansinė būklė ir veiklos rezultatai, tolesnė jos veikla, perspektyvos, taktika, strategija, investiciniai sprendimai ir kt. Nemoki įmonė negalės palaikyti normalių santykių su kitais rinkos dalyviais. Todėl reikia sutikti su nuomone, kad mokumas yra būtina įmonės egzistavimo sąlyga [10, p. 47].

Atliekant mokumo analizę susiduriama su kai kuriais sunkumais, nes literatūroje ir praktikoje nėra bendros nuomonės dėl mokumo apibūdinimo ir vieningo mokumo rodiklių

pavadinimo bei tam tikrų reikšmių vertinimo [17, p. 148]. Bendriausia prasme mokumas apibūdinamas kaip įmonės potencialus gebėjimas turimomis priemonėmis likviduoti įsipareigojimus [12, p. 87] arba kaip mokamasis pajėgumas, sugebėjimas mokėti, galimybė ar pajėgumas padengti mokestinius reikalavimus (įsipareigojimus) [3, p. 134]. Toks mokumo apibrėžimas yra gana netikslus, nes nenurodoma, kokius įsipareigojimus įmonė turėtų padengti ir kokiomis lėšomis. Tiksliau mokumą reikėtų apibūdinti kaip įmonės sugebėjimą turimomis mokėjimo priemonėmis apmokėti trumpalaikius ir ilgalaikius įsipareigojimus (skolas) partneriams, bankams, mokesčių inspekcijoms ir kitoms institucijoms [6, p. 181]. Įmonės mokėjimo priemonės yra pinigai ir jų ekvivalentai, per vienerius metus gautinos sumos (pirkėjų įsiskolinimas, antrinių ir asocijuotų įmonių skolos, kitos gautinos sumos), atsargos ir komplektavimo gaminiai, nebaigta gamyba, pagaminta produkcija, pirktos prekės, skirtos perparduoti, nebaigtos vykdyti sutartys, išankstiniai apmokėjimai, kitas trumpalaikis turtas (trumpalaikės investicijos, terminuotieji indėliai, kitas turtas). Šiomis mokėjimo priemonėmis galima apmokėti trumpalaikius ir ilgalaikius įsipareigojimus [17, p. 149].

Įmonės mokumo valdymas yra labai svarbus norint užtikrinti sėkmingą jos veiklą ir gerą reputaciją. Įmonę pagal jos reputaciją ir finansines ataskaitas vertina ne tik kiti rinkos dalyviai, bankai, kitos finansinės institucijos, bet ir akcininkai priimdami sprendimus. Tai ypač gali būti svarbu, jei planuojama išleisti naują akcijų emisiją. Taigi šiandien reputacija atlieka esminį vaidmenį tarnaudama kaip informacija apie tą įmonę. Reputacija yra subjektas, generuojantis įmonės patikimumo, pasitikėjimo ja vertinimą, pagrįstą tos įmonės veiksmais praeityje [24, p. 94]. Organizacija siekianti aukštų rezultatų stengiasi vadovautis strategijomis ir tikslais, kurie užtikrintų akcininkų pasitenkinimą įmonės veikla [23, p. 57]. Reikia taip pat atkreipti dėmesį, jog vertindami įmonę kiti rinkos dalyviai labiausiai domisi trumpalaikiais pinigų srautais [19, p. 29], todėl susidariusi nepalanki situacija, kai įmonei nebuvo apmokėtos sąskaitos gali suklaidinti kitus rinkos dalyvius, sukelti priežasčių nepasitikėti įmone. Svarbu, jog įmonė turėtų numačiusi strategiją, kaip turi būti elgiamasi su klientais ar partneriais, kurie neatsiskaito už prekes ar paslaugas pasibaigus atsiskaitymo terminui. Mokslinėje literatūroje teigiama, jog įmonės vertės maksimizavimas yra vienas iš svarbiausių jos tikslų. Įmonės vertė, taip dominanti tyrėjus ir ekonomistus, mokslinėje literatūroje apibrėžiama, kaip geriausias įmonės veiklos rezultatų indikatorius apimantis veiksnius atspindinčius tiek įmonės vidinę situaciją tiek išorinę aplinką [15, p. 23]. Taigi įmonės vertė glaudžiai susijusi su jos mokumu bei reputacija.

Mokslinėje literatūroje empiriniai tyrimai patvirtina, jog finansiniai rodikliai, ypač likvidumas ir mokumas, yra labai informatyvios priemonės, nuspėjančios įmonės žlugimą [20, p. 110]. Vienas iš įmonės mokumo užtikrinimo būdų, tai savalaikis įmonės klientų atsiskaitymas už prekes ar paslaugas. Jei su įmone jos klientai laiku neatsiskaito, įmonė negali atsiskaityti su savo

tiekėjais, blogiausiu atveju įmonei gali grėsti nemokumas, kuris dažnai baigiasi bankrotu [11, p. 18].

Iš tiesų atsiskaitymo vėlavimai sukelia dvejopo pobūdžio problemas. Pirmiausia tai likvidumo problema. Vėluojantys atsiskaitymai sumažina grynujų pinigų kiekį įmonėje ir sukelia likvidumo riziką, dėl kurios net pelningai dirbančios įmonės gali bankrotuoti. Kitas likvidumo problemos aspektas – finansavimo problema, t. y. papildomų išteklių poreikis finansuoti vėluojančias pirkėjų skolas [11, p. 19]. Taip pat vėluojantys atsiskaitymai gali netiesiogiai pakenkti įmonės įvaizdžiui, nes tapdama nemokia ir mažėjant likvidumui įmonė praranda kitų rinkos dalyvių pasitikėjimą. Savo, kaip patikimo partnerio įvaizdžio praradimas, įmonei gali sukelti neigiamų finansinių padarinių.

Todėl įmonės mokumą reikia valdyti imantis efektyvių veiksmų vėluojančių mokėjimų atžvilgiu. Tokį valdymą bei kontrolę galima priskirti rizikos valdymui, kuris gali būti suprantamas, kaip planavimo, organizavimo, vadovavimo ir veiklos kontrolės procesas, kuriuo siekiama sumažinti rizikos efektą organizacijos kapitalui ir pajamoms [25, p. 212]. Įmonės, parengusios rizikos valdymo strategiją, išanalizavusios savo pagrindinius veiklos rezultatus, identifikavusios rizikos rūšis, parengusios planus, kaip jas valdyti, pajėgs gerokai sumažinti galimų nuostolių tikimybę [13, p. 180]. Esant objektyviai finansinei rizikai kyla poreikis sukurti „mechanizmą“ kuris veiktų vietoje nuolatinio sprendimų priėmimo [28, p. 342]. Toks mechanizmas padėtų išvengti dalies nemokių klientų ir taip pagerinti įmonės mokumo rodiklį. Taigi įmonės turi siekti sukurti savo viduje veikiančią strategiją, mechanizmą, kuris padėtų valdyti gautinas pajamas ir kiek įmanoma užtikrinti, kad jos bus gautos laiku.

Kyla klausimas, kodėl tiekėjai neatsisako mokėjimo atidėjimo terminų, jei susiduria su tokia didele rizika. Vienos iš pagrindinių priežasčių, yra tos, kad toks atsiskaitymo būdas leidžia pirkėjams apmokėti prekes po to, kai jie jau būna jas pardavę mažmeninėje rinkoje. Be to, daug įtakos turi ir konkurencija tarp tiekėjų: įmonės įsipareigoja ne tik tiekti kokybiškas prekes (ar paslaugas), bet ir suteikti palankias mokėjimo sąlygas – mokėjimo terminus [11, p. 17]. Yra būdų šią atidėtų mokėjimų riziką sumažinti, mokslinėje literatūroje išskiriamos šios riziką mažinančios priemonės: atsiskaitant grynaisiais pinigais mokant iš karto, išankstinis prekių apmokėjimas, avansinis mokėjimas, akredityvai, čekiai, vekseliai, dokumentų inkasavimas, skolų apmokėjimas prekėmis ir paslaugomis, vidiniai kredito limitai [11, p. 18]. Šios priemonės gali padėti užkirsti kelią susidaryti ilgai nemokamai pirkėjo skolas. Tačiau skolas susidarius rekomenduotinos kitokios priemonės, kurios, remiantis skolų išieškojimo įmonių patirtimi bei atliktu tyrimu, bus aptartos vėliau.

Skolų išieškojimo įmonių patirtis rodo, jog neretai susidarant uždelstiems terminams įmonės yra linkę pratęsti mokėjimo terminus savo skolininkams, tikėdamos, jog šie sumokės.

Vienas iš mokslinėje literatūroje aprašytų tyrimų paneigia šį įsitikinimą. Mokslinėje literatūroje pabrėžiama išvada, prieštaraujanti praktikoje paplitusiam požiūriui, kad vėluoti linkusiems pirkėjams suteikus ilgesnius mokėjimo atidėjimo terminus, jie pradės atsiskaitinėti tvarkingiau ir vėluoti mažiau, kitaip sakant, mokės praėjus tam pačiam terminui, tik tas terminas bus sudarytas iš ilgesnio atidėjimo ir trumpesnio vėlavimo, o idealiu atveju vėlavimas sumažės tiek, kad visiškai kompensuos pailgėjusį atidėjimo terminą [11, p. 17]. Skolų išieškojimo įmonių darbo praktika taip pat rodo, jog mokėjimo terminų atidėjimas nepadeda išeiti iš susidariusios problematiškos situacijos, pirkėjai nepradeda mokėti laiku. Mokslinėje literatūroje taip pat patvirtinama, jog pailginus mokėjimo atidėjimo terminą, vėlavimai ne sutrumpėja, o, priešingai, pailgėja. Taip įvyksta, todėl, kad pirkėjų įpročiai nesikeičia ne atsiskaitymo termino ilgio atžvilgiu (t. y. per kiek laiko jie atsiskaito).

Bet to termino struktūros atžvilgiu, t. y., jei pirkėjas buvo linkęs uždelsti atsiskaitymą pusės suteikto mokėjimo atidėjimo termino ilgiu, jis ir toliau, net ir pailginus atidėjimo terminą, uždels pusę to termino, tik jau ilgesnio [11, p. 17].

Todėl būtina išanalizuoti dabartinę situaciją rinkoje ir nustatyti būdus, kaip įmonės pačios galėtų užkirsti kelią vėluojančių mokėjimų susidarymui. Susidarant įsiskolinimui reikia kiek galima greičiau imtis veiksmų šiam įsiskolinimui panaikinti. Neretai įmonės vengia kreiptis į skolų išieškojimo įmones, bijodamos sugadinti savo ir kliento santykius. Skolų išieškojimo įmonės pasilieka tam atvejui, kai kitos išeities nebėlieka [18, 56]. Deja neretai tokiais atvejais skolą išieškoti tampa praktiškai neįmanoma, dėl per ilgo uždelsto termino. Neretai skolininkas jau būna tapęs visiškai nemokiu.

1.2. Priemonės uždelstiems debitoriniams įsiskolinimams mažinti

Uždelstiems debitoriniams įsiskolinimams mažinti ir kontroliuoti yra daug priemonių, vidinių ir išorinių. Šiame poskyryje aptarsiu uždelstų debitorinių įsiskolinimų kontrolės ir mažinimo priemones. Pirmiausia teoriniu aspektu pateiksiu uždelstų debitorinių įsiskolinimų vadybą, kaip įmonės kontrolės sistemos dalį, o vėliau aptarsiu mokėjimo priemones, kurias naudojant galima išvengti uždelstų debitorinių įsiskolinimų.

1.2.1. Uždelstų debitorinių įsiskolinimų vadyba kaip įmonės vidaus kontrolės sistemos sudedamoji dalis

Įmonė norėdama sumažinti tikimybę kauptis uždelstiems mokėjimams iš klientų turėtų vykdyti atitinkamą savo vidaus politiką, sukurti atitinkamą sistemą, kuri kontroliuotų gautinų sumų administravimą.

Atsižvelgiant į skolų prevencijos priemonių įvairovę, tikslinga jas aptarti suskirsčius į keturias grupes [30].

Pirmoji grupė būtų skolų prevencija. Tai priemonės, kurios turėtų būti naudojamos ankstyvojoje debitorinių įsiskolinimų prevencijos stadijoje. Jų paskirtis yra ne kova su atsiradusiomis skolomis, o kelio skolų atsiradimui užkirtimas. Konkrečiau, tai yra informacijos apie potencialų verslo partnerį rinkimas. Lengviausiai prieinamas tokio pobūdžio informacijos šaltinis yra buvusių ar esamų verslo partnerių atsiliepimai [30]. Taip pat galima pasinaudoti įvairiais kitais informacijos šaltiniais, kaip partnerio kredito įstaiga ar pan. Finansinė atskaitomybė (tai yra vieša informacija), atsiliepimai spaudoje taip pat yra svarbus partnerio vertinimo šaltinis. Pagal surinktą informaciją galima numatyti kliento finansinį stabilumą. Kreditų valdymo įmonės, kaip UAB „Intrum Justitia“ ir UAB „Gelvora“ administruoja duomenų bazes, kuriose įrašomos įmonės, neatsiskaitančios su kitais verslo vienetais.

Kita, tiesa, kainuojanti, bet kartu ir daug efektyvesnė priemonė yra kreipimasis į tam tikrų profesijų atstovus arba įmones, užsiimančias debitorinių įsiskolinimų išieškojimu. Minėti asmenys pagal savo užimamas pareigas (pavyzdžiui, advokatai, panaudodami LR Advokatūros įstatymo suteikiamas teises) arba turimus leidimus turi teisę gauti duomenis apie fizinius ir juridinius asmenis iš atitinkamų registrų. Taip pat skolų išieškojimo įmonės gali suteikti prevencinę spaudą. Tai yra spaudas dedamas ant sąskaitų faktūrų siunčiamų klientams. Spaude pateikiama informacija, kad susidarius įsiskolinimui jį išieškos kreditų valdymo kompanija.

Antra uždelstų debitorinių įsiskolinimų prevencijos priemonių grupė būtų tinkamai įforminti santykiai. Ši priemonių grupė susijusi išimtinai su tinkamu įmonės sutartinių santykių įforminimu. Siekiant ateityje išvengti galimų problemų su kontrahентаis dėl jų gebėjimo atsiskaityti, sutartyse reikėtų numatyti tam tikrus saugiklius, labai detalai aptarti esmines sąlygas, nustatančias sutarties sąlygų nevykdymo arba netinkamo vykdymo padarinius, tarpusavio atsiskaitymų tvarką, akredityvų, vekselių bei kitų garantijų panaudojimą [31].

Svarbu tinkamo mokėjimo pagal sutartį sureguliuavimas, gali būti įgyvendinamas tokiomis priemonėmis, kaip: nustatytas mokėjimas dalimis, kai atliekami darbai, trunkantys ilgesnį laiko tarpą ar pastoviai tiekiamos prekės, arba avansinis mokėjimas, kai šalis sieja trumpalaikiai sutartiniai santykiai.

Taip pat reikia įvertinti, koks atsiskaitymų periodas bus palankus partneriams ir pačiai įmonei, t. y. nepakenks jos finansiniam stabilumui. Be abejo, periodas turi atitikti rinkoje taikomus. Per daug nukrypti nereikėtų – tai bus nepalanku įmonei ar jos partneriams. Tikslinga numatyti pirkėjų skatinimą už ankstesnį atsiskaitymą nei sutartyje nustatytas.

Sutartyje turi būti aiškiai išdėstytos jos nutraukimo sąlygos sutartinių įsipareigojimų nevykdymo ar netinkamo vykdymo atvejais. Sutartyje reikėtų įtvirtinti nuostatą, leidžiančią šaliai, kurios atžvilgiu įsipareigojimai pažeidžiami, nutraukti sutartį be jokių papildomų sąlygų.

Sutartyje būtina numatyti prievolės užtikrinimo būdus. Lietuvos Respublikoje galiojantys teisės aktai leidžia pasirinkti netesybas (baudą, delspinigius), įkeitimą, laidavimą, garantiją ar kitokią prievolės užtikrinimo variantą. Kaip rodo praktika, vienas iš populiariausių ir efektyviausių prievolių įvykdymo užtikrinimo būdų yra netesybos, ypač delspinigių forma. Delspinigiai šalių susitarimu gali būti skaičiuojami už kiekvieną termino praleidimo dieną, savaitę, mėnesį ir t. t. Tai efektyviausia priemonė, skatinanti skolininką laikytis sutartyje nustatytų terminų ir nedelsti įvykdyti sutartinius įsipareigojimus [30].

Sudaromoje sutartyje tikslinga įtvirtinti nuostatą, leidžiančią pareikalauti išlaidų, patirtų išieškant įsiskolinimą iš kaltosios šalies ne teismo tvarka, atlyginimo. Tai būtų visai nedidelės išlaidos, patirtos siunčiant priminimus, pretenzijas ar kitokio turinio raštus skolininkui, ir daug didesnės teisinės pagalbos išlaidos, patirtos pasitelkus į pagalbą trečiuosius asmenis.

Trečia prevencijos priemonių grupė būtų trečiųjų asmenų įsikišimas į dviejų šalių santykius. Ši grupė apima jau susidariusių debitorinių skolų administravimo priemones – įvairius veiksmus išvengti paprastų skolų vartimo uždelstomis ar net beviltiškomis skolomis. Sumažinti debitorinių įsiskolinimų didėjimo poveikį galima įvairiai: skolinantis lėšų iš banko, naudojant faktoringą arba nuolatinio ragintojo susimokėti skolas pareigas patikint buhalterui ar klientą aptarnaujančiam vadybininkui.

Tačiau sunku tikėtis, kad tai garantuos sistemingą ir bešališką debitorinių skolų kontrolę. Todėl šioje stadijoje galimas trečiojo asmens, nepriklausomo tarpininko įsikišimas į dviejų šalių tarpusavio santykius. Tokiu būdu išsprendžiama gerų santykių su kontrahентаis išlaikymo ir tinkamo jų sutartinių įsipareigojimų vykdymo dilema. Nepriklausomi tarpininkai, besispecializuojantys debitorinių skolų priežiūros srityje gali pasiekti, kad įmonės debitoriniai įsiskolinimai nesikaupytų, ir, svarbiausia, santykiečiai su partneriais išliktų draugiški.

Ketvirta, krašutinė, prevencijos priemonių grupė būtų teismas. Ši grupė susijusi su skolų išieškojimu teismine tvarka. Tai krašutinis ir galbūt todėl vienas iš nepopuliariausių skolų išieškojimo būdų. Kreditoriai jo vengia dėl kelių priežasčių – dėl valdžios institucijų ir formalizuoto proceso baimės, didelių teismo išlaidų ar dėl ilgų teismo proceso terminų. Dėl to praleidžiami ieškininės senaties terminai, dingsta įsiskolinimą patvirtinantys dokumentai, skolininkai (juridiniai

asmenys) nutraukia veiklą. Tačiau baimintis ir vengti teisminių skolos išieškojimo priemonių nevertėtų – jos labai dažnai pasiekia savo tikslą.

Visų pirma, tikėtina, kad skolininkas, gavęs šaukimą į teismą, norės išvengti bylinėjimosi ir sumokės skolą gražiuoju. Antra, perdavus vykdyti vykdomąjį raštą antstoliams, surandamas turtas, apie kurio buvimą kreditorius gali nežinoti. Trečia, net ir teismo antstoliui neradus jokių lėšų ar realizuotino turto ir surašius aktą apie išieškojimo negalimumą, gaunama tam tikra nauda – ieškininiame pareiškime reikalaujamos sumos nurašomos į nuostolius.

Apibendrinant aptartus debitorinių skolų išieškojimo būdus, darytina vienareikšmė išvada – uždelstų debitorinių skolų galima išvengti arba bent sumažinti jų virtimo beviltiškomis galimybe. Tačiau norint pasiekti gerų rezultatų, be abejo, negalima apsiriboti viena ar keliomis priemonėmis, pasikliaujant jomis kaip efektyviausiomis ir atnešančiomis didžiausią naudą. Būtinai apgalvotas, planingas ir sistemingas kelių priemonių rūšių derinimas.

Siekiant išvengti nemokių klientų rizikos labai svarbu tinkamai pasirinkti atsiskaitymo priemones. Kitame skyriuje bus aptariami atsiskaitymo būdai, kurie gali padėti išvengti debitorinių skolų susidarymo ir jų uždelimo.

1.2.2. Atsiskaitymo priemonės padedančios išvengti debitorinių įsiskolinimų

Atsiskaitymo priemonės fiziniai ir juridiniai asmenys gali pasirinkti laisvai, šios priemonės bei mokėjimo terminas nurodomi tarpusavio sutartyse.

Atsiskaitymo priemonių yra kelių rūšių [27, p. 82]:

- mokėjimo pavedimai;
- mokėjimo reikalavimai-pavedimai;
- mokėjimo reikalavimai bei juos pakeitę debeto reikalavimai;
- dokumentinis akredityvas;
- dokumentinis inkaso;
- akceptuoti pavedimai;
- inkasiniai pavedimai
- atsiskaitymai vekseliais;
- kreditinės ir debetinės kortelės ir kt.

Bankų institucijos apmoka aukščiau išvardintus atsiskaitomuosius dokumentus iš įmonių sąskaitų, atsižvelgiant į lėšų likutį. Išvardinti atsiskaitomieji dokumentai padeda užtikrinti, jog atsiskaitymai vyks laiku ir nesusidarys uždelstų įsiskolinimų.

Atsiskaitomieji dokumentai turi atitikti standartų reikalavimus ir juose turi būti šie rekvizai [27, p. 82]:

- Dokumento pavadinimas.
- Dokumento numeris ir data. Metai ir diena rašomi skaitmenimis, mėnuo – žodžiu.
- Mokėtojo banko pavadinimas ir kodas.
- Mokėtojo pavadinimas, jo sąskaitos banke numeris.
- Lėšų gavėjo banko pavadinimas ir kodas.
- Suma skaitmenimis ir žodžiais.
- Lėšų paskirtis.

Pirmasis dokumento egzempliorius turi būti pasirašytas įmonės pareiginių asmenų, turinčių teisę tvarkyti sąskaitą banke, ir patvirtintas jos spaudu. Atsiskaitymuose yra naudojami dokumentų originalai. Čekiai ir vekseliai turi būti užpildomi tik rašalu. Ištaisymai atsiskaitomuose dokumentuose neleidžiami.

Lėšos iš mokėtojo sąskaitos nurašomos pagal pirmąjį atsiskaitomo dokumento egzempliorių, išskyrus akceptuotus pavedimus arba dokumentą, perduotą telefaksu.

Prieš pasirinkdamas atsiskaitymo būdą, pirkėjas (pardavėjas) turi numatyti su kokia rizika jis susidurs, pasinaudojęs šiuo būdu. Tada jis turi įvertinti rizikos laipsnį bei norą jį toleruoti.

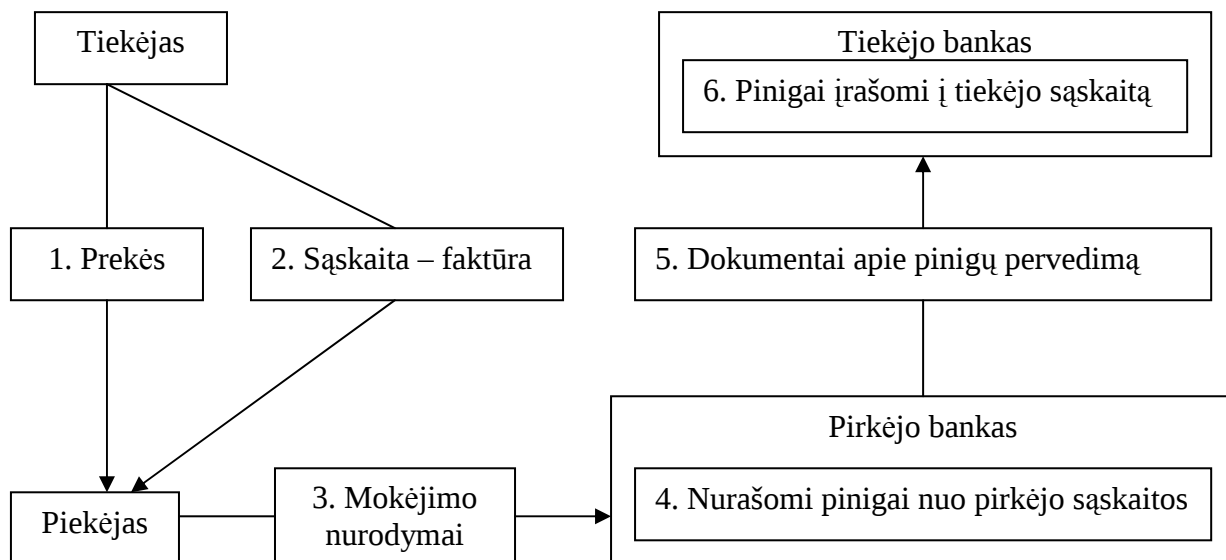
1.2.2.1. Mokėjimo pavedimas

Mokėjimo pavedimas apibūdinamas kaip įmonės nurodymas savo bankui pervesti atitinkamą sumą iš jos sąskaitos į pinigų gavėjo sąskaitą. Tokio tipo atsiskaitymuose bankas neturi jokių papildomų įsipareigojimų. Jis veikia kaip paprasčiausias tarpininkas tarp mokėtojo ir pinigų gavėjo. Mokėjimo pavedimais galima atsiskaityti už prekes, paslaugas, grąžinti kreditą, mokėti palūkanas, mokesčius, atlikti kitus mokėjimus [27, p. 86, 87]. Nurodymai galioja dešimt dienų, neskaičiuojant išrašymo dienos. Nurodymai apmokėti priimami tik esant mokėtojo sąskaitoje pakankamai lėšų arba pagal išankstinį susitarimą išduodant kreditą [2, p. 80] (žr. 1.1 pav.).

Įmonės gali atsiskaityti banko akceptuotais pavedimais – garantine mokėjimo pavedimo forma [27, p. 87].

Atsiskaitymai akceptuotais nurodymais rekomenduojami nemokioms įmonėms [2, p. 80]. Akceptas – raštiškas sutikimas įvykdyti įsipareigojimą, apmokėti sąskaitą, priimti partnerio siūlymą. Pagal akceptuotą nurodymą mokama tik visa jo suma. Gauti grąžą grynaisiais pinigais arba nurodymą pakeisti į grynuosius pinigus draudžiama.

Mokėjimo pavedimas – labiausiai paplitusi Lietuvoje atsiskaitymo tarp ūkio subjektų forma, nes yra nesudėtingas jo įvykdymas ir garantuojamas greitas pinigų gavimas. Pinigų gavimo terminas respublikos ribose yra viena darbo diena [27, p. 88].



1.1 pav. Atsiskaitymų mokėjimo nurodymais schema [2, p. 81]

Mokėjimo pavedimo procedūroje dalyvauja dvi pusės ir kas vienai pusei gali būti privalumas, kitai gali tapti trūkumu. Atsiskaitant mokėjimo pavedimu, pirkėjas (mokėtojas) būna padėties šeimininkas, galintis pasirinkti mokėjimo terminą ir sumą. Mokėtojas be banko įsikišimo laisvai disponuoja atsiskaitomosios sąskaitos lėšomis. Pasirenkant atsisikaitymą pavedimai labai svarbu profesionaliai parengta sutartis, būtina numatanti atsiskaitymo sąlygas. Sutartyje būtina numatyti realias sankcijas už delsimą, nes baudomis ir delspinigiais realiai turi rūpintis pats tiekėjas (pardavėjas).

Lietuvoje sutartyse numatyti terminai vykdomi gana blogai, nes daugumai įmonių yra sunku atsisikaityti dėl apyvartinių lėšų stygiaus. Pavedimai dažnai vėluoja, ir tiekėjas turi raginti mokėtoją vykdyti įsipareigojimus. Antraip lėšų gavėjas pinigų gali laukti ilgai. V. Vaškelaičio teigimu galioja taisyklė, kad pinigus pirmiau gauna tas, kuris daugiausia ragina.

Atsiskaitant pavedimais labai svarbu žinoti ar klientas yra patikimas, kokia jo finansinė būklė ir pan. Jei pavedimas ne išankstinis, tai tiekėjas prisiima visą apmokėjimo riziką. Atsiskaityti pavedimais nėra patogiu, jei dominuoja nedidelės sumos ir atsisikaitinėti reikia dažnai. Už pavedimą (kaip už banko paslaugą) moka mokėtojas (pinigų siuntėjas).

V. Vaškelaitis išskiria tokius mokėjimo pavedimu privalumus ir trūkumus [27, p. 89]:

Privalumai:

- Atsiskaitant pavedimais nereikia naudotis grynaisiais pinigais.

- Jeigu keli klientai turi sąskaitas tame pačiame banke, mokėtinas sumas patogiau surašyti į vieną dokumentą, t. y. atsiskaitymui naudoti suvestinį mokėjimo pavedimą.
- Neturint sąskaitoje reikiamos pinigų sumos, mokėjimo pavedimai suteikia galimybę pervedinėti dalimis.

Mokėjimo pavedimai padidina transakcijos saugumą, nes pinigai negali būti pamesti, kaip kad nešiojantis juos su savimi, tačiau mokėjimo pavedimas neužtikrina, jog tikrai bus sumokėta už pristatytas prekes ar suteiktas paslaugas.

Trūkumai:

- Nors į gavėjo sąskaitą pinigai pervedami tą pačią dieną, tačiau lėšų gavėjui reikia laukti ilgiau, kol jį pasiekia pavedimo nuorašas su informacija, kad pinigai sumokėti.
- Kol pardavėjas neįsitikina, kad pinigai sumokėti, nenori išsiųsti prekių, nes nežino pirkėjo mokumo, todėl prekių gavima užtrunka.
- Atsiskaitant pavedimais, pirkėjas nenori mokėti pinigų, kol dar negavo prekių.
- Nepasitikėjimas bankais: lėšų gavėjas nėra tikras, ar įrašytus į sąskaitą pinigus galės panaudoti, ar bankas nesubankrutuos, įšaldydamas jo pinigus.

Pastarasis trūkumas šiuo metu nėra toks aktualus, nes pasitikėjimas bankais vystantis ekonomikai pamažu išaugo, ypač į rinką įėjus Skandinavijos bankams.

Taip pat įvedus elektroninės bankininkystės sistemą ir šiai sistemai tapus saugia pavedimai atliekami dar lengviau, keletu kompiuterio klavišų paspaudimu. Šitai ir V. Vaškelaičio minimi mokėjimo pavedimų privalumai lemia, jog šis atsiskaitymo būdas tebėra Lietuvoje populiariausias. Populiariau taikyti diskontus už tvarkingą arba išankstinį atsiskaitymą.

1.2.2.2. Debeto ir inkasavimo pavedimai

Debeto ir inkasavimo pavedimai gali padėti patikimiau atsiskaityti už suteiktas prekes ir paslaugas. Tačiau pardavėjas turėtų patikrinti savo kliento, su kuriuo atsiskaitinėja debeto arba inkasavimo pavedimu, mokumą ir likvidumą. Jei kliento sąskaitoje nėra lėšų, debeto pavedimas negalės būti apmokėtas.

Debeto pavedimas – tai atsiskaitymo priemonė, kurią parengti gali lėšų gavėjas, turėdamas mokėtojo sutikimą atsiskaityti debeto pavedimu [27, p. 91]. Debeto pavedimu galima atsiskaityti už prekes, paslaugas, superkamą ir perdirbtą žemės ūkio produkciją, kitus verslo ar prekybos sandorius. Debeto pavedimu apmokėti už parduotą žemės ūkio produkciją iš prekybos

įmonių, kooperatinių bendrovių narių bei kitais atvejais bankas priima, jei kliento sąskaitoje bus pakankamas lėšų likutis ir įmonė turės raštišką vienkartinį arba daugkartinį jo sutikimą apmokėti šiuos dokumentus. Debeto pavedime turi būti šie rekvizai [2, p. 97]:

- dokumento pavadinimas „debeto pavedimas“;
- išrašymo data (mėnuo rašomas žodžiu);
- mokėtojo pavadinimas, kuris atitiktų pavadinimą įmonės registracijos pažymėjime;
- mokėtojo banko sąskaitos numeris, banko pavadinimas ir kodas;
- lėšų gavėjo pavadinimas;
- gavėjo banko sąskaitos numeris, banko pavadinimas ir kodas;
- suma skaitmenimis ir žodžiais;
- mokėjimo paskirtis.

Bankas, gavęs mokėtojo sutikimą, reikalaujamą sumą nurašys nuo jo sąskaitos ir perves į kliento sąskaitą.

Debeto pavedimas yra gavėjo parengtas ir pasirašytas popierinis arba elektroninis dokumentas, turintis mokėjimo nurodymo rekvizitus. Debeto pavedimą pateikia gavėjas mokėtojo arba gavėjo bankui. Gavėjas turi teisę pateikti debeto pavedimą, turėdamas mokėtojo sutikimą. Mokėtojas raštu ar elektroniniu būdu pateikia mokėtojo bankui sutikimą nurašyti ir pervesti lėšas iš jo sąskaitos konkrečiam gavėjui, kai pastarasis pateiks debeto pavedimą. Toks sutikimas gali būti dėl vieno arba kelių debeto pavedimų.

Inkasavimo pavedimai. Šie pavedimai naudojami išieškoti iš įmonių pinigus ne ginčo tvarka pagal vykdomuosius ar jiems prilygintus raštus. Jie išrašomi mokėjimo pavedimų blankuose ir pateikiami pinigų gavėjo bankui.

Tokiais pavedimais dažniausiai naudojasi valdžios organai („Sodra“, Mokesčių inspekcija, teismo vykdytojai). Inkasavimo pavedime, be kitų rekvizų, nurodoma, koku pagrindu nurašomos lėšos [27, p. 96 – 97].

Inkasavimo pavedimai dar vadinami besąlyginiais debeto nurodymais. Iškilus nesutarimams tarp įmonių, arbitražas išrašo besąlyginius debeto nurodymus nurašyti lėšas nuo mokėtojo sąskaitos. Besąlyginiai debeto nurodymai bankui pristatomi su vykdomaisiais ar jiems prilygstančiais dokumentais, jei nėra pasibaigęs senaties terminas. Vietiniuose atsiskaitymuose besąlyginiai debeto nurodymai atiduodami mokėtojo bankui, o tarp miestiniuose – pinigų ieškovo bankui [2, p. 81]. Mokėtojo bankas besąlyginius debeto nurodymus priima ir tada, kai mokėtojo sąskaitoje nėra lėšų.

Inkasinis pavedimas yra gavėjo parengtas ir pasirašytas popierinis arba elektroninis dokumentas, turintis mokėjimo nurodymo rekvizitus. Inkasiniame pavedime gavėjas nurodo mokėtojo bankui iš mokėtojo sąskaitos ne ginčo tvarka nurašyti ir pervesti į gavėjo banką inkasiniame pavedime nurodytą lėšų sumą, priklausančią gavėjui. Gavėjas kartu su inkasiniu pavedimu turi pateikti Civilinio proceso kodekse nurodytą vykdomąjį dokumentą. Mokėtojo bankas inkasinį pavedimą priima ir tada, kai mokėtojo sąskaitoje nėra lėšų. Mokėjimai atliekami pagal inkasinių pavedimų pateikimo laiką, jeigu kitokie terminai nėra nustatyti įstatymų. Įstatyme taip pat reglamentuotas mokėjimas bankuose bei tarpbankinė lėšų pervedimo sistema [32].

Kai įmonės sąskaitoje nėra lėšų inkasavimo pavedimas gali būti apmokėtas tik iki tam tikros ribos. Nesant likvidaus turto, ar įmonei bankrutuojant debeto ir inkasavimo pavedimai yra nepatikimos priemonės.

1.2.2.3. Čekiai ir vekseliai

Čekiai yra patogi priemonė naudoti vietoj grynųjų pinigų atsiskaitant už paslaugas bei prekes arba gaunant mokėjimus iš kitų asmenų. Jie taip pat naudojami kaip saugus pinigų pakaitalas keliaujant.

Čekis – tai vertybinis popierius, kuriuo jį išrašantis asmuo (įmonė) paveda bankui besąlygiškai išmokėti čekyje įrašytą sumą nurodytam asmeniui (įmonei) [33].

Šia bankų teikiama paslauga klientas gali pasinaudoti, kai nežino gavėjo banko sąskaitos numerio arba moka nedidelę sumą, arba kai negali atsiskaityti kitomis priemonėmis, pavyzdžiui mokėjimo pavedimu. Kai kuriais atvejais banko čekiai yra patogesni už kitas atsiskaitymo priemones. Atsiskaitymo banko čekiais tarpininkas yra bankas. Jame automatiškai nurašomos iš kliento sąskaitos pinigų sumos ir pervedamos į čekį pateikusio asmens sąskaitą. Tai supaprastinta atsiskaitymus, daro juos patogesnius ir patikimesnius [22, p. 97].

Čekių galima atsiskaityti, kai nežinomi gavėjo banko rekvizai, nes jame pakanka nurodyti pinigų gavėją ir jo adresą. Čekiais nepatartina atsiskaityti, kai suma turi būti pervesta skubiai [35].

Čekį pildyti reikia atidžiai, negalima daryti klaidų – braukti, daryti pataisymus.

Pagal Eurobarometro 2004 metų birželio mėnesio tyrimą „Europiečiai ir finansinės paslaugos“, čekiai yra rečiausiai Europoje naudojama atsiskaitymo priemonė. Lietuvoje čekis išduotas, išduotas ir mokėtinas toje pačioje valstybėje, turi būti pateiktas apmokėti per aštuonias dienas. Čekis, mokėtinas kitoje valstybėje negu išduotas, turi būti pateikiamas per dvidešimt dienų, jei išrašymo ir mokėjimo vietos yra skirtingose pasaulio dalyse.

Čekiai, priešingai nei banknotai, nėra teisėta mokėjimo priemonė, o teisiniai dokumentai. Todėl, pardavėjai gali atsisakyti priimti atsiskaitymą čekiu arba priimti, tačiau tik iki tam tikros sumos [38].

Čekiais patogiu atsiskaityti, kai nenorima su savimi nešiotis didelių pinigų sumų, tačiau su šia atsiskaitymo priemone reikia elgtis atsargiai, nes ja pasinaudojus nežinomas pirkėjas gali apgauti, kai čekis išrašomas pirkėjo vardu. Banke patikrinami tik asmens, kurio vardu išrašytas čekis, duomenys. Jei asmuo mokus – jam išduodama čekyje nurodyta suma. Pats čekis banke patikrinamas vėliau, maždaug per mėnesį. Paaiškęs, kad čekis suklastotas, pinigus bankui privalo grąžinti grynintojas. Tačiau čekiai Lietuvoje dar nėra populiarūs kaip užsienio šalyse, nors teisinė bazė tam ir yra sukurta.

Vekselis yra vertybinis popierius, pažymintis griežtai įstatymo reglamentuotos formos piniginių įsipareigojimą, t. y. terminuotą piniginę prievolę. Tai skolos dokumentas, kuriuo jį išrašantis asmuo besąlygiškai įsipareigoja tiesiogiai arba netiesiogiai sumokėti tam tikrą sumą vekselyje nurodytam asmeniui pats arba tai padaryti paveda kitam.

Vekselis gali būti naudojamas kaip mokėjimo priemonė, kaip laidavimo dokumentas arba kaip dokumentas banko paskolai gauti.

Vekseliui būdingi šie požymiai [24]:

- abstraktumas (nenurodoma išdavimo priežastis);
- formalumas (būtinai nustatyti rekvizai);
- prievolės besąlygiškumas (vekselyje negali būti jokių mokėjimo išlygų)

perleidžiamumas (niekas negali riboti vieno ūkio subjekto galimybės perleisti juos kitam ūkio subjektui).

Vekseliai yra kelių rūšių. V. Vaškelaitis pateikia tokias vekselių rūšis [22, p. 121]:

- prekių vekselis;
- finansų vekselis;
- komercinis vekselis;
- draugiškasis vekselis.

Smulkiau šių rūšių neaptarinėsiu, nes vekselis tik viena iš daugelio priemonių, kuriomis įmonė gali naudotis siekdama apsaugoti nuo vėluojančių mokėjimų rizikos.

Vekseliai taip pat būna paprastieji arba įsakomieji. Paprastuoju vekseliu jį pasirašęs asmuo pats įsipareigoja sumokėti jame nurodytą sumą vekselio turėtojui. Įsakomuoju vekseliu jį išrašęs asmuo paveda kitam asmeniui sumokėti vekselyje nurodytą sumą. Tačiau pastarųjų vekselių rūšis Lietuvoje nėra populiari [19].

Atsiskaitymų vekseliais pranašumai išplaukia iš jų ypatybių [29]:

- vekselį išrašęs asmuo pasižada besąlygiškai grąžinti skolą;
- vekselis gali būti laiduotas; tuo atveju jį laidavę asmenys garantuoja savo turtu, kad skola bus grąžinta;
- skolą grąžinti vekselyje gali būti įpareigotas ne jo davėjas, o trečiasis asmuo;
- vekselis be apribojimų gali būti perduotas (indosuotas) kitam asmeniui;
- kredito įstaigos gali prieš laiką išpirkti vekselį, jo savininkui sumokėdamos šiek tiek mažesnę pinigų sumą.

Be to, iš vekselių apyvartos naudą turi ir valstybė. Ji gauna tam tikrą mokestį (paprastai 0, 25 % vekselio nominalios vertės) už parduodamų vekselių blankus [27, p. 132].

Vekselis, kaip atsiskaitymo priemonė, yra labai apyvartus, gana saugus, reglamentuotas ir palyginti nebrangus. Vekselio naudojimo galimybės labai plačios. Jis gali būti naudojamas ir kaip atsiskaitymo už prekes ar paslaugas negrynaisiais pinigais forma, ir kaip komercinio kredito įrankis, ir kaip mokestinių įsipareigojimų vykdymo užtikrinimo priemonė.

Vekseliai pildomi ranka rašaliniu rašikliu ar tušinuku. Išrašomas tik vienas egzempliorius, o jei reikia, yra padaromos kopijos, ant kurių būtinai turi būti užrašyta „kopija“. Vekselio originalas grąžinamas tada, kai sumokama. Prie vekselio nepridedami jokie papildomi dokumentai (sąskaitos – faktūros, važtaraščiai ir pan.), kai jis pateikiamas apmokėti. Jie paprastai perduodami asmeniškai [18, p. 94].

Vekseliai yra paprastos, pigios ir, jei teisingai išrašyti, saugios mokėjimo priemonės. Vekselio turėtojas gali būti tikras, kad gaus mokėjimą, taip pat pats vekselis gali būti panaudotas kaip užstatas, arba mokėjimas gali būti gautas anksčiau nei numatyta vekselyje jį pardavus. Taigi ši priemonė suteikia pardavėjui galimybę patikimiau planuoti įmonės veiklą. Tačiau prieš išrašant vekselį pardavėjas turėtų patikrinti pirkėjo mokumą ir likvidumą, nes jei pirkėjo finansiniai rodikliai blogi, gali būti, jog net kreipiantis į antstolius nepavyks atgauti prarastos sumos. Todėl patogu lygiagrečiai naudotis kreditų valdymo įmonių paslaugomis, kurios suteikia prieigą prie duomenų bazių kuriose sukaupta informacija apie nemokias įmones.

1.2.2.4.. Dokumentinis akredityvas

Akredityvas taikomas, kai šalys nepažįsta viena kitos arba kai abejojama kliento mokumu. Prekių ar paslaugų pirkėjo (pareiškėjo) prašymu bankas išleidžia dokumentą, kuriuo įsipareigoja sumokėti už išsiųstas prekes, atliktus darbus arba suteiktas paslaugas pardavėjui (akredityvo gavėjui), kai pastarasis pateikia bankui sąlygas ir terminus atitinkančius dokumentus (žr. 1.2 pav.).

Taigi dokumentinis akredityvas – tai atsiskaitymo būdas, kai pirkėjo prašymu bankas išleidžia dokumentą, kuriuo įsipareigoja pardavėjui (akredityvo gavėjui) sumokėti už išsiųstas prekes, atliktus darbus ar suteiktas paslaugas, kai pastarasis pateikia bankui akredityvo terminus ir sąlygas atitinkančius dokumentus [26] (žr. 1.2 pav.).

Mokėjimas yra vykdomas pagal kontrakto sąlygas. Taigi bankas veikia kaip tarpininkas tarp pirkėjo ir pardavėjo. Vykdydamas atsiskaitymo operaciją jis apmoka dokumentus iš anksto sutartomis sąlygomis iš karto arba akceptuoja vekselį ir apmoka jį po tam tikro laiko. Banko vaidmuo šioje situacijoje yra labai svarbus. Visi bankai atliekantys akredityvines operacijas, tikrina tik dokumentus, o ne prekes ar paslaugas. Pagrindinis kriterijus, kuriuo remiantis bankas apmoka akredityvą, – dokumentų kokybė [22, p. 139].

Ši atsiskaitymų forma naudojama tarp miestiniuose ir tarptautiniuose atsiskaitymuose, kai verslo partneriai mažai pažįsta vienas kitą ar yra abejojama jų mokumu.

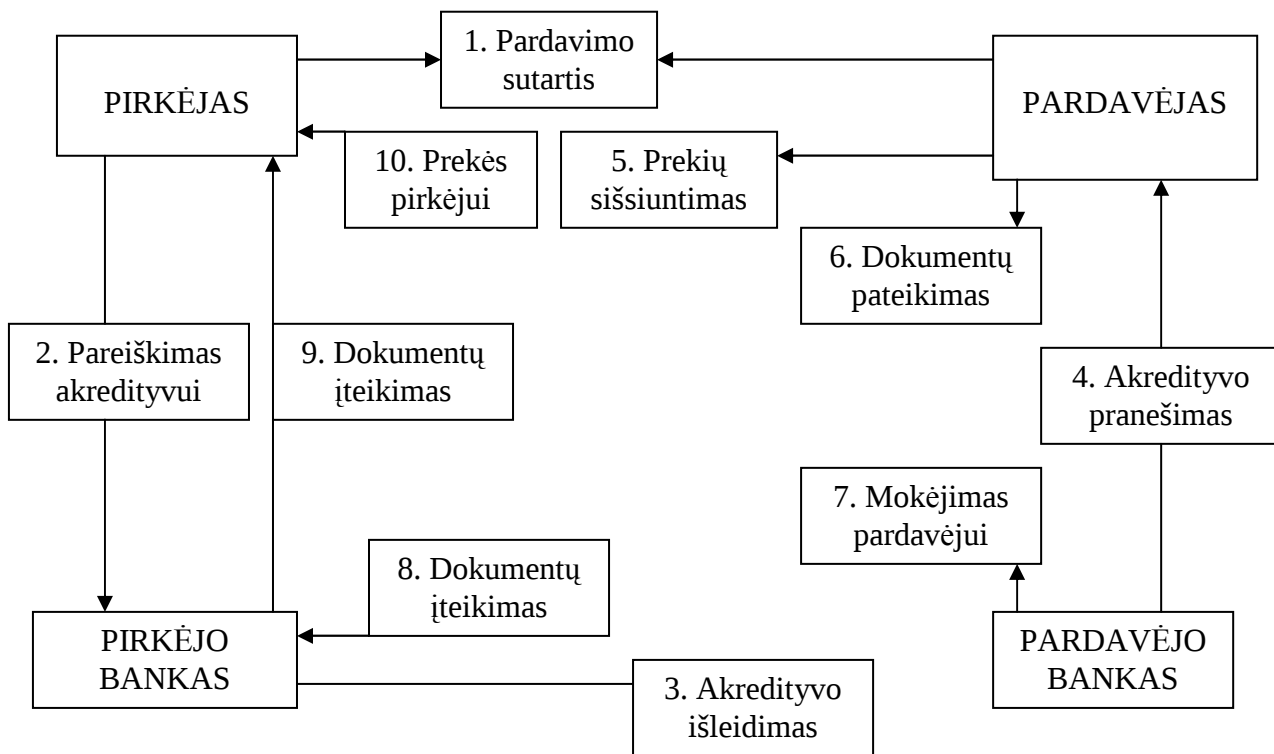
Akredityvas atidaromas iš savo įmonės lėšų arba kredito ir skiriamas atsiskaityti tik su vienu tiekėju (pardavėju). Atidaryti akredityvo suma pervedama į tiekėjo banką. Norint, kad akredityvas būtų atidarytas, mokėtojas pateikia pareiškimą (prašymą) bankui, kuriame turi būti nurodyta [19, p. 82]:

- akredityvo galiojimo laikas;
- tiekėjo pavadinimas;
- tiekėjo banko pavadinimas ir kodas;
- tikslus dokumentų pavadinimas, pagal kuriuos bus mokama iš akredityvo, dokumentai, nurodantys išsiųstų prekių laiką ir įforminimo tvarką;
- prekių (paslaugų) pavadinimai ir jų išsiuntimo (suteikimo) terminai;
- sutarties numeris ir data;
- akredityvo suma;
- lėšų iš akredityvo išmokėjimo tvarka (su pirkėjo įgaliojimo akceptu ar be jo).

Akredityvai yra vadinami dokumentiniais akredityvais, nes akredityvo gavėjas turi pateikti dokumentus, patvirtinančius, kad jis parengė ir pateikė pirkėjui jo prašomus dokumentus, pagal kuriuos ji gali gauti prekes pastarojo šalyje ar mieste. Tie dokumentai yra: komercinis invoisas, muitinės ar konsulo invoisas, konosamentas ar kitas sutartas transporto dokumentas.

Pirmiausia pardavėjas ir pirkėjas sudaro sutartį, kurioje numato atsiskaitymą pagal akredityvą, tada pirkėjas pateikia pareiškimą akredityvui savo bankui. Šiame pareiškime yra nurodoma akredityvo sąlygos, dokumentai pagal kuriuos turi būti sumokėta, akredityvo galiojimo laikas. Tuomet bankas emitentas išleidžia akredityvą ir lėšos deponuojamos pardavėjo banke, kuris informuoja pardavėją, kad atidarytas akredityvas (žr. 1.2 pav.).

Pardavėjas patikrina akredityvo sąlygas ir išsiunčia prekes pirkėjui (jei akredityvo sąlygos sutampa su sutarties sąlygomis), taip pat pardavėjas pristato pranešančiam bankui reikiamus dokumentus apie prekių išsiuntimą.



1.2 pav. Akredityvo atidarymo schema [19, p 86]

Pardavėjo bankas patikrina ar dokumentai atitinka akredityvo sąlygas ir sumoka pardavėjui pagal akredityvą. Jei pardavėjo pateikti dokumentai neatitinka akredityvo sąlygų, pranešantis bankas gali paprašyti pirkėjo banko įgaliojimo akceptuoti neatitikimus arba tartis dėl tolesnių veiksmų. Sumokėjus pagal akredityvą pardavėjo bankas perduoda dokumentus pirkėjo bankui, o pastarasis tuos dokumentus patikrina ir atlygina bankui, po to įteikia dokumentus pirkėjui. Galiausiai pirkėja pasiekia dokumentuose nurodytos prekės (žr. 1.2 pav.).

Akreditavimo naudojimo privalumai:

Pardavėjui [31]:

- užtikrina, kad už išsiųstas prekes bus sumokėta, jei bus įvykdytos akredityvo sąlygos;
- pirkėjo finansinė būklė tampa nesvarbi;
- gali planuoti mokėjimo už išsiųstas prekes datą;
- jei akredityvas patvirtintas, apsaugo nuo pirkėjo šalies rizikos;

- jei pardavėjas yra tarpininkas, pervedamas akredityvas supaprastina prekių pristatymą ir pagreitina mokėjimą už jas; nebereikia tarpininko lėšų;
- bankas gali iš anksto sumokėti pagal akredityvo dokumentus už eksportuojamas prekes.

Būdamas tikras, jog gaus atlygį už prekes ar paslaugas pardavėjas gali lengviau planuoti savo pinigų srautus, kas suteikia privalumą finansuojant verslą. Laiką ir pastangas, kurias turėtų skirti savi kliento finansinei būklei išsiaiškinti pardavėjas gali skirti kitai veiklai, nes, kaip minėta, pirkėjo finansinė būklė tampa nebesvarbi. Taip pat sutaupydamas tarpininko lėšas pardavėjas gali jas panaudoti verslui finansuoti, taip gerindamas savo įmonės finansinę padėtį.

Pirkėjui [28]:

- bankas, išleidžiantis akredityvą, patvirtina pirkėjo mokumą. Tai ypač svarbu sudarant naujus prekybos sandorius;
- už prekes sumokama tik tada, kai pardavėjas įvykdo akredityve nustatytas sąlygas (pateikia prekių išsiuntimą liudijančius dokumentus). Suteikiama galimybė kontroliuoti prekių išsiuntimo terminą;
- pirkėją gali kredituoti pardavėjas, jei išleidžiamas akredityvas, kurio mokėjimo terminas atidedamas, t. y. pirkėjui suteikiama galimybė parduoti prekes, o suėjus mokėjimo terminui atsiskaityti su pardavėju.

Akredityvas suteikia daugiau privalumų pardavėjui, nes užtikrina lėšų saugumą, tačiau naudodamasis akredityvu pirkėjas taip pat yra tikras, jog nebus apgautas ir prekės bus pristatytos laiku. Pirkėjas gali lengviau planuoti tolesnę veiklą ir sutaupyti lėšų, nes nebelieka abejonių dėl galimos apgavystės ir pirkėjui nebereikia papildomai tikrinti ar stebėti pardavėjo. Taip pat išvengiama nesusipratimų atsiskaitant tarp įmonių skirtingose valstybėse.

Vykdamas akredityvą dažniausiai naudojami dokumentai yra šie [19, p. 85]:

- pervežimo dokumentai (jūros, oro, geležinkelio konosamentas; pervežėjo kvitas, pervežimo dokumentas ir kita);
- draudimo dokumentai (draudimo polisas ir sertifikatas);
- prekių dokumentai (komercinė sąskaita, sąskaita faktūra, įpakavimo lapas, kiekio sertifikatas ir kita);
- finansiniai dokumentai: paprastieji ir įskaitomieji vekseliai.

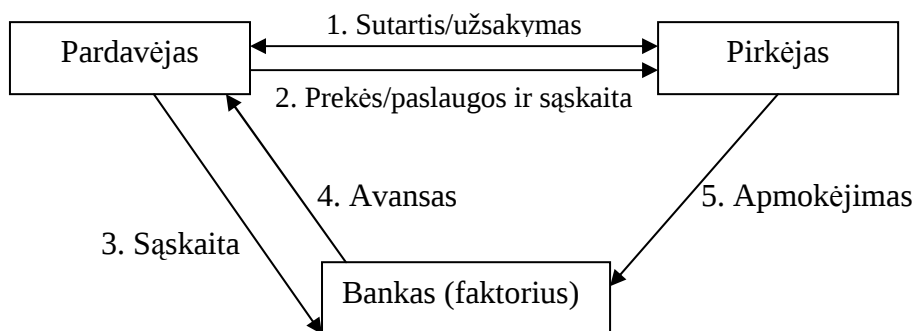
Bankas nekontroliuoja nei sutarties tarp šalių įvykdymo, nei pristatymų kokybės ar kiekybės, nei dokumentų autentiškumo. Jis neprisiima ir jokios atsakomybės už trečiosios pusės, dalyvaujančios akredityvo operacijoje, veiklą. Pagrindinis banko tikslas – patikrinti dokumentus ir

nustatyti, ar pateiktas pilnas būtinų dokumentų komplektas, ar jie neprieštarauja vienas kitam, ar jie visiškai atitinka kontrakto sąlygas.

Akredityvas tinka abiem interesantams, kai pardavėjas nepasitiki pirkėju, kad šis jam sumokės, o pirkėjas nepasitiki pardavėju, kad pastarasis išsiųs prekes. Šiais atvejais geriausia atsiskaityti pagal akredityvą.

1.2.2.5. Faktoringas

Lietuvos Respublikos civilinio kodekso 6.903 straipsnis faktoringo sutartį apibrėžia taip: faktoringo sutartimi viena šalis (finansuotojas) perduoda arba įsipareigoja perduoti kitai šaliai (klientui) pinigus mainais už kliento (kreditoriaus) piniginį reikalavimą, susijusį su prekių pardavimu, darbų atlikimu ar paslaugų teikimu, trečiajam asmeniui (skolininkui), o klientas perleidžia arba įsipareigoja perleisti finansuotojui piniginį reikalavimą skolininkui (finansavimas su sąlyga perleisti piniginį reikalavimą) ir mokėti sutartyje nustatytą atlyginimą [40] (žr. 1.3 pav.).



1.3 pav. Faktoringo schema [38]

Faktoringo rūšys [38]:

- Faktoringas su regreso teise – tiekėjas atsako už pirkėjo neapmokėtas sąskaitas, t. y. jis įsipareigoja jas perimti iš banko.
- Faktoringas be regreso teisės – tiekėjas, perduodamas bankui skolos reikalavimus, neįsipareigoja padengti galimus jo nuostolius, jei pagal reikalavimus suėjus terminui nebus sumokėta. Šiuo atveju bankas prašo tiekėjo apdrausti gautą prekinį kreditą draudimo bendrovėje.

Taigi faktoringo su regreso teise esmė yra skolinimasis iš faktoringo įmonės įkeičiant gautinas sumas. Faktoringo be regreso teisės esmė yra negrąžinamas skolos pardavimas faktoringo įmonei. Įmonė naudodama faktoringą, kaip atsiskaitymo priemonę, gali pasirinkti kuri faktoringo rūšis jai labiau priimtina.

Faktoringo nauda pardavėjui [39]:

- galimybė gauti finansavimą neįkeičiant turto;
- padidėja įmonės likvidumas;
- galimybė pasiūlyti pirkėjams palankesnes atsiskaitymo sąlygas ir ilgesnius atidėto mokėjimo terminus;
- palengvėja piniginių srautų planavimas;
- galimybė pasinaudoti tiekėjų nuolaidomis už ankstesnį apmokėjimą;
- palengvėja skolų administravimas ir gautinų lėšų surinkimas.

Taigi faktoringas palengvina įmonei atsiskaitymą ir suteikia galimybę padidinti mokumą ir likvidumą, įmonė galėdama lengviau planuoti savo pinigų srautus gali aktyviau vykdyti investicinę politiką, taip didindama savo finansinę sėkmę. O galimybė skatinti pirkėjus (siūlant palankesnes atsiskaitymo sąlygas) gali suteikti įmonei pranašumą rinkoje prieš konkurentus, kas yra labai aktualu šiandieninėje rinkoje.

Faktoringo nauda pirkėjui [39]:

- galimybė gauti ilgesnį atidėto mokėjimo terminą;
- lengvesnis atsiskaitymas su pardavėju (nustatyta forma ir fiksuotas mokėjimo terminas).

Tuo tarpu pirkėjas gaudamas ilgesnį atidėto mokėjimo terminą gali lėšas, skirtas mokėjimui, ilgiau naudoti savo reikmėms, taip įgydamas galimybę sukurti didesnę pridėtinę vertę. Nors faktoringas suteikia daugiau naudos pardavėjui negu pirkėjui, tačiau pirkėjui faktoringo suteikiama nauda gali būti lemiama, nes ilgesniam laikui atidėtas mokėjimas, ypač jei tai didelė suma, gali išsaugoti pirkėjo mokumą, suteikti jam galimybę atsiskaityti vėliau ir nebūti įtrauktam į skolininkų sąrašus, kas gali labai pakenkti įmonės prestižui.

1.2.2.6. Kitos mokėjimo priemonės

Išankstinis mokėjimas reiškia visos sutartyje numatytos sumos sumokėjimą prieš gaunant prekes. Pirkėjui išankstinis mokėjimas yra pati rizikingiausia mokėjimo sąlyga, o pardavėjui – palankiausia ir saugiausia mokėjimo sąlyga, nes šiuo atveju pardavėjui visiškai nėra nesumokėjimo rizikos.

Išankstinis mokėjimas gali būti sutartas dėl šių priežasčių [22, p. 166]:

- pardavėjas turi stiprią galią rinkoje;
- pirkėjas pasitiki pardavėju, nes pirkėjas sumoka neapsidraudęs nuo galimo prekių nepateikimo;

- jei pirkėjo mokumas nežinomas, prekių pardavėjas dažnai reikalauja išankstinio mokėjimo;
- išankstiniu mokėjimu apmokamų prekių vertė, palyginti su pirkėjo verslo apimtimi, yra gana maža, todėl išankstinis mokėjimas nėra labai rizikingas;
- parduodant unikalius gaminius, kurie gaminami pagal specialų pirkėjo užsakymą.

Išankstinio mokėjimo rizika labai maža pardavėjui ir didelė pirkėjui. Gavus išankstinį mokėjimą pardavėjui nesumokėjimo rizikos nebelineka, tuo tarpu pirkėjui lieka sutarties neįvykdymo rizika (pardavėjui neįvykdžius sutarties pirkėjas rizikuoja prarasti iš anksto sumokėtą sumą). Todėl pirkėjas gali reikalauti, kad pardavėjo bankas pateiktų išankstinio mokėjimo garantiją.

Išankstinio mokėjimo sąlyga naudojama parduodant investicines prekes, kurių gamyba reikalauja išankstinio finansavimo. Čia įprasti ir avansiniai mokėjimai.

Avansinis mokėjimas. Reiškia, kad sumokama dalis sutartyje sumatytos sumos prieš gaunant prekes. Taigi avansas – tai dalinis išankstinis mokėjimas. Atsiskaitant už prekes, kurių gamybos laikas ilgas, gali būti naudojami daliniai mokėjimai. Priešingai negu avansinis mokėjimas, mokėjimas dalimis yra siejamas su tam tikrų prekės gamybos stadijų pasiekimu [22, p. 167].

Avansinis mokėjimas gali būti rizikingas pardavėjui jei šis gamina unikalią produkciją, kuriai nėra alternatyvios rinkos arba kurią bus galima perparduoti tik už labai mažą kainą. Pirkėjui, kaip ir išankstinio mokėjimo atveju, išlieka sutarties neįvykdymo rizika, t. y. pardavėjui neįvykdžius sutarties, pirkėjas rizikuoja prarasti avansu sumokėtą sumą.

Įmonių tarpusavio įskaitiniai atsiskaitymai. Įmonės tarpusavyje gali atsiskaityti įskaitymų būdu. Tokiu atveju mokėtojas privalo turėti lėšų ne visai įsiskolinimo sumai, o tik jo skirtumui. Tarpusavio reikalavimų įskaitymai gali būti nuolatiniai tarp įmonių, taip pat fiksuoti konkrečiai datai.

Overdraftas yra viena iš bankų teikiamų paslaugų, padedančių firmoms laiku atsiskaityti ir palaikyti savo mokumo lygį. Overdraftas – tai trumpalaikio kreditavimo forma, suteikianti galimybę nustatytą laikotarpį naudotis banko sąskaitos kredito limitu [33]. Overdraftas suteikia teisę įmonei naudoti pinigų sumas, viršijančias banko sąskaitos likutį iki nustatytos maksimalios overdrafto sumos [34]. To išdavoje susidaro debitorinis saldas. Už tai įmonė moka bankui nustatyto dydžio palūkanas. Ši įmonės skola bankui padengiama palaipsniui, įplaukiant į įmonės sąskaitą pinigams. Overdraftas skirtas apyvartinėms lėšoms papildyti, vykdyti mokėjimus, kai kliento sąskaitoje nėra pakankamai lėšų mokėjimams atlikti.

Overdraftas suteikiamas laikotarpiui iki vienerių metų. Viso overdrafto laikotarpio metu įmonės banko sąskaita gali turėti neigiamą likutį, o panaudota overdrafto suma turi būti grąžinta iki laikotarpio pabaigos. Overdrafto laikotarpis gali būti pratęstas abipusiu šalių susitarimu.

Tokia komercinių bankų paslauga pagerina atsiskaitymų būklę ir yra labai patogi įmonėms, kai jos laikinai turi likvidumo problemų.

1.2.2.7. Trečiųjų šalių teikiamos paslaugos, padedančios išvengti uždelstų įsiskolinimų susidarymo

Mokslinėje literatūroje trečiųjų šalių teikiamos priemonės aprašytos gan skurdžiai, ypač mažai literatūros apie skolų išieškojimo įmonių arba kreditų valdymo kompanijų teikiamas paslaugas ir jų panaudojimo galimybes. Įmonės norėdamos apsaugoti savo gautinas sumas gali jas drausti kreditų draudimu, gali patikėti kreditų valdymo kompanijai, kuri rūpinasi, jog jų klientai mokėjimus gautų laiku, galima naudotis teisininkų teikiamomis paslaugomis. Peržiūrėjus keleto kreditų valdymo kompanijų ir skolos išieškojimo įmonių teikiamas paslaugas galima sudaryti dažniausiai teikiamų paslaugų, kuriomis gali pasinaudoti įmonės, sąrašą:

- konsultacinės paslaugos apie mokėjimų valdymą;
- prevencinis spaudas;
- kreditinė informacija apie LR registruotas įmones;
- kreditinė informacija apie užsienyje registruotas įmones;
- prieiga prie skolininkų duomenų bazių;
- priminimų tarnyba;
- skolų išieškojimas;
- juridinės paslaugos.

Kreditų valdymo ir skolų išieškojimo įmonės savo klientus konsultuoja įsiskolinimų valdymo klausimais remdamosi savo ir konkurentų patirtimi, atliekamais tyrimais. Skatinanti atsiskaityti laiku priemonė yra prevencinis spaudas, kuris dedamas ant klientams siunčiamų sąskaitų – faktūrų. Spaudas įspėja, kad susidarius uždelstam mokėjimui, įsiskolinimas bus perduotas atitinkamai skolų išieškojimo bendrovei. Taip pat kreditų valdymo ir skolų išieškojimo įmonės teikia informaciją apie Lietuvoje ir užsienyje registruotas įmones skolininkes, taip pat kreditų valdymo įmonės bendradarbiauja su Registrų centru ir gali gauti reikiamą informaciją iš Registrų centro bei ją pateikti klientui, jei šis prašo. Dažnai skolų valdymo įmonės turi sudarę savo duomenų bazes kuriose kaupia informaciją apie vėluojančias atsiskaityti įmones, jų mokumo bei likvidumo rodiklius, mokėjimų vėlavimo laiką. Šiomis duomenų bazėmis, jos taip pat gali leisti naudotis savo klientams, suteikdamos jiems slaptažodį leidžiantį prieiti prie duomenų bazių. Taip pat kreditų valdymo ir skolų išieškojimo įmonės teikia ir juridines paslaugas, t. y. sutvarko dokumentus

teisminiam skolos išieškojimui, taigi įmonėms nereikia kreiptis į advokatų kontorą dėl dokumentų tvarkymo.

Žinoma, jei įmonė nusprendžia pati spręsti savo problemas ir nesinaudoti kreditų valdymo ar skolų išieškojimo įmonių paslaugomis, ji pati gali kreiptis į advokatų kontorą, kad ši paruoštų reikiamus dokumentus teismui beviltiškoms skoloms priteisti.

Skolų išieškojimas yra pagrindinė paslauga siūloma skolų išieškojimo ir kai kurių kredito valdymo kompanijų. Jei įsiskolinimas pernelyg uždelstas, skolininkas nemokus ar dėl kitų priežasčių negalimas išieškojimas, skola pripažįstama beviltiška ir siūloma kreiptis į teismą teisminiam skolos išieškojimui.

Visos šios paslaugos kainuoja, tačiau tai yra investicija į patikimesnę ir labiau prognozuojamą ateitį.

Draudimo kompanijos siūlo įmonėms apsisaugoti nuo blogų skolų susidarymo rizikos teikdamos kreditų (pirkėjų įsiskolinimų) draudimą. Pagrindinė kreditų draudimo nauda yra ta, kad laikantis draudimo sutarties terminų ir sąlygų, įmonė gali išvengti nuostolių dėl vieno ar kelių pirkėjų nemokumo. Be to, kreditų draudimas yra svarbus kreditų valdymo įrankis, nes [40]:

- Nustato maksimalią prekinio kredito ribą atskiriems pirkėjams (kredito limitą).
- Padeda draudėjams susigrąžinti pinigus (vykdo skolų išieškojimą) dar prieš išmokant išmoką.
- Suteikia vertingus patarimus dėl saugių pirkėjų kreditavimo terminų.

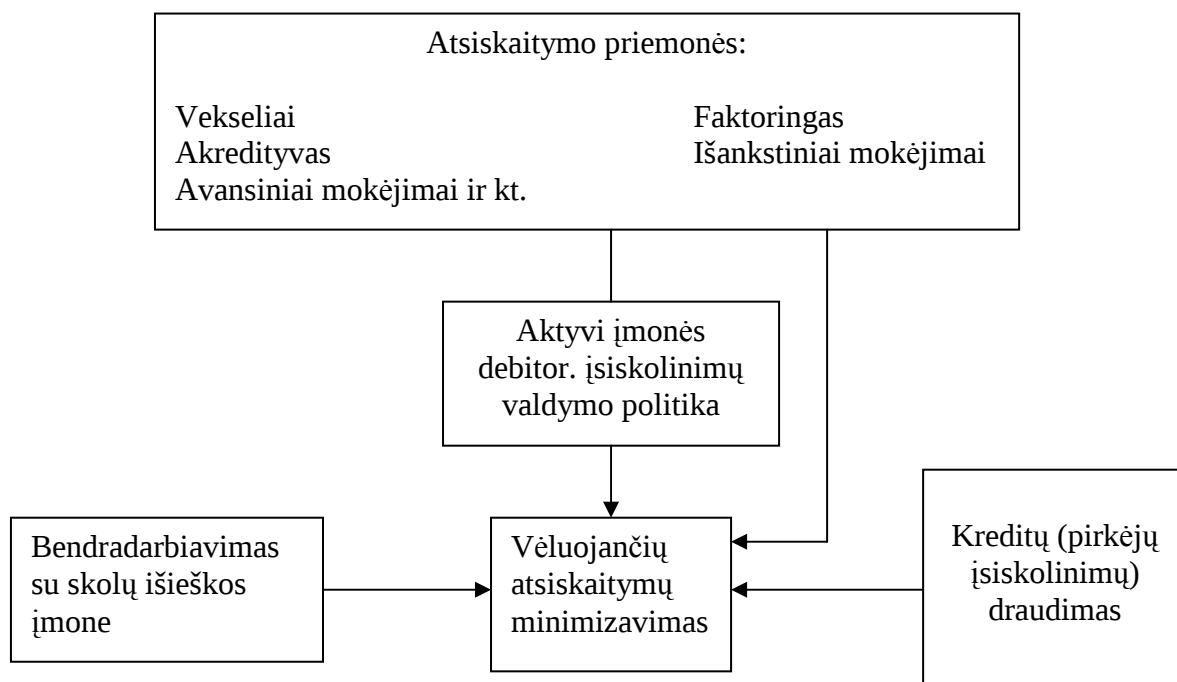
Šios papildomos paslaugos teikiamos su drausimu gali padėti sėkmingai vystyti įmonės vidaus politiką skolininkų atžvilgiu. Tačiau reikia atkreipti dėmesį, jog tokias pačias paslaugas dažnai siūlo ir kreditų valdymo bei skolų išieškojimo įmonės. Taigi rinkos dalyviai gali pasirinkti kaip derinti kreditų valdymo, skolų išieškojimo įmonių teikiamas paslaugas ir kreditų draudimą. Kreditų draudimas gali būti naudojamas apsidrausti nuo vieno ar kelių klientų nemokumo, tačiau negalima apsidrausti nuo visų klientų nemokumo. Tik tinkamas debitorinių įsiskolinimų valdymas ir naudojamos tinkamos atsiskaitymo priemonės gali padėti sumažinti vėluojančių atsiskaitymų riziką.

Taip pat reikia atkreipti dėmesį, jog kreditų (pirkėjų įsiskolinimo) draudimas nesuteikia draudiminės apsaugos susijusioms su draudėju įmonėms arba valstybinėms institucijoms bei naujai įsteigtoms įmonėms, kurios veikia mažiau nei vienerius metus. Taigi kai kuriais atvejais geriau kreiptis į kreditų valdymo arba skolų išieškojimo įmonę.

1.2.2.8. Teorinis apsisaugojimo nuo uždelstų įsiskolinimų modelis

Remiantis aukščiau aprašytais vėluojančių mokėjimų prevencijos priemonėmis galima sudaryti modelį (žr. 1.4 pav.), kaip įmonės turėtų elgtis norėdamos išvengti uždelstų debitorinių įsiskolinimų. Taigi pirmiausia įmonės turėtų naudoti tinkamas atsiskaitymo priemones, kurios garantuoja, jog įmonė gaus lėšas su suteiktas paslaugas ar pristatytas prekes. Iš ankstesniuose skyriuose aptartų atsiskaitymo priemonių paprasčiausia ir pigiausia yra vekselis, ji taip pat turi gana aukštą patikimumo lygmenį, kadangi teisingai išrašytas vekselis gali būti pateikiamas antstoliams išvengiant teismo proceso ir vykdomas išieškojimas. Sudėtingesnės ir brangesnės atsiskaitymo priemonės yra akredityvas ir faktoringas, jos labiau rekomenduotinos užsienio prekyboje, tačiau gali būti naudojamos ir šalies vidinėje rinkoje, kai partneriai mažai arba visiškai vienas kito nepažįsta.

Atsižvelgiant į kliento mokumą įmonės gali rinktis ir išankstinį bei avansinį mokėjimą, taip pat atsiskaitinėti tarpusavio įskaitiniais atsiskaitymais, debeto ar inkasavimo pavedimais.



1.4 pav. Prevencijos nuo uždelstų įsiskolinimų modelis [sudarytas autoriaus]

Naudodamos visas aukščiau išvardintas prevencijos nuo vėluojančių mokėjimų priemones įmonėms pravartu būtų bendradarbiauti su skolų išieškojimo kompanija, tačiau naudojantis vekseliais, skolų išieškojimo kompanijos paslaugos tampa beveik nereikalingos, kadangi vekselis, kaip atsiskaitymo priemonė, garantuoja lėšų gavimą. Skolų išieškojimo

kompanijos paslaugų paketu galima naudotis ir dėl papildomų jos paslaugų, kaip prevencinis spaudas ar prieiga prie duomenų bazių, todėl optimalu būtų naudojantis vekseliais bei kitomis patikimomis atsiskaitymo priemonėmis ir kreditų draudimu bendradarbiauti su kreditų valdymo arba skolų išieškojimo kompanija.

Įmonės gali ir pačios aktyviai vykdyti savo debitorinių įsiskolinimų valdymą nustatydamos kreditų limitus, siųsdamos klientams priminimus, reikalaudamos delspinigių. Tačiau šios pastangos reikalauja papildomų lėšų ir darbo išteklių, o rezultatas nebūtinai bus geresnis, negu profesionalių skolų išieškojimo įmonių teikiamos paslaugos. Taigi įmonė privalo apsispręsti ir nustatyti balansą kiek aktyviai ji pati stengiasi atsiimti vėluojančius mokėjimus, o kada jau kreipiasi į trečiuosius asmenis.

Kitame skyriuje aptarsiu atlikto Lietuvos įmonių uždelstų debitorinių įsiskolinimų tyrimo rezultatus.

2. UŽDELSTŲ DEBITORINIŲ ĮSISKOLINIMŲ LIETUVOS RINKOJE ĮVERTINIMAS

Šiame skyriuje aptarsiu Lietuvos padėtį įmonių mokėjimų rizikos atžvilgiu, lyginant su kitomis dvejomis Baltijos regiono valstybėmis, Latvija ir Estija. Taip pat atliksiu tyrimo, kuriame dalyvavo Lietuvos įmonės, rezultatų analizę. Ši analizė leis įvertinti vėluojančių debitorinių įsiskolinimų situaciją Lietuvos rinkoje, jų įtaką Lietuvos įmonėms, mokėjimų vėlavimo priežastis ir įmonių naudojamas prevencijos nuo vėluojančių mokėjimų priemonės, bei šių priemonių efektyvumą.

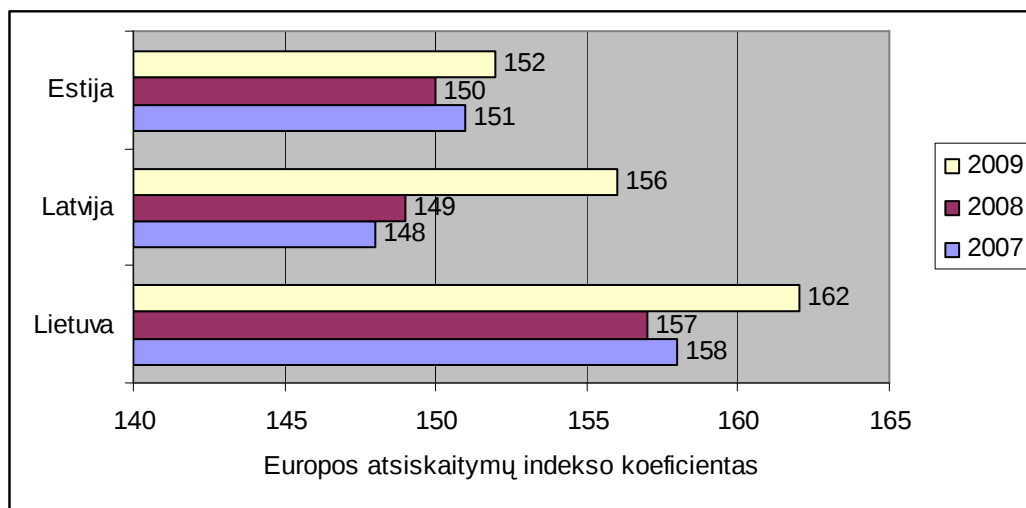
2.1. Mokėjimai – elgesys ir rizika Baltijos regiono valstybėse (Lietuvoje, Latvijoje, Estijoje)

Toliau apžvelgsiu didžiausios Europoje kreditų valdymo kompanijos Oy „Intrum Justitia“, turinčios padalinius dvidešimt penkiose Europos valstybėse (taip pat ir Lietuvoje) atliktos kasmetinės EPI (European Payment Index (angl.). – Europos atsiskaitymų indekso) apklausos duomenis. EPI indeksas parodo verslo mokumo rinkos dalyviams riziką kiekvienoje į apklausą įtrauktoje šalyje. Tai leis palyginti Lietuvos įmonių mokumo kitiems rinkos dalyviams padėtį su padėtimi kitose Baltijos regiono valstybėse, Latvijoje ir Estijoje.

Šis tyrimas – apklausa atliktas 2009 metų sausio – balandžio mėnesiais, jis rengiamas siekiant nustatyti tiriamų verslo įmonių mokėjimų padėtį kitiems rinkos dalyviams kiekvienoje į apklausą įtrauktoje šalyje. Tarp apklaustųjų įmonių buvo 41 % paslaugas teikiančių įmonių, 25 % gamybos įmonių, 15 % didmeninės prekybos įmonių, 15 % mažmeninės prekybos įmonių, 4% viešojo sektoriaus įmonių. Iš apklaustų įmonių buvo 42 % kuriose dirba iki 19 darbuotojų, 25 % kuriose dirba nuo 20 iki 49 darbuotojų, 20 % kuriose dirba nuo 50 iki 249 darbuotojų ir 13 % respondentų sudarė įmonės, kuriose dirba 250 ir daugiau darbuotojų. Apklausa atlikta respondentams pateikiant elektroninę anketą arba telefonu. Anonimiškai užpildytos anketos į rezultatų skaičiavimą buvo neįtrauktos.

OY „Intrum Justitia“ tyrimo duomenimis pozityvi tendencija gerėjant atsiskaitymams sparčiai krenta, atsiskaitymo terminai pailgėjo visuose segmentuose [9]. Gautinų pajamų dalis padidėjo, taip pat pailgėjo mokėjimo terminai. Atliekant EPI apklausą 94 % respondentų teigė, kad jų skolininkai patiria finansinių sunkumų, taip toliau stabdydami mokėjimo ciklą. Didėjant uždelstiems atsiskaitymams visose trijose Baltijos regiono valstybėse versle sumažėjo pardavimai ir mokumas.

2007 – 2009 m. Europos atsiskaitymų indekso (EPI), rodančio verslo mokumo rinkos dalyviams riziką, padėtis trijose Baltijos regiono valstybėse kito gana panašiai, kiek mažesni pokyčiai tik Estijoje (žr. 2.1 pav.). Šis indeksas rodo, kad Lietuvoje yra didžiausia mokėjimo rizika. Tačiau ir Estijos atsiskaitymų indeksas rodo, jog jau būtinas įsikišimas į mokėjimo procesus ir reikalingos priemonės rizikai sumažinti, kad būtų išvengta negrąžinamų skolų.



2.1 pav. Europos atsiskaitymų indeksas (EPI) Baltijos šalyse (sudaryta autoriaus, remiantis 9)

Indekso reikšmės (remiantis OY „Intrum Justitia” duomenų baze) [9]:

100 – jokios mokėjimo rizikos;

101 – 129 – būtinas budrumas, norint išsaugoti esamą situaciją;

130 – 149 – būtinas įsikišimas į mokėjimo procesus;

150 – 169 – įsikišimas į mokėjimo procesus neišvengiamas, būtinos rizikos

sumažinimo priemonės;

170 – 200 – būtinas skubus įsikišimas.

2.1 paveiksle matyti, jog Lietuvoje mokėjimai per pastaruosius trejus metus būdavo uždelsiami labiausiai iš visų trijų Baltijos regiono valstybių, o 2009 metais padidėjo žymiai daugiau nei kaimyninėse šalyse – Latvijoje ir Estijoje. Šie duomenys rodo, kad Lietuvoje verslo vienetai ilgiausiai delsia atsiskaityti už prekes ir paslaugas su kitais rinkos dalyviais, taip dar labiau blogindami bendrą verslo įmonių mokumo situaciją. Negaudami mokėjimų kiti rinkos dalyviai taip pat negali sumokėti savo debitorinių įsiskolinimų tiekėjams, klientams, verslo partneriams, taip kyla grandininė reakcija, kuri apsunkina verslo vienetų finansinę padėtį. Ilgiausias mokėjimų uždelsimas tarp kitų Baltijos regiono valstybių taip pat rodo, jog Lietuvos įmonės išleidžia daugiausia lėšų norėdamos susigrąžinti prarastus mokėjimus.

2009 metais OY „Intrum Justitia“ atlikta EPI apklausa parodo, jog atsiskaitymai iš klientų, verslo partnerių ir valstybinių institucijų pablogėjo per pastaruosius metus. Pasak daugelio respondentų, tikimasi, jog situacija dar blogės. Kol ekonomika bando susidoroti su didžiausiu per kelis dešimtmečius nuosmikiu, gauti mokėjimus laiku už suteiktas paslaugas ar pristatytas prekes tampa vis sunkiau ir sudėtingiau nei iki šiol.

EPI apklausa rodo, kad 2009 metais atsiskaitymų atidėjimai visoje Europoje pailgėjo nuo 17 dienų iki 19 dienų, lyginant su 2008 metais [9].

Prarastos mokėjimo dienos ir didėjantys debitoriniai įsiskolinimai lėtina lėšų apyvartumą, mažina investicijų grąžą, apriboja galimybes gauti kreditą, taip pat mažina trumpalaikį ir ilgalaikį įmonių mokumą. Reaguodamos į tai, dauguma kompanijų bando dirbtinai sutrumpinti atsiskaitymo kitiems rinkos dalyviams laikotarpį. Tuomet dar labiau apsunkinamas rinkos dalyvių veiklumas.

Vykdamą apklausą buvo nustatyta, kokių nuoseklumu kompanijos numato apmokėti savo sąskaitas, kai mokumas tampa žemas. Daugumoje šalių, įskaitant Lietuvą, Latviją ir Estiją, buvo laikomasi panašaus nuoseklumo:

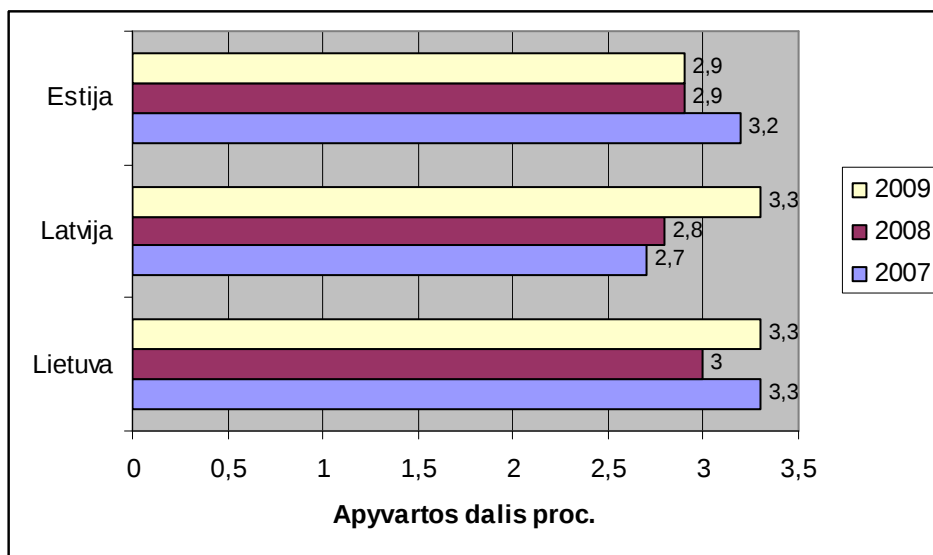
- mokėjimai viešajam sektoriui (mokesčiai, rinkliavos, reikalavimai);
- mokėjimai bankams ir kitoms finansinėms institucijoms;
- mokėjimai darbuotojų socialinėms garantijoms (pensijos, draudimas) užtikrinti.

Nors kompanijos pirmenybę teikia mokėdamos mokesčius ir kitus įsipareigojimus valstybinėms institucijoms, tačiau valstybinės institucijos savo ruožtu labiausiai vėluoja apmokėti savo įsipareigojimus.

Bendras laiko, sugaištamo siekiant susigrąžinti nesumokamus įsiskolinimus iš kitų rinkos dalyvių, vidurkis Europoje, įskaitant Lietuvą, Latviją ir Estiją kinta nuo 55,5 dienų 2008 metais iki 57 dienų 2009 metais [9]. Apklausa taip pat atskleidžia, jog apie 65 % kompanijų laukia vidutiniškai beveik 85 dienas, kol kreipiasi dėl profesionalaus skolų išieškojimo iš nemokių klientų. Tuo tarpu praktika patvirtina, jog kuo ilgesnis įsiskolinimo uždelsimas, tuo mažesnė skolos išieškojimo tikimybė. Jei klientas ar partneris negrąžina skolos, patartina kreiptis į skolų išieškojimo įmonę praėjus mėnesiui po termino, kada turėjo būti sumokėta už prekes ar paslaugas. Skolos išieškojimo paslaugas teikiančios įmonės dažniausiai užsiima ikiteismine skolų išieška, tai reiškia, jog jei klientas neturi trumpalaikio turto, kuriuo gali padengti įsipareigojimus, skolą susigrąžinti tampa nebeįmanoma.

EPI indekso rodikliai 2.1 pav. rodo, jog 2009 metais visose trijose Baltijos regiono valstybėse išorinis įsikišimas į mokėjimo procesus yra neišvengiamas. Tai reiškia, jog praktiškai visose įmonėse yra skolų, kurioms vykdomas išieškojimas įmonės pajėgomis arba atiduota profesionaliai skolų išieškojimų įmonei.

Atlikus tyrimą paaiškėjo, jog taip pat padidėjo nurašomų debitorinių įsiskolinimų dalis, t. y. skolų, kurių neįmanoma atgauti vykdant skolų išieškojimą. Vidutinis nurašytų skolų procentas nuo visos įmonės apyvartos Europoje padidėjo nuo 1,9 % iki 2 % 2008 metais ir iki 2,4 % 2009 metais. Tuo tarpu 2009 metais Estijoje šis rodiklis nepakito; Latvijoje padidėjo nuo 2,8 % iki 3,3 %; Lietuvoje nuo 3,0 % iki 3,3 % [9] (žr. 2.2 pav.).



2.2 pav. Vidutinis nurašytų skolų procentas nuo visos įmonių apyvartos (sudaryta autoriaus, remiantis 9)

Nors 2009 metais nurašomų skolų kiekis procentais nuo bendros apyvartos padidėjo visose trijose Baltijos regiono valstybėse, ankstesniais, t. y. 2007 ir 2008 metais šis rodiklis kito skirtingai. 2.2 paveiksle matyti, jog Estijoje 2008 metais sumažėjo nuo 3,2 % iki 2,9 % (0,3 procentinio punkto) ir 2009 metais išliko stabilus. Tuo tarpu Latvijoje nurašomų skolų procentinė dalis per paskutinius trejus metus nuolat augo. Nuo 2007 metų iki 2008 metų padidėjo 0,2 procentinio punkto, o nuo 2008 iki 2009 metų padidėjo 0,5 procentinio punkto. Nors nurašomų skolų procentas nuo bendros apyvartos Lietuvoje kito ne taip žymiai kaip Latvijoje, šis rodiklis Lietuvoje buvo didžiausias per visus trejus metus lyginant su Latvija ir Estija.

2008 metais nurašomų skolų nuo bendros apyvartos procentinė dalis Lietuvoje sumažėjo 0,3 procentinio punkto (nuo 3,3 % iki 3 %), o 2009 metais vėl tiek pat padidėjo. Lyginant su Latvija ir Estija, Lietuvoje nurašomų skolų kiekis buvo didžiausias 2007 metais, 0,1 procentinio punkto didesnis nei Estijoje ir 0,5 procentinio punkto didesnis nei Latvijoje. 2008 metais taip pat 0,1 procentinio punkto didesnis nei Estijoje ir 0,2 procentinio punkto didesnis nei Latvijoje. 2009 metais Lietuvoje ir Latvijoje šis rodiklis buvo vienodas, o Estijoje 0,1 procentinio punkto mažesnis.

Taigi didžiausias nurašomų skolų procento nuo bendros apyvartos didėjimas per pastaruosius trejus metus buvo Latvijoje, mažiausias kitimas Estijoje.

Tai, kad Lietuvoje nurašomų skolų procentinė dalis nuo bendros apyvartos buvo didžiausia netgi ekonomikos pakilimo metu (2007 – 2008 metais), rodo, jog Lietuvos įmonės praranda daugiau lėšų dėl nesumokamų gautinų sumų negu Latvijos ir Estijos įmonės. Tokios situacijos priežasčių gali būti keletas. Lietuvos įmonės gali skirti mažiau dėmesio savo klientų įsiskolinimams, nei Latvijos ar Estijos įmonės. Taip pat įtaką daryti rinkoje nusistovėjęs įprotis ilgiau atidėti mokėjimus (Lietuvoje pas pastaruosius trejus metus mokėjimai buvo atidedami daugiausiai, žr. 2.1 pav.) dėl ko pernelyg uždelstų mokėjimų išieškojimas tampa mažiau įmanomas. Įtaką gali daryti ir baimė nenorint gadinti santykių su savo klientais ir laukiant kol jie sumokės, pernelyg delsiant ar netgi vengiant atiduoti skolų išieškai. Tačiau aptarti rodikliai, EPI indeksas ir nurašomų skolų kiekis nuo bendros apyvartos rodo, jog Lietuvos padėtis lyginant su kitomis dvejomis Baltijos regiono valstybėmis yra prasčiausia ir Lietuvos įmonėms reikia nedelsiant imtis aktyvesnių ir ryžtingesnių veiksmų savo klientų atžvilgiu dėl vėluojančių debitorinių įsiskolinimų.

Nors aukščiau aptarta nurašomų skolų nuo bendros apyvartos kiekis procentais iš pirmo žvilgsnio neatrodo didelis, tačiau yra išleidžiama daug lėšų ir sugaištama laiko bandant susigrąžinti skolas, kurios nepaisant pastangų tampa beviltiškos (žr. 2.1 lentelę, kiek vidutiniškai prarandama lėšų esant atitinkamam nurašomų skolų lygiui).

2.1 lentelė. Vidutinis prarastų mokėjimų poveikis įmonėms ES valstybėse (sudaryta autoriaus, remiantis 9)

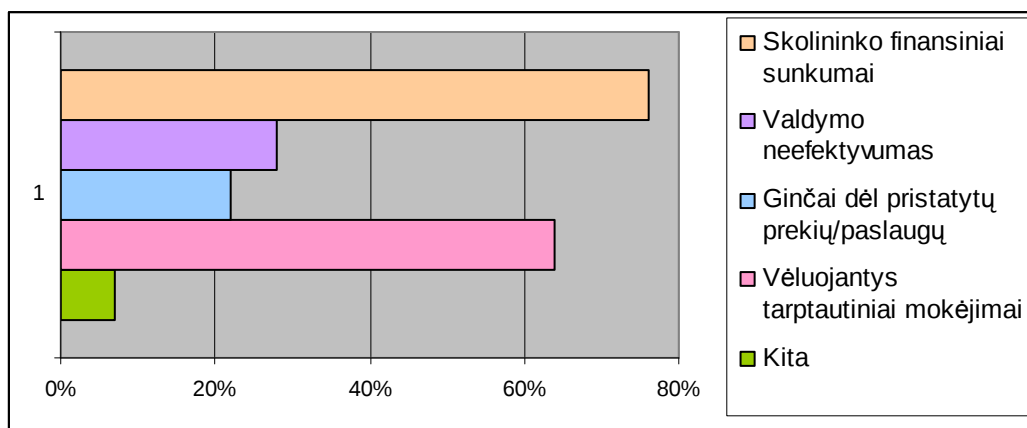
Skolų nurašymo lygis (Marža) proc.	Nurašyta suma eurais	Reikalingos papildomos pajamos eurais
2 %	€ 500	€ 12500
	€ 10000	€ 250000
3%	€ 500	€ 16667
	€ 10000	€ 333333
4%	€ 500	€ 25000
	€ 10000	€ 500000

Šioje lentelėje matome, kad papildomų pajamų poreikis yra nepalyginamai didesnis nei atgautinos lėšos siekiant susigrąžinti prarastą skolą. Marža rodo, kokia dalis nuo įmonės apyvartos buvo nurašyta (prarasta), tuo tarpu nurašyta suma eurais apytiksliai rodo absoliutų skolos dydį. Reikalingos papildomos pajamos aprėpia ir atgautinas prarastas lėšas, ir pačią skolą bei negautas pajamas. Duomenys 2.1 lentelėje pateikiami vidutiniškai Europos mastu. Kadangi į šią apklausą buvo įtrauktos ir visos Baltijos regiono šalys, o atskiro panašaus tyrimo atlikto tik

Lietuvos mastu nėra, vadovaujantis šia lentele galima apytiksliai pamatyti, kokią žalą verslo įmonei gali padaryti pernelyg ilgai uždelstos skolos, kai jas tenka nurašyti.

Taigi Lietuvoje ir Latvijoje 2009 metais esant 3,3 % nurašomam debitorinių įsiskolinimų nuo įmonių apyvartos dydžiui prarandamų lėšų dydis apytiksliai gali siekti iki 16667 eurų (kai nurašyta skola yra 500 eurų) ir 333333 eurų (kai nurašyta skola yra 10000 eurų). Tokie praradimai ekonominio sunkmečio metu gali padaryti negrįžtamą žalą verslo vienetams. Taip pat nereikia pamiršti, jog siekiant susigrąžinti vėluojančius mokėjimus prarandama ir daug laiko, patiriama daugiau išlaidų mokant komisinius skolų išieškojimo įmonėms, ypač tada, kai esant ilgesniam uždelsimo terminui išieškojimas užtrunka, o kartais tampa ir visai neįmanomas.

Debitorinių įsiskolinimų susidarymo priežastys ES valstybėse, įskaitant Lietuvą, Latviją ir Estiją, remiantis atliktu EPI tyrimu pateiktos 2.2 pav. Beveik 80 % skolų yra nesumokama dėl skolininko finansinių sunkumų, per 60% skolų nemokama dėl vėluojančių tarptautinių įsipareigojimų. Valdymo neefektyvumas bei ginčai dėl prekių pristatymo taip pat turi didelę įtaką. Tai patvirtina, jog didžiausia debitorinių įsiskolinimų priežastis yra ekonominis sunkmetis, kuris lemia finansinius įmonių sunkumus bei vėluojančius tarptautinius mokėjimus, įmonėms sukeliančius daugiausia problemų.



2.3 pav. Vėluojančių apmokėjimų priežastys [9]

Vėluojant mokėjimams išaldyti pinigai negali būti panaudoti ekonominiam augimui. Tik greitesni ir saugesni mokėjimai gali skatinti naujas investicijas ir verslo plėtrą. Mokėti vėluojantys klientai įtraukia savo tiekėją į rizikingą padėtį, galbūt net sukelia bankroto riziką. Vėluojantys mokėjimai labiausiai trukdo tarptautinei prekybai, kuri yra ekonominio vystymosi ir klestėjimo pagrindas.

Taigi Lietuvoje ne tik pastaraisiais metais, ekonominio sunkmečio metu, bet ir ankstesniais, 2007 ir 2008 metais mokėjimai būdavo atidedami ilgesniam terminui negu kitose

dveiose Baltijos regiono valstybėse, Latvijoje ir Estijoje (žr. 2.1 pav.). Pagal OY „Intrum Justitia“ atliktą tyrimą ir nustatytą mokėjimų indeksą Lietuvoje tiek 2007 tiek 2008 metais įsikišimas į mokėjimo procesus buvo neišvengiamas, o rizikos sumažinimo priemonės būtinos. Tai rodo, jog būtina aktyviai taikyti įvairias prevencijos ir skolų valdymo priemones uždelstiems debitoriniams įsiskolinimams mažinti ir didinti skolų išieškojimo galimybes.

2.2. Tyrimo metodika, dalyviai ir aplinka

Šiame skyriuje apžvelgsiu tyrimo dalyvių požymius, t. y. kokia veikla užsiima apklaustos įmonės, kiek darbuotojų jose dirba, kokie pagrindiniai šių įmonių klientai. Taip pat apžvelgsiu svarbiausius veiksnius, kurie daro įtaką įmonių veiklai, taigi ir vėluojantiems debitoriniams įsiskolinimams, bei vėluojančių mokėjimų įtaką visos rinkos veiklumui.

2.2.1. Tyrimo dalyvių ir aplinkos apžvalga

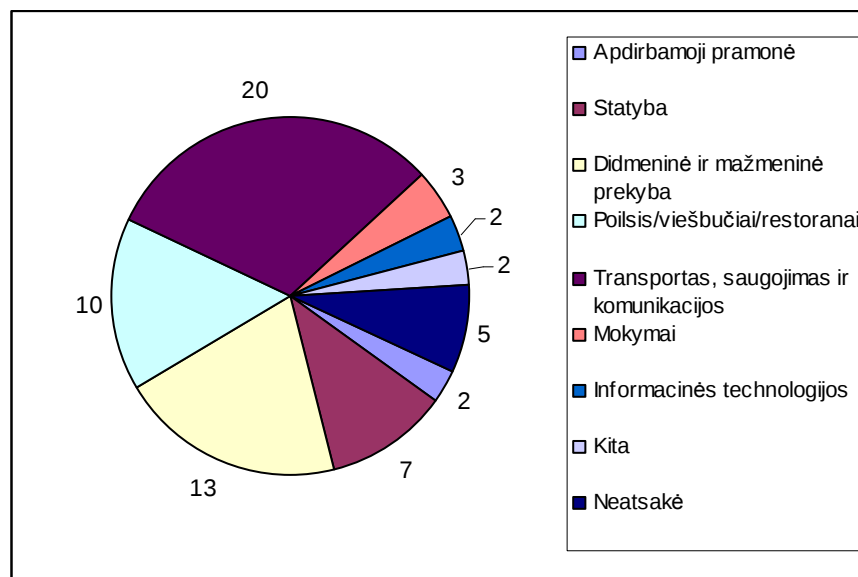
Buvo apklaustos 64 įmonės besinaudojančios kreditų valdymo kompanijos UAB „Intrum Justitia“ paslaugomis, tai reiškia, jog apklaustoms įmonėms aktuali uždelstų mokėjimų problema. UAB „Intrum Justitia“ paslaugomis naudojasi apie 250 įmonių, 85 iš jų buvo išsiųstos anketos, į kurias atsakė 64 įmonės. Anketos buvo siunčiamos paprastu paštu bei elektroniniu paštu.

Didžioji dalis apklaustų įmonių, 20 iš 64 įmonių, (t. y. 31% respondentų) užsiima transporto, saugojimo ir komunikacijų paslaugomis; 13 iš 64 įmonių (20% respondentų) užsiima didmenine ir mažmenine prekyba; 10 iš 64 įmonių (16% respondentų) užsiima poilsio paslaugų teikimu, t. y. viešbučiai ir restoranai bei kita su poilsiu susijusi veikla; 7 iš 64 įmonių (11% respondentų) užsiima statybų veikla. Likusios įmonės (14% respondentų) užsiima mokymų paslaugų teikimu, informacinių technologijų diegimu, apdirbamąja pramone ir kita veikla. Kadangi šiomis veiklomis užsiima tik po dvi tris įmones, todėl jos išsamiau nebus aptarinėjamos, o įvardijamos, kaip kita veikla užsiimančios įmonės.

Penkios įmonės iš 64 (8 % respondentų) į anketos klausimą, kokia veikla įmonė užsiima, neatsakė. Respondentų pasiskirstymą pagal veiklas galima apžvelgti 2.4 paveiksle.

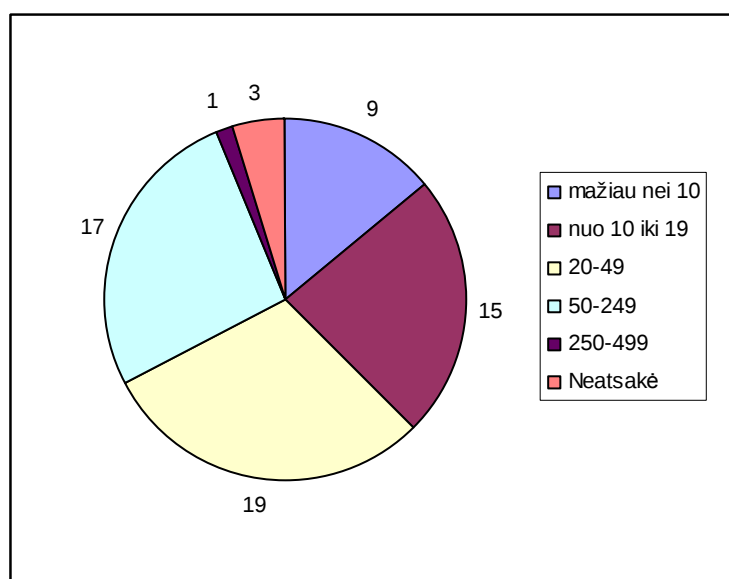
Šiame paveiksle pateikiamas įmonių skaičius vienetais pagal veiklas. Apie 67 % respondentų sudaro įmonės, kurių veikla yra prekyba, transportas ir saugojimas, poilsio paslaugos. Šios veiklos daro žymią įtaką BVP kitimui (žr. 2.7 pav.), taigi šiomis veiklomis užsiimančių įmonių analizė ir vėluojančių debitorinių įsiskolinimų problemos sprendimo plano pasiūlymas yra aktualus.

Šį planą įgyvendinus nauda būtų ne tik verslui ir rinkai (nes mažėjant vėluojantiems atsiskaitymams mažėja įmonių nemokumas), bet ir šalies ekonomikai.



2.4 pav. Respondentų veiklos sritys (įmonių skaičius vienetais) [sudarytas autoriaus]

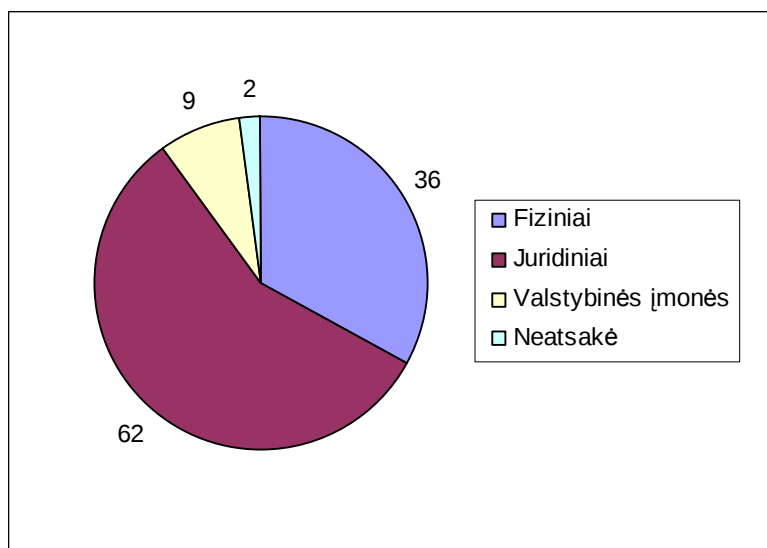
Toliau bus apžvelgiama kokio dydžio įmonės yra pagal jose dirbančių darbuotojų skaičių. Šie duomenys pateikiami 2.5 paveiksle. Į apklausos klausimą, kiek darbuotojų dirba apklausiamoje įmonėje, neatsakė 3 įmonės iš 64 apklaustų (žr. 2.5 pav.). Apklausos duomenimis daugiau nei trečdalyje apklaustų įmonių dirba iki 19 darbuotojų (9 įmonėse iš 61 dirba mažiau nei 10 darbuotojų, o 15 įmonių dirba nuo 10 iki 19 darbuotojų). 19 įmonių iš 61 (t. y. 30 % apklaustų įmonių) dirba nuo 20 iki 49 darbuotojų, o 17 įmonių iš 61 (28 % apklaustų įmonių) dirba nuo 20 iki 249 darbuotojų. Tik vienoje apklausoje dalyvavusioje įmonėje dirba daugiau nei 250 darbuotojų.



2.5 pav. Darbuotojų skaičius apklaustose įmonėse (įmonių skaičius pateikiamas vienetais) [sudarytas autoriaus]

Apklausiamų įmonių pasiskirstymas pagal darbuotojų skaičių rodo, jog apklausoje dalyvavo tiek mažos ir vidutinės tiek didelės įmonės. Įvairus pasiskirstymas daro tyrimą labiau validų, siekiant sužinoti įmonių nemokumo (vėluojančių debitorinių įsiskolinimų) kitiems verslo vienetams priežastis bei vėluojančių debitorinių įsiskolinimų įtaką pačioms įmonėms.

Toliau aptarsiu apklaustų įmonių klientų juridinį statusą. T. y. bus apžvelgiama kokius klientus aptarnauja apklausiamos įmonės (žr. 2.6 pav.). Tai leis detaliau nagrinėti tolesnius apklausos duomenis.



2.6 pav. Apklaustų įmonių klientų juridinis statusas [sudarytas autoriaus]

Iš 64 apklaustųjų 2 įmonės neatsakė į klausimą apie tai, kokius klientus jos aptarnauja. Visos atsakiusios į klausimą apie savo klientus įmonės aptarnauja juridinius asmenis, t. y. kitas įmones. Dalis apklaustųjų įmonių taip pat aptarnauja ir fizinius asmenis (36 įmonės, t. y. 58 % iš 62 atsakiusių) ir valstybines įmones ar valstybės institucijas (9 įmonės, t. y. 14 % iš 62 atsakiusių).

Toks apklaustųjų įmonių pasiskirstymas taip pat leidžia atliekamam tyrimui iš laikyti validumą, nes tyrimo tikslas išsiaiškinti įmonių įsiskolinimo kitoms įmonėms (verslo vienetams) priežastis ir užsitęsusių debitorinių įsiskolinimų problemas.

Tyrimo dalyviai yra Lietuvos įmonės, dalyvavusios apklausoje yra visaverčiai rinkos dalyviai, taigi joms įtaką daro įvairūs rinkos veiksniai, kurie gali veikti tyrimo rezultatus.

Tiek paslaugas teikiančių, tiek prekyba užsiimančių įmonių veikla yra orientuota į rinką ir skirta tenkinti vartotojų poreikiams. Šių įmonių veikla labai priklauso nuo makroekonominės aplinkos poveikio, ypač ekonominių ir teisinių veiksnių.

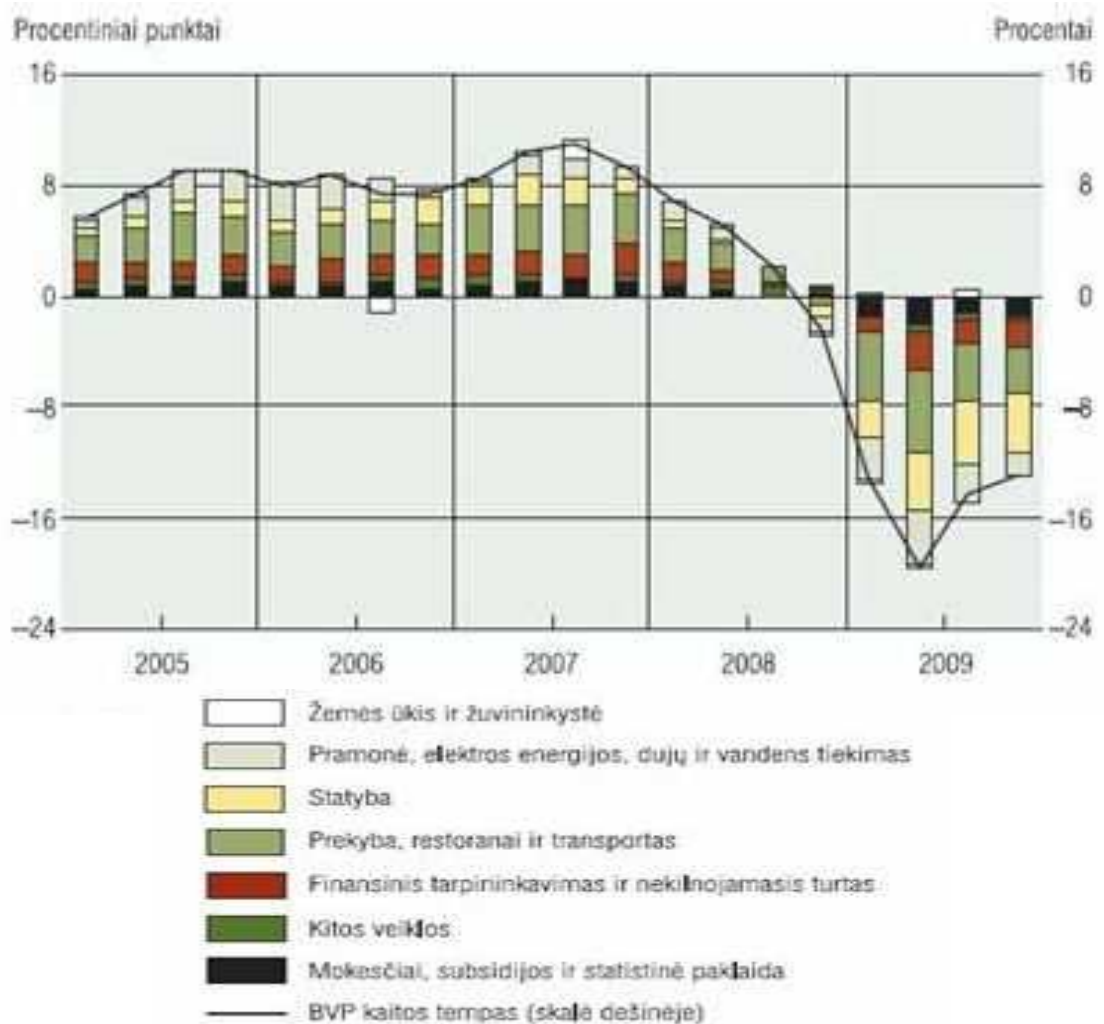
Ekonominiai veiksniai, darantys įtaką įmonėms, kurios dalyvavo atliekamame tyrime:

- ekonomikos vystymosi cikliškumas;
- infliacija;

- nedarbas.

Vienas iš svarbiausių veiksnių, lemiančių įmonių veiklą, yra ekonomikos ciklai. Šiuo metu ekonomika išgyvena sunkų laikotarpį, per pastaruosius 12 mėnesių smarkiai išaugo nedarbas, padidėjo mokesčiai, padaugėjo įmonių bankrotų.

Lietuvos banko metinėje ataskaitoje teigiama, jog 2009 m. Lietuvos realusis BVP labai sumažėjo (žr. 2.7 pav.), privatusis vartojimas ir ypač investicijos sumenko. Tai lėmė prastėjanti padėtis darbo rinkoje, griežtesnės skolinimo sąlygos, padidėjusios skolos tvarkymo išlaidos ir užsienio paklausos kryptis. Investicijos itin smuko sumenkus paklausai, kritus gamybos pajėgumų panaudojimui ir dėl neaiškios tolesnės ūkio raidos [41].



2.7 pav. Ekonomikos veikėjų įtaka realiojo BVP kaitai [41, p. 14]

2009 m. sukurta pridėtinė vertė krito praktiškai visose ekonominėse veiklose. Pagal sezoniškumą patikslintais duomenimis, ekonomikos aktyvumas itin smarkiai sumažėjo pirmąjį pusmetį, o antrąjį jau buvo pastebimi ekonomikos stabilizavimosi ženklai. Labiausiai aktyvumas mažėjo su vidaus rinka susijusiose veiklose: statyboje, mažmeninėje ir didmeninėje prekyboje,

viešbučių ir restoranų veikloje (žr. 2.7 pav.). Labai kritus paklausai užsienyje ir stengiantis sumažinti prekių atsargas sandėliuose, metų pirmojoje pusėje nemenkas nuosmukis buvo pastebimas ir pramonėje, ypač kasybos, karjerų eksploatavimo ir apdirbamosios pramonės veiklose. Ekonomikos nuosmukiui atsispyrė tik žemės ūkio veikla, jos augimui įtakos darė didesnis derlius, palyginti su 2008 m [41].

Pablogėjus ekonominei situacijai įmonėms darosi sunkiau gauti mokėjimus laiku už suteiktas paslaugas ar pristatytas prekes. Kaip minėta ankstesniame poskyryje, Lietuvoje, lyginant su Latvija ir Estija įmonės ilgiausiai vėluoja atsiskaityti su savo tiekėjais, taip pat Lietuvoje per pastaruosius trejus metus buvo didžiausia nurašomų (negražinamų) debitorinių įsiskolinimų dalis iš trijų Baltijos regiono valstybių. Todėl būtina kuo greičiau imtis priemonių vėluojantiems mokėjimams mažinti.

Nuo ekonomikos veiklų sėkmės priklauso realiojo BVP kaita, tuo tarpu ekonomikos veiklų sėkmė priklauso nuo sėkmingos rinkos dalyvių – įmonių, kurios yra ekonomikos veiklų atstovės, sėkmingos veiklos. Pastarąją savo ruožtu lemia laiku gaunami ir vykdomi mokėjimai. Vyraujančios mokėjimų tendencijos gali lemti visos rinkos veiklumą. Todėl labai svarbu išsiaiškinti vėluojančių mokėjimų (vėluojančių debitorinių įsiskolinimų), mažinančių įmonių mokumą ir likvidumą, keliančių grėsmę sėkmingai įmonių veiklai, pagrindines priežastis bei numatyti vėluojančių mokėjimų mažinimo galimybes.

Ekonomikos aktyvumui labiausiai mažėjant su vidaus rinka susijusiose srityse, tyrime daugiausiai dėmesio kreipiama į įmones, kurių didžiąją dalį klientų sudaro juridiniai ir fiziniai asmenys šalies viduje.

Gana didelę įtaką BVP kitimui turi prekyba, restoranai ir transportas (žr. 2.7 pav.). Šių šakų įmonės ir sudaro didžiąją dalį respondentų, kas didina tyrimo validumą.

2.2.2. Dalyvių tyrimo metodika

Tyrimas buvo atliekamas siekiant išsiaiškinti vėluojančių debitorinių įsiskolinimų pašalinimo galimybes. Apklausiamieji buvo atrinkti paprastosios imties principu. Apklausa buvo vykdoma anoniminio anketavimo būdu. Vienai įmonei teko viena anketa. Anketas pildė įmonių vadovai, finansininkai, buhalteriai ar kiti darbuotojai, kurie yra atsakingi už apklaustų įmonių bendradarbiavimą su UAB „Intrum Justitia“.

Kadangi anketos buvo pildomos įmonėse, jas pildę asmenys galėjo anketų užpildymui skirti laiko savo nuožiūra. Tai teigiamai veikė surinktų duomenų validumą, kadangi respondentai galėjo pagalvoti, arba patikrinti duomenis ir tiksliau atsakyti.

Tyrimas vykdomas keturiais etapais:

1. Tyrimo dalyviams pateikiamos anketos.
2. Anketavimo būdu gauti duomenys sisteminami.
3. Susisteminti duomenys analizuojami, sudaromi grafikai.
4. Duomenys aptariami, daromos išvados ir pateikiami siūlymai.

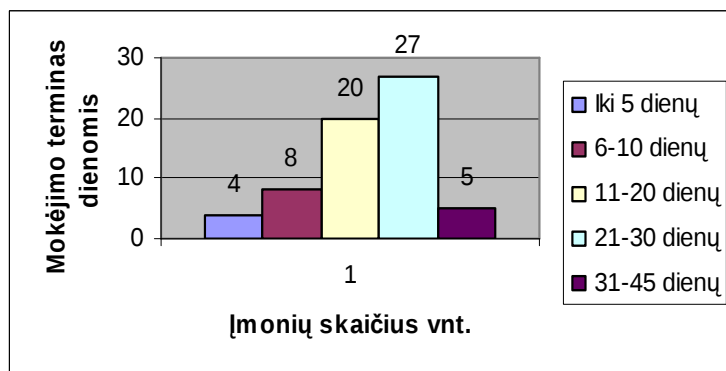
Anketavimo būdu surinkti duomenys sisteminami „Microsoft Excel“ programos pagalba ir analizuojami naudojant „Excel“ programos funkcijas. Gavus analizės rezultatus sudaromi grafikai, kurie pateikiami darbe.

Išanalizavus tyrimo duomenis, galima daryti išvadas apie vėluojančių mokėjimų situaciją Lietuvos rinkoje ir numatyti vėluojančių mokėjimų prevencijos priemones. Kitame poskyryje pateiksiu tyrimo duomenų, apie mokėjimo terminų nustatymą ir mokėjimų vėlavimą įmonėse, analizę.

2.3. Mokėjimo terminų nustatymo ir mokėjimų vėlavimo įvertinimas

Šiame poskyryje apžvelgsiu kokius mokėjimo terminus tyrime dalyvaujančios įmonės suteikia savo klientams, per kiek laiko realiai yra apmokamos sąskaitos ir kiek apmokėjimai yra uždelšiami. Šie duomenys svarbūs norint suvokti situaciją rinkoje vėluojančių mokėjimų atžvilgiu ir priemonių, kurios užtikrintų savalaikį mokėjimą, parinkimui.

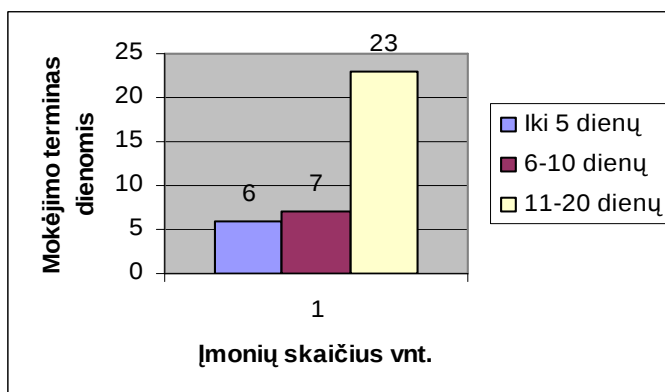
Apklausoje dalyvavusios įmonės B-2-B (verslas verslui) klientams dažniausiai suteikia sąskaitų už pristatytas prekes ar suteiktas paslaugas apmokėjimo terminą nuo 21 – 30 dienų ir 11 – 20 dienų, tokius terminus suteikia du trečdaliai visų tyrime dalyvavusių respondentų. Tik 5 įmonės iš 64 apklaustųjų atsakė, jog suteikia mokėjimo terminą nuo 31 iki 45 dienų, 8 įmonės suteikia 6 – 10 dienų mokėjimo terminą ir tik 4 įmonės suteikia apmokėjimo terminą iki 5 dienų (žr. 2.8 pav.).



2.8 pav. Mokėjimo terminai suteikiami B-2-B (verslas verslui) klientams [sudarytas autoriaus]

Taigi dažniausiai suteikiamas atsiskaitymo terminas yra iki vieno mėnesio. Nė viena tyrime dalyvavusi įmonė nenurodė, jog suteikia ilgesnį atsiskaitymo terminą nei 45 dienos. Tai rodo, jog įmonės, kaip ir galima tikėtis, yra linkę kuo greičiau gauti pinigus, nepaisant to, jog jų klientai norėtų mokėti vėliau.

Fiziniais asmenimis (B-2-C) įmonės suteikia dar trumpesnį mokėjimo terminą nei kitoms įmonėms (B-2-B) (žr. 2.9 pav.). Su fiziniaisiais asmenimis iš apklaustų 64 įmonių dirba 36 įmonės. Du trečdaliai respondentų, dirbančių su fiziniaisiais asmenimis (23 įmonės iš 36), suteikia mokėjimo terminus nuo 11 iki 20 dienų. Penktadalis įmonių dirbančių su fiziniaisiais asmenimis suteikia terminą nuo 6 iki 10 dienų. Tuo tarpu kitoms įmonėms tokį trumpą terminą suteikia tik šiek tiek daugiau nei dešimtadalis (8 įmonės iš 64 apklaustų). Mokėjimo terminą iki 5 dienų fiziniams asmenims suteikia taip pat penktadalis respondentų dirbančių su fiziniaisiais asmenimis, kai kitoms įmonėms tokį terminą suteikia tik 4 respondentai iš 64. Apklausos duomenys leidžia daryti išvadą, jog įmonės nustato ilgesnius mokėjimo terminus savo klientams – kitoms verslo įmonėms ir trumpesnius mokėjimo terminus fiziniams asmenims.

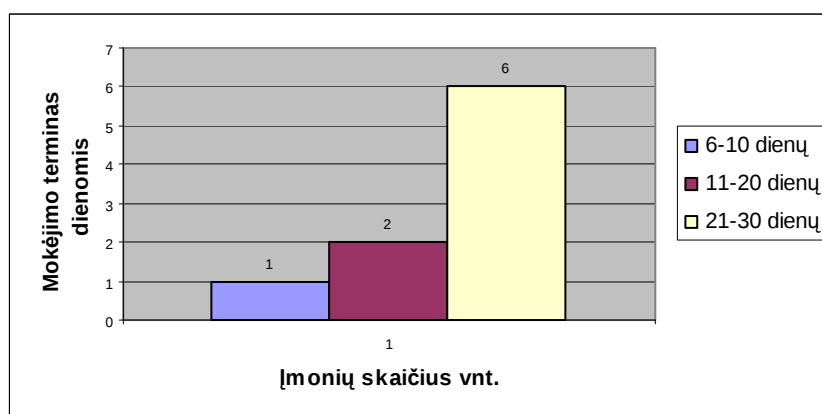


2.9 pav. Mokėjimo terminai suteikiami B-2-C (verslas žmogui) klientams [sudarytas autoriaus]

Tokią tendenciją gali lemti didesnis nepasitikėjimas fiziniaisiais asmenimis, nepaisant ilgalaikio bendradarbiavimo ir klientų ištikimybės. Taip pat sugadinus santykius su klientu – fiziniu asmeniu daug lengviau surasti kitą klientą, negu sugadinus santykius su klientu – įmone. Taip pat su klientais – įmonėmis neretai sieja abipusis bendradarbiavimas, įmonės kartu gali būti tiek klientas tiek tiekėjas viena kitai. Taip pat esant uždelstam mokėjimui ir atidavus skolą išieškoti yra didesnė tikimybė surasti juridinį asmenį ir iš jo sėkmingai išieškoti skolą, negu surasti ir išieškoti iš fizinio asmens. Tai gali lemti nustatomus ilgesnius apmokėjimų terminus. Ši tendencija yra teigiama. Nustačius kokie mokėjimo terminai įmonėse suteikiami B-2-B ir B-2-C klientams ir kada klientai su įmonėmis atsiskaito bus galima tiksliau nustatyti vėlavimo trukmę ir lyginti ją su pačių įmonių pateikiama klientų vėlavimo atsiskaityti trukme.

Vos šeštadalis tyrime dalyvavusių įmonių bendradarbiauja su valstybinėmis įmonėmis (9 iš 64 apklaustų įmonių), taigi negalima teigti, jog duomenys gauti iš šių kelių įmonių atspindi bendrą tendenciją skolų išieškojimo ir kreditų vadybos paslaugomis besinaudojančiose įmonėse, kurios dirba ir su valstybinėmis įmonėmis.

Mokėjimo terminai, kuriuos suteikia apklaustos įmonės valstybinėms institucijoms, panašūs, kaip ir mokėjimo terminai suteikiami B-2-B (verslas verslui) du trečdaliai įmonių dirbančių su valstybinėmis įmonėmis nustato mokėjimo terminus nuo 11 iki 20 dienų (žr. 2.10 pav.).



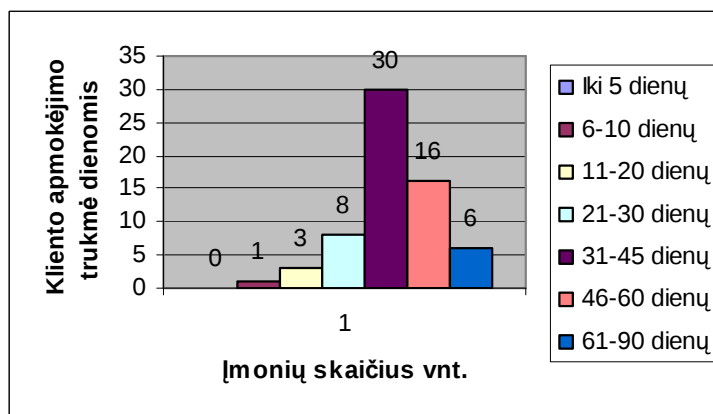
2.10 pav. Mokėjimo terminai suteikiami valstybės institucijoms [sudarytas autoriaus]

Iš 9 įmonių dirbančių su valstybinėmis įmonėmis 2 įmonės nustato mokėjimo terminus nuo 11 iki 20 dienų ir viena nuo 6 iki 10 dienų. Kadangi, kaip minėjau anksčiau, tyrime dalyvavusių įmonių dirbančių su valstybinėmis įmonėmis yra pernelyg mažai, jog būtų galima daryti patikimas išvadas atspindinčias verslo vienetų bendradarbiaujančių su kreditų valdymo įmonėmis tendencijas, toliau šie duomenys nebus nagrinėjami.

Apklausiant įmones buvo teiraujama kiek ilgai užtrunka klientai apmokėdami už suteiktas paslaugas ar pristatytas prekes. Beveik pusė respondentų atsakė, jog verslo klientai užtrunka 31 – 45 dienų ir penktadalis įmonių atsakė, jog jų klientai užtrunka 46 – 60 dienų kol apmoka jiems išrašytas sąskaitas. Šiek tiek daugiau nei dešimtadalis respondentų atsakė, jog jų klientai apmoka sąskaitas per 21 – 30 dienų. Palyginus 2.11 paveikslo ir 2.12 paveikslo duomenis su 2.8 paveikslo ir 2.9 paveikslo duomenimis, matyti, jog dažniausiai pasitaikantis terminas po kurio klientai sumoka yra didesnis, nei terminas kurį nustato įmonės. T. y. įmonių dažniausiai nustatomas terminas yra 21 – 30 dienų, o terminas po kurio dažniausiai sumokama yra 31 – 45 dienų arba dar ilgiau (žr. 2.11 pav.). Iš visų apklausoje dalyvavusių įmonių nė viena neatsakė jog jos klientai sumoka per 5 dienas po sąskaitos gavimo ir tik viena įmonė atsakė, jog klientai sumoka per 6 – 10 dienų ir 3 įmonės, jog sumoka per 11 – 20 dienų. Toks vėlavimas apmokėti mažina

mokėjimų negaunančių įmonių apyvartines lėšas ir riboje jų finansinės bei investicinės veiklos galimybes. Įmonėms sunkiau planuoti būsimus pinigų srautus, nes jos negali būti tikros kada gaus mokėjimus už suteiktas paslaugas ar pristatytas prekes klientams.

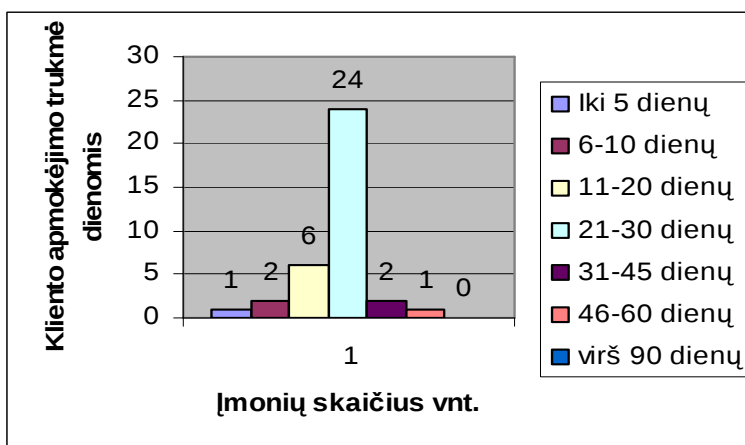
Apžvelgiant gautus apklausos duomenis apie fizinių asmenų mokėjimus (žr. 2.12 pav.), matyti ta pati tendencija. Šiek tiek daugiau nei du trečdaliai respondentų teigė, jog yra sumokama per 21 – 30 dienų, kuomet daugiausia įmonių nustato terminą 11 – 20 dienų (žr. 2.11 pav.).



2.11 pav. B-2-B klientų apmokėjimų trukmė dienomis [sudarytas autoriaus]

Tik 6 įmonės iš 36 teigė, jog B-2-C klientai sumoka per 11 – 20 dienų (žr. 2.12 pav.), t. y. per tą laiką, kuris dažniausiai yra jiems nustatomas. Tik 2 įmonės iš 36 teigė, jog B-2-C klientai joms sumoka per 6 – 10 dienų ir tiek pat, jog sumoka per 31 – 45 dienas.

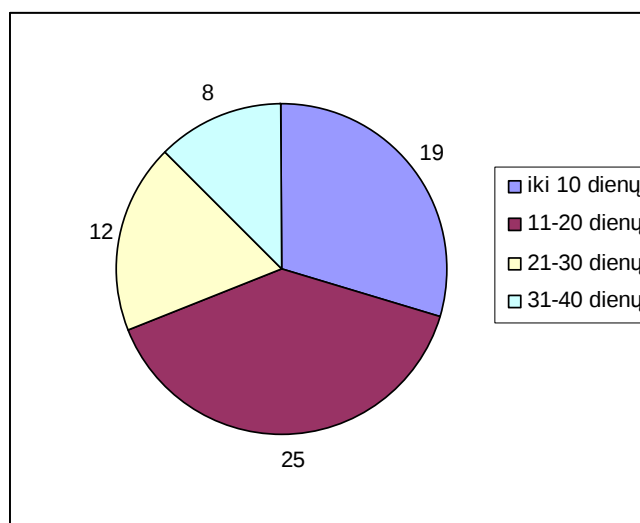
Iš pateiktų duomenų matyti, jog klientai – fiziniai asmenys linkę vėluoti kaip ir klientai – įmonės. Tačiau bendrai lyginant B-2-C klientus su B-2-B klientais fiziniai asmenys bendrai atsiskaito per trumpesnę laikotarpį, nei įmonės. Nėra aišku, ar tai lemia numatytas trumpesnis atsiskaitymo laikotarpis, ar kitos priežastys.



2.12 pav. B-2-C klientų apmokėjimo trukmė dienomis [sudarytas autoriaus]

Toliau neanalizuosiu duomenų apie įmones, kurios dirba su valstybinėmis institucijom, nes tarp respondentų įmonių dirbančių su valstybinėmis įmonėmis yra pernelyg mažai, jog būtų galima daryti patikimas išvadas.

Dauguma tyrime dalyvavusių įmonių (beveik pusė) nurodo, jog klientai dažniausiai vėluoja atsiskaityti 11 – 20 dienų, beveik trečdalis tyrime dalyvavusių įmonių teigia, jog vėluojama iki 10 dienų (žr. 2.13 pav.). Tai atitinka anksčiau aptartus rezultatus lyginant suteikiamus mokėjimo terminus ir klientų atsiskaitymo laiką.



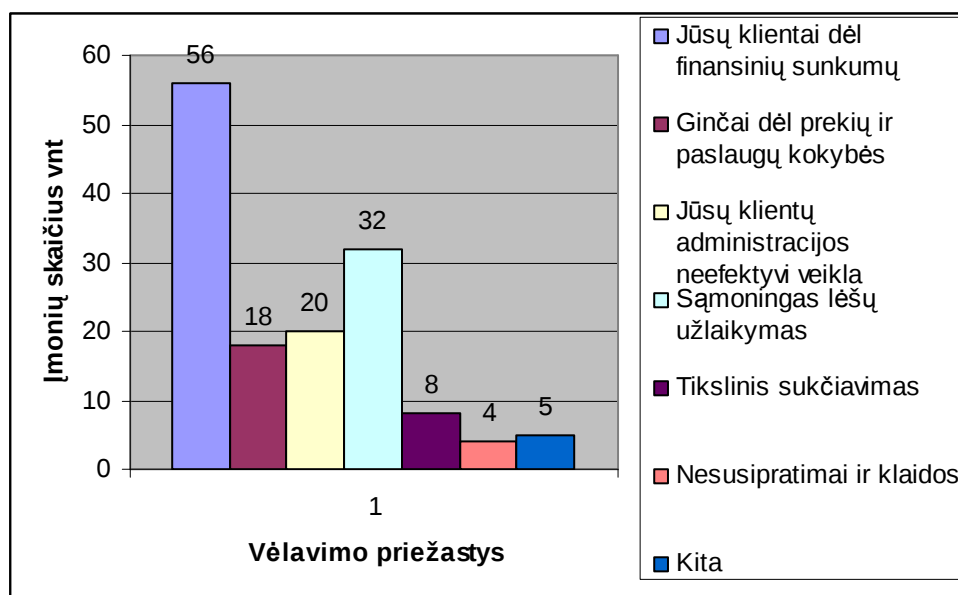
2.13 pav. Laikotarpis kiek dažniausiai vėluoja atsiskaityti klientai [sudarytas autoriaus]

Beveik penktadalis respondentų teigia, jog jų klientai dažnai vėluoja atsiskaityti 21 – 30 dienų ir apie dešimtadalis respondentų teigė, jog dažnai vėluojama iki 40 dienų. Tokie atidėjimai rodo, jog įmonės dažnai neatgauna lėšų laiku, o kiekviena uždelsta diena įmonėms kainuoja pinigų, nes įmonė negali gautinų lėšų investuoti ar kitaip panaudoti savi veiklos rezultatams gerinti. Be to atidavus skolų išieškojimui vėluojantį įsiskolinimą, išieškojimo tikimybė žymiai mažėja, kai įsiskolinimas senesnis nei 30 dienų. Be to, kilus ginčui dėl piniginio reikalavimo, praėjus nuo pardavimo daugiau laiko, sunkiau rinkti įrodymus, pasimiršta kai kurios svarbios aplinkybės, keičiasi darbuotojai, atsakingi už skolos „prižiūrėjimą“ įmonės viduje, baigiasi pretenzijoms skirtas laikotarpis. Todėl siekiant, kad atsiskaitoma būtų laiku, arba uždelsimas būtų kiek įmanoma trumpesnis būtina numatyti aktyvias priemones, kurių galėtų imtis pati įmonė. Įmonėms privalu kiek įmanoma labiau kontroliuoti gautinas sumas, vystyti aktyvią politiką, kuri leistų efektyviau planuoti gautinas sumas ir trumpinti mokėjimų atidėjimo laiką.

Atliekant tyrimą buvo domėtasi kodėl respondentų manymu jų klientai vėluoja atsiskaityti. Pasirinkti galima buvo kelis atsakymų variantus. Daugiausia įmonių (56 iš 64) teigė,

jog pagrindinė priežastis, dėl kurios jų klientai delsia atsiskaityti, yra finansiniai sunkumai. Kaip pagrindinę priežastį sąmoningą lėšų užlaikymą nurodė pusė respondentų. Trečdalis respondentų nurodė klientų administracijos neefektyvią veiklą ir šiek tiek mažiau nei trečdalis ginčus dėl prekių ir paslaugų kokybės. Pagrindine vėlavimo priežastimi tikslinį sukčiavimą nurodė 8 įmonės iš 64, tai šiek tiek daugiau nei dešimtadalis (žr. 2.14 pav.).

Tai, kad dauguma įmonių savo klientų finansinius sunkumus nurodo kaip pagrindinę priežastį dėl atsiskaitymų vėlavimo, gali iš dalies paaiškinti švelnų įmonių požiūrį į ilgesnį atsiskaitymų vėlavimą.



2.14 pav. Atsiskaitymų vėlavimų priežastys [sudarytas autoriaus]

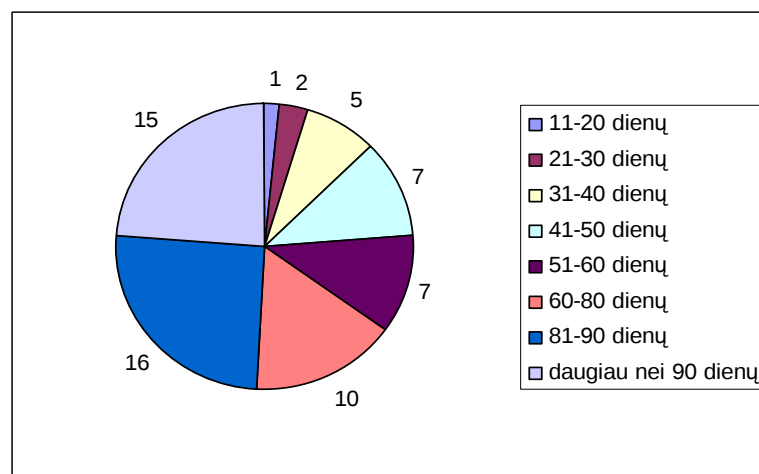
Įmonės linkę atsisakyti kategoriškumo vėluojančių mokėjimų atžvilgiu siekdamas negadinti santykių su kitais verslo vienetais, suprasdamos, kad jos taip pat gali atsidurti sudėtingoje finansinėje situacijoje ir taip pat tikėtis, jog joms bus leista vėluoti ilgiau. Tačiau patirtis rodo, jog toks elgesys yra neefektyvus siekiant susigrąžinti lėšas. Kaip minėta anksčiau, ilgas delsimas tik blogina situaciją. Taip pat didesnė tikimybė, jog ilgai vėluojantis sumokėti klientas bankrutuos [9]. Siekiant išvengti ilgo klientų vėlavimo atsiskaityti, reikėtų tikrinti būsimų ir esamų klientų mokumą ir nesudarinti sutarčių su įmonėmis, kurios yra nemokios, ar kurių veiklos rezultatai netenkina keliamų reikalavimų, blogėja. Būtinai nuolatinis klientų monitoringas.

Sąmoningo lėšų užlaikymo priežastis gali būti įmonių siekis kuo ilgiau išlaikyti lėšas t. y. kuo vėliau atsiskaityti su tiekėjais, bet kuo greičiau gauti atsiskaitymus iš klientų.

Dauguma apklaustų įmonių, apie 25 % respondentų (16 įmonių iš atsakiusiųjų 63 įmonių) iki skolos atidavimo skolų išieškojimui laukia 81 – 90 dienų, o 23 % respondentų (15 iš 63

įmonių) laukia net daugiau nei 90 dienų. Tik apie 16 % apklaustų įmonių (10 iš 63) laukia 60 – 80 dienų. Vos 11 % įmonių (7 iš 63) laukia 51 – 60 dienų ir tiek pat įmonių laukia 41 – 50 dienų (žr. 2.15 pav.). Taigi 81 dieną ir ilgiau laukia apie pusė respondentų. Priežastis tokiam ilgam delsimui atiduoti skolininkus skolų išieškojimo įmonei, gali būti nenoras gadinti santykių su klientais. Jei įmonė turi finansinių sunkumų, dėl kurių vėluoja apmokėti savo įsipareigojimus ilgą laikotarpį, labai mažai tikėtina, jog jos padėtis greitu laiku pasitaisys, todėl delsimas, kaip minėta, priešingai paplitusiai nuomonei, neduoda teigiamų rezultatų. Advokato M. Šimkūno ir teisininko A. Butos teigimu skolos įsisenėjimas galiausiai tampa ne tik ekonomine problema, bet ir psichologine – kuo senesnė skola, tuo sunkiau skolininkui ją grąžinti [42].

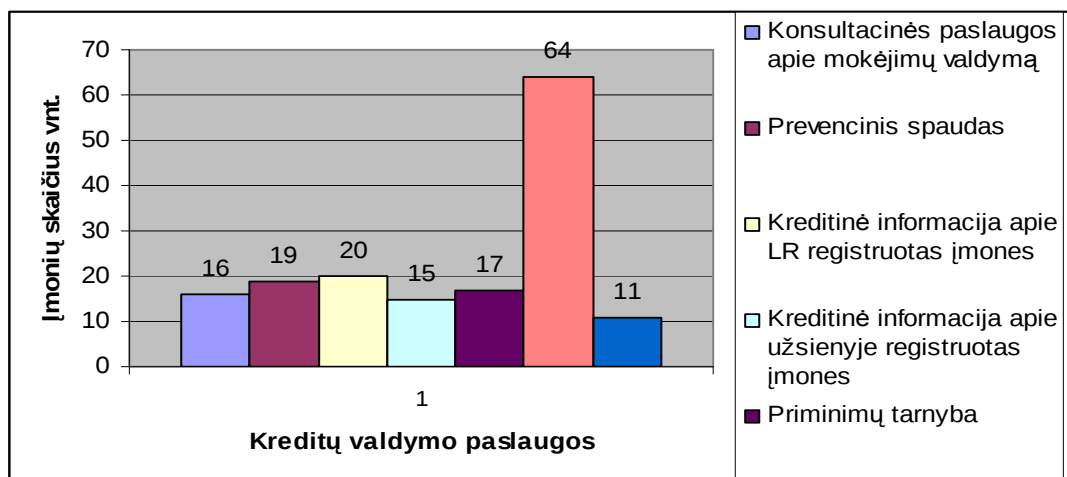
Skolos išieškojimo įmonių, taip pat ir OY „Intrum Justitia“ patirtis rodo, jog nuo apmokėjimo termino praėjus trims mėnesiams tikimybė išieškoti skolą yra labai maža, todėl toks įmonių delsimas atiduoti skolas išieškojimui yra labai žalingas pačioms įmonėms. Nepavykus skolos išieškoti įmonė ne tik praranda lėšas, kurios sudarė skolą, bet ir papildomas lėšas, kurias panaudojo skolos išieškai, bei lėšas, kurios galėjo būti papildomai uždirbtos, jei mokėjimas būtų gautas laiku.



2.15 pav. Trukmė dienomis po sutartyje numatyto atsiskaitymo termino, kai atiduodama skolų išieškojimui [sudarytas autoriaus]

Tik trys tyrime dalyvavusios įmonės teigė, jog atiduoda skolą išieškojimui nepraėjus mėnesiui (30 dienų) nuo sutartyje numatyto atsiskaitymo termino pasibaigimo dienos. Išieškojimas yra efektyviausias, kai nuo termino pabaigos praėjęs mėnuo ar mažiau, kaip minėta anksčiau, terminui didėjant išieškojimo sėkmė greitai mažėja.

Tam, kad nustatyti efektyvias priemones, kurios padėtų įmonėms sumažinti vėluojančius mokėjimus ir jų keliamą grėsmę, buvo teiraujama kokiais kreditų valdymo priemonėmis įmonės jau naudojasi (žr. 2.16 pav.).



2.16 pav. Kreditų valdymo paslaugos, kuriomis naudojasi įmonės [sudarytas autoriaus]

Visos apklausoje dalyvavusios įmonės yra kreditų valdymo OY „Intrum Justitia“ klientės, taigi visos naudojasi skolų išieškos paslaugomis, tačiau gana vangiai naudojamosi kitomis siūlomomis paslaugomis, kurios padeda užkirsti kelią blogų skolų susidarymui. Vos trečdalis naudojasi kreditinės informacijos teikimo paslauga apie Lietuvos Respublikoje registruotas įmones ir vos ketvirtadalis apie užsienyje registruotas įmones. Aktyviau naudodamosi šia paslauga įmonės galėtų gauti išsamią informaciją apie klientų jau turimus įsipareigojimus.

Beveik tiek pat (vos dešimtadalis) respondentų naudojasi prevencinio spaudo suteikimo paslauga. Remiantis įmonės OY „Intrum Justitia“ ir kitų skolų išieškojimo įmonių patirtimi, prevencinis spaudas yra efektyvi priemonė siekiant užkirsti kelią vėluojantiems mokėjimams. Spaudas dedamas ant klientams siunčiamų sąskaitų – faktūrų, taip klientai informuojami, jog tiekėjas bendradarbiauja su skolų išieškojimo ar kreditų valdymo įmone ir susidarius vėlavimui gali skolą atiduoti išieškai. Tai skatina klientą greičiau apmokėti įsipareigojimus.

Apie ketvirtadalis respondentų naudojasi priminimų tarnybos paslauga. Tyrimo duomenimis įmonės kaip vieną iš pagrindinių prevencinių priemonių naudoja ar ketina naudoti aktyvesnius priminimus (žr. 2.17 pav. ir 2.18 pav.), taigi nedidelis respondentų skaičius besinaudojantis kreditų valdymo įmonės teikiama priminimų tarnybos paslauga gali reikšti, jog didžioji dalis įmonių pačios siunčia priminimus savo klientams, taip, greičiausiai, siekdamas sutaupyti lėšų, kurias reiktų sumokėti už paslaugą.

Taip pat apie ketvirtadalis respondentų naudojasi kreditų valdymo įmonės konsultacinėmis paslaugomis apie mokėjimų valdymą. Nors tyrimo duomenimis daugiau nei pusė apklaustų įmonių peržiūri arba ketina peržiūrėti savo kreditų valdymo politiką, akivaizdu, jog dauguma jų neketina pirkti konsultacinių paslaugų.

Šie duomenys suteikia informacijos kokių priemonių įmonės dar neišnaudoja, nors ir yra kreditų valdymo įmonės klientės. Tai padės geriau įvertinti ir numatyti priemonių planą, kuris padėtų užkirsti kelią vėluojančių debitorinių įsiskolinimų susidarymui ir juos mažinti.

2.4. Uždelstų debitorinių įsiskolinimų prevencijos priemonių, taikomų įmonėse, analizė

Kaip minėta ankstesniame poskyryje, debitorinių įsiskolinimų įtaka įmonėms gali būti labai įvairi, nuo nežymaus pajamų sumažėjimo iki grėsmės iškilimo visai įmonės veiklai, kai įmonė praranda savo reputaciją ir tampa nemoki. Dauguma įmonių suprasdamos galimą debitorinių įsiskolinimų pavojų imasi atitinkamos veiklos sumažinti šiai rizikai.

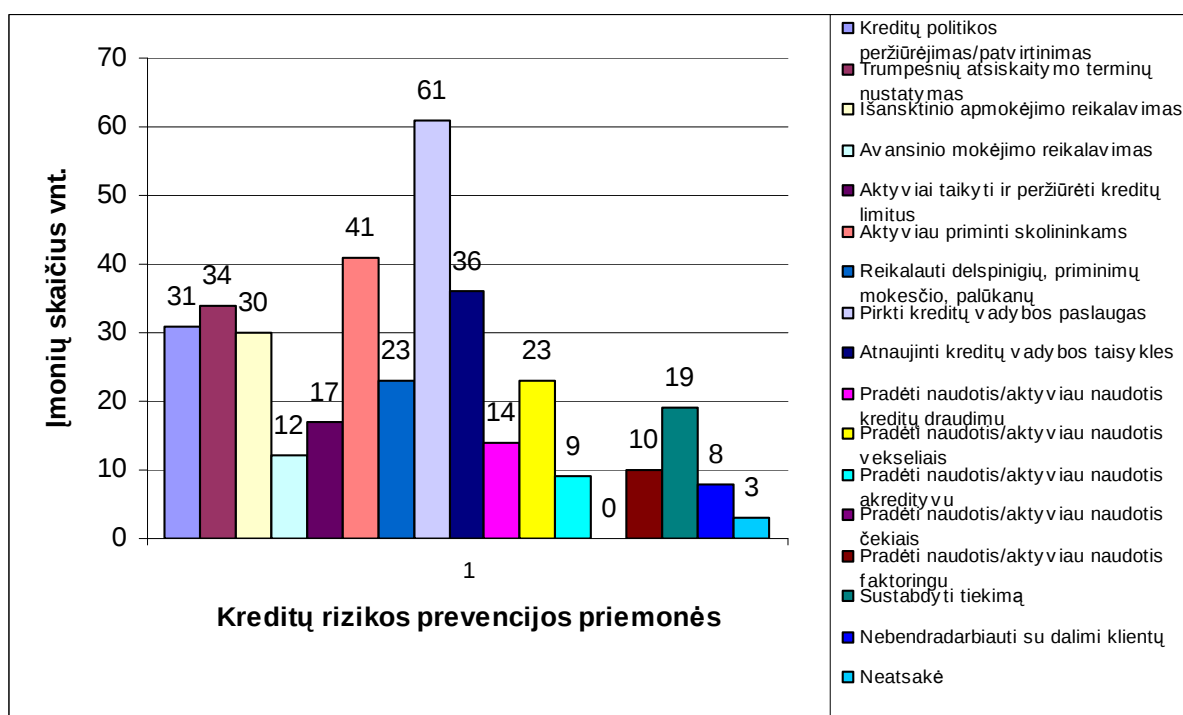
Šiame poskyryje apžvelgsiu, kokių priemonių, tyrime dalyvaujančios įmonės (kreditoriai), jau ėmėsi savo interesams apsaugoti, savo klientų (debitorų) atžvilgiu ir kokių priemonių ketina imtis. Tai padės suprasti rinkoje vyraujančias įmonių veiksmų tendencijas siekiant apsisaugoti nuo nemokių klientų.

Iš tyrime dalyvavusių 64 įmonių į klausimą, kokių prevencijos priemonių jos imasi debitorų atžvilgiu, atsakė 61 įmonė. Kadangi visos apklaustos įmonės yra kreditų valdymo bendrovės UAB „Intrum Justitia“ klientės, taigi visos šios įmonės naudojasi kreditų valdymo paslaugomis (žr. 2.17 pav.). Didžioji dalis įmonių (41 iš 61), atsižvelgdamos į sunkesnę rinkos situaciją ekonominio sunkmečio metu, aktyviau primena savo klientams apie uždelstus mokėjimus. Tai yra teigiama tendencija, galinti duoti pastebimų rezultatų. Tačiau reikia atkreipti dėmesį, jog priminimai turi būti siunčiami dar prieš pasibaigiant mokėjimo terminui, laikantis tam tikros taisyklės (ši taisyklė išsamiau aptariama pateikiant pasiūlymus uždelstiems mokėjimams mažinti). Priminimų siuntimas taip pat galėtų būti derinamas su kreditų limitų nustatymu, tai leistų pasiekti geresnių rezultatų.

Daugiau negu pusė respondentų (36 iš 61) atnaujino kreditų vadybos taisykles įmonių viduje, kas turėtų leisti efektyviau dirbti su susidarančiomis skolomis.

Šiek tiek daugiau negu pusė (34 iš 61) respondentų tiesiog sutrumpino atsiskaitymo terminus savo klientams. Toks žingsnis gali dar labiau apsunkinti rinkos dalyvių veiklumą, nes įmonė, negaunanti mokėjimų iš savo klientų, negali atsiskaityti su savo tiekėju (kreditoriumi), nepaisant pastarojo nustatyto atsiskaitymo termino ilgio. Praktikoje pastebima, jog įmonės, vėluojančios atsiskaityti su savo tiekėjais, sutrumpinus mokėjimo terminą vėluoja dažniausiai tiek pat dienų, kiek vėluodavo esant ilgesniam terminui.

Pusė respondentų peržiūrėjo savo kreditų politiką, taip pat pradėjo reikalauti išankstinio apmokėjimo. Tačiau dauguma (18 įmonių iš 30) pradėjusių reikalauti išankstinio apmokėjimo) respondentų teigė, jog išankstinio apmokėjimo pradėjo reikalauti iš naujų klientų, o seniesiems klientams ši priemonė dažnai netaikoma (tik 8 įmonės iš 30 šią priemonę pradėjo taikyti ir seniems savo klientams, 4 įmonės taiko tiek naujiems, tiek seniems klientams) (žr. D priedą). Toks elgesys gali būti sąlygotas siekio išlaikyti gerus santykius su klientais. Išankstinio mokėjimo reikalavimas yra efektyvi priemonė, tačiau jis ne visada galimas, taip pat išankstinio mokėjimo reikalavimas gali neigiamai paveikti pirkėjo finansinę padėtį, tuo tarpu šiek tiek atidėtas mokėjimas suteiktų pirkėjui galimybę atsiskaityti. Todėl, siekiant neapsunkinti rinkos, išankstiniai mokėjimai turėtų būti taikomi atsargiai ir daugiau dėmesio skiriama kitoms prevencijos priemonėms, kaip vekseliai, ateities sandoriai, kreditų draudimas, delspinigiai.



2.17 pav. Prevencijos priemonės, kurių ėmėsi tyrime dalyvaujančios įmonės, siekdamos sumažinti vėluojančių mokėjimų riziką [sudarytas autorias]

Iš 61 įmonės 17 įmonių pradėjo aktyviai taikyti ir peržiūrėti kredito limitus savo klientams. Šios priemonės principas yra nustatyti kredito limitą, kurį pasiekęs klientas negali daugiau gauti prekių ar paslaugų, kol nesumoka už jau pristatytas prekes ar suteiktas paslaugas. Nustčius tokius limitus reikia juos aktyviai stebėti, ir kai pasiekiamas limitas, informuoti klientą, jog jo limitas jau išnaudotas ir jis privalo atsiskaityti. Tai, kaip ir aktyvus priminimas skolininkams apie susidarančias skolas, reikalauja pastangų ir neretai išlaidų, nes gali reikėti pasamdyti atskirą

darbuotoją atlikti šiems darbams, arba yra apkraunami papildomu darbu jau esantys darbuotojai. Galima įdiegti ir kompiuterinę programą, kuri seka įsiskolinimų dydį ir pati gali siųsti priminimus klientams, tačiau tai reikalauja dar didesnių papildomų išlaidų.

Daugiau nei trečdalis apklaustųjų įmonių (23 iš 61) pradėjo iš neatsiskaitančių klientų reikalauti delspinigių už uždelstas skolas, priminimų mokesčio, kurio prašoma iš kliento už jam išsiųstus priminimus. Šitai taip pat reikalauja didesnių darbo ir lėšų sąnaudų, kadangi šiuos darbus dažniausiai turi atlikti darbuotojas. Tiek pat įmonių pradėjo aktyviau taikyti atsiskaitymus vekseliais. Ši priemonė yra pigi ir patogi, taip pat efektyvi, nes turint teisingai išrašytą vekselį galima iškart kreiptis į notarą, kuris protestuoja vekselį ir pareikalauja skolininko sumokėti skolą. Šiam nesumokėjus notaras išrašo vykdomąjį raštą, su kuriuo vekselio turėtojas (kreditوری) gali iškart kreiptis į antstolį, taip apeinant teismą ir išvengiant didelių papildomų išlaidų. Tačiau apklausos duomenys rodo, kad ši efektyvi priemonė yra gana mažai naudojama (tik trečdalis apklaustųjų įmonių naudoja vekseliais).

Beveik ketvirtadalis tyrime dalyvavusių įmonių (14 iš 61) pradėjo efektyviau naudotis kreditų draudimo paslauga. Toks gana nedidelis kiekis įmonių, besinaudojančių šia paslauga, gali būti todėl, kad kreditų draudimo teikiamos paslaugos iš dalies dubliuojasi su skolų valdymo įmonių teikiamomis paslaugomis. Kredito limitus, kuriuos nustato draudimo kompanijos, įmonės gali nusistatyti pačios ir reikalauti, kad skolininkas sumokėtų, o šiam nesumokant gali skolą atiduoti skolų išieškojimo įmonei, pastaroji taip pat gali suteikti patarimų dėl palyginti saugių kreditavimo terminų (tai paslauga, kurią teikia ir nuo blogų skolų susidarymo draudžiančios draudimo kompanijos). Šiame tyrime dalyvavusios įmonės naudoja kreditų valdymo įmonės paslaugomis ir beveik pusė aktyviai peržiūri ir nustato kredito limitus savo klientams, taigi tai gali būti pagrindinės priežastys, kodėl palyginti nedaug įmonių, dalyvavusių tyrime, naudoja kreditų draudimo kompanijų paslaugomis.

Rinkos dalyviams patogiau naudotis skolų išieškojimo ar kreditų valdymo įmonių paslaugomis (kurios teikia ir skolų išieškojimo paslaugas), nes šių įmonių paslaugų rinkiniai yra didesni, negu draudimo kompanijų siūlomų papildomų paslaugų. Be to, draudimo kompanijos neretai draudžia nuo vieno ar kelių klientų blogų skolų susidarymo, o kreditų valdymo kompanijos gali padėti atgauti vėluojančius mokėjimus iš visų įmonės klientų.

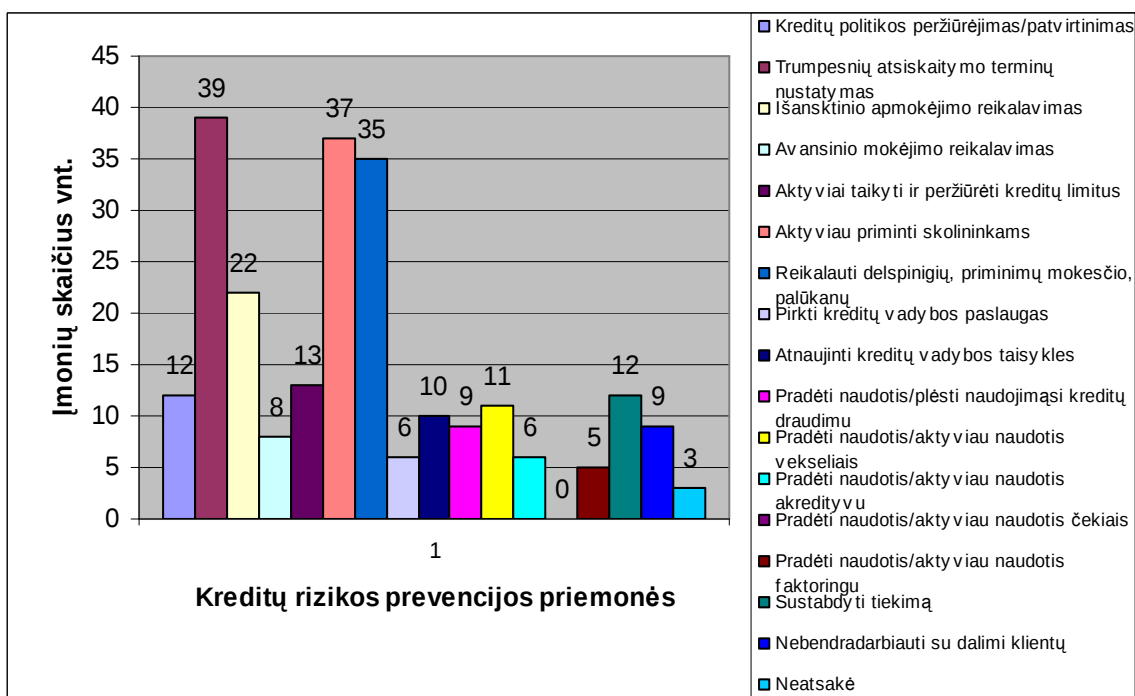
Tyrimo duomenimis, avansiniai mokėjimai nėra populiarūs tarp rinkos dalyvių, mat tik 12 įmonių iš 61, atsakiusios į klausimą apie kreditų prevencijos priemonių naudojimą, reikalauja avansinių mokėjimų. Avansinis mokėjimas yra patogus, kai prekės pristatomos ar darbai atliekami dalimis, tuomet mokama iš anksto už atliekamą dalį darbų iki tam tikro laikotarpio. Už kitą dalį mokama vėliau. Tai labiau tinka statybos įmonėms, kurių tarp apklaustųjų įmonių yra tik 7, arba kitoms įmonėms, kurių prekių gamybos laikas ilgas ir gali būti naudojamas mokėjimas dalimis.

Avansinis mokėjimas taip pat neužtikrina, jog bus sumokėta visa suma, taigi įmonės linkę dažniau rinktis išankstinį mokėjimą negu avansinį.

Beveik trečdalis (19 iš 61) tyrime dalyvavusių įmonių yra sustabdę tiekimą kai kuriems savo klientams. Iš tiekimą sustabdžiusių įmonių 10 yra jį sustabdę dėl visiško kliento nemokumo, o 9 dėl klientų kreditų limito viršijimo, taigi pastaruoju atveju tiekimas yra sustabdytas laikinai ir bus atnaujintas, kai klientai sumokės susidariusią skolą. Iš šios informacijos galima spręsti, jog kreditų limitų nustatymas kol kas nėra aktyviai naudojamas įmonių politikoje. To priežastis gali būti nenoras gadinti santykius su klientais. Aktyviai taikant kreditų limitus ir priminimų siuntimą galima būtų sumažinti uždelstų debitorinių įsiskolinimų susidarymą.

Iš 61 tyrime dalyvavusios ir į klausimą apie kreditų prevencijos priemones atsakiusios įmonės, tik 10 naudoja faktoringu ir 9 akreditivų. Šiomis priemonėmis įmonės daugiausia naudoja užsienio prekyboje. Iš 10 įmonių, besinaudojančių faktoringu, nė viena nesinaudoja juo šalies viduje. Iš apklaustų įmonių, besinaudojančių akreditivų, tik viena naudoja juo vietinėje rinkoje. Akreditivas ar faktoringas yra sudėtingesnės ir brangesnės priemonės negu anksčiau aptartos, todėl vietinėje šalies rinkoje įmonės mieliau pačios įdeda papildomų pastangų, kad atgautų vėluojančius mokėjimus. Taip pat mieliau naudojasi kreditų valdymo paslaugas teikiančių įmonių pagalba, kreditų draudimu, vekseliais, negu akreditivų ar faktoringu.

Toliau apžvelgsiu, kokių priemonių įmonės ketina imtis artimoje ateityje, (žr. 2.18 pav.).



2.18 pav. Prevencijos priemonės, kurių ketina imtis tyrime dalyvaujančios įmonės, siekdamos sumažinti kreditų riziką [sudarytas autorius]

Dauguma tyrime dalyvavusių įmonių ketina ateityje sutrumpinti atsiskaitymo terminus (39 įmonės iš 61). Akivaizdu, jog įmonių vadovai tiki, jog sutrumpinus atsiskaitymo terminus greičiau gaus vėluojančius mokėjimus. Atsiskaitymo termino sutrumpinimas nieko nekainuoja ir iš pirmo žvilgsnio gali atrodyti labai efektyvus. Tokie veiksmai iš dalies pasiteisina, tačiau tik su tais klientais, kurie susiduria su mažesniais finansiniais sunkumais ir turi pakankamai lėšų. Neatsižvelgiama į tai, jog sutrumpinus terminus apsunkinamas kitų rinkos dalyvių veiklumas, o jei tendencija trumpinti atsiskaitymo terminus išsivysia rinkoje, pablogėja ir visos rinkos veiklumas. Įmonės, negaunančios mokėjimų, ir dėl to negalinčios pačios atsiskaityti su savo tiekėjais atsiduria dar keblesnėje padėtyje, didėja įtampa tarp rinkos dalyvių. Vėlavimas atsiskaityti (dienų skaičius po atsiskaitymo termino pabaigos) gali užsitęsti ilgiau nei esant ilgesniam atsiskaitymo terminui, dėl ko skolos pripažįstamos blogomis ir gali būti atiduodamos išieškojimui ar teismui, kai esant ilgesniam atsiskaitymo terminui įmonė būtų dar galėjusi vėliau sumokėti savo skolą. Čia susiduriama su dilema koks atsiskaitymo terminas yra geriausias, o koks jau per ilgas ar per trumpas. Atsiskaitymo terminai priklauso tiek nuo sektoriaus kuriame veikia įmonė, tiek nuo pačios įmonės vadovų požiūrio bei bendrų tendencijų rinkoje, todėl negalima pasakyti koks atsiskaitymo terminas tiktų rinkai, nes rinkos dalyviai priklauso skirtingiems segmentams ir užsiima skirtinga veikla. Tačiau įmonių vadovai prieš imdamiesi veiksmų turėtų apgalvoti tiek teigiamas, tiek galimas neigiamas pasekmes.

Daugiau nei pusė (37 iš 61 įmonės) apklaustųjų ketina aktyviau priminti skolininkams apie artėjančius atsiskaitymo terminus ir susidarančias skolas. Du trečdaliai apklaustųjų (41 iš 61), jau ėmėsi tą daryti (žr. 2.17 pav.), tačiau akivaizdu, kad dalis iš jų pradės dar aktyviau priminti savo klientams, o dauguma įmonių, dar nepradėjusių aktyviai priminti klientams apie vėluojančius atsiskaitymus, greitai pradės tai daryti. Ši priemonė, kaip minėta anksčiau, reikalauja papildomų darbo ir gana dažnai lėšų sąnaudų, nes priminimus dažniausiai siunčia darbuotojas – buhalteris ar kitas paskirtas asmuo. Tačiau pačių įmonių siunčiami priminimai savo klientams yra populiarūs priemonė tarp rinkos dalyvių. Tarptautinės kreditų valdymo kompanijos OY „Intrum Justitia“ duomenimis, ši priemonė yra efektyvi ir rekomenduojama prieš imantis aktyvesnių veiksmų. Pabrėžiama, jog priminimai turi būti siunčiami ne tik tada, kai artėja mokėjimo termino pabaiga, bet ir netrukus po to, kai pristatomos prekės ar suteikiamos paslaugos, taip pat termino viduryje.

Daugiau nei pusė apklaustųjų (35 iš 61 įmonės) taip pat ketina pradėti aktyviai reikalauti delspinigių, priminimų mokesčio ar palūkanų už vėluojančius atsiskaitymus. Tai paskatintų greičiau atsiskaityti tuos klientus, kurie tyčia uždelsia atsiskaitymus, bei klientus, kurių finansinė situacija nėra labai sunki. Iš 61 įmonių 23 įmonės jau pradėjo reikalauti delspinigių (žr. 2.17 pav.), taigi apie 90 % apklaustųjų įmonių delspinigius naudos kaip priemonę, siekdamas užsitikrinti savalaikį mokėjimą iš klientų už suteiktas paslaugas ar pristatytas prekes.

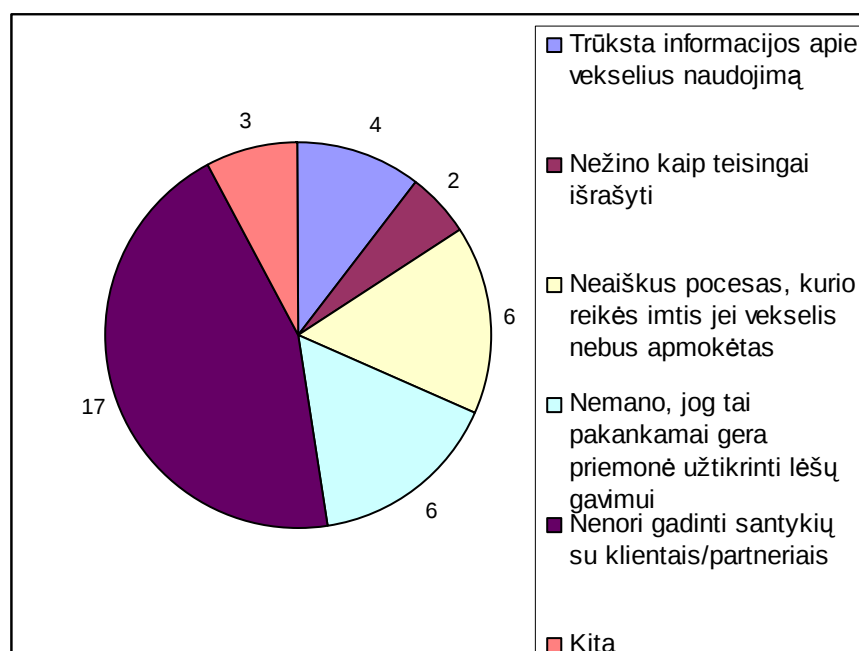
Šiek tiek daugiau nei trečdalis apklaustųjų įmonių (22 įmonės iš 61) ketina pradėti reikalauti išankstinio apmokėjimo (pusė apklaustųjų jo jau pradėjo reikalauti), tačiau tiek įmonės kurios žada pradėti reikalauti išankstinio apmokėjimo, tiek tos, kurios jau reikalauja, daro tai su naujais klientais. Su senais klientais, su kuriais jau susiformavę ilgalaikiai santykiai, įmonės nėra linkusios taikyti išankstinių mokėjimų politikos. Galima daryti išvadą, jog įmonės tikisi kylančias problemas su ilgalaikiais klientais išspręsti kitomis priemonėmis. Tai gali būti elgiamasi nenorint gadinti santykių su klientais, ir dėl susiformavusio pasitikėjimo, jog už prekes ar paslaugas anksčiau ar vėliau bus sumokėta. Tačiau įmonės turėtų nuolatos sekti savo ilgalaikių klientų mokumą, nes šiems tapus nemokiems, skolą atgauti bus sudėtinga ir greičiausiai prireiks trečiųjų asmenų (skolos išieškojimo įmonių ar juridinių įmonių) įsikišimo.

Nustatyti ir peržiūrėti kreditų limitus planuoja 13 įmonių iš 61. Kreditų limitų nustatymas tyrimo duomenimis, yra mažiau populiaru priemonė negu trumpesnių atsiskaitymo terminų nustatymas, priminimų siuntimas, delspinigių už pradelstus atsiskaitymus reikalavimas ar išankstinio apmokėjimo reikalavimas (17 įmonių iš 61 aktyviai taiko kreditų limitų nustatymus, tą daryti planuoja, kaip minėta dar 13 įmonių). Kreditų limitų nustatymą derinant su pakartotiniu priminimų siuntimu būtų galima pasiekti didesnę efektą negu tik siunčiant priminimus, tačiau tyrimo duomenys rodo, jog kreditų limitus nustato ir aktyviai juos peržiūri žymiai mažiau įmonių, negu kad įmonių skaičius, kurios aktyviai primena ir planuoja dar aktyviau siųsti priminimus savo klientams. Aktyviau taikydamos kreditų limitų nustatymą ir peržiūrėjimą įmonės galėtų pasiekti geresnių rezultatų atgaunant uždelstus mokėjimus iš kitų rinkos dalyvių.

Penktadalis įmonių ketina daliai savo klientų sustabdyti prekių tiekimą ar paslaugų teikimą, 5 įmonės ketina tą padaryti dėl kreditų limito viršijimo, o 7 dėl kliento visiško nemokumo. Taip pat penktadalis įmonių ketina dar peržiūrėti savo taikomą kreditų politiką arba ją iš naujo patvirtinti. Tyrimas parodo, jog daugelis įmonių peržiūri savo kreditų politiką, tai rodo, jog įmonės bando pačios spręsti susidarančias nemokumo problemas, ieško įvairių sprendimo būdų ir priemonių. Todėl šio tyrimo bei efektyvių uždelstų mokėjimų prevencijos priemonių reikalingumas įmonėms yra didelis. Taip pat galima daryti išvadą, jog įmonės labiau linkę taupyti lėšas ir pirmiausia bando pačios spręsti vėluojančių mokėjimų problemas, atsižvelgus į tai galima pasiūlyti efektyvias priemones, kurių įmonės galėtų imtis savo viduje.

Vos 11 įmonių iš 61 ketina pradėti aktyviau naudotis vekseliais (23 įmonės iš 61 jau pradėjo tai daryti). Vekseliai nėra populiarūs tarp tyrimo dalyvių, iš viso vos daugiau nei pusė apklaustų įmonių jais naudojasi arba ketina pradėti naudotis atsiskaitymams su kitais rinkos dalyviais. Tokį vekselių nepopuliarumą labiausiai lemia įmonių nenoras kreiptis į antstolius, kai vekselis neapmokamas, dėl gerų santykių išsaugojimo su klientais, kuriuos bijoma prarasti (žr. 2.19 pav). Nedidelį naudojimąsi vekseliais lemia ir informacijos trūkumas. Vekseliais nesinaudojančios

įmonės (6 įmonės iš 38), kaip nesinaudojimo priežastį, nurodė neaiškų procesą, kurio reikėtų imtis, jei vekselis nebūtų apmokėtas, informacijos trūkumą apie vekselių naudojimą (4 įmonės iš 38), nežinojimą kaip teisingai išrašyti vekselį (2 iš 38 įmonių). 6 įmonės iš 38 įmonių, kurios nesinaudoja vekseliais, atsakė, jog jų nuomone vekseliai neužtikrina lėšų atgavimo. Iš šių apklausos duomenų galima daryti išvadą, jog didžioji dauguma (daugiau nei pusė vekseliais nesinaudojančių įmonių, kurios dalyvavo apklausoje) jais nesinaudoja dėl nenoro gadinti santykius su klientais, likusios įmonės nesinaudoja iš esmės, dėl informacijos apie vekselius, jų galimybes, išrašymo reikalavimus trūkumo (žr. 2.19 pav.). Toks informacijos trūkumas gali būti susidaręs ir dėl įmonių vadovų nesidomėjimo uždelstų mokėjimų prevencijos priemonėmis, nes informacijos apie vekselius ir jų teikiamas galimybes galima gauti bankuose, bankų internetiniuose tinklalapiuose, kreditų valdymo įmonėse, notarų kontorose, verslo patarimų internetiniuose tinklalapiuose.



2.19 pav. Nesinaudojimo vekseliais priežastys

Taigi užsienio, ypač vakarų šalyse, labai populiari atsiskaitymo priemonė, be kurios neįsivaizduojama prekyba, Lietuvoje gana vangiai priimama rinkos dalyvių. Įmonės verčiau linkę pasikliauti savo jėgomis, arba kreiptis į trečiuosius asmenis, kai skolos tampa labai uždelstos.

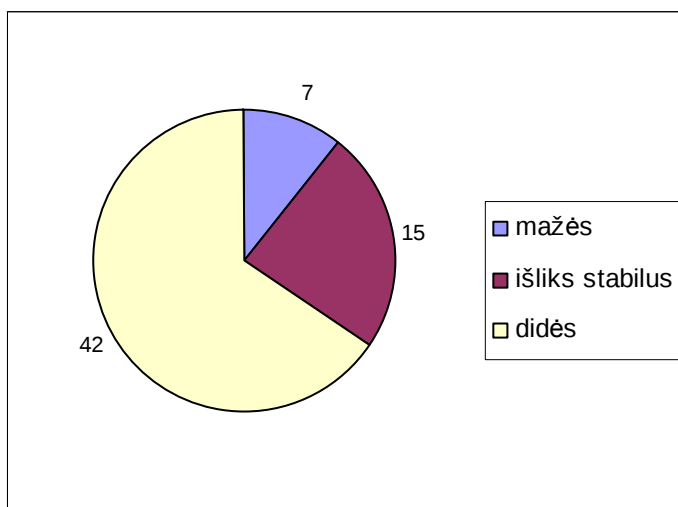
Vos septintadalis įmonių (9 iš 61 įmonės) ketina pradėti naudotis kreditų draudimo paslaugomis (14 iš 61 jau pradėjo) (žr. 2.17 pav.). Kaip minėta anksčiau, tokį nedidelį įmonių susidomėjimą draudimo įmonių siūlomu kreditų draudimu gali lemti įmonių teikiama pirmenybė kreditų valdymo ir skolų išieškojimo įmonių paslaugoms, kurių pasirinkimas yra gausesnis. Taip pat

draudimo kompanijos siūlo draustis nuo vieno ar kelių klientų nemokumo, kai kreditų valdymo kompanijos gali padėti užkirsti kelią uždelstų skolų susidarymui iš visų įmonės klientų.

Taip pat 9 įmonės iš 61 atsakiusių į klausimą ketina visiškai nutraukti bendradarbiavimą su dalimi savo klientų dėl pernelyg uždelstų atsiskaitymų arba visiškai klientų nemokumo.

Avansinio mokėjimo reikalauja 12 įmonių iš 61, papildomai reikalauti ketina vos 8 įmonės iš 61 (žr. 2.18 pav.). Kaip minėta anksčiau, ši priemonė nėra populiari, nes negarantuoja visos sumos sumokėjimo, be to ji labiausiai tinkama kai prekės pristatomos ar paslaugos suteikiamos per ilgą laiką, dalimis.

Pradėti naudotis akreditivu ketina 6 įmonės, o faktoringu 5 įmonės iš 61. Iš jų 4 įmonės akreditivu aktyviau naudotis pradės su užsienio klientais, ir tik 2 su klientais šalies vidaus rinkoje. Faktoringu iš 5 įmonių 2 pradės aktyviau naudotis su užsienio klientais, ir 3 šalies vidaus rinkoje. Kaip minėta anksčiau šių priemonių nepopuliarumą šalies vidaus rinkoje gali lemti jų sudėtingumas ir papildomos išlaidos.



2.20 pav. Uždelstų mokėjimų rizikos kitimas per ateinančius metus respondentų nuomone
[sudarytas autoriaus]

Savo šalies viduje, kur žinomi įstatymai ir rinkos tendencijos įmonės taiko paprastesnes priemones apsisaugoti nuo kitų rinkos dalyvių atsiskaitymų uždelsimo. Įmonės labiau linkę pasikliauti savo pačių jėgomis, siekdamos išvengti vėluojančių mokėjimų (vėluojančių debitorinių įsiskolinimų), o esant uždelstiems atsiskaitymams, kreiptis trečiųjų asmenų (kreditų valdymo, skolų išieškojimo kompanijų, teisines paslaugas teikiančių įmonių) pagalbos.

Dauguma įmonių (du trečdaliai) yra įsitikinusios, jog per ateinančius metus mokėjimų rizika didės (žr. 2.20 pav.), t. y. mokėjimai bus dar ilgiau uždelsiami, juos bus sunkiau atgauti. Apie ketvirtadalis įmonių teigia, jog mokėjimų rizika išliks stabili, ir vos dešimtadalis įmonių teigia, jog rizika mažės.

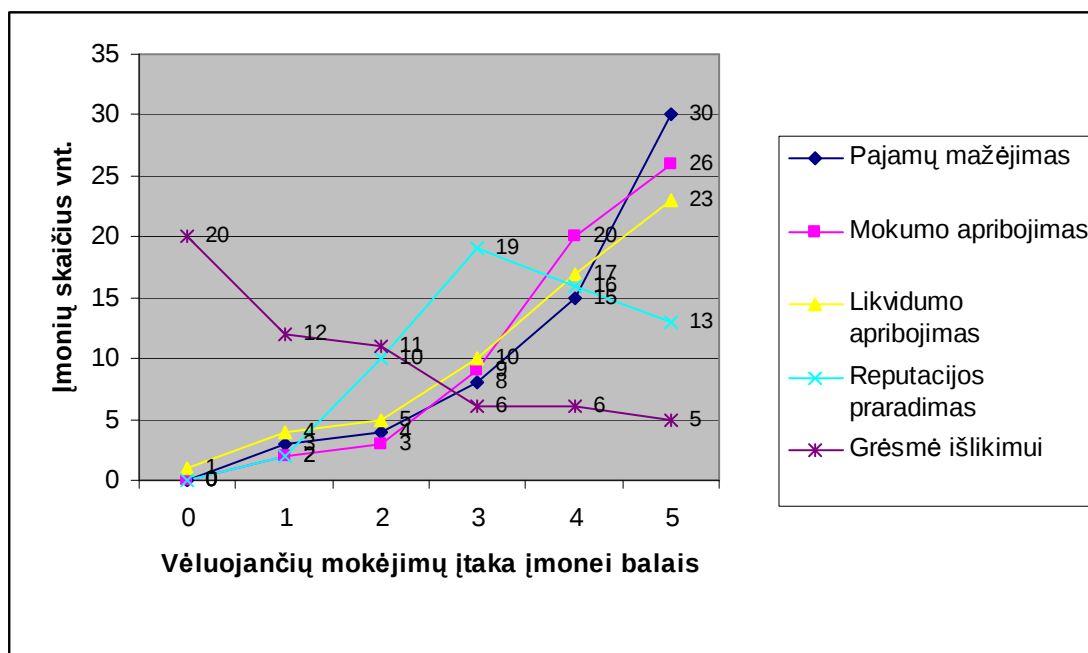
Tokios ateities tendencijos įmonių akimis ir lemia tai, kad įmonės imasi įvairių priemonių, kad išvengtų vėluojančių mokėjimų susidarymo. Bijodamos ilgėjančių mokėjimo terminų įmonės nustato juos trumpesnius, tokiais savo veiksmais dar labiau apsunkindamos savo klientų padėtį. Taip pat taupymo sumetimais yra, kaip minėta, labiau linkę pasikliauti savo jėgomis, nei naudotis didesniais kreditų valdymo įmonių siūlomų paslaugų paketais.

2.5. Vėluojančių mokėjimų poveikio rinkos dalyviams vertinimas

Siekiant išsiaiškinti kaip vėluojančių mokėjimų įtaką sau vertina įmonės buvo prašoma pažymėti balais kaip vėluojantys klientų apmokėjimai gali pakenkti įmonei. Balai, kuriuos turėjo įrašyti respondentai prie teiginių buvo nuo 0 iki 5, kai 0 reiškia, jog nėra jokios įtakos, 1 – įtaka labai maža, 2 – įtaka nedidelė, 3 – įtaka vidutiniška, 4 – įtaka didelė, 5 – įtaka labai didelė. Į šį klausimą atsakė 60 įmonių iš 64 apklaustų. Kaip pasiskirstė tyrime dalyvaujančių įmonių atsakymai parodyta 2.21 paveiksle.

Daugiausiai įmonių, apie 30 iš 60 teigia, jog vėluojantys mokėjimai daugiausiai įtakos turėjo pajamų mažėjimui (priskyrė penkis balus iš penkių), 15 įmonių iš 60 teigia, jog įtaka pajamų mažėjimui buvo gana didelė, bet ne didžiausia (priskyrė keturis balus iš penkių), 8 įmonės iš 60 teigia, jog vėluojančių mokėjimų įtaka pajamų mažėjimui buvo vidutinė, ir 4 įmonės iš 60, jog įtaka buvo nedidelė.

Beveik pusė įmonių (26 iš 60) teigia, jog kitų rinkos dalyvių atsiskaitymų vėlavimas darė labai didelę įtaką (priskyrė penkis balus iš penkių) respondentų mokumo mažėjimui, 20 įmonių teigia, jog vėluojantys mokėjimai joms turėjo didelę įtaką. (priskyrė keturis balus iš penkių), 9 įmonės teigia, jog vidutinę įtaką (priskyrė tris balus iš penkių) ir 3 įmonės teigia, jog vėluojantys mokėjimai darė nedidelę įtaką jų mokumo mažėjimui (priskyrė du balus iš penkių).



2.21 pav. Vėluojančių mokėjimų įtaka įmonėms balais (kai 0 – „jokios įtakos“; 5 – „labai didelė įtaka“) [sudarytas autoriaus]

Vėluojantys mokėjimai gana smarkiai veikė įmones mažindami jų likvidumą. 23 įmonės teigia, jog vėluojantys mokėjimai labiausiai įtakojo jų likvidumo sumažėjimą (priskyrė penkis balus iš penkių), o 17 įmonių teigia, jog vėluojantys mokėjimai darė didelę įtaką (priskyrė keturis balus iš penkių) jų likvidumo mažėjimui (priskyrė keturis balus iš penkių), 10 įmonių teigė, jog įtaka likvidumui buvo vidutinė (priskyrė tris balus iš penkių) ir 5 įmonės teigia, jog įtaka likvidumui buvo nedidelė (priskyrė du balus iš penkių). Tik viena įmonė teigia, jog jos likvidumui vėluojantys mokėjimai nedaro visiškai jokios įtakos. Lyginant tarpusavyje kreives rodančias įmonių vertinimą kaip vėluojantys mokėjimai paveikė jų pajamų kiekį, mokumą ir likvidumą, matyti, jog šios trys kreivės smarkiai kyla nuo 3 balų iki 5, kas reiškia, jog daugumos įmonių teigimu vėluojantys mokėjimai daro didelę ir labai didelę įtaką jų pajamingumui, mokumui ir likvidumui. Šie tyrimo rezultatai atitinka teorinius teiginius mokslinėje literatūroje, bei parodo, jog įmonių vadovai supranta galinčias kilti problemas. Išsiaiškinus vėluojančių mokėjimų poveikio rinkos dalyviams aspektus, galima tiksliau įvertinti situaciją ir sudaryti tinkamesnį uždelstų mokėjimų prevencijos priemonių modelį.

Visiškai kitaip atrodo reputacijos praradimą ir išlikimo grėsmę įmonėms vaizduojančios kreivės. Dauguma respondentų teigia, jog jų įmonės reputacijos praradimui vėluojantys mokėjimai daro vidutinę įtaką, t. y. penkiabalėje sistemoje priskiria tris balus (taip teigia 19 įmonių iš 60), ketvirtadalis respondentų teigia, jog jų įmonės reputacijos praradimui vėluojantys mokėjimai daro didelę įtaką (priskyrė keturis balus iš penkių), 13 respondentų iš 60

teigia, jog vėluojantys mokėjimai jų įmonės reputacijos mažėjimui gali daryti labai didelę įtaką (priskyrė penkis balus iš penkių). Tik šeštadalis respondentų teigia, jog vėluojantys mokėjimai iš kitų rinkos dalyvių jų įmonės reputacijai daro nedidelę įtaką (priskiria 2 balus iš penkių) ir dvi įmonės teigia, jog įtaka labai maža. Nė viena įmonė iš apklaustų nemano, jog vėluojantys mokėjimai iš kitų rinkos dalyvių nedaro jokios įtakos respondentų reputacijai. Taigi dauguma respondentų vėluojančių mokėjimų nepriskiria kaip priežasties labai didelei įmonės reputacijos grėsmei, tačiau suvokia, jog ši grėsmė didesnė ar mažesnė egzistuoja ir daro įtaką įmonėms. Tokie rezultatai gali reikšti tai, kad įmonių vadovai nemano, jog mažėjantis mokumas, t. y. galimybė atsiskaityti su savo tiekėjais turi didelės reikšmės įmonės reputacijai, tačiau jie suvokia, jog poveikis egzistuoja ir nemokumui pernelyg didėjant, įmonių reputacija, nepaisant populiaraus prekinio ženklo, gali mažėti. Vėluojančių mokėjimų, kaip grėsmės įmonių reputacijai suvokimas, leidžia pasiūlyti atitinkamas priemones šiai grėsmei sumažinti.

Trečdalis respondentų teigia, jog jų įmonei vėluojantys mokėjimai nekelia grėsmės išlikimui, penktadalis respondentų teigia jog vėluojančių mokėjimų keliama grėsmė jų įmonės išlikimui labai maža, ir beveik penktadalis teigia, jog grėsmė nedidelė (priskyrė du balus iš penkių). Vos dešimtadalis respondentų (6 įmonės iš 60) teigia, jog vėluojantys mokėjimai daro vidutinę įtaką išlikimui, ir tiek pat respondentų teigia, jog išlikimo grėsmei vėluojantys mokėjimai daro didelę įtaką (priskyrė keturis balus iš penkių). 5 įmonės iš 60 apklaustų teigė, jog mokėjimų vėlavimas sukelia labai didelį pavojų jų išlikimui (priskyrė penkis balus iš penkių).

Aptarti rezultatai rodo, jog pačių apklaustųjų įmonių vertinimu, vėluojantys kitų rinkos dalyvių mokėjimai didžiausiai daliai įmonių labai didelę įtaką daro pajamingumui, mokumui ir likvidumui. Vėluojančius mokėjimus, kaip grėsmę savo reputacijai, įmonės taip pat suvokia, tačiau vėluojantys mokėjimai reputacijai, daugumos įmonių vadovų nuomone, daro vidutinę įtaką. Tuo tarpu vėluojantys mokėjimai kaip didelė grėsmė išlikimui vertinami vos kelių įmonių. Daugumai apklaustų įmonių grėsmės išlikimui vėluojantys mokėjimai išvis nekelia arba įmonės vertina vėluojančius mokėjimus kaip labai nedidelę grėsmę. Apklausos duomenys leidžia daryti prielaidą, jog panaši situacija yra ir rinkoje, t. y. didelei daliai įmonių vėluojantys mokėjimai sukelia mokumo ir likvidumo problemų, taip netiesiogiai veikdami ir šių įmonių reputaciją. Įmonių reputacija priklauso nuo daugybės veiksnių, ne tik nuo mokumo ir likvidumo, todėl vėluojantys mokėjimai ir nėra vertinami kaip didelė grėsmė reputacijai. Tuo tarpu vėluojantys mokėjimai grėsmę išlikimui kelia tik nedaugeliui įmonių, dažniausiai nedidelėms įmonėms, kurios yra priklausomos nuo vieno ir kelių didelių klientų ir tiekėjų. Tai patvirtina ir apklausos duomenys, nes lyginant duomenis apie vėluojančių mokėjimų keliamą grėsmę ir įmonės dalyvavusias tyrime pagal darbuotojų skaičių, paaiškėja, jog įmonės, kurios atsakė, jog vėluojantys mokėjimai kelia didelę grėsmę jų išlikimui turi iki 10 darbuotojų ir tik dvi įmonės iki 19 darbuotojų.

Išsiaiškinus ir aptarus mokėjimų vėlavimo priežastis ir veiksnius, ištyrus kokias prevencijos priemonės, siekdamos išvengti uždelstų debitorinių įsiskolinimų, įmonės naudoja ir kokias ketina artimiausiu metu naudoti, įvertinus šių priemonių poveikio efektyvumą, taip pat įvertinus vėluojančių mokėjimų poveikį įmonėms galima pasiūlyti būdus ir priemones uždelstų mokėjimų prevencijai. Kitame skyriuje pateikiu šiuos būdus išskirdama dvi jų grupes. Pirmajai grupei priskiriu prevencijos priemones, kurioms gali būti panaudoti tik vidiniai įmonės resursai (priemonės, kurių gali imtis pačios įmonės, naudodamos savo darbo jėgą, lėšas). Antrai grupei priskiriu uždelstų įsiskolinimų prevencijos priemones, kurioms naudojami išoriniai resursai (trečiųjų asmenų įsikišimas, draudimas, vekselių ir kitų priemonių naudojimas).

3. BŪDAI IR PRIEMONĖS UŽDELSTŲ MOKĖJIMŲ PREVENCIJAI

Remiantis atliktu tyrimu, skolų išieškojimo įmonių patirtimi, autorės atliktu stebėjimu, galima pasiūlyti priemones, kurių verslo vienetai gali imtis, siekdami išvengti uždelstų mokėjimų. Šias priemones, kaip minėta, galima suskirstyti į dvi kategorijas. Tai veiksmai ir priemonės naudojant vidinius įmonės resursus (vidinės priemonės) ir priemonės, kurioms naudojami išoriniai resursai arba trečiųjų asmenų pagalba (išorinės priemonės).

3.1. Uždelstų mokėjimų prevencijos priemonių modelio kūrimas naudojant įmonės vidinius išteklius

Uždelstų mokėjimų prevencijos priemonės, kurioms naudojami tik įmonės vidiniai resursai, efektyvios ir naudojant kitas apsidraudimo nuo vėluojančių mokėjimų rizikos priemones, tokias kaip vekseliai, faktoringas ar akredityvas. Žemiau siūlomi veiksmai padėtų greičiau susigrąžinti vėluojančius mokėjimus, bei greičiau atgauti skolą tuomet, kai ji perduodama skolų išieškojimo įmonei. Taip būtų sutaupomos lėšos išleidžiamos vėluojančiam mokėjimui susigrąžinti bei mažiau prarandama potencialių pajamų, nes, kaip minėta, kuo ilgiau užtrunka skolos išieškojimas, tuo daugiau lėšų kainuoja ir mažėja tikimybė atgauti skolą. UAB „Gelvoros saugos konsultacijos“ statistika rodo, kad vėluojančių pinigų apyvartos pagreitėjimas 30-čia dienų, padidintų įmonės pelningumą 1,5 %, o beviltiškų skolų susidarymo tikimybę sumažintų iki 30 %.

Norint išvengti kylančių problemų, kai debitoriniai įsiskolinimai pernelyg ilgai uždelsiami ar apskritai negražinami, rekomenduojama įmonėms peržiūrėti savo veiksmus skolininkų atžvilgiu, aiškiai numatyti drausmines priemones dėl vėluojančių įsipareigojimų sudaromose sutartyse. Veiksmai, kurių imamasi skolininkų atžvilgiu, turėtų būti skaidrūs ir nuosekliai vykdomi, orientuoti į individualią įmonės riziką ir finansines stiprybes. Debitorinių įsiskolinimų politikos pagrindą turėtų sudaryti: išankstiniai pristatymai; mokumo tikrinimas prieš priimanč sprendimus tiekti prekes ir teikti paslaugas; mokėjimo pirmumas; aiškiai numatomos priemonės ir pasekmės, jei mokėjimas bus uždelstas (palūkanų skaičiavimas vėluojantiems mokėjimams, kompensaciniai mokėjimai, pristatymo sulaukymas, bendradarbiavimas su profesionalia kreditų vadybos kompanija); vidinės materialinės padėties reguliavimas (žr. 2.22 pav.).

Kad įgyvendintų atitinkamą debitorinių įsiskolinimų valdymo politiką, klientai ir visos įmonės personalas, kuris dirba su klientais, turi būti informuotas apie debitorinių įsiskolinimų politiką, taikomą įmonėje.

Taip pat turėtų būti aktyviai taikomi debitorinių įsiskolinimų apribojimai. Pavyzdžiui, nustatomos dvi įsiskolinimo limitų ribos kiekvienam klientui. Peržengus žemutinę ribą, išsiunčiamas perspėjimas, surenkama papildoma informacija ir imamasi atitinkamų priemonių. Peržengus viršutinę ribą, automatiškai sustabdomas prekių tiekimas ir paslaugų teikimas.

Nesusipratimų dėl ilgai neapmokėtų sąskaitų padėtų išvengti ir nuolatinis įmonės, kuriai išrašoma sąskaita už prekes ar paslaugas, adresų tikrinimas. Skolų išieškojimo įmonių patirtis rodo, kad skolų išieškojimo sunkumai dažniausiai kyla dėl klaidingų, arba senų kliento adresų, paviršutiniško tiekėjo ir kliento bendravimo. Adreso atnaujinimas turėtų būti nuolatinis procesas, rutininių patikrinimų dalis, o bendravimas ir ryšių palaikymas su klientu turi būti įmonės prioritetas. Mokslinėje literatūroje teigiama, jog tinkamas bendravimas su klientais valdymas gali padėti optimizuoti įmonės pelningumą bei tuo pačiu patenkinti ir klientų poreikius.

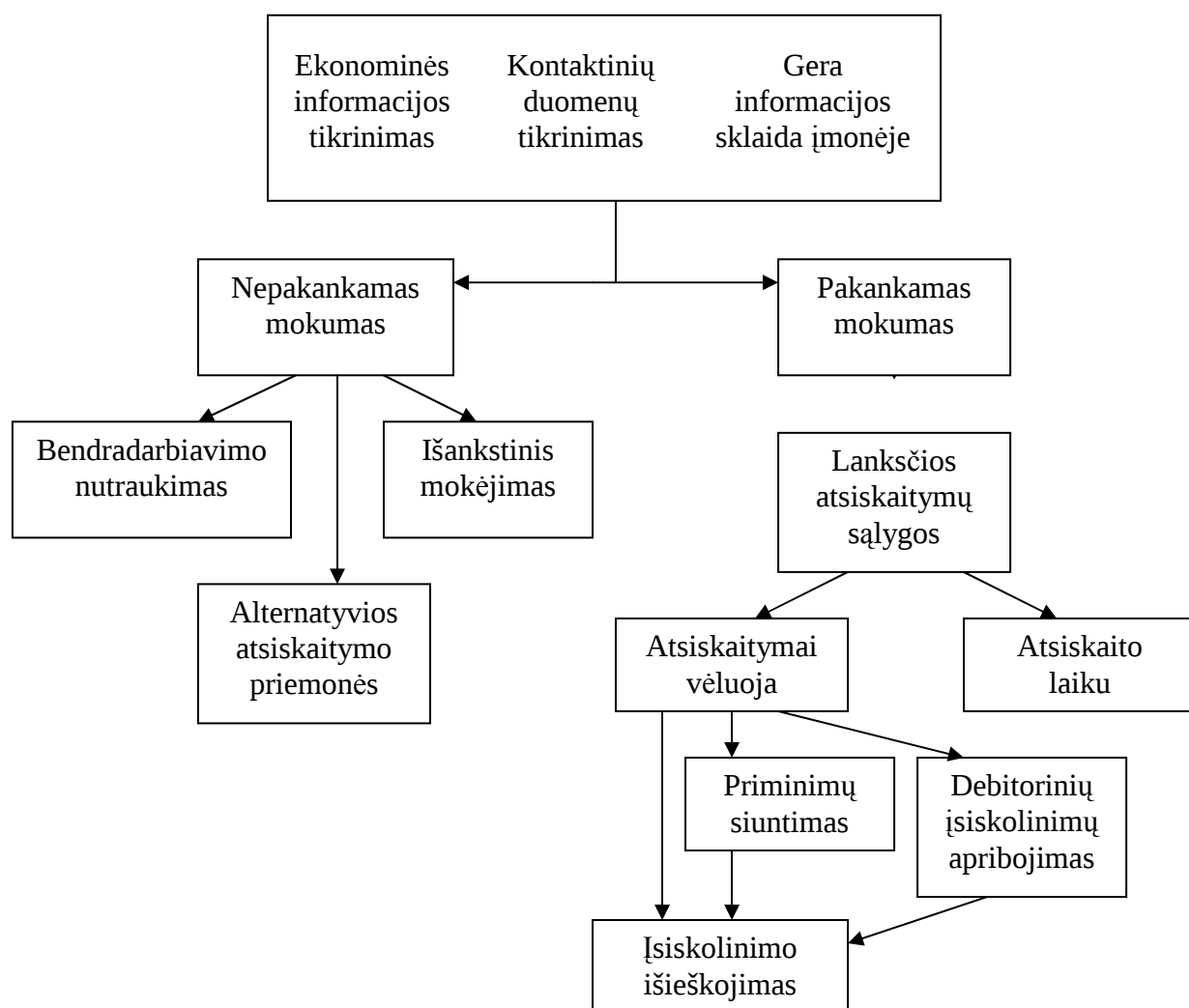
Taip pat labai svarbi ekonominė informacija – nuolatinis mokumo tikrinimas prieš priimančius sprendimus dėl prekių ar paslaugų tiekimo (žr. 2.22 pav.). Jei mokumas nepakankamas, pristatymas turėtų būti vykdomas po mokėjimo, arba alternatyvios mokėjimo formos (atsiskaitoma prekėmis ar paslaugomis už suteiktus patarnavimus). Taip pat būtina nuolatos tikrinti pagrindinių klientų mokumą. Remiantis skolų išieškojimo įmonių duomenimis, dauguma mokėjimų praradimų susidaro dėl prekių tiekimo ir paslaugų teikimo keliems pagrindiniams klientams. Pagrindinių sąskaitų neapmokėjimas padaro daugiausiai žalos įmonėms. Nuolatos kartojamas mokumo tikrinimas, nuosekliai integruojamas į operacines procedūras, yra labai svarbus elementas sėkmingame įsiskolinimų valdymo procese.

Vienas iš uždelstų mokėjimų prevencijos būdų galėtų būti ir lanksčių atsiskaitymo sąlygų siūlymas remiantis lengvatų principu. Naujiems klientams būtų nustatomas trumpesnis laikotarpis negu reguliariems klientams, kurie moka pagal susitartą grafiką. Tuo pat metu naujiems klientams pasiūloma ilgesnio mokėjimo termino lengvata, kai jie pakartoja užsakymą, jei ankstesnis užsakymas buvo apmokėtas laiku. Tuo tarpu nuolatiniai klientai gali prarasti ilgesnio mokėjimo termino privilegiją, jei neatsiskaitys laiku.

Esant bent kiek uždelstiems mokėjimams svarbu klientams priminti apie susidariusias skolas. Priminimai turėtų būti siunčiami nuosekliai ir, jei reikia, pakartotinai. Praktikoje sėkmingiausia formulė yra vadinamoji 2-2-2 formulė:

- Pirmo priminimo išsiuntimas praėjus vėliausiai dviem savaitėms po susitartos įsipareigojimo vykdymo datos.
- Išsiųsti tik du priminimus prieš imantis teisinių priemonių ar atiduodant skolą kreditų valdymo įmonei.

Tarp pirmo ir antro priminimo turėtų būti ne ilgesnis kaip dviejų savaitių tarpas.



2.22 pav. Uždelstų debitorinių įsiskolinimų prevencijos planas [sudaryta autoriaus]

Tuo tarpu dauguma įmonių daro klaidą, siųsdamos priminimus tik tuomet, kai mokėjimų terminai jau eina į pabaigą arba yra pasibaigę.

Taip pat reikėtų mažinti priklausomumą nuo vieno ar kelių didelių klientų bei nuolatos bendradarbiauti su profesionalia skolų išieškojimo kompanija ir laiku perduoti jai pretenzijas. Tai padėtų sutaupyti lėšas, kurios panaudojamos skoloms susigrąžinti.

3.2. Uždelstų mokėjimų prevencijos priemonių modelio kūrimas naudojant išorinius išteklius ir trečiųjų asmenų paslaugas

Atliktas tyrimas atskleidė, kad įmonės vangiai naudojasi tokiomis mokėjimo priemonėmis kaip vekseliai, akredityvas ar faktoringas, o tos kurios naudojasi, daro tai užsienio rinkoje. Akredityvas ir faktoringas reikalauja papildomų lėšų, todėl įmonėms, kurios stengiasi taupyti šios priemonės atsiskaitant šalies viduje gali būti nepriimtinos. Tačiau vekseliai yra labai

pigi ir patogi priemonė, ji labai populiari vakaruose. Aktyviau naudodamos šią priemonę įmonės galėtų atgauti išiskolinimus nesikreipdamos į teismą ar į skolų išieškojimo įmonę. Taigi įmonių vadovams reiktų aktyviau domėtis galimomis mokėjimo priemonėmis, mažinančiomis vėluojančių išiskolinimų riziką, plėsti akiratį. Taip pat rezultatas būtų efektyvesnis, jei įmonės aktyviau naudotųsi kreditų valdymo ir skolų išieškojimo įmonių siūlomų paslaugų paketais. Visos įmonės dalyvavusios tyrime naudojasi skolos išieškojimo paslaugomis, tačiau tik nedidelė įmonių dalis naudojasi tokiomis prevencijos nuo vėluojančių išiskolinimų susidarymo priemonėmis, kaip priminimų tarnyba ar prevencinis spaudas. Taip pat reiktų aktyviau naudotis kreditų valdymo įmonių siūloma informacine paslauga, t. y. skolininkų duomenų bazėmis.

Praktika rodo, jog prevencinis spaudas, siekiant išvengti vėluojančių mokėjimų susidarymo, yra gana efektyvi priemonė skatinanti klientus laiku susimokėti. Prevencinis spaudas gaunamas iš skolų išieškojimo ar kreditų valdymo įmonės su kuria bendradarbiaujama. Spaude nurodoma, jog vėluojant apmokėti sąskaitą skolos išieškojimą vykdys atitinkama skolų išieškojimo įmonė. Šiuo spaudu antspauduojamos įmonės sąskaitos, pateikiamos kitiems verslo vienetams, už pristatytas prekes ar suteiktas paslaugas.

Už minėtas skolų išieškojimo įmonių teikiamas paslaugas be abejo reikia mokėti. Čia įmonės vėl gi siekia taupyti, tačiau tikėtina, jog susidarant vėluojantiems mokėjimams jos daugiau praranda negu sutaupo, nes skolos išieškojimas taip pat kainuoja, be to gali tapti ir visiškai neįmanomas. Dažnai neįvertinamos prarandamos lėšos, kurias galėtų uždirbti laiku gaunami mokėjimai.

Dauguma įmonių pačios siunčia priminimus skolininkams, tačiau šie priminimai dažnai išsiunčiami pernelyg vėlai, kai mokėjimo terminas būna pasibaigęs. Iš patirties žinoma, jog įmonės aktyviau reaguoja, kai gauna priminimą iš skolų išieškojimo įmonės, o ne iš savo tiekėjo, kuriam yra skolingos. Taigi efektyvesnis būdas būtų naudotis skolų išieškojimo įmonės priminimų tarnyba, negu siųsti juos patiems. Tačiau nusprendus priminimus siųsti pačiai įmonei, būtina tai daryti laiku, geriausia naudoti minėtą „trijų dvejetų“ taisyklę, tuomet pasiekiamas geresnis rezultatas.

Aktyvus naudojimasis kreditų valdymo įmonės teikiama kreditine informacija leistų teisingai pasirinkti su kuriomis įmonėmis geriau bendradarbiauti, o kurių reiktų vengti. Akivaizdi problema, jog įmonės siekdamos taupyti vengia naudotis trečiųjų asmenų siūlomomis prevencijos priemonėmis, tačiau taip rizikuoja tik daugiau prarasti. Taigi pirmiausia įmonių vadovams reiktų keisti mąstymą ir nebijoti investuoti į uždelstų išiskolinimų prevencijos priemones, siūlomas profesionalių kredito valdymo ar skolų išieškojimo įmonių, nes šios priemonės yra efektyvesnės už tas, kurių imasi pačios įmonės, siekdamos gauti uždelstus mokėjimus.

Su kitomis prevencijos priemonėmis turėtų būti derinamas ir aktyviau naudojamas kredito draudimas. Kadangi kredito draudimo paslaugas siūlančios draudimo įmonės draudžia nuo vieno ar kelių klientų rizikos, todėl kredito draudimas efektyvus draudžiant didelius sandorius.

Taip pat gali būti naudojami ir ateities arba pasirinkimo sandoriai. Nors šie sandoriai nebūtinai užtikrina atsiskaitymą laiku, tačiau jų sudarymas suteikia didesnę tikimybę, jog už pristatytas prekes bus atsiskaityta. Taip pat patys šie sandoriai yra finansiniai instrumentai ir gali būti perleisti, taip gaunant lėšas. Tačiau klientas, su kuriuo sudarytas šis sandoris turi būti pakankamai mokus, kitaip sandorio perleidimas ar pardavimas gali būti neįmanomas.

Uždelstų debitorinių įsiskolinimų prevencijos priemonės turi būti derinamos tarpusavyje. Kiekviena įmonė pagal savo poreikius turi pasirinkti jai labiausiai tinkančias priemones ir apgalvotai jas derinti. Derinant tinkamas mokėjimo priemones (tokias kaip vekseliai), bei prevencijos priemonės siūlomas kreditų valdymo, skolos išieškojimo ir draudimo įmonių galima maksimaliai sumažinti vėluojančių mokėjimų susidarymą ir išvengti negražinamų klientų įsiskolinimų, kurie negali būti išieškoti dažnai dėl pernelyg ilgo delsimo ar neryžtingų veiksmų praeityje.

IŠVADOS IR PASIŪLYMAI

Įmonių gebėjimas padengti savo debitorinius įsipareigojimus labai svarbus įmonių sėkmingai egzistencijai ir plėtrai. Atlikus tyrimą ir gautų duomenų analizę galima pateikti šias išvadas:

1. Vėluojantys mokėjimai daro didelę neigiamą įtaką įmonės mokumui ir likvidumui, o tai neigiamai veikia kitus finansinius įmonės rodiklius, jos konkurencingumą rinkoje, įmonės praranda reputaciją.

2. Literatūroje numatomos vidinės ir išorinės priemonės uždelstiems debitoriniams įsiskolinimams mažinti (aktyvi debitorinių įsiskolinimų vadyba įmonės viduje; tinkamų atsiskaitymo priemonių ir būdų pasirinkimas; naudojimas trečiųjų asmenų paslaugomis).

3. Tinkamas vidinių ir išorinių prevencijos priemonių, dėl uždelstų debitorinių įsiskolinimų, derinimas gali maksimaliai sumažinti uždelstų mokėjimų riziką.

4. Remiantis Europos atsiskaitymų indeksu, Lietuvoje mokėjimai uždeljami labiausiai iš visų trijų Baltijos regiono valstybių, todėl yra rizikingiausi ir mokėjimo procesų aktyvus valdymas yra būtinas.

5. Lietuvoje, lyginant su Latvija ir Estija, per 2007 – 2009 metus vidutinis nurašytų skolų procentas nuo visos įmonių apyvartos buvo didžiausias.

6. Mokėjimų delsimą lemia skolininkų finansinė padėtis, tikslinis atsiskaitymo atidėliojimas, klientų administracijos neefektyvumas ir ginčai dėl prekių ir paslaugų kokybės.

7. Kai debitoriniai įsiskolinimai delsiama apmokėti, vyraujanti problema, kurią įvardina Lietuvos įmonės, tai pajamų mažėjimas, kuris neigiamai veikia įmonės mokumą ir likvidumą, o blogėjant šioms rodikliams gali blogėti ir įmonės reputacija.

8. Nepadengiant debitorinių įsiskolinimų stabdomas mokėjimų ciklas, nes įmonė negavusi pajamų už suteiktas paslaugas ar pristatytas prekes, negali atsiskaityti su savo tiekėjais ir partneriais. Taip kyla grandininė reakcija didinanti rinkos dalyvių nemokumą.

9. Siekdamos užkirsti kelią uždelstiems mokėjimams susidaryti, įmonės pirmiausia imasi prevencijos priemonių pačios ir tik vėliau kreipiasi pagalbos į trečiuosius asmenis.

10. Esant dabartiniam ekonominiam nuosmukiui, vyraujanti uždelstų debitorinių įsiskolinimų prevencijos priemonė yra trumpesnių atsiskaitymo terminų nustatymas. Įmonės taip pat renkasi aktyvesnį priminimą skolininkams apie esančias skolas ir reikalauja delspinigių.

11. Vekseliai, kaip atsiskaitymo garantas, ir kreditų draudimas nėra populiarios priemonės tarp Lietuvos įmonių, nes įmonės nenori parodyti, jog nepasitiki klientais ar partneriais.

12. Uždelstų mokėjimų prevencijos priemonės, tokios kaip atsiskaitymo terminų trumpinimas ir avansiniai mokėjimai, yra neefektyvios, nes atsiskaitymo terminų trumpinimas apsunkina rinkos dalyvių veiklą, o avansiniai mokėjimai negarantuoja viso sumos sumokėjimo.

13. Priemonės, kurios gali būti efektyvios ir yra plačiai naudojamos vakarų šalyse, Lietuvoje nėra populiarios (akredityvas, faktoringas, vekseliai, kreditų draudimas). Aktyviai naudojantis šiomis priemonėmis būtų galima išvengti didesnės dalies uždelstų įsipareigojimų.

Mokslinės literatūros analizė ir atlikti tyrimai atskleidžia uždelstų debitorinių įsiskolinimų įtaką įmonėms ir prevencijos priemonės, kurių įmonės imasi. Tai leidžia pasiūlyti uždelstų mokėjimų mažinimo būdus, kurie, juos pritaikius įmonėse, gali būti labai naudingi verslo sėkmingam vystymuisi ir sumažinti rizikos rodiklius, kurie Lietuvoje yra vieni aukščiausių iš trijų Baltijos regiono valstybių. Remiantis uždelstų debitorinių įsiskolinimų valdymo teoriniais teiginiais, atliktais tyrimais ir sukaupta patirtimi, siūlau šias įsiskolinimų mažinimo būdus ir priemones:

1. Siekiant išvengti pinigų įšaldymo dėl nemokių klientų, įmonės turėtų nuolatos atlikti klientų monitoringą ir nuolatos skirstyti savo klientus pagal jų mokėjimo galimybes, pasirinkti tinkamus klientus, atsižvelgiant į jų ekonominius rodiklius. Tai leistų įmonėms išvengti nemokių klientų, ypač dabartinėmis ekonominio nuosmukio sąlygomis.

2. Prieš mokant už prekes ir paslaugas, griežtai nustatyti mokėjimo terminus, kitas mokėjimo ir pristatymo sąlygas ir priemones, kurių bus imtasi, jei mokėjimus bus uždelstas. Pasibaigus mokėjimo terminams ir mokėjimui vėluojant, nedelsiant imtis priemonių ir reikšti pretenzijas, pasitelkiant profesionalius tarpininkus, nelaukiant 80 dienų, nes įsisenėjusį įsiskolinimą išieškoti tampa sunkiau.

3. Įmonės, naudodamos tinkamas atsiskaitymo priemones, tokias kaip vekseliai, akredityvas ar faktoringas, sumažintų uždelstų debitorinių įsiskolinimų susidarymą, kas leistų įmonėms geriau panaudoti savo lėšas, padidinti mokumą, likvidumą ir pagerinti savo reputaciją. Aktyviai naudojant vekselius, kurie yra viena pigiausių priemonių (priemonių kaina labai aktuali ekonominio nuosmukio sąlygomis), įmonės galėtų efektyviau planuoti savo gautinas pinigines lėšas ir jas efektyviau panaudoti.

4. Aktyviau naudodamosi kreditų valdymo kompanijų paslaugomis, tokiomis kaip kreditinės informacijos gavimas, prevencinio spaudo įsigijimas, naudojimas profesionalių skolų išieškojimo įmonių teikiamomis priminimų tarnybos paslaugomis, sumažintų debitorinių įsiskolinimų uždelsimą.

5. Kai įmonė teikia didelį paslaugų ar prekių paketą klientui, disponuojama didelėmis sumomis arba dirba su keliais dideliais klientais, patartina naudoti kreditų draudimą, kaip priemonę apsisaugoti nuo vėluojančių debitorinių įsiskolinimų rizikos.

6. Naudoti išvestines finansines priemones, tokias kaip ateities ir pasirinkimo sandoriai. Šie sandoriai yra ir finansiniai instrumentai, kuriais galima prekiauti, tai suteikia įmonei didesnę galimybę atgauti lėšas.

7. Aktyviai vykdyti vidinę įmonės politiką skolininkų atžvilgiu, t. y. laiku bei pakartotinai siųsti priminimus, reikalauti delspinigių, netesybų už vėluojančius apmokėjimus, aktyviai taikyti kreditų limitus, o kai šie viršijami, stabdyti tiekimą kol klientas sumokės visus ar bent dalį savo įsipareigojimų.

8. Uždelstų mokėjimų prevencijos priemonės negali būti naudojamos pavieniui, jos turi būti derinamos tarpusavyje. Vienu metu turi būti imamasi prevencijos priemonių įmonių viduje (klientų monitoringas, savalaikis priminimų siuntimas, kreditų limito taikymas), ir išorinių uždelstų mokėjimų prevencijos priemonių (naudojimas kreditų valdymo įmonių paslaugomis, vekselių, akredityvo, kreditų draudimo, ateities sandorių naudojimas).

Numatytos priemonės tinkamai taikomos praktikoje gali būti labai vertingos, ypač dabartinėmis, ekonomikos nuosmukio sąlygomis. Aktyvus siūlomų priemonių naudojimas ir jų derinimas tarpusavyje, gali padėti įmonėms pagerinti savo veiklos rezultatus, reputaciją ir konkurencingumą. Aktyviau naudojant numatytas uždelstų įsiskolinimų prevencijos priemones, sumažėtų bendras Lietuvos mokėjimų rizikos indeksas (EPI), kuris šiuo metu yra didžiausias tarp Baltijos regiono valstybių, lyginant su Latvija ir Estija.

LITERATŪROS SĄRAŠAS

1. Bryan, D. M.; Tiras, L. S.; Wheatley, M. C. The Interaction of Solvency with Liquidity and its Association with Bankruptcy emergence. *Journal of Business Finance & Accounting*. Vilnius: Technika 2002, no. 29 (7) & (8), p. 935 – 965.
2. Buckiūnienė, O. *Ūkio subjektų finansai*. Vilnius: Vilniaus kolegija. 2005. 215 p.
3. Buračas, A.; Svecevičius, B. *Biznio, bankų, biržos terminų žodynas – žinynas*. Vilnius: Žodynai. 1994. 134 p.
4. Buračas, A. *Bankininkystės ir komercijos terminų aiškinamasis žodynas. Pirmoji dalis*. Vilnius-Kaunas: Vilniaus universitetas, Kauno humanitarinis fakultetas. 1997. 226 p.
5. Ginevičius, A. Rinkodaros būklės įmonėje kiekybinis įvertinimas. *Ūkio ekonominis ir technologinis vystymas*. Vilnius: Technika. 2007, tomas 8, nr. 1, p. 21-20.
6. Gronskas, V. *Ekonominė analizė*. Kaunas: Technologija. 2005. 181 p.
7. Intrum Justitia OY. *European payment index 2009*. Helsinki: Madeleine Bosch. 2009. p. 3-6, 16 p. 26-27, p. 38-39.
8. Intrum Justitia OY. *European payment index 2008*. Helsinki: Madeleine Bosch. 2008. p. 3-6.
9. Intrum Justitia OY. *Annual report 2009*. Helsinki: Madeleine Bosch. 2009. p. 9-13.
10. Jagminas, V.; Kalčinskas, G. Nenori būti likviduotas? Būk likvidus, *Vadovo pasaulis*. Vilnius: Pačiolis. 1999, nr. 7-8, p. 46 – 55.
11. Jasienė, M.; Laurinavičius, A. Kredito rizikos valdymo įmonėse problemos ir jų sprendimo būdai. *Verslas: teorija ir praktika*. Vilnius: Technika. 2009, tomas 10, nr. 1, p. 17 – 20.
12. Juozaitienė, L. *Įmonės finansai: analizė ir valdymas*. Šiauliai: Šiaulių universiteto leidykla. 2000. 87 p.
13. Kaleininkaitė, L.; Trumpaitė, I. Verslo rizikos valdymas ir jo tobulinimas. *Verslas: teorija ir praktika*. Vilnius: Technika. 2007, tomas 8, nr. 3, p. 176 – 181.
14. Kancerevyčius G. *Finansai ir investicijos*. Kaunas: Smaltijos leidykla. 2006. 133 p.
15. Kazlauskienė, V.; Christauskas, Č. Business Valuation Model Based on the Analysis of Business Value Drivers. *Inžinerinė ekonomika*. Kaunas: Technologija. 2008, nr. 2 (57), p. 23 – 31.
16. Lukšas, A. *Vadovas ir pasaulis*. [interaktyvus]. Vilnius: Pačiolis. 2004. [žiūrėta 2009 m. lapkričio 26 d.]. Prieiga per internetą
<<http://www.verslobanga.lt/lt/patark.full/41af72b41748b>>.
17. Mackevičius, J. *Įmonių veiklos analizė*. Vilnius: TEV. 2007. p. 148-149. ISBN 9789955680734.
18. Mortensen, T. Getting cash in. *Chartered Accountants Journal*. New Zeland: University of Canterbury. 2009, vol. 88, issue 10, 56 p.

19. Pacter, P. For Most Private Companies Goes Live. *Financial Executive*. London: International Accounting Standards Board. 2009, vol. 25, issue 7, 29 p.
20. Ponikvar, N.; Tajnikar, M.; Pušnik, K. Performance ratios for managerial decision making in a growing firm. *Journal of Business Economics and Management*. Vilnius: Technika. 2009, no. 2 (10), p. 109 – 120.
21. Rutkauskas, V.A.; Sūdžius, V.; Mackevičius, V. *Verslo finansų principai ir praktika*. Vilnius: Technika. 2009. 285 p.
22. Startienė, G. *Tarptautinės prekybos finansavimas: rizika, mokėjimai, kreditavimas*. Kaunas: Technologija. 2002. 318 p.
23. Susnienė, D.; Sargūnas, G. Suinteresuotųjų šalių vadybos prielaidos organizacijoje. . *Inžinerinė ekonomika*. Kaunas: Technologija. 2009, nr. 2 (62), p. 58 – 64.
24. Šmaižienė, I.; Jucevičius, R. Įmonės reputacija: išskirtinis koncepto multidiscipliškumas ir tinkamo apibrėžimo paieška. *Inžinerinė ekonomika*. Kaunas: Technologija. 2009, nr. 2 (62), p. 91 - 100.
25. Tamošiūnienė, R.; Savčuk, O. Rizikos valdymas Lietuvos organizacijose – sąsajos su vidaus auditu ir finansinių ataskaitų kokybe. *Verslas: teorija ir praktika*. Vilnius: Technika. 2007, tomas 8, nr. 4, p. 204 – 213.
26. Urbanskienė, R.; Žostautienė, D; Chreptavičienė, V. The Model of Creation of Customer Relationship Management (CRM) System. *Inžinerinė ekonomika*. Kaunas: Technologija. 2008, nr. 3 (58), p. 51 – 59.
27. Vaškelaitis V. *Piniginiai atsiskaitymai*. Vilnius: Eugrimas. 2001. 433 p.
28. Vlasenko, O.; Kozlov, S. Choosing the risk curve type. *Ūkio technologinis ir ekonominis vystymasis*. Vilnius: Technika. 2009, nr. 2 (15), p. 314 – 351.
29. Kas yra debitoriniai įsiskolinimai? [žiūrėta 2010-03-02].
Prieiga per internetą“ <http://www.debitoriai.lt/index.php/verta-inoti/7-debitoriniai-isiskolinimai>
30. Kaip išvengti debitorinių skolų. [žiūrėta 2010-03-05]. Prieiga per internetą:
http://74.125.77.132/search?q=cache:2bNoBuRj1_YJ:www.verslobanga.lt/lt/patark.printer/3c0377e5a4d86+debitoriniai+%C4%AFsiskolinimai&cd=2&hl=lt&ct=clnk
31. Debitorinių ir kreditorinių įsiskolinimų vadyba – svarbi įmonės vidaus kontrolės sistemos sudedamoji dalis. [žiūrėta 2010-03-02]. Prieiga per internetą:
http://74.125.77.132/search?q=cache:aHPwzJm_fpwJ:www.buhalteris.lt/index.php%3Fcid%3D819%26new_id%3D617+debitoriniai+%C4%AFsiskolinimai&cd=4&hl=lt&ct=clnk
32. Mokėjimai. [žiūrėta 2010-03-10]. Prieiga per internetą:
http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:HdrLPiBkM7MJ:www.litlex.lt/lpvp/tnb/1999/99_11/Lit/9_11_MOKEJ.HTM+Debeto+pavedimas&cd=3&hl=lt&ct=clnk

33. Overdraftas. [žiūrėta 2010-03-12]. Prieiga per internetą:
<http://www.parex.lt/verslo/finansavimas/overdraftas>
34. Overdraftas. [žiūrėta 2010-03-10]. Prieiga per internetą:
<http://www.nordea.lt/lt/pages/overdraftas>
35. Čekiai. [žiūrėta 2010-03-15]. Prieiga per internetą:
www.danskebankas.lt/privatiems/saskaita/cekiai
36. Atsiskaitymas čekiais Lietuvoje. [žiūrėta 2010-03-20]. Prieiga per internetą:
www.dolceta.eu/lietuva/Mod2/spip.php?article404
37. Dokumentiniai akredityvai. [žiūrėta 2010-03-16]. Prieiga per internetą:
http://www.swedbank.lt/lt/pages/verslo/dokumentiniai_akredityvai [žiūrėta 2010-03-16]
38. Faktoringas. [žiūrėta 2010-03-19]. Prieiga per internetą:
www.snoras.com/lt/corporate/loans/factoring
39. Faktoringas. [žiūrėta 2010-03-18]. Prieiga per internetą:
http://www.seb.lt/pow/wcp/templates/sebarticle.cfmc.asp?DUID=DUID_F34D875F0CE9AED9C1256FB100408B27&xsl=lt&sitekey=seb.lt
40. Faktoringas – teisės reikalauti grąžinti skolą (Perleidimas). [žiūrėta 2010-03-24]
Prieiga per internetą: <http://www.vakarai.lt/article.php?id=113>
41. Ataskaita 2009. [žiūrėta 2010-05-06]. Prieiga per internetą
<http://www.lb.lt/lt/leidiniai/ataskaitos/ataskaita2009.pdf> 13p
42. Skolų rizikos mažinimo strategija. [žiūrėta 2010-05-06]. Prieiga per internetą
<http://www.delfi.lt/news/economy/law/article.php?id=18903087>