

LATVIJAS UNIVERSITĀTE
EKONOMIKAS UN VADĪBAS FAKULTĀTE
Tautsaimniecības katedra

DEBITORU PARĀDU VADĪBA
RECEIVABLES MANAGEMENT

BAKALAURA DARBS
Ekonomikas bakalaura studiju programma

Autors: **Liāna Berdikova**
Studenta apliecības Nr.: LB11189
Darba vadītājs: lektore Mg. biz. vad. Daira Barānova

RĪGA 2015

Saturs

ANOTĀCIJA	4
ANNOTATION	5
IEVADS	6
1. DEBITORU PARĀDU VADĪBA.....	9
1.1. Debitoru parādi, to būtība	9
1.2. Šaubīgo un bezcerīgo debitoru parādu uzskaitē, norakstīšanas kārtība.....	12
1.3. Debitoru parādu analīze uzņēmumā.....	20
1.4. Kredītpolitikas pamatnostādnes	22
1.4.1. Uzņēmuma kredītpolitikas formēšanas principi	22
1.4.2. Kredītpolitikas tipi	24
1.4.3. Komerčiālais (piegādātāja) kredīts	27
1.5. Debitoru parādu uzraudzība un vadīšana	28
1.5.1. Klientu kredīspējas novērtēšana	28
1.5.2. Pirkšanas – pārdošanas līgumu sastādīšana.....	31
1.5.3. Līgumsoda un nokavējuma procentu noteikšana	32
1.6. Debitoru parādu vadīšana pašu spēkiem	34
1.6.1. Debitoru parādu refinansēšanas veidi	36
1.6.2. Inkaso un faktoringa izmantošana debitoru parādu administrēšanā	37
1.6.3. Debitoru parādu restrukturizācijas paņēmieni	39
2. DEBITORU PARĀDU VADĪBAS PILNVEIDOŠANA UZŅĒMUMĀ SIA „RHS”	42
2.1. SIA „RHS” uzņēmuma apraksts un īsa vēsture	42
2.2. SIA „RHS” debitoru parādu analīze	43
2.2.1. Debitoru parādu aprites ātruma novērtēšana	49
2.2.2. Debitoru parādu analīze pa kavējuma grupām	51
2.2.3. Debitoru parādu reģistrēšana kavējuma vecuma grupās	52
2.2.4. Bezcerīgo debitoru parādu prognozēšana	53
2.2.5. Sakarības starp debitoru parādiem un citiem saistītajiem posteņiem	54
2.2.6. Debitoru parādu iekasēšanas termiņu maiņa	56
2.3. SIA „RHS” kredītpolitikas analīze.....	59
3. SIA „RHS” FINANSIĀLĀS ATVESALOŠANĀS IESPĒJAMIE PASĀKUMI	62
3.1. SIA „RHS” uzlabošanas iespējamie pasākumi.....	62

3.2. Debitori parādu kontrole un pilnveidošana	65
3.3. Debitoru parādu refinansēšanas iespēju izskatīšana SIA „RHS”	66
REZULTĀTI	70
SECINĀJUMI UN PRIEKŠLIKUMI	72
IZMANTOTĀ LITERATŪRA UN AVOTI.....	75
1. pielikums Bilance par periodu, kas beidzās 2013.gada 31.decembrī.....	77
1. pielikuma turpinājums.....	77
2. pielikums Peļņas vai zaudējumu aprēķins par 2013. gadu.....	79

ANOTĀCIJA

Bakalaura **darba mērķis**: analīzes pamatā, noteikt debitoru parādu stāvokli, rast efektivitāi debitoru parādu vadīšanā, kas veicinātu uzņēmuma SIA „RHS” finansiālā stāvokļa uzlabošanu kopumā (uz SIA „RHS” piemērā).

Pētījuma objekts: Uzņēmums SIA „RHS”.

Pētījuma priekšmets: Uzņēmuma debitoru parādi 2013. gadā, to attīstības tendences salīdzināšana ar 2012. gada rādītājiem.

Bakalaura darbs sastāv no 3. nodaļām.

1. nodaļā ir izpētīta un savākta teorētiskā bāze par debitoru parādu vadību, uzskaites un novērtēšanas metodēm.

2. un 3. nodaļā ir veikts uzņēmuma debitoru parādu novērtējums. Novērtējuma veikšanai tiek izmantota uzņēmuma dokumentācija: par 2012. – 2013.gadu.

Atslēgvārdi: debitoru parādi, parādu aprites ātrums, faktoringi, bezcerīgie debitoru parādi, šaubīgie debitoru parādi, kredītpolitika, likviditāte.

ANNOTATION

The aims of this work are to analyze the condition of receivables recovery and this problem systematization and to find the effective ways of receivables management that can lead to the improvement of the company's SIA „RHS” overall financial state (using SIA „RHS”.as an example).

Research object: Company SIA „RHS”.

Research subject: To compare company's SIA „RHS” receivables in 2013 with the similar indicators in 2012.

This work consists of three parts.

1. part includes a summary of receivables management, accounting methods, evaluation
2. and 3. part are carried out in the company's accounts the following documentation is used to evaluate receivables' for 2013 and 2012, doubtful receivables deciphering.

Keywords: receivables, debt's velocity, factoring, hopeless debts, doubtful receivables, credit policy, liquidity.

IEVADS

Pašreizējā valsts ekonomikas attīstības posmā uzņēmumiem ir raksturīga palielināta naudas līdzekļu aprīte, kas rada likviditātes problēmas un maksatnespējas draudus. Kā liecina statistikas informācija Latvijā, gandrīz 90% biznesa darījumos piegādātais kredītē klientu (pieļauj pēcapmaksu vai piešķir preču kredītu). No šiem darījumiem noteiktāja laikā tiek samaksāti tikai 45% rēķinu, bet daži vispār netiek samaksāti.¹ Uzņēmumiem tie var būt simti un tūkstoši eiro lieli zaudējumi, kas traucē biznesa attīstībai un prasa papildu līdzekļus parādu atgūšanai.

Tas uzskaitāmi parāda, ka debitoru parādu finansēšana parasti piesaista lielāko daļu apgrozāmo līdzekļu - 40% no bilances kopējiem aktīviem. Tāpēc finanšu vadība par svarīgāko uzdevumu uzskatāma debitoru parādu efektīvas pārvaldīšanas sistēmas izstrādāšana un pielietošana, ar mērķi optimizēt debitoru parādu apjomu un tos laikā iekasēt.

Vadības grāmatvedības aplūko tikai uzņēmuma iekšējās vajadzības, tā nav noteikta ar likumu. Tomēr visi uzņēmumi lielākā vai mazākā mērā īsteno vadības grāmatvedību, jo pretējā gadījumā tie nepastāvētu ilgi. Vadības grāmatvedība var tikt sadalīta divās daļās: izmaksu uzskaitē un lēmumu pieņemšanā.¹

Latvijā ir vērojama preču un pakalpojumu rēķinu apmaksu termiņu palielināšanās, līdz ar to arī kavēto maksājumu īpatsvara pieaugums. Problēmas risinājums ir meklējams, izstrādājot un veicinot debitoru parādu pārvaldīšanas politiku uzņēmumos, kas sevī iekļauj detalizētu debitoru parādu analīzes un kredītpolitikas izstrādāšanu.

Laikus nesāņemot maksājumus no debitoriem, pārdevējam var rasties grūtības, apmaksāt savu kreditoru rēķinus – no debitoriem nav saņemta nauda, tātad kreditoriem nav ar ko maksāt. Debitoru parādu nesavlaicīga apmaksāšana ir pielīdzināma ar pircēju bezprocentu kreditēšanu, kas pārdevējam, protams, nav izdevīga, jo pakalpojumus, šeit – pārdevēja nauda, tiek izmantota par velti. Tas būtu tāpat, kā bankas kredīta lietošana bez procentu maksāšanas.

Attiecības ar debitoriem nedrīkst atstāt pašplūsmā un gaidīt, kad viss nokārtosies pats no sevis, kā problēmas risinājumi uzņēmumā būtu jāizstrādā un jāievieš kredītpolitika – nostāja, kuras reglamentē klientu kreditēšanas procesu, ir vērsta uz kompānijas stratēģisko mērķu sasniegšanu.

¹ Jones M, *Financial accounting, reporting and analysis*, 2006, 478.p. International edition 2nd edition, Harlow, Prentice-Hall, 7.p.

Rūpīgi un pareizi izstrādāta kredītpolitika – preču un pakalpojumu pārdošana ar pēcapmaksas nosacījumu noteikšanu, ļauj iegūt vairāk līdzekļu attīstībai, ātri pārvēršot skaidrā naudā debitoru parādus, samazināt zaudējumus no bezcerīgiem debitoru parādiem un minimizēt maksātnespējas riskus.

Gandrīz katras organizācijas zemās likviditātes problēmas galvenokārt ir saistītas ar debitoru parādu nesavlaicīgu iekasēšanu. Savukārt no šīs problēmas izriet vēl daudzas citas problēmas: optimālais apjoms, aprites ātrums, debitoru parādu kvalitāte.

Bakalaura darba mērķis: analīzes pamatā, noteikt debitoru parādu stāvokli, rast efektivitāti debitoru parādu vadīšanā, kas veicinātu uzņēmuma SIA „RHS” finansiālā stāvokļa uzlabošanu kopumā.

Bakalaura darba rezultāts ir parādīts pasākumu izstrādāšanai, debitoru parādu vadības ietvaros.

Uzņēmumā SIA „RHS” šāda veida darbības analīze tika veikta pirmo reizi. Bakalaura darba iekļautā informācija par analizējamo uzņēmuma tiek ņemta no gada pārskata, finanšu atskaitēm, kā arī analīzes procesā vāktās informācijas no uzņēmuma vadītājiem un speciālistiem.

Bakalaura darba struktūra sastāv no trim nodaļām. Bakalaura darba struktūra ir veidota tā, lai darbā izvirzītie uzdevumi tiktu izpildīti loģiskā secībā un sasniegtu izvirzīto mērķi. Tāpēc darba pirmajā nodaļā tiks izklāstīti konkrēti teorijas pamatveidi debitoru parādu analizēšanā un vadībā, organizācijas aspekti (principi), kuru zināšana ļauj mērķtiecīgāk un veiksmīgāk veikt analīzi, risināt jautājumus debitoru parādu vadībā.

Otrajā nodaļā, dotā teorija tiks pielietota praksē uz konkrētā uzņēmuma piemēra, izmantojot bilances posteņus.

Trešajā nodaļā izstrādāti debitoru parādu pilnveidošanas galvenie virzieni un priekšlikumi, uzņēmuma finanšu stāvokļa uzlabošanai iespējamie pasākumi.

Pētījuma periods: tika ņemts 2013. gads salīdzinājumā ar 2012. gadu, jo pēc autora viedokļa dotais uzņēmums ir salīdzinoši jauns, un Latvijas tirgū strādā salīdzinoši nesen, jo uzņēmums tika dibināts 2010. gadā. Pēc autora viedokļa, uzņēmuma vājās un stiprās puses var sākt izpausties tikai pēc kāda laika, darbojoties komerciālajā vide un strādājot ar klientiem. Pētījuma periods izvēlēts, izmantojot pēdējos pieejamos finanšu pārskatu datus.

²*Creditreform Latvija, Pētījums par uzņēmumu kavēto maksājumu, 2012.*
<http://www.creditreform.lv/lat/about/news/actual/?19285>. (skatīts 23.03.2015.)

Bakalaura darba mērķa sasniegšanai nepieciešams risināt šādus ar debitoru parādu vadības saistītus uzdevumus:

- 1) apskatīt debitoru parādu būtību, to reglamentējošo likumdošanu;
- 2) izvērtēt debitoru parādu uzskaiti un kontroli;
- 3) debitoru parādu uzskaiti par konkrētu atskaites datumu;
- 4) izstrādāt uzņēmuma kredītpolitiku kredītnoteikumus;
- 5) ievest praksē mūsdienīgas debitoru parādu refinansēšanas metodes;
- 6) kontrolēt debitoru parādu tekošo stāvokli;
- 7) veikt debitoru parādu struktūras analīzi;
- 8) prognozēt iespējamās bezcerīgo debitoru parādu summas;
- 9) noskaidrot debitoru parādu piedziņas problēmas un rast tām risinājumu;
- 10) veikt uzņēmuma finansiālo raksturojošo koeficientu analīze:
 - apgrozāmo aktīvu novirzīšana debitoru parādos;
 - debitoru parāda apgrozība;
 - vidējais debitoru rēķinu apmaksas termiņš;
 - debitoru parādu kavējumi;
 - kredīta izsniegšanas izmaksas uzņēmumam.

Analizējot SIA "RHS" gada pārskatus par laika periodu no 2012. – 2013.gadam, debitoru parādu stāvokļa novērtēšanai tiek izmantotas šādas metodes:

- Bilances un peļņas vai zaudējuma aprēķina strukturuālās analīzes metode;
- Debitoru parādu aranžēšanas metode pēc termiņu rašanās;
- Šaubīgo debitoru novērtēšanas metode;
- Kredīta iespēju analīzes metode;
- Salīdzinošā metode;
- Statistikā metode;
- Matricas metode.

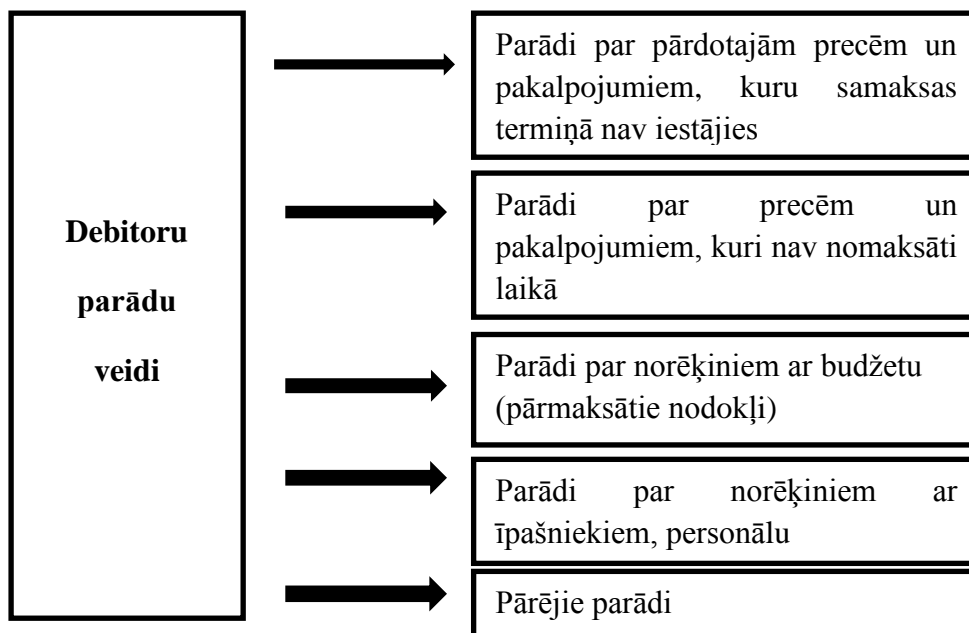
Debitoru parādu vadības sistēma ietver apgrozāmo aktīvu vadības sistēmu, kura ir daudz augstākā līmenī, jo tas ir analogisks raksturojums (apjoms, apgrozības ātrums, struktūra).

Bakalaura darba izstrādei tika izmantoti LR likumi, SIA „RHS” gada pārskati un normatīvie dokumenti, kā arī atsevišķu autoru darbi, kuri ir attiecināmi uz debitoru parādu vadību.

1. DEBITORU PARĀDU VADĪBA

1.1. Debitoru parādi, to būtība

Debitoru parādi – ir aktīvi, kuri no uzņēmuma tiesībām saņem ekonomiskos labumus no juridiskajām vai fiziskajām personām. Ja pastāv liela varbūtība, ka debitoru parādi tiks samaksāti un nav iespējams pierādīt pretējo, ir pietiekams pamats parādus atzīt kā uzņēmuma aktīvu. Debitoru parādu struktūra ir attēlota 1.1. attēlā.



1.1. att. Uzņēmuma debitoru parādu struktūra³

Parādi ir uzskatāmi par īstermiņa ja: ⁴

- tie tiks nokārtoti uzņēmuma parastās saimnieciskās darbības cikla ietvaros;
- prasību termiņš beidzas 12 mēnešu laikā pēc bilances datuma.

Uzņēmumā debitoru parādi visbiežāk rodas, pārdodot preces, gatavo produkciju vai pakalpojumos, ja to piegādes termiņi nesakrīt ar samaksas termiņiem. Uzņēmumi veic pārdošanu kredītā, arī pārdošanu ar pēcapmaksu, pārdošanu ar atlikto maksājumu vai piedāva klientiem.⁵

Pārdošana kredītā notiek dažādu iemeslu dēļ, visbiežāk, lai stimulētu apgrozījumu, jo realizācijas ieņēmumi tiek atzīti pirms naudas saņemšanas.

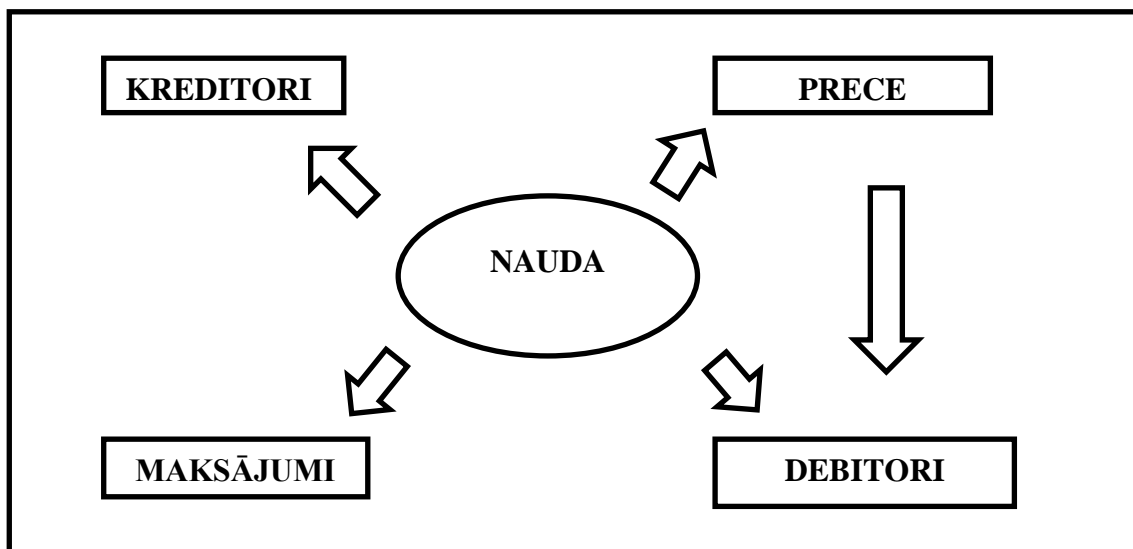
³ Rurāne M. *Finanšu pārvaldība*. Rīga: Latvijas izglītības fonds, 2001, 51.lpp.

⁴ Rurāne M. *Finanšu menedžments*. Rīga RSEBAA, 1997, 60.lpp.

⁵ Ludboržs A. *Finanšu grāmatvedība tirzniecībā*. Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 2003, 96.lpp.

Būtiska ir tādu ieņēmumu saņemšana, kas citādi nebūtu iespējama tāpēc, ka pircējiem nav naudas pirkumiem, vai arī tāpēc, ka piešķirtais kredīts palielina produktu pārdošanas varbūtību.

Jebkurš uzņēmums cenšas veikt preču tirdzniecību ar tūlītēju apmaksu, bet pastāvot konkurencei ir spiesti piekrist maksājumu atlikšanai, kuras rezultātā veidojas debitoru parādi (1.2. attēls.).



1.2. att. Uzņēmuma apgrozāmo līdzekļu cikls ⁶

Debitoru parādu nepienācīgas kontroles rezultātā, uzņēmumā veidojas likviditātes problēma (spēja bez būtiskiem zaudējumiem iespējami īsākā laikā aktīvu konvertēt naudā). Debitoru parādi kļūst par gandrīz katras organizācijas galveno problēmu, kura savukārt sadalās citās problēmās:

- optimālais debitoru parādu apjoms;
- debitoru parādu aprites reizes un ātrums;
- debitoru parādu kvalitāte.

Lai risinātu šīs problēmas ir nepieciešama kvalitatīva un efektīva debitoru parādu pārvaldība, kas ir viens no uzņēmuma finansiālā stāvokļa uzlabošanas veidiem. Uzņēmuma reformēšanas pieredze rāda, ka parādu atgriešana ietilpst uzņēmuma efektivitātes grupā pašu rezervju izmantošanas ziņā un tā var uzņēmumam ātri sniegt pozitīvu rezultātu. Parādu atgriešanai ierobežot terminus – reāla iespēja papildināt deficītu apgrozāmajos līdzekļos.

Debitoru parādu vadība var būt vienota ar jebkuru citu pārvaldes veidu:

⁶ Rurāne M. *Finanšu pārvaldība*. Rīga: Latvijas izglītības fonds, 2001, 41.lpp.

- plānošanu – ir iespējamie finanšu lēmumi. Lai tie būtu efektīvi, nepieciešams: noteikt uzņēmuma ilgtermiņa mērķi, noformēt uzņēmuma stratēģiju, noteikt darbības politiku, izvēlēties racionālas darbības procedūras;
- kontroli – ir standartu sagatavošana (faktiskā rezultāta salīdzināšana ar standartiem); organizēšana – vadības organizēšana ir darbību koordinēšana šādā secībā: visam darbības laukam ir jābūt sagraupētam pēc izvēlētajām funkcijām, personām, kuras ir atbildīgas par savu darbību, ir jābūt pilnvarotām ar adekvātām tiesībām;
- motivēšanu – ar motivāciju ir jāsaprot noteiktu darbību kopums, kuru nosaka cilvēka uzvedība kopumā.

No tā var secināt, ka debitoru parādu vadība ir daļa no apgrozāmo līdzekļu pārvaldības sistēmas, uzņēmuma mārketinga politikas daļa, kas ir vērsta uz uzņēmuma produkcijas apjoma realizēšanu un paredz optimālo apjomu, noslēdzas ar savlaicīgu maksājumu iekasēšanu par realizēto produkciju.

Par pamatu kvalitatīvai uzņēmuma debitoru parādu vadība ir nepieciešams atbildēt uz šādiem pamatjautājumiem:

- debitoru parādu uzskaitē uz noteiktu datumu;
- analizēt uzņēmuma stāvokli un iemeslus, kas veicina uzņēmuma likviditātes pazemināšanos;
- kontrolēt debitoru tekošos parādus.

Svarīga debitoru parādu vadības sistēmas daļa ir ***vadības metodes***. Dotajā bakalaura darbā, kā ***finanšu metodes*** ir izmantotas:

- bilances un peļņas vai zaudējuma aprēķina strukturālās analīzes metode;
- debitoru parādu aranžēšanas metode pēc rašanās termiņiem;
- šaubīgo debitoru novērtēšanas metode.

Kā ***vadības metodes*** dotajā bakalaura darbā ir izmantotas:

- kredīta iespēju analīzes metode;
- salīdzinošā metode;
- matricas metode.

Bakalaura darba turpmākajos posmos būs detalizēti izskatītas uzskaitītās debitoru parādu vadības posmi.

1.2. Šaubīgo un bezcerīgo debitoru parādu uzskaitē, norakstīšanas kārtība

Reālā debitoru parādu stāvokļa novērtēšana. Šai daļā tiek izskatīti kavētie debitoru parādi, tiek izdalīti šaubīgie un bezcerīgie debitoru parādi, tiek vērtēta debitoru parādu kvalitāte.

1.1. tabula

Debitoru parādu sadalījums ⁷

Parāds	Iestāšanās termiņš	Īpatnības
1. Steidzams	Līgumā noteiktā termiņa ietvaros	Rodas bezskaidru norēķinu rezultātā.
2. Kavēts – šaubīgs	Ilgāks par līgumā noteikto apmaksas termiņu	Daļa parāda var izrādīties dezcerīga līdz prasības termiņa iestāšanās.
3. Bezcerīgs	3 gadu laikā no iestāšanās termiņa. Parāds uzskatāms par bezcerīgu – ja ir tiesas lēmums vai citi dokumenti, kuri apliecina, ka lai gan veikti visi pasākumi tā atgūšanai parāds nekad netiks samaksāts. Tāds parāds ir jānoraksta no nedrošiem parādiem izveidotiem uzkrājumiem vai jāiekļauj zaudējumos. (Obligāti ir jābūt no tiesas lēmums un tad to var iekļaut pie bezcerīgā).	Rodas no kavēta debitoru parāda; Tiek norakstīta zaudējumos, kas samazina uzņēmuma ar nodokli apliekamos ienākumus (ja ir iepriekšējos gados bijis samaksāts nodoklis par šo debitoru parādu). Tiek atspoguļots ārpus bilances kontiem.
4. Atrodas ārpus bilances uzskaites	Norakstītie debitoru parādi	Mērķis – kontrolēt iespējamību tā saņemšanai.

Preču un pakalpojumu pārdošana kredītā vienmēr ir saistīta ar risku, ka pircēji nesamaksās, tāpēc vairumtirdzniecības uzņēmumiem ar kredītu saiatītās izmaksas ir ļoti raksturīgas. Šīs izmaksas var tikt interpretētas kā **klientu piesaistīšanas izmaksas** un / vai **neveiksmīgas debitoru parādu administrēšanas izmaksas**.

⁷ Zariņa V. *Grāmatvedības sistēma – attīstība, standartu prasības*. Rīga: Turība Biznesa augstskola, 2004, 92.lpp.

Regulāri analizējot kavētos debitoru parādus, tiek noskaidroti un analizēti maksājumu kavējumu iemesli, kavētos parādus atkarībā no to atgūšanas varbūtības klasificējot kā:

- Šaubīgos jeb sliktos parādus;
- Bezcerīgos parādus.

Šaubīgie debitoru parādi (bad debts) – ir tādi debitoru parādi, kuru atgūšanai nav garantiju. Šaubīgo debitoru parādu uzkrātajām summām ir jāveido īpaši uzkrājumi. Bilancē šādi parādi jāuzrāda *NETO VĒRTĪBĀ* (no parādu uzskaites vērtības atskaita izveidoto uzkrājumu atlikumu). Bilancē tos neuzrāda. Uzņēmums var izvēlēties **metodi** pēc kuras veidot uzkrājumus.

Parāds tiek uzskatīts par šaubīgu, pamatojoties uz jebkuru no uzskaitītajiem kritērijiem⁸:

- ir zinams, ka pret debitoru ierosināts tiesas process par tā atzīšanu par maksātnespējīgu;
- ir vairakkārtēji sūtīti atgādinājumi, debitors neko nav samaksājis;
- debitors apšaubā uzņēmuma tiesības piedzīt šo parādu;
- ir citas pazīmes, kas liecina, ka parāds netiks atmaksāts.

Bezcerīgie debitoru parādi (lost debts) – ir tādi debitoru parādi, kas tiek uzskaitīti par zaudētiem bez cerībām tos kādreiz atgūt.

Parādu uzskata par zaudētu, pamatojoties uz jebkuru no uzskaitītajiem kritērijiem⁹:

- ir tiesas spriedums vai citi dokumenti, kas apliecina: lai gan ir veikti visi pasākumi parāda atgūšanai, tas nekad netiks samaksāts;
- debitors ir valsts vai pašvaldības uzņēmums, kas likvidēts saskaņā ar attiecīgās institūcijas lēmumu;
- ir tiesas spriedums, ka debitors atzīts par bankrotējušu;
- ir tiesas spriedums par parāda piedziņu no debitora un tiesu izpildītāja atzinums par piedzīšanas neiespējamību;
- debitors – juridiska persona – ir izslēgta no LR Uzņēmuma reģistra;
- saskaņā ar Civillikuma 1895. pantu ir iestājies saistību noilgums – 10 gadi¹⁰.

⁸ Rurāne M. *Uzņēmuma finansu vadība*. Rīga: Turības mācību centrs, 1997, 158-159. lpp.

⁹ turpat. 158-159. lpp.

¹⁰ Ludboržs A. *Apgrozāmākapitāla vadīšana nelielos uzņēmumos*. Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 2007, 167. lpp.

Nedrošo parādu galējais pasākums ir parādu piedziņa tiesas ceļā, tomēr arī šajā situācijā kreditoram iespējams risināt problēmu sev par labu un izvairīties no zaudējumiem.

Viens no galvenajiem nosacījumiem, kas ietekmē veiksmīgu rezultātu, ir parāda administrēšanas darbību secīgums un savlaicīgums. Ja parādu pirmstiesas atgūšana nedod vēlamos rezultātus *2-3 mēnešu laikā, lieta ir jānodod tiesai*¹¹.

Pirms parādu piedziņas prasības nodrošināšanai ieteicams panākt parādnieka pirmstiesas mantas apķīlāšanu. Pieteikums par prasības nodrošināšanu var iesniegt kopā ar prasības pieteikumu vai pirms prasības celšanas, ar šādu pieteikumu vēršoties pie vispārējās jurisdikcijas tiesā, šķīrējtiesā. Pieteikumu izskata dažu dienu laikā.

Neraugoties uz to, ka mantas apķīlāšana ir paradzēta, lai novērstu parādnieka īpašumu atsavināšanu, kreditori bieži to izmanto, lai piespiestu debitoru parādu samaksāt uzreiz¹².

Pamatojoties uz lēmumu par prasības nodrošināšanu, iespējams ne tikai veikt arestu, bet arī izvest visu mantu, un šajā gadījumā parādnieka tālākā saimnieciskā darbība tiks ļoti apgrūtināta vai vispār nebūs iespējama. Tas ir saistīts ar nozīmīgiem zaudējumiem un bieži parādnieks uzreiz piekrīt samaksāt parādu bez tālākas tiesāšanās.¹³

Lai noteiktu debitoru parādu vērtību un ar kredīta risku saistītās izmaksas, pastāv vairākas vērtēšanas metodes, no kurām visbiežāk izmanto divas:

- 1) ikviena parādnieka varbūtējās maksātspējas izvērtēšana – izmanto uzņēmumos ar nelielu debitoru skaitu;
- 2) debitoru parādu grupēšana pēc vecuma – pircēju nesamaksāto rēķinu grupēšana pēc vecuma grupās pēc termiņa kavājuma kalendārajās dienās, un šī metode izmantojama uzņēmumos ar lielu debitoru skaitu. Parādu summas atbilstoši nesamaksāto rēķinu vecuma grupam tiek reizināts ar varbūtības koeficientu tos atgūt. Koeficienti tiek pamatoti ar uzņēmuma iepriekšējo gadu faktiskajiem rādītājiem vai arī tiek izmantoti teorētiskie vispārpieņemtie ekonomikas mācību grāmatās lietotie koeficienti.¹⁴

¹¹ Matjušina R. *Debitoru parādu administrēšanas un piedziņas paņēmieni*. Semināru npublicētais materiāls, Rīga:2010. 28. lpp.

¹² Ludboržs A. *Apgrozāmā kapitāla vadīšana nelielos uzņēmumos*. Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 2007, 168. lpp.

¹³ turpat. 168. lpp.

¹⁴ Ludboržs A. *Apgrozāmā kapitāla vadīšana nelielos uzņēmumos*. Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 2007, 169. lpp.

Daži specialisti apgalvo, ka debitoru parādi izņem no aprites uzņēmuma līdzekļus. Tā tas tik tiešām arī ir, līdz apmaksas laikam debitoru parādus uzņēmums financē parādus. Pie kam pastāvīgi pastāv risks, ka maksājums var tik iekavēts, vai arī vispār var nebūt. No šī viedokļa debitoru parādus vajadzētu skatīt kā **ļoti augsta riska aktīvus**.

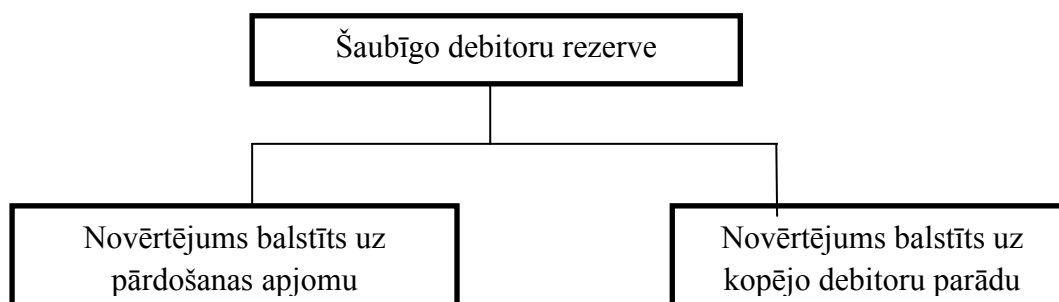
Rietumu valstīs ir plaši izplatīta prakse rezervju veidošanā šaubīgajiem debitoru parādiem, jo var gandrīz pilnīgi droši apgalvot, ka nekad nebūs atgriezta visa debitoru parādu summa.

Ja parādnieku skaits nav liels (apm. 9), tad uzņēmums novērtē katra parādnieka maksātspēju un aprēķina, kādu summu var saņemt no šī parādnieka. Parādus grupē pēc vecuma un nosaka procentus uzkrājumiem.

Starptautiskie gramatvedības standarti (SGS) paredz, ka uzņēmumam ir jāveic rezerves aprēķins šaubīgajiem debitoru parādiem pamatojoties uz piesardzības principu, saskaņā ar kuru, aktīvus ir jānovērtē ar maksimālu piesardzību. Ar debitoru parādiem ir saistīts nesamaksāšanas risks, tāpēc debitoru parādi perioda beigās ir jāsamazina par iespējamiem neapmaksājamiem rēķiniem.

Savukārt, Latvijas grāmatvedības standarti (LGS) paredz, ka debitoru parādi balancē tiek uzrādīti neto vērtībā, no sākotnējās vērtības atskaitot speciālos uzkrājumus šaubīgiem un bezcerīgiem debitoru parādiem. Speciālie uzkrājumi šaubīgiem un bezcerīgiem debitoru parādiem tiek veidoti gadījumos, kad vadība uzskata, ka šo speciāli nodalīto debitoru parādu atgūšana ir apšaubāma.¹⁵

Šaubīgo debitoru parādu rezerve var būt aprēķināta pēc **divam metodēm**.



1.3. att. Šaubīgo debitoru parādu novērtēšanas metodes¹⁶

¹⁵ LR MK noteikumi Nr. 437 Grāmatvedības padomes nolikums. Latvijas Grāmatvedības standarts Nr.1. 13. pants. 2003.

¹⁶ Ludboržs A. *Apgrozāmā kapitāla vadīšana nelielos uzņēmumos*. Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 2007, 166. lpp.

Rezerves veidošana no produkcijas apjoma:¹⁷

[1.1.],

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Izdevumi} \\ \text{debitoru rezervei} \end{array}} = \boxed{\text{Pārdošanas apjoms}} \times \boxed{\begin{array}{c} \text{Iespējamais} \\ \text{procents} \end{array}}$$

Rezerves veidošana uz debitoru parādu apjoma:¹⁸

[1.2.],

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Izdevumi šaubīgo} \\ \text{debitoru rezervei} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Kopējie debitoru} \\ \text{parādi} \end{array}} \times \boxed{\begin{array}{c} \text{Iespējamais} \\ \text{neapmaksas} \\ \text{procents} \end{array}}$$

Piemēram: Ja pārskata gada beigās debitoru parādi uzņēmumā ir 100 000 Ls un rezerve šaubīgajiem parādiem 5 000 Ls. Pēc iepriekšējo gadu pieredzes uzņēmumā ir apstiprināts, ka 7 % no kopējiem debitoriem ir paredzēta šaubīgo debitoru parādu rezervei. Tādā veidā šaubīgo debitoru rezerve ir 7 000 Ls (100 000*7 %).

Ja veido rezerves, tad par šādām summām jāpalielina apliekamo ienākumu UIN deklarācijai.

Lai saņemtu informāciju par šaubīgajiem – kavētajiem debitoru parādiem nepieciešams veikt sadarbības līgumu analīzi. Kad šī informācija ir iegūta, tiek sastādīts uzskaites reģistrs pēc parādu vecuma grupas, kur visi debitori tiek aranžēti 12 grupās pēc parāda samazināšanās vērtības. Tāda debitoru grupēšana ļauj prognozēt bezcerīgo parādu rašanos.

Debitoru parādu grupēšana pēc to vecuma nozīmē pircēju un pasūtītāju nesamaksāto rēķinu grupēšanu vecuma grupās pēc kavējuma kalemārajās dienās, un šī metode izmantojama uzņēmumos ar ļoti lielu debitoru skaitu.

¹⁷ Ludboržs A. *Apdrošinātā kapitāla vadīšana nelielos uzņēmumos*. Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 2007, 166. lpp.

¹⁸ *Uzkrājumi un to aprēķināšanas pamatprincipi*. Pieejams : <http://www.kontubirza.lv/?cat=3&scat=3&valoda=1&raksts=11> (skatīts 23.03.2015.)

Parādu summas atbilstoši nesamaksāto rēķinu vecuma grupām tiek reizinātas ar varbūtības koeficientu tos atgūt. Koeficienti tiek pamatoti ar uzņēmuma iepriekšējo gadu faktiskajiem rādītājiem vai arī tiek izmantoti teorētiskie vispārpieņemtie ekonomikas grāmatās lietotie koeficienti. (1.2. tabulu)

1.2. tabula

Bezcerīgo debitoru parādu laika intervāla kopsakarības, (%) ¹⁹

Debitoru parādu vecums dienās	Bezcerīgo parādu daļa %.
Līdz 30	4
31 – 60	10
61 – 90	17
91 – 120	26

Kopsakarība ir tāda, ka kopējā debitoru parādu summa pēc apmaksas termiņiem līdz 30 dienām – apmēram 4% var tikt uzskatīti par bezcerīgiem; 31 – 60 dienas – 10%; 61 – 90 dienas – 17%; 91 – 120 dienas 26%; ja debitoru parādu dzēšanas termiņš turpina palielināties uz kārtējām 30 dienām, tas nozīmē, ka bezcerīgo debitoru parādu summas turpina palielināties par 3 – 4%.

Bezcerīgo debitoru parādu norakstīšanas.

No 2009. gada 1.janvāra spēkā ir stājies jauns Likums “Par PVN” pants 10¹ un tagad uzņēmumiem ir parādījusies iespēja samazināt nomaksājamā nodokļa summu par bezcerīgajiem parādiem.

Preču vai pakalpojumu piegādātājam ir tiesības samazināt nomaksājamā nodokļa summu par bezcerīgo parādu apjomu, kurš sastāda mazāk par 300 Ls bez PVN (pievienotās vērtības nodokļa), ja ir izpildīti sekojoši nosacījumi:²⁰

- 1) Par piegādātajām precēm vai sniegtajiem pakalpojumiem ir izrakstīts rēķins vai nodokļu rēķins saskaņā ar Likuma 8.pantu²¹;

¹⁹ Ludboržs A. *Apgrozāmā kapitāla vadīšana nelielos uzņēmumos*. Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 2007, 167. lpp.

²⁰ LR likums *Par PVN* – grozījums spēkā ar 2010. gada 1. janvāri. Pieejams: <http://www.d-k.lv/lat/documents/publications/14513/14543/> (skatīts 21.03.2015.)

²¹ turpat.

- 2) Bezcerīgo parāds ir radies pēdējo 3 taksācijas gadu laikā (šis punkts stājās spēkā no 2012. gada 1. janvāra);
- 3) Par veikto darījumu ir aprēķināts, un tas ir ietverts nodokļu deklarācijā par atbilstošu taksācijas periodu;
- 4) Bezcerīgo parādu summa ir norakstīta no uzkrājumiem bezcerīgajiem parādiem vai arī tiešajos izdevumos pārskata periodā, vai arī vienā no iepriekšējiem taksācijas periodiem;
- 5) Preču vai pakalpojumu saņēmējs nav persona, kura ir saistīta ar preču vai pakalpojumu piegādātāju Likuma “Par nodokļiem un nodēvam” izpratnē;
- 6) Preču piegāde vai pakalpojumu sniegšana atbilstošajam saņēmējam ir pabeigta vismaz pirms sešiem mēnešiem un nav atjaunojusies;
- 7) Ar nodokli apliekamā persona nav nodevusi savas prasījuma tiesības citai personai;
- 8) Ar nodokli apliekamā persona var pierādīt to, ka ir veikusi pasākumus bezcerīgā parāda atgūšanai;
- 9) Preču vai pakalpojumu pircēdātājs līdz nākamā taksācijas gada 1.martam preču vai pakalpojumu saņēmējam ir nosūtījis informāciju par to, ka tā parāds tiek uzskatīts par bezcerīgu.

Ja preču piegādātāja vai pakalpojumu sniedzēja bezcerīgā parāda summa attiecībā uz vienu saņēmēju bez nodokļa sasniedz vai pārsniedz 300 Ls, tad piegādātājam ir tiesības samazināt budžetā nomaksājamā nodokļa summu par bezcerīgā parāda summu, ja ir izpildīti visi iepriekš minētie noteikumi, ir tiesas lēmums par parāda iekasēšanu un tiesu izpildītāja akts par neiespējamību iekasēt parādu no preču vai pakalpojumu saņēmēja.²²

Preču vai pakalpojumu piegādātājam ir tiesības samazināt budžetā nomaksājamā nodokļa summu par pusi no bezcerīgā parāda summas, ja ir izpildīti iepriekš minētie punkti 1), 2), 3), 4), 5), 6), 7), 8), 9), ir pārtraukta preču vai pakalpojumu piegāde, ir uzsākta bankrota procedūra attiecībā uz preces vai pakalpojumu saņēmēju.

Preču vai pakalpojumu saņēmējs, kurš ir ar nodokli apliekama persona, pēc nepieciešamās informācijas saņemšanas, bet ne vēlāk kā nākamā taksācijas gada 31.jūlijā,

²² LR likums *Par PVN* – grozījums spēkā ar 2010. gada 1. janvāri. Pieejams: <http://www.d-k.lv/lat/documents/publications/14513/14543/> (skatīts 21.03.2015.)

atmaksā budžetā atskaitīto priekšnodokļa summu par neapmaksāto bezcerīgo parādu un parāda to, nodokļu deklarācijā par atbilstošo taksācijas periodu.²³

Piemērs: 2013. gada martā uzņēmums ir nosūtījis pircējam preces, pircējam ar piegādātāju ir jānorēķinās līdz maijam. Pastāv vardūtība, ka pircējs bankrotēs un nespēs parādu atdot. 2013. gada beigās uzņēmumam ir parādījušies arī citi pircēju bezcerīgie parādi. Pirms gada inventurizācijas veikšanas tika saņemti salīdzināšanas akti no debitoriem un noskaidrotas tās Parādu saistības, kuras var tikt uzskaitītas par bezcerīgām.

Uzņēmuma vadība izlemj norakstīt tos pircēju bezcerīgos parādus, kuri bilanci netiek atzīti kā aktīvi, jo no tiem nav nākotnē nav gaidāms ekonomiskā izdevīguma pieplūdums (Latvijas Grāmatvedības standarts Nr.1).²⁴

2013. gada beigās uzņēmumā tika veidoti uzkrājumi bezcerīgajiem parādiem.

Grāmatojumi:

D82... K43... par bezcerīgajiem parādiem uzkrāto summu;

Par šo summu palielinās ar nodokli apliekamais ienākums uzņēmuma ienākuma deklarācijā (10. rinda).

2015. gadā tiek norakstīti bezcerīgie parādi:

- uz uzkrājumu rēķina D43... K23...

Par šo summu tiek samazināti ar nodokli apliekamie ienākumi uzņēmuma ienākuma nodokļa deklarācijā (43. rinda).

- uz kārtējās peļņas rēķina D82... K23...

Par šo summu tiek palielināti ar nodokli apliekamie ienākumi uzņēmuma ienākuma nodokļa deklarācijā (10. rinda).

Uzņēmums līdz 2014. gada 1. martam nosūta pircējam informāciju par to, ka tā bezcerīgais parāds ir norakstīts un ietver nodokļa summu par zaudēto parādu marta deklarācijā.

Pircēja pienākums ir līdz 2014.gada 31.jūlijam atmaksāt budžetā atskaitīto priekšnodokļa summu par nomaksāto parādu.

²³LR likums *Par PVN* – grozījums spēkā ar 2010. gada 1. janvāri. Pieejams:

<http://www.d-k.lv/lat/documents/publications/14513/14543/> (skatīts 21.03.2015.)

²⁴ LR MK noteikumi Nr. 437 Grāmatvedības padomes nolikums. Latvijas Grāmatvedības standarts Nr.1. 13. pants. 2003.

No 2014. gada 1. janvāra uzņēmumam ir radījusies iespēja samazināt nomaksājamā nodokļa summu par pircēja bezcerīgā parāda summu, jo ir izpildīti visi nosacījumi, kuri ir norādīti Likuma 10¹ panta 1.daļā.²⁵

1.3. Debitoru parādu analīze uzņēmumā

Pamatuzdevums šādai analīzei ir noteikt debitoru parādu likviditāti. Lai to veiktu ir nepieciešams novērtēt apjomu, apgrozību un debitoru parādu kvalitāti. Debitoru parādu analīzi ieteicams veikt sekojošā kārtībā:²⁶

1. iepriekšēja uzņēmuma finansu stāvokļa novērtēšanas;
2. noteikt debitoru parādu apjomu un tā attīstības dinamiku iepriekšējos periodos;
3. noteikt debitoru parādu apmaksastērmiņus;
4. novērtēt uzņēmuma reālo debitoru stāvokli;
5. noteikt “novecojošo” debitoru parādu apjomu.

Lai rastos priekšstats par uzņēmuma finansiālo stāvokli kopumā, un par atsevišķiem uzskaites posteņiem nepieciešams sastādīt **uzņēmuma strukturālo bilanci un peļņas vai zaudējuma pārskatu**, kurā būtu atspoguļots posteņu īpatsvars kopumā par visiem posteņiem. Šāda analīze ļauj iepazīties ar uzņēmuma finansiālo stāvokli, attīstības dinamiku, novirzēm un utt.

Papildus var veikt uzņēmuma **ekspres analīzi**, kura sastāv no neliela daudzuma būtisku un viegli nosakāmu rādītāju apstrādes (likviditātes, rentabilitātes. Finansu atkarības un citu koeficientu aprēķināšanas). Ekspres analīzes rādītāju atlases sistēma vienmēr ir subjektīva.

Debitoru parādu diagnosticējošā analīze sākas ar debitoru parādu apjoma novērtēšanu apgrazāmo aktīvu ieguldīšanas koeficienta noteikšanas pamata debitoru parādos, kurš tiek aprēķināts pēc sekojošas formulas:²⁷

$$ARR = AR / TCA$$

[1.3.],

ARR (Account receivable ratio) – Debitoru parādos novirzīto apgrozāmo aktīvu koeficients,

²⁵ LR likums *Par PVN* – grozījums spēkā ar 2010. gada 1. janvāri. Pieejams:

<http://www.d-k.lv/lat/documents/publications/14513/14543/> (skatīts 21.03.2015.)

²⁶ Januška M. *Firmas finansiāli ekonomiskā stāvokļa analīzes metodika*. Rīga: ZKC SIA „Inovācijas”, 2002, 21.lpp.

²⁷ Rurāne M. *Uzņēmuma finansu vadība*. Rīga: Turības mācību centrs. 1997, 210. lpp.

AR (Account receivable) – Uzņēmuma debitoru parādi,

TCA (Total current assets) – Apgrozāmie aktīvi.

Vidējais debitoru parādu apmaksas termiņš dienās ir viens no galvenajam debitoru parādu analīzes elementiem. Vidējais debitoru parādu apmaksas termiņš (debtor days) vai debitoru parādu aprites periods (collection period), parāda vidējo termiņu dienās, kas ir nepieciešams, lai inkasētu parādu.²⁸

Šo attiecību koncepciju var noteikt - vidējais apmaksas termiņš tiek aprēķināts ar precizitāti līdz vienai dienai un klientu apmaksas kavēšana virs šī termiņa var rosināt uzņēmumu veikt ar parādu atgūšanu saistītās darbības. Bez tā, faktiskos apmaksas termiņus ir viegli salīdzināt ar normatīviem, kurus ir uzstādījusi vadība. Ar šo rādītāju palīdzību var kontrolēt ar klientiem saistīto darba efektivitāti. Jo mazāks ir šis skaitlis, jo ātrāk debitoru parādi tiek pārvērsti naudā, palielinās uzņēmuma apgrozāmo līdzekļu likviditāte.

Savukārt augsts likviditātes koeficients var liecināt par grūtībām, kas saistītas ar debitoru parādu inkasēšanu.²⁹

[1.4.],

$$\text{DSO} = \text{AR} * 365 / \text{NS}$$

DSO (Days Sales outstanding) – Vidējais debitoru rēķinu apmaksas termiņš dienās;

AR(Account receivable) – Vidējais uzņēmuma debitoru lielums;

NS(Net Sales) – Summārie ieņēmumi gada laikā.

Debitoru parādu aprites koeficients rāda, cik reizes kopējais parāds aprit gada laikā. Tas raksturo uzņēmuma spēju laikus iekasēt parādus par kredītā pārotajām precēm un rāda, cik dienas vidēji paiet no produkcijas pārdošanas datuma līdz samaksas saņemšanas dienai³⁰.

Skaitļošanai pielieto vidējo debitoru parādu un lielumu par aprēķina periodu. Debitoru parādu aprites koeficientu bieži izmanto, lai noteiktu atlaides par ātrākiem (pirms apmaksas termiņa) maksājumiem.

²⁸ Rurāne M. *Uzņēmuma finansu vadība*. Rīga: Turības mācību centrs. 1997, 210. lpp.

²⁹ turpat 210.lpp.

³⁰ Saksonova S. *Uzņēmuma finanšu vadība praktiskās metodes*. Rīga: Merkūrijs LAT, 2006,190.lpp.

Nākamā uzņēmuma debitoru vadības problēma ir saistīta ar uzņēmuma kredītpolitikas atsevišķu parametru izstrādāšanu. Debitoru parādu analīzes rezultāti tiek izmantoti šai procesā.

1.4. Kredītpolitikas pamatnostādnes

1.4.1. Uzņēmuma kredītpolitikas formēšanas principi

Izstrādājot uzņēmuma kredītpolitiku, jāņem vērā vairāki faktori:³¹

- parādu iekasēšanas izdevumi;
- klientu kredīta limitu kontroles un parādu iekasēšanas procedūras;
- papildu kapitāla piesaiste apgrozāmā kapitāla pieauguma finansēšanai;
- apgrozāmā kapitāla finansējuma izmaksu pieaugums: bankas procenti par kredīta līniju izmantošanu, ilgtermiņa finansējuma izmaksas;
- kredītpolitikas dēļ radušies ietaupījumi vai papildu izmaksas;
- kredītpolitikas ieviešanas veids:
 - ✓ klientiem piešķirot *garākus pēcapmaksas termiņus*, kā rezultātā izmaksas veidosies debitoru parādu apjoma palielinājuma dēļ;
 - ✓ piešķirot *atlaides par ātrākas samaksas veikšanu*, kā rezultātā izmaksas līdzināsies piešķirto atlaižu kopsummai.

Debitoru parādu īpatsvars apgrozāmajos līdzekļos katrā uzņēmuma atšķiras – to nosaka pārdoto preču vai sniegto pakalpojumu veids, tirgus ietilpība norēķinu sistēma un piesātinātība ar precī vai pakalpojumu, uzņēmuma komerciālā kredītpolitika un citi faktori.

Debitoru parādi uzņēmumiem rodas ne tikai veicot pārdošanu kreditā, bet arī kā cita veida prasības pret juridiskām un fiziskām personām – kā nodokļu pārmaksas, avansa maksājumi, norēķini ar darbiniekiem utt.³²

Citiem debitoru parādiem parasti nav īpašas nozīmes, jo to lielumu un apriti ietekmē citi faktori, kuri nekorektē ar uzņēmuma realizācijas izmaiņām un nav saistīti ar uzņēmuma komerc kredīta politiku.

Lemjot par jaunu kredītpolitiku vai mainot esošo, jāsalīdzina potenciālie ieguvumi un zaudējumi. Izvēloties lojālāku kredīta termiņu, sagaidāms realizācijas ieņēmumu

³¹ Saksonova S. *Uzņēmuma finanšu vadība praktiskās metodes*. Rīga: Merkūrijs LAT, 2006,158.lpp.

³² turpat 158 .lpp.

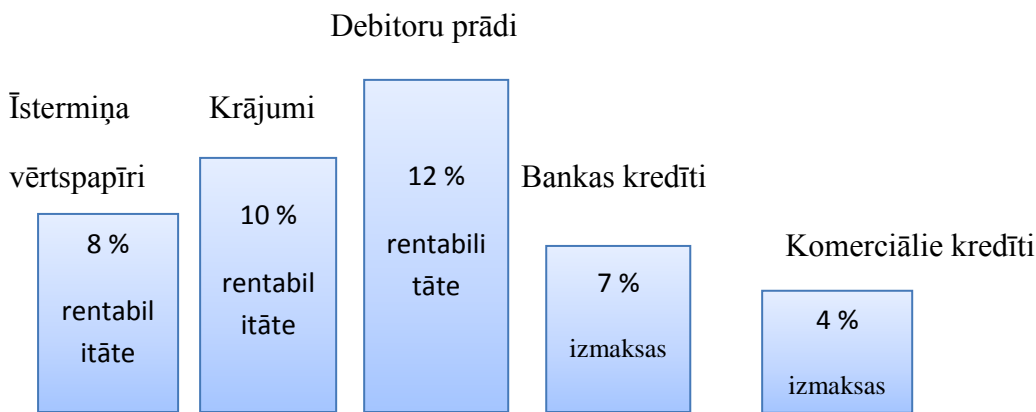
palielinājums, taču vienlaikus palielinās izmaksas, jo komerc kredīts iekļauj divu veidu izmaksas:

- **grāmatvedības izmaksas** – saistībā ar varbūtību, ka pircēji nesamaksās, tādējādi radīsies zaudēto parādu, parādu administrēšanas un iekasēšanas izmaksas, pat tad ja parādi vairākumā gadījumu tiks atgūti. Grāmatvedības izmaksas iekļauj arī apgrozāmā kapitāla palielinājuma finansēšanas izmaksas;
- **zaudēto iespēju izmaksas** – saistībā ar nesaņemtajiem ienākumiem no iesaldētajiem naudas līdzekļiem, kuri varētu tikt investēti citur, ja pircējs samaksātu uzreiz.³³

Ja papildu ieguvumi no apgrozījuma palielināšanās ir lielāki nekā grāmatvedības un zaudēto iespēju izmaksu palielinājums, jaunā kredītpolitika ir izdevīga un peļņu nesoša.

Debitoru parādu līmeni uzņēmumā nedrīkst atzīt par augstu vai par zemu, pamatojoties uz vēsturiskajiem attiecīgās uzņēmējdarbības jomas vai uzņēmuma rādītājiem, bet peļņa no investīcijām debitoru parādos jāsalīdzina ar peļņu, ko varētu iegūt no līdzekļu izvietojuma citos aktīvos.

Pieņemot lēmumu par lojālāku komerc kredīta politiku, jāņem vērā arī aktīvu rentabilitātes optimizēšanās, riska un likviditātes apsvērumi. Debitoru finansēšanas teorētiskais modelis grafiski ir ilustrēts 1. 4. attēlā. Debitoru parādu pieaugums ir jāfinansē, samazinot mazāk rentablu aktīvu apjomu un palielinot lētāku līdzekļu avotu apjomu.



1.4. att. Debitoru parāda pieauguma finansēšanas modelis, (%)³⁴

Lai noteiktu vai uzņēmumam ir izdevīgi palielināt komerc kredīta limitus un kredīta termiņus. Tas ir lai noteiktu, vai uzņēmums gūs papildu labumus, parasti tiek piedāvāts modelis,

atbilstoši kuram tiek aprēķināta atdeve no papildu ieguldījumiem apgrozāmajā kapitālā izvērtējot :³⁵

³³ Matjušina R. *Debitoru parādu administrēšanas un piedziņas paņēmieni*. Semināru nepublicētais materiāls, Rīga:2010. 21. lpp.

³⁴ turpat 21. lpp.

- realizācijas pieaugumu, ko dos labvēlīgāka kredītpolitika;
- vidējo apgrozāmā kapitāla pieaugumu;
- atdevi no papildu ieguldījumiem apgrozāmajos līdzekļos (debitoru parādos), to salīdzinot ar atdevi no ieguldījumiem uzņēmuma aktīvos.

Piemērs: Uzņēmuma vadība ir nolēmusi mainīt kredītpolitiku, kredītu termiņu pagarinot no 14 dienām uz 21 dienu.

1) vidējā preču krājuma attiecība pret neto apgrozījumu = $(\text{krājumu atlikums perioda sākumā} + \text{krājumu atlikums perioda beigās}) / 2 / \text{neto apgrozījums} \times 100$;

2) vidējā preču piegādātāju saistību attiecība pret neto apgrozījumu = $(\text{preču piegādātāju saistības perioda sākumā} + \text{preču piegādātāju saistības perioda beigās}) / 2 / \text{neto apgrozījums} \times 100$;

3) seguma summa kredītā pārdotajām precēm, ņemot vērā vidējo vairumtirdzniecības uzcenojumu 40% (nosacīts lielums) (šeit mainīgās ražošanas izmaksas ir vienādas ar realizēto preču pašizmaksu):

- preču pašizmaksa: vairumtirdzniecības apgrozījums $\times 100/140$;
- seguma summa(Ls): neto apgrozījums – preču pašizmaksa;
- seguma summa % : seguma summa / neto apgrozījums $\times 100$

Piezīme: atdeves aprēķinam tiek izmantots seguma summas rādītājs, jo tikai mainīgās izmaksas korektē ar apgrozījuma izmaiņām.

4) aktīvu atdeve: seguma summa / vidējā aktīvu vērtība = $\text{seguma summa} / (\text{aktīvu vērtība perioda sākumā} + \text{aktīvu vērtība perioda beigās}) / 2 \times 100$.

1.4.2. Kredītpolitikas tipi

Tāpat arī uzņēmumam ir jānosaka *kredītpolitikas tips*, kurš tieši ir saistīts ar apgrozāmo aktīvu līdzekļu finansēšanas modeli. Izšķir trīs kompleksos apgrozāmo aktīvu modeļus:

- konservatīvais;
- mērenais;
- agresīvais.

³⁵ Matjušina R. *Debitoru parādu administrēšanas un piedziņas paņēmieni*. Semināru nepublicētais materiāls. Rīga:2010. 26. lpp.

Konservatīvais aktīvu finansēšanas modelis ³⁶ - paredz, ka uz pašu kapitāla un ilgtermiņa aizņemtā kapitāla rēķina tiek finansēti pamatkapitāls, pastāvīgā apgrozāmo aktīvu daļa un puse no mainīgās apgrozāmo aktīvu daļas. Otra mainīgo apgrozāmo aktīvu daļa ir jāfinansē uz īstermiņa aizņemtā kapitāla rēķina.

Šāds aktīvu finansēšanas modelis nodrošina uzņēmuma finansiālās stabilitātes līmeni tā attīstības procesā. Pie šī modeļa izvēles uzņēmums būtiski sašaurina pircēju loku ar atlikto maksājumu uz paaugstināta riska grupu rēķina. Minimizē kredīta piešķiršanas terminus un to izmērus, paredz stingrākus kredīta piešķiršanas nosacījumus, kā arī paaugstina tā vērtību, izmanto stingras debitoru parādu inkasācijas metodes.

Mērenais aktīvu finansēšanas modelis ³⁷ - paredz, ka uz pašu un ilgtermiņa aizņemtā kapitāla rēķina jāfinansē pamatkapitāls un apgrozāmo aktīvu pastāvīgā daļa, bet uz īstermiņa aizņemtā kapitāla rēķina - viss mainīgās daļas apgrozāmo līdzekļu apjoms. Tas nodrošina pieņemamu finansiālās stabilitātes līmeni uzņēmumā.

Mērenais aktīvu finansēšanas modelis ir orientēts uz vidēja līmeņa kredīta risku pārdodot produkciju uz pārskaitījumu.

Agresīvais aktīvu finansēšanas modelis ³⁸ - paredz, ka uz pašu un ilgtermiņa aizņemtā kapitāla rēķina jāfinansē tikai pamatkapitāls, bet visi apgrozāmie līdzekļi uz īstermiņa aizņemtā kapitāla rēķina.

Tas rada nopietnas problēmas uzņēmuma finansiālās stabilitātes un maksātspējas nodrošināšanā. Šī modeļa pamatā ir rentabilitātes paaugstināšana, papildus peļņas maksimizēšana uz realizācijas apjoma paplašināšanas rēķina (ar atlikto maksājumu), nerēķinoties ar augsto kredītrisku, kas iet roku rokā ar augstākminētajām operācijām. Šī modeļa mehānisms darbojas pēc principa: realizēt precī riskantu klientu grupai, kredīta perioda palielināšana, kredīta vērtības samazināšana līdz pieļaujamajam minimālajam līmenim.

Šī modeļa rezultātā apgrozāmo aktīvu daļa kopējos aktīvos – vairāk kā 50%, cikla garums apmēram 95 dienas.

Uzņēmumam izvēloties kredīta darbības stratēģisko virzienu kredītpolitikā var pielietot **matricas metodi**, tā ir viena no atzītākajām analīzes metodēm menedžmentā. Pielietojot doto metodi uzņēmuma kredītpolitikā no likviditātes, riska un rentabilitātes viedokļa, matrica varētu izskatīties šādi:

³⁶ Saksonova S. *Uzņēmuma finanšu vadība praktiskās metodes*. Rīga: Merkūrijs LAT, 2006,180.lpp.

³⁷ turpat 180. lpp.

³⁸ turpat 180. lpp.

Uzņēmuma kredītpolitikas stratēģiskā matrica³⁹

Līmenis Rādītājs	Augsts	Vidējs	Zems
Retabilitāte	Agresīvais	<u>Mērenais</u>	Konseratīvais
Likviditāte	Konseratīvais	<u>Mērenais</u>	Agresīvais
Risks	Agresīvais	<u>Mērenais</u>	Konseratīvais

Uzņēmuma kredītpolitika sastāv no vairākām daļām, kuras nosaka ar sekojošiem komponentiem:

- 1.) **Agresīvajai politikai raksturīgs augsts rentabilitātes un riska līmenis;**
- 2.) **pretējais variants - konservatīvais tips, kurai raksturīga augsta likviditāte, zems risks, zema rentabilitāte.**

Pēc matricas redzams, ka mērenais tips ir pa vidu starp diviem iepriekšminētajiem finansēšanas moduliem. Rentabilitātes, likviditātes, riska rādītāju līmenis tiek vērtēts pēc dotās mikrovides – makrovides. Dotajā gadījumā pēc Latvijas Republikas standarta rādītājiem, kas norādīti 1.4. tabulā.

Rentabilitātes un likviditātes standarta rādītāju līmenis Latvijā, (%) [25]

Līmenis Rādītājs	Augsts	Vidējs	Zems
Retabilitāte	>35%	>15%	<15%
Likviditāte	>2.0	>1.5	>1.2

Kredīta nosacījumu sistēma sasāv no šādiem četriem elementiem⁴⁰:

- Kreditēšanas periods – līgumā norādītais maksāšanas laiks:

³⁹ Saksonova S. *Uzņēmuma finanšu vadība praktiskās metodes*. Rīga: Merkūrijs LAT, 2006,180.lpp

⁴⁰ Ludboržs A. *Apgrozāmā kapitāla vadīšana nelielos uzņēmumos*. Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 2007, 152.lpp.

- Skonto atlaides, kuras var tikt piešķirtas klientam par ātrāku apmaksas veikšanu nekā norādīts sadarbības līgumā;
- Kredībspējas standarti, kas parāda klientu finansiālo stāvokli, kuri pērk produkciju uz pēcapmaksu;
- Naudas atgūšanas metodes, paredz kādi mēri un pasākumi tiks veikti no kreditora puses, lai atgūtu debitoru parādu, kuram ir iestājies maksāšanas termiņš. Kreditēšanas periods – līgumā noteikts maksimālais klientu kreditēšanas periods, tas var būt 7, 14, 21 diena.

Skonto atlaides – cenas samazināšana klientam, kurš veic preces apmaksu pirms maksāšanas termiņa iestāšanās. Šis pasākums stimulē klientus, kas iegādājušies precis uz pēcapmaksu veikt maksājumu ātrāk.

Atlaides piešķiršana mēdz būt izdevīga abām pusēm. Pircējam ir tiešs izdevīgums izmaksu samazināšana iegādājoties precis, pārdevējs savukārt iegūst izdevīgumu, kas izpaužas debitoru aprites paātrināšanā, tātad mazāks risks, uzlabojas likviditāte. Eiropas valstīs šīs atlaides apmērs sastāda **3%**.

Kredībspējas standarti – sēdzot sadarbības līgumu ar potenciālo pircēju, uzņēmumam būtu nepieciešams iepazīties un novērtēt klienta maksātspēju, kā arī izvērtēt klienta kredīta vēsturi. Sekojoša procedūra varētu būt šāda:

- 1) informācijas vākšana par potenciālo klientu (uzņēmuma dibināšanas gads, darbības veids, darījumu reputācija, paša kapitāla sastāvs);
- 2) iegūtās informācijas analīze un apstrāde, kuras rezultātā varētu noteikt klienta maksātspēju;
- 3) lēmuma pieņemšana, kredīta izsniegšanā.

1.4.3. Komerčiālais (piegādātāja) kredīts

Piegādātāja kredīts ir preču piegāde uz pēcapmaksu. Tas nozīmē, ka klientam savs parāds ir jādzēš no piegādes brīža, piemēram, mēneša laikā no preces saņemšanas brīža.

Papildus komerc kredīta līgumos iekļautajiem pamatnosacījumiem – kredīta limitam, norēķinu periodam un sankcijām par saistību nepildīšanu – tajos var tikt iekļauti Skonto atlaižu piešķiršanas noteikumi par rēķinu apmaksu pirms termiņa iestāšanās.

Skonto atlaide (discount) - ir norēķinu atlaide par rēķinu samaksu noteiktā termiņā, kā procents no rēķina kopsummas. Piemēram, apmaksas nosacījums „4/15 neto 60” nozīmē, ka pasūtītājs, samaksājot rēķinu 15 dienu laikā (nevis maksimālā termiņā – 60 dienās),

naudas izteiksmē saņem 4% atlaidi no pirkuma kopsummas. Ja atlaide netiek izmantota, pircējs ir izvēlēties alternatīvu – papildu 45 dienu termiņu rēķina apmaksai.

Lai noteiktu, vai uzņēmumam ir izdevīga atlaižu sistēmas ieviešana par **ātrāku samaksu**, piešķirto atlaižu kopējās izmaksas jāsalīdzina ar ieņēmumiem, kas uzņēmumam rodas, samazinot ieguldījumus apgrozāmajos līdzekļos.

Izmantojot, modeli, saskaņā ar kuru peļņa no debitoru parāda samazinājuma dēļ iegūto brīvo naudas līdzekļu ieguldīšanas tiek salīdzināta ar piešķirto atlaižu izmaksām.⁴¹

Lai izstrādātu skonto atlaižu politiku, **atlaižu lielumu ieteicams** izteikt nevis naudas izteiksmē, bet gan **pārrēķināt uz efektīvo gada procentu likmi**. Tā ir procentu likme, kas atspoguļo reālo gada ienākumu no aizdevuma vai noguldījuma un rāda, par cik procentiem pieaudzis uzkrājums viena laika periodā.

Piemēram, rēķinu apmaksājot 15 dienu laikā, pircējs par preces vienību maksā Ls 96 jeb par 4% mazāk, nekā Ls 100 samaksājot 60 dienu laikā. Izvēloties rēķina apmaksu 60 dienās, jāmaksā Ls 4 vairāk, kas ir ekvivalents efektīvajai gada procentu likmei, ko aprēķina pēc formulas:⁴²

$$\frac{\text{Skonto likme} * 360}{\text{Pirgādes termiņš} - \text{Skonto termiņš}} = \frac{4\% * 360}{60 - 15} = 32\% \quad [1.5.],$$

Tādējādi **4% skonto atlaides piedāvājums** un iespēja izmantot papildu 45 dienas rēķina apmaksai ir ekvivalenti kredītam ar gada likmi **32%**.

1.5. Debitoru parādu uzraudzība un vadīšana

1.5.1. Klientu kredīspējas novērtēšana

Pārdodot preces un pakalpojumu kredītā, svarīga ir klienta **kredīspējas analīze**, izvērtējot pieejamo informāciju par potenciālā darījuma partnera spējām un gribu pildīt saistības atbilstoši līguma noteikumiem⁴³.

Komerčiālā kredīta piešķiršana ir jāizvērtē saistībā ar prognozējamā, parādu atgūšanas izmaksām, klienta bankrota varbūtību un debitoru administrācijas izmaksu palielinājumu, tos salīdzinot ar zaudētajiem nākotnes ieņēmumiem, ja līgums ar potenciālo darījuma partneri

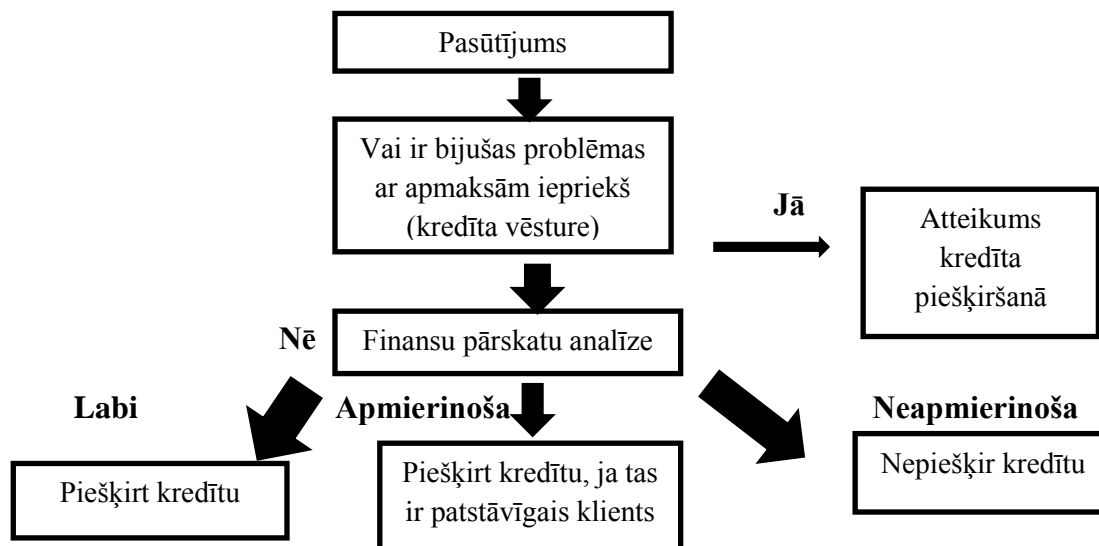
⁴¹ Matjušina R. *Debitoru parādu administrēšanas un piedziņas paņēmieni*. Semināru npublicētais materiāls. Rīga: 2010. 42.lpp.

⁴² turpat 42. lpp.

⁴³ Rurāne M. *Finansu menedžments*. Rīga: RSEBAA, 1997, 73.lpp.

netiks noslēgts. Lai gan lēmumi par kreditēšanu var tikt pieņemti, salīdzinot kopējos ieguvumus un zaudējumus, tomēr lēmumiem **par kredīta lielumu un kredīta termiņiem** konkrētiem klientiem **jābūt balstītiem uz šo klientu analīzi** ⁴⁴.

Lai varētu izpētīt visus iespējamus variantus, izpētes instruments varētu būt „Lēmumu koks”, skatīt 1. 5. attēlu.



1.5. att. „Lēmumu koks” pēcapmaksas piešķiršanai vai atteikšanai⁴⁵

Prakse liecina, ka jaundibinātie uzņēmumi parasti kļūst maksātnespējīgi vai bankrotē.

Pirmajos trīs gados, tāpēc komerckredītu nevaiadzētu piešķirt uzņēmumiem, kas darbojas mazāk par trim gadiem. ⁴⁶

Nepieļaujami ir, ja kreditors pirms līguma slēgšanas neinteresējas, kā potenciālais klients ir pildījis savas saistības, sadarbojies ar iepriekšējiem kreditoriem.

Nereti ir sastopami klienti, kuru stratēģija ir nemaksāt: preces tiek saņemtas no viena piegādātāja, tam netiek samaksāts, un pēc pietiekami lielas parāda summas uzkrāšanas tiek sameklēts jauns piegādātājs. Rēķinu nemaksāšanas politiku debitors var turpināt diezgan ilgi, ja konkrēto preču piegādātāju ir pietiekami daudz. Lai no tā izvairītos, līdz sadarbības uzsākšanai un darījuma noslēgšanai vajadzētu pārbaudīt potenciālā klienta **iepriekšējo maksājumu disciplīnu un vēsturi:**

- pieprasot kredītinformāciju, ko uzkrāj inkaso kompānijas;

⁴⁴ Saksonova S. *Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes*. Rīga: Merkūrijs LAT, 2006, 191.lpp.

⁴⁵ turpat 191.lpp.

⁴⁶ Rurāne M. *Finansu menedžments*. Rīga: RSEBAA, 1997, 93.lpp.

- vērsties pēc informācijas pie citiem kreditoriem.

Inkaso – ir maksas pakalpojums – maksājumu klienta uzdevumā un uz viņa rēķina saskaņā ar klienta iesniegtajiem naudas, preču vai norēķinu dokumentiem pieprasa starpnieks, tostarp parādu piedzenot tiesas ceļā. Inkaso kompānijas informāciju par parādu un parādnieku iekļauj speciālā reģistrā, un tajā var uzzināt, cik, kad un kam debitors ir bijis parādā, vai parāds ir samaksāts vai ne.

Noslēdzot līgumu ar inkaso kompāniju iespējams iegūt tiešsaistē pieslēgumu tās datubāzei, kurā iespējams saņemt šādus pakalpojumus un informāciju:

- ✓ **uzņēmumu kredītvēsturi**, kas ir fiksēto gadījumu kopums, kad bez inkaso iejaukšanās debitors nav laikus nokārtojis savas saistības;
- ✓ **uzņēmumu kredītreitingu** – rādītāju, kas atspoguļo risku sadarbībā ar konkrēto uzņēmumu;
- ✓ **monitoringu** jeb nepārtrauktu sekošanu uzņēmuma maksātspējas vai atsevišķu to rādītāju izmaiņām;
- ✓ **„melno” sarakstu** – aktuālu, reāli darbojošos Latvijas uzņēmumu sarakstu, kuri pēc inkaso firmu vērtējuma, rada būtiskas problēmas saviem sadarbības partneriem. Šai sarakstā iekļautie uzņēmumi, regulāri kavē norēķinus un izvairās no savu finansiālo saistību izpildes.

Savukārt kreditoru rīcība parasti ir jaunākā informācija par parādiem, kuri vēl nav tik veci, lai tos nodotu inkaso kompānijām. Lai veiktu potenciālā klienta kredītnovērtējumu, ir nepieciešami abi informācijas veidi:

- ✓ **Kredīrvēsture** – fiziskas vai juridiskas personas naudas aizņemšanās un atdošanas uzskaitē par noteiktu laika posmu;
- ✓ **informācija par kartejām parādsaistībām** (tām, kuras vēl nav nodotas iekasēšanai).

Secinājumi, izvērtējot iegūto negatīvo informāciju par klienta kredītvēsturi, ir vienkārši: ja debitors nav maksājis iepriekšējiem darījuma partneriem, viņš nesamaksās arī jaunajam partnerim.

Šādos gadījumos ar potenciālo klientu ieteicams sadarboties tikai ar priekšapmaksas nosacījumiem vai arī atteikties no sadarbības vispār, ja tam ir liels kreditoru skaits, pret kuriem nav izpildītas saistības.

Ja paredzams liels darījums ieteicams pasūtīt potenciālā klienta kredītfinanšu pārskatu, kurā būs iekļauti visi finanšu dati, kā arī kredītreitings, dati par partneriem, dibinātājiem un vadību. Galvenie pasākumi, lai novērtētu potenciālo un esošo klientu kredītspēju ir attēloti 1. 5. tabulā.

Pasākumi klienta kredībspējas novērtēšanai ⁴⁷

Pasākumi	Izmantojums
Atsauksmju pieprasīšana no citiem piegādātājiem, inkaso kompānijām, bankām pirms kredīta piešķiršanas	X
Jauno klientu sākotnējiem kredīta limitiem jābūt fiksētiem un pēc iespējas nelieliem, tos palielinot tikai tad, ja klienti ilgāku laiku ir spējuši laikus maksāt rēķinus	X
Atsevišķas datubāzes izveidošana lielajiem klientiem, tajā uzrādot jebkādu informāciju par šiem klientiem	X
Vispārējas informācijas iegūšana par topošo, esošo klientu un tā biznesu	X
Regulāra katra klienta parādu vecuma analīze	X
Potenciālo klientu apmeklēšanas, lai gūtu pirmo priekšstatu par uzņēmumu un tā perspektīvām	X
Regulāra esošo klientu kredīta limita pārskatīšana	X
Pasākumi, kas nodrošina jaunu pasūtījumu nepieņemšanu un preču nosūtīšanas izturēšanu klientam, kuri nonākuši finansiālās grūtības	X

1.5.2. Pirkšanas – pārdošanas līgumu sastādīšana

Latvijā bieži vien uzņēmumi līgumus par preču pārdošanu un pakalpojumu sniegšanu tiek sastādīti un noformēti ļoti pavisī, formāli vai vispār nav noformēti. Uzsākot jaunu klientu kredīšanu, liela nozīme kreditoru tiesību aizsardzībā ir korekti sastādītam līgumam, ko nepieciešams analizēt gan pēc formas, gan pēc satura. Attiecībā uz **līguma formu** vispirms jāpārbauda:

⁴⁷ Matjušina R. *Debitoru parādu administrēšanas un piedziņas paņēmieni*. Semināru npublicētais materiāls. Rīga: 2010. 48.lpp.

- ✓ potenciālā partnera registrācija Latvijas Republikas komercreģistrā vai arī citas valsts attiecīgajā reģistrā (nerezidentiem);
- ✓ dažu preču veidu – tabakas, alkoholisko dzērienu un citu akcīzes preču – pircējiem attiecīgās licences esamība;
- ✓ darījuma partneri pārstāvošās personas pilnvaras vai tiesības pārstāvēt uzņēmumu attiecībās ar trešajām personām un tiesības slēgt līgumus.

Analizējot līguma saturu, jāpievērš uzmanība šādiem aspektiem:⁴⁸

- ✓ pušu pienākumu formulējumam, kuram līgumā jābūt izklāstītam skaidri un nepārprotami;
- ✓ darījuma partnera uzņemto pienākumu izpildes termiņiem un nosacījumiem;
- ✓ saistības neizpildes gadījumiem, apmaksu kavējumiem, paredzot līgumsodu vai kavējuma procentus, kas parasti ir noteikts procents no summas par katru kavējuma dienu, par ko vienojas līgumslēdzēju puses;
- ✓ līguma nepieciešams paredzēt pieprasīt no debitora inkaso izdevumu samaksu, ja šī persona nav pildījusi saistības;
- ✓ nepieciešams pievērst uzmanību līguma spēkā stāšanās un laušanas kārtību.

Līguma formu var pārbaudīt jebkura persona, taču līguma saturu vajadzētu analizēt juristam.

Analizējot līguma saturu, ieteicams pievērst uzmanību iespējamo strīdu risināšanas kārtībai. Pamatojoties uz Civillikumā noteiktajiem gadījumiem, līgumslēdzēju puses var mainīt strīdu izskatīšanas kārtību, vienojoties, kurā tiesā un saskaņā ar kādiem likumiem tiks izskatīti iespējamie strīdi, un vai tas notiks Latvijas Republikas vai citu valstu tiesu instancēs. Civilprocesa likumā ir paredzētas iespējas izvēlēties:

- ✓ piekritību – iespēju vienoties par noteiktu tiesas iestādi, kura izskatīs iespējamo strīdu;
- ✓ likumus, kuri tiks piemēroti, izskatot strīdu.

1. 5. 3. Līgumsoda un nokavējuma procentu noteikšana

Pēc līguma noslēgšanas un preču piegādes no debitora ir gaidāma samaksa, taču tā ne vienmēr notiek līgumā noteiktajos termiņos. Rēķinu apmaksas kavējumi vai nemaksāšana kreditoram rada grāmatvedības izmaksas:

- ✓ zaudēto debitoru parādu izdevumus;

⁴⁸ Rurāne M. *Uzņēmuma finansu vadība*. Rīga: Turības mācību centrs. 1997, 90. lpp.

- ✓ kavēto debitoru parādu piedziņas un tiesvedības izmaksas;
- ✓ bankas kredītu procentu maksājumus, ja nesaņemtās samaksas dēļ rodas nepieciešamība pēc papildus finansējuma, bet zaudēto iespēju izmaksas rada zaudējumi no debitoru parādos iesaldētās naudas un komerc kredīta procentu samazinājums.

Šos zaudējumus kreditors var kompensēt, pirkumu līgumos nosakot **soda sankcijas – līgumsodu**, kas var būt izteikts gan procentuālā izteiksmē, gan kā fiksētā maksājuma summa.

Līgumsods ir soda sankcija, kas debitoram jāsamaksā par to, ka tas nav pildījis savas saistības un nav veicis norēķinu ar kreditoru norunātajā laikā. Saskaņā ar Civillikuma 1722. pantu līgumsoda samaksa debitoru neatsvabina ne no procentiem, kas no viņa pienākas, ne no zaudējumu atlīdzības, ciktāl tie pārsniedz līgumsoda apmēru, ja vien nav norunāts pretējais ⁴⁹.

Līgumsoda procenti var būt noteikti kā konkrēts procents no konkrētās summas, piemēram, vienai maksājuma kavējuma dienai. Gada efektīvo likmi piemērojot kavēto dienu skaitam, tas būs 0.08% dienā: 32/365.

Saistību izpildes kavējumu var kompensēt arī ar **nokavējuma procentu maksājumiem, kuru būtība ir atlīdzība par kādas lietas lietošanu**. Pārdodot ar pēcapmaksu un parādniekam kavējot maksājumu termiņus, parādnieks kreditoram atlīdzināmos naudas līdzekļus lieto ilgāk nekā ir atvēlēts. Līdz ar to nokavējuma procentu maksājumi ir par to laika periodu, kurā parādnieks joprojām lieto šos naudas līdzekļus.

Procentu maksājumu apmēram nevajadzētu būt simboliskam. Šāda vienošanās disciplinē potenciālo darījuma partneri un sekmē saistību izpildi, kā arī var kompensēt radušos zaurējumus.

Atbilstoši Civillikuma 1759.panta 1. Apakšpunkta nosacījumiem nokavējuma procenti jāmaksā arī bez noteiktās atrunas, uz likuma panta par katru parāda, tai skaitā bezprocentu parāda samaksas nokavējumu, Ja līgumā ir norādīts atlīdzības samaksas termiņš, parādnieka nokavējums un likumisko nokavējuma procentu maksāšanas saistība iestāsies pēc nolīgta termiņa beigām, kas var būt gan īsāks, gan garāks par 30 dienām.⁵⁰

Nokavējuma procentu likme veidojas no Latvijas Bankas noteiktās refinansēšanas pamatlikmes, kas mainās katru gadu 1. Janvārī un 1. Jūlijā un 7% papildlikmes, kas paliek

⁴⁹ Slise I. *Grozījumi Civillikuma – iespējas nodokļu sekas*. *Bilance*, Nr.12 (144), 6.2006. 14.-17. lpp.

⁵⁰ Ludboržs A. *Apgrozāmā kapitāla vadīšana nelielos uzņēmumos*. Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 2007, 160.lpp.

nemainīga. Saskaņā ar Civillikuma 1760. panta nosacījumiem likumiskie procenti prasāmi nevis atsevišķi, bet reizē ar galveno saistību.⁵¹

1. 6. Debitoru parādu vadīšana pašu spēkiem

Debitoru parādu vadībai ir jābūt tādai, lai administratīvās un citas izmaksas par parādu iekasēšanu nepārsniegtu ieņēmumus, kas rodas no šādas parādu iekasēšanas politikas ieviešanas.

Debitoru parādu vadība samazina zaudējumus no sliktajiem parādiem un vidējo parādu iekasēšanas periodu, tādejādi samazinot debitoru parādos ieguldīto resursu izmaksas, tomēr parādu kontroli neveicot pienācīgi, tā būtiski neietekmē uzņēmuma slikto parādu īpatsvaru un vidējo parādu iekasēšanas periodu un tādejādi neattaisno papildu administratīvos izdevumus.

Parādu vadīšanas rezultativitāti un panākumus nosaka:

- ✓ saskaņā ar rēķina apmaksas datumu laikā saņemto apmaksu apjoms;
- ✓ atgūto kavēto maksājumu apjoms un atgūšanas procesa ilgums;
- ✓ klientu daudzums, kuri pēc atgūšanas turpina sadarboties ar piegādātāju, pasūtot preces un apmaksāt piegādes.⁵²

Debitoru parādu iekasēšanai var izvēlēties kādu no šādām pieejām:

- 1) kreditors parādus administrē un piedzen paša spēkiem;
- 2) tiek piesaistīti starpnieki, kuri:
 - ✓ par katru piedzīto parādu saņem atlīdzību atkarībā no parāda piedziņas sarežģītības (inkaso pakalpojumi);
 - ✓ nopērk parādus (noslēdzot parādu cesijas līgumu), par tiem samaksājot atbilstoši parādu tirgus vērtībai.

Debitoru parādus **administrējot pašu spēkiem, īpaša uzmanība jāvelta tiem parādiem, kuru īpatsvars kopējos parādos ir vislielākais, kā arī tiem debitoriem, kuri regulāri kavē rēķinu apmaksu termiņus.**

Panākumi debitoru parādu iekasēšanā ir tieši saistīti ar debitoru maksāšanas disciplīnu. Tā raksturo klienta uzvedību pret piegādātāju vai rēķini tiek apmaksāti vispār, un vai tas notiek līgumā noteiktajos termiņos. Pareizi izveidota kredītpolitika paredz, ka klients jau no

⁵¹ Ludboržs A. *Apgrozāmā kapitāla vadīšana nelielos uzņēmumos*. Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 2007, 160.lpp.

⁵² turpat 160.lpp.

sadarbības pirmā brīža nokļūst vidē, kas sekmē labvēlīgus apstākļus gan kreditoram, gan debitoram.

Parasti, ja pircējs kavē maksājumus kreditors labprātīgi piekrīt pagarināt kredīta termiņus, jo baidās, ja kredītpolitiku padarot stingrāku, pircējs atteiksies sadarboties vispār un radīsies zaudējumi no apgrozījuma samazinājuma. Tomēr kreditors neņem vērā cita veida zaudējumus papildu kreditēšanas izdevumus, zaudēto peļņu, inflāciju utt. *Zaudējumus palielina arī garāks rēķinu apmaksas periods.*⁵³

Lai parādi netiktu kavēti, jāveic preventīvie pasākumi, pirms kavējuma rašanās: nosūtīt atgādinājuma vēstuli par rēķina maksājuma termiņa tuvošanos.

Pasākumi debitoru parādu atgūšanai jāuzsāk, ja tiek pārkāpti rēķina apmaksas termiņi, kā arī ja ir konstatētas izmaiņas debitora maksātspējas statusā. Konstatējot, ka rēķinu apmaksā nav saņemta laikā, nekavējoties **jānoskaidro kavējuma iemesli** (to var izdarīt veicot telefoniski, zvanot debitoram). Atkarībā no saņemtās informācijas un kredītpolitikas principiem var veikt atsevišķas vai visas nepieciešamās darbības parāda atgūšanas procesa uzsākšanai.

Var organizēt ar klientu tiešās pārrunas, kad ar debitoru, kurš labprātīgi atzīst savu finansiālā stāvokļa pasliktināšanos, var vienoties par termiņa pagarināšanu, maksājumu grafika sastādīšanu.

Sākotnēji var debitoram nosūtīt **atgādinājuma vēstuli**, pielikumā Nr. 5, - atgādinājums par maksājumu kavējumu, kā arī jānorāda par darbībām, kas tiks uzsāktas, ja pēc šīs vēstules saņemšanas nebūs veikta apmaksā par kavētajiem rēķiniem. Nākamajā posmā jau var klientam nosūtīt **brīdinājuma vēstuli**, pielikumā Nr. 6, kurā jau ir aprēķināts līgumsods, kā arī jāinformē, ka ja papildus piešķirtajā termiņā netiks veikta apmaksā, par nodomu nodot lietu trešajām personām (inkaso kompānijām).

Parādu atgūšanas speciālistam strādājot ar debitoriem, **veiksmīgai debitoru parādu iekasēšanai** jāievēro šādi priekšnoteikumi:

- **jāizveido sistēma** – visas darbības parādu iekasēšanai jāsarindo noteiktā secībā;
- **jāizstrādā procedūras** – par debitoru uzraudzību atbildīgajam darbiniekam precīzi jāzina, kas tieši un kurā brīdī viņam ir jādara;
- **jābūt neatlaidīgam** – debitoram jāapzinas, ka viņu neatstās mierā, līdz parāds netiks atmaksāts;

⁵³ Rurāne M. *Uzņēmuma finansu vadība*. Rīga: Turības mācību centrs. 1997, 211. lpp.

- **jābūt korektam** – ja tiek konstatēts maksājuma kavejums, tas nenozīmē, ka kreditors atsakās no klienta, bet ir jādara viss iespējams, lai saglabātu darījuma attiecības;
- **jāpilda solījumi** – pretējā gadījumā debitoram radīsies visatļautības izjūta;
- **jābūt uzmanīgam** – ja, strādājot ar parādnieku, tiks uzrādītas nepareizas darījuma summas, apmaksas termiņi un citi dati, tas ievērojami sarežģīs darbu ar klientu;
- **jāstimulē klienti** – jāsniedz atlaides, ja klients maksā laikā un regulāri;
- **ienakākošā informācija jāfiksē rakstiski** – lai izveidotu datubāzi par katru klientu.⁵⁴

Lai atbildīgais darbinieks butu kompetents debitoru parādu maksājumu atgušanā, būtu nepieciešams veikt ikgadeju personāla apmācību un organizēt apmācības, kas ļaus apgūt debitoru parādu administrēšanas iemaņu uzlabojumus, jauninājumus, papildus iespēju apgūt mācības semināros, debitoru parādu iekasēšanas uzlabošanai tiek ieteikts izmantot debitoru parādu refinansēšanas metodes.

1.6.1. Debitoru parādu refinansēšanas veidi

Tirgus un infrastruktūras attīstība ļauj mūsdienu uzņēmumiem izmantot debitoru parādu refinansēšanu, debitoru parādu paātrināta pārvēršana citos apgrozāmajos līdzekļos: naudas līdzekļos, augsti likvīdos īstermiņa vērtspapīros. Galvenie debitoru parādu refinansēšanas veidi – vekseļu uzskaitē, faktoringā, forfeitings, dokumentu inkaso.

Vekseļu uzskaitē – solījums maksāt norādīto summu norādītajā laikā. Vekseļi plaši tiek izmantoti ārzemēs. Vekseļi paātrina un atvieglo norēķinus starp saimnieciskās darbības subjektiem. Latvijā šis norēķinu veids nav populārs. Izšķir divus vekseļu veidus:

- ✓ **Parastais vekselis** – pienākums, vekseļa izdevējam, ka viņš apņemas vekselī norādīto summu izmaksāt norādītajā laikā;
- ✓ **Pārvedu vekselis (trata)** – rakstisks kreditora rīkojums aizņēmējam par vekseļa summas izmaksu trešajai personai vai vekseļa uzrādītājam. Tas var būt akceptēts, akcents tiek formēts uz vekseļa „akceptēts”, tas nozīmē, ka banka garantē tā apmaksu. Vekselis var būt nodots citai personai, tādu nodošanu sauc par indosamentu. Indosamentu skaits nav ierobežots.

Faktoringā – ir finansu operācija, kas paredz pārdevēja prasības (debitora parāda) nodošanu faktoringa firmai (bankai). Bankai savukārt faktoringaņēmējam ir nekavējoties jāizmaksā 70

⁵⁴ Matjušina R. *Debitoru parādu administrēšanas un piedziņas paņēmieni*. Semināru nepublicētais materiāls. Rīga: 2010. 44.lpp.

– 90% no parāda summas. Pēc tam, kad parādnieks samaksās bankai par precī, faktoringa firma pārskaitīs pārdevējam atlikušos 10-30%. Par šiem pakalpojumiem faktoringa firma ņem komisiju 3-5% apmērā no visas darījuma summas.

Faktoringa pakalpojumus pārsvarā sniedz maziem un vidējiem uzņēmumiem. Pārdeveja uzņēmumam faktoringa pakalpojumi uzlabo naudas plūsmu, kā arī samazina debitoru parādu atgūšanas risku, kā arī samazina debitoru kontroles pasākumu izmaksas.

Forfeitings – pēc savas būtības tas apvieno sevī vekseļu uzskaites un faktoringa elementus, bet atšķirībā no faktoringa ,forfeitings ir vienreizēja operācija. To izmanto ilgtermiņā (līdz 7 gadiem) eksporta darījumos.

Dokumentu inkaso – bankas operācija, ar kuru klienta uzdevumā no pircēja tiek iekasēta nauda atbilstoši klienta iesniegtajiem maksājuma dokumentiem. Ta ir starptautiskajā tirdzniecībā izplatīta norēķinu forma.

1.6.2. Inkaso un faktoringa izmantošana debitoru parādu administrēšanā

Uzņēmuma vadībai, lemjot par parādu piedziņu pakalpojumu izmantošanu, jāizvērtē, cik steidzami uzņēmumam naudas līdzekļi ir vajadzīgi un cik daudz tas ir gatavs maksāt par šo naudas līdzekļu atgūšanu vai sagādāšanu: jo lielāks ir parādu piedzinēju risks, jo dārgāks būs viņu pakalpojums. Piemēram, iegādājoties parādus, piedzinēja firma uzņemas visu risku parādnieka nemaksāšanas gadījumā, bet kreditors naudu saņem uzreiz.

Kredībspējas un kontroles sistēma uzņēmumam var būt ļoti dārga un tās izveide laikietilpīga, tāpēc daudzi uzņēmumi izmanto inkaso (parādu piedzinēju) pakalpojumus un cesiju, arī faktūrkreditēšanu, kas kalpo arī par uzņēmuma apgrozāmo līdzekļu finansēšanas avotu un paātrina apgrozāmā kapitāla apriti.

Inkaso kompāniju darbs gan tehnoloģiski, gan kvalitatīvi atšķiras no uzņēmuma darbībām, parādus iekasējot pašu spēkiem, un tam ir vairākas priekšrocības:⁵⁵

- ✓ inkaso kompāniju rīcība ir specializēta augstvērtīga debitoru administrēšanas sistēma;
- ✓ pieredzējis, speciāli apmācīts personāls – kredītspektori – zina, kad un par ko runāt ar debitoru, viņu rīcībā ir spēcīgu argumentu klāsts, viņi prot reaģēt uz debitoru provokācijām un atrunām;

⁵⁵ Matjušina R. *Debitoru parādu administrēšanas un piedziņas paņēmieni*. Semināru npublicētais materiāls. Rīga: 2010. 46. lpp.

- ✓ ir iespēja distancēties no parādu atgūšanas procesa. Inkaso kompānija ir piegādātājam nepieciešamais neitrālais starpnieks;
- ✓ inkaso kompānijas preču zīmes un attēla izmantošana – faktori, kas papildus motivē debitora apmaksāt parādus;
- ✓ speciālu nemaksātāju reģistra esamība, kas motivē debitoru nokārtot parādsaistības.

Noslēdzot parādu cesijas līgumu, tas ir kreditoram (cedentam) nododot citai personai (cesināram) savas prasījuma tiesības pret debitoru, samaksa par šādu pakalpojumu vienmēr būs augstāka lielāka riska dēļ, nekā izmaksas, parādus piedzenot pašu spēkiem vai izmantojot inkaso pakalpojumus (sk.1.6. tabulu).

1.6. tabula

Parādu administrēšanas politikas raksturojums⁵⁶

	Parādu piedziņa pašu spēkiem	Inkaso pakalpojumi	Parādu cesija, tostarp faktūr- kreditēšana
Riska faktors uzņēmumam	Augsts	Vidējs	Mazs
Riska faktors piedzinējam	Nekāds	Mazs	Liels
Samaksa par pakalpojumu	Maza	Vidēja	Liela

Faktoring – ir tirdzniecības darījuma paveids, kurā banka (faktors jeb faktoringa devējs) pērk klienta (faktoraņēmēja) rēķinus ar nosacījumu, ka banka tos nekavējoties apmaksā līgumā noteiktajā apjomā (parasti 80%) no nosūtīto preču vērtības, bet pārējo daļu, atskaitot procentus par kredītu, tiek samaksāta vēlāk atbilstoši līguma noteikumiem.

Faktoring ir labākais veids, kā stabilizēt naudas plūsmu. Nauda vairs nav iesaldēta debitoru parādos un ar to var brīvi operēt.

Praksē izšķir divu veidu faktoringu⁵⁷:

- ✓ **regresa;**
- ✓ **bez regresa faktoringu.**

Galvenā atšķirība ir tāda, ka bez regresa faktoringa gadījumā banka (faktors) nevar vērsties pret faktoringaņēmēju, ja faktoringaņēmēja klients nesamaksā rēķinu. Tādējādi ar bez regresa faktoringu tāņēmējs nodrošinās pret klientu nemaksāšanas risku.

⁵⁶ Matjušina R. *Debitoru parādu administrēšanas un piedziņas paņēmieni*. Semināru npublicētais materiāls. Rīga: 2010. 46. lpp

⁵⁷ Ludboržs A. *Apgrozāmā kapitāla vadīšana nelielos uzņēmumos*. Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 2007, 173. lpp.

Izmantojot bez regresa faktoringu, kreditoram (faktoringa ņēmējam ir šādas priekšrocības:

- ✓ uzlabojas uzņēmuma naudas plūsma;
- ✓ uzņēmējs spēj vairāk orientēties uz apgrozījuma palielināšanu;
- ✓ samazinās debitoru administrēšanas izdevumi;
- ✓ vairs nav klientu nemaksāšanas riska;
- ✓ uzņēmums spēj laikus samaksāt saviem piegādātājiem, izmantojot skonto atlaides;
- ✓ faktors veic kredītriska analīzi.⁵⁸

Bez regresa faktoringa trūkums ir tāds, ka tas ir samērā dārgs pakalpojums, fators darījuma likmē iekļauj iespējamus zaudējuma procentus vai arī kredītriska apdrošināšanas izmaksas. Ilgtermiņa uzņēmumam tomēr būtu daudz lētāk veidot pašam savu administrēšanas un kontroles sistemu.⁵⁹

1.6.3. Debitoru parādu restrukturizācijas paņēmieni

Parādu restrukturizācija jeb parādu ārpusstiesas parādu restrukturizācija ir process, kura rezultātā abas puses cenšas panākt vienošanos, lai izmantotu parādu apmaksas nosacījumus, ļaujot parādniekam turpināt saimniecisko darbību.

Parādu restrukturizācija ir parādu pārveidošana, kuru parasti veic brīdī, kad pastāv lielas parādnieku finansiālās problēmas, kas noved parādnieku līdz zināmam riskam. Restrukturizācija dod iespēju cerēt, ka uzņēmums pārvarēs krīzi un atsāks normālu saimniecisko darbību.

Ārpusstiesas parādu restrukturizāciju var iedalīt **divos veidos**:

- ✓ divpusējās pārrunās starp parādnieku un kreditoru, lai vienotos par maksājumu grafika parakstīšanu un/vai parāda atlaišanu;
- ✓ daudzpusējās pārrunās starp parādnieku un kreditoriem, lai vienotos par maksājumu grafika pārskatīšanu vai parāda atlaišanu.

⁵⁸ Ludboržs A. *Apgrozāmā kapitāla vadīšana nelielos uzņēmumos*. Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 2007, 168. lpp.

⁵⁹ Matjušina R. *Debitoru parādu administrēšanas un piedziņas paņēmieni*. Semināru nepublicētais materiāls. Rīga: 2010. 48. lpp.

Debitora iespējas uzlabot uzņēmuma stāvokli izmantējot ārpustiesas parādu restrukturizācijas procesu:⁶⁰

- ✓ amortizēto aktīvu pārdošana;
- ✓ struktūrvienību reorganizācija;
- ✓ uzņēmuma parādu restrukturizācija (parādu atmaksas grafiki, vienošanās ar kreditoriem);
- ✓ pamatkapitāla restrukturizācija, tai skaitā pamatkapitāla palielināšana;

Kreditora ieguvums ārpustiesas parādu restrukturizācijas procesā:⁶¹

- ✓ process daudz elastīgāks un lētāks par tiesas procesu;
- ✓ ļauj saglabāt biznesa attiecības nākotnē;
- ✓ novērš to, ka administrators var apstrīdēt darījumu par labu kreditoram;
- ✓ lielāka efektivitāte, par tiesas procesu.

Pirmajā nodaļā veiktā analīze ļauj autoram izdarīt šādus secinājumus.

1. Debitoru parādi uzņēmumā veidojas par:

- ✓ pārdotājām precēm;
- ✓ sniegtajiem pakalpojumiem;
- ✓ izpildītajiem darbiem nesaņemtā atlīdzībā, vai arī avansa maksājumi izejvielu, precēm, materiālu un preču piegādātājiem;
- ✓ aizdotie līdzekļi citām personām, kā arī pārmaksātie nodokļi.

2. Tādos gadījumos uzņēmumā notiek citu fizisku vai juridisku personu, tas ir debitoru kreditēšana ar uzņēmuma līdzekļiem.

3. Ņemot vērā, ka vidēji, apmeram, **40 % uzņēmuma aktīvi sastāv no debitora parāda**, līdz ar to ir nepieciešama efektīva debitoru parādu pārvaldība, kas savukārt rada tiešu ietekmi uz uzņēmuma likviditāti un uzņēmuma finansiālā stāvokļa nostiprināšanos kopumā.

4. Debitoru parādu vadība ir realizācijas vadības procesa funkcija, kura iekļauj sevī debitoru parādu analīzi (apjoma novērtēšana, aprīte un kvalitāte), efektīvas un adekvātas kredītpolitikas izstrādi un debitoru parādu refinansēšanas formu nodrošināšanu. Izstrādājot debitoru parādu vadības kontroles un vadības funkciju kopumu uzņēmums cenšas pie tā arī pieturēties.

⁶⁰ Matjušina R. *Debitoru parādu administrēšanas un piedziņas paņēmieni*. Semināru npublicētais materiāls. Rīga: 2010. 48. lpp.

⁶¹ turpat 48. lpp.

5. Ņemot vērā augstākminēto, pēc autora viedokļa, var teikt, ka efektīva debitoru parādu vadība ir kā atslēga veiksmīgai uzņēmuma darbībai, jo veiksmīga debitoru parādu optimizēšana liecina par biznesa izaugsmi un uzņēmuma finansiālo iespēju palielināšanos.

6. Tiek paātrināts preču aprites cikls, tiek akumulēti brīvie līdzekļi, laikā tiek veikta kreditoru parādu apmaksāšana, kas savukārt ļauj uzņēmumam paaugstināt reitingu tirgū un nākotnē saņemt atlaides, jo samazinās uzņēmuma kredītrisks, kas saistīts ar debitoru apmaksām.

Nakamajā nodaļā tiks izklāstīta SIA „RHS” debitoru parādu prakse.

2. DEBITORU PARĀDU VADĪBAS PILNVEIDOŠANA UZŅĒMUMĀ SIA „RHS”

2.1. SIA „RHS” uzņēmuma apraksts un īsa vēsture

SIA „RHS” ir dibināts 2010. gada martā. Tas ir privātu uzņēmums, sabiedrība ar ierobežotu atbildību SIA „RHS”. Uzņēmums nodarbojas ar tirdzniecību – vairumtirdzniecību un mazumtirdzniecību. Uzņēmums patērētājiem piedāvā ļoti plašu griezto ziedu, telpaugu, keramikas izstrādājumu klāstu. Uzņēmumam ir trīs sākuma dibinātāji – īpašnieki. Viens no īpašniekiem ir uzņēmuma direktors, kurš ir atbildīgs par finansu plūsmu, naudas apriti uzņēmumā un kapitālu piesaisti. Otrs līdzīpašnieks ir realizācijas daļas vadītājs, kurš ir atbildīgs par preču iepirkšanu izolēs, tās sagādi, realizāciju, savukārt trešajam īpašniekam, šajā firmā nav tiešu darba pienākumu. Uzņēmums atrodas Rīgā, Buļļu iela 43/45. Tas ir vairumtirdzniecības uzņēmums, kurš nodarbojas ar ziedu un telpaugu vairumtirdzniecību un mazumtirdzniecību.

Uzņēmumam firmas logo ir „Ziedu ekspresis”, kā arī ar šo nosaukumu uzņēmums ir pazīstams Latvijas tirgū tas ir viens no lielākajiem līderiem griezto ziedu un telpaugu tirdzniecības ziņā. Uzņēmums piegādā ziedus visos Latvijas novados un pilsētās.

Uzņēmuma darbības koncepcija ir tāda:

- ✓ Tiek iepirkti no Holandes ziedi un telpaugi;
- ✓ Augi un ziedi tiek realizēti uz vietas vairumtirdzniecības bāzē, apkalpojot ziedu tirdzniecības veikalu sagādniekus;
- ✓ Notiek mazumtirdzniecība bāzē;
- ✓ Kā arī tiek apkalpoti klienti, piegādājot precis visā Latvijā.

Ziedu bāzē tiek tirgoti visdažādākie grieztie ziedi, telpaugi, keramikas izstrādājumi. Ziedi tiek iepirkti no ziedu audzētavām, kuras atrodas Holandē, kā arī no vietējiem audzētājiem. Augu iepirkšana notiek Holandes interneta izolē. Kad ziedi ir nopirkti tie pēc divām dienām tiek piegādāti uz Latviju. Parasti puķu pievedumi ir trešdienās un sestdienās, sezonas laikā- ziemā arī pirmdienās. Uzņēmumam ir ļoti laba ekonomiski stratēģiska vieta, tas atrodas Rīgā, līdz ar to uz šo bāzi klientu pieplūdums ir no visām Latvijas pilsētām. Uzņēmumā strādā seši realizācijas aģenti – ekspeditori, kuri nodarbojas ar preču piegādi Latvijas reģionos (Vidzeme, Kurzeme, Zemgale, Latgale), kā arī divi aģenti apkalpo lielākos Latvijas lielveikalu tīklus Rimi, Maxima un Mego.

Uzņēmumā strādā 65 cilvēki, kuriem ir dažnedažādākā funkciju izpilde šajā uzņēmumā:

- puķu nosaukumu anotāciju uzlīmēšana, sagatavošana, izdruka;
- pasūtījumu komplektēšana;
- pasūtījumu piegāde, iepakošana;
- preces izvietošana, cenošana, norakstīšana, preču pieņemšana;
- taras un citu palīgmateriālu izveide;
- preču uzskaitē un inventarizācija;
- preču aprūpe un saglabāšana utt.

SIA „RHS” uzņēmuma grāmatvedību kārto: galvenā grāmatvede un grāmatvede, uzņēmums ir lielo nodokļu maksātāju sastāvā. SIA „RHS” grāmatvedības uzskaites programma ir Sotcraft.

SIA „RHS” sadarbojas ar vairāk kā 1000 uzņēmumiem, kuriem ir iespēja pirkt preces kredītā. Uzņēmuma kredītpolitika paredz 0,5 % līgumsodu par laikā neapmaksājamiem rēķiniem, kā arī ja kavējums ir ilgaks par 60 dienām parāds tiek nodots trešajām personai SIA „Jurists ABC” piedzīšanai, SIA „RHS” izmanto SIA „Baltrisk” datu bāzi, kas ļauj veikt esošo klientu monitoringu un sekot līdzi visām izmaiņām attiecībā uz klienta maksāspēju.

Uzņēmuma kredītpolitikas pamatprincipi:

- ✓ preču tirdzniecība ar atlikto maksājumu;
- ✓ klientu kredītēšana ar dažādiem apmaksas termiņiem;
- ✓ sadarbība ar inkaso firmām parādu atgūšanā;
- ✓ atlaižu piešķiršana pircējiem;
- ✓ ar debitoru parādu atgūšanu uzņēmumā nodarbojas kredītmenedžeris.

2.2. SIA „RHS” debitoru parādu analīze

Pašreizējā valsts ekonomikas attīstības posmā uzņēmumiem ir raksturīga palielināta naudas līdzekļu aprīte, kas rada likviditātes problēmas un maksātnespējas draudus. Kā liecina Latvijas lielākās kredītmenedžmenta firmas „Creditreform Latvija” pētījumi, tikai 55.7 % rēķinu pasūtītājiem⁶² un pircējiem tiek apmaksāti laikā, tāpēc finanšu vadībā par svarīgāko uzdevumu uuskatāma *debitoru parādu uzraudzība un vadība* ar mērķi *optimizēt debitoru parādu apjomu* un tos *laikā iekasēt*.

⁶² Creditreform Latvija, Pētījums par uzņēmumu kavēto maksājumu, 2012.
<http://www.creditreform.lv/lat/about/news/actual/?19285>. (skatīts 23.03.2015.)

Tajā pašā laikā Latvijā ir vērojama tendence pagarināties norēķinu termiņiem – pierceji par precēm un pakalpojumiem var maksāt vidēji 32 dienās. Tāpēc finanšu pārvaldība kā svarīgākais tiek atzīts debitoru parādu pārvaldīšanas uzdevums.

Bakalaura darba mērķis – ir uz analīzes pamata noteikt SIA „RHS” debitoru parādu stāvokli un rast efektīvus risinājumus debitoru parādu vadībā, kas veicinātu uzņēmuma finansiālā stāvokļa uzlabošanos kopumā uzņēmumā.

2.1. tabula

SIA „RHS” bilance par period, kas beidzās 2013.gada 31.decembrī, 2012. – 2013. gads (Ls) ⁶³

Aktīvs	31.12.2013 LVL	31.12.2012 LVL
1. Ilgtermiņa ieguldījumi		
Iekārtas un mašīnas	0	2 856
Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	504	1 776
Pamatlīdzekļi kopā	504	4 632
Ilgtermiņa ieguldījumi kopā	504	4 632
2. Apgrozāmie līdzekļi		
Krājumi		
Gatavie ražojumi un preces pārdošanai	81 864	88 326
Avansa maksājumi par precēm	410 066	115
Krājumi kopā	122 930	88 441
Ilgtermiņa finanšu ieguldījumi		
Debitori		
Pircēju un pasūtītāju parādi	342 912	305 432
Citi debitori	113	22 911
Nākamo periodu izmaksas	1 000	110
Debitori kopā	344 025	328 453
Īstermiņa finanšu ieguldījumi		
Īstermiņa finanšu ieguldījumi kopā		
Naudas līdzekļi	63 511	43 885
Apgrozāmie līdzekļi kopā	530 466	460 779
Aktīvu kopsumma	530 970	465 411
Pasīvs		
1. Pašu kapitāls		
Akciju vai daļu kapitāls	2 000	2 000
Iepriekšo gadu nesadalīta peļņa	-126 419	

⁶³ Uzņēmuma SIA „RHS” 2013. gada pārskats.

2.1. tabula turpinājums

Pārskata gada nesadalītā peļņa	219 827	-126 420
Pašu kapitāls kopā	95 408	-124 420
2. Uzkrājumi	23 302	16 490
3. Ilgtermiņa kreditori		
Aizņēmumi no kredītiestādēm		50 000
Citi aizņēmumi	150 000	150 000
Ilgtermiņa kreditori kopā	150 000	200 000
Īstermiņa kreditori		
No pircējiem saņemtie avansi	2 997	
Parādi piegādātājiem	157 336	272 575
Nodokļi un valsts sociālas apdroš. obligātas iemaksas	54 258	52 814
Pārējie kreditori	397	680
Neizmaksātās dividendes	4 272	47 272
Īstermiņa kreditori kopā	262 260	262 260
Kreditori kopā	412 260	573 341
Pasīvu kopsumma	530 970	465 411

SIA „RHS” debitoru parādu sastāvā citi debitori, nākamo periodu izdevumi ir saistīti ar uzņēmuma apdrošināšanas prēmiju maksāšanu par nākamo gadu. Šos divus posteņus nav nepieciešams pakļaut debitoru parādu kontroles sistēmai, jo tie nav pakļauti kredīriskam, kas saistīts ar debitoru parādu atgūšanas risku.

Debitoru (pircēju un pasūtītāju) parādu kopsumma 342 912 Ls ietilpst šaubīgie debitoru parādi, kuru apmērs ir 103005 Ls. Šaubīgo debitoru parādu sastāvā ir uzņēmums SIA „XXX”, kura parāds SIA „RHS” uz bilances sastādīšanas datumu sastāda ir 88439 Ls. SIA „RHS” 2013. gadā šim šaubīgajam debitoru parādam nav veidojis uzkrājumus, jo debitors 2014. gadā uz bilances nodošanas datumu visu parādu ir nomaksājis.

Reālā šaubīgo debitoru parādu summa ir 14566 Ls, kurai 100% apmērā ir veidota rezerve – šaubīgajiem debitoru parādiem. Debitoru parādu summa, kura ir pakļauta dotā bakalaura darba analīzei: 239 907 Ls

SIA „RHS” peļņas vai zaudējumu aprēķins par, 2013. – 2012. gadu (Ls) ⁶⁴

Posteņa nosaukums	2013. gads LVL	2012. gads LVL
Neto apgrozījums	6 721 161	6 092 817
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	5 630 556	5 416 822
Brutto peļņa vai zaudējumi	1 090 605	675 995
Pārdošanas izmaksas	792 208	743 889
Administrācijas izmaksas	65 339	47 377
Pārējie saimn. ieņēmumi	28 082	34 833
Pārējie saimn. izdevumi		13 183
Procentu maksājumi/ieņēmumi	2 184	1 159
Procentu maksājumi/izmaksas	12 409	10 436
Peļņa vai zaudējumi pirms posteņiem un nodokļiem	250 915	-102 898
Ārkārtas ieņēmumi	3	
Ārkārtas izmaksas	8 918	23 522
Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem	242 000	-126 420
Uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata gadu	22 173	
Pārskata gada peļņa vai zaudējumi	219 827	-126 420

SIA „RHS” debitoru parādu struktūra, kura ir pakļauta debitoru parādu vadībai un analizēšanai.

⁶⁴ Uzņēmuma SIA „RHS” 2013. gada pārskats. Bilances dati.

SIA „RHS” debitoru parādu struktūra, 2012. – 2013. gads (Ls) ⁶⁵

Nosaukums	31.12.1013. Ls	31.12.2012 Ls
Pircēju un pasūtītāju parādi	342 912	305 432
Pārmaksātie nodokļi budžetam	6 785	4 721.40
Nākamo periodu izmaksas	1000	110
Debitori kopā:	344 025	328 453
Percēju un pasūtītāju parādi	342 912	305 432
SIA „XXX” parāds	(-88 439)	-
Uzkrājumi šaubīgiem debitoru parādiem	(-14 566)	(-7 906.55)
Reālā debitoru parādu summa	239 907	297 525.45

Reālā debitoru parādu summa, kura uzņēmumam ir jāatgūst no debitoriem ir **239 907** Ls, šī summa turpmāk ir ņemta par pamatu debitoru parādu raksturojošo rādītāju līmeņa noteikšanai. Šajā analīzes posmā – tiek noteikts pētāmā uzņēmuma debitoru parādu apjoms, kā arī debitoru parādu apjoms attiecībā pret apgrozāmajiem līdzekļiem (skat. 2. 4. tabulu).

SIA „RHS” debitoru parādos novirzīto apgrozāmo līdzekļu koeficients, 2012. – 2013.gads (Ls) ⁶⁶

	2013. gads Ls	2012. gads Ls
Debitoru parādi (pēc bilances)	342 912	305 432
Apgrozāmo aktīvu kopējā summa	530 466	460 779
Debitoru parādos novirzīto apgrozāmo aktīvu koeficients (1/2) %	71	68

Lai labāk varētu izprast uzņēmuma finansiālo stāvokli nepieciešams veikt finansiālās stabilitātes rādītāju analīzi.

⁶⁵ Uzņēmuma SIA „RHS” 2013. gada pārskats.

⁶⁶ Uzņēmuma SIA „RHS” 2013. gada pārskats.

SIA „RHS” finansiāli ekonomisko stāvokli novērtējošo rādītāju nozīme, 2013. gads (Ls)⁶⁷

Rādītājs	Ko tas rāda	Kā to aprēķinā	Aprēķins Ls	Līmenis	Pamatnozīme
Kopējās likviditātes rādītājs	Kādu īstermiņa saistību daļu var segt drīzākajā laikā	<u>Apgrozāmie aktīvi</u> Īstermiņa saistības (pēc bilances)	<u>122 930</u> 262 260	0.58	Maksātspējas līmenis tiek uzskatīts par normālu, ja koeficients ir 1-2
Neatkarības koeficients	Pašu līdzekļu daļu visu uzņēmuma līdzekļu kopsumma	<u>Pašu kapitāls</u> Līdzekļu kopsumma (pēc bilances)	95 408 530 970	-0.41	Minimāla nozīme, ja koeficients -0.5 Augstāks līmenis liecina par finansiālās neatkarības palielināšanos.
Bankrota prognozes koeficients	Tīro apgrozāmo aktīvu daļu visu uzņēmuma līdzekļu vērtībā	Apgrozāmie līdzekļi – <u>Īstermiņa kreditori</u> Balances kopsumma	122 930 – <u>262 260</u> 530 970	-0.57	Rādītāja samazināšanās liecina, ka uzņēmumam ir finansiālās grūtības

Uzņēmuma likviditātes rādītājam normālā situācijā būtu jābūt 1 – 2 līmeni. SIA „RHS” likviditātes līmenis ir 0.58, kas ir vairāk kā neapmierinošs rādītājs, jo tekošie aktīvi spēj nodrošināt tikai 58% no kopējām īstermiņa kreditoru prasībām. Tas savukārt nozīmē, ka uzņēmumam ir paaugstināts bankrota risks.

Finansiālās neatkarības rādītājs rāda, pašu līdzekļu daļu, visa uzņēmuma līdzekļu kopsummā. Normālā situācijā šim rādītājam būtu jābūt – 0.5 robežas. Augstāks līmenis liecina par finansiālās neatkarības palielināšanos. Savukārt, SIA „RHS” šis rādītājs ir ārpus ļoti zems. Pie šāda rādītāja nozīmē, uzņēmumam normālā situācijā neviens nepiešķirtu kredītu. Pēc bankrota koeficienta prognozes var secināt, ka uzņēmumam, jau sen ir jābūt bankrotējušam, bet dibinātāji turpina ieguldīt uzņēmuma līdzekļus nerentablās saimnieciskās darbības turpināšanai. **No finansiāli ekonomiskā stāvokļa raksturojošo koeficientu rādītāju līmeņa var secināt, ka SIA „RHS” ir pilnībā noēsts pamatkapitāls un uzņēmums turpina nelietderīgi izmantot aizņemto kapitālu, kuru finansē dibinātāji, jo pie tādiem rādītājiem uzņēmumam nav ne mazākās iespējas saņemt bankas kredītu.**

⁶⁷ Uzņēmuma SIA „RHS” 2013. gada pārskats.

Otrajā analīzes posmā – tiek novērtēta debitoru parādu aprīte un kvalitāte pēc sekojošiem parametriem:

- 1) debitoru parādu aprīte un vidējais apmaksas termiņš (vidējais naudas iekasēšanas periods);
- 2) debitoru parādu analīze, kavējuma grupās;
- 3) debitoru parādu reģistrs pēc kavējuma vecuma grupām;
- 4) kavēto debitoru parādu koeficients;
- 5) bezcerīgo debitoru parādu prognozēšana;
- 6) sakarības starp debitoru un citiem posteņiem;
- 7) debitoru parādu un saistību pret piegādātājiem termiņa noteikšana un to ietekme uz naudas plūsmu;
- 8) parādu iekasēšanas perioda izmaiņas.

2.2.1. Debitoru parādu aprītes ātruma novērtēšana

Galvenais debitoru parādu analīzes elements ir to aprītes novērtēšana, pēc šī rādītāja spriež, cik reižu vidēji gada laikā debitoru parādi pārvērtušies naudas līdzekļos.

Šī rādītāja izmaiņu tendenci izmanto kā pamatojumu atlaižu aprēķināšanu par ātrāku maksājumu saņemšanu, jo aprīte ir ātrāka, jo mazāk nepieciešams ieguldīt līdzekļus debitoru parādos.

2.6. tabula

SIA „RHS” peļņas vai zaudējumu aprēķina fragments, 2012. – 2013. gads (Ls)⁶⁸

Posteņa nosaukums	Pārskats gada beigās 2013. gads Ls	Pārskats gada beigās 2012. gads Ls
Neto apgrozījums	6 721 161	6 092 817
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	5 630 556	5 416 822
Bruto peļņa vai zaudējumi	1 090 605	675 995

*Debitoru parādu aprītes ātrums tiek aprēķināts pēc formulas: [26] [2.1.] ,
Debitoru parādu aprītes reizes gadā = neto apgrozījums/vidējā debitoru parādu summa*

⁶⁸ Uzņēmuma SIA „RHS” 2013. gada pārskats.

$$\text{Debitoru parādu aprites reizes gadā} = 6\,721\,161 / (239\,907 + 848\,916) * 2 = 12$$

$$\text{Debitoru parādu iekasēšanas periods} = 365 / \text{Debitoru parādu aprites reizes gadā}$$

$$\text{Debitoru parādu iekasēšanas periods} = 365 / 12 = 30$$

Tabulā 2.7. Ir attēlots pēdējo divu gadu SIA „RHS” debitoru parādu aprites ātrums, tas ļauj izdarīt secinājumus, ka diezgan būtiski, par (3 aprites reizēm) ir palielinājies debitoru parādu aprites ātrums 2013. gadā, tas liek domāt par debitoru parādu kvalitātes pasliktināšanos, naudas līdzekļu aprites samazināšanos.

2.7. tabula

SIA „RHS” Debitoru parādu aprite, 2012. – 2013. gads (Ls)⁶⁹

Rādītājs	2013 Ls	2012 Ls
Neto apgrozījums	6 721 161	6 092 817
Vidējā debitoru parādu summa	344 025	328 453
Debitoru parādu aprites reizes gadā (1/2)	15	12

Salīdzinot ar Eiropas valstu vidējo uzņēmumu debitoru parādu aprites rādītāju, kurš ir, apmēram, 15 aprites gadā. **Var secināt, ka SIA „RHS” debitoru parādu aprites ātrums ir neatbilstoši zems, gan vidēji nozarē, gan pēc uzņēmuma uzstādītās kredītpolitikas.**

Saskaņā ar SIA „RHS” kredītpolitiku uzņēmums debitoriem piešķir šādus apmaksas termiņus: 1, 7, 14, 21, 30 dienas, normālā situācijā vidējais apmaksas termiņš būtu: **7 dienas.**

Pēc augstākminētās formulas apēķina var secināt, ka SIA „RHS” vidējais debitoru parādu iekasēšanas periods ir **16 dienas**, tas liecina, ka debitori turpina izmantot uzņēmuma līdzekļus vidēji 12 dienas virs termiņa. Normālā situācijā SIA „RHS” **debitoru parādu aprites reizēm gadā, vajadzētu būt: 20 reizēm gadā.**

SIA „RHS” šis rādītājs 2013.gadā ir 12, kas ir daudz mazāks nekā tam vajadzētu būt, tas ļauj secināt, ka uzņēmumā pastāv problēmas, kuras ir saistītas ar debitoru parādu iekasēšanas procedūru vāju kontroli, ka arī, ka uzņēmumam ir daudz kavēto debitoru parādu.

Iespējams SIA „RHS” kredītpolitikā nav pareizi izstrādāta atlaižu sistēma, kurai pēc savas būtības vajadzētu uzlabot debitoru parādu apmaksu kvalitāti.

Savukārt, ja vidējais faktiskais debitoru parādu dzēšanas termiņš būtiski pārsniedz līgumā noteikto, tas pazemina uzņēmuma likviditātes līmeni.

⁶⁹ Uzņēmuma SIA „RHS” 2013. gada pārskats.

SIA „RHS” vidējais debitoru parādu iekasēšanas termiņš, 2012. – 2013. gads (Ls)⁷⁰

Rādītājs	2013 Ls	2012 Ls
Debitoru parāds	239 907	297 525.45
Gada neto apgrozījums	6 721 161	6 092 817
Perioda dienu skaits	365	365
Vidējais debitoru parādu apmaksas termiņš (dienās)	26	31

Pēc tabulas 2.8. var secināt, ka klienti sākt maksāt laicīgi, SIA „RHS” vidējais debitoru parādu iekasēšanas termiņš dienās, salīdzinot divus gadus, pēdēja gada laikā ir uzlabojies par 5 dienām, kas ir salīdzinoši labs rādītājs, bet joprojām nepietiekošs. Iespējams SIA „RHS” būtu nepieciešams pārskatīt klientu kredītēšanas termiņus (piešķirt lojālākus apmaksas termiņus).

2.2.2. Debitoru parādu analīze pa kavējuma grupām

Uz iepriekš veiktās analīzes pamata var izdarīt secinājumus, ka SIA „RHS” debitoru parādu apmaksas termiņi nesaskan ar līgumā paredzētajiem apmaksas termiņiem.

2.9. tabulā ir ilustrēti parādīts, ka vidējais debitoru parādu aprites periods sastāda 16 dienas (7+12 dienas, kavētie debitoru parādi). Kavēto debitoru parādu dēļ vidēji **reālais apmaksas termiņš palielinās par 12 dienām.**

SIA „RHS” debitoru parādu kavējumu pārskats, 2013. gads. (Ls)⁷¹

Debitoru parādu klasifikācija pēc parādu termiņiem, dienās	Debitoru parādu kopsumma (Ls)	Kavēto dienu skaits
0 – 7	126 970	-
7 – 15	49 375	0.87
15 – 30	24 224	0.92

⁷⁰ Uzņēmuma SIA „RHS” 2013. gada pārskats.

⁷¹ Uzņēmuma SIA „RHS” 2013. gada pārskats.

2.9. tabula turpinājums

30 – 60	11 900	0.9
60 – 90	4 774	0.72
90 – 180	8 098	1.87
180 <	14 566	6.72
Kopā:	239 907	12

2.2.3. Debitoru parādu reģistrēšana kavējuma vecuma grupās

Debitoru parādus pilnīgāk var novērtēt pēc debitoru parādu kvalitātes un kontroles metodes: pēc debitoru parādu kavējuma reģistra, kur visi debitoru parādi tiek aranžēti pēc parāda lieluma samazināšanās vērtības.

Debitoru parādu uzskaitē, kavējuma grupās, ir daudz informatīvāka nekā vienkārši, ja tiek aprēķināts vidējais parāda dzēšanas termiņš.

2.10. tabula

SIA „RHS” debitoru parādi pēc kavējuma grupām uz 31.12.2013 (Ls)⁷²

Debitori	0 – 7 dienas	7 – 15 dienas	15 – 30 dienas	30 – 60 dienas	60 – 90 dienas	Virš 90 dianam	Kopā	Daļa %
SIA „XXX”	49 824	10 848	567.00	-	-	-	61 239	20.6 %
SIA „XXX”	2 032	-	-	-	-	-	2 032	0.4 %
SIA „XXX”	13 448	17.00	4 180	2 150	-	-	19 795	5 %
SIA „XXX”	6 641	630.00	362.00	-	-	-	7 633	2 %
Pārējie debitori	55 025	37 880	19 115	9 750	4 774	22 664	149 208	72 %
Kopā:	126 970	49 375	24 224	11 900	4 774	22 664	239 907	100 %
Daļa %	71 %	13 %	6 %	3 %	1 %	6 %	100 %	

No tabulas 2.10. var secināt, ka:

1. SIA „RHS” debitoru parādi **uz četrus lielākos klientu rēķiniem ir sakoncentrēti apmēram 28 %** no visas kopējo debitoru parādu summas;

⁷² Uzņēmuma SIA „RHS” 2013. gada pārskats.

2. Apmēram 17 % no parāda ir **kavēti vairāk par 30 dienām.**

Ieteikumi:

- ✓ Debitoru parādu piedziņas speciālistam vajadzētu pievērst īpašu uzmanību šo četru lielāko pircēju firmām, jo nepilnu trešo daļu no kopējā uzņēmuma debitoru parādiem pārvalda tiesi šie četri lielākie uzņēmumi (kopumā SIA „RHS” sadarbojas, apmēram, ar 1000 klientiem);
- ✓ īpašu uzmanību būtu jāvelta arī uzņēmumu kavētajam debitoru parādam, kurš sastāda 17 % no kopējā debitoru parāda;
- ✓ tāpat nepieciešams veikt papildus analīzi pārējiem debitoru parādiem, jo lielu bezcerīgo debitoru parādu daļu sastāda, citi uzņēmuma debitori, kuri netika 2.10. tabula izvērtēti.

Šīs analīzes procesā tiek izmantots arī kavēto debitoru parādu koeficients, kurš tiek aprēķināts pēc formulas: [27]

$$\text{ORR} = \text{OR}/\text{R} = 112\,937/239\,907 = 0.47 \text{ vai } 47\% \quad [2.2.],$$

ORR (Overdue receivable ratio) – kavēto debitoru parādu koeficients;

R (Receivable) – debitoru parāds

OR (Overdue receivable) – kavētais debitoru parāds.

Izskaitļotais koeficients, liecina par to, ka 47% no visa SIA „RHS” debitora parāda ir kavēts. Tas ir diezgan augsts rādītājs, kurš signalizē par problēmu, kas saistīta ar zemu debitoru parādu kvalitāti, kas savukārt rada uzņēmumam problēmas, kas saistītas ar debitoru parādu zemo likviditāti.

2.2.4. Bezcerīgo debitoru parādu prognozēšana

Ņemot vērā augstākminēto informāciju, pilnīgākai debitoru parādu kontrolei būtu nepieciešams prognozēt bezcerīgo debitoru parādu SIA „RHS”. Kā jau iepriekš minēts 1. Nodaļā, bezcerīgo debitoru parādam ir tieša saistība ar kavējuma periodu, kurā debitors plāno norēķināties par savu parādu.

Pēc SIA „RHS” izstrādātās kredītpolitikas ir noteikts, ka uzkrājumi šaubīgajiem debitoru parādiem ir veidojami 100 % no neatgūtās summas. Rezerve tiek aprēķināta pēc debitoru parāda apjoma metodes.

SIA „RHS” bezcerīgo debitoru parādu prognozēšana, 2013. gads (Ls)⁷³

Debitoru klasifikācija pēc parādu termiņiem	Debitoru parādu summa Ls	Bezcerīgo parādu varbūtība (teorētiskie koeficienti %)	Bezcerīgo parādu summa Ls	Reālais parādu lielums Ls
0 – 7	126 970	0.04	11 290	115 680
7 – 15	49 375	0.1	4 938	44 437
15 – 30	24 224	0.17	4 118	20 106
30 – 60	11 900	0.26	3 094	8 806
60 – 90	4 774	0.30	1 432	3 342
90 -180	8 098	0.33	2 672	5 426
Virs 180	14 566	100	14 566	0
Kopā:	239 907	0	42 110	197 797

2.2.5. Sakarības starp debitoru parādiem un citiem saistītajiem posteņiem

Lai labāk varētu izprast SIA „RHS” finansiālo stāvokli, būtu nepieciešams apskatīt sakarības starp debitoru parādiem un citiem posteņiem:

1. Sakarība starp produkcijas realizācijas apjomu un debitoru parādu samaksu:[27]

Debitoru parādi perioda sākuma + preču realizācijas apjoms par periodu = kopējā no pircējiem saņēmamā naudas summa – debitoru parādi perioda beigās = debitoru parādu samaksa par periodu:

$$344\,025 + 6\,721\,161 = 7\,065\,176 - 239\,907 = \mathbf{6\,825\,279\ Ls}$$

Debitoru parādu samaksa par 2013. gadu ir 6 825 279 Ls

2. Naudas ieņēmumu no debitoriem un naudas maksājumu kreditoriem sakarības:

⁷³ Uzņēmuma SIA „RHS” 2013. gada pārskats.

2.12. tabula

SIA „RHS” naudas ieņēmumu aprēķins par 2013. gada periodu (Ls)⁷⁴

Posteņa nosaukums	Summa Ls 2013. gads
Debitoru parādi perioda sākumā	344 025
Neto apgrozījums 2013. gadā	6 721 161
Kopējā naudas summa saņemšanai no patērētājiem	7 065 186
Debitoru parādi perioda beigās	239 907
Naudas ieņēmumi par periodu	6 825 279

2.13. tabula

SIA „RHS” aprēķins maksājumu kreditoriem par 2013.gada periodu (Ls)⁷⁵

Posteņa nosaukums	Summa Ls
Kreditori perioda sākumā	573 341
Pārdotās produkcijas pašizmaksa 2013. gadā	5 630 556
Kopējā parādu summa	6 203 897
Kreditori perioda beigās	412 260
Maksājumi kreditoriem par periodu	5 791 637

Šie aprēķini ļauj secināt, ka SIA „RHS” 2013. gadā no debitoriem ir saņēmuši 6 825 279Ls un savukārt kreditoriem ir samaksāts 5 791 637Ls.

3. Debitoru parādu un saistību pret piegādātājiem termiņa noteikšana un to ietekme uz naudas plūsmu – lai varētu pilnvērtīgāk novērtēt SIA „RHS” debitoru parādu ietekmi uz naudas plūsmu nepieciešams rast atbildes uz šādiem jautājumiem:

- ✓ debitoriem piešķirtā un kreditoru piešķirtā kredīta termiņš;
- ✓ jautājumu izlemšana par termiņu, līdz kuram būs dzēsta debitoru parādu summa, un kad uzņēmums norēķināsies ar kreditoriem.

4. Naudas saņemšana un naudas maksājumu grafiks uzņēmumā:[27]

[2.3.],

⁷⁴ Uzņēmuma SIA „RHS” 2013. gada pārskats.

⁷⁵ turpat.

- ✓ kredīta termiņa noteikšana pēc debitoru parādu analīzes rādītājiem:
(debitoru parādi x 365 dienas) / apgrozījuma = (239 907 x 365) / 6721 161 = **13 dienas;**
- ✓ kredīta termiņš, ko piešķir piegādātāji uzņēmumam:
(parādi piegādātājiem x 365 dienas) / pārdotās produkcijas pašizmaksa = (157 336 x 365) / 5 630 556 = **10 dienas;**
- ✓ naudas saņemšanas un naudas maksājumu grafiks:

Ja nākamajā gadā ir gaidāmi līdzīgi kredītu termiņi, debitors, kas iegādājas preces nākamā gadā 1. janvārī, nesamaksās par tām, apmēram, līdz 29. janvārim.

2.14. tabula

SIA „RHS” naudas saņemšanas un naudas maksājumu grafiks (mēn.)⁷⁶

Pārdošanas mēnesis	Naudas saņemšanas mēnesis	Preču iegādes mēnesis	Naudas maksāšanas mēnesis
janvāris	janvāris	janvāris	janvāris
februāris	februāris	februāris	februāris
marts	marts	marts	marts

Tabulā 2.14. var redzēt, ka SIA „RHS” pircēji izmanto uzņēmuma līdzekļus 13 dienas (iepriekš veiktās analīzes rezultāts), kas ir par divām dienām labvēlīgāks apmaksas termiņš nekā uzņēmumam ir piešķirušī piegādātāji.

Optimālajā variantā ir jācenšas šos termiņus sabalansēt – piešķirt, ne vairāk apmaksas dienas, nekā pašiem ir piešķirtas, pēc iespējas censties saīsināt debitoru parādu iekasēšanas periodu un pagarināt kreditoru parādu dzēšanas termiņus.

2.2.6. Debitoru parādu iekasēšanas termiņu maiņa

Uz 2013. gada 31. decembrī uzņēmumā SIA „RHS” nedzēsto debitoru parādu summa ir 239 907 Ls, kas atbilst 70 % viena mēneša rezlizācijas apjomam – 568 081 Ls mēnesī.⁷⁷

⁷⁶ Veidojis autors, izmantojot uzņēmuma datus

⁷⁷ Uzņēmuma SIA „RHS” 2013. gada pārskats.

Pēc debitoru parādu apmaksas termiņu analīzes var spriest, ka pircēji pirkuma apmaksu, vidēji veic 13 dienās (pēc naudas maksājumu grafika analīzes), tagad, *uzņēmums pieņem lēmumu piešķirt pircējiem atlaidi 3 % apmērā par tūlītēju norēķināšanos.*

SIA „RHS” ieviešot šos noteikumus prognozē, ka:

- ✓ ikmēneša realizācijas apjoms ar nākamā gada janvāri pieaugs par **10 % - 56 808 Ls;**
- ✓ **30 %** no pircējiem varētu izmantot atlaidi un norēķināsies tūlīt, bet pārējie joprojām izmantos 13 dienas maksājumu veikšanai.

2.15. tabula

SIA „RHS” prognoze nākotnei ieviešot šos noteikumus (Ls)⁷⁸

Mēnesis	Pārdošanas apjoms Ls	Naudas ieņēmumi (tūkst. Ls)				
		Decembris	Janvāris	Februāris	Marts	Aprīlis
12.2013	568 081	568 081	X	X	X	X
01.2014	624 889	X	624 889	X	X	X
02.2014	624 889	X	X	624 889	X	X
03.2014	624 889	X	X	X	624 889	X
04.2014	624 889	X	X	X	X	624 889

Norēķinu paātrinājumam ar debitoriem seko šādas izmaiņas:

- ✓ 30 % debitoru izmantos atlaidi, ko uzņēmums piešķirs par ātrāku rēķinu apmaksu;
- ✓ pieaugs apgrozījums par 10 % jeb 56 808 Ls
- ✓ naudas ieņēmumi mēneša ietvaros nemainīsies (mainās, ja ieņēmumu grafiks tiek dalīts nedēļās);
- ✓ neskatoties uz pārdošanas apjoma pieaugumu līdz 624 889 Ls mēnesī, zināma ienākumu daļa tiks zaudēta piešķirto atlaižu dēļ: gada izdevumi, peļņas vai zaudējuma aprēķinā, kas saistīti ar šo posteni būs 67 488 Ls.
(624 889 * 12 = 7 498 668 * 30% = 2 249 600 * 3% = 67 488 Ls).

SIA „RHS” debitoru parādu veiktās analīzes iegūtie rezultāti:

1. Apgrozāmo līdzekļu daļa kopējos uzņēmuma aktīvos 2013. gadā sastāda **80 %** ;

⁷⁸ Veidojis autors, izmantojot uzņēmuma datus

2. Debitoru parādu apjoms 2013. gadā ir palielinājies salīdzinājumā ar 2012. gadu par **10 %**. Šis fakts ir vērtējams kā negatīva pazīme;
3. Debitoru parādu aprites reizes gadā **11 reizes**;
4. Vidējais reālais debitoru parādu aprites periods sastāda **13** dienas, **7** noteikto vietā. Tas liecina par debitoru parādu likviditātes samazināšanos;
5. Kavēto debitoru parādu koeficients ir **47 %**;
6. Debitoru parādi, termiņā **30 – 60** dienas, ir **17 %** kavēto debitoru parādu;
7. Četru lielāko klientu pārvaldībā ir **28 %** no uzņēmuma debitoru parāda kopsummas;
8. Prognozējamā bezcerīgo debitoru parādu summa sastāda 42 110 Ls, jeb **10.6 %** no debitoru parādu kopsummas;
9. Naudas ieņēmumu un izdevumu attiecības liecina, ka SIA „RHS” 2013. gadā ir saņēmuši no debitoriem **6 825 279 Ls** un samaksājuši kreditoriem **5 791 637Ls**;
10. Pēc SIA „RHS” naudas saņemšanas un maksāšanas termiņu noteikšanas rezultātiem, var secināt, ka uzņēmums saviem pircējiem ir noteicis lielāku apmaksas termiņu nekā uzņēmumam ir piešķirusi piegādātāji, šāda situācija uzņēmumam rada naudas līdzekļu deficītu (uzņēmumam ir jāpiesaista papildus kapitāls, lai varētu laicīgi norēķināties ar saviem piegādātājiem). Laicīgs situācijas atrisinājums varētu būt kreditoru maksājumu termiņu pagarināšana, tikai ar šo variantu ir jābūt ļoti piesardzīgiem, lai negrautu uzņēmuma kredītreitingu.

Secinājumi:

Veicot SIA „RHS” debitoru parādu analīzi, apskatot dažādu koeficientu negatīvo rezultātu var secināt, ka uzņēmumā ir **neapmierinoša debitoru parādu pārvaldības un kontroles sistēma.**

Par to liecina:

- ✓ zemais debitoru parādu aprites līmenis, kurš ir samazinājies no 15 uz 11 aprites reizēm;
- ✓ zemais debitoru parādu kvalitātes līmenis;
- ✓ salīdzinoši liels kavēto debitoru parādu koeficients.

Ņemot vērā šo iegūto informāciju būtu nepieciešams veikt SIA „RHS” uzņēmuma kredītpolitikas analīzi, kura ir radījusi šādu debitoru parādu stāvokli.

2.3. SIA „RHS” kredītpolitikas analīze

Pirmkārt, SIA „RHS” kredītpolitikas pamatprincips ir preču realizācija ar pēcapmaksu (komerc kredīts). Kredītpolitikas tipu uzņēmumā ir diezgan sarežģīti noteikt, jo tai piemīt gan konservatīvā tipa, gan agresīvā uzņēmuma kredītpolitikas tipa pazīmes.

Agresīvā tipa pazīmes uzņēmumā:

- ✓ zems likviditātes līmenis;
- ✓ liels debitoru parādu īpatsvars apgrozāmajos līdzekļos – 85 %;
- ✓ augsts kredītriska līmenis.

Konservatīvā tipa pazīmes uzņēmumā:

- ✓ diezgan minimāls kreditēšanas termiņš;
- ✓ zems rentabilitātes līmenis;
- ✓ uzņēmumā pastāv bonusu sistēma, kura paredz bonusa atlaidi par savlaicīgu maksājumu veikšanu. (Līgumā tiek paredzēts, ka veicot apmaksu līgumā noteiktajā laikā uzņēmums debitoram piešķirs atlaidi n% no kopējā apgrozījuma, vai no apmaksām).

Otrkārt, nepieciešams noteikt komerc kredīta piešķiršanas politiku SIA „RHS” uzņēmumā:

- ✓ uzņēmums ar sadarbības klientiem slēdz līgumus ar dažādiem apmaksas termiņiem, tas galvenokārt ir atkarīgs no potenciālā klienta kredītreitinga, pirkšanas apjoma utt. Uzņēmums paredz šādus apmaksas termiņus: tūlītēju (skaidrā naudā), 1, 7, 15, 21, 30, dienas;
- ✓ atlaižu sistēma uzņēmumā ir izstrādāta sekojoša:
 - 1) uzņēmuma kredītpolitika paredz bonusu sistēmu, kuras pamatā ir par *laicīgi* apmaksātiem rēķiniem debitors izstāda kreditoram rēķinu, n% apmērā no kopējās realizācijas (niansē šeit ir tāda, ka atlaide tiek piešķirta neņemot vērā faktisko apmaksu termiņu – piemēram, klients mēnesi kavē apmaksu un pēc tam vēl saņem par to atlaidi);
 - 2) uzņēmuma kredītpolitika paredz arī kredītrēķinu (debitoru parāda samazināšanu) piešķiršanu atsrvišķiem klientiem, kuri arī kavē apmaksas, bet rezultāta vēl iegūst atlaidi;
- ✓ galvenais kredīta instruments ir atvērtais norēķinu konts.

Treškārt, nepieciešams noteikt gada procentu likmi parādu kreditēšanai, kuru aprēķina pēc formulas:⁷⁹

$$CV = D * 360 / P = 360 / 7 = 51\% \quad [2.4.],$$

CV (Creits Value) – gada procentu likmes norma par piešķirto kredītu;

D (Discount) – atlaide, kura tiek piešķirta pircējam veicot pirmstermiņa apmaksu par precī procentos;

P (Period) – noteiktais apmaksas termiņš, dienās. **Šodrīd uzņēmumā gada procentu likme sastāda 51 % gadā (360/7)**

Ceturtkārt, ir konstatēts, ka SIA „RHS” uzņēmumā neizmanto debitoru parādu refinansēšanas formas.

Pēc autora viedokļa konstatētie rezultāti:

1. Uzņēmums saviem sadarbības partneriem vidēji piešķir 7 dienu apmaksas termiņu;
2. Uzņēmumā pastāv nepareizi un uzņēmumam nelabvēlīgi izstrādāta bonusu un kredītrēķinu piešķiršanas kārtība;
3. Nav izstrādāts izņēmuma kredītpolitikas stratēģiskais virziens;
4. Uzņēmumā nepastāv potenciālo klientu kredītspējas novērtēšanas standarti;
5. Uzņēmums sadarbojas ar klientiem, kuriem ir ļoti augsts kredītrisks;
6. Nepilnīgi izstrādāta naudas inkasēšanas sistēma;
7. Apmaksa par precī tiek veikta uz uzņēmuma norēķinu konta;
8. Uzņēmums neizmanto debitoru parādu refinansēšanas formas.

Secinājumi

Augstāk minētie SIA „RHS” kredītpolitikas analīzes rezultāti, ļauj secināt:

- ✓ nepastāv stratēģiski pārdomāta kredītpolitika;
- ✓ uzņēmumā pastāv diezgan strikti apmaksas termiņi, (samērā mazs vidējais kredīšanas termiņš – 7 dienas).
- ✓ uzņēmumā pastāv un uzņēmumam nelabvēlīgi izstrādāta bonusu un kredītrēķinu piešķiršanas kārtība, jo tā neparedz galveno debitoru stimulēšanas kārtību – veikt apmaksas pirms termiņa, bet tieši pretēji par laikā vai ar kavējumu apmaksātiem rēķiniem tiek piešķirtā atlaide (kā rezultātā uzņēmumā veidojas daudz un dažādas izmaksas: piešķirtā atlaide, izmaksas, kas saistītas ar kavēto debitoru parādu atgūšanu

⁷⁹ Veidojis autors, izmantojot uzņēmuma datus

utt.). Kā arī neuzlabo uzņēmuma likviditāti, bet gluži pretēji jāpiesaista papildus līdzekļi bonusu rēķinu apmaksām;

- ✓ uzņēmumā nav izstrādāta klientu kredīspējas novērtēšanas sistēma (jauniem sadarbības partneriem nepieciešams pirmo laiku noteikt priekšapmaksas sistēmu, kredītēšanas limitu), šie pasākumi ļautu uzņēmumam izvairīties no papildus riska, kas saistīts ar zaudētājiem debitoru parādiem.

Nefiktīva debitoru parādu vadīšana iespējams ir par cēloni SIA „RHS” sliktajam finansiālam rezultātam kopumā uzņēmumā.

Nakamajā nodaļā autors piedāvā finansiālās atveseļošanās iespējamus pasākumus, jo pareizi organizēts debitoru parādu vadības process ļauj atgūt 60 – 80 % no visiem kavētajiem debitoru parādiem.

3. SIA „RHS” FINANSIĀLĀS ATVESALOŠANĀS IESPĒJAMIE PASĀKUMI

3.1. SIA „RHS” uzlabošanas iespējamie pasākumi

Būtu ieteicams izveidot uzņēmuma atvesalošanas biznesa plānu, kurā varētu būt ietverti šādi pasākumi:

- 1) materiālo aktīvu analīze, to nākotnes izmantošanas iespēju analīze, kā arī pieņemt attiecīgos lēmumus par to turpmāko saimnieciskās darbības procesa nodrošināšanas lomu (modernizēt iekārtas, remontēt, iznomāt, pārdot, atstāt nemainīgu utt);
- 2) personāla kvalifikācijas celšanas iespējas (īpaši sadarbības aģentu, pārdošanas speciālistu);
- 3) īpaša nozīme uzņēmuma finanšu atvesalošanas procesā būtu jāvelta uzņēmuma finanšu politikas pasākumu izstrādē (debitoru parādu pilnveidīga kontrole, analizēšana kā arī salīdzināšana ar kreditoru parādu sistēmu). Šis ir svarīgākais uzņēmuma veiksmīgākais finanšu atvesalošanās posms – ir jāsalīdzina un jāveic debitoru un kreditoru savstarpējo attiecību analīzi, lai noskaidrotu, cik ilgi uzņēmums kreditē pircējus un cik ilgā laikā uzņēmumam ir jānorēķinās ar saviem piegādātājiem, (ideālā variantā šiem rādītājiem vajadzētu būt līdzīgiem);
- 4) uzņēmuma finanšu atvesalošanu neilgu laika posmu var sekmēt kreditoru parādu apmaksas pagarināšana, kaut gan ar šo pasākumu ieteicams rīkoties ļoti saprātīgi, jo ilgstoši kavējot maksājumus uzņēmums var zaudēt savu kredītreitingu un iemantot sliktu sadarbības partneru skatījumā norēķinu slavu;
- 5) mārketinga stratēģijas pilnveidošana (asortimenta, cenu politika, noieta veicināšana).

Ņemot vērā uzņēmuma bankrota draudus, uzņēmumam būtu nepieciešams skaidri noteikt kredītpolitikas veidu, pēc autora viedokļa tas varētu būt: *mērenais kredītpolitikas tips*, dotajam uzņēmumam nevajadzētu uzņemties augstu riska līmeni (agresīvā tipa iezīme) un naudas līdzekļu plūsmas samazināšanos (konservatīvā tipa iezīme).

Izmantojot uzņēmuma kredītpolitikas matricu izvēlamies attiecīgo lēmumu, kura būtība ir atspoguļota zemāk:

3.1. tabula

SIA „RHS” iespējamā kredītpolitikas matrica ⁸⁰

Augsts risks, augsts rentabilitātes līmenis	Zems riska līmenis, augsts likviditātes līmenis
Palielinot realizāciju izsniegt kredītu „vājiem” pircējiem	Piešķirt kredītu tikai drošiem pircējiem

Ieviešot uzņēmumā piedāvāto kredītpolitikas variantu vienlaicīgi nepieciešams arī izmainīt dažus citus kredītpolitikas aspektus:

1) **Izskatīt iespēju pircēju kreditēšanas termiņa pagarināšanu** (tas sekmētu realizācijas apjoma pieaugumu, kā arī reizē palielinātu debitoru parādu apjomu). Būtu nepieciešams veikt papildu analīzi, lai noteiktu ieguvumu un zaudējumu apjomu palielinot kreditēšanas termiņu, jo pieaugs arī debitoru parādu administrēšanas izmaksas, grāmatvedības izmaksas utt;

2) **Ieviest uzņēmumam izdevīgu atlaižu sistēmu**, izstrādāt sadarbības līgumā punktu, kas paredzētu atlaides par apmaksu veikšanu pirms termiņa, nevis kā tas ir uzņēmuma līgumā paredzētajā termiņa, kā arī jau par kavētiem debitoru parādiem, šeit būtu nepieciešama pastiprināta kontrole, kas analizētu piestādīto bonusu rēķinu pamatotību.

Pircēju stimulēšana veikt apmaksas pirms termiņā, ļaus uzņēmumam uzlabot zemo likviditātes rādītāju, kā arī saīsināt debitoru parādu aprites ciklu, tādejādi gūstamais labums būtu:

a) mazāk ieguldīt līdzekļus pieaugošajos debitoru parādos, ko sekmētu realizācijas apjoma izmaiņas;

b) izmaksu samazināšana nepamatotu atlaižu piešķiršanai.

3) **Pēc reālās maksājumu plūsmas SIA „RHS” kredīta vērtības gada procentu likme ir 7 %, pēc uzņēmuma uzstādītās kredītpolitikas tai būtu jābūt 51 %.**

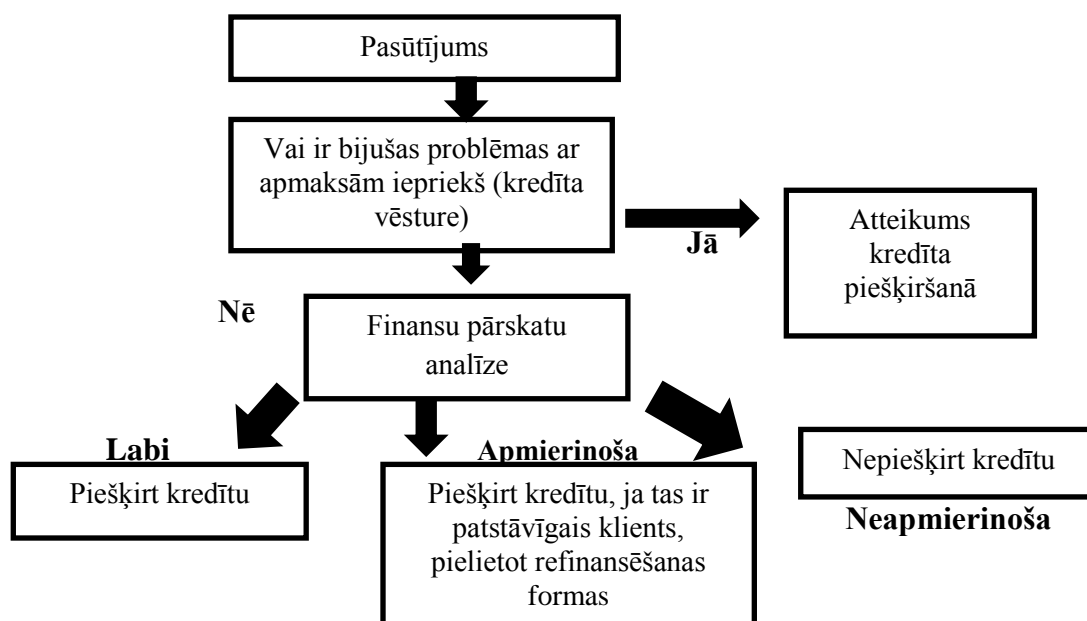
Būtu nepieciešams izskatīt iespējas kredīta vērtības gada procentu likmes samazināšanai no 51% uz 35 %, to varētu panākt piešķirot pircējiem garāku apmaksas termiņu, piemēram, 7 dienu vietā ieviešot 14 dienas. Šīs izmaiņas varētu stimulēt klientus izmantot atlaides, ko uzņēmums piedāvā veicot parāda apmaksu pirms nolīgta termiņa;

⁸⁰Veidojis autors, izmantojot uzņēmuma datus.

4) **Kredīspējas novērtēšanas standartu ieviešana uzņēmumā.** Lemjot par kredīta piešķiršanu pircējam ir jābūt pamatotam ar garantiju, ka maksājums tiks saņemts. Kredīspējas analīzei ieteicams izmantot metodi „3 C” : vēlēšanās līmenis pildīt savas parādu saistības, spēja iegūt nepieciešamos naudas līdzekļus uzņemto saistību pildīšanai un kapitāls – pašu kapitāla apmērs un pašu kapitāla un aizņemtā kapitāla attiecību koeficients.

Tāpat arī būtu ieteicams veidot informatīvo bāzi, kurā tiktu grupēti pircēji pēc kredīspējas.

Uz visas šīs informācijas pamata nepieciešams pieņemt lēmumu par kredītēšanas iespējām. Šim nolūkam ieteicams izmantot metodi: „lēmumu koks”. SIA „RHS” uzņēmumā pielietotā metode varētu izskatīties šādi:



3.1. att. SIA „RHS” pircēju kredītēšanas iespēju „Lēmumu koks”⁸¹

5) **Izmantot mazāk lojālu parādu iekasēšanas politiku** (pielietot lielāku spiedienu uz debitoriem, kuri kavē maksājumu termiņos).

Šai metodei varētu tikt pielietots „Debitoru parādu inkasācijas kalendārs” – maksājumu kalendārs, kurš sevī ietver līgumā paredzēto maksājumu termiņus ar sadarbības partneriem. Tas ļauj ikdienā kontrolēt naudas līdzekļu plūsmu no pircējiem.

Mērenais kredītpolitikas tips, kā uzņēmuma prioritāti paredz peļņas palielināšanu uz preču realizācijas stimulēšanas rēķina, kredītu ar vidēju riska līmeni, rezultātā pieaugtu arī debitoru parādu apjoms, kaut gan debitoru parādu izmaiņu tendencei (pieaugošai) ir jābūt

⁸¹Veidojis autors, izmantojot Saksonova S. Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes. Rīga: Merkūrijs LAT, 2006, 191.lpp

daļēji finansētai ar uzņēmuma līdzekļiem (jaunu partneru piesaiste, kreditoru parādu termiņa pagarināšana), vēl daļa varētu tikt segta uz uzņēmuma peļņas rēķina;

6) Izatrādāt parādu piedziņas kārtības noteikumus, kur būtu izstrādātas instrukcijas, kurā dienā pēc kavējuma iestāšanās debitoru parādu pirdziņas speciālists uzsāk parādu piedziņas procesu, kārtība kā tas veicams, ieteicams izmantot šādu parādu atgūšanas stratēģiju:

- ✓ 3 – 5 dienas pēc kavējuma – zvans klientam;
- ✓ 7 – 10 dienas pēc kavējuma – atkārtota zvanīšana;
- ✓ 10 – 15 dienas pēc kavējuma – atgādinājuma vēstules izsūtīšana;
- ✓ 15 – 30 dienas pēc kavējuma – brīdinājuma vēstules izsūtīšana, ar soda procentiem, kā arī informēšana par to, ka ja netiks veikts maksājums lieta tiks nodota trešajām personām (inkaso firmām);
- ✓ 30 – 60 dienas pēc kavējuma – lietas nodošana parādu piedziņas kompānijai.

3.2. Debitori parādu kontrole un pilnveidošana

Debitoru parādu kontrole un pilnveidošana SIA „RHS” uzņēmumā var tikt realizēta sekojošā veidā:

- 1) mūsdienīgu debitoru parādu vadības metožu izmantošanu: noteikt galvenos finansu koeficientus debitoru parādiem, debitoru vidējo kavējumu pārskatu analizēšanu, sastādīt kavējumu reģistrus pēc kavējumu termiņiem, prognozēt bezcerīgos debitoru parādus;
- 2) izveidot uzkrājumus prognozējamiem bezcerīgajiem debitoru parādiem 27544 Ls apmērā (prognozējamā bezcerīgo debitoru parādu summa ir 42100 Ls, bet par 14566 Ls jau ir izveidoti uzkrājumi, attiecīgi uzkrājumi jāveido tikai stapībai starp prognozēto šaubīgo debitoru parādu un izveidoto rezervi šaubīgajiem debitoru parādiem);
- 3) **novērtēt atlaižu sistēmas principu mainīšanas ietekmi** uz uzņēmuma finansiālo rezultātu nākotnē;
- 4) **novērtēt līdzekļu investēšanas debitoru parādos efektu** (absolūto efektivitātes summu) pēc formulas: [25].

$$E = P - C - LP \qquad [3.1.],$$

E (Effect) – efekta summa, kura iegūta no līdzekļu investēšanas debitoru parādos;

P (Profit) – papildus peļņa uzņēmumam, kura iegūta palielinoties produkcijas realizācijas apjoma pārskaitījumā;

C (Cost) – uzņēmuma tekošās izmaksas, kas saistītas ar pircēju kreditēšanas organizēšanu un parādu iekasēšanu;

LP (Loss Profit) – tiešo finansiālo zaudējumu summa no pircēju parādu zaudēšanas.

5) *Ieviest un noteikt personāla prēmēšanas sistēmu*, darbā ar debitoru parādu atgūšanu, atkarībā no parādu atgūšanas pasākumu efektivitātes;

6) *Ieteicams pilnīgākai debitoru parādu uzskaiti un kontrolei izmantot, kompjuterizētu uzskaiti*, kas paredz daudz plašākas iespējas kontrolēt klientu parādus, ne tikai debitorus kontrolējošajam personālam, bet arī visiem ar realizācijas procesu saistītiem darbiniekiem, lai mazinātu iespējamus zaudējumus, kas saistīti ar turpmākās preces izsniegšanu (piemēram, programma automātiski var bloķēt klientu, kuram ir kavēti parādi vai pārsniegts uzstādītais kredīta limits – signalizējot par to izmetot bloķējošu paziņojumu utt);

7) Tāpat arī būtu vēlams analizēt kopsakarības, kas veidojas starp debitoru parādiem un citiem posteņiem, piemēram: sakarību starp produkcijas realizācijas apjomu un debitoru parādu apmaksu, naudas ieņēmumiem no debitoriem un naudas maksājumiem kreditoriem utt.

3.3. Debitoru parādu refinansēšanas iespēju izskatīšana SIA „RHS”

Iepriekš veiktā analīze ir parādījusi, ka SIA “RHS” neizmanto nekādas debitoru parādu refinansēšanas formas.

Tas skaidrojams ar to, ka uzņēmumam trūkst nepieciešamo zināšanu par debitoru parādu inkasāciju, tāpēc būtu ieteicams SIA „RHS” vadošajam personālam savā praktiskajā darbībā, izvērtēt faktoringa izmantošanas iespējas.

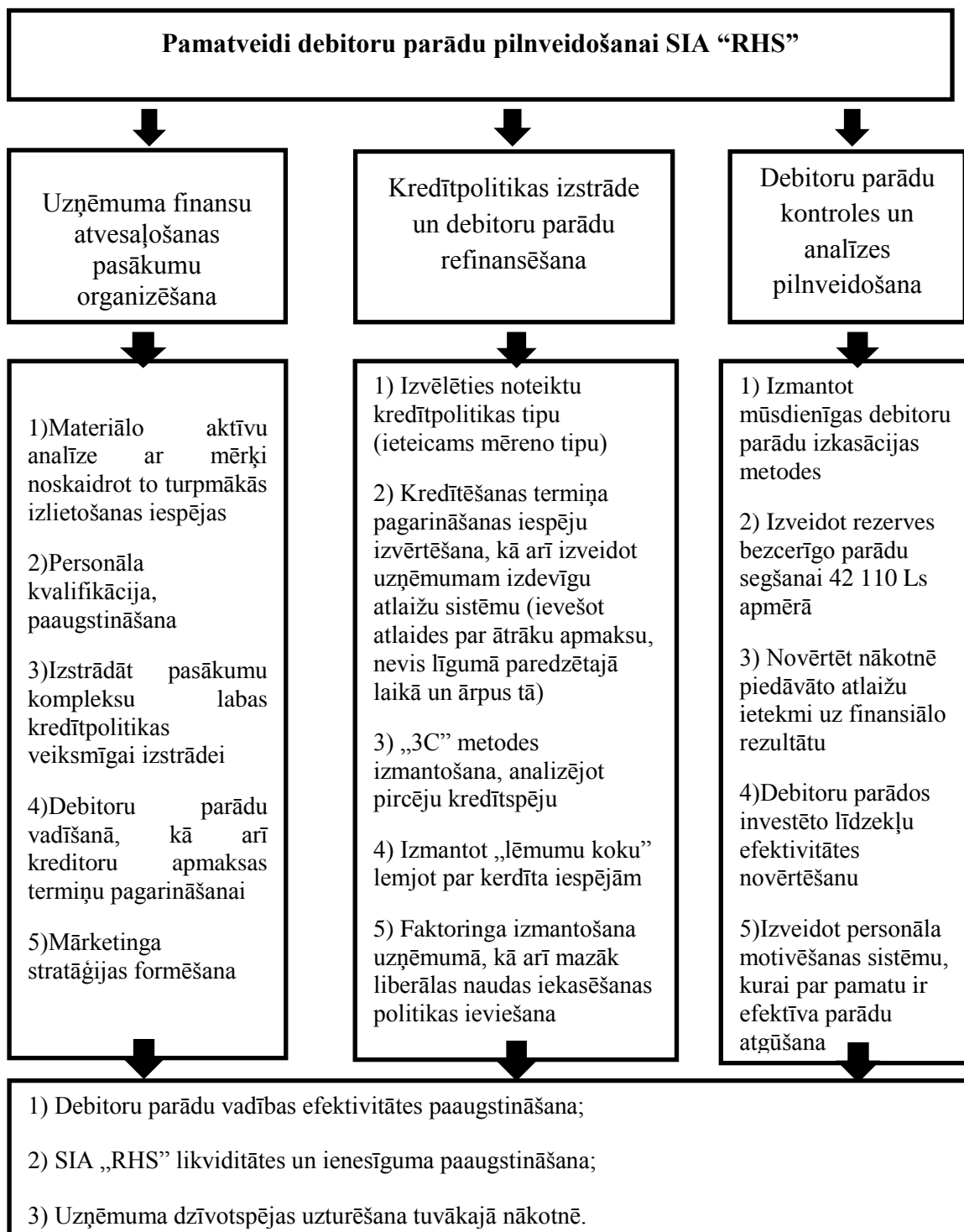
Prognozējamo bezcerīgo debitoru parādu apjoms 2013. gadā uzņēmumā bija 42 110 Ls, kas ir ļoti liels attiecībā pret kopējo debitoru parādu. Uzņēmumam ieteicams izmantot faktoringa sistēmu, kura dod 100% apmaksas garantiju vidēji 80% no parāda summas.

Faktoringa princips ir: faktoringa uzņēmums pārņem no saviem klientiem tiesības iekasēt parādu par piegādāto produkciju un pēc 2 – 3 dienām izmaksā savam klientam avansu, kurš sastāda no 70% līdz 90% no kopējas summas, atlikušos 30 – 10% faktoringa uzņēmums pārskaita tikai pēc tam, kad pircējs ir veicis apmaksu pēc piestādītajiem rēķiniem.

Piedāvātie galvenie debitoru parādu vadības pilnveidošanas virzieni ir apkopoti un attēloti tabulā 3.1.. Pasākumu komplekss, kas ļautu paaugstināt debitoru parādu vadības efektivitāti SIA "RHS" uzņēmumā.

3.2. tabula

SIA „RHS” debitoru parādu pilnveidošanas pasākumu komplekss⁸²



⁸² Veidojis autors, izmantojot uzņēmuma datus

Pieņemot lēmumu par mērenā tipa kredītpolitikas ieviešanu uzņēmumā SIA „RHS” būtu nepieciešams pārskatīt un papildus izstrādāt:

- ✓ kredīta termiņa pagarināšanas iespējas;
- ✓ izstrādāt sev izdevīgu atlaižu sistēmas politiku;
- ✓ kredībspējas standartu uzstādīšanu;
- ✓ stingrāku debitoru parādu inkasēšanas politikas ieviešanu.

Šie apstākļi varētu veicināt realizācijas apjoma pieaugumu, naudas plūsmas uzlabošanu un likviditātes līmeņa paaugstināšanu.

Gandrīz vienmēr pastāv kopsakarība:

- 1) Atvieglotāka uzņēmuma kredītpolitika sekmē realizācijas apjoma pieaugumu. Ja uzņēmuma kredītpolitika ir kļuvusi lojālāka un uz tā rēķina ir palielinājies realizācijas apjoms tad kā likumsakarība ir gaidāms arī izmaksu pieaugums, jo būs nepieciešams vairāk iepirkt preces, lai pārdotu lielāku apjomu;
- 2) Kā arī palielināsies debitoru parādu apjoms, tekošās izmaksas, kas saistītas ar debitoru parādu administrēšanu, kā arī pieaugs izmaksas, kas saistītas ar atlaižu piešķiršanu;
- 3) Ir pamatota cerība, ka ienākumi no realizācijas pārsniegs iespējamās izmaksas, jo šeit minēto pasākumu ieviešana uzņēmumā ļaus samazināt bezcerīgo debitoru parādu apjomu, kā arī pozitīvas atlaižu sistēmas ieviešana dos arī pozitīvu rezultātu, jo SIA „RHS” grūtības, kas saistītas ar naudas līdzekļu likviditāti un atlaides tiks piešķirtas ar mērķi palielināt naudas līdzekļu plūsmu, pat ja perspektīvā kopējais finansiālais rezultāts no konkrētā darījuma būs negatīvs.

Gaidāmais efekts no debitora parādu vadības izmaiņu ieviešanas SIA „RHS”:

- ✓ debitoru parādu vadības efektivitātes paaugstināšanās;
- ✓ uzņēmuma likviditātes paaugstināšanās;
- ✓ ienākumu paaugstināšana, izmaksu samazināšana (kas attiecās uz nepamatoti piestādītu rēķinu apmaksu);
- ✓ uzņēmuma darbības principa uzturēšana nākotnē.

Veiktā debitoru parādu vadības analīze SIA „RHS” ļauj autoram izdarīt sekojošus secinājumus un piedāvājumus debitoru parādu vadības efektivitātes paaugstināšanai SIA „RHS” :

Secinājumi:

1. Secinājums, kurš izriet no SIA „RHS” finansiālā stāvokļa sākuma novērtēšanas – uzņēmums ir uz bankrota robežas, ko apstiprina zemais likviditātes koeficients un augstais finansiālais atkarības koeficients, bankrota varbūtības koeficients.
2. Pēc uzņēmuma debitoru parādu analīzes var secināt, ka SIA „RHS” ir zems debitoru parādu likviditātes līmenis, ko apstiprina nepietiekams debitoru parādu aprites ātrums, zemā debitoru parādu kvalitāte.
3. SIA „RHS” kredītpolitikas analīze ļauj secināt, ka uzņēmumā nav noteikts konkrēts kredītpolitikas tips, atbilstoši nepastāv kredītspējas novērtēšanas vienoti standarti, kā arī uzņēmumā netiek izmantotas debitoru parādu refinansēšanas formas. Nepieciešams izstrādāt adekvātu, atbilstošu uzņēmuma darba stratēģijai, kredītpolitiku.
4. SIA „RHS” ir nepareizi izstrādāta atlaižu sistēma, kura pretēji vēlamajam rezultātam paaugstina uzņēmuma likviditāti, gluži pretēji rada uzņēmumam papildu izdevumus. Nepieciešams veikt krasas izmaiņas atlaižu piešķiršanas kārtības noteikumos.

Veiktās analīzes iegūtie rezultāti ir pietiekoši, lai apgalvotu, ka debitoru parādu vadība SIA „RHS” ir neefektīva.

Uzņēmumam ir nepieciešams izstrādāt pasākumu kompleksu, kas ļautu pilnībā pārskatīt un izmainīt debitoru parādu vadības sistēmu, kas arī būtu viens no pirmajiem soļiem uzņēmuma finansiālajai atveseļošanai.

Šie pasākumi kopumā ir mērēnā kredītpolitikas tipa pazīmes. Kā arī būtu nepieciešams nodrošināt aktīvu debitoru parādu uzskaites un kontroles metožu pielietošanu un ieviešanu uzņēmumā.

Tāpat arī ieteicams SIA „RHS” izvērtēt debitoru parādu refinansēšanas iespējas, piemēram, pārdodot lielas preču partijas, tas ļautu samazināt risku un uzlabot naudas plūsmu. Ņemot vērā, ka dotā ekonomiskā subjekta finansiālā stāvokļa raksturojošie rādītāji ir neapmierinoši, būtu nepieciešams veikt uzņēmuma atveseļošanas pasākumu kompleksu.

Autora ierosinājumi:

SIA „RHS” uzņēmuma vadības galvenais mērķis debitoru parādu vadībā ir iespējamā realizācijas apjoma palielināšana ar preču pārdošanu kredītā, kas savukārt pieprasa atvieglot uzņēmuma kredītpolitikas nosacījumus, kurus būtu iespējams piešķirt labiem klientiem, kas nākotnē varētu nest uzņēmumam papildus ieņēmumus.

REZULTĀTI

Dotajā bakalaura darbā tika izskatīts galveno jautājumu loks, kurš ļauj izprast debitoru parādu vadības komplekso procesu mūsdienās.

Tika noskaidrots, ka debitoru parādi pieder pie uzņēmuma augsti likvīdiem aktīviem, kuriem ir paaugstināts risks. Liels kavēto un bezcerīgo debitoru parādu apjoms būtiski palielina izmaksas, kas saistītas ar aizņemtā kapitāla apkalpošanu, palielina uzņēmuma izmaksas un negatīvi ietekmē uzņēmuma finansu noturību, palielinot finanšu zaudējuma risku.

Tai pašā laikā efektīvi organizēta naudas līdzekļu plūsma un debitoru parādu vadības kontrole ir svarīgākie rādītāji uzņēmuma „finansu veselībai”.

Uz augstākmīnētās analīzes pamata tika izstrādāta efektīva debitoru parādu vadības sistēma, kura veicinātu debitoru parādu vadības efektivitātes uzlabošanu analizējamajā uzņēmumā.

No veiktās analīzes var secināt, ka viens no vissvarīgākajiem faktoriem veiksmīgai debitoru parādu iekasēšanai bez šaubām ir laiks. Galvenais debitoru parādu vadības likums ir *jo vecāks ir parāds, jo mazākas ir izredzes saņemt naudu*, un otrādi, *jo savlaicīgāk parādi tiek kontrolēti, jo lielāka ir varbūtība tā sekmīgai atgūšanai*.

Galvenās debitoru parādu vadības analīzē izmantotās metodes, kuras tika pielietotas SIA „RHS” uzņēmuma analīzē ir sekojošas:

- ✓ bilances un peļņas vai zaudējuma aprēķina strukturālā analīzes metode;
- ✓ debitoru parādu aranžēšanas metode pēc rašanās termiņiem;
- ✓ šaubīgo debitoru novērtēšanas metode;
- ✓ kredīta iespēju analīzes metode;
- ✓ salīdzinošā metode;
- ✓ uzņēmuma kredītpolitikas stratēģiskā matrica;
- ✓ matricas metode.

Iegūtie rezultāti ļauj izdarīt sacinājumus, kuri varētu būt par pamatu subjekta neefektīvai debitoru parādu vadības sistēmai:

- ✓ likviditātes un uzņēmuma finansu neatkarības rādītāju pasliktināšanās;
- ✓ debitoru parādu aprites zemais rādītājs (vidējais reālais aprites periods ir gandrīz uz pusi mazāks, nekā vidēji nozarē, kas ir vērtējams kā negatīvs fakts);
- ✓ liela kavēto debitoru parādu daļa;

- ✓ bezcerīgo debitoru parādu prognozes zaudējumi;
- ✓ kredīspējas novērtēšanas standartu neesamība uzņēmumā (tiek izsniegts kredīts lielākoties visiem pretendentiem, bez īpašas klienta pirktspējas analizēšanas);
- ✓ pilnībā nepastāv mūsdienīgas debitoru parādu refinansēšanas formas.

SECINĀJUMI UN PRIEKŠLIKUMI

Apkopojot veikto pētījumu par SIA „RHS” debitoru parādu analīzes rezultāti ļauj izdarīt šādus secinājumus.

1. Autors uzskata, ka jebkurš uzņēmums cenšas veikt preču tirdzniecību ar tūlītēju apmaksu, bet pastāvot konkurencei ir spiesti piekrist maksājumu atlikšanai, kuras rezultātā veidojas debitoru parādi.

2. Ņemot verā augstākminēto, pēc autora viedokļa, var teikt, ka efektīva debitoru parādu vadība ir kā atslēga veiksmīgai uzņēmuma darbībai, jo veiksmīga debitoru parādu optimizēšana liecina par biznesa izaugsmi un uzņēmuma finansiālo iespēju palielināšanos.

3. Debitoru parādi uzņēmumā veidojas par:

- ✓ pārdotājām precēm;
- ✓ sniegtajiem pakalpojumiem;
- ✓ izpildītajiem darbiem nesaņemtā atlīdzībā, vai arī avansa maksājumi izejvielu, precēm, materiālu un preču piegādātājiem;
- ✓ aizdotie līdzekļi citām personām, kā arī pārmaksātie nodokļi.

4. Kopumā, ja vērtē uzņēmuma SIA „RHS” finansiālo koeficientu tas ir zem normas, tāpēc var secināt, ka uzņēmums vairāk izmanto aizņemto kapitālu, nevis pašu kapitālu, tas ir slikts rādītājs, bet, ja vērtē kopumā uzņēmumu, tad SIA „RHS” ar katru gadu attīstās un jau ar vien mazāk izmanto aizņemto kapitālu un izmanto pašu kapitālu.

5. Veicot SIA „RHS” peļņas/zaudējuma aprēķina analīzi var secināt, ka **debitoru parādi ir, apmēram, 14 reizes mazāki nekā neto apgrozījums**, kas ļauj izdarīt secinājumus, ka uzņēmuma līdzekļi tiek nepamatoti izšķērdēti (nesamērīgi lielas saimnieciskās darbības izmaksas, izmaksas, kas saistītas ar nepamatotu atlaižu piešķiršanas kārtību). Šeit būtu nepiesiešams veikt komplekso uzņēmuma darbības rādītāju analīzi.

6. Tika konstatēts, ka vidēji SIA „RHS” debitori pretēji uzstādītajiem apmaksas termiņiem **turpina izmantot uzņēmuma līdzekļus vidēji 10 dienas virs noteiktā termiņa**, kas savukārt pasliktina uzņēmuma likviditātes līmeni.

7. Pēc autora viedokļa, **zemās debitoru parādu kontroles kvalitātes dēļ uzņēmumā liela summa tiek norakstīta bezcerīgajos debitoru parādos**. Veicot prognozes bezcerīgo debitoru parādu apjomam, 2013.gadā šis rādītājs sasniedz 10.6% no kopējā debitoru parāda.

8. Veicot SIA „RHS” kredītpolitikas analīzi var saprast, ka uzņēmumā pilnīgi nepastāv pārdomāta stratēģija par kredītpolitikas kvalitātes pilnveidošanu, atbilstoši nepastāv arī jebkādi kredīspējas novertēšanas standarti, kā arī lai mazinātu risku uzņēmums neizmanto

debitoru parādu refinansēšanas formas, kas ļautu vienlaicīgi gan uzlabot naudas plūsmu, gan samazināt izdevumus, kas saistīti ar debitoru parādu administrēšanu, samazināt risku, kas saistīts ar parāda neatgūšanu.

Pamatojoties uz bakalaura darba secinājumiem autore izvirza šādus priekšlikumus:

1. Lai varētu palielināt debitoru apriti un izvairītos no debitoru kavētajiem maksājumiem, uzņēmumam būtu jāizstrādā uzņēmumā debitoru pārvaldīšanas politika, kas ietvertu kopējo debitoru parādu optimizāciju un to savlaicīgās iekasēšanas nodrošināšanu ar mērķi pēc iespējas ātrāk atgūt naudas līdzekļus par pārdotajām precēm. Būtu jānodrošina kontroles sistēma, kas novērstu debitoru parādu pieaugumus, kas samazina naudas ienākumu samazinājumu un bezcerīgo parādu rašanos, ir jāievāc patstāvīgu debitoru analīze, jānovērtē parādu apjomu un to aprites dinamika.

2. Pēc autora viedokļa, ievest uzņēmumā **fakrotinga** pakalpojumu izmantošanas iespējas – tas ļautu uzņēmumam stabilizēt naudas plūsmu, nauda vairs nebūtu iesaldēta debitoru parādos. Tas ļautu SIA „RHS” pircējiem piedāvāt garākus apmaksas termiņus, kas mūsdienās ir ļoti konkurētspējīgs produkts, jo pircējam tas ir vislētākais finansējuma veids.

3. **Iekšējā inkaso** sistēmas izstrādāšana –uzņēmuma vadībai nepieciešams izstrādāt precīzu standarta procesu, kas noteiktu kredītmenedžera darbības un secību, kurā tās tiek veiktas.

4. Autors uzskata, ka uzņēmuma vadībai galvenais mērķis debitoru parādu vadībā ir iespējamā realizācijas apjoma palielināšana ar preču pārdošanu kredītā, kas savukārt pieprasa atvieglot uzņēmuma kredītpolitikas nosacījumus, kurus būtu iespējams piešķirt labiem klientiem, kas nākotnē varētu nest uzņēmumam papildus ieņēmumus.

5. Attīstīt uzņēmuma **IT – sistēmu**, šādas sistēmas ieviešana uzņēmumā ļaus automātiskā režīmā izpildīt dažādas operācijas, debitoru parādu kontrolei, tai skaitā, nodrošinās kredītlimitu kontroli, atvieglos lēmumu pieņemšanu par vēstuļu izsūtīšanas termiņos, to skaitu, kā arī par nepieciešamību kontaktēties ar debitoru.

6. Uzņēmuma SIA „RHS” ir jāveicina mārketinga nozare, lai tā izstrādātu plānus kā veicināt klientu piesaisti. Piemēram, reklamēt SIA „RHS” uzņēmuma produkciju, piedāvāt dažādas akcijas un atlaides. Tā uzņēmums veicinātu savu darbību un palielina uzņēmuma ieņēmumus.

7. Autors piedāvā izstrādāt debitoru parādu vadības uzlabošanas kompleksu:

- ✓ uzņēmumam pārskatīt debitoru parādu inkasēšanas termiņus (pagarināt tos);
- ✓ vienlaicīgi izstrādāt pilnīgāku debitoru parādu atgūšanas politiku;

- ✓ kā arī noteikt kredībspējas novērtēšanas standartus klientiem.
- 8. Pēc autora domām, lai parādi netiktu kavēti, jāveic preventīvie pasākumi, pirms kavējuma rašanās: nosūtīt atgādinājuma vēstuli par rēķina maksājuma termiņa tuvošanos.

Pareizi organizēts debitoru parādu vadības process ļauj atgūt 60 – 80 % no visiem kavētajiem debitoru parādiem.

IZMANTOTĀ LITERATŪRA UN AVOTI

1. Civillikums Ceturtā daļa, Saistību tiesības. – grozījums spēkā no 2006. gada 22. jūnija. Pieejams: <http://m.likumi.lv/doc.php?id=26019> (skatīts 22.03.2015.)
2. LR likums *Par grāmatvedību* – stājas spēkā ar 1993. gadu. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=66460> (skatīts 22.03.2015.)
3. LR likums *Par uzņēmuma gada pārskatiem* – stājas spēkā ar 1994. gadu 31. decembrī. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=34094> (skatīts 22.03.2015.)
4. LR likums *Par PVN* – grozījums spēkā ar 2010. gada 1. janvāri. Pieejams: <http://www.d-k.lv/lat/documents/publications/14513/14543/> (skatīts 21.03.2015.)
5. LR MK noteikumi Nr. 437 *Grāmatvedības padomes nolikums. Latvijas Grāmatvedības standarts Nr.1. 13. pants.* 2003. Pieejams: <http://likumi.lv/doc.php?id=84251> (skatīts 21.03.2015.)
6. LR MK noteikumi Nr. 585 *Noteikumi par grāmatvedības kārtošanu un organizāciju.* Latvijas Vēstnesis, Nr. 151. 2003.
7. **Brūna I.** *Uzņēmumu iekšējā kontrole Latvijas Universitāte.* Rīga, 2002. gads. – 162.lpp.
8. **Džondžua M.** *Parādu atgūšana – kredītu pārvaldības tehnoloģijas un psiholoģija.* Rīga, Turība biznesa augstskola, 2007. gads. – 168.lpp.
9. **Ivanova O.** *Starptautiskie finanšu pārskatu standarti.* Rīga, Merkūrijs LAT, 2006. gads – 211.lpp.
10. **Januška M.** *Firmas izmaksu uzskaitē.* Rīga: ZKC SIA “Inovācija”, 2000. gads. – 48.lpp.
11. **Januška M.** *Firmas finansiāli ekonomiskā stāvokļa analīzes metodes.* – Rīga: ZKC SIA “Inovācija”, 2002. gads – 40.lpp.
12. **Ludboržs A.** *Apdzīvotā kapitāla vadīšana nelielos uzņēmumos.* – Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 2007. gads. – 288.lpp.
13. **Midltons, D.** *Grāmatvedības uzskaitē un finanšu lēmumi pieņemšana,* tul. no angļu val., redakcijā Elisējevas I.I. – M: Audits, Juniti, 1997. – 408.lpp.
14. **Nešpors V., Ruperte I., Saulītis J.** *Mikroekonomika.* Rīga, Kamene. 2003. gads. – 221.lpp.
15. **Rurāne M.** *Uzņēmuma finanšu vadība.* – Rīga: Turības mācību centrs, 2000.gads. – 254.lpp.
16. **Rurāne M.** *Finanšu pārvaldība.* Rīga, Latvijas izglītības fonds, 2001. gads. – 281.lpp.
17. **Saksonova S.** *Uzņēmuma finanšu vadības praktiskās metodes.* Rīga: Merkūrijs LAT, 2006. gads. – 225.lpp.
18. **Jones, M.** *Financial accounting, reporting and analysis.* International edition 2nd edition, Harlow, Prentice-Hall, 2006. 478 p
19. **Slise I.** *Grozījumi Civillikumā – iespējamās nodokļu sekas.* Bilance, Nr.12 (144), 2006. 06. – 48.lpp.
20. **Zariņa V.** *Grāmatvedības sistēma – attīstība, standartu prasības.* Rīga, Turība biznesa augstskola, 2004. gads. – 263.lpp.

21. **Matjušina R.** *Debitoru parādu administrēšanas un piedziņas paņēmieni*. Semināru nepublicētie materiāli. – Rīga: Lietišķās literatūras izdevniecība Monolīts, 2010. gads. – 48.lpp.
22. *Uzkrājumi un to aprēķināšanas pamatprincipi*. Pieejams :
<http://www.kontubirza.lv/?cat=3&scat=3&valoda=1&raksts=11> (skatīts 23.03.2015.)
23. Uzņēmuma SIA „RHS” 2013. gada pārskats.
24. *Creditreform Latvija, Pētījums par uzņēmumu kavēto maksājumu, 2012.*
<http://www.creditreform.lv/lat/about/news/actual/?19285>. (skatīts 23.03.2015.)
25. *Rentabilitātes un likviditātes standarta rādītāju līmenis Latvijā*. Pieejams:
<http://www.csb.gov.lv/statistikas-temas/metodologija/komersantu-komercsabiedribu-finansu-analizes-raditaji-36274.html>. (skatīts 29.03.2015.)
26. *Debitoru parādu aprites ātruma novērtēšana*. Pieejams:
<http://www.lursoft.lv/lv/finansu-analizes-piemers>. (skatīts 29.03.2015.)
27. *Kavēto debitoru parādu koeficients*. Pieejams:
http://en.wikipedia.org/wiki/Days_sales_outstanding. (skatīts 29.03.2015.)
28. *Debitoru parādu apmaksas periods*. Pieejams:
<http://www.vid.lv/lv/uznemejam/formulas> (skatīts 29.03.2015.)

Bilance par periodu, kas beidzās 2013.gada 31.decembrī⁸³

Aktīvs	31.12.2013 LVL	31.12.2012 LVL
1. Ilgtermiņa ieguldījumi		
Iekārtas un mašīnas	0	2 856
Pārējie pamatlīdzekļi un inventārs	504	1 776
Pamatlīdzekļi kopā	504	4 632
Ilgtermiņa ieguldījumi kopā	504	4 632
2. Apgrozāmie līdzekļi		
Krājumi		
Gatavie ražojumi un preces pārdošanai	81 864	88 326
Avansa maksājumi par precēm	410 066	115
Krājumi kopā	122 930	88 441
Ilgtermiņa finanšu ieguldījumi		
Debitori		
Pircēju un pasūtītāju parādi	342 912	305 432
Citi debitori	113	22 911
Nākamo periodu izmaksas	1 000	110
Debitori kopā	344 025	328 453
Īstermiņa finanšu ieguldījumi		
Īstermiņa finanšu ieguldījumi kopā		
Naudas līdzekļi	63 511	43 885
Apgrozāmie līdzekļi kopā	530 466	460 779
Aktīvu kopsumma	530 970	465 411
Pasīvs		
1. Pašu kapitāls		
Akciju vai daļu kapitāls	2 000	2 000
Iepriekšo gadu nesadalīta peļņa	-126 419	
Pārskata gada nesadalītā peļņa	219 827	-126 420
Pašu kapitāls kopā	95 408	-124 420
2. Uzkrājumi	23 302	16 490
3. Ilgtermiņa kreditori		
Aizņēmumi no kredītiestādēm		50 000
Citi aizņēmumi	150 000	150 000

⁸³Uzņēmuma SIA „RHS” 2013. gada pārskats.

1.pielikuma turpinājums

Ilgtermiņa kreditori kopā	150 000	200 000
Īstermiņa kreditori		
No pircējiem saņemtie avansi	2 997	
Parādi piegādātājiem	157 336	272 575
Nodokļi un valsts sociālas apdroš. obligātas iemaksas	54 258	52 814
Pārējie kreditori	397	680
Neizmaksātās dividendes	4 272	47 272
Īstermiņa kreditori kopā	262 260	262 260
Kreditori kopā	412 260	573 341
Pasīvu kopsumma	530 970	465 411

Peļņas vai zaudējumu aprēķins par 2013. gadu⁸⁴

Posteņa nosaukums	2013. gads LVL	2012. gads LVL
Neto apgrozījums	6 721 161	6 092 817
Pārdotās produkcijas ražošanas izmaksas	5 630 556	5 416 822
Brutto peļņa vai zaudējumi	1 090 605	675 995
Pārdošanas izmaksas	792 208	743 889
Administrācijas izmaksas	65 339	47 377
Pārējie saimn. ieņēmumi	28 082	34 833
Pārējie saimn. izdevumi		13 183
Procentu maksājumi/ieņēmumi	2 184	1 159
Procentu maksājumi/izmaksas	12 409	10 436
Peļņa vai zaudējumi pirms posteņiem un nodokļiem	250 915	-102 898
Ārkārtas ieņēmumi	3	
Ārkārtas izmaksas	8 918	23 522
Peļņa vai zaudējumi pirms nodokļiem	242 000	-126 420
Uzņēmuma ienākuma nodoklis par pārskata gadu	22 173	
Pārskata gada peļņa vai zaudējumi	219 827	-126 420

⁸⁴ Uzņēmuma SIA „RHS” 2013. gada pārskats.

Bakalaura darbs „Debitoru parādu vadība” izstrādāts LU Ekonomikas un vadības fakultātē.

Ar savu parakstu apliecinu, ka pētījums veikts patstāvīgi, izmantoti tikai tajā norādītie informācijas avoti un iesniegtā darba elektroniskā kopija atbilst izdrukai.

Autors: Liāna Berdikova _____
(paraksts)

Rekomendēju/nerekomendēju darbu aizstāvēšanai

Vadītāja: lektore Mg. biz. vad. Daira Barānova

(paraksts, datums)

Recenzente: asoc. prof, Dr. oec. Sandra Jēkabsone

Darbs iesniegts Tautsaimniecības katedrā

Dekāna pilnvarotā persona: metodiķe Anita Rudāja

(paraksts, datums)

Darbs aizstāvēts bakalaura gala pārbaudījuma komisijas sēdē

_____, prot. Nr. ____.

Komisijas sekretārs:

(paraksts)