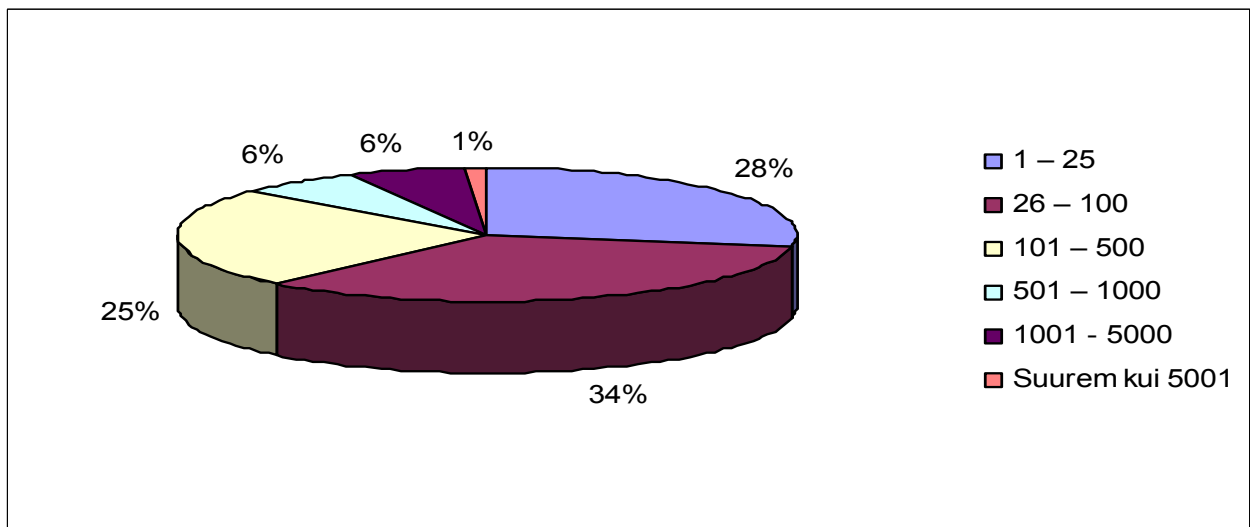


KREDIIDIPOLIITIKA TURU-UURING 2007

Sarnaselt eelnevatele aastatele viis Krediidinfo AS ka tänava Eesti ettevõtete seas läbi krediitpoliitika turu-uuringu. Kuigi seitsme aasta jooksul on uuringu küsimustikku täiendatud ning lisatud uusi küsimusi, on põhieesmärk jäänud samaks – selgitada välja Eesti ettevõtete maksekultuur ning käitumine krediitküsimustes.

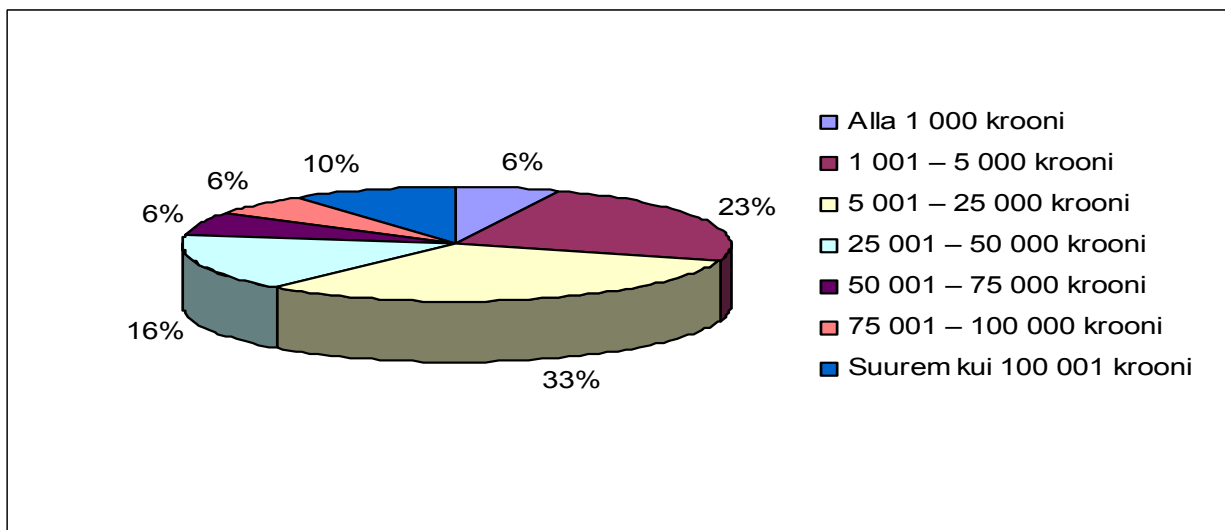
ETTEVÖTETE JAGUNEMINE

Küsimus 1: Milline on Teie klientide arv?



Uuringust selgub, et 34%-l ettevõtetest on 26-100 klienti ning 28%-l ettevõtetest 1-25 klienti. Seega on üle poole Eesti firmadest väikese ja keskmise suurusega ettevõtted, kellel on kuni 100 klienti. Veerandi kõigist ettevõtetest moodustavad keskmise kliendibaasiga firmad, kellel on 101-500 klienti. Suure kliendibaasiga ettevõtteid (klientide arv on üle 500) on 13%.

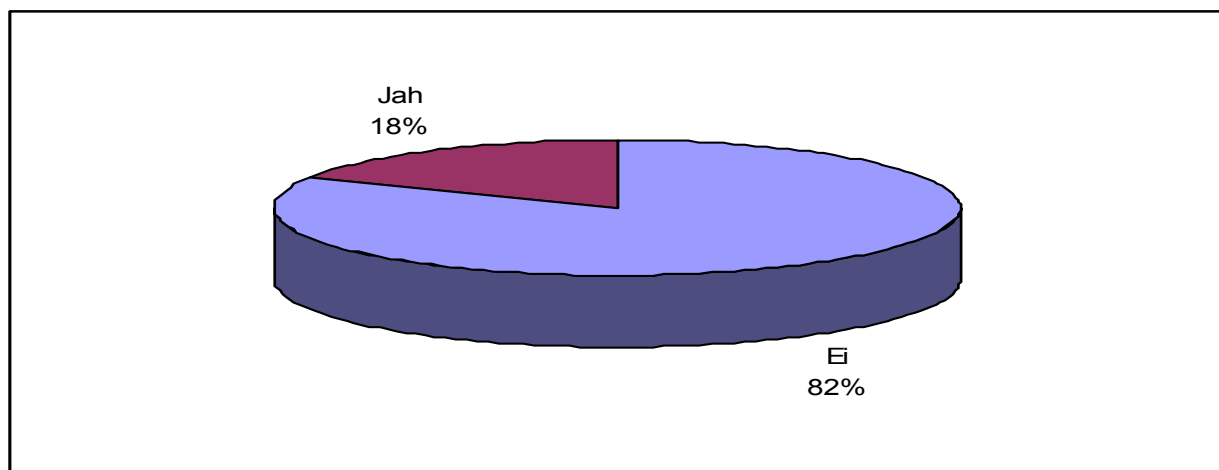
Küsimus 2: Kui suur on Teie ettevõtte poolt väljastatava ühe arve keskmine summa?



Kui vaadelda ettevõtete jagunemist arve keskmise summa järgi, siis kolmandikul ettevõtetest jääb see vahemikku 5 001-25 000 krooni. Suhteliselt väikesed arved (arve keskmine summa on kuni 5 001 krooni) on 29%-l ettevõtetest. 10%-l vastanutest on arve keskmine summa suurem kui 100 001 krooni.

ETTEVÕTETE KREDIIDIANDMISE REEGLISTIK

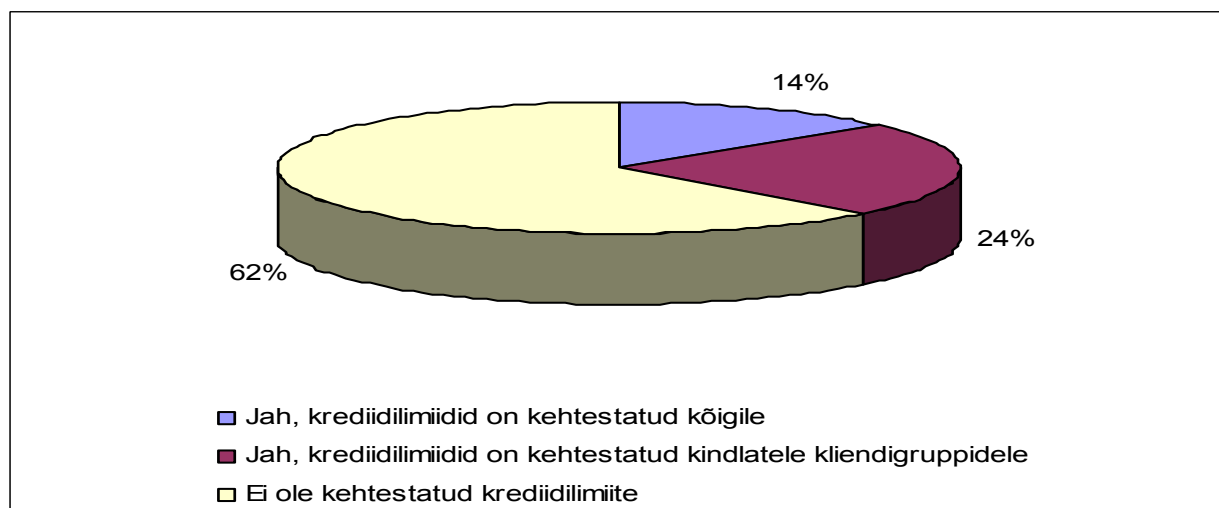
Küsimus 3: Kas Teie ettevõttes on olemas kirjalikud eeskirjad, mille põhjal tehakse krediidiotsuseid?



Kirjalikke eeskirju krediidiotsuste tegemiseks omab vaid 18% vastanud ettevõtetest. Seega puudub 82% ettevõtetest kindel reeglistik krediidiküsimustega tegelemiseks.

Varasematel aastatel on uuringust selgunud, et krediidiotsuste tegemiseks omavad eeskirju ligikaudu pooled ettevõtted. Erinev tulemus on tingitud küsimuse sõnastusest – kui eelmistel aastatel on uuritud lihtsalt krediidiotsuste tegemiseks vajalike eeskirjade olemasolu (täpsustamata, kas tegemist on kirjalike või suuliste reeglitega), siis tänavuses ankeedis küsitakse **kirjalike** reeglite olemasolu kohta.

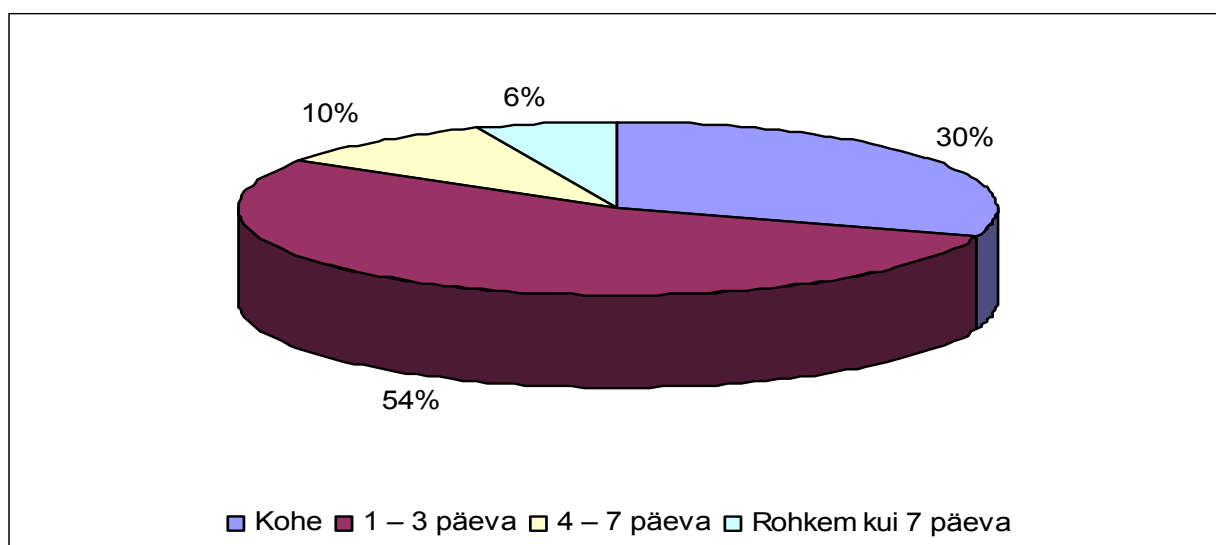
Küsimus 4: Kas Teie ettevõtte on kehtestanud krediidilimiidid oma klientidele?



Vastanutest 14% on kehtestanud krediilimiidid kõigile klientidele ning 24% kindlatele kliendigruppidele. Seega kasutab krediilimiite riskide ennetamiseks vaid 38% ettevõtetest ning 62% ettevõtetest ei pea limitide määramist krediidimüügis üldse oluliseks.

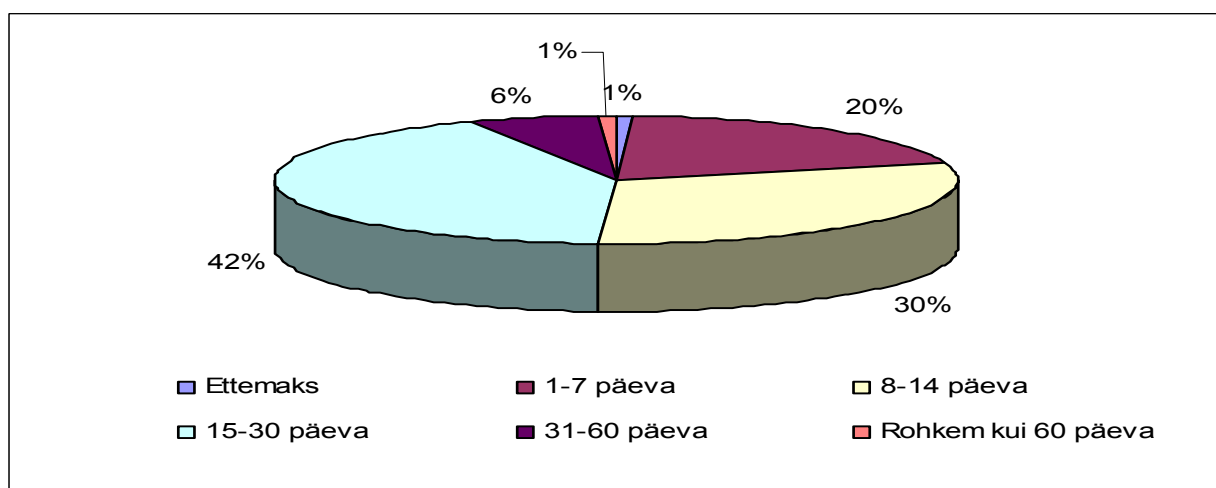
Enam-vähem sarnane jaotus on ettevõtetel krediilimiitide osas aastate jooksul püsinud. Siiski on võrreldes eelmise aastaga 3% võrra suurenenud ettevõtete osakaal, mis on limiidid kehtestanud kindlatele kliendigruppidele ning sama võrra on vähenenud ettevõtete arv, mis on kehtestanud limiidid kõigile klientidele.

Küsimus 5: Millise aja jooksul langetatakse Teie ettevõttes krediidiotsus?

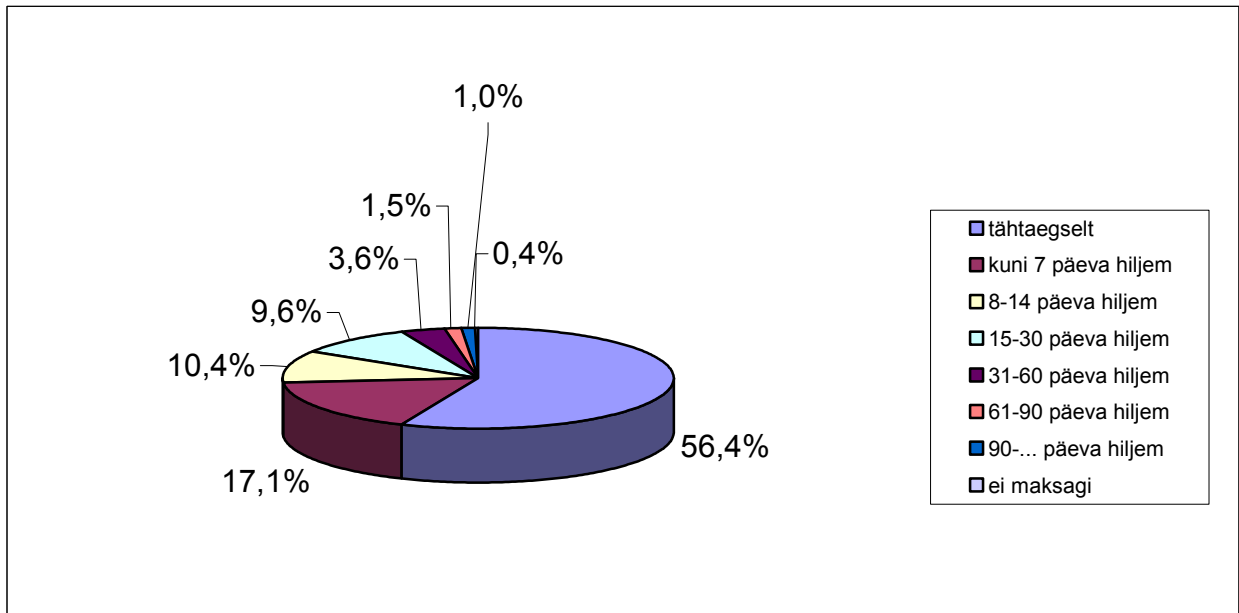


Üle poole (54%) vastanud ettevõtetest teeb krediidiotsuse 1-3 päevaga, kohe antakse krediidivastus 30% ettevõtetes, 10% ettevõtteid võtab krediidiotsuse tegemiseks aega 4-7 päeva ja 6% vastanud ettevõtetest vajab otsuse tegemiseks aega üle nädala. Järelikult uuritakse kliendi tausta enne krediidiotsuse langetamist üsna kiiresti. See, et 30% ettevõtetes langetatakse krediidiotsus kohe, viitab levivale automaatpäringute kasutamisele Eesti ettevõtetes.

Küsimus 6: Millised on Teie ettevõtte maksetähtajad klientidele?



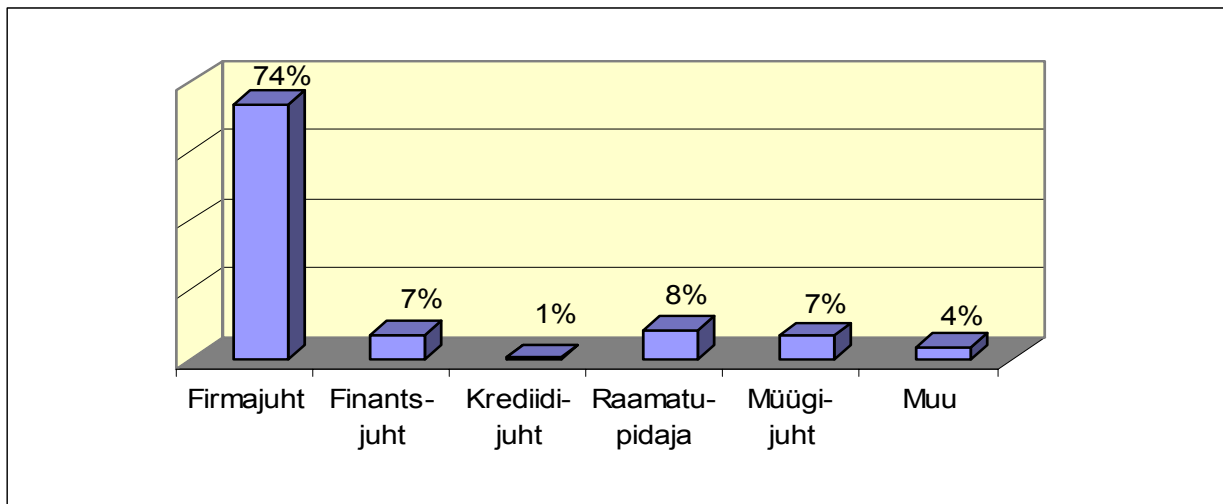
Küsimus 7: Kuidas Teie kliendid maksavad arveid?



Maksetähtaegade osas on toimunud tingimuste leebumine. Keskmine maksetähtaeg on pikenenud 4 päeva võrra 17 päevani.

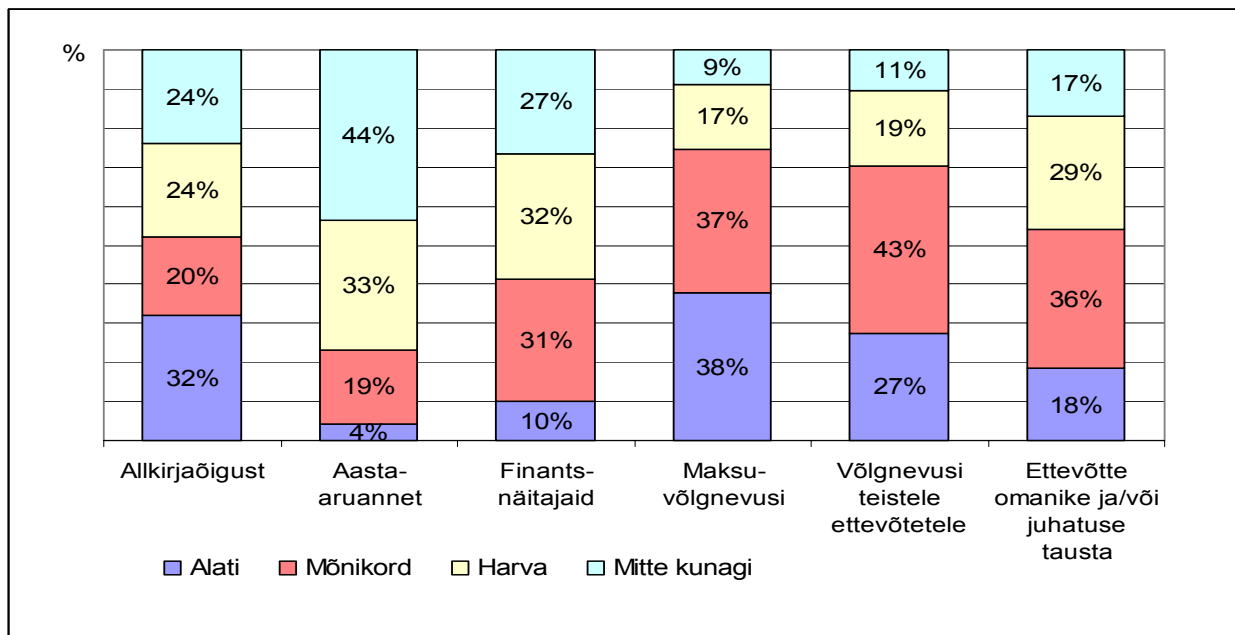
KLIENDI KREDIIDIKÕLBULIKKUSE ANALÜÜSIMINE

Küsimus 8: Kes Teie ettevõttes tegeleb krediite puudutavate küsimustega?



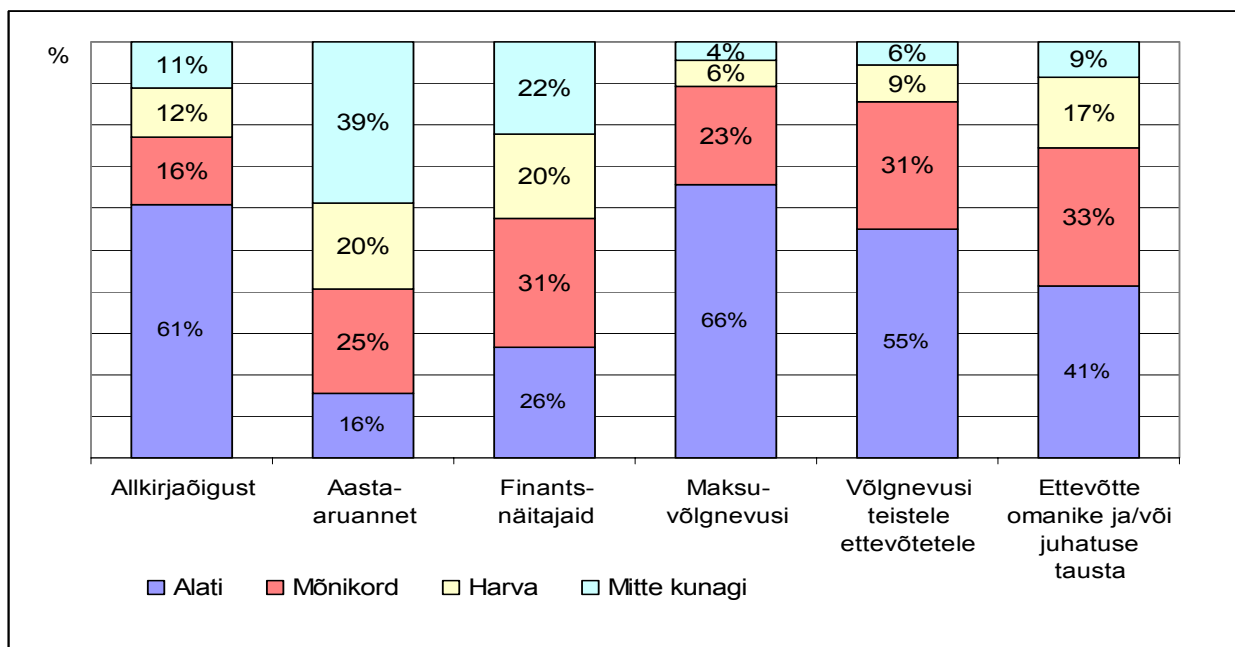
Krediidiküsimustega tegelevad endiselt suures osas (74%) ettevõtete juhid. 8% ettevõtetest tegeleb krediidiküsimustega raamatupidaja ning võrdselt 7% ettevõtetest müügijuht ja finantsjuht. 1% vastanud ettevõtetest on palganud krediidiküsimustega tegelemiseks krediidijuhi.

Küsimus 9: Millist informatsiooni ning kui sageli kontrollib Teie ettevõtte enne krediidiotsuse tegemist olemasoleva kliendi puhul?



Enne krediidiotsuse langetamist kontrollivad ettevõtted olemasoleva kliendi puhul kõige sagedamini maksuvõlgnevusi (alati 38%, mõnikord 37%), allkirjaõigust (alati 32%, mõnikord 20%) ja võlgnevusi teistele ettevõtetele (alati 27%, mõnikord 43%). Kõige vähem pööratakse tähelepanu kliendi aastaruandele ja finantsnäitajatele.

Küsimus 10: Millist informatsiooni ning kui sageli kontrollib Teie ettevõtte enne krediidiotsuse tegemist uue kliendi puhul?

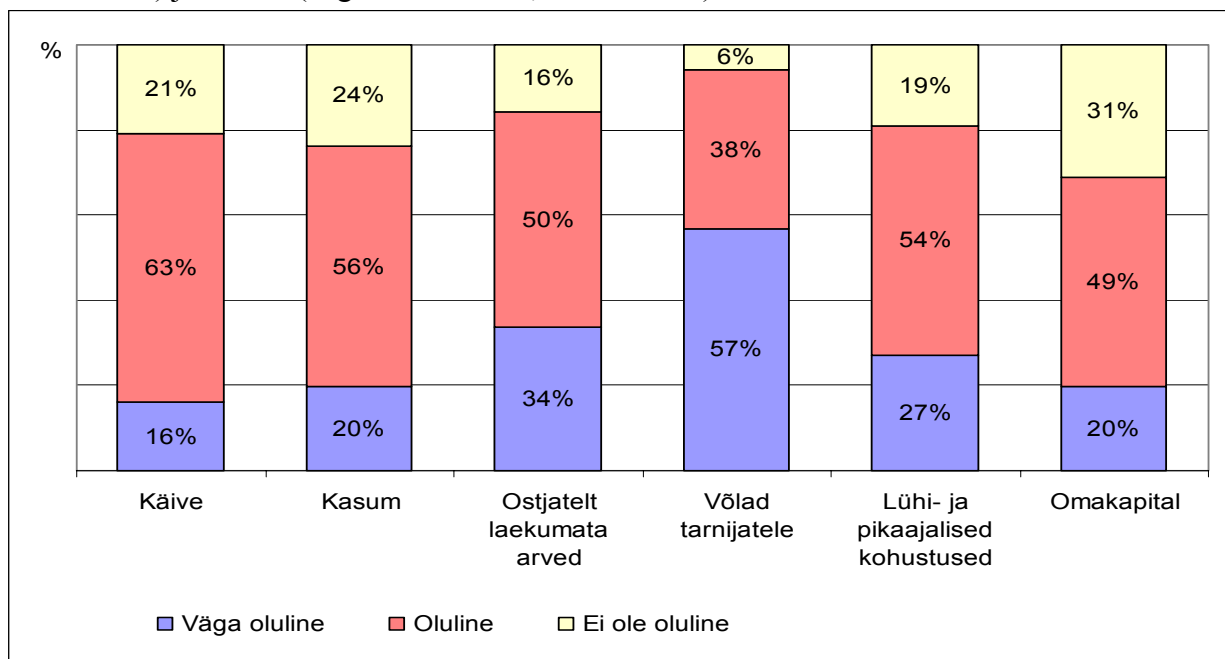


Uue kliendi tausta uurimisel pööratakse tähelepanu samale informatsioonile kui olemasolevate klientide puhul, kuid seda teeb suurem protsent ettevõtetest. Nimelt kontrollib uue kliendi puhul maksuvõlgnevusi alati 66%, mõnikord 23% ning allkirjaõigust alati 61%, mõnikord 16%. Võlgnevusi teistele ettevõtetele kontrollib alati 59% ja mõnikord 31% ettevõtetest.

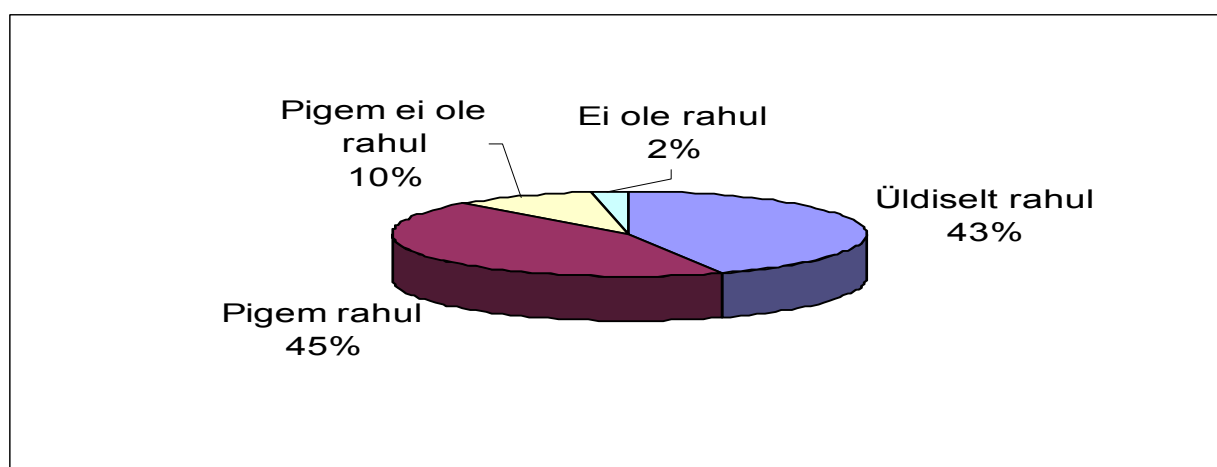
Kliendi majandusseisundi hindamiseks eelistavad ettevõtte kasutada pigem finantsnäitajaid, mida uue kliendi puhul uuritakse alati 26%, mõnikord 31%. Aastaruannet uurib alati 16%, mõnikord 25% küsitlusele vastanud ettevõtetest.

Küsimus 11: Kui oluliseks peate järgmiseid finantsnäitajaid krediidiotsuste tegemisel?

Kliendi majandusseisundi hindamisel peetakse krediidiotsuse tegemisel kõige olulisemateks võlgu tarnijatele (väga oluline 57%, oluline 38%) ja ostjatelt laekumata arveid (väga oluline 34%, oluline 50%). Oluliseks finantsnäitajaks krediidiotsuste langetamisel on käive (väga oluline 16%, oluline 56%) ja kasum (väga oluline 20%, oluline 56%).



Küsimus 12: Kuidas olete rahul oma klientide maksetavadega?

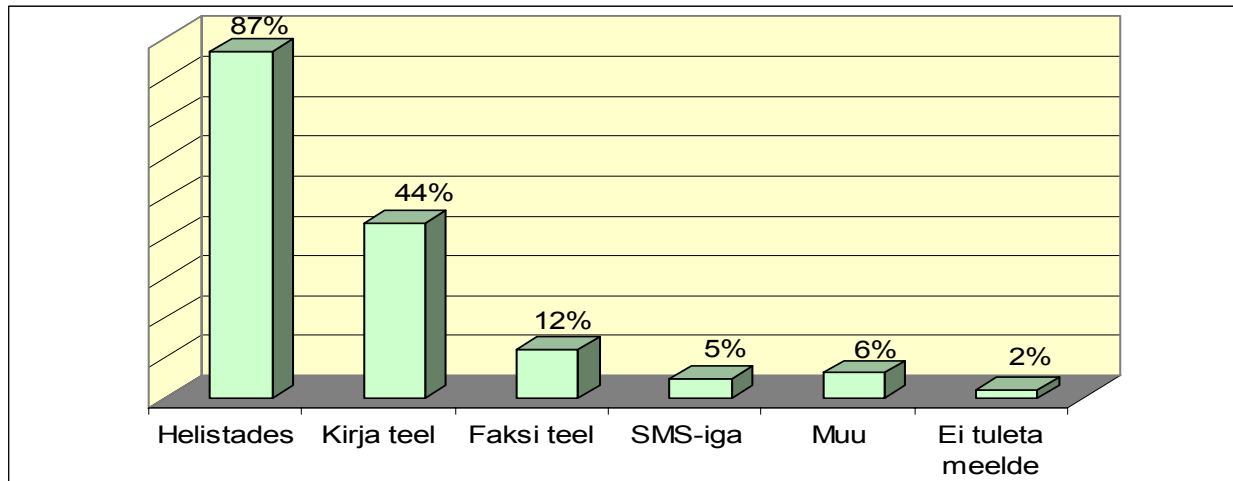


88% ettevõtetest on oma klientide maksetavadega rahul. Rahulolevate ettevõtete osakaal on võrreldes eelmise aastaga 5% võrra suurenenud.

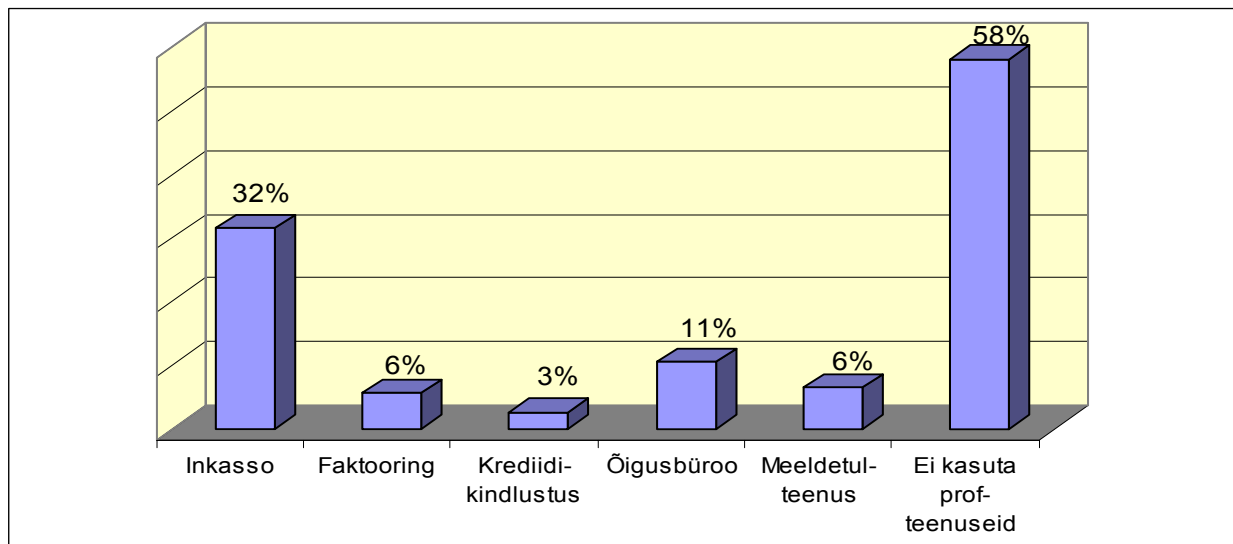
KREDIIDIJÄRELEVALVE KLIENTIDE ÜLE

Küsimus 13: Kas ja kuidas tuletate võlgnevuses kliendile meelde maksetähtaja möödumist?

Maksetähtaja möödudes tuletatakse sellest kliendile meelde enamasti telefoni (87%) ja kirja teel (44%). Harvem kasutatakse meeldetuletuseks muid võimalusi (faksi teel 12%, SMS-iga 5%). 2% ettevõtetest ei teavita üldse oma kliente maksetähtaja möödumisest.



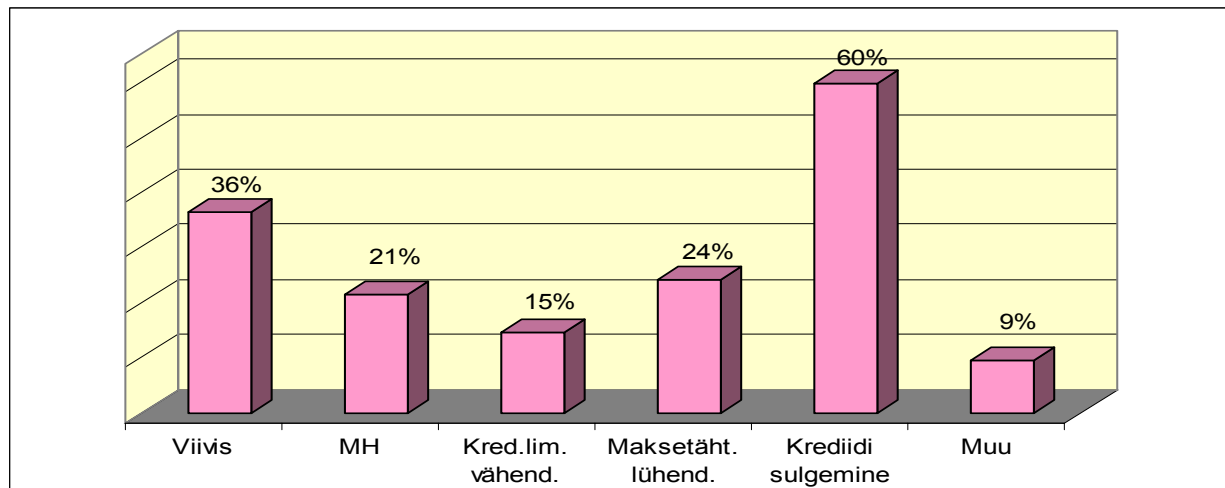
Küsimus 14: Milliseid professionaalseid teenuseid kasutate võlglastega tegelemisel?



Võlglastega tegelemisel kasutatakse enamasti inkassofirmade (32%) ja õigusbüroode (11%) teenuseid. Vähem ollakse teadlikud faktooringu, krediidikindlustuse ja meeldetuletusteenuse võimalustest. Eelneva aastaga võrreldes on võlglastega tegelemisel suurenenud meeldetuletusteenuse (4%) ja faktooringu kasutamine (3%).

Küsimus 15: Milliseid sanktsioone kohaldate võlgu jäänud klientidele?

Võlgu jäänud klienti „karistatakse“ enamasti krediidi sulgemise teel (60%) ja viivise (36%) lisamisega arvele. Harvem lühendatakse klienti maksetähtaega (24%), antakse klient maksehäireregistrisse (21%) või vähendatakse klienti krediidilimiiti (15%).



KOKKUVÕTE

Kokkuvõtlikult võib täheldada, et Eesti ettevõtete krediidipoliitika on endiselt stabiilne.

- Ühe väljastatava arve keskmine summa jääb enamasti vahemikku 1 001-5 000 krooni ja 5 001-25 000 krooni. Vähenenud on alla 1 000 krooniste arvete osakaal.
- Ettevõtete maksetingimused on eelnevate aastatega võrreldes leebemad – keskmine maksetähtaeg on pikenenud 17 päevani. Oluliselt on vähenenud ettemaksu küsimine.
- Peaaegu 90% ettevõtetest on oma klientide maksetavadega rahul.
- Krediidotsuste tegemiseks omavad kirjalikke eeskirju 18% ettevõtteid.
- 38% ettevõtteid on kehtestanud oma klientidele krediidilimiidid, näitaja ei ole eelmise aastaga võrreldes muutunud.
- Krediidiotsus langetatakse ettevõtetes enamasti 1-3 päevaga (54%).
- Krediite puudutavate küsimustega tegelevad suures osas firmajuhid (74%). Esmakordselt selgub uuringust, et 1% ettevõtteid on palganud krediidiküsimuste lahendamiseks krediidijuhi.
- Krediidotsuse langetamiseks uuritakse kõige rohkem klienti eelnevat maksekäitumist ja ettevõtte omanike või juhatuse tausta.
- Klienti majandusliku seisundi hindamiseks eelistatakse kasutada finantsnäitajaid.
- Maksetähtaja möödumisest on Eesti ettevõtetes kombeks teavitada klienti telefoni ja kirja teel.
- Võlglastega tegelemiseks kasutatakse suurel määral inkassofirmade teenuseid. Eelnevate aastatega võrreldes on suurenenud meeldetuletusteenuste (4%) ja faktooringu võimaluste (3%) kasutamine.
- Võlgu jäänud klienti sanktsioneeritakse enamasti krediidi sulgemise (60%) ja viivise lisamisega (36%) arvele. Samas leiab kasutamist maksetähtaja lühendamine (24%), maksehäireregistrisse lisamine (21%) ja krediidilimiidi vähendamine (15%).