

TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Ärikorralduse instituut

Anna Zaharjaš

NÕUETE HINDAMINE EESTI ETTEVÕTETES

Bakalaureusetöö

Õppekava TABB, peeriala majandusarvestus digiajastul

Juhendaja: Monika Nikitina-Kalamäe, MA

Tallinn 2022

Deklareerin, et olen koostanud lõputöö iseseisvalt ja olen viidanud kõikidele töö koostamisel kasutatud teiste autorite töödele, olulistele seisukohtadele ja andmetele, ning ei ole esitanud sama tööd varasemalt ainepunktide saamiseks. Töö pikkuseks on 7866 sõna sissejuhatusest kuni kokkuvõtte lõpuni.

Anna Zaharjaš

(allkiri, kuupäev)

Üliõpilase kood: 193457TABB

Üliõpilase e-posti aadress: anna.zaharjas@gmail.com

Juhendaja: Monika Nikitina-Kalamäe, MA:

Töö vastab kehtivatele nõuetele

.....

(allkiri, kuupäev)

Kaitsmiskomisjoni esimees: /lisatakse ainult lõputöö puhul/

Lubatud kaitsmisele

.....

(nimi, allkiri, kuupäev)

SISUKORD

LÜHIKOKKUVÕTE.....	5
SISSEJUHATUS	6
1. NÕUDE MÕISTE JA OLEMUS NING SELLE ARVESTUSPÕHIMÕTTED	8
Nõude mõiste ja olemus	8
1.2. Nõuded ostjate vastu ja selle roll finantsarvestuses.....	9
1.3. Laenunõuded ja selle roll finantsarvestuses.....	10
1.4. Ebatõenäoliste laekumiste mõiste ja nende olemus.....	12
1.4.1 Ebatõenäolise laekumise tekkepõhjused.....	12
1.4.2. Ebatõenäoliselt laekuvate nõuete hindamine	14
1.5. Nõuete hindamine finantsaruandluse standardite alusel	15
1.6. Nõuete juhtimine ja selle tähtsus	20
2. NÕUETE HINDAMISE UURINGU VALIM, METOODIKA, TULEMUSED JA JÄRELDUSED 23	
2.1. Uuringu valim ja meetodika	23
2.2. Raamatupidajate ja raamatupidamise eest vastutavate töötajate küsitluse tulemused.....	25
2.3. Audiitorite küsitluse tulemused	36
2.4. Järeldused ja ettepanekud	41
KOKKUVÕTE	44
SUMMARY.....	46
KASUTATUD ALLIKATE LOETELU	48
LISAD.....	51
Lisa 1. Raamatupidajate ja raamatupidamise eest vastutavate töötajate taustunfo.....	51
Lisa 2. Ettevõtete aastakäive.....	53
Lisa 3. Nõuete hindamine	54
Lisa 4. Nõuete mittehindamise põhjused.....	55
Lisa 5. Nõuete tegelevad inimesed	56
Lisa 6. Nõuete vanuseline jaotus	57
Lisa 7. Nõuete jälgimisviisid	58
Lisa 8. Nõuete hindamismeetodid	59
Lisa 9. Õigeks ajaks laekumata nõuete sagedus	60

Lisa 10. Nõuete sissenõudmiseks rakendatavad meetmed	61
Lisa 11. Nõuete mittelaekumine	62
Lisa 12. Ebatõenäoliseks laekuvateks tunnistamine	63
Lisa 13. Audiitorite taustainfo	64
Lisa 14. Audiitorite kogemused.....	65
Lisa 15. Ebatõenäoliselt laekuvateks mittetunnistamise põhjused	66
Lisa 16. Klientide nõusolek nõuete ebatõenäoliselt laekuvateks tunnistamiseks	67
Lisa 17. Nõuete ülehindamise probleemi tõsidus	68
Lisa 18. Nõuete ülehindamise probleemi parendamisviisid	69
Lisa 19. Lihtlitsents	70

LÜHIKOKKUVÕTE

Bakalaureusetöö on kirjutatud teemal „Nõuete hindamine Eesti ettevõtetes“. Nõuete hindamine on iga ettevõtte igapäevaste toimingute oluline osa, kuigi Eesti ettevõtetes ei pöörata sellele piisavalt tähelepanu. Väga tähtis on mõista nõuete hindamist ja ebatõenäolise laekumise arvestuspõhimõtteid.

Töö eesmärk on välja selgitada, kas ja kuidas nõudeid Eesti ettevõtetes hinnatakse ning kas see vastab kasutatava finantsaruandluse standardi nõuetele. Eestis kasutatavad standardid on Rahvusvahelised Finantsaruandluse Standardid (edaspidi IFRS) ja Eesti Finantsaruandluse Standard (edaspidi EFS). Selleks, et täita püstitatud eesmärki, on läbi viidud küsitlus raamatupidajate ja audiitorite seas, millega said andmed kogutud ja analüüsitud.

Nõuete hindamiseks on erinevaid meetodeid ning selle töö raames kogus autor Eesti ettevõtete kohta infot ning selgitas välja enimlevinud nõuete hindamise meetodi. Samuti koguti audiitorite kogemuste põhjal arvamusi nõuete ülehindamise probleemi ulatuse kohta.

Võtmesõnad: nõuded, debitoorne võlgnevus, finantsaruandluse standardid, nõuete hindamine

SISSEJUHATUS

Nõuete olemasolu, selle seisund ja suurus võivad ettevõtte kohta palju öelda, seega on selle korrektne arvestus ülimalt oluline.

Nõudeid saab tõlgendada mitte ainult müügist tulevikus laekuva summana, vaid ka ohuna, mis võib viia selleni, et ettevõtte ise muutub maksejõuetuks ja kannab olulist kahju. Et seda ei juhtuks, peab ettevõttes olema hästi välja töötatud nõuete haldussüsteem, samuti tuleks hinnata nõudeid vastavalt kasutatavale finantsaruandluse standardile. Kuna töö autor töötab auditi valdkonnas, Puutus ta tihti kokku olukorraga, kus auditeeritava ettevõtte nõuded olid ülehinnatud. Selliseid juhtumeid oli rohkem kui üks, mistõttu pidas autor põhjendatuks ja otstarbekaks läbi viia Eesti ettevõtete seas uuring nõuete hindamise teemal.

Bakalaureusetöös käsitletakse nõuete hindamist ning kirjeldatakse, miks on nõuete efektiivne juhtimine oluline. Töö eesmärk on välja selgitada, kas ja kuidas hinnatakse nõudeid Eesti ettevõtetes ning kas see vastab kasutatava finantsaruandluse standardi nõuetele. Selleks, et täita antud eesmärki, peaks autor uurima ning soovib autor leida vastused järgmistele küsimustele:

- 1) Millised on standardites (rahvusvahelised finantsaruandluse standardites ja Eesti finantsaruandluse standardis) esitatud tingimused nõuete hindamiseks?
- 2) Millised on Eesti ettevõtete nõuete hindamise printsiibid ning kas need on kooskõlas finantsaruandluse standarditega?
- 3) Kui tihti hindavad Eesti ettevõtted nõudeid?
- 4) Kui sageli puutuvad Eesti audiitorid kokku tõsiasjaga, et nõuded on ülehinnatud?

Pärast uurimisküsimuste väljaselgitamist püstitati nende põhjal ja autori isikliku kogemuse põhjal hüpoteesid, milleks on:

- 1) Kõikidest küsitletud Eesti ettevõtetest vähemalt viiekümnel protsendil esineb ülehinnatud nõudeid.
- 2) Kõikidel küsitletud audiitoritel on olnud kokkupuuteid ülehinnatud nõuetega.
- 3) Kolmest ettevõttest kahes on nõuete mitte alla hindamine ebatõenäolise laekumise puhul juhatuse initsiatiiv.

Hüpoteeside kinnitamiseks või ümberlükkamiseks koostas autor kahte küsimustiku ja viis läbi küsitluse Eesti ettevõtete raamatupidajate ja audiitorite seas.

Töö esimeses peatükis kirjeldatakse nõude mõistet, olemust ning tähendust finantsarvestuses ja majanduses tervikuna. Samuti kirjeldatakse nõuete hindamise meetodeid ning arvestuspõhimõtteid, lähtudes rahvusvahelistest (IFRS) ja Eesti (EFS) finantsaruandluse standarditest.

Teises peatükis kirjeldatakse uuringu valimit ja meetodikat ning tuuakse välja uuringu tulemused ja järeldused.

1. NÕUDE MÕISTE JA OLEMUS NING SELLE ARVESTUSPÕHIMÕTTED

1.1. Nõude mõiste ja olemus

Termin „nõue“ tähendab seda, et ettevõtetel on õigus taotleda oma võlgnikelt teatud rahasummat kokkuleppe alusel (näiteks võib selleks olla nii leping selle tavapärasest tähenduses, kui ka kliendile väljastatud arve). (Alver, Alver, 2011b, 127)

Finantsarvestuses on selline termin nagu "debitoorne võlgnevus". See on summa, mille klient on kohustatud hankijale tasuma, kuid on aruande tegemise hetkekeks seda veel tehtud ei ole. Debitoorseks võlgnikuks võib olla nii töötaja, sidus- või tütarettevõtte, emaettevõtte, kui ka teised ettevõtted või füüsilised isikud. Debitoorse võlana võib raamatupidamises kajastadani müüdud kauba/teenuse eest saamata raha kui ka antud laene (ja teised). (Alver, Alver 2011a, 195)

Arvestades ülaltoodud terminite tähendusi, võib väita, et need on sünonüümid. Käesolevas töös kasutatakse mõlemat terminit.

Debitoorne võlgnevus on kliendi võlg, mis tekib siis, kui klient saab toote, teenuse või laenu ning ei maksa selle eest kohe, vaid saab võimaluse tasuda teatud aja möödudes. Reeglina on see periood teenuste ja kaupade ostu puhul mõnest päevast paari kuuni kuid laenude puhul võib see olla ka mitu aastat. Laenumakseid reguleerib üldjuhul tagasimaksegraafik, kus on märgitud tähtajad, millal nõue peaks laekuma. Nõudeid kajastatakse bilansis varana. (Definition... 2022).

Nagu eelnevalt mainitud, ei ole debitoorne võlg (ehk nõuded) ainult ostjatelt laekumata arved, vaid see liigitub järgmiselt (Alver, Alver 2017, 195):

- „kaubaline debitoorne võlg – tekib kaupade müügil ja teenuste osutamisel“;

- mittekaubaline debitoorne võlg – tekib mittekaubaliste tehingute (näiteks laenu andmise) puhul aktsionäride, töötajate jt huvigruppidega, samuti ka dividendide, intresside jms viitlaekumisel“.

Antud töö raames käsitletakse kaubalist debitoorset võlgnevust (ehk laekumata arveid) ning mittekaubalise debitoorse võlgnevusena käsitletakse antud laenusid.

Nõuded tekivad siis, kui teenuse osutamise/toote müügi kuupäev (olenevalt ettevõtte spetsiifikast) ja tasumise kuupäev on erinevad. Nõuete tekkimisel on nii positiivseid kui ka negatiivseid külgi.

Selle peamised eelised on järgmised (Štangová, Víghová 2021):

- Lojaalsed maksetingimused on osa kommertspakkumisest, mis võib olla üheks peamiseks turundusteguriks.
- Võimalus pikendada klientide maksetähtaega võib olla üks peamisi eeliseid turul.

Nõuete peamised puudused on järgmised (*Ibid.* 2021):

- risk, et arved/antud laenude osamaksed võivad jääda tasumata;
- nõuete finantseerimisega kaasnevate lisakulude ilmnemine.

Levinuim nõuete vorm on just ostjate laekumata arved. Just neid võib ettevõtete aruannetest kõige sagedamini leida, kuna tavapärase äritegevus on teenuste osutamine või kaupade müük, mitte laenude väljastamine.

1.2. Nõuded ostjate vastu ja selle roll finantsarvestuses

Nõuded ostjate vastu on ostjatelt ja klientidelt laekumata arved osutatud teenuse või müüitud kauba eest. Nõue tekib arve esitamise momendil ning seda arvestatakse sõltumata sellest, kas klient hilineb maksetega või mitte. Nõuetes peegeldub, milleks on ettevõtte ressursse tegelikult kasutatud. (Mereste 2003b, 20)

Ettevõtte tegevus hõlmab nii raha laekumist (kaupade ja teenuste müümisel) kui ka raha kulutamist (tooraine ja materjalide ostmisel ning lisakulude puhul.). Kõik rahalised tehingud kajastatakse alati finantsarvestuses. Neid toiminguid saab teha erinevates vormides: tasaarveldamine (kui ettevõtteed teevad üksteisega ostu-müügitehinguid sama summa eest) sularahas ja pangaülekannetega. (Järve, 1998, 101)

Kuna sularahamakseid tehakse tänapäeval harva ja sageli ei ole need finantskontrollide jaoks usaldusväärsed (kuna pole võimalik tõestada, kas tehing tegelikult toimus), kasutab enamik ettevõtteid pangaülekanneid. Selleks, et rohkem kliente saaks ettevõtte teenuseid kasutada, siis reeglina ei pea kliendid ostu eest kohe tasuma, vaid arvetel on märgitud kindel maksetähtaeg, millal see arve tasuda.

Ettevõtte efektiivseks toimimiseks tuleb jälgida klientidelt laekumata arveid ehk juhtida nõudeid. Nõuete juhtimine on finantsjuhtimise üks väga oluline komponent. Selle eesmärk on (Karu 2000, 77):

- olla pidevalt kursis nõuete seisuga;
- tagada klientide võlgade kiirem tasumine;
- vältida riske, mis on seotud kliendi võla võimaliku tasumata jätmisega.

Selleks, et nõuete juhtimine oleks tulemuslik, on vaja kindlaks määrata ettevõtte eesmärgid ning ühtlasi on oluline ka korrektne nõuete arvestus, mis peab toimuma vastavalt kasutatavale finantsaruandluse standardile. (*Ibid.* 2000, 77)

Nõuete juhtimine ei tähenda ainult ostjate laekumata arvete juhtimist, vaid ka antud laenude haldamist. Laenusaajad on samuti kohustatud oma võlga laenuandjale õigeaegselt tasuma.

1.3. Laenunõuded ja selle roll finantsarvestuses

Antud laen on summa, mille ettevõtte on teisele füüsilisele või juriidilisele isikule laenu andnud, ehk "laenunõue" on laenulepingu alusel esitatav nõue laenu saamiseks. (Mereste 2003a, 54)

Antud laen on teatud summa, mille laenuandja mõlema poole koostatud ja allkirjastatud lepingu alusel laenusaajale üle kannab. Lepingus on alati märgitud laenu väljastatav rahasumma, intressimäär, mida arvutatakse kord aastas ja mis on ühtlasi laenuandja nõue laenusaaja vastu, Viimane kohustub saadud laenu tasumaniing samuti peab lepingus määratud olema ka laenu tagasimakse tähtaeg. See võib olla kas kuni üks aasta (lühiajaline) või kuni mitu aastat (pikaajaline). Maksetingimustes lepivad pooled ise kokku – need võivad olla igakuised/iga-aastased maksed või kogu summa tasumine teatud kuupäeval ühe ülekandega.

Laenudel on majandusele mitmekülgne positiivne mõju (Mereste 2003a, 475):

- Laenude väljastamine paneb ettevõtteid raha säästma – selleks, et laenuandjal oleks ressursse, mida väljastatava laenuna kasutada, peavad need vahendid füüsiliselt olemas olema. Seetõttu peavad nad oma kulusid korralikult juhtima.
- Need suurendavad raha ringlust mitterahastuses, vähendades sellega vajadust sularaha järele ja vähendades vastavalt rahatähtede tootmise ressursse.

Samuti on laenudel ka negatiivne mõju majandusele (*Ibid.* 2003a, 475):

- Kui ettevõttele on võimalus lihtsalt ja vaevata laenu saada, siis suureneb oht, et saadud raha investeeritakse tormakatesse ja kahjumlikesse projektidesse, mis ei too kasu, vaid suurendavad ainult kulusid. Sellest tuleneb järgmine punkt:
- Ettevõtteid, kes sattusid raskesse olukorda võivad võtta aina uusi laene, mida ei suudeta tagasi maksta.
- Laenuõudluse kasvuga kasvab ka liigkasuvõtmine ehk ebamõistlikult kõrgete intressimääradega laenu väljastamine, mis suurendab ettevõtete kahjumit.

Laenude väljastamine ettevõttele on laenuandja jaoks suur risk selle pärast, et ainult madala likviidsusega ettevõtteid eelistavad laenu võtta teistelt ettevõtetelt, kuna nendel on väike võimalus pankadest laenu saada. Seega on risk, et laen jääb tasumata, suurem. Seotud osapooli võib pidada erandiks, kuna neil on parem laenu võtta just kontserni liikmetelt. (Yin, Liu 2018)

Mõiste "debitorne võlgnevus" (ehk nõuded) käsitlemisel, on alati oht, et nõue jääb laekumata. Ei ole võimalik ette ennustada, milline osa nõuetest kindlasti laekub ja milline mitte. Kuna aga ettevõtte

aruanded peavad näitama õiglast teavet finantsseisundi kohta, tuleb debitoorset võlgnevust hinnata, ehk teha kindlaks, kui suur osa nõuetest on ebatõenäoliselt laekuv.

1.4. Ebatõenäoliste laekumiste mõiste ja nende olemus

Ebatõenäolised laekumised on see osa nõuetest, mille laekumist ühel või teisel põhjusel võib pidada ebatõenäoliseks. See on miinusega summa, mis vähendab nõuete summat. Seda on vaja selleks, et aruandes kajastuksid ainult need nõuded, mida ettevõttel on võimalik reaalselt füüsiliselt saada. (Mereste 2003a 517)

Ebatõenäoliselt laekuvate arvete konto olemasolu ei tähenda, et ettevõtte on 100% kindel, et nõuded ei laeku. Selleks, et täpselt aru saada, milline summa tuleb ebatõenäoliselt laekuvaks tunnistada, tuleb nõudeid hinnata. Nõuete hindamiseks on olemas 2 võimalust: statistiline ja individuaalne hindamine. Nõuete hindamist käsitletakse alapunktis 1.2.2. Ebatõenäoliselt laekuvate nõuete hindamine.

1.4.1 Ebatõenäolise laekumise tekkepõhjused

Ebatõenäoline laekumine – arved/antud laenud või teised nõuded, mille korral esineb kahtlus, kas need laekuvad. Sellel võib olla mitu põhjust – klient ei nõustu väljastatud arve summaga ja seetõttu ei nõustu maksuma; või klient ei ole mingil põhjusel arvet kätte saanud.

Veel üks põhjus võib olla see, et ka ettevõtte kliendid seisid omakorda silmitsi juba oma klientide poolt laekumata arvete probleemiga, mille tagajärjel väheneb nende rahakäive, mis on neile väljastatud arvete tasumisega viivitamise põhjuseks. (What... 2021)

Ebatõenäolised laekumised võivad tekkida ka krediitipettuste tagajärjel, mille puhul oli algselt läbimõeldud strateegia, mille järgi keegi ei kavatse võlga kunagi maksta (*Ibid.* 2021). Kuna Eesti on suhteliselt väike riik, on see üsna haruldane. Selline oht on pigem rahvusvahelisel turul tegutsevatel ettevõtetel.

Kõige levinum põhjus on kliendi maksejõuetus. Aastal 2010 avaldas Justiitsministeerium Oliver Lukasoni (2010) uuringu tulemused. Viimane käsitles ettevõtete maksejõuetust Eestis 2000.aastatel.

Uuringu aluseks olid kõik avalikud kohtulahendid (kokku 1706 lahendit) ning vastaval perioodil maksejõuetuks muutunud ettevõtete üldkogumi (ligikaudu 5000 ettevõtet) finantsandmed.

Tehes kokkuvõtte uuringus esitatust, on võimalik maksejõuetust liigitada kaheks: (kuri)tahtlik ja tahtmatu maksejõuetus.

Tahtliku maksejõuetuse puhul teavad ettevõtted kindlalt, et lõpuks saabub nende tegevuses hetk, mil olemasolevad ja tulevased varad ei suuda täita oma funktsioone (nimelt nende likviidsus ehk müügivõime kahaneb). Ja samas ei teavita need ettevõtted oma tarnijaid tulevasesst maksejõuetusest mitte mingil moel. (*Ibid.* 2010)

Tahtmatu maksejõuetuse (võib ka öelda, et ei ole kuritegelik) võib jagada kahte liiki: vääramatü jõu tagajärjel ootamatult tekkinud maksejõuetus ja pika aja jooksul välja kujunenud maksejõuetus. Mõlemal juhul saabub hetk, mil ettevõtte varad ei kata enam kohustusi, kuid oluline on, et ühel juhul oli prognoositav maksejõuetus (pikaajaline kahjumlik tegevus), teisel juhul mitte. (*Ibid.* 2010)

Kui maksejõuetus tekkis mitte vääramatü jõu korral, siis oleks ettevõtte pidanud seda ette nägema (tänu korrektsele ja pädevale finantsjuhtimisele) ning suutma selle võimalikuks ärahoidmiseks õigeaegselt reageerida. Üheks reaktsiooniks peetakse alati ka ettevõtte sulgemise võimalust. (*Ibid.* 2010)

Lukason (2010) jõudis uuringu tulemusena järelduseni, et umbes kaheksakümmend protsenti ettevõtetest jääb pankrotiavalduse esitamisega hiljaks. 1444 lahendist ainult 282 juhul pankroti põhjustas ootamatu asjaolu (vääramatü jõud), mida ei olnud võimalik ette näha.

Kui ettevõtted hindaksid oma vara õigel ajal ja vajadusel esitaksid õigeaegselt pankrotiavalduse, võimaldaks see ka teistel samasse ahelasse kuuluvatel ettevõtetel adekvaatsemalt ja tõsemalt hinnata oma vara, millest osa on ka debitoorne võlgnevus.

1.4.2. Ebatõenäoliselt laekuvate nõuete hindamine

Nõuete olemasolu eeldab ka väärtusvähendi moodustamist ebatõenäoliselt laekuvate nõuete jaoks. See väärtusvähend on kirje ettevõtte aruannetes, mis vähendab nõuete summat, et näidata tõest teavet ettevõtte finantsseisundi kohta. (Hightower 2008, 69)

Selleks, et teada, mis ulatuses nõuete väärtusvähendi peaks moodustama, on vaja hinnata nõudeid. Seda saab teha kahel viisil: esiteks saab varasema kogemuse põhjal määrata igakuise müügi määra, mida ei pruugita maksta (st nõuete statistilise meetodi). Teiseks tuleb kontrollida tasumata arvete aegumist ja mõelda võimalike kahtlaste arvete osas (ehk individuaalne hindamine). Pikaajalise äriplaaniga töötamisel kasutatakse kõige sagedamini statistilist meetodit. (Bragg, Roehl-Anderson 2011, 227)

Statistilised meetodid tähendavad, et nõuete ebatõenäolise laekuv osa hinnatakse enne, kui on tegelikult teada, milline võlg laekub ja milline mitte. Hindamisel lähtutakse ettevõtte kogemusest ja seda ei arvestata konkreetsete klientide kohta eraldi, vaid vaadatakse kõiki nõudeid koos. Arvestades sellega, et aruanded peaks näitama usaldusväärseid andmeid. See tähendab, et seda hinnangut tuleks tõesti arvesse võtta möödunud perioodide kogemuste põhjal, mitte ainult peast. (Alver, Alevr 2017, 200)

Statistilised meetodid võivad näiteks olla (*Ibid.* 2017, 204-205):

- Meetodit “osatähtsus ostjate arvete lõppjärgist” kasutavad ettevõtted üsna sageli. Selle meetodi puhul lähtuvad nad laekumata arvete järgist perioodi lõpus.
- Aegumisprotokoll meetod on eelmise meetodi täiustatud versioon. Selle meetodi puhul tuginevad ettevõtted nõuete vanuselisele jaotusele. Lähtutakse reeglist, et mida vanem nõue on, seda ebatõenäolisem on selle laekumine.

Individuaalselt tasub nõudeid hinnata siis, kui ettevõtte krediitmüük on väga väike.

Ettevõtted saavad kasutada korraga nii statistilist meetodit kui ka individuaalse hindamise meetodit, kui teatud arved või antud laenud on konkreetse ettevõtte jaoks olulise tähtsusega.

Statistilise teabe saamiseks arvete laekumise kohta on võimalik arvutada nõuete keskmine laekumise periood. Seda kasutatakse ettevõtte krediitingimuste ja nende piisavuse hindamiseks.

$$\text{Nõuete keskmine laekumise periood} = \frac{\text{Laekumata nõuded}}{\left(\frac{\text{Aasta müügitulu}}{360}\right)}$$

See sobib kõigile ettevõtetele, kes märgivad arvetele maksetähtaja. Näiteks kui ettevõtte tingimused nõuavad tasumist 30 päeva jooksul, kuid nende nõuete keskmine laekumise periood on 45 päeva, siis näitab see, et keskmiselt viivitavad ettevõtte kliendid oma maksete tasumisega. Kui mitme perioodi jooksul näitab see indikaator jätkuvalt keskmist maksetähtaega, mis erineb tegelikult asjakohastel dokumentidel märgitust, samas kui ettevõtte krediitipoliitika ei ole muutunud ja maksetingimused on jäänud samaks, siis ettevõtte jaoks peaks sellest kujunema selge märk, et midagi on vaja muuta (nt muuta laenutingimusi, parandada nõuete juhtimist jne) (Бригхэм, Эрхардт 2009, 124)

Iga ettevõtte valib ise sobiva hindamise meetodi ja viisi. Nõudeid saab hinnata teatud andmete põhjal. Selleks võib olla näiteks teatud perioodi (kuu, kvartali, aasta) lõpus koostatud aruanne müügireskontros, raamatupidamis- või muu programm, mis ise tuletab meelde laekumata arvete lähenevat maksetähtaega või nõuetega tegeleva isiku poolt käsitsi koostatud aruanne.

Esitatud viisid on hindamist toetavad tööriistad. See sõltub ainult isiklikult nõuete sissenõudmisega tegelevatest inimestest, kuidas neile sobib ja kuidas juhtkond nõuab. Tulemus peaks olema alati sama: adekvaatne ja usaldusväärne nõuete hindamine, mis on kooskõlas kasutatava finantsaruandlusestandardiga.

1.5. Nõuete hindamine finantsaruandluse standardite alusel

Nõuete kajastamist ja hindamist reguleerivad finantsaruandluse standardid. Erinevates riikides võivad kasutusel olla erinevad standardid, kuid Eestis kasutatakse rahvusvahelisi finantsaruandluse standardeid (IFRS) ja Eesti finantsaruandluse standardit (EFS).

IFRS-s reguleerib nõuete kajastamist ja hindamist IFRS 9 – finantsinstrumendid.

IFRS 9 ei sätesta konkreetseid meetodeid nõuete mõõtmiseks. Juhendis on märgitud, et ettevõtted peavad oma hindamisel kasutama usaldusväärset ja arusaadavat teavet ning hindamis põhimõtte peab

olema ettevõtte majandusaasta aruandes täielikult kirjeldatud. Hindamispõhimõtte kirjeldus peaks sisaldama teavet varasemate ja praeguste kogemuste ning tulevikuprognoside kohta. Varasema kogemuse põhjal hinnates peab ettevõtte arvestama ka praeguste tegurite mõjuga ning sellest lähtuvalt vajadusel hinnangut korrigeerima. (IFRS 9 Project Summary 2014)

IFRS 9 soovib kasutada hindamismeetodit, mis põhineb krediitkahjude kogemusel. Seega, lähtudes varasemate perioodide kogemusest, tuleks määrata nõuete tähtajast sõltuv protsentuaalne näitaja, mille alusel määratakse nõuete ebatõenäoliselt laekuv osa. Näiteks 1%, kui maksetähtaeg ei ole veel möödunud; 2%, kui maksetähtajast on möödunud vähem kui 30 päeva; 3%, kui maksetähtajast on möödunud 30-90 päeva ja nii edasi. Seda meetodit saab rakendada nii kõikidele nõuetele üldiselt kui ka enam-vähem üksikult, olenevalt tegevuse spetsiifikast on võimalik kõik nõuded segmentideks jagada, näiteks võlgnike riikide lõikes või kaupade kategooria lõikes. (IFRS 9 2020, p B5.5.35)

2017. aastal korraldas PricewaterhouseCoopers (edaspidi PwC) koolituse, kus esitati näide 5-astmelisest nõuete hindamise viisist. Selle koolituse põhjal koostas autor selle skeemi kohta oma näite. Kõik arvud on fiktiivsed ega kajasta tegelikult olemasolevate ettevõtete tulemusi. Selle skeemi 5 sammu on järgmised:

1. samm: valida periood, mille statistika arvesse võtta (näiteks eelmine aasta) ja seejärel arvutada järgmised näitajad:
 - kogu krediitmüük antud perioodil – 50 000 eurot
 - mahakantud nõuete summa antud perioodil – 1000 eurot.
2. samm: uurida debitorsete võlgnike maksekäitumist (vt tabelit 1):

Tabel 1. Nõuete hindamise 5-sammulise skeemi 2. samm

Kogu müük (EUR)	50 000		
Laekumisperiood:	Makstud summa (EUR)	Kokku makstud hetkeks (EUR)	Jääb tasuda (EUR)
kuni 30 päeva üle	20 000	20 000	30 000
30-60 päeva üle	15 000	35 000	15 000
60 - 90 päeva üle	10 000	45 000	5 000
üle 90 päeva	4 000	49 000	1 000
Jäi maksmata (EUR)			1000

Allikas: Autori koostatud näide PwC koolituse põhjal

Selleks, et võlgnike maksekäitumine selgeks saada, oleks mugav jagada laekumisi perioodide lõikes. Nii on võimalik aru saada, millise aja jooksul on nõuded kõige tihedamini laekuvad. Tabelist on näha, et perioodi lõpuks jäi 1000 eurot maksmata.

3. samm: arvutada minevikuinfo põhjal allahindluskahjumite määrad (vt tabelit 2):

Tabel 2. Nõuete hindamise 5-sammulise skeemi 3. samm

Kogumüük (EUR)	50 000
Kahjum (EUR)	1 000
Määr	$1\,000/50\,000 = 2\%$
Maksed üle 30 päeva (EUR)	30 000
Kahjum	1 000
Määr	$1\,000/30\,000 = 3,33\%$
Maksed üle 60 päeva (EUR)	15 000
Kahjum (EUR)	1 000
Määr	$1\,000/15\,000 = 6,67\%$
Maksed üle 90 päeva (EUR)	5 000
Kahjum (EUR)	1 000
Määr	$1\,000/5\,000 = 20\%$

Allikas: Autori koostatud näide PwC koolituse põhjal

Pärast allahindluskahjumite määrade välja selgitamist on vaja neid korrigeerida, kasutades teatud infot tuleviku kohta.

4. samm: korrigeerida kahjumimäära, võttes arvesse tuleviku kohta teadaolevat infot (mõju majandusele, nagu näiteks regulatiivsed muutused, tehnoloogia arendused jne). (vt tabelit 3)

Ette on näha töötuse määra langust, seega võib eeldada, et kahjumi suurus on 700 eurot 1 000 asemel.

Tabel 3. Nõuete hindamise 5-sammulise skeemi 4. samm

Kogumüük (EUR)	50 000
Kahjum (EUR)	700
Määr	700/50 000 = 1,4%
Maksed üle 30 päeva (EUR)	30 000
Kahjum (EUR)	700
Määr	700/30 000 = 2,33%
Maksed üle 60 päeva (EUR)	15 000
Kahjum (EUR)	700
Määr	700/15 000 = 4,67%
Maksed üle 60 päeva (EUR)	5 000
Kahjum (EUR)	700
Määr	700/5 000 = 14%

Allikas: Autori koostatud näide PwC koolituse põhjal

Pärast kahjumimäärade arvutamist, saab arvutada ka perioodi nõuete kahjumit.

5. samm: arvutada praeguse perioodi allahindluskahjum vastavalt arvutatud määradele (vt tabelit 4):

Tabel 4. Nõuete hindamise 5-sammulise skeemi 5. samm

Nõuded kokku (EUR)	1 000		
Maksetähtajast möödas			
	Summa (EUR)	Määr	Kahjum (EUR)
kuni 30 päev üle	500	1,40%	7
30-60 päeva üle	200	2,33%	4,66
60-90 päeva üle	200	4,67%	9,34
üle 90 päeva	100	14%	14
Kogu kahjum (EUR)			35

Allikas: Autori koostatud näide PwC koolituse põhjal

Seda skeemi on väga mugav ja lihtne kasutada nõuete hindamiseks, kuna siin arvestatakse kogu teadaoleva infoga, ning seda saab iga hetk korrigeerida, nagu IFRS 9 nõuabki.

Eesti finantsaruandluse standardi alusel nõuete kajastamist ja hindamist reguleerib Raamatupidamise toimkonna juhend 3 (RTJ3)– finantsinstrumendid.

RTJ 3 järgi peaks ettevõtte raamatupidamisaruannetes esitama nõuded, mis on hinnanguliselt kogu teadaolevat teavet arvesse võttes nii enne aruandekuupäeva kui ka pärast seda. Kui on teada tegurid, mis mõjutavad nõuete väärtust, tuleks need diskonteerida. (RTJ 3 2017, p 24)

Ettevõtte peaks hindama finantsvara väärtuse iga objekti jaoks eraldi ainult juhul, kui see on aktsiad või muud omakapitaliinstrumendid ja muu finantsvara, mis on individuaalselt oluline. (*Ibid.* 2017, p 25)

Kõiki muid varasid peab ettevõtte hindama statistiliselt ja üldistatult kujul. Kuna debitoorne võlgnevus ei ole aktsiad ega muud omakapitaliinstrumendid, peavad ettevõtted hindama neid üldistatult. Ehk kui konkreetne klient/arve/laen on ettevõtte jaoks oluline, siis saab selle väärtust,

kas enne tähtaega diskonteerida või vastupidi, makseperioodi pikendada. Küll aga ei tohiks sel juhul see nõue mõjutada ülejäänud klientide võlgnevuste üldhinnangut.

1.6. Nõuete juhtimine ja selle tähtsus

Nõuete juhtimine on ettevõtte edu üks võtmekomponente. Frennea, Han ja Mitta (2019, 306) uurisid, kuidas saab turundustriikina kasutada ettevõtte krediitpoliitikat ja nõuete seisust ning kui palju turundajad üldse pööravad sellele tähelepanu. Nad tõid välja, et turundus keskendub peamiselt ettevõtte pakutava toote või teenuse üldisele reklaamimisele, kuid turundajad ei pööra nõuete seisule üldse piisavalt tähelepanu. Nende uuringu tulemused näitavad, et nõudeid tuleks vaadata laiemas kontekstis. Need võimaldavad ettevõttel paremini mõista oma klientide kvaliteeti, suurendada suhetesse pühendumist ning vastastikust sõltuvust, mida omakorda saab kasutada oma kliendi võimalikult paremaks tundmiseks ja selle turundusstrateegia väljatöötamiseks.

Finantsaruanne on ettevõtte "visiitkaart", mis võib aidata ettevõtteid ka nõuete juhtimisel, kuna sealt on võimalik aru saada oma klientide majanduslikust seisust ning tänu sellele on võimalik ennetada õigeaegselt ka mittelaekuvate kliendivõlgnevustega kaasnevaid lisakulusid. (Siekelova *et al* 2017, 220)

Selleks, et nõuete juhtimine oleks võimalikult efektiivne, peab ettevõttel olema hästi läbimõeldud strateegia. Esmalt tuleks välja mõelda, kuidas nõuete jälgimist ja hindamist oleks võimalik optimeerida. Teha kindlaks, mis on debitoorse võlgnevuse eelised ning milliseid riskitegureid tuleks arvesse võtta ja mis on nende tagajärjed. Kui kõik puudused, eelised ja eesmärgid on paika pandud, siis tuleks arutada järgmiseid küsimusi (Khalid 2010, 127):

- Kas ettevõtte peaks kasutama välist inkassofirmat?
- Kas ettevõtte peaks kasutama oma põhifinantsarvestusetarkvara kõrval veel lisatarkvara arvelduse jaoks?
- Kas on mõtet arendada oma krediitdiskoori mudelit?

Kui kõik punktid on läbi uuritud, analüüsitud ning enda jaoks piirid ja soovitud tulemused välja selgitatud, hakkab strateegia reeglina iseenesest kuju võtma. Pärast seda peab ettevõtte nõuete juhtimisega tegelema hakkama tegevust alustada. (*Ibid.* 2010, 127)

Štangová ja Víghová (2021, 246) on vaadeldud mitmeid tootmisettevõtteid, kuid artiklis nad tõid numbriliselt välja valitud tootmisettevõtte, kes esindab enamikus likviidsuse ja selle juhtimise valdkonnas esinevaid probleeme. Valitud ettevõtte jälgitavate perioodide bilansside andmete põhjal on koostatud ettevõtte varade struktuuri analüüs, kaasa arvatud nõuete kohta. Nõuete analüüsis tõid nad välja, et uuritava ettevõtte lühiajaliste nõuete puhul on näha, et neid ei maksta õigel ajal, enamik lühiajalisi nõudeid tasutakse viivitusega. See omakorda tähendab ettevõtte jaoks, et võlgnikud ei pea kinni määratud maksetähtaegadest ning et ettevõtte peaks kasutusele võtma meetmeid olukorra parandamiseks, nimelt: kas muuta krediitpoliitikat või parandada nõuete sissenõudmise süsteemi.

Uuringus on välja toodud nõuete sissenõudmiseks võimalikud viisid (*Ibid.* 2021, 246):

- Telefoni teel sissenõudmine - nõuete sissenõudmisega tegelev inimene võtab võlgnikuga ühendust telefoni teel, teavitab teda sellest tulenevatest tagajärgedest ning kuulab seejärel võlgniku tagasiside ära. Eesmärk ei ole võlgnikku hirmutada, vaid saavutada vähemalt lubadus maksta.
- Kirjalik sissenõudmine - nõuete sissenõudmisega tegelev inimene saadab võlgnikule kirjaliku meeldetuletuse, milles määratletakse laekumata nõue, teatades ka võimalikest tagajärgedest, kui võlgnik ei tasu nõuet. Tavaliselt alles pärast kolmandat kirjalikku nõuet peaks ettevõtte valmis olema täiendavate meetmete rakendamiseks.

On olemas veel mõned võimalikud tegevused nõuete juhtimiseks (Karu 2000, 110):

- Kasumiaruannet ei tohiks ületähtsustada ja rahakäibe aruannet alahinnata. Lähtudes ainult tuludest, ei ole võimalik saada tõest hinnangut ettevõtte finantsseisundist.
- Kuna ettevõtted teevad nõuete inventuuri heal juhul ainult kord aastas, siis ei ole bilansist saadav info alati piisav õigete juhtimisotsuste langetamiseks.
- Tuleb ettevõttes luua krediitkontrolli süsteem.
- Tuleb alati koostada korrektseid lepinguid, mis võimalikult täpselt reguleerivad tasumisega seotud suhted lepingupoolte vahel.
- Hea, kui müügi eest vastutav isik vastutab ka nõuete sissenõudmise eest, sest see peegeldab otseselt tema töö tulemust. Suurema stiimuli saamiseks võib pakkuda töötajale boonust iga laekunud makse eest.
- Peab olema pidev infovahetus kliendiga.

Kuna praegusel ajal on järjest enam ettevõtteid rahvusvahelised ja tehinguid tehakse erinevate riikide vahel, saab laekumata maksete arvu ja sellest tulenevate valuutakursikahjude minimeerimiseks kasutada sellist tehnikat nagu „Juhtiv ja mahajäänud“ (ing. *Leading and lagging*). See hõlmab maksete ajastamist: võimalikult varane maksete kogumine (ing. *lead*) ja võimalikult hilised väljamaksed (ing. *lag*). (McNett 2015) Ehk teisi sõnu, ettevõttel tuleks müüa oma kaupa ainult ettemaksetega.

Kuna saadaolevad arved ja sellega seotud probleemid muutuvad aina aktuaalsemaks, eelistavad paljud ettevõtted nõuete efektiivsemaks juhtimiseks kasutada faktooringut. Faktooring on finantskukkulepe, mille abil ettevõtted saavad müüa oma nõuded faktooringfirmale, kattes seeläbi riski, et ostja ei maksa. Faktooring on muutunud väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete üheks olulisemaks rahastamisallikaks. (Li, Gu 2020, 3105)

Võttes arvesse kõiki nõuete haldamise iseärasusi, võib kindlalt väita, et see on üks ettevõtte edu ja kasumlikkuse võtmetegureid. Korralik juhtimine võimaldab hoiduda lisakulutustest ja suurendada ettevõtte rahavoogu.

Finantsaruannete infotarbijateks on nii ettevõtte aktsionärid kui ka näiteks muud investorid, laenuandjad ja tarbijad. Aruannetest on infotarbijatel võimalik saada ettekujutus ja arusaamine sellest, kas ettevõtte teenib kasumit, kas ettevõtte on maksevõimeline jne. (Alver, Reinberg 2002, 298) Seega debitorset võlgnevust ei tohi alahinnata ning alati tuleb meeles pidada, et liiga suured nõuete summad ei ärata kunagi kolmandates osapooltes usaldust, vaid vastupidi, võivad investoreid ja teisi koostööst huvitatud isikuid eemale peletada.

2. NÕUETE HINDAMISE UURINGU VALIM, METOODIKA, TULEMUSED JA JÄRELDUSED

2.1. Uuringu valim ja meetodika

Töös kasutatakse kvantitatiivset meetodit. Autor koostas 2 küsimustikku, millest üks oli raamatupidajatele ja raamatupidamise eest vastutatavatele töötajatele (Raamatupidajate ja raamatupidamise eest vastutavate töötajate küsimustik) ning teine oli mõeldud Eestis tegutsevatele audiitoritele (Audiitorite küsimustik). Mõlemad küsimustikud on esitatud kasutatud allikate loetelus. Küsitluse tulemuste põhjal on tehtud analüüs. See meetod sobib, sest töö eesmärgi saavutamiseks ja hüpoteeside kinnitamiseks/ümberlukkamiseks on vaja saada vastuseid võimalikult paljudelt raamatupidajatelt ja audiitoritelt. Seda on võimalik saavutada vaid läbi veebipõhise platvormi saadetud küsitluse. Kuna intervjuu nõuab ühe inimese jaoks liiga palju aega, siis see meetod ei ole konkreetse töö raames ratsionaalne.

Mõlemad küsimustikud koostati Google Forms rakenduse abil ning saadeti vastavalt raamatupidajatele läbi raamatupidamise foorumite ning audiitoritele otse firma e-mailidele ja läbi Audiitorkogu.

Küsimustikule said vastata audiitorid ja raamatupidamise eest vastutavad töötajad olenemata ametikohast - mõlemal juhul alustades assistentidest lõpetades juhtidega.

Kõiki uuringutulemusi analüüsiti ja tehti vastavad järeldused.

Raamatupidajate küsitluses osales kokku 91 inimest. Küsimustik koosnes kolmest osast, kuid üks inimene vastas vaid kahele osale. Küsimustiku esimene osa koosneb üldistest küsimustest, mis kirjeldavad nii vastaja taustainfot kui ka ettevõtet, kus ta töötab. Esimese osa viimases küsimuses küsiti vastajalt, kas tema ettevõttes hinnatakse nõudeid või mitte. Viimasele küsimusele antud

vastuse põhjal läks vastaja, kas teise osa juurde, kui vastus oli, et tema ettevõtte ei hinda nõudeid; või kolmanda osa juurde (jättes teise vahele), kui vastus oli positiivne.

Teine osa sisaldas vaid ühte küsimust, mis uuris vastajatelt, miks nende ettevõttes ei hinnata nõudeid. Kolmas osa on kõige mahukam ning seal uuriti ettevõtete nõuete hindamismeetodeid, kui tihti ettevõttes toimub nõuete hindamine, mis meetmed on kasutusel debitoorse võlgnevuse sissenõudmiseks jne. Küsimustik sisaldab erinevat tüüpi küsimusi. Kõige enam kasutatakse küsimusi, millele on võimalik vastata kas ühe või enama vastusega. Peaaegu kõikides küsimustes oli lisatud variant „muu“ lisaks nendele, mis autor ise vastusevariantidena välja oli toonud. „Muu“ variandi kohaselt pidid vastajad ka täpsustama, mida nad selle all mõtlevad..

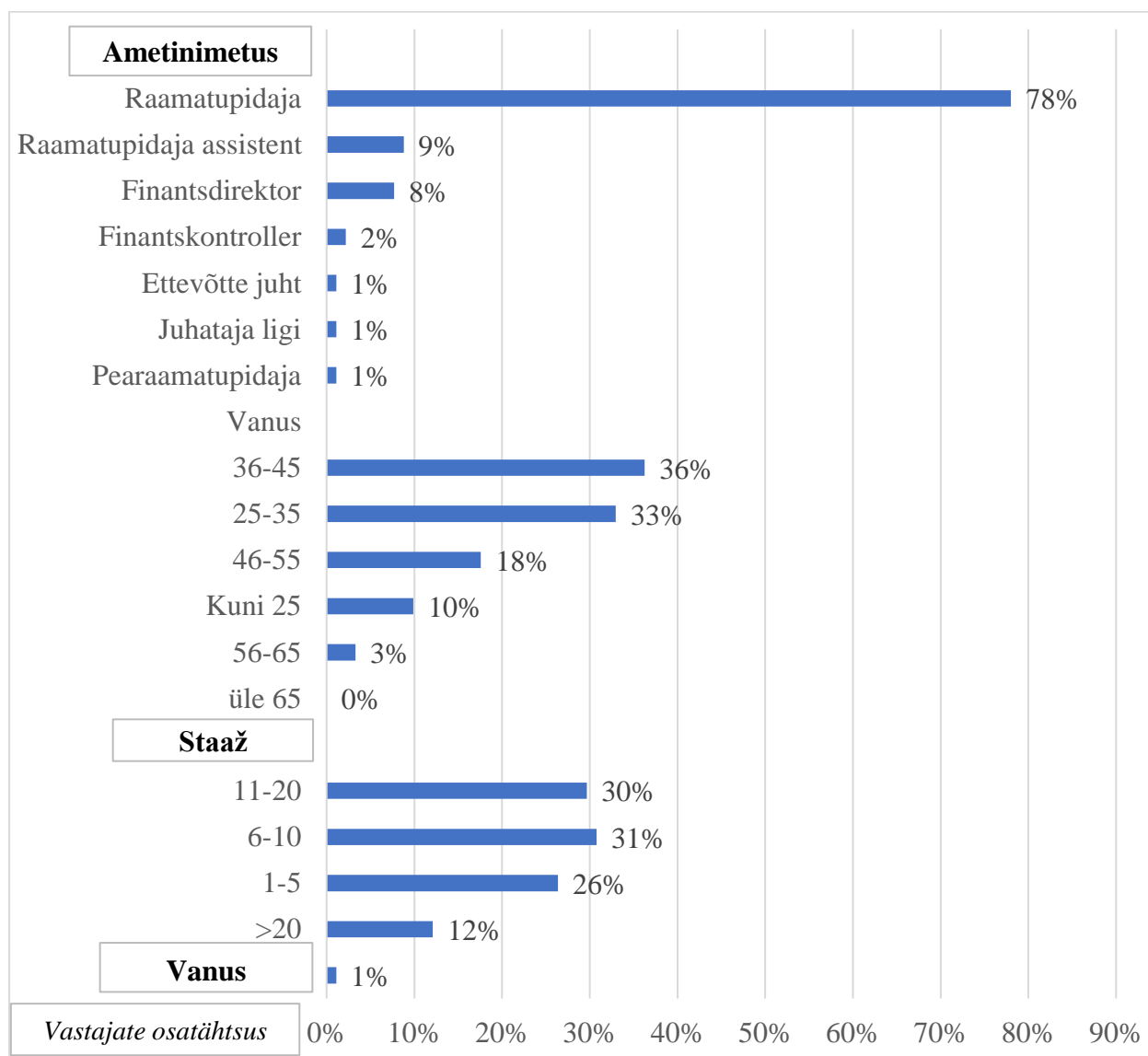
Kõik küsimused olid kohustuslikud, välja arvatud kõige viimane, mis palus vastajatel jätta täiendavaid kommentaare ja ettepanekuid.

Audiitorite küsitluses osales 68 inimest. Küsimustik koosnes kahest osast. Esimeses osas oli 3 küsimust, mis olid suunatud vastajate isikuandmetele (vanus, ametikoht ja tööstaaž) ning teises osas nende arvamusele nõuete laekumise osas enda auditikogemusele tuginedes. Analoogiliselt raamatupidajate küsimustikuga sisaldas ankeet peamiselt ühe- või mitme vastusega küsimusi. Ühes küsimuses paluti vastajatel hinnata nõuete ülehindamisprobleemi tõsidust Eesti ettevõtete seas ja kasutati selleks hindamisskaalat. Küsimustiku lõpus oli ka koht, kuhu vastajad said oma tähelepanekud jätta.

Esiialgu koostati küsimustikud Wordi dokumendis, et küsimustiku väljatöötamise etapis oleks vajalike muudatuste tegemine mugav ja kiire. Pärast lõplikku kooskõlastamist töö juhendajaga viidi ankeedid Google Formsi ja saadeti sihtrühmadele. Mõlemad küsimustikud saadeti vastajatele 5. aprillil ja vastuseid koguti 20. aprillini, misjärel tehti analüüs ning järeldused.

2.2. Raamatupidajate ja raamatupidamise eest vastutavate töötajate küsitluse tulemused

Selleks, et mõista, kui võrd on vastajate esitatud informatsioon objektiivne ja kas seda saab kasutada argumentidena hüpoteeside kinnitamiseks või ümberlükkamiseks, oli vaja uurida vastaja taustainfot - nende vanuse, ametikoha ja staaži kohta. Taustainfo on esitatud joonisel 1.



Joonis 1. Vastanute ametinimetused, vanus ning tööstaaž
Allikas: autori koostatud lisa 1 toodud andmete põhjal

Küsitluses osales 91 inimest. Enamik vastuseid laekus spetsialistidelt vanuses 36–45, selliseid vastajaid oli 33, mis moodustas koguvalimist 36%. Vastuste arvult järgmine vanuserühm oli 25-35 aastat - selliseid vastajaid oli 30 ning koguvalimist moodustab see 33%.

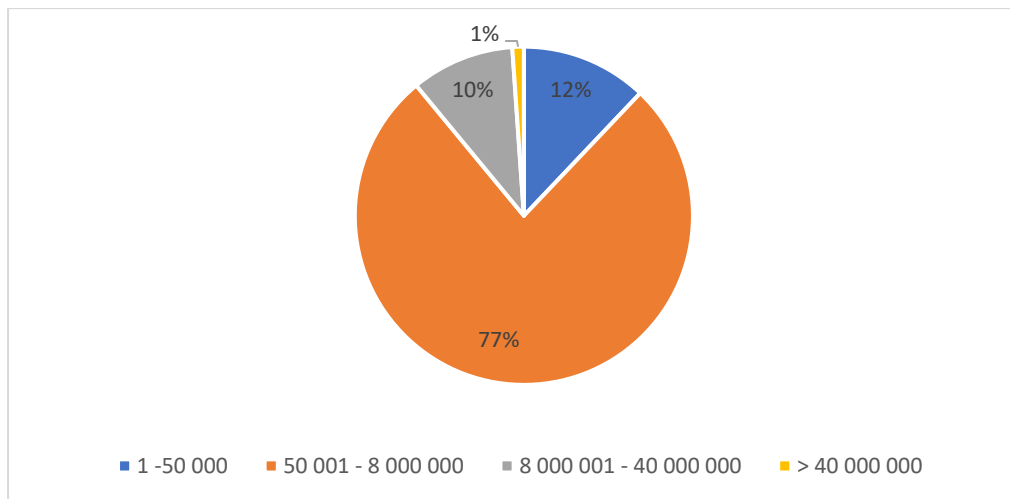
91 vastajast töötas raamatupidaja ametikohal 71 inimest, mis on 78% ehk enamus. Vastanute seas oli ka kaks isikut, kes on ettevõtte juhatuse liikmed. Autor soovib juhtida tähelepanu asjaolule, et ta on oma praktikas juba kokku puutunud ettevõttega, mille juhatuse liige on ühtlasi ka finantsarvestuse eest vastutav isik, mille põhjal võib järeldada, et antud vastajate vastuseid saab ka arvesse võtta ja analüüsiks kasutada.

Enamus vastanud raamatupidajatest on oma ametikohal olnud 6 aastat või kauem. See tähendab, et vastajatel on antud valdkonnas piisavalt kogemusi ja autor saab nende vastustele oma uuringus tugineda. (vt lisa 1)

Ettevõtete klassifitseerimise tingimused on esitatud Eesti raamatupidamise seaduse §-is 3 . Ettevõtte kuulub teatud rühma, kui ta täidab kehtestatud varade, kohustiste, müügitulu (aastakäive), omanike ja töötajate arvu suurus. Selles töös kasutatakse ettevõtte suuruse eristamiseks ainult aastakäivet. Seaduse kohaselt toimub jagunemine järgmiselt:

- mikroettevõtte on ettevõtte, mille müügitulu on aruandeaastal kuni 50 000 eurot;
- väikeettevõtte – mille müügitulu aastas on 50 000 kuni 8 000 000 eurot;
- keskmise suurusega ettevõtte – mille müügitulu aastas on 8 000 000 kuni 40 000 000 eurot
- ning suur ettevõtte – mille aasta müügitulu on üle 40 000 000 eurot

Küsimustikule vastajate poolt esindatud ettevõtete suurused on toodud joonisel 2.



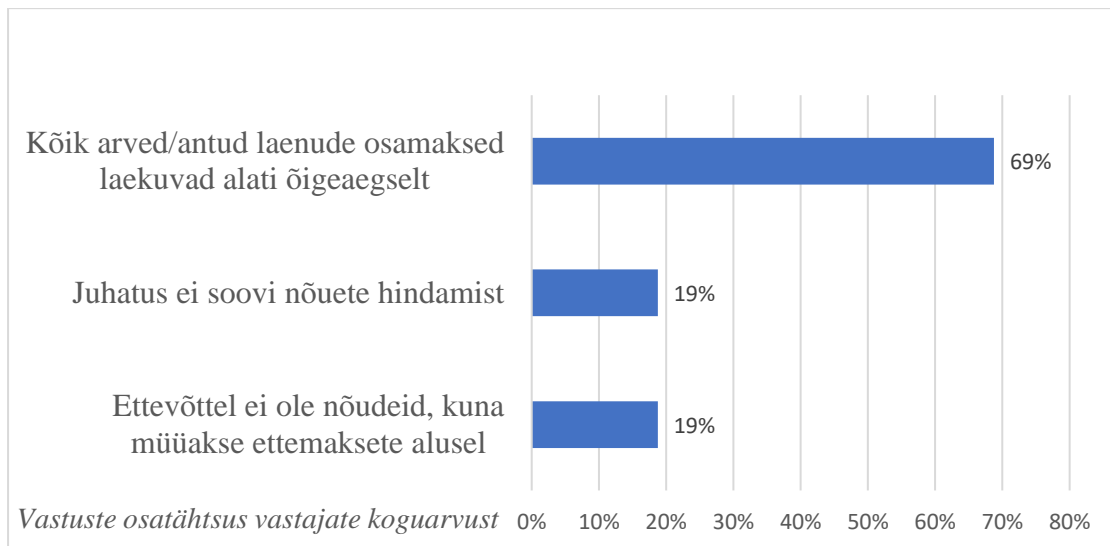
Joonis 2. Vastanute ettevõtete keskmine müügi käive aastas

Allikas: autori koostatud lisa 2 toodud andmete põhjal

Enamus vastajatest töötab väikeettevõtetes, mis omakorda tähendab seda, et mõne ettevõtte puhul võib klientide arv, kellele müüakse kaupa ja osutatakse teenuseid, olla üsna väike ning seetõttu ei pruugi nõuete hindamine konkreetse ettevõtte puhul olla asjakohane.

Enamik Eesti väikeettevõtteid kasutab Eesti finantsaruandluse standardit – sellised on 53 ettevõtet 91-st (vt lisa 2).

Ankeedi esimese osa viimase küsimuse vastuste (vt lisa 3) põhjal võib täheldada, et tõepoolest 16 ettevõtet (kes on mikro- ja väikeettevõtted) ei hinda nõudeid. Nõuete mittehindamise põhjused on välja toodud joonisel 3.

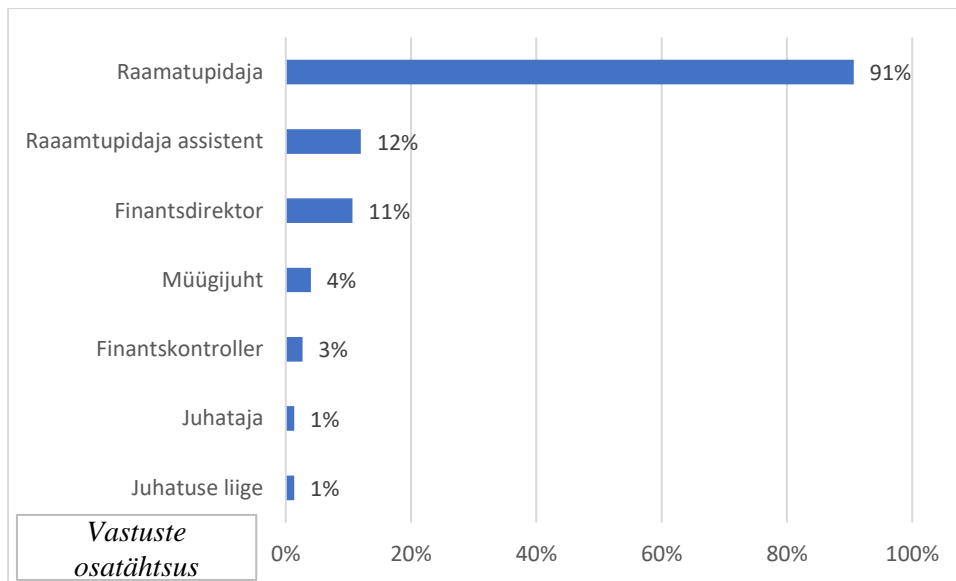


Joonis 3. Nõuete mittehindamise põhjused

Allikas: autori koostatud lisa 4 toodud andmete põhjal

Kõigi vastuste hulgas on kõige olulisem põhjus, miks nõudeid ei hinnata, see, et kõik arved ja antud laenude tagasimaksed laekuvad alati õigeaegselt, ilma tasumisega viivitamata. Samuti vastasid 3 16-st (ehk 19%) ettevõtet, et nende müük käib ainult ettemaksetega, mistõttu nõudeid ei teki üldse. 19% vastas, et nõuete hindamise puudumine on juhtkonna otsus. (vt lisa 4)

Nõuete juhtimise ja sissenõudmisega ettevõtetes võivad tegeleda erinevad inimesed. See võib olla nii raamatupidaja assistent, raamatupidaja ise, kui ka müügijuht või müügi eest vastutav isik (ja teised). (vt joonis 4)

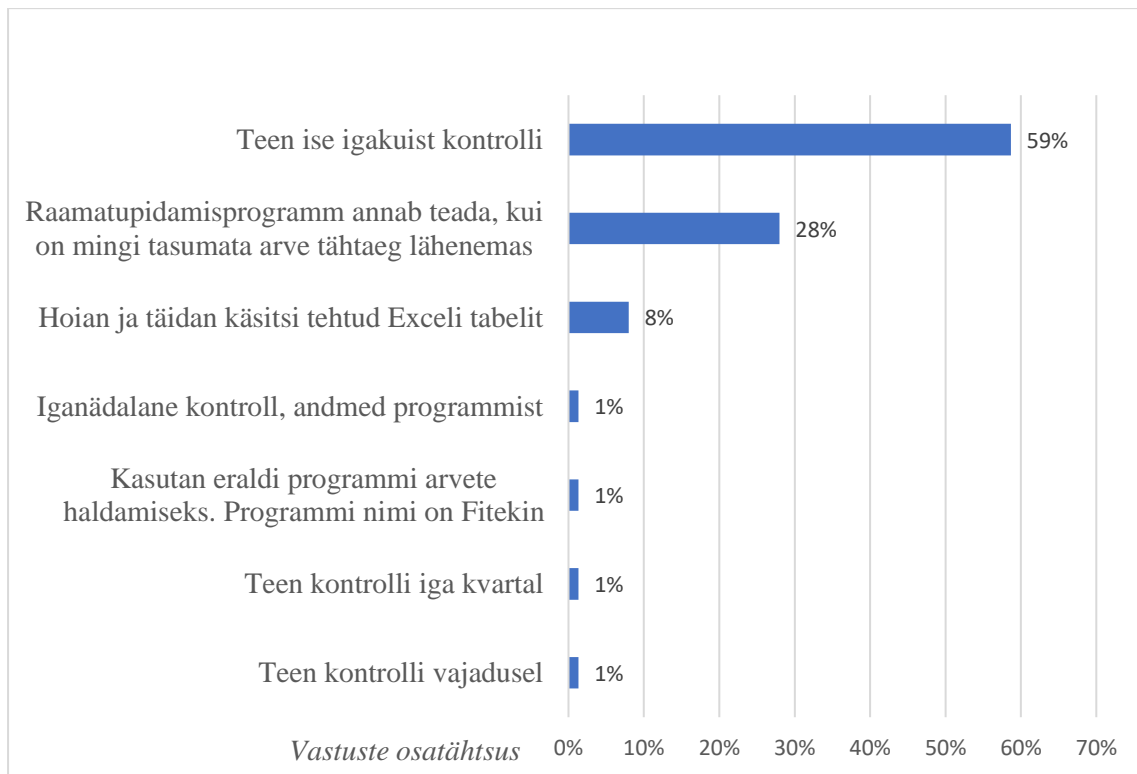


Joonis 4. Vastanute ettevõttes nõuete sissenõudmisega tegelevad töötajad
Allikas: autori koostatud lisa 5 toodud andmete põhjal

Antud küsimuses oli võimalik valida vastuseks mitu varianti, seega kõik osatähtsused ei moodusta 100%. Joonisel toodud näitajad on vastuste osatähtsus vastajate koguarvust (75). Enamikus ettevõtetes (91%) tegeleb nõuetega raamatupidaja. 16 ettevõttes tegelevad arvestuse ja nõuete sissenõudmisega lisaks raamatupidajale ka teised töötajad - assistent, müügijuht, juhataja ja finantsdirektor. Finantsdirektor osaleb nõuete sissenõudmisel vaid 8 ettevõttes. (vt Lisa 5) Asjaolu, et ühes ettevõttes tegeleb nõuetega ka müügijuht, viitab sellele, et ettevõttes üritatakse nõudeid efektiivselt juhtida. Nõuete juhtimise efektiivsusest annab märku ka asjaolu, et mitmes ettevõttes tegeleb nõuetega rohkem kui üks inimene, kuna teatud ülesanded jaotatakse töötajate vahel ära ning vastavalt sellele kontrollitakse tehtud tööd mitmes etapis.

Lisaks sellele, et mõnes ettevõttes tegelevad nõuetega müügiosakonna töötajad, 10 ettevõttes 91-st, nõuete arvestuses jaotatakse nõuded kontode kaupa, vastavalt nende vanusele (näiteks konto "ostjatelt laekumata arved maksetähtaja piires", "ostjatelt laekumata arved, mis on maksetähtaja ületanud kuni 30 päeva" ja nii edasi), mis on omakorda ka üks efektiivse nõuete juhtimise komponente. (vt lisa 6)

Selleks, et nõuetega tegelev inimene saaks parema ja selgema pildi nõuete seisust, peab ta neid mingil määral jälgima.. Küsitluses sai uuritud, kuidas nõuetega tegelevad inimesed seda teevad. (vt joonis 5)

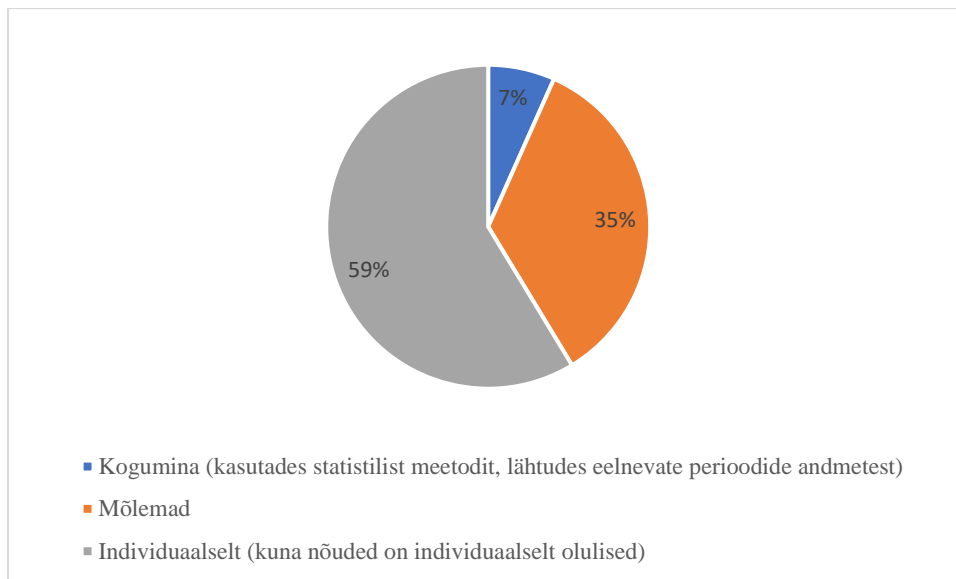


Joonis 5. Vastanute viisid debitoorse võlgnevuse jälgimiseks

Allikas: autori koostatud lisa 7 toodud andmete põhjal

Suurem osa (63%) vastas, et nõuete seisu jälgimiseks teevad nad ise kontrolli teatud perioodi lõpus - kõige sagedamini kord kuus, kuid mõned märkisid ka, et teevad kontrolli kord nädalas, kord kvartalis või vastavalt vajadusele. Üks inimene vastas, et ettevõtte kasutab arvete haldamiseks spetsiaalset lisatarkvara ja 28% vastas, et nende põhiraamatupidamisprogramm tuletab meelde, et lähenemas on tasumata arve maksetähtaeg. Need spetsialistid, kes on märkinud raamatupidamisprogrammide lähenevatest maksetähtaegadest meeldetuletuste funktsiooni, kasutavad oma töös enamasti Merit Aktiva tarkvara (vt lisa 7).

Nõuete hindamiseks on kaks võimalust – seda saab teha kasutades statistilisi meetodeid, või individuaalset meetodit. Küsitletud ettevõtete hindamismeetodid on toodud joonisel 6.

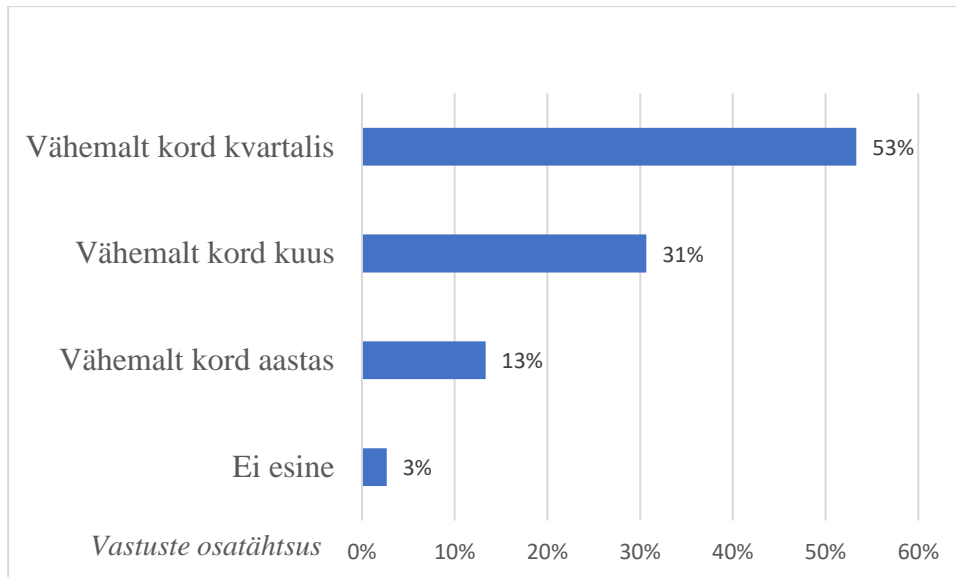


Joonis 6. Vastanute ettevõtete hindamisemeetodid

Allikas: autori koostatud lisa 8 toodud andmete põhjal

26 inimest 75-st (35%) vastas, et kasutavad nõuete hindamisel nii statistilisi meetodeid kui ka individuaalse hindamise meetodit, 40 ettevõtet (59%) hindavad ainult individuaalselt, kuna nõuded on individuaalselt olulised ja 5 ettevõtet (7%) hindavad nõudeid ainult kogumina, kasutades statistilisi meetodeid. Nendest ettevõtetest, kes kasutavad ainult statistilisi meetodeid, kasutavad 2 ettevõtet IFRS-i, 2 ettevõtet EFS-i ja üks ettevõtte nii IFRS-i kui ka EFS-i. 40 ettevõttest, kes hindavad nõudeid ainult individuaalselt, kasutavad 35 EFS-i (vt Lisa 8). EFS-i alusel hinnatakse nõudeid individuaalselt, kui igäüks neist on ettevõtte jaoks oluline.

Nõuete hindamise viis ettevõttes sõltub tihti nõuete suurusest üldiselt. Kui nõudeid esineb üsna harva ja väikestes summas, siis reeglina pole sellistel juhtudel mõtet statistiliselt hinnata, kuna iga nõue on ettevõtte jaoks eraldi oluline. Joonisel 7 on toodud statistka, kui tihti küsitletud ettevõtetel esineb õigeaks ajaks laekumata nõudeid.

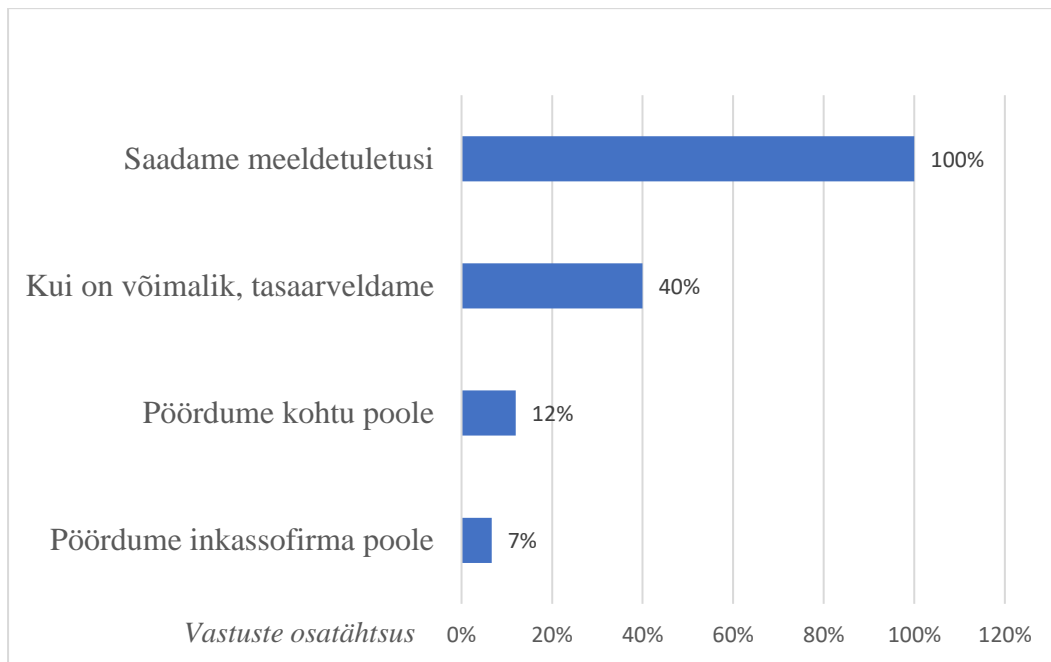


Joonis 7. Õigeaegselt laekumata arvete/antud laenude osamaksete sagedus vastanute ettevõtetes
Allikas: autori koostatud lisa 9 toodud andmete põhjal

3% ettevõtetest (2 ettevõtetel) ei ole õigeaegselt tasumata arveid/antud laenude osamakseid, kuid nemad siiski vastasid, et nõudeid hinnatakse, mõlema ettevõtte puhul oli individuaalne hindamine. 31% ettevõtetest (23 ettevõtet) tekivad õigeks ajaks laekumata nõuded vähemalt kord kuus, mis võib viidata sellele, et nendes ettevõtetes on suhteliselt palju erinevaid kliente, kellele kaupa müüakse või teenuseid osutatakse. Sel põhjusel esineb rohkem ka neid kliente, kes maksetega viivitavad. Küsitluse tulemuste järgi on nii vastanud ettevõtted väikesed või keskmise suurusega ettevõtted (ehk aastakäibega 50 000 kuni 40 000 000 eurot) ja 1 ettevõtte on suurettevõtja, mille aastane sissetulek on üle 40 000 000 euro. (vt lisa 9)

53 protsendil ettevõtetest (40 ettevõtet) esinevad arved/antud laenude osamaksed, mis ei ole õigeks ajaks laekunud vähemalt kord kvartalis. 13% (10 ettevõtet) esineb nõuete mittelaekumist vähemalt kord aastas, mis võib viidata sellele, et ettevõtetel on aasta jooksul olnud väike arv kliente või see võib viidata efektiivsele nõuete juhtimisele, mille üheks osaks on kõigi nõuete õigeaegne sissenõudmine.

Sissenõudmiseks on ka erinevaid viise. Kõige esimene ja kõige tavapärasem, mida ettevõtted teevad, kui leiavad, et nõue maksetähtaeg on lähenemas või juba möödunud on meeldetuletuste saatmine. Küll aga on ka teisi viise. (vt joonis 8)

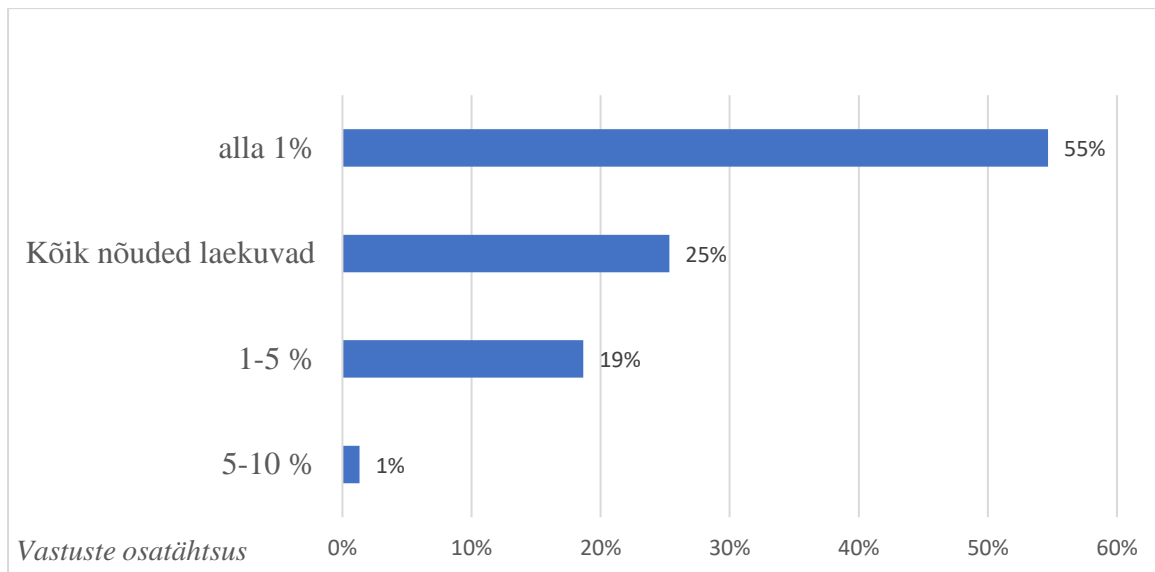


Joonis 8. Meetmed nõuete sissenõudmiseks

Allikas: autori koostatud lisa 10 toodud andmete põhjal

Selle küsimuse puhul oli võimalik valida ka mitu vastust. Joonisel on toodud vastuste osatähtsus vastajate koguarvust (75). Tähtjaks laekumata arvete või laenude osamaksete tuvastamise järel on Eesti ettevõtete jaoks kõige populaarsem järgmine samm klientidele meeldetuletuste saatmine. Vastanute seas polnud ühtegi vastajat, kes oleks selle sammu vahele jätnud. Samuti eelistavad enamik ettevõtteid võimaluse korral selliseid mittelaekumisi tasaarvestada. 12% vastajatest märkis, et lisaks juba mainitud meetoditele tuli pöörduda kohtusse ja 7% märkis, et nõuete sissenõudmiseks oli vaja pöörduda inkassofirma poole.

On juhtumeid, kus isegi pärast mõne meetodi rakendamist jääb osa nõuetest siiski laekumata. Joonisel 9 on toodud statistika, kui suur osa nõuetest jääb laekumata peale kõiki rakendatud meetmeid.



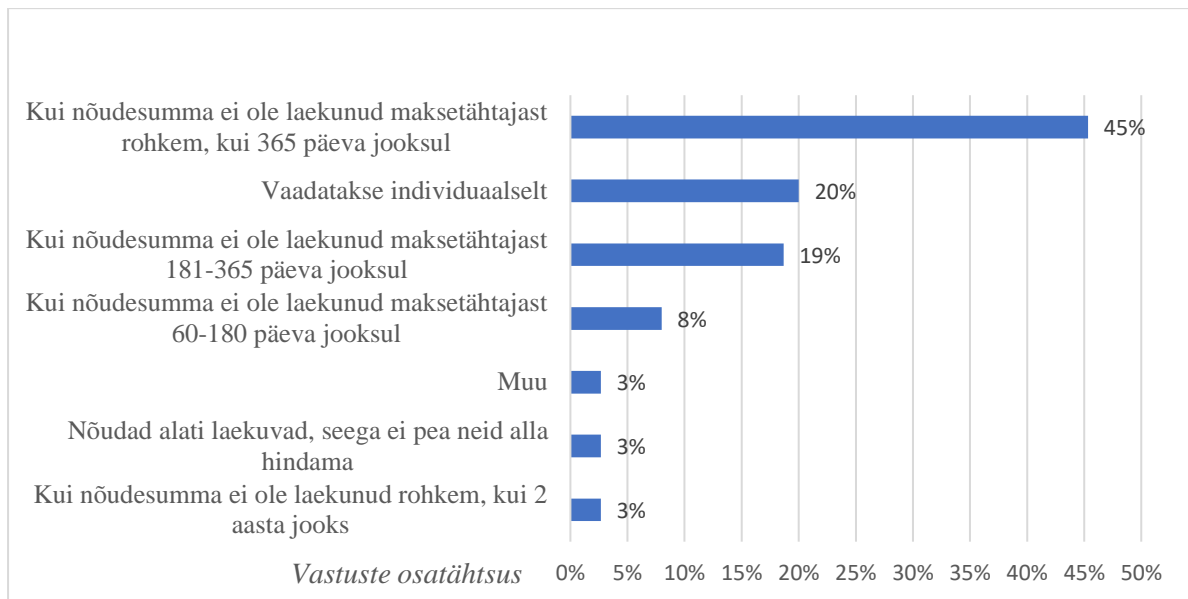
Joonis 9. Nõuete osa, mis jääb laekumata peale kõiki rakendatud meetmeid

Allikas: autori koostatud lisa 11 toodud andmete põhjal

Eesti ettevõtetes peale kõiki eelnimetatud rakendatud meetmeid on 25% ettevõtetest kõik nõuded alati laekunud, 55% jääb laekumata alla 1% nõuetest, 19%-l jääb laekumata 1-5% ning ainult ühel ettevõttel jääb laekumata üle 5%. Viimane ettevõtte on väikeettevõtte aastakäibega 50 000 – 8 000 000 eurot.

Need arved/antud laenude osamaksed, mis ei ole laekunud ka peale kõiki rakendatud meetmeid tunnistatakse ebatõenäoliselt laekuvateks 48 ettevõttel. Üks raamatupidaja vastas, et seda vaadatakse individuaalselt ning 23 vastajat märkisid, et ebatõenäoliselt laekuvaid arveid ei tunnistata. 40%-l on selle põhjuseks see, et loodetakse ikkagi raha laekumist ning 56% vastajatest mainisid, et juhatus ei anna nõusolekut nende nõuete allahindamiseks. (vt lisa 11)

Isegi kui ettevõtte loodab viimseni, et nõuded siiski laekuvad, siis kui neid teatud aja jooksul ei laeku, tuleb need alla hinnata, kuna seda nõuavad nii EFS kui ka IFRS. (vt joonis 10)



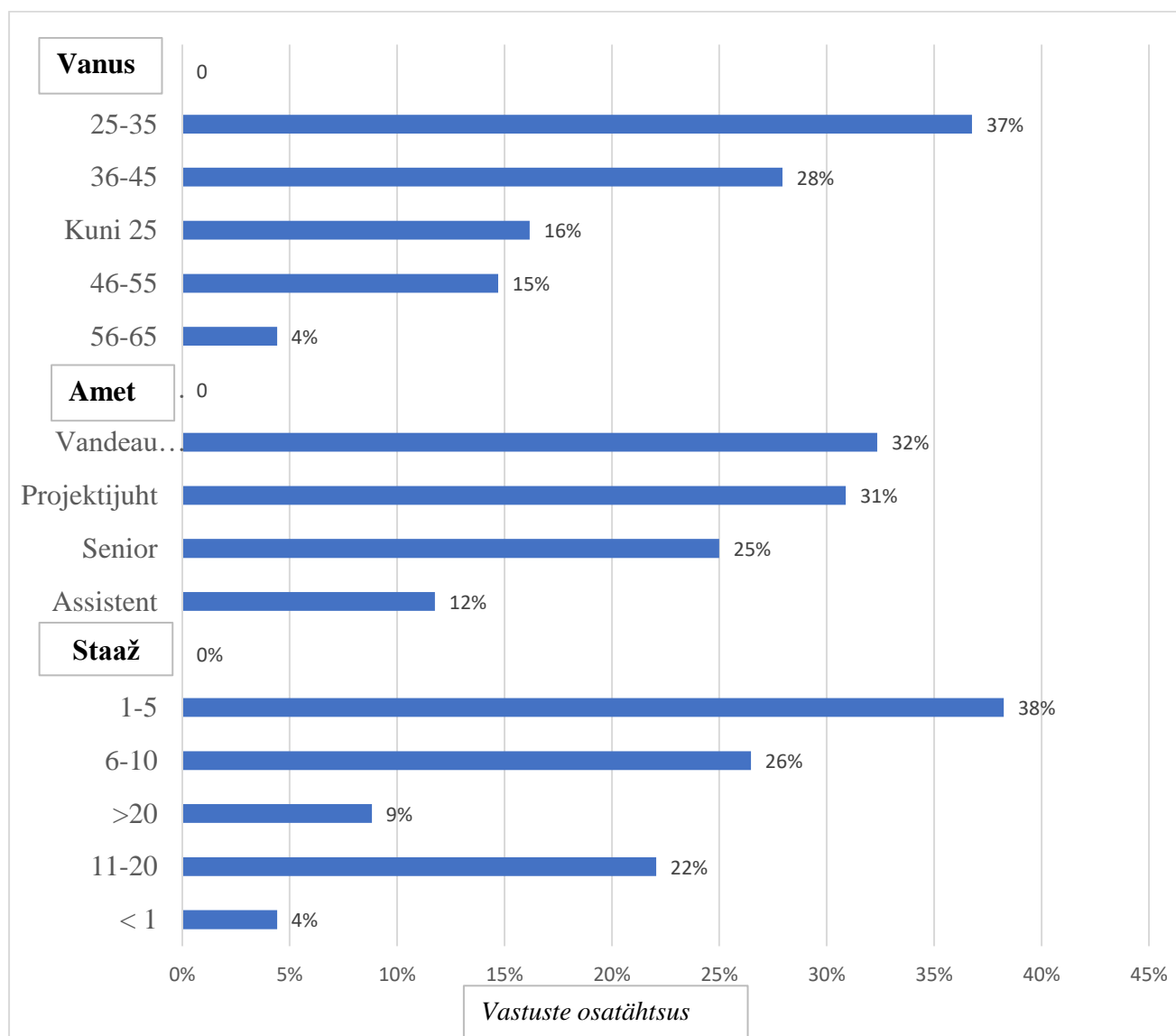
Joonis 10. Nõuete ebatõenäoliselt laekuvateks tunnistamine vastanute ettevõtetes
Allikas: autori koostatud lisa 12 toodud andmete põhjal

8% ettevõtetest tunnistavad nõudeid ebatõenäoliselt laekuvateks, kui nende maksetähtajast on möödunud 60-180 päeva. 19% ettevõtetest tunnistavad nõudeid ebatõenäoliselt laekuvateks kui need ei ole laekunud maksetähtajast 181-365 päeva jooksul ning kõige suurem osa vastanutest, ehk 45% teevad seda, kui maksetähtajast on möödunud üle 365 päeva. 3% ettevõtetest hindavad nõude alla, kui see ei ole laekunud 2 aasta jooksul pärast maksetähtaja möödumist ning 20%-l ei ole konkreetset skeemi, vaid vaatavad individuaalselt. Muu all on kajastatud kahe spetsialisti vastused, millest üks väitab, et tavaliselt tunnistatakse nõudeid ebatõenäoliselt laekuvateks, kui nende maksetähtajast on möödunud üle 2 aasta, kuid seda vaadatakse individuaalselt ning teine vastus oli samasugune, kuid selles ettevõttes tunnistatakse reeglina nõudeid ebatõenäoliselt laekuvateks ühe aasta jooksul pärast maksetähtaega.

Uuringu tulemusi analüüses leidis autor, et vaatamata sellele, et 40 inimest vastas, et nende ettevõtetes toimub nõuete hindamine eranditult individuaalselt, kinnitas viimases küsimuses vaid 13 inimest veel kord seda. Ülejäänud 27 vastajat märkisid, et nõue kantakse siiski maha, kui seda teatud aja jooksul pärast maksetähtaega ei laeku (vt lisa 12). Selliste ettevõtete hulgas on ka neid, kes kasutavad IFRS-i. Selle standardi kohaselt on ettevõtetel kohustus majandusaasta aruandes kirjeldada, kuidas täpselt nõudeid hinnatakse, kuid uuringu tulemuste põhjal on näha, et osa töötajaid ei lähene sellele protsessile teadlikult. Selliseid vastuseid andsid nii alla aastase tööstaaziga raamatupidamisassistendid kui ka üle 20-aastase töökogemusega raamatupidajad. (vt lisa 12)

2.3. Audiitorite küsitluse tulemused

Audiitorite kohta oli samamoodi välja selgitatud taustainfo. Nimelt vanus, ametipositsioon ning ametis töötatud aastate arv. Taustainfot kirjeldab joonis 11.



Joonis 11. Vastanute vanus, amet ja staaž

Allikas: autori koostatud lisa 13 toodud andmete põhjal

Kõige rohkem oli vastanute seas inimesi vanuses 25-35, neid oli 25, ehk 37%. Järgmine vanuserühm suuruse järgi oli 36-45, neid oli 19 vastajat, mis moodustab 28%. Kuni 25-aastaseid noori spetsialiste oli 11 (16%), vanuses 46-55 oli 10 (15%) vastajat ning vanuses üle 56 oli ainult 3 inimest (4%).

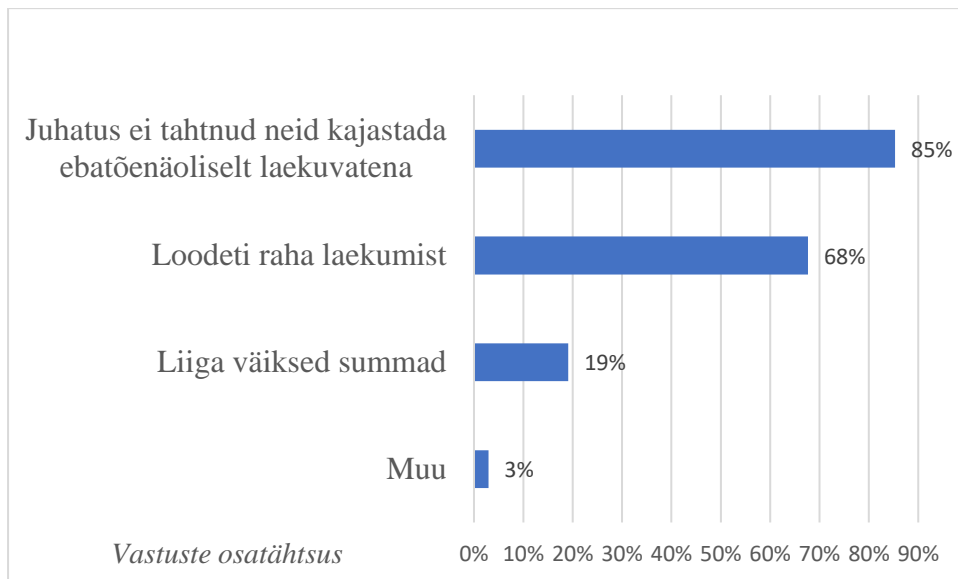
11-aastase ja pikema töökogemusega vandeaudiitori ametikohal töötab kõigist vastanutest 16 inimest (kuni 10-aastane töökogemus konkreetsel ametikohal oli vaid 6 vandeaudiitoril). Peamiselt 6-10-aastase töökogemusega projektijuhte on 14 inimest (3 vastajat märkisid, et nende tööstaaž sellel ametikohal on 11-20 aastat ja 4 inimest 1-5 aastat). 13 inimest on 1–5-aastase staažiga seniorid (4 staažiga üle 6 aasta) ja assistente on 8 inimest 1-5-aastase staažiga ja ainult 3-l assistendil on staaži vähem kui aasta (vt Lisa 13). Selle info põhjal võib kindel olla vastajate professionaalsuses, kuna töökogemus märgiti ainult praegusel ametikohal, kuid alates senior positsioonist on töötajatel ilmselt olnud eelnev kogemus ka madalamatel positsioonidel.

Küsitletud 68 audiitorist vastas 66 (97%), et kõige rohkem sattusid nad auditeerima Eesti finantsaruandluse standardit kasutavaid ettevõtteid. 2 audiitorit (3%) vastas, et auditeerisid kõige rohkem rahvusvahelisi finantsaruandluse standardeid kasutavaid ettevõtteid. (vt lisa 14)

Enamik ettevõtteid kasutab audiitorite tähelepanekute kohaselt debitoorse võlgnevuse hindamisel individuaalset meetodit (selliselt vastas 74% küsitletud audiitoritest). 25% audiitoritest väidab, et Eestis kasutatakse võrdselt nii individuaalset kui ka statistilisi meetodeid. Ja ainult 1 audiitor (1%) vastas, et statistilisi meetodeid kasutatakse kõige rohkem. (vt lisa 14)

32 audiitorit (47%) väidab, et igal kolmandal kliendil on nõuded ülehinnatud. 8 (12%) teise audiitori hinnangul esineb see probleem igal neljandal kliendil ja ülejäänud 28 (41%) audiitori hinnangul on nõuded igal teisel kliendil. Keskmise väärtuse arvutamisel selgub, et audiitorite tähelepanekute kohaselt on nõudeid ülehinnatud ligikaudu 39% ettevõtetest. (vt lisa 14)

Samuti küsiti audiitoritelt, mis on kõige levinum põhjus, miks ettevõtted ei tunnista nõudeid ebatõenäoliselt laekuvateks juhtudel, kus see on asjakohane. Audiitorite vastuseid kirjeldab joonis 12.

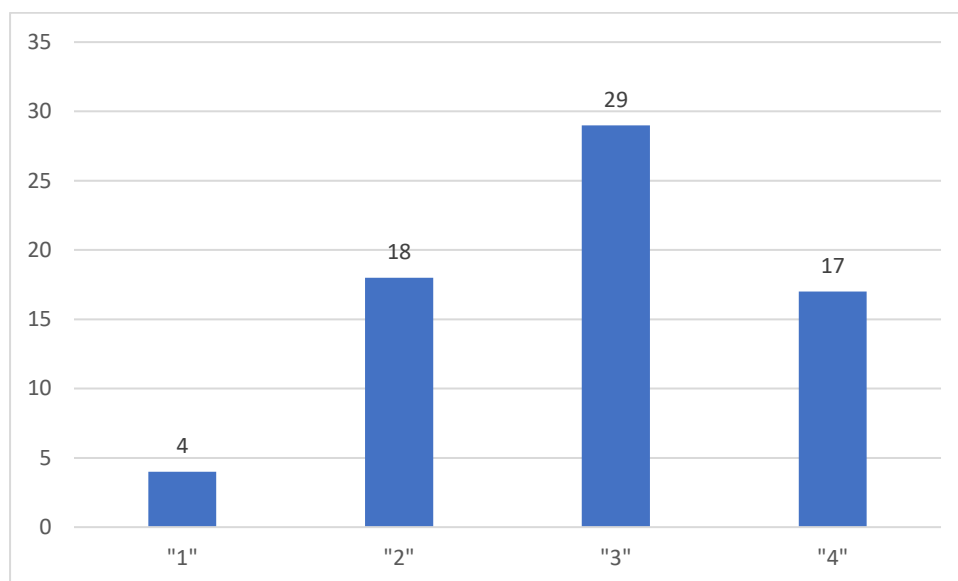


Joonis 12. Ebatõenäoliselt laekuvateks mitte tunnistamise põhjused
Allikas: autori koostatud lisa 15 toodud andmete põhjal

Küsimuse vastuseks sai valida mitu varianti. Joonisel olevad näitajad on vastuste osatähtsus vastajate koguarvust. Nõuete ebatõenäoliselt laekuvaks mitte tunnistamise põhjustena tõid audiitorid välja lootuse raha laekumisele, aga ka juhatuse soovimatuse hinnata nõudeid tervikuna. Mitmed audiitorid mainisid, et põhjuseks võis mõnikord olla suhteliselt väikesed laekumata summad, mistõttu neid maha ei kantud. 1 audiitor seisis silmitsi tõsiasjaga, et ettevõttel oli kliendiga kohtuasi ja seetõttu summat auditi ajal alla ei hinnatud ning veel üks audiitor märkis, et ettevõtteid ei soovi sageli konkreetselt seotud osapooltele nõudeid maha kanda. Kaks viimast põhjust on kajastatud joonisel „muu“ all.

Isiklikule kogemusele tuginedes vastas 23 audiitorit (34%), et iga ettevõtte on lõpuks nõus audiitori poolt välja toodud summas debitorseid võlgnevusi alla hindama. Teised 40 audiitorit (59%) vastasid oma kogemuste kohaselt, et mitte kõik, vaid ainult iga teine, nõustub sellega ning 5 audiitorit (7%) vastas, et vaid iga kolmas ettevõtte hindab oma nõudeid alla pärast seda, kui audiitorid sellele tähelepanu pööravad. Keskmist arvutades selgub, et üldiselt on 66% kõigist auditeeritud ettevõtetest valmis debitorseid võlgnevusi audiitori nõudmisel alla hindama. Tõenäoliselt on ülejäänud 34% nõuete vähendamise vastumeelsuse põhjuseks see, et see märkus ei mõjuta audiitori arvamust ja see jääb siiski positiivseks. (vt lisa 16)

Küsitluses paluti audiitoritel hinnata nõuete ülehindamise probleemi tõsidust Eesti ettevõtetes. Nende vastused on näidatud joonisel 16.



Joonis 16. Eesti ettevõtete seas nõuete ülehindamise probleemi hindamine
Allikas: autori koostatud lisa 17 toodud andmete põhjal

Eesti audiitorid hindavad Eesti ettevõtete nõuete ülehindamise tõsidust erinevalt. Küsitluses paluti neil hinnata seda skaalal 1-5, kus "1" tähendab, et probleem ei ole üldse asjakohane ja "5" tähendab, et probleem on väga tõsine. 4 (6%) eksperti vastasid, et nende hinnangul pole probleem tõsine. Sellisele küsimusele niimoodi vastanute hulgas oli 2 assistenti, 1 senior ning 1 vandeaudiitor. (vt lisa 17)

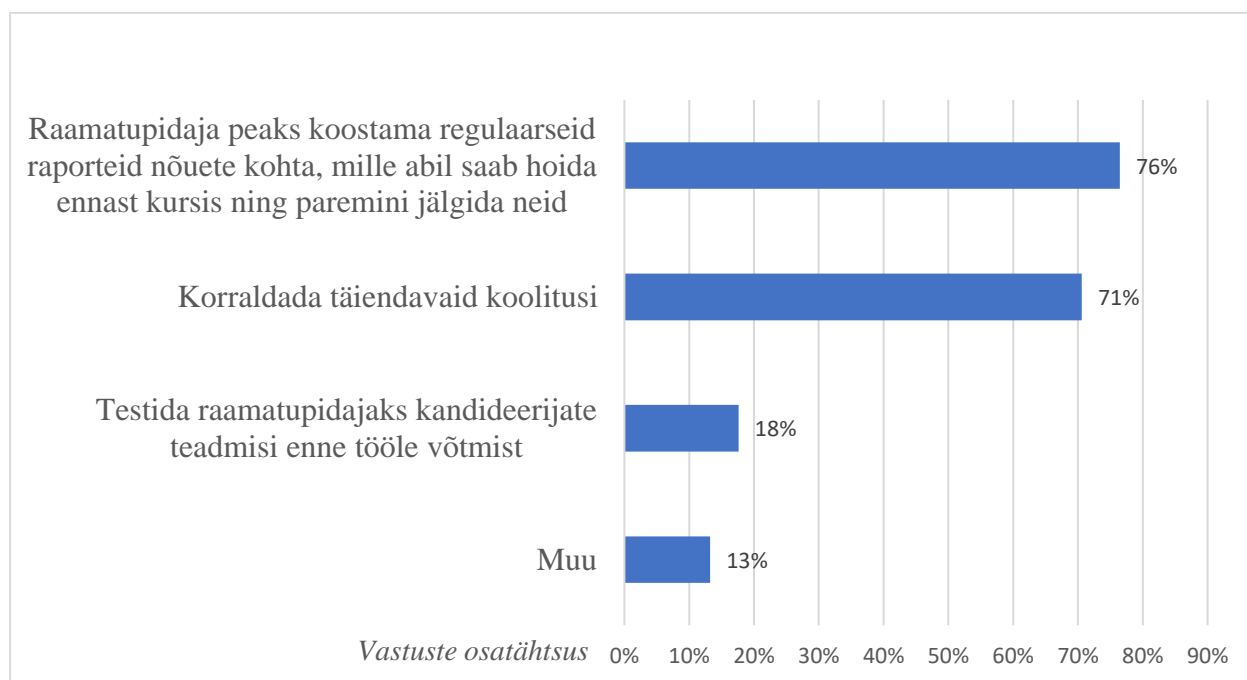
18 (26%) vastajat hindasid seda probleemi hindele "2". Selliste vastajate hulgas oli nii projektijuhte, seniore kui ka vandeaudiitoreid. (vt lisa 17)

Enamik spetsialiste (29 inimest, ehk 43%) hindas nõuete ülehindamise hindele "3", mis tähendab, et probleem on kahtlemata olemas, kuid mitte nii tõsine.. Selliselt vastanute seas oli kõige rohkem vandeaudiitoreid. (vt lisa 17)

17 inimest (25%) hindas seda probleemi hindele "4". Nende hulgas olid enamuses vandeaudiitorid ja projektijuhid. (vt lisa 17)

Nende andmete põhjal on nõude ülehindamisprobleemi tõsiduse keskmine hinne "3".

Samuti küsiti audiitoritelt, kuidas nende hinnangul saaks nõuete hindamise olukorda Eesti ettevõtetes parandada. (vt joonis 17)



Joonis 17. Nõuete ülehindamise probleemi paranemise viisid

Allikas: autori koostatud lisas 18 toodud andmete põhjal

Kuna küsimusele sai vastata mitu varianti, siis on joonisel toodud näitajad vastuste osatähtsus vastajate koguarvust. Enamik inimesi vastas, et raamatupidajad peaksid tegema perioodilisi kontrole nõuete vananemise teemal, et saaksid olukorda paremini kontrollida ning end ja juhtkonda nõuete seisuga kursis hoida. Teiseks lahendamiseviisiks võiks olla audiitorite arvamusel täiendavate kursuste ja koolituste korraldamine, et raamatupidajatel oleks vajalikud teadmised finantsaruandluse standardite põhimõtetest nõuete hindamisel. Mõned vastajad märkisid, et tööandja peaks testima raamatupidajaks kandideerijate teadmisi enne tööle võtmist. 13% vastajat rõhutasi, et nõuete allahindluse otsus ei sõltu raamatupidajatest, kes tegelevad nõuete sissenõudmisega – selle otsuse teeb ainult juhtkond ning olukorra parandamiseks on vaja juhatuse liikmeid teavitada nõuete hindamise vajadusest ja samuti võimalikest tagajärgedest, kui seda ei tehta. Need vastused on joonisel esitatud „muu“ alla.

2.4. Järeldused ja ettepanekud

Küsitluse tulemuste analüüsimisel anti ennekõike hinnang vastajate vastuste objektiivsusele, olles tutvunud nende ametipositsiooni ja töökogemusega. Autor pidas ratsionaalseks nende vastuste kasutamist nii uuringu eesmärgi saavutamiseks kui ka hüpoteeside kinnitamiseks või ümberlükkamiseks.

Enamik ettevõtteid kasutab finantsarvestuses Eesti finantsaruandluse standardit. Rahvusvahelisi finantsaruandluse standardeid kasutavad peamiselt suured ettevõtted; ettevõtted, mis on rahvusvahelised ning on ka ettevõtteid, kes on kontserni liikmed ja kasutavad nii EFS-i kui ka IFRS-i. Antud uuringus osales ainult 1 suur ettevõte, ning sel on kasutusel nii EFS kui ka IFRS. (vt lisa 2)

Selle uuringu esimeses peatükis vaadeldi finantsaruandluse standardeid, mis reguleerivad finantsinstrumentide hindamist, sealhulgas ka nõuete hindamist. Rahvusvahelised standardid ei näe ette konkreetset hindamismeetodit, kuid soovitatakse kasutada statistilisi meetodeid. IFRS-i kasutajatest märkis 4 ettevõtet (8-st), et nad kasutavad individuaalset hindamismeetodit, mis on vastuvõetav vaid juhul, kui tasumata arved või antud laenude osamaksed on ettevõtte jaoks eriti olulised. (vt lisa 8)

Sama põhimõte kehtib ka Eesti finantsaruandluse standardi kasutajatele, kuid enamik ettevõtteid kasutab individuaalset hindamismeetodit. Võrreldes neid andmeid audiitorite küsitluse tulemustega, võib järeldada, et enamikus Eesti ettevõtetes tähendab "individuaalne hindamine" seda, et hindamist üldse ei toimu, kuna nõudeid ei hinnata alla. See on väärkajastamine mis ei vasta ühegi standardi nõuetele.

Väike osa Eesti ettevõtetest läbib audiitorkontrolli ja selliste ettevõtete hulgas on umbes 40%, kellel esineb nõudeid, mida audiitorite hinnangul tuleks alla hinnata. Mõlema küsimustiku lõppu jäeti ruumi vastajate kommentaaride ja täiendavate ettepanekute jaoks. Üks audiitor rõhutas, et nõuete ülehindamise probleem esineb sageli ettevõtetes, kus omanik ja juhatuse liige on sama isik ning sellega seoses ei taheta kahjumit näidata. See sama audiitor rõhutab, et suurettevõtetes on kehtestatud nõuete hindamise kord (uuringutulemuste põhjal selgub ka, et ligikaudu 60%-l auditeeritavatest ettevõtetest seda probleemi ei esine). Kuid nagu juba mainitud, on Eestis väga palju

ettevõtteid, mis ei ole kohustatud auditit läbima ning selliste ettevõtete aruannetest võib ilmned a ettevõtte varade ülehindamine.

Keskmine hinnang nõuete ülehindamise probleemile, mille audiitorid annavad, on "3", mis tähendab, et probleem on Eestis kahtlemata olemas ning sellega tasub olla ülimalt tähelepanelik ja teavitada juhtkonda võimalikest tagajärgedest, kui hindamist ei teostata. Autor soovib veel kord juhtida tähelepanu asjaolule, et hinnang põhineb audiitorite isiklikul kogemusel, kuid tasub arvestada, et väiksemate ettevõtete, millel puudub auditikohustus, puhul on võimatu hinnata, kui tõsine on probleem ning saab ainult oletada.

Väga oluline järeldus on, et on teatud osa raamatupidajaid (nii kogunud kui ka väheste kogemustega), kes ei ole teadlikud nõuete hindamise põhimõtetest ega tea, mida tähendavad individuaalne ja statistilised hindamismeetodid. Seega väärrib märkimist, et nagu paljud audiitorid on välja toonud võimalusena parandada nõuete olukorda Eesti ettevõtetes, on vaja korraldada raamatupidajatele ja raamatupidamise eest vastutavatele isikutele koolitusi, et nende kvalifikatsioon oleks nõutaval tasemel ja et finantsarvestus oleks vastavalt kasutatavale standardile.

Positiivne järeldus on, et vastanute seas oli töötajaid ettevõtetest, kus püütakse luua tingimusi nõuete võimalikult efektiivseks haldamiseks. Selle järelduse tegemisel lähtuti asjaolust, et nõuete kogumisega tegelevad mitmes ettevõttes müügi osakonna töötajad. Seda järeldust mõjutas ka asjaolu, et osades ettevõtetes toimub müük ainult ettemaksetega, mille tulemusena puuduvad nõuded, mis vastab tehnikale "Juhtiv ja mahajäänud", mida mainiti töö esimeses peatükis. Ja viimane punkt selle järelduse tegemiseks oli see, et 10 ettevõttel 91-st jaotatakse nõuete arvestuses nõuded kontode kaupa, vastavalt nende vanusele (näiteks konto "Ostjatelt laekumata arved maksetähtaja piires", "ostjatelt laekumata arved, mis on maksetähtaja ületanud kuni 30 päeva" ja nii edasi), mis omakorda tähendab pidevat nõuete jälgimist ning sel juhul on võimalik õigeaegselt kasutusele võtta teatud abinõud hilinenud nõuete sissenõudmiseks ja võimalike kahjude ennetamiseks.

Uuringu alguses püstitati kolm hüpoteesi, mis põhinesid autori isiklikul kogemusel. Pärast küsitlustulemuste analüüsi leidis kinnitust 2 hüpoteesi ja 1 hüpotees mitte. Esimeseks hüpoteesiks oli, et kõikidest küsitletud Eesti ettevõtetest vähemalt viiekümnel protsendil esineb ülehinnatud nõudeid. Seda hüpoteesi uuring ei kinnitanud. Eesti ettevõtete, kellel esineb ülehinnatud nõudeid,

keskmine protsentuaalne näitaja on 40%, see põhineb küsitletud audiitoritelt saadud andmetel. Samas pole hinnang täiesti õiglane, kuna ainult väike osa Eesti ettevõtetest läbib auditi.

Teiseks hüpoteesiks oli, et kõikidel küsitletud audiitoritel on olnud kokkupuuteid ülehinnatud nõuetega. See hüpotees leidis kinnitust. Iga küsitletud audititöötaja oli vähemalt korra kokku puutunud ettevõtetega, kus nende hinnangul tuli osa nõudeid tunnistada ebatõenäoliselt laekuvana.

Kolmandaks hüpoteesiks oli, et kolmest ettevõttest kahes on nõuete mitte alla hindamine ebatõenäolise laekumise puhul juhatuse initsiatiiv. Seda hüpoteesi saab kinnitada. 16 raamatupidajat vastas, et nende ettevõtted nõudeid ei hinda ja vaid kolm märkis, et selle põhjuseks on juhatuse soovimatus nõudeid hinnata. Suur osa audiitoreid kinnitas, et nõuete mittehindamise üheks põhjuseks on tõepoolest juhatuse initsiatiiv. Samuti ei vastanud ükski raamatupidaja, et ta ei teadnud, et nõudeid tuleks hinnata, mistõttu võib järeldada, et ka nendel juhtudel, kus märgiti nõuete ebatõenäoliselt laekuvaks tunnistamise põhjuseks, et „loodeti raha laekumist“ (ja teised), oli ka juhtkonna otsus. Seega võib saadud andmete põhjal väita, et 100% juhul, kui nõudeid ei tunnistatud ebatõenäoliseks laekuvateks, oli tegemist juhatuse otsusega, mitte raamatupidaja ebakompetentsusega.

KOKKUVÕTE

Töö eesmärgiks oli välja selgitada, kas ja kuidas nõudeid hinnatakse Eesti ettevõtetes ning kas see vastab kasutatava standardi nõuetele.

Uuringu tulemusena selgus, et enamik ettevõtteid Eestis kasutab Eesti finantsaruandluse standardit ja eelistab individuaalset hindamismeetodit, kuid sageli tähendab see seda, et ettevõtted keelduvad õigeaegselt laekumata arveid või antud laenude osamakseid üldse alla hindama, et mitte näidata kahjumit ja just seda peetakse sellistes ettevõtetes "individuaalseks hindamiseks" - selline lähenemisviis ei vasta kasutatud finantsaruandluse standarditele. Siiski tuleb märkida, et mitte kõik ettevõtted ei järgi seda põhimõtet. 75 vastaja hulgas oli 36 vastajat ettevõtetest, kus kasutatakse, kas ainult statistilisi hindamismeetodeid või nii statistilisi kui ka individuaalseid hindamismeetodeid. Need ettevõtted hindavad nõudeid vähemalt kord aastas ja mõned teevad seda ka tihedamini. Selline lähenemine on kooskõlas IFRSi ja EFSi standarditega.

Antud töö vastas neljale uuringu alguses püstitatud uurimisküsimusele:

- 1) Millised on standardites (IFRS, EFS) esitatud tingimused nõuete hindamiseks?
- 2) Millised on Eesti ettevõtete nõuete hindamise printsiibid ning kas need on kooskõlas raamatupidamisstandarditega?
- 3) Kui tihti hindavad Eesti ettevõtted nõudeid?
- 4) Kui sageli puutuvad Eesti audiitorid kokku tõsiasiaga, et nõuded on ülehinnatud?

Küsitluste tulemuste analüüsimise järel leiti hüpoteeside kinnitusi ja ümberlükkamisi.

Autor jõudis tulemuste ja järeldusteni ning püstitatud eesmärk sai täidetud.

Tehtud töö tulemusi kokku võttes võib väita, et nõuded on iga ettevõtte finantsarvestuse väga oluline osa. Selle efektiivne juhtimine võib viia ettevõtte eduka ja viljaka tegevuseni, samuti võib ebaõige juhtimine põhjustada tõsiseid tagajärgi, mis toovad ettevõttele palju probleeme, millega on raske toime tulla.

Nõuete seis võib ettevõtte kohta palju öelda, kuid mitte kõik ettevõtted ei esita aruannetes usaldusväärset teavet.

Nagu autor töö alguses oletas, osutus see paraku Eesti ettevõtete seas üsna levinud probleemiks ja veaks, millele tasub tähelepanu pöörata ja kasutusele võtta kõik võimalikud üldtuntud meetmed, et vältida võimalikke lisakulusid, mis nõuete ebakorrektna ja mitteõigeaegne hindamine põhjustada võivad.

Enamik ettevõtteid ei taha oma aruannetes kahjumit näidata, kuid mitte igalüks ei saa aru, et majandusaasta aruandes kajastatud suur nõuete summa võib aruande lugejas tekitada mulje, et ettevõtte ei suuda oma nõudeid hallata. Sellele pööravad kindlasti tähelepanu ka pangad ning investorid, kes võivad suurest nõuete summast lähtuvalt ettevõtte jaoks mittesoosivaid otsuseid teha - keelduda laenu andmast või ettevõttesse investeerimast.

SUMMARY

The aim of the work was to find out whether and how receivables are assessed in Estonian companies and whether they meet the requirements of the used standard.

The research found that most companies in Estonia use the Estonian financial reporting standard and prefer the individual valuation method, but this often means that companies refuse to write down unpaid invoices or granted loans installments at all in order not to show losses. This is considered as "individual valuation" in such companies - this approach does not meet the standards used. However, it should be noted that not all of the companies follow this principle. Among 75 accountants that responded to the questionnaire, were 36 employees from companies that use only statistical estimation methods or both statistical and individual estimation methods. These companies evaluate receivables at least once a year, and some do so more often. This approach is in line with IFRS and EFS standards.

This work answered four research questions:

- 1) What are the conditions for assessing receivables set out in the standards (IFRS, EFS)?
- 2) What are the principles for assessing receivables of Estonian companies and are they in line with accounting standards?
- 3) How often do Estonian companies assess receivables?
- 4) How often do Estonian auditors face to the fact that receivables are overvalued?

After analyzing the results of the surveys, the hypotheses were confirmed and refuted. The author reached the results and conclusions and the aim of the work was achieved.

Summarizing the results of the work done, it can be said that receivables are a very important part of every company's financial accounting. Its effective management can lead to a successful and

fruitful business, and mismanagement can cause serious consequences that make it difficult for the company to cope.

The status of receivables can tell a lot about a company, but not all companies provide reliable information in their reports.

Unfortunately, as the author assumed at the beginning of the work, this turned out to be rather a common problem and error among Estonian companies, which deserves attention and the introduction of all possible well-known measures to avoid possible additional costs associated with incorrect and untimely assessment of receivables.

Most companies do not want to report losses, but not everyone understands that large number of receivables are also bad for the company and investors or banks will certainly pay attention to this when looking at the annual report and may draw a negative conclusion that may affect their decision to issue a loan or investment.

KASUTATUD ALLIKATE LOETELU

Alver, J., Alver, L. (2011a). *Majandusarvestus ja rahandus. Leksikon. I, A-L*. Tallinn: Deebet

Alver, J., Alver, L. (2011b). *Majandusarvestus ja rahandus. Leksikon. II, M-Y*. Tallinn: Deebet.

Alver, J., Alver, L. (2017). *Finantsarvestus*. Tallinn: Deebet.

Alver, J., Reinberg, L. (2002). *Juhtimisarvestus*. Teine, täiendatud väljaanne. Tallinn.

Audiitorite küsitlus. Autori koostatud küsimustik. Kättesaadav:

<https://docs.google.com/document/d/1qWjxU1SQnLQ6O8ApphJLxilck2kMKpqEexL-6azxLyQ/edit?usp=sharing>

Bragg, S. M.; Roehl-Anderson, J. M. (2011). *The Controller's Function: The Work of the Managerial Accountant*. Canada: John Wiley & Sons, Incorporated. Kättesaadav:

<https://ebookcentral.proquest.com/lib/tuee/reader.action?docID=699493>

Definition of "Accounts Receivable", (2022). The Economic Times, India: English edition.

Kättesaadav: <https://economictimes.indiatimes.com/definition/accounts-receivable> 15. märts 2022

Frennea, C; Han, K; Mittal, V. (2019) *Value Appropriation and Firm Shareholder Value: Role of Advertising and Receivables Management*. Journal of Marketing Research 2019, köide 56(2) lk. 291-309- Kättesaadav:

<https://pjms.zim.pcz.pl/resources/html/article/details?id=156525>

Hightower, R. (2008). *Accounting and Finance Policies and Procedures*. Hoboken, USA: John Wiley & Sons, Incorporated. Kättesaadav:

<https://ebookcentral.proquest.com/lib/tuee/reader.action?docID=469512>

IFRS 9 Financial instruments (2020). International Accounting Standards Board. Kättesaadav:

<https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-9-financial-instruments/#standard>

- IFRS 9 Financial instruments: Project summary. (2014). International Accounting Standards Board. Kättesaadav: <https://www.ifrs.org/content/dam/ifrs/project/impairment/ifrsstandard/publisheddocuments/project-summary-july-2014.pdf> 5. märts 2022
- Järve, V. (1998). *Finantsarvestus I*, Tartu: Tartu Ülikooli Kirjastus
- Karu, S. (2000). *Rahakäibe Juhtimine: 1 osa*. Tartu: Rafiko
- Khalid, Z. (2010). *Optimizing Back Office Operations: Best Practices to Maximize Profitability*. Hoboken, USA, John Wiley & Sons, Incorporated. Kättesaadav: <https://ebookcentral.proquest.com/lib/tuee/reader.action?docID=487690>
- Li, Y., Gu, C. (2020). *Factoring policy with constant demand and limited capital*. Hiina: International Transactions in Operational Research. Kättesaadav: <https://web.p.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=0&sid=3d282ad5-6286-4f6b-823e-81ef4a887191%40redis>
- Lukason, O. (2010). *Maksejõuetuse põhjuste analüüs*. Justitsministeerium. Kättesaadav: <https://www.just.ee/media/455/download> 1. aprill 2022
- McNett J. M. (2015) *Finance*. International Management, köide 6. Wiley Encyclopedia of Management. Kättesaadav: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/9781118785317.weom060081>
- Mereste, U. (2003a). *Majandusleksikoon*. I, A-M. Tallinn: Eesti Entsüklopeediakirjastuse AS
- Mereste, U. (2003b). *Majandusleksikoon*. II, N-Y. Tallinn: Eesti Entsüklopeediakirjastuse AS
- Mian, S., Smith, C. (1992). *Accounts Receivable Management Policy: Theory and Evidence*, USA: The Journal of Finance, köide 47, No. 1, LK. 169-200. Kättesaadav: <https://www.jstor.org/stable/2329094?seq=1>
- Seaduses kasutatavad mõisted. Raamatupidamise seadus RT I, 30.12.2015, 4
- RTJ3: Finantsinstrumendid, Raamatupidamise Toimkonna juhendite kehtestamine.
Raamatupidamise seadus RT I, 23.12.2017, 54, (2017). Kättesaadav: <https://www.riigiteataja.ee/akti/isa/1231/2201/7054/Lisa%203%20-%20RTJ%203%20-%202017.pdf#> 5. märts 2022

Raamatupidajate ja raamatupidamise eest vastutavate töötajate küsitlus. Autori koostatud küsimustik. Kättesaadav: https://docs.google.com/document/d/1SGntk-Qpmhaz_Idg0Act4tLkymKfawtPUa_fNrXSZB0/edit?usp=sharing

Siekelova, A; Kliestik, T; Svabova, L; Androniceanu, A; Schonfeld, J (2017). *Receivables management: the importance of financial indicators in assessing the creditworthiness*. Czestochowa, Poland: Polish journal of management studies, lk. 217-226. Kättesaadav: <https://pjms.zim.pcz.pl/resources/html/article/details?id=156525> 16. märts 2022

Štangová, N.; Víghová, A. (2021). *Company liquidity as a reflection of receivables and payables management*. Vilnius, Lithuania, Entrepreneurship and Sustainability Issues 9(2): 238-254. Kättesaadav: <https://jssidoi.org/jesi/article/912> 15. märts 2022

Uued IFRS standardid puust ja punaselt (2017). Pricewaterhouseoopes. 25. aprill 2022

What is bad debt and what to do about it? (2021). Allianz Trade. Kättesaadav: https://www.allianz-trade.com/en_global/news-insights/business-tips-and-trade-advice/what-is-bad-debt-and-what-to-do-about-it.html 1. aprill 2022

Yin W., Liu X. (2018). *The choice between bank loans, affiliated loans, and non-affiliated loans: evidence from Chinese listed firms*. Routledge. Kättesaadav: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/13504851.2018.1543935> 5. mai 2022

Бригхэм Ю. Ф., Эрхардт М. С. (2009). *Финансовый менеджмент*. 10-е издание. Россия: ООО «Питер Пресс». 1. aprill 2022

LISAD

Lisa 1. Raamatupidajate ja raamatupidamise eest vastutavate töötajate taustunfo

Vastanute ametinimetused			Vastanute arv vanuserühmade lõikes					
Ametinimetused	Vastanute arv	Vastanute arv protsents	Kuni 25 aastat	25-35 aastat	36-45 aastat	46-55 aastat	56-65 aastat	üle 65 aasta
Raamatupidaja	71	78%	2	27	29	10	3	0
Raamatupidaja assistent	8	9%	7	1	0	0	0	0
Finantsdirektor	7	8%	0	2	1	4	0	0
Finantskontroller	2	2%	0	0	2	0	0	0
Ettevõttejuht	1	1%	0	0	0	1	0	0
Juhataja ligi	1	1%	0	0	1	0	0	0
Pearaamatupidaja	1	1%	0	0	0	1	0	0
		Kokku:	9	30	33	16	3	0
		Vanuserühmad protsents	10%	33%	36%	18%	3%	0%

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Lisa 1 järg

Vastanute ametinimetus			Vastanute arv ametis töötatud aastate lõikes				
Ametinimetus	Vastanute arv:	Vastanute arv protsentides	<1 aastat	1-5 aastat	6-10 aastat	11-20 aastat	>20 aastat
Raamatupidaja	71	78%	0	16	24	24	7
Raamatupidaja assistent	8	9%	1	6	1	0	0
Finantsdirektor	7	8%	0	0	1	3	3
Finantskontrolleer	2	2%	0	1	1	0	0
Ettevõtte juht	1	1%	0	0	0	0	1
Juhataja ligi	1	1%	0	1	0	0	0
Pearaamatupidaja	1	1%	0	0	1	0	0
Kokku:			1	24	28	27	11
Tööstaaž protsentide s			1%	26%	31%	30%	12%

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Lisa 2. Ettevõtete aastakäive

Ettevõtete keskmine aastakäive			Vastanute arv kasutatavate finantsaruandlusestandardite lõikes		
Aastakäive (EUR)	Vastanute arv	Vastanute arv protsentides	EFS	IFRS	Mõlemad
1 -50 000	11	12%	9	1	1
50 001 - 8 000 000	70	77%	53	6	11
8 000 001 - 40 000 000	9	10%	4	2	3
> 40 000 000	1	1%	0	0	1
Kokku:			66	9	16
Vastanute osatähtsus:			73%	10%	18%

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Lisa 3. Nõuete hindamine

Kas ettevõtetes hinnatakse nõudeid?			Vastanute arv keskmiste aastkäivete lõikes			
Vastus	Vastanute arv:	Vastanute arv protsentides	1 - 50,000	50,001 - 8,000,000	8,000,001 - 40,000,000	> 40,000,000
Ei	16	18%	9	7	0	0
Jah	75	82%	2	63	9	1

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Lisa 4. Nõuete mittehindamise põhjused

Miks Teie ettevõttes ei hinnata nõudeid? Saab valida mitu varianti	Vastuste arv	Vastuste osatähtsus vastajate koguarvust
Ettevõttel ei ole nõudeid, kuna müüakse ettemaksete alusel	3	19%
Juhatus ei soovi nõuete hindamist	3	19%
Kõik arved/antud laenude osamaksed laekuvad alati õigeaegselt	11	69%

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Lisa 5. Nõuetega tegelevad töötajad

Nõuetega tegelevad töötajad ettevõttes	Vastuste arv	Vastuste osatähtsus vastajate koguarvust
Finantsdirektor	8	11%
Müügijuht	3	4%
Raamatupidaja	68	91%
Finantskontroller	2	3%
Juhatuseliige	1	1%
Juhataja	1	1%
Raamatupidaja assistent	9	12%

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Lisa 6. Nõuete vanuseline jaotus

Kas Teie ettevõttes eristatakse eraldi kontodel nõudeid ostjate vastu vanuselise jaotuse järgi (nt konto "Ostjatelt laekumata arved maksetähtaja piires", "ostjatelt laekumata arved, mis on maksetähtaja ületanud kuni 30 päeva" jne)?	Vastanute arv	Vastanute arv protsentides
Ei	65	87%
Jah	10	13%

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Lisa 7. Nõuete jälgimisviisid

Nõuete jälgimisviis			Vastanute arv kasutatud raamatupidamistarkvarade lõikes (vastuste arv, osatähtsus vastajate koguarvust)						
Vastusevariant	Vastanute arv	Vastanute arv protsentides	Merit Aktiva	Directo	Smart-Accounts	1C	Standart Books	Microsoft Dynamics	Simpl books , Smart Acco-unts
Teen ise igakuist kontrolli	44	59%	—	—	—	—	—	—	—
Raamatupidamisprogramm annab teada, kui on mingi tasumata arve tähtaeg lähenemas	21	28%	9; 43%	3; 14%	3; 14%	2; 10%	2; 10%	1; 5%	1; 5%
Hoian ja täidan käsitsi tehtud Exceli tabelit	6	8%							
Iganädalane kontroll, andmed programmist	1	1%							
Kasutan eraldi programmi arvete haldamiseks. Programmi nimi on Fitekin	1	1%							
Teen kontrolli iga kvartal	1	1%							
Teen kontrolli vajadusel	1	1%							

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Lisa 8. Nõuete hindamismeetodid

Ettevõtete hindamismeetodid			Vastanute arve kasutatavate finantsaruandlusestandardite lõikes		
Vastusevariant	Vastanute arv	Vastanute arv protsentides	EFS	IFRS	Mõlemad
Individuaalselt (kuna nõuded on individuaalselt olulised)	44	59%	35	4	5
Kogumina (kasutades statistilist meetodit, lähtudes eelnevate perioodide andmetest)	5	7%	2	2	1
Mõlemad	26	35%	16	2	8

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Lisa 9. Õigeks ajaks laekumata nõuete sagedus

Kui tihti esineb ettevõtetel nõudeid, mis ei ole õigeks ajaks laekunud			Vastanute arv keskmiste aastakäivete lõikes			
Vastusevariant	Vastanute arv	Vastanute arv protsentides	1 - 50,000	50,001 - 8,000,000	8,000,001 - 40,000,000	> 40,000,000
Ei esine	2	3%	0	2	0	0
Vähemalt kord kuus	23	31%	0	16	6	1
Vähemalt kord kvartalis	40	53%	1	36	3	0
Vähemalt kord aastas	10	13%	1	9	0	0

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Lisa 10. Nõuete sissenõudmiseks rakendatavad meetmed

Nõuete sissenõudmiseks rakendatavad meetmed	Vastanute arv	Vastanute osatähtsus vastajate koguarvust
Saadame meeldetuletusi	75	100%
Kui on võimalik, tasaarveldame	30	40%
Pöördume inkassofirma poole	5	7%
Pöördume kohtu poole	9	12%

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Lisa 11. Nõuete mittelaekumine

Kui suur osa nõudeid jääb laekumata peale kõiki rakendatud meetmeid			Aastakäive
Vastusevariant	Vastanute arv	Vastanute arv protsentides	
Kõik nõuded laekuvad	19	25%	—
alla 1%	41	55%	—
1-5 %	14	19%	—
5-10 %	1	1%	50 000 - 8 000 000

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Kas mittelaekunud nõudeid tunnistatakse ebatõenäoliselt laekuvateks?			Mis põhjusel ei tunnistata?		
Vastusevariant	Vastanute arv	Vastanute arv protsentides	Juhatus ei anna nõusolekut nende alla hindamiseks (vastuste arv, osatähtsus vastajate koguarvust)	Loodetakse raha laekumist (vastuste arv, osatähtsus vastajate koguarvust)	Tegemist on tavaiselt seotud osapooltega, ärilised põhjused (vastuste arv, osatähtsus vastajate koguarvust)
Ei	23	31%	14; 56%	10; 40%	1; 4%
Jah	48	64%			
Nõuded alati laekuvad	1	1%			
Seda vaadatakse iga kliendi kohta eraldi	1	1%			
Selliseid ei ole	1	1%			
sõltub summast	1	1%			

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Lisa 12. Ebatõenäoliseks laekuvateks tunnistamine

Millal tunnistatakse Teie ettevõttes nõuded ebatõenäoliselt laekuvateks?			Vastanute arv nõuete hindamismeetodite lõikes		
Vastusevariant	Vastanute arv	Vastanute arv protsentides	Statistilised	Individuaalsed	Mõlemad
Kui nõudesumma ei ole laekunud maksetähtajast 60-180 päeva jooksul	6	8%	0	4	2
Kui nõudesumma ei ole laekunud maksetähtajast 181-365 päeva jooksul	14	19%	2	7	5
Kui nõudesumma ei ole laekunud maksetähtajast rohkem, kui 365 päeva jooksul	34	45%	2	19	13
Kui nõudesumma ei ole laekunud rohkem, kui 2 aasta jooks	2	3%	1	1	0
Vaadatakse individuaalselt	15	20%	0	11	4
Nõuded alati laekuvad, seega ei pea neid alla hindama	2	3%	0	1	1
Muu	2	3%	0	1	1

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Ettevõttes tunnistatakse nõudeid ebatõenäoliselt laekuvateks	Individuaalse hindamismeetodiga ettevõtet (vastanute arv)	Vaastajate arv staažiide lõikes				
		<1 aastat	1-5 aastat	6-10 aastat	11-20 aastat	>20 aastat
Kui nõudesumma ei ole laekunud maksetähtajast 60-180 päeva jooksul	4	0	1	2	1	0
Kui nõudesumma ei ole laekunud maksetähtajast 181-365 päeva jooksul	7	0	1	1	3	2
Kui nõudesumma ei ole laekunud maksetähtajast rohkem, kui 365 päeva jooksul	19	1	3	8	4	3
Kui nõudesumma ei ole laekunud rohkem, kui 2 aasta jooks	1	0	0	0	1	0

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Lisa 13. Audiitorite taustainfo

Ametinimetused			Tööstaaž				
	Vastanute arv	Vastanute arv protsentides	< 1	1-5	6-10	11-20	>20
Assistent	8	12%	3	5	0	0	0
Senior	17	25%	0	13	2	2	0
Projektijuht	21	31%	0	4	14	3	0
Vandeaudiitor	22	32%	0	4	2	10	6

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Teie vanus täisaastates on:	Vastanute arv	Vastanute arv protsentides
Kuni 25	11	16%
25-35	25	37%
36-45	19	28%
46-55	10	15%
56-65	3	4%

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Lisa 14. Audiitorite kogemused

Mis raamatupidamisstandardiga ettevõtteid olete kõige rohkem auditeerinud?	Vastanute arv	Vastanute arv protsentides
Eesti finantsaruandluse standard (EFS)	66	97%
Rahvusvahelised finantsaruandluse standardid (IFRS)	2	3%

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Kuidas hinnatakse nõudeid kõige rohkem Teie tähelepanekute järgi?	Vastanute arv	Vastanute arv protsentides
Individuaalselt (kuna nõuded on individuaalselt olulised)	50	74%
Kogumina (kasutades statistilist meetodit, lähtudes eelnevate perioodide andemetest)	1	1%
Mõlemad meetodid on võrdselt kasutusel	17	25%

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Kui tihti olete kokku puutunud ettevõtetega, kellel on Teie hinnangul ebatõenäoliselt laekuvad nõuded ei ole tunnistanud ebatõenäoliselt laekuvateks?	Vastanute arv	Vastanute arv protsentides
Igal kolmandal kliendil (33%)	32	47%
Igal neljandal kliendil (25%)	8	12%
Igal teisel kliendil (50%)	28	41%

39% Keskmine näitaja

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Lisa 15. Ebatõenäoliselt laekuvateks mittetunnistamise põhjused

Ebatõenäoliselt laekuvateks mittetunnistamise põhjused	Vastanute arv	Vastuste osatähtsus vastajate koguarvust
Juhatus ei tahtnud neid kajastada ebatõenäoliselt laekuvatena	58	85%
Liiga väiksed summad	13	19%
Loodeti raha laekumist	46	68%
Muu	2	3%

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Lisa 16. Klientide nõusolek nõuete ebatõenäoliselt laekuvateks tunnistamiseks

Kui sageli on kliendid nõus tunnistama nõudeid ebatõenäoliselt laekuvateks, kui sellele tähelepanu juhite?	Vastanute arv	Vastanute arv protsentides
Iga klient (100%)	23	34%
Iga kolmas klient (33%)	5	7%
Iga teine klient (50)	40	59%

66% Keskmise näitaja

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Lisa 17. Nõuete ülehindamise probleemi tõsidus

Nõuete ülehindamise probleemi tõsidus			Vastanute arv ametite lõikes			
Vastusevariant	Vastanute arv	Vastanute arv protsentides	Assistent	Senior	Projektijuht	Vandeaudiitor
"1"	4	6%	2	1	0	1
"2"	18	26%	2	4	7	5
"3"	29	43%	3	8	8	10
"4"	17	25%	1	4	6	6

3 Keskmise näitaja

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Lisa 18. Nõuete ülehindamise probleemi parendamisviisid

Kuidas saab olukorda parendada?		
Vastusevariant	Vastanute arv	Vastuste osatähtsus vastajate koguarvust
Korraldada täiendavaid koolitusi	48	71%
Raamatupidaja peaks koostama regulaarseid raporteid nõuete kohta, mille abil saab hoida ennast kursis ning paremini jälgida neid	52	76%
Testida raamatupidajaks kandideerijate teadmisi enne tööle võtmist	12	18%
Muu	9	13%

Allikas: Autori koostatud ankeetküsimustike vastuste põhjal

Lisa 19. Lihtlitsents

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks¹

Mina, Anna Zaharjaš

1. annan Tallinna Tehnikaülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose

„Nõuete hindamine eesti ettevõtetes“, mille juhendaja on Monika Nikitina-Kalamäe,

1.1 reprodutseerimiseks lõputöö säilitamise ja elektroonse avaldamise eesmärgil, sh TalTechi raamatukogu digikogusse lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;

1.2 üldsusele kättesaadavaks tegemiseks TalTechi veebikeskkonna kaudu, sealhulgas TalTechi raamatukogu digikogu kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.

2. Olen teadlik, et käesoleva lihtlitsentsi punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.

3. Kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest ning muudest õigusaktidest tulenevaid õigusi.