

KAD NEIESPĒJAMĀS IR IESPĒJAMS

V

Viens no visbiežāk uzdotajiem jautājumiem, ko dzird, nu jau vairāk nekā desmit gadu nodarbojoties ar kredītēšanu, katru reizi ir gandrīz viens un tas pats. Tas skan tā – kas ir vajadzīgs, lai saņemtu bankā finansējumu biznesa attīstībai vai jauna projekta realizācijai?

Te viss ir vienkārši un sarežģīti vienlaikus, tāpēc ieskatīsimies šajā lietā dziļāk. Protams, ir zelta noteikumi kredītu vai investīciju projekta sagatavošanai, kas aprakstīti nopietnās mācību grāmatās un ietver pamatotu, labi pārdomātu biznesa plānu, dalībnieku pieredzi konkrētajā jomā, veiksmīgi realizēto projektu uzskaiti, kā arī pašfinansējumu – 20–30 % no projekta budžeta. Šie noteikumi strādā un, bez šaubām, ir svarīgi. Šķiet viegli: noalgo gudrus speciālistus, kuri palīdzēs dokumentācijas sagatavošanā, atrodi pieredzējušos menedžerus un uz priekšu – iekaro jaunus biznesa *monblānus* un *everestus*! Kur tad ir grūtības?

Katram veiksmīgam projektam, protams, ir savs stāsts, taču ir arī universālas, fundamentālas lietas, kas ir aktuālas daudziem vai pat lielākajai daļai. Runa, protams, nav par *standarta* kredītiem ar 100 % nodrošinājumu, bet par sarežģītākiem un ambiciozākiem projektiem. Pastāstīšu par tādiem un sniegšu dažus padomus.

Lielākās grūtības bieži vien rodas tāpēc, ka labas un pat lieliskas biznesa idejas rodas tiem, kuri vienkārši nespēj izpildīt banku kredītēšanas standartu noteikumus. No savas pieredzes varu teikt, ka



Artūrs Jukšs,
Rietumu Bankas Kredītu pārvaldes vadītājs

tas notiek daudz biežāk, nekā varētu iedomāties. Un tas attiecas ne tikai uz tiem datorģēnijiem, kuru revolucionārās idejas var novērtēt un finansēt tikai tikpat moderni biznesa eņģeļi.

Pieņemsim, ka uzņēmums ar pieredzi un labu reputāciju ir nolēmis ieviest jaunu, neordināru, bet gana perspektīvu pārtikas produktu līniju. Tīrģus analīze un salīdzinājums ar analogiem liecina par lieliskām perspektīvām. Vispirms ir jāiegādājas aprīkojums, jāmodernizē ražošana, jāsaģatavojas ieeišanai jaunās tīrģos. Bet kājas naudas un brīvo līdzekļu, lai izpildītu bankas noteikumus, nepietiek.

Šajā brīdī parasti rodas *siena*, kuru nevar caursist ne ar kādiem pārliecinātiem pierādījumiem par panākumiem un peļņu nākotnē, jo *standarta* praksē projekts, kas neatbilst noteikumiem, vienkārši netiek pieņemts. Kredītu speciālists var visu saprast un vēlēt panākumus, taču prasības un apstākļi ir stiprāki par viņu. Tāpēc pirmais un galvenais padoms – meklējiet banku un bankieri, kurš ir gatavs būt elastīgs un paskatīties uz jūsu biznesu iespējami plaši! Finansējumu perspektīviem projektiem, kas

neatbilst *standartam*, var organizēt ne tikai klasiskās kredītēšanas veidā. Šādos gadījumos var izmantot kombinācijas, piemēram, kredītu un investīciju komponenti vai mezonīnu (*mezzanine*). Šāds sadarbības veids, ko dažkārt sauc par *gudru finansēšanu*, bieži vien ir izdevīgāks visām pusēm – gan bankai, gan arī pašam klientam. Cita lieta, ka šādā gadījumā ir nepieciešama daudz dziļāka visu dalībnieku iesaiste projektā un rūpīgāks darbs, tostarp visaptveroša analīze, prezentācija mērķa grupā, efektīvu nestandarta risinājumu meklēšana, risku analīze un kontrole. Ne visas kredītiestādes tam ir gatavas.

Lūk, vēl viena situācija, ar kādu pēdējā laikā nākas saskarties diezgan bieži! Ir uzņēmums – veiksmīgs, efektīvs un mūsdienīgs. Tas izveidots deviņdesmitajos vai divtūkstošajos gados. Pēc kāda laika akcionāri ir piesaistījuši jaunu pārvaldības menedžmentu, kas veicis veiksmīgas reformas, panākot, ka uzņēmums ir lieliskā stāvoklī. Tagad dibinātāji plāno izbeigt savu darbību, un kompānijas menedžments ir gatavs no viņiem izpirkt kontrolpaketi, taču tam nav pietiekami daudz līdzekļu šādam darījumam, un ar *standarta* kredītēšanas shēmu iegūt tos praktiski nav iespējams.

Problēma tika atrisināta, izmantojot *gudro finansējumu*, kas ietver gan kredītu, gan noteiktu investīciju apjomu. Šāda pieeja attaisnojas un ļoti labi darbojas praksē. Šogad mēs jau esam saņēmuši vairākus līdzīgus pieteikumus. Lielākajai daļai no tiem ir labs potenciāls, un es ceru, ka mēs palīdzēsīsim to realizēt daudziem mūsu klientiem.

Otrs svarīgs padoms – jums ir jātic savai idejai. Lai cik banāli izklausītos, tas ir vitāli svarīgi. Pāreizis ir arī pretējais – ja jūs pats savai idejai isti neticāt, *līdz mielēm* to nesajūtat un neesat gatavs par to cīnīties līdz galam, tad tai neticēs arī neviens cits, īpaši jau bankas kredītu speciālists.

Pašlaik mēs risinām sarunas ar kādu jaunu Baltijas kaimiņvalsts uzņēmumu, kas darbojas pārtikas ražošanas jomā un ir gatavs ieviest tīrģū faktiski jaunu produktu – absolūti dabisku, pilnīgi *zaļu* un turklāt garšīgu. Viņi vēlas produktu

eksportēt uz Lielbritāniju, Japānu, Vāciju un citiem perspektīviem tīrģiem. Kvalitāte, ko viņi spējuši sasniegt, ir patiešām iespaidīga – pat uz daudzu pasaules analogu fona. Ražošanas cikls ir pilnā ķēdītē – no audzēšanas līdz izstrādāta galaprodukta iesaiņošanai. Runājot ar viņiem, kļūst skaidrs, ka puīši tic savai idejai, ir ar to aizraušies un prot par to pārliecināt citus. Bet pats galvenais – viņi ne tikai abstrakti tic. Viņi visu ir aprēķinājuši, izplānojuši, realizējuši pilotprojektu, kas apstiprinājis finanšu plāna aprēķinus, ir izpētījuši pārdošanas tīrģus un pat izpratuši sava gala klienta, kurš pirks viņu precī veikalā kaut kur Tokijā vai Līverpūlē, portretu.

Tāpēc trešais padoms – nāciet uz banku ar perfekti sagatavotu un mērķtiecīgu projektu. Savas karjeras laikā esmu piedalījies sarunās ar simtiem uzņēmēju, un mani joprojām pārsteidz, ka daudzi uz tik svarīgo pirmo tikšanos ierodas bez pietiekamas sagatavošanās un noskaņojuma.

Ticiet man, tieši pirmās tikšanās laikā tiek likti pamati, no kā ir

MEKLĒJIET BANKU UN BAŅKIERI, KURŠ IR GATAVS BŪT ELASTĪGS UN PASKATĪTIES UZ JŪSU BIZNESU IESPĒJAMI PLAŠI! FINANSĒJUMU PERSPEKTĪVIEM PROJEKTIEM, KAS NEATBILST STANDARTAM, VAR ORGANIZĒT NE TIKAI KLASISKĀS KREDITĒŠANAS VEIDĀ.

atkarīgi daudzi vai pat visi risinājumi. Ja jūs nevarat uzreiz atbildēt uz vienkāršiem jautājumiem, piemēram, par nepieciešamo darbinieku štatu, par to, kāda ir jūsu produkta vai pakalpojuma mērķauditorija, kā notiks pārdošana un kas ir jūsu partneri šajā biznesā, tad sarunu biedrs, visticamāk, domās jau uzreiz pārvilks krustu jūsu projektam. Un, kā liecina pieredze, vairumā gadījumu viņam būs taisnība. Nevienu vien reizi man ir nācies pārliecināties – ja pēc pirmā iespaida kaut kas šķiet divains, nesaprotams, dzīvot nespējīgs, tad tā ir arī ir.

Neviens nav pasargāts no kļūdām. Mēs, banku speciālisti, kuri katru dienu izskatām desmitiem biznesa projektu un pazīstam simtiem biznesa cilvēku, to saprotam ne sliktāk par pārējiem. Tomēr nevajadzētu pieļaut kļūdas, kuras var paredzēt un no kurām var izvairīties.

Un visbeidzot. Pat ja jūs kaut kur jau esat saņēmuši atteikumu, tomēr pamatoti ticat savai biznesa idejai – neapstājieties, turpiniet, meklējiet jaunus risinājumus, jo ceļu paveiks tikai tas, kurš iet. **FLI**