

Jānis Kokoškins

Vadošais kreditēšanas speciālists

Augusts, 2010

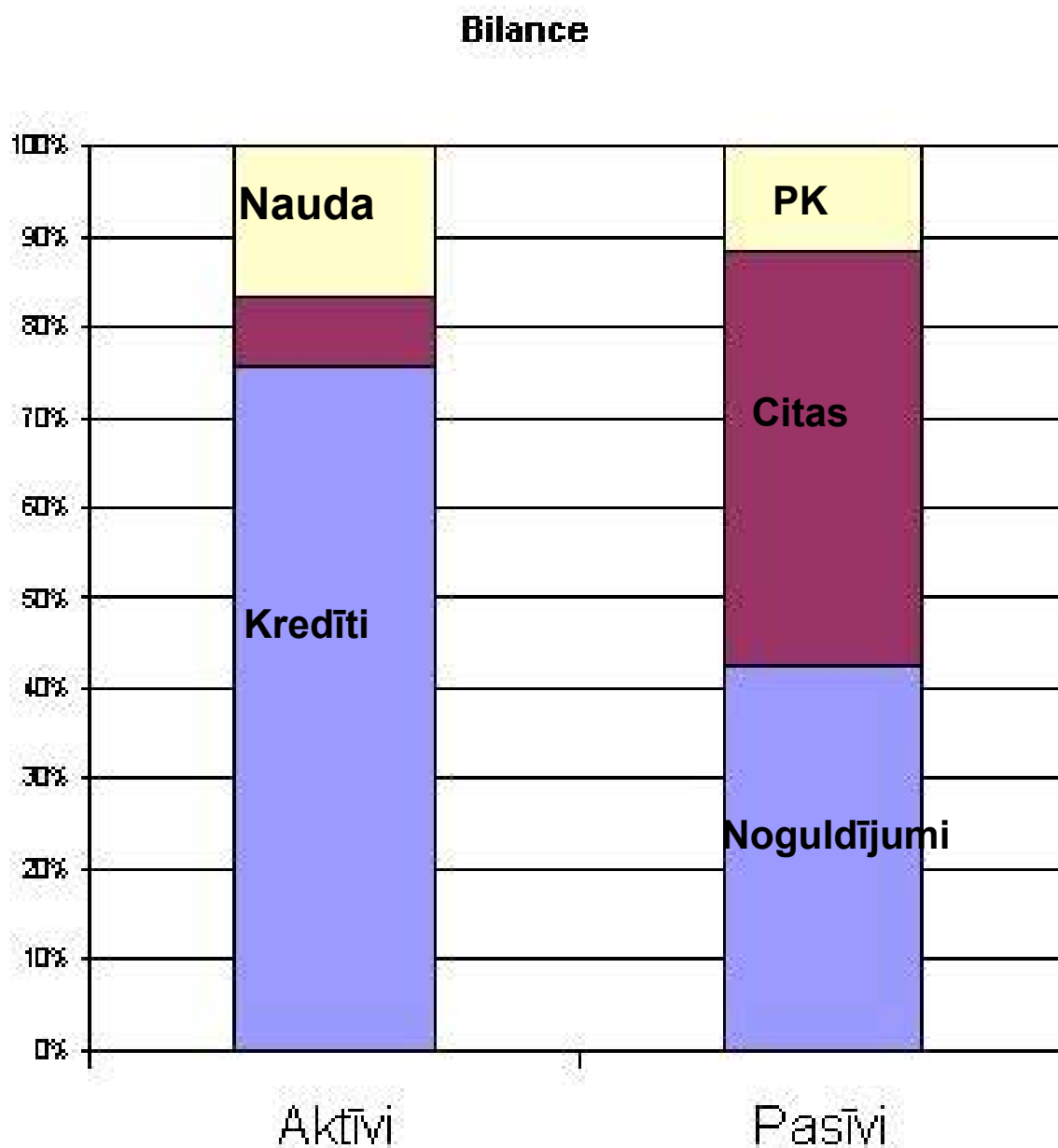
# Kā Banka skatās uz Tavu biznesu

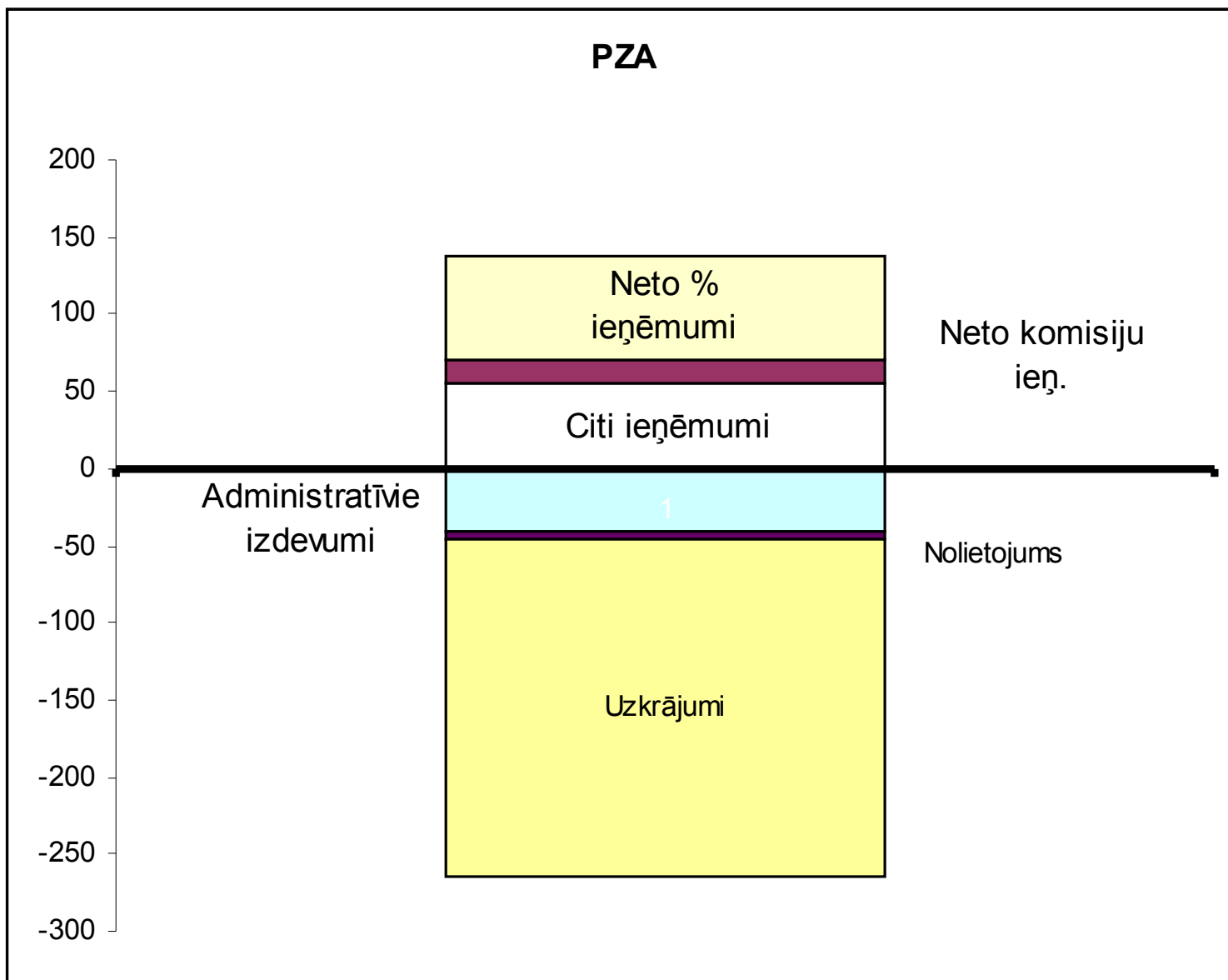
# Dienaskārtība

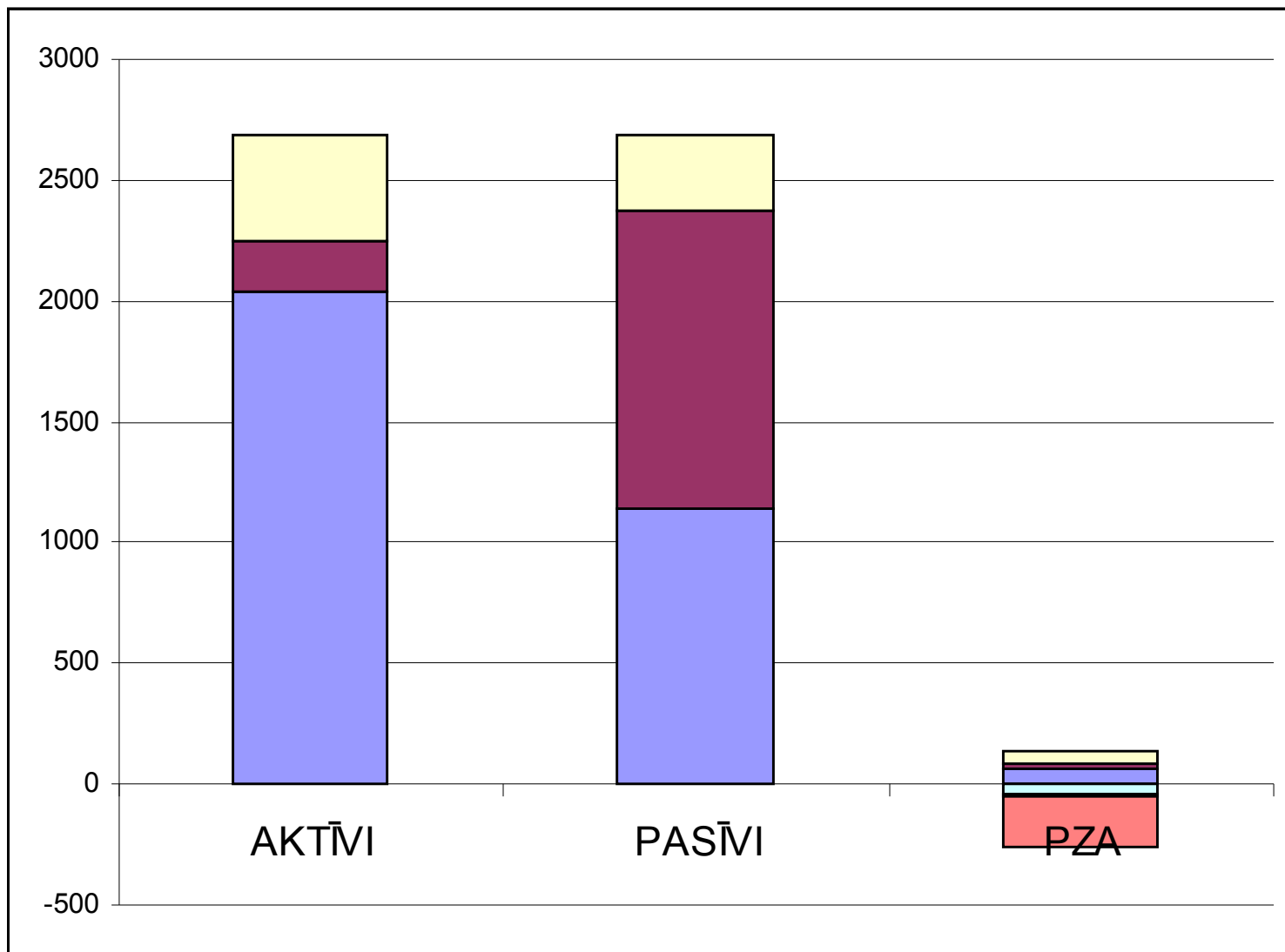
- Banku biznesa specifika
- Darbības vide
- Ko bankas vēlas zināt

# Banku biznesa specifika

## 1. īpatnība







# 1. īpatnība

- Peļņa ir niecīga attiecībā pret nepieciešamo ieguldījumu
- Nevar atļauties nekvalitatīvu kredītportfeli

## 2. īpatnība

- J: Kas notiek ar kredītu, ko banka iedevusi normālam klientam?
- A: Tas tiek pakāpeniski atmaksāts!
  
- J: Kas notiek ar procentu ieņēmumiem?
- A: Tie samazinās!

- J: Kas notiek ar izmaksām?
- A: Tām ir tendence pieaugt!
  
- J: Kas bankai jādara, lai pelnītu?
- A: Jāizdod jauni kredīti!!!

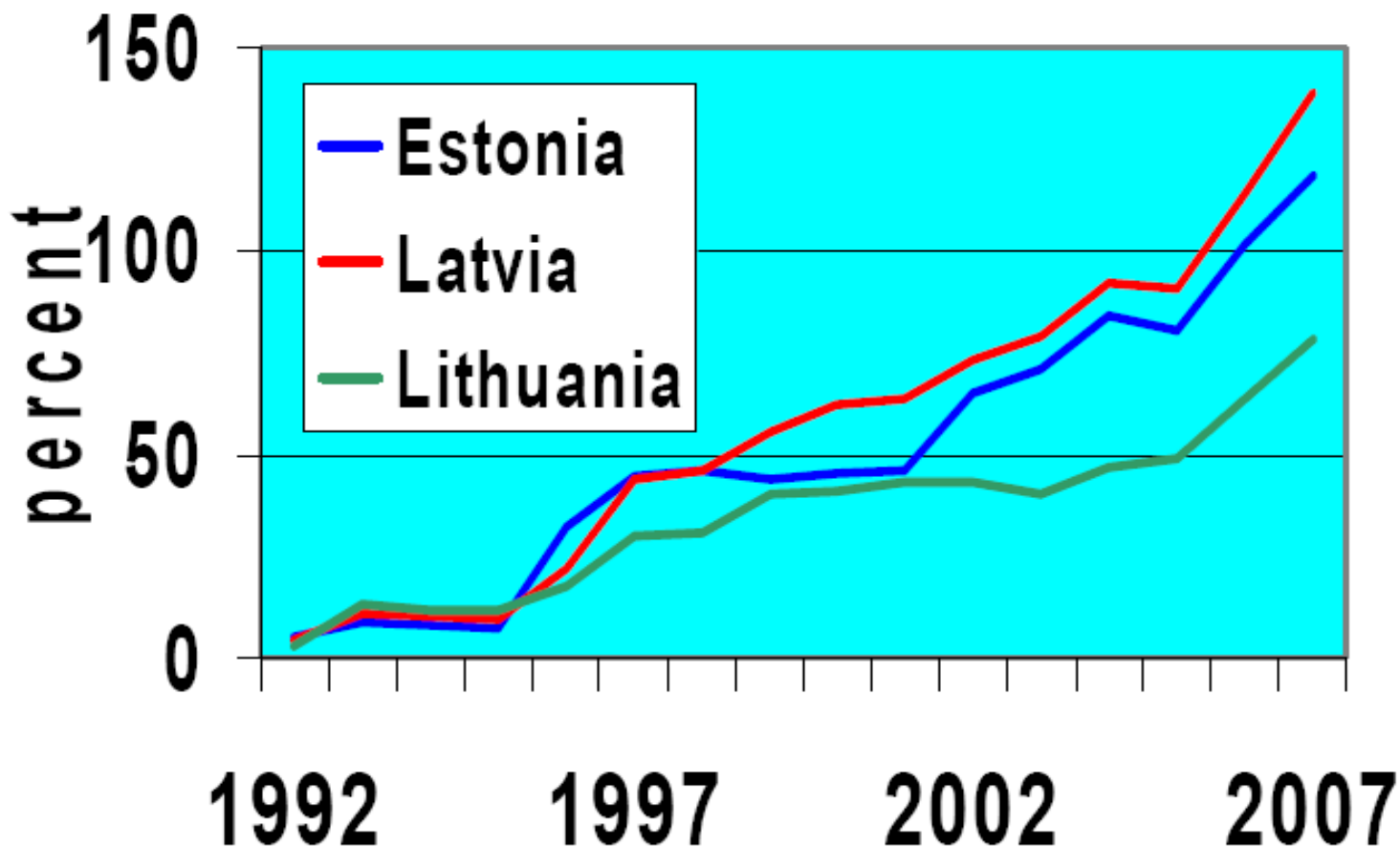
- J: Kas notiek ar izmaksām?
- A: Tām ir tendence pieaugt!
  
- J: Kas bankai jādara, lai pelnītu?
- A: Jāizdod jauni kredīti!!!



# Darbības vide

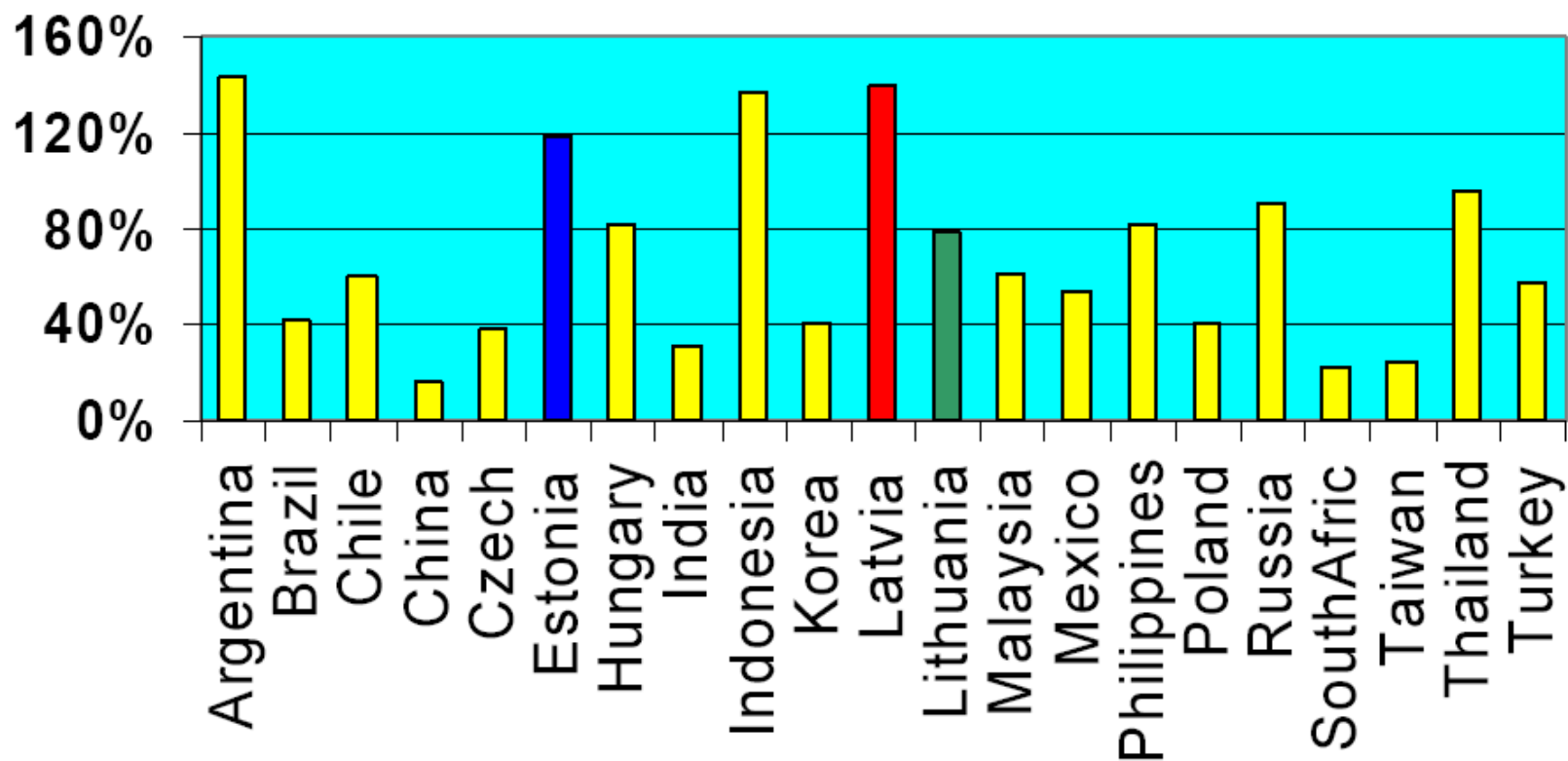
Baltijas valstu izaugsmes fenomens bija lielā mērā balstīts uz lētiem un pieejamiem kredītiem!

## Ārējās saistības pret IKP



# Turpmāk ekonomikā jābūt saistību samazinājumam

## Ārējās saistības pret IKP



- **VISI** esam līdzatbildīgi par krīzi.
- Mēs *visi pārvērtējam Latvijas ekonomikas iespējas.*
- Mēs visi domājam, ka pēc iestāšanās ES, ***konverģence uz vidējo ES līmeni*** ir mūsu tiesības, kas “dotas no augšas”.
- Uzņēmēji pārvērtēja savu ***spēju kredītus atmaksāt***.....  
Bankas pārvērtēja uzņēmēju spēju aizņemties..... Valdība ļāva burbulim “pūsties” vēl lielākam un pati to arī “pūta” .....

# Mūsu domāšanai par saistībām (kredītiem) ir jāmainās!

- “Mūsu pašreizējā domāšana veido mūsu pašreizējos rezultātus. Ja gribam citus rezultātus, ir jāmaina pati domāšana”  
/Alberts Einšteins/
- Izpratne par kredītiem Baltijas valstīs ir bijusi citādāka kā pārējās ES valstīs.
- Izpratne par pašu ieguldījuma nozīmi un pašu kapitāla nepieciešamību ir vāja.
- Banka nav tas pats kas investors!!! (Nav tik vienkārši: “Ja ir labs projekts, tad ir jābūt arī bankas naudai”).

# Piemērs: 1/10 loterija

- Emitētas **10** loterijas biļetes;
- Katra maksā **100 USD**;
- Viena ir “laimīgā” ar **1 MUSD**;



- Jautājumi:
  - Vai jūs pirktu tādu loterijas biļeti?
- Vai jūs aizdotu **100 USD** biļetes iegādei (nenodrošinātu kredītu)?
- **PS: Tā kā bankām pašu kapitāls ir tikai ap 10%, tad tās nevar atļauties zaudēt vairāk kā katru desmito kredītu!**

# Esošās banku prioritātes

- ***Darbs ar kavētājiem*** un potenciālo zaudējumu mazināšana;
- Pašu kapitāla saglabāšana un ***pelnītspējas atjaunošana***;
- Esošās situācijas saprašana (cik daudz un cik ilgi vēl IKP samazināsies?) – līdz ar to ***nogaidoša pozīcija*** kreditēšanā;
- Visbiežāk bankas ir tik pārņēmtas darbā ar nemaksātājiem, ka vienkārši ***trūkst laiks izvērtēt jaunus projektus!***
- Pie esošā ekonomiskā fona arī jāsaprot, ka ir nepieciešama ļoti ***liela drosme***, lai izsniegtu jaunus kredītus!
- **Sagatavošanās jaunam ekonomikas ciklam:**
  - Gūto mācībstundu apkopojums;
  - Iekšējo politiku, procesu pārskatīšana;
  - Kontroles mehānismu revidēšana, uzlabošana;

# Ko bankas vēlas zināt

- Spēja apkalpot esošās saistības no **esošās naudas plūsmas**;
- **Investīciju periodā** (piem. būvniecības laikā) skaidra spēja maksāt **vismaz procentu** maksājumus no esošās naudas plūsmas;
- Vismaz aptuveni prognozējami rezultāti gan esošās darbības ietvaros, gan no investīciju projekta;
- Stingrākas prasības **jauniem kredītu ņēmējiem**:
  - Tikai uz spēju atmaksāt (naudas plūsmu) balstīta kreditēšana;
  - Lielāks **pašu ieguldījums**;
  - Lielāka skaidrība / pārliecība par naudas plūsmu. Stabili un **prognozējami rezultāti**;
  - Būtiskāks akcents uz **nozares riskiem** un kopējo situāciju konkrētā nozarē.

# Finanšu koeficienti, parametri

- Pašu kapitāls vismaz ~ **30%**;
- Kopējām saistībām pret uzņēmuma peļņitaspēju (EBITDA) nevajadzētu pārsniegt **5**;
- Naudas plūsmas segumam vajadzētu būt vismaz **1.2** (rēķina kā uzņēmuma peļņitaspēja EBITDA dalīta ar procentu un pamatsummas maksājumiem). Tātad nepieciešama vismaz **20%** rezerve naudas plūsmā.
- Spēja norēķināties laikā (bez būtiskiem kavējumiem) pirmkārt ar banku un arī ar citiem kreditoriem.

# Praktiski ieteikumi uzņēmējiem

- ***Esiet pret bankām atklāti.*** Katras pārlicināšanas pamatā ir spēja runāt ne tikai par labajām lietām, bet arī par riskiem, parādot kā tie tiek mazināti. Nesniedziet selektīvu informāciju.
- ***Plānojiet savu darbību*** gan stratēģiski, gan skaitļos. Iepazīstiniet banku ar saviem plāniem (īpašu uzsvaru banka liks uz finanšu plāniem).
- Atbildes “ko tad tagad var vispār plānot” un “viss jau tāpat ir valsts un banku rokās” neliecina, ka ***uzņēmējs pārvalda savu biznesu.***
- Pat ja situācija ir smaga sagatavojiet konkrētu plānu ko **JŪS** mainīsiet:
  - Izmaksu samazināšana;
  - Jaunu tirgu apgūšana;
  - Efektivitātes uzlabošana.

# Mīti par bankām

- **Mīts**: Bankām kreditējot ir vajadzīgas tikai ķīlas.
- **Patiesība**: Bankas aizdod naudu un atpakaļ sagaida to pašu naudu (nevis ķīlu). Tās bankas kas aizdod tikai pret ķīlu ilgi nepastāv!
  
- **Mīts**: Bankām ir interese pārņemt ķīlas no problēmās nonākušiem klientiem.
- **Patiesība**: Normālas bankas ir gatavas darīt gandrīz jebko lai ķīlas vietā tomēr saņemtu kredītmaksājumus. Pret problēm kredītu (vai pēc izsoles pārņemtu ķīlu) bankai ir jāveido uzkrājumi vismaz **~50%** apmērā (bet bankām pašu kapitāls ir tikai **10%**).
  
- **Mīts**: Banku vadība ir “mākslīgi” ierobežojusi kredītu pieejamību.
- **Patiesība**: Nav iespējams efektīvi “no augšas” regulēt kredītu pieejamību. Vienīgais normālais atlases kritērijs ir spēja kredītu atmaksāt!

- Cilvēkiem ir raksturīgi labos laikos pārspīlēt pozitīvo un sliktos laikos pārspīlēt negatīvo.
- Sākumā ir drosme, tad nāk pieredze
- Pasaules viena no bagātākā cilvēka (**Vorena Bafeta**) dzīves moto:

**“Esiet bailīgi tad, kad pārējie ir drosmīgi un esiet drosmīgi tad, kad pārējie ir bailīgi!”**