

VERSLO PASKOLŲ TENDENCIJOS: NUO FINANSAVIMO PROJEKTŲ LINK ILGALAIKĖS PARTNERYSTĖS

*Interviu su AB "Swedbank" Stambiy verslo klientų
departamento direktoriumi **Mintautu Miškiniu***

Justas Gavėnas, CMC

Justas Gavėnas, EKT:

“Daugiau nei pusantrų metų nuolat girdime, kad bankai yra užsukę verslo finansavimo kranelij. Įmonės skundžiasi, kad jų verslo projektų bankai nesvarsto ir nefinansuoja. Kokia reali situacija šiandien?”

Mintautas Miškinis: *“Šiandien paskolų verslui pasiūla rinkoje yra daugiau nei pakankama. Bankai, susitvarkę su krizės pasekmėmis, turi sveikus finansus, gerą paskolų ir indėlių santykį. Jie gali skirti pakankamai lėšų įmonių investiciniams projektams ar apyvartinėms lėšoms finansuoti, o dėl gerų klientų netgi varžosi – tad nėra prielaidų kalbėti apie sumažėjusį bankų norą finansuoti verslą.*

Ir pernai, ir šiemet mūsų bankas finansuoja daugiau nei 90 proc. investicinių projektų, dėl kurių kreipiasi verslininkai. Likusių 10 proc. arba nepatvirtiname, arba finansavimą atidedame, norėdami, kad verslas išspręstų projekto svarstymo metu kilusius klausimus ir grįžtų į banką su dar tvirtesne idėjos argumentacija.

“Ir pernai, ir šiemet mūsų bankas finansuoja daugiau nei 90 proc. investicinių projektų, dėl kurių kreipiasi verslininkai. Likusių 10 proc. arba nepatvirtiname, arba finansavimą atidedame, norėdami, kad verslas išspręstų projekto svarstymo metu kilusius klausimus ir grįžtų į banką su dar tvirtesne idėjos argumentacija” (M. Miškinis)

Kita vertus, matome pasikeitusią verslininkų elgseną – indėlių portfelis nuolat auga, o paskolų portfelis traukiasi. Bankų valdomas verslo investicijų portfelis sumažėjo nuo 50 mlrd. Lt 2009 m. iki 37 mlrd. Lt šiais metais. Lietuvoje, kaip ir visoje Europoje, verslui dar trūksta pasitikėjimo partneriais ir verslo aplinka, todėl įmonės daugiau kaupia nei investuoja. Šį pasitikėjimą būtina atkurti, nes materialinės investicijos Lietuvoje vis dar mažos (šiuo metu - 13,2 proc. BVP, palyginti su 23,5 proc. BVP 2007 m.), o investicijų dalis tenkanti vienam darbuotojui Lietuvoje yra apie keturis kartus mažesnė nei didžiosiose Vakarų Europos valstybėse <...>”.

Mintaugas Miškinis: “<...> Kapitalo investicijos yra darbo našumo didėjimo (o tai reiškia verslo ir pramonės augimo) pagrindas. Verslas privalo plėstis, investuoti į naujus projektus, nes tik tai taip gali išlikti konkurencingu tarptautinėse rinkose.

Todėl verslo ir banko santykiai šiandien keičiasi – mes nekalbame vien apie "projektus", jų sėkmę, pelningumą, atsipirkimą, o kalbame apie "įmonę", jos finansų sveikatą, vadybą ir ateities planus. Galima sakyti, kad iš naujo atsivertėme klasikinius verslo finansavimo vadovėlius, o iš verslo įmonių tikimės pragmatiško požiūrio į jų veiklą.

Mūsų ir verslininkų tikslai sutampa – siekiame tvaraus įmonių augimo. Todėl bankas rūpinasi, kad jo finansuojamų įmonių veikla būtų sėkminga, investiciniai projektai – pamatuoti.

“Verslo ir banko santykiai šiandien keičiasi – mes nekalbame vien apie "projektus", jų sėkmę, pelningumą, atsipirkimą, o kalbame apie "įmonę", jos finansų sveikatą, vadybą ir ateities planus. Galima sakyti, kad iš naujo atsivertėme klasikinius verslo finansavimo vadovėlius, o iš verslo įmonių tikimės pragmatiško požiūrio į jų veiklą” (M. Miškinis)

Ypač lengva dirbti su įmonėmis, su kuriomis esame nuo pat jų įsikūrimo pradžios – sėkmingo bendradarbiavimo patirtis leidžia mums įsigilinti į visus įmonės veiklos aspektus, o svarstydami finansavimo poreikį dirbame kaip finansų konsultantas. Tuomet daug paprasčiau įvertinti, kodėl toks poreikis atsiranda ir kokį sprendimą geriausiai pasiūlyti. Kita vertus, Lietuvos rinka nėra didelė, pažįstame didesnę dalį rinkoje dirbančių įmonių, turime supratimą ir žinių apie įvairius Lietuvos verslo sektorius, tad esame atviri visoms įmonėms, turinčioms pagrįstų verslo plėtros idėjų”.



Mintautas Miškinis

Išsilavinimas:

- Vilniaus universiteto Ekonomikos fakultetas (1999 – 2001). Verslo vadyba ir administravimas. Magistras
- Vilniaus universiteto Ekonomikos fakultetas (1995 – 1999). Verslo vadyba ir administravimas. Bakalauras

Profesinė karjera:

- "Swedbank" Stambių verslo klientų departamento direktorius (nuo 2007)
- "Hansa Lizingas" Faktoringo departamento vadovas (2004 – 2007)
- "Lietuvos draudimo kreditų draudimo" Pardavimų ir rinkodaros skyriaus vadovas (2001 – 2004 m.)
- "Lietuvos draudimo kreditų draudimo" rizikos vertinimo specialistas (1998 – 2001)

Pasiekimai kartu su "Swedbank" Verslo bankininkystės tarnyba:

- Finansuota 10 stambių vėjo parkų, kurių investicijos siekia 600 mln. Lt.
- Organizuota "Lietuvos elektrinės" naujojo dujų bloko statybos sindikuotą paskola.
- Finansuota "Ikea" parduotuvės statyba ir organizuojama šalia besikuriančio verslo parko plėtra.
- "Swedbank" verslo paskolų portfelis sudaro 7,1 mlrd. Lt

**EKT Vadybos įžvalgų
ir naujienų
prenumerata:
www.ekt.lt**



APIE MUS

KOMANDA

SPRENDIMAI

NAUJIENOS

KONTAKTAI

Užsisakykite naujienas ir EKT Vadybos įžvalgas ✉

Paieška...



Justas Gavėnas, EKT:

“Kokiuose sektoriuose pastebite didžiausią susidomėjimą bankų finansavimu? Kokius įdomesnius projektus bankas svarstė pastaruoju metu? Kokius sektorius įvardintumėte kaip neperspektyvius?”

Mintautas Miškinis: *“Didesnio susidomėjimo sulaukiame iš energetikos, komunalinių, prekybos įmonių, finansuojame daugiau gamybos įmonių – jų eksporto plėtrą, investicijas į įrenginius. Investicijos į energetikos sektoriaus įmones yra ypač įdomios, nes biokuro, vėjo, saulės jėgainių plėtra skatina viso energijos gamybos sektoriaus atsinaujinimą. Mažesnę susidomėjimą papildomu finansavimu jaučiame nekilnojamojo turto ar pervežimų srityje.*

Matome, jog verslininkai turi kapitalo perteklių, tačiau dėl ribotos Lietuvos rinkos jį investuoja pagal savo gamybos specifiką patrauklesnėse rinkose – Baltarusijoje, Lenkijoje, Ispanijoje. Pvz., Lietuvos baldų pramonės įmonės plečia savo veiklą Baltarusijoje, arčiau vietinių medienos išteklių.

“Nėra neperspektyvių verslo sričių – yra gera arba bloga vadyba. Pagrindinė verslininko užduotis yra pastebėti sektoriaus, į kurį investuoja, cikliškumą, suprasti pirkėjų lūkesčius“ (M. Miškinis)

Noriu pastebėti, kad nėra neperspektyvių verslo sričių – yra gera arba bloga vadyba. Pagrindinė verslininko užduotis yra pastebėti sektoriaus, į kurį investuoja, cikliškumą, suprasti pirkėjų lūkesčius. Tačiau konkretaus pramonės sektoriaus augimas nebūtinai turi sutapti su bendromis ekonomikos tendencijomis. Pvz., baldų ir medienos sektorius, išgyvenęs savo pakilimus ir nuosmukius, šiandien sparčiai auga, nors realių vidaus rinkos priežasčių tam nėra. Per krizę išmoktos pamokos, sugebėjimas diegti efektyvesnius verslo sprendimus, ieškoti naujų rinkų leidžia šios srities verslininkams šiandien planuoti gan intensyvią savo įmonių plėtrą”.

Justas Gavėnas, EKT:

“Analizuodamas įmonių pasisakymus pastebėjau, kad daugelis jų bando skolintis lėšų apyvartiniam kapitalui stabilizuoti arba perfinansuoti senesnius įsipareigojimus. Ar tokio pobūdžio projektai gali būti traktuojami kaip tvarūs? Juk, jei įmonė neturi apyvartinių lėšų verslui palaikyti ir vystyti, apie kokį jos likvidumą galima diskutuoti?”

Mintautas Miškinis: *“Kai apyvartinio kapitalo poreikis didėja augant verslui, plečiantis įmonės veiklos apimtims, tokį apyvartinio kapitalo trūkumą pavadinčiau teigiamu. Jeigu įmonė turi gerą produktą, profesionalių vadybininkų komandą ir dirba perspektyviose rinkose, tokie finansavimo projektai vertinami kaip tvarūs.*

Kita vertus, glaudžiau bendradarbiaudami su įmonėmis, aiškiau suprantame apyvartinio kapitalo trūkumo priežastis, tad analizuodami būsimus pinigų srautus, galime prognozuoti ir spręsti apyvartinio kapitalo trūkumo klausimą iš anksto.

Susiduriame ir su tokiomis įmonėmis, kuriose piniginių srautų planavimas nėra stipriausia veiklos sritis. Šią problemą verslas, besitikintis banko finansavimo, gali spręsti (ir sprendžia) įvairiais būdais – samdosi konsultantus, keičia finansų valdymo specialistus, tariasi su banku”.

“Per pastaruosius pusantrų metų priėmėm daugiau nei 5.000 sprendimų dėl verslo finansavimo. Šis skaičius apima ir naujus investicinius projektus, ir apyvartinio kapitalo didinimo arba paskolų pratęsimo sprendimus”
(M. Miškinis)

Justas Gavėnas, EKT:

“Kiek verslo įmonių projektų finansavimui gauti svarstėte per pastaruosius 16 mėnesių? Kiek iš jų nebuvo patvirtinti ir kodėl?”

Mintautas Miškinis: *“Per pastaruosius pusantrų metų priėmėm daugiau nei 5.000 sprendimų dėl verslo finansavimo. Šis skaičius apima ir naujus investicinius projektus, ir apyvartinio kapitalo didinimo arba paskolų pratęsimo sprendimus. Jeigu finansavimą atidedame, tuomet verslo prašome patikslinti įvairius veiklos aspektus – atlikti detalesnę projekto jautrumo analizę, pasiūlyti papildomus projekto rizikų valdymo būdus, patikslinti finansines prognozes ir pan.<...>”.*

Mintautas Miškinis: “<...> Aukšto investicinių projektų finansavimo rodiklio priežastis – nuoseklus darbas su klientais. Iš anksto žinome apie kliento planus ir galime jiems kokybiškai pasiruošti. Kadangi šiandien dirbame kaip verslo partneris, o ne projektų finansuotojas, tad ir darbą su konkrečia planuojama įmonės investicija pradėdame labai anksti. Pvz., verslininkas sako, kad galbūt 2013 m. norės statyti naują gamybinę liniją. Visus metus su verslininku ieškome tinkamiausių sprendimų, siekiame bendros pozicijos, todėl atėjus projekto įgyvendinimo metui finansavimo klausimas jau būna aptartas iš anksto”.

“Aukšto investicinių projektų finansavimo rodiklio priežastis – nuoseklus darbas su klientais. Iš anksto žinome apie kliento planus ir galime jiems kokybiškai pasiruošti. Kadangi šiandien dirbame kaip verslo partneris, o ne projektų finansuotojas, tad ir darbą su konkrečia planuojama įmonės investicija pradėdame labai anksti” (M. Miškinis)

Justas Gavėnas, EKT:

“Kokius "namų darbus" turi padaryti verslininkais, kreipdamasis į banką? Kas yra tie 3 - 4 prioritetai, į kuriuos būtina susikoncentruoti?”

Mintautas Miškinis: “Tvari verslo idėja, sveiki finansai ir prognozuojami pinigų srautai, profesionali komanda – tai pagrindiniai aspektai, kuriuos bankas vertina, priimdamas sprendimą dėl įmonės investicijų finansavimo.

Atkreipiu dėmesį, kad mums svarbu, jog įmonės būtų skaidrios ir atviros. Verslo atstovų, ateinančių į mūsų banką su nauja verslo idėja, laukia labai atviras pokalbis apie jų veiklos tikslus, būsimo investicinio projekto prielaidas bei papildomo kapitalo poreikį.

Mes norime pasitikėti verslu, ir siekiame, kad verslas pasitikėtų banku. Todėl stebime makroekonominę aplinką Lietuvoje ir pasaulyje, sekame atskirų sektorių plėtrą – ir keičiamės kartu su verslu ir jo aplinka”.

Justas Gavėnas, EKT:
"Kokios tendencijos, susijusios su verslo laidavimu Lietuvoje vyrauja šiuo metu?"

Mintautas Miškinis: "Priklausomai nuo projekto rizikos, naudojamos įvairios paskolos užtikrinimo priemonės. Jos kiekvienu atveju yra skirtingos – įkeičiamos ir prekių atsargos, ir įmonių ilgalaikis turtas. Girdime verslininkų klausimų apie asmeninį laidavimą, tačiau ši paskolos užtikrinimo priemonė nėra dažnai naudojama Lietuvoje".

APIE "SWEDBANK" LIETUVOJE

- "Swedbank" – vienas pirmaujančių komercinių bankų Lietuvoje
- Bankas teikia visas bankines paslaugas daugeliui privačių asmenų ir įmonių
- Santykius su klientais grindžia ilgalaikiu pasitikėjimu, suteikia jiems finansiniams klausimams spręsti reikalingų priemonių ir žinių, kartu siūlo paprastus ir aiškius finansinius sprendimus
- "Swedbank" Lietuvoje veikia kartu su antrinėmis įmonėmis: "Swedbank lizingas", "Swedbank autoparko valdymas", "Swedbank draudimo brokeris" ir "Swedbank valda"
- 2012 m. kovo 31 d. duomenimis Lietuvoje veikia 84 "Swedbank" padaliniai, aptarnaujami 102.000 verslo ir 1,8 mln. privačių klientų, kurių 1,47 mln. naudojami elektronine bankininkyste
- Šiuo metu organizacijoje dirba 2.361 darbuotojai

EKT VADYBOS ĮŽVALGOS (1)

Už ką savo darbuotojams mokame algą?

Interviu su UAB "Verozona" direktoriumi [Rimantu Jankevičiumi](#)

Saulės energetika: alternatyva "Snoro" indėliams?..

Interviu su UAB "SCHÜCO Lietuva" direktoriumi [Andriumi Mikšiu](#)

Kokybė kainų karuose nedalyvauja.

Interviu su UAB "KG Knutsson" direktoriumi [Vyčiu Martinaičiu](#)

Sporto mėcenavimas Lietuvoje: ar viskas daroma tik iš naudos?..

Interviu su verslininku [Antanu Guoga](#)

Kuriantys vertę darbuotojai: kaip atskirti "stakles" nuo "talentų".

Interviu su UAB "Philip Morris Lietuva" žmogiškųjų išteklių verslo partnere Baltijos šalims [Aukse Žukauskiene](#)

Kosmetikos rinkos partizanai: marketingo biudžetas – mąstymą ribojantis veiksnys.

Interviu su UAB "BIOK laboratorija" direktoriumi [Linu Čereška](#)

Efektyvi valdybos veikla – įrankis įmonės veiklos efektyvumui gerinti.

Interviu su Lietuvos parodų ir kongresų centro LITEXPO valdybos pirmininku [Mariumi Horbačiausku](#)

Universitetas "debesyse": naujas iššūkis tradicinėms mokymosi formoms?

Interviu su VšĮ "Gyvenimo universitetas" ir UAB "Interprekyba" vadovu [Augučiu Kučinsku](#) bei UAB "Interprekyba" projektų vadovu [Jurgiu Gudausku](#)

Tiesos biuras: kai "teisingai" atliekamai paslaugai rinkoje ne visuomet yra poreikis.

Interviu su UAB "Bureau Veritas Lit" direktore [Gitana Bogužiene](#)

EKT VADYBOS ĮŽVALGOS (2)

- **Ekologiškumas: ilgalaikė tendencija ar atsitiktinė sveiko gyvenimo būdo moda?**

Interviu su UAB "Sveiki produktai" valdybos nare [Guoda Azguridiene](#)

- **Kūryba marketingo veikloje: smulki vs. smulkiai maštanti įmonė.**

Interviu su kūrybinės agentūros TBWA\ Vilnius direktore [Agne Dulskiene](#)

- **Aprangos ir tekstilės sektoriaus iššūkis – profesijos rehabilitacija.**

Interviu su Lietuvos aprangos ir tekstilės įmonių asociacijos prezidentu [Linu Lasiausku](#)

- **Naujų automobilių rinka: pirmą automobilį parduoda pardavėjas, visus kitus – servisas.**

Interviu su UAB "Autojuta" generaline direktore [Rasa Sinkevičiene](#)

- **Valstybės valdomos įmonės: kur slypi potencialas?**

Interviu su LR Ūkio ministru [Rimantu Žyliumi](#)

- **Mažmeninės prekybos plotų valdymas Lietuvoje: "miręs" nuomininkas nuomos nemoka.**

Interviu su TK Development vadove Baltijos šalyse [Lina Paukšte](#)

- **Lietuvio išradimai būsto saugumui: nuo idėjos iki žmonėms reikalingų sprendimų.**

Interviu su išradėju, verslininku, UAB "Wallux Godram Group" direktoriumi [Ramūnu Stankevičiumi](#)

- **Efektyvūs ryšiai su visuomene: komunikacija ar santykiai?**

Interviu su UAB "Integrity PR" vadove [Daiva Lialyte](#)

- **Lazeris – kaip prieskonis pramonės pyrage.**

Interviu su UAB "Ekspla" generaliniu direktoriumi [Kęstučiu Jasiūnu](#)

- **Apsauginių plombų rebusas: kainuoja centus, išsaugo tūkstančius.**

Interviu su UAB "Plombos LT" direktoriumi [Tomu Mačėnu](#)



Strategija. Efektyvumas. Vertė

UAB "Ekonominės konsultacijos ir tyrimai"

J. Jasinskio g. 16, Vilnius, LT - 01112

Tel.: (+370 5) 25 26 225

Faks.: (+370 5) 25 26 226

El. paštas: ekt@ekt.lt

www.ekt.lt