

Bankas ieteikumi uzņēmumiem restrukturizācijas procesā. Pieredze

Agnese Paegle

Uzņēmumu apkalpošanas direkcijas vadītāja

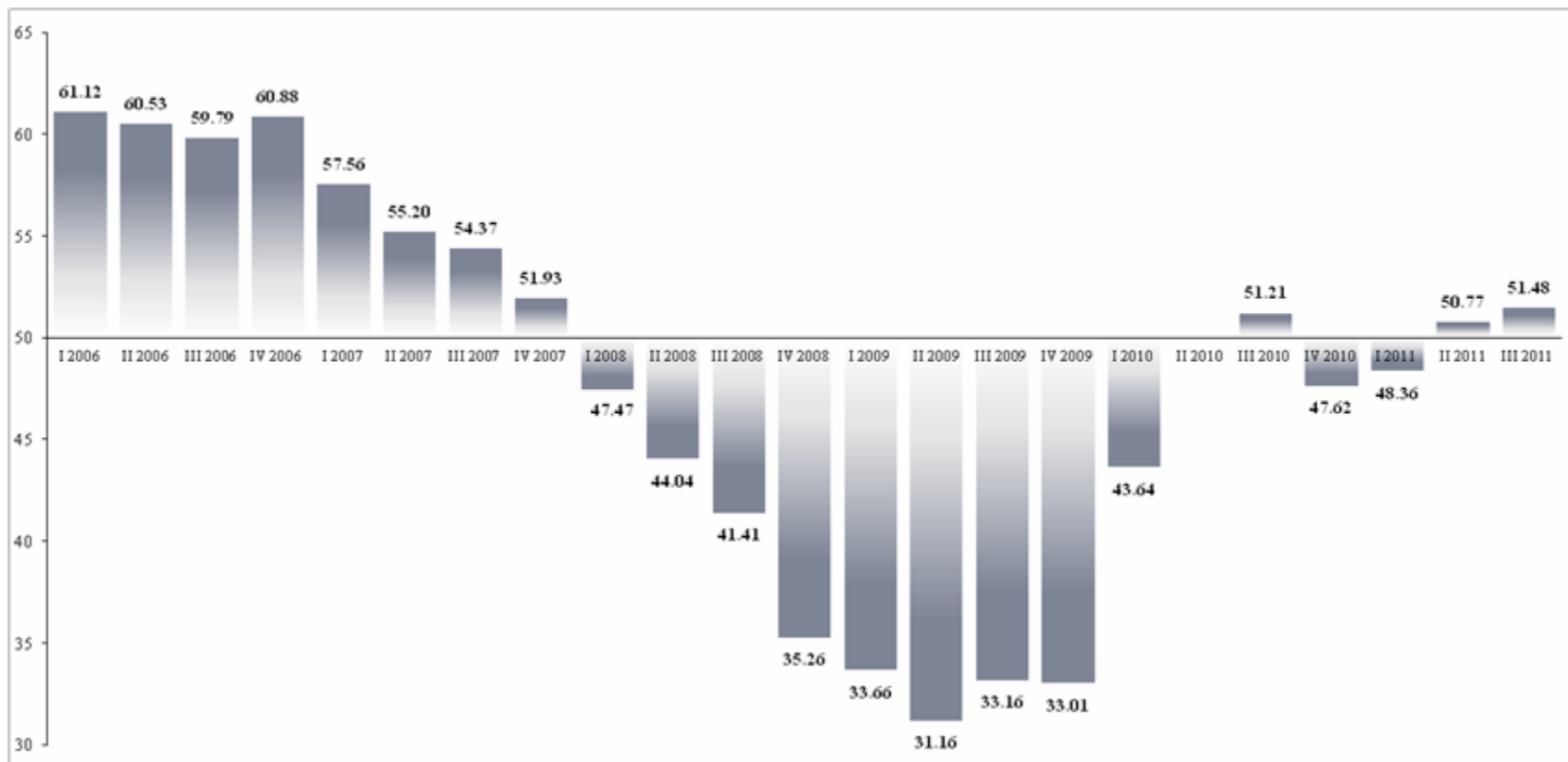
Kārlis Kronbergs

Risku analīzes daļas vadītājs

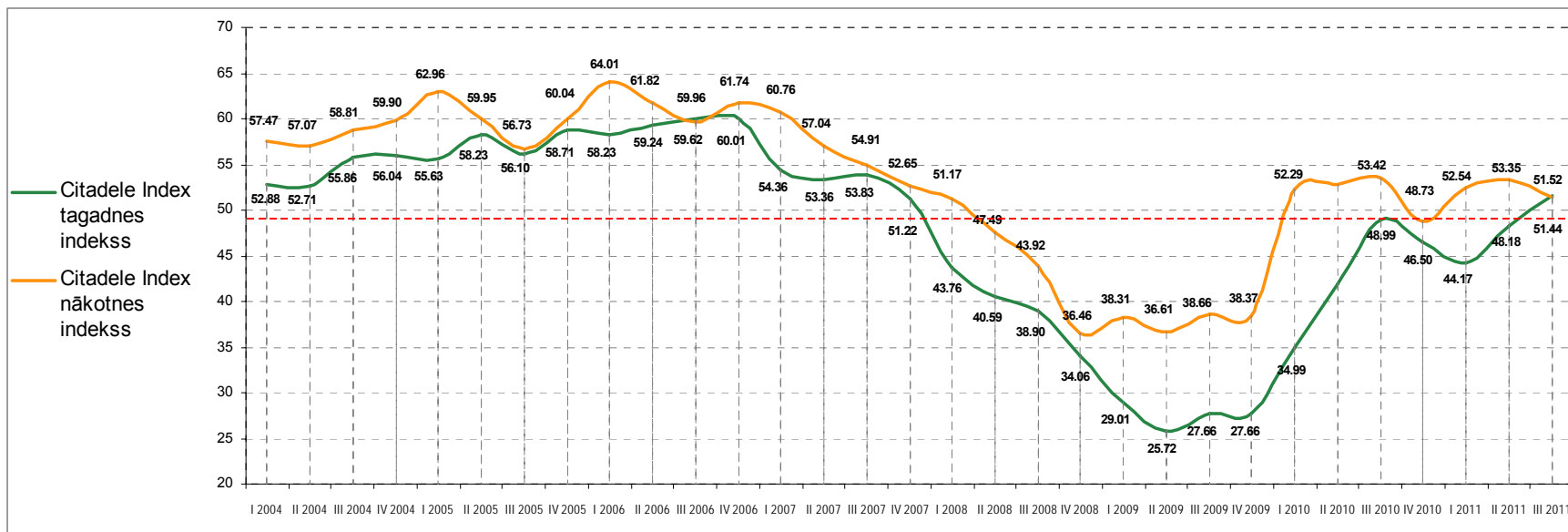


Citadele

Uzņēmēju noskaņojums Latvijā pakāpeniski uzlabojas (Citadele Index dati)



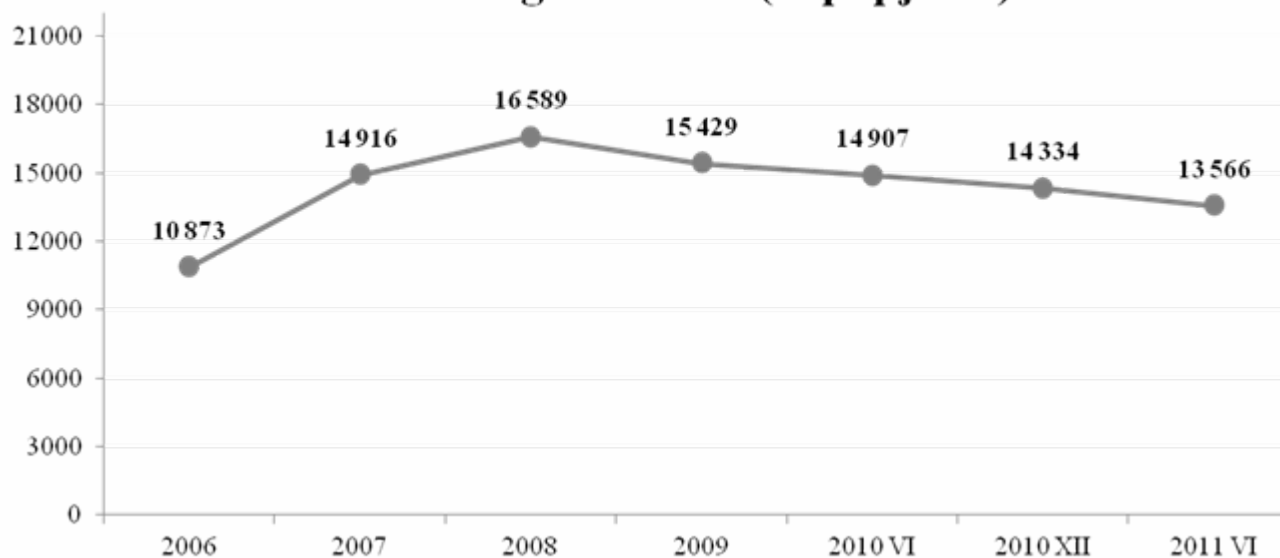
Citadele Index tagadnes un nākotnes indeksu izmaiņas kopš 2004. gada 1. ceturkšņa



Banku izsniegtie kredīti

milj. LVL 2006 – 2011 VI

Banku izsniegtie kredīti (kopapjoms)



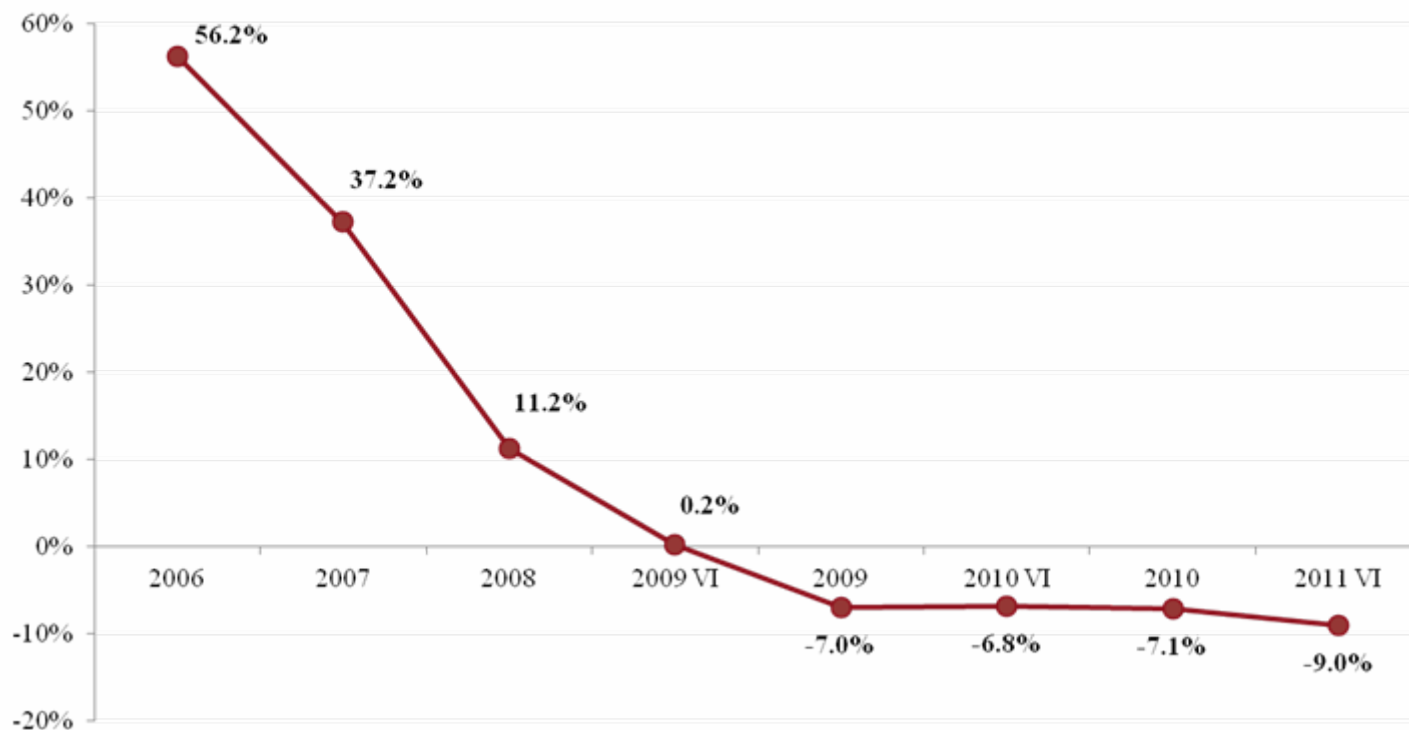
KREDĪTI, ieskaitot tranzītkredītus

	2006	2007	2008	2009	2010 VI	2010 XII	2011 VI
Kredīti kopā	10873	14916	16589	15429	14907	14334	13566
Īstermiņa (līdz 1 gadam)	1374	1902	2275	2241	2655	2703	2578
Vidēja termiņa (no 1 līdz 5 gadiem)	3828	4587	4512	3898	3255	2891	2567
Ilgtermiņa (virs 5 gadiem)	5670	8427	9802	9290	8997	8740	8421

Kredītu gada pieauguma temps

2006 – 2011 VI

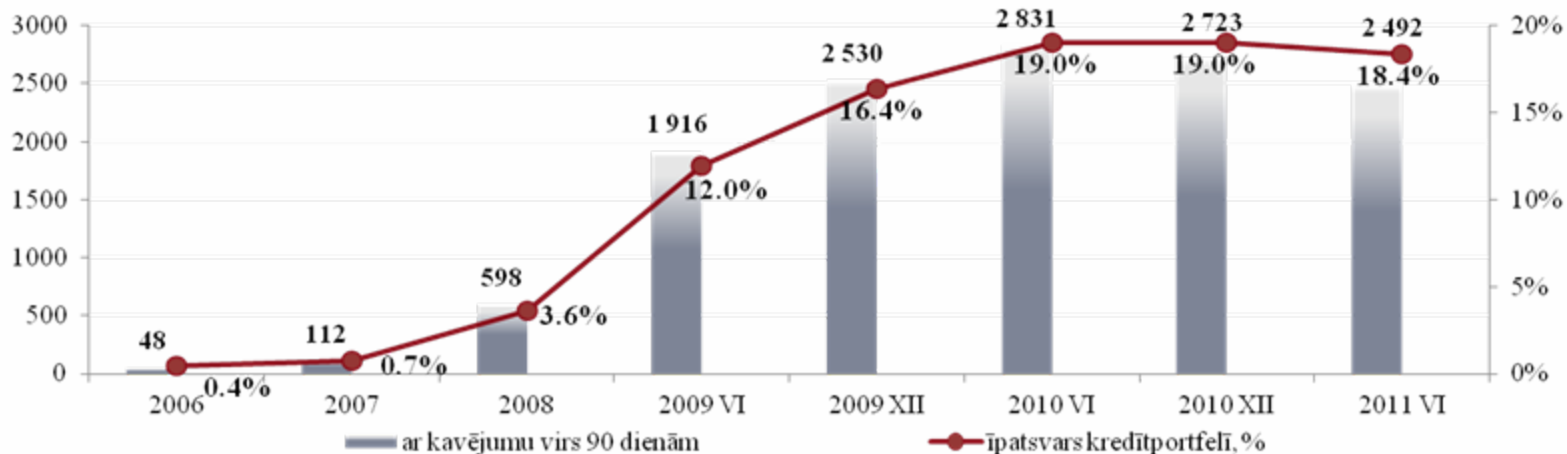
Kredītu gada pieauguma temps, %



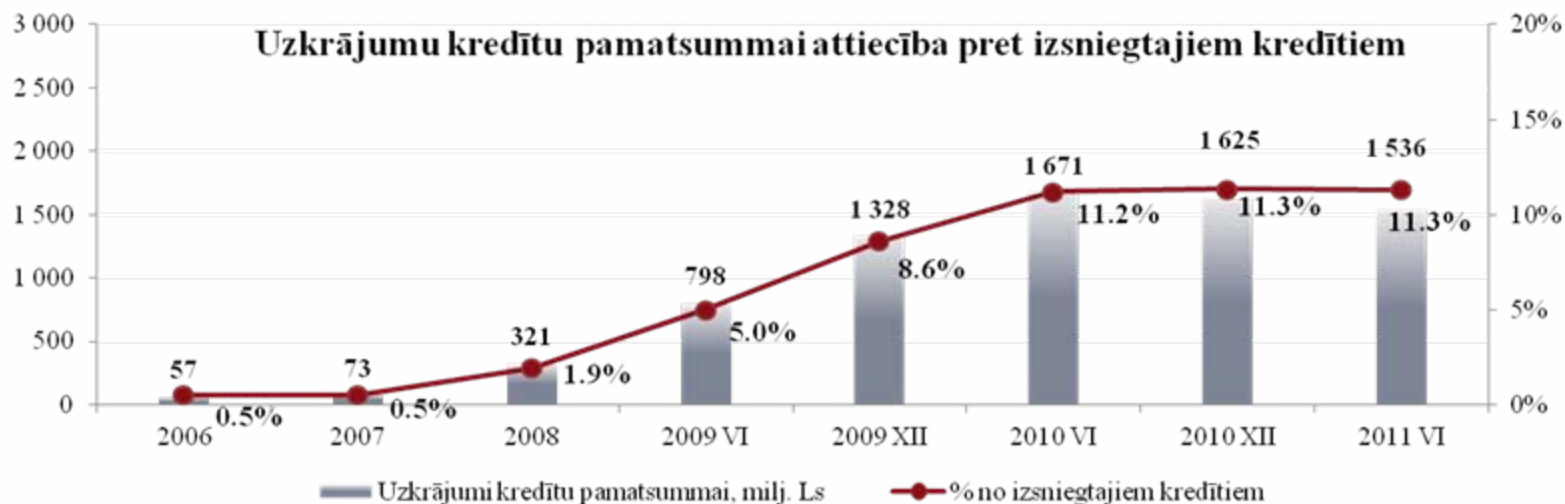
Kredīti ar kavējumu >90 dienām

% īpatsvars portfelī 2006 - VI 2011

Kredītu sadalījums pēc maksājumu kavējuma perioda milj.ls



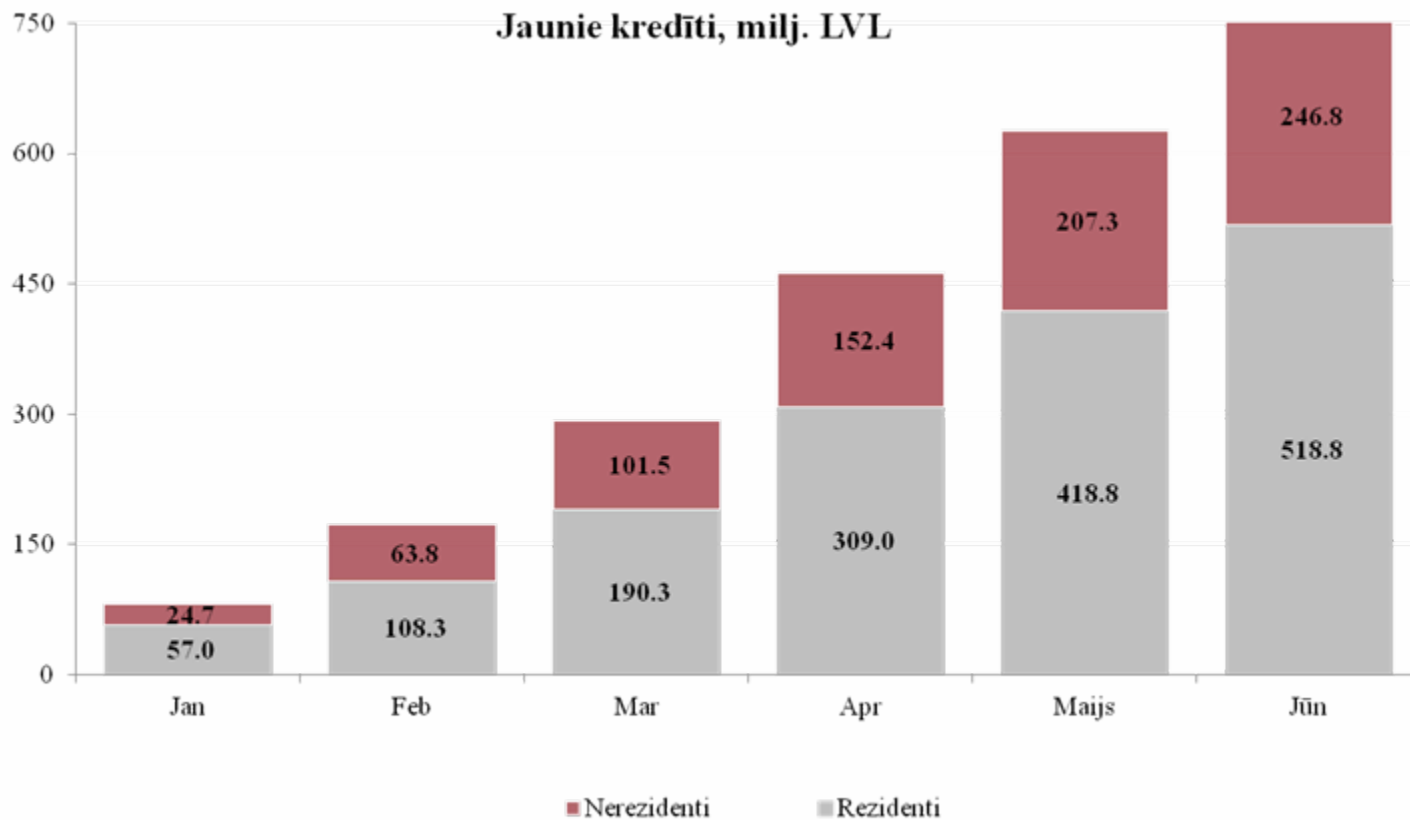
Uzkrājumu kredītu pamatsummai attiecība pret izsniegtajiem kredītiem



Citadele

Jaunie kredīti, milj.LVL

(Latvijas Komercbanku asociācijas dati)



Biežāk sastopamie iemesli uzņēmumu kredītu atteikumiem un iespējamām problēmām nākotnē

- Projektam ir nepietiekams ekonomiskais pamatojums, nav izvērtēti visi riski
- Nepietiekama naudas plūsma finansējamā projekta realizēšanai un kredīta atmaksai
- Nepietiekams nodrošinājums
- Nepietiekams uzņēmuma paša ieguldījums
- Uzņēmuma vadībai trūkst pieredzes attiecīgajā nozarē vai jomā, kur tiek realizēts projekts
- Pārāk lielas saistības finanšu institūcijās
- Nodokļu parādi
- Apgrūtināti klienta īpašumi (zemes nomas līgumi)
- Atkarība no viena piegādātāja vai pircēja

Ieteikumi uzņēmējiem ekonomikas svārstību pārvarēšanai

- Iespējami augsta kapitalizācija, lai pārdzīvotu zaudējumu periodu būtiska tirgus pieprasījuma samazināšanās dēļ
- Biznesa un ienākumu diversifikācija - dažādi produkti un noieta tirgi, zema pircēju koncentrācija
- Stabila un pietiekama naudas plūsma, kas spēj segt finanšu izmaksu (piem.% likmes) pieaugumu varbūtējā pārkārtošanās periodā
- Gatavība strauji pielāgoties jaunai situācijai
- Pārdomāta finanšu līdzekļu piesaiste

Priekšnosacījumi veiksmīgai uzņēmuma kredītsaistību restrukturizācijai

- Laicīga problēmu identifikācija
- Īpašnieku ticība uzņēmuma nākotnei un gatavība dalīt risku ar banku
- Piesardzīgs skatījums uz nākotni un gatavība veikt būtiskas izmaiņas uzņēmuma darbībā
- Pamatota un objektīva uzņēmuma darbības prognozes sagatavošana, kurā redzams plāns, kādā veidā uzņēmums plāno atgūt maksātspēju
- Pilnīgas un patiesas informācijas sniegšana bankai

Veiksmīga uzņēmuma restrukturizācija – piemērs

Situācija pirms restrukturizācijas

■ Uzņēmums

- Uzņēmumu grupa, kas darbojās komercīpašumu iegādes un attīstīšanas nozarē. Uzņēmums veica vairāku zemes īpašumu iegādi, uz kuriem tika būvētas noliktavu un biroju telpas un pēc tam tās iznomātas.

■ Problēmu cēloņi

- Krīze nekustamo īpašumu tirgū, kā rezultātā būtiski samazinājās esošās un plānotās nomas maksas.
- Daļa no esošajiem nomniekiem nespēja laicīgi maksāt nomas maksas un brīvo telpu īpatsvars palielinājās.

■ Rezultāts

- Tika uzbūvēta daļa no plānotajām būvēm, lieli zemes gabali palika neapbūvēti.
- No esošajām naudas plūsmām uzņēmums nebija spējīgs pilnībā veikt pat procentu maksājumus.

■ Bankas motivācija restrukturizēt saistības

- Iekļāto īpašumu vērtība bija nepietiekoša, lai, tos pārņemot un pārdodot, dzēstu visas kredītsaistības.



Veiksmīga uzņēmuma restrukturizācija – piemērs

Restrukturizācija

- **Tika izdalīti nepabeigtie nekustamie īpašumi un neapbūvētie zemes gabali:**
 - kredīta apjoms tika noteikts tā brīža tirgus vērtības apmērā;
 - banka veica ar klientu saskaņotu šo kredītu piedziņu līdz izpildrakstu saņemšanai;
 - tika noslēgta vienošanās ar klientu, ka klientam ir iespēja 2 gadu termiņā izpirkt šos īpašumus par kredīta atlikumu vai pārdot tos tirgū; līdz tam brīdim banka apņēma neuzsākt īpašumu pārdošanu.
- **Atlikušās kredītsaistības tika atstātas uz pabeigtajiem objektiem, kas ģenerēja naudas plūsmu:**
 - izdalot atsevišķi objektus, kuri neģenerēja naudas plūsmu, esošās naudas plūsmas bija pietiekošas, lai segtu procentu maksājumus par pārējām saistībām;
 - kredīta atmaksas grafiks tika pieskaņots naudas plūsmai no nomas maksām – sākotnēji tika veikti tikai procentu maksājumi, bet, palielinoties noslodzei un nomas maksām, tika uzsākti pamatsummas maksājumi.
- **Īpašnieki sniedza savus privātos galvojumus, kā arī apņēma aktīvi veikt to īpašumu pārdošanu, kas neģenerēja ieņēmumus**



Veiksmīga uzņēmuma restrukturizācija – piemērs

Situācija pēc restrukturizācijas šobrīd

- Uzņēmumam ir izdevies piesaistīt jaunus nomniekus, kā arī notiek pakāpeniska esošo nomas maksu paaugstināšana. Rezultātā uzņēmums ir uzsācis veikt nelielus pamatsummas maksājumus.
- Klients ir atradis pircēju vienam no naudas plūsmu neģenerējošiem zemes gabaliem, kuram banka ir gatava izsniegt kredītu šī zemes gabala iegādei un attīstīšanai.

Paldies!



Citadele