

Ieteikumi

aizsardzības un militārās nozares uzņēmumiem sadarbības uzsākšanai ar bankām

Latvijas Finanšu nozares asociācija (turpmāk – FNA) ir sagatavojusi informatīvu materiālu, kura mērķis ir skaidrot aizsardzības un militārās nozares uzņēmumiem banku sadarbības nosacījumus finansējuma piešķiršanai.

Ņemot vērā ģeopolitisko apstākļus, FNA vēlas akcentēt banku gatavību finansēt aizsardzības un militāro nozari, tostarp dubultā pielietojuma preču ražošanu, tāpat kā jebkuru citu nozari.

Katrai bankai var būt citādi nosacījumi finansējuma piešķiršanai, tādēļ, lai iegūtu labākās un atbilstošākās finansējuma iespējas, aicinām vērsties pie vairākām bankām.

Pirms pieteikuma iesniegšanas iesakām sazināties ar banku konsultantiem, lai labāk izprastu nākotnes sadarbības iespējas.

Katra banka drīkst noteikt savas specifiskās prasības. Taču ir pamatprasības, kas ir kopīgas visām bankām projekta finansējuma saņemšanai:

- pirms vēšanās pie bankas, lūdzu, **ņemiet vērā, ka jūsu uzņēmumam ir jābūt esošai un jau nostiprinātai sadarbībai ar Aizsardzības ministriju**, kā arī ir **jāpārlicinās, ka uzņēmums ir saņēmis visas nepieciešamās atļaujas**, lai darbotos militārajā un aizsardzības nozarē;
- **precīzi formulējiet finansējuma saņemšanai izvirzīto mērķi**, lai banka gūtu pārliecību par tā pamatotību un ilgtspējību. Jāņem vērā, ka viena banka var finansēt lielāka riska projektus, savukārt cita – mazāka riska;
- **precīzi formulējiet nepieciešamo finansējuma summu un tās paredzēto izlietojumu**. Sagatavojiet aizdevuma atmaksas grafiku, tostarp norādiet jūsu izvēlēto atmaksas metodi un termiņu. Konsultācijas šajā jautājumā varat iegūt bankā vai no kāda finanšu konsultanta;
- **sagatavojiet sava uzņēmuma aktuālo finanšu informāciju**. Pārlicinieties, ka uzņēmuma finanšu dati ir skaidri un attiecas uz uzņēmuma darbību, un ka tie atbilst finansējuma saņemšanai izvirzītā mērķa darbības jomai. Pirms informācijas iesniegšanas bankai **rūpīgi iepazīstieties ar uzņēmuma finanšu pārskatos (gada pārskatā) iekļauto informāciju**. Iespējams, ka banka var lūgt iesniegt detalizētu uzskaiti par finanšu plūsmu un citiem ar uzņēmuma finansēm un tā darbību saistītiem dokumentiem;
- ņemiet vērā, ka, vērtējot kreditēšanas un finansējuma apjoma atbilstību un uzņēmuma spēju aizņemties, **bankas ņem vērā tādus rādītājus kā uzņēmuma pašu kapitāls un saistību apmērs**. Bankas vērtē gan pašreizējās parādsaistības, gan vēsturiskās saistības pēdējo gadu laikā.

Pirms vēšanās bankā, ir ieteicams pašiem veikt sava uzņēmuma kredītspējas novērtēšanu, piemēram, izmantojot FNA un AS “Kreditinformācijas Biroja” kopīgi izstrādāto novērtēšanas modeli: [Kredītspējas kalkulators](#).

FNA mudina tajos gadījumos, kad tas ir nepieciešams, vērsieties pie finanšu konsultanta, kas sniegtu jums atbalstu, pārskatot iepriekš minētos aspektus, lai jau savlaicīgi identificētu iespējamus izaicinājumus un izstrādātu stratēģiju to novēršanai vai mazināšanai.

Finansējot uzņēmumu, bankas pievērš uzmanību:

- uzņēmuma pārvaldībai, piemēram, kas ir uzņēmuma īpašnieki;
- vai uzņēmumā ir saprotama lēmumu pieņemšana;
- vai ir izveidota risku vadība;
- un attiecībās ar darījumu partneriem – vai sniegtā informācija ir caurskatāma un kvalitatīva.

Tāpēc FNA iesaka – pirms pieteikuma finansēšanai iesniegšanas bankā izvērtējiet, vai jūsu uzņēmumā ir izsekojami arī šie principi.

Aicinām arī vērst uzmanību, ka uzņēmumam ir nepieciešams pārlicināties, ka uzņēmumā tiek pārvaldīti sankciju riski, piemēram, ka izgatavoto preču sastāvdaļas vai izejvielas netiek ražotas sankcijām pakļautajās teritorijās, kā arī nenonāk militāra konflikta zonās, kas atrodas minētajās teritorijās.

Banku kontaktpersonas sadarbībai ar aizsardzības un militārās nozares uzņēmumiem:

Altum

Māris Apsītis

Korporatīvo darījumu daļas vadītājs

maris.apsitis@altum.lv

www.altum.lv

BlueOr Bank

Ainārs Siugalis

Vecākais kredītu projektu vadītājs

ainars.siugalis@bluorbank.lv

www.bluorbank.lv

Citadele

Mārtiņš Bočkāns

Lielo uzņēmumu apkalpošanas daļas vadītājs

martins.bockans@citadele.lv

www.citadele.lv

Industra

Uldis Glāzers

Uzņēmumu finansēšanas daļas vadītājs

uldis.glazers@industra.finance

www.industra.finance

Luminor

Ilze Zoltnere

Luminor bankas Korporatīvā departamenta vadītāja

ilze.zoltnere@luminor.lv

www.luminor.lv

OP Corporate Bank PLC filiāle Latvijā

Valdis Strupčenko

Pārdošanas daļas vadītājs

valdis.strupcenko@opbank.lv

www.opbank.lv

Reģionālā investīciju banka

Gints Bucis

Uzņēmumu apkalpošanas pārvaldes klientu darījumu vadītājs

gints.bucis@ribbank.com

www.ribbank.com

SEB Banka

Ints Krasts

Valdes loceklis

ints.krasts@seb.lv

www.seb.lv

Signet Bank

Staņislavs Samohvalovs

Korporatīvo klientu apkalpošanas daļas vadītājs

stanislavs.samohvalovs@signetbank.com

www.signetbank.com

Swedbank

Jevgēnijs Ivanovs

Uzņēmumu pārvaldes vadītājs

jevgenijs.ivanovs@swedbank.lv

Gatis Kalniņš

Projektu finansēšanas jomas vadītājs

gatis.kalnins@swedbank.lv

www.swedbank.lv