**Smulkusis verslas prieš algoritmus: kodėl trečdalis SVV paskolų prašymų Lietuvoje atmetama?**

**Europos Komisijos praėjusių metų pabaigos duomenimis, Europos Sąjungoje vidutiniškai atmetama 9 proc. smulkiojo ir vidutinio verslo (SVV) paskolų prašymų. Lietuvoje šis skaičius gerokai didesnis ir siekia net 36 proc. Finansų specialistų teigimu, viena to priežasčių gali būti tai, kad smulkusis verslas dažnai „neįtelpa“ į didžiųjų finansinių institucijų taikomus standartinius vertinimo algoritmus.**

„Urbo“ banko Verslo tarnybos direktorius Julius Ivaška pripažįsta, jog nė vienas didelis verslas neišvengia standartizacijos, leidžiančios optimizuoti procesus ir maksimaliai valdyti riziką. Bankai – ne išimtis.

„Didžiųjų bankų sprendimų algoritmai, grindžiami vienodais kriterijais visiems klientams, ne visuomet leidžia atsižvelgti į individualią atskiros įmonės situaciją – jos augimo potencialą, įsipareigojimų vykdymo istoriją ar vadovų kompetencijas. Tokioje situacijoje mažesnės finansavimo įstaigos gali pademonstruoti didesnį lankstumą“, – sako J. Ivaška.

Pasak jo, mažesnių finansų rinkos žaidėjų nuostata paprastai yra matyti ne tik skaičius, bet ir žmones už jų. Pavyzdžiui, jei įmonė neturi ilgos kredito istorijos ar nekilnojamojo turto užstatui, tačiau rodo nuoseklų pajamų augimą ir gali pasigirti ilgalaikėmis sutartimis su klientais – tai jau yra pagrindas svarstyti finansavimui.

**Sėkmės istorijos**

Ne vienas SVV atstovas, gavęs finansavimą iš „Urbo“ banko, taip pat pabrėžia, kad būtent lankstus požiūris bei galimybė tiesiogiai bendrauti su sprendimus priimančiais asmenimis dažnai nulemia sėkmingą bendradarbiavimą.

Beveik milijono eurų paskolą gavusios lietuviško kapitalo Alytaus siuvimo paslaugų įmonės „TexTera“ vadovė Ramunė Žemėnienė sako, kad šiuo metu plėtros projektai jos atstovaujamoje gamybos srityje nėra dažnas reiškinys, tad finansavimo paieškos iš pradžių nebuvo lengvos.

„Savo klientams siūlome pilnas drabužio pasiuvimo paslaugas: pagal pateiktą modelį, medžiagas ir kitas specifikacijas. Paslauga paklausi, tad potencialių klientų skaičius nuolat auga. Nesiplėsdami visų užsakymų niekaip nespėtume įgyvendinti, tad banko pasitikėjimas mūsų verslo planais ir gauta paskola mums buvo labai svarbūs“, – pabrėžia R. Žemėnienė.

Dar labiau nišine veikla užsiima reklamos gamybos bendrovė „Reklamos4“. Autorinius darbus kurianti ir gaminanti įmonė šioje srityje Lietuvoje yra vienintelė, o net apie 60 proc. įmonės apyvartos generuoja būtent unikalių idėjų kūrimas ir gamybos darbai.

„Užsiimant tokia unikalia veikla, gauti paskolą nėra paprasta, nes didesnių bankų tvarkose ši konkreti veikla greičiausiai nėra aprašyta, o surasti laiko išanalizuoti vienetinį verslo atvejį turbūt irgi nėra lengva“, – svarsto įmonės „Reklamos4“ vadovas Egidijus Tylenis.

„Urbo“ banko Verslo tarnybos direktorius J. Ivaška šioje ir panašiose situacijose mato ne kliūtį, o galimybę.

„Nedidelių verslų lankstumas leidžia jiems dinamiškai reaguoti į rinkos poreikius, maksimaliai prisitaikyti prie klientų. Taip atsiradusios naujos idėjos, sprendimai ir jų išpildymas užtikrina unikalų verslo modelį bei stabilius augimo tempus. Esu įsitikinęs, kad tokie smulkiojo ir vidutinio verslo atvejai gali būti tikrai perspektyvi finansavimo kryptis“, – sako banko atstovas.

**Kaip padidinti tikimybę gauti finansavimą?**

Pasak J. Ivaškos, norint gauti verslo paskolą, svarbu tinkamai pasiruošti. Visų pirma, derėtų parengti aiškias finansines ataskaitas. Jei įmonė veikia jau keletą metų, reikėtų pateikti bent 2–3 metų finansines ataskaitas, būtinai įtraukiant ir naujausius, paskutinio ketvirčio duomenis.

Pristatant verslo modelį, reikėtų trumpai ir aiškiai apibūdinti įmonės veiklą ir jos rinką, pateikti konkrečius duomenis apie norimą paskolos sumą, jos paskirtį ir grąžinimo planą.

„Taip pat pabandykite įsivaizduoti, kaip po paskolos gavimo galėtų atrodyti įmonės veikla optimistiniu ir pesimistiniu atvejais. Skirtingų scenarijų analizė parodys, kad esate pasiruošę pačioms įvairiausioms situacijoms“, – pataria J. Ivaška.

Pasak jo, kartu su paskolos prašymu pateiktas klientų diversifikacijos paveikslas, tiekimo grandinių analizė ar sezoninės įtakos verslui apžvalga taip pat rodo visapusišką pasiruošimą, o bankui padeda plačiau ir tiksliau įvertinti galimas rizikas.

„Ne paslaptis, kad smulkaus ir vidutinio verslo – ypač neseniai įkurto – atstovai ne visuomet turi pakankamai žinių, kaip apskritai tvarkyti finansinius reikalus ar netgi kaip teisingai užpildyti paskolos paraišką. Tokiais atvejais mažesnės finansų institucijos gali skirti daugiau individualaus dėmesio bei pakonsultuoti rūpimu klausimu. Svarbiausia – nebijoti kreiptis“, – apibendrina J. Ivaška.

**Daugiau informacijos:**Beatričė Mikšytė  
+370 635 37 649  
[beatrice@ideaprima.lt](mailto:beatrice@ideaprima.lt)