



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

**FINANCIAL SECTOR
DEEPENING PROJECT**

ՓՄՁ

ն լ ղ է ց ու լ յ ց

Խորհուրդներ վարկառուներին



**Մույն գործառնական ուղեցույցը նախատեսված է
այն փոքր և միջին ձեռնարկությունների համար,
որոնց անհրաժեշտ է վարկ ստանալ:**

Արդյո՞ք Ձեզ անհրաժեշտ են վարկային միջոցներ

Սեփական միջոցները (բաժնետիրական կապիտալ կամ սեփական կապիտալ) օգտագործվում են Ձեր ակտիվները ֆինանսավորելու համար, սակայն, եթե սեփական միջոցները չեն բավարարում, տարբերությունը ֆինանսավորվում է պարտավորությունների միջոցով՝ վարկի կամ փոխառության տեսքով կամ այլ միջոցներից: Ձեռնարկության պարտավորությունների մակարդակը, համեմատած սեփական միջոցների հետ, կոչվում է պարտք-սեփական միջոցներ հարաբերություն կամ լեվերեջ: Սովորաբար ընդունված է, որ պարտք-սեփական միջոցներ հարաբերությունը չպետք է գերազանցի 2/1 հարաբերությունը, սակայն դա կախված է Ձեր ձեռնարկության կանխիկ միջոցների հոսքից և բիզնեսի առանձնահատկություններից:



Այսպիսով, սեփական միջոցները հանդիսանում են Ձեր ընկերության կայունության գրավականը, սակայն լինում են դեպքեր, երբ սեփական միջոցները կարող են չբավարարել գործունեության ընդլայնման կամ նոր մտահղացումների իրականացման համար: Այս դեպքում անհրաժեշտ կլինի ներգրավել լրացուցիչ միջոցներ, այդ թվում՝ **դիմել վարկ ստանալու համար:**

Վարկի տեսակները

Վարկի տեսակի ճիշտ ընտրություն կատարելու համար անհրաժեշտ է իմանալ՝ ինչ տեսակի վարկեր կան, և որ տեսակի վարկն առավել արդյունավետ կծառայի Ձեր նպատակներին: Վարկային շուկայում առկա բազմազանության մեջ Ձեզ անհրաժեշտ վարկի տեսակը որոշելու համար պետք է մտածել առավել տարածված երեք տեսակի դասակարգման չափանիշների մասին՝ ժամկետի, նպատակի և արժույթի:



Ըստ վարկի ժամկետայնության՝ վարկերը կարող են լինել՝

- ✓ **Կարճաժամկետ** (սովորաբար մինչև 1 տարի մարման ժամկետով),
- ✓ **Միջնաժամկետ** (սովորաբար 1-3 տարի մարման ժամկետով) և
- ✓ **Երկարաժամկետ** (սովորաբար 3 տարուց ավելի մարման ժամկետով):

Ըստ վարկի նպատակի՝ իրավաբանական անձանց և անհատ ձեռնարկատերերին տրամադրվող բիզնես վարկերը կարող են լինել՝

- ✓ **Շրջանառու միջոցների համալրման վարկեր,**
- ✓ **Հիմնական միջոցների ձեռքբերման վարկեր,**
- ✓ **Բիզնեսի ընդլայնման և զարգացման վարկեր,**
- ✓ **Վարկային գծեր,**
- ✓ **և այլն:**

Ըստ վարկի արժույթի՝ վարկերը կարող են լինել՝

- ✓ **Դրամային՝** հայկական դրամով տրամադրվող վարկեր,
- ✓ **Արտարժութային՝** այլ երկրների արժույթով տրամադրվող վարկեր (ԱՄՆ դոլար, Եվրո, ՌԴ ռուբլի և այլն):



Տիպեր. նպատակահարմար է վարկ վերցնել այն արժույթով, որով Դուք իրականացնում եք հիմնական տնտեսական գործունեությունը: Դա Ձեզ հնարավորություն կտա խուսափել փոխարժեքի տատանումներից:

Վարկատու կազմակերպության ընտրություն

թե Դուք համոզված եք, որ Ձեզ անհրաժեշտ է վարկ վերցնել և կողմնորոշվել եք վարկի տեսակի հարցում, ապա Ձեր հաջորդ քայլն է որոշել, թե ում դիմել վարկավորման համար:

Յուրաքանչյուր վարկատու կազմակերպություն առաջարկում է վարկավորման իր պայմանները, որոնք կարող են էականորեն տարբերվել ըստ վարկի ժամկետայնության, պահանջվող կանխավճարի և գրավի մեծության, վարկի ստացման և սպասարկման ծախսերի և վճարների, տոկոսադրույքների մեծության, մարման պայմանների և այլն: Հաշվի առնելով այս ամենը՝ Դուք կարող եք ընտրել այն վարկատուին, որի պայմաններն առավել ընդունելի կլինեն Ձեզ համար:

Վարկատու կազմակերպության ընտրությունը կարևոր խնդիր է, քանզի ընտրություն կատարելով՝ Դուք վարկի ստացման և մարման ամբողջ ժամանակահատվածի ընթացքում աշխատելու եք այդ վարկատուի հետ: Հետևաբար, որքան վստահելի է վարկատու կազմակերպությունը, որքան գրագետ և բարեխիղճ են նրա աշխատակիցները, այնքան հեշտ և հաճելի կլինի Ձեր համագործակցությունը: Ստորև ներկայացված են որոշ չափանիշներ, որոնցով կարելի է առաջնորդվել վարկատու կազմակերպություն ընտրելիս.

- ✓ Վարկային դիմումի պահանջներ,
- ✓ Վարկի ժամկետ և մարման պայմաններ,
- ✓ Վարկի տրամադրման արագություն,
- ✓ Վճարների և տոկոսագումարների ընդհանուր արժեք:

Վարկատու կազմակերպության ընտրությանը հաջորդում է նրա հետ կապերի հաստատումը և բանակցությունների վարումը, իսկ վարկի տրամադրումից հետո նաև կանոնավոր աշխատանքը վարկի մարման ամբողջ ընթացքում: Հետևաբար վարկատու կազմակերպությանը պետք է ընկալել որպես Ձեր ապագա հնարավոր գործընկեր:



Քանակ վարկավորման չափանիշներ

Ցանկացած տեսակի վարկ տրամադրելիս վարկատուն ցանկանում է հանոզվել, որ Դուք ի վիճակի կլինեք վերադարձնել վերցված վարկը, այսինքն, որ Դուք ունեք այդպիսի ցանկություն և կարողություն: Սա էլ հենց հանդիսանում է վարկառուի վարկունակությունը, որը վարկատուն գնահատում է՝ դիտարկելով հետևյալ հիմնական չափանիշները, որոնք բավարարելու դեպքում Ձեր կողմից վարկի ստացման հավանականությունը բարձր կլինի:

Դրական կանխիկ հոսք. Որպես վարկառու Դուք պետք է ցույց տաք, որ Ձեր գործունեությունը ոչ միայն շահութաբեր է, այլ նաև բավարար կանխիկ դրամ է ապահովում բոլոր պարտավորությունների կատարման համար:

Բավարար սեփական կապիտալ. Այլ կերպ ասած՝ Ձեր ձեռնարկությունը պետք է ունենա սեփական միջոցների բավարար մակարդակ, որպեսզի ապահովի ընդունելի հարաբերակցություն նաև այլ պարտավորությունները հաշվի առնելու դեպքում:

Բավարար ապահովվածություն. Բանկերը վարկ տրամադրելիս, որպես կանոն, պահանջում են որոշակի ապահովվածություն: Վարկը կարող է ապահովված լինել գրավով կամ բանկի կողմից ընդունելի ձեռնարկության, կամ պետության երաշխավորությամբ:

Առևտրային գործունեության համապատասխան փորձ. Ֆինանսական հաստատությունների մեծ մասը կգերադասի, որ Դուք հաջողակ բիզնեսի փորձ ունենաք: Շատ դժվար է համոզել վարկատուին Ձեզ դրամ փոխառել, եթե Դուք սկսնակ եք կամ եթե նոր գործունեություն եք սկսում:

Լավ վարկանիշ և համբավ. Ձեր երաշխավորագրերը և լիազորագրերը պետք է ընդունելի լինեն վարկատուների համար և ապահովեն Ձեր ձեռնարկության լավ վարկանիշն ու համբավը:

Դրական վարկային պատմություն. Վարկային պատմությունը Ձեր ընկերության պարտավորությունների կատարման վերաբերյալ տեղեկությունների ամբողջությունն է, որը վարկատուներին օգնում է արագ և առավելագույնս հիմնավորված



զնահատել վարկառուի վարկարժանության աստիճանը: Ձեր վարկային պատմության վերաբերյալ տվյալները հավաքվում, կուտակվում և պարբերաբար նորացվում են ինչպես Ձեզ վարկ տրամադրած առանձին վարկատուների, այնպես էլ հատուկ վարկային կազմակերպության՝ վարկային բյուրոյի կողմից:

Ջստակ նպատակ. Վարկատուն սովորաբար գերադասում է տրամադրել վարկեր, որոնց օգտագործման նպատակը հայտնի է: Այս դեպքում պետք է մանրամասն ներկայացնել վարկի նպատակը, իսկ վարկային միջոցների օգտագործումից հետո ներկայացնել դրա նպատակային օգտագործումը հաստատող փաստաթղթեր (առուվաճառքի պայմանագիր, հաշիվ-ապրանքագիր, հանձնման-ընդունման ակտ և այլն):



Վարկատուների մեծամասնությունը նախընտրում է, որ վարկառուն ունենա **գործարար ծրագիր (բիզնես պլան)**, որտեղ ներկայացված է այն ամբողջ տեղեկատվությունը, որն անհրաժեշտ է Ձեր գործունեության արդյունավետությունը զնահատելու համար: Արդյունավետ բիզնես պլանն իր մեջ ներառում է ընկերության ամփոփ նկարագիրը, ձեռնարկության գործունեությունը նկարագրող հիմնական ցուցանիշները, ընկերության առաքելության, նպատակների և ռազմավարության համառոտ ներկայացումը, շուկայի և գործառնական պլանները, ինչպես նաև ֆինանսական պլանը: Բացի դրանից, կանխատեսվող վաճառքի և եկամուտների ծավալների հիման վրա, ինչպես նաև նախատեսվող կապիտալ ներդրումների, գործառնական և անուղղակի ծախսերից ելնելով՝ կազմվում են հաջորդ տարիների համար ծրագրված ֆինանսական հաշվետվությունները: Վարկատուն, ամենայն հավանականությամբ, կցանկանա ստանալ Ձեր բիզնեսի վերաբերյալ համեմատաբար թարմ ֆինանսական տեղեկատվություն, հետևաբար Դուք պետք է պատրաստ լինեք տրամադրել ձեռնարկության հաշվեկշիռը, շահույթի և վնասի հաշվետվությունը, դրամական հոսքի հաշվետվությունը: Հնարավորության դեպքում այս փաստաթղթերը պետք է հաշվեստուգված լինեն լիազորված հաշվապահական կամ աուդիտորական ընկերության կողմից:

Ի՞նչ փաստաթղթեր են անհրաժեշտ վարկ ստանալու համար

Վարկ վերցնելու համար անհրաժեշտ է բանկ կամ վարկային կազմակերպություն ներկայացնել որոշ փաստաթղթեր, որոնց հիման վրա վարկատուն կգնահատի Ձեր վարկունակությունը և վարկարժանությունը: Պահանջվող փաստաթղթերի ցանկը կարող է տարբերվել՝ կախված վարկի տեսակից և վարկատու կազմակերպության պահանջներից: Սակայն կան փաստաթղթեր, որոնք ընդհանուր են բոլոր դեպքերի համար:

Իրավաբանական անձանց և անհատ ձեռնարկատերերի կողմից վարկ վերցնելու համար հիմնականում կարող են պահանջվել հետևյալ փաստաթղթերը.

✓ գործարար ծրագիր (բիզնես պլան)՝ պարտադիր նշելով վարկի նպատակը, գործունեության արդյունքում սպասվող եկամուտներն ու ծախսերը, սպասվելիք շահույթի հաշվարկը, վարկի մարման աղբյուրները և ժամկետները,

✓ իրավաբանական անձի (անհատ ձեռնարկատիրոջ) պետական գրանցման վկայականի պատճեն, ինչպես նաև գործադիր մարմնի և մասնակիցների վերաբերյալ տեղեկանքներ,

✓ իրավաբանական անձի կանոնադրության պատճեն և դրանում իրականացված փոփոխությունների վերաբերյալ տեղեկանք,

✓ իրավաբանական անձի (անհատ ձեռնարկատիրոջ) վավերապայմաններ (ռեկվիզիտներ) և հարկ վճարողի հաշվառման համար (փաստաթղթի պատճեն),

✓ կազմակերպության իրավասու մարմնի (հիմնականում բաժնետերերի/մասնակիցների ընդհանուր ժողովի) որոշում վարկ ստանալու և գույքը գրավ դնելու վերաբերյալ,

✓ գրավադրվող անշարժ գույքի սեփականության վկայական, գույքի վերաբերյալ միասնական տեղեկանք Անշարժ գույքի կադաստրի պետական կոմիտեից, ինչպես նաև գրավադրվող գույքի գնահատման ակտ (անկախ գնահատողի կողմից) և գույքի ապահովագրության վկայական,



✓ տարեկան հաշվետվություն (ներառյալ հաշվապահական հաշվետվությունների փաթեթ և հաշվեկշիռ),

✓ տեղեկանք հարկային տեսչությունից՝ հարկային և կենսաթոշակային վճարումների գծով պարտքերի վերաբերյալ,

✓ դիմում բանկի կամ վարկային կազմակերպության ղեկավարության անունով՝ նշելով վարկի նպատակը, գումարի մեծությունը, ժամկետը, ապահովվածության տեսակը և այլ անհրաժեշտ մանրամասներ,

✓ այլ փաստաթղթեր՝ ըստ վարկավորող կազմակերպության պահանջի:

Ներկայացվող փաստաթղթերի հիման վրա բանկը կամ վարկային կազմակերպությունը դիտարկում է Ձեր դիմումը և կայացնում համապատասխան որոշում՝ տրամադրել՝ Ձեզ վարկ, թե՞ ոչ, որից հետո հետևում է վարկի պայմանների ճշգրտումը, համաձայնեցումը, վարկային պայմանագրի կազմումը և կնքումը:



Տիշե՛ք. Եթե Ձեզ մերժել են վարկ տրամադրել առանց որևէ հիմնավոր պատճառի, ապա Դուք պետք է բանկին ներկայացնեք գրավոր բողոք-պահանջ: Եթե այս դեպքում էլ մերժումը չի հիմնավորվում, դիմե՛ք Ֆինանսական համակարգի հաշտարարին (www.fsm.am):

Օգտակար խորհուրդներ բանկի հետ փոխշահավետ համագործակցության համար

✓ Դիտարկեք վարկավորման առկա բոլոր ծառայությունները և մանրամասն ծանոթացեք դրանց պայմաններին և հարցերի առաջացման դեպքում խնդրեք լրացուցիչ պարզաբանումներ:

✓ Պատրաստ եղեք տրամադրել հավաստի տեղեկատվություն, ներառյալ ձեռնարկության ֆինանսական հաշվետվությունները և հավանական գրավի մանրամասները:

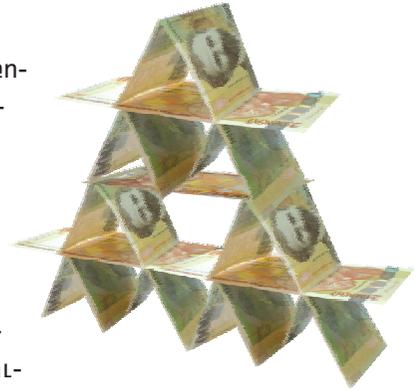
✓ Ապահովեք թափանցիկություն: Մի թաքցրեք այն տեղեկատվությունը, որը կարող է օգնել տվյալ բանկին ավելի լավ խորհրդատվություն տրամադրել Ձեզ:

✓ Վարկային մասնագետի հետ հանդիպման ժամանակ ներկայացրեք Ձեզ, Ձեր գործունեությունը կամ ծրագիրը և առկայության դեպքում տրամադրեք երաշխավորագրեր:

✓ Վարկային մասնագետին բացատրեք Ձեր կարիքները և սպասումները: Հստակ հիմնավորեք վարկի օգտագործման նպատակները:

✓ Ցույց տվեք Ձեր պրոֆեսիոնալիզմը: Ստեղծեք լավ վարկառուի վարկանիշ, մշտապես ճիշտ ժամանակին կատարեք տոկոսային վճարումները: Նախապես բանկին տեղեկացրեք, եթե առաջացել են դժվարություններ կամ հնարավոր են վճարման հետաձգումներ:

✓ Բանակցեք ավելի նպաստավոր պայմանների շուրջ՝ Ձեր բիզնեսի զարգացմանը զուգընթաց, երբ ընդլայնվում են վարկ վերցնելու Ձեր կարիքները:





ՀՀ, Երևան 0010, Հանրապետության 8
Հեռ.՝ (+374 10) 522506, Ֆաքս՝ (+374 10) 522532
Էլ. փոստ՝ info@fsdp.am
www.fsdp.am