

Tirgotājiem nav jāpilda finansētāja funkcija

SAGATAVOJA: Ģirts VINTERS, SIA AgroCredit Latvia valdes priekšsēdētājs



SIA AgroCredit Latvia valdes priekšsēdētājs Ģirts VINTERS.

Lauksaimniecība ir viena no vadošajām Latvijas eksporta nozarēm, un Covid-19 krīzes apstākļos, kad vairākās citās nozarēs ir vērojams kritums, tai ir būtiska loma kopējo valsts makroekonomisko rādītāju izaugsmē. Pagājušajā gadā, kas aizritēja pandēmijas apstākļos, saskaņā ar Centrālās Statistikas pārvaldes datiem augkopībā un lopkopībā bija vērojams kopējās produkcijas izlaides kāpums par 2.8 %. Varētu domāt, ka ar šādu pienesumu tautsaimniecībai finansējuma pieejamībai nevajadzētu būt problemātiskai. Taču reālā situācija liecina ko citu.

Kaut arī bankas pēc finanšu sektora un pandēmijas krīzēm lēnām atgriežas pie jaunu kredītu izsniegšanas lauksaimniekiem, to apjoms nespēj segt visas vajadzības. Lielai daļai banku ir sarežģīti izvērtēt un administrēt aizdevumus mazajām un vidējām saimniecībām. Nebanku finansētāju piedāvājumi ne vienmēr ir caurspīdīgi un lauksaimniekiem izprotami, bieži nebanku finansētāju reputācija rada nedrošību lauksaimniekos izmantot to pakalpojumus. Vadošo un nozarē zināmo nebanku finansētāju piedāvājums sākotnēji var šķist par dārgu, īpaši, ja to izmanto visu finanšu vajadzību segšanai ilgtermiņā.

Tā rezultātā daudzu gadu laikā ir izveidojusies sakropļota tirgus situācija, un lauksaimniekus lielā mērā finansē preču tirgotāji – minerālmēslu, ķīmijas, degvielas, tehnikas, rezerves daļu u.c. piegādātāji. Ja situāciju papēta dziļāk, tad top skaidrs, ka tas nav izdevīgi nevienai no pusēm. Kaut arī pirmajā acu uzmetienā šķiet, ka šis finansējums ir par velti vai ļoti lēts, tā patiesībā ir ilūzija. Nauda vienmēr maksā procentus, un tirgotāji, kas piegādā preces ar garu pēcapmaksu, ir spiesti šīs naudas cenu *paslēpt* piegādātās preces cenā. Attiecīgi tirgus piedāvājums kļūst lauksaimniekam grūtāk salīdzināms. Piemēram, graudkopim, iegādājoties minerālmēslus



un samaksu veicot rudenī, piegādājot graudus saskaņā ar graudu līgumu, ir jāizvērtē dažādi piedāvājumi ar dažādiem nomaksas nosacījumiem. Viens tirgotājs piedāvā *bezprocentu* nomaksu, taču attiecīgi augstāku minerālmēslu cenu un sliktāku graudu formulu, kamēr otrs piedāvā labākas preču un graudu cenas, taču prasa maksāt procentus par nomaksu. Trešais tirgotājs, iespējams, piedāvā vislabākos nosacījumus, bet ne atliktā maksājuma iespēju. Šāda situācija tirgū apgrūtina lauksaimniekus pieņemt ekonomiski izdevīgākos lēmumus.

Preču tirgotājiem, kam kreditēšana nav viņu pamata funkcija, ir jāvelta savi finanšu un cilvēkresursi, lai nodrošinātu līdzekļus kreditēšanai, veiktu klientu kredītrisku novērtēšanu, kā arī lai administrētu un atgūtu izsniegtos aizdevumus. Ir utopiski iedomāties, ka šis process tirgotājiem neko nemaksā un ka viņi var nodrošināt lētus kredītresursus saviem pircējiem. Brīnumi nenotiek! Visas šīs izmaksas sadārdzina tirgoto produkciju, un par to jebkurā gadījumā beigās samaksā pircējs – lauksaimnieks. Sakārtota finansēšanas tirgus apstākļos tirgotāji visus resursus varētu izmantot savu tirgoto preču iepirkšanai, tādējādi palielinot pārdošanas apjomu, uzlabojot darbības efektivitāti un piedāvājot izdevīgākus pakalpojumus saviem klientiem.

Savā ikdienas darbībā regulāri saskaramies ar situācijām, kad tirgotāji mēģina nodot finansēšanas funkciju mums – finansētājiem un ir gatavi piedāvāt labāku produkcijas cenu, pie nosacījuma, ja apmaksā tiek veikta uzreiz, t.i., to finansē profesionāli finansētāji. Pēdējo 10 gadu laikā, kopš tirgū darbojas SIA *AgroCredit Latvia*, kopā ar tirgotājiem esam mērķtiecīgi mēģinājuši mainīt šīs tirgus tendences. Daļēji tas ir izdevies, taču joprojām ir jāturpina skaidrojošais darbs, lai parādītu, ka caurspīdīgs finansējuma līgums ar tirgum atbilstošu procentu likmi nebūt nav sliktāka izvēle par *bezmaksas* finansējumu, kurš saņemts no tirgotāja un kura izmaksas ir slēptā veidā iecenotas preces cenā. Esmu pārliecināts, ka funkciju nodalīšana un tirgus sakārtošana ir visu iesaistīto pušu – lauksaimnieku, tirgotāju un finansētāju interesēs.

Silva Jeromanova-Maura,
SIA *SilJa* vadītāja un īpašniece:

– Kopš strādājam šajā tirgū (jau 25 gadus), situācija ir nemainīga – pirmais, no kā tiek prasīts pilnais pakalpojums, kas iever ne tikai tehniku, pēcpārdošanas servisu, bet arī finansējumu, ir tieši tirgotājs. Kopīgai nozares attīstībai tā nav pareiza pieeja, jo katram ir jādara savs darbs. Mēs kā uzņēmums nodrošinām tehnikas pārdošanu, piegādi un garantijas servisu, taču mums nebūtu jānodrošina tam nepieciešamais finansējums.

Diemžēl tirgū pieejamais piedāvājums bieži veicina šādu absolūti nepareizu sadarbību ar lauksaimniekiem, piedāvājot arī iespēju finansēt pirkumu, proti, darboties kā bankai vai līzings devējam.

Tāpēc, risinot savus finanšu jautājumus, sadarbība ar bankām vai nebanku sektoru lauksaimniekiem būtu visvienkāršākais veids, kā saņemt finansējumu. Pat, ja banka, piemēram, atsaka kredītu, tad nebanku sektorā bieži vien šo finansējumu ir iespējams saņemt, kas ļauj lauksaimniekiem ne vien veiksmīgāk plānot savus pirkumus, bet arī iegādāties tieši to, kas viņu saimniecībai ir nepieciešams.

Juris Narubins,
SIA *Valtek* vadītājs un īpašnieks:

– Vērtējot pašreizējo situāciju nozarē, var teikt, ka iezīmējas divas problēmas. Pirmā attiecas uz tehnikas rezervēšanu un piegādi sezonas laikā, bet apmaksas veikšanu gada beigās. No vienas puses, ja zemniekam ir nepieciešama tehnika šodien, lai nodrošinātu savu darbu, to var saprast, bet mums kā tirgotājiem ne vienmēr ir finansiālas iespējas piedāvāt šādu risinājumu, jo jāreķinās, ka tehniku atdosim, bet naudu par to nesaņemsim, iespējams, vēl pusgadu.

Otrā attiecas uz finansējuma saņemšanas iespējām lauksaimniekiem. No 2019. gada beigām bankas ieviesušas ļoti striktus noteikumus un pārbaudes, izsniedzot kredītus. Faktiski varam teikt, ka mazākiem un vidējiem lauksaimniekiem saņemt kredītus ir ļoti grūti, bieži vien neiespējami. Tāpēc lauksaimnieki mēģina runāt ar tirgotājiem par finansējuma nodrošināšanu, bet mēs nevienmēr varam pārbaudīt

pircēja faktisko finansiālo stāvokli, bet tam var būt diezgan nelabvēlīga ietekme uz mūsu darbu. Kā risinājumu gadījumā, kad banka nespēj iedot finansējumu lauksaimniekiem vai tas aizņem ilgu laiku, var izmantot nebanku kreditētāju.

Tirgum nav veselīgi, ja tehnikas tirgotājiem ir jānodrošina finansējums, jo dažkārt ir situācijas, kad lauksaimnieks nopērk nevis to tehniku, kura viņam ir vajadzīga vai ļauj strādāt efektīvāk un būtu veiksmīgs ieguldījums, bet gan to, kurai ir šie labvēlīgie nosacījumi, proti, tirgotāja finansējums. Tā nav pareiza pieeja, jo tāds pirkums netiek izdarīts vienai dienai un tik nepārdomāta pieeja pašam pircējam var radīt pamatīgus zaudējumus.

Olavs Legzdīņš,
SIA *Elagro Trade* valdes priekšsēdētājs:

– Iemesls šādai situācijai jāmeklē ne tik daudz bankās, cik pašās tirdzniecības kompānijās. Vēsturiski šāda situācija izveidojusies tādēļ, ka bankas savulaik nedeva kredītus, prasīja lielus nodrošinājumus un bija augstas procentu likmes. Turpretim tirgotāji dod preces uz nomaksu līdz pat 12 mēnešiem, pārsvarā neprasot ķīlas, tādējādi pildot bankas funkcijas. Jo lielāka kompānija un spēcīgākas finanses, jo procentu likmes ir zemākas vai vispār netiek pielietotas. Tiesa, banku procentu likmes apgrozāmajiem līdzekļiem pašlaik ir zemas, bet atšķirībā no tirdzniecības kompānijām tiek prasītas ķīlas, piešķiršanas procedūra ir sarežģītāka, dārgāka un ilgāka. Līdz ar to nereti zemnieks labāk izvēlas tirgotāju finansējumu, noslēdzot līgumu, kas paredz norēķināties pēc ražas pārdošanas. Kamēr šāda iespēja būs, tikmēr ražotāji to izmantos.

Tirdzniecības kompānijas, finansējot lauksaimniekus, daļēji izmanto banku finansējumu un nostājas garanta lomā zemnieku vietā, tādējādi uzņemoties lielāko daļu riska. Pieļauju, ka, bankām atvieglot kredīta piešķiršanas procedūru, tirgotāju finansējums tuvākā nākotnē vairs nebūs nepieciešams un viss *ieies pareizās sliedēs*, kad zemnieks ražo, bankas vai finanšu organizācijas finansē un tirgotāji pārdod. 