



Kreditēšana, apdrošināšana, finanšu plānošana – viss slēpjas niansēs

Pašlaik, kad lauksaimniecības nozarē aizvadīts viens finansiāli sarežģīts gads un uz cerīgākas nots sākusies šī gada aktīvā lauku darbu sezona, SIA *AgroCredit Latvia* valdes priekšsēdētājs un dibinātājs **Ģirts Vinters** stāsta, kāds pērn bijis finanšu tirgus un kas tajā gaidāms šogad, kā arī aicina lauksaimniekus pieņemt gudrus, uz risku samazināšanu vērstus lēmumus.

TEKSTS: Elīna GRASE. FOTO: SIA *AgroCredit Latvia* arhīvs

– Kā jūs komentētu pašreizējo situāciju finanšu tirgū?

– Vērtējot finanšu tirgu kopumā, joprojām galvenā aktualitāte un daudz diskutēta tēma ir procentu likmes, jo pusotra gada laikā Eiropas Centrālā banka ir īstenojusi radikāli atšķirīgu stratēģiju monetārās politikas veidošanā – no negatīvo procentu likmju perioda pārejot uz salīdzinoši ļoti augstām procentu likmēm. Centrālā banka tādējādi cenšas pēc iespējas samazināt aprītē tautsaimniecībai pieejamo naudu, lai slāpētu inflāciju un mazinātu pārkaršanas riskus ekonomikā. Rezultātā potenciālie investori un aizdevēji ir daudz mazāk motivēti naudu investēt vai aizdot, jo augstas Eiropas Centrālās bankas refinansēšanas likmes dēļ investoriem, izmantojot banku tīklu, nolikt brīvos līdzekļus depozītā, bet komercbankām naudu glabāt Eiropas Centrālajā bankā ir daudz izdevīgāk. Uzņēmējdarbību tas ietekmē negatīvi, jo jaunām investīcijām tirgū pieejams daudz mazāks finansējuma apjoms un tas ir ievērojami dārgāks.

– Kādas ir finanšu prognozes tuvākajam laikam?

– No tā, ko sanāksmēs spriež Eiropas Centrālās bankas pārstāvji, un sekojot līdzi piedāvātajām nākotnes likmēm, varam secināt, ko ekonomisti sagaida no finanšu tirgus, un pieņemt visticamāko scenāriju par finanšu tirgu tuvākajā laikā. Pašlaik finanšu tirgū paredz, ka tuvākā gada, pusotra laikā procentu likmes samazināsies līdz 2–2.5 %, kas ir gandrīz divreiz mazāk nekā šobrīd. Tomēr, ņemot vērā nestabilo ģeopolitisko situāciju pasaulē, kas atstāj ietekmi arī uz ekonomiku, kā arī investoru vēlmi investēt un aizdevēju – aizdot, šī prognoze nav tik uzticama, kā tas būtu standarta apstākļos.

– Kā vērtējat situāciju lauksaimniecības nozares kontekstā?

– Lauksaimniecībā pēdējais gads ir bijis smags. Daudziem lauksaimniekiem pietrūkst finanšu līdzekļu un nākas restrukturizēt savas saistības, prasīt pagarinājumu un mainīt atmaksas

grafikus. Šāda situācija radusies tāpēc, ka divas nosacīti viena no otras neatkarīgas lietas sakrīta vienlaikus. Lauksaimniekiem, galvenokārt graudkopjiem, pagājušajā sezonā nācās iegādāties izejvielas par vairākkārt augstāku cenu. Sezonas laikā, sakārtojoties piegāžu loģistikas kanāliem, gan izejvielu, gan graudu cenas normalizējās un gandrīz atgriezās iepriekšējā gada līmenī, līdz ar to ražu ar augstu pašizmaksu nācās pārdot par salīdzinoši zemu cenu. Arī ražība pagājušajā gadā bija vidējā līmenī vai pat zem tā.

Lauksaimniecībā katra sezona ir citāda – viena labāka, cita sliktāka, bet šīs sezonas īpatnība un lielākais izaicinājums bijis tas, ka tā saucamā *bedre* iestājās brīdī, kad tirgū ir ierobežoti finanšu resursi. Līdz ar to īslaicīgo finanšu grūtību periodā ir daudz mazāk iespēju finansēt savas saistības un iegādāties apgrozāmos līdzekļus. Arī piegādātāji, kas piedāvāja iegādāties izejvielas ar pēcapmaksu, tagad kļuvuši daudz piesardzīgāki un uzstājīgāki, lai atgūtu savus finanšu līdzekļus, kas ir saprotams, jo arī viņiem tie ir mazāk pieejami.

– Kāda pērn un šogad bijusi *AgroCredit* pieredze, finansējot lauksaimniecības uzņēmumus?

– Katru dienu kredītkomitejā vērtējot kredīta pieteikumus un analizējot klientu finanšu rādītājus, pašlaik redzam, ka daudziem klientiem šie rādītāji ir pasliktinājušies, savukārt nepieciešamie kredīta limiti un apjomi ir auguši, jo pietrūkst brīvo finanšu līdzekļu. Šāda situācija mums kā kreditoram ir liels izaicinājums ikdienas darbā, jo rūpīgi jāizvērtē, kurām saimniecībām tās ir īslaicīgas problēmas – tās šobrīd ir maksimāli jāatbalsta, lai atgrieztos normālajā ritmā, un kuras saimniekojušas neapdomīgi, līdz ar to jāmudina piebremzēt, *savilkt jostas* un domāt, kā kredīta saistības noturēt pēc iespējas saprātīgākā līmenī, nevis veikt lielas investīcijas attīstībā. Mēs izvērtējam katru situāciju individuāli un kopīgi meklējam risinājumus, izdomājot tālāko stratēģiju un sastrukturējot finanšu plūsmu tā, lai klients spētu turpināt strādāt.

AgroCredit iepriekšējais gads aizdevumu izsniegšanā bijis visaktīvākais 12 gadu laikā. Bija mirklis, kad mums nācās klientus brīdināt, ka pieteikumu izskatīšana prasīs vairāk laika, jo pieteikumu pieplūdums rudenī bija ļoti liels un nebijām rēķinājušies ar tādu apjoma pieaugumu. Tomēr visus izvērtējām, un daudzi arī saņēma finansējumu, jo skatāmies uz sadarbību ilgtermiņā un redzam lauksaimniecību kā vienu no vadošajām un eksportspējīgākajām ražošanas nozarēm Latvijā. Apzināmies, ka pagājušajā gadā daudziem problēmas radīja dārgās izejvielas un šī sezona jau ir iesākusies ar salīdzinoši normālu pašizmaksu. Protams, vēl ir pārāgrī runāt par rezultātiem, bet pašreizējā situācija ļauj cerēt uz labākiem rezultātiem.

Ņemot vērā to, ka ir pieauguši mūsu izsniegto aizdevumu apjomi, meklējam ilgtermiņa risinājumus, kā tos finansēt. Esam paplašinājuši sadarbību ar bankām un apsveram jaunas obligāciju programmas saskaņošanu ar Latvijas Centrālo banku, piesaistījuši līdzekļus no Eiropas Investīciju Fonda.

– Vai mainījušies mērķi, kam lauksaimnieki vēlas saņemt aizdevumu pie *AgroCredit*?

– Ņemot vērā, ka tirgū ir mazāk pieejams banku finansējums un tas ir dārgāks, klienti meklē citus avotus un nāk pie mums,

līdz ar to esam paplašinājuši savu piedāvājumu.

Finansējuma mērķus varētu iedalīt divās lielās grupās – apgrozāmie līdzekļi un ilgtermiņa investīcijas. Mēs finansējam ne tikai jau ierastos īstermiņa aizdevumus apgrozāmajiem līdzekļiem pret graudu līgumiem un nodrošinājumu, bet arī investīciju projektus, tajā skaitā tehnikas iegādi, piedāvājot līzingu pakalpojumus, ES fondu līdzfinansējuma projektus, tāpat arī būvniecības projektus un zemes iegādi. Esam novērojuši, ka daudziem, kas izmantojuši *Altum* zemes fonda reverso nomu, beidzies līguma termiņš un zeme ir jāizpērk, bet šobrīd finansējums ir salīdzinoši grūti pieejams, tāpēc viņi vērsas pie mums.

Klients pie mums var nākt ar jebkuru finanšu vajadzību, un mēs mēģinām atrast piemērotāko risinājumu.

Rudenī lielāko daļu finansējuma pieprasījumu tomēr varētu nosaukt par *ugunsgrēku dzēšanu*. Daudzi bija parādā par izejvielām, jo saistības pret piegādātājiem bija daudz augstākas nekā citus gadus. Mēs piedāvājam kritisko posmu pārvarēt – pret nodrošinājumu pārstrukturēt šīs saistības un segt 3–4 gadu laikā.

– Ko vēlaties ieteikt un novēlēt lauksaimniekiem?

– Šādos nozarei kritiskos apstākļos mēs iesakām lauksaimniekiem pēc iespējas samazināt savus uzņēmējdarbības un finanšu riskus. Jādara viss iespējamais, lai samazinātu produkcijas pašizmaksu, optimizējot visus izdevumus un, iespējams, nedaudz samazinot pielietoto izejvielu apjomus uz potenciālās ražas rēķina. Labi jāpārdomā jaunu ilgtermiņa investīciju veikšana un saprātīgu iespēju robežās varbūt jāatliek uz kādu gadu, kamēr normalizējas saimniecības finanšu situācija. Graudkopjiem iesakām arī apdrošināt sējumus. Sadarbībā māsas kompāniju *AgroBroker* mēs piedāvājam noslēgt un arī finansēt apdrošināšanas polises iegādi.

No vienas puses, ir lauksaimnieki, kas argumentē, ka sliktos gados nav naudas apdrošināšanas polises iegādei, bet, no otras puses, ja uzņēmumam ir finansiāli sarežģīts gads, vēl jo vairāk nedrīkstētu paļauties uz veiksmi un atstāt iespēju vēl lielākiem zaudējumiem, ja gadījumā aiziet bojā vairāki sējumi, – tas var novest pat līdz bankrotam. Tāpēc rudenī saviem klientiem ieteicām apdrošināt sējumus un šim mērķim esam izstrādājuši produktu, ko varētu saukt par *AgroCredit* garantiju apdrošinātājiem, ka mēs apmaksāsim polisi tad, kad tai būs pieejams LAD atbalsts, līdz ar to lauksaimniekam bija jāveic līdzmaksājums tikai par nelielu summas daļu un nebija jāiesaldē savi līdzekļi. Redzam, ka apdrošināšanas polises iegāde jau tagad daļai atmaksāsies, jo pēc ziemas daudzi rapšu lauki, it īpaši Latgalē un Vidzemē, ir jāpārsēj.

Svarīgi arī, lai lauksaimnieki jau par daļu ražas noslēdz piegādes līgumus un fiksē cenu, jo arī tas ir nozīmīgs risku mazināšanas faktors.

Novēlu lauksaimniekiem atcerēties, ka laiki mainās – kādā brīdī apstākļi ir labāki, kādā – sliktāki, to mēs nevaram ietekmēt, bet svarīgi vienmēr izvērtēt iespējas un pieņemt gudrus lēmumus par saimniecības stratēģisko attīstību, ražošanas procesu, finansējuma piesaisti utt. Katrs vadības lēmums ir kā puzzles gabaliņš, tos pareizi saliekot kopā, izveidojas skaists attēls – viss slēpjas niansēs. ^{SV}