



Garancijski fond APV osnovan je u decembru 2003. godine, sa ciljem da omogući malim i srednjim preduzećima, preduzetnicima i registrovanim poljoprivrednim gazdinstvima da lakše i povoljnije dođu do kredita koje daju poslovne banke. Garancijski fond isključivo daje garancije i to na osnovu sporazuma koji zaključuje sa bankama. Šta su prednosti kada neko koristi garanciju Fonda? O ovim i drugim pitanjima vezanim za rad i aktivnosti Garancijskog fonda APV, razgovarali smo sa direktorkom Teodorom Vlahović.

-Činjenica da su uvek naše kreditne linije povoljnije nego što su inače na finansijskom tržištu, da mnogi koji bi aplicirali za kredit bez garancije Fonda ga ne bi dobili novac zato što nemaju prethodnu kreditnu istoriju, što se prevashodno odnosi na mlade poljoprivrednike i početnike u biznisu. Svi aranžmani koji se rade preko Garancijskog fonda, pored toga što imaju manju kamatu, su na duži rok, i imaju fiksne uslove pod kojima je kreditni aranžman zaključen sa bankom i ne mogu se menjati u međuvremenu, što čitavom ovom poslu daje dodatnu sigurnost – naglasila je gospođa Vlahović. Ona dalje kaže:

-U svom radu, Fond je najviše podsticao razvoj poljoprivrede i to kroz više kreditnih linija koje su se svake godine obnavljale. Najpoznatija je kreditna linija za kupovinu poljoprivredne mehanizacije, čiji su korisnici individualna poljoprivredna gazdinstva, ali i poljoprivredna društva. Zatim, krediti za kupovinu poljoprivrednog zemljišta, čiji su korisnici registrovana gazdinstva individualnog tipa. Takođe, bilo je kratkoročnih kredita za kupovinu repro materijala za poljoprivredu i za podsticaj izvoza. Fond je poznat, zapravo, prvi je pokrenuo posebnu podršku za žene preduzetnice, vlasnice malog biznisa, što je danas sve više trend. Kada je Fond pokrenuo te linije godinama ranije to niko nije radio. Sa zadovoljstvom mogu da kažem da ovu aktivnost sprovodimo već nekoliko godine, tačnije, od 2006. do danas, bez prekida. Do sada je plasirano 1100 garancija. Ako to gledamo kroz novac, nominalni iznos je bio oko 3 milijarde dinara u garancijama, a preko 4 milijarde ako gledamo da garancija Garancijskog fonda pokriva i kursne razlike i redovnu kamatu, kao i eventualnu zateznu kamatu.

Zanima nas je koja je godina bila najberićetnija u kreditnom smislu?

-Najviše kredita je odobreno 2008. godine, uglavnom u oblasti poljoprivrede, zato što je pre toga bila jedna dobra godina za poljoprivredu - 2007. Zapravo, 2008. godina je godina kada je plasirano najviše garancija, s tim da je od početka krize, 2009. godine broj garancija permanentno manji, što ne zavisi samo od Garancijskog fonda već i od korisnika koji se teže odlučuju za kredite. U poslednje vreme se odobrava sve manje kredita, jer je sve više potencijalnih korisnika koji su zaduženi, tako da banke ne daju kredite i iz tog razloga je i broj garancija smanjen. Ono što je dobro je da je Garancijski fond, za razliku od prethodnih godina, kada je otvarao u proleće i zatvarao u jesen konkurse, sada poljoprivredne kredite nastavio da odobrava nakon jeseni, tako da se prošlogodišnji ciklus samo nastavio u ovoj godini, pa je u nekim mesecima, jedina podrška poljoprivredi bila ova naša, sve do kraja godine dok nadležno Ministarstvo nije izašlo sa merama. Znači, duže vreme, jedina mogućnost za povoljnije dobijanja kredita za poljoprivredu su bili aranžmani koji su rađeni sa Garancijskim fondom. Recite nam nešto o vašim iskustvima u saradnji sa bankama?

-Garancijski fond saraduje sa nekoliko banaka. Sa Razvojnou bankom Vojvodine praktično saradujemo po oba kredita za poljoprivredu - za kupovinu mehanizacije i zemljišta. Za kupovinu mehanizacije imamo sporazum sa Bankom Inteza i Komercijalnom bankom, a očekujemo da sporazumu pristupi i Hipo banka. Što se tiče davanja kredita za razvoj ženskog preduzetništva, oni se tradicionalno, već nekoliko godina odvijaju u saradnji sa Bankom Inteza. U ovom delu kod ženskog preduzetništva, to je praktično jedan drugačiji odnos od uobičajenog odnosa garanta i korisnika, zato što se njima pomaže i prilikom sačinjavanja biznis planova, pa se dolazi do analize isplativosti određenog posla, a u kontaktu smo i kasnije, nakon odobravanja garancije. Tokom celog trajanja garancije korisnice se prate, daju im se saveti, i upućuju na sve aktivnosti koje Pokrajina ili Republika organizuju, a koje bi njima mogle biti od pomoći. Inače, sada su programi mentorstva u toku. Bilo koja agencija, regionalna ili na nivou države da organizuje obuku, mi obavestavamo korisnice i pokušavamo da im pomognemo i da ih uputimo da iskoriste dodatne benefite koji će dovesti do uspešnijeg vođenja biznisa.

Vi ste jedna od retkih ustanova koja praktično sa korisnicama kredita radi kao da je u pitanju porodica ili blizak prijatelj. Lično sam prisustvovao nekim seminarima koji su bili izuzetno posećeni i, prema rečima samih učesnica, od velike koristi. Otkud takav odnos?

-Nama je izuzetno stalo da dođe do potpunog razvoja ženskog preduzetništva, ali smo i svesni da to u ovim uslovima ne ide lako. Zato nam je važno i dragoceno svako novo uključivanje žena u biznis. Mi ih čak vodimo i na neke sajmove, na kojima se i sami pojavljujemo, kako bi one mogle da steknu dragoceno iskustvo, pa i da same predstave svoj proizvodni program. Nedavno smo imali zajednički nastup na Sajmu podunavskih zemalja, u Beogradu. Takođe, kada se reklamiramo, omogućavamo da deo prostora u novinama, časopisima ili televizijskim emisijama dobiju i naše preduzetnice i da se besplatno reklamiraju. Za žene preduzetnice smo u više navrata radili i dodatnu edukaciju. Tako smo, recimo, za one koje će tek aplicirati za

garanciju, kao i one koje su dobile garanciju, organizovali zajedničko učešće u projektu koju je finansirala Austrijska razvojna agencija, gde su mogle dobiti dodatna saznanja o mogućnostima u biznisu.

Da li mislite da se o Garancijskom fondu dovoljno zna i šta bi trebalo da se učini da se više žena ili korisnika uključe u vaše programe?

-Uvek je potrebno više popularisati ove naše aktivnosti, kako bi za njih i mogućnosti koje pružamo, saznalo što više ljudi i kako bi se odlučilo da pokrene sopstveni biznis ili da ga unapredi. Mi se pojavljujemo na promocijama, savetovanjima i raznim drugim skupovima u svim opštinama kada nas pozovu i pričamo o mogućnostima saradnje. Mnogo je potrebije informisati ljude o radu Garancijskog fonda nego o radu ostalih fondova, s obzirom na specifičnost rada Fonda, jer je mnogo jednostavnije shvatiti šta rade, recimo, fondovi za razvoj koji daju kredite, kao i banke, nego ulogu Garancijskog fonda. To nije nešto što je tako blisko ljudima, i onda treba uvek dodatno pričati. Zato stalno idemo na teren i pojavljujemo se u sredstva informisanja kako bi popularisali ovaj vid aktivnosti. Naravno da imamo više zahteva iz većih mesta, poput Novog Sada, Zrenjanina, Pančeva, ali moram da kažem da je, kada je u pitanju poljoprivredna mehanizacija, opština koja je najprisutnija je, Alibunar.

Rekli ste da je nedavno jedan vaš korisnik iz Novog Bečaja prilikom prodaje zemljišta od strane firme BD Agro uzeo značajan kredit za kupovinu zemlje?

-Predrag Josimović je uspeo da kupi više od 80 hektara dobre zemlje, zahvaljujući našoj garanciji i kreditu koji je dobio od Razvojne banke. Vojvodine. On je u čitavoj toj priči oko kupovine zemlje najbolje prošao, jer su uslovi za dobijanje kredita bili povoljni i odobreni su mu bez ikakvih problema.

Kako ste zadovoljni odnosom individualnih korisnika kada je u pitanju vraćanje kredita?

--Problema uvek ima i biće ih, pogotovo od kada je krenula opšta finansijska kriza. Međutim, što se tiče vraćanja kredita, naplata kredita koji su obezbeđeni našom garancijom, je značajno bolja nego što to banke iskazuju. Mi imamo u odnosu na ono što smo odobrili, na nivou 3 do 10 % potencijalnih zastoja, u zavisnosti od godine. Desi se da klijenti kasne, ali je u principu, veoma malo slučajeva da korisnici nikada ne isplate kredit, nego prosto kasne u povratu.

Recite nam nešto i o planovima rada i aktivnostima Garancijskog fonda APV za 2012. godinu?

-U ovu godinu smo ušli sa 5 konkursa, koji su novina. Nismo ni jedan konkurs zatvorili u septembru i otobru kao obično, nego smo ih nastavili, tako da vodimo dva konkursa za individualna poljoprivredna gazdinstva, za kupovinu poljoprivredne mehanizacije i poljoprivrednog zemljišta, zatim dva konkursa za žene preduzetnice, jedan je za žene koje se nalaze na tržištu rada da bi otvorile svoju preduzetničku radnju ili društvo ili za žene koje rade manje od tri godine, i to su na neki način početnice. Peta linija je tzv. Italijanska linija, koja je dobijena zahvaljujući međudržavnom ugovoru između Srbije i Italije za kupovinu opreme. U planovima smo i pregovorima za otvaranje nove kreditne linije. Za sada pregovaramo sa Komercijalnom bankom, a pretpostavljam da će se priključiti i ostale banke u podršci preduzetnicima za kupovinu opreme – obavestila je Teodora Vlahović.

