



 **ANUNȚURI ONLINE GRATUITE**
din România și Moldova

Publică-ți anunțul gratuit

SHOPNGO.ro anunțuri online gratuite: vânzare, cumpărare, închiriere, schimburi

Dialog cu fermierii - IULIE 2015

15/7/2015

0 Comme



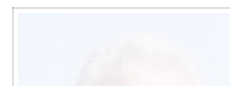
Dialog cu fermierii - IULIE 2015:

- Bancă comercială sau IFN?
- Plata pe suprafață sau fondurile FEADR?

Alți patru fermieri au răspuns întrebărilor reporterilor revistei „Agrimedia”, de această dată despre surse de finanțare a sectorului în care aceștia activează, experiențe proprii și viziuni asupra surselor de bani pentru susținerea activității. De la producători agricoli cu suprafețe de 70 de hectare lucrate și până la cei cu peste 1.100 ha, aceștia și-au exprimat opinia cu privire la alegerile pe care le fac între a semna contracte de finanțare (cofinanțare proiecte europene, credite-punte APIA, credite de investiții) cu o bancă comercială sau cu un IFN, marea majoritate fiind încă în favoarea băncilor. La fel de mulți au recunoscut că văd cu ochi buni societățile de leasing și furnizorii de inputuri pe credit. CEC Bank, singura bancă românească, a fost pe buzele tuturor, fermierii manifestându-și însă dorința ca aceasta să acorde credite cu dobânzi care să nu depășească de sută. La unison, toți cei patru sunt de părere că fără plățile pe suprafață mulți agricultori ar fi dat faliment, fondurile FEADR nefiind atractive pentru parte din ei.

Ion Bratu, administrator al SA Dacia Ulmu, județul Călărași, are o exploatare în suprafață de 1.150 ha:

„Am încheiat un contract de leasing cu BNP Paribas, în valoare de un milion de lei, pentru achiziția unei combine, la o



dobândă acceptabilă. Ca opinie personală în ceea ce privește finanțarea agriculturii pe care o practic, până în prezent nu m-am confruntat cu probleme, sunt mulțumit. Am beneficiat de sprijin acolo unde am avut nevoie, de la cei la care am apelat, și am fost mulțumit. Nu m-am mai împrumutat în altă parte decât la BNP Paribas. Am mai avut un contract cu ei în urmă cu 3 ani, iar acum am semnat altul. N-am schimbat finanțatorul pentru că este serios, mi-a convenit, iar noi la fel, ne-am achitat ratele la timp, n-am avut întârzieri la plată astfel încât să avem penalizări. Pe accesarea de fonduri FEADR nu m-am băgat. Sincer să fiu, nici n-am încercat. Nu mi-a fost teamă, dar dacă am văzut că avem sprijin din altă parte... Eu îi sfătuiesc pe fermierii să se adreseze băncilor și nu IFN-urilor. Acolo sunt banii, acolo este siguranța de zi cu zi. Noi avem cont la CEC Bank, sunt oameni serioși, n-am avut probleme. Am luat prin ei avansuri de la APIA, de aceea îi recomand cu încredere. Că tot a venit vorba de băncile comerciale, după părerea mea acestea încă se tem de micii producători agricoli pentru că n-au resurse suficiente și constante pentru a putea rambursa creditele. Tot societățile mari «sunt în picioare», asociațiile care au suprafețe mai mari. Ce să faci cu 30 ha lucrate când vine vorba de cereale? Pentru a avea o fermă de cultură m'îndeajuns de dezvoltată încât să arate încredere băncii ar trebui să ai minimum 100 ha. Dacă n-ai 100 ha, «ești mâncat». Dacă n-ar exista plata suprafață, nu cred că ar mai rămâne în piață 10 la sută din fermierii. Dacă nu era subvenția, eram terminați”.



Marian Ferfelea, administrator al I.L. Ferfelea Marian Nicolae, localitatea Axintele, județul Ialomița, 70 ha:



„Finanțarea agriculturii este binevenită, însă fermierii mici, cum este și cazul meu, nu îndrăznesc încă să contracte credite mari; le este frică (n.r. - de posibilitățile de rambursare). Am fost și eu la bancă să mă împrumut, am contractat credit cu CEC Bank, unul cu Pro Credit... Am contractat aceste credite pentru că altfel nu m-aș fi putut dezvolta. experiență proprie vă spun că, de un an, dobânzile par să fi scăzut. Astfel, pot spune la modul general că mai toți fermierii pot accesa credite. În prezent, aproape toate băncile sunt interesate și de producătorii agricoli mici; n-a fost nimeni din prima, toți au plecat de jos. Ultimul credit contractat a fost de la CEC Bank, iar dobânda a fost de 9%. Dacă n-ar fi plățile pe suprafață, n-aș mai fi putut să fac agricultură, chiar dacă băncile ne-ar fi împrumutat în condiții și mai bune altă șansă acordată nouă au fost facilitățile de genul inputuri cu plata la recoltă, sistem practicat de multinaționali integratori (n.r. - Agricovert Grup), rețele de distribuție etc. Cred că am mai mare încredere în bănci decât în IFN-uri. Acestea din urmă iau în calcul suprafețe mai mari de teren pentru a da bani (n.r. - gaj). Am întocmit și un proiect european pentru a accesa fonduri europene FEADR, însă nu am avut punctaj și a picat. Ne-am gândit între timp să aplicăm și pe rambursare

PNDR, dar condițiile preliminare vehiculate prin mass-media și prin alți vectori de diseminare a informației ni se par cam greu de atins; iar acte, reînnoirea contractelor dearendă..., multă birocrație. Ne-am gândit totodată să cumpărăm utilaje cu bani de la bancă, dar să vedem la toamnă, atunci se numără bobocii... Să vedem care va fi producția din bunkerul combinei (că o combină vrem să cumpărăm). Dacă ar fi să vorbesc acum cu un bancher, i-aș spune să dea credite agricultorilor cu o dobândă de 2-3 la sută maximum, pentru o perioadă mai îndelungată, de cel puțin 5 ani. bucur că bruma de bani strănsă și contractată ne-a putut ajuta să cumpărăm niște pământ, aproximativ 15 ha. Ca structură de cultură avem grâu, porumb și floarea-soarelui”.

Moise Ionel, administrator I.L. Moise T. Ionel, localitatea Horia, comuna Axintele, județul Ialomița, lucrează 175 ha:

„Eu nu prea am obținut multe finanțări, dar nici nu am solicitat prea multe. Singurii bani pe care i-am cerut au fost pentru cele trei proiecte europene în dezvoltare. Pe primul l-am finalizat (depus pe Măsura 112 în iulie 2010), ocazie cu care am intrat în posesia a 25.000 de euro. Am accesat măsura bazându-mă pe afacerea pe care o are familia mea, o exploatare agricolă de mici dimensiuni, deservită de un tractor U650. Cu o treime din banii obținuți, am fost obligat, conform proiectului, să achiziționez teren agricol. Restul sumei a fost orientat către înlocuirea tractorului existent cu unul mai performant. Tractorul a costat aproximativ 30.000 de euro. Deci, dacă nu punem la socoteală banii dați pe pământ, tot a fost nevoie de 5.000 de euro pentru achiziționarea lui. Un alt proiect a fost pe Măsura 121, pentru achiziția unei combine (finalizat și el). Proiectul a fost de 143.000 de euro, partea de cofinanțare fiind de 50 la sută. Am lucrat cu Intesa SanPaolo de această dată și am obținut o dobândă cât de cât echitabilă - 7,5 la sută, în lei, pe 5 ani. Ar fi fost însă loc și de mai bine, să am acces și la dobânzi mai mici pentru creditare. Din punctul meu de vedere, un 3-4 la sută m-ar fi ajutat mai mult în dezvoltare. Dacă nu era subvenția, sincer să fiu nu m-aș mai fi apucat de agricultură. Am calculat și, în fiecare an, costurile de investiție plus arenda (în creștere de la an la an: 2010 - 600 kg, 2015 - 1.000 kg grâu la hectar) nu ne-ar fi ajutat să rezistăm pe piață. Cred că singurul nostru câștig este acest bonus din subvenția primită anual. În ceea ce privește documentația, atât pentru obținerea de credite, și pentru accesarea fondurilor FEADR, după părerea mea încă este prea multă birocrație. Ar fi fost mult mai simplu dacă, spre exemplu, atunci când cumpăr un utilaj aș putea să girez cu achiziția în sine, atât timp cât 50% îi avem de la UE și 50% de la bancă. Când am contractat ultimul credit mi s-a cerut toate documentele firmei, nou-înființată de altfel. Mi s-a spus ba că firma este nouă, ba că nu am garanție ș.a.m.d., să «vin cu părinții», să girez cu casa, să girez cu utilajele pe care le mai am, cu automobilul... am girat cu tot. Mi se pare o tâmpenie, atât timp cât am o cofinanțare, am un proiect aprobat, că nu vin să cer niște bani pe nimica toată. Așa se pierd banii europeni la noi. Cred că este mai bine să existe posibilitatea de cofinanțare atât prin IFN, cât și prin leasing. Firmele de leasing iau 3-4 la sută dobândă. Nu știu care va fi procedura. Și aici vor fi foarte multe dedesubturi. Că vine vorba de singura bancă românească, o singură dată am cerut ceva de la CEC pentru o linie de credit, în vederea achiziționării de terenuri agricole, și ne-am blocat la un moment dat; n-am mai continuat”.



Nițu Gheorghe, SC Agrozootehnica SA Mihăilești, județul Giurgiu, lucrează în jur de 4.000 ha:



„Am accesat proiecte europene, în ciuda birocrației. Acum am înțeles de la AFIR că s-au simplificat procedurile de întocmire a proiectelor de accesare a fondurilor FEADR. În prezent lucrăm cu BCR, o bancă serioasă, solidă. CEC încerc să lucrez acum. Nu m-am dus la IFN, pentru că am mers mereu pe resursele mele, să-mi pot conso situația. Când te duci la toți, la un moment dat fiecare trage de tine și ajungi să nu mai ai nimic, fonduri de bază capital propriu. Din punctul de vedere al finanțării agriculturii, fermierul român este în urmă față de colegii de peste granițe europeni. Dacă vrei să pui gaj la bancă pământul pe care îl ai, primești 100-200 de euro, iar ei primesc de 10 mai mult. Nu mai vorbim de dobânzi. Acolo marja reprezintă 20 la sută din nivelul dobânzilor practicate la noi. Să ai dobânzi pe termen lung, pe termen mediu, depinde de tipul de investiție. Perioada este accesibilă fermierilor bancherii de acolo chiar îi îndeamnă să semneze contracte de creditare prin aceste facilități. Noi, românii, în prezent suntem în căutarea unor astfel de facilități. Dacă nu existau subvenții, ci doar credite și împrumuturi destinate sectorului agricol, era foarte greu de făcut agribusiness. Ne trebuie fonduri serioase. Din punctul meu de vedere dobândă acceptabilă de noi, de agricultorii români, ar fi de 1-1,5 la sută; agricultura reprezintă securitatea alimentară, iar creditul ar trebui să se întindă până la limita de 10 ani. Una este creditul pentru producție, care să se întindă până la 5 ani, și celălalt creditul de investiții, care trebuie să aibă ca durată exact perioada de amortizare. Eu le-aș recomanda colegilor fermierii, chiar și celor mici, să

ducă și la bancă, și la IFN; este alegerea fiecăruia. Totul depinde de cum știe fiecare să negocieze. Negocierea trebuie să fie elastică, dar fermii trebuie să plece la discuții bine pregătite. Trebuie să înțeleagă că negocierea este o școală. Eu l-aș îndemna însă în primul rând să-și cumpere pământ să se ducă să ia credit și să-și cumpere pământ, să nu mai fie chiriaș. A arenda astăzi este o fericire, dar s-ar putea ca poimăine această fericire imediată să dispară în neant”.

Ionel VĂDUVA

0 Comments



ADAMA

Herren Mantel
ab 25 €
VERSANDKOSTENLOS

Bestellen >



Milano

PIDJIN PRESEDINTE!

26029

LOCUL
MEU ÎN
ZELIST

70-85%
DINTRE BLOGGERI
VOTEAZĂ CU CINE ZIC EU.



NEWSLETTER

Email *

Mă abonez

SERVICII

Revista AGRIMEDIA
Abonamente Revista AGRIMEDIA
Blog AGRIMEDIA
Newsletter AGRIMEDIA

PARTENERI

Emisiunea tv EUROFERMA
Portalul AgriculturaRomaneasca.ro

CONTACT

Formular de contact
Redacția
Corporate



