

Uvod:
Funkcioniranje Garancijskih Shema
(Roberto Cappelloni – CNA MARCHE – Italia)

• Šta su Konzorciji **Confidi**

To su udruženja poduzeća, iz istog ekonomskog sektora (obrt- industrija- itd.), koja odgovaraju na široke potrebe malih poduzeća (posebno neo-poduzeća): i pružaju malim poduzećima GARANCIJU potrebnu za pristup bankarskim kreditima.

- 1) Malo poduzeće, posebno u start-up fazi, temelji vlastitu mogućnost za osnivanje, pokretanje i razvoj, na ograničenim vlastitim resursima i na kredit banke;
- 2) bankarski sistem za izdavanje kredita traži garancije;
- 3) mala poduzeća, posebno u start-up fazi, nisu u stanju da pruže značajne garancije s imovinske točke gledišta (možda više s moralne točke gledišta);
- 4) **Confidi** mogu predvidjeti ovaj nedostatak pružajući takozvanu KOLEKTIVNU GARANCIJU (tj. proizvod većeg broja subjekata).

• Prvi temeljni korak je **DIREKTNA GARANCIJA**, a to je:

- pronalaženje finansijskih resursa potrebnih za osnivanje poduzeća i za stvaranje Fonda Rizika za aktivnosti poduzeća. Resursi su kako privatni tako i javni (u našem iskustvu djelovalo se dugo zahvaljujući javnim doprinosima);
- osnivanje udruženja;
- sklapanje sporazuma sa bankarskim sistemom (Konvencija)
- operativni modaliteti;
- postupno pokretanje aktivnosti (u početku finansijski iznosi niski, kratkog vremenskog trajanja, koji će biti postupno produženi s rastom i razvojem same strukture)

• neophodni uvjeti za djelovanje:

- niska insolventnost (niža od one koja je registrirana od strane Bankarskog Sistema => banke će na pozitivan način vidjeti prezentaciju zahtjeva **Confidi**);
- **Confidi** trebaju potpomoći pristup kreditnom fondu za poduzeća sa sposobnošću povrata, ne treba financirati, bolje rečeno garantirati, poduzeća na granici. To je u interesu **Confidi**, koji trebaju garantirati vlastitu operativnost, i posebno u interesu svih Članova.

• dopunske usluge:

- sposobnost različitih mogućnosti financiranja i različitih proizvoda (radi čega konzorcij ostvaruje dobit za aktivnosti istrage i usluge ostvarenog kredita Udruženja);
- savjetovanje u finansijskom upravljenju poduzećem i u selekciji izvora financiranja (u kojima konzorcij ostvaruje dobit za aktivnosti savjetovanja i usluge kreditiranja).

• razvojne faze: **SUGARANCIJA** i **REOSIGURANJE** (2° NIVO);

• glavni garancijski fondovi za obrt i za industrijska poduzeća – talijanska iskustva;

• prevazilaženje lokalnog područja:

- nacionalne federacije **confidi** (npr.: Fedart-Fidi);
- nacionalna koordinacija **confidi** (obrt, industrija, trgovina, itd.);
- međunarodni organi: *l'Association Européenne du Cautionnement Mutuel (AECM – www.aecm.be)* - **Evropski investicijski Fond (FONDO EUROPEO PER GLI INVESTIMENTI) (FEI) – www.eif.org – Map 2001-2005 - 4 facilities: loan guarantees, micro-loans, equity, Information Communication Technology (ICT) guarantees.**

• Specifični aspekti:

- nedostatak dobitka => neoporezivost izdvojene/reinvestirane dobiti;
- izbjegavati prekomjernu razdijeljenost strukture, bez gubljenja strateške snažne točke kapilarne prisutnosti i točnog poznavanja poduzeća članica (talijansko iskustvo nam govori da je optimalna dimenzija djelovanja na nivou provincije, maksimalno regije);
- zakonom L.108/96 je dozvoljeno **Confidi** upravljanje sa **Antilihvarskim Fondovima** (na ovaj način se financira bilo koje malo poduzeće koje ima mogućnost uspjeha).

**Rezultati, prednosti i samostalnost udruga poduzetnika
preko kredita
(od Roberta Kapelonija – CNA MARCHE – Italija)**

- Postignuti rezultati u Regiji Marche :
 - **Confidi** Regije Marke, koji radi na nivou provincije, raspolaže sa oko 5 miliona eura kapitala (od koga je oko 50 % kapital članova udruge), daje garancije u godinu dana za sumu od 40 miliona eura, ima multiplikator 4-5, operativna struktura je vrlo jednostavna (4-5 zaposlenih), a mreža koja se koristi je ona koju ima sama udruga;
 - od 49.755 zanatskih poduzeća, koliko ih ima sve zajedno u Regiji Marke (podaci iz 2002.), **Confidi** imaju 30.458 članova (više od 60 % od ukupnog broja – Izvor : Regija Marke), na nacionalnom nivou taj procenat je 42 % (Istraživanje Fedart – Fidi, 2001.). Ovaj podatak je još značajniji, ako se uzme u obzir da mnoga od ovih poduzeća nemaju stvarnu potrebu za garancijama;
 - uređen garancijski sistem, koji je od udruživanja poduzeća u **Confidi**, doveo do:
 - formiranje **Confidi**-ja drugog nivoa na nivou regije.
 - udruživanje u **Federacije predstavništava** (udruge **Confidi**-ja), na nacionalnom i internacionalnom nivou (**Fedart-Fidi** u zanatskom sektoru u Italiji ima kao članove oko 400 **Confidi**-ja);
 - mogućnost za povezivanje sa centralnim garancijskim fondovima, na nivou regije, zemlje i EU (**FEI**).

Važno je napomenuti da je Talijanski sistem poseban, zbog toga što su **Confidi** nastali kao potreba udruga poduzetnika (npr. **CNA**), za razliku od ostalih zemalja gde postoji nešto što više liči na finansijska poduzeća, institucije sličnije pravim bankama (u Njemačkoj je riječ o **Garancijskim Bankama**), javnim institucijama. Ovdje je riječ o jednom od najboljih primjera suradnje privatnih institucija sa javnim.

Prednosti :

- suradnja iz nepodređenog položaja sa bankarskim sistemom;
- obezbjeđivanje postojane garancije za novonastala poduzeća, od malih razvojnih programa, do finansijski zahtjevnijih kredita;
- brz, ne birokratski instrument, u direktnom vlasništvu učlanjenih poduzeća;
- mogućnosti za sniženje kamatnih stopa i vrlo konkurentni uvjeti kreditiranja;
- jako niske stope, između ostalog i zbog pristupa javnim fondovima (regija, provincija, gospodarske komore, EU);
- profesionalna struktura, u stanju da pruži različite usluge u finansijskom vođenju poduzeća (oblast u kojoj mali poduzetnici često nisu dovoljno pripremljeni).

Samostalnost:

- 1) visok nivo povrata;
- 2) vrlo jednostavna, ali efikasna operativna struktura, finansijsko upravljanje bazirano na prihodima od obrade predmeta i pružanja garancije;
- 3) vrlo oprezno upravljanje sredstvima na raspolaganju;
- 4) povećanje kapitala, koje je zagarantirano i od kvote koja je obavezna pri učlanjivanju, i koja se vraća članu poslije isplaćene posljednje rate;
- 5) Na ovaj način se pojačava struktura, a nije rijedak slučaj da se poduzeća i poslije isplaćene posljednje rate, svjesni važnosti postajanja **Confidi**-ja, i uloge koju ima, odreknu kvote koju su uplatili.