

Pieniądze na inwestycje: skąd je brać?

Autor: Redaktor Naczelny

Data: 30 stycznia 2016



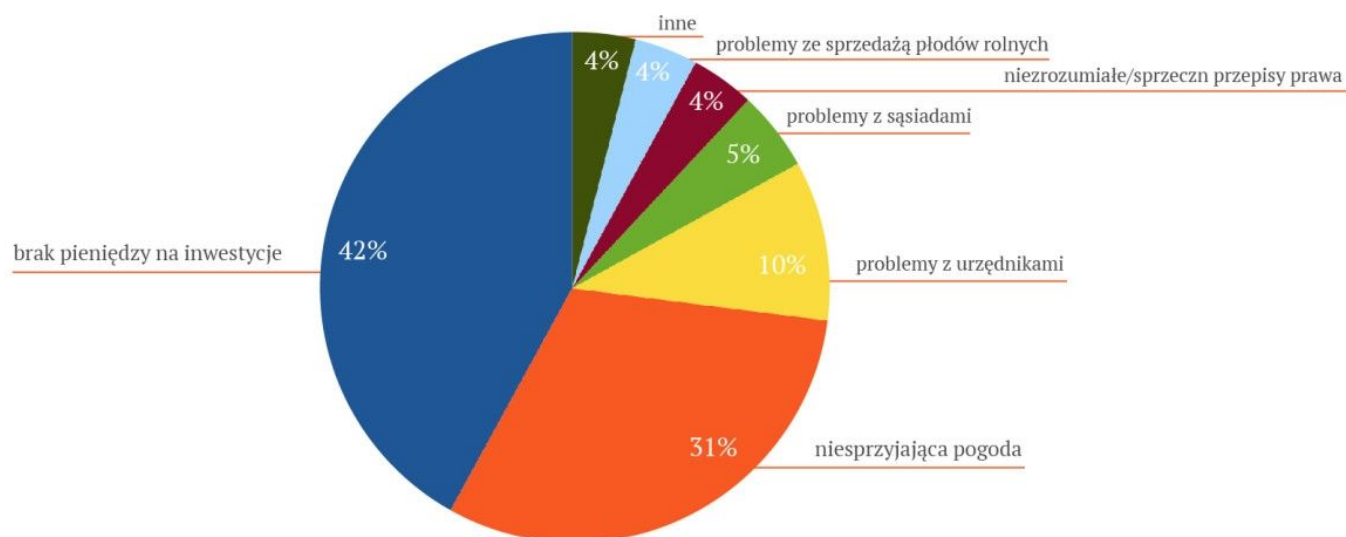
Inwestowanie to podstawa każdej działalności gospodarczej. Prawdę tę doskonale widać także w rolnictwie. Pieniądze są niezbędne do zakupu środków ochrony roślin, zwierząt, czy maszyn. Problem w tym, że wielu rolników zastanawia się, skąd je wziąć.

Remigiusz i Ola pobrali się niedawno. Wspólnie z rodzicami prowadzą gospodarstwo w gm. Kobyla Góra (woj. wielkopolskie). Kochają wieś i pracę na roli. Chcą się rozwijać, ale jak mówią, same chęci nie wystarczą.

– Plany są, tylko pieniędzy brakuje – śmieje się Remigiusz.

Jak wynika z badań przeprowadzonych dla portalu agroFakt przez agencję [Martin & Jacob](#), aż 42% rolników skarży się, że największym problemem w ubiegłym roku był brak pieniędzy na inwestycje.

Co sprawiło Panu/i największe problemy w prowadzeniu gospodarstwa rolnego w 2015 roku?



Wyniki ogólnopolskiego badania Martin & Jacob przeprowadzonego na próbie 1651 rolników w dniach 18–21 grudnia 2015.

Pożyczać czy nie pożyczać?

Pożyczać czy nie? A jeśli tak to od kogo – takie pytania zadają sobie tysiące rolników w całej Polsce. Wątpliwości mają zwłaszcza ci, którym brak środków na inwestycje doskwiera najmocniej.

– Rolnicy, zwłaszcza właściciele małych gospodarstw, bardzo niechętnie zaciągają jakiegokolwiek zobowiązania – zauważa **dr Aneta Uss-Lik, ekspert rynku rolnego Martin & Jacob**. – Wolą kupować za gotówkę, boją się banków. Ten strach wynika po pierwsze z niewiedzy, po drugie z form zabezpieczeń, których oczekują banki. Rolnik, który gospodaruje np. na 30 ha, nigdy nie zgodzi się na to, żeby bank – do czasu spłaty kredytu – stał się właścicielem jego ziemi.

Rzeczywiście wymagania dotyczące zabezpieczeń kredytowych bardzo często dotyczą zastawu ziemi. I właśnie tę barierę najtrudniej pokonać tym, którzy ziemi nie mają zbyt wiele.



Dla 42% rolników największym problemem jest brak pieniędzy na inwestycje. (fot. AgroFoto.pl, WitekRolnik).

*– Inaczej patrzą na to właściciele większych gospodarstw, oni traktują kredyty jako inwestycje – tłumaczy **dr Aneta Uss-Lik**. – Istotna jest też relacja między rolnikiem i bankiem. Rolnicy traktują bankowców jako partnerów w konkretnym przedsięwzięciu biznesowym, a z kolei banki chętniej i łatwiej wychodzą rolnikom naprzeciw.*

I właśnie właściciele dużych i średnich gospodarstw najczęściej decydują się na dodatkowe finansowanie. Choć nie jest to zjawisko powszechne, liczba udzielanych kredytów zwiększa się.

*– Z roku na rok liczba umów pożyczkowych, jakie zawieramy z rolnikami, rośnie – mówi **Tomasz Szwejkowski, zastępca dyrektora ds. rynku rolnego w BZ WBK Leasing**. – Widzimy, że potencjał inwestycyjny polskiego rolnictwa jest wciąż wysoki i nadal będziemy aktywnie rozwijać się na tym rynku.*



Banki bardzo często chcą, aby zabezpieczeniem kredytu była ziemia należąca do rolnika. (fot. AgroFoto.pl, kalu).

O potencjale inwestycyjnym najlepiej świadczą liczby. W ubiegłym roku tylko Bank Zachodni WBK sfinansował zakup maszyn i urządzeń o wartości blisko dwóch miliardów złotych (1880,92 mln zł netto).

– *Największą popularnością cieszą się oczywiście kredyty preferencyjne z dopłatą do oprocentowania albo częściową spłatą kapitału z budżetu państwa – zauważa **Izabela Tworzydło, ekspert ds. PR banku BGŻ BNP Paribas**. – Nie mniej ważne są kredyty komercyjne dostosowane do specyfiki działalności rolniczej dzięki szerokiej puli możliwości, takiej jak dłuższy okres kredytowania, czy szybsza procedura uzyskania.*

Wpływ na upowszechnienie się kredytów miały też działania w ramach [Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich](#).

Największą popularnością cieszą się kredyty preferencyjne.

Izabela Tworzydło, bank BGŻ BNP Paribas

– *Wymogi dotyczące realizacji tych inwestycji i zasady, jakie obowiązywały przy przyznawaniu i wypłacie środków, miały duży wpływ na rozpowszechnienie pożyczki jako produktu wykorzystywanego przez gospodarstwa do finansowania inwestycji uwzględniających wsparcie unijne – wyjaśnia **Piotr Kamiński, dyrektor sprzedaży De Lage Landen Leasing Polska S.A.***

– *Dodatkowo duży wpływ na popularność pożyczki ma coraz powszechniejsze finansowanie fabryczne. Coraz więcej producentów maszyn i urządzeń rolniczych wspólnie z swoimi partnerami finansowymi wprowadza szereg atrakcyjnych schematów finansowania, realizowanych najczęściej w ramach pożyczki*

Rolnicy stają się coraz bardziej świadomi. Wiedzą, że rozwój wiąże się z inwestowaniem. Co ciekawe, ci, którzy już raz pożyczyci, dużo chętniej sięgają po kolejne wsparcie.



Rolnicy coraz częściej szukają pieniędzy na zakup maszyn rolniczych. (fot. AgroFoto.pl, Bociantgb).

– Rolnicy korzystają też z pożyczki jako narzędzia do konsolidacji kredytów gotówkowych i innych niekorzystnych zobowiązań, które zaciągnęli na cele związane z gospodarstwem, ale jako klienci detaliczni – informuje **Izabela Tworzydło**.

A może leasingować?

Innym sposobem na zakup maszyn, czy sprzętu jest **leasing**. To rozwiązanie wciąż jednak nie jest zbyt popularne. Ilość umów leasingowych zawieranych przez rolników nadal nie przekracza **10%** ogółu. Mniejsza popularność leasingu wynika po pierwsze z ograniczeń związanych z koniecznością prowadzenia przez rolnika działalności gospodarczej, po drugie z przewagi korzyści jakie gospodarstwa rolne uzyskiwały w ramach dofinansowania unijnego.

Jest jeszcze jeden powód, dla którego rolnicy częściej niż na **leasing** decydują się na **pożyczkę leasingową**. W wypadku leasingu właścicielem przedmiotu jest leasingodawca, czyli **bank**, w wypadku pożyczki – leasingobiorca, czyli **rolnik**.

– *Uważam jednak, że w kolejnych latach ilość zawieranych umów leasingowych będzie rosła*
– przekonuje **Piotr Kamiński z De Lage Landen Leasing Polska S.A.** – *Wpływ na to będą miały wprowadzane na rynek atrakcyjne rozwiązania, które ograniczą koszty związane z użytkowaniem maszyn.*

Zaletą leasingu jest przede wszystkim to, że rata jest kosztem działalności gospodarczej.



Leasing wykorzystywany jest najczęściej w przypadku zakupu drogich, nowych maszyn. (fot. AgroFoto.pl, hose1818)

Bać się czy nie?

Strach ma wielkie oczy i bardzo często wynika z braku wystarczającej ilości informacji – przekonują eksperci, tłumacząc zachowanie rolników, którzy szerokim łukiem obchodzą banki i firmy leasingowe. Wielu właścicieli gospodarstw nie ma ani czasu, ani możliwości, żeby dokładnie sprawdzić, na co i na jakich warunkach mogą uzyskać dofinansowanie.

– Klienci sektora rolnego mogą liczyć na kompleksową ofertę finansowania maszyn, gruntów rolnych oraz sprzętu rolniczego niezbędnego dla efektywnego funkcjonowania gospodarstwa obejmującą pożyczkę, leasing oraz atrakcyjne pakiety ubezpieczeniowe gwarantujące bezpieczeństwo transakcji – zapewnia Tomasz Szwejkowski z BZ WBK Leasing.

Oferta banków i firm leasingowych jest bardzo bogata. Zaciągając zobowiązania finansowe, warto jednak pamiętać, by nie kierować się emocjami, a rozsądkiem. Prawdą jest to, że realizacja inwestycji, nawet za pożyczone pieniądze, **może wiązać się z zyskiem**. Z drugiej strony zawsze **istnieje ryzyko**. To, czy zaciągnięte zobowiązanie będzie mogło być spłacane, **rolnik zawsze musi ocenić sam**.