

Dobry czas na inwestycje

 Bank Pekao

Agrostrefa
Dla dobrych plonów

RAFAŁ PETSCH, Dyrektor Zarządzający w Banku Pekao SA w specjalnym wywiadzie dla AGRO - uzmysławia szczególną wagę finansowania bankowego we współczesnym rolnictwie. Jego lekturę polecamy zwłaszcza tym polskim rolnikom i wiejskim przedsiębiorcom, którzy chcą rozbudowywać i unowocześniać swoje warsztaty pracy, poprzez wszelkiego rodzaju prorozwojowe inwestycje, m.in. z wykorzystaniem środków unijnych.

Co skłoniło Bank Pekao do wprowadzenia oferty dla branży rolno-spożywczej?

O atrakcyjności sektora rolnictwa z punktu widzenia banków decydują zachodzące w nim procesy, głównie jego modernizacja i konsolidacja. Proces ten stymulowany jest przez wsparcie ze środków unijnych, wiąże się z intensywnymi inwestycjami w majątek trwały i nowoczesne technologie.

W grupie najszybciej rozwijających się gospodarzy przeważają rolnicy młodzi, wykształceni, otwarci na wiedzę i nowinki, potrafiący zastosować je do usprawniania swojej działalności. Realizowane w rolnictwie inwestycje współfinansowane są ze środków unijnych, jednak cały proces transformacji rolnictwa znajduje się wciąż na dosyć wczesnym etapie i wymagał będzie jeszcze znacznych nakładów. W celu jego przyspieszenia i usprawnienia pożądane byłoby zwiększenie wkładu ze strony sektora bankowego w postaci ułatwienia rolnikom dostępu do finansowania.

Projekt Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) na lata 2014-2020 przewiduje wydatkowanie środków o wartości około 13,5 mld EUR, tzn. 56 mld PLN. Jest to kwota zbliżona do wartości płatności zrealizowanych w ramach PROW 2007 - 2013 (blisko 60 mld PLN). Większość tych środków będzie przeznaczona na rozwój gospodarstw i inwestycje w środki trwałe (z preferencyjnym traktowaniem młodych rolników).

Perspektywy rolnictwa jako gałęzi gospodarki, zarówno w skali UE, jak i Polski, można uznać za korzystne ze względu na jego strategiczny charakter - należy oczekiwać, że będzie ono mogło liczyć na wsparcie ze środków publicznych w długim okresie.

Jak rozwijać gospodarstwo rolne?

Zmiany, jakie zachodzą w polskim rolnictwie w ostatnich latach, idą w dobrym kierunku. Rolnicy coraz więcej inwestują w nowoczesne środki i metody produkcji oraz powiększają swoje areale. Gospodarstwa rozrastają się, łączą i modernizują. To wszystko wpływa na zmianę obrazu polskiej wsi - rośnie jej wydajność i nowoczesność, zwiększają się dochody rolników, zmienia się ich podejście do prowadzonej działalności, która coraz bardziej traktowana jest jako nowoczesna działalność gospodarcza.

Czy jest coś jeszcze, co sprawia, że rolnik jest dziś na uprzywilejowanej pozycji?

Rolnicy to duża grupa zawodowa. A sektor rolno-spożywczy odnotowuje rokrocznie dobre wyniki. Zmieniają się też ich potrzeby. Rolnik ma coraz większe wymagania, jest otwarty na nowinki techniczne, zna się na finansach, zdalnie prowadzi interesy. To wszystko sprawia, że banki konkurują między sobą o względy tej grupy, prześcigając się z różnymi ofertami. Przykładowo, Bank Pekao oferuje rolnikom nieodpłatne korzystanie z bankomatów w każdej miejscowości, bezpłatny dostęp do bankowości internetowej czy bankowości mobilnej.

Dlaczego warto inwestować w rozwój właśnie teraz?

To najlepszy moment na inwestowanie z kilku powodów. Pierwszy z nich, to niskie koszty kredytu. Rolnik zapłaci teraz niższe odsetki od kredytu, ponieważ stopy procentowe, o które oparte jest oprocentowanie, są na niskim poziomie. Oddzielną kwestią jest napływ nowych środków z Unii Europejskiej. Już niedługo, w ramach nowego PROW na lata 2014-2020 rozpocznie się nabór wniosków. Jak już mówiłem, do rozdystrybuowania jest ponad 13,5 miliardów euro. Pamiętajmy, że trzeba dobrze wykorzystać te pieniądze.

Jak inwestować w rozwój?

Inwestować należy w przemyślany sposób, czyli tak, aby jak najwięcej zyskać i jak najmniej stracić. Zanim rolnik, tak jak każdy inny przedsiębiorca, zacznie inwestować, musi przygotować stosowny biznesplan z wykorzystaniem profesjonalnej wiedzy, a być może także pomocy doradcy finansowego. Trzeba pamiętać, że inwestycja – oprócz nakładów początkowych – wiąże się również z kosztami bieżącymi, takimi jak: utrzymanie sprzętu czy spłata zaciągniętych kredytów wraz z odsetkami.

Jak rozwijać gospodarstwo, nie mając środków własnych?

Jednym z najlepszych sposobów na rozwój gospodarstwa jest skorzystanie z kredytu bankowego. Może być to kredyt inwestycyjny przeznaczony na przykład na modernizację gospodarstwa lub obrotowy na pokrycie wydatków związanych z działalnością bieżącą. Bank Pekao wykazuje elastyczne podejście do spłaty kredytu, dopasowując harmonogram spłat do cykli produkcyjnych i sezonowości. Kredyty obrotowe, są udzielane w wysokości do 60% przychodów rocznych ze sprzedaży. W sytuacji, gdy rolnik chce wziąć kredyt do kwoty 500 tysięcy złotych, to decyzja o jego przyznaniu podejmowana jest w ciągu jednego dnia.

Co z zakupem maszyn rolniczych? Czy warto sięgać po leasing, żeby sfinansować tego typu przedsięwzięcie?

Tak, to dobre rozwiązanie, dzięki leasingowi rolnik może sfinansować zakup maszyn i urządzeń rolniczych. Także w tym przypadku bank dostosowuje raty do sezonowości produkcji, np. w okresie, kiedy firma potrzebuje więcej środków na inwestycje, możliwe jest jednorazowe zmniejszenie raty leasingowej. Można też ją zwiększyć, wykorzystując w ten sposób mechanizm „tarczy podatkowej”. Jest to innowacyjne i niezwykle elastyczne rozwiązanie, które umożliwia wykazanie większego kosztu uzyskania przychodu, tym samym zmniejszając opodatkowaną kwotę zysku.

Na jakie aspekty rolnik powinien zwrócić uwagę biorąc kredyt w banku?

Bardzo ważne jest szeroko rozumiane doradztwo. Rolnik, jak każdy klient, nie musi znać się na niuansach produktów kredytowych czy leasingu. Ma konkretną potrzebę, na przykład chce sfinansować zakup maszyn, a doradca w banku powinien jak najlepiej dopasować produkt finansowy do jego potrzeb. Oprócz tego ważna jest rozbudowana sieć oddziałów, tak aby rolnik nie musiał pokonywać kilometrów w celu uzyskania porady czy zaciągnięcia kredytu w banku. Dodatkowo, tak jak w każdym innym aspekcie życia, warto stawiać na solidnych i wiarygodnych partnerów, którzy od wielu lat prowadzą działalność finansową.

Jaki powinien być Bank na miarę oczekiwań rolników?

Około 75 proc. rolników posiada w banku rachunek oszczędnościowy lub bieżący, a blisko 60 proc. deklaruje, że miesięczne dochody netto ich gospodarstw mieszczą się w przedziale od 2 do 8 tys. zł. Coraz więcej osób z tej grupy korzysta także z kart płatniczych. Polscy rolnicy zgłaszają coraz większe zapotrzebowanie na usługi bankowe. Bank powinien być blisko, a doradca bankowy kompetentny i uprzejmy. Powinien służyć radą w sprawie wyboru ubezpieczenia, funduszy unijnych, prognoz dotyczących rozwoju rynków rolnych czy cen produktów. Instrumenty finansowe nie mogą być zbyt złożone i powinny wspierać szanse, jakie stoją przed ich gospodarstwami.

Podstawową rzeczą jest zrozumienie sposobu prowadzenia działalności rolniczej oraz trudności, jakie pojawiają się w jej toku. Sam fakt sezonowości śródrocznej może nie wystarczyć. Należy uwzględnić takie elementy, jak: okresowe wahania cen skupu płodów rolnych, specyfikę prowadzonej działalności, produktywności ziemi. Ważnym aspektem jest także określenie, ile rolnik zarobi sprzedając swoje plony i kiedy będzie miał szanse je sprzedać. Dopiero w następnym kroku następuje ocena ryzyka, czyli weryfikacja na dokumentach (np. zaświadczenie o ilości posiadanych gruntów czy faktury pokazujące skalę prowadzonej działalności), a także wizyta doradcy u rolnika. Bank Pekao SA cały czas doskonali procedury, aby być jak najbardziej przyjazny; ograniczamy ilość wymaganych dokumentów, coraz lepiej i szybciej oceniamy potencjał gospodarstw.

Istotnym elementem wydaje się zaoferowanie usług dedykowanego, mobilnego doradcy, który nie

tylko przyjedzie z umową, ale będzie orientował się w biznesie rolnym (np. jakie są trendy w kształtowaniu się cen, aktualne problemy). Nasi dedykowani doradcy udzielają profesjonalnego wsparcia oraz doradztwa finansowego w zakresie doboru usług i produktów bankowych, są przyjaźnie nastawieni i chętnie jeżdżą i spotykają się z rolnikami w ich gospodarstwach czy na terenie firm zajmujących się przetwórstwem spożywczym.

Komentuje Wojciech Lipka, ekspert finansowy AgroBiznesKlub (e-mail:wojciech.lipka@vp.pl)

Branża rolno-spożywcza jest coraz bardziej atrakcyjna dla sektora bankowego. W ostatnich miesiącach kolejne banki ogłosiły chęć oferowania swoich usług dla rolników i przedsiębiorców. Jednak warto przyjrzeć się, czy oferowane produkty i procedury bankowe uwzględniają specyfikę sektora rolno-spożywczego.

Na przykład są rolnicy, którzy dobrze gospodarując, osiągają przewidywalny dochód, ale nie zawsze mogą to w pełni udokumentować. Podobnie grupy producenckie, które często nie wykazują w swoich sprawozdaniach finansowych rzeczywistego potencjału ekonomicznego, gdyż ostatecznymi beneficjentami są ich udziałowcy i marża z działalności trafia przede wszystkim do nich. Sytuacja taka wymaga szczególnej analizy i uwzględnienia przy rozpatrywaniu zdolności kredytowej rolnika i możliwości spłaty kredytu.

Bank Pekao SA, który od kilku lat buduje swoją ofertę dla sektora rolno-spożywczego, w dużej mierze już „odrobił tę lekcję” i stale ulepsza procedury, aby być wiarygodnym partnerem dla rolników i przedsiębiorców sektora rolno-spożywczego. Jednak rolnik lub przedsiębiorca, rozważający pozyskanie finansowania w formie kredytu, powinien pamiętać, że każdy bank przede wszystkim musi dbać o zagwarantowanie możliwości odzyskania pożyczonych pieniędzy w umówionym czasie oraz uzyskanie zapłaty za usługę, jaką jest udzielenie kredytu i jego często wieloletnią obsługę. Mówię tutaj o wysokości oprocentowania kredytu (marża) i prowizji, czyli opłatach dodatkowych. Dlatego - obok przedstawienia w dokumentach i rozmowach z bankiem mocnych stron swojej działalności, szczegółowego wyjaśnienia swojej sytuacji finansowej w celu przekonania banku, że praktycznie poza siłą wyższą (a i od jej skutków można się ubezpieczyć) nie występują zagrożenia dla spłacenia kredytu - warto porównać warunki, na jakich udzielany jest kredyt: czy wszystkie zapisy w umowie kredytowej jesteśmy w stanie spełnić, czy zabezpieczenia kredytu pozwolą na dalszy rozwój, czy nie należałoby zrestrukturyzować posiadanych kredytów?

Stąd nie do przecenienia jest często pomoc niezależnego doradcy, znającego specyfikę produkcji rolnej, ale także dobrze orientującego się w wymaganiach i procedurach bankowych. Dzięki pomocy fachowego doradcy negocjacje przy pozyskiwaniu kredytów czy zakupów w leasingu mogą być znacznie szybsze, łatwiejsze i korzystniejsze pod względem warunków finansowania, w tym jego kosztów. Tak widzę moją rolę eksperta AgroBiznesKlubu, by - wykorzystując swoje dotychczasowe doświadczenie zawodowe (w tym bankowe) - pomagać w kontaktach z bankami i innymi firmami finansowymi.

(za Magazynem Ludzi Przedsiębiorczych AGRO nr 6-7)