

Inwestycje Niewiele firm kupuje maszyny za własne środki

Źródła finansowania

Firmy z branży mają wiele możliwości zdobycia środków na nowe maszyny.

Kredyt, leasing, a może dotacja?

Wiele firm z branży drzewnej i meblarskiej rozwija się dynamicznie. Meble stają się powoli znakiem rozpoznawczym polskiego przemysłu, bo mają wielki udział w naszym eksporcie. Rynek europejski jest jednak bardzo konkurencyjny.

— Producenci, którzy chcą się liczyć, muszą inwestować w maszyny. Inaczej mogą uprawiać rzemiosło artystyczne — zauważa Jacek Mierzejewski z firmy Reichenbacher.

Dostępnych źródeł finansowania jest wiele, a wybór zależy od

skali inwestycji i sytuacji ekonomicznej firmy.

Dotacja

Najtańsza możliwość to skorzystanie ze środków unijnych. Wiąże się wprawdzie z koniecznością złożenia skomplikowanego wniosku, ale na pewno warto, bo możliwość uzyskania bezzwrotnej dotacji jest kusząca.

— W ostatnich latach firmy najczęściej finansowały zakup maszyn ze środków funduszu Phare i działania 2.3 Sektorowego Programu Operacyjnego — Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw — informuje Andrzej Pórolniczak, prezes Stowarzyszenia Producentów Maszyn, Urządzeń i Narzędzi do Obróbki Drewna Droma.

Niestety, w najbliższej przyszłości nie ma szans na uzyskanie wsparcia z UE. Powód? Wszystkie środki się wyczerpały.

Pożyczka

Jeśli nie można uzyskać dotacji, to trzeba środki pożyczyć. Banki chętnie udziela firmom kredytu inwestycyjnego. W większości przypadków nie ma limitu kwoty kredytu, o jaką można się ubiegać, wszystko uzależnione jest od zdolności kredytowej. Firma musi jednak dysponować wkładem własnym, wynoszącym minimum 20 proc., który na dodatek będzie musiała wnieść jeszcze przed uruchomieniem kredytu. W wyjątkowych przypadkach bank pozwoli na wpłatę tych środków równo-

ześnie z uruchamianym kredytem. Okres kredytowania na ogół nie jest dłuższy niż 10 lat. Największym problemem dla firm starających się o kredyt jest zabezpieczenie. Banki kupno maszyny często zaliczają do przedsięwzięć ryzykownych, co oznacza, że wymagają solidnego zabezpieczenia.

Alternatywą dla kredytu bankowego może być pożyczka udzielana przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Warunkiem jej przyznania jest przeznaczenie środków na działania innowacyjne, czyli takie, które pozwolią firmie wytworzyć nowe produkty lub udoskonalić dotychczasowe. PARP, w odróżnieniu od banków, nie pobiera żadnych opłat ani prowizji, a oprocentowanie jest stałe, równe stopie referencyjnej ogłaszanej przez Komisję Europejską.

Leasing

Jeszcze inną możliwością jest leasing. Niektórzy leasingodawcy mają spore doświadczenie w obsłudze przemysłu drzewnego. Przykładowo, Europejski Fundusz Leasingowy w 2005 r. sfinansował maszyny dla tej branży za ponad 3,5 mln zł.

Jak deklarują firmy leasingowe, procedury są bardziej przyjazne i szybsze niż w przypadku ubiegania się o kredyt. Firma ma szansę otrzymać decyzję o udostępnieniu maszyny już w ciągu 24 godzin od złożenia kompletu dokumentów.

— Wiele małych i średnich firm dysponuje ograniczonymi środkami własnymi i nie ma udokumentowanej bogatej historii rachunku bankowego, przez co mają ograniczone możliwości uzyskania kredytów bankowych. Dla takich firm leasing to bardzo korzystna forma, gdyż bez angażowania własnych środków w zakup sprzętu, mogą korzystać z nowoczesnych maszyn, które wypracowywać będą środki na pokrycie raty — mówi Grażyna Surowiec, zastępca dyrektora marketingu UL w Europejskim Funduszu Leasingowym.

Najpowszechniej znaną zaletą leasingu jest to, że wpłatę początkową i raty leasingowe firma może w całości wliczyć w koszty uzyskania przychodu. Nie bez znaczenia powinno być również to, że zobowiązania z tytułu umowy leasingowej mają charakter pozabilansowy, a więc nie powodują zmniejszenia zdolności kredytowej.

Grzegorz Nawacki

g.nawacki@pb.pl ☎ 022 333-97-94

SYMULACJA LEASINGOWA

- maszyna: ALFA2I Classic — półautomatyczna wiertarka z jedną głowicą 2I-wrzecionową firmy ITA
- wartość ofertowa: netto 18,06 tys. zł brutto 22,03 tys. zł (przeliczona po średnim kursie NBP z II kwietnia 2006, tj. 3,95 zł)
- wpłata klienta: 10 proc. wartości = 1,8 tys. zł
- okres leasingu: 35 miesięcy
- rata brutto: 610,99 zł



KONIEC DOTACJI Środki unijne się wyczerpały, co bardzo podnosi atrakcyjność leasingu, jako sposobu finansowania inwestycji — mówi Grażyna Surowiec z EFL. fot. SB