

## Rozhovor s CAC FINANCE, a.s.

V rozhovore s Vladimírom Belišom, obchodným manažérom CAC FINANCE a.s., sme sa rozprávali o financovaní poľnohospodárskej techniky. Riešenia pre poľnohospodárov existujú aj v náročných časoch.



### **Ako dnes pristupujete k financovaniu poľnohospodárskej techniky v čase rastúcich nákladov a neistoty?**

Poľnohospodárska technika je z pohľadu finančných inštitúcií stále považovaná za kvalitné zabezpečenie s relatívne nízkym rizikom. Zároveň však platí, že dnešné podnikateľské prostredie je náročnejšie: v aktuálnej ekonomickej situácii na Slovensku a aj v súvislosti s geopolitickou situáciou vo svete a rastúcou neistotou na finančných aj komoditných trhoch sme svedkami toho, že sa zvyšuje rizikovosť podnikania ako takého naprieč všetkými sektormi, čiže ani poľnohospodári alebo potravinári nie sú výnimkou. Rovnako rastú úrokové sadzby a banky či leasingové spoločnosti pristupujú k schvaľovaniu financovania opatrnejšie.

Aj v tejto situácii však existuje viacero možností. Dôležité je správne nastaviť financovanie podľa potrieb klienta – či už ide o úver, finančný leasing, operatívny leasing alebo bankové riešenie. Takže napriek tej neistote verím tomu, že možností, ako vyjsť klientovi v ústrety, je stále veľa. Ale áno, pravdepodobne najbližšie obdobie budeme zažívať to, že tie riešenia budú o niečo drahšie a možno tá cesta k nim bude trvať trochu dlhšie ako zvyčajne.

### **Do akej miery je leasing vhodným nástrojom pri obnove poľnohospodárskej techniky?**

Vo väčšine prípadov ide o najbežnejší a najpraktickejší spôsob financovania. Poľnohospodárska technika je kapitálovo náročná a len máloktoľný podnik ju dokáže financovať výlučne z vlastných zdrojov.

Najčastejšie sa využíva úverové financovanie, pri ktorom sa klient stáva okamžite vlastníkom techniky. Pri úvere je možnosť prefinancovať aj 100% z kúpnej ceny pri dobrej ekonomike, ale leasingové spoločnosti požadujú vlastné zdroje, čiže akontáciu aspoň vo výške DPH. Úver je veľmi flexibilný aj čo sa týka dĺžky financovania, to znamená, že môže byť od 2 do 7 rokov na novú techniku. Dôležité je, že klient po schválení úveru vie presne, koľko mesačne bude splácať a vie si tak nastaviť aj svoje cash flow na najbližšie roky.

### **Čo si môže poľnohospodár predstaviť pod tým, že viete nájsť riešenie aj v komplikovanej dobe?**

V prvom rade skúsenosti. Poznáme produkty, procesy aj požiadavky jednotlivých bánk a leasingových spoločností. Vieme, kde má konkrétny zámer najväčšiu šancu na úspech.



Je to veľmi individuálne. Každý obchod, každá ponuka, každý stroj, každé auto je jednoducho samostatný prípad, ktorý sa posudzuje individuálnym spôsobom. Oslovujeme finančné inštitúcie na vyponukovanie konkrétnych predmetov financovania. Porovnávame ich a klientovi odporúčame riešenie z pohľadu podmienok a úročenia. Vieme nastaviť sezónne splátky podľa jeho príjmov, zabezpečiť poistenie a pri urgentných prípadoch vybaviť financovanie v priebehu niekoľkých pracovných dní.

Je dôležité tiež povedať, že kto potrebuje rýchlosť, tak vieme zrealizovať financovanie pre klienta aj v priebehu niekoľkých pracovných dní, za podmienky že je klient súčinný.

### **Aký je rozdiel medzi projektovým a neprojektovým financovaním?**

Ak sú otvorené dotačné výzvy, projektové financovanie býva pre poľnohospodára výhodné, pretože časť investície môže pokryť podpora z externých zdrojov. Na druhej strane ide o administratívne náročnejší proces, a to aj v prípade schvaľovania. Takže podmienky pri projektoch sú naozaj špecifické. Klient preukazuje napríklad vlastníctvo predmetu, preto produkt musí byť vždy len úver, nesmie to byť finančný alebo operatívny leasing.

Neprojektové financovanie je jednoduchšie a rýchlejšie. Po dodaní cenovej ponuky vieme pripraviť porovnanie možností spravidla do 48 hodín.

Spomeniem tu ešte jednu kľúčovú vec. Je jedno či je to projektové alebo neprojektové financovanie, ale klient nesmie byť dlžníkom voči štátu a komerčným finančným inštitúciám. Toto je kľúčová vec, ktorá sa vždy posudzuje v rámci financovania.

### **S akými problémami sa dnes poľnohospodári najčastejšie na vás obracajú?**

Sektor v posledných rokoch čelil viacerým výzvam - oneskoreným platbám, cenovým výkyvom komodít, či rastu nákladov. Mnohí klienti riešili napäté cash flow alebo potrebu upraviť splátkové kalendáre. Ja vždy hovorím, že poľnohospodárov obdivujem, lebo celkovo podnikanie je náročné ako také a v tomto odvetví špeciálne. Navyše, poľnohospodári sú závislí od počasia alebo aj od štátnych a súkromných inštitúcií, od trhov, od rôznych regulácií.

Najdôležitejšia rada je jednoduchá: komunikovať včas. Ak sa problém začne riešiť hneď, možností je oveľa viac.



### **Vidíte priestor pre nové produkty vo financovaní techniky?**

Myslím si, že v oblasti leasingového financovania, produkty a riešenia sú viac menej stabilné. A keď niečo funguje a funguje to dobre, tak sa to väčšinou nemení. Skôr zmeny prichádzajú napríklad s novou legislatívou alebo nejakými daňovými alebo účtovníckymi zmenami.

Napríklad posledná zmena, ktorá nadobudla platnosť od 1.1.2026, súvisela s DPH a uplatňovaním nákladov a DPH.

Jasným trendom je rastúci význam operatívneho leasing a to nielen pri autách, ale už aj pri strojoch alebo poľnohospodárskej technológii. Vtedy si klient techniku nekupuje, ale prenajíma. Výhodou je jednoduché účtovanie, často nulová akontácia a možnosť zahrnúť do jednej splátky aj doplnkové služby.

Po skončení zmluvy sa klient rozhodne, či techniku vráti, odkúpi alebo bude pokračovať v prenájme. Z tohto pohľadu je operatívny leasing veľmi flexibilný produkt a myslím si, že bude sa využívať čoraz častejšie.

Zhovárala sa Jana Holéciová, hovorkyňa SPPK