

PERŁY POLSKIEGO LEASINGU



Wzrost udziału leasingu w krajowych inwestycjach – co napędza rynek?

Leasing jest instrumentem, który stymuluje rozwój inwestycji, a jego znaczenie dla polskiej gospodarki wzrasta z roku na rok. W 2019 r. pozytywny wpływ leasingu na wartość inwestycji oraz rozwój gospodarczy kraju zaobserwowali ekonomiści ze Szkoły Głównej Handlowej. Przeprowadzona przez nich analiza ekonometryczna wykazała, że jednoprocentowy wzrost wartości nowych umów w branży leasingowej (liczonych razem z pożyczkami) w danym kwartale przekłada się na wzrost nakładów inwestycyjnych na środki trwałe ogółem o 0,17 proc. oraz przyrost kwartalnego PKB o 0,19 proc.



Andrzej Sugajski

dyrektor generalny Związku
Polskiego Leasingu

Które zatem segmenty rynku leasingu zyskały w ostatnich miesiącach?
Od stycznia do końca września 2021 r. firmy leasingowe udzieliły finansowania o łącznej

wartości 68,2 mld zł, przy wysokiej 41,2 proc. dynamice rynku r/r. Znacząco wzrosła wartość nowych kontraktów dotyczących pojazdów lekkich (37,9 proc. r/r), pojazdów ciężarowych (85,8 proc. r/r) oraz maszyn i urządzeń (25,8 proc. r/r). Po udanej dla leasingodawców pierwszej połowie roku, kiedy łączne finansowanie branży przekroczyło 45,6 mld zł, trzeci kwartał przyniósł 20,9 proc. wzrost finansowania, dzięki nowym umowom o wartości 22,6 mld zł. Skumulowane dane branży leasingowej na koniec września pokazują 41,2 proc. dynamikę r/r, przy wartości nowych kontraktów na poziomie 68,2 mld zł.

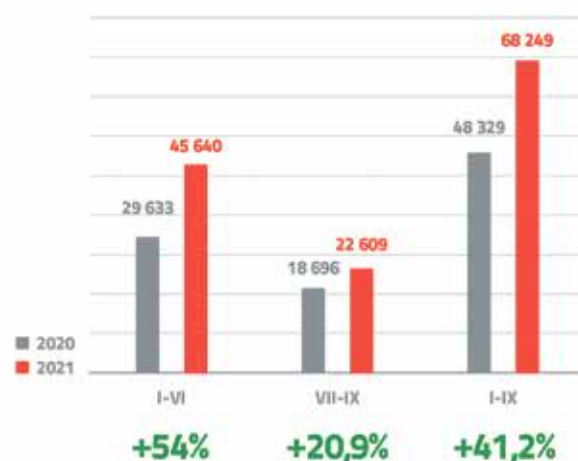
Struktura rynku leasingu

Najnowszy raport Związku Polskiego Leasingu pokazuje, które segmenty rynku są najbardziej istotne dla firm. Niezmiennie pierwsze miejsce zajmują pojazdy lekkie, czyli pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 t., z 46,3 proc. udziałem w rynku. Drugą najważniejszą kategorią przedmiotów finansowych przez branżę są maszyny i inne urządzenia, które razem mają 26,7 proc., a trzecią – pojazdy ciężarowe o wadze powyżej 3,5 t., takie jak: ciągniki siodłowe, naczepy, przyczepy i autobusy (22,2 proc. udział w rynku). Pozostałe aktywa tj.: sprzęt IT, samoloty, statki,



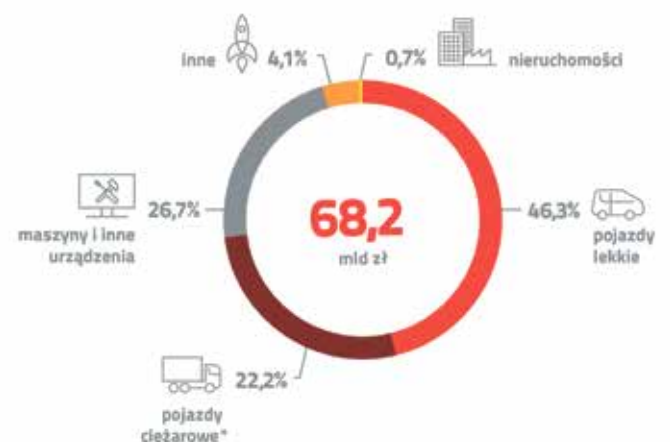
ŁĄCZNE AKTYWA SFINANSOWANE PRZEZ FIRMY LEASINGOWE. TRZY KWARTAŁY 2020 I 2021 R. [MLD ZŁ/ R/R]

Finansowanie ogółem



Źródło: Związek Polskiego Leasingu

Struktura finansowania przedmiotów



*Kategoria pojazdy ciężarowe zawiera: pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 t., ciągniki siodłowe, naczepy, przyczepy i autobusy

Jak leasing wpływa na gospodarkę?

Patrząc szerzej, można wskazać trzy podstawowe kanały wpływu leasingu na polską gospodarkę. Po pierwsze leasing zapewnia dostęp do kapitału podmiotom, które nie mają dostatecznej zdolności kredytowej lub z różnych innych względów nie są w stanie pozyskać środków finansowych z innych źródeł. W ten sposób stymuluje inwestycje, które jako jeden z czterech filarów kształtujących PKB, są ważnym czynnikiem wzrostu gospodarczego. Po drugie, leasing wpływa pozytywnie na innowacyjność – znacznie ułatwia dostęp do zaawansowanych rozwiązań technologicznych, które są na ogół stosunkowo drogie, a ze względu na swoją naturę, sprzyjają ciągłej odnowie i unowocześnianiu wykorzystywanych środków. Ponadto, leasing poprzez wpływ na stopę inwestycji, przyczynia się także do wzrostu zatrudnienia.

PERŁY POLSKIEGO LEASINGU



Najnowszy raport Związku Polskiego Leasingu pokazuje, które segmenty rynku są najbardziej istotne dla firm. Niezmiennie pierwsze miejsce zajmują pojazdy lekkie, czyli pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 t. z 46,3 proc. udziałem w rynku. Drugą najważniejszą kategorią przedmiotów finansowych przez branżę są maszyny i inne urządzenia, które razem mają 26,7 proc., a trzecią – pojazdy ciężarowe o wadze powyżej 3,5 t.,

tabor kolejowy i inne pojazdy mają 4,1 proc. udział w rynku, podczas gdy nieruchomości zaledwie 0,7 proc. udział.

Trendy w grupach produktów

Pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 tony

W pierwszej połowie roku zrewidowana dynamika finansowania pojazdów lekkich wyniosła 56 proc. r/r dzięki łącznym inwestycjom firm o wartości 21,2 mld zł. Trzeci kwartał zakończył się 10,4 mld zł finansowania i 11,5 proc. wzrostem. Branża leasingowa w ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy roku sfinansowała pojazdy lekkie (tj. pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 t.) o łącznej wartości 31,6 mld zł, co stanowiło wynik o 37,9 proc. wyższy niż przed rokiem. W tym czasie zyskało zarówno finansowanie samochodów osobowych (dynamika 37,5 proc. r/r), jak i pojazdów dostawczych do 3,5 tony (dynamika 39,8 proc. r/r).

W lipcu 2021 r. Komisja Europejska przyjęła pakiet aktów prawnych służących osiągnięciu neutralności klimatycznej, czyli redukcji emisji CO₂ w Unii Europejskiej o 55 procent w porównaniu do 1990 r. Jednym z celów, jakie powinniśmy osiągnąć w tym zakresie, jest to, aby wszystkie nowe samochody rejestrowane od 2035 r. były zeroemisyjne. W ostatnich tygodniach zostały uruchomione dopłaty do leasingu w realizowanym wraz z NFOŚiGW programie „Mój Elektryk”. Budżet programu wynosi obecnie 500 mln zł, w tym 400 mln zł z przeznaczeniem na dopłaty dla leasingu. Są już zapowie-

dzi powiększenia tego budżetu o 200 mln zł. Na wiele miesięcy przed przyjęciem pakietu Fit for 55 branża leasingowa rozpoczęła rozmowy z NFOŚiGW. W październiku br. został ogłoszony nabór firm leasingowych do współpracy przy realizacji programu „Mój Elektryk” i mamy nadzieję, że w najbliższych tygodniach pojawią się pierwsze transakcje wsparte dopłatami.

Maszyny i inne urządzenia

W przypadku finansowania maszyn i urządzeń zrewidowana dynamika pierwszego półrocza wyniosła 25,9 proc. r/r, a łączne finansowanie 11,7 mld zł. Trzeci kwartał przyniósł dalsze wzrosty finansowania o 25,5 proc. r/r, dzięki nowym kontraktom o wartości 6,5 mld zł. Stabilny rozwój finansowania maszyn i urządzeń w ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy roku pozwolił podsumować ten okres 25,8 proc. dynamiką r/r i 18,2 mld zł udzielonego finansowania. Dynamikę 25,2 proc. r/r odnotowano dla finansowania maszyn leasingiem, a 26,9 proc. wzrost (r/r) dla finansowania maszyn pożyczką.

Pojazdy ciężarowe

Także w segmencie finansowania pojazdów ciężarowych, gdzie uwzględnione zostały takie aktywa jak pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 t., ciągniki siodłowe, naczepy i przyczepy oraz autobusy, obserwujemy wyraźne odbicie. Pierwsza połowa roku przyniosła 110,9 proc. wzrost i łączne finansowanie pojazdów ciężarowych o wartości 10,4 mld zł (dane zrewidowane

przez ZPL). Tylko w samym trzecim kwartale dynamika finansowania tych pojazdów wyniosła 47,1 proc. r/r. Skumulowane dane ZPL pokazują, że od początku roku branża leasingowa podpisała nowe kontrakty na pojazdy ciężarowe o łącznej wartości 15,1 mld zł, przy dynamice na poziomie 85,8 proc. r/r.

Wyniki branży i wysokie dynamiki w poszczególnych segmentach rynku dosyć dobrze odzwierciedlają trendy w gospodarce. Najwyższą dynamikę leasingodawcy odnotowali w finansowaniu pojazdów ciężarowych, co jest pochodną mocnego post pandemicznego odbicia w strefie euro. Wg prognoz Europejskiego Banku Centralnego gospodarka Eurolandu wzrośnie w tym roku o 5,0 proc., co mocno wspiera eksport towarów z Polski, a tym samym zwiększa zapotrzebowanie na usługi firm transportowych.

Jak może wyglądać końcówka roku?

Kwartalny odczyt badania koniunktury branży leasingowej pokazuje, że w ostatnim kwartale roku, ankietowane firmy leasingowe prognozują stabilizację w obszarze zatrudnienia oraz w zakresie liczby rozwiązywanych umów. Jednocześnie firmy oczekują przyspieszenia aktywności sprzedażowej. Wyraźne wzrosty finansowania są oczekiwane w zakresie finansowania pojazdów lekkich oraz – po raz pierwszy od dłuższego czasu – dla segmentu transportu ciężkiego. W zakresie finansowania maszyn i urządzeń oraz nieruchomości leasingodawcy spodziewają się wzrostów lub stabilizacji.

Leasing głównym narzędziem do finansowania inwestycji w nowe technologie

Co czwarta firma w czasach pandemii zwiększyła zainteresowanie inwestycjami w obszarze nowych technologii – wynika z badania Santander Leasing. Dotyczy to nie tylko dużych korporacji, ale również małych i średnich przedsiębiorstw. Zwłaszcza pierwsza fala pandemii była pod tym względem intensywna – globalne firmy wydawały na technologie o ok. 15 mld dol. więcej tygodniowo niż przed wybuchem pandemii – wskazuje badanie „CIO Survey 2020” KPMG i Harvey Nash. Wiele z tych zakupów finansowane było – i wciąż jest – przez leasing.

Z trzeciej edycji badania „Leasing Index” firmy Santander Leasing, przeprowadzonej w 2021 r., wynika, że największy odsetek respondentów postawił na zakup urządzeń mobilnych do prowadzenia firmy.

– Aż 90 proc. udzieliło odpowiedzi pozytywnej, to oznacza, że albo korzysta dzisiaj z tego typu rozwiązań, albo planuje korzystanie – mówi agencji informacyjnej Newseria Biznes Jakub Poręcki, dyrektor zarządzający rynkiem małych i średnich przedsiębiorstw w Santander Leasing. – Na drugim miejscu uplasowały się rozwiązania dotyczące przechowywania danych w chmurze – tutaj mamy 35 proc. pozytywnych odpowie-

dzi. Na trzecim miejscu są rozwiązania CRM – 33 proc. naszych respondentów jest zainteresowanych rozwojem w tym zakresie. Na kolejnym miejscu znalazły się rozwiązania dotyczące automatyzacji procesów biznesowych w firmie.

– Z perspektywy naszej firmy głównym narzędziem do finansowania inwestycji w nowe technologie jest przede wszystkim leasing. Dane po III kwartale tego roku wskazują, że dynamika nakładów na nowe technologie wyniosła aż 68 proc. W porównaniu z rokiem 2019 i 2020, w którym dynamika wynosiła jedynie 5 proc., pokazuje to lawinowy wzrost zainteresowania inwestycjami w tym właśnie zakresie – wskazuje Jakub Poręcki. – Pandemia spowodowała, że trzecią główną gałęzią rozwoju firm – oprócz tradycyjnego inwestowania w parki maszyn i samochody osobowe – są właśnie nowe technologie pozwalające na zdalne zarządzanie firmą. Jesteśmy głęboko przekonani, że ta tendencja będzie się utrzymywała również w najbliższych latach.

Trzecia edycja badania „Leasing Index” wskazała, że wśród małych firm (mikro-, zatrudniających od 2 do 9 osób lub do 49 osób) korzystanie z leasingu deklaruje 49 proc. badanych. To odsetek wyższy o 6 pkt proc. względem 2019 roku i o 14 pkt proc. wyższy niż w 2016 roku. W przyszłości finansowanie leasingiem rozważa kolejne 18 proc. firm.

Coraz większe znaczenie leasingu w sektorze MŚP

W czasie ostatniego półtora roku przyszło nam działać w niełatwych warunkach. Czas lockdownu i związanej z tym niepewności w prowadzeniu działalności gospodarczej oddziaływał negatywnie na poziom i skalę transakcji leasingowych. Jednak dziewięć miesięcy tego roku pokazało, że wróciła aktywność polskich przedsiębiorców oraz wzrósł poziom inwestycji.



Tomasz Szurmak

Prezes Zarządów BPS Leasing S.A. i BPS Faktor S.A.

Szczególnie firmy z sektora MŚP, które są podstawą naszego portfela, zwiększają znacząco zapotrzebowanie na finansowanie swojej działalności, w tym również w drodze leasingu. Wyniki naszej Spółki pokazują, że leasing stanowi dla tego sektora naturalne i często pierwsze z wyboru źródło finansowania. Łącznie po III kwartałach bieżącego roku Spółka wykazała wzrost sprzedaży leasingu o 174 proc. r/r i to przede wszystkim właśnie dla sektora MŚP.

Rosnąca popularność leasingu

Korzyści podatkowe sprawiają, że leasing jest bardzo popularny wśród naszych klientów, wywodzących się częstokroć z lokalnych społeczności. Leasing jest postrzegany przez tych klientów jako najbardziej istotne zewnętrzne źródło finansowania oraz jako atrakcyjna alternatywa wobec kredytu lub zakupu gotówkowego. Oferujemy korzystne warunki finansowe i szeroką gamę produktów. Oferta obejmuje finansowanie

zakupu i użytkowania środków trwałych, zarówno ruchomości, jak i nieruchomości komercyjnych. Mocno angażujemy się w leasing inwestycji w odnawialne źródła energii, przede wszystkim w zakresie leasingu ogniw i instalacji fotowoltaicznych. W tym roku poszerzyliśmy naszą ofertę również o faktoring, w tym m.in. wprowadziliśmy prostą odmianę faktoringu, tzw. faktoring abonamentowy. Faktoring zapewnia poprawę płynności finansowej i zwiększa możliwości inwestycyjne klientów. W ten sposób klient otrzymuje od nas kompleksową i jednorodną ofertę usług finansowych.

Narzędzie z potencjałem

Potencjał dla dalszego wzrostu usług leasingowych w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce postrzegamy jako bardzo wysoki. Szczególnie konieczność przestawienia w najbliższych latach infrastruktury, parku maszynowego i taboru pojazdów na aktywa proekologiczne i niskoemisyjne będzie stwarzać naturalne potrzeby wymiany dotychczas użytkowanych środków trwałych na nowe, w czym leasing może okazać się bardzo pomocny. Rola leasingu dla małych i średnich przedsiębiorstw jako instrumentu finansowego wspierającego ich rozwój będzie więc naturalnie rosła.



PERŁY POLSKIEGO LEASINGU

Szanowi Państwo!

Perły Polskiego Leasingu to cykliczne wyróżnienie dla firm, które na rodzimej scenie leasingowej odznaczają się innowacyjnością, otwartością i skoncentrowaniem na potrzebach klienta. BPS Leasing, EFL i PKO Leasing kreują nową rzeczywistość. Odnalazły się w sytuacji kryzysowej, jaką były ograniczenia wynikające z pandemii, wsparły swoich klientów w trudnym dla nich okresie i znalazły rozwiązania, które były korzystne dla wszystkich. To firmy, których działaniami warto się inspirować.

Redakcja



Za dostarczanie nowoczesnych usług oraz doradztwa w zakresie leasingu środków trwałych dla klientów Grupy BPS, w celu wsparcia ich rozwoju, utrzymując długoterminowe, oparte na partnerstwie relacje biznesowe z klientami.

Za wspieranie polskich przedsiębiorców na przestrzeni ostatnich 30 lat. Firma oferuje różne sposoby finansowania i stale poszerza zakres usług, by kompleksowo obsługiwać swoich klientów.

Za stworzenie oferty, która niezależnie od wielkości firmy, dostarcza rozwiązania, które spełniają oczekiwania klientów. PKO Leasing oferuje leasing operacyjny, zwrotny i finansowy, pożyczkę, którą można szybko sfinansować bieżące potrzeby oraz wynajem długoterminowy, dzięki któremu można zarządzać flotą lub korzystać z samochodu za stałą miesięczną opłatą.

BPS Leasing jest spółką w Grupie BPS. Świadczy kompleksowe usługi leasingu środków trwałych dla przedsiębiorców posiadających plany inwestycyjne w zakresie rozwoju swojego przedsiębiorstwa. Usługi BPS Leasing są komplementarne w stosunku do produktów Banku BPS oraz zrzeszonych z nim Banków Spółdzielczych. Dzięki temu zapewniają one możliwość sfinansowania wszelkich potrzeb w zakresie finansowania inwestycji klientów, niezależnie od tego, czy będzie to prosty zakup środka trwałego czy długotrwały, wieloetapowy proces inwestycyjny. Dzięki profesjonalnej kadry oraz zapleczu finansowemu Banku BPS i Zrzeszenia Banków Spółdzielczych, BPS Leasing zapewnia najwyższy poziom usług dla swoich klientów, będąc jednocześnie najbliższym partnerem i doradcą.

EFL to prężna instytucja finansowa z 30-letnim doświadczeniem, kadra najwyższej klasy specjalistów i wyspecjalizowanym zapleczem infrastrukturalnym. Dzięki temu firmie ufa aż tylu klientów. EFL jest dostawcą kompleksowych rozwiązań finansowych: leasingu, pożyczki, wynajmu długoterminowego, faktoringu oraz produktów dodatkowych. Finansuje samochody osobowe i dostawcze, oferuje leasing maszyn i urządzeń, sprzętu IT (w tym oprogramowania). Współpracuje z czołowymi producentami i dostawcami. EFL obsługuje klientów z sektora MŚP i finansuje wysokobudżetowe transakcje dla klientów korporacyjnych oraz instytucjonalnych. Dzięki rozbudowanej sieci sprzedaży terenowej jest zawsze blisko klienta, gwarantując kompleksową i najwyższą jakość obsługi.

PKO Leasing należy do Grupy Kapitałowej PKO Banku Polskiego – największej instytucji finansowej w Polsce. Zapewnia szeroką sieć sprzedaży, mobilnych doradców i oferuje najwyższy poziom obsługi. Od powstania w 1999 r. nieprzerwanie wspiera biznes – niezależnie od wielkości, branży i rodzaju prowadzonej działalności. Dostarcza finansowanie w postaci leasingu i pożyczki. Finansuje zarówno pojazdy, maszyny i urządzenia, projekty inwestycyjne (np. linie technologiczne) oraz sprzęt IT. W 2013 r. powstała spółka działająca w Szwecji – PKO Leasing Sverige AB. W 2017 r. przejęto Raiffeisen-Leasing Polska, dzięki czemu PKO Leasing stało się niekwestionowanym liderem na polskim rynku leasingu. W 2019 r. doszło do zakupu jednej z największych firm zajmujących się wynajmem długoterminowym – Grupy Masterlease. Firma jest członkiem Związku Polskiego Leasingu.

LEASING CENIONĄ FORMĄ FINANSOWANIA INWESTYCJI

Leasing, jako alternatywa dla produktów bankowych, to jedna z najkorzystniejszych metod finansowania firmowych zakupów. Co sprawia, że przedsiębiorcy chętnie korzystają z leasingu?

Marta Mroczkowska

specjalistka w dziedzinie prawa administracyjnego, księgowość, inFakt.

Czym jest leasing?

Leasing jest to umowa, na mocy której jedna ze stron przekazuje drugiej stronie prawo do korzystania z określonej rzeczy na pewien czas uzgodniony w umowie, w zamian za ustalone comiesięczne opłaty. Strona przekazująca nazywana jest leasingodawcą, natomiast przyjmująca do użytkowania leasingobiorcą.

Leasing może być sposobem na sfinansowanie zakupów środków trwałych (samochodów, maszyn i innych urządzeń), który można zastosować, prowadząc firmę. Najczęściej z leasingiem spotykamy się przy zakupie firmowego samochodu. Jednym z powodów jest między innymi możliwość korzystania z samochodu bez konieczności

inwestowania od razu sporej ilości pieniędzy na jego zakup. Leasing polega na spłacie zaciągniętego zobowiązania w ratach, przez określony czas.

Różnice pomiędzy leasingiem operacyjnym a finansowym

Wyróżniamy dwie, najczęściej spotykane formy leasingu:

1. Leasing operacyjny – w tej formie leasingu przedmiot leasingu zaliczany jest do składników majątkowych leasingodawcy i z tego tytułu on go amortyzuje. Leasingobiorca zaś ma jedynie możliwość wliczania rat leasingowych do kosztów działalności gospodarczej – raty stanowią koszty uzyskania przychodu. Dodatkowo do kosztów uzyskania przychodu można również zaliczyć opłatę wstępną. Leasing operacyjny może przewidywać opcje wykupu przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy leasingu. Okres leasingu operacyjnego jest krótkotrwały, lecz nie może być krótszy niż 24 miesiące. Leasing operacyjny – taki, w ramach którego odpisów amortyzacyjnych na gruncie podatku dochodowego dokonuje leasingodawca, jest traktowany jako świadczenie usług. W przeciwieństwie do leasingu finansowego, do każdej raty leasingowej doliczany jest podatek VAT, tak więc i wydatki związane z podatkiem VAT są rozłożone na cały okres leasingu.

2. Leasing finansowy – przedmiot leasingu jest zaliczany do składników majątkowych leasingobiorcy, w przeciwieństwie do leasingu operacyjnego to stronie używającej spoczywa obowiązek dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Leasingobiorca traktuje wydzierżawiony tą drogą przedmiot jako środek trwały. Dodatkowo do kosztów firmy leasingobiorca może jedynie zaliczyć część odsetkową raty leasingowej. Natomiast podatek VAT należy uiścić w całości z góry przy pierwszej racie, tuż po odbiorze przedmiotu. W leasingu finansowym leasingobiorca nie ponosi kosztów związanych z opłatą wstępną. Leasing finansowy bywa również nazywany kapitałowym.

Czy w leasing można wziąć każdego rodzaju sprzęt?

Leasing najczęściej jest formą zakupu samochodów osobowych, jednak przepisy podatkowe nie określają przedmiotu leasingu. W ramach leasingu można użytkować praktycznie wszystko: maszyny i urządzenia, specjalistyczne pojazdy, meble, a także laptop czy smartfon, nawet o niewielkiej wartości.

Dlaczego leasing jest korzystny dla przedsiębiorców?

Korzystanie z leasingu jest coraz prostsze i dostępne dla nawet małych firm. Leasing, w porównaniu

do innych form finansowania zakupów firmowych, ma wiele plusów. Oto najważniejsze:

- możliwość zaliczenia wydatków i rat leasingowych do kosztów – wszystkie wydatki związane z przedmiotem leasingu możemy zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów firmy, przedsiębiorca nabywa też prawo wpisania rat leasingu operacyjnego w koszty prowadzenia działalności gospodarczej lub odsetek w przypadku leasingu finansowego,
- mniej sformalizowana procedura – decyzja o przyznaniu leasingu zazwyczaj jest podejmowana nawet jednego dnia, a przedsiębiorca przedstawia firmie leasingowej minimalną ilość dokumentów, często wyłącznie dokumenty rejestrowe firmy,
- łatwość uzyskania leasingu – cecha bardzo istotna dla początkujących przedsiębiorców, którzy nie mogą pochwalić się długoletnim stażem, co dla banków może być to powodem do odmowy udzielenia kredytu. W przeciwieństwie do banków firmy leasingowe są bardziej elastyczne, zdolność kredytowa nie jest sprawdzana tak restrykcyjnie, tym samym leasing jest uznawany za łatwiejszy do otrzymania niż kredyt,
- w przypadku leasingu samochodów – zwolnienie z podatku PCC i akcyzy samochodowej.

Wady leasingu

Należy mieć świadomość, że leasing, pomimo sporej atrakcyjności dla przedsiębiorców, ma również istotne wady. Najważniejsze, problematyczne sytuacje, które mogą wystąpić to:

- zniszczenie lub kradzież leasingowanego przedmiotu – często wiąże się z koniecznością spłaty pozostałych rat, których w całości nie pokryje ubezpieczenie,
- dodatkowe koszty w przypadku zalegania ze spłatą rat leasingowych,
- obowiązek utrzymania przedmiotu leasingu w konkretnym stanie – leasingobiorca nie jest właścicielem i nie może np. zainstalować w pojeździe instalacji gazowej bez zgody leasingodawcy.

Opisane powyżej sytuacje są przykładowe, warto mieć je na uwadze i zapoznać się dokładnie z umową leasingu jeszcze przed jej podpisaniem.

Czy warto skorzystać z leasingu?

Obecnie leasing jest bardzo popularną formą zakupu. Najczęstszym powodem korzystania z tej formy finansowania jest łatwość w uzyskaniu leasingu i minimum formalności przy składaniu wniosku. Przed podpisaniem umowy warto jednak dokładnie przemyśleć zalety i wady leasingu. Warto zaznaczyć, że oferty firm leasingowych mogą znacznie różnić się od siebie, w zależności od rodzaju i wartości sprzętu, wysokości wpłaty własnej i okresu spłaty rat.

Boty zdominują handel, a roboty produkcję

41 proc. firm MŚP korzysta w swojej działalności z robotów cyfrowych, 30 proc. z botów, a 18 proc. z robotów przemysłowych. W perspektywie najbliższych 5 lat zdecydowanie więcej przedsiębiorców widzi potencjał tych rozwiązań. Połowa firm celuje w robotyzację cyfrową, 45 proc. myśli o botach, a 28 proc. zamierza zainwestować w roboty przemysłowe – wynika z raportu EFL „Cyfrowa (r)ewolucja na rynku leasingu. Pod lupą”.

Ekspert zwracają uwagę na to, że robotyzacja wiąże się z drogimi inwestycjami, najczęściej realizowanymi przez gigantów. Jednak MŚP zaczyna dostrzegać rosnącą rolę robotyzacji pracy i procesów. Ponad połowa badanych (59 proc.) uważa, że w perspektywie 5 lat co najmniej jedna piąta czynności może zostać zastąpiona robotami. W produkcji uważa tak aż 76 proc. firm.

– Tylko czas pandemii COVID-19, czyli nieco ponad półtora roku, pokazał, jak szybko zachodzą zmiany zachowań klientów i jak duże tempo ma adaptacja biznesu do trudnych sytuacji. Aż 2 na 3 przedsiębiorców zwiększyło korzystanie z technologii w czasie pandemii koronawirusa i chce ten stan utrzymać w przyszłości. I choć życie biznesowe pod presją wirusa nie było stymulatorem zupełnie nowych trendów, to zdecydowanie nadało tempa tym obecnym już w firmach z segmentu MŚP. To widać nawet w przypadku drogiej technologii, takich jak roboty cyfrowe lub przemysłowe, które wiążą się z dużymi i kosztownymi inwestycjami – mówi Radosław Woźniak, prezes zarządu EFL.

Boty zdominują handel

Z raportu EFL „Cyfrowa (r)ewolucja na rynku leasingu. Pod lupą” wynika, że z botów korzysta co trzecia firma MŚP (30 proc.), za 5 lat planuje ich używać niemal co druga (45 proc.). Boty dziś obsługują głównie proste, transakcyjne procesy, najczęściej w marketingu lub sprzedaży. Pozwalają sprawdzić stan konta, termin płatności, odpowiedzieć na proste, powtarzalne pytania na infolinii. Z jednej strony optymalizują koszty obsługi, z drugiej zaś są dostępne 24/7. Zdecydowanym kierunkiem rozwoju tej technologii są voice boty i możliwość obsłużenia przez nie coraz bardziej złożonych procesów, w tym z obszaru call center. Zdecydowanie częściej boty zamierzają wdrożyć najmłodszy przedsiębiorcy – 62 proc. „Zetek”, podczas



gdy wśród pozostałych pokoleń taki krok deklaruje ok. 40 proc. Zainteresowanie botami rośnie też wraz z wielkością przedsiębiorstwa – 55 proc. w średnich, a w mikro i małych ok. 40 proc. planuje inwestycję dronową. Wśród branż największy potencjał w botach widzi handel – 63 proc. firm handlowych chce je wdrożyć.

Ekspert zwracają uwagę na to, że z każdym dniem boty będą coraz bardziej zaawansowane technologicznie. A to może wpłynąć na większe bariery wejścia. – Z nimi możemy radzić sobie na dwa sposoby. Po pierwsze, oczywiście edukacja, programy szkoleniowe. Przedsiębiorcy muszą zdobyć kompetencje do posługiwania się tą technologią. Z drugiej strony, ważna jest rola dostawców technologii. Warto postawić na obniżenie barier wejścia poprzez support inteligentnych asystentów, automatyzację oraz jak największe uproszczenie narzędzi dla użytkownika końcowego – mówi Łukasz Pietrzak, Marketing Manager, Google Polska

Roboty przejmą produkcję

Automatyzacja i robotyzacja to potężne i bardzo drogie inwestycje, najczęściej realizowane przez gigantów, które zwracają się po 5 czy nawet 10 latach. Jednak w międzyczasie pozwalają na wzrost produktywności w obszarach, w których są wdrożone. Powoli mikro, małe i średnie firmy również zaczynają

przekonywać się do rosnącej roli robotyzacji pracy i procesów. Z raportu EFL wynika, że z robotów cyfrowych korzysta dziś 41 proc. firm MŚP, a przemysłowych – 18 proc. W perspektywie 5 lat te wyniki powinny poszybować w górę, gdyż równo połowa zapytanych przedsiębiorców planuje wdrożyć roboty cyfrowe w swojej działalności, a przemysłowe – 28 proc.

Branża produkcyjna jest i będzie najbardziej zrobotyzowana – wynika z badania. Co trzeci jej przedstawiciel (31 proc.) już korzysta z robotów przemysłowych, a zamierza 39 proc. Dla porównania, w budownictwie te wyniki wynoszą odpowiednio 13 proc. i 13 proc., a w transporcie 25 proc. i 30 proc. Jeszcze więcej firm produkcyjnych wdrożyło roboty do automatyzacji procesów – 68 proc., a ich potencjał widzi 70 proc. zapytanych. W transporcie to odpowiednio 45 proc. i 49 proc., a w handlu 31 proc. i 54 proc.

4 pracowników i 1 robot

Na pełną automatyzację procesów przyjdzie nam jeszcze poczekać, gdyż w opinii ponad połowy badanych (59 proc.), w perspektywie 5 lat tylko jedna piąta czynności może zostać zastąpiona robotami. Zdecydowanie największymi entuzjastami robotyzacji są najmłodszy przedsiębiorcy. 69 proc. „Zetek” widzi możliwość automatyzacji ponad 20 proc. czynności w firmie. W przypadku Baby Boomers ten odsetek jest zdecydowanie niższy i wynosi 54 proc.



Z raportu EFL „Cyfrowa (r)ewolucja na rynku leasingu. Pod lupą” wynika, że z botów korzysta co trzecia firma MŚP (30 proc.), za 5 lat planuje niemal co druga (45 proc.). Boty dziś obsługują głównie proste, transakcyjne tematy, najczęściej w marketingu lub sprzedaży. Pozwalają sprawdzić stan konta, termin płatności, odpowiedzieć na proste, powtarzalne pytania na infolinii. Z jednej strony optymalizują koszty obsługi, z drugiej zaś są dostępne 24/7.

Najczęściej potencjał w robotyzacji pracy widzą średnie firmy. Aż 75 proc. badanych z tej grupy twierdzi, że roboty mogłyby zastąpić minimum co piątą czynność wykonywaną w firmie. Na taką prognozę postawiło tylko 44 proc. najmniejszych przedsiębiorstw. Wśród branż najliczniejsza jest grupa producentów. 77 proc. z nich uważa, że można zautomatyzować więcej niż 20 proc. procesów. W budownictwie tego zdania jest 43 proc. firm, a w logistyce – 51 proc. Monika Duda z DHL Supply Chain przekonuje, że bez cyfryzacji i automatyzacji firmy nie będą w stanie obsługiwać dużych wolumenów. – Jeżeli utrzymają się obecne trendy

wzrostu kultury rynku e-commerce, a jestem przekonana, że tak się stanie, będziemy potrzebować jeszcze więcej zarówno robotów, jak i kobotów, czyli urządzeń, które wspomagają pracę ludzką. Są obawy, że automatyzacja pozbawi pracy miliony ludzi, natomiast w głównej mierze roboty mają być wsparciem dla człowieka. Tylko w Stanach Zjednoczonych, jak wynika z szacunków, do 2030 r. będzie brakowało 25 mln pracowników. Społeczeństwo europejskie też się starzeje, więc pomoc ze strony robotyki jest jak najbardziej wskazana i nieunikniona – mówi Monika Duda, Managing Director Poland, DHL Supply Chain.