

# PERŁY POLSKIEGO LEASINGU



## W obliczu wyzwań

**Leasing to popularna forma finansowania wśród firm i przedsiębiorstw. Dlaczego warto zdecydować się na ten rodzaj umowy zamiast na inne formy finansowania, takie jak np. kredyty lub wynajem?**



Marcin **Sobczak**

wiceprezes zarządu ING Lease  
(Polska)

Po pierwsze, leasing umożliwia pozyskanie niezbędnych środków trwałych bez konieczności ich zakupu. Dzięki temu przedsiębiorcy nie muszą wykorzystywać swojego kapitału lub nie mają potrzeby zaciągania wysokich kredytów. Otrzymują natomiast gotowe rozwiązania, tj. zakupione przez firmę leasingową pojazdy lub maszyny produkcyjne, które umożliwiają realizację ich biznesowych celów.

Po drugie, że leasing jest elastyczny. Umowa może zostać dostosowana do indywidualnych oczekiwań klienta w zakresie czasu trwania umowy, wysokości wpłaty wstępnej, wielkości rat, nawet wartości końcowej. Taka elastyczność umożliwia dopasowanie oferty leasingowej do aktualnych potrzeb biznesowych, co jest szczególnie istotne dla startup'ów oraz dynamicznie rozwijających się firm. Warto również dodać, że leasing umożliwia korzystanie z najnowszych i najlepszych rozwiązań technologicznych. Firmy, które decydują się na leasing sprzętu, zyskują dostęp do nowoczesnych urządzeń, które są wydajne, energooszczędne i niezawodne.

To z kolei wpływa na wzrost efektywności pracy, obniżenie kosztów eksploatacji, a nawet pomaga realizować cele zrównoważonego rozwoju (cele ESG).

Najczęściej finansowanymi aktywami są samochody osobowe i dostawcze, zarówno nowe, jak i używane – w 2022 r. przypadło na nie 42,30 proc. rynku leasingu w Polsce. Kolejne grupy z największym udziałem w rynku, które funkcjonują jako wyodrębnione w statystykach samodzielne grupy środków trwałych, to ciągniki siodłowe wraz z przyczepami i naczepami – 18,49, maszyny rolnicze – 6,79 proc., samochody ciężarowe powyżej 3,5 t. – 4,99 proc. oraz sprzęt budowlany – 4,17 proc.

### Na co zwrócić uwagę przy wyborze firmy leasingowej?

Przy wyborze firmy leasingowej należy zwrócić uwagę na kilka kryteriów, które pomogą w dokonaniu odpowiedniego wyboru. Doświadczenie i renoa firmy leasingowej to pierwsze z nich. Przed wyborem firmy warto zorientować się, jak długo działa na rynku, jakie ma doświadczenie i jakie ma opinie wśród innych klientów. Kolejny punkt to wygoda i dostępność. Dzisiejsi przedsiębiorcy to często bardzo nowoczesne, dynamicznie rozwijające się firmy, które oczekują tego samego od swoich partnerów biznesowych, takich jak instytucje finansowe. Wniosek on-line, wybór leasingu jako formy płatności bezpośrednio w sklepie internetowym, decyzja

automatyczna z szybką akceptacją transakcji, możliwość wykorzystania podpisu kwalifikowanego do zawarcia umowy bez konieczności wizyty w oddziale – tego potrzebują i oczekują klienci. Ważna jest również obsługa posprzedażowa. Powinna ona zapewnić szybką i profesjonalną pomoc w razie problemów, czy pytań dotyczących umowy, umożliwić wielokanałowy dostęp do podstawowych informacji o umowie oraz umożliwić samodzielną pozyskanie lub zlecenie podstawowych zmian do umowy. Wspomniana wcześniej elastyczność umowy – ważne jest, aby umowa leasingowa była elastyczna i dopasowana do indywidualnych potrzeb firmy. Powinna umożliwiać zmianę okresu leasingu, wykupienie sprzętu przed czasem lub przedłużenie umowy.

Należy oczywiście zwrócić uwagę na wysokość opłat związanych z leasingiem, takich jak opłata wstępna, miesięczne raty leasingowe oraz opłata za wykup, ale także czy w umowie nie ma ukrytych kosztów oraz zobowiązań, które takie koszty mogą zrodzić (np. serwis tyłko we wskazanych punktach, roczna opłata administracyjna itp.). Warunki ubezpieczenia – przed podpisaniem umowy należy dokładnie zapoznać się z warunkami ubezpieczenia maszyn, urządzeń czy pojazdów, które będą przedmiotem leasingu. Właścicielem przedmiotu leasingu jest firma leasingowa i to ona ma decydujący głos przy wyborze oferty ubezpieczeniowej. Warto wybierać firmy leasingowe, które oferują kompleksowe ubezpieczenie na korzystnych warunkach, płatne w ratach, zawierane na cały okres leasingu oraz oferujące dodatkowe bezpieczeństwo dla klientów jak np. GAP dla pojazdów.

### Finansowanie przemysłu 4.0

Czwarta rewolucja w przypadku przedsiębiorstw produkcyjnych i przemysłowych to przede wszystkim transformacja cyfrowa. Koncept przemysłu 4.0 wiąże się ze spinaniem całego procesu produkcyjnego, od dostarczania zasobów czy półproduktów na magazyn zapasów, poprzez cały proces ich obróbki po składowanie gotowych wyrobów w magazynach wyrobów gotowych i ich wywóz do klientów, w jeden ciąg wspomagany zaawansowanymi rozwiązaniami IT. Na każdym z etapów tego ciągu firma generuje dane. Ważne jest, aby umiała je gromadzić i wykorzystywać w realizacji swoich celów. Do tego potrzeba odpowiednio zaawansowanych technologicznie, nowoczesnych, a co za tym idzie nierzadko bardzo kosztownych maszyn. I tu z pomocą przychodzi firma leasingowa, które poprzez finansowanie zarówno pojedynczych maszyn, całych linii produkcyjnych, jak i rozwiązań „end to end” wspomagają Przedsiębiorstwa we wdrażaniu idei Przemysłu 4.0. W swojej ofercie posiadają programy uproszczone dedykowane standardowym maszynom lub urządzeniom, w których formalności ograniczone są do minimum. Dla bardziej zaawansowanych aktywów oferta często jest szyta na miarę i w oparciu o potrzeby klienta.

### Leasing on-line

Od kilku lat w branży leasingowej widać postępującą cyfryzację procesu wnioskowania i podpisywania umów leasingowych. Tendencję tę zdecydowanie wzmocniła pandemia COVID-19. Głównymi trudnościami, z którymi dotychczas mierzyła się i nadal mierzy branża, są wymogi dotyczące samej for-

my złożenia podpisu pod umową leasingową. Polskie prawo wymaga, aby umowa leasingu miała formę pisemną. W przypadku pożyczek czy kredytów często wystarczającą formą podpisania dokumentów może być forma elektroniczna, dla której wystarczy złożenie oświadczenia woli w postaci dokumentu, w sposób umożliwiający ustalenie osoby składającej oświadczenie i nie wymaga już złożenia odrębnego podpisu (np. SMS wysłany przez system bankowości elektronicznej). Choć w Ministerstwie Sprawiedliwości trwają prace nad zmianą w Kodeksie cywilnym umożliwiającą podpisanie umowy leasingu formą elektroniczną, to część firm leasingowych nie czekając na wynik tych prac, już teraz proponuje swoim klientom możliwość podpisania umowy przy użyciu kwalifikowanego podpisu elektronicznego, który ma tę samą moc prawną co podpis odręczny. O leasing można wnioskować w wielu kanałach. Poczynając od bankowości elektronicznej, przez strony internetowe firm leasingowych poprzez sklepy e-commerce sprzedawców maszyn i urządzeń.

### Co przyniesie przyszłość?

Najważniejsze wyzwania i działania firm będą dotyczyły kwestii związanych z digitalizacją procesów oraz budową modeli biznesowych wychodzących naprzeciw klientom i dostawcom funkcjonującym w cyfrowym środowisku, oraz dalszym doskonaleniem efektywności operacyjnej. Należy również oczekiwać dalszego wzrostu znaczenia zielonych inwestycji, e-mobilności oraz nowych inwestycji w gospodarce związanych ze skracaniem łańcuchów dostaw, w tym dostaw komponentów.



Szanowni Państwo,

Leasing to jedna z najczęściej wykorzystywanych przez przedsiębiorców form finansowania inwestycji. Dlaczego jego popularność dynamicznie rośnie? Jak wynika z badań, przede wszystkim ze względu na prostotę i szybkość procedur. Na łamach Biznes

Raportu Gazety Finansowej często poruszamy kwestie związane z leasingiem. Cyklicznie przyznajemy też wyróżnienie w plebiscycie Perły Polskiego Leasingu. Tym razem na uwagę w naszej ocenie zasłużyły cztery firmy. Które? Zapraszamy do lektury raportu.

Redakcja



UZASADNIENIE

**Za ofertę skrojoną na miarę potrzeb przedsiębiorstw potwierdzoną wysokimi standardami obsługi klienta oraz wsparcie ich w zakresie mobilności.**

Business Lease Poland oferuje wsparcie dla firm w zakresie mobilności tj. leasing operacyjny, wynajem krótkoterminowy czy wsparcie w zarządzaniu flotą. Firma obsługuje zarówno międzynarodowych klientów, jak również sektor rodzimych, małych i średnich przedsiębiorstw. Tworzy dla nich oferty skrojone na miarę potrzeb i możliwości. Na polskim rynku działa od 2001 r. Jej początki sięgają jednak już 1907 r., kiedy swoje działania rozpoczęła spółka AutoBinck. Ponad stuletnie doświadczenie w branży samochodowej i obserwacja zmieniającego się rynku pozwoliły na wypracowanie najwyższych standardów obsługi klienta.



UZASADNIENIE

**Za efektywne wspieranie „zielonej rewolucji” w Polsce. Firma oferuje finansowanie aut elektrycznych, odnawialnych źródeł energii w tym fotowoltaiki dla właścicieli obiektów wielolokalowych.**

EFL powstał w 1991 r. Spółka jest prekursorem polskiego leasingu i jednym z najważniejszych graczy na rynku leasingu w Polsce. Od 2001 r. jest częścią międzynarodowej Grupy Credit Agricole. Oferuje szeroki pakiet produktów jak: leasing, pożyczka, wynajem długoterminowy, ubezpieczenia, faktoring oraz profesjonalne doradztwo.



UZASADNIENIE

**Za wyspecjalizowaną ofertę leasingową niezależnie od wielkości przedsiębiorstw, odpowiadającą na zmieniające się potrzeby klientów, charakteryzującą się wysoką jakością usług.**

IMPULS-LEASING Polska wchodzi w skład Holdingu IMPULS-LEASING International z siedzibą w Austrii, który należy do Grupy Bankowej Raiffeisenlandesbank Upper Austria (RLBOÖ). Aktywa Grupy Bankowej RLBOÖ wynoszą ponad 230 mld zł. IMPULS-LEASING Polska działa na rynku polskiego leasingu od ponad 15 lat i wyróżnia się wysoką jakością obsługi klienta. W 2022 r. spółka po raz ósmy otrzymała godło „Firma Przyjazna Klientowi”. Klientami IMPULS-LEASING Polska są małe, średnie i duże polskie firmy oraz międzynarodowe korporacje.



UZASADNIENIE

**Za indywidualne podejście do potrzeb klienta i umiejętne wykorzystywanie najnowszych technologii, które przekładają się na skuteczną obsługę.**

Pekao Leasing to wiodąca na polskim rynku firma leasingowa specjalizująca się w finansowaniu inwestycji przemysłowych i usług. Oferuje szeroki zakres produktów leasingowych, w tym leasing pojazdów, transportu ciężkiego, maszyn i urządzeń, a także leasing nieruchomości. Działalność Pekao Leasing opiera się na indywidualnym podejściu do potrzeb klienta i wykorzystaniu najnowszych technologii, dzięki czemu klienci mogą liczyć na szybką i skuteczną obsługę. Firma posiada znaczne doświadczenie w finansowaniu inwestycji w różnych branżach.

## W jaki sposób leasing może pomóc firmom w modernizacji infrastruktury i sprzętu?

**Dążeniem każdego przedsiębiorcy jest chęć rozwoju, a za tą ambicją często skrywa się konieczność modernizacji i rozbudowy potencjału – i tutaj jest doskonałe miejsce dla leasingu. Leasing bowiem jest właśnie od finansowania zamierzeń inwestycyjnych mikro, małych, średnich przedsiębiorstw, ale także i dużych korporacji.**

Unowocześnianie infrastruktury i sprzętu poprzez nabywanie nowych aktywów jest kosztownym i czasochłonnym przedsięwzięciem, a finansowanie w formie leasingu znacząco obniża te dwie, główne bariery rozwoju firm.

### Rozpocząć budowę spirali wzrostu efektywności

Rozkładając w czasie obciążenia związane z unowocześnianiem i swoim rozwojem przedsiębiorcy pozyskają oszczędność w wysokości kapitału obrotowego mogą przeznaczyć na zwiększenie efektywności operacyjnej. Pozwala to na rozpoczęcie budowy spirali wzrostu efektywności, a tym samym na ciągłą poprawę standingu finansowego i dalszą ekspansję na rynku. Oczywiście musi to współgrać z otoczeniem rynkowym, które powinno być precyzyjnie zwymiarowane. Stąd tutaj jest kolejne wsparcie dla ambitnych zamierzeń przedsiębiorców, czyli ocena przez profesjo-

nalne służby analityczne firmy leasingowej realności założeń biznesowych.

Ponadto finansowanie w formie leasingu pomaga przedsiębiorcom w utrzymaniu najnowocześniejszego sprzętu i elementów infrastruktury na rynku poprzez cykliczną wymianę na nowsze rozwiązania. W ten sposób firmy mogą zachować, bądź nawet zwiększyć swoją pozycję konkurencyjną dzięki korzystaniu z najnowszych technologii. Jednak leasing to nie tylko finansowanie i ocena realności zamierzeń, gdyż coraz częściej firmy leasingowe podejmują bliską współpracę z producentami oraz dostawcami maszyn i urządzeń, oferując dla przedsiębiorców kompleksową ofertę.

### Oferta dopasowywana do oczekiwań i wyzwań rynku

Stąd Pekao Leasing współpracuje z krajowymi i zagranicznymi importerami, a także z integratorami dostarczający-

mi technologie automatyzacji procesu produkcji. W minionym roku spółka sfinansowała maszyny i urządzenia o wartości przekraczającej 2,2 mld zł, z czego 20 proc. stanowiły maszyny do obróbki metalu. Wśród klientów Pekao Leasing znajdują się przedstawiciele takich branż jak: przemysł meblarski, spożywczy, energetyka, usługi wodno-kanalizacyjne, czy przemysł ciężki. Spółka otwarta jest także na finansowanie sprzętu dla innowacyjnych firm, takich jak m.in. Talkin'Things – globalnego producenta wysokiej jakości standardowych i spersonalizowanych tagów RFID.

– Pekao Leasing to doskonałe miejsce dla przedsiębiorców, którzy poszukując źródła finansowania swoich inwestycji chcą współpracować ze sprawdzonym i godnym zaufania partnerem. Budowane przez blisko 30 lat unikalne kompetencje pracowników naszej spółki, pozwalają właśnie tak nas oceniać. Szczególnie wspieramy polskich przedsiębiorców, cały czas odpowiedzialnie odpowiadając na wyzwania rynku i możliwie prosto dostosowywać ofertę do indywidualnych potrzeb naszych klientów. Ponadto razem z naszym właścicielem – Bankiem



Fot. Talkin'Things

Pekao nasza oferta na rynku ciągle jest uatrakcyjniana, tak aby zapewnić jej komplementarność, ale i prostotę dla nawet najbardziej wymagających przedsiębiorców – powiedział **Krzysztof Zgorzelski, Prezes Zarządu Pekao Leasing.**

Oferta Pekao Leasing, jako wiodącego na rynku partnera, jest cały czas dopasowywana do oczekiwań i wyzwań rynku. Szczególnie istotna jest bowiem identyfikacja potrzeb przedsiębiorców, którzy poszukując źródeł finansowania modernizacji eksploatowanego parku maszynowego i elementów infrastruktury dostrze-

gają niezaprzeczalne korzyści z leasingu, jako optymalnego rozwiązania, dopasowanego do ich indywidualnych uwarunkowań rynkowych i budżetowych.

– Pekao Leasing jest liderem w finansowaniu ramion robotycznych, które przyczyniają się do wzrostu efektywności i spadku kosztów prowadzenia działalności. Firmę łączy bliska relacja z branżą przemysłową, a nasza aktywność na ważnych dla przedstawicieli wielu branż targach takich jak: DREMA, MACH-TOOL, STOM-TOOL, czy LIGNA pozwala na śledzenie nowatorskich zmian w zakresie produkcji – powiedział **Tomasz Rostek, Dyrektor Departamentu Rynków Bankowych, Pekao Leasing.**

# Jakie nowe technologie i modele biznesowe mogą mieć wpływ na rozwój rynku leasingu w przyszłości?

**Zakłócenia w łańcuchu dostaw, zwiększone wymagania klientów i niedobory pracowników to tylko niektóre z czynników, mogących niekorzystnie wpłynąć na przepływy pieniężne w firmie. W związku z tym wiele firm poszukuje sposobów optymalizacji inwestycji i uwolnienia kapitału.**



Marek **Borys**

Sales Account Manager, De Lage Landen Leasing Polska

Poprawa przepływów pieniężnych jest wyzwaniem w wielu branżach i organizacjach, ponieważ pozwala na większą elastyczność w reagowaniu na pojawiające się możliwości rozwoju, takie jak wejście na nowe rynki lub poszerzenie oferty handlowej.

Pandemia Covid-19 i wojna na Ukrainie wpłynęły negatywnie na kondycję wielu firm. Teraz bardziej niż kiedykolwiek istnieje pilna potrzeba zwiększenia wydajności i optymalizacji kosztów w celu zapewnienia pozytywnych wyników finansowych organizacji. Cyfryzacja i automatyzacja to jedne z kluczowych kierunków, które pozwolą zapewnić przewagę konkurencyjną poprzez przyspieszenie procesów, poprawę jakości i szybkie reagowanie na zmiany na rynku.

Firmy leasingowe stoją w obliczu dynamicznych zmian. Nowe technologie wymuszają na instytucjach finansowych konieczność szybszego uczenia się i adaptacji do zmieniającego się rynku. Dziś jeszcze bardziej liczy się rozumienie specyfiki branży, w jakiej działają nasi klienci, śledzenie trendów i specjalizacja. W najbliższych kilku latach zaobserwujemy intensywny rozwój firm leasingowych w kilku obszarach.

**Cyfryzacja procesów obsługowych**  
Pandemia Covid-19 spowodowała szybszą adaptację do nowych cyfrowych realiów. Praca zdalna, załatwianie spraw urzędowych online, czy nawet podpisywanie dokumentów w formie cyfrowej stały się powszechnie dostępne. Coraz częściej będziemy korzystać z wirtualnych sprzedawców oraz dostępności cyfrowych procesów obsługowych. Ułatwienia takie jak weryfikacja tożsamości skanem twarzy, czy zdjęciem dowodu osobistego, cyfrowy podpis kwalifikowany znacznie usprawnią zawieranie umów. Optymalizacja i automatyzacja procesów biznesowych to przyszłość zarówno dla przedstawicieli branży finansowej, jak i dla samych klientów. Stąd niezbędnym stanie się przyjazny

interface on-line, dzięki któremu użytkownik przy wsparciu sztucznej inteligencji wypełni wniosek, złoży wymagane dokumenty, sprawdzi możliwości finansowania i będzie mógł sprawnie zarządzać portfelem posiadanych umów. Cały proces obsługi, w tym zawarcie umowy, zostanie zredukowany do kilkunastu minut, co pozwoli zaoszczędzić czas, zredukować koszty oraz pozwoli klientom szybciej uzyskać finansowanie.

## Przejście od zakupu do leasingu

Firmy zainteresowane finansowaniem projektów związanych z automatyzacją procesów produkcji, czy robotyzacją logistyki, otwierając się na nowe możliwości pozyskania kapitału, mogą wiele zyskać. Zamiast inwestować własny kapitał, wykorzystując nowoczesne, dopasowane do swojej specyfiki produkty leasingowe, mogą przenieść inwestycję z wydatków kapitałowych (CAPEX), na wydatki operacyjne (OPEX). Przystępne, miesięczne płatności uwalniają potrzebne rezerwy gotówkowe, zapewniając optymalny cash-flow.

Leasing umożliwia też dostęp do nowoczesnych technologii, sprzętu i maszyn o najnowszej specyfikacji, wyższej wydajności i sprawności. To zaś wpływa na poziom konkurencyjności. Co więcej, aby jeszcze bardziej pomóc organizacjom w zarządzaniu kosztami, rozwiązania leasingowe mogą obejmować także serwis i konserwację sprzętu, co zapewnia efektywniejsze zarządzanie budżetem.

Po zakończeniu dzierżawy użytkownik końcowy ma możliwość przedłużenia umowy, wykupu sprzętu, jego modernizację lub zwrot. Elastyczność, jaką oferuje leasing, jest kluczowa dla wielu branż, szczególnie dla tych wrażliwych na zmiany koniunktury.

Innowacyjne projekty z zakresu automatyzacji, szczególnie w branży logistycznej, wymagają szytych na miarę rozwiązań finansowych. Tak skomplikowane i kosztowne inwestycje wymagają nowego podejścia do procesu finansowania, zarówno po stronie zainteresowanych jego pozyskaniem, jak i samych podmiotów oferujących dostęp do kapitału. Podstawą jest bliska współpraca z producentami rozwiązań automatyzacyjnych. Ponadto rolę połączonych zespołów producenta i finansującego inwestycję, staje się consulting. Dzieje się tak, ponieważ proces finansowania zaczyna się tu



już na etapie samego planowania inwestycji, nie zaś na etapie zakupu sprzętu i maszyn. W związku z tym firma leasingowa musi być przygotowana na wyższy poziom wymagań odnośnie znajomości rynku, specyfiki sprzętu i procesów związanych z wdrożeniem maszyn do działania.

## Korzyści finansowe z automatyzacji w logistyce

Automatyzacja niewątpliwie zwiększa możliwości reagowania na zmiany koniunkturalne na rynku i pomaga szybciej dopasować się do rosnących wymagań konsumentów. Przy znacznych deficytach dostępności pracowników magazynowych i rosnących wynagrodzeniach, automatyzacja pomaga w dłuższej perspektywie na utrzymanie niskich kosztów. Może również pomóc w poprawie rentowności operacyjnej. W razie potrzeby zrobotyzowany sprzęt może pracować 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu, zwiększając wydajność, bez przerw, płatnych urlopów lub innych kosztów HR. Dodatkowo automatyzacja wpływa na dokładność, zmniejszając koszty napraw i błędów oraz zmniejsza ryzyko wypadków.

Zautomatyzowane magazyny mogą również przynieść oszczędności na rachunkach za energię, ponieważ hale często nie wymagają takiego ogrzewania i oświetlenia, jak w przypadku tych obsługiwanych przez ludzi. Przy rosnących cenach energii staje się to jedną z kluczowych kwestii dla organizacji dążących do optymalizacji przepływów pieniężnych.

## Elektryfikacja: budownictwo o niższej emisji

Aktualnie obserwujemy coraz większe zainteresowanie ofertą firm specjalizujących się w elektrycznym sprzęcie budowlanym. Zapotrzebowanie to wynika nie tylko z przepisów, ale także ze zwiększonej świadomości, jakie korzyści płyną z używania sprzętu elektrycznego w porównaniu z urządzeniami z silnikami spalinowymi. Korzyści te obejmują zmniejszone wymagania serwisowe i konserwacyjne, poprawę bezpieczeństwa i niższy ślad węglowy takich urządzeń. Elektryfikacja nabrała tempa w sektorach, takich jak transport

materialów, a sama branża budowlana może spodziewać się, że wykorzystanie maszyn zasilanych energią elektryczną będzie dynamicznie rosło. Pomimo nadal relatywnie skromnej oferty maszyn i urządzeń, zmiana polegająca na odejściu od napędów spalinowych będzie kluczowym trendem w obrębie transformacji przemysłu budowlanego. W przypadku elektryfikacji maszyn, podobnie jak w intralogistyce, kluczowa jest bliska współpraca pomiędzy producentem a leasingodawcą. Znajomość specyfiki sprzętu oraz rynku pozwala na szybszy proces finansowania, w tym szczególnie oceny ryzyka finansowego.

## Automatyzacja: budownictwo bez udziału człowieka

Automatyka szczególnie dobrze nadaje się do powtarzalnych zadań związanych z przeladunkiem materiałów, dlatego branża ta była jednym z pionierów wykorzystania zautomatyzowanych procesów. Inną obszarom rynku, gdzie przewiduje się podobny scenariusz, jest branża budowlana. Firmy coraz bardziej interesują się między innymi automatyką w zakresie robotów układających cegły. Co więcej, postęp w dziedzinie telematyki i technologii czujników oznacza, że niektóre maszyny budowlane w niedalekiej przyszłości będą działały całkowicie autonomicznie. To zaś wpłynie pozytywnie na bezpieczeństwo i wydajność, a co za tym idzie, zredukują część kosztów ponoszonych przez firmy budowlane. W jakim zakresie? To zależy od tempa zmian, ale nie zmieni się jedno. Konieczność podążania za trendami i znajomość specyfiki danej branży jest kluczowa dla firmy finansującej tego typu inwestycje.

## Cyfryzacja: nowy sposób pozyskiwania sprzętu

Z naszych obserwacji wynika, że zmianie ulega sposób pozyskiwania sprzętu przez klientów końcowych. Pandemia spowodowała, że nie tylko konsumenci, ale także firmy jeszcze mocniej otworzyły się na zakupy on-line. Trend ten prawdopodobnie wpłynie w najbliższych latach na sposób dystrybucji i sprzedaży sprzętu budowlanego. Dzięki bliskim relacjom z przedstawicielami branży sprzętu bu-

dowlanego wiemy, że klienci coraz chętniej kupują lub dzierżawią sprzęt i maszyny za pośrednictwem internetu. Wskazuje to na odejście od tradycyjnych salonów dealerskich i bezpośrednich interakcji sprzedażowych w kierunku bardziej cyfrowych doświadczeń. W przypadku głównych producentów małe placówki dealerskie mogą w przyszłości zostać zastąpione ofertą online, która jednocześnie będzie wspierana przez niewielką liczbę placówek, z których będą korzystać klienci dokonujący dużych inwestycji.

## Finansowanie przyszłości budownictwa

Wraz z postępem technologicznym pojawią się nowe przeszkody w finansowaniu. Niektóre instytucje finansowe mogą unikać finansowania nowych technologii bez udokumentowanych wartości rezydualnych lub odsprzedaży. Dla użytkownika końcowego może to podnieść miesięczne raty i zwiększyć koszty ogólne.

W przyszłości możliwe jest, że zmniejszy się apetyt na posiadanie środków trwałych, a coraz więcej klientów będzie przechodzić na umowy leasingu operacyjnego, w przypadku których miesięczne płatności będą bardziej osiągalne w ramach dostępnych budżetów.

## Podsumowanie

Firmy z branży logistycznej i budowlanej nieustannie poszukują sposobów na poprawę wydajności. Jednocześnie jedną z głównych barier powstrzymujących firmy przed automatyzacją jest inwestowanie kapitału.

Każda firma budowlana i logistyczna patrzy przez pryzmat rynku, na jakim działa i swojej sytuacji finansowej. Tym bardziej ważne jest, aby w procesie zapewniania kapitału w okresie dynamicznego rozwoju technologii zwrócić uwagę na poniższe aspekty finansowania:

- Oparcie oferty finansowej o różne scenariusze – prezentacja wielu opcji finansowania zależnych od rozwoju sytuacji na rynku dla zapewnienia klientom przejrzystych warunków.
- Kompleksowe rozwiązania projektowe – umożliwienie klientom zarządzanie wszystkimi aktywami w ramach jednego planu, w tym finansowanie doradztwa, szkoleń, oprogramowania i serwisu maszyn.
- Wsparcie procesu instalacji i uruchomienia sprzętu – w przypadku długich i skomplikowanych procesów w intralogistyce, możliwe jest zapewnienie finansowania kosztów związanych z uruchomieniem sprzętu i maszyn.
- Integracja procesu finansowania – myślenie o sposobach finansowania powinno być integralną częścią procesu planowania rozwoju w branży logistycznej.



# Z DOBRYMI PERSPEKTYWAMI

**W 2022 r. firmy leasingowe łącznie sfinansowały aktywa na kwotę 88,1 mld zł. To dokładnie 0,1 proc. wzrostu. W obszarze finansowania ruchomości utrzymuje się przewaga salda umów leasingowych nad saldem kredytów inwestycyjnych udzielonych firmom przez banki. Prognoza na obecny rok zakłada optymistyczne 8-9 proc. wzrostu.**

Zgodnie z informacjami ZPL, w 2022 r. firmy leasingowe udzieliły firmom łącznego finansowania w wysokości 88 116 mln zł. W porównaniu do 2021 r. jest to wynik niemal identyczny, z symbolicznym wzrostem 0,1 proc. r/r. W strukturze finansowania aktywów nie nastąpiły znaczące zmiany, poza mniejszym o około 2 proc. udziałem pojazdów, zarówno lekkich, jak i ciężarowych. – Do prognoz na 2022 r. podchodziliśmy ostrożnie, mając świadomość, że nasze wyniki są uzależnione od dostępności finansowanych aktywów, szczególnie w grupie pojazdów. Zapowiadaliśmy, że przed branżą leasingową jest trudny rok. Czwarty kwartał był tradycyjnie okresem wzmożonych inwestycji finansowanych leasingiem, ze wzrostem r/r o 2,7 proc. To chwilowe ożywienie nie mogło jednak

przełamać bezprecedensowego wzrostu cen paliw, inflacji na historycznym poziomie oraz wzrostu poziomu stóp procentowych – wszystko to nie zachęcało do kupowania samochodów. – wskazuje Paweł Pach, przewodniczący Rady Związku Polskiego Leasingu.

#### Zmiany struktury klientów

Z kolei szacunkowa struktura klientów firm leasingowych w ciągu ostatniego roku nieco się zmieniła. Spadła liczba mikro firm, czyli klientów o obrotach do 5 mln zł, i obecnie wynosi ona 48,7 proc., o 2 proc. mniej niż rok wcześniej. Wśród klientów z grupy małych firm (z obrotami do 20 mln zł) sytuacja zmieniła się nieznacznie – obecnie stanowią oni 20,4 proc. Łącznie mikro i małe firmy, czyli klienci o obrotach do 20 milionów złotych,

stanowili nieco ponad 69 proc. w strukturze klientów. – Może się wydawać, że struktura grup klientów przesuwają się w stronę dużych i największych przedsiębiorstw. Mikro firmy straciły około 2 proc., a korporacje niemal tyle samo zyskały. Podchodzimy jednak do tego zjawiska spokojnie. – wyjaśnia Paweł Pach. – Przyczyn upatrujemy w większej stabilności dużych podmiotów gospodarczych, dłuższej perspektywie ich planowania i większych środkach, którymi dysponują. Małe podmioty reagują szybciej na zmiany rynkowe, mają także znacznie mniej gotówki, dlatego część z nich podejmuje decyzję o przeczekaniu okresu najwyższej inflacji i odsunięciu w czasie inwestycji, a więc i skorzystania z leasingu. – dodaje Przewodniczący Rady ZPL.

Całkowita wartość aktywnego portfela branży leasingowej wyniosła na koniec grudnia 2022 roku 176,5 mld zł, o 6,4 proc. więcej rok do roku. W tej kwocie aż 172 mld zł stanowią ruchomości. To oznacza, że po raz kolejny wartość aktywnego portfela firm leasingowych w finansowaniu ruchomości jest wyższa niż kredytów inwestycyjnych udzielanych przez banki (166,1 mld zł) na zakup ruchomości. Tak jak w poprzednich latach

firmy członkowskie ZPL w większości obsługiwały transakcje leasingowe (76,9 mld zł), a znacznie rzadziej pożyczki (11,2 mld).

#### Grupy aktywów

Wartość sfinansowanych pojazdów lekkich spadła w ciągu roku o 4,7 proc. w przypadku aut osobowych, a o 6,8 proc. przy pojazdach dostawczych i ciężarowych do 3,5 tony. Cała grupa pojazdów lekkich straciła średnio 5 proc., porównując wyniki 2022 r. do 2021 r. W strukturze przedmiotowej tej grupy samochody osobowe stanowiły 84 proc., a samochody dostawcze i ciężarowe do 3,5 t. – 16 proc.

W strukturze maszyn i urządzeń największą grupę (poza zbiorczą kategorią pozostałych aktywów), stanowiły maszyny rolnicze (23,9 proc.) oraz sprzęt budowlany (14,6 proc.) oraz maszyny do produkcji tworzyw sztucznych i obróbki metali (13,2 proc.). Łączna wartość sfinansowanych maszyn w minionym roku wyniosła 25 057 mln zł i jest to minimalny wzrost, o 1,2 proc., w porównaniu do 2021 r.

#### Jaki będzie 2023 rok?

Łączne aktywa finansowane przez firmy leasingowe na koniec roku 2023 mogą wynieść nawet 95 mld

135 mln zł. Ten wynik oznaczałby wzrost rok do roku o 8,7 proc. we wszystkich grupach aktywów. Prognozy ekspertów ZPL wskazują na znaczne wzrosty w grupie pojazdów, w tym lekkich (wzrost o 10 proc.), ciężkich (+9,3 proc.) i innych (o ok. 9 proc.). Maszyny i urządzenia wzrosłyby o 5,6 proc., IT o 6,7 proc., a samoloty statki i kolej o 7,9 proc. Pozostałe ruchomości zanotowałyby 47,8 proc. wzrostu, a jedynie nieruchomości spadłyby o ponad 21 proc. rok do roku.

Prognoza przewiduje także wzrost finansowania leasingiem wobec finansowania pożyczką. Z kwotą 83 252,7 mln zł przekłada się to na wzrost finansowania leasingiem o ponad 9 proc., w przypadku pożyczki po roku będzie to wzrost rzędu niecałych 6 proc. – Doniesienia z kluczowych światowych rynków wydają się zaskakująco pozytywne. Wymuszony pandemią rozwój nowych form prowadzenia biznesu czy zachwianie globalnym porządkiem przez wojnę, mogą również wpływać stymulująco na gospodarkę. Rozwój oznacza jednocześnie inwestycje, czyli wzrost popytu na leasing – podsumowuje Przewodniczący Rady ZPL, Paweł Pach.

REKLAMA

**CA** CRÉDIT AGRICOLE  
EFL LEASING

Z korzyścią dla Twojego biznesu

**LEASING Z KORZYŚCIĄ  
DLA TWOJEGO BIZNESU**

Zmieniamy logotyp,  
ale to ten sam leasing EFL, który znasz.

 801 404 444\*

 EFL.PL

\* Koszt według stawki operatora  
Materiał ma charakter informacyjny, nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 k.c. i jest jedynie zaproszeniem do negocjacji.



# Ryzyko w leasingu – jak się przed nim chronić?

**Ubezpieczenie jest nieodłącznym elementem każdej transakcji leasingowej. W leasingu ważne są dwa elementy. Po pierwsze – przedmiot finansowania, a po drugie – klient. Przedmiot stanowi podstawowe zabezpieczenie transakcji leasingu. W związku z tym leasingodawca w zapisach umownych wskazuje, iż przedmiot leasingu musi być odpowiednio ubezpieczony, a uprzednio właściwie wyceniony.**



Marcin Żak

prezes zarządu, AL Finance

Ubezpieczenie pozwala na spełnienie warunku zabezpieczenia przedmiotu, które ciąży na leasingobiorcy. Pomagają zminimalizować

ryzyko i chronią klientów przed nieoczekiwanymi kosztami związanymi z uszkodzeniem lub kradzieżą leasingowanego przedmiotu. Klient ma możliwość skorzystania z oferty produktowej firmy leasingowej lub z ubezpieczenia obcego, pod warunkiem spełnienia wymagań leasingodawcy. Ubezpieczenie podstawowe jest niezbędne w umowie finansowania, lecz klient musi mieć zapewnioną możliwość rozszerzenia ubezpieczenia, które zapewni ochronę przy awarii bądź szkodzie całkowitej.

**Znaczenie adekwatnej wyceny przedmiotu leasingu**

Wycena przedmiotu leasingu jest ważnym etapem w procesie leasingowym i może pomóc w ograniczeniu ryzyka. Realne określenie wartości przedmiotu finansowania pozwala na uniknięcie sytuacji, w której leasingobiorca wykupiłby przedmiot za cenę znacznie wyższą niż jego rzeczywista wartość. W ten sposób wycena przedmiotu pozwala zmniejszyć ryzyko strat finansowych związanych ze zbyt wysokim wykupem. Ponadto rzetelna wycena pomaga w określeniu adekwatnej raty leasingowej, w następstwie oszacowaniu czy koszty leasingu są współmierne do wartości przedmiotu, a w końcu oceny, czy leasing będzie opłacalny dla stron umowy. Warto podkreślić, iż odpowiednia wycena jest ważnym czynnikiem również w procesie ubezpieczenia przedmiotu leasingu. W przypadku umów leasingowych, zwykle leasingobiorca ponosi koszty ubezpieczenia. Dlatego ważne



jest, aby wartość przedmiotu finansowania była rzetelnie określona, by w następstwie koszty ubezpieczenia nie były zbyt wysokie. Wycena ma realny wpływ na sumę ubezpieczenia. Jeśli przedmiot leasingu jest niedowartościowany, to w przypadku zaistnienia szkody, ubezpieczyciel może zaoferować niższe odszkodowanie, co oznacza, że klient

będzie musiał ponieść koszty naprawy lub wymiany pojazdu.

**Zmiana podejścia taryfowego**

Obecnie zauważa się zmiany w branży leasingowej oraz ubezpieczeniowej – odchodzi się od dotychczasowej, standardowej taryfy płaskiej na rzecz taryfy dynamicznej. Wiąże się to ze stopniowym urealnianiem

## Nowe technologie a rozwój rynku leasingu w przyszłości

**Finansowanie projektów związanych z nowymi technologiami i innowacjami, w szczególności z zakresu przemysłu 4.0, wymaga od sektora finansowego otwartości i zrozumienia dla tych przedsięwzięć.**



Jacek Miketa

członek zarządu, Alior Leasing

Innowacyjne projekty zwykle niosą ze sobą wyższe ryzyko, ze względu na ich nowatorski charakter, co wprowadza pewien stopień niepewności i obaw związanych z nieznanym. W przypadku finansowania poprzez leasing, który do tej pory kojarzony był głównie z finansowaniem tradycyjnych środków transportu i maszyn, kwestia ta jest szczególnie ważna.

Niezwykle istotne jest, aby branża finansowa była świadoma tych trudności i dążyła do rozwijania swojej oferty, dostosowując narzędzia finansowe do obecnego otoczenia biznesowego. Ponadto branża ta powinna zrozumieć problemy i wyzwania, z jakimi borykają się przedsiębiorcy. Kwestie związane z polityką ekologiczną i prawnym otoczeniem stanowią

kolejne wyzwania dla branży finansowej. Znalazienie i zrozumienie nowych trendów oraz innowacyjnych rozwiązań jest obecnie priorytetem i szansą dla branży finansowej na rozwój, a przede wszystkim na zaspokojenie oczekiwań przedsiębiorców.

**Szansa na stworzenie innowacyjnych rozwiązań**

Zielona transformacja daje szansę na stworzenie innowacyjnych rozwiązań, które połączą potrzeby biznesowe z wartościami, zarówno w strategii zarządzania i rozwoju firmy, jak i również w relacji z klientami. Wdrażanie zrównoważonych praktyk biznesowych i produktów opartych na zasadach zrównoważonego rozwoju nie tylko przyczyni się do ochrony środowiska naturalnego, ale również pozwoli na osiągnięcie większej wydajności, redukcję kosztów i zwiększenie lojalności klientów. Transformacja cyfrowa i zielona transformacja to nie tylko kwestia etyki i zrównoważonego rozwoju, ale również biznesu i konkurencyjności firm. Dzisiaj, klienci, inwestorzy i pracownicy wymagają od firm przejrzystości i aktywnego podejścia do tych kwestii.

Leasing staje się jeszcze bardziej atrakcyjnym sposobem finansowania. Wraz z rozwojem technologii i rosnącym zapotrzebowaniem na rozwiązania zgodne z zasadami Environmental, Social and Corporate Governance (ESG), leasing staje się jeszcze bardziej atrakcyjnym sposobem finansowania inwestycji. Istotne jest także wsparcie klientów w pozyskiwaniu niezbędnych środków finansowych, przy jednoczesnym

dostarczaniu unikalnych i zgodnych z wartościami klientów rozwiązań. Doskonałym przykładem takiego rozwiązania jest kompleksowe finansowanie mechanizmów i rozwiązań OZE (odnawialnych źródeł energii), w tym wsparcie dużych projektów inwestycyjnych oraz projektów firmowych.

W perspektywie przyszłościowej leasingodawcy mogą także proponować model biznesowy „anything-as-a-service”, który opiera się na subskrypcji i może być szybko wdrożony, aby wesprzeć strategiczną wizję firmy i przyczynić się do osiągnięcia ostatecznego sukcesu. Ponadto, taki model biznesowy umożliwia elastyczne korzystanie z usług i oprogramowania bez konieczności inwestowania w kosztowny zakup, co stanowi dodatkową korzyść dla przedsiębiorców.

**Sytuacja w sektorze jest stabilna**

Analiza wyników branży leasingowej w Polsce pokazuje, że sytuacja w sektorze jest stabilna. Na koniec 2022 r., aktywny portfel leasingu w Polsce wyniósł 17,65 mld zł, co oznacza wzrost o 6,4 proc. w porównaniu z rokiem poprzednim. Jednakże, aby utrzymać tę stabilność i zapewnić dalszy rozwój branży leasingowej, konieczne jest wsparcie sektora nowych technologii. Przedsiębiorcy coraz chętniej inwestują w innowacyjne rozwiązania, a leasing stanowi dla nich doskonałe narzędzie finansowe do sfinansowania niezbędnych zakupów. Według raportu przygotowanego przez Accenture, do 2030 r. szacuje się, że rynek przemysłu 4.0 będzie wart około 4 bln dolarów,

co stanowi około 1/4 całego rynku przemysłowego, a w 2020 r. wartość światowego rynku inwestycji venture capital w technologie związane z przemysłem 4.0 wyniosła około 40 miliardów dolarów, co oznacza wzrost o 20 proc. w porównaniu do 2019 r. Według prognoz Międzynarodowej Agencji Energetycznej (IEA), do 2040 r. odnawialne źródła energii będą stanowiły ponad połowę globalnej produkcji energii elektrycznej, z kolei raport przygotowany przez Boston Consulting Group wskazuje, że w ciągu najbliższych pięciu lat sektor bankowy będzie musiał dostosować swoje modele biznesowe do nowych warunków, w tym wprowadzenia regulacji dotyczących zasad ESG. Te dane i prognozy pokazują, że branża finansowa będzie musiała działać coraz bardziej innowacyjnie i elastycznie, aby sprostać wymaganiom rynku i klientów. Inwestowanie w technologie związane z przemysłem 4.0, sektorem IT i odnawialnymi źródłami energii to już nie tylko perspektywiczne, ale i potrzebne rozwiązania dla przedsiębiorstw, aby pozostać konkurencyjnymi. W tym kontekście istotne jest wsparcie ze strony sektora finansowego, który powinien oferować elastyczne i dopasowane do potrzeb rozwiązania finansowe.

**Istotny element rynku finansowego**

Należy zwrócić uwagę na znaczenie branży leasingowej w Polsce jako istotnego elementu rynku finansowego, którego rozwój wpływa na całą gospodarkę. Wzrost świadomości ekologicznej i potrzeba inwestowania w zrównoważony rozwój, jak rów-

niez rozwój technologiczny przedsiębiorstw, prowadzą do coraz większego zapotrzebowania na finansowanie projektów inwestycyjnych. W tym kontekście kluczowe jest oferowanie klientom kompleksowych rozwiązań, które umożliwiają realizację ich celów biznesowych, jednocześnie zachowując zasady zrównoważonego rozwoju.

Leasingodawcy, wspierając klientów w pozyskiwaniu środków na inwestycje, oferują szereg rozwiązań finansowych, takich jak leasing operacyjny, finansowy czy najem długoterminowy, które są dostępne w ramach oferty leasingowej. Dzięki temu przedsiębiorcy mogą elastycznie finansować swoje przedsięwzięcia, dostosowując ofertę do swoich indywidualnych potrzeb i preferencji.

Podsumowując, branża finansowa musi być otwarta i elastyczna, aby sprostać wymaganiom finansowania innowacyjnych projektów związanych z nowymi technologiami. Wychodząc naprzeciw tym potrzebom, coraz więcej firm, oferuje kompleksowe rozwiązania finansowe, które pozwalają przedsiębiorcom na realizację swoich celów biznesowych z zachowaniem zasad zrównoważonego rozwoju. Efektywne wykorzystanie obecnych trendów jest dla branży finansowej okazją do wyjścia z produktami i usługami odpowiadającymi na obecne i przyszłe potrzeby klientów, dla których stosowanie praktyk zrównoważonego rozwoju będzie w nadchodzących latach głównym czynnikiem decydującym o ich konkurencyjności czy zdolności do pozyskiwania kapitału i rozwoju inwestycyjnego.





”  
W procesie minimalizacji ryzyka w leasingu warto również rozważyć wybór towarzystwa ubezpieczeniowego, które oferuje adekwatną ochronę oraz korzystne warunki ubezpieczenia, a dodatkowo cieszy się renomą na rynku.

ubezpieczeniowej. Klienci, którzy są mniej narażeni na wypadki, szkody czy kradzieże, mogą zapłacić mniejszą składkę, niż klienci posiadający zwiększone ryzyko. Wprowadzenie taryfy dynamicznej jest wynikiem postępującej digitalizacji i rozwoju technologii, które umożliwiają firmom ubezpieczeniowym analizowanie coraz większej ilości danych, a także szybszą i bardziej precyzyjną ocenę ryzyka. Pozwala również na większą elastyczność w oferowaniu polis ubezpieczeniowych, co realnie przyciąga klientów poszukujących spersonalizowanych rozwiązań ubezpieczeniowych. Taryfa dynamiczna może być korzystna zarówno

dla leasingodawców, firm ubezpieczeniowych, jak klientów, ponieważ pozwala na zminimalizowanie potencjalnych strat.

Zmiana podejścia taryfowego dla klientów firm leasingowych wiąże się również z adekwatnością składki oraz ujednoczeniem oferty dla danego klienta bez względu na kanał dystrybucji. Zapewnia możliwość docenienia kierowców bezszkodowych i odpowiedniego taryfikowania tych szkodowych. Jest to szczególnie istotne wobec rekomendacji KNF, w wyniku których zwiększą się koszty likwidacji szkód.

#### Zwiększanie świadomości oraz bezpieczeństwa klienta

Wspomniana wcześniej taryfa dynamiczna przyczynia się do zwiększenia bezpieczeństwa klientów, gdyż starają się o bezszkodową jazdę. Jednak warto zauważyć, że firmy leasingowe proponują klientowi coś więcej, niż tylko usługę finansowania wraz z ubezpieczeniem. Istotne staje się budowanie świadomości oraz bezpieczeństwa klienta. Jednym z elementów bezpieczeństwa klienta jest pomoc w tworzeniu floty pojazdów. Bezpieczeństwo klienta zapewnia się m.in. poprzez system GPS. Daje to nie tylko zabezpieczenie na wypa-

dek kradzieży pojazdów, ale również umożliwia wgląd w sposób użytkowania pojazdów przez pracowników. System GPS pozwala na śledzenie lokalizacji pojazdów w czasie rzeczywistym, co ułatwia szybkie odnalezienie skradzionego pojazdu. Ponadto samo posiadanie urządzenia może odstraszać potencjalnych złodziei. Klient może czuć się bezpiecznie, gdyż może śledzić pojazdy w czasie rzeczywistym, co umożliwia lepszą kontrolę nad flotą i zapobieganie pożądanym zdarzeniom takim jak wypadki czy nieprawidłowe wykorzystanie pojazdów, co może nawet przyczynić się do ograniczania liczby szkód. Umożliwia również pomoc w zapewnieniu bezpieczeństwa kierowców poprzez monitorowanie prędkości, stylu jazdy i czasu pracy, co pozwala na uniknięcie niebezpiecznych sytuacji na drogach oraz weryfikować kierowców niestosujących się do przepisów ruchu drogowego. Ponadto klient może skutecznie zarządzać flotą i optymalizować koszty związane z paliwem, naprawami i serwisem.

#### Wybór zaufanego ubezpieczyciela

W procesie minimalizacji ryzyka w leasingu warto również rozważyć wybór towarzystwa ubezpiecze-

niowego, które oferuje adekwatną ochronę oraz korzystne warunki ubezpieczenia, a dodatkowo cieszy się renomą na rynku. Wybór towarzystwa ubezpieczeniowego o ugruntowanej pozycji na rynku z dobrą reputacją jest korzystny z punktu widzenia jakości obsługi klienta, a także stabilności finansowej i wiarygodności i pewności wypłacania odszkodowań. Zdarza się, iż firmy oferujące leasing nie współpracują z niektórymi firmami oferującymi ubezpieczenia. Zazwyczaj są to firmy nowe, którym klienci nie ufają, a tym samym nie cieszą się stabilną pozycją. Warto podkreślić, że a rynku ubezpieczeniowym w Polsce działa blisko 30 firm, które posiadają polski kapitał, mają ugruntowaną, silną pozycję oraz funkcjonują u nas od dekad. Doświadczone towarzystwa ubezpieczeniowe przykładają większą uwagę do jakości obsługi szkody, w odróżnieniu od mniejszych, które z kolei zwracają większą uwagę na wypłacane odszkodowania. Firmy leasingowe mają obowiązek zapewnienia swoim klientom najwyższą jakość usług, w tym również ubezpieczenia. Dlatego odpowiedni wybór firmy ubezpieczeniowej jest bardzo ważny, a decyzja podjęta w sposób rozważny i przemyślany dla zabezpieczenia interesów każdej ze stron.

sum ubezpieczenia, czyli oferowana ochrona przedmiotu finansowania obejmuje składkę, która jest adekwatna do ryzyka. W związku z tym coraz więcej firm ubezpieczeniowych zauważa pozytywne aspekty taryfy dynamicznej. Dzięki niej leasingodawca ma możliwość lepszej oceny ryzyka, co z kolei przekłada się na bardziej precyzyjną wycenę polisy

## W jaki sposób leasing może pomóc firmom w inwestycjach w energię odnawialną i jakie są najnowsze trendy w tym zakresie?

**Dążeniem każdego przedsiębiorcy jest chęć rozwoju, a za tą ambicją często skrywa się konieczność modernizacji i rozbudowy potencjału – i tutaj jest doskonałe miejsce dla leasingu. Leasing bowiem jest właśnie od finansowania zamierzeń inwestycyjnych mikro, małych, średnich przedsiębiorstw, ale także i dużych korporacji.**

Współczesny świat potrzebuje coraz większych ilości energii. Rozwój gospodarczy, wzrost liczby ludności oraz wykorzystanie nowych technologii powodują, że zapotrzebowanie na energię elektryczną rośnie. Standardowe źródła energii mają wpływ na zanieczyszczenie środowiska, a ich zasoby są ograniczone, co przekłada się na ich dostępność i ceny. Mając na uwadze ograniczenia w wytwarzaniu energii otrzymanej przy wykorzystaniu paliw kopalnych i dostrzegając na przestrzeni ostatnich kilku lat wzrost cen energii, poszukiwane są alternatywne, bardziej przyjazne otoczeniu źródła energii. Do takich źródeł należą między innymi: energia słoneczna, energia wiatru, energia geotermalna, energia wody, biogaz, biomasa, elektrownie atomowe.

#### Klienci chętniej sięgają po leasing

W odpowiedzi na potrzeby rynku i klientów Pekao Leasing oferuje

finansowanie takich przedmiotów jak: instalacje fotowoltaiczne (PV), magazyny energii, jak również pompy ciepła. W celu zwiększenia atrakcyjności oferowanego finansowania spółka podpisała umowę o współpracy z EBI (European Investment Bank), dzięki czemu nasi klienci mogą liczyć na preferencyjne warunki leasingu i pożyczki. Pekao Leasing oferuje procedury uproszczone, możliwość finansowania zarówno w walucie PLN, jak i EUR oraz daje możliwość dopasowania struktury finansowania do indywidualnych potrzeb klientów. Powszechność i dostępność tej formy finansowania inwestycji oraz ograniczone formalności przy składaniu wniosku spowodowały, że w ostatnich latach klienci chętniej sięgają po leasing.

Najbardziej popularne na rynku instalacje fotowoltaiczne (PV) o mocy do 50 kWp (nie wymagające projektu, uzyskania pozwolenia na budowę i koncesji) Pekao Leasing finansuje w ramach



uproszczonej procedury. Dzięki temu firmy mogą szybko uzyskać finansowanie i realizować oczekiwane zyski.

Instalacja fotowoltaiczna o mocy 50 kWp dostarcza wystarczająco dużo energii, aby sprawdzić się doskonale w przedsiębiorstwach takich jak: fabryka narzędzi budowlanych, fabryka mebli, wytwórnia paneli ogrodnictwa, wytwórnia opakowań itp. Największych oszczędności z fotowoltaiki można się spodziewać, gdy wielkość instalacji zostanie precyzyjnie dobrana do zapotrzebowania firmy.

Obserwowanym przez Pekao Leasing obecnie trendem na rynku jest rozbudowa istniejących instalacji fotowoltaicznych (PV) oraz integracja instalacji z technologią w inteligentnych budynkach.

– Dostrzegamy ciągle rosnący

popyt na zieloną energię. Pomimo iż według ogólnodostępnych danych w Polsce możemy korzystać z około 1 600 godzin słonecznych rocznie, to i tak inwestycja w instalację fotowoltaiczną jest opłacalna. Nasza współpraca z dostawcami oraz doświadczenie w finansowaniu pozwala zaoferować unikalne rozwiązania w zakresie realizacji inwestycji. W gronie naszych partnerów są liderzy rynku dostarczający innowacyjne rozwiązania technologiczne – według

#### Marcina Nogala, Dyrektora Biura Kanałów Zewnętrznych.

– Dzięki wdrożonej strategii ESG Banku Pekao na lata 2021-2024, Pekao Leasing w coraz większym stopniu angażuje się w transformację energetyczną i ekologiczną w Polsce poprzez współpracę z profe-

sjonalnymi dostawcami. Jednym z najistotniejszych elementów naszej współpracy z partnerami jest wspieranie naszych klientów w przejściu na gospodarkę niskoemisyjną dzięki m.in. wsparciu z EBI. Konsekwencją naszej strategii jest ciągłe wsparcie rozwoju polskich firm, dzięki udostępnieniu dopasowanych usług i produktów. Zapewnia nam to innowacyjność, przez co kierujemy się indywidualnym podejściem do każdej inwestycji. Obecnie utrzymujący się wysoki popyt na zieloną transformację spowodowany jest głównie wysokimi cenami energii elektrycznej, ale przede wszystkim coraz większą świadomością i odpowiedzialnością polskich przedsiębiorców. To właśnie te czynniki są głównym motorem napędowym naszej koncentracji na rynku



#### Tomasz Jasionka, Dyrektor Zespołu ds. Maszyn i Urządzeń.

Leasing jest jednym z dwóch najpopularniejszych źródeł finansowania wybieranych przez przedsiębiorców. Z leasingu mogą korzystać zarówno mikro, małe, średnie przedsiębiorstwa, jak i duże korporacje. Jest to powszechna i uniwersalna forma finansowania.



# ELEKTROMOBILNOŚĆ. JAK FINANSOWAĆ EKOINNOWACJE W TRANSPORCIE?

**Elektryfikacja transportu to najważniejszy trend na dzisiejszym rynku motoryzacyjnym. Popularność pojazdów zeroemisyjnych w olbrzymim stopniu napędza rządowy program „Mój elektryk” – zwłaszcza dzięki włączeniu do niego przedsiębiorców zainteresowanych dopłatami do leasingu i wynajmu samochodów elektrycznych. Wzrost liczby aut na prąd wymusza także inwestycje w infrastrukturę ładowania.**



Maciej Matelski

dyrektor Biura Kompetencji ds. Rynku Samochodów Osobowych, PKO Leasing

Według prognoz PKO Banku Polskiego sprzedaż samochodów z napędem elektrycznym na świecie ma wynieść 47 mln sztuk w 2030 r. W porównaniu z 2021 r. oznacza to siedmiokrotny wzrost sprzedaży. Szacuje się, że elektryki będą stanowiły 60 proc. rynku.

Globalny trend znajduje odbicie w podsumowaniach polskiego rynku. Na koniec stycznia 2023 r. liczba elektrycznych pojazdów osobowych i użytkowych przekroczyła w Polsce 67 tys., co oznacza 56-procentowy wzrost w ujęciu rok do roku – wynika z danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego (PZPM) i Polskiego

Stowarzyszenia Paliw Alternatywnych (PSPA). W pełni elektryczne auta (BEV) i hybrydy typu plug-in (PHEV) dzielą tę liczbę między siebie niemal po połowie. Skalę zainteresowania elektromobilnością w naszym kraju dobrze obrazuje to, że choć rynek motoryzacyjny zanotował w 2022 r. spadek, to udział finansowania leasingiem i wynajmem długoterminowym aut elektrycznych wzrósł z 57 do 65 proc.

To do tej pory przede wszystkim pojazdy osobowe i autobusy, ale w tym roku na drogi będzie wyjeżdżać coraz więcej elektrycznych aut dostawczych. Nie bez znaczenia dla elektromobilnego trendu jest też to, że coraz więcej producentów dostosowuje linie montażowe do produkcji elektryków. Robią to zarówno producenci z naszego regionu, jak i firmy z Chin.

## „Mój elektryk” napędza rozwój zeroemisyjnego transportu

Motoryzacyjny zwrot ku ekologii nie byłby możliwy, gdyby nie otwartość Polaków na elektryki oraz regulacje unijne, które wspierają „zieloną” transformację dróg,

Robią to m.in. poprzez „wylączenie” rejestracji pojazdów spalinowych od 2035 r. czy wymogi redukcji CO<sub>2</sub> dla samochodów osobowych, dostawczych i ciężarowych. Trzeba jednak podkreślić, że na polskim rynku kluczową rolę w budowaniu popytu odgrywa rządowy program dofinansowań „Mój elektryk”, którego organizatorem jest Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚiGW). Od 2021 r. o dopłatę mogą wnioskować nie tylko osoby fizyczne, ale także m.in. przedsiębiorcy. To ważne, bo właśnie oni odpowiadają za zdecydowaną większość rejestracji samochodów elektrycznych w Polsce. Decydują się na to przede wszystkim firmy z sektora MSP, które włączają elektryki do większej floty. Te auta często służą menadżerom zarządzającym danym rynkiem lub jako wsparcie w prowadzeniu działalności usługowej w aglomeracjach. Zauważamy na przykład, że o leasing samochodu elektrycznego pyta coraz więcej firm kurierskich.

## Jak elektryk, to w leasingu...

NFOŚiGW do tej pory otrzymał wnioski o dofinansowanie zakupu ponad 8 tys. w pełni elektrycznych pojazdów. Do rozdysponowania wciąż pozostaje duża część całkowitej puli 700 mln zł, z której 500 mln zł ma zostać przeznaczone na umowy w leasingu lub najmie. To najpopularniejsze formy finansowania elektryków.

W praktyce oznacza to, że zdecydowaną większość stanowią wnioski złożone za pośrednictwem firm leasingowych. Ma to tę zaletę, że minimalizuje ryzyko błędów formalnych, np. 95 proc. wniosków przekazanych za pośrednictwem PKO Leasing zostało przyjętych bez korekt. To ważne, bo konieczność wprowadzania poprawek we wniosku znacząco wydłuża czas oczekiwania na dotację, co w wielu przypadkach oznacza po prostu brak dostępu do auta. Aby zniwelować ten problem, zdecydowaliśmy się na wydawanie klientom pojazdów przed oficjalnym otrzymaniem dofinansowania.

## Kto chce leasingować stację ładowania?

W oczywisty sposób rosnąca liczba samochodów elektrycznych w Polsce wymusza rozwój infrastruktury ładowania. PZPM i PSPA podają, że pod koniec stycznia tego roku w Polsce funkcjonowało ok. 2,6 tys. ogólnodostępnych stacji ładowania pojazdów elektrycznych, oferujących 5,1 tys. punktów ładowania. Niecałe 30 proc. z nich stanowiły szybkie stacje ładowania prądem stałym (DC), natomiast ponad 70 proc. ładowarki prądu przemiennej (AC) o mocy mniejszej lub równej 22 kW.

Nie dziwi więc, że coraz bardziej aktywny w tym obszarze jest również rynek usług finansowych. W PKO Leasing notujemy rosnącą liczbę zapytań o finansowanie stacji ładowania samochodów elektrycznych. Do najbardziej aktywnych grup klientów należą branża transportowa, logistyczna, sieci marketów czy dealerów samochodowych. Na razie jednak głównym obiektem zainteresowania w obszarze zielonej energii pozostaje leasing instalacji fotowoltaicznych, czy magazynów energii, aby zwiększać produkcję i autokonsumpcję własnej energii. To jednak także ma silny związek z elektromobilnością, bo pozwala obniżyć koszty ładowania samochodów elektrycznych w przedsiębiorstwie. Firmy zainteresowane punktami lub stacjami ładowania pojazdów elektrycznych mogą finansować je na zasadach dopasowanych do swoich potrzeb i możliwości.



# EFL sfinansuje fotowoltaikę spółdzielniom i wspólnotom mieszkaniowym

**Od 1 lutego 2023 r. spółdzielnie i wspólnoty mieszkaniowe mogą składać wnioski do Banku Gospodarstwa Krajowego o dofinansowanie zakupu fotowoltaiki. Dzięki zmianie w przepisach dotyczących finansowania fotowoltaiki podmioty te mogą otrzymać z BGK grant w wysokości do 50 proc. wartości instalacji.**



Adam Linkiewicz

Market Produkt Manager, EFL

Grupa EFL, która jest aktywnym uczestnikiem „zielonej rewolucji” w Polsce, i to zarówno na rynku finansowania elek-

trycznych samochodów, jak i odnawialnych źródeł energii, uruchomiła ofertę finansowania fotowoltaiki dla właścicieli obiektów wielolokalowych.

## Program rządowy dla tzw. prosumenta lokatorskiego

Dopłaty do fotowoltaiki dla spółdzielni i wspólnot mieszkaniowych to nowy program rządowy dla tzw. prosumenta lokatorskiego. Do tej pory prosumenci w budynkach wielorodzinnych byli traktowani na

takich samych zasadach jak prosumenci w domach jednorodzinnych. W ramach programu Mój Prąd+ mogli otrzymać do 6 tys. zł dofinansowania. Teraz, zgodnie ze zmianami wprowadzonymi przez Ministerstwo Rozwoju i Technologii do ustawy o Odnawialnych Źródłach Energii, wspólnoty i spółdzielnie mieszkaniowe, a także zarządcy nieruchomości oraz inne podmioty mogą uzyskać status prosumenta energii odnawialnej (prosumenta indywidualnego), wytwarzającego energię na potrzeby części wspólnej budynku wielolokalowego (prosument lokatorski). W efekcie prosument lokatorski, który zamontuje instalację fotowoltaiczną na budynkach wielolokalowych, może otrzymać na jej zakup dofinansowanie w wysokości do 50 proc. wartości inwestycji. Budżet programu wynosi

500 mln zł (na pokrycie inwestycji o wartości 1 mld zł), co szacunkowo daje możliwość obsłużenia ponad 8 tys. inwestycji. Wnioski o dopłatę można składać od 1 lutego 2023 r. do Banku Gospodarstwa Krajowego. Dofinansowaniem są objęte zakup, montaż lub budowa nowej instalacji odnawialnego źródła energii, modernizacja instalacji odnawialnego źródła energii, w wyniku której zainstalowana moc instalacji wzrośnie o co najmniej 25 proc. oraz instalacje wspomagające takie jak magazyny energii czy pompy ciepła.

## Szybka reakcja

EFL na bieżąco śledzi wprowadzane zmiany i regulacje prawne i szybko na nie reaguje. W odpowiedzi na nową instytucję prosumenta lokatorskiego dostosowaliśmy wewnętrzne

procedury i opracowaliśmy rozwiązania, które będą wspierać proces obsługi wniosków na finansowanie urządzeń fotowoltaicznych dla prosumentów lokatorskich.

W ramach uproszczonej procedury spółdzielnie i wspólnoty mieszkaniowe mogą liczyć na skrócony czas obsługi wniosków na urządzenia fotowoltaiczne. W konsekwencji właściciele lub zarządcy obiektów mogą w szybki i prosty sposób uzyskać finansowanie potrzebne do realizacji słonecznej instalacji, przy okazji którego będą ubiegać się o grant rządowy.

Wszelkie informacje na temat finansowania urządzeń fotowoltaicznych w EFL, w tym nowy proces obsługi wniosków dla Spółdzielni oraz Wspólnot Mieszkaniowych są dostępne na stronie [www.efl.pl](http://www.efl.pl).



# Na ścieżce rozwoju

**Według niemal 35 proc. firm MŚP z sektora przemysłowego, wysokie ceny surowców to największe wyzwanie, z którym będą mierzyć się w nadchodzących miesiącach, chcąc utrzymać konkurencyjność swoich zakładów. Przedsiębiorcy często zwracają również uwagę na takie czynniki jak braki kadrowe (27,3 proc.) i obniżanie energochłonności produkcji (26,3 proc.).**

Szczególnie dziś wsparciem w utrzymaniu konkurencyjności zakładów produkcyjnych mogą być inwestycje w nowe technologie. Co czwarty ankietowany w badaniu Siemens Financial Services w Polsce (27 proc.) uważa, że głównym trendem w parkach maszynowych w najbliższych miesiącach będą maszyny „szyte na miarę”.

W ramach realizowanego co roku przez Siemens Financial Services w Polsce badania zapytano przedstawicieli wybranych branż, co w ich opinii będzie największym wyzwaniem dla utrzymania konkurencyjności zakładów produkcyjnych w nadchodzących miesiącach. Ankietowani najczęściej wskazywali wysokie ceny surowców (34,7 proc.). W dalszej kolejności wymieniali braki kadrowe (27,3 proc.), obniżanie energochłonności produkcji (26,3 proc.), zmodernizowanie parku MiU (24 proc.) oraz utrzymywanie płynności i przychodów (22,3 proc.).

– Wyniki naszego badania potwierdzają, że wielu przedsiębiorców stara się nie rezygnować z inwestycji w nowe technologie. Dla części firm realizacja takich projektów będzie jednak kolejnym wyzwaniem, z którym będą musiały się zmierzyć. Co ciekawe, to głównie przedsiębiorcy obrabiający metale wskazywali, że mogą mieć trudności ze zmodernizowaniem posiadanego parku MiU oraz pozyskaniem środków zewnętrznych na realizację takich inwestycji. Z kolei przetwórcy tworzyw sztucznych w porównaniu z respondentami innych branż odpowiadali najczęściej, że wyzwaniem mogą okazać się dla nich projekty związane z automatyzacją zakładów, a przedstawiciele branży spożywczej wymieniali wzrost kosztów finansowania. Pokazuje to złożoność sytuacji biznesowej, w jakiej znajdują się dziś MŚP z sektora przemysłowego – mówi Katarzyna Kaczmarek, CEO w Siemens Financial Services w Polsce.

## Odpowiednie maszyny i urządzenia kluczem do rozwoju

Zdaniem dużej części przedstawicieli branż objętych badaniem Siemens Financial Services w Polsce – obróbki metalu, przetwórstwa tworzyw sztucznych i spożywczej – w najbliższym czasie największym powodzeniem będą się cieszyć przede wszystkim urządzenia „szyte na miarę”, pod dany zakład. Tak na pytanie o główne trendy w maszynach w najbliższych miesiącach odpowiedziało 27 proc.

ankietowanych. W dalszej kolejności wymieniane były urządzenia kompaktowe (21 proc.), maszyny hybrydowe (19,7 proc.) oraz urządzenia niewymagające konserwacji (18,7 proc.). Co ciekawe, maszyny uniwersalne, czyli np. takie, które umożliwiają obróbkę różnych materiałów, były wskazywane najrzadziej (0,7 proc.).

– Utrzymanie płynności to jedno z głównych wyzwań w opinii przedsiębiorców,

dlatego firmy chcą mieć dzisiaj pewność, że każda złotówka zainwestowana w maszynę jest złotówką dobrze wydana. Nie powinno więc dziwić, że największym powodzeniem w nadchodzących miesiącach cieszyć się będą maszyny szyte na miarę lub te, pozwalające korygować produkcję zgodnie z zapotrzebowaniem: kompaktowe – które w przyszłości będzie można rozbudować – oraz hybrydowe,

łącznie w sobie kilka funkcji. W tym kontekście trzeba zaznaczyć, że wsparciem może być odpowiednio dopasowane finansowanie zewnętrzne. Umożliwia ono inwestycje w nowoczesny park maszynowy, jednocześnie nie powodując znacznego obciążenia przedsiębiorstwa od strony płynnościowej – mówi Grzegorz Jarzębski, Country Head of Sales w Siemens Financial Services w Polsce.

REKLAMA



## OD PONAD 15 LAT WSPIERAMY ROZWÓJ POLSKICH FIRM

Korzyści ze współpracy z **IMPULS-LEASING** Polska:

- **KOMPLEKSOWA OFERTA FINANSOWANIA**  
leasing operacyjny, finansowy, pożyczka, dzierżawa
- **WYSOKA JAKOŚĆ ŚWIADCZONYCH USŁUG**  
95% Klientów ocenia naszą obsługę bardzo dobrze i dobrze



**Zapraszamy do współpracy**

☎ 22 381 00 00

sprzedaz@impuls-leasing.pl

www.impuls-leasing.pl



# Brak opodatkowania opłat za leasing zorganizowanej części przedsiębiorstwa, w tym z tytułu wartości dodatniej firmy (goodwill)

**Wraz z nabyciem przedsiębiorstwa, bądź jego zorganizowanej części (ZCP), nabywca może zyskać też tzw. goodwill, czyli wartość dodatnią firmy, na którą składają się przewyższające cenę nabycia elementy inne niż wycenione rynkowo aktywa i zobowiązania, takiej jak renoma, know-how czy kontakty biznesowe. Po wprowadzeniu do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych taką „niematerialną wartość dodatnią” można amortyzować, a odpisy zaliczać do kosztów uzyskania przychodu. Czy oddanie w leasing takiej ZCP, wraz z goodwill, zrodzi po stronie firmy podlegający opodatkowaniu przychód?**



Robert **Nogacki**

partner zarządzający, Kancelaria  
Prawna Skarbiec

## Goodwill

Przedsiębiorstwo można przejąć po cenie wyższej lub niższej niż wartość godziwa jego aktywów netto. W pierwszym przypadku chodzi o sytuację, gdy nabywca przedsiębiorstwa, którego wartość składników majątkowych wynosi 1 mln zł, płaci cenę 1,5 mln zł. Zgadza się na taką cenę, bowiem prócz wycenianych na 1 mln zł maszyn, urządzeń, nieruchomości, otrzymuje dodatkowo kontakty biznesowe, dobrą renomę i pozycję rynkową przejmowanej firmy. Tę wartość dodatnią określa się mianem goodwill (dodatnia wartość firmy). Ponieważ przedsiębiorca ponosi realny koszt jej nabycia, może ją ująć w ewidencji wartości niematerialnych i prawnych i poddać amortyzacji. Zgodnie z zasadami rachunkowości, okres dokonywania odpisów amortyzacyjnych nie może być krótszy niż 60 miesięcy (5 lat), z czego wynika, że roczna stawka amortyzacyjna może wynosić max. 20 proc. Drugi przypadek występuje wtedy, gdy firma kupuje aktywa lub inną firmę za mniej niż jej godziwa wartość rynkowa netto. Dzieje się tak zazwyczaj wtedy, gdy perspektywy dla przejmowanej firmy są szczególnie niekorzystne. Taka ujemna wartość firmy określana jest mianem badwill.

## Nabycie ZCP wraz z wartością dodatnią firmy

Jedna z firm oferujących sześciomiesięczny zakres usług doradczych,

także w zarządzaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej, w 2019 r. dokonała zakupu zorganizowanej części przedsiębiorstwa (ZCP), w której skład wchodził zespół ekspertów podatkowych, księgowych i audytorskich. Około 30 proc. wartości tej goodwill przypisano do części ZCP związanej z usługami audytorskimi. Spółka przejmująca ujęła ją w ewidencji, wraz innymi środkami trwałymi i wartościami niematerialnymi i prawnymi nabytymi razem z zakupem ZCP, i rozpoczęła dokonywanie odpisów amortyzacyjnych.

## Umowa leasingu zorganizowanej części przedsiębiorstwa

Spółka zdecydowała, z uwagi na rozrost działalności i liczby ekspertów świadczących różnego rodzaju usługi, o wydzieleniu usług audytorskich do odrębnego podmiotu powiązanego. Przeniesienie tej działalności do powiązanej spółki z o.o. miało nastąpić w formie umowy leasingu finansowego. Dokładniej, przedmiotem tej umowy było oddanie do odpłatnego korzystania zorganizowanej części przedsiębiorstwa, jaką stanowił dział audytu firmy leasingodawcy.

Spółka oddająca w leasing miała świadomość, że udostępni przedsiębiorstwu korzystającemu z niego w pełni działającą, generującą zyski ZCP. Dokonywana na potrzeby tej umowy wycena rynkowa wartości ZCP, sporządzona przez rzeczoznawcę, przewyższy ustaloną na dzień jej zawarcia wartość rynkową składników majątkowych wchodzących w skład działu. Powstała różnica w tych wartościach będzie odpowiadać aktualnej wartości firmy leasingodawcy, niezależnie od ujętej już w księgach rachunkowych wartości go-

odwill, powstałej w dniu zakupu ZCP w 2019 roku.

Oplaty za spłatę goodwill nie stanowią przychodu leasingodawcy

Leasingodawca (finansujący) zwrócił się do organu podatkowego o potwierdzenie, że ustanowienie w umowie leasingu opłaty w części odpowiadającej spłacie wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych (dalej: ś.t.w.n.p.) przyjętych do odpłatnego korzystania przez korzystającego w wysokości, w jakiej ta wartość początkowa zostanie ustalona w jego ewidencji, a także opłaty w części odpowiadającej spłacie goodwill powstałej w wyniku zawarcia umowy, nie będą stanowić dla leasingodawcy przychodu podatkowego.

Firma za podstawę swego stanowiska wzięła przepis art. 17f ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, zgodnie z którego brzmieniem do przychodów finansującego, i odpowiednio do kosztów uzyskania przychodów korzystającego, nie zalicza się opłat ustalonych w umowie leasingu ponoszonych przez korzystającego w podstawowym okresie umowy z tytułu używania ś.t.w.n.p., w części stanowiącej spłatę wartości początkowej ś.t.w.n.p., jeżeli są spełnione łącznie następujące warunki:

1. umowa leasingu musi zostać zawarta na czas oznaczony,
2. suma ustalonych opłat, pomniejszona o VAT, odpowiada co najmniej wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych, a w przypadku zawarcia przez finansującego następnej umowy leasingu ś.t.w.n.p. będącej uprzednio przedmiotem takiej umowy odpowiada co najmniej jego wartości rynkowej z dnia zawarcia następnej umowy leasingu;



**Przedsiębiorcy nie muszą się obawiać, że sprzedaż czy oddanie w leasing firmy będą obarczone wyższym podatkiem od czynności cywilnoprawnych z uwagi na wartość dodatnią goodwill.**



3. umowa zawiera postanowienie, że w podstawowym okresie umowy leasingu:

- a) odpisów amortyzacyjnych dokonuje korzystający, albo
- b) finansujący rezygnuje z dokonywania odpisów amortyzacyjnych, w przypadku gdy korzystającym jest osoba fizyczna nieprowadząca działalności gospodarczej.

## Umowa spełnia ustawowe warunki

Spółka uznała, że przedmiotowa umowa leasingu spełnia wszystkie ww. przesłanki. Została zawarta na czas oznaczony, a powstała w wyniku jej zawarcia wartość firmy (goodwill) będzie amortyzować korzystający. Tak powstała goodwill odpowiadać będzie aktualnej wartości firmy ustalonej zgodnie z wyceną dokonaną na dzień zawarcia umowy leasingu, niezależnie od goodwill amortyzowanej przez leasingodawcę, powstałej w wyniku nabycia działu audytu w 2019 r. Spłata równowartości wartości początkowej ś.t.w.n.p. następować będzie w wysokości, w jakiej ta wartość początkowa zostanie ustalona w ewidencji prowadzonej przez korzystającego z leasingu. Spłatę tę należy więc odnosić do sumy ustalonych w umowie leasingu opłat kapitałowych w części, w jakiej dotyczą przyjętych do odpłatnego korzystania ś.t.w.n.p. będących przedmiotem umowy.

## Oplaty leasingowe niezaliczane do kosztów korzystającego, ani do przychodu finansującego

Zgodnie ze stanowiskiem spółki ustawodawca tak ukształto-

wał przepisy w tym zakresie, by rozliczenia podatkowe dokonywane przez leasingodawcę odzwierciedlały równoległe rozliczenia dokonywane odpowiednio przez leasingobiorcę. Dlatego też spłata wartości początkowej ś.t.w.n.p. nie powinna być ujmowana w kosztach korzystającego, jednocześnie nie powinna stanowić przychodu po stronie finansującego.

Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej w interpretacji ocenił, że przepisy ustawy o CIT nie wskazują jednoznacznie, czy sumę opłat ustalonych w umowie leasingu należy odnieść do wartości początkowej ustalonej przez korzystającego, czy też wartości początkowej, jaką ustaliłby finansujący, gdyby składnik majątku uznawał za własną wartość niematerialną i prawną. Zdaniem organu, po stronie korzystającego mogą wystąpić wydatki niemożliwe do ustalenia na etapie zawarcia umowy leasingu. Stąd, w momencie zawierania umowy leasingu możliwe jest wyłącznie ustalenie wartości początkowej, jaką ustaliłby finansujący, a nie korzystający. Dlatego też przywołana przez spółkę podstawa prawna nie będzie mieć zastosowania.

## Wartość początkową firmy można ustalić także w dniu zawarcia umowy leasingu

Rozpoznający skargę spółki Wojewódzki Sąd Administracyjny w Poznaniu pokreślił, że specyfika wartości niematerialnej i prawnej, którą jest wartość firmy, charakteryzuje się tym, że może ona powstać zarówno na skutek nabycia, jak i przekaza-



nia do odpłatnego korzystania przedsiębiorstwa. Prowadzi to do konkluzji, że ustalenie wartości początkowej firmy nie jest niemożliwe w dniu zawierania umowy leasingu. Zgodnie z tym, co przekazała we wniosku o wydanie interpretacji firma, cena nabycia działu audytu w zwią-



ku z zawarciem umowy leasingu zostanie oszacowana przez rzeczoznawcę na poziomie rynkowym. Przewyższy ona ustaloną na dzień zawarcia umowy wartość składników majątkowych wchodzących w skład tego działu z uwzględnieniem związanych z nim zobowiązań. Dlatego możliwe do określenia będą wszystkie elementy kalkulacyjne wartości początkowej, czego dokonac będzie mógł korzystający.

Nie da się obronić argumentacji organu, jakoby nie można było na etapie zawierania umowy leasingu ustalić wydatków, jakie mogą powstać po stronie korzystającego. W przeciwnym razie argumentację taką można by odnosić do każdego środka trwałego i wartości niematerialnej i prawnej stanowiącej przedmiot leasingu.

Organy nie mogą modyfikować przepisów ze skutkiem pogorszenia sytuacji podatnika Sąd przychylił się do skargi firmy i potwierdził, że spłata wartości początkowej s.t.w.n.p. przez korzystającego nie będzie stanowić dla niej przychodu podlegającego opodatkowaniu. Jednocześnie zwrócił organowi podatkowemu uwagę, że ten powinien przy rozpoznawaniu interpretacji podatników hołdować zasadzie in dubio pro tributario, zgodnie z którą zobligowany jest rozstrzygać powstałe wątpliwości co do rozumienia przepisów na korzyść podatników. „...nie wolno mu modyfikować otrzymanego rezultatu interpretacyjnego w oparciu o argumentację funkcjonalną, w tym celowościową, jeżeli prowadziłoby to do pogorszenia sytuacji prawnej podatnika lub innego podmiotu obowiązującego do świadczenia daniny publicznoprawnej” (wyrok z 16 lutego 2023 r., sygn. akt I SA/Po 632/22).

#### Korzystny podatkowo leasing przedsiębiorstwa

Umowa leasingu finansowego firmy lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa może być korzystnym podatkowo rozwiązaniem dla firm o rozbudowanej

”  
Umowa leasingu finansowego firmy lub zorganizowanej części przedsiębiorstwa może być korzystnym podatkowo rozwiązaniem dla firm o rozbudowanej strukturze prowadzonego biznesu, szukających skutecznych sposobów na obniżenie kosztów prowadzenia swojej działalności.

strukturze prowadzonego biznesu, szukających skutecznych sposobów na obniżenie kosztów prowadzenia swojej działalności. Dodatkowo przedsiębiorcy nie muszą się obawiać, że sprzedaż czy oddanie w leasing firmy będą obciążone wyższym podatkiem od czynności cywilnoprawnych z uwagi na wartość dodatnią goodwill. Naczelny Sąd Administracyjny w uchwale z 21 lutego 2022 r. (sygn. akt III FPS 2/21 orzekł, że dodatnia wartość firmy nie stanowi prawa majątkowego w rozumieniu art. 1 ust. 1 pkt 1 lit. a ustawy z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych. Wyrok ten statuuje więc, że przedsiębiorcy, dokonując transakcji przejęcia firmy, nie powinni uwzględniać dodatniej wartości firmy w podstawie opodatkowania PCC.

## Zainteresowanie leasingiem jest wyższe niż w ubiegłym roku

**Jak poziom stóp procentowych i PKB wpływa na rynek leasingu? Czy dostęp do leasingu staje się droższy czy może tańszy, i czy dostrzegamy wzrost czy spadek zainteresowania leasingiem?**

Paweł Piotrowski

dyrektor ds. controllingu i finansowania, Santander Leasing

Po pierwsze, trzeba sobie odpowiedzieć na pytanie: co mówią nam dzisiejsze projekcje inflacyjne, jak poprawnie rozumieć tzw. projekcję centralną NBP? Zakłada ona powrót średniego, rocznego poziomu inflacji do 3,5 proc., czyli maksymalnie akceptowalnego odchylenia od celu inflacyjnego, w roku 2025, ale (co często jest pomijane), przy założeniu stałych poziomów stóp procentowych. Oznacza to więc w praktyce, że jeżeli stopy procentowe zostaną utrzymane na dzisiejszym, wysokim poziomie, wtedy w zakładanej powyżej perspektywie 3-letniej problem inflacji zostanie przezwyciężony. Jeżeli więc nie zaistnieją nowe, nieznanne w tym momencie, czynniki zewnętrzne RPP powinna konsekwentnie utrzymywać stopy procentowe na dzisiejszym poziomie w okresie prognozy.

**Rynek pieniężny stopniowo odzyskuje stabilność**  
Dla przedsiębiorców podejmujących decyzje inwestycyj-

ne oznacza to w praktyce, że pomimo wysokiej ceny, rynek pieniężny stopniowo odzyskuje stabilność i przewidywalność. To zdecydowanie wspiera skłonność do inwestycji, pomagając w prawidłowości oceny ich rentowności. Dostęp do leasingu jest nadal droższy, ale cena się stabilizuje. Niestety, jednocześnie hamuje produkt krajowy brutto. Oznacza to niestety spadek dochodowości polskich przedsiębiorstw. Ograniczenie poziomu konsumpcji wewnętrznej, będzie miało poważny wpływ na dochody sektora handlu i usług oraz możliwość wdrażania decyzji oszczędnościowych i ograniczających inwestycje, w tym przede wszystkim te obciążone podwyższonym ryzykiem. Po dwóch miesiącach tego roku obserwujemy stopniową poprawę podaży przedmiotów leasingu, co wpływa na szczęście na krótszy okres realizacji zamówień. Zainteresowanie leasingiem jest wyższe niż w ubiegłym roku, co pozwala patrzeć na potencjał rynku w 2023 r. z umiarkowanym optymizmem.

## W BUSINESS LEASE POLAND ROZWIJAMY SIĘ POD KĄTEM CYFRYZACJI

**W Business Lease Poland wprowadziliśmy rozwiązanie, które usprawni proces leasingu bądź wynajmu floty samochodowej. Z sukcesem wdrożyliśmy nowe narzędzie do elektronicznego podpisywania dokumentów, jakim jest wykorzystywany na całym świecie DocuSign.**

Przez system mamy możliwość nadania naszym klientom podpisu kwalifikowanego na okres dwóch lat. Co oznacza, że mogą oni, bez odwiedzania urzędów i wychodzenia z domu, uzyskać honorowany we wszystkich krajach Unii Europejskiej podpis, który pozwoli na poświadczanie zawieranych z Business Lease Poland umów. System ten usprawni naszą współpracę z klientami, nadając jej nowy elektroniczny wymiar.

**W obecnych czasach wszyscy cenią sobie szybkość oraz wygodę, a to właśnie zapewnia nasz system e-współpracy.** Umożliwiamy naszym klientom posługiwanie się jedynie elektronicznymi dokumentami: ofertami, specyfikacjami oraz umowami. Umowy i dokumenty zatwierdzane są elektronicznymi podpisami kwalifikowanymi. Tradycyjne podpisywanie dokumentów często wymaga od nas obecności w biurze. E-współpraca umożliwia zatwierdzanie umów nawet z domu.

**Cyfrowy obieg dokumentów jest nie tylko szybszy, ale również bardziej elastyczny.** Dzięki e-współpracy nie musimy już pakować dokumentów do kopert i polegać na usługach kuriera czy tradycyjnej poczty. Łatwiej jest również monitorować status e-dokumentów.

**Ponadto system e-współpracy jest krokiem w stronę ekologii.** Powszechnie wiadomo, że produkcja papieru wiąże się z wycinką drzew, zużyciem energii oraz zasobów naturalnych, w szczególności wody. Elektroniczna dokumentacja pozwala na znaczne zmniejszenie zużycia papieru w biurze.

**Mniej papierowej dokumentacji to również oszczędność miejsca.** Dzięki temu, że wszystkie dokumenty są przechowy-

wane na platformie, nie ma konieczności poświęcania czasu oraz przestrzeni w biurze na ich archiwizację i przechowywanie.

**Warto również zwrócić uwagę na oszczędność kosztów, jakie niesie ze sobą to rozwiązanie.** Dzięki wdrożeniu elektronicznego obiegu dokumentów ograniczamy przede wszystkim koszty wysyłki dokumentów, koszty ich druku oraz przechowywania. Korzystając z e-współpracy znacznie oszczędzimy na usługach kurierskich.

**Oszczędność czasu** to już ostatnia ze wspomnianych przez nas zalet, jednak nie najmniej ważna. Elektroniczne podpisywanie i udostępnianie dokumentów jest procesem dużo szybszym niż tradycyjne. Dzięki wykorzystaniu tego rozwiązania w firmie mo-

żemy oszczędzić czas pracowników, którzy będą mogli zająć się tym samym innymi obowiązkami i skupić się na rozwoju przedsiębiorstwa.

W Business Lease Poland wychodzimy naprzeciw potrzebom naszych klientów. Dokładamy wszelkich starań by proces leasingu bądź wynajmu auta przebiegał sprawnie i bez zakłóceń, dlatego stale poszukujemy rozwiązań, które usprawnią nasze działania.

Zachęcamy do kontaktu poprzez naszą stronę [www.businesslease.pl](http://www.businesslease.pl)

