

PERŁY POLSKIEGO LEASINGU



Leasing w Polsce. Podsumowanie 2023, wyzwania w 2024 r.

Miniony rok był dla branży leasingowej bardzo udany. Wartość inwestycji sfinansowanych przez firmy w ciągu roku przekroczyła 100 mld zł. Łączna wartość aktywów w użytkowaniu klientów firm leasingowych pod koniec 2023 r. przekroczyła 200 mld zł. Obecnie w Polsce co drugi nowy samochód dostawczy oraz co trzeci osobowy jest rejestrowany przez firmę leasingową lub wynajmu.



Andrzej Sugajski

dyrektor ds. współpracy z podmiotami zewnętrznymi, Związek Polskiego Leasingu

Najwięcej mikro- i małych firm
Naszymi głównymi klientami są przedsiębiorcy, przy czym 69 proc. z nich to firmy z sektora mikro- i małych przedsiębiorstw. Najważniejszymi odbiorcami dla rynku leasingowego są firmy działające w sektorze handlu hurtowego i detalicznego. Najczęściej finansują one lekkie pojazdy do transportu towarów, wózki widłowe, regały magazynowe i systemy do zarządzania magazynem. Kolejnym ważnym odbiorcą usług leasingu jest branża transportowa. Finansujemy tu aż 75 proc. pojazdów w transporcie międzynarodowym. W 2023 roku branża leasingowa sfinansowała zakupy pojazdów lekkich (osobowe i dostawcze do 3,5 t.) o wartości 50,2 mld zł. Ta grupa przedmiotów leasingu stanowiła 49 proc. wszystkich sfinansowanych inwestycji. Wartość sfinansowanych pojazdów ciężarowych, ciągników siodłowych wraz z naczepami i przyczepami wyniosła 22,6 mld zł. (22 proc. udziału w ogólnej wartości sfin-

sowanych inwestycji). Innym ważnym segmentem rynku są maszyny i urządzenia. W 2023 roku wartość sfinansowanych inwestycji w tej części rynku wyniosła tu 25 mld zł. (24 proc. udziału w ogólnej wartości sfinansowanych inwestycji). Liderem w tym segmencie rynku są maszyny i urządzenia rolnicze. W roku 2023 wartość sfinansowanego sprzętu rolniczego wyniosła 6,2 mld zł. (25 proc. ogółu sfinansowanych maszyn i urządzeń). Dużą popularnością leasing cieszy się także w branży budowlanej. Wartość sfinansowanych w 2023 roku maszyn i urządzeń budowlanych oraz drogowych wyniosła 4,4 mld zł. Ostatnie miejsce na podium w tym segmencie rynku, z wartością sfinansowanych inwestycji na poziomie 3,3 mld zł, zajęły maszyny do produkcji tworzyw sztucznych i obróbki metalu. W 2023 roku branża leasingowa sfinansowała inwestycje polskich przedsiębiorstw na poziomie 102,2 mld zł, co oznacza 16,3 proc. wzrost w porównaniu z rokiem 2022.

Usprawnienie procesu

W bieżącym roku spodziewamy się podobnej dynamiki rozwoju rynku do ubiegłorocznej. Poza utrzymaniem wysokiego poziomu wzrostu rynku, przed branżą stoi wiele wyzwań. Od lat branża leasingowa podejmuje działania na rzecz usprawnienia procesu zawarcia umowy leasingu od momentu identyfikacji klienta, poprzez oceny jego zdolno-

ści do spłacenia zobowiązań, wybór i zamówienie przedmiotu leasingu, jego zakup rozliczenie z dostawcą, ubezpieczenie przedmiotu leasingu, a w przypadku pojazdów także jego rejestrację. Aktywnie w tych działaniach wspiera branżę Związek Polskiego Leasingu, który dla branży jest platformą współdziałania w wielu obszarach. Przykładem może być zrealizowany pod egidą ZPL projekt, polegający na zautomatyzowaniu procesu zakupu przedmiotu leasingu przez firmę leasingową od dostawcy. Korzyści dla wszystkich stron transakcji to przede wszystkim zwiększenie bezpieczeństwa obiegu informacji oraz przyspieszenie realizacji dostawy. Dzięki takiemu rozwiązaniu klient szybciej może otrzymać przedmiot leasingu do użytkowania, a dostawca – zapłatę za sprzedany towar. Proces jest w pełni zgodny z wymogami Krajowego Systemu e-Faktury. Innym przykładem działań ZPL usprawniających proces leasingowy jest inicjatywa na rzecz umożliwienia firmom leasingowym dokonywania rejestracji pojazdów online, czyli bez potrzeby składania wniosków o rejestrację bezpośrednio w urzędzie komunikacji. Bez zarejestrowania pojazdu nie jest możliwe jego użytkowanie, tym samym ta część procesu zawsze była i jest przedmiotem szczególnej uwagi.

Prostsze zawieranie umów

Najbardziej palącym problemem i barierą, którą chcielibyśmy zlikwidować, jest obowiązek zawierania umów leasingu w formie pisemnej pod rygorem nieważności. Znacząco wydłuża to i utrudnia proces zawierania umów oraz wprowadzania do nich zmian. W polskim prawie niewiele umów nazwanych posiada tak rygorystyczny wymóg na etapie ich zawierania. Taka forma nie jest wymagana do zawarcia umowy kredytu, bez względu na jego wysokość, natomiast zawarcie umowy le-

asingu nawet o niewielkiej wartości wymaga jej dochowania. ZPL konsekwentnie występuje z postulatem nowelizacji kodeksu cywilnego w tym zakresie. Mamy nadzieję, że polscy przedsiębiorcy w roku 2024, w ramach znoszenia kolejnych barier ograniczających ich działalność, otrzymają możliwość zawierania umów leasingowych w uproszczonej formule, tj. bez konieczności składania na umowie podpisu.

Sukces programów

Poza działaniami ukierunkowanymi na wewnętrzne procesy branża leasingowa przy współpracy z ZPL aktywnie wspiera rządowe programy adresowane do firm z sektora MŚP. Przykładem tego jest Program Mój Elektryk. Na program przeznaczono budżet 500 mln zł, z czego na leasing 200 mln zł. Z uwagi na bardzo duże zainteresowanie pozyskaniem samochodów elektrycznych w formule leasingu, w trakcie trwania programu budżet w tym segmencie rynku został podniesiony o kolejne 200 mln zł. Innym przykładem zaangażowania branży leasingowej w programy rządowe jest udział firm leasingowych w programach adresowanych do przedsiębiorców mających problemy w dostępie do finansowania. Pierwsza faza wsparcia nastąpiła w 2021 roku w ramach umowy portfelowej linii gwarancyjnej leasingu BGK z regwarancją, udzielaną przez Europejski Fundusz Inwestycyjny z Paneuropejskiego Funduszu Gwarancyjnego. Fundusz miał na celu ochronę gospodarki UE przed skutkami epidemii COVID-19.

Z gwarancją BGK

Sukces programu, wsparty zaangażowaniem w jego realizację firm leasingowych, zaowocował wdrożeniem kolejnego programu – tym razem bazującego w pełni na krajowych środkach. Programem tym jest

portfelowa gwarancja de minimis dla leasingu i pożyczki leasingowej. Gwarancja spłaty leasingu lub pożyczki leasingowej udzielana jest od początku 2023 roku w ramach realizacji przez BGK programu rządowego „Wspieranie przedsiębiorczości z wykorzystaniem poręczeń i gwarancji BGK”. Gwarancja skierowana jest do firm z sektora MŚP, obejmuje 80 proc. wartości leasingu lub pożyczki, a maksymalna kwota gwarancji to 800 tys. euro. Finansowanie leasingowe objęte gwarancją BGK jest udzielane na warunkach korzystniejszych dla przedsiębiorcy w porównaniu do standardowych ofert leasingodawców. Dzięki gwarancji leasingodawca jest zobowiązany do zastosowania tzw. transferu korzyści poprzez udzielenie finansowania z zastosowaniem przynajmniej jednego z niżej wymienionych warunków: obniżenia kosztu leasingu, wydłużenia okresu leasingu, otrzymania wyższej kwoty leasingu, zastosowania karencji w spłacie, zmniejszenia wymaganych zabezpieczeń. W ciągu minionego roku firmy leasingowe objęły gwarancją 2569 umów o wartości 630 mln złotych.

Plany na 2024

Z początkiem tego roku włączyliśmy się w konsultacje publiczne dotyczące nowego projektu Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej: programu dopłat do zeroemisyjnych pojazdów ciężarowych. Przy zakupie z własnych środków lub w ramach umowy leasingu, zakłada on możliwość uzyskania aż do 750 tys. zł dopłaty. Budżet programu wynosi 1 miliard złotych. Liczymy na współpracę także przy kolejnych programach ukierunkowanych na wdrożenie programów finansowania rozwoju zrównoważonej energii, w tym ze środków unijnych, które – mamy nadzieję – będą organizowane przez NFOŚ i GW.



Czy leasing OZE ma kluczowe znaczenie dla osiągnięcia celów zrównoważonego rozwoju?

Wstrząsy ekonomiczne w ciągu ostatnich lat – najpierw pandemiczny, a kolejny mający swój bezpośredni związek agresją Rosji na Ukrainę – były źródłem szeregu niekorzystnych zjawisk. Między innymi przerwania łańcuchów dostaw, skokowych wzrostów cen źródeł energii, co w konsekwencji doprowadziło do podwyższonego poziomu inflacji w globalnej gospodarce. W obliczu i na skutek tych zjawisk jeszcze mocniej wybrzmiewa konieczność podążania w kierunku gospodarki niskoemisyjnej i gospodarki o obiegu zamkniętym (circular economy).



Marcin Stasiak

Business Development Manager
w EFL

Firmy działające w różnych sektorach zmuszone będą do fundamentalnych inwestycji i strategicznych decyzji dotyczących ścieżek rozwoju: dekarbonizacji oraz kierunku i zakresu zmian w modelach biznesowych.

Niezbędna jest mobilizacja kapitału

Dążenie do osiągnięcia celu neutralności klimatycznej państw członkowskich UE znajduje swoje odzwierciedlenie w długofalowym planie działania, tzw. Europej-

skim Zielonym Ładzie. Fundusze wsparcia inicjatyw tam zawartych zostały ściśle powiązane z unijnymi celami w zakresie ograniczenia szkodliwych emisji, społecznej odpowiedzialności biznesu oraz ładu korporacyjnego, tj. wskaźników ESG (Environmental, Social, Governance). Skala i złożoność wyzwań związanych ze zmianami klimatu przekraczają możliwości budżetowe i administracyjne poszczególnych państw. Ponadto środki publiczne powinny stanowić element uzupełniający wobec rynkowych (prywatnych) źródeł i modeli finansowania. Niezbędna zatem jest mobilizacja kapitału prywatnego i dostosowanie całego sektora finansowego tak, aby pozwolił tę mobilizację wykorzystać do wsparcia zrównoważonego rozwoju gospodarki.

Zgodnie z unijną polityką rozwojową i klimatyczną Zagrożenia środowiskowe i wyzwania dotyczące obszaru ESG za-

czynają coraz częściej pojawiać się w strategiach biznesowych wielu przedsiębiorstw i instytucji, co jest bezpośrednim rezultatem działań regulatora (na poziomie administracji UE lub poszczególnych państw), którzy coraz wyraźniej wskazują na lepsze perspektywy dla firm działających w zielonych sektorach gospodarki i/lub działając na rzecz zrównoważonego rozwoju. Przechodzenie w stronę gospodarki nisko- lub zeroemisyjnej wiąże się z koniecznością przeprowadzenia dodatkowych inwestycji przez większość uczestników rynku (biznes), zatem instytucje finansowe, będąc katalizatorem tych działań, odegrają kluczową rolę. Jako podmioty pośredniczące w przekazywaniu środków, instytucje takie będą w pierwszej kolejności kierowały je do konkretnych obszarów gospodarki, zgodniej z unijną polityką rozwojową i klimatyczną.

Uchronić się przed dalszymi wzrostami cen prądu

Jednym z najważniejszych obecnie wyzwań dla biznesu jest zapewnienie ciągłości działania i rozwoju przy jednoczesnym zachowaniu konkurencyjności rynkowej. Realizacja scenariusza transformacji energetycznej biznesu wiąże się z zaplanowanym i świadomym przechodzeniem na wykorzystanie energii z OZE (odnawialnych źródeł energii), a także racjonalnym i bardziej efektywnym jej wykorzystaniem, np. poprzez modernizację parku maszynowego na mniej energochłonny. Z jednej strony biznes już dziś może reali-

zować strategię swojego rozwoju dzięki przechodzeniu na nowoczesne, ekologiczne źródła energii, z drugiej strony takie inwestycje oznaczać będą niezależnienie się od turbulencji rynkowych dotyczących cen paliw i energii. Już dziś produkcja własnej energii pochodzącej z OZE (odnawialnych źródeł energii) jest jednym z najskuteczniejszych sposobów na uchronienie się przed dalszymi wzrostami cen prądu.

Najwięcej na tym mogą zyskać firmy, których profil działalności wiąże się z wysokimi udziałami kosztów energii w wydatkach ogółem i już teraz widzą, jak dalsze wzrosty cen na energii będą stanowić o ich byciu albo nie byciu na rynku. Dzięki leasingowi w OZE, koszty np. instalacji fotowoltaicznej nie stanowią tak dużej bariery wejścia – firmy leasingowe oferują możliwość udzielenia finansowania przy niewielkim zaangażowaniu kapitału własnego firmy na początek kontraktu, wynoszącego z reguły 10-20 proc., a w przypadku pozytywnej historii wcześniejszej współpracy – nawet o proc. wkładu własnego. Okres spłaty może sięgać nawet 8-10 lat, co powoduje, że miesięczne koszty związane ze spłatą zobowiązań mogą być relatywnie niskie. Korzystając z takiej formy finansowania, przedsiębiorstwo zyskuje w wielu wymiarach – nie ogranicza swojej płynności finansowej (leasing nie pogarsza zdolności kredytowej), a ponadto oszczędza na rachunkach za energię elektryczną, które wprost może przekierować na spłatę zo-

bowiązań wobec leasingodawcy – inwestycja „spłaca się” sama, a firma nie odczuje dodatkowego obciążenia. Dodatkowo jedną z bardziej istotnych korzyści przedsiębiorców jest możliwość obniżenia zobowiązań podatkowych – wszystkie opłaty związane z leasingiem operacyjnym stanowią dla przedsiębiorcy koszt uzyskania przychodu. Ponadto firma inwestująca w eko rozwiązania, może budować swój wizerunek, jako przedsiębiorstwa odpowiedzialnego społecznie, dbającego o wspólne dobro – środowisko. Oprócz bezpośrednich inwestycji w OZE przedsiębiorstwa realizują strategie transformacji energetycznej m.in. także przez wykorzystywanie nowoczesnego i energooszczędnego parku maszynowego. Chodzi m.in. o wprowadzanie do flot samochodów nisko lub zeroemisyjnych – z napędem hybrydowym lub w pełni elektrycznym, wykorzystanie do bieżącej działalności bardziej efektywnych energetycznie źródeł ciepła jak pompy ciepła lub energooszczędne klimatyzatory. Coraz częściej OZE uzupełniane są o dodatkowe elementy wpływające na efektywniejsze wykorzystanie wytworzonej z OZE energii, tj. magazyny energii, które gromadząc nadwyżkę wyprodukowanej za dnia i niewykorzystanej energii elektrycznej mogą ją udostępnić ją nocą, w okresie, gdy panele fotowoltaiczne wytwarzają prąd.

Etyczne praktyki biznesowe

Nie bez znaczenia w budowie systemu rozwiązań w oparciu o wykorzystanie OZE jest też aspekt odpowiedzialności społecznej biznesu. Ukierunkowanie przepływu kapitału na inwestycje przyjazne środowisku i społeczeństwu to wyraz troski o jakość życia przyszłych pokoleń. Firmy świadome swojej pozycji i roli, jaką odgrywają w społeczności (także, a może przede wszystkim tej lokalnej) chętniej i z większą determinacją podejmują działania mające na celu poprawę warunków życia i codziennego funkcjonowania ludzi. Etyczne praktyki biznesowe znajdują swoje odzwierciedlenie także w podejmowaniu transparentnych, uczciwych i etycznych decyzji w relacjach z pracownikami, partnerami biznesowymi oraz klientami. Ponadto firmy coraz częściej inicjują i wspierają lokalne aktywności społeczne powiązane z przedmiotem ich działalności.

Przełożenie celów zrównoważonego rozwoju i społecznej odpowiedzialności na działania biznesowe i osiągnięcie zakładanych rezultatów nie będzie proste, a dodatkowo rozciągnięte jest w czasie. Jednak w dłuższej perspektywie działania te, oprócz oczywistych korzyści wizerunkowych w krótkim terminie, przełożą się też na lepsze rozpoznanie i reagowanie na ryzyka, co może mieć kluczowe znaczenie osiągniętych wyników komercyjnych przedsiębiorstw.

Szanowni Państwo

– Miniony rok był dla branży leasingowej bardzo udany. Wartość inwestycji sfinansowanych przez firmy w ciągu roku przekroczyła 100 mld zł. Łączna wartość aktywów w użytkowaniu klientów firm leasingowych pod koniec 2023 r. przekroczyła 200 mld zł. Obecnie w Polsce co drugi nowy samochód dostawczy oraz co trzeci osobowy jest rejestrowany przez firmę leasingową lub wynajmu – mówi Andrzej Sugajski, dyrektor ds. współpracy z podmiotami zewnętr-

nymi Związek Polskiego Leasingu na łamach naszego raportu. Jak potencjał rynku postrzegają inni eksperci? Zapraszamy do lektury. Kolegium redakcyjne wyłoniło także zwycięzców plebiscytu Perły Polskiego Leasingu. Gratulujemy BNP Paribas Leasing Solutions, IMPULS-LEASING Polska, PKO Leasing. Warto przyrzeć się ofercie tych firm – nie tylko odpowiada na potrzeby klientów, ale też je wyprzedza.

Redakcja



Equipment finance for a changing world



Firma istnieje od 70 lat i jest jedną z największych spółek leasingowych w Europie działającą w 20 krajach na trzech różnych kontynentach. W 2023 r. nagrodzony przez LeasingLife w dwóch kategoriach: Vendor Finance Provider of the Year oraz Best Energy Transition Financing Program of the Year. Oferuje szeroką gamę produktów, m.in. leasing operacyjny i finansowy, pożyczkę leasingową (zwykłą i europejską) oraz profesjonalne doradztwo dla przedsiębiorstw i osób prowadzących działalność gospodarczą. Specjalizuje się w dostarczaniu rozwiązań finansowych dostosowanych do potrzeb klientów działających w kluczowych sektorach gospodarki (rolnictwo, sektor budowlany i przeładunkowy, transport, IT, sprzęt biurowy, specjalistyczne technologie, opieka zdrowotna, zielone technologie). Współpracuje z wiodącymi globalnymi i regionalnymi producentami, dystrybutorami i dostawcami sprzętu oferując finansowanie fabryczne oraz hurtowe. Lider w Polsce w zakresie finansowania maszyn rolniczych.

IMPULS-LEASING Polska wchodzi w skład Holdingu IMPULS-LEASING International z siedzibą w Austrii. Holding należy do Grupy Raiffeisenlandesbank Upper Austria (RLBOÖ), której aktywa wynoszą prawie 50 mld EURO. RLBOÖ posiada ponad 40-letnie doświadczenie w obszarze leasingu w krajach europejskich. Na polskim rynku IMPULS-LEASING Polska działa od 2007 r. Spółka jest uniwersalną firmą leasingową oferującą finansowanie w formie leasingu operacyjnego i finansowego, a także pożyczki i dzierżawy. Klientami spółki są małe, średnie i duże polskie firmy oraz międzynarodowe korporacje. IMPULS-LEASING Polska wyróżnia się wysoką jakością obsługi klienta. W 2024 roku spółka po raz dziesiąty otrzymała godło „Firma Przyjazna Klientowi”. Wysoką jakość świadczonych usług potwierdzają także wyniki badania satysfakcji klientów, z których wynika, iż 89 proc. klientów ocenia współpracę bardzo dobrze i dobrze, a 91 proc. chętnie poleca usługi IMPULS-LEASING Polska swoim znajomym. W 2024 roku spółka została wyróżniona tytułem Diament Forbes 2024.

PKO Leasing należy do Grupy Kapitałowej PKO Banku Polskiego – największej instytucji finansowej w Polsce i jest liderem polskiego rynku leasingu i wynajmu. Firma zapewnia szeroką sieć sprzedaży, mobilnych doradców i oferuje najwyższy poziom obsługi. PKO Leasing wspiera swoich klientów – niezależnie od wielkości, branży i rodzaju prowadzonej działalności. Z sukcesem rozwija platformę do sprzedaży samochodów nowych i używanych Automarket.pl. Jako lider usług leasingowych w Polsce, wspiera zieloną transformację, uczestnicząc w programie „Mój elektryk” i pomaga klientom w zarządzaniu ich flotą. Jest również członkiem Związku Polskiego Leasingu. Firma w 2024 roku obchodzi 25-lecie działalności.

Finansowanie fabryczne –korzystne rozwiązania dla producentów, dystrybutorów i klientów

Jak wynika z raportu opracowanego przez EY wspólnie ze Związkiem Polskiego Leasingu z okazji 30-lecia, sektor leasingowy w Polsce dostarcza polskim przedsiębiorcom około 100 mld PLN kapitału rocznie, finansując blisko 30% wszystkich nakładów inwestycyjnych*. Obecnie, leasing jest nie tylko popularnym narzędziem finansowania, ale również czynnikiem stymulującym innowacyjność i rozwój, jak też dostarcza klientom narzędzia i usługi ułatwiające prowadzenie biznesu.



Michał Rogowski

dyrektor zarządzający ELS
(Equipment & Logistics Solutions),
BNP Paribas Lease Group

Finansowanie fabryczne

Przeglądając oferty sprzedaży maszyn i urządzeń dostępnych na rynku widzimy, że nieodłącznym elementem i wartością dodaną do sprzedawanej maszyny czy

urządzenia jest oferta jego finansowania. To właśnie we współpracy z firmą leasingową producent może przygotować elastyczne i łatwo dostępne rozwiązania dla klienta końcowego. W BNP Paribas Leasing Solutions oferujemy rozwiązania zarówno dla przedsiębiorców, którzy chcą sfinansować inwestycję w sprzęt, wyposażenie czy oprogramowanie, potrzebne do prowadzenia działalności, jak i dla producentów oraz ich dystrybutorów.

One stop shop

Jesteśmy polskim oraz europejskim liderem w do-

starczaniu rozwiązań finansowania fabrycznego dla wiodących producentów. Mamy duże doświadczenie oraz silną pozycję na rynkach maszyn rolniczych, budowlanych, transportu oraz wózków widłowych. Dzięki współpracy z nami producent oraz dystrybutor poszerzają swój wachlarz wartości dodanych dla klienta o profesjonalne, brandowane logiem producenta usługi finansowe. Wspieramy naszych partnerów w realizacji strategii one stop shop, gdzie cały proces zakupowy od przygotowania oferty i specyfikacji na zakup maszyny do podpisania umowy o jej sfinansowanie klient przechodzi w jednym miejscu, z jedną osobą kontaktową. Wspólnie z naszymi partnerami wypracowaliśmy rozwiązania, w których podczas jednego krótkiego spotkania z klientem może nastąpić weryfikacja kredytowa oraz podpisanie umowy finansowania. Obie strony kontraktu na tym zyskują – producent zadowolony i lojalność klienta, a klient szybkość i kompleksowość obsługi.

Zapewniamy pełen wachlarz produktów finansowych dla

klienta końcowego, poczynając od standardowego leasingu i pożyczki, przez produkty wynajmu długoterminowego, na finansowaniu przeglądów, pakietów serwisowych oraz kosztów dużych napraw kończąc.

Szybko i efektywnie

Dodatkowo naszym super produktem stworzonym wspólnie z producentami jest unikalny na rynku w Polsce sposób finansowania zapasów dla dystrybutorów. Zapewniamy w nim zabezpieczenie zapłaty producentowi za wyprodukowany sprzęt, zmniejszamy jego obciążenie pracą administracyjną związaną z rozliczaniem należności od dystrybutorów, a dystrybutorowi dajemy bardzo elastyczne co do spłaty oraz kosztów rozwiązanie. Dodatkowo przy całym procesie nie zużywamy ani jednej kartki papieru – co jest równie ważne z punktu widzenia naszego wpływu na środowisko naturalne. Dużym udogodnieniem dla współpracujących z nami sieci sprzedażowych producenta jest nasz system do procesowania transakcji. Dzięki temu systemowi oraz szybkim

decyzjom o finansowaniu dealera może sprawnie zakończyć proces sprzedaży maszyny, oraz szybko otrzymać za nią płatność.

Chciałbym przy tym podkreślić, że słowo „solutions” (rozwiązania) w nazwie BNP Paribas Leasing Solutions jest zobowiązujące. Nasi partnerzy mogą liczyć na indywidualnie wypracowane rozwiązania dla swoich klientów, jak i niestandardowe formy współpracy, od brandowanych umów o współpracę po wspólnie tworzone spółki Joint Venture.

Podsumowując, finansowanie fabryczne oferuje wiele korzyści zarówno dla producentów, dystrybutorów, jak i dla klientów. Dzięki optymalizacji kosztów, elastyczności finansowej, uproszczonym procesom płatności, szybszemu dostępowi do produktów oraz zwiększeniu konkurencyjności, jest to atrakcyjna opcja finansowania dla wielu firm.

*2022 rok na podstawie Raportu 30-lecia ZPL (Związek Polskiego Leasingu)

Na ścieżce wzrostu

Polska jest 5. rynkiem leasingu w Europie i najszybciej rosnącym w Unii Europejskiej, o czym informuje raport „Rynek leasingu w Polsce” przygotowany przez Związek Polskiego Leasingu wraz z EY-Parthenon z okazji obchodów 30-lecia działalności ZPL. W roku 2023 branża leasingowa sfinansowała nowe inwestycje o wartości 102 mld zł, co było wynikiem o 16,3 proc. lepszym niż w roku 2022. Branża leasingowa finansuje prawie 30 proc. wszystkich nakładów inwestycyjnych w polskiej gospodarce, a leasing jest preferowaną formą finansowania sektora MŚP w każdej z branż.



Michał **Lubaszewski**

Expert – Product Development
w ING Lease (Polska)

Branża leasingowa przewiduje dalszy stabilny wzrost finansowania inwestycji w Polsce m.in. dzięki szybkości i zwinności działania oraz elastycznemu podejściu do finansowania różnorodnych aktywów. Widoczne trendy rozwojowe w branży to przede wszystkim cyfryzacja usług i innowacje technologiczne idące w parze z rozwojem usług dodatkowych do samego finansowania. Klienci oczekują szeregu usług dodatkowych związanych z zakupem aktywów czy korzystaniem z nich, gdzie forma finansowania jest jednym z elementów całego procesu inwestycyjnego. Zarządzanie aktywami, dotychczas wykorzystywane w segmencie pojazdów, będzie rozwijającym się trendem w niedalekiej przyszłości – platformy wymiany aktywów czy odsprzedaży będą nieodzownym elementem rynku usług finansowych.

Od „posiadania” do „używania”
Przejdźcie od „posiadania” do „używania” nie jest nowym zjawiskiem, ale będzie nabierać na znaczeniu. Na dziś, element używania to przede wszystkim wynajem długoterminowy flot pojazdów osobowych oraz dostawczych. Rynek jednakże, od kilku lat, podlega transformacji, gdzie coraz bardziej zaznacza swoją obecność wynajem krótkoterminowy samochodów osobowych i dostawczych. Tutaj nabierać będą na znaczeniu platformy zakupowe pojazdów używanych. Przed nami, moim zdaniem, rewolucja w zakresie wynajmu maszyn i urządzeń – o ile w Polsce działa sporo

firm zajmujących się wynajmem maszyn budowlanych czy innego drobnego sprzętu, o tyle wydaje się, że podobne marketplace’y jak dla pojazdów będą się tworzyć w zakresie maszyn i urządzeń o szerszym zastosowaniu. Zmiany w potrzebach konsumpcyjnych czy uzupełnianie się produkcyjne będzie powszechnym zjawiskiem – tutaj rynek finansowy będzie miał do odegrania ważną rolę w dostarczaniu kapitału, a jednocześnie rozwoju trendu „używania”, a nie „posiadania”. Szerokie zapewnienie dostępu do aktywów produkcyjnych będzie impulsem do wymiany kompetencji i wspólnych działań firm produkcyjnych czy usługowych. Wspólne działania to szybszy rozwój gospodarczy i zwiększanie konkurencyjności rynkowej w globalnym rozumieniu. Zjawisko to jest nieodzownym elementem wspierania zielonej transformacji i wpisuje się szeroko w temat ESG związany z elektryfikacją pojazdów, transformacją energetyczną prowadzącą do dekarbonizacji i gospodarką obiegu zamkniętego. Branża leasingowa zdecydowanie wspiera działania proekologiczne, finansując szeroko aktywa wykorzystywane w transformacji energetycznej, takie jak panele fotowoltaiczne, magazyny energii, pojazdy elektryczne czy stacje ładowania. Biorąc pod uwagę skalę inwestycji finansowanych w Polsce, można śmiało powiedzieć, że branża leasingowa odgrywa jedną z kluczowych ról dla osiągnięcia celów zrównoważonego rozwoju.

Odpowiedź na zmiany w preferencjach klientów

Wszystkie te działania są odpowiedzią na zmiany w preferencjach klientów korzystających z usług leasingowych. Klienci chcą mieć nieograniczony czasowo dostęp do finansowania, a więc kluczowe znaczenie w tym zakresie będzie miał rozwój usług cyfrowych – możliwość wyboru online aktywa do finansowania, poprzez mobilne zawnioskowanie



o jego leasing bądź wynajem aż do uzyskania decyzji o finansowaniu w czasie rzeczywistym i umożliwieniu podpisania elektronicznej umowy. Oczekiwania w tym zakresie to przede wszystkim działania ustawodawcze pozwalające na stosowanie w branży leasingowej formy dokumentowej, a także cyfryzacja przynajmniej niektórych zabezpieczeń transakcji stosowanych w branży. Odpowiednia legislacja ustawodawcza oraz cyfryzacja branży to oczekiwane przez klientów kamienie milowe, dające dalszy impuls do rozwoju gospodarki i finansowania inwestycji. Rozwój technologii będzie bardzo istotny dla działań konkurencyjnych na rynku leasingowym – zwiększenie elastyczności i szybkości finansowania to jeden aspekt, drugi zaś to zwiększenie bezpieczeństwa transakcji zarówno dla firm leasingowych, jak i klientów. Myślę tutaj o dostępie do informacji, baz danych, weryfikacji jakości klientów, a także zapewnienie cyber



Odpowiednia legislacja ustawodawcza oraz cyfryzacja branży to oczekiwane przez klientów kamienie milowe, dające dalszy impuls do rozwoju gospodarki i finansowania inwestycji.

bezpieczeństwa danych przekazywanych przez klientów. W tym momencie nie sposób pominąć aspektu związanego z technologią blockchain, która umożliwi grupie wybranych uczestników dzielenie się danymi. Dzięki usługom blockchain w chmurze dane transakcyjne z wielu źródeł można łatwo gromadzić, integrować i udostępniać. Technologia ta zwiększa bezpieczeństwo, gdyż dane nie można zmienić bez zezwolenia stron. Rejestr blockchain może być współdzielony, ale nie może być modyfikowany. Jeśli ktoś próbuje zmienić dane, wszyscy uczestnicy zostaną powiadomieni o tym, kto jest za to odpowiedzialny. Dzięki rozwijaniu tej technologii i współpracy na jej bazie pomiędzy wieloma interesariuszami branża uzyska kontrolę nad rzeczywistymi danymi klientów, ograniczając możliwości wyłudzeń i fałszerstw co usprawni proces podejmowania decyzji o finansowaniu. Dodatkowo będzie mogła wymieniać się wiedzą co do stanu i jakości finansowanych czy też użyczanych aktywów – to umożliwi rozwój rynku wynajmu różnorodnych aktywów poprzez dostęp do sprawdzonych danych serwisowych.

Finansowanie inwestycji związanych z przemysłem 4.0

Wszystkie te elementy wpisują się w ideę finansowania inwestycji związanych z przemysłem 4.0 – począwszy od finansowania nieruchomości przemysłowych wyposażonych w nowoczesne urządzenia robotyczne, automa-

tyzujące produkcję oraz logistykę magazynową, kończąc na finansowaniu surowców wykorzystywanych bezpośrednio w procesie produkcyjnym. Idea ta to elastyczny wybór dla klienta rodzajów finansowania aktywów trwałych – leasing bądź kredyt. Tutaj sprawdzą się przede wszystkim grupy bankowe, oferujące swoim klientom dostęp do obu form finansowania. Dzięki tego typu partnerstwu klient będzie mógł dostosować formę finansowania do swoich potrzeb czy to w aspekcie podatkowym, czy też bilansowym. Ogromne znaczenie w funkcjonowaniu idei Przemysłu 4.0 ma również wsparcie Państwa polskiego, chociażby poprzez stosowanie zachęt, takich jak ulga na robotyzację.

Reasumując – rynek leasingu w Polsce jest od lat na ścieżce wzrostu. Dzięki stosowaniu nowoczesnych technologii i rozwiązań jest odpowiedzialny za coraz szerszą gamę finansowanych inwestycji i coraz większą ich globalną wartość. Budując kompetencje w zakresie znajomości finansowanych aktywów, będzie motorem zmian w zakresie przechodzenia przez klientów ze stanu posiadania do stanu używania, w zależności od potrzeb. Trendy technologiczne wspierające ten rynek w integracji usług oraz zwiększające cyber bezpieczeństwo będą nadawać ton wdrażanym innowacjom. Działania firm leasingowych zwiększają klientom dostęp do nowoczesnych technologii produkcyjnych oraz wspierają działania w duchu zrównoważonego rozwoju.

Z perspektywą na dalszy rozwój

Związek Polskiego Leasingu (ZPL) opublikował raport „Leasing na ścieżce transformacji. 30 lat napędzamy gospodarkę”, przygotowany wraz z EY-Parthenon. Okazją do jego powstania jest obchodzone w tym roku 30-lecie działania ZPL.

Jak wynika z raportu, polski rynek leasingu jest na drodze stałego wzrostu – jest najszybciej rozwijającym się rynkiem w Unii Europejskiej. Biorąc pod uwagę wartość nowych sfinansowanych inwestycji, zajmuje dziś w Europie 5. miejsce (wg danych Leaseurope za 2022 r.).

• Pozycja leasingu rosła w Polsce razem z biznesem naszych klientów. W 2023 roku firmy zrzeszone w Związku Polskiego Leasingu sfinansowały – w oparciu o umowy leasingu oraz umowy pożyczki – inwestycje o wartości ponad 100 mld zł. Na przestrzeni minionych 30 lat rynek leasingowy kilkakrotnie musiał uzbroid się w cierpliwość, obserwując spadek dynamiki inwestycji, który był konsekwencją trudnej sytuacji makroekonomicznej. Jednak żadne perturbacje, zarówno w średniej, jak i dłuższej perspektywie, nie zachwiały stabilnością naszej branży. Zawsze, potrafiliśmy reagować właściwie, w odpowiednim momencie, aktywnie dostosowując finansowanie do potrzeb naszych klientów – mówi Paweł Pach, prezes PKO Leasing, przewodniczący Rady ZPL.

Dynamiczny wzrost

Od 2005 roku rynek leasingu urosł ponad sześciokrotnie: od 16 mld zł sfinansowanych aktywów w 2005 roku do 102 mld zł w 2023 roku. W ubiegłym roku branża przebiła barierę 200 mld zł wartości wszystkich aktywów będących w użytkowaniu ponad 1 miliona klientów. Łączna wartość inwestycji sfinansowanych leasingiem w ciągu 30 lat to kwota aż 1 bln zł. – Po 30 latach Polska stała się 5. rynkiem pod względem wartości sfinansowanych leasingiem aktywów w Europie, doganiając kraje takie jak Wielka Brytania, Niemcy, Francja czy Włochy. Jesteśmy dumni, że przedsiębiorcy nam zaufali do tego stopnia, że od 2005 roku rynek leasingu w Polsce urosł ponad sześciokrotnie, stając się jednym z kluczowych elementów funkcjonowania gospodarki kraju. Prawie 50 proc. PKB w Polsce jest generowane przez sektory o wysokim udziale leasingu w nakładach inwestycyjnych. W 2022 roku leasing stanowił 27,5 proc. wszystkich

nakładów inwestycyjnych w Polsce – mówi Monika Constant, prezeska Związku Polskiego Leasingu.

Od „finansowania aktywów” do „zarządzania aktywami”

Jak wynika z raportu, finansowanie środków ruchomych leasingiem i pożyczką leasingową jest wyższe niż finan-

sowanie kredytem inwestycyjnym. Wartość wszystkich środków ruchomych na koniec ubiegłego roku sfinansowana leasingiem wyniosła prawie 200 mld zł, podczas gdy kredytem inwestycyjnym niecałe 170 mld zł. Już ponad połowa nowych pojazdów jest rejestrowana przez firmy leasingowe i wynajmu. – Leasing już dziś dla wielu przedsiębior-

ców jest preferowaną formą finansowania, daje większą elastyczność oraz wiąże się z mniejszym ryzykiem dla obu stron umowy. Branża będzie się transformować od „finansowania aktywów” do „zarządzania aktywami”, tworząc ekosystemy usług i dostarczać klientom bardziej kompleksowe rozwiązania – mówi Łukasz Sikora, partner EY-Parthenon.

REKLAMA



OD PONAD 17 LAT WSPIERAMY ROZWÓJ POLSKICH FIRM

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

- **KOMPLEKSOWA OFERTA FINANSOWANIA**
leasing operacyjny, finansowy, pożyczka, dzierżawa
- **WYSOKA JAKOŚĆ ŚWIADCZONYCH USŁUG**
91% Klientów poleca nasze usługi swoim znajomym



Polski rynek leasingu jest na drodze stałego wzrostu – jest najszybciej rozwijającym się rynkiem w Unii Europejskiej. Biorąc pod uwagę wartość nowych sfinansowanych inwestycji, zajmuje dziś w Europie 5. miejsce (wg danych Leaseurope za 2022 r.).

Zapraszamy do współpracy

☎ 22 381 00 00 | sprzedaz@impuls-leasing.pl

www.impuls-leasing.pl



Leasing „as a service”. Czy to już nowa normalność?

Leasing „as a service” jest formą finansowania, która posiada wszystkie cechy leasingu, jednocześnie zawiera elementy związane z serwisem i obsługą leasingowanego przedmiotu. Usługi, o jakich mowa to między innymi: rozszerzona gwarancja i ochrona pogwarancyjna, ubezpieczenie, szkolenia z użytkowania leasingowanego sprzętu, aktualizacja oprogramowania i wiele innych.



Marcin Romaniuk
Senior Account Manager,
Lifetech De Lage Landen
Leasing Polska

Kto najczęściej korzysta z leasingu w formie usługi?

W Polsce najpopularniejszym segmentem, w którym funkcjonuje ta forma finansowania to leasing samochodów osobowych i ciężarowych. Trzeba jednak podkreślić, że ten segment stanowi największą część polskiego rynku leasingu. Najbardziej zaś leasing „as a service” jest wykorzystywany przy finansowaniu przedmiotów i urządzeń IT, takich jak np. komputery, laptopy czy smartfony. Tymczasem w tym segmencie leasing w formie usługi ma największe możliwości rozwoju i zastosowania, ze względu na wygodę oraz bezpieczeństwo użytkowania sprzętu.

Dlaczego chętniej korzystamy?

Przy leasingu samochodów leasing jako usługa jest postrzegany jako standardowe rozwiązanie.

W przypadku dużych maszyn i urządzeń przemysłowych trudniej jest zbudować atrakcyjną ofertę w tej formie. Głównie ze względu na skomplikowaną specyfikę urządzeń, ich trudniejszą redystrybucję po okresie leasingu oraz większe ryzyko operacyjne dla leasingodawcy. Jednocześnie przy mniejszych przedmiotach, takich jak na przykład wózki widłowe, urządzenia biurowe czy floty urządzeń mobilnych, „leasing as a service” znajduje swoje zastosowanie, a oferta jest stale rozwijana o dodatkowe usługi, takiej jak wymiana materiałów eksploatacyjnych, producencki helpdesk, szkolenia dla pracowników przy wdrożeniu urządzeń w organizacji.

Czy to się opłaca?

Istnieje kilka ważnych przesłanek, które powodują zwiększone zainteresowanie przedsiębiorców leasingiem w formie usługi. Wymienię tu najważniejsze z nich, które doceniają leasingobiorcy.

Po pierwsze wygoda. Leasing w formie usługi zawiera wszystkie elementy niezbędne do efektywnego korzystania z finansowanych przedmiotów. Przedsiębiorca ma jeden punkt kontaktowy – firmę leasingową. To ona pośredniczy w rozwiązywaniu wszelkich problemów

związanych z użytkowaniem sprzętu. Przedsiębiorca płaci jedną opłatę miesięczną, co ułatwia proces rozliczania kosztów, jak również ułatwia planowanie wydatków na kolejne okresy.

Po drugie, oszczędność czasu. Przedsiębiorca nie musi analizować poszczególnych elementów oferty, podpisywać odrębnych umów na różne usługi. W jednej opłacie zawierają się wszystkie koszty, włącznie z ubezpieczeniem i serwisem sprzętu. Należy zauważyć, że firmy leasingowe specjalizują się w obszarze finansowania określonej grupy przedmiotów. Dzięki temu mogą zaoferować kompleksową usługę finansowania i serwisu.

Kolejną z zalet jest efektywność kosztowa. Leasing „as a service” przyjmuje do kalkulacji wartość rezydualną, czyli hipotetyczną wartość, jaką przedmiot będzie miał na koniec okresu finansowania. Stanowi ona od kilkudziesięciu procent wartości zakupu przedmiotu leasingu. W konsekwencji przedsiębiorca spłaca wartość przedmiotu leasingu pomniejszoną o wartość rezydualną.

Ponadto firmy leasingowe są podmiotami zarządzającymi dużą liczbą przedmiotów. Dlatego są pożądanym partnerem dla firm świadczących usługi serwisowe, czy dla towarzystw ubezpieczeniowych. Dzięki

temu stawki, jakie mogą uzyskać, a następnie zaoferować klientom za rozszerzone ubezpieczenie, gwarancję czy usługi serwisowe, są korzystniejsze niż w przypadku zakupu bezpośrednio u usługodawcy, czy w firmie ubezpieczeniowej.

Firmom leasingowym zależy na tym, aby zakres ubezpieczenia, czy też serwisu spełniał wysokie standardy. Standardem jest, że korzystają one tylko z autoryzowanych partnerów serwisowych. Klientowi daje to pewność, że nawet w przypadku awarii czy uszkodzenia przedmiotu finansowania, zostanie on naprawiony według standardów producenckich. Natomiast firmom leasingowym daje to lepsze zabezpieczenie na wypadek sytuacji, w której klient przestanie spłacać raty leasingowe. Finansowany przedmiot stanowi główne zabezpieczenie w przypadku leasingu. Im lepszy stan danego przedmiotu, tym mniejsze ryzyko dla leasingodawcy.

Z perspektywy klienta również ważnym elementem jest elastyczność oferty. Na koniec okresu finansowania klient ma kilka opcji do wyboru. Może zwrócić sprzęt i wyleasingować nowy, wykupić go na własność lub wydłużyć okres finansowania o kolejne kilka czy kilkanaście miesięcy. Co ważne, decyzję, z której opcji klient chce skorzystać, podejmuje nie na początku umowy, ale na sam koniec okresu finansowania. Dzięki temu może wybrać formę zakończenia umowy dostosowaną do swojej bieżącej sytuacji.

Co ważne, leasing „as a service” zachowuje wszystkie cechy umowy leasingowej, tj. cała rata leasingowa jest zaliczana do kosztów uzyskania przychodów i zwiększa tarczę podatkową.



Leasing „as a service” jest produktem finansowym, który zdecydowanie wyróżnia się na tle innych ofert finansowych. Jednocześnie odpowiada na oczekiwania przedsiębiorców.

Jaka jest przyszłość rozwiązań typu leasing „as a service”?

Jak wynika z obserwacji rynku i długoletniej współpracy z klientami działającymi w obszarze IT, najważniejszymi czynnikami, które motywowałyby firmy do szerszego skorzystania z leasingu, jest możliwość zawarcia w umowie leasingu usług serwisowych oraz licencji na oprogramowanie wraz z finansowanym urządzeniem, np. komputerem, laptopem, smartfonem.

Widzimy również, że następuje ewolucja w postrzeganiu leasingu jako produktu finansowego.

W 2019 r. wszedł w życie standard IFRS 16*. Na jego podstawie wyeliminowano, znany i dalej jeszcze stosowany na gruncie polskim, podział na leasing operacyjny i finansowy. Zgodnie z IFRS 16 firmy zostały zobligowane do ujmowania wszystkich zobowiązań leasingowych powyżej 12 miesięcy na bilansie firmy. Nie możemy wykluczyć dalszej ewolucji przepisów dotyczących leasingu, a to może doprowadzić do sytuacji, w której leasing, jaki znamy do tej pory, stanie się produktem tożsamym z pożyczką czy kredytem bankowym.

Leasing „as a service” jest produktem finansowym, który zdecydowanie wyróżnia się na tle innych ofert finansowych. Jednocześnie odpowiada na oczekiwania przedsiębiorców.

Umożliwia korzystanie ze sprzętu i maszyn zgodnie z ich przeznaczeniem. Odchodzi od idei posiadania, w kierunku wygodnego i bezpiecznego korzystania. Dzięki temu przedsiębiorcy nie marnują czasu i zasobów na analizowanie elementów, które nie stanowią podstawowej działalności firmy.

Świat idzie do przodu, a trendy konsumenne zmieniają świat finansów. W życiu prywatnym mamy do czynienia z szerokim dostępem do rozwiązań mających charakter abonamentu, dającego nam możliwość korzystania z przedmiotów i zasobów, np. car sharing czy pay-per-view.

Leasing „as a service” podąża za tymi trendami i jest odpowiedzią na zmiany, jakie zachodzą w świecie konsumentów. To naturalny etap rozwoju oferty leasingodawców, który zyskuje coraz większą popularność także w Polsce.

* International Financial Reporting Standards.



Firmom leasingowym zależy na tym, aby zakres ubezpieczenia, czy też serwisu spełniał wysokie standardy