

LEASING DLA MŚP



MŚP ze spokojem patrzą na nowy rok

Nowy rok, stara rzeczywistość – tak można w skrócie podsumować wyniki pierwszego w tym roku odczytu Barometru EFL. Bo choć od 1 stycznia obowiązuje kilka istotnych zmian, które w praktyce wpłyną na działalność firm w Polsce, jak choćby zmiany naliczania składek ZUS, to jednak z perspektywy przedsiębiorców nic tak istotnego na razie się nie zadziało, co wpłynęłoby na prowadzenie ich biznesów.



RADOSŁAW WOŹNIAK
prezes zarządu EFL

Mówimy zatem o pewnej stabilności gospodarczej, której wbrew pozorom wszyscy potrzebujemy. Ostatnie lata to sinusoida pozytywnych i negatywnych wydarzeń, która uniemożliwiała prowadzenie w pełni efektywnego biznesu, planowania i inwestycji. Pierwsze miesiące tego roku pokażą, czy będzie ona kontynuowana. Rozpoczęcie prezydentury Donalda Trumpa, stagnacja zachodnich gospodarek czy majowe wybory prezydenckie w Polsce mogą wiele zmienić.

Nowy rok nie zmienił nastawienia przedsiębiorców do otoczenia gospodarczo-politycznego. Główny odczyt Barometru EFL na I kw. 2025 r. wynosi 50,7 pkt. i jest o 0,1 pkt. niższy niż ostatni pomiar z 2024 r. Wartość wskaźnika, choć pozostaje niemal taka sama jak kwartał wcześniej, to wciąż pozostaje powyżej poziomu ograniczonego rozwoju (OR). Próg OR to poziom ograniczonego rozwoju firm z sektora MŚP, który w Barometrze EFL wynosi co najmniej 50 pkt. Stanowi algorytm stworzony na podstawie danych zgromadzonych w trakcie badania przedsiębiorców dotyczących czterech sfer: poziomu sprzedaży, planowanych inwestycji w środki trwałe, płynności finansowej i zapotrzebowania na zewnętrzne finansowanie. Przyjmuje wartości od 0 do 100, przy czym zagregowany wynik powy-

żej 50 pkt. oznacza, że występują sprzyjające warunki do rozwoju sektora MŚP, natomiast wynik niższy oznacza, że warunki te są niekorzystne. Wartość wskaźnika na poziomie 50,7 pkt. oznacza, że mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa widzą szansę na rozwój w najbliższych miesiącach. Pierwszy tegoroczny pomiar jest jednak niższy w ujęciu rocznym – w styczniu 2024 r. wyniósł 52,5 pkt.

Mniej inwestycji, mniej przychodów

Analizując poszczególne obszary, które składają się na główny indeks Barometru, w pierwszej kolejności warto zwrócić uwagę na mniejszy optymizm inwestycyjny. Choć grupa przedsiębiorców wskazujących na wzrost inwestycji w porównaniu do minionego kwartału jest większa i wynosi 14 proc. (w IV kw. 2024 r. było to 10 proc.), to jednak liczniejsze jest grono przedstawicieli firm, które planują mniej inwestować (22 proc.). Kwartał temu inwestycyjnych pesymistów było 14 proc. Najwięcej respondentów planuje jednak podobny poziom inwestycji (64 proc.). W przypadku sprzedaży grupa optymistów maleje już czwarty kwartał z rzędu i obecnie tylko 12,5 proc. firm prognozuje większe przychody. Pod koniec roku taką

opinię wystawiło 16 proc. zapytanych. Rok temu optymistów było niemal dwa razy więcej (21 proc.). Niestety 17 proc. firm spodziewa się skurczenia sprzedaży, podczas gdy w IV kw. ubiegłego roku tak prognozowało 12 proc. badanych. W ślad za gorszymi prognozami sprzedażowymi idą gorsze prognozy dotyczące płynności finansowej. Tylko 12 proc. spodziewa się jej poprawy (kwartał wcześniej 15 proc.). 18 proc. firm obawia się pogorszenia kondycji finansowej, a siedem na 10 firm nie spodziewa się żadnych zmian w tym obszarze. Wzrost liczby ankietowanych przedsiębiorców jest widoczny w obszarze zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne. Więcej zewnętrznej gotówki potrzebuje dwa razy więcej przedsiębiorców niż kwartał wcześniej (24 proc. vs. 12 proc. w IV kw. 2024).

Najmniejsze firmy z największymi obawami

Analizując wskaźnik Barometru EFL wg wielkości przedsiębiorstw, wyraźnie widać, że to najmniejsze podmioty najbardziej pesymistycznie oceniają swoją przyszłość. Wartość subindeksu dla mikrofirm na I kw. 2025 r. wyniosła tylko 48,6 pkt. (-0,7 pkt. kw./kw.), dla małych 50,1 pkt. (+0,1 pkt. kw./kw.), a dla średnich

55,5 pkt. (+1,1 pkt. kw./kw.). Podmioty zatrudniające do dziewięciu pracowników nie tylko mają najniższy indeks, ale także odnotowały spadek w ujęciu kwartalnym.

Na zdecydowanie niższy odczyt dla mikrofirm w porównaniu do większych kolegów wpłynęły opinie dotyczące inwestycji, sprzedaży i płynności finansowej. Tylko jedna na 10 mikrofirm planuje w I kw. br. więcej inwestować (10 proc.). W przypadku średnich ten wynik jest niemal trzy razy wyższy (30 proc.). Podobny rozdźwięk widać w obszarze sprzedaży. 8 proc. mikrofirm liczy na większe obroty, podczas gdy 11 proc. małych i 24 proc. średnich. Również średnie firmy lepiej oceniają swoją płynność finansową. 26 proc. spodziewa się jej poprawy, podczas gdy tylko 11 proc. małych firm i tylko 6 proc. mikro. Wynika to z faktu, że MŚP to liczna grupa firm i bardzo niejednorodna. Na jednym biegunie mamy średnie podmioty zatrudniające nawet kilkaset osób, na drugim – kilkuosobowe załogi. I choć ogólny wynik dla całego sektora MŚP jest przyzwoity i nie daje znaków do niepokoju, o tyle prognozy najmniejszych podmiotów nie są optymistyczne. A w końcu to mikrofirmy stanowią zdecydowaną większość tego segmentu.

66 proc. MŚP preferuje leasing

Dla 66 proc. małych i średnich firm leasing to najistotniejsze źródło finansowania – wynika z badania Komisji Europejskiej (SAFE 2024). 44 proc. małych i średnich firm korzystało z leasingu w ostatnich miesiącach – to najwyższy wskaźnik w Unii Europejskiej.

Leasing pozostaje najbardziej istotnym źródłem finansowania dla polskich firm z sektora MŚP – wynika z najnowszego badania Komisji Europejskiej (SAFE 2024). Dla 66 proc. małych i średnich firm w Polsce leasing stanowi najważniejsze źródło finansowania. Drugim najczęściej wskazywanym instrumentem jest linia kredytowa (55 proc.). Kredyt bankowy jest istotny dla 35 proc., a dotacje dla 39 proc. To też jeden z najwyższych wyników dla leasingu w Unii Europejskiej. Przed nami jest tylko Finlandia, w której 69 proc. MŚP deklaruje, że leasing jest istotnym źródłem finansowania. Z kolei za nami są Szwecja

i Niemcy ze wskaźnikiem na poziomie 58 proc. Najmniej MŚP wskazuje na leasing na Cyprze – 23 proc. Dla porównania średnia w UE wynosi 50 proc. Najczęściej na istotność leasingu w Europie wskazują firmy z branży przemysłowej i budownictwa.

– Nie od dziś wiemy, że leasing jest kluczowym instrumentem do finansowania inwestycji przedsiębiorstw w Polsce. Odgrywa kluczową rolę dla mikro-, małych i średnich firm. W ciągu 10 lat odsetek firm wskazujących na istotność leasingu wzrósł o 9 pp. Cieszy nas utrzymujące się zaufanie, jakim przedsiębiorcy obdarzają leasing. Jako bran-



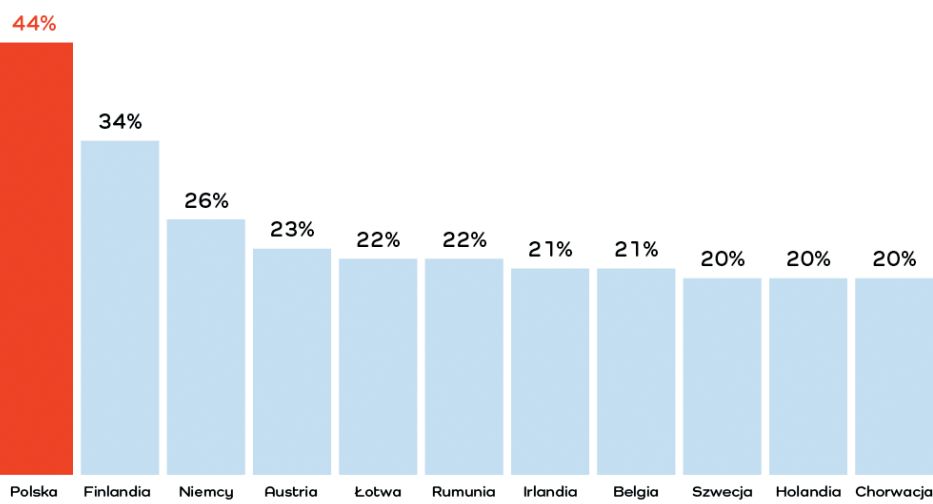
za jesteśmy gotowi na to, aby wspierać firmy w ich kolejnych inwestycjach – mówi **Monika Constant, prezeska Związku Polskiego Leasingu.**



Z danych Związku Polskiego Leasingu (ZPL) za 2024 r. wynika, że mikrofirmy (klienci o obrotach do 5 mln zł) stanowiły 54,7 proc. klientów firm leasingowych. Firmy o obrotach od

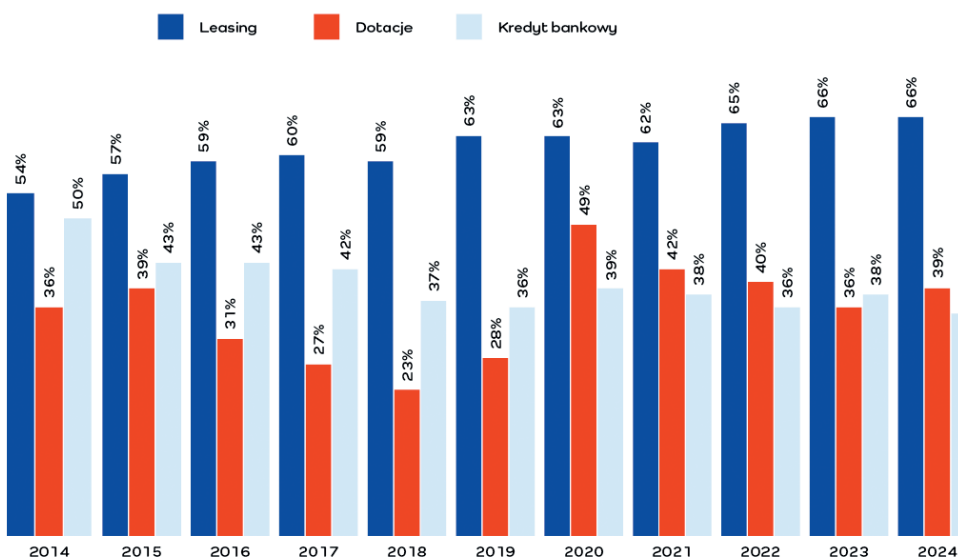
Ponad **1 mln** tyłu klientów korzysta z leasingu wg danych GUS

MŚP korzystające z leasingu w poprzednim i bieżącym kwartale



Źródło: Badanie Komisji Europejskiej (SAFE 2024)

Znaczenie leasingu, kredytu bankowego i dotacji dla MŚP w Polsce



Źródło: Badanie Komisji Europejskiej (SAFE 2024)

5 do 20 mln zł to kolejne ponad 18 proc. klientów firm leasingowych. Prawie 73 proc. klientów to zatem firmy mikro, małe i średnie. Leasing jest więc preferowaną formą finansowania dla MŚP, które to przedsiębiorstwa generują niemal 50 proc. PKB w Polsce. Według danych GUS pod koniec 2023 r. z leasingu korzystało ponad 1 mln klientów.

Finansowanie środków ruchomych leasingiem i pożyczką leasingową jest wyższe niż finansowanie kredytem inwestycyjnym. Wartość wszystkich ruchomości na koniec 2024 r. sfinansowana leasingiem wyniosła 214 mld zł, podczas gdy kredytem inwestycyjnym 176 mld zł. Z badania Komisji Europejskiej wynika także, że 44 proc. polskich MŚP deklaruje, że korzystało z leasingu w ciągu ostatnich sześciu miesięcy. Jest to najwyższy wskaźnik w Unii Europejskiej. Średnia dla UE wynosi połowę mniej, bo 21 proc. Za nami są Finlandia (34 proc.) i Niemcy (26 proc.).

– Jesteśmy rynkiem już mocno rozwiniętym. Na tle innych krajów europejskich, leasing w Polsce jest usługą wyjątkowo popularną. Według innych badań, organizacja zrzeszającej europejskie związki Leaseurope, wskaźnik penetracji leasingiem w rynku ruchomości jest najwyższy w Europie i wynosi 45 proc., przy średniej rzędu 28 proc. Biorąc pod uwagę wartość nowych sfinansowanych inwestycji, Polska zajmowała w Europie piąte miejsce – mówi Monika Constant.

Branża leasingowa pozytywnie ocenia perspektywy na obecny rok. Pomaga m.in. zapowiedź wyższego wzrostu PKB. Ma wynieść – wg ostatniej zapowiedzi ministra finansów – między 3,5 a 4 proc. w 2025 r. wobec 2,9 proc. w 2024 r. Inwestycje, zwłaszcza większych firm, będą napędzane przez pieniądze z KPO i dotacje z nowej perspektywy unijnej na lata 2021-2027. Utrzyma się także popyt konsumencki, który był głównym motorem ożywienia także w 2024 r. A to będzie miało przełożenie na wzrost finansowania udzielanego przez firmy leasingowe na zakup maszyn i urządzeń, a także pojazdów lekkich, które stanowią gros portfela leasingowego. Prognozy ZPL wskazują na wzrost finansowania do poziomu ok. 125 mld zł, co będzie oznaczać dwucyfrowy wzrost – o 13 proc.

– Wychodząc naprzeciw zapowiedziom premiera Donalda Tuska dotyczącym planu gospodarczego na 2025 r., Związek Polskiego Leasingu wysłał do premiera pismo z postulatami deregulacji prawa gospodarczego i administracyjnego, których celem jest przyspieszenie rozwoju inwestycji polskich przedsiębiorstw. Liczymy na włączenie proponowanych przez nas rozwiązań do kolejnego pakietu deregulacyjnego – mówi Monika Constant.

Komisja Europejska cyklicznie przeprowadza badanie SAFE – Survey on Access to Finance of Enterprises już od 2008 r. Małe i średnie firmy stanowią 99 proc. firm w Unii Europejskiej i zatrudniają ponad 85 mln pracowników.

Leasing kluczem do dynamicznego wzrostu MŚP

Małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) odgrywają kluczową rolę w polskiej gospodarce, generując znaczną część PKB i zapewniając miejsca pracy milionom Polaków. Ich rozwój często hamowany jest jednak przez ograniczony dostęp do finansowania. W tym kontekście leasing stanowi strategiczne narzędzie wspierając inwestycje, konkurencyjność oraz umożliwiając modernizację sektora MŚP.

Leasing to jedna z najpopularniejszych form finansowania inwestycji w sektorze MŚP. Wynika to przede wszystkim z jego elastyczności oraz korzystnych uregulowań podatkowych. Dzięki leasingowi przedsiębiorcy mogą unikać jednorazowych, wysokich nakładów finansowych, co pozwala na efektywne zarządzanie kapitałem obrotowym.

Leasingi operacyjny i finansowy umożliwiają firmom dostęp do nowoczesnych technologii, pojazdów, maszyn i urządzeń bez konieczności angażowania własnych środków w ich zakup. Przedsiębiorcy mogą skoncentrować się na rozwoju działalności, optymalizując koszty oraz dywersyfikując ryzyko inwestycyjne.

Z danych Związku Polskiego Leasingu wynika, że branża leasingowa zakończyła 2024 r. dwucyfrowym wzrostem, osiągając wartość 110,5 mld zł finansowania, co oznacza wzrost o 10,4 proc. r/r. Największym zainteresowaniem cieszyły się pojazdy lekkie, maszyny i urządzenia, a także leasing IT, który odnotował rekordowe zainteresowanie wśród przedsiębiorców z sektora MŚP.

– Główną siłą napędową rynku leasingowego są samochody osobowe. Liczba klientów zainteresowanych leasingiem tej grupy aktywów na przestrzeni ostatnich 18 lat wzrosła w Polsce ponad dwukrotnie z 21 proc. do 47 proc. w 2024 r. W mojej ocenie to nie koniec, ponieważ na dwóch największych rynkach leasingowych Europy w Wielkiej Brytanii i Niemczech wynosi ona odpowiednio 69 proc. i 62 proc. Jeśli dodatkowo zauważymy bardzo dynamicznie rozwijający się rynek pojazdów chińskich, zaawansowanych technologicznie i dostępnych finansowo, to łatwo dostrzec w dalszym ciągu perspektywy do wzrostów w tej grupie aktywów. Marki chińskie stanowiły 20 proc. wszystkich dostępnych na polskim rynku marek samochodów, a 2025 r. wskazuje, że trend ten pozostanie wzrostowy. Wzrost popularności leasingu samocho-

dów osobowych to tylko jeden z przykładów dynamicznego rozwoju rynku leasingowego w Polsce. Pekao Leasing jako uniwersalna spółka z 30-letnim doświadczeniem nie ogranicza się wyłącznie do tej grupy aktywów. Skutecznie wspieramy polskich przedsiębiorców również w zakresie bardziej złożonych projektów inwestycyjnych z zakresu rynku maszyn i urządzeń, linii technologicznych, OZE, urządzeń IT, w tym również kontraktów importowych. Dynamicznie wspieramy rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, o czym świadczy liczba ponad 28 tys. naszych klientów (+18 proc. r/r), którzy nam zaufali i zawarli z nami ponad 20 tys. umów w 2024 r. – stwierdził



Bartosz Szałkowski, dyrektor ds. wsparcia sprzedaży MŚP w Pekao Leasing.

Trendy rynkowe wskazują, że firmy coraz częściej wybierają leasing jako alternatywę dla tradycyjnych kredytów bankowych. Wynika to zarówno z atrakcyjności kosztowej, jak i rosnącej dostępności finansowania dostosowanego do specyfiki małych i średnich przedsiębiorstw.

Kluczowe trendy w leasingu dla MŚP

Automatyzacja procesów i rozwój kanałów online umożliwiają szybkie zawieranie umów leasingowych oraz ich obsługę w pełni cyfrowo. Nowoczesne platformy leasingowe skracają czas oczekiwania na decyzję finansową do kilku godzin, co dla MŚP oznacza większą elastyczność i sprawność operacyjną.

– Cyfryzacja zmienia branżę na wiele sposobów, wpływając zarówno na firmy leasingowe jak i ich klientów. Proces leasingo-

wy staje się znacznie szybszy i wygodniejszy dzięki możliwości składania wniosków online, podpisywaniu umów elektronicznie i zarządzaniu umową za pomocą platform udostępnianym przez leasingodawców. Klienci mają łatwy dostęp do informacji o ofercie, harmonogramie umowy i innych elementach towarzyszących, takich jak ubezpieczenia. To, co jest najważniejsze, to hasło, które zawsze przyświecało branży – personalizacja. Dzięki łatwemu dostępowi do informacji klienci bardzo szybko uzyskują dedykowaną, indywidualną ofertę finansowania. Kolejnym elementem, który znacznie wpływa na wrażenia klienta w trakcie trwania umowy, jest proces samoobsługi. Dziś klienci samodzielnie mogą zmieniać warunki umowy, sprawdzać status płatności i kontaktować się z firmą leasingową za pomocą dostępnych platform – powiedział



Tomasz Rostek, dyrektor Departamentu Rynków Bankowych w Pekao Leasing.

Rosnące zainteresowanie zrównoważonym rozwojem i ekologicznymi rozwiązaniami sprawia, że leasing pojazdów elektrycznych oraz technologii OZE staje się kluczowym segmentem rynku.

W obliczu cyfryzacji gospodarki coraz większa liczba firm decyduje się na leasing oprogramowania, sprzętu IT oraz rozwiązań chmurowych. Dzięki temu MŚP mogą szybko wdrażać nowoczesne technologie, minimalizując koszty początkowe i ryzyko związane z przestarzałą infrastrukturą.

– Trendem panującym obecnie na rynku jest samoobsługa, począwszy od kas samoobsługowych w supermarketach, skoń-

czywszy na zakupach online. Stąd też krokiem milowym do cyfrowego zamknięcia całego procesu leasingowego i jednocześnie obszarem, który należy zdigitalizować w większym stopniu, tym samym całkowicie eliminując papier, pozostaje w dalszym ciągu proces zdalnego podpisywania umów oraz rejestracji pojazdów. Umożliwienie zawierania umów za pomocą SMS-a czy e-maila, na wzór przepisów obowiązujących już dziś w bankowości, stanowi filar dla dalszego rozwoju digitalizacji usług leasingowych online. Jednocześnie wdrożenie ustawy przez Ministerstwo Cyfryzacji – umożliwiającej e-rejestrację pojazdów z wykorzystaniem zdalnych kanałów komunikacji – stanowiłoby zwińczenie ewolucji cyfrowej dla wszystkich właścicieli pojazdów, w tym firm leasingowych. Zarówno dla branży leasingowej, jak i naszych klientów, potrzeba rejestrowania pojazdów bez konieczności wizyt w urzędach komunikacji jest bardzo istotna, ponieważ przyspieszyłaby ona znacznie cały proces leasingu – powiedział **Bartosz Szałkowski, dyrektor ds. wsparcia sprzedaży MŚP w Pekao Leasing.**

Elastyczne formy finansowania
Rośnie popularność wynajmu długoterminowego oraz leasingu zwrotnego, które pozwalają firmom dostosowywać strukturę finansową do aktualnych potrzeb. W warunkach niepewności gospodarczej MŚP chętniej



Z danych Związku Polskiego Leasingu wynika, że branża leasingowa zakończyła 2024 r. dwucyfrowym wzrostem, osiągając wartość 110,5 mld zł finansowania, co oznacza wzrost o 10,4 proc. r/r.

wybijają rozwiązania umożliwiające łatwiejszą zmianę floty pojazdów czy sprzętu bez długoterminowego zobowiązania. W obliczu rosnącej konkurencji i presji kosztowej leasing staje się nie tylko sposobem na finansowanie inwestycji, ale także narzędziem zwiększającym konkurencyjność firm. Umożliwia on dostęp do innowacyjnych rozwiązań technologicznych, ułatwia zarządzanie płynnością finansową i pozwala na szybkie reagowanie na zmieniające się warunki rynkowe. Sektor MŚP, korzystając z leasingu, może dynamicznie się rozwijać, unikając barier kapitałowych. Wzrost popularności tej formy finansowania jest dowodem na to, że przedsiębiorcy coraz lepiej rozumieją jej zalety i wykorzystują leasing jako strategiczne narzędzie rozwoju.

– Rozwój, innowacje i zwiększenie konkurencyjności to wyzwania dla przedsiębiorstw z sektora MŚP. Wszystkie działania zmierzające do osiągnięcia tego efektu wymagają inwestycji. Bardzo ważnym narzędziem wykorzystywanym przez klientów w procesie inwestycyjnym są dotacje unijne. Tutaj branża leasingowa również dysponuje rozwiązaniami, które wspierają inwestycje oparte o takie dofinansowanie zewnętrzne. Leasing finansowy, pożyczka leasingowa to najczęściej wykorzystywane formy finansowania, które wspierają przedsiębiorstwa w tych projektach. Leasing to nie tylko wygodna opcja finansowania, ale także sposób na zwiększenie efektywności operacyjnej, minimalizację ryzyka i dostosowanie się do nowoczesnych trendów rynkowych. Przedsiębiorcy z sektora MŚP od lat potwierdzają, że to bardzo dobra alternatywa dla finansowania kredytowego. Raport na temat rynku leasingowego pokazuje po raz kolejny, że przedsiębiorstwa z sektora MŚP są głównymi odbiorcami usługi leasingowej. Prognozy wzrostu dla branży leasingowej bazują m.in. na trendach, które kreuje segment MŚP – powiedział **Tomasz Rostek, dyrektor Departamentu Rynków Bankowych w Pekao Leasing.**

To się po prostu się opłaca

Leasing ma coraz większy wpływ na rozwój polskich przedsiębiorstw. W 2024 r. wartość finansowania udzielonego przez firmy leasingowe wyniosła 110,5 mld zł. To oznacza, że polskie firmy inwestują i chcą być coraz bardziej konkurencyjne nie tylko na lokalnym rynku, ale także na europejskim czy światowym.

Polski rynek leasingu jest najszybciej rozwijającym się rynkiem w Unii Europejskiej – wynika z danych Polskiego Związku Leasingu. Z leasingu korzystają głównie mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa, które stanowią 98,2 proc. rynku w Polsce. Takiego rodzaju działalności, które są motorem napędowym gospodarki, potrzebują przede wszystkim pojazdów i maszyn. W 2024 r. ponad 70 proc. finansowanych

leasingiem aktywów to auta, a ponad 50 proc. to samochody osobowe i dostawcze do 3,5 t.

Elastyczne narzędzie

Popularność leasingu wynika przede wszystkim z korzyści, jakie daje. To elastyczne narzędzie, które każdy przedsiębiorca może dostosować do swoich potrzeb. Nie wymaga dużego wkładu finansowego, a środki zostają w firmie na dalszy rozwój. Wybór odpowied-

niej formy leasingu auta pozwala przedsiębiorcom wliczać go do kosztów uzyskania przychodu. Zarówno opłata wstępna, raty, jak i kwota wykupu, obniżają podstawę opodatkowania, a dodatkowo VAT-owcy mogą odliczać połowę lub całość podatku VAT – w zależności od tego, jakie auto jest leasingowane – osobowe czy ciężarowe.

– Finansując auta leasingiem, przedsiębiorcy mają coraz więcej możliwości. W ING Lease od 2025 r. podwyższyliśmy przyznaną kwotę finansowania w ścieżce uproszczonej dla pojazdów aż o 100 tys. zł – wynosi ona teraz 250 tys. zł netto dla klientów ING Banku Śląskiego. Należy również podkreślić, iż w uproszczonej ścieżce finansowania możemy sfinansować klientom pojazdy o łącz-

nej wartości do 500 tys. zł. Wymagamy przy tym kilku danych finansowych, a decyzję podejmujemy niemalże w czasie rzeczywistym. Zwiększona kwota obejmuje zarówno nowe, jak i używane auta osobowe, samochody dostawcze, samochody ciężarowe, ciągniki siodłowe, naczepy, przyczepy oraz motocykle i skutery, w tym pojazdy elektryczne – mówi Adam Sar, Prezes Zarządu ING Lease (Polska).

W erze cyfryzacji oczekiwania klientów rosną, a branża leasingowa podąża za trendami. Ważne są dostępność i elastyczność. Dlatego klienci ING Lease mają dostęp do leasingu już od pierwszego dnia działalności firmy. Co ważne, wniosek można złożyć w kilku prostych krokach za pomocą apli-

kacji Moje ING lub ING Business, a całą procedurę podpisania umowy przejść całkowicie online. – To dzięki temu, że w ING Lease dokumenty można podpisać online kwalifikowanym podpisem elektronicznym – własnym podpisem długoterminowym, jeśli klient go posiada lub podpisem jednorazowym, do którego otrzymania wystarczy aplikacja mObywatel z dodanym dokumentem tożsamości albo e-dowód i aplikacja eDO App – wyjaśnia Anna Sienkiewicz, Senior Expert – Product Development w ING Lease (Polska).

Leasing daje wiele korzyści i po prostu się opłaca. To bardzo skuteczne i niezwykle elastyczne narzędzie wspierające rozwój, które można w prosty sposób dostosować do potrzeb biznesu.

Firmy leasingowe policzą ślad węglowy

Związek Polskiego Leasingu zakończył prace nad standardem obliczania śladu węglowego aktywów branży leasingowej. To wyjątkowe i innowacyjne rozwiązanie w skali całej Europy. Metodologia oraz baza benchmarków zostały przygotowane przy udziale Fundacji Climate&Strategy.

Branża leasingowa stoi w obliczu dynamicznych zmian związanych z intensyfikacją procesu dekarbonizacji gospodarki, odpowiadającego na postępujące ocieplenie klimatu. Stale rosnące w ostatnich latach globalne emisje gazów cieplarnianych prowadzą do przyspieszenia zjawiska zmiany klimatu i zintensyfikowania jego konsekwencji. Reakcją branży leasingowej na ten proces jest wprowadzenie mechanizmów redukujących emisję gazów cieplarnianych, których kluczowym etapem jest obliczanie śladu węglowego.

Cała branża leasingowa z tym samym standardem

Związek Polskiego Leasingu zakończył w ramach projektu ESG przygotowanie wytycznych w zakresie liczenia śladu węglowego portfela aktywów leasingowych. Po wdrożeniu stanie się standardem raportowania dla firm członkowskich ZPL. – Zakończyliśmy prace nad metodologią i narzędziem do liczenia śladu węglowego w branży leasingowej. Z naszej wiedzy wynika, że nie ma innego standardu na rynku europejskim do sektorowego liczenia śladu węglowego wśród klientów firm leasingowych. Chcemy w ten sposób zachęcać naszych klientów do ograniczania śladu węglowego i zazielenia aktywów. Chcemy, by cała branża leasingowa posługiwała się tym samym standardem i stosowała te same benchmarki

dla swoich aktywów – mówi Monika Constant, prezeska ZPL.

Istotne wsparcie

Metodyka została opracowana przez zespół ekspertów Związku Polskiego Leasingu i przedstawicieli firm członkowskich ze wsparciem eksperckim Fundacji Climate&Strategy, która specjalizuje się w liczeniu i redukowaniu śladu węglowego firm, a także w tworzeniu zaawansowanych modeli obliczeniowych śladu węglowego. – ZPL przekazuje firmom człon-

kowskim dwa ważne dokumenty, które – mamy nadzieję – okażą się istotnym wsparciem w procesie raportowania zrównoważonego rozwoju. Pierwszy to metodologia liczenia śladu węglowego dla aktywów finansowanych przez firmy leasingowe. Metodologia obejmuje teraz wszystkie kategorie aktywów zgodnie z układem statystycznym ZPL. Dla zapewnienia spójności rekomendacji zawartych w metodologii z praktyką rynku w Europie była ona przedmiotem szczegółowych konsultacji na forum europejskiej federacji leasingu i najmu Leaseurope, w trakcie których potwierdzono prawidłowość wypracowanego podejścia i rozwiązań – tłumaczy Mieczysław Woźniak, doradca zarządu ING Lease oraz przewodniczący Komitetu Sterującego Grupy ds. ESG w ZPL. Jak dodaje, drugim narzędziem

jest baza benchmarków aktywów finansowanych przez firmy leasingowe. Zawiera ona aż 120 benchmarków dla samochodów osobowych, samochodów dostawczych, ciągników siodłowych, autobusów, naczep/przyczep chłodni, innych pojazdów oraz lokomotyw. – Benchmarki zostały zbudowane w oparciu o dane firm członkowskich, dane pozyskane od klientów oraz bazy danych KE. Obecnie kontynuowane będą prace nad zbudowaniem benchmarków dla poszczególnych kategorii aktywów w ramach segmentu maszyny i urządzenia, a także dla sprzętu IT – mówi Mieczysław Woźniak. – Cieszymy się, że mogliśmy wesprzeć całą branżę leasingową w wypracowaniu nie tylko jednolitych standardów branżowych, ale też ponad 100 wskaźników pomagających w obliczeniach emisji portfelowych opartych na

szczegółowych danych firm członkowskich ZPL. Ta inicjatywa to unikalny w skali europejskiej przykład współpracy branżowej, dzięki której można znacząco uprościć spełnienie wymogów CSRD i ESRS, jednocześnie wdrażając jednolite standardy w branży – mówi Łukasz Dobrowolski, dyrektor ds. strategii klimatycznych i rynku energii w Fundacji Climate&Strategy.

Unijna dyrektywa CSRD

W kontekście raportowania śladu węglowego jednym z największych w nadchodzących latach wyzwań dla przedsiębiorstw z branży leasingowej będzie unijna dyrektywa CSRD. Poza wymogiem raportowania emisji z Zakresów 1 i 2 (zgodnie z GHG Protocol), wymaga ona od firm ujawniania także informacji o najważniejszych kategoriach Zakresu 3. Z punktu widzenia firmy leasingowej chodzi o Kategorie 2 i 13 oraz – w szczególnych przypadkach – Kategorię 15. Kategorie te dotyczą portfela aktywnych umów leasingowych i nowo nabywanych środków trwałych, a więc śladu węglowego związanego z przedmiotami leasingu. Ze względu na strukturę portfela większości firm, znacząca część śladu węglowego będzie związana z leasingowanymi pojazdami. Jego mierzenie i – w kolejnym kroku – redukcja, mogą mieć poważne implikacje biznesowe, wpływając na konkurencyjność firmy i jej pozycję na rynku. – Wdrożenie stałego monitoringu śladu węglowego i działań redukcyjnych to nie tylko element raportowania niefinansowego czy przejaw dojrzałości firmy w obszarze ESG, ale w coraz większym stopniu czynnik wpływający na konkurencyjność firmy – mówi Monika Constant.

