

LEASING DLA MSP



Perspektywy rozwoju rynku leasingu w 2017 r.

Dane statystyczne Związku Polskiego Leasingu dowodzą, że rośnie rola branży leasingowej w finansowaniu inwestycji, przede wszystkim inwestycji firm w dobra ruchome. W 2016 roku, firmy leasingowe sfinansowały aktywa o łącznej wartości 58,1 mld zł.



Andrzej Sugajski

dyrektor generalny
Związku Polskiego Leasingu

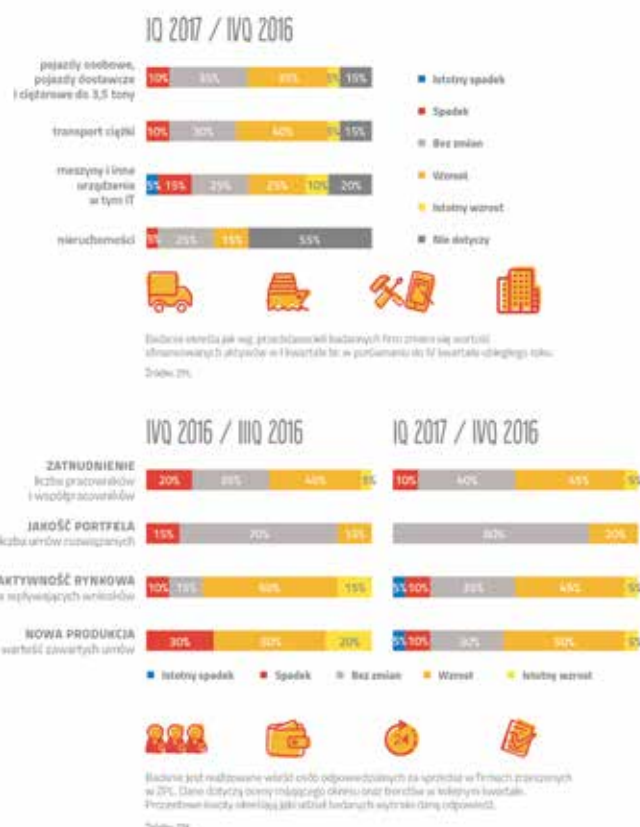
2016 rok był dobrym okresem dla polskiej branży leasingowej. Mimo istotnego wpływu końca funduszy UE, pierwszy kwartał przyniósł jeszcze wyjątkowo wysoki, 23 proc. wzrost finansowania całego rynku

leasingu, pierwsza połowa 2016 r. zakończyła się już nieco niższą dynamiką tj. była o 17,7 proc. lepsza od tego samego okresu 2015 r. Kolejne kwartały charakteryzował stabilny przyrost wartości rynku. Po trzech kwartałach 2016 r. łączna wartość inwestycji sfinansowanych przez branżę leasingową wyniosła 42 mld zł, a monitorowana dynamika wzrostu w okresie od stycznia do końca września 2016 r. osiągnęła poziom 17,1 proc. Natomiast w całym 2016 r. branża sfinansowała inwestycje o łącznej wartości 58,1 mld zł, przekraczając wynik z 2015 r. (49,8 mld zł).

Ustawiczny rozwój leasingu w 2016 r.

Przywołując wyniki głównych segmentów rynku, w 2016 r. polscy leasingodawcy sfinansowali pojazdy OSD o łącznej wartości 24,4 mld zł, przy 30,9 proc. dynamice (r/r) dla tego segmentu. W ubiegłym roku również znaczący, bo 27,7 proc. r/r, był wzrost finansowania transportu ciężkiego, obserwowany w większości kategorii (tj. w zakresie finansowania ciągników siodłowych, naczep/przyczep, poj. ciężarowych pow. 3,5 t, autobusów czy samolotów, statków i środków taboru kolejowego). Branża może pochwalić się łączną wartością aktywów sfinansowanych w ramach tego sektora na poziomie 17,2 mld zł (wyniki całego roku). Transakcje dotyczące maszyn i innych urządzeń (liczone łącznie z IT) odnotowały ujemną -3,4 proc. dynamikę

BADANIE KONIUNKTURY BRANŻY LEASINGOWEJ



Co będzie oddziaływało na rynek w kolejnych latach?

Przedstawiciele branży leasingowej liczą na wzrost inwestycji prywatnych i publicznych w 2017 r. Istnieje duża zależność pomiędzy trendami obserwowanymi w głównych sektorach polskiej gospodarki (sektor przemysłowy, budowlany, transportowy czy handlowy), a rozwojem branży leasingowej. Eksperti Związku Polskiego Leasingu prognozują 16,5 proc. dynamikę branży leasingowej na koniec tego roku. Oznacza to, że firmy leasingowe w 2017 mogą udzielić 67,7 mld zł łącznego finansowania. Analizy przygotowane przez Marcina Niepłowicza, dyrektora ds. Statystyki i Monitorowania Rynku ZPL zakładają, że dynamika

rynku w 2017 r. będzie zgodna z prognozowanym wzrostem inwestycji prywatnych i scenariuszem rozwoju gospodarczego kraju. Prognozowany rozwój rynku w zrównoważony sposób będzie oparty o pojazdy lekkie, ze względu na mocny popyt krajowy i korzystne przepisy fiskalne, pojazdy ciężkie (za sprawą wymiany starego taboru samochodowego na nowe pojazdy z normą spalania Euro 6 i utrzymujący się wzrost eksportu) oraz finansowanie maszyn. Co istotne, oczekiwane przyspieszenie wzrostu gospodarczego w 2017 r. oraz start funduszy unijnych z perspektywy finansowej na lata 2014-2020 spowodują, że finansowanie maszyn stanie się ważnym i stabilnym motorem rozwoju branży leasingowej.

Konkurencja w branży. Czy warto się targować?

Śmiało można stwierdzić, że konkurencja w branży leasingowej jest duża, więc w oczywisty sposób jest to korzystne dla leasingobiorców. Na pewno warto się targować, jednak tylko świadomy klient może zrobić to naprawdę skutecznie.



Michał Krupiński

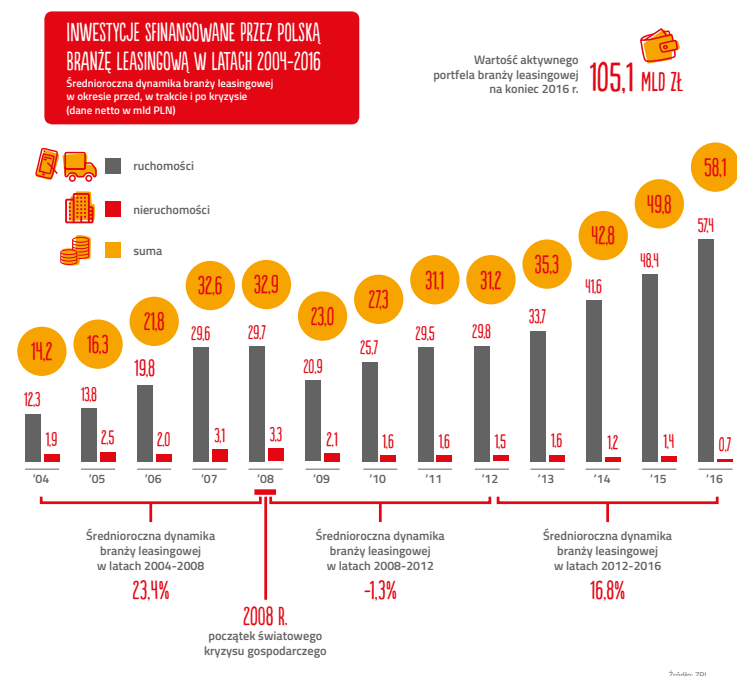
wydawca portalu FmLeasing.pl

Przez kilka ostatnich lat mówiło się nawet o wojnie cenowej, ale obecnie można uznać ją praktycznie za zakończoną. Wszystko dlatego, że nie da się już oferować finansowania taniej, niż ma to miejsce obecnie, zwłaszcza biorąc dodatkowo pod uwagę rekordowo niskie stopy procentowe. Nie oznacza to jednak, że leasingodawcy ostatecznie zrezygnowali z prób zwiększania swojego zysku i oferują finansowanie z minimalną możliwą marżą. Większość z nich czerpie dodatkowe przychody oferując klientom płatne usługi i produkty ubezpieczeniowe, które towarzyszą umowie leasingu. Często mamy do czynienia wręcz ze zjawiskiem przeniesienia marży z leasingu do takich dodatkowych produktów. Oznacza to, że firma leasingowa jest w stanie zaproponować bardzo tanie finansowanie, ale jednocześnie sprzedać drogo ubezpieczenie komunikacyjne lub GAP. Co gorsza, są firmy leasingowe, które stosują niekorzystne rozwiązania umowne ograniczające klientom możliwość, np.: skorzystania z tańszej oferty ubezpieczeniowej znalezionej w własnym zakresie.

Całościowe spojrzenie

Dlatego nie wystarczy obecnie negocjować jedynie kosztu leasingu, bo może to być zwodnicze. Należy patrzeć na ofertę leasingodawców całościowo, zwracając uwagę także na zapisy umowne oraz mogące się pojawić w trakcie leasingu dodatkowe koszty i opłaty. Jeszcze większą pułapką dla klientów może być korzystanie z leasingu oferowanego dla przykładu u dealerów samochodowych, czy dystrybutorów maszyn i urządzeń, np.: w ramach finansowania fabrycznego. Okazuje się, że wielu przedsiębiorców poświęcających dużo uwagi, żeby wybrać dla siebie odpowiedni samochód lub urządzenie jest znacznie mniej wymagających, jeżeli chodzi o warunki finansowania proponowanego w komplecie. Dla finansujących jest to doskonały sposób, żeby sprzedać leasing z większą marżą. Duża konkurencja w branży leasingowej to oczywiście wymarzona sytuacja z punktu widzenia klienta. Nie można mieć jednak złudzeń. Chcąc wytargować dobre warunki leasingu, trzeba mieć minimum wiedzy lub doświadczenia, a przede wszystkim nie warto iść na łatwiznę. Leasingodawca, który zyska przekonanie, że trafił do niego mniej wymagający klient z pewnością skorzysta z możliwości sprzedania leasingu lub produktów mu towarzyszących z większą marżą.

Wykres 2. Inwestycje sfinansowane przez firmy leasingowe w latach 2004-2016.



W samym tylko Związku Polskiego Leasingu zrzeszonych jest ponad trzydziestu leasingodawców. Do tego można doliczyć kolejnych kilka towarzystw, które nie zdecydowały się na członkostwo w ZPL, ale prężnie działają w swoich niszach. Nie można także pominąć firm CFM oferujących wynajem długoterminowy pojazdów, co w kontekście rosnącej popularności full service leasingu wśród małych i średnich firm powoduje, że je również należy uwzględnić jako aktywnych konkurentów w branży.

Nie może być taniej

Kilkadziesiąt rywalizujących ze sobą podmiotów – w jakiegokolwiek branży – to wystarczający powód, żeby było tanio. Nie inaczej jest w przypadku leasingu.

Reklama

Doradzamy...

...szerokie możliwości finansowania



LEASING / POŻYCZKA / FAKTORING / UBEZPIECZENIA / DŁUGOTERMINOWY WYNAJEM POJAZDÓW

Czas i pieniądź

www.efl.pl | 801 404 444

EFL
GRUPA CRÉDIT AGRICOLE

Rosnąca rola leasingu w finansowaniu MSP

Szacunki Związku Polskiego Leasingu pokazują, że w Polsce z usług firm leasingowych korzysta już 500 – 600 tys. firm, przede wszystkim z sektora MSP.



Mieczysław Woźniak

wiceprzewodniczący Komitetu Wykonawczego Związku Polskiego Leasingu, członek Rady Dyrektorów Leaseurope

tywnie częściej korzystają z leasingu niż europejskie firmy.

Branża leasingowa wspiera MSP

Związek Polskiego Leasingu, który jest największą organizacją, reprezentującą polski rynek leasingowy, przygotował analizę odnoszącą się do struktury klientów firm leasingowych. Z badania, zrealizowanego wśród firm członkowskich ZPL, jasno wynika, że zasadniczą grupę klientów branży leasingowej stanowią firmy z sektora mikro i małych firm. Związek Polskiego Leasingu szacuje, że 53 proc. stanowią transak-

cje zawierane z klientami o rocznych obrotach do 5 mln zł, czyli mikro firmami, natomiast jeżeli uwzględnić firmy o obrotach do 20 mln zł, to grupa ta stanowi ponad 70 proc. wszystkich klientów branży leasingowej. Można więc przyjąć, że ponad ¾ swoich usług branża kieruje łącznie do firm mikro i małych. Aby odpowiedzieć na pytanie dlaczego leasing stanowi tak popularne źródło finansowania samochodów, maszyn i urządzeń, czy środków transportu ciężkiego, należy uświadomić sobie, że firmy leasingowe koncentrują się na aktywie, które stanowi główne zabezpieczenie transakcji. Przedsiębiorcy cenią leasing za elastyczność oraz możliwość częstszej wymiany użytkowanych środków.

Poza tym, przedmiot leasingu zarabia na spłatę rat, a uproszczone procedury, polegające na zmniejszeniu liczby i zakresu oczekiwanych dokumentów, pozwalają w krótkim czasie uzyskać potrzebne finansowanie. Leasing często może okazać się jedyną szansą na sfinansowanie środków trwałych dla przedsiębiorców, którzy dopiero rozpoczęli swoją działalność. Na duży poziom wykorzystania i popularyzacji leasingu pracują sieci mobilnych doradców, którzy są blisko klientów, dostawców jak i partnerów biznesowych. Polscy leasingodawcy są wysoko oceniani przez przedsiębiorców. Pokazały to wyniki badania CBM INDICATOR z 2016 r. 40 proc. firm, które są zaliczane do grupy

małych podatników, korzystało w przeszłości lub aktualnie korzysta z leasingu. Co istotne 80 proc. z nich jest zadowolonych z tej formy finansowania.

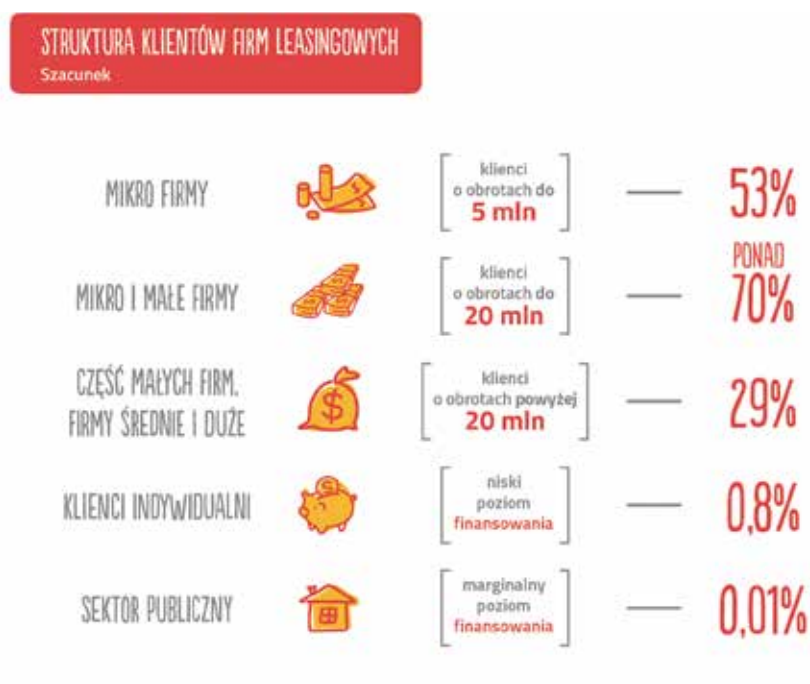
Wsparcie dla innowacji

Na dobrą ocenę wpływa także fakt, że branża leasingowa intensywnie wspiera firmy MSP we wdrażaniu innowacyjnych rozwiązań pozwalających zwiększyć produktywność i konkurencyjność tych firm w gospodarce. Bardzo dobre doświadczenia w tym zakresie zebraliśmy przy okazji projektów realizowanych wspólnie z Europejskim Funduszem Inwestycyjnym. Były to projekty inwestycyjne ukierunkowane na zmniejszenie zapotrzebowania firm z sektora MSP na energię elektryczną, czy ograniczenie przez nie emisji dwutlenku węgla. Działamy także na rzecz stałego zwiększenia dostępu do finansowania przez firmy rozpoczynające działalność gospodarczą.

W 2017 r. liczymy na wzrost inwestycji prywatnych i publicznych. Taki wzrost niewątpliwie wpłynie na szybszy rozwój firm z sektora MSP, a w konsekwencji szybszy rozwój gospodarki kraju. Jako branża chcemy być częścią tego procesu. Rosnąc średniorocznie o 16,8 proc., w latach 2012 – 2016, branża leasingowa sfinansowała inwestycje polskich firm o wartości 217 mld PLN. Zakładając średnioroczne tempo wzrostu rynku leasingu w Polsce na poziomie 8 proc. w latach 2017-2021 branża sfinansuje inwestycje polskich firm o wartości ok 360 mld PLN. To istotny wkład w rozwój i modernizację polskich firm, a w konsekwencji wzrost PKB w naszym kraju.

Zarówno w Polsce jak i w całej Europie firmy z sektora MSP stanowią najbardziej istotną i znaczącą grupę przedsiębiorców. Jak pokazują dane Eurostatu 99,8 proc. wynosi udział MSP w ogólnej liczbie przedsiębiorstw, a udział tych firm w liczbie zatrudnianych pracowników to 68,9 proc. (dane Eurostatu na koniec 2015). Jednocześnie małe firmy, w mniejszym stopniu niż duże, mogą liczyć na wewnętrzne źródła kapitału takie jak rezerwy i zyski z poprzednich lat. Nie dziwi więc, obserwowana w ostatnich latach, rosnąca rola branży leasingowej w finansowaniu inwestycji. Na podstawie dostępnych badań szacujemy, że w Europie 19 proc. inwestycji MSP finansowanych jest leasingiem, zaś w Polsce współczynnik ten wynosi ok 30 proc. Zestawiając te liczby z danymi pokazującymi, że Polska jest obecnie szóstym co do wielkości rynkiem leasingu Europie, będąc jednocześnie jedenastą gospodarką w Europie pod względem PKB, możemy wnioskować, że polscy przedsiębiorcy rela-

Wykres 1. Struktura klientów firm leasingowych 2016 (ZPL)



Struktura finansowania przedmiotów, czyli co napędza branżę leasingową

W ubiegłym roku firmy leasingowe sfinansowały inwestycje o łącznej rekordowej wartości ponad 58 mld zł i tym samym wypracowały 16,6 proc. wzrost rok do roku. Kluczowym czynnikiem bardzo dobrego wyniku w zakresie udzielonego finansowania były pojazdy (40,6 mld zł, +29 proc. r/r). Właściwie wszystkie segmenty tego rynku odnotowały wzrost, co więcej pojazdy osobowe, dostawcze i ciężarowe do 3,5 tony na koniec 2016 r. stanowiły łącznie 42,1 proc. rynku środków transportu drogowego, a transport ciężki, tj.: ciągniki siodłowe, naczepy/przyczepy, pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 tony, autobusy, samoloty, statki, środki transportu kolejowego – 29,7 proc.



Radosław Woźniak

wiceprezes zarządu EFL

Drugim filarem rynku leasingu są maszyny i urządzenia, które

felu branży leasingowej wynosił 26,4 proc. Transakcje dotyczące finansowania nieruchomości stanowią natomiast niewielki 1,2 proc. udział.

Co czeka nas w 2017 roku?

Z naszych analiz wynika, że dynamika w tym roku powinna być na poziomie zbliżonym do ubiegłorocznego, czyli ok. 16,5 proc. Oznacza to, że branża stoi przed szansą pobicia kolejnej granicy, tym razem 60 mld zł udzielonego finansowania. W nadchodzących miesiącach, podobnie jak w minionym półroczu, nasza gospodarka powinna być pod wpływem dobrej koniunktury, szczególnie w handlu detalicznym. Wzrosty będą napędzane zarówno większymi zamówieniami z zagranicy jak i wewnętrznym popytem krajowym. Po drugie, dalej motorem rynku

będą pojazdy. A po trzecie, spodziewamy się, że w drugiej części roku, przede wszystkim za sprawą rozpoczęcia wydatkowania środków z perspektywy unijnej 2014-2020, drgnie segment maszyn i urządzeń. Potwierdzeniem tych przypuszczeń mogą być wyniki zrealizowanego przez nas wśród przedsiębiorców badania „Inwestycje MSP. Pod lupą”, z których wynika, że w najbliższych miesiącach połowa firm planuje inwestycje, z czego 15 proc. w maszyny produkcyjne, a 12 proc. w pojazdy.

Przerwany trend spadkowy

Optymistyczne prognozy płyną również z pierwszego w tym roku odczytu „Barometru EFL” za I kwartał. Wartość głównego wskaźnika wyniosła 57,1 pkt. i była aż o 4 pkt. wyższa od wyniku sprzed roku. Tym samym

nie powtórzyła się sytuacja z 2016 r., gdy pomiędzy IV kwartałem 2015 r. a I kwartałem 2016 r. odczyt „Barometru” spadł. Został również przerwany trend spadkowy, który był obserwowany pomiędzy II a IV kwartałem 2016 r. Co więcej, w pierwszym tegorocznym pomiarze odnotowano najwyższą w historii dotychczasowych pomiarów wartość dla I kwartału. W analogicznym okresie 2015 roku odczyt wyniósł 54,3 pkt, a w 2016 r. – 53,1 pkt. Na wzrost wartości „Barometru EFL” w I kwartale tego roku decydujący wpływ miała istotna poprawa nastrojów pod względem planowanych inwestycji. Odsetek osób, które spodziewają się więcej inwestować na początku tego roku, wzrósł o blisko 10 pp. (z 22 proc. do 31,9 proc.) i był najwyższy od początku.

Prawne aspekty umowy leasingowej

Istotą umowy leasingu jest oddanie przez finansującego oznaczonej co do tożsamości rzeczy do okresowego korzystania przez leasingobiorcę – na określony z góry okres czasu. Co ważne, finansujący zobowiązany jest do nabycia przedmiotu leasingu od jego producenta/dystrybutora – na warunkach określonych w umowie leasingu.



Przemysław Wierzbicki

partner zarządzający, adwokat
w Wierzbicki Adwokaci i Radcowie Prawni

Oznacza to, że nie istnieje bezpośrednia więź umowna pomiędzy użytkownikiem (leasingobiorcą) a sprzedawcą przedmiotu leasingu, jednak zgodnie z art. 7098 kodeksu cywilnego finansujący (leasingodawca) nie odpowiada wobec korzystającego za wady przedmiotu leasingu – leasingobiorca z mocy prawa nabywa uprawnienia przysługujące leasingodawcy względem sprzedawcy – z wyjątkiem prawa do odstąpienia od umowy.

Strony umowy

Co do zasady, wszelkie wady i problemy z przedmiotem leasingu, leasingobiorca powinien zgłaszać bezpośrednio do sprzedawcy/producenta. Czasowy brak możliwości wykorzystania przedmiotu leasingu zgodnie z jego przeznaczeniem, wywołany wadami rzeczy, nie stanowi podstawy dla obniżenia wysokości lub zawieszenia rat leasingowych. Ryzyko w tym zakresie spoczywa na le-

asingobiorcy, który sam wskazuje jakie dokładnie urządzenie ma być przedmiotem leasingu. Automatem przejście uprawnień nie dotyczy jednakże uprawnień wynikających z gwarancji udzielonej przez producenta: te muszą być przeniesione na leasingobiorcę w drodze czynności prawnej.

Ramy czasowe

Kluczowe znaczenie dla umowy leasingu ma oznaczenie czasu, na jaki umowa została zawarta. Jest to związane z wysokością wynagrodzenia, które w całym okresie leasingu ma być równe co najmniej cenie, po jakiej finansujący nabył przedmiot leasingu (art. 7091 kc). Oznacza to konieczność nadania umowie leasingowej określonych ram czasowych, od długości umowy uzależniona jest bowiem wysokość miesięcznej raty leasingowej.

Ograniczone możliwości rozwiązania

Ze względu na wspomniane wyżej kwestie, ograniczone są również możliwości wcześniejszego zakończenia stosunku leasingu z wyłącznej inicjatywy leasingobiorcy – wcześniejsze rozwiązanie umowy leasingu możliwe jest w drodze jej wypowiedzenia, przy czym, zgodnie ze stanowiskiem orzecznictwa, wypowiedzenia umowy może dokonać w zasadzie tylko leasingodawca. Ponadto wypowiedzenie może nastąpić wyłącznie w przypadkach przewidzianych w ko-



deksie cywilnym, a umowne rozszerzenie przypadków uzasadniających wypowiedzenie umowy, powinno zostać uznane za nieważne.

W sytuacji, w której to leasingobiorca byłby zainteresowany wcześniejszym zakończeniem umowy leasingu, rozwiązaniem najkorzystniejszym będzie zatem podjęcie negocjacji z finansującym i osiągnięcie porozumienia. Jego przedmiotem może być rozwiązanie umowy leasingowej lub zmiana jej warunków (np. wydłużenie okresu i obniżenie wysokości raty). W przypadku polubownego rozwiązania umowy leasingu należy przy tym dokonać rozliczenia pozostałych rat leasingowych – trzeba założyć, że pomimo wcześniejszego zakończenia leasingu, finansujący powinien uzyskać (w ramach całkowitego rozliczenia umowy) przynajmniej zwrot kosztów nabycia przedmiotu leasingu. Możliwe jest przy tym rozliczenie pozostałych rat poprzez wycenę przedmiotu leasingu

i ustalenie, że wartość ta pomniejsza zobowiązania leasingobiorcy. Warto pamiętać, że wyczerpujące porozumienie ogranicza ryzyko wystąpienia sporów sądowych.

Skutki wcześniejszego rozwiązania leasingu

Zgodnie z art. 70 915 kc przedterminowe rozwiązanie umowy leasingu oznacza nie tylko konieczność zwrotu przedmiotu leasingu finansującemu, ale również konieczność zapłaty pozostałych rat leasingowych. Kodeks cywilny przewiduje, że pozostałe do spłacenia raty leasingowe należy pomniejszyć o korzyści, jakie finansujący uzyskał dzięki przedwczesnemu rozwiązaniu umowy leasingu. Wspomniane korzyści finansującego to przede wszystkim odpadnięcie kosztów obsługi długu zaciągniętego na zakup przedmiotu leasingu oraz odzyskanie tego przedmiotu i zrobienie z niego użytku (oddanie w najem, dzierżawę lub jego sprzedaż).

Należy przy tym pamiętać, że to na leasingobiorcy spoczywa ciężar wykazania, jakie korzyści odniósł finansujący. W praktyce wygląda to często w ten sposób, że leasingobiorca zobowiązany jest do spłaty w całości kwoty wynikającej z niespłaconych rat, a dopiero wykazanie konkretnych korzyści po stronie finansującego pozwala na obniżenie wysokości kwoty do zapłaty. Na marginesie jedynie należy zasygnalizować, że sytuacja podobna do wyżej opisanej ma miejsce w przypadku utraty przedmiotu leasingu przez leasingobiorcę – z tą różnicą na korzyść leasingobiorcy, że wówczas zasadniczą korzyścią odniesioną przez finansującego jest odszkodowanie wypłacone z tytułu ubezpieczenia – które jest standardem przy umowach leasingu. W takim przypadku ułatwienie polega na tym, że znana jest konkretna kwota, o którą należy pomniejszyć zobowiązania leasingobiorcy – jest nią kwota przyznanego odszkodowania.

Reklama

Konkurencyjne i nowoczesne rozwiązania finansowe

- oferta dla przedsiębiorców od 1. dnia działalności
- okres finansowania do 120 mies.
- udział własny od 0%

IdeaLeasing



801 199 199



idealeasing.pl



Informacje zawarte w niniejszych materiałach nie stanowią oferty w rozumieniu przepisów Kodeksu cywilnego, w szczególności art. 66 i nast. k.c. Ostateczna decyzja o przyznaniu finansowania uzależniona jest od pozytywnej oceny Komitetu Kredytowego Idea Leasing S.A.

Pośrednictwo w znalezieniu leasingu – oferta rynkowa, bilans korzyści

„Bogactwo polega bardziej na używaniu niż na własności”. Ta znana sentencja Arystotelesa wyjątkowo dobrze oddaje sens leasingu. Jest to, alternatywna wobec kredytu, metoda finansowania inwestycji, umożliwiająca przedsiębiorcom dostęp do określonych dóbr bez konieczności angażowania dużych środków na ich zakup. W leasingu nie chodzi o nabycie prawa do własności, ale o stworzenie możliwości użytkowania danej rzeczy.



Anna Kordowska

dyrektor oddziału GO-leasing
w Ciechanowie

Tak realizowana inwestycja pozwala uniknąć nakładów kapitałowych – koszty użytkowania przedmiotu leasingu są bowiem pokrywane z bieżących dochodów firmy, generowanych między innymi dzięki użytkowaniu wyleasingowanych pojazdów, maszyn czy urządzeń. Umowy leasingu funkcjonujące w polskiej gospodarce od wielu lat stały się jednym z głównych źródeł szybkiego pozyskiwania maszyn, urządzeń technicznych, samochodów, komputerów i innych środków trwałych. Leasing cieszy się dużą popularnością szczególnie ze względu na uproszczone procedury zawierania umowy oraz korzyści podatkowe. Okazuje się często także tańszą formą finansowania w porównaniu z kredytem. Z leasingu przede wszystkim korzystają przedsiębiorcy. Na rynku nie brakuje ofert leasingowych, ale jak wybrać tę najkorzystniejszą? Gdzie znaleźć dobry leasing? Gdzie szukać ofert leasingowych? Na co zwracać uwagę porównując otrzymane oferty leasingowe?

Przyszły leasingobiorca po podjęciu decyzji o zakupie środka trwałego fi-

nansowanego leasingiem staje przed wyborem firmy, która mu to sfinansuje. Ma do wyboru kilka opcji. Może m.in.:

- Poprosić o ofertę leasingu u dostawcy przedmiotu leasingu.
- Rozpocząć poszukiwania w Internecie, wykorzystując możliwości wszelkiego rodzaju porównywarek i kalkulatorów.
- Szukać na własną rękę, odwiedzając poszczególne oddziały firm leasingowych.
- Skorzystać z fachowej pomocy sprawdzonego brokera / pośrednika leasingowego.

Leasing u dostawców

Takie rozwiązanie jest najbardziej wygodne i w zasadzie nie wymaga większego wysiłku. Dzisiaj praktycznie każdy sprzedawca samochodów czy producent maszyn prezentuje w ofertach nie tylko cenę sprzedaży, ale także wysokość miesięcznej raty leasingowej. Nabywcy nie mają jednak pewności, czy proponowany tzw. leasing fabryczny jest najlepszym rozwiązaniem pod względem wysokości oprocentowania czy innych warunków umowy leasingu.

Oferty w Internecie

Równie łatwo jest znaleźć oferty leasingowe w Internecie. Wystarczy wpisać hasło „leasing” czy „kalkulacja leasingu” i z pewnością wyszukawarka wyświetli sporą ilość stron www firm leasingowych, kalkulatorów czy porównywarek ofert leasingowych. Po-

zostanie wyłącznie kwestia wyboru najlepszej oferty, mając na uwadze takie parametry jak: oprocentowanie, struktura rat leasingowych, czy wysokość opłaty wstępnej. Niestety, nie wszystko da się łatwo porównać. Przydałoby się jeszcze wnikliwie przeanalizować ogólne warunki umowy leasingu czy tabelę opłat i prowizji, a na to zwykle brakuje już czasu.

Porównywanie ofert bezpośrednio w biurze firmy leasingowej

Jeśli przedsiębiorca dysponuje wolnym czasem, może wybrać się do kilku firm leasingowych i złożyć zapytanie o ofertę, dzięki czemu otrzyma dokumenty wraz ze wskazaniem parametrów leasingu. Wymaga to jednak poświęcenia czasu i zaangażowania się całkowicie w proces poszukiwania najkorzystniejszej oferty leasingowej. Dodatkowo firmy leasingowe stosują różne sposoby oraz dodatkowe warunki, aby zaprezentować ofertę jak najbardziej atrakcyjnie. Jednak za najniższą ratą leasingową kryją się często dodatkowe warunki, jak np. konieczność zawarcia ubezpieczenia za pośrednictwem firmy leasingowej czy założenia rachunku bankowego w banku powiązonym z firmą leasingową.

Korzystanie z pomocy brokera leasingowego

Oferty brokerów leasingowych skierowane są przede wszystkim do małych i średnich firm, poszukujących finansowania na różnych etapach swojej działalności. Doświadczeni pośrednicy wiedzą, jak ważne jest dopasowanie warunków finansowania do oczekiwań i możliwości ich klientów. Przedsiębiorca nie musi się znać na leasingu, dzięki usługom brokerów wszystko stanie się proste i zrozumiałe, a wszystkie formalności zostaną załatwione w imieniu

klienta. W ramach świadczonych usług sprawdzeni brokerzy zapewnią profesjonalne doradztwo i pomoc w wyborze odpowiedniego produktu finansowego oraz parametrów umowy leasingowej. Priorytetem jest dostosowanie ich do bieżących potrzeb i regulacji podatkowych właściwych dla specyfiki działania firmy.

Dostępna technologia pozwala na zdalny proces prezentacji, porównania i wyboru oferty przedmiotu leasingu oraz jego finansowania, dostosowanego do potrzeb użytkownika. Funkcjonalność ta pozwala na łączenie w jednym miejscu i czasie bez wychodzenia z domu trzech stron transakcji: dostawcy środka trwałego (sprzedającego przedmiot leasingu), firmy leasingowej (finansującego) oraz leasingobiorcy (korzystającego).

Obecnie na rynku funkcjonuje kilka dużych ogólnopolskich sieci brokerów leasingu oraz wielu niewielkich pośredników zajmujących się leasingiem, działających głównie lokalnie lub w Internecie i proponujących oferty kilku firm leasingowych w jednym miejscu. W związku z tym klient staje przed kolejnym ważnym wyborem: Którego brokera wybrać? Na co zwracać uwagę?

Broker, z którym przedsiębiorca zdecydował się współpracować powinien na co dzień kierować się takimi wartościami jak:

- profesjonalizm,
- uczciwość i wysoka etyka zawodowa,
- odpowiedzialność,
- dbałość o interes klientów,
- niezależność.

Doświadczony i sprawdzony broker leasingu zapewni swoim klientom m.in.:

- Kompleksową obsługę w zakresie zawierania umów leasingu – klient

nie traci czasu na zbędne formalności – pozostają one po stronie brokera. To on pomaga wypełniać wnioski, załatwia zaświadczenia, pilnuje terminów rozpatrzenia wniosków, koordynuje rejestrację auta oraz jego ubezpieczenie. Klient może liczyć na stały kontakt ze swoim brokerem od pierwszego kontaktu aż do zakończenia umowy leasingowej.

- Bieżący dostęp do najbardziej atrakcyjnych ofert leasingowych – klienci na bieżąco mogą korzystać z promocji i nowości jakie oferują firmy leasingowe, oszczędzają czas na żmudne i długotrwałe poszukiwania.

- Skuteczność w załatwianiu wniosków – trafne powiązanie możliwości klienta, przedmiotu leasingu z adekwatną ofertą odpowiedniej firmy leasingowej.

- Profesjonalne i rzetelne doradztwo w doborze najbardziej optymalnej oferty – pod względem płynności finansowej, korzyści podatkowych oraz jakości obsługi w czasie trwania umowy.

- Najkorzystniejsze finansowo oferty leasingu – dzięki centralnie wynegocjowanym umowom z firmami leasingowymi duży i sprawdzony broker ma dostęp do najbardziej atrakcyjnych warunków finansowych na rynku.

- Bezpieczeństwo transakcji – klienci zawsze mogą liczyć na pełną dyskrecję i poufność transakcji. Dobry pośrednik zobowiązany jest do przestrzegania zasad tajemnicy bankowej oraz ochrony danych osobowych. Współpracuje wyłącznie z renomowanymi firmami o stabilnej pozycji rynkowej.

- Mobilność i dyspozycyjność na terenie całej Polski, o ile mamy do czynienia z dużym brokerem z rozbudowaną strukturą kilkudziesięciu oddziałów o zasięgu ogólnopolskim – dzięki takiej strukturze doradcy dojadą do klientów w dowolne miejsce.

Leasing napędza inwestycje mikro- i małych firm

Branża leasingowa sfinansowała w ubiegłym roku aktywa warte 58,1 mld zł. Popularność tej formy finansowania inwestycji rośnie, a leasing jest wybierany najczęściej przez mikro- i małe przedsiębiorstwa. Oprócz samochodów czy ciężkich maszyn można nim objąć również komputery, notebooki, serwery, urządzenia mobilne i oprogramowanie. Leasing sprzętu IT stanowi wciąż nie więcej niż 2 proc. całego rynku, ale jego wartość rośnie. Polskie firmy w odróżnieniu od zachodnich przeważnie decydują się na tradycyjny model i wykupienie sprzętu po zakończeniu umowy.

– W Polsce wciąż jeszcze dominuje leasing operacyjny. Jest to forma tradycyjnego leasingu, który kończy się wykupem, co oznacza, że klient z czasem staje się właścicielem sprzętu. Natomiast na rynkach europejskich dominuje leasing nowoczesny – mówi Jakub Świętochowski,

dyrektor do spraw handlowych warszawskiego oddziału Grenkeleasing, firmy specjalizującej się w leasingu IT i oprogramowania. To najczęściej wybierany model finansowania nowych technologii, który w praktyce przypomina wynajem. Firma używa sprzętu IT, płacąc za



Wpływ polityki fiskalnej na decyzje inwestycyjne przedsiębiorców

Zgodnie z obowiązującymi w Polsce przepisami prawa przyjęto dwa podstawowe warianty opodatkowania umów leasingowych. Oczywiście w obu wariantach założono, że w czasie trwania umowy leasingowej suma ustalonych w umowie opłat pomniejszona o należny VAT uiszczana przez korzystającego (leasingobiorcę) powinna odpowiadać, co najmniej wartości początkowej przedmiotu leasingu (analogicznie do definicji umowy leasingowej obowiązującej od 2000 r. w kodeksie cywilnym). Zastosowanie danego wariantu uzależnione jest od czasu trwania umowy leasingowej i od postanowień umowy dotyczących podmiotu, który dokonywać będzie odpisów amortyzacyjnych.



dr Piotr Russel

ekspert Instytutu Finansów SGH

Wariant I jest stosowany, jeżeli umowa leasingu została zawarta na czas oznaczony, stanowiący co najmniej 40 proc. normatywnego okresu amortyzacji (dotyczy to rzeczy ruchomych lub wartości niematerialnych i prawnych), a w odniesieniu do nieruchomości – na co najmniej 5 lat (do umów leasingu nieruchomości zawieranych do 31 grudnia 2012 r. minimalny czas trwania umowy wynosił 10 lat). W tym miejscu należy podkreślić, iż jest to najczęściej wybierany przez przedsiębiorców wariant opodatkowania (w praktyce gospodarczej niesłusznie nazywany jest on leasingiem operacyjnym – w rzeczywistości spełnia on wszelkie przesłanki zaliczenia go do leasingu finansowego). Popularność swą zawdzięcza bowiem korzyściom podatkowym:

- już w momencie zawierania umowy leasingowej pozwala korzystającemu zaliczyć jednorazowo do kosztów

uzyskania przychodów całą opłatę wstępną, której wysokość wynosi od 5 do nawet 45 proc. wartości początkowej środka trwałego,

- w trakcie trwania umowy cała rata leasingowa (część kapitałowa i część odsetkowa) jest kosztem uzyskania przychodu.

W zależności od wariantu

Ponadto w przypadku tego wariantu opodatkowania, podatek VAT jest naliczany sukcesywnie od poszczególnych rat leasingowych (nie występuje konieczność zapłaty podatku VAT „z góry” od wszystkich rat leasingowych). Minusem tego wariantu opodatkowania jest natomiast fakt, iż wartość tzw. opcji wykupu nie może być niższa niż tzw. hipotetyczna wartość netto, którą oblicza się jako wartość początkową przedmiotu leasingu pomniejszoną o odpisy amortyzacyjne liczone metodą degresywną z zastosowaniem współczynnika równego 3. Powoduje to, iż w przypadku przedmiotów leasingu o relatywnie niskich rocznych stawkach amortyzacyjnych (10 proc. i poniżej) i zastosowaniu najkrótszego dopuszczalnego przepisami prawa okresu trwania umowy, cena po której ewentualnie może być przenoszona własność stanowi istotny odsetek wartości początkowej leasingowanej rzeczy.

W przypadku II wariantu opodatkowania umowy leasingu, która jest zawierana na czas oznaczony (brak jest wymogu, aby trwał on co najmniej 40 proc. normatywnego okresu amortyzacji) to korzystający amortyzuje przedmiot umowy leasingu, tj. do kosztów podatkowych zalicza część odsetkową raty leasingowej oraz dokonywaną zgodnie z przepisami podatkowym amortyzację. Tak więc pod względem skutków podatkowych dla leasingobiorcy powyższy wariant opodatkowania jest zrównany z umową kredytową. Dodatkowo, jeśli tylko umowa leasingu skonstruowana w tym wariantie opodatkowania zawiera opcję wykupu to na gruncie ustawy o podatku VAT będzie traktowana jako dostawa towarów, a w konsekwencji będzie wiązać się z koniecznością jednorazowego sfinansowania całej kwoty podatku VAT.

Widoczny wpływ

Wpływ przyjmowanych rozwiązań podatkowych najlepiej widać na przykładzie samochodów osobowych. Bardzo restrykcyjne przepisy podatkowe, które obowiązywały do 2001 r. powodowały, że udział leasingu samochodów osobowych w całości leasingowanych aktywów nie przekraczał 1 proc. Zniesienie lub złagodzenie części restrykcji podatkowych dotyczących samochodów osobowych (zarówno na gruncie ustaw o podatku dochodowym, jak i ustawy o podatku od towarów i usług) spowodowało, iż w ciągu ostatnich kilkunastu lat obserwowany był stopniowy wzrost udziału samochodów osobowych w całości leasingowanych ruchomych środków trwałych. Nadal jednak struktura leasingowanych aktywów w Polsce znacznie różni się od tej ukształtowanej na całym rynku europejskim – w dużej mierze jest to spowodowane przyjętymi roz-

wiązaniami w zakresie prawa podatkowego. Doskonałym przykładem jest leasing samochodów osobowych – mimo istotnego zwiększenia udziału tego segmentu usług leasingowych w Polsce (w 2015 r. udział ten wynosił ok. 30 proc.) nadal jest zdecydowanie niższy od średniej krajów europejskich, w których zdecydowanie dominuje ten rodzaj leasingu. (w 2013 r. udział ten wyniósł przeciętnie 45 proc.). Generalnie należy stwierdzić, iż obowiązujące w Polsce przepisy prawne dotyczące umowy leasingu zasadniczo sprzyjają rozwojowi tej formy finansowania inwestycji – tylko w latach 2010–2015 udział finansowania udzielonego przez firmy leasingowe w relacji do PKB zwiększył się z poziomu ok. 1,9 proc. do ponad 3 proc. Warto również odnotować, iż wśród podmiotów korzystających z tej formy finansowania dominują przedsiębiorstwa należące do sektora MSP.



niego miesięczne lub kwartalne raty, a po zakończeniu umowy może wymienić go na lepszy, nowszej generacji. – Różnica wynika przede wszystkim ze świadomości przedsiębiorstw. Te na zachodnich rynkach chcą korzystać ze sprzętu, ale niekoniecznie chcą być jego właścicielami. Leasing nowoczesny jest bardzo popularny na Zachodzie, a firmy korzystają z niego i regularnie, co kilka lat, wymieniają sprzęt na nowszy technologicznie. Natomiast na polskim rynku widzimy, że na ogół po zakończeniu umowy leasingowej firmy chcą być właścicielami sprzętu i korzystać z niego bardzo długo, przez co tracą szansę na innowacyjność – mówi Jakub Świętochowski.

Popularna forma

Obok kredytu bankowego leasing jest jedną z dwóch najczęstszych form zewnętrznego finansowania inwestycji. Z informacji Związku Polskiego Leasingu wynika, że jego popularność rośnie w dwucyfrowym tempie. W ubiegłym roku firmy leasingowe sfinansowały inwestycje warte 58,1 mld zł, co oznacza 16,6 proc. wzrost rok do roku. Branża leasingowa napędza przede wszystkim rozwój sektora MŚP, ponieważ ponad trzy czwarte jej klientów to mikro- i małe przedsiębiorstwa. Oprócz samochodów i ciężkich maszyn leasingiem można sfinansować także inne środki trwałe, takie jak serwery, komputery czy oprogramowanie.

Segment leasingu sprzętu IT na razie nie przekracza 2 proc. całego rynku, ale jego wartość wzrasta. Z informacji Europejskiego Funduszu Leasingowego, który powołuje się na dane ZPL, wynika, że w I półroczu 2016 roku wartość wyleasingowanego sprzętu IT wzrosła rok do roku o 14 proc., sięgając 351 mln zł. Eksperti EFL spodziewają się, że w najbliższych latach rynek leasingu sprzętu IT będzie rósł o kilkanaście procent dzięki wszechobecnej informatyzacji i śródkom z perspektywy unijnej 2014–2020 przeznaczonym na programy podnoszące innowacyjność polskiej gospodarki. – Firmy leasingują najczęściej sprzęt mobilny albo całe infrastruktury IT, wypo-

sażenie serwerowni czy oprogramowanie. Wszystko uzależnione jest od specyfiki i potrzeb konkretnego klienta. Przykładowo, architekci i firmy projektowe potrzebują do pracy sprzętu IT i wysoko specjalistycznego oprogramowania. Z kolei firmy komputerowe wymagają sprzętu o wyśrubowanych parametrach, który regularnie wymieniają – mówi Jakub Świętochowski.

Tradycyjne czy innowacyjne?

Przedsiębiorstwa i duże firmy, które korzystają z opcji leasingu sprzętu IT, najczęściej decydują się na tradycyjny rodzaj umowy leasingowej z opcją lub obowiązkiem wykupu. To oznacza, że po zakończeniu umowy firma może za określoną

kwotę odkupić przedmiot leasingu, który staje się jej własnością. Z szacunków Związku Polskiego Leasingu wynika, że z usług firm leasingowych korzysta w Polsce już ponad pół miliona firm, z których większość stanowią mikro- i małe przedsiębiorstwa. 80 proc. z nich jest zadowolonych z tej formy finansowania, która jest łatwiej dostępna i bardziej elastyczna niż kredyt bankowy, a przy tym daje korzyści prawno-finansowe. Na koniec ubiegłego roku wartość aktywnego portfela branży leasingowej wyniosła 105,1 mld zł i była zbliżona do salda kredytów inwestycyjnych udzielonych firmom przez banki (114,5 mld zł).