

LEASING DLA MSP



Zależność pomiędzy trendami obserwowanymi w głównych sektorach polskiej gospodarki a rozwojem branży leasingowej

Według danych GUS na koniec 2015 roku, 1,91 mln przedsiębiorstw niefinansowych prowadziło działalność gospodarczą w kraju. W stosunku do 2014 r. ich liczba wzrosła o 3,9 proc. Dominującą grupę stanowiły jednostki mikro (96 proc.), udział małych firm w liczbie wszystkich przedsiębiorstw wyniósł 3 proc., średnich 0,8 proc., a dużych 0,2 proc.



Andrzej Sugajski

dyrektor generalny Związku Polskiego Leasingu

W przedsiębiorstwach MSP zatrudnienie znalazło 69,1 proc. wszystkich pracujących w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych. Jednocześnie mniejsze firmy, w mniejszym stopniu niż duże, mogły liczyć na wewnętrzne źródła kapitału takie jak rezerwy i zyski z poprzednich lat.

Leasing kluczowym partnerem MSP
W ostatnich latach obserwujemy rosnącą rolę branży leasingowej

w finansowaniu inwestycji, szczególnie inwestycji firm w dobra ruchome. Szacunki Związku Polskiego Leasingu pokazują, że polska branża leasingowa w 2016 r. sfinansowała ok. 43 proc. nakładów inwestycyjnych firm w aktywa ruchome. Jak wynika z ostatniego odczytu Barometru EFL za IV kwartał 2016 r. podstawowym źródłem finansowania mikro, małych i średnich firm pozostają środki własne – korzysta z nich ponad 87 proc. respondentów. Natomiast wśród zewnętrznych źródeł, najczęściej wybierany jest leasing, który wyprzedził kredyt bankowy. Co istotne, z leasingu najczęściej (71 proc. wskazań) korzystają firmy średnie (tj. zatrudniające od 50 do 249 pracowników). Rzadziej – najmniejsze podmioty (27 proc. wskazań).

Firmy leasingowe wspierają zarówno dostawców dóbr inwestycyjnych jak i konsumpcyjnych.

Klientami firm leasingowych są podmioty działające praktycznie we wszystkich sektorach gospodarki. Z cytowanego badania wynika, że leasing jest najistotniejszym źródłem finansowania dla firm transportowych (79 proc.), firm działających w sektorze HoReCa (71 proc.), budownictwie (61 proc.) oraz przemyśle (51,5 proc.). W przypadku wymienionych sektorów większa liczba przedsiębiorców korzysta z leasingu, niż kredytu bankowego. Najczęściej leasing jest wybierany przez firmy usługowe (31 proc.) oraz prowadzące działalność handlową (34 proc.), które z kolei częściej decydują się na tradycyjny kredyt.

Leasing stanowi popularne źródło finansowania samochodów, maszyn i urządzeń czy środków transportu ciężkiego, ponieważ przedsiębiorcy doceniają uproszczone procedury, korzyści podatkowe, bilansowe oraz elastyczność tego instrumentu finansowego. Biorąc pod uwagę dostępność instrumentów finansowych, leasing może okazać się właściwym wyborem dla przed-

siębiorców, którzy dopiero rozpoczęli swoją działalność. Dla firmy leasingowej przedmioty charakteryzujące się dużą płynnością w obrocie (takie jak samochody, środki transportu czy maszyny), są zabezpieczeniem transakcji, ograniczając zakres dodatkowych gwarancji. W odniesieniu do wymienionych przedmiotów łatwo zbywalnych, w leasingu stosowane są również uproszczone procedury, polegające na zmniejszeniu liczby i zakresu oczekiwanych dokumentów, jak również skracające czas na podjęcie decyzji o zawarciu umowy. Z tego względu starając się o leasing możemy liczyć na otrzymanie decyzji o przyznaniu finansowania praktycznie od ręki.

Rozwój leasingu w 2016 r.

Branża leasingowa kończy rok 2016 z dobrym wynikiem, chociaż ostatnie dwa kwartały były słabsze od I połowy roku, gdzie mocny popyt wewnętrzny i dobra koniunktura w handlu napędzała zapotrzebowanie na pojazdy lekkie, a wymiana specjalistycznych środków transportu drogowego na pojazdy spełniające normy emisji spalin Euro 6. Dodatkowo niskie ceny paliw

powodowały dynamiczny rozwój również w tej części rynku. Co prawda w II połowie roku obserwowaliśmy wyraźne spowolnienie gospodarki, ale ostatnie odczyty wskaźnika koniunktury w przemyśle, wskazujące na poprawę nastrojów w produkcji, nowych zamówieniach, poziomu zatrudnienia i wzrostu eksportu znów napawają optymizmem.

Mam nadzieję, że w 2017 r. będziemy obserwować wzrost inwestycji prywatnych i publicznych, co wpłynie na szybszy rozwój gospodarczy kraju. Istnieje duża zależność pomiędzy trendami obserwowanymi w głównych sektorach polskiej gospodarki (sektor przemysłowy, budowlany, transportowy czy handlowy) a rozwojem branży leasingowej.

W tym i kolejnych latach równie istotna dla branży leasingowej jak i dla wszystkich przedsiębiorców będzie stabilizacja otoczenia prawnopodatkowego. Firmy czekają również na środki z nowej perspektywy unijnej na lata 2014-2020. One także przyczyniają się do wzrostu inwestycji finansowanych przy udziale firm leasingowych.

Pojazd firmowy – jak za niego zapłacić

Najczęściej rozważanymi przez przedsiębiorców formami finansowania są: kredyt, leasing finansowy oraz wynajem długoterminowy składający się z finansowania pojazdu w formie leasingu operacyjnego oraz szeregu dodatkowych usług takich jak obsługa serwisowa, zarządzanie oponami, ubezpieczenie, Assistance etc.



Artur Sulewski

dyrektor ds. handlowych
LeasePlan Fleet Management Polska

Między wymienionymi trzema rozwiązaniami występuje wiele podobieństw, ale i różnic, wynikających głównie z przepisów prawnych. Przedsiębiorcy coraz częściej odchodzą od kredytu i leasingu finansowego na rzecz wynajmu długoterminowego.

Skąd taka zmiana?

Wynajem długoterminowy to niższe raty vs tradycyjny leasing bankowy oraz pełna obsługa serwisowa i administracyjna. Posiadanie samochodów bowiem to nie tylko kwestia jego zakupu i okresowego serwisowania. Dodatkowe obowiązki, takie jak organizacja sezonowej wymiany opon, kontrola nad opłatami za dodatkowy serwis i naprawy, dobór odpowiedniej oferty ubezpieczeniowej, likwidacja szkód oraz, na koniec, sprzedaż auta, są bardzo czasochłonne. Kolejną zaletą wynajmu długoterminowego aut służbowych jest posiadanie młodej floty, 3-4-letniej. Takie auta są ekologiczne i mniej czasu spędzają w serwisach.

Wynajem jest korzystny dla mniejszych

Z usług wynajmu długoterminowego korzystają także coraz chętniej małe i mikro firmy. Jak wykazują zeszłoroczne badania instytutu Keralla, już niemal co piąta firma z sektora MSP korzysta z usług firm CFM decydując się na wynajem

długoterminowy, a ¼ zastanawia się nad skorzystaniem z takiego rozwiązania.

Wynajem jest korzystny dla mniejszych firm przede wszystkim dlatego, że pozwala ograniczać koszty utrzymania floty bez konieczności zamrażania własnych środków finansowych. Zaliczają się tu korzyści takie jak niska rata, możliwość zaliczenia całości kosztów do kosztów podatkowych, ale też stałe i gwarantowane koszty serwisowania, które zdejmują z przedsiębiorcy ryzyko nieprzewidzianych wydatków serwisowych. I wygoda – użytkownik nie zajmuje się obsługą auta, wykonuje telefon i to firma CFM organizuje przegląd, naprawę samochodu, dochodzi odszkodowania od ubezpieczyciela

Korzyści

Firmy CFM, jako najwięksi klienci importatorów, często mają możliwość zaproponowania ofert superdeal. Mały, niezależny przedsiębiorca nigdy nie będzie w stanie zakupić, serwisować i ubezpieczyć auta za kwotę 700 zł miesięcznie (a takiej oferty może poszukać u firmy CFM). Chodzi tu o efekt skali. Firma CFM, mająca tysiące aut w swojej flocie, ma zupełnie inne warunki zakupu aut, serwisowania i ubezpieczenia niż detalista. I małe firmy chętnie z tego korzystają. Innym wartym uwagi rozwiązaniem dla małych i średnich firm jest wynajem elastyczny samochodu. Usługa ta została zaprojektowana specjalnie dla firm, których potrzeby flotowe zmieniają się w zależności od sezonu lub ilości zleceń. Jest to również dobra propozycja dla start-up'ów. Firma może wypożyczyć samochód na kilka dni, tygodni, miesięcy w zależności od potrzeb. Nie jest ograniczona limitem przebytych kilometrów, ale także nie jest „uwiązana” umową na kilka lat. Jeśli podpisze kontrakt np. na 4 miesiące, a już po miesiącu wydarzy się coś niespodziewanego co zagrazi biznesowi może zwrócić auta bez ponoszenia dodatkowych kosztów.

Dominujące źródło finansowania

Mikro-, małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią 99,8 proc. wszystkich aktywnych firm polskiej gospodarki. To właśnie one tworzą 2/3 PKB wytwarzanego przez sektor przedsiębiorstw. Pracuje w nich aż 60 proc. zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw. Jak wynika z przygotowanego na zlecenie EFL raportu „Inwestycje w MSP. Pod lupą”, stabilny wzrost polskiej gospodarki od okresu transformacji to efekt przede wszystkim inwestycji zrealizowanych przez przedsiębiorstwa, do których przyznaje się aż 86 proc. mikro-, małych i średnich firm.



Radosław Woźniak

wiceprezes EFL

Udział przedsiębiorstw inwestujących rośnie wraz z ich wielkością, a biorąc pod uwagę branże, najczęściej inwestowali przedstawiciele branży hotelarskiej i gastronomicznej, a najrzadziej rolnicy. Tylko 14 proc. przedsiębiorców w czasie prowadzenia swojej działalności nigdy nie inwestowało. Jednak biorąc pod uwagę wielkość firmy mierzoną liczbą zatrudnionych pracowników, ten odsetek jest większy wśród firm mikro (16,5 proc.), a sporo mniejszy wśród średnich (9 proc.). Efektem tego jest niska przeciętna wartość środków trwałych przypadająca na jedno przedsiębiorstwo, szczególnie w najmniejszych podmiotach. Przeciętnie na jedną osobę pracującą w mikroprzedsiębiorstwie przypadają w Polsce środki trwałe o wartości 15-16 tys. euro, w małych firmach jest to ponad 2 razy więcej – 35-36 tys. euro, a w średnich – ponad 50 tys. euro. Jednak jest to ciągle bardzo mało w stosunku do konkurentów z większości krajów UE, np. Niemiec, gdzie na jednego pracującego w sektorze przedsiębiorstw przypadają środki trwałe o wartości 135 tys. euro.

Półowa MSP w Polsce finansuje inwestycje leasingiem

Podstawowym źródłem finansowania zarówno w mikro, małej jak i średniej firmie wciąż są środki własne – korzysta z nich ponad 87 proc. respondentów. Jednak biorąc pod uwagę zewnętrzne wsparcie, najczęściej wybierany jest leasing, na który zdecydowało się 51 proc. podmiotów z sektora MŚP. Kredyt bankowy zajmuje drugie miejsce (48,2 proc. wskazań) – wynika z odczytu „Barometru EFL” za IV kwartał 2016 r. Co istotne, z leasingu najczęściej korzystają firmy średnie, zatrudniające od 50 do 249 pracowników – aż 71 proc. Najrzadziej leasingują swoje inwestycje najmniejsze podmioty zatrudniające do 9 osób – 27 proc. wskazań. One też najczęściej sięgają po gotówkę, gdy decydują się na zakup firmowy – 95,5 proc. Są branże, w których leasing dominuje jako zewnętrzne źródło finansowania. To transport (79 proc.), HoReCa (71 proc.), budownictwo (61 proc.) oraz przemysł (51,5 proc.). W przypadku tych sektorów więcej przedsiębiorców korzysta z leasingu niż kredytu bankowego. Najrzadziej leasing jest wybierany przez firmy z branży „Usługi” (31 proc.) oraz „Handel” (34 proc.), które z kolei częściej decydują się na tradycyjny kredyt.

W moim przekonaniu, udział leasingu jako formy finansowania inwestycji podejmowanych przez podmioty z sektora MŚP jest w Polsce bardzo duży, a w 2017 r. powinien być jeszcze większy. Szczególnie w kontekście wsparcia z Unii Europejskiej. W związku z uruchomieniem wydatkowania środków z perspektywy 2014-2020 liczymy na mocne odbicie inwestycji unijnych w drugiej połowie 2017 r. i duży udział w ich finansowaniu takich firm jak nasza.

Reklama

ING

Program ING TRUCK

Wizytówka i element budowy profesjonalnego wizerunku

Duże firmy dobrze znają zalety wynajmu długoterminowego pojazdów. Z kolei firmy z sektora MSP stanowią grupę, która stosunkowo niedawno zaczęła pełniej korzystać z zalet wynajmu. Takie przedsiębiorstwa mają olbrzymi potencjał, ponieważ jest ich w Polsce około 2 mln.



Daniel Trzaskowski

dyrektor sprzedaży flotowej
w Volkswagen Financial Services

Ubiegły rok zakończył się na polskim rynku doskonałym wynikiem sprzedaży nowych samochodów osobowych i dostawczych do 3,5 t – było ich ponad 475 tys. Więcej niż dwie trzecie z tej liczby (prawie 68 proc.) to pojazdy kupione, wynajmowane

lub leasingowane przez firmy, w tym w znacznym stopniu te z sektora Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Ich potencjał sprzedażowy jest więc bardzo istotny, tym bardziej, że w wielu krajach Europy ten sektor stanowi dominującą grupę klientów usług flotowych i wynajmu długoterminowego.

Czym jest wynajem długoterminowy?

Wynajem długoterminowy pojazdów to prosta droga do zapewnienia firmie mobilności. Z jednej strony składa się z oferty opłacalnego finansowania samochodów leasingiem operacyjnym w formie równej miesięcznej raty. Z drugiej strony klienci mogą otrzymać usługi dodatkowe, w tym m.in.:

- serwis i naprawy mechaniczne,

- zakup, przechowywanie i wymianę opon,
- usługi assistance i samochód zastępczy,
- ubezpieczenia i likwidację szkód,
- karty paliwowe,
- raportowanie.

Co ważne, raty za takie usługi są tej samej wysokości na początku okresu leasingu – gdy koszty obsługi aut są relatywnie niskie – jak i pod koniec, kiedy takie nakłady są już wyższe. Warto też podkreślić, że firma oferująca wynajem długoterminowy (firma CFM, czyli Car Fleet Management) w przypadku kosztów usług dodatkowych korzysta z „efektu skali” – negocjuje dla wielu klientów naraz, może więc uzyskać niższe ceny u dostawców usług i część tych rabatów przednieść na klienta.

Mniejsze firmy sięgają po wynajem

Firmy MSP coraz częściej korzystają z wynajmu, mimo że przez lata takie usługi były postrzegane jako dedyko-

wane korporacjom i dużym firmom. Na rynku widać zresztą tendencję do ewolucji oczekiwań klientów, którzy przechodzą od prostszych do bardziej zaawansowanych usług zapewniających mobilność.

- Przedsiębiorcy dotychczas korzystający z finansowania aut gotówką lub kredytem przechodzą na leasing.
- Ci, którzy korzystali do tej pory z czystego finansowania leasingiem, wybierają obok leasingu również usługi dodatkowe, np. pakiety serwisowe czy assistance.
- Część firm, bardziej świadomych realnych kosztów flot pojazdów, zamiast leasingu decyduje się na wynajem długoterminowy.

Wybór mikro-, małych i średnich firm

Wśród firm MSP zwolenników wyraźnie zyskują pierwsze dwa kierunki. Decyzję o wyborze bardziej zaawansowanych usług ułatwia coraz szersza oferta nowych produktów na polskim rynku. Przykładem nowoczesnego le-

asingu z niskimi miesięcznymi ratami mogą być rozwiązania dedykowane konkretnym markom samochodowym, na przykład Audi Perfect Lease dla marki Audi, leasing EasyDrive dla Volkswagena czy SKODA Leasing Niskich Rat. Każdy z tych produktów zapewnia wyjątkowo niskie miesięczne raty i możliwość częstej zmiany samochodu na nowy, a przy tym może być uzupełniony o pakiety serwisowe. Firmy MSP chętnie korzystają z takiego finansowania, opartego na jasnych zasadach i wzbo- gaczonego o usługę serwisu.

Leasing z serwisem dla MSP

Drugi kierunek to oferta produktów flotowych łączących finansowanie z wybranymi usługami, czyli tzw. leasing z serwisem. Pozwala on mniejszym firmom korzystać z bardziej zaawansowanych rozwiązań i produktów. Można wtedy dostosować opiekę nad samochodem do własnych potrzeb i oczekiwań swojego przedsiębiorstwa, zlecając zewnętrznej firmie te zadania, które są bardziej czasochłonne czy angażujące. Przekazanie firmie leasingowej czy flotowej zarządzania autem w ramach wynajmu może przynieść korzyści nawet przy jednym samochodzie.

Przykładem mogą być przedstawiciele wolnych zawodów (np. prawnicy czy lekarze specjaliści), którzy samochód traktują nie tylko jako narzędzie pracy zapewniające mobilność. Ich auto to jednocześnie wizytówka i element budowy profesjonalnego wizerunku. Wybierają więc samochód w leasingu operacyjnym, wymieniając go co kilka lat na nowy model. Firmie flotowej powierzają wtedy na przykład odpowiedzialność za serwis i naprawy samochodu, wymianę opon, ubezpieczenia czy assistance. Dzięki temu mogą skupić się na swojej pracy mając pewność, że auto będzie zawsze sprawne.



Branża transportowa „na zakupach”

Miniony rok okazał się bardzo dobry pod kątem sprzedaży nowych pojazdów. Zarówno sprzedaż samochodów osobowych jak i dostawczych oraz transportu ciężkiego osiągnęły rekordowe poziomy.

Wzrost popularności tej formy finansowania nastąpił nie tylko w sektorze dużych przedsiębiorstw, ale również wśród firm MSP, a także przedsiębiorców rozpoczynających swoją działalność. Sprzyjały temu pojawiające się na rynku wyspecjalizowane produkty leasingowe, jak np. ING Truck dla pojazdów ciężarowych. – Dzisiaj budujemy produkty wspólnie z naszymi klientami.

Swoboda kształtowania oferty i jej parametrów pozwala reagować na zmieniające się warunki rynkowe. Każdy przedsiębiorca może uzyskać finansowanie w ING Lease pojazdów nowych i używanych bez konieczności wypełniania skomplikowanych wniosków i dostarczania sprawozdań finansowych – wyjaśnia **Marcin Sobczak z ING Lease.**



Dopasować parametry

Odpowiednie dopasowanie parametrów brzegowych oferty pozwala obniżyć miesięczne obciążenia przedsiębiorstwa. Poprzez podnoszenie wartości końcowej Klient uzyskuje niższą ratę. Istnieje możliwość uzyskania finansowania bez udziału własnego, a maksymalny okres leasingu to nawet 6 lat. Dodatkowo możemy do raty doliczyć koszty ubezpieczenia na cały okres finanso-

wania. Gwarantuje to niezmienną składkę ubezpieczeniową w całym okresie trwania leasingu, a korzystający nie musi jednorazowo „wykładać” kilku bądź kilkunastu tysięcy na polisę.

Dostępność produktów

Kolejnym atutem leasingu jest to, że firma leasingowa zajmuje się rejestracją pojazdów. W przypadku ING Lease istnieje możliwość wyboru kilkunastu lokalizacji na terenie kraju. Między innymi Grodzisk Mazowiecki i Radzymin, tu stawki podatków drogowych są jednymi z najniższych.

Przy nabywaniu samochodów za gotówkę bądź kredyt nie ma możliwości wyboru miejsca rejestracji innego niż siedziba firmy i klient sam dokonuje rejestracji.

Warto również wspomnieć o dostępności proponowanych produktów dla klienta. Obecnie przedsiębiorcy poszukują łatwo dostępnych, nieabsorbujących i przejrzystych rozwiązań. – Zaletą naszego programu ING Truck jest jego dostępność w blisko 400 placówkach ING Banku Śląskiego w całej Polsce – dodaje Marcin Sobczak z ING Lease.

TEKST PROMOCYJNY

Od przetargu do przetargu, czyli zmienne nastroje w branży budowlanej

Sektor budowlany musiał zmierzyć się w 2016 r. z wieloma wyzwaniem. Stąd zapewne istotny spadek nastrojów w całej branży, jaki obserwowaliśmy w ostatnim kwartale. Widać go w mniejszej skłonności sektora budowlanego do inwestycji, a także w wynikach sprzedażowych banków i leasingodawców dla branży budowlanej. Co przyniesie nam początek 2017 r.? Czy budowlanka odzyska pozytywne nastawienie do inwestycji?



Konstanty Rokicki

dyrektor rynku maszyn i urządzeń budowlanych w Raiffeisen Leasing

wania ponad 12,7 tys. mieszkań. To aż o 9,2 proc. więcej niż w tym samym okresie 2015 r. Co ważne, wzrosła również liczba mieszkań, których budowę już rozpoczęto – do 14,8 tys., czyli o 4,3 proc. więcej niż przed rokiem. Sytuacja na rynku mieszkaniowym jest optymistycznym sy-

gnałem dla branży budowlanej. Ale czy to wystarczy, aby poprawić nastroje przedsiębiorców?

Skłonność do inwestycji

Negatywne nastroje firm budowlanych w oczywisty sposób wpływają na ich skłonność do inwestycji. W 2016 r. niska skłonność do inwestycji w sektorze budowlanym odbiła się negatywnie na wynikach firm leasingowych. Segment leasingu maszyn i urządzeń po 3 kw. 2016 r. odnotował ujemną dynamikę na poziomie -5,9 proc. Spodziewamy się jednak, że na początku 2017 r. może nastąpić spore ożywienie. Wszystko

za sprawą zakończenia kluczowych przetargów i bardzo dobrą koniunkturą budownictwa mieszkaniowego.

Bez gwarancji

Niepewne nastroje branży budowlanej potwierdzają wyniki badania przeprowadzonego na zlecenie Raiffeisen Leasing pokazujące, że aż 31 proc. firm budowlanych w Polsce nie odczuwa swobody w prowadzeniu biznesu. Wiele polskich firm funkcjonuje „od przetargu do przetargu”, nie mając gwarancji, czy po zakończeniu obecnego zlecenia uda im się wygrać kolejne. W sposób oczywisty wpływa to na stabilność

firm i ich skłonność do rozwoju. Zazwyczaj decydują się one na odważne inwestycje, dopiero kiedy wiedzą, że zlecenia są zagwarantowane. Co za tym idzie – zostaje im mało czasu na pozyskanie środków i zakup sprzętu. Potwierdza to fakt, że aż 39 proc. firm z branży budowlanej deklaruje, że prostsze procedury i szybsze procesy decyzyjne instytucji finansowych zapewniłyby im większą swobodę w działaniu. Dlatego priorytetem firm leasingowych na 2017 r. powinno być skrócenie czasu oczekiwania na decyzję i ulepszenie oferty dla firm budowlanych.

Główny Urząd Statystyczny przeprowadził w III kwartale 2016 r. cykliczną sondę wśród przedstawicieli firm budowlanych. Wykazała ona, że wskaźnik nastrojów wśród budowlanców jest ujemny i wynosi aż -12,3.

Nastroje

Negatywne nastroje są częściowo następstwem zastoju w przetargach centralnych i samorządowych. Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad w ostatnim półroczu uruchomiła ich zaledwie pięć. Główne postępowania przetargowe ruszyły dopiero we wrześniu. W zdecydowanie lepszej sytuacji jest segment budownictwa mieszkaniowego. Według danych GUS, w okresie od stycznia do października oddano do użytko-



Znaczący wzrost udziału MSP w tworzeniu PKB

Patrząc na wysokość nakładów inwestycyjnych w polskiej gospodarce w ostatnich latach można zaobserwować pozytywny trend. Zgodnie z danymi GUS, zarówno w wartościach cen bieżących, jak i przede wszystkim w cenach stałych, gdzie odniesieniem jest poprzedni rok, odnotowujemy dynamiczny wzrost.



Jacek Rusek

dyrektor linii leasingu SME w BNP Paribas Leasing Solutions

Trzy kwartały ubiegłego roku są mniej optymistyczne, jednak z ostatecznymi wnioskami należy się wstrzymać do czasu opublikowania pełnych wyników rocznych. W tym kontekście bardzo ważną rolę odgrywają małe i średnie przedsiębiorstwa.

Duża elastyczność

To one, permanentnie inwestując, jednocześnie tworzą strumieniowo nowe miejsca pracy. Wskaźnik zatrudnienia w MŚP przekracza 70 proc. ogółu zatrudnionych, podobnie jak ma to miejsce w Unii Europejskiej, gdzie 2/3 całkowitego zatrudnienia przypada właśnie na MŚP. To przekłada się na znaczący

wzrost udziału MŚP w tworzeniu PKB. Obecnie mówimy już o poziomie bliskim 50 proc. (według danych Eurostat). Zdecydowaną przewagą tych przedsiębiorstw jest duża elastyczność wobec zmieniających się warunków otoczenia ekonomicznego czy podatkowego, a także większa łatwość w podejmowaniu kluczowych decyzji inwestycyjnych.

Kluczowe finansowanie zewnętrzne

Jest to szczególnie istotne z punktu widzenia coraz silniejszej konkurencji – również w ujęciu międzynarodowym, dostępu do czynników produkcji, kapitału ludzkiego oraz dynamicznego wzrostu znaczenia digitalizacji. Inwestycje potrzebują jednak kapitału, zarówno tego średnio, jak i długookresowego. Ważnym elementem są tutaj kapitały własne przedsiębiorstw, ale kluczem jest finansowanie zewnętrzne, które

determinuje decyzje dotyczące inwestycji realizowanych przez MŚP. Dzięki możliwościom uzyskania finansowania zewnętrznego, podejmowane są decyzje dotyczące inwestycji, które oprócz wzrostu biznesu, mają jak najskuteczniej pomóc w budowaniu silnej pozycji rynkowej firmy oraz dostosować działalność do coraz ostrzejszych wymagań licznych regulatorów oraz przepisów unijnych. W kontekście atrakcyjności finansowania, zdecydowanie wyróżnia się finansowanie za pomocą leasingu.

Wartość doświadczenia

To właśnie leasing w sposób szczególnie ułatwia zarządzanie płynnością finansową, pozwala zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów większość kosztów z tytułu jego obsługi (dla leasingu operacyjnego – w szczególności kapitał, a także odsetki raty leasingowej

oraz opłaty wstępne i koszty eksploatacyjne) oraz jest produktem elastycznym o szybkiej ścieżce decyzyjnej. W BNP Paribas Leasing Solutions udostępniamy klientom pełny wachlarz rozwiązań finansowych, a dodatkowo, wychodząc przede wszystkim naprzeciw oczekiwaniom klientów korzystających z dotacji unijnych, przygotowaliśmy ofertę pożyczki leasingowej. Jednak pełna oferta i szybkość działania to nie wszystko, ponieważ kluczową wartością jest nasze doświadczenie wynikające z obecności Grupy BNP Paribas Leasing Solutions na rynkach międzynarodowych oraz praktyka w finansowaniu pełnego przekroju inwestycji, od tych najprostszych po skomplikowane struktury, wymagające wielu produktów towarzyszących (gwarancje, akredytywy, zabezpieczenie stopy procentowej itp.) oferowane przez jednego, dedykowanego doradcę klienta.

Od historycznie najwyższego poziomu rok do roku 2006 do 2007 (120,7 proc. w 2007 r.; 100 proc. w 2006 r.), również lata 2014-2015 pokazują wysokie wartości – odpowiednio 109,5 proc. i 107,1 proc.