

# LEASING DLA MSP



## Co przyniosą zmiany?

Niedawna zapowiedź Minister Finansów – Teresy Czerwińskiej, odnosząca się do nowego limitu dla kosztów amortyzacji samochodów osobowych oraz zrównania progu kosztów amortyzacji samochodów osobowych z kosztami leasingu, spowodowała szereg komentarzy odnoszących się do korzyści podatkowych związanych z usługami leasingowymi i przyszłości tych usług po ewentualnych zmianach przepisów podatkowych.



**Andrzej Sugajski**

dyrektor generalny  
Związku Polskiego Leasingu

Związek Polskiego Leasingu z zadowoleniem ocenia zapowiedź podwyższenia do kwoty 150 tysięcy złotych limitu dla kosztów amortyzacji samochodów osobowych. Jego obecny poziom został ustalony w 2002 roku i od tamtej pory nigdy nie był zwiększany. Przez ostatnie 16 lat istotnie wzrosły zaś zarówno ceny samocho-

dów osobowych, jak i finansowe możliwości polskich przedsiębiorców. Zdecydowanemu przesunięciu uległa również granica dzieląca samochody luksusowe od samochodów klasy średniej. Należy zaś pamiętać, że intencją wprowadzenia ograniczenia kwotowego w zakresie kosztów amortyzacji samochodów osobowych było m.in. ograniczenie możliwości pełnej amortyzacji samochodów „premium”, których klasa znacznie przewyższała gospodarce przeznaczenie takiego środka trwałego. Dziś dysponując kwotą 20 tysięcy euro nie jest łatwo kupić nowy samochód klasy średniej, zaś zakup samochodu powszechnie uważanego za „luksusowy” nie jest w ogóle możliwy.

### Symetryczny wpływ na rynek sprzedaży

Podwyższenie limitu dla kosztów amortyzacji samochodów osobowych przy jednoczesnym ew. analogicznym ograniczeniu sumy rat leasingowych, jakie stanowić będą koszty uzyskania przychodu, będzie miało symetryczny wpływ na cały rynek sprzedaży samochodów. Limit dotyczyć będzie wszystkich użytkowników samochodów osobowych niezależnie do tego, czy źródłem ich finansowania będą środki własne użytkownika, czy też uzyskane w związku z umową kredytu, pożyczki, leasingu operacyjnego lub finansowego. Z tej perspektywy, nawet po wprowadzeniu przedmiotowych zmian, leasing stanie atrakcyjnym środkiem finansowania nabycia samochodów osobowych, stanowiąc alternatywę dla umów kredytu czy pożyczki. Pozwoli przedsiębiorcom zyskać możliwość korzystania z samochodu bez konieczności jednorazowej zapłaty jego ceny, zaś z uwagi na swą konstrukcję prawną i finansową będzie nadal łatwo dostępny dla znacznie

szerszej liczby klientów niż alternatywne sposoby finansowania.

### Przedwczesna dyskusja

W zapowiedziach Ministerstwa Finansów zabrakło wyraźnego potwierdzenia, że omawiane ograniczenie kosztów amortyzacji i leasingu samochodów osobowych nie będzie się dublować, tj. obowiązywać zarówno finansującego amortyzującego przedmiot leasingu, jak i korzystającego, który przedmiotem tego używa. Jak należy zakładać, dążąc do uzyskania systemowej spójności tego rozwiązania, przy jego ew. wprowadzeniu, limit kosztów amortyzacji przedmiotów leasingu będących samochodami osobowymi zostanie zniesiony dla finansujących, podobnie jak limity odliczenia podatku VAT nie dotyczą finansujących przy nabyciu samochodów osobowych na potrzeby umów leasingu. Dyskusję na temat potencjalnego ograniczenia kosztów uzyskania przychodu z tytułu korzystania z samochodów osobowych do 50 proc. ponoszonych kosztów (co odnosiłoby się zarówno do amortyzacji,

jak i rat leasingowych) uznać należy za przedwczesną. Nie wynika ona bowiem z prezentowanych przez minister Teresę Czerwińską zapowiedzi Ministerstwa Finansów. Spekulacje na ten temat nie wydają się uzasadnione. Z pewnością jednak potencjalne wprowadzenie takiego dodatkowego ograniczenia równoległe z awizowanym ograniczeniem kwotowym, w żaden sposób nie wpisuje się w strategię rządu zmierzającą do wsparcia małych i średnich przedsiębiorców. Dodatkowo co najmniej zaskakujące byłoby jednoczesne podwyższenie limitu odpisów amortyzacyjnych od samochodów osobowych oraz ograniczanie możliwości zaliczania do kosztów uzyskania przychodu, kosztów z tytułu korzystania z tych samochodów.

Póki co nie znamy szczegółów zapowiadanych rozwiązań. Z jakimikolwiek ocenami należy się więc powstrzymać do chwili pojawienia się pierwszych projektów aktów prawnych. Będziemy śledzić przebieg prac legislacyjnych w przedmiotowym zakresie.

# SZANSA NA ROZBUDOWANIE PRODUKCJI I UNOWOCZEŚNIENIE PARKU MASZYNOWEGO

Po wyhamowaniu w 2016 r. rynku leasingu maszyn i urządzeń, który pozostawał pod dużym wpływem okresu przejściowego pomiędzy kolejnymi perspektywami finansowymi UE, rok 2017 przyniósł wyraźne ożywienie branży – wartość sfinansowanych w 2017 r. środków trwałych wyniosła 18,5 mld, co oznacza wzrost o 20,4 proc. r/r.



**Romuald Mendelak**

dyrektor ds. Rozwoju Rynku Maszyn i Urządzeń, Departament Technologii Idea Getin Leasing

Zgodnie z przewidywaniami, już w I kw. bieżącego roku także odnotowano wyższe, dwucyfrowe dynamiki dla wszystkich segmentów maszyn oraz urządzeń finansowanych leasingiem. W stosunku do poprzedniego roku, istotny udział miał tu wzrost finansowania sprzedaży leasingiem maszyn rolniczych (45,4 proc.) i budowlanych (27,4 proc.) i nieco mniejszy – maszyn do obróbki metali i tworzyw sztucznych (18 proc.). Warto podkreślić dobrą pozycję rynku maszyn do obróbki drewna, co wprost wiąże się ze światowej rangi pozycją polskiego przemysłu meblarskiego.

## Rekordowe wykorzystanie mocy

Rynek maszyn i urządzeń to jeden z najważniejszych segmentów polskiej gospodarki. Blisko 80 proc. przedsiębiorstw związanych z tym rynkiem to firmy z kapitałem polskim, choć niemal połowę przychodów generują na nim firmy z kapitałem zagranicznym. Połowa wyprodukowanych w Polsce maszyn jest eksportowana, a głównym odbiorcą pozostają Niemcy. W lutym 2018 GUS odnotował wzrost produkcji maszyn rolniczych i budowlanych, jedynie maszyny obróbcze z grupy tokarki utrzymały poziom sprzedaży z lutego 2017. Również dla maszyn obróbczych, w tym CNC, perspektywy rysują się dobrze, paradoksalnie dzięki kłopotom na rynku pracy, ale także dzięki bardzo wysokiemu poziomowi wykorzystania mocy produkcyjnych, który w I kwartale bieżącego roku odnotował rekordowy w historii poziom 82 proc.

Zatem rynek finansowania maszyn i urządzeń można scharakteryzować dzisiaj w kilku aspektach, które skłaniają polskie firmy do inwestycji. Są to niskie stopy procentowe

utrzymywane przez NBP (koszt pieniądza), bardzo wysoki poziom wykorzystania mocy produkcyjnych oraz wciąż utrzymujący się wysoki poziom zamówień powodowany dobrym stanem gospodarki w UE. Z drugiej strony – brak wykwalifikowanych pracowników i rosnący udział kosztów pracy.

## Unowocześnienie parku to wymaganie rynku

Rynek finansowania maszyn co roku odnotowuje istotne wzrosty. Firmy wciąż mają zamówienia, jednak liczba sprzedawanych maszyn

obróbki rośnie powoli, choć różnie w poszczególnych segmentach rynku. Oznaczać to może, że inwestujący przedsiębiorcy kierują się krótkoterminową perspektywą, reagując na bieżące problemy (np. możliwości produkcyjne vs. bieżące potrzeby, koszty, rynek pracy, zamówienia) oraz korzystając z podaży taniego pieniądza. Z naszego rozeznania wynika, że choć z jednej strony firmy optymistycznie patrzą w przyszłość, to raczej planują inwestycje w krótkich terminach i zachowują się dość ostrożnie.

Jednym z elementów, który wspiera inwestycyjne plany firm, jest szybka dostępność leasingu jako źródła finansowania maszyn i urządzeń. Dla przypomnienia, to narzędzie, które charakteryzuje się prostymi zasadami i krótszym czasem akceptacji klienta w porównaniu z kredytem inwestycyjnym czy korzyściami podatkowymi. Z tej perspektywy, kluczowa dziś stała się dostępność maszyn u dostawców, terminy realizacji, cena oferowana w połączeniu z odpowiednią technologią czy warunki gwarancji, etc.

Podsumowując, zaryzykować można by oczywiście, ale bardzo wyraźną tezę, że warunki aktualne rynkowe systematycznie podnoszą poziom technologii i wydajności maszyn w przedsiębiorstwach w Polsce, co nie najgorzej obrazuje możliwości realizacji i poszerzenia portfela zamówień w przyszłości.



Rynek finansowania maszyn co roku odnotowuje istotne wzrosty. Firmy wciąż mają zamówienia, jednak liczba sprzedawanych maszyn obróbki rośnie powoli, choć różnie w poszczególnych segmentach rynku.

REKLAMA

## Nowe standardy na rynku leasingu

Od 1 stycznia 2019 roku wchodzi w życie nowy standard rachunkowości dotyczący leasingu. Ma on fundamentalnie zmienić rachunkowość w zakresie leasingu, będzie to dotyczyło tych firm, które raportują według Międzynarodowych Standardów Spra-

wozdawczości Finansowej, czyli przede wszystkim firm giełdowych bądź firm zależnych od firm giełdowych – przypomina w rozmowie z agencją informacyjną Newseria Biznes Wojciech Kryński, współnik w Ground Frost. Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości

## Polacy korzystają z nowoczesnych form leasingu

Polscy przedsiębiorcy stają się coraz dojrzałsi i gotowi do korzystania z nowatorskich form finansowania aut firmowych. Największą popularnością cieszą się produkty oparte o tzw. podwyższoną wartość resztową, które dają możliwość częstszej wymiany samochodu oraz zakupu w niższej cenie, lepiej wyposażonego pojazdu.



**Krzysztof Krakowiak**

członek zarządu  
Toyota Leasing Polska

Najczęściej do prowadzenia nawet najmniejszej firmy konieczna jest pełna mobilność, a taką zapewnić może optymalnie dobrane auto służbowe. Kupno samochodu za gotówkę często jest nieopłacalne gdyż albo stanowi zbyt wielki koszt jednostkowy albo niepotrzebnie zamraża cenny kapitał. To także strata okazji, jaką niesie za sobą prawo podatkowe, które umożliwia wpisanie kosztów użytkowania pojazdu, w tym

rat leasingowych, do kosztów uzyskania przychodu firmy.

Kilka lat temu pojawiły się nowe metody korzystnych rozliczeń auta firmowego, które są mniej obciążające finansowo dla leasingobiorcy, a przy tym oferują mnóstwo bonusów w pakiecie. Nowoczesne formy leasingu proponują spłatę jedynie kosztów spadku wartości pojazdu w założonym w umowie okresie użytkowania. Dzięki temu płacimy raty o wiele niższe w porównaniu z klasycznym finansowaniem, natomiast na koniec umowy możemy oddać samochód dealerowi bez żadnej straty i wziąć nowy. Konstrukcja nowoczesnych form leasingu zakłada spłatę w miesięcznych ratach tylko szacowanej utraty wartości. Niezależnie od formy finansowania, czy jest to gotówka, kredyt czy leasing klasyczny czy z dużą wartością wykupu, samochód traci zawsze tyle samo na wartości.



801 404 444

EFL.PL

Cokolwiek planujesz...



To się uda!

W EFL zapewnimy Ci atrakcyjne finansowanie na samochody osobowe i dostawcze, samochody ciężarowe, maszyny i urządzenia, sprzęt medyczny, rolniczy oraz IT.



LEASING



POŻYCZKA



FAKTORING



UBEZPIECZENIA



WYNAJEM POJAZDÓW

## LEASING DLA MSP

Co można wyleasingować!  
TOP10 najciekawszych propozycji na wakacje

Co druga firma z sektora MŚP w swojej działalności korzysta z leasingu i w ten sposób finansuje przede wszystkim samochody i maszyny. Przedmiotów, które można wyleasingować, jest jednak znacznie więcej. Latem atrakcyjne są m.in. maszyny do lodów, kampery, skutery i rowery. EFL przygotował listę 10 nietypowych rzeczy, które można wziąć w leasing z myślą o sezonie wakacyjnym.

– Na pytanie przedsiębiorcy, co można wyleasingować, śmiało mogą odpowiedzieć – wszystko, co stanowi majątek ruchomy lub nieruchomość i jest przydatne do prowadzenia biznesu. Środki transportu, samochody użytkowe, wiatraki, maszyny rolnicze czy sprzęt budowlany i IT nikogo już nie dziwią. Jednak dziś lista przedmiotów, które można wziąć w leasing, jest znacznie dłuższa, wręcz nieograniczona. Co więcej, dzięki tej formie finansowania można też rozkręcić biznes wakacyjny. Wypożyczalnia sprzętu wodnego, place zabaw dla dzieci czy lodziarnia? Jasne! Wystarczy, że przedsiębiorca przedstawi nam swoje potrzeby, a my wspólnie z jego lub naszymi dostawcami sprzętu, zadamy o sfinansowanie inwestycji – mówi Radosław Woźniak, wiceprezes EFL.

**TOP1: rower klasyczny lub elektryczny**

Tak jak w Rzymie czy Barcelonie królują skutery, tak w Amsterdamie czy Berlinie na ulicach roi się od rowerów. Tych nie brakuje również w polskich miastach. Coraz lepsza infrastruktura rowerowa powoduje, że wielu mieszkańców miast lub turystów przesiada się z samochodu czy autobusu na rower. Może warto więc otworzyć ich

wypożyczalnię? Niezależnie od tego, czy myślisz o klasycznych czy tych elektrycznych, każdy możesz wyleasingować. Również ten, którym jako przedsiębiorca, będziesz codziennie dojeżdżać do swojego biura lub klientów.

**TOP2: skuter**

Po ulicach Rzymu, Barcelony czy Paryża jeździ już chyba więcej skuterów niż samochodów. W szczególności jest to popularny środek transportu wśród turystów, którzy masowo korzystają z wypożyczalni tego sprzętu. Również w Polsce skutery zyskują na znaczeniu, szczególnie w sezonie letnim. Chciałbyś otworzyć wypożyczalnię i potrzebujesz kilkanaście lub kilkadziesiąt skuterów? W leasingu przez wakacje same na siebie zarobią. Co więcej, możesz też wziąć w leasing skuter, który będzie twoim środkiem transportu w ramach prowadzonej działalności.

**TOP3: kamper lub przyczepa turystyczna**

Na ulicach polskich miast, w nadmorskich lub mazurskich miejscowościach, coraz częściej zastaje nas widok jeżdżących domków. To nic innego jak kampery lub przyczepy turystyczne, dzięki którym tury-

ści mogą przemieszczać się z całym swoim bagażem i noclegiem. Nie każdego stać na zakup takiego sprzętu, więc coraz więcej Polaków czy turystów z zagranicy decyduje się na wynajem. Dlatego świetnym pomysłem okazuje się otwarcie biznesu z wypożyczalnią przyczep czy kamperów. Można je śmiało wziąć w leasing.

**TOP4: skuter wodny lub śnieżny**

Na lato – wodny, zimą – śnieżny. Skutery, i to nie tylko te na dwóch kółkach, zdobywają serca Polaków. Nad morzem co kilkaset metrów znajdują się wypożyczalnie oferujące tego typu atrakcje, a zimą w górach też ich nie brakuje. Może warto więc pomyśleć o założeniu takiego biznesu? Choć koszt jednego skutera nie należy do najniższych, dzięki leasingowi nie odczuwamy go, a w perspek-

tywie długoterminowej inwestycja szybko się zwróci.

**TOP5: łódź motorowa lub jacht żaglowy**

Łodzie motorowe czy jachty żaglowe to coraz częstszy widok nad morzem czy polskimi jeziorami. Najczęściej ich zakup wiąże się z bardzo dużym wydatkiem – nawet kilkaset tysięcy złotych. Nie trzeba jednak sięgać do własnej kieszeni, warto pomyśleć o leasingu.

**TOP6: plac zabaw dla dzieci i dmuchane zjeżdżalnie**

Chcesz prowadzić wesołe miasteczko podczas eventów miejskich lub na plaży? Potrzebujesz do tego kilku ciekawych atrakcji dla najmłodszych, które jednak okazują się sporym jednorazowym kosztem. Nie ma problemu. Dmucane zjeżdżalnie i zamki czy mobilne place zabaw można też śmiało wyleasingować.

**TOP7: symulator lotów samolotem np. Boeingiem**

Symulator – chyba każde dziecko choć raz w życiu do takiego wsiadło, żeby poczuć się, jak to jest w kosmosie lub lecąc samolotem. Takie wyposażenie to bardzo poważny koszt, jednak tu z pomocą przychodzi leasing. Dzięki temu rozwiązaniu w łatwy sposób nie tylko zakupisz sprzęt, lecz także wymienisz zużyty na bardziej nowoczesny, zgodny z obecnymi trendami.

**TOP8: maszyna do lodów**

Jak wakacje, to oczywiście lody. Włoskie, gałkowe czy naturalne, które od kilku lat robią furorę. Niezależnie jednak od rodzaju, do przygotowania każdego z nich konieczny jest odpowiedni sprzęt. Nie obejdzie też się bez lodówki czy zamrażarki, w której będą przechowywane desery. Każdą z tych rzeczy można nabyć w leasingu.

**TOP9: budka na stoisko z łakociami**

Letni festiwal nadmorski, święto wybranego miasta – na takich uroczystościach aż roi się od stoisk z łakociami zarówno dla najmłodszych jak i ich rodziców i dziadków. Zakup budki to często spory wydatek rzędu nawet kilkudziesięciu tysięcy złotych. Co więcej, w przypadku niektórych słodkości potrzebny jest dodatkowy sprzęt jak lodówki czy piec. Wszystko można wyleasingować.

**TOP 10: pojemniki lub kontener na śmieci**

Przegląd nietypowych rzeczy otwiera... kosz na śmieci. Niepozorny, ale jakże istotny przy każdej działalności gospodarczej. Szczególnie tej, która jest związana z utrzymaniem czystości plaż nadmorskich czy stref podczas letnich imprez. Niezależnie od tego, czy potrzebny jest jeden wielki kontener czy kilkaset mniejszych pojemników na śmieci, warto pomyśleć o leasingu. Dzięki temu kosze same będą na siebie pracowały, a gotówkę można przeznaczyć na inny cel inwestycyjny.



## Rozwój nowoczesnych technologii a rozwój oferty leasingu sprzętu i oprogramowania IT

Nowoczesne technologie dają przedsiębiorstwom niezwykle efektywne narzędzia budowania przewagi konkurencyjnej. Z badań Konfederacji Lewiatan wynika, że „analogowe” firmy są zdecydowanie bardziej zachowawcze niż „cyfrowe”, gdyż ich priorytetem jest przede wszystkim przetrwanie i utrzymanie się na rynku.



Adam Linkiewicz

menadżer ds. rozwoju rynków  
w EFL

nadrzędnym. Z raportu EFL „Milenialsi w MŚP. Pod lupą” wynika, że im młodszy właściciel przedsiębiorstwa, tym częściej korzysta z IT oraz zaawansowanych maszyn, aplikacji, programów. Tej grupie przedsiębiorców Internet, telefony, czy inne technologiczne gadżety towarzyszą od dziecka i czasem trudno im jest określić, co dla nich jest nowoczesną technologią. 12 proc. badanych wskazało, że w pracy nie wykorzystuje nowoczesnych technologii, a kolejnych 15 proc. nie umiało udzielić odpowiedzi na to pytanie. Wśród pozostałych uderza relatyw-

nie tradycyjne rozumienie tego pojęcia. Blisko połowa wskazywała na wykorzystywanie w pracy sprzętu komputerowego, telefonii mobilnej, narzędzi internetowych (najczęściej – maili), a blisko co trzeci – specjalistycznych maszyn, technologii, zaawansowanych programów i aplikacji. Rządziej wskazywano na technologie czerpiące z IT, choć nie będące nimi – tj. nawigację (np. w traktorach), monitoring, karty automatyczne (np. wstępu) czy terminale płatnicze.

**MŚP a leasing IT**

Leasing IT w Polsce nadal stanowi niewielki odsetek w portfelu branży leasingowej. Z roku na rok ten udział się zwiększa, ale w porównaniu z rozwiniętymi rynkami europejskimi nadal jesteśmy w ogonie Europy.

Z danych Związku Polskiego Leasingu (ZPL) wynika, że w pierwszych 5 miesiącach tego roku raportujące do związku firmy sfinansowały inwestycje w IT o łącznej wartości ponad 410,5 mln zł, co oznacza 31,1 proc. wzrost liczony rok do roku. Mimo tak wysokiej dynamiki rynek leasingu IT stanowi niespełna 5 proc. w finansowaniu rynku maszyn i urządzeń.

**Z czego to wynika?**

Świadomość przedsiębiorców, że leasingiem można również sfinansować sprzęt IT, oprogramowanie, notebooka czy serwer telekomunikacyjny wciąż stanowi dużą innowację. Jeszcze gorzej wygląda wiedza na temat finansowania dóbr niematerialnych, jakimi są licencje czy oprogramowanie. Natomiast możliwości są praktycznie nieograniczone.

Za pośrednictwem leasingu IT przedsiębiorcy mogą uzyskać finansowanie na: oprogramowanie, komputery, notebooki, serwery, drukarki, kopiarki, urządzenia wielofunkcyjne, skanery, projektor, urządzenia telewizyjne i radiotechniczne, aparaty cyfrowe, kasy fiskalne, UPS-y, centrale telefoniczne, serwery telekomunikacyjne czy sprzęt sieciowy. Istotnym faktem jest możliwość pozyskania środków unijnych potrzebnych w rozwoju działalności w e-usługach. EFL finansuje praktycznie każdy sprzęt IT: notebooki, zestawy komputerowe, serwery, sprzęt sieciowy, drukarki, skanery, kserokopiarki nie wyłączając oprogramowania. Zainteresowany przedsiębiorca może skorzystać z leasingu systemów informatycznych, ERP, CRM, BI, oprogramowania CAD/CAM czy innych kompleksowych systemów informatycznych.

Tymczasem wśród „cyfrowych” przedsiębiorstw przeważa nastawienie pro wzrostowe – w tej grupie dynamiczny rozwój jest celem

## Od smartfonu do biura – co może wyleasingować mały przedsiębiorca?

Na przestrzeni ostatnich kilku lat przedsiębiorcy coraz częściej korzystają z oferty wynajmu różnych środków trwałych np.: samochodów, maszyn budowlanych. Wynika to w dużej mierze ze zmiany ich podejścia – wyraźnie dostrzegają zalety wynikające z możliwości używania narzędzi niezbędnych do prowadzenia biznesu zamiast ich posiadania.



Monika **Kuligowska**

dyrektor rozwoju i sprzedaży Technology Solutions, BNP Paribas Leasing Solutions

Potwierdzają to ostatnie dane Związku Polskiego Leasingu pokazujące wzrost rynku maszyn i innych urządzeń, w tym IT, o niemalże 19 proc. w pierwszym kwartale 2018 roku.

Każda działalność gospodarcza wymaga prowadzenia biura wraz z jego wyposażeniem. W większości firm nie można sobie dzisiaj wyobrazić pracy nie tylko bez komputera, drukarki, kopiarki, telefonu, lecz także np. ekspresu do kawy. W przypadku większych firm niezbędne stają się korzystanie z narzędzi multimedialnych takich jak projektory, tablice interaktywne, czy systemy audiowizualne, które zapewniają efektywną komunikację z klientami oraz wewnątrz firmy.

### Zaawansowanie technologiczne

Z uwagi na zaawansowanie technologiczne większości z tych urządzeń, istnieje wymóg regularnej konserwacji lub serwisu wykonywanych przez wyspecjalizowane firmy. To samo zaawansowanie technologiczne oraz konieczność dostosowywania urządzeń do coraz szybciej zmieniającego się otoczenia powoduje również konieczność ich regularnej wymiany na nowsze, bardziej zaawansowane modele. W takich warunkach oferty leasingu, dzierżaw lub wynajmu urządzeń biurowych cieszą się coraz większym zainteresowaniem. Z tytułu dzierżawy klient nie ponosi żadnych opłat poza ratami dzierżawnymi i opłatami za serwis. W momencie zakończenia dzierżawy nie musi martwić się, co zrobić ze zużytą ko-

piarką lub drukarką. Jeśli potrzebne jest nowe, bardziej wydajne urządzenie, klient może oddać zużyty sprzęt i korzystać z nowej dzierżawy użytkując kolejny model.

### Przewidywalność kosztów

Bardzo ważna dla większości przedsiębiorców jest przewidywalność kosztów wynikających z używania narzędzi do prowadzenia biznesu. Rata dzierżawy jest stała w całym okresie, natomiast koszty związane z eksploatacją są pod pełną kontrolą klienta. Wysokość opłat eksploatacyjnych wynika bezpośrednio tylko z ilości wydruków generowanych przez użytkowników, ilości filiżanek zaparzonej kawy lub wykonanych połączeń telefonicznych.

Podobnie jak w większości innych urządzeń elektronicznych, coraz większą rolę w efektywnym ich używaniu odgrywa odpowiedni software. W przypadku większej ilości maszyn pozwala np. na przypisanie kosztów związanych z wydrukami do poszczególnych działów. Zapewnia bezpieczeństwo wydruku, chociażby dzięki opcji druku podążającego (follow-me print). Wydruk z komputera następuje dopiero wtedy, gdy zlecający go podejrze do urządzenia i autoryzuje swoje zlecenie. Wydrukowany dokument trafi bezpośrednio w jego ręce — żadna nieupoważniona osoba go nie przeczyta. W ramach dzierżawy klient dostaje do dyspozycji oprogramowanie, które uzna za najbardziej odpowiednie dla swojej firmy.

### Nie warto oszczędzać na jakości

Zapewnienie całego wyposażenia biura to niemalże koszt. Dziś, zamiast jednorazowej, dużej inwestycji w sprzęt i odpowiednie oprogramowanie, które za chwilę będzie przestarzałe, możemy wybrać comiesięczne raty i płacić za użytkowanie, pozostając na bieżąco ze zmieniającą się, coraz nowocześniejszą technologią. Warto z tego skorzystać. Pamiętajmy, że o konkurencyjności na dzisiejszym rynku decydują m.in. dobre decyzje biznesowe.

**GO** leasing®  
EKSPERCI LEASINGU



## Gdy szukasz WSZYSTKIEGO NAJLEPSZEGO

**60** Oddziałów w całej Polsce

Współpraca z **37** firmami leasingowymi

Ponad **120** specjalistów i doradców

Profesjonalne usługi

Dopasowane oferty

Wiarygodni dostawcy

Znajdziesz nas blisko siebie

**go-leasing.pl**



## LEASING DLA MSP

## Myślisz – leasing? Wybierz GO-leasing!

Największa Ogólnopolska Sieć Brokerów Leasingu w nowych szatach



Z Grzegorzem Olszewskim, prezesem zarządu spółki GO-leasing, rozmawiała Joanna Zielińska.

Po 5 latach funkcjonowania na rynku leasingu rozpoczęliście proces rebrandingu spółki GO-leasing. Dlaczego?

Potrzeba zmian została zauważona już rok temu podczas spotkania Rady Rozwoju GO-leasing. Prace nad nową strategią ruszyły pełną parą, gdy do firmy dołączył Rafał Kiewisz, pełniący w GO-leasing funkcję marketing managera. Jego doświadczenie, poparte licznymi sukcesami w przeprowadzanych dotychczas kampaniach marketingowych, przekonało nas do postawienia istotnego kroku

w kierunku zmiany wizerunku. Jesteśmy największym w Polsce, niezależnym brokerem leasingu i kredytów samochodowych z 60 oddziałami w całym kraju. Zdobyliśmy już tyle cennej wiedzy, umiejętności i doświadczenia, że możemy śmiało mówić o sobie jako mądrym, bezpiecznym, profesjonalnym graczu na rynku leasingu w Polsce. To chcemy podkreślić w nowej strategii.

Co dla Pana oznacza być mądrym, bezpiecznym i profesjonalnym graczem na rynku leasingu?

Jeszcze bardziej niż dotychczas towarzyszyć klientom na drodze w rozwiązywaniu ich problemów, potrzeb i wyzwań oraz być realnym opiekunem w całym okresie trwania umowy, a nawet jeszcze dłużej. Nie przedstawiamy sztywnych ofert, jakich wiele na rynku, lecz staramy się dopasować najlepsze rozwiązanie do aktualnej sytuacji i oczekiwań klienta. Na pierwszym planie stawiamy interes oraz oczekiwania naszych klientów, jednocześnie utrzymując trwałe i dobre relacje z ponad 40 firmami leasingowymi, kredytowymi, pożyczkowymi i ubezpieczeniowymi, których produkty oferujemy – to nas definiuje i wyróżnia. Wierzymy, że za-

ufanie i wiarygodność w biznesie to podstawa.

Pierwszą widoczną zmianą związaną z przyjętą w kwietniu strategią marketingową firmy jest nowe logo.

18 czerwca 2018 r. to data, którą uznajemy za moment oficjalnego startu nowego brandu. Nowe logo, nowe kolory, nowe podejście do naszej marki oraz do potrzeb klienta, to pierwsze kroki realizacji przyjętej strategii marki, której słowem – kluczem jest „dopasowanie”. Wartości, wizja, cele firmy znalazły swój obraz w znaku graficznym. Dotychczasowe logo oparte było na dwóch kolorach: niebieskim i pomarańczowym. Pozostał tylko ten drugi, który nabrał żywszego tonu i ma sprawić, że oferta GO-leasing będzie jeszcze bardziej widoczna. Dotychczasowe logo składało się z sygnetu w postaci trzech nachodzących na siebie niebieskich okręgów oraz logotypu złożonego ze słów „GO” oraz „leasing”

pisanych z łącznikiem. Poniżej zapisany był claim marki – Eksperti Leasingu. Mam pewność, że właśnie claim marki, który zostawiamy, będzie identyfikował nas w oczach klientów również przez kolejne lata.

Widoczną zmianą w nowym logo jest większe wyeksponowanie słowa „GO”.

Tak. Pierwotnie był to prosty zabieg, by w nazwie firmy umieścić moje inicjały. To pomysł stosowany w wielu firmach. Z czasem jednak dostrześliśmy, że klient chce naprawdę, by jego sprawa, wniosek, problem, był jak najszybciej rozwiązywany, dlatego zawołanie „GO” stało się naszym „powietrzem” i zarazem elementem wymagającym większego podkreślenia w znaku marki. Litera „O” przejęła więc po dawnych „dyskach” rolę sygnetu, w którym umieszczono nowy element – znak większości. Ten sam, który widzimy na co dzień

w przeglądarce, czy na grafikach internetowych jako znak „forward” (naprzód).

Jaką informację dla klientów i partnerów biznesowych niesie ze sobą nowe logo?

Nowy znak symbolizuje, że w dopasowaniu do oczekiwań klientów będziemy kierować się proaktywnością, nie ustając w poszukiwaniu najbardziej korzystnych rozwiązań, dając przy tym więcej niż inni. Chcemy, by klient, który coraz bardziej żyje w świecie cyfrowym i mobilnym, był zaproszony do kliknięcia i pójścia dalej za propozycją, jaką dla niego mamy. Ten element logo, które ma być nie tylko „ładne”, przybiera też cechy praktyczne w procesie komunikacji z klientem. Z czasem ma być także wystarczającym znakiem do rozpoznania całej marki. Jest też trzecie, nasze ciche pragnienie, by wkrótce GO-leasing było jeszcze większe, jeszcze lepsze, jeszcze przyjaźniejsze dla klienta niż nasza konkurencja. Wszystkie zmiany jakie wprowadzamy, mają na celu jedno: gdy klient pomyśli „leasing” wybierze zawsze „GO-leasing”, gdy pomyśli „auto” – wybierze „GO-auto”, gdy ceni spokój i ład, wybierze „GO-gap”.



MATERIAŁ PRZY WSPÓŁPRACY Z GO-LEASING

## Co przyniosą zmiany podatkowe?

Ministerstwo Finansów opublikowało 13 czerwca 2018 roku komunikat, w którym zarysowało szereg zmian podatkowych planowanych na najbliższe miesiące. Zdecydowana większość z tych zmian budzi optymizm – chodzi tu m.in. o ujednoczenie matrycy stawek VAT (o co środowiska pracodawców zabiegały już od dawna – trzeba skończyć z absurdalnym mnożeniem stawek na analogiczne produkty), napisanie nowej Ordynacji podatkowej, czy też zmniejszenie liczby obowiązków sprawozdawczych i informacyjnych ciążyących na przedsiębiorcach. Niestety, wydaje się, że Ministerstwo postanowiło wykorzystać te – niewątpliwie zasługujące na poparcie – zapowiedzi po to, by między nimi „przemycić” zmiany powodujące, że leasing aut stanie się całkowicie nieopłacalny. Związek Przedsiębiorców i Pracodawców z dużym niepokojem przygląda się tej koncepcji i ocenia ją zdecydowanie negatywnie.

W 2017 roku sprzedano w Polsce ponad 480 tysięcy nowych samochodów osobowych. Wzrost liczby sprzedanych aut w ciągu ostatnich lat może budzić zdumienie – jeszcze w 2015 roku dealerzy cieszyli się z przekroczenia bariery 400 tysięcy sprzedanych egzemplarzy, a w roku 2013, który był wówczas najlepszym od dłuższego czasu, sprzedano 331 tysięcy samochodów osobowych. Tym samym, w ciągu czterech lat liczba nowych sprzedanych aut zwiększyła się o 50 proc. Nie ulega zatem wątpliwości, że dynamika wzrostu rynku jest potężna – wiąże się to zarówno ze stopniowym bogaceniem się społeczeństwa, które coraz częściej decyduje się na zakup auta z salonu, jak i – w przypadku przedsiębiorców

– z korzystnymi ofertami umożliwiającymi finansowanie auta w inny sposób, niż kupno go na własność, takimi jak np. leasing.

Dotychczas korzystne rozwiązanie Obowiązujące dotychczas regulacje sprawiały, że leasing operacyjny samochodu był dla leasingobiorcy bardzo korzystnym rozwiązaniem – ratę leasingu można było bowiem bez ograniczeń wliczać w koszty uzyskania przychodu. Tym samym, wzięcie auta w leasing było bardziej opłacalne, niż kupno go na własność za gotówkę, ponieważ w tym drugim przypadku można było skorzystać z odpisów amortyzacyjnych wliczanych w koszty uzyskania przychodu, ograniczonych do równowartości 20 tysięcy euro. W ten sposób, ustawo-

dawca zachęcał przedsiębiorców do korzystania z leasingu, dzięki czemu powodował, że chętniej decydowali się oni na pozyskanie auta za jego pomocą, nie musząc wydawać jednorazowo dużej sumy pieniędzy, które mogli wykorzystać w inny sposób. Taki układ był korzystny w istocie dla wszystkich uczestników rynku – nowe auta znajdowały swoich nabywców, przedsiębiorcy cieszyli się coraz nowocześniejszą flotą, a jednocześnie kwoty, które musieliby wydać na zakup nowych samochodów na własność, wciąż pozostawały w ich dyspozycji, dzięki czemu mogli zdecydować się na inne inwestycje.

Proponowane zmiany Propozycja Ministerstwa Finansów zakłada radykalne zerwanie z wyżej opisanym stanem rzeczy. MF proponuje bowiem przeprowadzenie kilku kroków:

- Podniesienie limitu podatkowej amortyzacji o niecałe 70 tys. złotych do poziomu 150 tys. złotych,
- Wprowadzenie limitu zaliczania rat leasingowych do kosztów podatkowych w kwocie 150 tys. złotych,
- Wprowadzenie limitu zaliczania do kosztów podatkowych zarówno rat leasingowych, jak i odpisów amortyzacyjnych w przypadku zakupu samochodu na własność, przy wykorzystywaniu samochodów do celów mieszanych (tj. nie tylko służbowych) do 50 proc. wartości auta.

Podsumowując, ustawodawca planuje zrównać podatkowe skutki wzięcia samochodu w leasing ze skutkami zakupu nowego samochodu, poprzez ustanowienie górnego limitu 150 tysięcy złotych dla obu przypadków, przy jednoczesnym ograniczeniu możliwości zaliczania w koszty rat i odpisów do 50 proc. wartości samochodu w przypadku, w którym auto wykorzystywane jest nie tylko do celów służbowych. Tym samym, w istotny sposób stracą nie tylko leasingobiorcy, którzy nie będą mogli wliczyć w koszty całości rat leasingowych, ale także osoby, które planują zakupić na własność auto o wartości nieprzekraczającej ok. 170 tysięcy złotych i wykorzystywać je nie tylko do celów służbowych. O ile bowiem do tej pory, przy zakupie auta za 150 tys. zł, mogli oni zaliczyć w koszty odpisy amortyzacyjne do kwoty ok. 86 tysięcy złotych, o tyle po wprowadzeniu w życie omawianych zmian, będą mogli skorzystać z odpisów tylko do kwoty 75 tysięcy złotych (połowa wartości samochodu). W analogicznym przypadku, leasingobiorca może dzisiaj wliczyć w koszty wszystkie raty, a po wprowadzeniu zmian będzie ograniczony również do kwoty 75 tysięcy złotych, czyli suma, którą może wliczyć w koszty zmniejszy się dwukrotnie.

Proponowany system w istotny sposób premiuje zakup na własność aut droższych – do wartości 300 tysięcy złotych. W ich przypadku, przedsiębiorca kupujący samochód może liczyć na wliczenie w koszty odpisów amortyzacyjnych do kwoty 150 tys. zł, czyli niemal dwukrotnie więcej, niż w tej chwili.

Uważamy, że zaproponowany model jest skrajnie niesprawiedliwy i szkodliwy dla wszystkich użytkowników rynku. Pozostaje tajemnicą, dlaczego Ministerstwo Finansów zdecydowało się zatrzymać tak dynamicznie rosnący segment sprzedaży nowych samochodów. Zyskują na nim bowiem nie tylko przedsiębiorcy (i ci, którzy samochody sprzedają, i ci, którzy potem z nich korzystają), ale również państwo – z uwagi na wpływy z tytułu VAT, akcyzy i innych podatków. Uważamy, że przedstawiona propozycja jest całkowicie absurdalna. Możną ją wręcz nazwać sabotowaniem dobrze prosperującej i dynamicznie rozwijającej się branży. Nie istnieją żadne racjonalne argumenty uzasadniające wprowadzenie proponowanych przez Ministerstwo Finansów rozwiązań. Apelujemy zatem o wycofanie się z tych szkodliwych propozycji i umożliwienie Polakom jeżdżenia coraz nowszymi autami – wszak rząd zdaje się dbać o czystość powietrza, a nie ma wątpliwości, że niskoemisyjne będą raczej nowsze pojazdy, niż starsze.

# Rynek daje wiele możliwości

**Jak wynika z raportu ZPP pt. „Finansowanie biznesu w Polsce” najważniejszym sposobem inwestowania przedsiębiorstw nadal jest wykorzystanie środków własnych. Należą do nich oszczędności z zysków osiągniętych w latach poprzednich i aktualnie wygoszparowane środki. Według dostępnych danych, aż 62 proc. firm z sektora MSP finansuje rozwój ze środków własnych.**

Związek Przedsiębiorców i Pracodawców (ZPP) opublikował drugi już raport nt. finansowania biznesu w Polsce. Tematyka jest istotna, bowiem decyduje o poziomie dokonywanych przez przedsiębiorstwa inwestycji na rozwój oraz unowocześnianie prowadzonych działalności. Inwestycje natomiast są niezbędne dla utrzymania wzrostu gospodarczego.

## Przede wszystkim z własnych środków

– Wyraźnie widać, że polscy przedsiębiorcy z sektora MSP finansują swoje działania przede wszystkim z własnych środków – twierdzi prezes ZPP Cezary Kaźmierczak – Obawy przed zaciąganiem poważnych zobowiązań są zrozumiałe, ale wydaje się że przeprowadzanie naprawdę dużych inwestycji nie może obywać się bez korzystania z zewnętrznych źró-

deł finansowania. Dlatego właśnie odpowiednio skrojona oferta i brak przeszkód tworzonych przez prawodawcę to tak istotne czynniki dla rozwoju polskich firm. Stosunkowo niewielką, choć jednak rosnącą rolę odgrywają tak zwane zewnętrzne źródła finansowania, wśród których wyróżnić można środki zwrotne i bezzwrotne.

## Środki zwrotne i bezzwrotne

Za główny środek zwrotny uważa się kredyty bankowe. Z kolei do środków bezzwrotnych zalicza się subwencje, dotacje oraz pieniądze z funduszy celowych Unii Europejskiej. Szczególnie ten ostatni wydaje się być bardzo atrakcyjny. Tyle tylko, że jedynie niewielki odsetek przedsiębiorców uważa, że stosunkowo łatwo można je pozyskać. Aż 43 proc. jest zdania, że procedura ubiegania

się o nie jest stanowczo zbyt skomplikowana. A wśród przedsiębiorców, którzy dofinansowania nie otrzymali, chociaż się o nie ubiegali, niezadowolonych z procedur jest aż 72 proc.

Z treści raportu wynika jednoznaczny wniosek, że wskazane byłoby, aby proces ubiegania się o dofinansowanie z funduszy europejskich mógł zostać maksymalnie uproszczony. Z drugiej jednak strony trzeba wziąć pod uwagę, że instytucje przyznające środki chcą mieć kontrolę nad gospodarowaniem nimi, dlatego domagają się szczegółowych sprawozdań z wydatkowania. Potrzebny byłby zatem rozsądny kompromis między oczekiwaniami przedsiębiorców a koniecznością nadzoru. – Z jednej strony mamy do czynienia z sytuacją, w której dofinansowanie przyznawane jest na bardzo wątpliwe projekty, z drugiej jednak wciąż kluczową przeszkodą w korzystaniu przez MSP ze środków unijnych są skomplikowane procedury – powiedział Jakub Bińkowski, sekretarz Departamentu Prawa i Legislacji ZPP.

## Kredyt, leasing, faktoring?

Istotną, chociaż jeszcze w niewielkim stopniu wykorzystywaną moż-

liwością finansowania rozwoju oraz inwestycji są wspomniane już wcześniej kredyty bankowe. Przegląd ofert kredytowych poszczególnych banków wskazuje, że jest ona bogata i zróżnicowana. Wygląda jednak na to, że przedsiębiorcy wciąż z dużą ostrożnością podchodzą do zaciągania poważnych zobowiązań.

Odnótować należy, że coraz większą popularnością wśród przedsiębiorców cieszą się różne formy leasingu. W roku 2017 firmy leasingowe sfinansowały aktywa o warto-

ści 67,8 miliarda złotych, z tego aż 71 proc. podmiotów, które z nich skorzystały, stanowiły firmy mikro i małe. W pierwszym kwartale roku bieżącego zanotowano dynamiczny wzrost korzystania z leasingu, wynoszący aż 20,9 proc. Większość finansowanych aktywów stanowiły pojazdy, transport ciężki oraz maszyny i urządzenia. Zatem, jak się wydaje, branża leasingowa ma przed sobą dobrze zapowiadające się perspektywy rozwoju i to pomimo, że aż 52 proc. przedsiębiorców deklaruje, że nie korzystało do tej pory z leasingu i w najbliższej przyszłości nie ma takiego zamiaru.

Na koniec warto jeszcze wspomnieć o stosunkowo rzadko wykorzystywanej usłudze faktoringu. Jej popularność stopniowo rośnie, chociaż w ubiegłym roku skorzystało z niej jedynie 14 proc. przedsiębiorców z branży MSP. Ma ona tę zaletę, że pozwala rozwiązać jeden z głównych problemów przy prowadzeniu działalności, a mianowicie likwiduje zatory płatnicze, z którymi boryka się aż 81 proc. mikro, małych i średnich firm. W roku 2017 firmy factoringowe wykupiły wierzytelności na ogólną kwotę 185 miliardów złotych, czyli całkiem sporo.



Coraz większą popularnością wśród przedsiębiorców cieszą się różne formy leasingu. W roku 2017 firmy leasingowe sfinansowały aktywa o wartości 67,8 miliarda złotych.

REKLAMA

## Leasing pozwala MSP rozwijać biznes Korzyści dla małych przedsiębiorców płynące z finansowania inwestycji za pomocą leasingu

### Leasing pozwala MSP rozwijać biznes Korzyści dla małych przedsiębiorców płynące z finansowania inwestycji za pomocą leasingu

Rozwijając swoją firmę przedsiębiorcy szukają najlepszych form wspierających ich działalność, a jednocześnie obniżających koszty. Potrzebują rozwiązań niekłopotliwych i nieabsorbujących, będących w zasięgu ręki. Wygoda, dostępność oraz korzyści podatkowe sprawiają, że leasing jest bardzo popularny i stanowi atrakcyjną alternatywę dla kredytu samochodowego.

Firma leasingowa poprzez swój know-how i wieloletnie doświadczenie we współpracy z bardzo dużą grupą klientów z najróżniejszych branż, zawodów i profesji, dokłada najwyższych starań, aby finansowanie inwestycji było dla klientów proste i wygodne. A leasing był wsparciem i kluczem do rozwoju ich firm. Doradca leasingowy wysłucha klienta i dokona analizy jego potrzeb, zarówno dotyczących samego przedmiotu leasingu, jak i rodzaju oraz struktury finansowania. Odpowiednio dobrana struktura i harmonogram spłat leasingu to nie tylko wysokość Udziału Własnego i jego wpływ na rozliczenie podatkowe przedsiębiorcy, nie tylko wysokość Wartości Końcowej pozwalająca na utrzymanie miesięcznej raty leasingowej na atrakcyjnym poziomie, ale również umiejętność dopasowania harmonogramu spłat do ewentualnej sezonowości biznesu. Co więcej, kontaktując się z doradcą klient ma okazję skorzystać



Rafał Ostrowski,  
Dyrektor Centrum  
Agile – Produkty,  
Procesy, Systemy  
IT w ING Lease

z najnowszych promocji i ofert specjalnych. Jak na przykład z naszej oferty „Wyślij raty na wakacje”, w której rata leasingowa wyniesie 0 zł przez pierwsze 2 miesiące okresu leasingu – wyjaśnia Rafał Ostrowski, Dyrektor Centrum Agile – Produkty, Procesy, Systemy IT w ING Lease.

Na atrakcyjność oferty wpływa także mała liczba formalności. Warto zwrócić uwagę na leasingowe programy uproszczone jak np. ING Auto dla samochodów osobowych i dostawczych lub ING Truck dla środków transportu ciężkiego – gdzie klient nie musi przedstawiać rozbudowanych wniosków i dokumentów finansowych.

Cena i procedura to nie wszystko. Czas, który przedsiębiorca poświęca na swoje finansowe sprawy jest bardzo cenny i z każdym rokiem klienci mają go coraz mniej. Szeroka dostępność oferty w blisko 370 stacjonarnych placówkach ING Banku Śląskiego w całej Polsce oraz wygoda całego procesu, pozwala przedsiębiorcom skupić się na wykonywaniu swoich zadań zawodowych. Co więcej, klient może samodzielnie dobrać parametry finansowania i zawnieść o leasing poprzez kanały bankowości internetowej i mobilnej ING – czyli w dowolnym dla siebie miejscu i czasie – dodaje Rafał Ostrowski z ING Lease.



ING Auto  
Prosty leasing

Po prostu wybierz model auta i weź je w leasing.

- **Łatwo** – minimum formalności: nie potrzebujesz dokumentów finansowych firmy
- **Szybko** – decyzja kredytowa w 24 godziny
- **Korzystnie** – elastyczne warunki i wysokie limity finansowania



Do końca sierpnia oferta specjalna **Wyślij raty na wakacje**

Sprawdź ofertę leasingu dla Twojego samochodu:  
[www.inglease.pl/ingauto](http://www.inglease.pl/ingauto) | 801 200 111

ING

## BIZNES I WYDARZENIA

## Droga do innowacji – fundusze Corporate Venture

Strategia innowacji przedsiębiorstwa jest kluczem do utrzymania pozycji rynkowej, a jej znaczenie wzrasta w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu. Zarządzający korporacjami i przedsiębiorstwami powinni być świadomi, że żyjemy w świecie definiowanym jako VUCA, czyli Volatility (zmiennosc, ulotnosc), Uncertainty (niepewnosc), Complexity (zlozonosc) i Ambiguity (niejednoznaczność).



Wojciech Jabłoński  
dyrektor ds. Rozwoju Biznesu,  
ORIGIN TFI

Dotychczasowe ścieżki rozwoju firm z wykorzystaniem wewnętrznych działów badań i rozwoju (B+R) lub poprzez akwizycje nie spełniają już w pełni swojej roli, ponieważ nie zapewniają odpowiedniej dynamiki działania i otwartości na ryzyko. Skuteczną realizację strategii innowacji zapewniają natomiast fundusze określone mianem Corporate Venture Capital (CVC), które bywają wręcz określane „oknem na świat technologii”.

#### Wyodrębniony podmiot

Fundusze CVC tworzone są przez korporacje przy współpracy z we-

wnętrznym lub zewnętrznym zespołem zarządzającym i często mają formę podmiotu wyodrębnionego ze struktury takiej korporacji. W ten sposób pierwsze inwestycje venture 25 lat temu prowadził Xerox czy AT&T. Dziś podobne trendy obserwujemy także wśród polskich korporacji. Właściwą strukturą do realizacji tego typu zamiaru jest dedykowany fundusz inwestycyjny zamknięty, tworzony przez wyspecjalizowane towarzystwa funduszy inwestycyjnych wspólnie z zespołem zarządzającym.

Fundusze CVC specjalizują się w inwestycjach kapitałowych w zewnętrzne wobec korporacji przedsięwzięcia we wczesnej fazie rozwoju, czyli w start-upy. Zewnątrz zespół zarządzający CVC, działający samodzielnie w ramach określonej strategii i silnie zmotywowany, zapewnia skuteczność działania w poszukiwaniu pełnego nowych modeli biznesowych i innowacji, które mogą być rewolucyjne wobec

tych dotychczas stosowanych. Zewnętrzny zarządzający dobrze czuje się w inwestycjach średnio – i długoterminowych.

#### Uzyskać synergiczne korzyści

Najczęściej realizowany przez fundusze CVC cel to inwestycje w podmioty, dzięki którym korporacja uzyska synergiczne korzyści. To tzw. Innovation Venturing, czyli inwestycja w podmiot rozwijający technologię, której pozyskanie lub wykorzystanie przez daną korporację przyniesie jej korzyści poprzez zwiększenie jej efektywności. Tego typu inwestycje realizował Lucent Venture Partners, który inwestował w zewnętrzne podmioty skoncentrowane na infrastrukturze i usługach telekomunikacyjnych. Ponadto często stosowany model inwestowania to tzw. Ecosystem Venturing, czyli rozwijanie otoczenia, które może lub jest odbiorcą naszego produktu. W ten sposób inwestował Intel w celu rozwoju firm z branży gier, które następnie były odbiorcami jego procesorów lub generalnie wpływały na sprzedaż procesorów produkowanych przez Intel. Korporacje, które patrzą daleko w przyszłość często inwestują w firmy, które w ogóle nie są związane z ich podstawową działalnością, a inwestycja ma stworzyć nową nogę biznesową, czyli tzw. New Leg Venturing. Trudno sobie wyobrazić, aby tego rodzaju

innowacja mogła powstać w strukturach, które nie lubią nowych wyzwań i są skupione na bieżącej działalności korporacji. Idea CVC to nie tylko pozyskanie samej innowacji, czy uzyskanie synergii z danym start-upem. To także możliwość rozwinięcia zupełnie nowego przedsiębiorstwa i myślenie o stopie zwrotu z inwestycji. To jest dodatkowa wartość, której korporacja nie uzyskuje, jeśli innowacje są pozyskiwane przez wewnętrzne B+R i nie są skalowane na zewnątrz.

#### Możliwość szybszej ekspansji

Warto zwrócić uwagę, że Polski Fundusz Rozwoju (PFR) wspólnie z Narodowym Centrum Badań i Rozwoju (NCBiR) uruchomili fundusz PFR NCBR CVC, który będzie inwestował wspólnie z inwestorami korporacyjnymi. Poza wsparciem finansowym typu VC, przedsiębiorstwa te otrzymają możliwość weryfikacji swoich pomysłów w danej korporacji. Gdy rolę inwestora prywatnego w funduszu będzie pełnić korporacja międzynarodowa, polskie projekty innowacyjne zyskają dodatkową możliwość szybszej ekspansji za granicę.

Według portalu CBInsights aktualnie w Stanach Zjednoczonych działa blisko 1000 funduszy CVC, a ich liczba rośnie. Największym takim funduszem jest Google Ven-

ture. Na drugim miejscu jest Intel Capital, a trzecie miejsce na podium przypada Salesforce Venture. Co ciekawe, w Polsce według badań PwC „Kierunek Innowacje! Polskie firmy na ścieżce rozwoju”, bardzo szybko rozwijającym się trendem jest współpraca korporacji ze start-upami. 42 proc. badanych firm zadeklarowało aktywną współpracę z ekosystemem start-upowym, a 23 proc. rozważa taką formę aktywności w przyszłości. Nie tylko duże korporacje wchodzi w tego typu aliansy – niemal połowa przedsiębiorstw z tych, które już współpracują ze start-upami, reprezentuje sektor MŚP. Do niedawna handel elektroniczny (e-commerce) określany był jako innowacyjny. Dziś sklep internetowy dla wielu jest biznesem równie tradycyjnym, jak prowadzenie sklepu osiedlowego. Podobnie wygląda sytuacja, gdy spojrzymy na świat technologii teleinformatycznej. Proces rewolucji technologicznej od telefonów komórkowych, które dziś są już przeżytkiem, do smartfonów, które obecnie wyznaczają trendy, zajął nie więcej niż 10 lat. Na podstawie tych przykładów możemy stwierdzić, że większość firm, które na bieżąco nie realizują strategii innowacji lub ich strategię są realizowane niewłaściwie, za kilka lat nie będzie w stanie sprzedawać swoich usług lub produktów.

## RODO i co dalej?

Ostatnie tygodnie to początek nowej rzeczywistości zgodnej z RODO. O rozporządzeniu będzie jeszcze głośniejsze, kiedy pojawią się pierwsze doniesienia medialne o orzeczonych grzywnach, a to nastąpi zapewne w ciągu kilku następnych miesięcy. Mówi się zresztą o nich już dzisiaj. W styczniu 2018 r. brytyjski organ nadzoru w zakresie ochrony danych osobowych Information Commissioner's Office (ICO) wymierzył grzywnę w wysokości 1,7 miliona funtów, co oznacza wzrost aż o 312 proc. w porównaniu z miesięczną średnią w 2017 r. Pokazuje to, że regulatorzy ostrzyli pazury przed wejściem w życie RODO, a ochrona danych przyciągnie znacznie większą uwagę mediów, rządów i opinii publicznej.



Andrzej Niziołek

starszy menedżer regionalny  
Veeam Software w północnej  
i południowej części Europy  
Wschodniej

Wszystko to jest szczególnie istotne, jeśli rozważyć, jak pierwsze przypadki niezgodności z RODO wpłyną na dalszy przebieg wydarzeń. Organizacje na całym świecie będą przyglądać się tym, którzy pierwsi padną ofiarą nowych przepisów, i zastana-

wić się, jak mogą uniknąć podobnych pomyłek i kar. Możemy więc oczekiwać dalszego napływu artykułów na temat RODO. Nowe prawo nie musi jednak oznaczać nadejścia najgorszego. Nowe rozporządzenie należy traktować jako punkt wyjścia do bardziej kompleksowego zarządzania danymi osobowymi we współczesnym świecie. Dlatego właśnie działań zmierzających do osiągnięcia zgodności z RODO nie należy odkładać na ostatnią chwilę. Należy traktować je z tą samą atencją, jak każdą inną strategiczną decyzję biznesową, taką jak ekspansja albo inicjatywy podejmowane w ramach transformacji cyfrowej.

Aby to osiągnąć (i nie dać się przyłapać regulatorom), firmy muszą za-

bezpieczyć swoje procesy zgodnie z podejściem „privacy by design” (uwzględnianie prywatności danych w fazie projektowania). Można to zrobić na kilka sposobów. Wszystkie mają jeden cel: żeby firma nie znalazła się pod lupą regulatorów.

#### Zadbaj o transparentność i bezpieczeństwo

Kilka głośnych włamań w ciągu ostatnich lat sprawiło, że ludzie są znacznie bardziej świadomi i znacznie bardziej niepokoją się o bezpieczeństwo swoich danych niż kiedykolwiek przedtem. Na mocy RODO zgoda na gromadzenie danych będzie miała charakter aktywny – użytkownicy będą musieli jawnie na to zezwolić. Podobnie użytkownicy zyskają szereg praw związanych z ich danymi osobowymi. Będą mogli ograniczyć używanie, gromadzenie oraz ujawnianie swoich danych osobowych. Administratorzy danych będą musieli spełnić te wymagania – nie tylko z przyczyn prawnych, lecz także z powodu dbałości o obsługę klienta i reputację marki.

Trzeba dysponować procesami i zasobami, które będą mogły wspierać tę ważną zmianę – klarowność i przejrzystość intencji to kluczowa sprawa. Należy jednak również zrów-

nować prywatność i bezpieczeństwo. Niedawny artykuł w magazynie CSO omawia ryzyko traktowania RODO jako nadrzędnego względem standardów bezpieczeństwa. Trzeba nieustannie monitorować bezpieczeństwo i dostępność danych, a także ich prywatność. Istnieje bardzo duże prawdopodobieństwo, że pierwsza grzywna wymierzona na mocy RODO będzie wynikiem tego podejścia.

#### Kompleksowe bezpieczeństwo

Jedną z pierwszych rad, jakie zaoferuje inspektor ochrony danych albo ekspert od RODO, będzie poświęcenie czasu i energii na stworzenie kompleksowej mapy danych. Powinna ona wyraźnie pokazywać, gdzie i w jaki sposób dane wchodzą do organizacji oraz jakie rozwiązania infrastrukturalne i pamięciowe wspierają ich istnienie. Każda firma powinna była już to zrobić. Następnym krokiem jest zatem przyjęcie aktywnego, a nie pasywnego podejścia do zarządzania danymi, ich dostępności i bezpieczeństwa. Jak to będzie wyglądać w praktyce, to już zależy od konkretnej firmy. Ale bez względu na rozmiar i strukturę, każda organizacja będzie musiała przyjąć plan monitorowania

i ochrony, który obejmuje strategię dostępności i backupu na wypadek naruszenia ochrony danych. Plany te muszą być wystarczająco elastyczne, aby uwzględnić nieustannie zmieniający się krajobraz danych. Będą też wymagały zaangażowania ze strony każdej jednostki organizacyjnej – nie tylko działu IT.

#### Nowa era RODO

Koszt niezgodności jest wysoki. Przypomnijmy raz jeszcze, że poważne naruszenie przepisów może skutkować grzywną w wysokości nawet 20 milionów euro lub 4 proc. rocznego obrotu – w zależności od tego, która kwota jest wyższa. Pozostaje jednak pytanie: na kogo i na co będą patrzeć regulatorzy? Czy będą pobłażliwi, czy będą chcieli uczynić przykład z pierwszych, którym powinny się noga? Czas pokaże. Możemy jednak pospekulować, jakiego typu organizacje mogą pójść na pierwszy ogień. Zapewne nie będzie to sektor publiczny, ponieważ grzywny mogłyby doprowadzić do bankructwa wielu kluczowych instytucji. Jednak inne sektory mogą mieć mniej szczęścia. Aby się zabezpieczyć, wszystkie organizacje muszą traktować RODO jako codzienny i stały obowiązek, a nie jednorazowe wydarzenie.