

LEASING DLA MSP



Firmy z sektora MSP wybierają leasing

Leasing jest najbardziej istotnym źródłem finansowania dla 63 proc. małych i średnich firm działających w Polsce – wynika z badania Komisji Europejskiej. Na poziomie europejskim pierwsze miejsce zajmuje linia kredytowa, a drugie leasing.

Dostęp do zewnętrznego finansowania nie jest głównym zmartwieniem ani polskich ani europejskich przedsiębiorców z sektora MSP. Według najnowszych wyników badania¹, zrealizowanego

przez Komisję Europejską (KE) we wszystkich krajach Unii Europejskiej pod koniec ubiegłego roku (SAFE 2019), problem ten dotyka zaledwie 6 proc. polskich firm z sektora MSP. Gorzej pod tym

względem mają firmy działające w Grecji (deklaracje 21 proc. firm), na Malcie czy Liwie (po 13 proc.), jednak średnia europejska wynosi 7 proc.

Istotność zewnętrznych źródeł finansowania dla polskich...

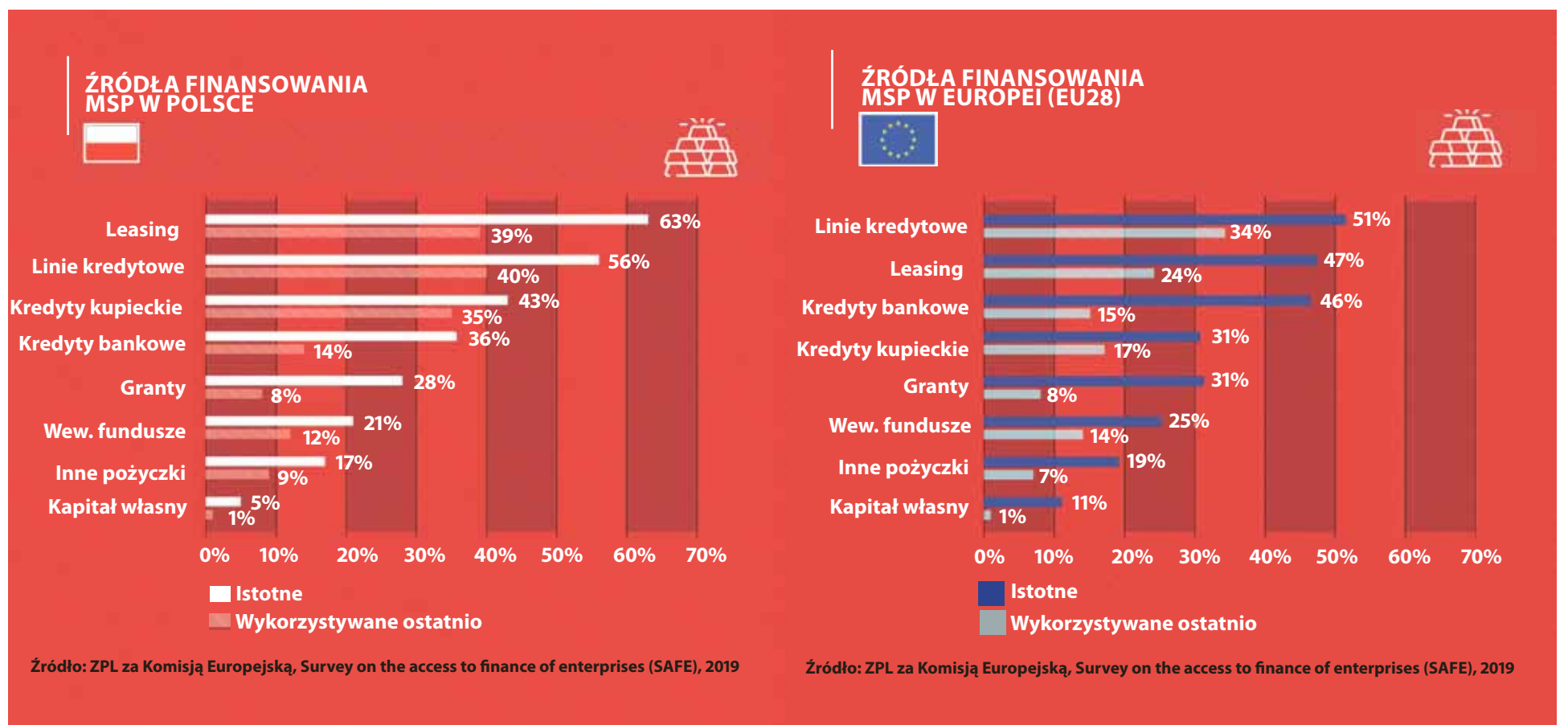
Najnowsze badanie Komisji Europejskiej dowodzi też, że leasing pozostaje najbardziej istotnym źródłem finansowania dla 63 proc.

małych i średnich firm działających w Polsce. Drugim najczęściej wymienianym instrumentem jest linia kredytowa (ważna dla 56 proc. polskich firm MSP), a trzecim kredyt kupiecki (istotny dla 43 proc. małych i średnich firm). Na kolejnych miejscach znalazły się kredyty udzielane firmom przez banki (są istotne dla 36 proc. firm) oraz dotacje (ważne dla 28 proc. firm). Od ubiegłego roku swoje

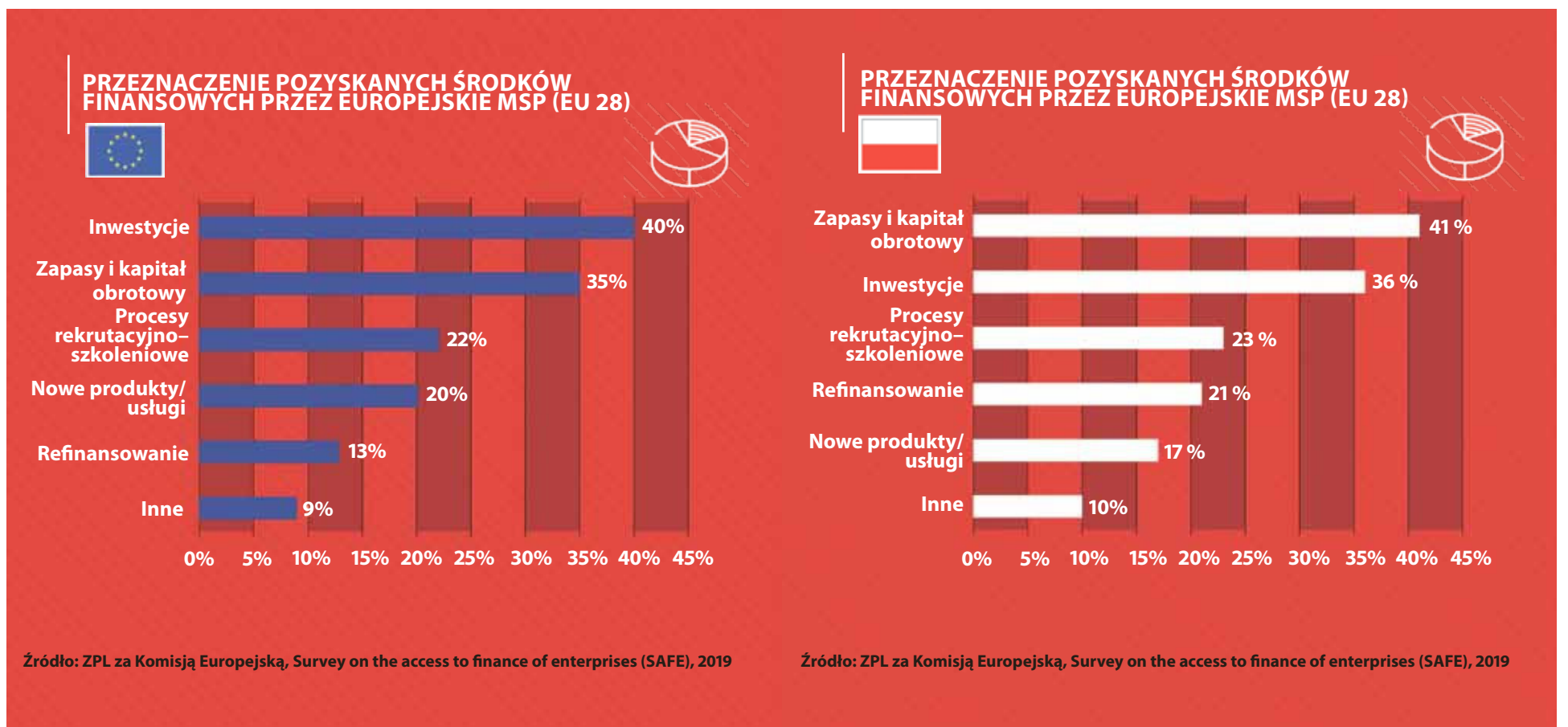
wyniki znacząco poprawiły jedynie leasing (+4 proc.) oraz dotacje (+5 proc.), podczas gdy ocena istotności pozostałych instrumentów pozostała na podobnym lub zbliżonym poziomie.

...i europejskich firm MSP

Dla europejskich firm z sektora MSP w 2019 r. najistotniejszymi źródłami zewnętrznego finansowania były linie kredytowe (ważne dla



LEASING DLA MSP



51 proc. firm), leasing (istotny dla 47 proc. europejskich firm) i kredyty bankowe (istotne dla 46 proc. europejskich MSP).

– Zewnętrzne instrumenty finansowe były ważne dla europejskich firm również w poprzednich latach, jednak, jak podaje KE w swoim raporcie, znaczenie leasingu w latach 2014–2019 utrzymywało się w Europie na stabilnym poziomie, natomiast znaczenie linii kredytowej lub kredytu w rachunku bieżącym, kredytu kupieckiego i kredytów bankowych zmalało od

2015 r. Dane Komisji Europejskiej korespondują z wynikami polskiej branży leasingowej, która w ostatnich latach rozwijała się w tempie dwucyfrowym, w przeciwieństwie do innych wymienionych przez KE instrumentów – powiedział Andrzej Sugajski, dyrektor generalny Związku Polskiego Leasingu.

Wykorzystanie zew. instrumentów przez europejskie MSP

Wyniki badania SAFE pozwalają także narysować europejską mapę korzystania z poszczególnych me-

tod zew. finansowania przez firmy w 28 krajach UE w ciągu ostatnich 6 miesięcy. W analizowanym czasie (kwiecień–wrzesień 2019) europejskiej firm najczęściej deklarowały korzystanie z linii kredytowych (odpowiedzi 34 proc. firm EU28), leasingu (24 proc.) i kredytów bankowych (15 proc.). Jednak korzystanie z określonego rodzaju finansowania różniło się w poszczególnych krajach. I tak linie kredytowe najczęściej były otwierane przez firmy działające w Finlandii, na Malcie, w Danii i Irlandii (deklaracje na poziomie

51–47 proc. firm). Z leasingu najczęściej korzystały firmy działające w Polsce, Estonii, Finlandii, Szwecji, Niemczech i na Łotwie (odpowiedzi powyżej 30 proc. firm). Natomiast po kredyty bankowe najchętniej sięgały firmy belgijskie, francuskie i słoweńskie (deklaracje 28–23 proc. firm).

Pozyskane finansowanie było przeznaczane przez europejskiej firmy na inwestycje (40 proc. wskazań firm EU28). Na zapasy i kapitał obrotowy postawiło 35 proc. europejskich firm MSP, 22 proc. sfi-

nansowało rekrutacje i szkolenia pracowników, natomiast 20 proc. rozwój nowych produktów i usług. W przypadku polskich firm na pierwszym miejscu znalazły się zapasy i kapitał obrotowy (41 proc. deklaracji), na drugim inwestycje (36 proc.), a na kolejnych procesy rekrutacyjno-szkoleniowe (23 proc.) i refinansowanie zobowiązań (21 proc.).

1. Źródło: Komisja Europejska, Survey on the access to finance of enterprises (SAFE), 2019
Związek Polskiego Leasingu (ZPL)

REKLAMA

EFL GRUPA CRÉDIT AGRICOLE

Cokolwiek planujesz...

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

To się uda!

LEASING POŻYCZKA FAKTORING UBEZPIECZENIA WYNAJEM POJAZDÓW

801 404 444 EFL.PL

LEASING DLA MSP

Jak działa leasing pracowniczy

Leasing pracowniczy to bardzo proste rozwiązanie pozwalające uniknąć problemów mogących wyniknąć z przejściowego zastój w firmie. Dość często takie momenty kryzysowe skutkują redukcją etatów, podczas gdy leasing pracowniczy daje nam możliwość efektywnego wykorzystania potencjału dobrych pracowników bez konieczności zwalniania ich. Dzięki niemu pracownik może wykonywać obowiązki na rzecz różnych podmiotów – na przykład zrzeszonych w tej samej grupie, spółek zależnych itp. – bez przerwania ciągłości pracy.



Natalia Bogdan

założycielka agencji rekrutacyjnej,
Jobhouse

W Polsce ta praktyka wciąż jest zjawiskiem stosunkowo nowym. Wiele przedsiębiorstw wciąż się jej obawia, mimo że ma ona szereg zalet. Przede wszystkim sprawdza się, gdy zachodzi konieczność wykonania unikalnego zlecenia. Ale stanowi również doskonałe remedium na przykład na chwilowe niedobory kadr. Samo słowo „leasing” wielu właścicielom firm kojarzy się głównie z samochodami czy sprzętem elektronicznym i dziwią się, że może dotyczyć ludzi. Na czym więc polega?

Więcej niż „wypożyczenie”

Leasing pracowniczy to nic innego jak po prostu „wypożyczenie” pracownika innemu pracodawcy. By

jednak proces ów przebiegł prawidłowo i zgodnie z prawem, należy spełnić kilka warunków. Kwestią podstawową jest udzielenie pracownikowi bezpłatnego urlopu, by w tym czasie mógł świadczyć usługi innemu podmiotowi. Konieczne jest również zawarcie porozumienia pomiędzy „wypożyczającymi”. Tego rodzaju porozumienie powinno przede wszystkim określać długość urlopu, w trakcie którego nasz pracownik będzie wykonywał obowiązki dla innej organizacji, ale również musi precyzyjnie definiować, jaki konkretnie rodzaj pracy będzie wykonywany i jakie wynagrodzenie pracownik za nią otrzyma. Powinno zostać również określone stanowisko, jakie „wypożyczona” osoba będzie zajmowała. Co prawda nie istnieją żadne szczególne, opisane w kodeksie pracy wymogi odnośnie do tego, jak takie porozumienie ma brzmieć, ważne jest jednak, by zostało zawarte na piśmie.

Porozumienie

Odrębne porozumienie powinno też zostać zawarte między „wypożyczanym” pracownikiem a jego



obecnym pracodawcą. Musi ono przede wszystkim określać długość trwania urlopu bezpłatnego i – podobnie jak w ustaleniach między samymi pracodawcami – rodzaj pracy i wysokość wynagrodzenia. Kolejnym elementem niezbędnym, by procedura mogła zostać uznana za legalną, jest umowa na czas określony z nowym podmiotem. A więc

w tym czasie pracownik de facto będzie pozostawał w dwóch stosunkach pracy. Okres przebywania na urlopie bezpłatnym, w trakcie którego świadczy pracę podmiotowi innemu niż pierwotnie zatrudniający nas, jak najbardziej wlicza się do naszego stażu pracy. Taki urlop jest bowiem objęty tzw. domniemaniem ciągłości zatrudnienia. Warto

też położyć nacisk na rozróżnienie między leasingiem a pracą tymczasową. Zwłaszcza że mogą się nim zajmować także agencje pracy tymczasowej. W pierwszym przypadku to firma, która zdecydowała się skorzystać z pomocy oddelegowanych do niej osób, wypłaca im wynagrodzenie. Natomiast w drugim pensję otrzymujemy od agencji.

Po 9 lat wzrostów, w 2019 roku rynek leasingu wyhamuje. W 2020 powrócimy na ścieżkę wzrostów

W 2019 roku Polska odnotowała łagodne wyhamowanie tempa rozwoju gospodarki. Trudniejsze otoczenie zewnętrzne obniżyło nasz wzrost gospodarczy, jednak wciąż pozostajemy relatywnie odporni na niższą dynamikę PKB w strefie euro oraz problemy niemieckiego przemysłu. Odczuł to rynek leasingu, który zakończył ubiegły rok na kilkuprocentowym minusie. 2020 rok przyniesie odbicie w sektorze leasingu, jednak prognozowana dynamika w wysokości 6,2 proc. będzie istotnie poniżej uzyskanej w latach 2013–2018.



Marcin Nieplowicz

główny ekonomista, EFL

Osobówki na minusie

Koniec 2019 roku na rynku leasingu stał pod znakiem istotnych spadków finansowania pojazdów i dotyczyło to zarówno pojazdów lekkich, jak i ciężarowych. Szacujemy, że ujemna dynamika finansowania aut osobowych i dostawczych przekroczy 20 proc. r/r, co będzie głównie wynikało z bardzo wysokiej bazy ub. roku. Zmiany fiskalne w rozliczaniu umów leasingu na samochody osobowe, które obo-

wiązują od 1 stycznia 2019 roku, przesunęły zakupy przedsiębiorców z 2019 roku na IV kwartał 2018 roku. Górny limit wydatków na raty leasingowe, które mogą być rozpoznane jako koszty uzyskania przychodów spowodował, że przedsiębiorcy ruszyli do salonów, aby leasingowane auta (głównie z segmentu premium) rozliczać jeszcze według „starych”, bardziej korzystnych przepisów. W efekcie końcówka 2018 roku przyniosła boom na finansowanie aut osobowych, a dynamika rynku leasingu w tym segmencie wyniosła 57,6 proc. r/r w IV kw. 18.

Ciężarówka pod presją

Sektor finansowania pojazdów ciężarowych pozostaje wciąż pod presją wdrażanych przez Unię Europejską zmian prawnych, które są niekorzystne dla polskich firm

transportowych (przepisy o Pakiecie Mobilności oraz o pracownikach delegowanych). Przekładają się one na istotne obniżenie nastrojów firm transportowych i ograniczenie inwestycji. Szacujemy, że w związku z tym dynamika finansowania pojazdów ciężkich pozostanie ujemna i w IV kw. 2019 spadki przekroczą 8 proc. r/r.

Maszyny pracują w najlepsze

Na wyraźnym plusie pozostanie natomiast sektor finansowania maszyn (ok. 9 proc. r/r w IV kw. 2019). To odzwierciedla bardzo dobre wyniki produkcji przemysłowej, solidny wzrost gospodarczy oparty o popyt krajowy oraz wysokie wykorzystanie zdolności produkcyjnych w polskich firmach. Łącznie oczekujemy, że IV kwartał 2019 obniży całoroczny wynik branży do ok. –5 proc. r/r.

Odbijamy w 2020

2020 rok przyniesie odbicie na rynku leasingu, jednak prognozowana dynamika w wysokości 6,2 proc. będzie istotnie poniżej uzyskanej w latach 2013–2018. Prognozowany przez EFL scenariusz gospodarczy będzie wspierał finansowanie pojazdów lekkich – na poziomie +7,6 proc. oraz maszyn – na poziomie +6,7 proc. Natomiast wynik finansowania sektora transportu ciężkiego będzie pod presją niekorzystnych zmian prawnych wdrażanych przez Unię Europejską oraz wciąż niskiego wzrostu gospodarczego w strefie euro. Dalszy rozwój rynku leasingu będzie bazował na stosunkowo wysokim popycie krajowym, z wciąż mocnymi wydatkami konsumpcyjnymi. Jednocześnie bazowym wariantem pozostaje uniknięcie recesji gospodarczej w Europie, co pozytywnie przełoży się na sektor leasingowy.

SAMOCHODY ELEKTRYCZNE. KIERUNEK, W KTÓRYM PODAŻAĆ BĘDZIE BIZNES

W Unii Europejskiej transport, czyli samoloty, żegluga, spedycja i samochody osobowe, odpowiada za produkcję 25 proc. ogółu emisji CO₂. Z tej grupy najwięcej emitują go te ostatnie – aż 11 proc. Nic więc dziwnego, że Unia dostrzega potrzebę coraz ostrzejszych regulacji prawnych w tej kwestii.



Artur Zawadzki

dyrektor ds. kluczowych klientów,
PKO Leasing

Coraz silniejsze normy i regulacje nakładane na producentów samochodów przez ustawodawcę sprawiają, że ceny aut tradycyjnych będą rosły. Ten wzrost cen może przełożyć się na to, iż firmy użytkujące większe floty samochodowe zyczliwszym okiem spoglądać będą na rynek samochodów elektrycznych.

Zgodnie z rozporządzeniem

Problem nadmiernej emisji spalin dostrzeżono już w 2007 roku. Owo-

cem rozpoczętych wówczas prac było Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady Wspólnoty Europejskiej z 2009 roku określające normy emisji dla nowych samochodów osobowych w ramach zintegrowanego podejścia Wspólnoty na rzecz zmniejszenia emisji CO₂. Rozporządzenie to dotyczyło szczególnie lekkich pojazdów dostawczych. Ustalono w nim, że do 2015 roku nowe samochody w UE mają osiągnąć średnią emisję 130 g CO₂/km. Rozporządzenie ustalało także cel na 2020 rok zakładający produkcję 95 g CO₂/km dla 95 proc. floty i na rok 2021 – dla 100 proc. floty.

W związku z wprowadzonymi regulacjami producenci samochodów muszą zmniejszyć emisję CO₂ o 27 proc. w porównaniu do 2015 roku. Jeśli nie uda im się tego osiągnąć, zostaną na nich nałożone kary finansowe w wy-

sokości 25 euro za każdy gram przekraczający ustalone normy. Możemy w związku z tymi zmianami zadać sobie pytanie: co zmieni się w motoryzacji w ciągu najbliższych 10 lat? W pierwszych latach możemy spodziewać się wycofania dużej liczby jednostek napędowych, które zostaną zastąpione przez silniki trzycylindrowe, oferujące różne osiągi. W kolejnych latach – aż do 2030 roku – możemy liczyć na wzrost udziału w sprzedaży samochodów o napędzie alternatywnym (hybryda), co przełoży się na wzrost udziału samochodów elektrycznych nawet do 45 proc. w sprzedaży samochodów nowych. Dla firm leasingowych i CFM, które

odpowiadają za 46 proc. finansowania rynku samochodów osobowych w Polsce, stanowią one całkiem spory obszar do zagospodarowania dedykowaną im ofertą produktową.

Polski rynek dopiero się rozwija

A jaki jest dziś udział w rynku samochodów elektrycznych? Polski rynek dopiero się rozwija, a udział samochodów na rynku motoryzacyjnym jest wciąż mały. Według Centralnej Ewidencji Pojazdów liczba zarejestrowanych samochodów elektrycznych w naszym kraju wynosi ponad 10 tys. Tylko w samym 2019 roku zarejestrowano ponad 4 tys. takich pojazdów. Jeśli chodzi o wzrost sprzedaży

aut z napędem elektrycznym w stosunku do roku 2018 wzrost jest blisko 100 procentowy. Oczywiście można uzasadnić to niskim kapitałem bazowym, jednak widać, że mimo braku dopłat i odpowiedniej infrastruktury przedsiębiorcy podejmują decyzję o zakupie pojazdu z napędem alternatywnym. Z danych Instytutu Samar wynika, że jeśli chodzi o strukturę właścicielską to pojazdy te są częściej kupowane przez firmy, które stanowią blisko 68 proc. kupujących. Oczywiście najwięcej z nich jest zarejestrowanych w województwie mazowieckim. Z analiz wynika, że większość tych aut jest finansowana leasingiem. W ten sposób zrealizowano kupno ok. 3,5 tys. „elektryków”. Na kolejnym miejscu jeśli chodzi o formę kupna jest wynajem długoterminowy, a w dalszej kolejności zakup bezpośredni od dealera. Jak widać po ostatnich danych na rynku leasingu i wynajmu długoterminowego jest zapotrzebowanie na finansowanie takich produktów, a firmy leasingowe coraz odważniej spoglądać będą w stronę napędów alternatywnych.



Jaki jest dziś udział w rynku samochodów elektrycznych? Polski rynek dopiero się rozwija, a udział samochodów na rynku motoryzacyjnym jest wciąż mały.

REKLAMA



MOBILNOŚĆ
DLA TWOICH
PRACOWNIKÓW



PROSTE
ROZWIĄZANIA



MINIMUM
FORMALNOŚCI



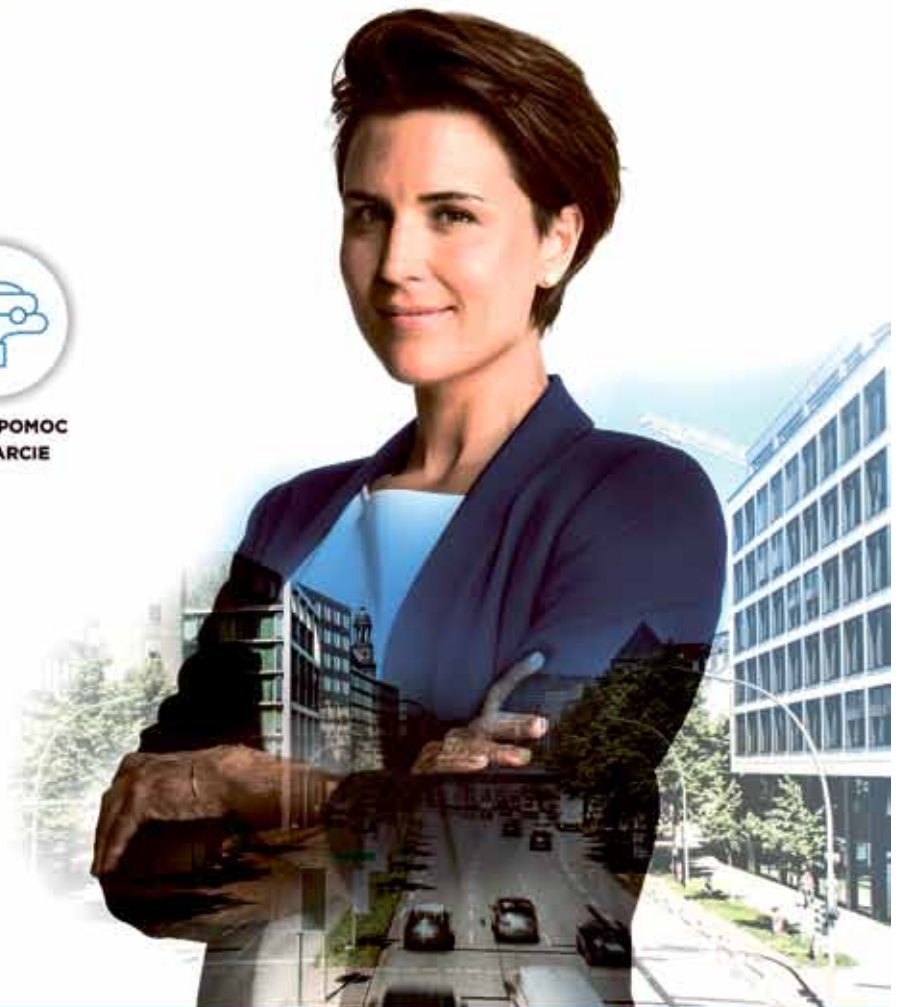
SZYBKA POMOC
I WSPARCIE

ROZWIĄZANIA FLOTOWE DLA FIRM

- WYNAJEM DŁUGOTERMINOWY
- ZARZĄDZANIE FLOTA
- DORADZTWO

SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI:

T. +48 22 460 01 66 | info@businesslease.pl | www.businesslease.pl
Business Lease Poland Sp. z o.o. | ul. Tasmowa 7, 02-677 Warszawa



LEASING DLA MSP

Zmiany w prawie nie
wpłynęły znacząco na rynek
leasingu samochodów

Polacy, którzy decydują się na leasing samochodu, zwykle poszukują pojazdu do 100 tys. zł, a wkład własny, jaki wnoszą, rzadko przekracza 20 proc. – wynika z raportu Oferteo.pl. Zmiany w przepisach leasingowych obowiązujące od początku roku nie wpłynęły znacząco na rynek.

Karol Grygiel

członek zarządu, Oferteo.pl

Jak na wybory Polaków wpłynęła zmiana przepisów?

2019 rok przyniósł istotne zmiany w kwestii leasingu samochodów.

Właśnie mija rok od wejścia w życie przepisów, które przekształciły sposób rozliczania kosztów leasingu samochodów w działalności gospodarczej. Zmiany dotyczą przedsiębiorców, którzy zdecydowali się na pojazd o wartości przekraczającej 150 tysięcy zło-

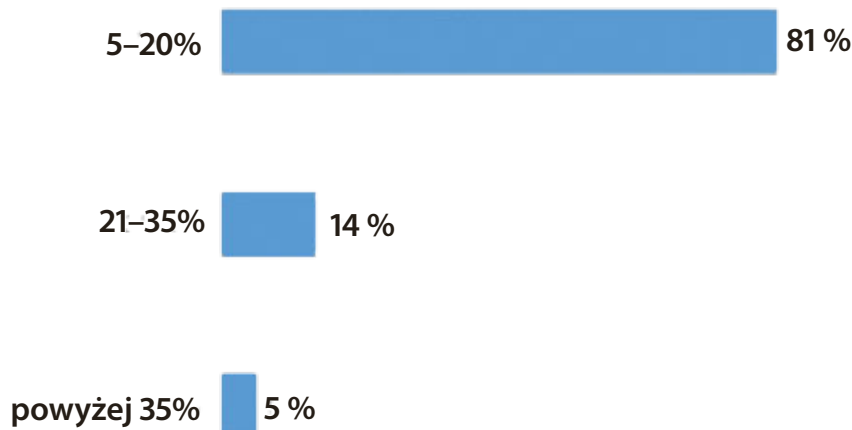
tych. W takich przypadkach raty można rozliczyć w zależności od tego, o ile cena samochodu (wliczając 50 proc. VAT) przekracza limit 150 tysięcy złotych.

Przykład:

Jeśli cena samochodu netto to 150 000 zł netto, to po doliczeniu 50 proc. VAT (34 500 VAT x 0,5) wartość samochodu będzie wynosić: 150 000 zł + (34 500 x 0,5) = 167 250 zł
Nadwyżka wynosi wówczas 167 250 – 150 000 = 17 250 zł



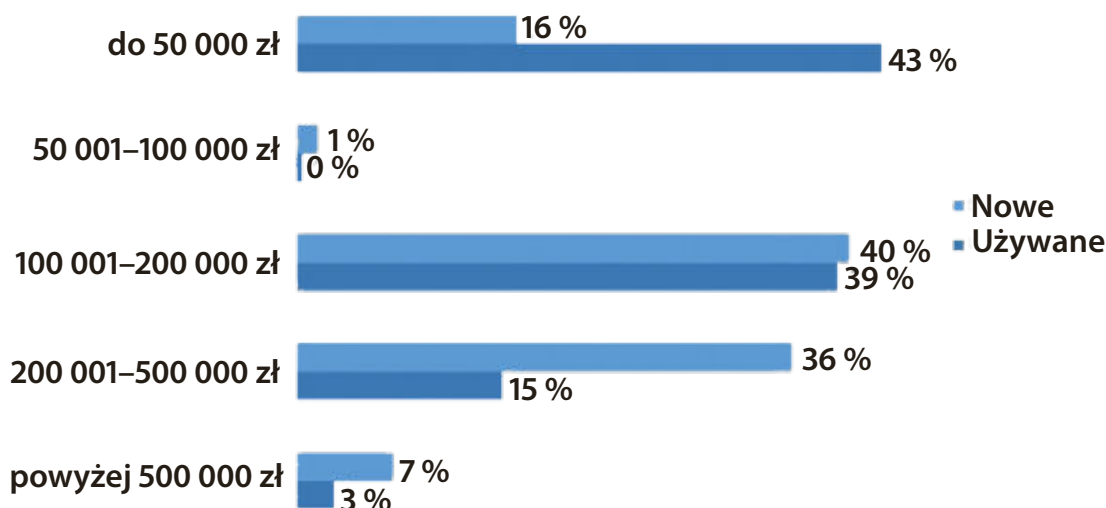
Wysokość wkładu własnego



N=6745



Jaka jest wartość pojazdu?



N=6745

Wyliczenie proporcji: $(17\ 250\ \text{zł} / 167\ 250\ \text{zł}) \times 100\ \text{proc.} = 10,31\ \text{proc.}$
Koszt podatkowy stanowi zatem: $100\ \text{proc.} - 10,31\ \text{proc.} = 89,69\ \text{proc.}$
Część raty leasingowej niestanowiąca kosztu podatkowego: $(1000\ \text{zł} + 50\ \text{proc.} \times 230\ \text{zł}) \times 10,31\ \text{proc.} = 114,96\ \text{zł.}$

Przedsiębiorcy, którzy zdecydowali się na auta tańsze niż 150 000 zł, mogą nadal rozliczać swoje raty tradycyjnie. Czy takie zmiany wpłynęły w jakimś stopniu na to, jakie samochody wybierają leasingobiorcy?

Według analizy naszego serwisu Polacy w mijającym roku w 68 proc. przypadków wybierali samochody tańsze niż 100 tys. zł, a 28 proc. z nich zdecydowało się na pojazdy od 100 tys. zł do 200 tys. zł. Okazuje się więc, że obecnie samochody za ponad 100 tys. zł wybierane są nawet chętniej niż w 2018 roku, kiedy to poszukiwało ich 20 proc. badanych. Odsetek osób, które mogą pozwolić sobie na leasing samochodów o wartości przekraczającej 200 tys. zł pozostał niezmienny i wynosi jedynie 4 proc.

Wkład własny rzadko przekracza 20 proc.

Zapytania złożone na Oferteo.pl wskazują, że ponad 80 proc. polskich przedsiębiorców nie decyduje się wnieść wkładu własnego przekraczającego 20 proc. ceny samochodu. Zwykle zobowiązują się oni do pokrycia od 5 do 20 proc. kosztów inwestycji. 14 proc. badanych zadeklarowało wniesienie wkładu własnego na poziomie między 21 a 35 proc., a jedynie 5 proc. – powyżej 35 proc.

Spłatę rat przedsiębiorcy rozkładają zwykle na okres od 4 do 6 lat. Taką opcję wybiera aż 49 proc.

z nich. Często raty rozkładane są też na okres do 3 lat, tak dzieje się w 37 proc. przypadków, a 8 proc. badanych chce uzgodnić tę kwestię na późniejszym etapie. Ponad 6 lat na spłatę należności potrzebuje 6 proc. ankietowanych.

Polacy szukają samochodów używanych

Polacy, którzy poszukiwali auta na Oferteo.pl, podobnie jak w poprzednim roku, zainteresowani byli przede wszystkim leasingowaniem samochodu używanego. Takiego właśnie pojazdu poszukiwało w 2019 roku 53 proc. z nich. Jest to przewaga nieco mniejsza niż w roku 2018, kiedy odsetek ten wynosił 57 proc. Za samochód używany Polacy chcieli zapłacić zwykle do 50 tys. zł, a za nowy – od 100 do 200 tys. zł.

Auto potrzebne od zaraz

Osoby poszukujące oferty leasingu samochodu w większości zwracają uwagę na szybkość realizacji zlecenia. 52 proc. z nich podkreśla, że chciałoby rozpocząć współpracę tak szybko, jak to możliwe. 31 proc. badanych jest w stanie poczekać na samochód miesiąc, a 17 proc. – do 3 miesięcy. Samochód to nierzadko bardzo istotny element funkcjonowania przedsiębiorstwa. Brak pojazdu może bardzo utrudnić, opóźnić, a nawet na jakiś czas uniemożliwić pracę w firmie. Nie dziwi zatem, że przedsiębiorcy poszukujący ofert leasingu zaznaczają, że chcieliby rozpocząć go od zaraz. Przy wyborze firmy leasingowej warto zapoznać się z jak największą liczbą ofert na rynku, a także skorzystać z pomocy firm specjalizujących się w tego typu doradztwie.



Osoby poszukujące oferty leasingu samochodu w większości zwracają uwagę na szybkość realizacji zlecenia. 52 proc. z nich podkreśla, że chciałoby rozpocząć współpracę tak szybko, jak to możliwe.