

LIDERZY LEASINGU



Branża leasingowa rośnie razem z MMŚP

Pierwsze miesiące roku to dobry czas dla polskiej branży leasingowej. 23 proc. wzrost wartości nowych kontraktów oraz wartości inwestycji na poziomie 13 mld pokazują, że przedsiębiorcy chętnie korzystają z finansowania udzielanego przez branżę leasingową.



Andrzej Sugajski

około 0,5 mln firm, w szczególności tych z sektora MMŚP.

Odpowiedź na pytanie dlaczego tak się dzieje, można wysnuć bezpośrednio z cech leasingu. Leasing jest instrumentem finansowym, który pozwala na nabycie zarówno nowego, jak i używanego sprzętu. Mechanizm, dzięki któremu przedsiębiorca może korzystać z dóbr trwałych w zamian za ratalne czynsze, jest uznawany za bardziej elastyczny od kredytu. Wiąże się to nie tylko z uproszczonymi warunkami pozyskania finansowania, ale co równie ważne, z dogodnymi warunkami prawnymi rozliczenia umowy przed terminem, w drodze przeniesienia wszelkich praw i obowiązków z nich wynikających na inny podmiot (innego przedsiębiorcę), czyli dokonania tzw. cesji umowy leasingu. Szczególnie firmy, które nie zdążyły zgromadzić wysokich kapitałów, doceniają leasing za brak konieczności angażowania gotówki przy finansowaniu środków trwałych leasingiem. Innym argumen-

tem jest ten, mówiący, że leasing nie obciąża płynności finansowej firmy, dzięki czemu osoby zarządzające kapitałami własnymi przedsiębiorstw mogą je spożytkować na inne cele. Wreszcie atrybutami, które od lat przyciągają przedsiębiorstwa są korzyści podatkowe oraz rabaty, jakie firmy leasingowe negocjują u dostawców. Należy dodać, że firmy leasingowe obok ubezpieczeń oferują także przedsiębiorcom pakiety usług dodatkowych, które wspierają proces zarządzania flotą.

Rozwój rynku

W I kwartale roku sektorem, który zanotował największy, bo 52,3 proc. wzrost, był transport ciężki, w ramach którego raportowane są samochody ciężarowe, ciągniki siodłowe, naczepy i przyczepy, autobusy, samoloty, statki oraz sprzęt kolejowy. Łączna wartość transakcji dotyczących finansowania udzielonego na wymienione aktywa wyniosła w pierwszych trzech miesiącach roku 4,3 mld zł, a udział w rynku tego segmentu wyniósł 33,4 proc.

Jeszcze lepszy wynik w zakresie wartości nowych kontraktów, branża leasingowa wypracowała w obszarze pojazdów osobowych i dostawczych do 3,5 tony (5,3 mld zł), przy wysokiej, bo 33,6 proc. dynamice rynku. Analizując dane historyczne, wartość nowych kontraktów odnoszących się do pojazdów OSD w I kw. br., była nawet wyższa od wyników I kwartału 2014 r., kiedy na rynek oddziaływało „okienko kratkowe”. Obecnie pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 tony, w strukturze

W I kwartale 2016 r. polscy leasingodawcy sfinansowali inwestycje o łącznej wartości 13 mld zł, notując wysokie wzrosty w zakresie finansowania udzielonego na zakup pojazdów osobowych, dostawczych i środków transportu ciężkiego. Dynamika całej branży leasingowej wyniosła 23 proc.

Dlaczego firmy doceniają leasing?

Istotną grupą klientów dla leasingodawców w Polsce i w innych krajach Europy są firmy z sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Specjaliści Związku Polskiego Leasingu szacują, że w kraju za usług firm leasingowych korzysta

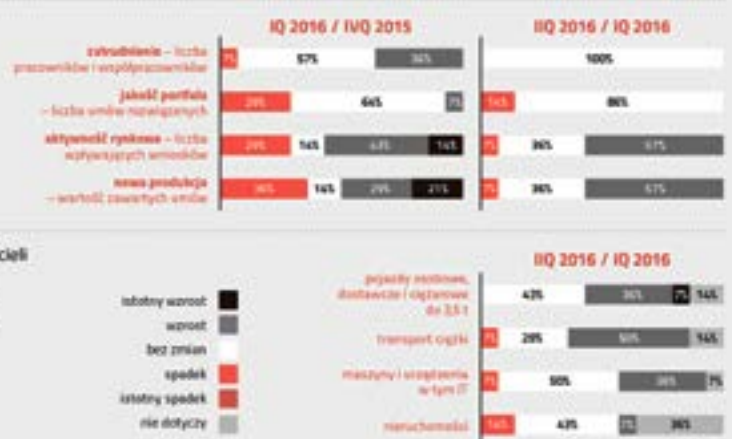
Badania koniunktury branży leasingowej

Badanie jest przeprowadzane wśród osób odpowiedzialnych za sprzedaż w firmach leasingowych zrzeszonych w ZPL. Dane dotyczą oceny mijającego okresu oraz trendów w kolejnym kwartale. Procentowe kwoty określają jaki udział badanych firm wybrało daną odpowiedź.

Badanie określa jak wg. przedstawicieli firm leasingowych zmieni się wartość sfinansowanych aktywów w II kwartale 2016 r. w porównaniu do I kwartału 2016 r.

KONIUNKTURA

Źródło: ZPL



BIZNES RAPORT



finansowania przedmiotów stanowią 41,4 proc.

Po I kw. br. w strefie spadków znalazł się obszar maszyn i urządzeń, liczony łącznie z IT (-8,8 proc.), głównie za sprawą niższego niż w ubiegłym roku, finansowania

udzielonego na maszyny rolnicze i budowlane. Mimo ujemnej dynamiki, łączna wartość nowych kontraktów w segmencie maszyn i urządzeń (łącznie z IT) wyniosła 3,1 mld zł, co oznacza, że maszyny mają 24 proc. udział w struktu-

rze przedmiotowej rynku. Dużo mniejszy wpływ na wyniki branży leasingowej w I kw. wywarł sektor nieruchomości, którego wartość w strukturze finansowania przedmiotów wyniosła 0,6 proc.

Koniunktura branży leasingowej

Wyniki badania koniunktury branży leasingowej, zrealizowanego przez ZPL wśród osób odpowiedzialnych za sprzedaż w firmach leasingowych pokazują, że w II kwartale 2016 r. ankietywane firmy oczekują poprawy w zakresie aktywności sprzedażowej. Jednocześnie spodziewają się stabilizacji poziomu zatrudnienia i stabilizacji jakości portfela leasingowego. Specjaliści branży, prognozując jak zmieni się wartość finansowanych aktywów w II kwartale br. w odniesieniu do właśnie zamkniętego kwartału, oczekują wyższego poziomu finansowania dla transportu ciężkiego oraz pojazdów OSD. Natomiast wyniki badania Komisji Europejskiej, z końca roku pokazują, że w najbliższych miesiącach leasing będzie istotnym źródłem finansowania dla 57 proc. polskich przedsiębiorców. Mniejsze znaczenie będą mieć: kredyt bankowy (43 proc.) czy nawet środki własne (23 proc.).

Autor jest dyrektorem generalnym Związku Polskiego Leasingu

Wartość maszyn i urządzeń oddanych w leasing po I kwartale 2016 r.

Lp	Spółka	MiU
1	BZ WBK Leasing	402,33
2	Europejski Fundusz Leasingowy	321,60
3	Millennium Leasing	249,31
4	BNP Paribas Leasing Solutions	219,83
5	mLeasing	194,70
6	Raiffeisen-Leasing Polska	191,51
7	Siemens Finance	182,99
8	ING Lease (Polska)	171,66
9	Pekao Leasing	159,18
10	Idea Leasing & Fleet	135,24
11	PKO Leasing	118,28
12	SG Equipment Leasing Polska	116,65
13	De Lage Landen Leasing Polska	100,29
14	Deutsche Leasing Polska	66,59
15	Getin Leasing	56,97
16	akf leasing Polska	45,47
17	Caterpillar Financial Services Poland	37,75
18	IKB Leasing Polska	36,48
19	Impuls-Leasing Polska	20,50
20	ORIX POLSKA	11,80
21	SGB Leasing	3,44
22	Leasing Polski	1,09
23	NL-Leasing Polska	0,48
24	Volkswagen Leasing GmbH Oddział w Polsce	0,21
25	Grupa Masterlease	0,18

Wartość sprzętu i oprogramowania IT oddanych w leasing po I kwartale 2016 r.

Lp	Spółka	IT
1	SG Equipment Leasing Polska	22,41
2	Europejski Fundusz Leasingowy	20,94
3	mLeasing	15,50
4	Pekao Leasing	14,76
5	BNP Paribas Leasing Solutions	10,84
6	ING Lease (Polska)	10,79
7	Raiffeisen-Leasing Polska	10,13
8	Millennium Leasing	8,60
9	ORIX POLSKA	4,86
10	De Lage Landen Leasing Polska	4,76
11	BZWBK Leasing	2,91
12	Impuls-Leasing Polska	0,62
13	Idea Leasing & Fleet	0,52
14	Getin Leasing	0,50
15	akf leasing Polska	0,44
16	Siemens Finance	0,35
17	SGB Leasing	0,27
18	PKO Leasing	0,22
19	IKB Leasing Polska	0,20

Wartość pojazdów oddanych w leasing po I kwartale 2016 r.

Lp	Spółka	POJAZDY
1	Europejski Fundusz Leasingowy	791,29
2	mLeasing	763,95
3	PKO Leasing	699,85
4	Getin Leasing	680,19
5	Millennium Leasing	585,38
6	Volkswagen Leasing GmbH Oddział w Polsce	572,81
7	Raiffeisen-Leasing Polska	558,06
8	BZWBK Leasing	557,93
9	Idea Leasing & Fleet	429,24
10	Pekao Leasing	372,32
11	ING Lease (Polska)	362,07
12	BMW Financial Services Polska	305,14
13	Scania Finance Polska	220,33
14	BNP Paribas Leasing Solutions	206,83
15	Grupa Masterlease	205,38
16	Impuls-Leasing Polska	141,91
17	De Lage Landen Leasing Polska	132,03
18	SG Equipment Leasing Polska	128,11
19	MAN Financial Services Poland	104,47
20	FGA Leasing Polska	81,98
21	Leasing Polski	29,37
22	ORIX POLSKA	20,82
23	SGB Leasing	18,86
24	NL-Leasing Polska Spółka	13,86
25	Siemens Finance	10,21
26	Deutsche Leasing Polska	10,00
27	akf leasing Polska	3,65
28	IKB Leasing Polska	0,55

Wartość środków oddanych w leasing po I kwartale 2016 r.

Lp.	Spółka	OGÓLEM RUCHOMOŚCI I NIERUCHOMOŚCI
1	Europejski Fundusz Leasingowy	1 136,02
2	mLeasing	1 010,66
3	BZ WBK Leasing	985,12
4	PKO Leasing	980,89
5	Millennium Leasing	856,99
6	Raiffeisen-Leasing Polska	780,56
7	Getin Leasing	737,91
8	ING Lease (Polska)	588,27
9	Volkswagen Leasing GmbH Oddział w Polsce	573,03
10	Pekao Leasing	571,86
11	Idea Leasing & Fleet	571,42
12	BNP Paribas Leasing Solutions	456,74
13	BMW Financial Services Polska	305,14
14	SG Equipment Leasing Polska	301,48
15	De Lage Landen Leasing Polska	237,08
16	Scania Finance Polska	220,33
17	Grupa Masterlease	205,56
18	Siemens Finance	193,55
19	Impuls-Leasing Polska	163,03
20	MAN Financial Services Poland	104,47
21	FGA Leasing Polska	81,98
22	Deutsche Leasing Polska	76,59
23	akf leasing Polska	56,25
24	ORIX POLSKA	47,47
25	SGB Leasing	39,49
26	Caterpillar Financial Services Poland	37,75
27	IKB Leasing Polska	37,23
28	Leasing Polski	33,27
29	NL-Leasing Polska.	14,34

Wartość nieruchomości oddanych w leasing po I kwartale 2016 r.

Lp.	Spółka	NIERUCHOMOŚCI
1	ING Lease (Polska)	20,81
2	BNP Paribas Leasing Solutions	18,34
3	Millennium Leasing	11,92
4	mLeasing	11,90
5	Raiffeisen-Leasing Polska	9,36
6	SGB Leasing	6,88
7	Pekao Leasing	1,00
8	BZWBK Leasing	0,14

Źródło ZPL, oprac.: CBSF

Wyższość leasingu nad kredytem?



Radosław **Kuczyński**
prezes zarządu EFL

Rekordowe wyniki branży leasingowej za 2015 rok wskazują, że polscy przedsiębiorcy doceniają zalety leasingu i coraz częściej za jego pośrednictwem finansują swoje inwestycje. Nadal jednak jak wynika z ostatniego odczytu Barometru EFL (syntetyczny wskaźnik informujący o skłonności firm z sektora MSP do wzrostu) za I kwartał 2016 r. podstawowym źródłem finansowania sektora MSP są środki własne (89 proc. wskazań). Natomiast biorąc pod uwagę zewnętrzne wsparcie, najpopularniejszy dotąd kredyt bankowy został zdezonizowany przez leasing – 41,5 proc. vs. 43,8 proc.



Marek **Bauer**
prezes zarządu Idea Leasing

Raport Związku Polskiego Leasingu potwierdza, że przedsiębiorcy poszukujący finansowania inwestycji w 2015 roku wybierali leasing niemal równie chętnie jak kredyt. Atuty leasingu to przede wszystkim niższy koszt całkowity oraz mniejszy wymagany udział własny. Dodatkowo nie są wymagane tak rygorystyczne zabezpieczenia, a cała procedura uzyskania finansowania jest krótsza. Duże znaczenie mają także korzyści podatkowe, które daje leasing operacyjny. W przypadku finansowania pojazdu – korzystający otrzymuje również zarejestrowany i ubezpieczony pojazd oraz wsparcie w przypadku awarii.



Andrzej **Krzemiński**
prezes zarządu Raiffeisen Leasing

Leasing to rozwiązanie, które daje przedsiębiorcy poczucie wolności i niezależności. Dzięki leasingowi firmy mogą w szybszy i uproszczony sposób uzyskać finansowanie dla swoich inwestycji. Uzyskują także korzystniejsze warunki np. obniżone wymagania co do wypłacalności i atrakcyjniejsze oprocentowanie. Decydując się na leasing, przedsiębiorca uwalnia zasoby finansowe firmy, dzięki czemu może je wykorzystać w bardziej efektywny sposób. Leasing to także szansa na obniżenie kosztów podatkowych i dostosowanie systemu spłaty rat do potrzeb przedsiębiorstwa.

Stając przed wyborem

Obserwując statystyki dotyczące popularności leasingu jako formy finansowania, można wysunąć wniosek, że większość przedsiębiorców zetknęła się w swojej działalności z tym produktem. Obecnie firmy są już bardzo dobrze wyedukowane jeśli chodzi o wiedzę na temat leasingu i bardzo często mają swoich „stałych” leasingodawców. Niemniej jednak w dalszym ciągu aktualne pozostaje pytanie: jak wybrać ofertę? Na co zwrócić uwagę przy wyborze firmy leasingowej?

Marcin Turyczek

Jak to często bywa, nie ma jednoznacznej odpowiedzi, ale pomocne będzie spojrzenie na proces wyboru finansującego i jego oferty uwzględniając kilka czynników.

Cena nie zawsze najważniejsza

Po pierwsze, nie zawsze cena jest najważniejszym argumentem, jaki klient powinien brać pod uwagę. W wielu przypadkach koncentrowanie się tylko na tym punkcie nie gwarantuje najlepszego wyboru. Przedsiębiorca powinien wziąć pod uwagę także to, jak długo trwa procedura przyznania

leasingu, jakich dokumentów wymaga firma leasingowa. Szybkie i bezproblemowe załatwienie formalności pozwala na oszczędzenie czasu i niepotrzebny stres. Najczęściej zadawane przez potencjalnych leasingobiorców pytanie dotyczy kosztów oferty. Trzeba pamiętać, że porównując cenę leasingu, należy uwzględnić dodatkowe koszty, które towarzyszą takiej transakcji np. opłaty manipulacyjne oraz sprawdzić dokładnie taryfę opłat. W przypadku ofert leasingu w walucie obcej warto sprawdzić, jakie kursy będą stosowane do przeliczeń rat leasingowych.

Doradca leasingowy

Jeszcze ważniejszy przy wyborze jest człowiek. Od doradcy leasingowego, który prowadzi daną sprawą, zależy bardzo wiele. Powinno to być osoba wzbudzająca nasze zaufanie i kompetentna, bo tylko wtedy można liczyć na sprawne doprowadzenie do zawarcia umowy. Należy tutaj zwrócić uwagę, że inaczej przebiegają te procesy dla standardowych, niedrogich przedmiotów, (np. samochody czy małe urządzenia), a inaczej dla środków trwałych o dużej wartości. Firmy leasingowe starają się jak najbardziej ułatwić swoim klientom dostęp do finansowania i w wielu przypadkach stosuje się tzw. procedurę uproszczoną, co znacznie skraca czas oczekiwania klienta na decyzję o przyznaniu leasingu. Zawsze warto skorzystać z doradztwa, zamiast prosić firmę leasingową o standardową ofertę. Często zdarza się tak, że klient może otrzymać lepsze rozwiązanie niż oczeki-

wał na początku. Rozpoczynanie wyboru finansowania od zebrania kilku ofert z rynku nie metodą na znalezienie tej najlepszej. Szczególnie przy większych inwestycjach warto spotkać się z doradcą leasingowym i omówić swoje oczekiwania oraz zapytać o doświadczenie i sugestie leasingodawcy.

Zaufać doświadczonym

A co jeśli zamierzamy wyleasingować przedmiot o dużej wartości, np. kilku czy kilkunastu milionów złotych? Tutaj warto zwrócić uwagę na to, czy dana firma leasingowa ma w tej konkretnej branży doświadczenie. Można poprosić o rekomendację zarówno finansującego, jak i dostawcę przedmiotu leasingu. Specjalizacja leasingodawcy w danej dziedzinie daje klientowi wiele korzyści w postaci łatwiejszej oceny ryzyka transakcji oraz uproszczonych formalności z dostawcą. Posiadane know-how dodatkowo chroni klienta, jeśli chodzi o zabezpieczenie jego in-

teresu chociażby w zapisach kontraktu, czy warunkach płatności.

Ubezpieczenie

Kolejnym elementem jest sprawdzenie ofert ubezpieczenia przedmiotu leasingu proponowanych przez leasingodawcę. Zazwyczaj są to bardzo dobre warunki, zarówno jeśli chodzi o cenę, jak i o zakres ubezpieczenia. Nie warto w tym miejscu „oszczędzać”, aby w przyszłości w sytuacji powstania jakiegokolwiek szkody być zaskoczonym brakiem jej pokrycia przez ubezpieczyciela. W relacji do całej inwestycji koszt ubezpieczenia jest bardzo mały i nie warto tutaj ryzykować. Wiele firm oferuje również wiele ciekawych dodatkowych produktów ubezpieczeniowych, które warto rozważyć. Mając pełen zakres informacji, można ze spokojem dokonać optymalnego wyboru.

Umowa leasingu – na co zwrócić uwagę?

Przed podjęciem decyzji o finansowaniu środka trwałego leasingiem, warto poświęcić chwilę na zapoznanie się z zapisami umowy. Są one kluczowe, gdyż wskazują na prawa i obowiązki obu stron.



Mariusz Włodarczyk

wszelkich wątpliwości dotyczących umowy leasingu, można skonsultować jej zapisy z zaufaną osobą – najlepiej prawnikiem lub ekonomistą. Warto również poprosić przedstawiciela firmy leasingowej o podanie konkretnego liczbowego przykładu rozliczenia umowy, najlepiej na bazie otrzymanej od firmy

Przed podpisaniem umowy leasingu, warto zapoznać się z warunkami finansowymi transakcji, czyli wysokością comiesięcznych rat, pierwszą wpłatą, oprocentowaniem itp. Równie ważne są postanowienia umowy oraz stosowane standardowo przez firmy leasingowe ogólne warunki umowy leasingu (w skrócie OWUL), które należy uważnie przeczytać przed podpisaniem umowy. Warto również poprosić przedstawiciela firmy leasingowej, żeby opowiedział o istotnych kwestiach, takich jak np. co się dzieje, jeśli przedmiot posiada wadę, czy i wg jakich zasad raty leasingu ulegają zmianie, kiedy umowa może być rozwiązana i jakie są tego konsekwencje, czy i za co umowa przewiduje kary. Kalkulacja finansowa umowy jest bardzo ważna, ale w zapisach umowy czy OWUL powinna znajdować się informacja, jakie będą faktyczne koszty.

Z OWUL dowiemy się również, czego możemy się spodziewać w przypadku opóźnień w wydaniu przedmiotu przez dostawcę, zmiany stóp procentowych, czy w przypadku zdarzeń losowych, tj. wypadek komunikacyjny. Dokument powinien zawierać informacje o wysokości ewentualnych kar umownych, konsekwencjach opóźnień w regulowaniu płatności, warunkach wcześniejszego rozwiązania umowy i jej rozliczenia. Równie istotnym czynnikiem są zasady postępowania leasingodawcy w trudnych sytuacjach. Korzystne umowy dają prawa i obowiązki obu stronom, np. przy wyznaczaniu czasu rozliczenia czy zwrotu nadpłaty, który powinien być jasno określony dla firmy leasingowej.

Oczywistym jest, że klient zwraca uwagę na koszt usługi leasingowej. Ale umowa leasingu trwa kilka lat (zazwyczaj 2 do 5 lat) i klient chce wiedzieć, jakie będą w tym czasie reguły współpracy z firmą leasingową. Klienci doceniają i nagradzają lojalnością rzetelność i jakość współpracy, w tym również precyzję i partnerskie ułożenie postanowień umowy. To właśnie z umowy i OWUL powinny wynikać wszystkie obciążenia, których leasingobiorcy mogą spodziewać się w czasie umowy. W przypadku

+ VAT do nawet 100 proc. wysokości składki.

Zapis o karach umownych

Najczęściej ma miejsce, gdy klient nie realizuje obowiązków niepieniężnych przewidzianych w umowie: nie zwraca przedmiotu, nie przekazuje dokumentów w umówionym czasie i terminie itd. Kwoty kar bywają różne, różne są podstawy ich kalkulowania. Warto przesłuchać postanowienia umowy i sprawdzić ich wysokość, oraz za co mogą być naliczone.

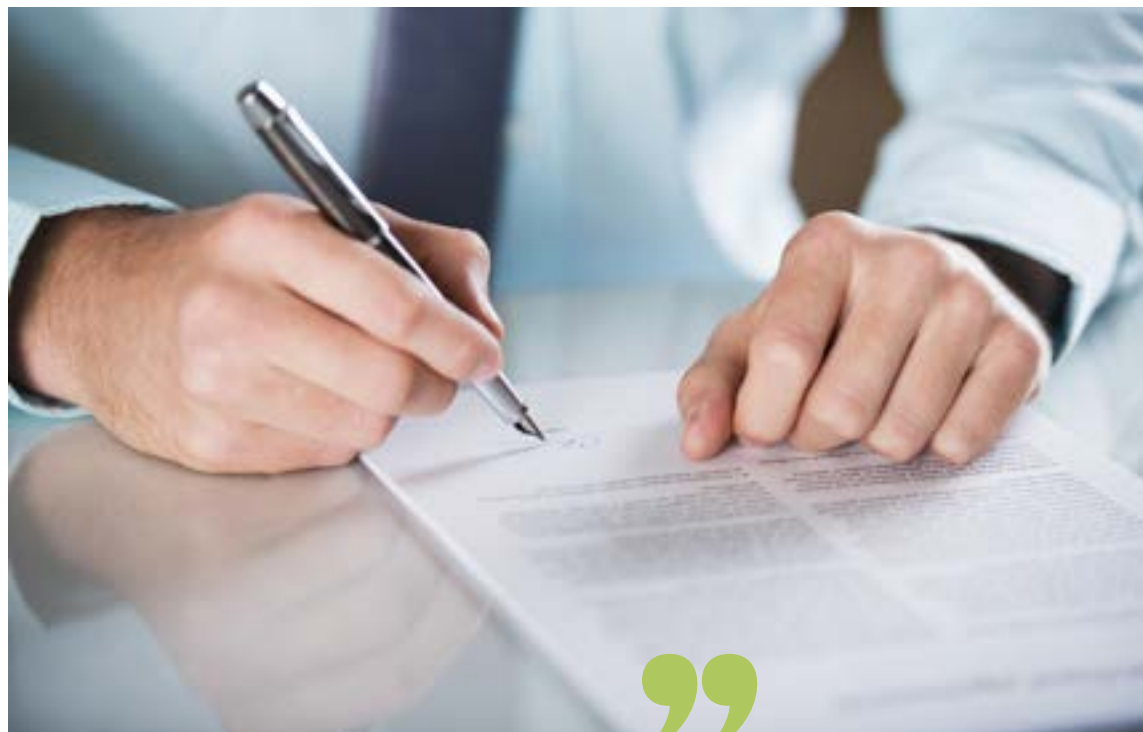
Zapis o przedterminowym rozwiązaniu umowy

Umowa rozwiązywana jest przed czasem najczęściej w przypadku, gdy nastąpi szkoda całkowita leasingowanego samochodu (wypadek, kradzież) lub kiedy nie jesteśmy w stanie spłacić rat ze względu na kłopoty finansowe naszej firmy. W ogólnych warunkach umowy warto sprawdzić, z jakimi kosztami będzie się to dla nas wiązało, ponieważ spotykane na rynku rozwiązania mogą okazać się bardzo dotkliwe dla klientów.

Zapis dotyczący oprocentowania umowy

Niektórzy leasingodawcy uzależniają oprocentowanie od decyzji zarządu i zmiennej polityki firmy. Inni z kolei tak konstruują umowy, że kiedy WIBOR rośnie, oprocentowanie również zostaje podwyższone, natomiast gdy WIBOR spada, to kwota odsetek nie zmienia się. Optymalnym rozwiązaniem z punktu widzenia leasingobiorcy są wynikające z wahań WIBOR-u korekty opłat leasingowych zarówno w górę, jak i w dół.

Autor jest dyrektorem zarządzającym w BZ WBK Leasing



propozycji warunków finansowych. Są sytuacje, których nie da się w 100 proc. przełożyć na zapisy umowy, np. gdy wystąpi szkoda, a następnie likwidacja jej skutków w tym rozliczenie umowy leasingu. Dlatego też w umowie zawsze będą pewne postanowienia o bardziej ogólnym charakterze, niemniej istotne zasady rozwiązania umowy oraz jej rozliczenia powinny być podane w możliwie najbardziej precyzyjny oraz przejrzysty sposób. Wymogiem koniecznym przy podpisywaniu umowy leasingu są dokumenty rejestrowe firmy: REGON, NIP oraz KRS. W przypadku popularnych procedur uproszczonych, z uwagi na coraz większą dostępność informacji ze źródeł zewnętrznych (np. biura informacji kredytowej, KRS, CEIDG), do wniosku często nie są wymagane dokumenty finansowe, a jedynie oświadczenie klienta, dzięki temu decyzja o finansowaniu wydawana jest w kilka minut.

Przed podpisaniem umowy zwróć uwagę na:

Zapis o dodatkowych opłatach

Obejmuje sytuacje, w których klient nie wywiązuje się z zobowiązań – np. nie płaci składki ubezpieczeniowej. W takim przypadku opłata manipulacyjna uzależniona jest od wysokości składki za polisę – w zależności od firmy od 15 proc.

Są sytuacje, których nie da się w 100 proc. przełożyć na zapisy umowy, np. gdy wystąpi szkoda, a następnie likwidacja jej skutków w tym rozliczenie umowy leasingu. Dlatego też w umowie zawsze będą pewne postanowienia o bardziej ogólnym charakterze

Ilość nieruchomości oddanych w leasing po I kwartale 2016 r.

	Spółka	NIERUCHOMOŚCI
1	ING Lease (Polska)	8
2	SGB Leasing	8
3	Millennium Leasing	4
4	Raiffeisen-Leasing Polska	3
5	BZ WBK Leasing	2
6	BNP Paribas Leasing Solutions	1
7	mLeasing	1
8	Pekao Leasing	1

Dynamika wg ilości ruchomości i nieruchomości oddanych w leasing po I kwartale 2016 r.

	Spółka	Ogółem liczba ruchomości i nieruchomości po I kwartale 2015	Ogółem liczba ruchomości i nieruchomości po I kwartale 2016	zmiana proc.
1	BMW Financial Services Polska	929	1644	76,96
2	Volkswagen Leasing GmbH Oddział w Polsce	3279	5350	63,16
3	akf Leasing Polska	133	214	60,90
4	Scania Finance Polska	498	774	55,42
5	PKO Leasing	3872	5896	52,27
6	MAN Financial Services Poland	247	360	45,75
7	BNP Paribas Leasing Solutions	2337	3374	44,37
8	NL-Leasing Polska	74	104	40,54
9	mLeasing	5820	7675	31,87
10	Grupa Masterlease	2328	3026	29,98

Ogółem liczba ruchomości i nieruchomości oddanych w leasing po I kwartale 2016 r.

	Spółka	OGÓŁEM LICZBA RUCHOMOŚCI I NIERUCHOMOŚCI oddanych w leasing po I kwartale 2016
1	Europejski Fundusz Leasingowy	12210
2	Getin Leasing	10783
3	BZ WBK Leasing	8006
4	Raiffeisen-Leasing Polska	7753
5	mLeasing	7675
6	PKO Leasing	5896
7	Volkswagen Leasing GmbH Oddział w Polsce	5350
8	Idea Leasing & Fleet	4316
9	Millennium Leasing	3755
10	BNP Paribas Leasing Solutions	3374
11	Pekao Leasing	3345
12	Grupa Masterlease	3026
13	ING Lease (Polska)	2637
14	De Lage Landen Leasing Polska	1932
15	Impuls-Leasing Polska	1671
16	BMW Financial Services Polska	1644
17	FGA Leasing Polska	1001
18	SG Equipment Leasing Polska	954
19	Siemens Finance	775
20	Scania Finance Polska	774
21	ORIX POLSKA	497
22	Leasing Polski	442
23	MAN Financial Services Poland	360
24	SGB Leasing	246
25	IKB Leasing Polska	233
26	akf Leasing Polska	214
27	Deutsche Leasing Polska	198
28	Caterpillar Financial Services Poland	135
29	NL-Leasing Polska	104

Leasing motorem MSP

Ubiegły rok był szóstym z rzędu, który branża leasingowa zakończyła na plusie. Jeśli polska, a pośrednio europejska gospodarka, w najbliższym czasie nie znajdzie się w stagnacji, wzrost sektora leasingowego będzie się utrzymywał. To dobra wiadomość dla mikro- i małych przedsiębiorców.



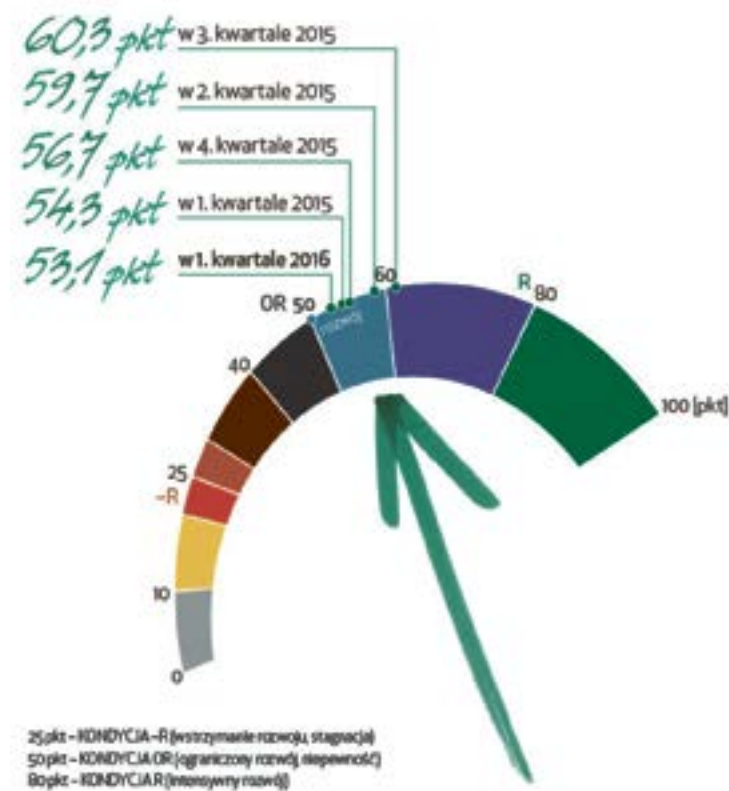
Radosław Kuczyński

Firmy z sektora MSP nie bez powodu nazywane są motorem polskiej gospodarki. Z danych Głównego Urzędu Statystycznego wynika, że tempo wzrostu gospodarczego w Polsce jest niemal w połowie napędzane przez mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, a PKB, jak podaje GUS, w ostatnim kwartale ubiegłego roku wzrosło realnie o 3,9 proc. r/r. Czyli MŚP radzą sobie bardzo dobrze i kluczowe dla krajowej gospodarki jest utrzymanie tej dynamiki także w tym roku.

Początki roku najczęściej bywają trudne

W 2016 roku polscy przedsiębiorcy z sektora MSP weszli z marnymi nastrojami. Wskazuje na to pierwszy w tym roku odczyt „Barometru EFL”, który wyniósł zaledwie 53,1 pkt i okazał się najniższym w dotychczasowej historii tego indeksu.

BAROMETR EFL w I kwartale 2016 roku wyniósł 53,1 pkt i po raz drugi z rzędu wartość wskaźnika spada. Spadek wynosi ponownie 3,6 pkt. Oznacza to, że po dwukrotnie obserwowanym wzroście optymizmu między I a III kw. 2015 roku, od jesieni 2015 kondycja sektora MSP ulega stalemu pogorszeniu. Warto jednak zauważyć, że w perspektywie rok do roku spadek wynosi jedynie 1,2 pkt. Należy więc przy kolejnych pomiarach obserwować, czy w III i IV kw. 2016 nastąpi ponowny (podobnie jak w 2015) wzrost wskaźnika.



Opracowano na podstawie badania ECORYS. Badanie wykonano w dniach 5-11.03.2016 na próbie n=500 firm z sektora MSP na terenie Europejskiego Funduszu Leasingowego SA.

Na szczęście wynik ten nadal pozostaje ponad progami OR, czyli małe i średnie firmy widzą w dalszym ciągu szansę na rozwój. Skąd taki wynik? Mogły na niego wpłynąć dwa główne czynniki. Pierwszy to spory szum medialny związany ze zmianą władzy w Polsce i różnymi deklaracjami polityków odnośnie planów usprawnienia polskiej gospodarki. To spowodować mogło poczucie niepewności wśród sektora MŚP. Z drugiej strony, charakterystyczną cechą polskiego sektora MŚP jest poczucie niepewności na początku każdego roku. Patrząc na poprzednie odczyty dostrzec można, że w I kwartale poprzedniego roku, kiedy to EFL rozpoczął badania małych i średnich przedsiębiorstw, wynik również znajdował się na dość niskim poziomie, by w kolejnych dwóch poszybować w górę.

Średnie firmy lokomotywą sektora MSP w Polsce

Zróznicowanie ocen sytuacji bardzo często skorelowane jest z wielkością firmy, która tej oceny dokonuje. To potwierdzają także subindeksy naszego Barometru za I kwartał br. biorąc pod uwagę wielkość firm. W najlepszych nastrojach bieżący rok rozpoczęły średnie przedsiębior-

stwa, mniej optymistyczne są mikro i małe firmy – tylko 18,8 proc. przedstawicieli mikrofirm spodziewało się wzrostu inwestycji w pierwszych miesiącach br., podczas gdy wśród średnich podmiotów odsetek ten był o 9,8 p.p. wyższy i wynosił 28,6 proc. Wynika to z tego, że więksi gracze czują się pewniej na rynku, śmieiej planują kolejne inwestycje i w związku z tym mniej obawiają się przyszłości. Na drugim krańcu mamy mikro i małych przedsiębiorców, którzy wykazują nieco mniejszą aktywność inwestycyjną i ostrożniej podchodzą do prognoz.

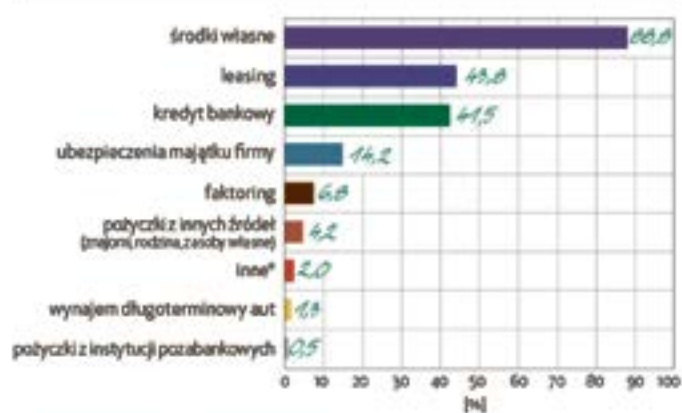
Leasing zdetronizował kredyt

Warunkiem do stworzenia środowiska sprzyjającego rozwojowi biznesu jest dostęp do finansowania zewnętrznego. Dobrym prognostykiem na najbliższe miesiące jest to, że blisko dwa razy więcej przedsiębiorców spodziewa się większego zapotrzebowania na zewnętrzne środki finansowe niż jego spadku. Na jakie konkretnie? Z „Barometru EFL” za I kwartał br. wynika, że podstawowym źródłem finansowania sektora MŚP są środki własne (89 proc. wskazań). Jednak, biorąc pod uwagę zewnętrzne wsparcie, najpopularniejszy dotąd kredyt bankowy został zdetronizowany przez leasing – 41,5 proc. vs. 43,8 proc. Wyraźną tendencję w korzystaniu z produktów finansowych widać spoglądając na wielkość podmiotów. Zgodnie z nią, im firma zatrudnia więcej pracowników, tym częściej korzysta z zewnętrznych funduszy. Podczas gdy wśród mikrofirm 90,5 proc. zarządzających bazuje na środkach własnych, 30,5 proc. na kredycie, a 28 proc. na leasingu, tak 83 proc. średnich przedsiębiorców finansuje swoją działalność gotówką, 59 proc. leasingiem, a 53 proc. kredytem bankowym. Uwagę zwraca także wyraźnie mniejsze znaczenie środków własnych w branży transportowej (77,5 proc. wskazań), a największe leasingu (64 proc.), co jest związane z powszechnym korzystaniem z leasingowanej floty samochodowej.

Od akcesji do UE leasing na fali wznoszącej

Również z danych Związku Polskiego Leasingu (ZPL) za ubiegły rok wynika, że leasing to główne, obok kredytu, zewnętrzne źródło finansowania inwestycji pracujących w polskiej gospodarce, przede wszystkim tych podejmowanych przez MŚP. Łączna wartość aktywnego portfela branży leasingowej na koniec 2015 roku jest porównywalna z wartością salda kredytów inwestycyjnych udzielonych firmom przez banki (leasing: 87,8 mld zł vs. kredyt: 101,4 mld zł). Biorąc pod uwagę tylko ubiegły rok, leasingodawcy sfinansowali środki trwale o rekordowej, łącznej wartości niemal 50 mld zł, co oznacza wzrost o 7 mld zł i 16,3 proc. r/r. Jednak żeby ocenić rosnące znaczenie leasingu wśród firm w Polsce

Produkty wspierające działalność firm MŚP



n=500 (wielokrotna odpowiedź, nie sumuje się do 100)
*kredyty kupieckie, gwarancje bankowe, dotacje unijne, granty

Trzy najczęściej stosowane produkty w bieżącej działalności i podczas inwestycji przez przedsiębiorców sektora MŚP to wzięcie środków własne (88,8 proc.), leasing (43,8 proc.) i kredyty bankowe (41,5 proc.).

W przypadku leasingu wyróżniają się trzy branże: transportowa (63,8%, co jest związane z powszechnym korzystaniem z leasingowanej floty samochodowej), a także handlowa (54,2%) oraz produkcyjna (54%), w przypadku których leasingowi podlegają dodatkowo sprzęt i maszyny. Najczęściej z leasingu korzystają firmy z branży budowlanej (13,8%).

należy spojrzeć na dłuższą perspektywę czasową. W roku przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, nasza branża sfinansowała aktywa o wartości nieco ponad 14 mld zł, czyli od tamtej pory odnotowaliśmy trzyipółkrotny wzrost. Na tle całej UE to imponujący wynik. W ciągu tych kilkunastu lat tylko raz polski rynek wyhamował – w 2009 r. po wybuchu światowego kryzysu gospodarczego. Ubiegły rok natomiast był szóstym z rzędu, który branża leasingowa zakończyła na plusie. Jeśli polska, a pośrednio europejska gospodarka, w najbliższym czasie nie znajdzie się w stagnacji, m.in. z przyczyn politycznych, wzrost sektora leasingowego będzie się utrzymywał.

Ilość sprzętu i oprogramowania IT oddanych w leasing po I kwartale 2016 r.

Lp.	Spółka	IT
1	Europejski Fundusz Leasingowy	678
2	Raiffeisen-Leasing Polska	659
3	mLeasing	204
4	Pekao Leasing	170
5	BZ WBK Leasing	138
6	SG Equipment Leasing Polska	72
7	ING Lease (Polska)	60
8	ORIX POLSKA	47
9	Millennium Leasing	41
10	BNP Paribas Leasing Solutions	35
11	De Lage Landen Leasing Polska	21
12	Idea Leasing & Fleet	16
13	akf leasing Polska	14
14	Getin Leasing	11
15	Impuls-Leasing Polska	8
16	PKO Leasing	7
17	Siemens Finance	7
18	SGB Leasing	4
19	IKB Leasing Polska	2

Wyniki firm leasingowych za pierwsze miesiące wskazują, że tak jest, a przecież uchodzimy za barometr koniunktury gospodarczej.

Autor jest prezesem zarządu EFL

Ilość pojazdów oddanych w leasing po I kwartale 2016 r.

Lp.	Spółka	POJAZDY
1	Getin Leasing	9639
2	Europejski Fundusz Leasingowy	7746
3	mLeasing	6086
4	Volkswagen Leasing GmbH Oddział w Polsce	5349
5	Raiffeisen-Leasing Polska	5222
6	PKO Leasing	5209
7	BZ WBK Leasing	4914
8	Idea Leasing & Fleet	3433
9	Grupa Masterlease	3023
10	Millennium Leasing	2969
11	Pekao Leasing	2410
12	BNP Paribas Leasing Solutions	2200
13	ING Lease (Polska)	1995
14	BMW Financial Services Polska	1644
15	Impuls-Leasing Polska	1443
16	De Lage Landen Leasing Polska	1029
17	FGA Leasing Polska	1001
18	Scania Finance Polska	774
19	Leasing Polski	421
20	SG Equipment Leasing Polska	419
21	MAN Financial Services Poland	360
22	ORIX POLSKA	224
23	SGB Leasing	191
24	NL-Leasing Polska	102
25	Siemens Finance	58
26	Deutsche Leasing Polska	33
27	akf leasing Polska	16
28	IKB Leasing Polska	7

Źródło ZPL, oprac.: CBSF

Z bankiem, czy bez banku?

Dostęp do oferty przedsiębiorstw leasingowych jest dziś bez wątpienia łatwiejszy niż kiedykolwiek, co stanowi o jej atrakcyjności. Jednak wybór właściwej dla nas firmy wcale nie jest prosty. Dlatego nie obawiajmy się skorzystać z wiedzy eksperta.



Robert Bieńkowski

Choć dla ponad 70 proc. firm z segmentu mikro i MSP powodem sięgania po leasing są korzystne warunki finansowania (korzystniejsze niż kredyt), to nie jest to jedyne kryterium selekcji. Trzeba zwrócić uwagę, że przy ograniczonych zasobach kapitałowych polskich firm popularność leasingu względem kredytu wydaje się być oczywista. Przyjrzyjmy się zatem czołowce podmiotów oferujących usługi leasingowe. Tutaj niewątpliwie rządzą banki, a właściwie powiązane z nimi spółki. W dużej mierze wybór oferty leasingu będzie wyborem finansującego te usługi banku. Ma to znaczenie niebagatelne, gdyż od ja-

Ilość maszyn i urządzeń oddanych w leasing po I kwartale 2016 r.

Lp.	Spółka	MiU
1	Europejski Fundusz Leasingowy	3775
2	BZ WBK Leasing	2928
3	Raiffeisen-Leasing Polska	1862
4	mLeasing	1245
5	BNP Paribas Leasing Solutions	1130
6	Getin Leasing	1126
7	De Lage Landen Leasing Polska	882
8	Idea Leasing & Fleet	814
9	Millennium Leasing	736
10	Pekao Leasing	726
11	Siemens Finance	710
12	PKO Leasing	618
13	ING Lease (Polska)	468
14	SG Equipment Leasing Polska	445
15	IKB Leasing Polska	224
16	Impuls-Leasing Polska	220
17	Deutsche Leasing Polska	165
18	ORIX POLSKA	156
19	akf leasing Polska	144
20	Caterpillar Financial Services Poland	135
21	SGB Leasing	20
22	Leasing Polski	13
23	Grupa Masterlease	3
24	NL-Leasing Polska	2
25	Volkswagen Leasing GmbH Oddział w Polsce	1

Źródło ZPL, oprac.: CBSF

kości naszej relacji z bankiem lub jej braku będą zależeć warunki leasingu. Dzieje się tak dlatego, że bankowe grupy finansowe realizują rozmaite strategie np. cross-selling („sprzedaż krzyżowa”), polegający na sprzedaży dodatkowych produktów istniejącym klientom zwiększając w ten sposób dochody banku. Poniższe zestawienie ilustruje największe firmy leasingowe w Polsce (wraz z logo banków macierzystych), które „wyleasingowały” ponad 65 proc. wszystkich przedmiotów w roku ubiegłym.

spółka	suma bilansowa w mld pln (koniec 2015r.)	liczba przedmiotów (w 2015r.)
Getin Leasing + Idea Leasing	6,28	68112
EFL	4,37	47718
mLeasing	3,79	26 135
BZ WBK Leasing	3,71	29263
Raiffeisen Leasing	3,53	36467
PKO Leasing	3,03	19393

Źródło: ZPL

Suma rat to nie wszystko!

Często spotykanym sposobem na porównanie kosztu leasingu stosowanym przez klientów jest ustalanie sumy opłat. Taką informację możemy znaleźć na ofertach kierowanych do nas przez firmy leasingowe. Zwróćmy uwagę na liczbę płatności, np. czy analizujemy leasing trzyletni porównując 35 czy 36 opłat, czy do sumy opłat wliczone są wszystkie koszty. Sprawdźmy, jaki WIBOR został przyjęty do obliczeń – 1-miesięczny, czy też 3-miesięczny. Ten pierwszy jest zazwyczaj niższy, ale potencjalnie oznacza częstsze rekalkulacje opłat le-



asingowych. W sytuacji obniżenia stawki WIBOR, teoretycznie powinniśmy szybciej uzyskać przeliczenie rat, ale ten mechanizm działa w dwie strony, więc tak samo szybko odczujemy ich wzrost. Chyba że zdecydowaliśmy się na stałą stopę.

Pamiętajmy też, że kierowane do nas propozycje ofert nie są ofertami w rozumieniu przepisów kodeksu cywilnego (nie są wiążące dla stron) i mogą się różnić od końcowych warunków przedstawionych w umowie.

TOiP-y i OWUL-e

Za tymi tajemniczymi skrótami kryją się: Tabela Opłat i Prowizji oraz Ogólne Warunki Umowy Leasingu. TOiP jest źródłem informacji o dodatkowych kosztach na jakie zgadzamy się, podpisując umowę. Warto zapoznać się z nimi, zanim przyjdzie do ich ewentualnej zapłaty. Sztandarowym przykładem jest opłata za „udzielenie organom ścigania lub innym uprawnionym organom informacji o użytkowniku przedmiotu leasingu”, czyli głównie mandat. Szczególnie jednak polecam sprawdzenie kosztów związanych z ewentualną windykacją, monitami lub aneksami. Warto jest zadbać o uzupełnienie naszej wiedzy w tym zakresie przed podjęciem decyzji o wyborze finansującego. Nie zaszkodzi zasięgnięcie opinii od przyjaciół

lub znajomych o ich doświadczeniach w relacjach z firmami leasingowymi. OWUL są rozwinięciem treści umowy właściwej i opisują w sposób bardziej szczegółowy m.in. katalog możliwości wypowiedzenia, sposób rekalkulacji opłat i rozliczenie zwłaszcza w sytuacji szkody całkowitej. Należy sprawdzić, czy firma pozwala na dokonanie cesji i jaka wiąże się z tym procedura oraz koszty. W przyszłości cesja może okazać się potrzebna, biorąc pod uwagę chociażby możliwość swoistego „uwolnienia” się od leasingu. Mało kto z nas przegląda te zapisy tym bardziej, że tworzone są wyjątkowo małą czcionką i nieprzystępnym językiem. Tymczasem podpisując umowę leasingu, decydujemy się również na konsekwencje podatkowe nie tylko z obszaru PIT, ale również VAT. Warto pamiętać, że umowa leasingu działa w kilku płaszczyznach: wspomnianej już wcześniej podatkowej, cywilnej (regulacje Kc) a także rachunkowości. Oprócz cech surowości, leasing charakteryzuje się dodatkowo złożonością natury prawnej.

Ubezpieczenie

Leasing wymaga ubezpieczenia. Ze względu na fakt, że jako leasingobiorcy (w obecnej nomenklaturze korzystający) na podstawie umowy leasingu otrzymujemy w użytkownika cudzą własność, to musi być ona

w odpowiedni sposób chroniona. Ten parasol daje polisa ubezpieczeniowa. W większości przypadków, firmy leasingowe finansują pojazdy i oferują nam gotowe rozwiązania, nie tylko pakiety OC/AC/NW wynegocjowane z towarzystwami ubezpieczeniowymi, ale również ubezpieczenia na życie (PPI) i ryzyka straty finansowej (GAP). O ile na co dzień spotykamy się z ubezpieczeniem komunikacyjnym, o tyle GAP jest stosunkowo nowym produktem, choć stosowanym już od wielu lat. Nie jest łatwo wybrać pomiędzy GAP fakturowym, finansowym czy indeksowym. Skorzystajmy z pomocy przedstawiciela firmy leasingowej, abyśmy byli pewni, za co płacimy. Istotną jest również możliwość skorzystania z tzw. ubezpieczenia obcego. Choć jest to koszt dodatkowy, warto sprawdzić, czy w naszym przypadku takie rozwiązanie się opłaca.

Jak wynika z powyższych rozważań, wybór właściwej firmy może być nieco skomplikowany. Nie obawiajmy się zatem wykorzystać wiedzy eksperta, o ile chcemy rozwiązać nasze wątpliwości, bo w przypadku leasingu pojawiają się zawsze.

Autor jest dyrektorem ds. strategii i rozwoju GO-leasing, dyrektorem oddziału GO-leasing w Warszawie

Leasing także dla mikroprzedsiębiorcy



Artur Sulewski

Mikrofirmy dominują w polskiej gospodarce. Jak podaje Główny Urząd Statystyczny, w Polsce działa ponad 1,8 miliona firm zatrudniających poniżej dziesięciu pracowników. To spory kawałek tortu, o który warto zaważyć, tym bar-

dziej, że coraz więcej firm z tego sektora otwiera się na usługi CFM. Co kusi mikroprzedsiębiorców? Przede wszystkim fakt, że korzystanie z coraz ciekawszej gamy nowoczesnych aut osobowych czy nawet transportowych, nie generuje wielkich nakładów finansowych. Pamiętajmy, że w wynajmie klient spona jedynie utratę wartości samochodu, a nie całkowity koszt zakupu pojazdu, dzięki czemu rata miesięczna jest znacznie niższa w porównaniu do tradycyjnego leasingu bankowego. Ponadto, w koszcie miesięcznego wynajmu uwzględnione są wydatki

na ubezpieczenie, assistance serwis mechaniczny i opony, co zapewnia klientowi stałość kosztów w całym okresie i dodatkowo Klient korzysta z warunków finansowych firmy CFM. Dużym plusem jest również to, że koszty leasingu długoterminowego to koszty stałe, które przedsiębiorca może wpisać do wartości uzyskania przychodu i obniżyć kwotę płaconego podatku. Korzyści ekonomiczne są zatem znaczne. Mikroprzedsiębiorcy doceniają też oszczędność czasu, który zapewnia im CFM. W ich firmach nie ma rozbudowanych struktur, większość zadań muszą często wyko-

nywać sami, więc ten czas jest na wagę złota. Mikroprzedsiębiorcy od niedawna zwracają też uwagę na to, że auto firmowe to nie tylko środek transportu, lecz także wizytówka, wskazująca ich stabilną pozycję na rynku. Ta rosnąca świadomość mikroprzedsiębiorcy powoduje, że atrakcyjną formą finansowania dla małych przedsiębiorców staje się wynajem długoterminowy, z którego korzystają coraz częściej lub bardziej elastyczne produkty dostosowane np. do sezonowości prowadzonego biznesu.

Autor jest dyrektorem ds. handlowych LeasePlan Fleet Management Polska

PODARUJ SOBIE CZAS

Najczęstszą przyczyną upadłości polskich firm jest utrata płynności finansowej, a najtańszym i najbardziej dostępnym sposobem na sfinansowanie pomysłów na biznes jest leasing.



Adam Suliga

W książce pt. „Biznes po prostu”, Leszek Czarniecki, wybitny polski przedsiębiorca, wymienia trzy elementy niezbędne do osiągnięcia sukcesu w biznesie:

1. Dobry pomysł,
2. Odpowiedni ludzie,
3. Finansowanie

Polskim przedsiębiorcom nie brakuje dobrych pomysłów – coraz częściej są one też inicjowane przez profesjonalnie przygotowane programy edukacyjne (np. Akademia Liderów Przedsiębiorczości Polskiej Izby Handlu), czy też systemy wspierające rozwój polskiego biznesu, oferowane przez Akademickie Inkubatory Przedsiębiorczości, Business Linki lub Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Na rynku nie brakuje również wykwalifikowanych i kompetentnych menedżerów w różnych branżach. Jednak najczęstszą przyczyną, która ma kolosalny wpływ na blo-

kowanie rozwoju gospodarczego, jest brak środków finansowych. Podobnie jest w przypadku upadłości polskich firm – ich najczęstszą przyczyną jest utrata płynności finansowej. Chcąc uniknąć takiej sytuacji, zawnazę należy zadbać o odpowiednie zabezpieczenie finansowe. Najtańszym i najbardziej dostępnym sposobem na sfinansowanie pomysłów na biznes, a także na zatrzy-

redukcji ryzyka finansowego z innymi dostępnymi na rynku metodami pozyskiwania środków niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej, można pokusić się o przeprowadzenie krótkiej analizy, w której jako przykładowy przedmiot leasingu posłuży samochód osobowy, czyli narzędzie najbardziej powszechne w działalności biznesowej:

	Leasing operacyjny	Leasing finansowy	Kredyt	Gotówka
Kto jest właścicielem samochodu?	Leasingodawca	Leasingodawca	Klient*	Klient
Ewidencja Środków Trwałych	Leasingodawca	Klient	Klient	Klient
Kto amortyzuje samochód?	Leasingodawca	Klient	Klient	Klient
Limit amortyzacji samochodu	Brak	Do 20 tys. €	Do 20 tys. €	Do 20 tys. €
Co jest kosztem uzyskania przychodu dla Klienta?	Wszystkie opłaty leasingowe zgodnie z wystawianymi fakturami	Odpisy amortyzacyjne. Część odsetkowa raty leasingowej.	Odpisy amortyzacyjne. Część odsetkowa raty kredytowej.	Odpisy amortyzacyjne
Odliczenie VAT	Przez cały okres umowy leasingowej – zgodnie z fakturami.	Jednorazowo na początku umowy leasingu	Jednorazowo po zakupie samochodu – VAT finansowany kredytem	Jednorazowo po zakupie pojazdu
Forma zakupu samochodu	Faktura VAT	Faktura VAT / VAT marża	Bez znaczenia	Bez znaczenia

* w kredycie standardowym zabezpieczeniem jest umowa przewłaszczenia – bank jest wpisany do dowodu rejestracyjnego.

manie w firmie gotówki tworzącej bufor bezpieczeństwa finansowego, jest leasing. Konfrontując tę formę

Z tego porównania jasno wynika, że najkorzystniejszą metodą pozyskiwania narzędzi, maszyn i urządzeń

jest leasing operacyjny. Ok. 90 proc. umów zawieranych jest w tym wariancie leasingu. Do jego zalet zaliczyć można:

- łatwość i szybkość pozyskania w porównaniu np. z kredytem bankowym,
- mniejsze obciążenie zdolności kredytowej (brak rejestracji leasingu w BIK),
- możliwość zaliczenia w koszty pełnej wartości samochodu (szczególnie powyżej 20 tys. €),
- elastyczność umowy leasingu (raty sezonowe o wartościach dostosowanych do oczekiwań klienta, możliwość cesji leasingu na inną firmę, wcześniejszej spłaty, itp.).

Warto przy tym pamiętać, że z punktu widzenia przepisów podatkowych leasing operacyjny jest traktowany przez organa podatkowe jako usługa (konieczność naliczenia 23 proc. VAT), natomiast leasing finansowy – jako dostawa towaru (stawka VAT jest taka sama, jak kupowanego przedmiotu leasingu).

Z powyższej różnicy wynikają sytuacje, gdy korzystniejszym lub jedynym możliwym rozwiązaniem jest leasing finansowy. Tę formę leasingu warto wybrać szczególnie w następujących przypadkach:

- Przedmiot leasingu jest opodatkowany niższą stawką VAT (np. sprzęt medyczny – stawka 8 proc.).
- Niska stawka amortyzacji (np. jachty – 7 proc.) i wynikający z tego długi minimalny okres leasingu operacyjnego (minimum 6 lat) oraz wysoki wykup końcowy.

• Faktura VAT Marża (lub VAT zw.) – w leasingu operacyjnym konieczność doliczenia 23 proc. podatku VAT, a w leasingu finansowym – jedynie VAT od części odsetkowej (marży leasingu).

- Leasing nie jest wykazywany w BIK (w przeciwieństwie do kredytu samochodowego).
- Jeśli okres leasingu ma być krótszy niż 40 proc. normatywnego okresu amortyzacji (taki minimalny okres jest konieczny w przypadku leasingu operacyjnego).
- Klient chce odzyskać cały VAT na początku transakcji.

Koszt pieniądza w leasingu to zaledwie 2-3 proc. w skali roku, a zatrzymaną gotówkę można zainwestować w działania przynoszące dodatkowe, znacznie wyższe oprocentowane dochody lub w rozwój. Ryzyko będzie jeszcze mniejsze, gdy wybór najefektywniejszej firmy leasingowej lub banku oddamy w ręce sprawdzonego brokera usług leasingowych. Identyfikując ryzyko, a także korzyści podatkowe, można uniknąć wielu niemiłych niespodzianek, a z drugiej strony zaoszczędzić sporo pieniędzy i czasu.

Oddając w ręce brokera wybór firmy leasingowej, zapewniamy sobie czas potrzebny do obsługi naszych kontrahentów (core business), oszczędności, a także możliwość konsultowania wielu scenariuszy, które mogą zaistnieć w danej sytuacji.

Autor jest dyrektorem oddziału GO-leasing w Lublinie

Leasing przyjazny przedsiębiorcom

Zainteresowanie polskich przedsiębiorców usługami leasingowymi rośnie od wielu lat. W pierwszym kwartale 2016 roku branża leasingowa odnotowała 23 proc. wzrost w porównaniu do ubiegłego roku. Polscy leasingodawcy od stycznia 2016 r. sfinansowali inwestycje o łącznej wartości 13 mld złotych. Co sprawia, że leasing staje się coraz bardziej popularny? Jakie korzyści mogą czerpać z niego przedsiębiorcy? Jak wykorzystać wszystkie możliwości oferowane przez branżę leasingową?

Z danych Związku Polskiego Leasingu za I kwartał 2016 roku wynika, że polscy przedsiębiorcy coraz chętniej korzystają z leasingu. Dynamika wzrostu rynku jasno wskazuje, że stał się on jedną z najpopularniejszych form finansowania inwestycji w sektorze transportu ciężkiego. Odnotował on największy, ponad 52 proc. wzrost. Całkowita wartość transakcji dotyczących finansowania w sektorze transportu ciężkiego wyniosła 4,3 mld. Obecnie udział tego segmentu w rynku wynosi 33,4 proc.

Co sprawia, że leasing staje się coraz bardziej popularny?

– Rosnąca popularność leasingu związana jest przede wszystkim z roz-

wojem oferty firm leasingowych i szerokim wachlarzem korzyści związanych z tą formą finansowania inwestycji. Polscy przedsiębiorcy wiedzą, że decydując się na leasing mogą nie tylko obniżyć koszty podatkowe, ale także znacząco poprawić swoją płynność. Dzięki leasingowaniu inwestycji firma nie angażuje zasobów finansowych do nabycia środków trwałych, tym samym może wykorzystać je w bardziej efektywny sposób – komentuje Piotr Warmuła, dyrektor sprzedaży rynków strategicznych w Raiffeisen Leasing.

Usługi leasingowe charakteryzują się znacznie prostszymi procedurami niż kredyty oraz obniżonymi wymaganiami kwalifikacyjnymi. Największą

zaletą leasingu jest jego elastyczność. Przedsiębiorcy mają możliwość dopasowania wysokości raty, wyboru waluty leasingu, okresu spłaty oraz skorzystania z usług dodatkowych takich jak ubezpieczenia czy pakiety serwisowe.

Leasing nie tylko na samochód

Od wielu lat zdecydowanie najbardziej popularny jest leasing pojazdów – zarówno osobowych, jak i ciężarowych. Decydują się na niego nie tylko firmy transportowe, ale niemalże wszystkie przedsiębiorstwa, które mają potrzebę zakupu samochodu. Leasing pojazdów dotyczy zarówno samochodów osobowych, jak i ciężarowych, maszyn budowlanych, wózków widłowych, ciągników oraz innych urządzeń rolniczych. Alternatywną formą klasycznego leasingu jest tzw. wynajem długoterminowy. Usługa ta, oprócz finansowania samochodów, zapewnia także kompleksową obsługę serwisową. Jest to rozwiązanie korzystne zwłaszcza dla firm potrzebujących

floty pojazdów, które mają możliwość uniknięcia uciążliwych obowiązków takich jak rejestracja pojazdów, zakup ubezpieczenia czy przeglądy okresowe. Przykładowo w ramach oferty Just Drive w Raiffeisen Leasing możliwość skorzystania z tej opcji mają przedsiębiorcy z sektora MSP, także ci prowadzący jednoosobową działalność gospodarczą.

Firmy leasingowe wyszły też naprzeciw bardziej niestandardowym potrzebom przedsiębiorców. Obecnie mogą oni leasingować całą specjalistyczną linię technologiczną, dopasowaną do indywidualnych potrzeb przedsiębiorstwa np. dla zakładów mięsnych czy produkcji ceramiki budowlanej. Coraz większą popularnością cieszy się także leasing sprzętu biurowego – komputerów, drukarek, skanerów, kserokopiarek, centrali telefonicznych, kas fiskalnych, a nawet oprogramowania. Placówki medyczne, weterynaryjne czy kosmetyczne korzystają z finansowanych za pośrednictwem leasingu urządzeń diagnostycznych czy zabiegowych.

Leasing ze wsparciem unijnym

Małe i średnie przedsiębiorstwa, nie posiadające odpowiedniego zabezpieczenia, często mają problem z uzyskaniem atrakcyjnego finansowania inwestycji. W większości przypadków ogranicza to ich możliwości rozwojowe i blokuje plany inwestycyjne na wiele lat. Problem z dostępem do usług leasingowych mają także firmy innowacyjne. Finansowanie innowacji jest w oczywisty sposób bardziej ryzykowne niż inwestowanie w standardowe projekty. W związku z tym Europejski Fundusz Inwestycyjny, w ramach programów strukturalnych Unii Europejskiej, takich jak COSME, EIP czy Horyzont 2020 udostępnił specjalne gwarancje finansowe. Przedsiębiorcy mogą skorzystać z nich dzięki instytucjom finansowym, które uzyskały status Narodowego Pośrednika Finansowego. Pośrednicy Finansowi, którzy korzystają z gwarancji EFI, dodają do swojej oferty preferencyjne produkty z obniżonymi kryteriami kwalifikacyjnymi.