

PERŁY POLSKIEGO LEASINGU



Leasing wspiera inwestycje MMŚP

Związek Polskiego Leasingu, reprezentujący polski sektor leasingowy, podał, że dynamika branży leasingowej w I połowie 2017 roku wyniosła 11,6 proc. r/r. Oznacza to, że w ciągu pierwszych sześciu miesięcy roku firmy leasingowe udzieliły łącznego finansowania w wysokości 31,8 mld zł.

Odbiorcami ich usług są głównie mikro- i małe firmy. – 31,8 mld zł wyniosły łączne inwestycje polskich firm, zrealizowane w I połowie tego roku przy udziale leasingu i pożyczki inwestycyjnej. W całym ubiegłym roku było to 58,1 mld zł. Dane opublikowane przez ZPL potwierdzają, że polski rynek inwestycji w dalszym ciągu potrzebuje zewnętrznego finansowania – powiedział Andrzej Krzemiński, przewodniczący Komitetu Wykonawczego Związku Polskiego Leasingu.

Struktura rynku

W pierwszej połowie 2017 r., klienci firm leasingowych najczęściej finansowali pojazdy lekkie (44,3 proc. udział w rynku), środki transportu ciężkiego tj. m.in. ciągniki siodłowe, naczepy/przyczepy, pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 tony, autobusy, samoloty, statki i środki transportu kolejowego (27,3 proc.) oraz maszyny i inne urządzenia – w tym IT (26,7 proc.). Rządziej finansowane były nieruchomości (1,2 proc. udział w rynku).

Trendy w grupach produktów

Dominującymi aktywami finansowanymi leasingiem są pojazdy lekkie (tj. osobowe i dostawcze do 3,5

tony). W ciągu pierwszych sześciu miesięcy roku branża leasingowa sfinansowała za pośrednictwem leasingu i pożyczki inwestycyjnej, pojazdy lekkie o łącznej wartości 14,1 mld zł, przy 17,4 proc. wzroście w tym obszarze (r/r). W omawianej grupie przeważają pojazdy osobowe, z 84 proc. udziałem w segmencie OSD. Na finansowanie pojazdów lekkich wpływa mocny impuls fiskalny dla wymiany aut, szczególnie w segmencie premium (możliwość odliczenia 50 proc. VAT przy zakupie oraz 50 proc. VAT od paliwa i usług serwisowych). Czynnikiem ten będzie oddziaływał przynajmniej do końca 2019 r.

Dalszy wzrost obrotów w segmencie pojazdów lekkich będzie stymulowany przez wzrost konsumpcji, wspierany poprawą na rynku pracy, wzrostem dochodów gospodarstw domowych oraz rekordowo dobrymi nastrojami konsumentów. 2017 będzie kolejnym dobrym rokiem dla rynku motoryzacyjnego. ZPL szacuje, że łącznie w całym 2017 roku zostanie zarejestrowanych ok. 500 tys. pojazdów lekkich, z czego ok. 240 tys. na firmy leasingowe i wynajmu.

Istotną zmianą obserwowaną na rynku od początku roku jest wyraźne odbicie w zakresie finansowania maszyn i innych urządzeń liczonych razem z IT, co należy łączyć z dobrą koniunkturą w sektorze przemysłowym. Przyspieszenie wzrostu gospodarczego w 2017 r. oraz start funduszy unijnych z perspektywy finansowej na lata 2014–2020 spowodowały, że finansowanie maszyn stało się głównym motorem rozwoju całej branży leasingowej. Dodatkowo, 19,8 proc. dynamika (r/r) oraz 8,5 mld zł łącznej wartości finansowania, opisują wyniki w tym segmencie rynku. W I połowie roku branża leasingowa odnotowała istotne wzrosty w zakresie finansowania maszyn rolniczych (+29,8 proc. r/r), maszyn do produkcji tworzyw sztucznych i obróbki metali (+31,1 proc. r/r), maszyn poligraficznych (+26,2 proc.) czy sprzętu budowlanego (+17,7 proc. r/r).

W odniesieniu do maszyn, duże znaczenie miały inwestycje sfinansowane przy udziale pożyczki (30 proc. udział w finansowaniu maszyn), a wśród maszyn finansowanych pożyczką przeważały maszyny rolnicze (63 proc. udział).

Dalszy rozwój rynku maszyn i urządzeń będzie mocno wspierany nie tylko przez eksport, ale także przez wzrost zamówień krajowych, stymulowany przede wszystkim zaakceptowanymi już projektami unijnymi z perspektywy na lata 2014–2020 o wartości 174,4 mld zł (stanowi to

36 proc. łącznej puli Polski w obszarze polityki spójności). Głównym beneficjentem funduszy unijnych w tym segmencie rynku są rolnicy. Warto jednak zauważyć, że finansowanie maszyn dla rolnictwa staje się coraz bardziej niezależne od środków UE. Pozytywny wpływ na wyniki rynku leasingu maszyn i urządzeń będą miały także ożywienie w inwestycjach mieszkaniowych oraz odblokowane programy budowy dróg.

W omawianym okresie, w strefie wzrostów pozostawało także finansowanie nieruchomości. Od stycznia do końca czerwca br. firmy leasingowe sfinansowały nieruchomości o wartości 381,4 mln złotych, przy 11,1 proc. dynamice tego segmentu (r/r).

W obszarze finansowania środków transportu ciężkiego, branża leasingowa odnotowała ujemną, -2,4 proc. dynamikę, przy wartości nowych kontraktów na poziomie 8,7 mld zł. Analizując wybrane grupy produktów, dodatnie dynamiki były udziałem finansowania pojazdów ciężarowych powyżej 3,5 tony (+5,3 proc. r/r) oraz naczep i przyczep (+0,1 proc. r/r). Spadki były widoczne w pozostałych grupach aktywów, które są raportowane w ramach tej kategorii tj. ciągniki siodłowe (-2,8 proc. r/r), autobusy (-11,9 proc. r/r), samoloty, statki, środki kolejowe (-11,1 proc. r/r) i pozostałe pojazdy (-2,2 proc. r/r).

Dalszy rozwój finansowania transportu ciężkiego będzie pozostawał

w cieniu protekcyjnej polityki krajów UE i pogarszającego się otoczenia polityczno-prawnego, chociaż analizy ZPL zakładają stopniowe przyspieszenie w zakresie finansowania pojazdów ciężarowych w kolejnych miesiącach roku. Rozwój segmentu transportu ciężkiego będzie wspierany przez dobre wyniki produkcji przemysłowej w strefie euro i w Niemczech oraz spodziewany koniec recesji w Rosji i na Ukrainie. Czynniki te stwarzają warunki do wzrostu eksportu towarów z Polski na poziomie 8,7 proc. w 2017 r., a tym samym wzrostu zapotrzebowania na usługi w transporcie międzynarodowym.

Wzrost w tym segmencie rynku będzie również stymulowany przez dalszą wymianę starych środków transportu drogowego na nowe z normą Euro 6, szczególnie istotną w transporcie międzynarodowym ze względu na opłaty drogowe.

Klienci firm leasingowych

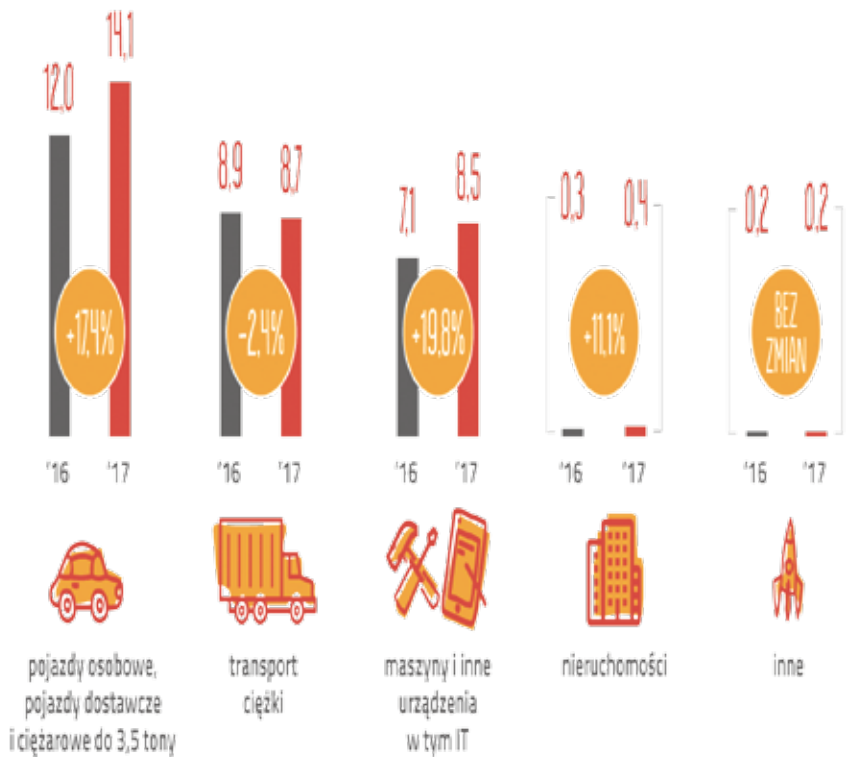
Największą grupą klientów polskich leasingodawców pozostają mikro- i małe firmy. Związek Polskiego Leasingu szacuje, że branża leasingowa blisko połowę swoich usług (49 proc.) kieruje do najmniejszych firm, czyli klientów o rocznych obrotach do 5 mln zł. 3/4 wszystkich klientów branży stanowią firmy mikro i małe. Pozostali odbiorcy usług leasingowych to firmy o obrotach powyżej 20 mln zł. Branża leasingowa w marginalnym stopniu finansuje

BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

11–24 sierpnia 2017 r.

ŁĄCZNE AKTYWA SFINANSOWANE PRZEZ FIRMY LEASINGOWE W LATACH 2016 I 2017 (1 H, MLD ZŁ)



Źródło: ZPL

LICZBY



Źródło: ZPL

sektor publiczny, podobnie jest z klientami indywidualnymi.

42 proc. małych przedsiębiorstw korzysta lub w przeszłości korzystało z leasingu. Takie wnioski płyną z badania zrealizowanego przez CBM INDICATOR, na ogólnopolskiej próbie firm o obrotach nieprzekraczających 5 mln zł. Jest to jednocześnie grupa, która ma najbardziej utrudniony dostęp do zewnętrznego finansowania. 87 proc. przedsiębiorców korzystających z leasingu jest z niego zadowolonych. Największym zainteresowaniem wśród badanych cieszą się samochody osobowe i dostawcze do 3,5 tony (odpowiednio 64 i 38 proc.) oraz maszyny i urządzenia produkcyjne (22 proc.).

Warto podkreślić, że z roku na rok rośnie odsetek firm korzystających z leasingu, jak również odsetek zadowolonych z tej formy finansowania. – W 2016 roku korzystanie z leasingu zadeklarowało 40 proc. badanych przedsiębiorstw, a zadowolenie z tej formy finansowania 80 proc. Tym samym odsetek korzystających z leasingu

wzrósł w ciągu roku o 2 p.p., a zadowolonych z leasingu o 7 p.p. – powiedział prof. Jan Glicki, dyrektor generalny Centrum Badań Marketingowych INDICATOR.

Wskazując na mocne strony leasingu, ponad połowa badanych (55 proc.) stwierdziła, że główną zaletą leasingu jest fakt, że nie trzeba kupić przedmiotu, który jest finansowany. Na kolejnych miejscach znalazły się takie odpowiedzi jak niższe koszty dla firmy (zakupu, ubezpieczenia) oraz korzystne rozwiązania podatkowe, na co szczególną uwagę zwracały przedsiębiorstwa, które już korzystały z leasingu (w tej grupie odpowiedzi te wskazało odpowiednio 44 proc. i 45 proc. badanych). Najślabzymi cechami leasingu, zdaniem badanych, są brak własności przedmiotu (43 proc.) oraz możliwość jego odebrania (30 proc.). Do najważniejszych czynników wpływających na wybór firmy leasingowej, respondenci zaliczyli ofertę cenową (90 proc. – zsumowane odpowiedzi „miało duży wpływ” i „miało bardzo duży wpływ”), otwartość na ne-

gocię (79 proc.) i szybkość podejmowania decyzji (76 proc.).

Finansowanie inwestycji – leasing vs. kredyt
Leasing jest głównym, obok kredytu, zewnętrznym źródłem finansowania inwestycji polskich firm. Analizy Związku Polskiego Leasingu wskazują, że łączna wartość aktywnego portfela branży na koniec czerwca 2017 r. (109,1 mld) jest porównywalna do wartości salda kredytów inwestycyjnych, udzielonych firmom przez banki (120,7 mld zł, według stanu na koniec czerwca 2017 r.). Z przywoływanego wcześniej badania INDICATOR wynika, że leasing w opinii małych przedsiębiorców jest bardziej elastyczną i tańszą formą finansowania inwestycji niż kredyt. Dodatkowo, porównując leasing z kredytem jest on uznawany za instrument bezpieczniejszy (czyli mniej ryzykowny) i bardziej przyjazny dla przedsiębiorców.

Koniunktura branży leasingowej

W III kwartale br. przedstawiciele firm leasingowych oczekują wzrostu zatrudnienia oraz przyspieszenia aktywności sprzedażowej. Jednocześnie spodziewają się ustabilizowania jakości portfela leasingowego. Takie wnioski płyną z badania koniunktury branży leasingowej, zrealizowanego przez ZPL wśród osób odpowiedzialnych za sprzedaż w firmach leasingowych. W obecnym kwartale respondenci oczekują także wyższego poziomu finansowania dla wszystkich głównych grup środków trwałych, przy czym zdecydowanie najlepsze perspektywy widzą dla finansowania pojazdów lekkich. Nieco słabsze perspektywy rysują się dla maszyn

i IT, a w dalszej kolejności dla finansowania nieruchomości. W porównaniu do poprzedniego badania najbardziej pogorszyły się perspektywy dla sektora transportu ciężkiego, jednak i tu respondenci widzą szansę na wzrost produkcji.

Prognoza na koniec roku

Dynamika rynku leasingu w kolejnych miesiącach 2017 r. będzie zgodna z prognozowanym wzrostem inwestycji prywatnych i scenariuszem rozwoju gospodarczego kraju. Prognozowany rozwój branży leasingowej na koniec 2017 r. na poziomie 15,1 proc., będzie bazował na finansowaniu pojazdów lekkich (ze względu na mocny popyt krajowy i korzystne przepisy fiskalne) oraz finansowaniu maszyn i urządzeń. Na koniec roku łączne finansowanie branży może przekroczyć 66 mld zł. Przyspieszenie wzrostu gospodarczego w 2017 roku oraz start funduszy unijnych z perspektywy finansowej na lata 2014–2020 spowodowały, że finansowanie maszyn stało się głównym motorem rozwoju całej branży leasingowej. W II połowie 2017 r. branża oczekuje także poprawy wyników finansowania pojazdów ciężarowych, będących pod presją pogarszającego się otoczenia polityczno-prawnego.

Firmy raportujące do Związku Polskiego Leasingu udzielają finansowania w formie leasingu oraz pożyczki inwestycyjnej, co stanowi odpowiednio 85,7 proc. i 14,3 proc. wszystkich inwestycji sfinansowanych przez branżę w I połowie 2017 roku. Przeważają inwestycje w aktywa ruchome (98,8 proc. rynku), jednak przez branżę finansowane są także nieruchomości (1,2 proc. udział w rynku).

REKLAMA

Doradzamy...



...szerokie możliwości finansowania

LEASING / POŻYCZKA / FAKTORING / UBEZPIECZENIA / DŁUGOTERMINOWY WYNAJEM POJAZDÓW

www.efl.pl | 801 404 444

Czas i pieniądz

EFL GRUPA CRÉDIT AGRICOLE

Wartość środków oddanych w leasing po I półroczu 2017 r.

Lp	Spółka	Wartość środków oddanych w leasing po I półroczu 2017 r.
1	PKO Leasing	3910,95
2	Grupa Idea Getin Leasing	3745,39
3	Europejski Fundusz Leasingowy	2601,76
4	mLeasing	2354,20
5	BZ WBK Leasing	2006,69
6	ING Lease (Polska)	1873,81
7	Volkswagen Leasing Odd. w Polsce	1590,93
8	Millennium Leasing	1445,03
9	Pekao Leasing	1442,17
10	BNP Paribas Lease Group	1323,54
11	SG Equipment Leasing Polska	767,54
12	Siemens Finance	635,18
13	De Lage Landen Leasing Polska	566,67
14	Scania Finance Polska	454,78
15	Grupa Masterlease	351,81
16	Santander Consumer Multirent	337,71
17	Impuls-Leasing Polska	321,34
18	Deutsche Leasing Polska	226,95
19	MAN Financial Services Poland	144,14
20	Caterpillar Financial Services Poland	134,42
21	IKB Leasing Polska	133,46
22	FCA Leasing Polska	133,27
23	akf leasing Polska	112,03
24	Leasing Polski	69,73
25	SGB Leasing	44,16
26	NL-Leasing Polska	25,52

Rosnąca rola kryteriów pozacenenowych

Z badań Leasing Index* wynika, że 35 proc. przedsiębiorców z segmentu MŚP kieruje się kryterium ceny przy wyborze firmy leasingowej. Z roku na rok rośnie jednak rola kryteriów pozacenenowych.

Tomasz Jąder

wiceprezes zarządu BZ WBK Leasing

Od lat przedstawiciele przedsiębiorstw zorientowani na zewnętrzne finansowanie decydują się na firmy leasingowe przede wszystkim kierując się takimi kryteriami jak cena (35 proc.). Na wybór konkretnego finansowania wpływ miały również – oferta dopasowana do potrzeb (13 proc.), a także konto w banku, który oferuje również leasing. Powyższe wskazania tylko potwierdzają trend mówiący o tym, że połączenie jakościowych parametrów oferty i jej atrakcyjność rozumiana jako cena od-

Wartość nieruchomości oddanych w leasing po I półroczu 2017 r.

Lp.	Spółka	Wartość nieruchomości oddanych w leasing po I półroczu 2017 r.
1	ING Lease (Polska)	147,59
2	mLeasing	126,22
3	BNP Paribas Lease Group	45,17
4	PKO Leasing	22,11
5	Millennium Leasing	17,30
6	Pekao Leasing	15,34
7	BZWBK Leasing	0,83



grywają coraz większą rolę z perspektywy przedstawicieli MŚP w Polsce. Wskazują na to nasze długoletnie badania w tym zakresie. W tegorocznej edycji badania wyraźnie dominującym czynnikiem wpływającym na wybór spółki leasingowej jest właśnie cena. Przedsiębiorstwa zwykle porównują oferty kilku leasingodawców i decydują się na tę, która oferuje najbardziej korzystne warunki finan-

Wartość sprzętu i oprogramowania IT po I półroczu 2017 r.

Lp	Spółka	Wartość sprzętu i oprogramowania IT po I półroczu 2017 r.
1	Europejski Fundusz Leasingowy	50,23
2	SG Equipment Leasing Polska	49,51
3	ING Lease (Polska)	41,08
4	mLeasing	32,01
5	PKO Leasing	28,51
6	De Lage Landen Leasing Polska	27,46
7	BNP Paribas Lease Group	22,65
8	BZ WBK Leasing	17,70
9	Pekao Leasing	11,51
10	Millennium Leasing	11,08
11	Grupa Idea Getin Leasing	3,53
12	Impuls-Leasing Polska	1,03
13	Siemens Finance	0,89
14	NL-Leasing Polska	0,85
15	akf leasing Polska	0,55
16	Deutsche Leasing Polska	0,53
17	SGB Leasing	0,32
18	IKB Leasing Polska	0,05

sowe. Warto zauważyć, że zaskakująco wysoki odsetek badanych – bo aż 15 proc. firm – nie jest w stanie wskazać głównego czynnika wyboru.

Z komentarzy zarejestrowanych podczas przebiegu badania wynika, iż to sam proces wyboru przedmiotu leasingu, rozmowy z dostawcą były również istotne przy podjęciu decyzji, a późniejszy wybór leasingodawcy zszedł na drugi plan.

Z analizy wynika, że przyczyny wyboru konkretnej firmy leasingowej zależą od wielu czynników. Klienci w znacznej większości przypadków wskazywali, że wybór dostawy usług leasingowych związany był z najbardziej atrakcyjną ofertą na co składa się wiele czynników, nie do

końca związanych z samym kryterium ceny. Przedsiębiorcy poza ceną (35 proc.) zwracają również uwagę na inne elementy, takie jak dopasowanie oferty do potrzeb przedsiębiorstwa (13 proc.) czy też wybór takiej, która miała przejrzyste i bezpieczne zapisy umowy (11 proc.).

Co również ciekawe, z przebadanych czterech branż wynika, że niezależnie od specjalizacji i wielkości firmy kryterium atrakcyjności oferty jest najważniejszym czynnikiem przesądającym o wyborze firmy leasingodawcy. Warto podkreślić jest fakt, że istnieją jednak istotne różnice w ramach pozostałych czynników, w zależności od wielkości firmy. Takie elementy jak dopasowanie oferty do potrzeb, znajomość firmy czy polecenie finansującego to kwestie dużo istotniejsze dla małych firm, podczas gdy wśród średnich przedsiębiorców częściej decyduje cena, parametry związane z przejrzystymi i bezpiecznymi zapisami umowy i wcześniejsze doświadczenia z danym leasingodawcą.

Kryterium wyboru oferty leasingowej jest uzależnione od branży

Osobną kwestią w przypadku analizy kryteriów wyboru firmy leasingowej są wyniki badania w rozbiciu na poszczególne cztery branże – budowlanej, handlowej, produkcyjnej i usługowej. W przypadku przedsiębiorców działających w sektorze budowlanym aż 60 proc. respondentów wskazało cenę jako ważny element wyboru leasingodawcy. Powodem tego jest choćby otoczenie w jakim przedsiębiorcy budowlani funkcjonują, gdzie funkcjonują na co dzień niskie marże połączone z dużą konkurencją rynkową. Zupełnie odwrotnie sytuacja wygląda w usługach, gdzie poziom marż jest znacznie wyższy i uzależniony od jakości świadczonych usług kryterium ceny nie jest już tak istotne i inne czynniki determinują wybór partnera inwestycyjnego. Wracając do sektora budowlanego, w tym przypadku do czasu zmian w zakresie prawa zamówień publicznych to kryterium ceny będzie stanowiło najważniejszy czynnik prowadzonego biznesu. Nie bez znaczenia w tym konkretnym przypadku wygląda kwestia polecenia firmy finansującej. Dla prawie 20 proc. przedsiębiorców funkcjonujących w branży budowlanej polecenie finansującego ma istotny wpływ na wybór leasingodawcy. Nieco inaczej w przypadku kryterium ceny sytuacja wygląda w branży usługowej, gdzie odsetek wskazań stanowił 35 proc., w handlowej 32 proc., a w produkcyjnej 24 proc.

*Badanie zostało zrealizowane na zlecenie BZ WBK Leasing

Dynamika wartości środków oddanych w leasing po I półroczu 2017 r.

Lp	Spółka	Wartość środków oddanych w leasing po I półroczu 2016 r.	Wartość środków oddanych w leasing po I półroczu 2017 r.	Dynamika wartości środków r/r
1	PKO Leasing	2005,26	3910,95	95,03
2	IKB Leasing Polska	89,92	133,46	48,43
3	Volkswagen Leasing Odd. w Polsce	1199,09	1590,93	32,68
4	BNP Paribas Lease Group	1037,58	1323,54	27,56
5	Siemens Finance	498,00	635,18	27,55
6	ING Lease (Polska)	1520,08	1873,81	23,27
7	Caterpillar Financial Services Poland	110,56	134,42	21,58
8	Pekao Leasing	1243,54	1442,17	15,97
9	mLeasing	2076,43	2354,20	13,38
10	Leasing Polski	64,29	69,73	8,46
11	SG Equipment Leasing Polska	725,94	767,54	5,73
12	akf leasing Polska	106,14	112,03	5,55
13	Europejski Fundusz Leasingowy	2474,22	2601,76	5,15
14	De Lage Landen Leasing Polska	549,33	566,67	3,16
15	Deutsche Leasing Polska	220,01	226,95	3,15
16	BZ WBK Leasing	1989,73	2006,69	0,85

Wartość maszyn i urządzeń po I półroczu 2017 r.

Lp	Spółka	MiU
1	BZ WBK Leasing	931,68
2	PKO Leasing	839,62
3	Europejski Fundusz Leasingowy	798,84
4	ING Lease (Polska)	660,23
5	BNP Paribas Lease Group	642,53
6	Grupa Idea Getin Leasing	615,90
7	Siemens Finance	604,66
8	mLeasing	486,88
9	Millennium Leasing	421,47
10	Pekao Leasing	408,22
11	SG Equipment Leasing Polska	390,17
12	De Lage Landen Leasing Polska	324,58
13	Deutsche Leasing Polska	148,30
14	Caterpillar Financial Services Poland	134,42
15	IKB Leasing Polska	123,80
16	akf leasing Polska	104,47
17	Impuls-Leasing Polska	38,41
18	SGB Leasing	8,75
19	Leasing Polski	6,68
20	NL-Leasing Polska	1,42
21	Volkswagen Leasing Odd. w Polsce	0,79
22	Scania Finance Polska	0,16

BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

11–24 sierpnia 2017 r.

UMOWA LEASINGU – JAKIE ZNACZENIE MA PROTOKÓŁ ZDAWCZO-ODBIORCZY?

Powszechną praktyką jest podpisywanie protokołu zdawczo-odbiorczego w momencie zawarcia umowy leasingu, gdy jej przedmiot nie został jeszcze wydany. Takie postępowanie przedstawicieli handlowych może być przyczyną wielu problemów, również natury prawnokarnej zarówno dla leasingodawcy, jak i leasingobiorcy. Podpisanie protokołu stanowi niejako poświadczenie nieprawdy oraz tworzy problem z identyfikacją przedmiotu leasingu – często okazuje się, że jest to zamierzone, a leasingodawca ponosi konsekwencje w postaci niespłaconych rat leasingu.



Gabriela Dąbrowska

adwokat z kancelarii
Gardocki i Partnerzy
Adwokaci i Radcowie Prawni

Z kolei gdy organy ścigania ustalą, że leasingobiorca, dostawca przedmiotu leasingu czy przedstawiciel handlowy jest odpowiedzialny za działanie na szkodę leasingodawcy, zostaje on zobowiązany do pokrycia powstałej straty. Leasingodawca, który posiada protokół zdawczo-odbiorczy – po zawarciu umowy leasingu oraz uregulowaniu zobowiązań wobec dostawcy za-

mówienia – ma prawo żądać od leasingobiorcy zapłaty rat zgodnie z harmonogramem. Natomiast obowiązkiem leasingobiorcy jest zapłata tych rat. Na tym etapie obowiązywania umowy wszystko jest w porządku, nawet w sytuacji, gdy przedmiot leasingu został dostarczony później, a przedstawiciel handlowy leasingodawcy nie był obecny przy fizycznym jego przekazaniu. Jednak jakie mogą być konsekwencje podpisania protokołu zdawczo-

-odbiorczego w momencie zawarcia umowy leasingu, gdy jej przedmiot nie został jeszcze wydany?

- przede wszystkim może różnić się parametrami i właściwościami, w tym numerem seryjnym, więc stanowi – w świetle prawa cywilnego – inny przedmiot, niż wynika z umowy, mimo że odpowiada on zamówieniu.
- w momencie wypowiedzenia leasingu i konieczności odbioru przedmiotu leasingobiorcy leasingodawca nie będzie mógł odebrać czy też od-

zyskać kwoty, jaka została za niego zapłacona – bez oświadczenia dostawcy wskazującego na prawidłowy numer seryjny czy fabryczny sprzętu leasingodawca nie ma tytułu prawnego do niego.

- leasingodawca poniesie straty z tytułu niezaspokojonego zadłużenia wynikającego z rozliczenia umowy leasingu – nierzadko okazuje się, że leasingodawcy zostają pokrzywdzeni na kwotę co najmniej 100 tys. zł.

W sytuacjach wskazujących na celowe działania na niekorzyść leasingodawcy, gdy sprzęt, który parametrami lub właściwościami nie odpowiada zamówionemu przedmiotowi leasingu:

- leasingodawca może odstąpić od umowy z dostawcą – jeżeli różnicę pomiędzy zamówionym i dostarczonym sprzętem niezwłocznie dostrzeże leasingobiorca.

- konieczne staje się złożenie zawiadomienia o podejrzeniu popełnienia przestępstwa oszustwa, w którym czynny udział brał dostawca, przedstawiciel handlowy leasingodawcy czy leasingobiorca. To działanie inicjuje postępowanie przygotowawcze, w którego toku możliwe będzie wyjaśnienie, czy zamówiony jako przedmiot leasingu sprzęt istniał, czy znajdował się w posiadaniu dostawcy, jaką przedstawiał wartość oraz jaka jest wartość dostarczonego sprzętu oraz kto ponosi odpowiedzialność za doprowadzenie leasingodawcy do niekorzystnego rozporządzenia mieniem.

Niestety należy mieć na względzie, że nie zawsze prokuraturze i policji udaje się dotrzeć do dostawcy przedmiotu leasingu. Nie zawsze też dostawcy posiadają majątek, z którego można wyegzekwować należność zasądzoną wyrokiem. Warto podkreślić, że wszystkich wymienionych komplikacji można uniknąć, zobowiązując przedstawicieli handlowych do wypełniania i podpisywania protokołów zdawczo-odbiorczych dopiero przy dostawie przedmiotu leasingu do leasingobiorcy, podczas którego będą oni obecni.

Wartość pojazdów oddanych w leasing – I półrocze 2017 r.

Lp.	Spółka	Wartość pojazdów oddanych w leasing – I półrocze 2017 r.
1	Grupa Idea Getin Leasing	3078,51
2	PKO Leasing	2884,97
3	Europejski Fundusz Leasingowy	1735,81
4	mLeasing	1615,74
5	Volkswagen Leasing	1590,13
6	BZWBK Leasing	1044,45
7	Millennium Leasing	971,18
8	ING Lease (Polska)	964,40
9	Pekao Leasing	894,60
10	BNP Paribas Lease Group	586,29
11	Scania Finance Polska	454,62
12	Grupa Masterlease	351,81
13	Santander Consumer Multirent	337,71
14	SG Equipment Leasing Polska	305,36
15	Impuls-Leasing Polska	281,90
16	De Lage Landen Leasing Polska	214,63
17	MAN Financial Services Poland	144,14
18	FCA Leasing Polska	133,27
19	Deutsche Leasing Polska	78,12
20	Leasing Polski	58,64
21	Siemens Finance	29,63
22	NL-Leasing Polska	23,25
23	SGB Leasing	14,97
24	IKB Leasing Polska	9,61
25	akf leasing Polska	4,82

Ilość środków oddanych w leasing po I półrocze 2017 r.

Lp.	Spółka	Ilość środków oddanych w leasing po I półrocze 2017
1	Grupa Idea Getin Leasing	38977
2	PKO Leasing	34658
3	Europejski Fundusz Leasingowy	26632
4	BZWBK Leasing	16862
5	mLeasing	16260
6	Volkswagen Leasing Odd. w Polsce	15346
7	ING Lease (Polska)	11019
8	BNP Paribas Lease Group	10775
9	Millennium Leasing	9172
10	Pekao Leasing	7734
11	Grupa Masterlease	4974
12	De Lage Landen Leasing Polska	4564
13	Santander Consumer Multirent	4358
14	Impuls-Leasing Polska	3056
15	SG Equipment Leasing Polska	2981
16	Siemens Finance	1793
17	FCA Leasing Polska	1786
18	Scania Finance Polska	1528
19	IKB Leasing Polska	1047
20	Leasing Polski	899
21	MAN Financial Services Poland	528
22	Deutsche Leasing Polska	474
23	akf leasing Polska	432
24	Caterpillar Financial Services Poland	394
25	SGB Leasing	338
26	NL-Leasing Polska	182



Dynamika ilości środków oddanych w leasing po I półrocze 2017 r.

Lp	Spółka	Ilość środków oddanych w leasing po I półrocze 2016 r.	Ilość środków oddanych w leasing po I półrocze 2017 r.	Dynamika ilości środków oddanych w leasing po I półrocze 2017 r.
1	PKO Leasing	13176	34658	163,04
2	ING Lease (Polska)	5762	11019	91,24
3	IKB Leasing Polska	707	1047	48,09
4	BNP Paribas Lease Group	7701	10775	39,92
5	Volkswagen Leasing Odd. w Polsce	11670	15346	31,50
6	SG Equipment Leasing Polska	2600	2981	14,65
7	Pekao Leasing	6971	7734	10,95
8	Millennium Leasing	8484	9172	8,11
9	akf leasing Polska	400	432	8,00
10	De Lage Landen Leasing Polska	4273	4564	6,81
11	mLeasing	15462	16260	5,16
12	Leasing Polski	862	899	4,29
13	BZWBK Leasing	16344	16862	3,17
14	Europejski Fundusz Leasingowy	26309	26632	1,23

Ilość nieruchomości oddanych w leasing po I półrocze 2017 r.

Spółka	Ilość nieruchomości oddanych w leasing po I półrocze 2017	
1	PKO Leasing	8
2	BZWBK Leasing	7
3	mLeasing	6
4	ING Lease (Polska)	5
5	BNP Paribas Lease Group	4
5	Millennium Leasing	4
5	Pekao Leasing	4

Ilość sprzętu i oprogramowania IT oddanych w leasing po I półroczu 2017 r.

Lp	Spółka	Ilość sprzętu i oprogramowania IT oddanych w leasing po I półroczu 2017 r.
1	PKO Leasing	2423
2	Europejski Fundusz Leasingowy	1471
3	mLeasing	668
4	Pekao Leasing	537
5	BZ WBK Leasing	348
6	ING Lease (Polska)	336
7	De Lage Landen Leasing	308
8	SG Equipment Leasing Polska	134
9	Millennium Leasing	90
10	Grupa Idea Getin Leasing	82
11	BNP Paribas Lease Group	51
12	Impuls-Leasing Polska	21
13	SGB Leasing	14
14	Siemens Finance	7
15	akf leasing Polska	4
16	NL-Leasing Polska	3
17	Deutsche Leasing Polska	2
18	IKB Leasing Polska	1

Ilość MiU oddanych w leasing po I półroczu 2017 r.

Lp	Spółka	Ilość MiU oddanych w leasing po I półroczu 2017 r.
1	Europejski Fundusz Leasingowy	8913
2	BZ WBK Leasing	7523
3	PKO Leasing	6743
4	Grupa Idea Getin Leasing	5470
5	BNP Paribas Lease Group	3546
6	De Lage Landen Leasing Polska	2789
7	mLeasing	2065
8	ING Lease (Polska)	1888
9	SG Equipment Leasing Polska	1692
10	Siemens Finance	1686
11	Millennium Leasing	1598
12	Pekao Leasing	1546
13	IKB Leasing Polska	974
14	Impuls-Leasing Polska	425
15	Caterpillar Financial Services Poland	394
16	akf leasing Polska	391
17	Deutsche Leasing Polska	362
18	Leasing Polski	67
19	SGB Leasing	56
20	Volkswagen Leasing Odd. w Polsce	6
21	NL-Leasing Polska	5
22	Scania Finance Polska	2

Zabezpiecz swój portfel i wizerunek

Leasing jest dziś jedną z popularniejszych form korzystania ze sprzętu w polskich firmach, zwłaszcza tego najkosztowniejszego. Jest korzystny dla leasingobiorcy – umożliwia rozliczenie podatku VAT oraz nie wymaga zaangażowania własnego kapitału. Co zrobić, jeśli jednak to my jesteśmy leasingodawcą, a nasz klient nie płaci nam rat zgodnie z umową?

Mateusz Panek

ekspert i kierownik działu obsługi zleceń leasingowych Lindorff

Niewypłacalny leasingobiorca może generować szereg problemów, z których najszybciej odczuwalnym jest zaburzenie płynności finansowej firmy. W momencie podpisania umowy leasingowej obie strony – leasingodawca i leasingobiorca – umawiają się na konkretne warunki. To zazwyczaj przekazanie danego sprzętu za ustalone miesięczne raty. Co zrobić, jeśli nasz kontrahent przestaje je płacić w terminie lub, co gorsza, w ogóle nie reguluje zaciągniętego

zobowiązania? Powinniśmy wtedy podjąć kroki windykacyjne.

Z pomocą eksperta

W takiej sytuacji najlepiej skorzystać z usług firmy zewnętrznej. Po pierwsze, profesjonalne firmy windykacyjne dzięki profilowi swojej działalności mają dużo większe doświadczenie w egzekwowaniu należności niż wewnętrzne działy windykacyjne firm. Drugim aspektem korzystnym dla leasingodawcy jest brak bezpośredniego kontaktu firmy z leasingobiorcą. Wpływa to znacząco na wizerunek firmy ubiegającej się o swoje należności, gdyż mimo wszystko przeprowadzanie dzia-

łań windykacyjnych wciąż budzi obawy. Z tego względu profesjonalne firmy windykacyjne kierują się szeregami etycznych zasad, według których przeprowadzają windykację oraz okołowindykacyjne procesy biznesowe bez szkody wizerunkowej dla klienta. Wiele firm także przy działaniach terenowych korzysta ze swoich wewnętrznych działów windykacyjnych, jednak te zazwyczaj nie dysponują bogatym doświadczeniem, a co za tym idzie skutecznością przeprowadzania podobnych procesów. W naszej branży każdy przypadek należy traktować indywidualnie – tylko takie podejście pozwala budować kulturę i system pracy w długoterminowym rozrachunku.

Przedmiot windykacji

Przedmiotem windykacji w zakresie leasingu mogą być rzeczy, które różnią się nie tylko przeznaczeniem, ale także gabarytami i mobilnością. Oprócz samochodów osobowych to także ciągniki siodłowe, naczepy,

sprzęt budowlany, przemysłowy czy rolniczy. Działania zakończone odbiorem lub zabezpieczeniem przedmiotu windykacji nie powinny trwać dłużej niż kilkanaście dni od chwili zlecenia. Działania windykacyjne można wtedy podzielić na kilka etapów:

1. Rozpoczęcie windykacji terenowej, podczas której windykator musi dotrzeć do leasingobiorcy, a to często niełatwe zadanie – zwłaszcza, gdy zaprzestanie płacenia rat jest świadomą decyzją, a sam leasingobiorca utrudnia kontakt.
2. Zabezpieczenie sprzętu – zadaniem windykatora jest sprawne i odpowiednie zbadanie przedmiotu, udokumentowanie działań oraz zabezpieczenie sprzętu do późniejszego transportu.
3. Transport – zapewnienie transportu zabezpieczonego sprzętu oraz późniejsze magazynowanie go.
4. Zawiadomienie o popełnieniu przestępstwa przywłaszczenia przedmiotu w przypadku braku odbioru lub spłaty.

Ilość pojazdów oddanych w leasing po I półroczu 2017

Lp	Spółka	Ilość pojazdów oddanych w leasing po I półroczu 2017
1	Grupa Idea Getin Leasing	33068
2	PKO Leasing	25284
3	Europejski Fundusz Leasingowy	16183
4	Volkswagen Leasing Odd. w Polsce	15340
5	mLeasing	13208
6	BZ WBK Leasing	8936
7	ING Lease (Polska)	8401
8	Millennium Leasing	7472
9	BNP Paribas Lease Group	6936
10	Pekao Leasing	5554
11	Grupa Masterlease	4974
12	Santander Consumer Multirent	4358
13	Impuls-Leasing Polska	2610
14	FCA Leasing Polska	1786
15	Scania Finance Polska	1526
16	De Lage Landen Leasing Polska	1467
17	SG Equipment Leasing Polska	1136
18	Leasing Polski	803
19	MAN Financial Services Poland	528
20	SGB Leasing	222
21	NL-Leasing Polska	174
22	Deutsche Leasing Polska	110
23	Siemens Finance	100
24	IKB Leasing Polska	72
25	akf leasing Polska	34

Leasing napędza inwestycje mikro- i małych firm

Jakub Świętochowski

dyrektor do spraw handlowych warszawskiego oddziału Grenkeleasing

Branża leasingowa sfinansowała w ubiegłym roku aktywa warte 58,1 mld zł. Popularność tej formy finansowania inwestycji rośnie, a leasing jest wybierany najczęściej przez mikro- i małe przedsiębiorstwa. Oprócz samochodów czy ciężkich maszyn można nim objąć również komputery, notebooki, serwery, urządzenia mobilne i oprogramowanie. Leasing sprzętu IT stanowi wciąż nie więcej niż 2 proc. całego rynku, ale jego wartość rośnie. Polskie firmy w odróżnieniu od zachodnich przeważnie decydują się na tradycyjny model i wykupienie sprzętu po zakończeniu umowy. W Polsce wciąż jeszcze dominuje leasing operacyjny. Jest to forma tradycyjnego leasingu, który kończy się wykupem, co oznacza, że klient z czasem staje się właścicielem sprzętu. Natomiast na rynkach europejskich dominuje leasing nowoczesny.

Najpopularniejszy model finansowania

To najczęściej wybierany model finansowania nowych technologii, który w praktyce przypomina wynajem. Firma używa sprzętu IT, płacąc za niego miesięczne lub kwartalne raty, a po zakończeniu umowy może wymienić go na lepszy, nowszej generacji. Różnica wynika przede wszystkim ze świadomości przedsiębiorstw. Te na zachodnich rynkach chcą korzystać ze sprzętu, ale niekoniecznie chcą

być jego właścicielem. Leasing nowoczesny jest bardzo popularny na Zachodzie, a firmy korzystają z niego i regularnie, co kilka lat, wymieniają sprzęt na nowszy technologicznie. Natomiast na polskim rynku widzimy, że na ogół po zakończeniu umowy leasingowej firmy chcą być właścicielami sprzętu i korzystać z niego bardzo długo, przez co tracą szansę na innowacyjność. Obok kredytu bankowego leasing jest jedną z dwóch najczęstszych form zewnętrznego finansowania inwestycji. Z informacji Związku Polskiego Leasingu wynika, że jego popularność rośnie w dwucyfrowym tempie. W ubiegłym roku firmy leasingowe sfinansowały inwestycje warte 58,1 mld zł, co oznacza 16,6 proc. wzrost rok do roku. Branża leasingowa napędza przede wszystkim rozwój sektora MSP, ponieważ ponad trzy czwarte jej klientów to mikro- i małe przedsiębiorstwa.

Rynek leasingu sprzętu IT będzie rósł

Oprócz samochodów i ciężkich maszyn leasingiem można sfinansować także inne środki trwałe, takie jak serwery, komputery czy oprogramowanie. Segment leasingu sprzętu IT na razie nie przekracza 2 proc. całego rynku, ale jego wartość wzrasta. Z informacji Europejskiego Funduszu Leasingowego, który powołuje się na dane ZPL, wynika, że w I półroczu 2016 roku wartość wyleasingowanego sprzętu IT wzrosła rok do roku o 14 proc., sięgając 351 mln zł. Eksperti EFL spodziewają się, że w najbliższych latach rynek leasingu sprzętu IT będzie rósł o kilkanaście procent

dzięki wszechobecnej informatyzacji i środkom z perspektywy unijnej 2014–2010 przeznaczonym na programy podnoszące innowacyjność polskiej gospodarki. Firmy leasingują najczęściej sprzęt mobilny albo całe infrastruktury IT, wyposażenie serwerowni czy oprogramowanie. Wszystko uzależnione jest od specyfiki i potrzeb konkretnego klienta. Przykładowo, architekci i firmy projektowe potrzebują do pracy sprzętu IT i wysoko specjalistycznego oprogramowania. Z kolei firmy komputerowe wymagają sprzętu o wysrubowanych parametrach, który regularnie wymieniają.

Coraz więcej klientów

Przedsiębiorstwa i duże firmy, które korzystają z opcji leasingu sprzętu IT, najczęściej decydują się na tradycyjny rodzaj umowy leasingowej z opcją lub obowiązkiem wykupu. To oznacza, że po zakończeniu umowy firma może za określoną kwotę odkupić przedmiot leasingu, który staje się jej własnością. Z szacunków Związku Polskiego Leasingu wynika, że z usług firm leasingowych korzysta w Polsce już ponad pół miliona firm, z których większość stanowią mikro- i małe przedsiębiorstwa. 80 proc. z nich jest zadowolonych z tej formy finansowania, która jest łatwiej dostępna i bardziej elastyczna niż kredyt bankowy, a przy tym daje korzyści prawno-finansowe. Na koniec ubiegłego roku wartość aktywnego portfela branży leasingowej wyniosła 105,1 mld zł i była zbliżona do salda kredytów inwestycyjnych udzielonych firmom przez banki (114,5 mld zł).