



WIZJONERZY LEASINGU

Leasing jako dynamicznie rozwijająca się forma finansowania odgrywa kluczową rolę w nowoczesnej gospodarce. Współczesny rynek leasingowy jest napędzany przez innowacyjne rozwiązania i technologiczne transformacje, które zmieniają sposób, w jaki firmy i klienci indywidualni korzystają z usług finansowych. Raport „Wizjonerzy leasingu” ma na celu przybliżenie sylwetek liderów tej branży – osób, które nie tylko kreują przyszłość leasingu, ale również wyznaczają nowe standardy poprzez wprowadzanie innowacji i odważne podejście do wyzwań rynkowych. Analizując ich wizje, strategie i osiągnięcia, chcemy zainspirować i zainicjować dyskusję o przyszłości leasingu w Polsce i na świecie.

MARCIN BALICKI

prezes Zarządu Millennium Leasing



Z Millennium Leasing jest związany od 2013 r. Na początku pełnił funkcję dyrektora Departamentu Sprzedaży, po 2 latach zostaje członkiem Zarządu Millennium Leasing odpowiedzialnym za obszar sprzedaży i strukturyzacji dużych transakcji. Od czerwca 2016 r. jest prezesem Zarządu Millennium Leasing.

W latach 2020-2022 - członek Board of Directors LEASEUROPE, a od lipca 2024 r. - przewodniczący Rady Związku Polskiego Leasingu (ZPL).

Jest absolwentem Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego. Swoje doświadczenie zawodowe zdobywał od 1994 r. w firmach doradczych, instytucjach finansowych i przedsiębiorstwach, w których odpowiadał za obszar finansów.

Prywatnie zainteresowany filozofią, muzyką i bieganiem.

MAREK DWORNIK

prezes Zarządu
Santander Consumer Multirent



Związany z rynkiem finansowania samochodów od początku lat 90. Karierę rozpoczął w Invest Banku i Polskim Towarzystwie Samochodowym. Pracował w GE Capital Banku rozwijając współpracę z dealerami Fiat Auto Poland. Od 1998 r. pracował w GMAC Bank Polska (Opel Bank, który jako bank captive był częścią General Motors), gdzie odpowiadał za współpracę z importerem, rozwój produktów finansowych, sprzedaż i marketing dla marek Opel, Chevrolet i SAAB. Związany z Grupą Santander od 2005 r. Jest odpowiedzialny m.in. za rozwój obszaru finansowania hurtowego dealerów, Departament oraz Pion Sprzedaży, a także Pion Rozwoju Biznesu.

KORZYSTAĆ, A NIE MIEĆ

Z **Tomaszem Sudajem**, prezesem Zarządu Alior Leasing, rozmawiała Justyna Szymańska.

Wizja, że niczego nie będziemy mieć, ale ze wszystkiego będziemy korzystać, jest i wspa-
niała, i przerażająca.

Własność nigdy całkowicie nie zniknie, bo pragnienie posiadania jest niezmienną cechą ludzkiej natury. Ale ekonomia współdzielenia, bo o tym trendzie mówimy, stała się już modelem biznesowym, który zdominuje tradycyjne rynki. Wynika to ze zmieniających się proekologicznych postaw społecznych, ale także z niesłychanego tempa postępu technologicznego. To są już zmiany cywilizacyjne, które wymuszają częstą wymianę parku maszynowego i floty pojazdów, a nowoczesność staje się fundamentem rachunku ekonomicznego każdej firmy.

Czyli w domu to jeszcze będziemy coś mieć, ale już poza to będziemy tylko korzystać?

Gdy na wakacjach kupimy na własność pamiątkowy obrazek, to w domu powiesimy go na ścianie. Ale żeby wywiercić dziurkę pod haczyk, nie kupimy udarowej wiertarki, tylko ją wynajmiemy na chwilę. Bo potrzebujemy otworu, a nie narzędzia. Na dworzec podjedziemy autem wynajmowanym na minuty, w pracy wydrukujemy dokumenty na wynajmowanej drukarce, a w domu dokończymy zlecenie na wynajmowanym komputerze.



Wszystkie socjale są dziś przepięknie pokazywaniem, co mamy i gdzie byliśmy. Filozofia wynajmu – przynajmniej w sferze prywatnej – wydaje się być sprzeczna z tymi potrzebami.

Przeciwnie – młodzi ludzie chcą dzisiaj nie mieć, ale korzystać. Przejechać się drogim bolidem, przeżyć przygodę, kosztować życia, wciąż sięgać po nowe. I chcą to pokazywać, zgoda, ale nie chcą mieć tego na własność, bo to, co wczoraj było nowością, dzisiaj mają wszyscy, a jutro trafi do muzeum. Proszę zwrócić uwagę na rynek odzieżowy – kupowanie używanych ubrań nie świadczy już o braku pieniędzy. To duma z bycia osobą dbającą o środowisko, nie ulegającą konsumpcjonizmowi. Korzystasz, kiedy chcesz, płacisz za ten czas i jesteś wolny.

Firmy nadążają za tym trendem?

To wzajemnie napędzający się trend. Jako konsumenci czy klienci chcemy korzystać z najnowocześniejszych rzeczy i usług, a biznes się dostosowuje i zaspokaja te potrzeby, kreując przy tym nowe. A wszystko to jest możliwe dzięki nowym możliwościom finansowania. Gotówka przechodzi do historii, a w biznesie zamiast kredytu królują bardziej opłacalne dodatkowo leasing i wynajem długoterminowy. Z danych Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów wynika, że np. rynek wynajmu długoterminowego samochodów wzrósł w I połowie 2024 r. o 7,9 proc. i dziś co czwarte firmowe auto jest już nabywane w ten sposób. Kto „nie nadąży za tym trendem”, odpadnie z wyścigu. Tyle że warunki wyścigu, a nawet jego cel, cały czas się zmieniają. Dlatego tak ważne jest przewidywanie „zakrętów” i elastyczność oferty, by utrzymać się w czołówce peletonu. W Alior Leasing skupiamy się na opracowywaniu kompleksowych i nowoczesnych ofert, tak aby każdy klient mógł dopasować formę finansowania do swoich potrzeb. Żeby mógł zawrzeć umowę nie tylko korzystną finansowo, lecz przede wszystkim mógł to zrobić łatwo, szybko i online. Tak będzie wyglądać przyszłość tego rynku, ale my chcemy ją mieć u siebie już teraz.

TOMASZ JADER

prezes Zarządu Santander Leasing



Ma wykształcenie ekonomiczne zdobyte na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Ukończył również Polish Six Sigma Academy (Black Belt). W Santander Leasing odpowiedzialny jest za proces zawarcia i obsługi umów, kwestie prawne i compliance, obsługę klienta, finanse, podatki i systemy IT. Od 1994 r. związany jest z Grupą Banku Zachodniego WBK, z początku w Departamencie Kapitałowym, gdzie współodpowiedzialny był za nowe inwestycje kapitałowe i restrukturyzacyjne oraz nadzór właścicielski. W 1998 r. poprowadził projekt powołania działalności leasingowej w BZ WBK. Od tego czasu Santander Leasing (wcześniej BZ WBK Leasing) corocznie zwiększa swoją aktywność na rynku usług finansowania, stając się spółką o szerokim zakresie produktów leasingowych, a także pożyczkowych, wraz z pakietem nowoczesnych usług dodatkowych, obsługującą klientów biznesowych zarówno w sektorze MŚP, jak i korporacyjnym.

CEZARY RACZYŃSKI

prezes Zarządu mLeasing



Absolwent Wyższej Szkoły Biznesu w Nowym Sączu. Ukończył studia MBA na National Louis University oraz program menedżerski IESE Business School w Barcelonie.

Karierę zawodową rozpoczął w 1999 roku w HypoVe-reinsbank Polska. Następnie w latach 2000-2007 pracował w bankowości korporacyjnej kolejno Banku BPH oraz Pekao jako dyrektor ds. rozwoju systemów zarządzania sprzedażą.

Od września 2008 związany z mBankiem (dawniej BRE Bank), jako dyrektor Departamentu Controllingu i Analiz Bankowości Korporacyjnej. W latach 2011-13 był członkiem rady nadzorczej mLeasingu. Przewodniczący rady nadzorczej LeaseLinka, lidera rynku leasingowego w segmencie on-line. Wiceprzewodniczący komitetu wykonawczego Związku Polskiego Leasingu.

Karierę w mLeasingu rozpoczął w lipcu 2013 roku jako wiceprezes Zarządu spółki, od marca 2017 jest prezesem Zarządu mLeasingu.

Związany jest z sektorem finansowym od początku swojej kariery zawodowej. Posiada ponad dwudziestoletnie doświadczenie w zarządzaniu zespołami sprzedażowymi. Dzięki doskonałemu wyczuciu rynku klientów biznesowych oraz bogatemu doświadczeniu, znacząco przyczynił się do umocnienia pozycji rynkowej ING Banku Śląskiego w segmencie korporacyjnym w województwie łódzkim, świętokrzyskim i mazowieckim. W trakcie swojej działalności zawodowej był odpowiedzialny za realizację licznych projektów o strategicznym znaczeniu dla banku.

Obecnie, jako prezes Zarządu ING Lease (Polska), koncentruje się na rozwoju usług leasingowych, dążąc do zaoferowania klientom nowoczesnych rozwiązań finansowych, które wspierają rozwój ich działalności.

Jest również promotorem kultury dzielenia się wiedzą. Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego. Wieloletni wykładowca m.in. Akademii Leona Koźmińskiego, Centrum Doskonalenia Kadr Kierowniczych Gospodarki oraz Wyższej Szkoły Marketingu i Biznesu w Łodzi.

ADAM SAR

prezes Zarządu ING Lease (Polska)



Z sektorem finansowym związany jest od 25 lat. Swoją karierę zawodową rozpoczął w 1999 r. w PTU Norwich Union, ale już rok później przeszedł do Europejskiego Funduszu Leasingowego, gdzie zarządzał sprzedażą na różnych poziomach, m.in. jako regionalny dyrektor sprzedaży w Polsce centralnej i północno-wschodniej. W latach 2011-2018 odpowiadał jako dyrektor zarządzający za obszar strategii rynkowej Santander Leasing. Był współzałożycielem i starszym partnerem w spółce Benefactor Consulting. Od 2019 r. do 2021 r. doradzał firmom i instytucjom w ramach międzynarodowej sieci doradców Invigors Part of The Alta Group, przede wszystkim w zakresie dostosowania i operacjonalizacji strategii do nowych warunków rynkowych. Od grudnia 2021 r. pełnił funkcję prezesa Związku Polskiego Leasingu. Z wykształcenia jest absolwentem finansów i bankowości na Uniwersytecie Łódzkim. Odbił studia podyplomowe w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu. W Alior Leasing koncentruje się na realizacji strategii zapewniającej długoterminowy sukces spółki i adekwatną odpowiedź na potrzeby klientów Grupy Alior Banku. Odpowiedzialny za obszary: sprzedaży, rozwoju rynków, prawny i HR.

TOMASZ SUDAJ

prezes Zarządu Alior Leasing



ARTUR SULEWSKI

dyrektor zarządzający
Business Lease Poland



Menedżer z wieloletnim doświadczeniem na wymagającym i konkurencyjnym rynku. Absolwent SGH w Warszawie, gdzie zdobył wykształcenie w zakresie Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych oraz Finansów i Bankowości, a także ukończył szereg specjalistycznych szkoleń, w tym program EMBA.

W branży wynajmu i leasingu floty działa od prawie 20 lat, łącząc doświadczenie z aktualną wiedzą o najnowszych trendach rynkowych. Od ponad sześciu lat pełni funkcję dyrektora zarządzającego Business Lease Poland, gdzie odpowiada za rozwój firmy na polskim rynku. Jego podejście opiera się na wnikliwym zrozumieniu potrzeb klientów, co umożliwia podejmowanie trafnych decyzji oraz dostarczanie elastycznych i efektywnych rozwiązań, a także przekłada się na poprawę wyniku finansowego firmy. Jako lider, nie tylko kieruje zespołem, ale również inspirowuje go do osiągnięcia wyznaczonych celów.

TOMASZ SZURMAK

Prezes Zarządu BPS Leasing



Od kilkunastu lat związany z instytucjami finansowymi. Zajmował się ryzykiem kredytowym, windykacją, restrukturyzacją oraz sprzedażą wierzytelności. Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy z klientami z sektora large corporate, MŚP oraz detalicznego w obszarze bankowości i leasingu. W latach 2008-2018 był zatrudniony w Raiffeisen Bank Polska na stanowisku dyrektora w Departamencie Windykacji. Od listopada 2018 r. na stanowisku dyrektora w obszarze Personal Finance w BNP Paribas Bank Polska. Prowadził wykłady dotyczące wyceny zabezpieczeń kredytowych dla potrzeb zabezpieczenia wierzytelności bankowych organizowane przez Związek Banków Polskich. W latach 2002-2008 zatrudniony w BRE Leasing (obecnie mLeasing) na stanowisku menedżera w Pionie Obsługi Umów.



PIOTR WARCHAŁOWSKI

prezes Zarządu BOŚ Leasing
- EKO Profit

Posiada wieloletnie doświadczenie w bankowości, również w kierowaniu i rozwoju polskich spółek z branży finansowej. Pełnił funkcję prezesa Zarządu m.in. w PKO BP Faktoring oraz BPS Faktor. W poprzednich latach zdobywał swoje doświadczenie w zarządzaniu departamentami Sprzedaży i Produktów w BGK oraz Departamencie Małych

i Średnich Przedsiębiorstw w PKO BP. Jest absolwentem Politechniki Warszawskiej oraz ukończył podyplomowe studia z zakresu Rynku Funduszy Inwestycyjnych w Wyższej Szkole Zarządzania i Finansów w Warszawie. Posiada również dyplom Studium dla Dyrektorów Finansowych z zakresu Zarządzania Finansami Firmy.

Radosław Woźniak jest absolwentem Wydziału Elektroniki i Informatyki Politechniki Wrocławskiej oraz Wydziału Doradztwa Finansowego i Pośrednictwa Business Development Institute.

Karierę zawodową rozpoczął jako przedsiębiorca i współwłaściciel małej firmy z sektora IT. Następnie pracował w Spółce Getin Service Provider jako Wiceprezes Zarządu. W roku 2003, Radosław Woźniak dołączył do EFL - firmy, której poświęcił największą część swojej dotychczasowej kariery. Rozpoczął od stanowiska Project Managera odpowiedzialnego za współpracę z zewnętrznymi instytucjami finansowymi. Następnie został Zastępcą Dyrektora Sprzedaży, odpowiedzialnym za projekt współpracy z PSA zarówno z ramienia EFL jak i CA Bank Polska. W latach 2005-2010 sprawował funkcję Dyrektora Zarządzającego Linii Biznesowych Retail Leasing i Auto Finance, po czym w styczniu 2010 roku został mianowany Wiceprezesem Zarządu odpowiedzialnym za Sprzedaż i Marketing. W maju 2018 Radosław Woźniak objął funkcję Prezesa Zarządu EFL Finance - spółki zajmującej się dystrybucją produktów Grupy EFL oraz będącej agentem ubezpieczeniowym.

RADOSŁAW WOŹNIAK

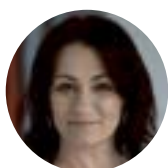
prezes Zarządu EFL





LEASING DOBRY W FINANSOWANIU ELEKTROMOBILNOŚCI

Prawie 90 proc. budżetu dopłat do leasingu i wynajmu pojazdów zeroemisyjnych zostało już przyznane w ramach programu „Mój elektryk”. Liczba dotacji udzielonych leasingobiorcom przekroczyła 18 tys., a ich wartość 592 mln zł



MONIKA CONSTANT,
prezeska Związku Polskiego
Leasingu

Zgodnie z zapowiedzią rządu, jesienią ruszy nowy program dopłat do aut elektrycznych w ramach Krajowego Planu Odbudowy (KPO). Związek Polskiego Leasingu liczy, że leasing i wynajem zostaną uwzględnione także w innym projekcie dotyczącym elektromobilności – „Mój rower elektryczny”.

Na ścieżce leasingowej

Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚiGW) niedawno informował o zwiększeniu budżetu dopłat w ścieżce leasingu i wynajmu pojazdów zeroemisyjnych realizowanych w ramach programu „Mój elektryk”. Wzrósł o 60 mln zł, do kwoty 660 mln zł. Branża leasingowa od dawna postulowała o zwiększenie budżetu programu. Według NFOŚiGW pozwoli to na dofinansowanie około 2 tys. zeroemisyjnych samochodów. Z danych Banku Ochrony Środowiska, który jest operatorem programu, wartość przyznanych dotacji wyniosła już ponad 592 mln zł na koniec I półrocza 2024 roku. To oznacza, że prawie 90 proc. budżetu dopłat do leasingu i wynajmu elektryków zostało już wykorzystane.



62 proc. łącznej dotacji jest wykorzystywane przez tzw. ścieżkę leasingową. Nie jest to zaskoczeniem, bo mikro, małe i średnie firmy chętnie sięgają po leasingu w finansowaniu swoich inwestycji. Dla skutecznego i szybkiego udzielania finansowania potrzebne byłoby jednak skrócenie czasu na procedowanie wniosku. Dziś zdarza się, że przyznanie dotacji do pojazdu elektrycznego zajmuje wiele miesięcy. Z tego powodu część klientów rezygnuje z chęci otrzymania takiego wsparcia.

Według danych BOŚ Banku, wartość wypłaconych dotacji do połowy 2024 roku wyniosła 350 mln zł, a ich liczba to 10,2 tys. Stanowi to prawie 60 proc. wartości przyznanych już dotacji (592 mln zł).

Z kolei łączna wartość wniosków dotyczących dopłat do

leasingu i wynajmu pojazdów zeroemisyjnych złożonych przez przedsiębiorców sięgnęła 657 mln zł.

Popularny sposób finansowania elektryków

Z danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego wynika, że w I półroczu 2024 roku

MIKRO, MAŁE I ŚREDNIE FIRMY CHĘTNIE SIĘGAJĄ PO LEASINGU W FINANSOWANIU SWOICH INWESTYCJI. DLA SKUTECZNEGO I SZYBKIEGO UDZIELANIA FINANSOWANIA POTRZEBNE BYŁOBY JEDNAK SKRÓCENIE CZASU NA PROCEDOWANIE WNIOSKU.

w Polsce zostało zarejestrowanych w sumie prawie 9 tys. osobowych aut elektrycznych (pierwsze rejestracje nowych pojazdów). Większość z nich to rejestracje nowych aut na firmy (7,6 tys.), a leasing oraz wynajem odpowiadały za 74 proc. nowych rejestracji właśnie na firmy.

Leasing i wynajem jest najpopularniejszym sposobem finansowania elektryków przez przedsiębiorców. Cieszy nas zatem zapowiedź rządu, że w ramach Krajowego Planu Odbudowy znajdą się dodatkowe pieniądze na dopłaty do ich zakupu.

Zgodnie z KPO na nowy program dopłat do aut zeroemisyjnych ma być przeznaczony łącznie 374 mln euro, czyli prawie 1,6 mld zł. Ponadto z KPO możliwe będzie również dofinansowanie zakupu rowerów elektrycznych.

W rządowym projekcie programu „Mój rower elektryczny” w warunkach dofinansowania nie zostały uwzględnione leasing i wynajem. Związek Polskiego Leasingu liczy na to, że postulaty branży zgłoszone podczas niedawno zakończonych konsultacji zostaną uwzględnione w ostatecznej wersji tego programu. Za tym scenariuszem przemawiają doświadczenia z początkowej fazy wdrażania programu „Mój elektryk”. Początkowe wykluczenie leasingu i wynajmu jako formy finansowania zakupu pojazdów elektrycznych wpłynęło na utrudnienie absorpcji funduszy. Elastyczność leasingu i jego popularność mogą i tym razem pomóc w efektywniejszym wykorzystaniu dostępnej puli pieniędzy przeznaczonych na wspieranie rozwoju elektromobilności. ■

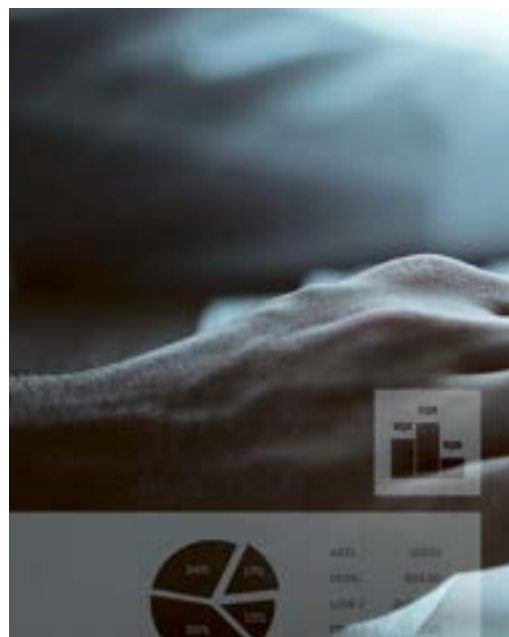
TOP10 ŚRODKÓW TRWAŁYCH LEASINGOWANYCH W POLSCE

Od przystąpienia Polski do Unii Europejskiej lista leasingowanych w Polsce środków trwałych mocno ewoluowała, wynika z wewnętrznych danych EFL. O ile w 2003 i 2023 roku przedsiębiorcy najczęściej brali w leasing samochody osobowe i dostawcze, o tyle dalej są już spore rozszady.

W ubiegłym roku numerem dwa były pojazdy ciężkie, podczas gdy dwie dekady wcześniej zajmowały czwartą lokatę. Na ostatnim miejscu podium w 2023 roku znalazły się maszyny budowlane, które w 2003 roku zajęły szóste miejsce. Z listy EFL wynika także, że obecnie mniej leasinguje się urządzeń medycznych i gastronomicznych. Z danych Związku Polskiego Leasingu wynika, że w ciągu dwóch dekad wartość udzielonego przez firmy leasingowe finansowania wzrosła niemal dziesięciokrotnie, z 10,5 mld zł w 2003 roku, do 102,5 mld zł w 2023 roku.

Z WEWNĘTRZNYCH DANYCH EFL WYNIKA, ŻE ZARÓWNO W 2003 JAK I 2023 ROKU PRZEDSIĘBIORCY W POLSCE NAJCZĘŚCIEJ BRALI W LEASING SAMOCHODY OSOBOWE I DOSTAWCZE.

– Przynależność Polski do Unii Europejskiej dała impuls do istotnych przemian, które stały się możliwe dzięki unijnemu finansowaniu i przyspieszyły proces konwergencji do najzamożniejszych gospodarek wspólnoty. Zmiany dokonały się w ogromnej skali i dotyczyły wszystkich dziedzin: gospodarki, życia społecznego, środowiska. Jak wynika z naszego badania także zdecydowana większość mikro, małych i średnich firm ocenia zdecydowanie lub raczej pozytywnie oceniamy 20 lat Polski w Unii Europejskiej. Tak odpowiedziało aż 71 proc. ankietowanych. A jak mówimy o przedsiębiorczości, to nie możemy nie spojrzeć na leasing, czyli jeden z najpopularniejszych instrumentów finansowania inwestycji. W 2003 roku firmy leasingowe w Polsce udzieliły finansowania środków trwałych o łącznej wartości 10,5 mld zł. W ciągu dwóch dekad ta wartość wzrosła niemal dziesięciokrotnie i w 2023 roku wyniosła 102,5 mld zł. Oczywiście za tą dynamikę nie odpowiada tylko nasze członkostwo w Unii, ale bez wątpienia przyczyniło się ono



do odważniejszych inwestycji firmowych. Okazuje się, że zmianie uległa nie tylko wartość leasingowanych środków trwałych, ale i ich rodzaj. O ile samochody nadal wiodą prym, dalej jest już dużo ciekawiej – mówi Radosław Woźniak, prezes zarządu EFL.

#1: samochody osobowe i dostawcze

Z wewnętrznych danych EFL wynika, że zarówno w 2003 jak i 2023 roku przedsiębiorcy w Polsce najczęściej brali w leasing samochody osobowe i dostawcze. Właściwie do przystąpienia Polski do Unii Europejskiej leasing kojarzył się w naszym kraju niemal wyłącznie z pojazdami. Wskazuje na to również ich





udział w strukturze finansowanych środków trwałych. W 2003 roku niemal 8 na 10 leasingowanych rzeczy stanowiły samochody osobowe i dostawcze. Dwie dekady później ten odsetek zmalał do niecałych 50 proc.

#2: pojazdy ciężkie



Numer dwa w 2023 roku zajmują pojazdy ciężkie, m.in. ciągniki siodłowe, naczepy i przyczepy. Dwie dekady wcześniej uplasowały się na czwartej pozycji. Co istotne, w tym czasie znacznie zwiększył się udział pojazdów ciężkich w strukturze finansowanych środków trwałych – z 4 proc. w 2003 do 24 proc. w 2023 roku.

PRZEDSIĘBIORCY PRZY UŻYCIU LEASINGU CZĘSTO FINANSUJĄ WYPOSAŻENIE SWOICH BIUR, FABRYK, HAL PRODUKCYJNYCH.

#3: maszyny budowlane



Na ostatnim miejscu podium w ubiegłym roku uplasowały się maszyny budowlane, które

dwadzieścia lat wcześniej zajmowały dopiero szóstą pozycję. Tutaj również zwiększył się istotnie (dziesięciokrotnie) udział w strukturze finansowanych środków trwałych – z 1 proc. w 2003 do 10 proc. w 2023 roku.

#4: meble



Co ciekawe, przedsiębiorcy przy użyciu leasingu często finansują wyposażenie swoich biur, fabryk, hal produkcyjnych. Meble zajęły czwarta lokatę w 2023 roku, o oczko wyżej w porównaniu do 2003 roku.

#5: sprzęt IT

W połowie stawki w 2023 roku znalazł się sprzęt IT,





w tym komputery, oprogramowanie, ale i telefony. Co ciekawe, zaliczył on spadek z drugiej pozycji zajmowanej na liście EFL w 2003 roku. Również udział w strukturze finansowanych środków trwałych się zmniejszył – z 7 proc. w 2003 do 4 proc. w 2023 roku.

#6: maszyny rolnicze



Na szóstym miejscu w ubiegłym roku uplasowały się maszyny rolnicze jak traktory czy kombajny. Tutaj mówimy o awansie z dziesiątej lokaty w 2003 roku.

Z pewnością znaczną rolę w popularności leasingu sprzętu rolniczego odegrały dotacje unijne.

#7: motocykle



Na siódmym miejscu w 2023 roku uplasowały się motocykle. Tutaj mówimy o awansie z ósmej lokaty w 2003 roku.

#8: wózki widłowe



Na ósmym miejscu w 2023 roku uplasowały się wózki widłowe. Tutaj mówimy o wroście z dziewiątej lokaty zajmowanej w 2003 roku.

#9: sprzęt gastronomiczny



Duży spadek w ciągu dwóch minionych dekad odnotował sprzęt gastronomiczny. O ile w 2003 roku, tuż przed przystąpieniem Polskie do UE, leasing tych urządzeń zajmował czwarte miejsce, o tyle dwie dekady później już tylko dziewiąte.

#10: sprzęt medyczny



Jednak o największym spadku popularności leasingu można powiedzieć w przypadku urządzeń medycznych. W 2003 roku zajmowały one trzecie miejsce z 5 proc. udziałem. Dwadzieścia lat później dopiero dziesiąte miejsce z 1 proc. udziałem. ■

zapowiedź



W październikowym wydaniu Home&Market, opublikujemy specjalny materiał redakcyjny pt.

NAJLEPSZY PARTNER W BIZNESIE 2024

w którym opublikujemy listę nagrodzonych firm.

Zainteresowanych zapraszamy do kontaktu

Agnieszka.prasowska@federalmediacompany.com

Aleksandra.piekarska@federalmediacompany.com



ROŚNIE ZAINTERESOWANIE LEASINGIEM ALE TEŻ RYZYKO NIESOLIDNYCH KLIENTÓW

Branża leasingowa ma za sobą rekordowy rok, a obecny zapowiada się podobnie. Co 4. przedsiębiorca z sektora MŚP deklaruje, że w 2024 r. sięgnie po leasing. Jednak wraz ze wzrostem zainteresowania tymi usługami rośnie też ryzyko trafienia na niesolidnych klientów.

Pokazuje to baza danych Krajowego Rejestru Długów. W ciągu ostatniego roku zaległości wobec firm leasingowych wzrosły o 81,6 mln zł i obecnie przekraczają 1,06 mld zł. Branża rocznie pobiera ponad milion raportów finansowych, by zminimalizować ryzyko transakcyjne.

Leasing pełni ważną rolę w finansowaniu przedsiębiorstw, bo dzięki niemu firmy mogą korzystać z pojazdów, maszyn, sprzętu, nie ponosząc jednorazowo

kosztów ich zakupu. Według danych Związku Polskiego Leasingu w 2023 r. branża sfinansowała aktywa o wartości 102,5 mld zł, czyli o 16,3 proc. więcej niż rok wcześniej. Były to głównie samochody osobowe i dostawcze, które stanowią prawie 49 proc. tego rynku, a wraz z ciężarówkami blisko 71 proc. Maszyny i urządzenia odpowiadały za ok. 1/4 wartości umów, a pozostałe transakcje, wraz z nieruchomościami, ok. 5 proc. W ub.r. najwyższy wzrost – o 35 proc. rok

do roku – odnotowano w grupie pojazdów lekkich.

Ale to tylko jedna strona medalu. Jak wskazują dane Krajowego Rejestru Długów, obecnie wiele podmiotów nie radzi sobie ze spłatą rat leasingowych. W ciągu ostatnich dwunastu miesięcy ich zaległości wzrosły o 81,6 mln zł i aktualnie przekraczają miliard zł.

Mały klient, duże ryzyko

Z danych ZPL wynika, że niemal połowa klientów sektora leasingowego to mikrofirmy, czyli te o obrotach do 5 mln zł. Większe, notujące obroty od 5 do 20 mln zł, stanowią 20 proc., a 29 proc. udziału w strukturze klientów mają przedsiębiorstwa o obrotach powyżej 20 mln zł.

Według Krajowego Rejestru Długów jednoosobowe działalności gospodarcze mają 513,5 mln zł zaległości wobec firm leasingowych. Problemy dotyczą 6816 takich podmiotów. Na





się szeroko rozumianym doradztwem (10,2 proc.).

Z kolei Analiza wiarygodności płatniczej określa zdolność danego podmiotu do terminowego wywiązywania się ze zobowiązań pieniężnych oraz szacuje ryzyko wpisania go do KRD. Weryfikowana firma otrzymuje kategorię od A do H, gdzie A oznacza najwyższą solidność płatniczą, a H najniższą. Tę ostatnią przydziela się przedsiębiorstwom już notowanym w KRD.

Rośnie średnie zadłużenie

Średnie zadłużenie przypadające na jeden podmiot wynosi 91,3 tys. zł. W ciągu roku wzrosło o 8,9 tys. zł.

Największe problemy z opłaceniem rat mają przedsiębiorcy z Mazowsza, którzy powinni oddać firmom leasingowym 262 mln zł. Drugie w tym zestawieniu są przedsiębiorstwa ze Śląska z kwotą 115,2 mln zł, a trzecie z Wielkopolski, gdzie uzbierało się 99,6 mln zł zaległości.

Najmniej długów obciąża podmioty z województwa opolskiego – 15,7 mln zł oraz podkarpackiego i świętokrzyskiego – po 21 mln zł.

tomiast spółki prawa handlowego są winne 543,8 mln zł. W tym gronie jest 4769 dłużników.

– Małe i średnie przedsiębiorstwa to fundament polskiej gospodarki, który tworzy 47 procent PKB, i jednocześnie główny odbiorca leasingu. Ta usługa stanowi dla nich preferowaną formę finansowania działalności, przewyższając popularnością kredyt. Firmy leasingowe muszą więc zachować czujność i dokładnie sprawdzać, z kim podpisują umowę. Robią to na dużą skalę, pobierając raporty gospodarcze o potencjalnych klientach z KRD. Pozwala im to minimalizować ryzyko trafienia na niesolidnego płatnika oraz zapobiega fraudom. Coraz odważniej korzystają też z Analizy wiarygodności płatniczej, która daje szerszy obraz sytuacji finansowej klienta i szacuje ryzyko dopisania go do KRD w perspektywie sześciu miesięcy – wyjaśnia Adam Łącki, prezes Zarządu Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej.

Leasing prześwieca klientów

W 2023 r. firmy leasingowe pobrały z KRD 1,3 mln raportów go-

NAJWIĘKSZE PROBLEMY Z OPŁACANIEM RAT MAJĄ PRZEDSIĘBIORCY Z MAZOWSZA, KTÓRZY POWINNI ODDAĆ FIRMOM LEASINGOWYM 262 MLN ZŁ.

spodarczych o klientach, a od początku tego roku – prawie 460 tys. Najwięcej z tych sprawdzeń dotyczyło przedsiębiorstw z sektorów handlowego (20,8 proc.), transportowego (13 proc.), budowlanego (11,7 proc.) przemysłowego (11,2 proc) oraz firm zajmujących



Rekordzistka – śląska firma eventowa – powinna uregulować wobec leasingodawcy 8,9 mln zł.

Pod względem branż największej długów mają firmy transportowe. Nie zapłaciły one rat leasingowych na łączną sumę 288 mln zł. Drugie miejsce wśród niesolidnych płatników zajmuje sektor handlowy – ma on do oddania 196,2 mln zł. Problemy z regulowaniem zobowiązań mają także firmy przemysłowe z kwotą 123,1 mln zł oraz budowlane, gdzie długi sięgają 86,9 mln zł.

2024 rokiem leasingu

Wszystko jednak wskazuje, że bieżący rok również upłynie pod znakiem leasingu. Niedawne badanie Kaczmarek Group „2024 rok z perspektywy mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw”

pokazało, że kredyt bankowy nie jest już preferowaną formą finansowania zewnętrznego dla firm, a jest nią właśnie leasing.

– Co czwarty przedsiębiorca z sektora MŚP deklaruje, że w tym roku zamierza skorzystać z leasingu. Są to głównie firmy z branży budowlanej i produkcyjnej, po 34 procent wskazań. Drugą po leasingu preferowaną

formą finansowego wsparcia stanowią zakupy na raty. Cieszą się zainteresowaniem 18 procent firm, głównie jednoosobowych działalności gospodarczych. Jedynie 16 procent ankietowanych zdecydowało się na kredyt bankowy. To przede wszystkim firmy średniej wielkości i z długim stażem na rynku, które wybierają tę usługę ze względu na prowadzenie długoterminowych inwestycji. Z kolei 13 procent firm postawi na faktoring. To głównie przedsiębiorstwa potrzebujące szybkiego pozyskania pieniędzy na bieżące działania operacyjne, które zmagają się z problemem płynności finansowej i obniżoną moralnością płatniczą kontrahentów – podsumowuje Emanuel Nowak, ekspert firmy faktoringowej NFG. ■

**POD WZGLĘDEM BRANŻ
NAJWIĘCEJ DŁUGÓW MAJĄ
FIRMY TRANSPORTOWE.
NIE ZAPŁACIŁY ONE RAT
LEASINGOWYCH NA
ŁĄCZNĄ SUMĘ 288 MLN ZŁ.**





ŚWIADOMI ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA WPŁYW NA PLANETĘ

Działania eko stają się coraz ważniejsze dla Polaków, a firmy stoją w coraz większym stopniu przed wyzwaniem związanym z raportowaniem niefinansowym (ESG), które pośrednio już zaczyna dotyczyć MŚP. Wyniki badania „Leasing Index” w obszarze ekologii zrealizowanego przez Santander Leasing wskazują, że 2/3 przedsiębiorców prowadzi działalność wprowadzając przy tym działania, które ograniczają negatywny wpływ na środowisko.

MARIUSZ WŁODARCZYK,
dyrektor zarządzający Santander
Leasing

Odsetek firm deklarujących, że zachęca pracowników do proeko-

logicznych zachowań wyniósł 73 proc. i wzrósł o 2 pp. w stosunku do wyników z poprzedniego badania z 2021 r. Liczba firm deklarujących prowadzenie selektywnej zbiórki odpadów i wykorzystujących e-dokumenty w celu redukcji zużycia papieru

ru wzrosła o 5 i 2 pp., a wskazania wyniosły odpowiednio 84 i 66 proc. Odpowiednio 10 i 8 proc. spośród badanych przedsiębiorstw rozważa inwestycje w postaci samochodu hybrydowego czy elektrycznego.

Stała zmiana

Z naszych kolejnych już badań w tym obszarze jasno wynika, że zachowania konsumentów i firm ulegają stałej zmianie. W coraz większym stopniu deklarują oni świadomość odpowiedzialności za wpływ na planetę, ale tego też oczekują od ich partnerów biznesowych. Naszą rolę jest reagowanie na zachodzące zmiany pokoleniowe czy też czynniki jakimi kierują się klienci przy wyborze danych usług czy produktów, które nie-



jednokrotnie poza ceną koncentrują się również na aspekcie środowiskowym. Tym bardziej cieszy fakt, że odsetek badanych przez nas od lat firm dostrzega problem związany ze środowiskiem i reaguje na niego, w miarę możliwości.

Jak wynika z tegorocznego badania „Leasing Index”, w porównaniu do badania z 2021 roku, odsetek badanych firm deklarujących, że stara się minimalizować ilość wytwarzanych odpadów (odpowiedzi „zdecydowanie tak” i „raczej tak”) spadł o 8 pp. Choć nieznacznie, ale jednak wzrósł odsetek firm deklarujących prowadzenie selektywnej zbiórki odpadów (o 5 pp.) i wykorzystujących e-dokumenty w celu redukcji zużycia papieru (o 2 pp.). Odse-

tek firm deklarujących zarówno wykorzystanie ekologicznych produktów, półproduktów i materiałów, jak i chęć inwestowania w ekologiczny i efektywny energetycznie sprzęt spadł – kolejno 20 pp. i 10 pp. w porównaniu do badania przeprowadzonego w 2021 roku.

**PRZY PRAKTYCZNIE
ZEROWYM WZROŚCIE
PKB W ROKU 2023
RYNEK LEASINGU URÓSŁ
O 16 PROC.**

Z kolei poziom zainteresowania inwestycją w panele fotowoltaiczne plasuje się na podobnym poziomie co w 2021 roku – zaledwie 11 proc. firm deklaruje zainteresowanie takimi inwestycjami. W przypadku pojazdów mniej niż 10 proc. małych firm deklaruje, że rozważy zakup hybrydowego lub elektrycznego samochodu. Poziom zainteresowania nabywaniem takich pojazdów nieznacznie spadł w porównaniu do poprzedniego badania z 2021 roku o kolejno 4 pp. i 2 pp.

Elektryk w leasingu

To, co cieszy, to fakt, że leasing wciąż pozostaje najbardziej prawdopodobną zewnętrzną formą finansowania zarówno ekologicznych samochodów, jak i sprzętu. Wśród firm, które rozważają zakup samochodu elektrycznego lub hybrydowego, leasing stanowi pierwszy wybór. Aż 66 proc. przedsiębiorców wskazało tę formę finansowania w przypadku zakupu eko-pojazdów, a z kolei w przypadku maszyn i urządzeń deklaracje firm w tym przypadku wyniosły 47 proc. Z pewnością pomogą w realizacji tych inwestycji dane z polskiej gospodarki. Przy praktycznie zerowym wzroście PKB w roku 2023 rynek leasingu urósł o 16 proc. Spodziewane 3 proc. wzrostu PKB w br., wspierane przede wszystkim przez inwestycje i dochody gospodarstw domowych, to zdecydowanie dobry prognostyk na dalsze wzrosty na koniec 2024 r. Tylko w pierwszym kwartale br. inwestycje (biorąc pod uwagę leasing i pożyczkę) wyniosły 26,4 mld zł z dynamiką 14,6 proc. r/r. ■