



PERŁY POLSKIEGO LEASINGU

Branża w obliczu zmian

Europa odczuwa skutki tej wojny – już ponosi koszty gospodarcze: nieuchronny wzrost cen surowców, pozrywane łańcuchy dostaw, jeszcze większy wzrost inflacji.

Rafał **Piskorski**

dyrektor generalny w BNP Paribas Leasing Solutions w Polsce, prezes zarządu BNP Paribas Lease Group, wiceprzewodniczący Rady Związku Polskiego Leasingu

To oczywiście przekłada się na zachowania inwestycyjne klientów. Nakładają się na siebie zupełnie nowe kwestie takie jak chociażby obawy o bezpieczeństwo swoje i swojego biznesu oraz stare, dobrze nam znane zmyry: rosnące stopy procentowe, a co za tym idzie koszt finansowania oraz problemy z dostępnością artykułów inwestycyjnych i rosnące ceny. To wszystko z pewnością przeloży się na spadek inwestycji w tym roku, szczególnie że rok 2021 był historycznie najlepszym rokiem dla naszej branży, która sfinansowała aktywa za 87 miliardów zł.

24 lutego obudziliśmy się w nowej rzeczywistości. Stały się rzeczy niewyobrażalne, które na zawsze zmieniły postrzeganie bezpieczeń-

stwa w naszej części Europy i ogólnie na świecie.

Sytuacja geopolityczna a rynek leasingu w Polsce

Atak Rosji na niepodległe państwo był szokiem, ale też spotkał się z odzewem niezwykle jedności i solidarności w obliczu wspólnego zagrożenia. Dziś wszyscy jesteśmy zgodni co do tego, że przemoc należy powstrzymać. Zdajemy sobie sprawę z tego, że odbędzie się to dużym kosztem. Oczywiście Ukraina ponosi największe straty, ponieważ to jej obywatele poświęcają własne życie w obronie ojczyzny. Europa także odczuwa skutki tej wojny – już ponosi koszty gospodarcze: nieuchronny wzrost cen surowców, pozrywane łańcuchy dostaw, jeszcze większy wzrost inflacji. To oczywiście przekłada się na zachowania inwestycyjne klientów. Nakładają się na siebie zupełnie nowe kwestie takie jak chociażby obawy o bezpieczeństwo swoje i swojego biznesu oraz stare, dobrze nam znane zmyry: rosnące

stopy procentowe, a co za tym idzie wyższy koszt finansowania oraz problemy z dostępnością artykułów inwestycyjnych i rosnące ceny. To wszystko z pewnością przeloży się na spadek inwestycji w tym roku, szczególnie że rok 2021 był historycznie najlepszym rokiem dla naszej branży, która sfinansowała aktywa za 87 miliardów zł. Spadek w ilości finansowanych projektów inwestycyjnych nie musi jednak oznaczać spadku kwoty (wartości) finansowania ze względu na wysoką inflację.

Specjalizacja branżowa, czyli w jakim kierunku będzie rozwijał się rynek leasingu

Wojna w Ukrainie oraz zależność Europy od ropy i gazu z Rosji powinna jeszcze dosadniej uzmysłowić konieczność przeprowadzenia transformacji energetycznej. Rynek leasingu usilnie zmierza w stronę finansowania „zielonej zmiany”. Chcemy ułatwić naszym obecnym i przyszłym klientom leasing pojazdów napędzanych paliwami alternatywnymi – wiele spółek leasingowych dołączyło do programu NFOŚiGW „Mój elektryk”.

Podpisaliśmy umowę z Bankiem Ochrony Środowiska S.A., który

jest dysponentem środków z programu. Dopłaty do leasingu mogą dotyczyć w szczególności bezemisyjnych nowych pojazdów:

– pojazdów kategorii M1, czyli samochodów osobowych do przewożenia max. 8 osób

– pojazdów kategorii N1 – aut dostawczych do 3,5 t

Dotacja traktowana jest jako zaliczka na finansowanie samochodu i może wynieść do 5,9 tys. euro na samochód (dla M1) i do 15,3 tys. euro na samochód (dla N1).

Finansowanie pojazdów napędzanych paliwami alternatywnymi jest bardzo istotne. Branża leasingowa bardzo śmiało finansuje instalacje fotowoltaiki. Zaczynamy też finansować ładowarki do samochodów elektrycznych. Rozważamy również finansowanie pomp ciepła czy magazynów energii, w szczególności instalacji przydomowych. Warto obserwować poczynania poszczególnych leasingodawców, ponieważ zmiany zachodzą w zawrotnym tempie.

ESG (Environmental Social Governance) i związane z tym nowe regulacje

ESG to nie jest tylko kwestia regulacji, tu chodzi o realną zmianę w funkcjonowaniu biznesu. Dąży-

my do tego, by uczynić nasz świat lepszym i bezpieczniejszym. Staramy się przeciwdziałać katastrofie klimatycznej, jaką prawie zgotowaliśmy naszej planecie. Obecne zagrożenia geopolityczne tym bardziej powinny nam uświadomić konieczność uniezależnienia się od paliw kopalnych. Branża leasingowa oprócz finansowania aktywów zielonych ma do odegrania wielką rolę w budowaniu modelu Circular Economy (czyli gospodarowaniu zasobami w obiegu zamkniętym). Nasza planeta ma ograniczoną ilość surowców, a ich pozyskiwanie z pewnością nie jest korzystne dla środowiska. Producentom i będą jeszcze w większym stopniu motywowani nowymi przepisami do zaplanowania produkcji w taki sposób, aby przedmioty wprowadzone przez nich na rynek można było naprawiać, udoskonalać, a na koniec rozmontować i wykorzystać ponownie w procesie produkcji. I tu rola leasingu jest fundamentalna. Spółka leasingowa jako właściciel finansowanych środków trwałych we współpracy z producentami może skutecznie przejść z roli finansującego do roli zarządzającego aktywami i gwarantującego gdzie aktywa mają trafiać po zakończeniu pierwszego cyklu leasingu lub najmu oraz jak zaplanować kolejne życie produktu.

JAK DZIŚ FINANSOWAĆ INWESTYCJE?

W 2021 r. we wszystkich 27 krajach UE ponad 75 proc. firm MŚP posłużyło się zew. źródłami finansowania – pokazują wyniki badania zrealizowanego przez Komisję Europejską. Europejscy przedsiębiorcy, wymieniając najbardziej istotne instrumenty, wskazali na linię kredytową oraz leasing (odpowiednio 48 proc. i 47 proc. odpowiedzi). W Polsce od kilku lat pierwsze miejsce zajmuje leasing, który w coraz większym stopniu finansuje ekologiczne inwestycje.

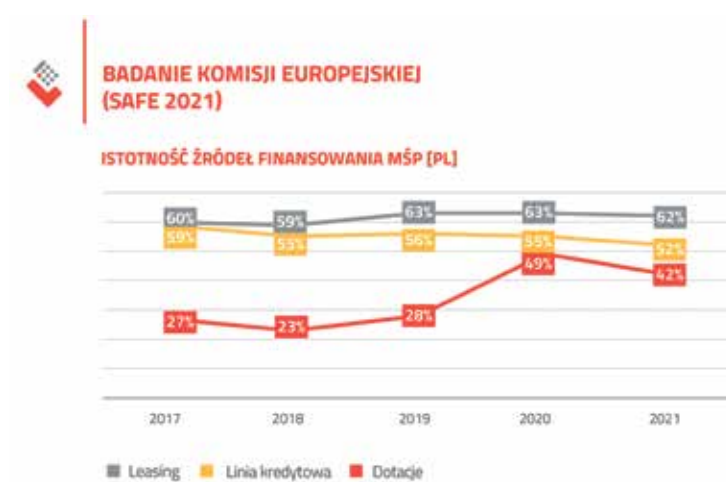
Linia kredytowa, leasing oraz kredyt bankowy to instrumenty finansowe, które w ostatnich latach były najczęściej wybierane przez małe i średnie firmy w 27 krajach UE. Pozycja leasingu pozostała stabilna w latach 2015-2020, a w ostatnim roku zyskała, podczas gdy znaczenie linii kredytowej lub kredytu w rachunku bieżącym i kredytów bankowych traciło od 2015 r. Takie wnioski płyną z badania SAFE realizowanego na próbie 16 tys. europejskich firm.

W Polsce 62 proc. przedsiębiorców z segmentu MŚP uznaje leasing za najbardziej istotne źródło finansowania działalności. Na drugim miejscu znalazła się linia kredytowa, która jest ważna dla połowy badanych firm MŚP (52 proc.), podczas gdy na trzecim miejscu wskazywane były dotacje (42 proc.). Leasing zajmuje w Polsce najwyższą lokatę od 5 lat, natomiast znaczenie dotacji zyskało w momencie pojawienia się pandemii COVID-19 w 2020 r. Badanie było prowadzone we wrześniu i październiku 2021 r., czyli w miesiącach, w których komunikowano

zmiany podatkowe w zakresie prywatnego wykupu aktywa po okresie leasingu.

– Branża leasingowa wspiera inwestycje firm z segmentu MŚP, które dopowiadają za blisko 50 proc. polskiego PKB. Jednocześnie są one największym odbiorcą usług leasingowych. Dziś coraz większego znaczenia nabierają inwestycje spełniające postulaty klimatyczne i prowadzące do transformacji energetycznej gospodarki. Sektor leasingowy aktywnie wspiera tworzenie i realizację programów oferujących dopłaty do ekologicznych rozwiązań. Dobrymi przykładami mogą być program dopłat do pojazdów elektrycznych „Mój elektryk” na lata 2021-2026 czy PolSEFF z lat 2011-2014, czyli program wspierający inwestycje w urządzenia, poprawiające efektywność energetyczną z listy LEME – powiedział Tomasz Sudaj, prezes zarządu Związku Polskiego Leasingu.

– Leasingodawcy już dziś finansują instalacje fotowoltaiczne, ładowarki do samochodów elektrycznych czy pojazdy ciężarowe, napędzane gazem i energią



elektryczną. Niedługo na większą skalę będą finansować pompy ciepła czy magazyny energii. Jako branża jesteście gotowi do rozmów na temat kolejnych programów dopłat, angażujących zewnętrzne instrumenty finansowe, takie jak leasing – podkreślił Tomasz Sudaj.

W co inwestowały firmy?

Wyniki badania zrealizowanego przez Komisję Europejską pokazują, że polskie firmy pozyskane finansowanie przeznaczały na zapasy i kapitał obrotowy (40 proc. wskazań firm) oraz na inwestycje w różne aktywa (36 proc. polskich firm). 23 proc. badanych firm zewnętrznym kapitałem sfinansowało rekrutację i szkolenia pracowników oraz refinansowało lub spłacało zobowiązania. W badanej grupie firm tylko 13 proc. postanowiło rozwinąć nowe produkty i usługi.

W przypadku europejskich firm (średnia EU27) na pierwszym miejscu znalazły się zapasy i kapitał obrotowy oraz inwestycje w różne aktywa (38 proc. de-



klaracji), a na kolejnych: procesy rekrutacyjno-szkoleniowe (22 proc.) czy rozwijanie nowych produktów i usług (20 proc.). Komentując wyniki badania, Tomasz Sudaj stwierdził: – Polskie firmy, podobnie jak firmy z innych krajów UE, przeznaczają pozyskane środki na sfinansowanie pojazdów, maszyn i innych środków trwałych, wykorzystywanych w prowadzonej działalności. Porównu-

jąc wyniki rodzimych przedsiębiorców z wynikami płynącymi z poszczególnych rynków UE, widzimy, że dwa razy więcej firm z takich krajów jak: Niemcy, Finlandia czy Austria (odpowiednio 27, 29 i 32 proc. wskazań) rozwija nowe produkty i usługi. Uważam, że jest to coraz ważniejszy kierunek także dla polskich firm, które na co dzień konkurują na europejskich rynkach. W najbliższych latach dodatkowo wzmocni się oczekiwanie ze strony klientów,

REKLAMA

EFL
GRUPA CRÉDIT AGRICOLE

Jesteśmy w TOP 3 liderów leasingu w Polsce*

Europejski Fundusz Leasingowy S.A. to prężna instytucja finansowa z ponad 30-letnim doświadczeniem.

Osiągamy wysokie wyniki:

- ✓ „Leasing roku” w plebiscywie BITy 2021 portalu BrandsIT,
- ✓ 94% klientów jest zadowolonych z usług,
- ✓ 42% wzrostu w finansowaniu aktywów w 2021 r. (r./r.) – to szybciej niż rynek leasingu,
- ✓ 9,3% udziału w rynku leasingu (w 2020 r. 8,6%).

Oferujemy szeroki pakiet produktów: leasing, pożyczkę, wynajem długoterminowy, ubezpieczenia, faktoring oraz profesjonalne doradztwo. Współpracujemy z liczącymi się producentami i dostawcami.

Materiał jest kierowany wyłącznie do przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą, ma charakter informacyjny i nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 k.c. Ostateczne warunki zależą od oceny sytuacji finansowo-prawnej leasingobiorcy i zostaną uregulowane w umowie leasingu.

* Wg Związku Polskiego Leasingu.

Szanowi Państwo!

Branża leasingowa, podobnie jak znacząca część naszej gospodarki, boryka się z różnymi trudnościami związanymi tak z pandemią, jak i gospodarczymi zawirowaniami wywołanymi z wojną w Ukrainie, a także prawnymi zmianami, które w ostatnim roku miały miejsce w Polsce. Jak w tych obfitujących w zwroty akcji czasach zachować spokój i zarządzać firmą tak, by nie

tylko utrzymała się na rynku, ale też poprawiała swoje wyniki? Odpowiedź na te pytania mają wyróżnione przez redakcję firmy. Ich wyniki i wdrażane rozwiązania świadczą nie tylko o świadomości potrzeb rynku, ale też o umiejętności przewidywania przyszłości, co w dzisiejszej rzeczywistości jest niezwykle cenne. Gratulujemy wyróżnionym.

Redakcja



Europejski Fundusz Leasingowy to prężna instytucja finansowa z ponad 30-letnim doświadczeniem, kadrą najwyższej klasy specjalistów i wyspecjalizowanym zapleczem infrastrukturalnym. Firma jest prekursorem polskiego leasingu i jednym z najważniejszych graczy na rynku leasingu w Polsce. Od 2001 r. EFL jest częścią międzynarodowej Grupy Credit Agricole. Spółka oferuje szeroki pakiet produktów jak: leasing, pożyczka, wynajem długoterminowy, ubezpieczenia, faktoring oraz profesjonalne doradztwo. Współpracuje z najbardziej liczącymi się producentami i dostawcami maszyn, urządzeń, pojazdów oraz innych środków trwałych. Dzisiejszy EFL to nowoczesna firma oferująca klientom innowacyjne rozwiązania w zakresie zdalnej obsługi procesów sprzedaży z wykorzystaniem podpisu kwalifikowanego i wideoweryfikacji. EFL jest laureatem wielu prestiżowych nagród i wyróżnień takich jak: Business Superbrands 2021, Firma Odpowiedzialna Technologicznie 2020, Friendly Workplace 2020, Premium Brand Firma Wysokiej Reputacji, Laury Buildera, Firma Przyjazna Klientowi, Finansowa Marka Roku.

IMPULS-LEASING Polska wchodzi w skład Holdingu IMPULS-LEASING International z siedzibą w Austrii, który należy do Grupy Bankowej Raiffeisenlandesbank Upper Austria (RLBOÖ). Aktywa Grupy Bankowej RLBOÖ wynoszą ponad 230 miliardów złotych (ponad 50 mld euro), większe aktywa posiadają tylko trzy banki działające w Polsce: PKO BP, PKO SA i Santander. IMPULS-LEASING Polska działa na rynku polskiego leasingu od 15 lat i niezmiennie wyróżnia się wysoką jakością obsługi klienta. W 2021 r. spółka po raz siódmy otrzymała godło „Firma Przyjazna Klientowi”. Wysoką jakość świadczonych usług potwierdzają także wyniki badania satysfakcji klientów przeprowadzonego w 2021 r., z których wynika, iż 95 proc. klientów ocenia współpracę bardzo dobrze i dobrze, a 96 proc. chętnie poleca usługi IMPULS-LEASING Polska swoim znajomym. Spółka jest członkiem Związku Polskiego Leasingu.

Santander Consumer Multirent specjalizuje się w leasingu operacyjnym pojazdów osobowych i dostawczych do 3,5 t. Obserwując zmieniający się rynek automotive i nowe potrzeby klientów oraz partnerów, firma mocno skupiła się na automatyzacji procesów. W 2019 roku wdrożyła platformę Digi Car, która ułatwia i skraca pracę sprzedawców. Rok później przyszedł czas na AutoSalon, czyli usługę, która pozwala przedsiębiorcom w jednym miejscu wybrać pojazd i sposób jego finansowania online. W trosce o utrzymanie wysokiej jakości obsługi spółka wdrożyła Portal Klienta, platformę, która w szybki i przyjazny sposób pozwala klientom na zdalne załatwienie spraw związanych z umową leasingową. Santander Consumer Multirent to godna zaufania marka, której profesjonalizm i osiągnięcia zostały potwierdzone wieloma nagrodami. Są to m.in. Diamenty Forbes 2022, Laur Klienta 2022, Finansowa Marka Roku 2021, Najlepszy Partner w Biznesie 2021. Niedawno leasingodawca wzbogacił swoją działalność poprzez otwarcie spółki SCFS, oferującej pożyczkę konsumencką. W przyszłości Santander Consumer Multirent zamierza utrzymać kierunek zwiększania automatyzacji procesów, z jednoczesnym dostosowaniem oferty leasingowej do trendów rynkowych.

Już nie ma ucieczki od cyfryzacji. MŚP przekonały się o tym podczas pandemii

65 proc. przedsiębiorców z sektora MŚP zwiększyło korzystanie z technologii w czasie pandemii COVID-19 i chce ten stan utrzymać w przyszłości. To najczęściej wskazywana przez przedsiębiorców w naszym raporcie „Cyfrowa (r)ewolucja na rynku leasingu. Pod lupą” zmiana, jaką spowodował kryzys wywołany koronawirusem. Cyfrowa rewolucja nie omija także rynku leasingu.



Wojciech **Przybył**
członek zarządu, EFL

badanych rynków. Jednak to zaraz się zmieni, gdyż konsumentom, małym firmom, korporacjom czy instytucjom publicznym pandemia rzuciła wyzwanie „Digital first”. Z badania EFL wynika, że 65 proc. przedsiębiorców zwiększyło korzystanie z technologii w czasie pandemii koronawirusa, a 69 proc. chce ten stan utrzymać w przyszłości.

Czas na sztuczną inteligencję
W sektorze MŚP tempo wdrożenia jest różne dla różnych technologii. Sztuczna inteli-

gencja, zwłaszcza ta zaawansowana, a nie prosta analityka danych, to domena większych podmiotów. W MŚP bardzo często brakuje świadomości wykorzystania AI, jednak w perspektywie najbliższych 5 lat, to właśnie znaczenie sztucznej inteligencji najbardziej wzrośnie. Dziś korzysta z niej co szósta firma, za 5 lat planuje już ponad połowa. Aktualnie największym branżowym beneficjentem rozwiązań opartych o AI są firmy logistyczne – wśród nich co czwarta już rozwija się z udziałem sztucznej inteligencji. W perspektywie kolejnych lat duży potencjał tej technologii również widzi logistyka (55 proc.), ale jeszcze większy – handel i produkcja (po 61 proc. wskazań).

Konfigurator ramie w ramie z doradcą
Z naszego raportu wynika, że leasing jest najczęściej wskazywaną formą dostępu

do aktywów wśród przedsiębiorców – przynajmniej raz miało z nim do czynienia 8 na 10 przedstawicieli sektora MŚP. W najbliższych latach na efektywność biznesową wpływ będzie miała cyfryzacja. Tego oczekują także sami leasingobiorcy, którzy nie obawiają się zaawansowanych technologicznie narzędzi obsługowych i sprzedażowych. Między innymi konfigurator online, a nie doradca klienta, może w przyszłości sprzedać więcej. Ich możliwości, zastosowanie, a przede wszystkim dokonanie konfiguracji w dowolnym miejscu i czasie, powodują, że mają duże grono entuzjastów w sektorze MŚP. Dziś z konfiguratorów produktów finansowych korzysta już co czwarty badany przedsiębiorca (23 proc.). W perspektywie 5 lat zamierza korzystać z nich ponad połowa badanych (59 proc.).

Leasing na wyciągnięcie palca
W perspektywie najbliższych lat zwiększy się rola instytucji leasingowych w rozwoju bezpieczeństwa cyfrowego. Oprócz roli edukatora wdrażane będą coraz bardziej zaawansowane i wygodne metody zabezpieczeń, oparte na biometrii. EFL jako jedna z pierwszych firm leasingowych wprowadził elektroniczne podpisywanie umów za pośrednictwem wideoweryfikacji. Wystarczy smartfon i aktualny dowód osobisty, aby szybko i bezpiecznie podpisać umowę, aneks i każdy inny dokument, niezależnie od miejsca, w którym przedsiębiorca aktualnie się znajduje. Jeżeli biometria byłaby metodą powszechnie stosowaną w identyfikacji klienta w procesie zakupu leasingu, to przedsiębiorcy najchętniej wybraliby identyfikację z linii papilarnych (76 proc.).

W rankingu cyfryzacji The Digital Economy and Society Index (DESI) przygotowywanym co roku przez Unię Europejską, Polska znajduje się dopiero na 23. miejscu na 28

Rośnie sprzedaż maszyn i ciągników rolniczych

Rok 2021 był bardzo optymistyczny dla handlujących maszynami i ciągnikami rolniczymi – sprzedaż nowych traktorów wyniosła 14 074 sztuki, co dało najlepszy wynik ostatnich siedmiu lat.

I to mimo trwającej pandemii i problemów z dostępnością traktorów na rynku. Według wycień Martin & Jacob wynik ten jest o ponad 42 proc. lepszy niż przed rokiem. Jak zauważają eksperci firmy, na dynamiczny wzrost sprzedaży wpływ miały inflacja i spadek wartości pieniądza. Rolnicy uciekali więc z oszczędnościami w inwestycje, spodziewając się dalszego wzrostu cen. Problemy z dostawami komponentów i wydłużające się terminy dostaw nowych maszyn wpłynęły również na wzrost importu używanych ciągników.

– Rolnicy w tym roku mieli dość dobre zarobki, bo ceny płodów rolnych były stosunkowo wysokie, więc postanowili je zainwestować. Mimo że ciągniki są drogie i ich ceny wzrosły, rolnicy postanowili dalej kupować nowe maszyny, mając na uwadze, że taniej już nie będzie. Do tego dochodzi droga waluta, która też wpływała na to, że ciągniki stawały się droższe. Poza tym chęć inwestycji, zmiana parku maszyn i ucieczka z pieniądzem z kont bankowych, które nie dają

żadnego oprocentowania – wymienia w rozmowie z agencją Newseria Biznes Tomasz Rybak, menedżer projektu AgriTrac w firmie Martin & Jacob.

Ostatni raz sprzedaż na poziomie 14 tys. sztuk można było obserwować w 2014 roku. Dla porównania w 2020 roku rolnicy zarejestrowali niecałe 9,9 tys. ciągników. Zgodnie z danymi raportu Martin & Jacob liderem sprzedaży nowych traktorów kolejny rok z rzędu był New Holland. To jedyna marka, która przebiła poziom 2 tys. sztuk, osiągając wynik sprzedaży na poziomie 2521 ciągników. To poprawa o blisko 40 proc. rok do roku. Drugie miejsce pod względem sprzedaży zajęła Kubota, odnotowując 1673 rejestracje, co jest rekordowym wynikiem w historii jej obecności na polskim rynku. John Deere obronił trzecią pozycję z wynikiem 1416 sztuk, również poprawiając swoje wyniki w stosunku do ubiegłego. Trzy czołowe marki odpowiadają za 40 proc. rynku.

– Rolnicy już od kilku lat stawiają na ten bardzo popularny segment

w Polsce, którym jest 100–130 koni mechanicznych, i to maszyny z tego zakresu były najczęściej wybierane. Drugim popularnym segmentem były trochę mniejsze maszyny: 75–99 koni mechanicznych, czyli bardzo blisko tego największego segmentu. Średnia moc zarejestrowanego nowego ciągnika wynosiła około 111 koni mechanicznych, czyli rolnicy stawiają na średniej mocy ciągniki rolnicze – mówi Tomasz Rybak.

Jak podkreśla, producentów ciągników nie ominęły problemy, z którymi boryka się cała branża motoryzacyjna, związane z dostępnością komponentów i opóźnieniami w dostawach maszyn. W tym roku może być podobnie, więc trudno prognozować poziomy sprzedaży.

– Z rozmów z dostawcami, producentami czy importerami maszyn wynika, że rok 2022 może być jeszcze gorszy pod względem dostępności ciągników. Nikt nie wie do końca, jak kolejne odmiany wirusa wpłyną na łańcuchy dostaw i produkcji, czy państwa pójdą ścieżką otwartości, czy jednak będą się zabezpieczać i wprowadzać twarde lockdowny. To może spowodować, że łańcuch dostaw będzie jeszcze bardziej przerwany – mówi menedżer projektu AgriTrac. – Ry-

nek wskazuje, że 2022 rok będzie trochę słabszy. Wiele czynników na to wpłynie, ale nie będą to takie spadki, jakie mieliśmy w 2015 roku w porównaniu z 2016 rokiem, kiedy rynek tąpnął o blisko 40 proc. Problemy z dostawami znacząco wpłynęły na rynek importowanych, używanych ciągników rolniczych.

– Rolnicy, którzy prawdopodobnie nie mieli czasu na to, żeby czekać na dostępność nowych maszyn, a chcieli wymienić stare w swoim gospodarstwie, postawili na maszyny importowane. Z danych wynika, że z zagranicy przyjechało do nas ok. 19 tys. ciągników, a takiego wyniku nie mieliśmy od 2004 roku, czyli od momentu, kiedy prowadzimy dane rejestracyjne ciągników. To ogromna liczba. Import był o ok. 2 tys. maszyn większy w porównaniu do poprzedniego roku. W ostatnich latach była taka reguła, że kiedy rynek ciągników nowych rósł, to import nieco spadał. Teraz oba te rynki urosły – wylicza Tomasz Rybak.

Co ciekawe, kupowane jeszcze siedem–osiem lat temu ciągniki używane miały średnio 25–30 lat. Dziś to już rzadkość.

– Tendencja się zmieniła. Jeżeli rolnicy zdecydują się na zakup importowanego ciągnika, to jest to około

15–18-letnia maszyna – mówi ekspert.

Wzrost sprzedaży postępuje mimo wzrostu cen nowych maszyn. Wynika on nie tylko z uwarunkowań rynkowych i różnicach w kursie walutowym, lecz także ze zmian technologicznych, czy to narzucanych odgórnie producentom na przykład przez ekologiczne regulacje unijne, czy też następujących na skutek postępu innowacyjnego. Dziś oferowane rolnikom ciągniki to zaawansowane maszyny, które zyskują szereg nowych funkcjonalności, ale też wymagające specjalistycznego serwisu.

– Proces cenowy jest dosyć skomplikowany. Na ostateczną cenę wpływa bardzo dużo czynników zewnętrznych i wewnętrznych. Natomiast to, że będzie drożej, jest rzeczą oczywistą, ponieważ choćby o marży nakładanej przez siebie dealerzy decydują indywidualnie. Sprawy typu inflacja czy chociażby Polski Ład, który zwiększa koszty pracownicze i koszty prowadzenia biznesu, mogą zmusić ich do tego, że marża będzie wyższa. To automatycznie wpłynie na cenę ciągników. Do tego dochodzi niestabilna waluta. Mimo że euro jest tańsze niż trzy miesiące temu, nie wiemy, jak za chwilę rynek zareaguje i czy euro podrożeje.

REKLAMA

Dziękujemy naszym Klientom i Partnerom za otrzymane wyróżnienie.



To właśnie dzięki Wam tak dynamicznie się rozwijamy!

www.scmultirent.pl

Santander
Consumer Multirent

Współpraca z multikorzyściami



POLSKI ŁAD A RYNEK LEASINGU W POLSCE – JAKIE ZMIANY WNIESIE DO SEKTORA?

Zmiana, która została wprowadzona przez Polski Ład w obszarze leasingu i wzbudza najwięcej emocji, dotyczy ewentualnego opodatkowania samochodu wykupionego z leasingu do majątku prywatnego. Inne zasady funkcjonowania tej formy finansowania pozostały niezmiennione.



Andrzej Sugajski

dyrektor generalny,
Związek Polskiego Leasingu

Przedsiębiorca, przy wyborze formy finansowania bierze pod uwagę nie tylko obciążenia podatkowe, ale też inne czynniki, takie jak cena finansowania czy jego dostępność. Podatki są tylko jednym z kryteriów wyboru w tym obszarze – wcale nie najbardziej istotnym, co pokazują badania prowadzone regularnie w grupie najmniejszych firm.

Najbardziej istotne źródło finansowania działalności

W Polsce 62 proc. przedsiębiorców z segmentu MŚP uznaje leasing za najbardziej istotne źródło finansowania działalności. Na drugim miejscu znalazła się linia kredytowa, która jest ważna dla połowy badanych firm MŚP (52 proc.), podczas gdy na trzecim miejscu wskazywane były dotacje (42 proc.). Leasing zajmuje w Polsce najwyższą lokatę od 5 lat, natomiast znaczenie dotacji zyskało w momencie pojawienia się pandemii COVID-19 w 2020 r. Badanie było prowadzone we wrześniu

i października 2021 r., czyli w miesiącach, w których komunikowano zmiany podatkowe w zakresie prywatnego wykupu aktywa po okresie leasingu, co świadczy o niewielkim znaczeniu wprowadzanych zmian. Przedsiębiorcy chętnie wybierają leasing ze względu na elastyczne podejście leasingodawców, atrakcyjne warunki cenowe oraz kompleksową ofertę, obejmującą nie tylko finansowanie, ale również pozostałe aspekty związane z użytkowaniem pojazdu. Pozyskanie finansowania nie wiąże się z dużą liczbą formalności, a firmy leasingowe są otwarte na negocjacje. Potwierdził to także okres pandemii. Pozytywna odpowiedź branży leasingowej na potrzeby klientów i odraczanie terminów płatności w czasie kryzysu pokazały, że firmy leasingowe wspierają swoich klientów w realizacji i utrzymaniu inwestycji. Pamiętajmy, że formalności,

które towarzyszą podpisaniu umowy leasingu, nadal są zdecydowanie mniej rozbudowane niż w przypadku innych form finansowania, np. kredytu. Dla niektórych przedsiębiorców, którzy są zainteresowani korzystaniem z nowych środków trwałych, np. samochodów, często dostępna jest również uproszczona procedura zawarcia umowy, w którym od przyszłego leasingobiorcy nie jest wymagana szczegółowa dokumentacja firmy, zawierająca deklaracje podatkowe, zaświadczenia z ZUS i urzędu skarbowego czy dane o przychodach i kosztach. W procedurze uproszczonej weryfikacja trwa zazwyczaj maksymalnie do 24 godzin od złożenia wniosku, dlatego klient otrzymuje decyzję o finansowaniu niemal „od ręki”. Tryb uproszczony dostępny jest m.in. dla samozatrudnionych, prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą przez pewien okres, zwykle co najmniej przez 12 miesięcy.

Pod znakiem niepewności

Ubiegły rok upłynął pod znakiem ograniczonej podaży na rynku nowych samochodów, która miała swoje źródło w problemach z dostawami półprzewodników. Puste pla-

ce i wielomiesięczne okresy oczekiwania spowodowały, że w drugiej połowie roku miesięczna sprzedaż nowych aut zaczęła spadać. Podczas pandemii producenci półprzewodników przestawili się na dostawy dla branż o rosnącym popycie, po tym jak gwałtownie zmalało zapotrzebowanie na półprzewodniki w sektorze motoryzacyjnym, co w efekcie wpłynęło na ograniczenie produkcji samochodów w fabrykach w USA i Europie. Finalnie rynek motoryzacyjny odnotował zaledwie 6,7 proc. wzrostu rejestracji nowych samochodów w porównaniu z pandemicznym rokiem 2020. W ostatnim roku obserwowaliśmy także rosnące ceny samochodów. Problemy z dostawami dotknęły duże firmy posiadające we flocie dużą liczbę pojazdów. Część z nich zmuszona była odłożyć w czasie zaplanowane wymiany pojazdów, modyfikując i przedłużając bieżące kontrakty. Mimo tych niesprzyjających czynników, w 2022 r. branża leasingowa sfinansowała pojazdy lekkie (tj. pojazdy osobowe i dostawcze do 3,5 t.) o łącznej wartości 39,2 mld zł, co oznacza wynik o 22,9 proc. wyższy niż przed rokiem. Oba typy pojazdów tj. pojazdy osobowe i dostaw-

cze do 3,5 t., odnotowały wysokie dynamiki (odpowiednio 23 proc. r/r i 22,6 proc. r/r). 83 proc. pojazdów w tej kategorii to samochody osobowe, a 17 proc. stanowi flota pojazdów dostawczych. 2022 będzie kolejnym rokiem, który upłynie pod znakiem niepewności dotyczącej szeroko rozumianej sytuacji gospodarczej zarówno na poziomie krajowym, europejskim, jak i światowym. Do głównych czynników makroekonomicznych, które będą wpływać również na wyniki branży leasingowej, należy zaliczyć m.in. światowy wzrost gospodarczy (spodziewamy się, że on spowolni w warunkach utrzymywania się podwyższonej inflacji), dynamikę wzrostu PKB w Polsce, poziom inflacji i poziom stóp procentowych, a także wpływ parametrów fiskalnych na wyniki firm i poziom inwestycji. Ponadto na wyniki branży wpływać będą: otoczenie, dalszy przebieg pandemii, „wąskie gardła” w światowej logistyce i tym samym dostępność aktywów, czy wreszcie skala i tempo wykorzystywania środków unijnych. Mając na uwadze wyżej wymienione czynniki, spodziewamy się 10,7 proc. wzrostu (r/r) w obszarze finansowania pojazdów lekkich w 2022 r. Bazujemy przede wszystkim na ponad 7 proc. prognozie wzrostu liczby rejestracji nowych pojazdów i jednoczesnym wroście ich cen. Głównym czynnikiem ryzyka w tym obszarze jest dostępność samochodów na stokach dealerskich. Jednak jeżeli w drugim kwartale nie zacznie ona wracać do normalności, wynik ten może być trudny do osiągnięcia.

1. Źródło: ZPL za Komisja Europejska, Survey on the access to finance of enterprises (SAFE). 2021



Świat motoryzacji po sankcjach i wojnie – co czeka rynek?

W 2021 r. ofert samochodów używanych było o 15 proc. mniej niż w przedpandemicznym 2019 r. – wynika z danych autobaza.pl. To sprawiło, że cena pojazdu „z drugiej ręki” już wtedy znacząco wzrosła, a liczba dostępnych aut w 2022 r. może być jeszcze mniejsza. Wojna w Ukrainie najpewniej wzmocni negatywne efekty i wprowadzi niemały „chaos” na rynku. Brak lub podwyżka cen komponentów – neonu, palladu czy stali, sprowadzanych z Ukrainy – oraz sankcje nałożone na Rosję odbiją się na polskim rynku.

Globalne marki z problemami

Ford, Toyota czy Renault. Wszystkie te marki łączy jedno – mają one swoje zakłady w Rosji. W wyniku sankcji nałożonych na ten kraj firmy wstrzymały produkcję lub zawiesiły działalność. Co więcej, producenci wskazanych samochodów

mierzili się już z problemami ze względu na pandemię i braki półprzewodników – w Polsce w 2021 r. na rynku wtórnym ofert pojazdów tych marek było odpowiednio o 12 proc., 13 proc. i 20 proc. mniej niż dwa lata wcześniej.

Warto również wiedzieć, że wojna

w Ukrainie spowodowała, że stanęły zakłady w tym kraju, które dostarczały komponenty do Europy Zachodniej. Efekt jest widoczny bardzo szybko – Volkswagen, SKODA, Porsche, Audi, BMW, czy Mini ograniczyły lub częściowo wstrzymały swoją pracę.

– Ukraina to światowy potentat w produkcji gazów – neonu, argonu czy kryptonu – potrzebnych do wytwarzania półprzewodników. Prolog tego, jak może to obecnie wyglądać, mieliśmy w 2014 r. po agresji Rosji na Krym, kiedy to ceny neonu wzrosły aż 7-krotnie, ponieważ nasz wschodni sąsiad jest odpowiedzialny za 70 proc. ogólnoswiatowej produkcji tego gazu – wyjaśnia Marek Trofimiuk, ekspert autobaza.pl.

Wpływ na swoje działania mogą w dłuższej perspektywie odczuć także producenci elektryków. Z Rosji pochodzi około 30 proc. światowych dostaw palladu, który jest niezbędny

do wytwarzania akumulatorów litowo-jonowych – wynika z danych Techcet.

Nieunikniony wzrost cen

Najszybciej odczuwalną kwestią dla kierowców jest cena paliwa, która momentami przekraczała nawet 7 zł za litr, warto jednak wiedzieć, że sytuacja ta powoli się uspokaja. W dłuższym terminie widocznym efektem dla konsumentów może okazać się niedostateczna podaż pojazdów i ich rosnąca wartość. Zamknięcie fabryk w Rosji zwiększy problem – w 2021 r. w tym kraju wyprodukowano blisko 1 400 000 egzemplarzy pojazdów – wynika z danych OICA.

– Niedostępność nowych samochodów wpłynie na wzrost cen pojazdów używanych. Już w trakcie pandemii rosły one dynamicznie – z naszych danych wynika, że w 2021 r. w przedziale 50

– 100 tys. zł było 22 proc. pojazdów więcej niż w roku poprzednim. Teraz może być jeszcze większa „dziura podaźowa”, co wywinduje koszt przy zakupie auta do jeszcze wyższych poziomów – wyjaśnia Marek Trofimiuk, ekspert autobaza.pl. Z dostępnych nam informacji wynika, że liczba nowych samochodów marki Volkswagen przypadających na polski rynek wynosi jedynie 25 aut miesięcznie. Oznacza to, że chcąc zamówić nowy samochód tej marki, musimy liczyć się z terminem odbioru na maj 2023 r. – dodaje.

Przyszłości koniunktury na rynku motoryzacyjnym jest uzależniona od wielu zmiennych, które będą kształtowały się w najbliższym czasie. Dobrym przykładem jest m.in. cena paliw czy dostępność półprzewodników, która zależy od decyzji politycznych czy wprowadzanych sankcji.

Brak możliwości kupna auta za gotówkę? Limity płatności stworzą nowe problemy

W styczniu 2022 r. było o blisko 30 proc. mniej dostępnych ofert samochodów używanych niż w analogicznym okresie w 2020 r. – wynika z danych autobaza.pl. Brak ofert pojazdów na rynku wtórnym może okazać się niejedynym problemem kupujących.

Rośnie także cena samochodów „z drugiej ręki”, która coraz częściej przekracza 20 tys. złotych za egzemplarz. Co więcej, nowe przepisy związane z limitami płatności gotówką mogą utrudnić kupno samochodu, a także rodzić spory na linii przedsiębiorca-kupujący. W związku z wieloma trudnościami nabycia wymarzonego samochodu warto zadbać o jego dokładne sprawdzenie, tym bardziej że na rynku coraz łatwiej o pojazd z „nieciekawą historią”.

Problemy z płatnością gotówką

Z danych autobaza.pl wynika, że w 2021 r. zanotowano przyrost o blisko 10 proc. liczby samochodów, za które trzeba zapłacić od 25 do 50 tys. złotych. Co więcej, liczba aut z przedziału cenowego 50-100 tys. zł wzrosła o 22 proc., a pojazdów droższych niż 100 tys. zł przybyło o ponad jedną trzecią.

Wzrost cen w tych przedziałach sprawia, że po wprowadzeniu nowych przepisów może być ciężiej kupić samochód za gotówkę lub nawet w ten sposób opłacić część transakcji. Od 2023 r. ma zostać wprowadzony limit płatności gotówkowych do 20 tys. złotych pomiędzy przedsiębiorcami a konsumentami indywidualnymi – powyżej tej kwoty niezbędne będzie uregulowanie rachunku za pomocą przelewu bankowego.

– Nowe przepisy miały wejść już w tym roku, jednak nastąpiła zmiana i dopiero od 2023 r. gotówką nie zapłacimy za samochód wart ponad 20 tys. złotych. Wprowadzone modyfikacje mogą utrudnić zakup pojazdu każdemu z nas, jednak widzimy także komplikacje dla przedsiębiorców. Za pobranie części zapłaty w gotówce, przy cenie przekraczającej 20 tys. złotych, zapłacą oni podwójny podatek – wyjaśnia Piotr Korab, ekspert autobaza.pl. To może powodować komplikacje w transakcji pomiędzy np. komisem samochodowym

a konsumentem – dodaje.

W Polsce większość samochodów na rynku wtórnym kupowanych jest za gotówkę i według prognoz, w 2022 r. liczba ta zwiększy się z 65 proc. do 79 proc. w porównaniu z 2021 r. – wynika z badania „Portfele Polaków pod lupą” przeprowadzonego przez Volkswagen Financial Services. Jednocześnie w tym przypadku spadło zainteresowanie tradycyjnym kredytem (z 18 proc. do 12 proc.).

Więcej wadliwych samochodów

Potencjalni kupcy na rynku samochodów używanych pomimo rosnących cen powinni zwrócić uwagę na fakt, że wraz z cenami nie rośnie jakość. Coraz częściej możemy trafić na starsze i mniej sprawne modele pojazdów.

– Sprawdzamy przeszłość używanych samochodów – na podstawie numeru VIN możemy dowiedzieć się wielu istotnych kwestii, które mogą zadecydować o tym, czy wydamy swoje zaoszczędzone pieniądze w dobry sposób. Warto przypomnieć niedawne sytuacje, jak np. obrazki sprowadzanych z Niemiec aut, które nie powinny już być dopuszczone do ruchu, ponieważ zostały uszkodzone w wyniku powodzi – mówi Piotr Korab, ekspert autobaza.pl. Wielu potencjalnych nabywców zwraca największą uwagę na cenę, zapominając, że najważniejszym kryterium, które należy brać pod uwagę, jest stan techniczny. Proces weryfikacji stanu samochodu należy zacząć od dostępnych na rynku baz danych oferujących szczegółowe i międzynarodowe raporty historii pojazdów. Można również skorzystać z państwowej bazy CEPIK, która da nam pierwsze wskazówki na temat wybranego egzemplarza. Jednak warto wiedzieć, że w wygenerowanym raporcie z CEPIK są uwzględnione tylko i wyłącznie auta zarejestrowane w Polsce, a dane uzupełniane podczas obowiązkowych przeglądów technicznych, nie są dodatkowo weryfikowane.



**IMPULS
LEASING**
POLAND

15

LAT W POLSCE

Z okazji 15-lecia działalności IMPULS-LEASING Polska, serdecznie dziękuję wszystkim naszym Klientom oraz Partnerom Biznesowym za okazane zaufanie i wieloletnią współpracę. Zapewniamy, że nieustannie będziemy walczyć o jak najwyższą jakość świadczonych usług, aby jak najczęściej przekraczać Państwa oczekiwania.

Andrzej Gurak, Prezes Zarządu
od początku działalności
IMPULS-LEASING Polska

Wyróżniamy się **wysoką jakością**
świadczonych usług



Firma
Przyjazna Klientowi
7-krotny Zdobywca Godła



GAZELE
BIZNESU
2020
Przebieg Biznesu



IMPULS-LEASING Polska jest częścią
Holdingu IMPULS-LEASING International
należącego do Grupy Bankowej
Raiffeisenlandesbank Upper Austria.