 Noble Finance S.A.

ul. Gwiaździsta 66

53-413 Wrocław

www.noble-finance.pl

**Stary, dobry leasing odejdzie do lamusa?**

**Sektorem MSP polska gospodarka stoi – nie ma w tym stwierdzeniu ani cienia przesady: mikro-, małe   
i średnie firmy stanowią aż 99,8 proc. wszystkich przedsiębiorstw w Polsce[[1]](#footnote-1) i 75 proc. wszystkich** **klientów firm leasingowych. Tzw. „misie” chętnie wybierają tę formę finansowania, dla wielu jest to bowiem jedyna szansa na zrealizowanie niezbędnych inwestycji, takich jak np. zakup firmowego samochodu. Choć blisko 9 na 10 przedsiębiorców, którzy skorzystali z leasingu, jest zadowolonych ze swojego wyboru[[2]](#footnote-2), temu sposobowi finansowania nadal jest daleko do ideału. Co dla najmniejszych firm jest największą bolączką?**

**Sektor MSP: małe firmy – duże problemy**

W małych i średnich przedsiębiorstwach pracuje blisko aż 70 proc. wszystkich osób zatrudnionych   
w sektorze prywatnym[[3]](#footnote-3). Jak wynika z najnowszego raportu PARP[[4]](#footnote-4), sektor MSP, do którego coraz częściej zalicza się również mikrofirmy, stanowi podstawę polskiej gospodarki. Udział tego sektora   
w strukturze wszystkich przedsiębiorstw w naszym kraju wynosi aż 99,8 proc., z czego najliczniejsze są właśnie mikrofirmy – ponad 96 proc. Niestety, najmniejsi i mali przedsiębiorcy w codziennej działalności napotykają trudności, które są odwrotnie proporcjonalne do rozmiaru firm, które prowadzą.

Na czele listy problemów uniemożliwiających rozwój małym i średnim przedsiębiorstwom znajduje się brak środków finansowych na nowe inwestycje, szczególnie tych przeznaczanych na innowacje. Choć nakłady na inwestycje dla sektora MSP w przeliczeniu na jedną firmę w 2016 r. wyniosły nieco ponad   
41 tys. zł, to były one o 13 proc. niższe niż w poprzednio analizowanym okresie[[5]](#footnote-5). – *To tłumaczy, dlaczego najmniejsi przedsiębiorcy zwracają również uwagę na bariery technologiczne. Brak inwestowania, także w nowe technologie oznacza jednocześnie brak szansy na rozwój i utrzymanie konkurencyjności rynkowej. Problemem dla sektora MSP są również wysokie obciążenia podatkowe. Firmy te charakteryzuje wysoka efektywność kosztowa – przedsiębiorcy, aby zrealizować wyznaczone cele, ponoszą wysokie, często niewspółmierne do zysków nakłady finansowe – co powoduje, że małym   
i średnim przedsiębiorstwom trudno jest utrzymać płynność finansową* – komentuje **Michał Czerny, Prezes Noble Finance**. Tę uwagę potwierdzają dane zebrane przez PARP: blisko   
25 proc. firm z sektora MSP deklaruje, że w okresie ostatniego roku groziła im utrata płynności finansowej. Wyniki wskazują również zależność między utratą płynności finansowej, a wielkością firmy. Najbardziej obawiają się jej mikroprzedsiębiorstwa (prawie 1/4), a najmniej duże firmy (w granicach   
4-5 proc.). Głównym powodem obaw przed utratą płynności finansowej są: opóźnienia   
w płatnościach ze strony kontrahentów, odpłynięcie klientów do konkurencji i co jest z tym związane  
– utrata ważnych rynków zbytu.

– *Brak płynności finansowej oznacza, że przedsiębiorcy nie mają dodatkowych środków, które mogliby przeznaczyć na rozwój działalności, zdobycie nowych klientów i przez to poprawić swoją sytuację rynkową. Aby wyjść z tego błędnego koła, firmy korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania.   
Z naszych doświadczeń wynika, że pożyczone środki pozwalają na zakup np. nowego sprzętu IT, nowoczesnych maszyn niezbędnych w produkcji, a także nowych samochodów do firmy. W tym przypadku uzupełnienie floty służbowych pojazdów, czy w ogóle zakup pierwszego samochodu, może wyciągnąć firmę z niebytu, a z pewnością przyczynić się do jej rozwoju. Gdy w grę wchodzi kupno nowego auta, przedsiębiorcy wolą skorzystać z leasingu niż zaciągnąć kredyt* – zauważa **Michał Czerny, Prezes Noble Finance**.

**Leasing lepszy niż kredyt**

O popularności leasingu świadczą dane zebrane przez Związek Polskiego Leasingu – w ciągu trzech pierwszych kwartałów 2018 r. branża leasingowa sfinansowała inwestycje o łącznej wartości   
58,2 mld zł, przy wzroście rynku na poziomie 18,7 proc. r/r[[6]](#footnote-6). To mikro i małe przedsiębiorstwa stanowią blisko aż 3/4 wszystkich klientów firm leasingowych, dlatego wspomniana branża blisko połowę swoich usług kieruje do najmniejszych firm[[7]](#footnote-7)**.** Co ciekawe, z cyklicznych badań prowadzonych przez Komisję Europejską wynika, że w Polsce prawie 40 proc. firm z sektora MSP korzysta z leasingu, zaś w Europie ten współczynnik wynosi jedynie 23 proc. Dlaczego leasing jest tak popularny wśród polskich przedsiębiorców?

Według badania zrealizowanego przez CBM Indicator[[8]](#footnote-8), 42 proc. małych przedsiębiorstw korzysta lub   
w przeszłości korzystało z leasingu. – *Bez wątpienia, jest to również grupa firm, która ma utrudniony dostęp do zewnętrznego finansowania, np. do uzyskania kredytu. Ponadto, aż 7 na 10 przedsiębiorstw aktualnie korzystających z leasingu twierdzi, że jest on tańszym i bardziej elastycznym sposobem finansowania niż kredyt* – mówi **Michał Czerny, Prezes Noble Finance**. Jakie zalety najmniejsze firmy dostrzegają w leasingu? Ankietowani na pierwszym miejscu wskazali brak konieczności zakupu przedmiotu leasingu (55 proc.). Niższe koszty związane z utrzymaniem nabytego pojazdu oraz skorzystanie z ulg podatkowych zyskały kolejne miejsca (odpowiednio 36 i 33 proc. badanych). Mniejsze wymagania co do zabezpieczeń, zdolności kredytowej oraz mniej formalności związanych z samym zakupem również są cenionymi przez przedsiębiorców zaletami leasingu, na co wskazała 1/3 badanych.

**Leasing 2.0, czyli samochód w abonamencie**

Aż 87 proc. firm korzystających z leasingu jest zadowolonych z tej formy finansowania zakupu firmowego samochodu[[9]](#footnote-9), co nie oznacza, że to rozwiązanie jest pozbawione wad. – *Niektóre aspekty tradycyjnego leasingu, takie jak np. konieczność osobistego spotkania się z doradcą, czyli brak możliwości dopełnienia formalności przez Internet, długi proces decyzyjny dotyczący* przyznania finansowania *(jest tym bardziej uciążliwy, jeżeli decyzja o posiadaniu samochodu służbowego podejmowana jest z dnia na dzień), oraz „obowiązek” posiadania odpowiedniej historii kredytowej, sprawiają, że nie mogą, bądź nie chcą z niego korzystać przedsiębiorstwa, którym takie wsparcie byłoby szczególnie potrzebne. Wśród nich wymienić można np. start-upy czy firmy od niedawna obecne na rynku*–wyjaśnia **Michał Czerny, Noble Finance.**

Dla takich firm, również z myślą o potrzebach wszystkich tych przedsiębiorców, którzy nie chcą sfinansować zakupu firmowego auta dzięki kredytowi i szukają jeszcze prostszych – i co nie mniej ważne – tańszych rozwiązań niż leasing, powstają usługi, odpowiadające na ich wymagania, np. umożliwiające długoterminowy najem samochodu na kartę. Jak to wygląda w praktyce? Cały proces najmu odbywa się online i nie zajmuje dłużej niż 10 min. Przedsiębiorca decyduje, na jaki okres chce wynająć pojazd (do wyboru ma 12, 24 lub 36 miesięcy) i wybiera na stronie markę oraz konkretny model, który go interesuje. Na koniec musi uzupełnić wymagane dane i dokonać płatności kartą,   
a usługa jest uruchamiana. Wygodą jest również to, że cena za miesięczny najem w abonamencie zawiera już koszt ubezpieczenia, serwisu czy wymiany opon, więc przedsiębiorca nie musi się martwić   
o te kwestie.

Długoterminowy najem samochodu na kartę to w skali Polski unikatowe rozwiązanie, dlatego ma szansę na zawsze zrewolucjonizować podejście do leasingu wśród rodzimych przedsiębiorców. Dlaczego? Eliminuje bariery napotykane przez firmy, które nie mogą skorzystać ani z leasingu tradycyjnie rozumianego, ani tym bardziej, nie mają szans na uzyskanie kredytu na zakup firmowego auta. Wygoda, którą oferuje usługa od Noble Finance, stałe, niskie koszty użytkowania samochodu   
w abonamencie przez cały okres najmu, powinny spełniać wymagania nie tylko przedsiębiorców   
z sektora MSP, szukających różnych rozwiązań, będących wsparciem w codziennej działalności, ale również młodych firm, z nowoczesnym podejściem do biznesu, które tego samego oczekują od proponowanych im usług.

Kontakt dla mediów:

|  |  |
| --- | --- |
| **Agnieszka Jagusiak**  +48 531 44 44 69  [a.jagusiak@lightscape.pl](mailto:a.jagusiak@lightscape.pl) |  |
| |  |  | | --- | --- | | **Arkadiusz Brzęczek**  +48 607 976 486  arkadiusz.brzeczek@noble-finance.pl |  | | |
|  |  |  |

1. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, czerwiec 2018. [↑](#footnote-ref-1)
2. CBM INDICATOR – Prezentacja „Małe firmy o leasingu”. Konferencja prasowa ZPL 31.07.2017. Dane pochodzą   
   z Raportu INDICATORA „Małe firmy o usługach finansowych” 2017. [↑](#footnote-ref-2)
3. Dane: PARP. [↑](#footnote-ref-3)
4. Dane: PARP. [↑](#footnote-ref-4)
5. Dane: PARP. [↑](#footnote-ref-5)
6. Związek Leasingu Polskiego: http://www.leasing.org.pl/pl/aktualnosci/2018/branza-leasingowa-utrzymuje-wysoka-dynamike-wzrostu-wyniki-sektora-leasingowego-po-trzech-kwartalach. [↑](#footnote-ref-6)
7. Dane: ZLP. [↑](#footnote-ref-7)
8. Dane: CBM Indicator. [↑](#footnote-ref-8)
9. Dane: CBM Indicator. [↑](#footnote-ref-9)