

Warto leasingować

IT

Leasing oprogramowania i sprzętu IT to atrakcyjna forma pozyskania zasobów informatycznych. Choć w Polsce pozostaje niszą, jej obecna dynamika i prognozy są bardzo obiecujące.



© THETA

Według danych Związku Polskiego Leasingu, w drugiej połowie lat 90. wartość roczna rynku leasingu IT wahała się w zakresie 330-379 mln zł. W 2003 r. odnotowano spadek do poziomu 245 mln zł, ale od tamtej pory, na fali koniunktury gospodarczej, wartości szybko rosły, by w ubiegłym roku przekroczyć 530 mln zł. Nawet jeśli spowolnienie gospodarcze zmniejszy tempo wzrostu, leasing IT będzie się rozwijać. Najbardziej skorzystają na tym najwięksi gracze: SG Equipment Leasing, Fortis Lease i Europejski Fundusz Leasingowy (EFL), którzy łącznie opanowali 54 proc. tego segmentu usług leasingowych.

OD TELEKOMÓW PO ODZIEŻÓWKĘ

Na leasing IT najczęściej decydują się firmy małe i średnie, niewielu jest klientów korporacyjnych. Przedsiębiorcy chętnie korzystają z leasingu w przypadku samochodów osobowych i ciężarowych, jednak w przypadku np. notebooków czy serwerów taka usługa często nie przychodzi im do głowy. – Jeszcze mniejszą wiedzą przedsiębiorcy dysponują w zakresie leasingu wartości niematerialnych i prawnych, jakimi są licencje czy opro-

gramowanie. Mają one dla wielu przedsiębiorców postać wirtualną, nienamacalną, dlatego zdecydowanie rzadziej są postrzegane jako potencjalne przedmioty leasingu – komentuje Arkadiusz Ziółkowski, manager rynku IT w EFL. Nic dziwnego, że liderzy rynku prowadzą działania informacyjne i edukacyjne.

Gdy już klienci sięgają po tę formę finansowania, to po to, by wyposażyc firmę w zestawy komputerowe, notebooki, drukarki i kserokopiarki czy serwery. – W większości przypadków sprzęt leasingowany jest razem z oprogramowaniem. Szczególnym zainteresowaniem leasing IT cieszy się w branżach telekomunikacyjnej, reklamowej, motoryzacyjnej oraz poligraficznej. Ponadto, wielu klientów korzystających z leasingu IT to firmy badawcze, kosmetyczne i odzieżowe – informuje Mikołaj Grzegorzczak, koordynator ds. finansowania nowoczesnych technologii w BZ WBK Fi-

nanse & Leasing. Natomiast przedstawiciel EFL uważa, że w przyszłości dynamicznie będzie się rozwijał także leasing licencji i oprogramowania. Firma rozwija ofertę w tym zakresie i podpisała już umowy



© ACTIVUM

ARKADIUSZ ZIÓLKOWSKI
manager rynku IT w Europejskim Funduszu Leasingowym

Leasing jest najszybszym i najprostszym źródłem finansowania inwestycji w infrastrukturę IT. Pozwala na zwiększenie płynności finansowej firmy, gdyż nie wymaga zaangażowania kapitału własnego. Ponadto, leasingodawcy umożliwiają dopasowanie wysokości rat do sytuacji finansowej firmy czy sezonowości przychodów. Leasing jest więc rozwiązaniem bardziej elastycznym niż kredyt bankowy.

**WARTOŚĆ LEASINGU IT W 2008 R.
WYNIOSŁA 537,6 MLN ZŁ
– SEGMENT STANOWIŁ 2 PROC.
CAŁEGO RYNKU LEASINGU
RUCHOMOŚCI**

o współpracy z ponad 70 producentami software'u, wśród których znajdują się takie firmy, jak Comarch, Asseco BS, Sygnity, TETA, Insert, Sage i Autodesk. Tę tendencję zauważają także firmy informatyczne. – Coraz większa liczba producentów systemów ERP nawiązuje współpracę z firmami leasingowymi. Z tej możliwości pozyskania kapitału inwestycyjnego skorzystało już kilku naszych klientów – mówi Norbert Wierbiłowicz, dyrektor konsultingu w firmie 7milowy, należącej do grupy kapitałowej BCC (organizacja nie ma nic wspólnego z Business Center Club – przyp. red.).

DOKUMENTY, UMOWY, TRANZSE

Oferta leasingu IT powinna sprawdzić się w obecnych warunkach rynkowych, jako najszybsze i najprostsze, a dodatkowo elastyczne źródło finansowania inwestycji w infrastrukturę IT. Leasing nie wymaga zaangażowania kapitału i pozwala na szybkie podejmowanie decyzji inwestycyjnych. Przykładem leasingu może być klient firmy 7milowy, spółka z branży automotive zatrudniająca około 200 osób, który środki leasingowe przeznaczył na pełne sfinansowanie projektu implementacji SAP, tj. opłacenie usługi wdrożeniowej, zakup licencji oraz sprzętu. Ścieżka leasingowa w przypadku spółki 7milowy zaczyna się od opracowania wspólnie z klientem zakresu wdrożenia, pracochłonności i wyceny budżetu projektu. W budżecie uwzględnia się wyceny licencji systemu i bazy danych, usług wdrożeniowych oraz platformy sprzętowej. Następnie budżet trafia do firmy leasingowej, która przygotowuje wstępną ofertę, kontaktuje się z klientem i weryfikuje jego sytuację finansową. Po tych procedurach powstaje ostateczna oferta. Klient akceptuje warunki, otrzymuje promesę finansowania projektu i podpisuje z dostawcą IT pakiet umów – wdrożeniową, licencyjną i serwisową. Do leasingodawcy trafiają kopie tych umów, po czym firma podpisuje z leasingobiorcą

zestaw umów, w tym umowę pożyczki i leasingu. Umowę pożyczki zawiera się na czas wdrożenia: na jej podstawie firma leasingowa realizuje płatności za kolejne etapy wdrożenia, a klient płaci tylko odsetki od uruchomionych transz. Po zakończeniu wdrożenia klient odprzedaje gotowy produkt firmie leasingowej i zaczyna się okres leasingowy, spłata kapitału i odsetek.

SZYBKA ŚCIEŻKA

Warunki, jakie muszą spełniać leasingobiorcy, zależą od przedmiotu leasingu, ale firmy starają się wymagania ograniczyć do minimum. Transakcje są traktowane indywidualnie. – Współpracujemy blisko z producentami oraz dostawcami z rynku IT, aby sprzęt lub oprogramowanie wybrane przez klientów u naszych partnerów zostało szybko sfinansowane przez EFL. Stworzyliśmy specjalną szybką ścieżkę (tzw. IT Express) dla sprzętu i oprogramowania dostarczanego przez sprawdzonych dostawców dla klientów współpracujących z EFL oraz nowych klientów z rozwijających się branż – tłumaczy A. Ziółkowski. W takich przypadkach firma wymaga podstawowych dokumentów rejestrowych oraz oświadczenia o dochodach i braku zaległości w zobowiązaniach publiczno-podatkowych, a decyzję kredytową wydaje się natychmiast.

Dla większości umów okres leasingu nie jest dłuższy niż 24 miesiące. Po tym okresie, w ramach leasingu operacyjnego (najczęstszego dla IT) klient może wykupić sprzęt lub zostawić go leasingodawcy i od razu wziąć w używanie kolejny, najnowszej generacji. EFL w 2008 r. sfinansował inwestycje w IT za ponad 50 mln złotych. – Trudno jednak podać przeciętną wartość transakcji. Kompleksowe inwestycje w IT z reguły składają się zarówno ze sprzętu, jak i oprogramowania. Ze względów formalnych (różne stawki amortyzacji) w takich przypadkach zawieramy kilka umów leasingowych – wyjaśnia A. Ziółkowski.



NORBERT WIERBIŁOWICZ
dyrektor konsultingu w 7milowy
(Grupa BCC)

Coraz większa liczba producentów systemów ERP nawiązujących współpracę z firmami leasingowymi świadczy o wzroście znaczenia leasingu IT. Korzyścią z tej formy finansowania jest, przede wszystkim, tarcza podatkowa, czyli zaliczenie w koszty uzyskania przychodu rat leasingowych.

PRZYSZŁOŚĆ NISZY

Leasing IT na razie nie cieszy się w Polsce dużą popularnością, a jego udział w rynku leasingu ruchomości wynosi 2 proc. Z drugiej strony, w 2008 r. wzrost tego segmentu w porównaniu z rokiem 2007 osiągnął prawie 13 proc., przy jednoczesnym wzroście całego rynku. – Zarówno ze względu na utratę wartości sprzętu i oprogramowania, jak i ze względu na konkurencję w postaci programów finansowania oferowanych przez producentów, nowoczesne technologie nie są dla leasingodawców łatwym rynkiem. Nie należy zatem oczekiwać, że leasing IT stanie się dla nich priorytetem – uważa Mikołaj Grzegorzczak. Więcej optymizmu przejawia przedstawiciel EFL. – Rynek leasingu IT wyprzedza znacznie rynek leasingu ruchomości. W krajach Europy Zachodniej udział leasingu IT osiąga wartości od 8 do 12 proc., mamy więc jeszcze spory dystans do nadrobienia – przekonuje Arkadiusz Ziółkowski. ■

Wojciech Kwinta
w.kwinta@businessman.pl

