

Polski rynek leasingu – stan i perspektywy

Mgr inż. Marcin Potrykus, Politechnika Gdańska, Katedra Finansów

Streszczenie

Artykuł podejmuje tematykę funkcjonowania leasingu w warunkach polskiej gospodarki. Charakterystyce poddano umowy leasingowe. Określono korzyści oraz wady wynikające z ich zawierania. W dalszej części pracy zbadano jak kształtuje się wartościowo wolumen podpisywanych umów leasingowych w Polsce od początku roku 2001 do trzeciego kwartału 2009. Wyznaczono również udział rynku leasingowego w finansowaniu inwestycji ogółem w kraju. Zbadano strukturę finansowania inwestycji, w podziale na rynek nieruchomości i ruchomości. Ocenie poddano przyszłe rozmiary rynku.

Przeanalizowano wpływ kryzysu finansowego na rynek leasingu ze szczególnym uwzględnieniem obecnych problemów sektora transportu, które przekładają się na ogólne zahamowanie rozwoju rynku leasingu w Polsce.

Streszczenie w języku obcym

Polish lease market – condition and perspectives

Article takes topic of lease agreement, its kinds and partition in realities of polish economies. It characteristics parties to the lease contract. Paper also researches advantages and disadvantages of lease settlement. It researches volume of signed lease agreements in Poland from 2001 to third quarter 2009. It compares size of lease market to all investments in country. It analyzes the structure of financing investments with division into leasing property and leasing chattel.

Lecture finishes with the estimation of the future chances in the evolution of lease market with the present problems of transport sector which affect to general braking development of whole market.

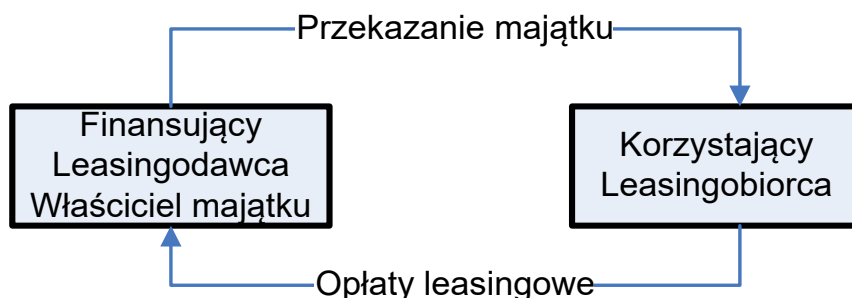
1. Pojęcie oraz rodzaje zawieranych umów leasingowych.

Pierwsze formy leasingu pojawiły się już w starożytności, kiedy możnowładcy oddawali sprzęt rolniczy i ziemię w ręce poddanych, którzy efektywnie potrafili korzystać z tych dóbr (Sugajski, 2008). Jednak dopiero w okresie II wojny światowej przyjęto pionierskie regulacje dotyczące leasingu, wtedy bowiem parlament Stanów Zjednoczonych przyjął ustawę określaną mianem land-lease (Szyszko, Szczepański, 2006). W ramach tej ustawy Amerykanie oddawali sojusznikom na określonych warunkach sprzęt wojskowy oraz żywność.

Początki leasingu w Polsce datuje się na blisko 50 lat po wprowadzeniu przez rząd USA land-lease. Pomimo stosunkowo młodej historii leasingu w Polsce, suma ponad 33 miliardów złotych w finansowaniu działalności gospodarczej w 2008 roku (Związek Polskiego Leasingu, 2008), każe uznać leasing za ważne ogniwo finansowania działalności przedsiębiorstw w kraju. Rynek leasingu mógł osiągnąć tak duże rozmiary dzięki licznym zaletom, jakie pociąga za sobą stosowanie tej formy finansowania. Wskazanie wykształconych na rynku odmian leasingu oraz korzyści wynikających z zawierania umów leasingowych, a także zbadanie struktury i dynamiki polskiego rynku leasingu to cel poniższego opracowania. Analizie poddano funkcjonowanie rynku od 2001 roku do trzeciego kwartału 2009 roku, ze szczególnym uwzględnieniem zmian i ich przyczyn w okresie ostatnich 2 lat, przypadających na czasy kryzysu finansowego. Wskazano również przyszłe tendencje w kształtowaniu analizowanego rynku.

W początkowej fazie rozwoju leasingu w Polsce, umowy leasingowe były jedynie częściowo regulowane przepisami podatkowymi oraz celnymi (Goławska-Witkowska, Rzczycka, Zalewski, 2006). Od roku 2000 umowę leasingu jednoznacznie regulują przepisy kodeksu cywilnego. Artykuł 709 (1) określa strony transakcji oraz samą umowę leasingu, włączając ją tym samym do kręgu umów nazwanych (Dz. U. Nr 16, poz. 93, z późn. zm.). Schematycznie umowę leasingu można przedstawić tak jak na rysunku nr 1.

Rysunek 1 Strony w umowie leasingu.



Finansujący to osoba, która oddaje rzecz w leasing, inaczej zwana leasingodawcą. Korzystający nazywany leasingobiorcą w świetle zawieranej umowy, ponosi między innymi, cykliczne opłaty, tak zwane raty leasingowe w zamian za użytkowanie przedmiotu podpisanej umowy. Jeżeli transakcja leasingu ma dokładnie taki charakter jak to wynika z rysunku nr 1, wówczas taka forma leasingu to leasing bezpośredni. W momencie, kiedy do wcześniej zdefiniowanych stron transakcji dołącza jeszcze jeden podmiot, zbywca, wówczas transakcja leasingu będzie miała charakter leasingu pośredniego. W transakcji leasingu pośredniego bank lub towarzystwo leasingowe, które pełni rolę finansującego, nabywa od producenta (zbywcy) przedmiot leasingu i za opłaty leasingowe oddaje go w użytkowanie korzystającemu.

W gospodarce rynkowej wykształciły się różnorodne formy umów leasingowych. Najczęściej spotykany w praktyce, ze względów podatkowych podział umów leasingowych, dzieli je na dwie następujące kategorie (Huszcz, Tkaczyk-Osińska, 2008):

- leasing operacyjny (usługowy),
- leasing finansowy (kapitałowy lub inwestycyjny).

Okres trwania umowy oraz strona dokonująca odpisów amortyzacyjnych, to kryteria stanowiące o tym, czy daną umowę można zakwalifikować do leasingu operacyjnego czy też do leasingu finansowego. W przypadku leasingu usługowego, umowę leasingu zawiera się, na okres krótszy niż czas, w którym przedmiot umowy leasingu może generować zyski. Czas, w którym istnieje prawdopodobieństwo technicznej i gospodarczej możliwości korzystania z danego przedmiotu w celu osiągnięcia zysków to okres gospodarczej używalności dobra inwestycyjnego (Golawska-Witkowska, Rzczycka, Zalewski, 2006). Jeżeli umowa leasingu obejmuje okres gospodarczej używalności dobra inwestycyjnego wówczas mamy do czynienia z formą leasingu finansowego. Leasing usługowy, stwarza zatem możliwość finansującemu na kilkukrotne oddanie danego przedmiotu w leasing. W przypadku leasingu kapitałowego okres trwania umowy wyklucza możliwość leasingowania tego samego przedmiotu umowy więcej niż raz, gdyż umowę zawiera się na czas, zbliżony do okresu gospodarczej używalności dobra inwestycyjnego. Czas trwania umowy wpływa ponadto bezpośrednio na wielkość ponoszonych opłat leasingowych. Dla leasingu operacyjnego raty leasingowe nie pokrywają zazwyczaj całkowicie ceny urządzenia. Uzasadnia to oczywiście fakt, że na końcu trwania umowy przedmiot leasingu może być dalej eksploatowany i zdolny do generowania zysków dla finansującego. Inaczej niż w przypadku leasingu kapitałowego, gdzie suma rat leasingowych pokrywa cenę obiektu. Dodatkowo w przypadku leasingu kapitałowego korzystający ma bardzo często możliwość wykupienia przedmiotu umowy na



własność. Jest to tak zwana opcja wykupu. Opcja wykupu zapisana w umowie oznacza dla leasingodawcy obowiązek odsprzedaży przedmiotu leasingu na końcu trwania umowy. Leasingobiorca ma natomiast prawo do nabycia przedmiotu, co w konsekwencji oznacza, że może, ale nie musi skorzystać z opcji wykupu. Okres trwania umowy pośrednio wskazuje również stronę umowy, która ma prawo do dokonywania odpisów amortyzacyjnych za dane urządzenie. W przypadku leasingu operacyjnego odpisów amortyzacyjnych dokonuje finansujący. Jeżeli uprawnienie do amortyzowania obiektu jest po stronie korzystającego, wówczas umowa leasingu będzie klasyfikowana jako umowa leasingu finansowego. Podział umów leasingu, według kryterium podmiotu dokonującego odpisów amortyzacyjnych sugeruje, że leasing to źródło finansowania inwestycji, jedynie dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. Nie jest to prawdą. W praktyce gospodarczej w Polsce wykształca się bowiem, instytucja leasingu konsumenckiego, powszechna już w krajach Europy Zachodniej. Leasing konsumencki to odmiana leasingu, w której korzystającym jest osoba fizyczna, która nie prowadzi działalności gospodarczej. Przedmiotem umowy leasingu konsumenckiego mogą być na przykład samochody osobowe lub jachty. Koszt remontów leasingowanego urządzenia, stanowi kolejne kryterium, według którego można rozróżnić umowy leasingu operacyjnego od leasingu finansowego. Stroną ponoszącą wszelkie wydatki związane z utrzymaniem urządzenia w przypadku leasingu operacyjnego jest finansujący, zaś korzystający ponosi te opłaty, jeżeli zawarta została umowa leasingu kapitałowego.

Zarówno dla leasingu operacyjnego oraz leasingu finansowego wykształciły się dodatkowe typy umów leasingowych. Przykładami dodatkowych typów leasingu są (Michalak 2007):

- leasing operacyjny „mokry”,
- leasing operacyjny IBM,
- leasing finansowy typu „sale and lease back”,
- leasing lewarowy „leverage leasing”.

Leasing operacyjny „mokry” to forma umowy zawierana zazwyczaj w branży przemysłu morskiego. Umowa leasingu „mokrego” różni się od tradycyjnej umowy leasingu operacyjnego tym, że oprócz głównego przedmiotu leasingu (np. statku morskiego), finansujący zobowiązuje się dostarczyć także dla korzystającego dodatkowe usługi. W ramach dodatkowych usług, może wystąpić na przykład zapewnienie personelu do obsługi, dostarczenie energii, paliwa dla leasingowanego przedmiotu. Leasing operacyjny IBM wyróżnia się z kolei możliwością wcześniejszego odstąpienia od umowy leasingu. Aby



odstąpienie od umowy było możliwe, musi jednak nastąpić utrata wartości przedmiotu umowy z powodu postępu technologicznego. Najczęściej taki typ umowy jest stosowany w branży komputerowej, w której postęp technologiczny jest niezwykle dynamiczny. Leasing finansowy typu „sale and lease back” polega na tym, że właściciel danego składnika majątkowego sprzedaje je firmie leasingowej, a następnie od tej samej firmy bierze sprzedane wcześniej urządzenie w leasing. Takie rozwiązanie zapewnia firmie określone korzyści podatkowe, stąd można je spotkać w praktyce gospodarczej. Leasing lewarowany to odmiana leasingu, w której finansujący staje się dłużnikiem jeszcze jednego dodatkowego podmiotu występującego w transakcji. Dodatkowy podmiot udziela środków finansującemu na zakup majątku (refinansuje jego działalność), który następnie jest przedmiotem umowy leasingu.

2. Konsekwencje finansowania inwestycji poprzez leasing

Finansowanie inwestycji poprzez leasing niesie za sobą określone zalety. Korzyści dla korzystającego to przede wszystkim:

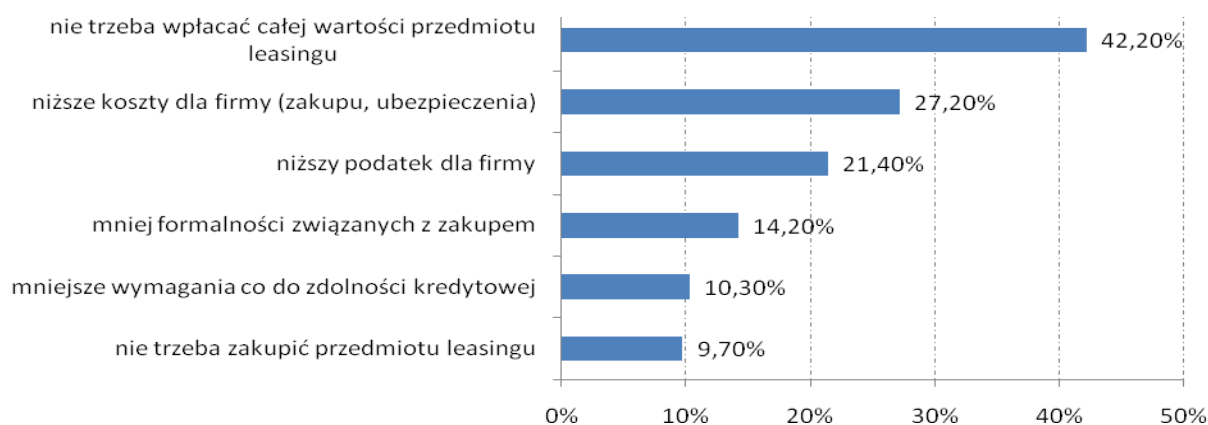
- brak konieczności dodatkowego zabezpieczania umowy leasingowej (w praktyce niekiedy stosuje się jednak weksle, jako dodatkową formę zabezpieczenia),
- możliwy dostęp do drogiego majątku bez wysokiego wkładu własnego,
- leasing jest dostępny dla nowych na rynku przedsiębiorstw,
- mniej formalności niż w przypadku na przykład kredytu,
- zalety podatkowe,
- pomimo korzystania z kapitału obcego nie podnosi się współczynnik zadłużenia w przedsiębiorstwie,
- możliwe bieżące unowocześnianie majątku firmy,
- elastyczność w kształtowaniu umowy.

Leasing nie wymaga dodatkowego zabezpieczenia majątkowego podczas podpisywania umowy, gdyż zabezpieczeniem umowy jest sam przedmiot leasingu, którego właścicielem podczas jej trwania jest finansujący. Jest to więc dogodny sposób finansowania inwestycji dla przedsiębiorców, którzy nie posiadają pokaźnego majątku trwałego jako zabezpieczenia. Ponadto leasing umożliwia zdobycie dostępu do pokaźnego majątku bez konieczności angażowania dużego wkładu w postaci majątku własnego (Bień, 2008). Korzystający nie musi w całości płacić za niekiedy bardzo drogi sprzęt, płaci jedynie ratę leasingową, która pozwala mu na dostęp do dużo droższego majątku. Ponadto leasing jako forma finansowania inwestycji może być oferowany przedsiębiorcom, którzy swoją działalność na rynku dopiero

rozpoczynają. W przypadku kredytu banki wymagają, aby kredytobiorca posiadał co najmniej roczną historię działalności, tymczasem dla firmy leasingowej wystarcza, aby korzystający działał na rynku nie krócej niż trzy miesiące (Szafarowska, *ABC Leasingu*). Zmniejszenie liczby wymaganych dokumentów niezbędnych do podpisania umowy to kolejna zaleta leasingu. Kiedy firma zaciąga kredyt musi przedstawić między innymi dokumenty stwierdzające brak zaległości podatkowych, brak zaległości wobec Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, opracować biznes plan oraz udostępnić bilans czy rachunek zysków i strat. Kolejną zaletą finansowania inwestycji w drodze leasingu są konkretne korzyści podatkowe. Raty leasingowe w przypadku leasingu operacyjnego, stanowią bowiem w całości koszt uzyskania przychodu dla korzystającego, w całości wpływają zatem na obniżenie podstawy opodatkowania w firmie. W umowach leasingu operacyjnego korzystający nie musi ponadto martwić się o utylizację zużytego sprzętu. Obowiązek ten przejmuje na siebie finansujący. Organizacja remontów i przeglądów technicznych również może spoczywać na finansującym, co pozwala korzystającemu na oszczędność czasu. Umowy leasingu operacyjnego dają korzystającemu także szansę na dostęp do najnowszych technologii. Jest to widoczne w przypadku leasingu infrastruktury informatycznej w firmach. Leasing pozwala, zatem na ciągle unowocześnianie zasobów firmy. Wykorzystanie leasingu nie podnosi również współczynnika zadłużenia w firmie, zmniejsza tym samym ryzyko utraty płynności finansowej. Leasing pozwala na efektywne wykorzystywanie kapitału obrotowego w firmie.

Przedstawione powyżej zalety potwierdza także badanie przeprowadzone przez firmę CBM Indicator na zlecenie Polskiego Związku Leasingu. Wyniki tego badania zawiera Leksykon Polskiego Leasingu i Motoryzacji. Przebadano 2081 leasingobiorców. Zalety, które najczęściej wymieniają leasingobiorcy są przedstawione na rysunku 2.

Rysunek 2 Najważniejsze zalety leasingu – zdanie leasingobiorców.



Źródło: Sugajski, 2008.

Respondenci badani przez firmę CBM Indicator mogli wskazać jednocześnie kilka zalet leasingu. Ankietowani najczęściej (ponad 42% wskazań) jako główną korzyść, płynącą z podpisania umowy leasingu wskazywali fakt, że w umowie leasingu wystarczy wpłata jedynie części wartości środka trwałego, która otwiera drogę do czerpania pożytków z przedmiotu umowy. Także oszczędności płynące z niższych kosztów dotyczących utrzymania i dodatkowych opłat związanych z przedmiotem leasingu oraz oszczędności podatkowe, wskazywano łącznie ponad 1000 razy, jako ważną zaletę leasingu. Leasingobiorcy cenią sobie również mniejszą liczbę formalności, którą charakteryzuje się umowa leasingu. Taką zaletę leasingu dostrzega blisko 300 ankietowanych, czyli 14,2% wszystkich uczestników badania. Co dziesiąty respondent dostrzega jednocześnie możliwość posiadania niższej zdolności kredytowej dla umów leasingu, niż w przypadku konkurencyjnych form finansowania inwestycji.

Leasing oczywiście pomimo szeregu istotnych zalet nie jest wolny od wad. Do minusów leasingu należy zaliczyć utrudnienia w ustaleniu praw i obowiązków każdej ze stron, występujących w umowie leasingu pośredniego, w którym oprócz finansującego i korzystającego występuje także zbywca. Chodzi tutaj przede wszystkim o obowiązki stron związane z wadliwym przedmiotem umowy leasingu (Liberadzki 2009). Ponadto wszelkie udogodnienia wynikające między innymi z zapewnienia remontów, przeglądów oraz utylizacji leasingowanego majątku znajdują swoje odzwierciedlenie w wyższych opłatach leasingowych. Możliwa natychmiastowa utrata dostępu do majątku w razie nieterminowego regulowania rat leasingowych, to kolejna wada leasingu.

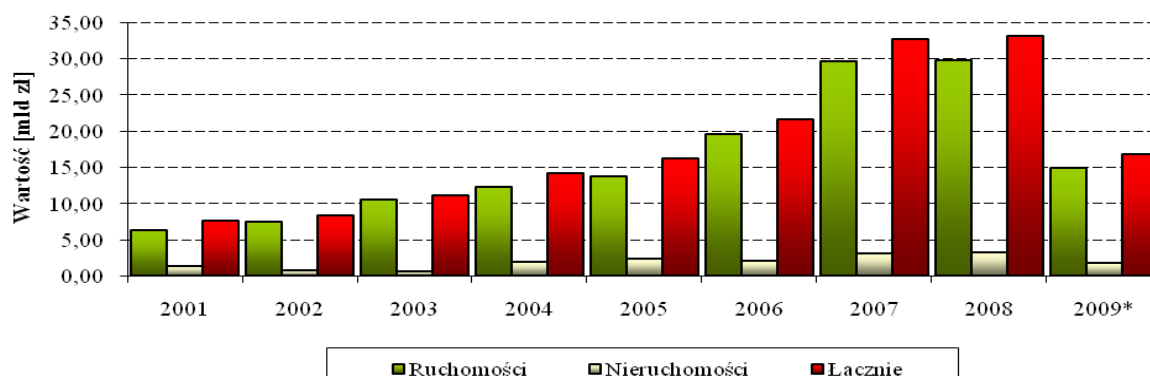
3. Ilościowa charakterystyka rynku leasingowego w Polsce.

Wartość transakcji leasingowych w Polsce od roku 2001 z roku na rok systematycznie wzrasta. Wartość nowych zawieranych transakcji leasingowych wyrażonych w kwocie netto w poszczególnych latach przedstawia rysunek 3. Jak wynika z rysunku 3 rynek nowo podpisywanych umów od roku 2001 w stosunku do roku 2008 wzrósł o 432% z poziomu 7,65 miliarda złotych w 2001 do kwoty 33,07 miliarda złotych w 2008 r. Szczególnie dynamiczny przyrost wartości podpisywanych umów obserwujemy w latach 2006 i 2007. W tym okresie, wartość podpisywanych umów leasingowych, co roku wzrastała niemal o 50% w stosunku do roku poprzedniego. Taką dynamikę rynek leasingowy zawdzięcza z pewnością dobrej kondycji polskiej gospodarki w tym okresie. Jeżeli natomiast chodzi o dane za rok 2008, to widać wtedy wyraźne spowolnienie dynamiki wzrostów w stosunku do dwóch poprzedzających lat.



Rysunek 3 Kwotowa wartość nowych umów leasingu w Polsce w kolejnych latach.

Wartość leasingu w Polsce



*Dane za 3 kwartały 2009

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Polskiego Związku Leasingu

Pierwsze szczególnie niepokojące dane nowo podpisywanych umów leasingowych przyniósł 3 kwartał 2008, w którym odnotowano spadek ponad 10% w stosunku do 3 kwartału w roku 2007. Świadczy to o ograniczeniu inwestycji przez przedsiębiorstwa, co było spowodowane kryzysem finansowym na świecie oraz widmem światowej recesji. W Polsce duże nadzieje wiąże się z organizacją Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej w 2012, wydaje się, że realizacja tego przedsięwzięcia ograniczyła zahamowanie na rynku inwestycji, a tym samym podpisywanych umów leasingowych. Dane z wybranych krajów europejskich pokazują, że polski rynek leasingowy należał do wzrostowych rynków kontynentu (tabela 1), w przeciwieństwie do podobnych rynków w regionie, estońskiego czy łotewskiego.

Tabela 1 Zmiany na europejskim rynku leasingu

Kraj	Organizacja	Wartość nowych umów leasingowych w 2008 r. w stosunku do 2007
Łotwa	Association of Latvian Commercial Banks - Leasing and Factoring Committee	-42,11%
Hiszpania	Asociacion Española de Leasing – AEL	-34,05%
Estonia	Estonian Leasing Association	-22,39%
Włochy	Associazione Italiana Leasing - ASSILEA and ANIASA	-18,50%
Bułgaria	Bulgarian Association for Leasing – BAL	58,90%
Rosja	Russian Association of Leasing Companies - Rosleasing	26,48%
Rumunia	Romanian Leasing and Non Banking Financial Services Association	22,77%
Słowenia	Leasing Committee of the Banking Association of Slovenia	18,95%
Słowacja	Association of Leasing Companies of the Slovak Republic	14,58%
Niemcy	Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V.	1,78%
Polska	Polish Leasing Association	8,60%
	Europejski Związek Leasingu	-5,07%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://www.leaseurope.org/>

Zgodnie z danymi zawartymi w tabeli 1 polski rynek leasingu wzrósł o 8,6% w roku 2008 w stosunku do roku poprzedniego. Tymczasem dane z rysunku 3, wskazują na wzrost jedynie o 1,3% (wartość nowych umów leasingowych wyniosła w 2008 roku 33,07 miliarda złotych, podczas gdy w 2007 było to 32,65 miliarda złotych). Różnica w danych pomiędzy Polskim Związkiem Leasingu a organizacją Leaseurope, wynika ze zmiany kursu złotego do euro. Polski Związek leasingu publikuje dane w złotych natomiast Leaseurope sporządza swoje raporty w euro (kursy są przeliczane na podstawie danych Eurostatu). Jeżeli uwzględnimy zmiany w kursach walut okaże się, że obie instytucje podają identyczne dane. Średni kurs euro w 2007 roku wyniósł 3,78 zł, natomiast w 2008 roku było to już 3,52 zł (Eurostat, 2009). Większa dynamika rynku według danych Leaseurope wynika tylko i wyłącznie z korzystnej zmiany kursu walutowego i należy o tym pamiętać, analizując dane w pozostałych krajach europejskich.

Dane dotyczące nowych umów leasingowych są solidnym wskaźnikiem dokonywania inwestycji w gospodarce, gdyż udział leasingu w finansowaniu wszystkich inwestycji w Polsce jest na poziomie dwucyfrowym i leasing obok bankowych kredytów inwestycyjnych jest jednym z głównych źródeł pozyskiwania przez firmy kapitału. Dane Polskiego Związku Leasingu wskazują, że leasingu już w 2007 roku stanowił ponad 17% w finansowaniu wszystkich przedsięwzięć w kraju i w porównaniu do roku 2001 był to wzrost o 9 punktów procentowych. Tak dynamiczny rozwój rynku leasingu związany jest z zaletami, jakie oferuje finansowanie przedsięwzięć poprzez leasing. Korzyści z finansowania inwestycji leasingiem zostały scharakteryzowane w poprzednim punkcie opracowania.

Umowy leasingu zawierane w Polsce to umowy, których przedmiotem były ruchomości oraz nieruchomości. Szczegółowe zestawienie dominujących przedmiotów umów leasingu w latach 2007, 2008 i za 3 kwartały 2008 oraz 2009 zawiera tabela 2. Dane zawarte w tabeli 2 pokazują, że rynek leasingu w Polsce przeżywa okresowe trudności. Wartość środków przekazanych w leasing za 3 kwartały 2009 roku stanowi zaledwie 66% wartości środków przekazanych w analogicznym okresie 2008 roku i blisko 69%, w takim samym okresie w roku 2007. Szczególne spowolnienie widać w leasingu ruchomości, spadek o 8 miliardów złotych, z 3 kwartału 2009 w porównaniu do 3 kwartału 2008. Tak znaczące spowolnienie leasingu ruchomości wynika głównie ze spadku zainteresowania leasingiem w branży transportowej. Na spowolnienie leasingu środków transportu drogowegołożył się szereg czynników, a ponieważ jest to segment, który stanowi największy udział w całym rynku, to spowolnienie leasingu branży motoryzacyjnej przełożyło się na problemy całego sektora. Spadek zainteresowania leasingiem branży transportowej wynika między innymi z



drożającego paliwa w początkowych miesiącach 2008 roku oraz umacniania się złotego, co ogranicza opłacalność eksportu, a tym samym spadek kontraktów dla firm przewozowych (Fabiszewska, 2008). Co więcej rok 2007 był najlepszym rokiem dla branży leasingowej, w kategorii środków transportu drogowego, wówczas wiele firm zachęconych dobrą kondycją gospodarki światowej oraz polskiej, decydowało się na nowe inwestycje oraz na wymianę starego taboru (Związek Polskiego Leasingu). W związku z czym rok 2007, stanowi bardzo silną bazę porównawczą dla następnych okresów.

Tabela 2 Porównanie rozmiarów segmentów leasingu w okresie 2007-2009.

Kategoria [mld zł]	2007	2008	2008*	2009 *
Wartość nowo podpisanych umów, w tym:	32,7	33,1	25,3	16,7
Ruchomości	29,6	29,8	22,9	14,9
Nieruchomości	3,1	3,3	2,4	1,8
<i>Wybrane kategorie ruchomości</i>				
Środki transportu drogowego	19,5	18,7	14,5	8,3
Maszyny i urządzenia przemysłowe	8,9	9,8	7,4	5,8
<i>Wybrane kategorie nieruchomości</i>				
Obiekty handlowe i usługowe	1,4	1,1	0,7	1,0
Budynki biurowe	0,8	0,8	0,6	0,2
Obiekty przemysłowe	0,5	1,1	0,8	0,3

*Dane za 3 kwartały

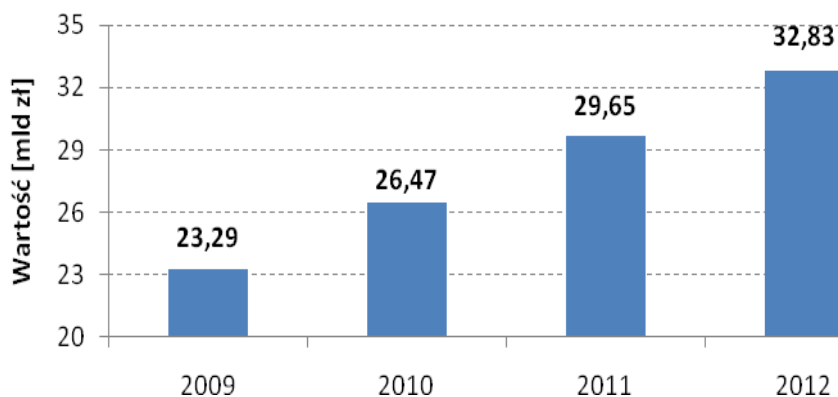
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Polskiego Związku Leasingu

Ponadto widać z tabeli 2, że w przypadku nieruchomości w ostatnich 9 miesiącach 2009 roku najlepszą kategorią rynku okazały się obiekty handlowe oraz usługowe, wzrost o blisko 43% w stosunku do identycznego okresu z roku poprzedzającego. Warto zauważyć, że leasing w tej kategorii nieruchomości już prawie po 3 kwartałach 2009 roku osiągnął poziom za cały rok 2008. Niemniej jednak cały sektor nieruchomości również przeżywa osłabienie, okres 3 kwartałów 2009 roku, był pod tym względem słabszy o 25% w stosunku do analogicznego okresu rok wcześniej. Osłabienie leasingu nieruchomości jest jednak mniejsze niż osłabienie leasingu ruchomości, w głównej mierze dlatego, że leasing jak podają dane Polskiego Związku Leasingu jest liderem jeżeli chodzi o finansowanie inwestycji budowlanych związanych z Euro 2012.

Biorąc pod uwagę przedstawione dane i przyjmując, że Polski rynek leasingu skurczy się w 2009 roku o 30%, w stosunku do roku 2008, na co wskazują obecne dane, wówczas wolumen nowo podpisanych umów pod koniec 2009 roku wyniesie 23,3 miliarda złotych. Czyniąc dodatkowe założenie, że po stabilizacji rynku w 2010 roku będzie się on rozwijał w

kolejnych latach w średnim tempie równym rozwojowi w okresie 2001 – 2008, wówczas przyszłe rozmiary rynku nowo podpisywanych umów leasingu w Polsce w kolejnych latach do 2012 powinny ukształtować się na poziomie, który przedstawia rysunek 4.

Rysunek 4 Prognoza dla rynku leasingu na lata 2009-2012.



Jak pokazuje rysunek 4 rynek leasingu powinien powrócić do rozmiarów z przed kryzysu pod koniec 2012 roku. Powyższa prognoza sprawdzi się, jeżeli rynek leasingu powróci do stabilnego trendu wzrostowego z lat 2001-2006. O ile bowiem w latach 2001-2006 rynek leasingu odznaczał się zrównoważonym wzrostem i rozwijał się tak, jak przyjęto na potrzeby opracowania prognozy, to w okresie od 2007 do 3 kwartału 2009 zmiany na rynku leasingu były bardzo dynamiczne i przebiegały z dużo większą intensywnością niż w latach wcześniejszych. Wydaje się jednak, że po burzliwym okresie zawirowań na rynku finansowym, kolejne lata powinny przynieść stabilizację, a realizacja projektu Euro 2012 i przedsięwzięć związanych z pozyskiwaniem środków unijnych powinny przywrócić rynek leasingu do trendu wzrostowego, a to przemawia ze realizacją przedstawionej prognozy.

Zakończenie

Podsumowując można zauważyć, że branża leasingowa w Polsce systematycznie z roku na rok finansuje znaczną część inwestycji w kraju. W latach 2001 – 2008 dynamicznie wzrastał udział wartościowy podpisywanych umów leasingowych z roku na rok. Dynamika finansowania działalności leasingiem wzrasta ponadto szybciej niż cały rynek finansowania inwestycji, o czym świadczy rosnący udział finansowania leasingu w inwestycjach ogółem. Obecny kryzys finansowy osłabił jednak wyraźnie dynamikę rynku leasingowego w Polsce w 2008 roku, co więcej bez wątpienia można stwierdzić, że w 2009 roku rynek odnotuje po raz pierwszy spadek nowo podpisywanych umów, w stosunku do roku poprzedniego. Wydaje się, że osłabienie rynku zawieranych umów leasingowych będzie zniwelowane koniecznością przeprowadzenia wielu inwestycji związanych z organizacją przez Polskę Euro 2012. Leasing



bowiem jest jednym z najlepszych, jeżeli nie najlepszym sposobem finansowania sprzętu niezbędnego do prowadzenie robót budowlanych. Przeprowadzenie szeregu inwestycji infrastrukturalnych to zatem szansa dla polskiego rynku leasingu na powrót do stabilnego trendu wzrostowego.

Bibliografia

1. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 Kodeks Cywilny Art. 709 (1), (Dz. U. Nr 16, poz. 93, z późn. zm.)
2. Bień W. (2008), *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa.
3. Fabiszewska Z (2008), *Problemy transportu ciągną leasing w dół*, „Forbes”, nr 12.
4. Golawska-Witkowska G., Rzczycka A., Zalewski H. (2006), *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Branta, Gdańsk.
5. Huszcz Z., Tkaczyk-Osińska I. (2008), *Leasing. Prawo, podatki, rachunkowość*. ODDK, Gdańsk.
6. Liberadzki M. (2009), *Uprawnienia leasingobiorcy z rękojmi za wady fizyczne przedmiotu leasingu*, [w:] *Finanse 2009 – Teoria i praktyka. Finanse przedsiębiorstw*, Szczecin.
7. Michałak A. (2007), *Finansowanie inwestycji w teorii i praktyce*, PWN, Warszawa.
8. Sugajski A. (2008) *Rynek Leasingowy*, [w:] U. Hamkało, *Leksykon leasingu i motoryzacji*, Wrocław.
9. Szafarowska M., *ABC Leasingu*, <http://www.leasing.org.pl>, 14.12.08r.
10. Szyszko L., Szczepański J. (2006), *Finanse przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
11. Związek Polskiego Leasingu, <http://www.leasing.org.pl/>, 12.12.08r.
12. Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>, 12.12.08r.