

Agnieszka Mikulska

Leasing alternatywną formą finansowania inwestycji : analiza polskiego rynku leasingu

Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 6, 209-220

2008

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Agnieszka Mikulska

LEASING ALTERNATYWNĄ FORMĄ FINANSOWANIA INWESTYCJI. ANALIZA POLSKIEGO RYNKU LEASINGU

Wprowadzenie

Przyczynę dynamicznego rozwoju gospodarki światowej XX wieku należy upatrywać w społeczeństwie, które szczególnie niesamowity nacisk kładzie na edukację i nieustanne zdobywanie wiedzy. Pociąga to za sobą możliwość odkrycia nowych rozwiązań technologicznych nie pozostających bez wpływu na współczesną gospodarkę. Mamy do czynienia z ciągłym rozwojem technicznym, nieustannym udoskonalaniem istniejących już rozwiązań poprawiających jakość i wydajność. Ostra i nieustanna konkurencja wśród przedsiębiorców o wytworzenie jeszcze lepszego i tańszego produktu i tym samym pozyskanie nowych klientów i zwiększenia źródła swoich zysków wymusza ciągłe wprowadzanie innowacyjnych i jak najnowszych rozwiązań, które w zakupie są drogie i często pozostają w sferze planów i marzeń przedsiębiorcy. W podobnej sytuacji znalazła się gospodarka Polski po reformach ustrojowo-gospodarczych lat dziewięćdziesiątych XX w. Z uwagi na wzrost inwestycji i zapotrzebowanie na środki finansowe przedsiębiorcy stanęli przed problemem znalezienia nowych źródeł finansowania, które byłyby bardziej konkurencyjne od dotychczasowych, tj. głównie kredytu bankowego. Z pomocą przychodzą wówczas nowoczesne formy finansowania inwestycji przez inne instytucje, np. factoring, leasing czy forfaiting; przy czym najbardziej kluczowym rozwiązaniem, bezpośrednio finansującym konkretną inwestycję, jest umowa leasingu.

Umowa leasingu jest stosunkowo nową formułą finansowania inwestycji. W Polsce do 1991 roku finansowanie inwestycji dokonywane było jedynie przy

pomocy środków własnych i kredytów bankowych. Od tego roku zaczęły następować zmiany wynikające z pojawienia się pierwszych firm leasingowych. Związane to było w dużej mierze z panującym wcześniej ustrojem politycznym i nieprzychylnym podejściem rządu do innowacyjności i własności prywatnej. Po zmianach ustrojowo-politycznych nastąpił wyraźny i odczuwalny proces zmian w gospodarce państwa. Wielkie zmiany zachodzące w gospodarce i stały jej rozwój są możliwe głównie dzięki przedsiębiorcom, firmom działającym w danym środowisku. Oczywiście samo państwo powinno stworzyć odpowiednie warunki i możliwości do bezpiecznego funkcjonowania przedsiębiorstw. Wiąże się to z przejrzystymi i niezmiennymi uregulowaniami prawnymi. W latach 90. XX wieku w Polsce na tym polu ustawodawca zrobił wystarczająco dużo szkód, aby skutecznie zniechęcić przedsiębiorców i powstrzymać rozwój formy finansowania inwestycji poprzez leasing. Przykładem są kilkakrotne zmiany prawa podatkowego, za każdym razem radykalnie zmieniające ulgi i odpisy dla przedsiębiorców, brak jasnych zapisów w kodeksie cywilnym. To, czego najbardziej boją się przedsiębiorcy, to nieprzewidywalność władzy ustawodawczej i częste zmiany prawa. Brak przejrzystości i jasności w przepisach powoduje, iż przedsiębiorcy znaczną część swojej energii i środków przeznaczają na zapoznanie się z nowymi rozwiązaniami prawnymi. Szczególnie problem ten dotyka sektor małych firm, które w znacznym stopniu stanowią o sile i kondycji gospodarki państwa. Częste zmiany w prawie podatkowym i brak spójności w interpretacji przepisów powodują, iż podjęcie decyzji przez przedsiębiorcę o wprowadzeniu nowych rozwiązań technologicznych wiąże się z nadmiernym wzrostem ryzyka. Sam proces inwestycyjny, łącznie z kosztowną fazą przygotowawczą, może trwać kilka miesięcy, a czasami i kilka lat. Korzystne dla przedsiębiorcy zapisy prawa obowiązujące w fazie planowania i przygotowywania inwestycji mogą ulec drastycznym zmianom po kilku miesiącach, gdy planowana inwestycja będzie już na zaawansowanym etapie wdrażania. Z biegiem lat polski ustawodawca powoli i stopniowo zaczął wprowadzać rozwiązania prawne regulujące umowę leasingu i w swoich zapisach zbliżające nas do krajów Unii Europejskiej. Dostosowano mało elastyczne prawo podatkowe, ustawę o rachunkowości, jak i sam kodeks cywilny.

Celem artykułu jest zaprezentowanie leasingu jako alternatywnej formy finansowania inwestycji, a w drugiej części pracy – przedstawienie aktualnej sytuacji na rynku usług leasingowych w Polsce w latach 2006-2007.

1. Pojęcie leasingu

Termin leasing pochodzi od angielskiego słowa *to lease* oznaczającego dzierżawę lub najem. W języku polskim zwrot ten nie ma swojego odpowiednika. W dostępnej literaturze fachowej odnaleźć można wiele definicji leasingu. Można zatem podjąć próbę ujednoczenia pojęcia leasingu i wyszczególnienia pewnego zbioru cech charakterystycznych dotyczących tej transakcji.

Przedstawienie jednoznacznej definicji leasingu jest trudne, ponieważ jego istota może różnić się w zależności od tego, z jakiej perspektywy jest rozpatrywany. Z punktu widzenia ekonomicznego leasing można określić jako metodę finansowania inwestycji. Decyzje dotyczące leasingu są zatem decyzjami kształtującymi strukturę kapitału firmy. Oznacza to, że podejmujący te decyzje nie rozważają zasadności pozyskania danych zasobów; decydują natomiast o tym, w jaki sposób owe zasoby mają być sfinansowane. Punktem odniesienia do oceny leasingu jest z reguły wariant polegający na zakupie danego dobra, najczęściej finansowanego kapitałem obcym (kredytem)¹.

W sensie formalnoprawnym natomiast leasing wykazuje podobieństwo do najmu, dzierżawy lub kredytu towarowego. Transakcja leasingowa polega bowiem na oddaniu na pewien czas przez jedną stronę (udostępniającego, leasingodawcę) drugiej (korzystającemu, leasingobiorcy) rzeczy do użytkowania za opłatą i – zasadniczo – z zastrzeżeniem jej zwrotu na różnych zasadach i przy spełnieniu różnych przesłanek².

Leasing można zatem zdefiniować jako umowę, w myśl której jedna ze stron przekazuje drugiej prawo do użytkowania określonego środka trwałego, którego jest właścicielem, w zamian za wcześniej określone wynagrodzenie. Zgodnie z tą definicją leasing oznacza upoważnienie przez właściciela składników majątkowych – udzielone na podstawie umowy określonej firmie – do użytkowania tych składników w ustalonym okresie w zamian za uzgodnione wcześniej ratalne opłaty³. Umożliwia to firmom zaoszczędzenie konkretnych środków finansowych niezbędnych do zakupu danego sprzętu w celu prowadzenia danej działalności gospodarczej, lub też stanowi idealny sposób na pozyskanie danego dobra, którego zakup przekraczałby możliwości finansowe.

¹ J. Czekaj, Z. Dreszer, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii*, PWN, Warszawa 2005, s. 192.

² Ibidem, s. 193.

³ W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2001, s. 257.

2. Strony umowy leasingu

O pozycji na rynku konkretnej firmy leasingowej w dużym stopniu decyduje doświadczenie i poziom zawodowy kadry kierowniczej. Od doświadczonych pracowników podmiotu finansującego zależy między innymi to, czy w przyszłości nie popadnie on w problemy finansowe spowodowane złą oceną rentowności zawieranych umów⁴.

Przed zawarciem umowy leasingu warto porównać oferty poszczególnych przedsiębiorstw i towarzystw leasingowych ze szczególnym uwzględnieniem:

- a) kosztu całkowitego leasingu – wartość wszystkich rat czynszu leasingu wraz z czynszem inicjalnym i ceną wykupu,
- b) okresu leasingu,
- c) sposobu zabezpieczenia transakcji przez stronę finansującą – zastaw, weksel, poręczenie,
- d) możliwości wyboru wariantu spłat,
- e) wysokości kaucji lub depozytu gwarancyjnego – wartości te, podobnie jak raty kapitałowe w leasingu operacyjnym⁵, nie są podstawą do rozliczenia kosztami podatkowymi przedsiębiorstwa.

Leasing należy traktować jako operację handlową, na którą składa się wiele zdarzeń mających złożony charakter. Transakcja ta złożona jest z umowy z dostawcą przedmiotu, bankiem finansującym transakcję, towarzystwem ubezpieczeniowym ubezpieczającym przedmiot leasingu, towarzystwem leasingowym, a przedsiębiorcą przystępującym do zawarcia umowy leasingu. Mogą występować różne powiązania podmiotów występujących w transakcji leasingowej⁶.

Leasingodawcą (finansującym) jest na ogół wyspecjalizowana firma, która świadczy usługę w postaci udostępnienia do użytku dóbr inwestycyjnych leasingobiorcom (korzystającym). Najczęściej spotykane formy prawne firm leasingowych to spółka akcyjna lub spółka z o.o. Z uwagi na to, iż przedmiot leasingu cały czas stanowi własność finansującego, z punktu widzenia korzystającego ważne jest zapoznanie się z sytuacją finansową podmiotu finansującego i wybieranie tylko tych o stabilnej pozycji rynkowej. W przypadku upadłości firmy leasingowej ustanowiony syndyk masy upadłości ma za zadanie spieniężyć wszystkie środki trwałe upadłego w celu zaspokojenia wierzycieli. Wiąże się to z trwałą utratą przedmiotu leasingu.

⁴ D. Davies, *Sztuka zarządzania finansami*, PWN, Warszawa-Londyn 1997, s. 23.

⁵ Regulacje prawne wyodrębniają leasing operacyjny i finansowy.

⁶ E.F. Brigham, L.C. Gapenski, *Zarządzanie finansami*, PWE, Warszawa 2000, s. 123.

Firma leasingowa, zawierając wiele umów, w wyniku których nabywa dużo drogich maszyn i urządzeń, szybko utraciłaby płynność finansową, gdyby nie posiłkowanie się obcym kapitałem. Z uwagi na powyższe, najczęściej finansującym daną transakcję podmiotem jest bank. Przedsiębiorstwo leasingowe może zaciągnąć kredyt na sfinansowanie danej transakcji, spłacając go ze środków uzyskanych z rat czynszu leasingu opłacanych przez finansującego. Może to się odbyć również na zasadzie wykupu przez bank przyszłych należności towarzystwa leasingowego z tytułu zawartej umowy leasingu. Finansujący musi więc dostosować swoje warunki finansowe proponowane klientowi do warunków, jakie stawia bank towarzystwu leasingowemu. Wysokość wnoszonych rat czynszu leasingu musi być stosownie skalkulowana, aby po spłacie kredytu bankowego lub sprzedaży wierzytelności bankowi pozostał jeszcze zysk dla finansującego⁷.

Leasingobiorcą (korzystającym) może być każdy podmiot, jednak ze względu na rozwiązania podatkowe najbardziej zainteresowane leasingiem są podmioty prowadzące działalność gospodarczą. Istotną kwestią jest ustalenie uprawnionej osoby mogącej działać w imieniu firmy, zaciągać zobowiązania leasingowe. W sytuacji spółek posiadających osobowość prawną reprezentacja ujawniona jest w krajowym rejestrze spółek, ewidencję prowadzi stosowny sąd. W przypadku podmiotów nie posiadających osobowości prawnej, działających we własnym imieniu i odpowiadających własnym majątkiem, osoby takie uwidocznione są we wpisie do ewidencji i umowie spółki. Właściwa reprezentacja przy zawieraniu umowy ma istotne znaczenie i musi być skrupulatnie przestrzegana. W przypadku złożenia podpisu przez osobę nie posiadającą stosownych uprawnień umowa traci ważność⁸.

W przypadku kiedy korzystający nie spełnia warunków finansowych wymaganych przez leasingodawcę, transakcja może dojść do skutku pod warunkiem przedstawienia poręczyciela spełniającego niezbędne minimum finansowe określone przez towarzystwo leasingowe. Może to być inna zaprzyjaźniona firma, która zgodzi się wziąć na siebie ciężar spłaty ewentualnych długów powstałych na skutek nieprawidłowej obsługi umowy leasingu przez korzystającego. Osoby reprezentujące poręczyciela, podobnie jak reprezentanci leasingobiorcy, muszą posiadać stosowne umocowania prawne.

⁷ I. Heropolitańska, E. Borowska, *Kredyty i gwarancje bankowe*, Twigger, Warszawa 1997, s. 52.

⁸ D. Załupka, M. Żyniewicz, *Leasing abc oraz d*, Unimex, Wrocław 2001, s. 15.

Zgodnie z ideą leasingu finansujący zobowiązuje się do odpłatnego przekazania do użytku na czas określony podmiotowi trzeciemu danego dobra stanowiącego jego własność. Jeśli leasingodawca w chwili zawierania umowy leasingu nie dysponuje danym przedmiotem, którym zainteresowany jest korzystający, musi go nabyć. W ten sposób pojawia się dostawca, który na podstawie zawartej z finansującym umowy kupna-sprzedaży zobowiązuje się do dostarczenia danego przedmiotu. W tym przypadku sytuacja prawna dostawcy normowana jest przez umowę leasingu. Leasingobiorca przejmuje prawo ewentualnych roszczeń z tytułu rękojmi i gwarancji. Finansujący nie ponosi żadnej odpowiedzialności za wybór przedmiotu i dostawcy.

Rola ubezpieczyciela w transakcji leasingu polega na zabezpieczeniu stron przed nieprzewidzianymi zdarzeniami losowymi, w wyniku których następuje utrata przedmiotu leasingu lub zmniejszenie jego wartości rynkowej. Ubezpieczyciel może ponieść ryzyko związane z zawarciem umowy leasingu. Ponosi wówczas odpowiedzialność finansową za niewywiązanie się korzystającego z obowiązku regulowania rat czynszu leasingu. W przypadku zaprzestania uiszczania rat leasingu ubezpieczyciel na podstawie zawartej umowy przejmuje na siebie obowiązek terminowego uiszczania rat czynszu leasingu. Umowa ubezpieczenia spłaty rat czynszu leasingu zawierana jest na podstawie ogólnych warunków ubezpieczeń, które regulują zasady zawierania umów, określają obowiązki spoczywające na stronach umowy i określają, w jakich sytuacjach i na jakich warunkach ubezpieczyciel dokonuje wypłaty należnego odszkodowania. Zwyczajowo w umowie ubezpieczenia spłaty rat czynszu leasingu występują trzy strony umowy: ubezpieczyciel – zakład ubezpieczeń, ubezpieczający – towarzystwo leasingowe, ubezpieczony – instytucja finansująca dane przedsięwzięcie, np. bank. Ubezpieczenie ryzyka spowodowanego zaprzestaniem regulowania rat czynszu leasingu przez korzystającego powoduje, że finansujący po opłaceniu stosownej składki, w kalkulowanej w raty czynszu leasingu wnoszone przez korzystającego, otrzymuje gwarancję nieponoszenia zasadniczych strat w przypadku trwałego zaprzestania uiszczania rat czynszu leasingu przez korzystającego⁹.

3. Wielkość transakcji leasingu w Polsce w latach 2006-2007

Jesienią 1994 roku 21 aktywnie działających firm leasingowych powołało do życia organizację pod nazwą Związek Przedsiębiorstw Leasingowych (ZPL). Inicjatorom założycielskiego spotkania przyświecała idea powołania organizacji,

⁹ P. Sypniewski, *Leasing a ubezpieczenia*, „Leasing” 9/95, s. 34.

która pomoże funkcjonować im w istniejących realiach i będzie reprezentowała interesy branży leasingowej. Poprzez liczne fachowe publikacje, organizowanie tematycznych spotkań i konferencji, prezentowanie nowych, korzystnych rozwiązań prawnych (polskie ustawodawstwo często nie nadąża za ciągle zmieniającymi się potrzebami rynku) ZPL miał skutecznie wpływać na władzę ustawodawczą – centralną i samorządową – lokalną. Aktualnie Związek skupia 34 podmioty, które w swoim portfelu skupiają blisko 94% wartości aktualnego rynku leasingu¹⁰.

W tabelach 1 i 2 przedstawiono dane obejmujące wyniki wszystkich większych firm leasingowych działających na polskim rynku dotyczące wartości transakcji na rynku usług leasingowych. W prezentacji nie ujęto małych, lokalnych firm oraz leasingodawców nie zrzeszonych w Związku Przedsiębiorstw Leasingowych¹¹.

Tabela 1. Wartość transakcji rynku leasingu w Polsce w roku 2006, w mln zł

Spółka	Pojazdy	M i U	IT	Samoloty, statki, kolej	Ruchomości	Nieruchomości	Ogółem
Bankowy Fundusz Leasingowy	443	251	13	17	756	20	1 501
BISE Atechnet Leasing	2	18	0	-	27	2	49
BNP Paribas Lease Group	9	135	11	-	160	-	315
BPH Leasing	598	304	38	19	979	63	2 002
BRE Leasing	1 096	405	13	392	1 934	205	4 045
BZ WBK Finance & Leasing	718	465	11	-	1 195	-	2 389
Caterpillar Financial Services	2	266	-	-	269	-	537
DaimlerChrysler Leasing Polska	351	1	0	-	352	-	704
De Lage Landen Leasing	133	146	-	-	280	-	559
Deutsche Leasing Polska	122	309	3	48	483	-	965
Europejski Fundusz Leasingowy	1 915	636	54	2	2 607	14	5 227
Fortis Lease Polska	340	230	30	3	643	175	1 420
GETIN Leasing	240	68	2	-	310	-	620
Grenkeleasing	3	4	24	-	37	-	68

¹⁰ <http://www.leasing.org.pl> (18.05.2008)

¹¹ Udział tych podmiotów szacuje się na około 1 do 2%.

Spółka	Pojazdy	M i U	IT	Samoloty, statki, kolej	Ruchomości	Nieruchomości	Ogółem
Handlowy-Leasing	320	110	0	-	431	-	861
IKB Leasing Polska	4	237	-	-	241	-	482
Immoconsult	-	-	-	-	-	69	69
ING Lease (Polska)	172	194	4	9	380	700	1 458
Kredyt Lease	92	30	2	-	133	2	258
LHI Leasing Polska	-	-	-	-	-	504	504
Masterlease Polska	333	-	-	-	333	-	667
Millennium Leasing	753	404	12	49	1 218	84	2 519
NL Leasing Polska	36	-	-	-	36	-	73
NOMA 2	32	15	0	-	62	0	109
Nordea Finance Polska	21	108	0	5	162	-	296
ORIX Polska	54	33	8	-	95	-	189
Pekao Leasing	426	254	3	1	685	39	1 409
Raiffeisen Leasing Polska	1 443	593	34	1	2 071	154	4 296
Renault Credit Polska	111	2	1	-	114	-	228
Scania Finance Polska	303	-	-	-	303	-	605
SGB-Tran-Leasing PTL	35	10	1	0	49	1	96
SG Equipment Leasing Polska	275	647	59	34	1 016	-	2 030
Siemens Finance	13	191	6	-	213	-	424
VFS Usługi Finansowe Polska	388	51	0	-	441	-	881
VB Leasing Polska	707	327	10	-	1 112	-	2 157
Volkswagen Leasing Polska	407	5	1	-	413	-	826
RAZEM	11 899	6 450	342	579	19 537	2 031	40 838
Doszacowanie do 100% rynku:	12 090	6 450	370	580	19 770	2 031	41 291
Wyniki po 4Q 2005	8 800	4 260	325	350	13 905	2 460	30 100
Zmiana	37%	51%	14%	66%	42%	-17%	37%

Źródło: <http://www.leasing.org.pl> (18.05.2008).

Wartość leasingu na rynku ruchomości i nieruchomości w roku 2006 przekroczyła granicę 20 mld zł i wyniosła 21,6 mld zł. Wysokie jest również tempo wzrostu całego rynku: 37% w porównaniu do roku ubiegłego, a w odniesieniu do rynku ruchomości aż 42%.

Całkowita wartość wyleasingowanych ruchomych środków trwałych wyniosła w 2006 roku 19,5 mld, a wartość transakcji na rynku leasingu nieruchomości przekroczyła 2 mld zł.

Na uwagę zasługuje dynamicznie rozwijający się rynek leasingu samolotów i taboru kolejowego, którego obecny udział w rynku wynosi ok. 3%. Nadal jednak nieznaczny ok. 2% jest udział sprzętu IT w rynku leasingu. Omawiane wyniki nie zawierają jednak danych z firm informatycznych, które często bezpośrednio leasingują sprzęt komputerowy.

Osiągnięcie na rynku leasingu nieruchomości wartości nowego portfela w wysokości 2 mld zł oznacza 17% spadek w porównaniu do wyniku osiągniętego w roku ubiegłym. Należy jednak pamiętać, iż jest to rynek o bardzo zróżnicowanych nominalnych, jednostkowych wartościach transakcji, co sprawia, że przy stosunkowo niskim wolumenie nowego portfela (9,4% całego rynku) zawarcie jednej transakcji może spowodować więcej niż kilkuprocentowe zmiany całego portfela¹².

Tabela 2. Wartość transakcji rynku leasingu w Polsce w roku 2007, w mln zł

Spółka	Pojazdy	M i U	IT	Samoloty, statki, kolej	Ruchomości	Nieruchomości	Ogółem
Bankowy Fundusz Leasingowy	809	277	5	107	1 263	108	2 569
BISE Atechnet Leasing	34	28	1	1	67	6	137
BNP Paribas Lease Group	30	242	13	-	292	-	577
BPH Leasing	888	328	60	12	1 323	11	2 622
BRE Leasing	1 783	550	10	18	2 380	392	5 133
BZ WBK Finance & Leasing*	1 094	597	7	9	1 708	49	3 464
Caterpillar Financial Services	-	418	-	-	418	-	837
DaimlerChrysler Leasing Polska	621	1	1	-	623	-	1 246
De Lage Landen Leasing	30	106	0	-	137	-	273
Deutsche Leasing Polska	110	364	2	79	555	-	1 110
Europejski Fundusz Leasingowy	2 724	947	50	2	3 722	6	7 450
Fortis Lease Polska	670	419	41	12	1 197	215	2 553

¹² <http://www.leasing.org.pl> (18.05.2008).

Spółka	Pojazdy	M i U	IT	Samoloty, statki, kolej	Ruchomości	Nieruchomości	Ogółem
GETIN Leasing	364	73	1	-	438	-	877
Grenkeleasing	4	8	31	-	47	-	90
Handlowy-Leasing	590	284	1	8	884	-	1 767
IKB Leasing Polska	2	281	-	-	283	-	566
Immoconsult	-	-	-	-	-	50	50
ING Lease (Polska)	397	272	18	139	869	1 438	3 132
Kredyt Lease	168	103	49	2	349	-	670
LHI Leasing Polska	-	-	-	-	-	541	541
Masterlease Polska **	507	-	-	-	507	-	1 013
Millennium Leasing	1 239	629	21	73	1 963	70	3 996
NL Leasing Polska	53	-	-	-	53	-	106
NOMA 2	44	13	1	-	85	-	144
Nordea Finance Polska	30	46	0	21	102	-	200
ORIX Polska	98	49	12	-	158	-	317
Pekao Leasing	595	310	2	1	908	15	1 830
Raiffeisen Leasing Polska	2 263	882	28	11	3 184	148	6 516
Renault Credit Polska	130	1	-	-	131	-	262
Scania Finance Polska	613	6	-	-	620	-	1 240
SGB-Tran-Leasing PTL	33	13	2	-	50	1	99
SG Equipment Leasing Polska	446	689	56	86	1 277	-	2 554
Siemens Finance	9	234	10	-	253	-	506
VFS Usługi Finansowe Polska	595	88	1	-	687	0	1 371
VB Leasing Polska	1 090	466	6	-	1 620	-	3 181
Volkswagen Leasing Polska	699	10	2	-	711	-	1 421
RAZEM	18 910	8 765	429	580	29 044	3 050	60 778
Doszacowanie do 100% rynku:	19 453	8 862	477	583	29 819	3 050	62 244
Wyniki po 4Q 2006	12 090	6 450	370	580	19 770	2 031	41 291
Zmiana	61%	37%	29%	1%	51%	50%	51%

Źródło: <http://www.leasing.org.pl> (18.05.2008).

W 2007 roku wartość nowego portfela rynku ruchomości i nieruchomości wyniosła 32,1 mld zł, co stanowi 50% wzrost w stosunku do poprzedniego roku, natomiast wartość nowego portfela umów leasingu na rynku ruchomości wyniosła

21,8 mld zł (wzrost o 50%). Wartość nowego portfela umów leasingu na rynku nieruchomości wyniosła 3 mld zł – również wzrost o 50% w porównaniu z rokiem poprzednim.

Szacuje się, iż udział leasingu w finansowaniu inwestycji na rynku nieruchomości wzrośnie z 27,2% w roku 2006 do 33,8% w roku 2007, a w całym rynku, włączając transakcje na rynku nieruchomości, odpowiednio z 13,8% do 17,3%. Tak dobre wyniki branży leasingowej to m.in. zasługa dobrze rozwijającej się polskiej gospodarki oraz coraz większej popularności leasingu jako korzystnego instrumentu finansowania inwestycji.

Polski rynek leasingu jest jednym z najdynamiczniej rozwijających się rynków w Europie. Specjaliści szacują ponadto, że dzięki bardzo dobrym rezultatom osiągniętym w roku 2007 udział naszego rynku w rynku europejskim wzrośnie z 1,9% w 2006 do 2,4% w roku 2007.

Bardzo dobre wyniki odnotowano także na rynku nieruchomości. Jest to najlepszy wynik w historii polskiego leasingu¹³.

Biorąc pod uwagę analizowane lata rynku leasingu w Polsce, można przypuszczać, że kolejne lata przyniosą wzrost transakcji leasingu. Przedsiębiorstwa, szukając alternatywnej formy finansowania inwestycji, będą skłaniać się ku innym możliwościom pozyskania kapitału niż kredyt bankowy.

Podsumowanie

Leasing stanowi ważne źródło finansowania inwestycji przedsiębiorstw. Daje możliwość rozpoczęcia bądź rozszerzenia działalności przy niedoborze kapitałów, a także zwiększa łatwość dostosowania się do postępu technicznego i technologicznego. Zdarza się i tak, że leasing okazuje się najdroższym sposobem finansowania, szczególnie wtedy, gdy leasingodawca, wykorzystując finansowanie zakupu dobra będącego przedmiotem leasingu, zaciąga kredyt i płaci odsetki. W takiej sytuacji opłaty ponoszone przez leasingobiorcę muszą sfinansować obok podstawowych opłat również koszt kredytu. Mimo to jednak małe i średnie przedsiębiorstwa często wybierają leasing jako formę finansowania inwestycji, ponieważ firmy te, chcąc skorzystać z innej formy finansowania, takiej jak kredyt, często napotykają na szereg problemów. Firmy leasingowe podkreślają, że z ich oferty powinny skorzystać podmioty, które chcą wyprzedzić konkurencję, są aktywnymi inwe-

¹³ <http://www.leasing.org.pl> (18.05.2008).

storami, pewnymi swoich planów, a także prowadzą racjonalną politykę kosztową i fiskalną. Również przedsiębiorcy, którzy wiedzą, czego chcą, a także nie lubią długich negocjacji z bankami i nie mogą lub nie chcą przedstawić bankowi wystarczającego zabezpieczenia. Finansowanie inwestycji poprzez leasing jest zatem najlepsze, kiedy korzystający ma zyski, ale za małe, by szybko kupić wszystko, co jest mu niezbędne.

LEASING AS AN ALTERNATIVE FINANCING FORM OF INVESTMENT. ANALYSIS OF THE POLISH LEASING MARKET

Summary

Leasing presents important source of financing of investment of enterprises. It makes it possible beginning or expansions of activities at deficiency of capital, as well as facility of fitting boosts technical and technological progress. It can turn out, that leasing, then particularly can be most expensive manner of financing, especially when there be the object of leasing good, take credit and pays costs and percentage. Incur must finance in such situation of charge by leaseholder, cost of credit beside basic also charges. However, in spite of it, small and medium size enterprises, they choose often leasing as form of financing of investment, as use other form of financing this firm wanting, they take credit on range of problem like often. Lease firms underline, that subjects should use their offers, which want to outstrip competition, there is active investors, certain plans, as well as they lead costs and fiscal policy rational. Businessmen also, who want knowledge of that, as well as they do not like long negotiation with banks and they can not or they do not want to present bank sufficing security. Therefore, there is fairest through leasing investment financing when has increments using, but everything buy for small profits, that is essential it.

Translated by Agnieszka Mikulska