

JOANNA LIZIŃSKA

ROZWÓJ RYNKU USŁUG LEASINGOWYCH W POLSCE W LATACH 1990-2001

WSTĘP

Celem artykułu jest analiza zmian zachodzących na rynku usług leasingowych w Polsce w latach 1990-2001, w poszczególnych segmentach tego rynku i przy przyjęciu różnorodnych kryteriów podziału.

Rynek usług leasingowych obejmuje zespół wszystkich kupujących (strona popytowa) i sprzedających usługi leasingowe (strona podażowa), których wzajemne oddziaływanie kształtuje popyt i podaż oraz wywiera wpływ na wysokość cen tychże usług. O wykorzystaniu leasingu jako formy finansowania decydowało wiele jego specyficznych cech¹.

Zasadniczą trudnością, jaką napotkano podejmując temat, był fakt, iż przez długi okres – bo aż do 1994 r. – nie istniała żadna organizacja czy organ administracji państwowej, które w sposób usystematyzowany i ciągle zajmowałyby się gromadzeniem informacji dotyczących transakcji leasingowych zawieranych w Polsce. Powstanie Konferencji Przedsiębiorstw Leasingowych umożliwiło pozyskanie szerszych informacji o charakterze zawieranych transakcji leasingowych. Organizacja ta jednak skupia przedsiębiorstwa świadczące usługi leasingowe i gromadzi od nich informacje na zasadzie dobrowolności, stąd też nawet od 1995 r. nie ma pełnych i wyczerpujących informacji dotyczących podjętego zagadnienia. Różnice szczegółowości i rodzaju danych dotyczących okresu do 1994 r. i z lat 1995-2001 są przyczyną różnorodnego charakteru analizy.

W badanym okresie zauważalny był proces głębokich zmian na rynku usług leasingowych w Polsce, co wiązało się z przeobrażeniami ilości i jakości świadczonych usług oraz swego rodzaju „dojrzewaniem” rynku.

Wartość i rodzaj aktywów oddawanych w leasing w poszczególnych latach ulegały różnokierunkowym zmianom. Do 1999 r. ogólna wartość aktywów oddawanych w leasing sukcesywnie rosła. Poczynając od 2000 r. obserwowany był jej spadek. Na fakt, iż krytyczny i przełomowy dla leasingu 2000 r. świadczył o zmieniającym się obrazie rynku leasingu w Polsce, miało wpływ wiele czynników. Analizując zmiany, jakie zachodziły na rynku usług leasingowych, próbując przy tym wyodrębnić pewne ogólne i dla większości transakcji charakterystyczne procesy, należy liczyć się ze zróżnicowaniem w ramach poszczególnych segmentów rynku usług leasingowych.

¹ Z. Bodie, R. C. Merton, *Finanse*, PWE, Warszawa 2003, s. 399-401 i 577-578; R. A. Brealey, S. C. Myers, *Podstawy finansów przedsiębiorstw*, t. 2, PWN, Warszawa 1999, s. 1039-1042; J. Czekaj, Z. Dresler, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii*, PWN, Warszawa 2002, s. 201-203.

Na rynku usług leasingowych w analizowanym okresie miały miejsce dość silne przeobrażenia ilościowe i jakościowe, świadczące o zmieniającym się charakterze popytu i podaży tych usług. Z jednej strony zauważalny był wzrost zapotrzebowania na stosunkowo tanie, szybkie i standardowe usługi, z drugiej – klienci oczekiwali oferty wyspecjalizowanej i niestandardowej. Wyrazem „dojrzewania” rynku leasingowego w Polsce był również między innymi fakt, iż rosło zainteresowanie kontraktami o dłuższych podstawowych okresach umowy oraz o coraz większej wartości aktywów (również nieruchomości). Ze względu na zmienność warunków otoczenia, różnicowaniu i przemianom ulegała popularność poszczególnych przedmiotów leasingu. Zauważyć można było silne procesy konsolidacyjne wśród przedsiębiorstw świadczących usługi leasingowe, połączone z postępującą polaryzacją leasingodawców, co wiązało się ze wzrostem znaczenia tzw. bankowych przedsiębiorstw leasingowych i spadkiem roli niezależnych towarzystw leasingowych.

I. PRZESŁANKI ROZWOJU RYNKU USŁUG LEASINGOWYCH W POLSCE PO 1989 R.

Na popyt i podaż usług leasingowych, a – co za tym idzie – na kształt rynku, wpłynął szereg czynników o charakterze ekonomicznym, prawnym i organizacyjnym, związanych z makro- oraz mikrootoczeniem. Czynniki te z różną siłą wpływały na popytową czy podażową stronę rynku usług leasingowych. Uwarunkowania zewnętrzne, a więc makrootoczenie i otoczenie konkurencyjne, a także uwarunkowania wewnętrzne w dużym stopniu determinowały funkcjonowanie przedsiębiorstw występujących w roli leasingodawcy czy leasingobiorcy. Przy badaniu stosunkowo krótkiego okresu, od 1990 do 2001 r., niemożliwe jest wyznaczenie tendencji zachodzących na rynku lub badanie wpływu każdego z branż pod uwagę czynników w kolejnych latach. Mówić można jedynie o pewnych kierunkach zmian funkcjonowania rynku i o silniejszym bądź słabszym wpływie jednego z czynników w wybranym przedziale czasowym.

Makrootoczenie to zespół warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa wynikających z tego, iż działa ono w określonym kraju, w danym układzie politycznym, prawnym, w danych warunkach gospodarczych itp.² Dokonując podziału zbioru uwarunkowań noszących miano makrootoczenia na podgrupy wyróżnić można otoczenie ekonomiczne, technologiczne, społeczne, demograficzne, polityczne i prawne oraz otoczenie międzynarodowe. Z kolei w skład drugiej części uwarunkowań zewnętrznych, a więc otoczenia konkurencyjnego, wchodzi wszystkie podmioty gospodarcze, które mają z danym przedsiębiorstwem (czy grupą przedsiębiorstw – jeżeli na potrzeby tej analizy wyróżni się segmenty wśród grona leasingobiorców i leasingodawców) powiązania kooperacyjne i konkurencyjne. Podmiotami otoczenia konkurencyjnego są dostawcy, odbiorcy oraz istniejący i potencjalni konkurenci. Mówiąc o czynnikach wpływających na zapotrzebowanie na usługi leasingowe nie można pominąć faktu, iż

² M. T. Wilczek, *Przedsięwzięcia inwestycyjne przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Zarządzania Marketingowego i Języków Obcych, Katowice, 2001, s. 13-14.

popyt ten nie istnieje samodzielnie, a jest pochodną popytu na środki, które finansowane są w taki właśnie sposób. Skłonność przedsiębiorstw do inwestycji uzależniona jest między innymi od popytu na oferowane przez nie produkty i możliwości w zakresie finansowania inwestycji. Mając na uwadze ogół przedsiębiorstw, które mogą stać się potencjalnymi klientami firm świadczących usługi leasingowe, uwzględnić więc należy przede wszystkim koniunkturę gospodarczą danego kraju i szereg czynników ekonomicznych należących do makrooczenia. W państwach o dużym potencjale finansowym, mających stabilną gospodarkę, wysoki poziom PKB oraz w tych, których podmioty gospodarcze nastawione są na korzystanie z wysoko rozwiniętych technologii w różnych dziedzinach życia gospodarczego³, rozwój rynku usług leasingowych odbywa się znacznie szybciej i bardziej dynamicznie niż w krajach, w których wymienione czynniki nie są aż tak sprzyjające. Dobre warunki do rozwoju rynku usług leasingowych rodzi funkcjonowanie gospodarki rynkowej, której mechanizmy – stwarzając warunki konkurencji – wpływają na zwiększanie poziomu inwestycji, w tym finansowanych poprzez wykorzystanie leasingu. Zwiększają również dążenie przedsiębiorstw do takiego ukształtowania aktywów i pasywów, by możliwa była elastyczna reakcja na zmieniające się warunki otoczenia.

W Polsce o rozwoju rynku usług leasingowych na szerszą skalę mówić można dopiero po 1989 r., czyli od momentu stworzenia podstaw funkcjonowania gospodarki rynkowej. Zaczęły wówczas powstawać lawinowo prywatne przedsiębiorstwa, a te, które istniały – w dużej części państwowe – stawały przed problemem restrukturyzacji majątku i przystosowania go do zmieniających się warunków rynkowych. Rozwój gospodarki rynkowej, powstawanie nowych, niedoinwestowanych przedsiębiorstw, rosnąca tendencja do unowocześniania i wymiany środków trwałych w przedsiębiorstwach, dążenie do modernizacji środków produkcji – to podstawowe przesłanki, które po 1989 r. stworzyły podatny grunt dla rozwoju leasingu w Polsce⁴. Rezultatem eksplozji indywidualnej przedsiębiorczości była duża liczba indywidualnych przedsiębiorstw, które stawały się – często z braku innej, dostępnej dla nich alternatywy – klientami firm leasingowych, szczególnie, że na początku lat dziewięćdziesiątych, po okresie hiperinflacji i skokowego wzrostu cen kredytu, spadło zaufanie do zewnętrznych źródeł finansowania, a głównie do kredytu⁵.

Elementem otoczenia, który bardzo wyraźnie wpływał zarówno na rozmiar, jak i na charakter popytu zgłaszanego na usługi leasingowe, były regulacje prawne dotyczące zarówno prawa cywilnego, jak i sfery związanej z rachunkowością, a nade wszystko podatkami. Ważny był nie tylko ich kształt w danym przedziale czasowym, ale również przewidywalność i częstotliwość ich zmian. Stało się to szczególnie istotne dla rozwoju tych segmentów rynku usług leasingowych, w których – ze względu na unikatowość i wartość dobra – dominowały umowy długoterminowe. Fakt, czy istnieją i jak szczegółowe są uregulowania dotyczące cywilnoprawnej natury leasingu, wpływa między innymi na elastyczność zawieranych umów leasingu.

³ A. Dulian., *Uwarunkowania rozwoju leasingu w Polsce. Stan prawny na dzień 6.04.2002 r.*, „Bank i Kredyt” 2002, nr 8, s. 59.

⁴ J. Mroczek, *Leasing w działalności bankowej*, Wyd. „Hubertus”, Warszawa 2000, s. 21-22.

⁵ G. Cieloch, *Branża usług leasingowych – analiza strukturalna*, „Leasing” 1996, nr 6, s. 26.

Na rozwój rynku usług leasingowych miały oczywiście wpływ nie tylko rozwiązania prawne z zakresu sfery cywilnoprawnej. Niemalże znaczenie miały również uregulowania dotyczące funkcjonowania spółek, podatków⁶, czy wreszcie ujmowania transakcji leasingowych w księgach rachunkowych. Leasing w swojej konstrukcji był bardzo „czuły” na warunki, jakie stwarzało mu otoczenie prawne⁷.

Od chwili wprowadzenia podatku od towarów i usług w 1993 r. również transakcje leasingowe zostały nim objęte⁸. Zmiany dotyczące tego podatku wpływały na kształt świadczonych usług leasingowych. Do 9 grudnia 2000 r., tj. do dnia wejścia w życie ustawy z 26 lipca 2000 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny⁹, leasing pozostawał umową nieuregulowaną w polskim kodeksie cywilnym. Z tego też względu umowy leasingowe zawierane były zgodnie z zasadą swobody umów, gdyż w żadnym akcie prawnym obowiązującym w Rzeczypospolitej Polskiej nie pojawiła się jasna, precyzyjna i jednolita definicja terminu „leasing”¹⁰.

W Polsce przez szereg lat brak uregulowań dotyczących cywilnoprawnych aspektów umów leasingu był swego rodzaju pretekstem do odkładania uregulowania kwestii podatkowych w tym zakresie¹¹. W Europie są zaledwie dwa kraje, które mają definicję leasingu w prawie cywilnym, a nie przeszkadzało to pozostałym w przyjęciu uregulowań podatkowych¹². Oprócz zagadnień czysto cywilistycznych, umowy leasingu w Polsce przez szereg lat wzbudzały więc wiele kontrowersji w aspekcie ich kwalifikacji podatkowej. Dopiero 6 września 2001 r. Sejm uchwalił ustawą niezbędne regulacje w zakresie podatkowych aspektów umowy leasingu¹³. Nowelizacja objęła obie ustawy o podatku dochodowym, a także ustawę o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym. W Polsce praktycznie od początku wprowadzenia do obrotu gospodarczego umów leasingowych występowało zjawisko niejednoznaczności i braku spójności przepisów podatkowych, co wiązało się z częstymi zmianami systemowymi, powodując zjawiska charakterystyczne dla tzw. nieładu legislacyjnego¹⁴, co z całą pewnością hamowało rozwój leasingu¹⁵.

Działalność leasingowa nie była i nie jest działalnością koncesjonowaną. Uregulowania leasingu na gruncie kodeksu cywilnego wymagają jedynie, aby – w odniesieniu do umów zawartych po 9 grudnia 2000 r., tj. dniu wejścia w życie ustawy z 26 lipca 2000 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny¹⁶

⁶ A. Dulian, op. cit., s. 63; J. Gut, *Sprzedaz przedmiotu leasingu*, „Koszty” 2001, nr 3, s. 1.

⁷ L. Moskwiak, J. Ostaszewski, *Transakcje leasingowe w Polsce – zagadnienia ekonomiczno-prawne*, „Prawo Przedsiębiorcy” 2000, nr 34, s. 6.

⁸ A. Branicka, *Leasing w prawie cywilnym i podatkach*, „Serwis Finansowo-Księgowy” 2001, nr 10, s. 22.

⁹ Dz. U. Nr 74, poz. 857.

¹⁰ J. Poczobut, *Odrębna regulacja umowy leasingu w kodeksie cywilnym*, „Monitor Rachunkowości i Finansów” 2000, nr 11, s. 6.

¹¹ M. P. Zyrek, *Leasing w podatkach i księgowości*, Wyd. Difin, Warszawa 2002, s. 80; J. Wodziński, *Leasing niejedno ma imię*, „Monitor Rachunkowości i Finansów” 1999, nr 11, s. 16 oraz 18-19.

¹² M. Bobińska, *Leasing na zakręcie*, „Gazeta Prawna” 2000, nr 121, źródło (2.07.2002): <http://www.infor.pl/dokument.html?P180=I02.2000.121.00000290A&format=webmore3>

¹³ Dz. U. Nr 106, poz. 1150.

¹⁴ J. Ostaszewski, *Kontrowersje wokół leasingu*, „Przegląd Podatkowy” 1993, nr 2, s. 18.

¹⁵ A. Witczak, *W czółtowce bez zmian*, „Home & Market” 2000, nr 4, s. 38.

¹⁶ Dz. U. Nr 74, poz. 857.

– finansujący świadczył usługi leasingowe w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa¹⁷. Nie ma jednak specyficznych tylko dla tej działalności uregulowań prawnych, które odnosiłyby się tylko do działalności leasingowej i ograniczałyby powstawanie przedsiębiorstw leasingowych.

Popyt na usługi leasingowe związany jest również silnie z rolą i etapem rozwoju systemu finansowego. Z jednej strony bowiem nie można zapominać o tym, iż od jego wydolności i funkcjonowania zależą koszty korzystania z usług leasingowych, z drugiej natomiast strony funkcjonowanie chociażby sektora bankowego czy rynku kapitałowego określa atrakcyjność leasingu w porównaniu do innych form finansowania rozwoju przedsiębiorstwa i realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych.

Przełom ustrojowy w gospodarce oznaczał całkowitą zmianę pozycji banków. Z dnia na dzień stały się one kluczowymi instytucjami i ogniwami funkcjonowania gospodarki. Przejęcie nowych funkcji napotykało wiele barier zarówno w postaci złej sytuacji finansowej, jak i nawyków odziedziczonych po poprzednim systemie¹⁸. Występowały poważne bariery infrastrukturalne, braki kadr, wyposażenia. Początek lat dziewięćdziesiątych ukazał słabość i niedoskonałości metod oceny zdolności kredytowej podmiotów gospodarczych¹⁹, co było jednym z głównych powodów niekontrolowanego przyrostu złych długów w polskim sektorze bankowym. Sytuacja ta wymusiła między innymi zwiększenie aktywności nadzoru bankowego²⁰. W momencie wejścia w życie ustawy z 31 stycznia 1989 r. – Prawo bankowe²¹ rozpoczął się okres stopniowego ewoluowania i dostosowywania tychże metod do nowych warunków gospodarki rynkowej. W trzecim roku funkcjonowania tej ustawy, kiedy negatywne tendencje w polskich bankach komercyjnych zaczęły nabierać niebezpiecznych rozmiarów, Narodowy Bank Polski rozpoczął wydawanie aktów normatywnych ograniczających w znacznym stopniu niekontrolowaną akcję udzielania kredytów przez banki komercyjne. Ujawnianie się w niektórych bankach trudności finansowych, spowodowanych zarówno przyczynami o charakterze makroekonomicznym, jak i wewnątrzbankowym (zbyt małe kapitały, słabość zarządzania i niedostatek bankowych procedur oceny zdolności kredytowej kredytobiorców oraz metod pomiaru, analiz oraz kontroli ryzyka kredytowego) spowodowało zaostrenie kryteriów oraz ogólne wyhamowanie procesu tworzenia nowych banków²². Skutkiem tego było drastyczne zmniejszenie dostępności tanich źródeł finansowania działalności gospodarczej w formie kredytu²³, przyczyniając się między innymi do wzrostu popularności leasingu wśród nowopowstałych przedsiębiorstw.

Wśród czynników, które zaliczyć można do sfery społecznej makrootoczenia, a które wpływały na popyt na usługi leasingowe, była skłonność

¹⁷ Art. 709¹ k.c.

¹⁸ W. Wilczyński, *Pożądane kierunki przekształceń polskiego systemu bankowego na tle jego obecnego stanu*, „Bank i Kredyt” 1995, nr 1-2, s. 44.

¹⁹ M. Dylewski, B. Filipiak-Dylewska, *Zdolność kredytowa przedsiębiorstwa a skutki pozyskania kapitału w formie kredytu bankowego*, „Firma i Rynek” 2001, nr 1-2, s. 106.

²⁰ S. Lachowski, *Restrukturyzacja portfela kredytów trudnych banku komercyjnego w okresie transformacji*, „Bank i Kredyt” 1995, nr 5, s. 17.

²¹ Dz. U. Nr 4, poz. 21 z późn. zm.

²² W. Baka, *Sektor finansowy – stan i perspektywy*, „Bank” 1997, nr 11, s. 46.

²³ S. Wilmańska-Sosnowska, *Kredyt bankowy w strategii finansowania przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki*, „Bank” 1994, nr 7, s. 53.

przedsiębiorstw do korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania i takie podejście do kształtowania majątku przedsiębiorstwa, w którym istotny staje się nie fakt posiadania określonych dóbr, ale przede wszystkim możliwość korzystania z nich. Pewne znaczenie ma również znajomość i powszechność metod analizy finansowej mogącej służyć wyborowi właściwej i wiarygodnej firmy leasingowej, metod oceny opłacalności inwestycji połączonych z analizą scenariuszy i analizą wrażliwości, stanowiących potencjalnie sposób na zmniejszenie wielu istotnych ryzyk związanych z samym podjęciem się realizacji inwestycji i z finansowaniem jej za pomocą umowy leasingu. Leasing był coraz częściej postrzegany jako sposób finansowania stwarzający możliwość szybkiego reagowania na rozwój techniki, zwłaszcza w dziedzinach związanych z szybkim postępem technologicznym.

Na rynek usług leasingowych wpływ miała również wysokość stopy procentowej. Od 1990 r., z chwilą wprowadzenia polityki trudnego pieniądza związanej z wysoką stopą refinansową i redyskontową, kredyt bankowy – jako forma zasilania finansowego – utracił pierwszoplanową pozycję²⁴, przyczyniając się do rozwoju innych, alternatywnych form finansowania, takich jak leasing. Dla przedsiębiorstw leasingowych korzystających z kredytów w walutach obcych – a tych od 1999 r. jest coraz więcej²⁵ – istotne znaczenie miały kursy wymiany walut wpływające na koszt świadczonych przez nie usług leasingowych. Nie bez znaczenia była również stopa inflacji.

Strona podażowa na rynku usług leasingowych to szeroko rozumiani dostawcy usług leasingowych. Ich liczba, wzajemne oddziaływanie, rodzaj świadczonych usług, system działania również ulegały przeobrażeniom w reakcji na zmiany zachodzące w makro- i mikrootoczeniu. Od początku funkcjonowania na szerszą skalę transakcji leasingowych na polskim rynku, w okresie rodzenia się i umacniania gospodarki rynkowej, zmieniała się koniunktura, ewoluowała gospodarka, przeobrażeniom podlegał system prawny, siła przetargowa dostawców i odbiorców usług leasingowych. Na skutek tego ewoluowała także branża usług leasingowych.

W praktyce funkcjonowanie przedsiębiorstwa świadczącego usługi leasingowe uzależnione jest od szeregu relacji z podmiotami pełniącymi tak istotne dla leasingodawców funkcje, jak szeroko rozumiane finansowanie ich działalności (od banków poczynając, poprzez instytucje związane z Giełdą Papierów Wartościowych, po producentów konkretnych dóbr lub zagraniczne leasingowe spółki-matki), ochronę ubezpieczeniową transakcji leasingowych czy chociażby dostarczanie leasingowanych dóbr.

Przynależność firmy leasingowej do jednego z trzech rodzajów (producentkich, niezależnych, bankowych) determinuje w dużym stopniu przedmiot działalności leasingodawcy (rodzaj, wartość kontraktów, ilość zawieranych umów itp.), jak również skalę i szybkość jego działania. Mówiąc o przedsiębiorstwie leasingowym trzeba uwzględnić, iż jest ono specyficznym podmiotem, który jako „surowca do produkcji” używa pieniądza.

²⁴ Ibidem, s. 53.

²⁵ J. Malski, *Przyszłość branży będzie zależeć od sekurytyzacji*, „Puls Biznesu (Leasing)” 2001, nr 77, s. 17.

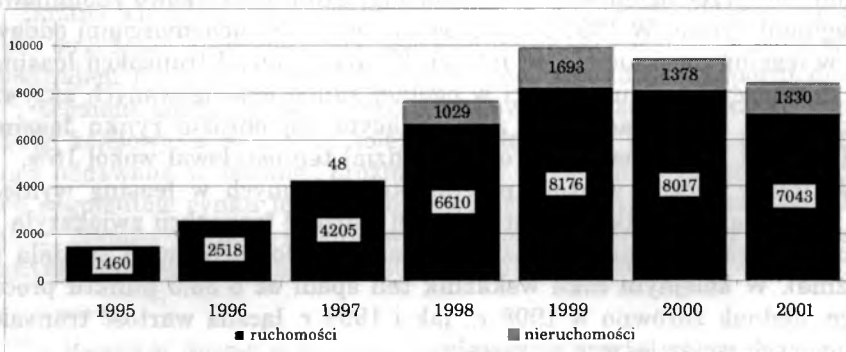
Przedsiębiorstwa branżowe, powoływane w celu obsługi producenta konkretnych dóbr, mają zazwyczaj przewagę dystrybucyjną i niższe koszty operacyjne działalności²⁶. Niezależne firmy leasingowe cechują się zazwyczaj małym udziałem kapitałów własnych w strukturze pasywów, jak również odmiennym od firm producenckich rodzajem kanałów dystrybucji. Bankowe spółki leasingowe mają tę niewątpliwie przewagę, iż oprócz pewnego zaplecza finansowego i dostępu do tańszego pieniądza mają dobrze rozwiniętą sieć oddziałów, co z jednej strony przesądza o dostępności świadczonych przez nie usług, a z drugiej wpływa na obniżenie kosztów rozpoczęcia działalności i dalszego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Atutem nie bez znaczenia jest również fakt, że banki posiadają już swoich klientów, którym poprzez bankową firmę leasingową mogą być oferowane dodatkowe, alternatywne do kredytu źródła finansowania inwestycji.

Zmiany zachodzące w mikro- i makrootoczeniu leasingobiorców oraz przedsiębiorstw świadczących usługi leasingowe skutkowały przeobrażającym się charakterem rynku i procesami związanymi z jego rozwojem ilościowym i jakościowym.

II. DYNAMIKA ROZWOJU RYNKU LEASINGOWEGO

W opinii Konferencji Przedsiębiorstw Leasingowych wykorzystanie leasingu w finansowaniu nowych przedsięwzięć inwestycyjnych w Polsce rosło: w 1992 r. udział leasingu w finansowaniu inwestycji wynosił 2,6% i był wyjątkowo niski. Pod tym względem Polska zajmowała ostatnie miejsce w Europie (w tym czasie średnia europejska sięgała 15,9%, a w niektórych krajach wskaźnik był na poziomie 20-30%²⁷). W 1994 r. wskaźnik ten wynosił w Polsce 3,5%, a dwa lata później kształtował się na poziomie 5-6%. W 2001 r. finansowanie inwestycji za pomocą leasingu stanowiło już około 10%.

Wykres 1. Wartość ruchomości oraz nieruchomości oddawanych w leasing w Polsce w latach 1995-2001 (w mln zł)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Polski rynek leasingu*, pod red. A. Rutkowskiego, Wyd. Gemini s.c., Warszawa 1996-2002, roczniki edycji I-VII.

²⁶ K. Gigol, *Bank a leasing (finansowanie, zabezpieczenie, dochodzenie należności)*, Wyd. TWIGGER, Warszawa 2001, s. 27.

²⁷ L. Czarnecki, *Perspektywy rozwoju leasingu w Polsce*, „Leasing” 1994, nr 10, s. 7.

Tabela 1

Łańcuchowe wskaźniki dynamiki wzrostu wartości leasingowanych w Polsce dóbr dla lat 1995-2001

Leasingowane aktywa	1996/1995	1997/1996	1998/1997	1999/1998	2000/1999	2001/2000
Ruchomości	72,47%	67,00%	57,18%	23,69%	-1,94%	-12,15%
Nieruchomości	-	-	-*	64,48%	-18,62%	-3,48%
Ogółem	72,47%	68,89%	79,63%	29,19%	-4,80%	-10,88%

* objaśnienia: w 1998 r. zanotowano wzrost na poziomie 20,43%, jednak wynikało to jedynie z faktu, iż w roku bazowym (czyli 1997 - początkowym dla rozwoju leasingu nieruchomości w Polsce) wyleasingowano zaledwie 48 mln zł.

Źródło: jak na wykresie 1.

Do 2000 r. wartość leasingowanych dóbr systematycznie wzrastała²⁸. W 1991 r. wartość leasingowanych dóbr nie przekroczyła 10 mln dolarów, w 1992 r. wyniosła 30 mln dol., w 1993 r. – 120 mln dol., a w 1994 r. – 150 mln dolarów²⁹. W 1992 r. nastąpił rozwój rynku z dominacją leasingu samochodów osobowych, a najbardziej dostrzeganą przez leasingobiorców zaletą były korzyści podatkowe. Jednak w 1993 r. leasing samochodów osobowych stał się nieopłacalny z powodu zmian w prawie podatkowym. Fakt ten miał bardzo duży wpływ na późniejszy kształt rynku usług leasingowych w ujęciu przedmiotowym. Rok 1995 był szczególnie korzystny dla rozwoju leasingu – Ministerstwo Transportu umożliwiło firmom transportowym uzyskanie koncesji na przewozy międzynarodowe pod warunkiem zakupu pojazdu spełniającego normy ekologiczne EURO 2, co przelożyło się na zwiększenie obrotów firm leasingowych. Od 1995 do 1999 r. wartość dóbr będących przedmiotem transakcji leasingu wciąż wzrastała, chociaż stopniowo zaczęła maleć dynamika tychże zmian. Do 1997 r. transakcje leasingowe dotyczyły praktycznie wyłącznie ruchomości.

Wraz z ewolucją rynku usług leasingowych rozwinął się w Polsce również leasing nieruchomości. Praktycznie zaistniał on w Polsce wraz z pojawieniem się przedsiębiorstwa LHI Leasing, które początkowo zdominowało ten segment rynku. W 1997 r. zanotowano obrót nieruchomościami oddawanymi w leasing na poziomie 48 mln zł. Wówczas udział transakcji leasingowych dotyczących nieruchomości w ogólnej sumie leasingowanych aktywów był znikomy, ale świadczył o zmieniającym się obrazie rynku leasingu w Polsce. Pod koniec badanego okresu udział ten oscylował wokół 15%.

W 1998 r. łączna wartość przedmiotów oddanych w leasing wyniosła 7639 mln zł, a dynamika wzrostu łącznej wartości transakcji zwiększyła się wówczas po raz ostatni (choć w odniesieniu do ruchomości spadała już wyraźnie). W kolejnym roku wskaźnik ten spadł aż o 33,5 punktu procentowego. Jednak zarówno w 1998 r., jak i 1999 r. łączna wartość transakcji leasingowych wciąż jeszcze wzrastała.

Po raz pierwszy od dziesięciu lat w 2000 r. zmniejszyła się wartość leasingowanych dóbr i to aż o 474 mln zł. Oddano w leasing o 2% mniej rucho-

²⁸ A. Rutkowski, w: *Polski rynek leasingu*, Wyd. Gemini s.c., Warszawa 2001, edycja VI, s. 10.

²⁹ J. Krajewski, *Same zalety i parę wad*, „Businessman” 1995, nr 2, s. 50.

mości i blisko 20% mniej nieruchomości niż w roku poprzednim. Spadek obrotów firm leasingowych zaobserwowano głównie w drugim półroczu 2000 r.³⁰ Był on wynikiem między innymi zaostrzenia polityki kredytowej banków wobec firm leasingowych, co z kolei było po części rezultatem kłopotów banków wywołanych stratą BG Leasing³¹. Niewypłacalność tej firmy spowodowała swego rodzaju „efekt domina” i banki masowo przestawały kredytować przedsiębiorstwa świadczące usługi leasingowe³². W głównej mierze ucierpiały na tym niezależne firmy leasingowe.

Spadek wartości transakcji leasingowych w 2000 r. był w dużym stopniu odzwierciedleniem zmniejszenia tempa rozwoju gospodarczego kraju, co wiązało się z mniejszą skłonnością do inwestowania, szczególnie ze strony małych i średnich przedsiębiorstw, będących głównym odbiorcą usług leasingowych w Polsce³³.

Tendencja spadkowa utrzymała się również w 2001 r., w którym nastąpiło dalsze zmniejszenie wartości transakcji leasingu o 10,9%, czyli o 1022 mln zł. Spółki leasingowe zawarły umowy leasingu ruchomości o wartości niższej o około 12% oraz umowy leasingu nieruchomości w kwocie o około 4% mniejszej w porównaniu do roku poprzedniego³⁴. Jedną z przyczyn tego stanu rzeczy było dalsze osłabienie tempa wzrostu gospodarczego, które przejawiało się w coraz większym ograniczaniu zamówień na urządzenia wytwórcze. Te niekorzystne zmiany spowodowały z kolei zmniejszenie się liczby umów leasingu, a – co za tym idzie – przychodów osiąganych przez przedsiębiorstwa świadczące usługi leasingowe i osłabienie ich kondycji finansowej. Jeszcze bardziej zaostrzyła się konkurencja pomiędzy przedsiębiorstwami leasingowymi, połączona z procesami konsolidacji i przybierającą na sile polaryzacją rynku³⁵.

III. ROZWÓJ RYNKU USŁUG LEASINGOWYCH WEDŁUG KRYTERIUM PRZEDMIOTOWEGO

Zmiany wielkości i struktury transakcji leasingowych dotyczących ruchomości przedstawić można przy uwzględnieniu kryterium przedmiotowego z podziałem na segment maszyn i urządzeń, środków transportu drogowego³⁶, segment komputerów i sprzętu biurowego, następnie statki, samoloty i tabor kolejowy, a w dalszej kolejności samochody osobowe oraz pozostałe dobra oddawane w leasing. Zróżnicowanie tendencji w ramach poszczególnych segmentów rynku leasingu było widoczne w całym okresie od 1995 do 2001 r. Zmiany wartości leasingowanych dóbr (w porównaniu do okresu poprzedzającego) w latach od 1995-2001 zostały przedstawione w tabeli 2.

³⁰ A. Maciejewski, *Barometr na niepogodę*, „Rzeczpospolita” 2001, nr 55, s. A1 oraz B1.

³¹ A. Kaniewski, K. Orłowski, W. Romański, *Przyszłość w leasingu*, „Businessman” 2001, nr 7, s. 61.

³² M. Chądzyński, *Trudny rok*, „Businessman” 2001, nr 3, s. 92.

³³ A. Rutkowski, op. cit., s. 10.

³⁴ A. Dulian, op. cit., s. 62.

³⁵ K. Wygodzki, *Miliardy złotych w leasingowym obrocie*, „Gazeta Prawna (Leasing)” 2001, nr 44, s. 20.

³⁶ Do środków transportu drogowego, zgodnie z klasyfikacją przyjętą przez Konferencję Przedsiębiorstw Leasingowych, nie zalicza się samochodów osobowych.

Struktury ruchomości oddawanych w leasing w kolejnych latach badanego okresu przedstawione mogą zostać w dwóch ujęciach: po pierwsze – dla wartości aktywów, po drugie – dla liczby zawieranych kontraktów. Dane te zostały przedstawione w tabeli 3.

Z danych przedstawionych w obu tabelach wynika, że największe wahania wartości dóbr leasingowanych w poszczególnych latach zachodziły w segmencie środków transportowych. Transakcje te były motorem rozwoju rynku leasingu³⁷, co nie powinno być zaskoczeniem, jeżeli weźmie się pod uwagę fakt, że głównym odbiorcą usług leasingowych były małe i średnie przedsiębiorstwa, dla których środki transportu stanowiły ważny element majątku pozostającego do ich dyspozycji.

Tabela 2

Zmiany wartości ruchomości oddawanych w leasing w układzie przedmiotowym w latach 1995-2001 w porównaniu do roku poprzedniego (w mln zł)

Rodzaje ruchomości	1996/1995	1997/1996	1998/1997	1999/1998	2000/1999	2001/2000
Maszyny i urządzenia	258,3	778,0	766,5	211,8	101,9	-382,2
Komputery i sprzęt biurowy	103,7	85,2	-22,4	45,9	15,2	-57,6
Środki transportu drogowego	588,6	749,6	1537,6	1013,8	-188,4	-690,7
Samochody osobowe	29,5	6,0	1,8	-20,1	8,8	155,9
Statki, samoloty, tabor kolejowy	44,5	-16,4	-0,7	194,7	40,9	10,1
Inne	33,5	84,8	121,9	119,9	-137,4	-9,5
Ogółem	1058,1	1687,2	2404,7	1566,0	-159,0	-974,0

Źródło: jak na wykresie 1.

Tabela 3

Zmiany struktury ruchomości oddawanych w leasing według kryterium przedmiotowego* w Polsce w latach 1995-2001

Rodzaj przedmiotu leasingu		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Maszyny i urządzenia	w	23,7%	24,0%	32,9%	32,5%	28,9%	30,7%	29,6%
	k	17,8%	17,1%	18,5%	15,4%	13,0%	14,7%	16,8%
Komputery i sprzęt biurowy	w	14,4%	12,0%	9,2%	5,5%	5,0%	5,3%	5,2%
	k	39,9%	36,1%	29,3%	17,8%	12,7%	13,4%	12,9%
Środki transportu drogowego	w	57,6%	57,7%	52,4%	56,6%	58,1%	57,0%	55,0%
	k	39,3%	43,5%	47,2%	62,0%	70,8%	68,1%	63,5%
Samochody osobowe	w	0,5%	1,4%	1,0%	0,7%	0,3%	0,4%	2,7%
	k	0,4%	0,4%	1,4%	1,3%	0,4%	0,8%	5,2%
Statki, samoloty, tabor kolejowy	w	0,3%	1,9%	0,7%	0,5%	2,8%	3,3%	3,9%
	k	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Inne	w	3,5%	3,0%	3,8%	4,3%	4,9%	3,3%	3,6%
	k	2,5%	2,8%	3,5%	3,4%	3,0%	3,0%	1,6%

* objaśnienia: w – wartość aktywów; k – liczba kontraktów

Źródło: jak na wykresie 1.

³⁷ J. Królak, Rok 2000 nie był udany dla leasingodawców, „Puls Biznesu” 2001, nr 13, s. 4.

Zmiany wartości poszczególnych rodzajów ruchomości oddawanych w leasing w poszczególnych latach nie rozkładały się równomiernie, zarówno w odniesieniu do siły, jak i kierunku. Mimo że w 2000 r. zaobserwowano spadek łącznej wartości zawieranych transakcji leasingowych, należy zauważyć, iż w segmencie wyleasingowanych maszyn i urządzeń nie nastąpił spadek pod względem wartości w porównaniu do 1999 r. – wręcz przeciwnie: odnotowano ponad czteroprocentowy wzrost (na poziomie 101,9 milionów zł). W 2000 r. w porównaniu do roku poprzedniego zanotowano również wzrost wartości leasingowanych komputerów i sprzętu biurowego. Segment ten miał jednak niewielki (5,3%) udział wśród ogółu leasingowanych dóbr.

Warto zauważyć, że w krytycznym dla leasingu 2000 r. nastąpił również wzrost wartości leasingowanych samochodów osobowych w porównaniu do 1999 r. (o 31,8% czyli o 8,8 mln zł). Istotne było to, że segment leasingu samochodów osobowych, po latach niedorozwoju wynikającego z niekorzystnych przepisów podatkowych, zaczynał się ożywiać w wyniku zmian prawnych, jakie miały miejsce jesienią 2000 r.

Ożywienie transakcji w odniesieniu do samochodów osobowych stało się jeszcze bardziej widoczne w 2001 r., kiedy to w segmencie tym – jako jedynym – odnotowano poważny wzrost wartości leasingowanych dóbr (wzrost nastąpił również dla statków, samolotów i taboru kolejowego, jednak na poziomie znacznie niższym, bo tylko czteroprocentowym, czyli o 10,1 mln zł). W 2001 r. wartość samochodów osobowych oddanych w leasing wyniosła 187,7 mln zł, czyli o 490% więcej w porównaniu do 2000 r., a udział tychże dóbr w ogólnej sumie wartości transakcji leasingowych wzrósł do 2,7%. Od 1 października 2001 r. ustawodawca, nowelizując ustawę o podatku od towarów i usług, umożliwił odliczenie podatku VAT naliczonego przy zakupie samochodów osobowych przez firmy leasingowe. Do tej pory leasingodawcy nie mogli odliczać podatku zawartego w cenie aut przeznaczonych do leasingu. Ich klienci płacili więc VAT ukryty w ratach leasingowych³⁸.

W okresie siedmiu lat, które obejmował zgromadzony szczegółowy materiał statystyczny, udział wartości środków transportu drogowego w ogólnej sumie ruchomości oddawanych w leasing kształtował się na względnie stałym poziomie, oscylując od 52% do 58%. Większą zmienność zaobserwować można analizując liczbę zawieranych kontraktów – tutaj rozpiętość udziału w poszczególnych latach jest duża, bo wynosi aż 31,5 punktu procentowego, jeżeli porównać 1995 r. i 1999 r. W poszczególnych latach zmieniał się również w dość znaczny sposób udział wartości maszyn i urządzeń w ogólnej sumie leasingowanych ruchomości.

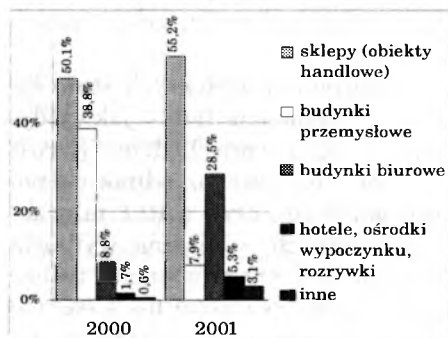
Wzrost udziału wartości maszyn i urządzeń następował równoległe ze zmniejszaniem się udziału komputerów i sprzętu biurowego. Trudno wskazać jedną przyczynę tychże zmian. Niewątpliwym wpływ miały takie czynniki, jak zmniejszające się ceny sprzętu komputerowego w relacji do innych dóbr, a z drugiej strony – rosnące zapotrzebowanie na coraz bardziej specjalistyczne, a więc droższe maszyny i urządzenia. Niemalże znaczenie miał również fakt, iż przedsiębiorstwa świadczące usługi leasingowe stawały się

³⁸ R. Omachel, *Będzie taniej, ale to za mało zmian*, „Puls Biznesu” 2001 (Leasing), nr 199, s. 1; P. Stefaniak, *Leasing samochodów – lekarstwo na motoryzacyjną bessę?*, „BOSS Gospodarka” 2001, nr 38, s. 8.

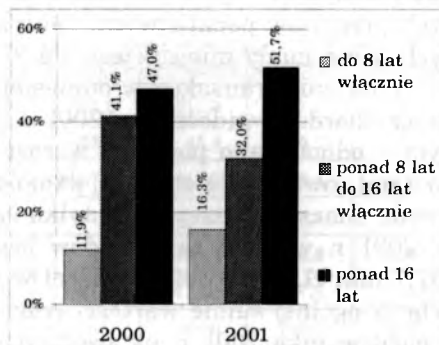
coraz silniejsze i – w konsekwencji – coraz więcej z nich było gotowych do świadczenia usług leasingowych związanych z dużymi nakładami finansowymi. Rosnąca konkurencja pomiędzy leasingodawcami przyczyniała się również do tego, że stawali się oni coraz bardziej skłonni do podejmowania transakcji dotyczących przedmiotów specjalistycznych i unikalnych, chociaż takie transakcje wiązały się ze zwiększonym ryzykiem³⁹.

Leasing nieruchomości pojawił się na polskim rynku praktycznie dopiero w 1997 r. Był on głównie realizowany za pośrednictwem LHI Leasing, a popyt na tego typu usługi związany był z powstawaniem dużych obiektów, przede wszystkim handlowych⁴⁰.

Wykres 2. Struktura nieruchomości oddawanych w leasing według przedmiotu leasingu w Polsce w latach 2000-2001



Wykres 3. Struktura nieruchomości oddawanych w leasing według czasu trwania kontraktu w Polsce w latach 2000-2001



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Polski rynek leasingu*, pod red. A. Rutkowskiego, Wyd. Gemini s.c., Warszawa 2001-2002, roczniki edycji VI-VII.

Udział nieruchomości w ogólnej sumie aktywów oddawanych w leasing osiągnął w badanym okresie najwyższą wartość 17,2% w 1998 r. (w porównaniu do 13,5% w roku poprzednim). W latach 2000-2001 udział ten oscylował wokół 15% ogólnej wartości aktywów i był zbliżony do średniego udziału nieruchomości w ogólnej sumie aktywów w krajach europejskich.

W segmencie nieruchomości dominował leasing obiektów handlowych, który w 2000 r. stanowił ponad 50% wartości nieruchomości oddawanych w leasing. W 2001 r. udział ten wzrósł jeszcze o 5 punktów procentowych. W 2000 r. drugi pod względem udziału był leasing budynków przemysłowych (38,8%), który w roku następnym stracił na znaczeniu, osiągając zaledwie 8% udziału.

Dysponując danymi o rynku leasingu nieruchomości za tak krótki okres, trudno jest wyodrębnić jakieś tendencje. Pewne ograniczenie przy wysnuwaniu wniosków stanowi również fakt, iż ten segment rynku usług leasingowych jest dosyć specyficzny, ponieważ inwestycje budowlane trwają czasami bardzo długo, opiewając tym samym na wysokie kwoty.

³⁹ R. Sulkowski, *Kuszająca propozycja*, „Gazeta Bankowa” 1997, magazyn, nr 48, s. 21.

⁴⁰ L. Moskwiak, J. Ostaszewski, op. cit., s. 17.

IV. ZMIANY POPYTU NA USŁUGI LEASINGOWE

Na rynku usług leasingowych w Polsce w badanym okresie dają się wyodrębnić dwa przeciwstawne kierunki zmian: z jednej strony wzrost zapotrzebowania na szybkie, tanie i spełniające wymagania jakościowe usługi standardowe, z drugiej strony rosnący popyt na usługi coraz bardziej złożone, kompleksowe, w dużej mierze dotyczące dóbr unikatowych i wymagające wykwalifikowanego doradztwa⁴¹.

Przez pierwsze pięć lat rozwoju leasingu na gruncie polskiej gospodarki rynkowej leasing utożsamiano głównie z umowami o niskiej wartości (10-50 tys. zł). Większość leasingodawców koncentrowała się na takich właśnie transakcjach, bo nie wymagały one dużych nakładów finansowych. Ponadto, z uwagi na małą wartość jednostkową transakcji, umożliwiały one z jednej strony dywersyfikację ryzyka, a z drugiej – gwarantowały osiągnięcie wysokich marż. Taki rodzaj kontraktów był więc z jednej strony pochodną możliwości ówczesnych firm leasingowych, wśród których najbardziej aktywne były małe i średnie przedsiębiorstwa leasingowe, z niewielkim zapleczem kapitałowym. Z drugiej strony jednak, to przede wszystkim popyt determinował taki, a nie inny charakter umów leasingowych w pierwszych latach rozwoju gospodarki rynkowej w Polsce.

W drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych rozwijały się coraz intensywniej transakcje leasingowe o średniej wartości umowy w przybliżeniu 500-1000 tys. zł, gdzie potrzebny był, oprócz odpowiedniego *know-how*, dostęp do dużych i tanich środków finansowych. Właśnie w tym segmencie umiejscowiły się prawie wszystkie duże instytucje finansowe (polskie i zagraniczne banki oraz przedstawicielstwa zagranicznych firm leasingowych), które dysponowały zazwyczaj silniejszym zapleczem kapitałowym, kadrowym, wieloletnim doświadczeniem i nowymi pomysłami w zakresie marketingu, dystrybucji oraz rozwiązań organizacyjnych⁴². Funkcjonowanie na rynku powiązanych z bankami przedsiębiorstw świadczących usługi leasingowe pozwalało w coraz większym stopniu realizować transakcje leasingowe o dłuższym podstawowym okresie umowy.

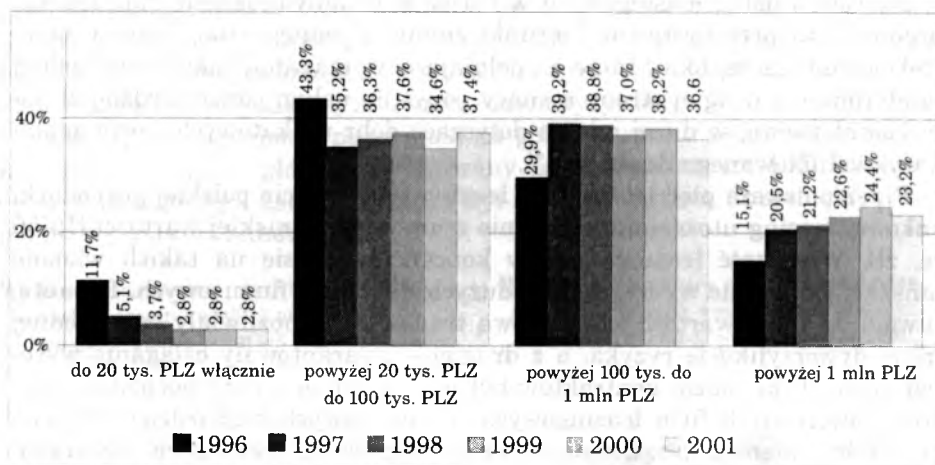
W latach 1995-2001 udział transakcji leasingowych dotyczących ruchomości o wartości od 20 tys. do 1 mln zł pozostawał na względnie stałym poziomie. Udział kontraktów, których przedmiotem były dobra o najniższej wartości, tj. do 20 tys. zł, zmalał o ponad połowę: w 1995 r. aż 54,5% kontraktów leasingowych dotyczyło umów niskowartościowych, natomiast w 2001 r. ich udział wynosił zaledwie 22,1%. W latach 1998-2001 najwięcej kontraktów dotyczyło dóbr o wartości powyżej 20 tys. zł a do 100 tys. zł. Udział kontraktów dotyczących ruchomości o wartości powyżej miliona złotych wykazywał niewielkie wahania.

Istotne informacje o przeobrażeniach na polskim rynku usług leasingowych niesie również obserwacja zmian wartości leasingowanych ruchomości, jeżeli za kryterium podziału przyjąć czas trwania kontraktu leasingo-

⁴¹ *Banki w Polsce: wyzwania i tendencje rozwojowe*, pod red. W. Jaworskiego, Wyd. Poltext, Warszawa 2001, s. 35.

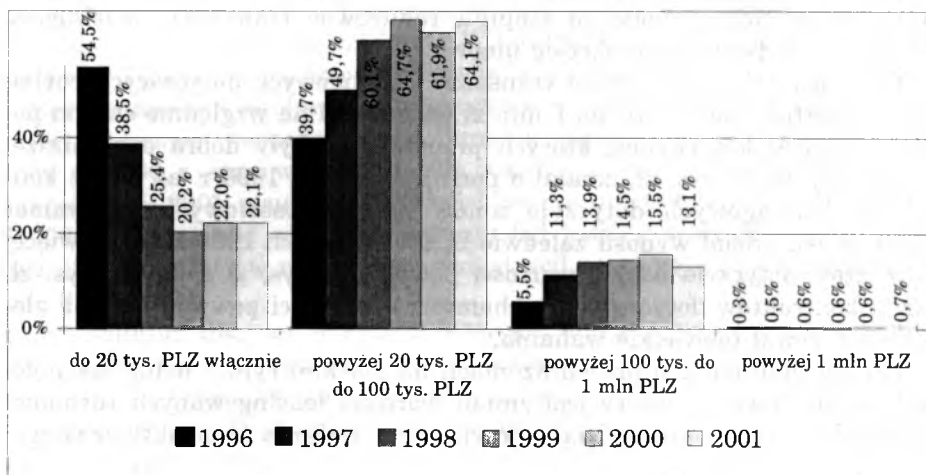
⁴² R. Sułkowski, op. cit., s. 21.

Wykres 4. Struktura ruchomości oddawanych w leasing według wartości aktywów dla kontraktu w Polsce w latach 1996-2001



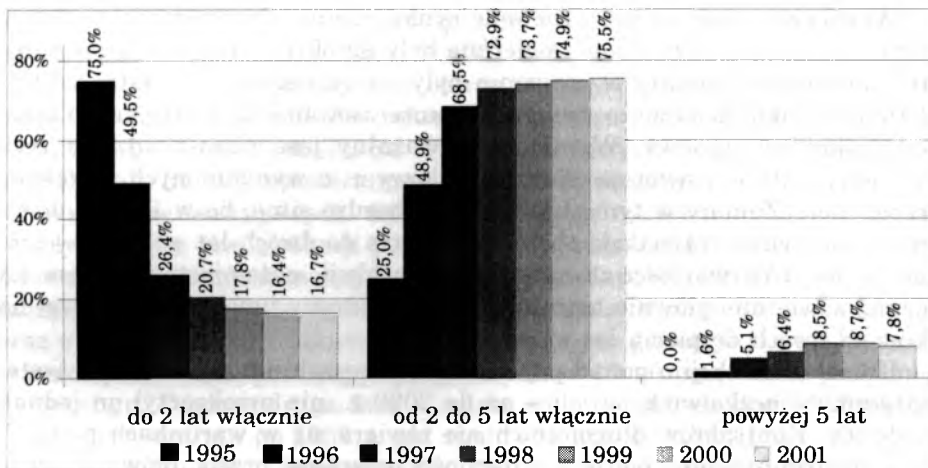
Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Polski rynek leasingu*, pod red. A. Rutkowskiego, Wyd. Gemini s.c., Warszawa 1996-2002, roczniki edycji II-VII.

Wykres 5. Struktura ruchomości oddawanych w leasing według wartości aktywów oraz liczby kontraktów w Polsce w latach 1996-2001



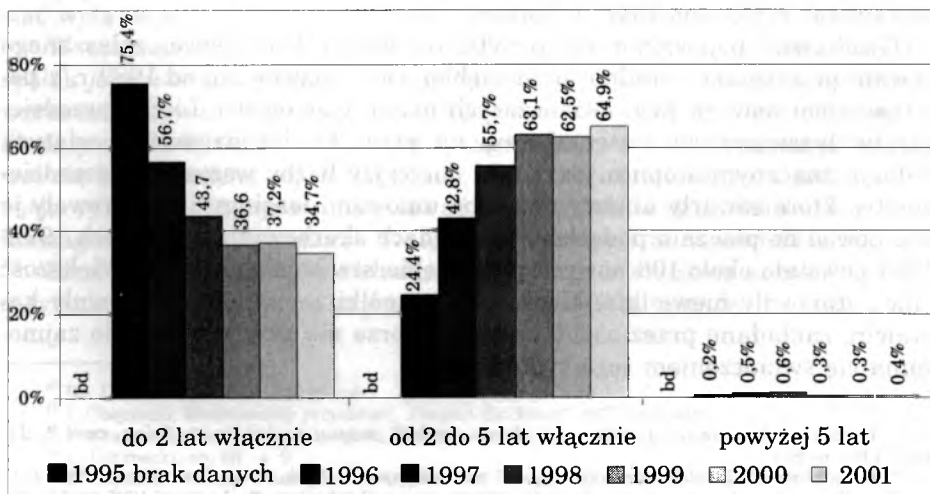
Źródło: jak na wykresie 4

Wykres 6. Struktura ruchomości oddawanych w leasing według wartości i czasu trwania kontraktu w Polsce w latach 1995-2001



Źródło: jak na wykresie 1

Wykres 7. Struktura ruchomości oddawanych w leasing według liczby i czasu trwania kontraktu w Polsce w latach 1995-2001



Źródło: jak na wykresie 1

wego (obejmujący okres do dwóch lat włącznie, następnie przedział powyżej dwóch do pięciu lat włącznie oraz te umowy, w których podstawowy okres umowy jest dłuższy od pięciu lat).

W początkowym okresie rozwoju rynku usług leasingowych w Polsce najdłuższe z typowych umów zawierane były na okres od trzech do czterech lat⁴³. Pozytywne zmiany w otoczeniu były na tyle silne, iż w latach 1995-2001 na rynku zasadniczo wzrastało zainteresowanie transakcjami o dłuższych okresach umowy. Wyraźnie zauważalny jest wzrost udziału tych transakcji, które zawierają się w środkowym z wymienionych wcześniej przedziałów. Zmiany w tym obszarze były bardzo silne, bo w 1995 r. dominowały na rynku transakcje obejmujące okres do dwóch lat włącznie – stanowiły one 75% wartości zawieranych transakcji, natomiast w siedem lat później zawierano głównie transakcje łączące strony umowy leasingowej na okres od dwóch do pięciu lat włącznie.

Udział transakcji o ponad pięcioletnich okresach umowy wzrastał systematycznie – aczkolwiek powoli – aż do 2000 r., nie przekroczył on jednak nigdy 9%. Kontraktów długoletnich nie zawiera się w warunkach polskich dużo, między innymi z powodu zmienności przepisów prawa, głównie podatkowego. Zarówno przedsiębiorstwa świadczące usługi leasingowe, jak i leasingobiorcy byli w ograniczonym stopniu zainteresowani wiązaniem się umowami leasingu na najdłuższe okresy.

V. ZMIANY PODAŻY USŁUG LEASINGOWYCH

Rynek usług leasingowych w analizowanym okresie podlegał ewolucji również po stronie leasingodawców. Na skutek przeobrażeń zachodzących w mikro- i makrootoczeniu, zmianie ulegała pozycja konkurencyjna bankowych, niezależnych oraz tzw. producenckich towarzystw leasingowych. Branża przechodziła przemiany jakościowe oraz ilościowe związane z „dojrzwaniem” rynku leasingu w Polsce.

Gwałtowne pojawienie się popytu na usługi leasingowe, zgłaszanego głównie przez małe i średnie przedsiębiorstwa, wiązało się od 1989 r. z powstawaniem nowych firm świadczących usługi leasingowe. Liczba przedsiębiorstw leasingowych zmieniała się na początku lat dziewięćdziesiątych w dosyć znacznym stopniu. Szacunki dotyczyły liczby wszystkich przedsiębiorstw, które zawarły umowy nazwane umowami leasingu i deklarowały je jako powód do płacenia podatków w urzędach skarbowych⁴⁴. W latach 1992-1994 powstało około 100 nowych przedsiębiorstw leasingowych⁴⁵. Większość z nich stanowiły niewielkie, kilkuosobowe spółki ze skromnym z reguły kapitałem, zakładane przez osoby w dużej mierze nie przygotowane do zajmowania się świadczeniem tego typu usług⁴⁶.

⁴³ P. Kaczmarek, *Leasing - rozwój i stan obecny regulacji prawnej na świecie i w Polsce*, część 2, „Leasing” 1995, nr 9, s. 17.

⁴⁴ L. Lamenta, D. Tobolska, *Leasing: „sposób” na brak kapitału*, Wyd. „Con i Lex”, Gdynia 1992, s. 17.

⁴⁵ L. Czarnecki, *Dlaczego niektóre firmy leasingowe muszą zbankrutować?*, „Leasing” 1995, nr 5, s. 8.

⁴⁶ D. Honkisz, *Finansowanie transakcji leasingowych - optymalizacja ryzyka kredytowego*, „Leasing” 1997, nr 5, s. 11.

Pierwsze firmy leasingowe zazwyczaj zakładali Polacy wykorzystujący swoje kontakty zagraniczne, gdyż spółki *joint venture* z udziałem kapitału zagranicznego dysponowały na mocy ustawy o działalności gospodarczej z 23 grudnia 1988 r.⁴⁷ trzyletnim systemowym zwolnieniem z podatku dochodowego (tzw. „wakacje podatkowe”)⁴⁸, kończącym się jednak ostatecznie dla wszystkich przedsiębiorstw w marcu 1997 r.⁴⁹ Z uwagi na czasowy charakter zwolnienia, spółki *joint venture* świadczące usługi leasingowe zainteresowane były maksymalizacją dochodu w okresie trwania zwolnienia. Umożliwiały im to krótkoterminowe umowy leasingowe.

Wiele firm leasingowych, dążąc do maksymalnego wykorzystania korzyści płynących z tzw. „wakacji podatkowych”, lekceważyło konieczność weryfikowania sytuacji finansowej leasingobiorców. Zapominano często o ograniczonym czasie trwania systemowego zwolnienia z podatku dochodowego oraz o tym, że zawarcie umowy samo w sobie nie generuje jeszcze dochodu – wręcz przeciwnie: powoduje wypływ środków na sfinansowanie przedmiotu leasingu. Dopiero druga faza – spłata rat – zapewnia dochód. Stąd też przez pierwsze lata po 1989 r. nie stanowiło dużego problemu zbudowanie dużego pakietu umów leasingowych, natomiast było nim niewątpliwie doprowadzenie do regulowania należności z tytułu umów leasingowych. Działając w warunkach braku stabilności, większość przedsiębiorstw leasingowych skupiała się na jak najszybszym konsumowaniu zysku⁵⁰. Skutki były łatwe do przewidzenia: wystarczył z reguły jeden nieudany kontrakt i przedsiębiorstwo leasingowe praktycznie przestawało istnieć. Początkowy okres funkcjonowania rynku zakończył się upadkiem wielu nieprofesjonalnie zarządzanych przedsiębiorstw świadczących usługi leasingowe.

W 1995 r. istniała już dość znaczna liczba podmiotów świadczących usługi leasingowe. W 1998 r. było około 250 firm leasingowych, w 1999 r. około 200 (wśród których na rynku liczyło się zaledwie około 60⁵¹), a w 2001 r. było ich zaledwie około 60-70⁵². Tak poważnego zmniejszenia się liczby przedsiębiorstw świadczących usługi leasingowe nie można rozpatrywać wyłącznie w aspekcie zmniejszającej się atrakcyjności leasingu.

W momencie, gdy systemowe zwolnienie z podatku dochodowego dla spółek *joint venture* przestało funkcjonować, na rynku leasingowym zaczęła wzrastać aktywność banków. Począwszy od 1996 r. banki coraz chętniej zakładały spółki leasingowe⁵³. Kapitał zagraniczny w branży leasingowej stawał się coraz liczniej reprezentowany, co wiązało się z rosnącą profesjonalizacją rynku⁵⁴. Na rynku powstawać zaczęły również producenckie firmy leasingowe, w głównej mierze związane z koncernami samochodowymi.

Liczba przedsiębiorstw świadczących usługi leasingowe zaczęła się sukcesywnie zmniejszać wraz z pojawianiem się wśród przedsiębiorstw świad-

⁴⁷ Dz. U. Nr 41, poz. 324 z późn. zm.

⁴⁸ I. Chojnacki, *Modelowanie przyszłości*, „Gazeta Bankowa” 1997, magazyn, nr 48, s. 4.

⁴⁹ J. Krajewski, *Pozyczyć, by sprzedać*, „Businessman” 1995, nr 2, s. 52.

⁵⁰ L. Czarnecki, op. cit., s. 9.

⁵¹ E. Łapińska-Berling, *Dlaczego osłabił rynek leasingu*, „BOSS - gospodarka” 1999, nr 46, s. 45.

⁵² K. Gigoł, op. cit., s. 17; R. Omachel, op. cit., s. 20.

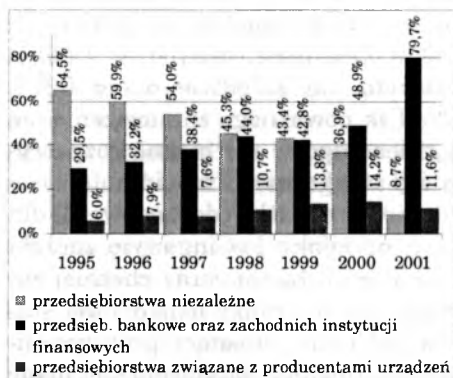
⁵³ I. Chojnacki, op. cit., s. 4.

⁵⁴ K. Maciejewski, *Spokojny podbój*, „Gazeta Bankowa” 1997, magazyn, nr 48, s. 8.

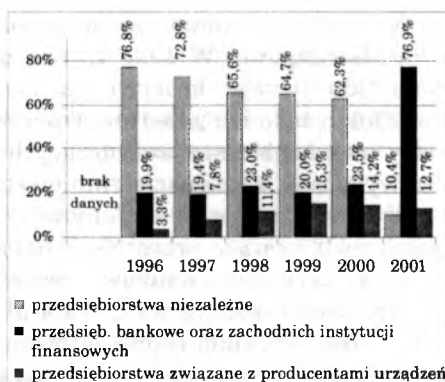
czących te usługi firm będących przedstawicielstwami podmiotów zagranicznych i ewolucją charakteru uczestnictwa banków – z pośredniego udziału w transakcjach leasingowych na bezpośredni. Zjawisku temu towarzyszył wzrost konkurencji wśród leasingodawców oraz „dojrzewanie”, specjalizacja i profesjonalizacja rynku usług leasingowych. Zmieniały się również potrzeby leasingobiorców, zainteresowanych w coraz większym stopniu leasingiem przedmiotów znacznej wartości.

Warto zauważyć, że udział przedsiębiorstw niezależnych systematycznie się zmniejszał. W badanym okresie zmalał on ponad siedmiokrotnie, a przedsiębiorstwa niezależne z pozycji dominującej znalazły się na ostatnim miejscu. Nie tylko wartość, ale również liczba kontraktów zawieranych przez te przedsiębiorstwa była w 2001 r. najniższa. Bardzo zwiększył się udział w rynku ruchomości przedsiębiorstw bankowych oraz tych, które powiązane są z zachodnimi instytucjami finansowymi. Wzmocnienie ich pozycji miało miejsce głównie po 2000 r., kiedy duża liczba przedsiębiorstw niezależnych zaprzestała aktywnej działalności, a wiele zniknęło z grona przedsiębiorstw świadczących usługi leasingowe. Sytuacja ta miała swoje przyczyny we wspomnianej już bardziej restrykcyjnej polityce banków wobec udzielania kredytów przedsiębiorstwom leasingowym oraz w zmianie charakteru uczestnictwa banków w rynku usług leasingowych.

Wykres 8. Struktura ruchomości oddawanych w leasing według wartości i rodzaju przedsiębiorstwa leasingowego w Polsce w latach 1995-2001.



Wykres 9. Struktura ruchomości oddawanych w leasing według liczby kontraktów i rodzaju przedsiębiorstwa leasingowego w Polsce w latach 1995-2001.



Źródło: jak na wykresie 1

W 2001 r. największa liczba transakcji zawierana była przez bankowe przedsiębiorstwa leasingowe. Dywersyfikując portfel zawieranych przez siebie transakcji miały one możliwość rozłożenia ryzyka. To z kolei przekładało się na zwiększenie bezpieczeństwa działalności leasingowej. Zmiany na rynku bankowym, w tym problemy banków z nadpłynnością, stopniowe zwiększanie się konkurencji pomiędzy poszczególnymi bankami oraz pojawienie się na polskim rynku banków zagranicznych, zmusiło instytucje bankowe do zmiany polityki kredytowej, orientacji rynkowej oraz zwiększenia aktywności na

rynku⁵⁵. Szybko następował również proces tzw. odpośredniczenia pozyskiwania środków finansowych przez przedsiębiorstwa na drodze sięgania do zasobów finansowych rynku kapitałowego⁵⁶. Postępująca dezintermediacja⁵⁷ powodowała, że banki poszukiwały nowych obszarów działalności i źródeł dochodu oraz rozwijały nowe produkty bankowe. Stawały się przez to bezpośrednimi, a nie, jak dotychczas, pośrednimi uczestnikami transakcji leasingowych⁵⁸, co było przesłanką istnienia bankowych przedsiębiorstw świadczących usługi leasingowe. Przedsiębiorstwa te posiadały swoją odrębną specyfikę, a ich pojawienie się i rozwój wpłynęły znacząco na sytuację na rynku usług leasingowych w Polsce. Wchodzenie na rynek usług leasingowych nowych, silnych podmiotów – w warunkach zmniejszającego się popytu – wiązało się z głębokimi konsekwencjami dla kształtu całego rynku.

Kontynuowana przez banki od 2000 r. polityka restrykcyjnego limitowania kredytów przyznawanych przedsiębiorstwom leasingowym⁵⁹ przyczyniała się do upadku małych i słabszych firm leasingowych z nasilającą się tendencją do łączenia pozostałych. Wymuszona konsolidacja sektora prowadziła do silnej polaryzacji rynku⁶⁰. Z jednej strony istniało wiele firm niezależnych, które pozbawione środków kredytowych na wystarczającym dla ich rozwoju i funkcjonowania poziomie, popadały w swoisty stan hibernacji w oczekiwaniu na poprawę koniunktury. Po ograniczeniu dostępu do kredytów na finansowanie działalności wiele niezależnych przedsiębiorstw leasingowych, mając problem z finansowaniem nowych kontraktów, ograniczyło w drugiej połowie 2000 r. swoją działalność jedynie do bieżącego administrowania kontraktami zawartymi wcześniej⁶¹. Z drugiej zaś strony funkcjonowały firmy bankowe, przechwytyjące klientów, notujące znaczne wzrosty obrotów, którym macierzyste instytucje finansowe zapewniały niezbędny strumień środków.

Problemy z finansowaniem działalności leasingowej, jakie uwidoczniły się od 2000 r., dotyczyły również firm afiliowanych przy bankach⁶². Od 1 stycznia 1999 r., tj. od wejścia w życie zmian w ustawie z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, mających na celu przeciwdziałanie zjawiskom niedostatecznej kapitalizacji⁶³, nastąpiło podwyższenie realnego kosztu użycia kapitału obcego, co miało wpływ na wyniki finansowe firm leasingowych, a w konsekwencji na możliwości realizowania transakcji leasingowych.

⁵⁵ M. Dylewski, B. Filipiak-Dylewska, op. cit., s. 108.

⁵⁶ S. Lachowski, *Kierunki rozwoju*, „Bank” 1997, nr 12, s. 23; W. Baka, op. cit., s. 47.

⁵⁷ *Banki...*, op. cit., s. 50.

⁵⁸ K. Gigol, op. cit., s. 16; M. P. Żyrek, op. cit., s. 189.

⁵⁹ D. Baran, *Banki wymuszają konsolidację odcinając źródła kredytów*, „Puls Biznesu (Leasing)” 2001, nr 77, s. 16.

⁶⁰ K. Wygodzki, op. cit., s. 20.

⁶¹ M. Bobińska, op. cit.

⁶² *Polski rynek leasingu*, op. cit., edycja VI; *Bariery rozwoju rynku leasingu w Polsce*, Środkowoeuropejskie Centrum Ratingu i Analiz S.A. – CERA S.A., s. 51; K. Gigol, op. cit., s. 27.

⁶³ Mianem niedostatecznej kapitalizacji określa się sytuację, w której podmiot gospodarczy korzysta w swojej działalności z finansowania dłużnego, ograniczając swój kapitał akcyjny do minimum wymaganego przepisami prawa. W celu przeciwdziałania tego typu praktykom, prowadzącym w efekcie do zanizenia zysku i zmniejszenia wysokości płaconego podatku dochodowego, w jurysdykcjach wielu państw wprowadzono ograniczenia w prawie podatkowym (L. Moskwiak, J. Ostaszewski, op. cit., s. 10).

Czynnikami potęgującymi zjawisko łączenia się spółek, na drodze fuzji lub przejęć, były również takie motywy, jak chęć budowania silnej i jednolitej sieci sprzedaży oraz zwiększenia możliwości dotarcia do potencjalnych klientów, a także obniżenia kosztów działalności i podniesienia wiarygodności spółki wobec kredytodawców. Katalizatorem przyspieszającym konsolidację przedsiębiorstw świadczących usługi leasingowe był również fakt, że rysujące się przed firmami leasingowymi możliwości w zakresie finansowania w sposób inny niż poprzez kredyt były w większości dostępne dla podmiotów silnych, wiarygodnych i stosunkowo dużych, o dobrej pozycji na rynku⁶⁴.

„Dojrzewanie” polskiego rynku wiązało się ze wzrostem profesjonalizmu świadczonych usług, jak również z pogłębianiem się specjalizacji. Pojawienie się takich spółek, jak chociażby LHI, czy branżowych przedsiębiorstw leasingowych jest odpowiedzią na wymagania rynku, który oczekiwał wysokiej jakości świadczonych usług, a często również niestandardowego ich charakteru⁶⁵. Firmy należące do banków poszerzały zakres oferowanych klientom usług finansowych i rozwijały na coraz większą skalę *cross-selling*⁶⁶, czyli wzajemną sprzedaż usług przez podmioty powiązane ze sobą. W ten sposób pozyskiwały nowych klientów i zwiększały obroty, a klienci otrzymywali w ofercie całościowy pakiet usług dotyczących finansowania inwestycji w drodze leasingu.

VI. PODSUMOWANIE

Analiza materiału statystycznego niesie ze sobą informacje o przemianach na rynku usług leasingowych. Popyt na usługi leasingowe zdaje się podlegać dwóm przeciwstawnym procesom: rośnie zapotrzebowanie na szybkie, tanie i standardowe usługi, ale równocześnie zauważalny jest wzrost zainteresowania leasingiem dotyczącym wysoko specjalistycznych, unikatowych dóbr o znacznej wartości. Na uwagę zasługuje z całą pewnością fakt zwiększonego zainteresowania leasingiem nieruchomości, co wiąże się ze wzrostem profesjonalizmu świadczonych usług i „dojrzałością” rynku.

Kształt rynku zmieniają bardzo silnie zachodzące procesy konsolidacyjne, specjalizacja i pogłębiająca się polaryzacja wśród przedsiębiorstw świadczących usługi leasingowe. W rezultacie dochodzi do powstawania bardziej dynamicznych i lepiej zarządzanych przedsiębiorstw leasingowych, zaopatrzonych w silne zaplecze kapitałowe. Największe szanse na dalsze zdobywanie przewagi wśród firm oferujących usługi leasingowe mają – wykorzystujące w swojej działalności na polskim rynku renomę, tradycję, a przede wszystkim wiedzę i doświadczenie macierzystej centrali – przedsiębiorstwa powiązane z koncernami samochodowymi i bankami⁶⁷ lub zagranicznymi przedsiębiorstwami leasingowymi.

⁶⁴ M. Koska, *Wzrost mimo kłopotów z przepisami*, „Nasz Rynek Kapitałowy” 2001, nr 1, s. 85-87.

⁶⁵ G. Cieloch, *op. cit.*, s. 26.

⁶⁶ A. Dulian, *op. cit.*, s. 65.

⁶⁷ P. Krzysztofik, *Rozwój leasingu w Polsce*, „Analizy” 2002, nr 6, s. 8.

Wyrazem normalizacji uregulowań prawnych dotyczących leasingu jest rosnący udział segmentu leasingowanych samochodów osobowych, który przez szereg lat stanowił marginalną część zawieranych transakcji, w głównej mierze ze względu na niekorzystne uregulowania podatkowe. Na uwagę zasługuje również rosnący udział transakcji o dużej wartości i wydłużający się okres, na jaki zawierane są umowy leasingowe. Procesy zachodzące na rynku usług leasingowych w Polsce w badanym okresie wiążą się z jego rozwojem ilościowym i jakościowym.

POLISH LEASING MARKET DEVELOPMENT IN 1990-2001

S u m m a r y

The aim of this article is to analyze the changes on the leasing market in Poland during the period of 1990-2001. The issue is explored in different segments of this market by means of various division criteria.

In the analyzed period, there was a development of the leasing market in Poland, which was connected with deep changes in quantity and quality of these services. Demand and supply processes mentioned above were related to the parallel changes in the field of macro- and microeconomic factors.

Until the year of 1999, the global value of leased assets was constantly growing. Since the year 2000, a recession in the leasing market could be observed.

In the given period, on the leasing market there was an increase in the demand for inexpensive, fast delivered and standard services, but at the same time specialized, complex and non-standard offers were expected. The maturation of the leasing market in Poland was also associated with growing interest in both longer primary contract terms and greater net value of assets per contact, as well as with the development of lease contracts concerning real estate.

The fluctuating popularity of a variety of asset types was caused by changing conditions in the legal and economic environment. One should emphasize strong consolidation processes between leasing companies. These processes were accompanied by an escalating polarization of the market. This was also connected with the decreasing share of independent leasing companies in the market together with an increasing importance of companies controlled by banks and foreign financial companies.