Polski rynek leasingu na tle Europy

Rok 2001 był kolejnym niezwykle pomyślny dla rozwoju leasingu w Europie. Łączna wartość oddanych w leasing aktywów obejmujących ruchomości i nieruchomości przekroczyła 157 300 mln EURO. Jest to najwyższy roczny przyrost obrotów w ciągu ostatnich 10 lat. Dynamika przyrostu obrotów wyniosła 16,5% (15% w 2000) i została osiągnięta przy bardzo niskim wskaźniku inflacji, co pozwala stwierdzić, że był to wzrost obrotów bliski realnego. Uwzględniając łącznie ruchomości i nieruchomości w 2001 w Polsce przekazano w leasing aktywa o wartości około 9 250 mln PLN (ok. 2.267 mln EURO). Daje nam to 1,4% udział w europejskim rynku leasingowym.

W Polsce dynamika przyrostu w stosunku do lat ubiegłych była w 2001 roku nieco niższa (26% w cenach stałych w porównaniu do 54% w roku 2000). Mimo większej dynamiki przyrostu udział inwestycji finansowanych leasingiem w Polsce jest stale niższy niźli w rozwiniętych krajach europejskich, a nawet niektórych krajach Europy Środkowo-Wschodniej takich jak Czechy, Słowacja, Węgry czy Słowenia. W Polsce wskaźnik ten wyniósł w minionym roku 8,05% podczas gdy średnia europejska dochodzi do 20%.

Rodzaje urządzeń oddawanych w leasing w Europie tworzą portfel podlegający od szeregu lat bardzo nieznacznym zmianom. Dominują samochody osobowe, które wypełniają przeszło 30 % portfela. Na drugim miejscu plasują się maszyny i wyposażenie przemysłowe stanowiące przedmiot leasingu w około 25%. Środki transportu drogowego stanowią około 16%. Komputery i urządzenia biurowe to dalsze 12%. Około 5% obrotów dotyczy statków, samolotów i środków transportu kolejowego. Inne przedmioty nie kwalifikujące się do żadnej z wymienionych grup stanowią około 6% portfela.

Struktura portfela przedmiotów leasingu w Polsce różni się od średniej europejskiej. Co należy szczególnie podkreślić, w Polsce wyższy jest udział maszyn i urządzeń przemysłowych. Z drugiej strony prawie nie odnotowuje się u nas leasingu samochodów osobowych, które stanowią bardzo poważny odsetek leasingu niemal we wszystkich krajach Świata. Wyższy jest natomiast udział środków transportu drogowego. Trzeba jednak zauważyć, że w Polsce statystyka środków transportu drogowego obejmuje samochody dostawcze, także te z homologacją samochodów ciężarowych, choć w karoseriach samochodów osobowych. Znikome znaczenie ma w Polsce leasing statków, samolotów i taboru kolejowego[1]. Wartość jednostkowa tych przedmiotów jest bardzo wysoka, okresy amortyzacji podatkowej bardzo długie, toteż sfinansowanie leasingu tego rodzaju urządzeń jest dla większości polskich firm leasingowych niemożliwe.

Dopiero od dwóch lat i to za sprawą właściwie jednego przedsiębiorstwa leasingowego rozpoczęto w Polsce uprawiać na większą skalę leasing nieruchomości.

Na przestrzeni ostatnich pięciu lat obserwujemy w Polsce zmiany struktury asortymentowej leasingu. Największą dynamikę wzrostu wykazuje leasing maszyn i urządzeń przemysłowych. Jest to bardzo pozytywne zjawisko, świadczące o wykorzystywaniu leasingu do unowocześniania wyposażenia produkcyjnego przedsiębiorstw. Rośnie też udział środków transportu drogowego, uważanych powszechnie za bezpieczny przedmiot leasingu, z uwagi na łatwość odebrania przedmiotu, w razie załamania kontraktu i możliwość ponownego oddania w leasing innemu podmiotowi.

Porównując rodzaje kontrahentów korzystających najchętniej z leasingu w Europie i w Polsce można dostrzec daleko idące analogie. Najczęstszymi klientami firm leasingowych są firmy reprezentujące sektor usług prywatnych oraz przemysł wytwórczy i budownictwo. Polskie firmy leasingowe nie oferują leasingu

dóbr konsumpcyjnych osobom nie prowadzącym działalności gospodarczej.

Podstawowy okres zawieranych w Europie umów leasingowych nie wykazuje w ostatnich latach istotnych odchyleń.

W Polsce procentowy udział umów zawieranych na krótkie okresy maleje na korzyść umów dłuższych. Zwłaszcza wyraźnie można to zauważyć porównując zmniejszenie się w latach 2000-2001 udziału umów krótkich w stosunku do roku 1996. Udział umów zawieranych na okres 2-5 lat w Polsce jest wyższy niż w Europie. Stale jeszcze mniej zawiera się w Polsce umów dłuższych, zwłaszcza powyżej 10 lat. Jest to związane z niedorozwojem leasingu nieruchomości oraz brakiem kapitału długoterminowego

Znacznemu zmniejszeniu uległa ilość kontraktów zawieranych na okres do dwóch lat. Szybko rosła liczba kontraktów na okres od 2 do pięciu lat, by ustabilizować się ostatecznie na poziomie zbliżonym do średniej europejskiej. Systematycznie rośnie liczba kontraktów zawierane na okresy dłuższe od 5 lat. Zmiany te obrazują w dużym stopniu sytuację na rynku kredytowym. Jeśli w roku 1996 uzyskanie kredytu na okres dłuższy niż dwa lata było niezmiernie trudne, to w roku 2000 kredytowanie transakcji na okres do 5 lat nie przedstawiało już większych trudności.

Zestawienie rynku polskiego z europejskim pozwala zauważyć podobieństwa i różnice, ale wymaga ostrożności w interpretacji. Udziały poszczególnych grup aktywów zależą od struktury gospodarki, potrzeb przedsiębiorstw, dostępnych dostawców i lokalnych regulacji. Dlatego wynik porównania nie stanowi rankingu jakości. Może natomiast wskazać obszary, w których rynek rozwijał się szybciej lub wolniej i skłonić do pytania o przyczyny takiego kierunku.

Dane o okresie trwania umów opisują sposób planowania inwestycji. Umowa krótka może odpowiadać przedmiotowi szybko

tracącemu użyteczność albo przedsięwzięciu, którego przyszłość jest niepewna. Dłuższy czas korzystania może lepiej dopasować płatności do wieloletniej eksploatacji, ale zwiększa ekspozycję na zmiany technologiczne i rynkowe. Właściwy okres nie jest więc wyłącznie kwestią wysokości raty. Powinien odpowiadać przewidywanemu cyklowi pracy sprzętu.

Porównanie wielkości rynku między krajami powinno też uwzględniać punkt wyjścia. Wysoka dynamika wzrostu może pojawić się w mniejszej gospodarce rozwijającej nową usługę, natomiast dojrzały rynek może rosnąć wolniej, choć obsługuje większą wartość transakcji. Sama dynamika procentowa nie mówi, ile firm i inwestycji objęto finansowaniem. Potrzebne są równoległe miary skali, struktury i dostępności.

W pracy podkreślono udział małych i średnich przedsiębiorstw w korzystaniu z leasingu. Ta grupa może mieć szczególną potrzebę zachowania gotówki na bieżące wydatki oraz ograniczone możliwości przedstawienia zabezpieczeń. Umowa leasingowa może pomagać w uzyskaniu dostępu do aktywa, ale regularne opłaty obciążają budżet również wtedy, gdy przychody są niższe od planowanych. Zarządzający powinni zatem zestawić harmonogram z realistyczną prognozą wpływów.

Różnice w portfelu przedmiotów mogą odzwierciedlać zarówno strukturę produkcji, jak i poziom rozwoju rynku usług. Większy udział maszyn może wiązać się z inwestycjami w zdolność wytwórczą, podczas gdy pojazdy służą szerokiemu zakresowi działalności. Nie należy z samego udziału wyciągać wniosków o skuteczności gospodarki. Przydatniejsza jest analiza tego, czy finansowane aktywa zwiększają produktywność i czy umowy są dopasowane do sposobu ich wykorzystania.

Historyczne zestawienia z początku lat dwutysięcznych zachowują wartość jako dokument zmiany, nie jako bieżący opis rynku. Przy cytowaniu ich w blogu warto pozostawić czytelnikowi jasną informację o czasie, którego dotyczą. Takie datowanie zapobiega myleniu dawnych statystyk z aktualnymi, a

jednocześnie pozwala śledzić, jak poszerzała się oferta i zmieniały oczekiwania przedsiębiorców.

Porównując udział umów długoterminowych, należy pamiętać, że długość finansowania nie jest sama w sobie miarą jakości. Długi kontrakt może być dobrze dopasowany do trwałego aktywa, ale może też ograniczyć możliwość zmiany sprzętu. Krótsza umowa pozwala szybciej zareagować na zmianę potrzeb, lecz może oznaczać wyższą opłatę w przeliczeniu na miesiąc. Interpretacja statystyki wymaga zatem uwzględnienia funkcji, jaką aktywo pełni w przedsiębiorstwie.

Warto rozróżnić zmianę wartości rynku od zmiany jego struktury. Całkowita wartość umów może wzrosnąć, mimo że udział konkretnej branży maleje, jeżeli szybciej rozwijają się inne segmenty. Z kolei stabilny udział nie wyklucza wzrostu bezwzględnego. Przy lekturze tabel i wykresów trzeba sprawdzić, czy porównuje się wartości nominalne, stałe czy odsetki portfela. To drobne rozróżnienie pomaga uniknąć zbyt daleko idących wniosków.

Przedsiębiorstwo może wykorzystać taki obraz rynku do stawiania pytań o dostępność finansowania w swojej branży. Czy istnieją finansujący znający dany sprzęt? Czy warunki są podobne do tych w innych krajach? Czy lokalna struktura popytu wpływa na cenę i obsługę? Historyczne dane nie odpowiadają automatycznie na te pytania, ale wskazują obszary, w których warto zbierać aktualne informacje przed planowaniem inwestycji.

Porównując udział umów długoterminowych, należy pamiętać, że ich długość nie jest sama w sobie miarą jakości. Długi kontrakt może być dopasowany do trwałego aktywa, ale może też ograniczyć możliwość zmiany sprzętu. Krótsza umowa pozwala szybciej zareagować na zmianę potrzeb, lecz może oznaczać wyższą opłatę miesięczną. Interpretacja statystyki wymaga uwzględnienia funkcji, jaką aktywa pełnią w przedsiębiorstwie.

Warto rozróżnić zmianę wartości rynku od zmiany jego struktury. Całkowita wartość umów może wzrosnąć, mimo że udział konkretnej branży maleje, jeżeli szybciej rozwijają się inne segmenty. Stabilny udział nie wyklucza wzrostu bezwzględnego. Przy lekturze tabel i wykresów trzeba sprawdzić, czy porównuje się wartości nominalne, stałe czy odsetki portfela.

Przedsiębiorstwo może wykorzystać obraz rynku do pytań o dostępność finansowania w swojej branży. Czy istnieją finansujący znający dany sprzęt? Czy warunki przypominają rozwiązania w innych krajach? Historyczne dane nie odpowiadają automatycznie na te kwestie, ale wskazują, gdzie warto zbierać aktualne informacje przed planowaniem inwestycji.

---

1. R. Rozwałka, Leasing w praktyce, Zrzeszenie Prawników Polskich, Warszawa 2001 ↩

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę pisanie prac - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.