



■ **Mieczysław Groszek, Andrzej Sugajski**

**D**opiero w kwietniu 1993 r. pojawiły się pierwsze regulacje ograniczające te praktyki. Jednak w dalszym ciągu na gruncie prawa cywilnego leasing był traktowany na równi z umową najmu i dzierżawy. To sprawiało, że w sytuacjach spornych finansującemu, czyli leasingodawcy, bardzo trudno było odzyskać zainwestowane w umowę środki, bowiem w przypadku przedterminowego rozwiązania umowy leasingu sąd z reguły nie zasądzał na rzecz finansującego rat leasingowych pozostałych do zapłaty. Rodziło to poważne ryzyka dla leasingodawcy, który co do zasady nabywał przedmioty wybrane przez leasingobiorcę i dopasowane do jego indywidualnych potrzeb, zatem w wielu przypadkach trudno było znaleźć kolejnego nabywcę na taki przedmiot, a tym samym odzyskać należności wynikające z umowy, a niespłacone w wyniku jej przedterminowego rozwiązania. Sytuacja ta uległa diametralnej zmianie począwszy od 2001 r., kiedy zdefiniowano leasing w *Kodeksie cywilnym* jako usługę finansową. Zatem od tego czasu dla potrzeb umowy leasingu, podobnie jak w kredycie, zdefiniowano podstawowe uprawnienia i obowiązki stron transakcji. Także źródła finansowania transakcji leasingowych są często te same jak w przypadku kredytów (emisja obligacji, sekurytyzacja należności, finansowanie z rynku międzybankowego, kredyty uzyskiwane od międzynarodowych instytucji finansowych). Można zatem powiedzieć, że koszty pozyskania finansowania w obu przypadkach są zbliżone, a ich funkcjonalność na tym poziomie jest porównywalna. Leasing został jednak w *Kodeksie cywilnym* umieszczony w innym rozdziale niż umowa kredytu, ponieważ jego funkcjonalność jest znacznie szersza.

### Jak wybrać optymalną ofertę

Podjęcie decyzji inwestycyjnych, należy odpowiednio dopasować instrument finansowy do potrzeb. Jeżeli poszukiwane jest samofinansowanie, niepotrzebne jest wsparcie instytucji doświadczonych w nabywaniu i serwisowaniu przedmiotu inwestycji, jakim jest leasingodawca. Można wówczas poprzestać na kredycie i poziomie kosztów wynikających z samego finansowania. Jeżeli jednak poza finansowaniem chce się mieć możliwość wynegocjowania korzystniejszych niż przy jednorazowych transakcjach warunków nabywania i serwisowania, skorzystać z wieloletnich

doświadczeń firm leasingowych w zawieraniu transakcji z dostawcami i producentami praktycznie ze wszystkich branż (wypracowane przez lata korzystne zapisy umowne dla nabywcy), to w takiej sytuacji leasing jest korzystniejszy i wygodniejszy. Już na wstępnym etapie możemy uzyskać wymierne korzyści w postaci niższej ceny. Dodatkowo, jeżeli klient uzgodni z leasingodawcą, że nie chce, aby przedmiot inwestycji obciążał jego majątek, bo pogorszy to,

skania finansowania jest w takim przypadku uproszczona, a ilość dokumentów przeważnie ograniczona do tych, które identyfikują podmiot i jego działalność. Jednym słowem leasing to coś więcej niż kredyt, to usługa finansowa wzbogacona o elementy umowy dzierżawy, które pozwalają korzystać w trakcie umowy z przedmiotu inwestycji tak jak właściciel i nabyć przedmiot leasingu po jej zakończeniu (warunkiem jest spłata równa przynajmniej wartości

Po 1989 r. leasing był tzw. umową nienazwaną, podobną do umów najmu i dzierżawy. Pozwalało to w krótkim czasie rozliczyć inwestycje w kosztach uzyskania przychodu.

tak jak w przypadku zaciągnięcia kredytu, jego wskaźniki wykorzystania majątku i ogólnej efektywności, to może skorzystać z tzw. leasingu operacyjnego (zwanego też pozabilansowym) i wówczas przedmiot inwestycji stanowi składnik majątku leasingodawcy i to on dokonuje amortyzacji przedmiotu inwestycji, zgodnie zasadami i według stawek ustalonych przez ministra finansów. W ten sposób finansujący bierze na siebie wszelkie ograniczenia wynikające z regulacji określonych w rozporządzeniu ministra finansów. Dzięki temu inwestor może ustalić swobodnie rozkład spłaty kapitału wynikający z umowy leasingu, dopasowując go do spodziewanych przychodów i optymalizując w ten sposób swoje rozliczenia podatkowe, a także wykorzystuje tzw. tarczę podatkową wynikającą z faktu, iż w takiej umowie cała rata leasingowa (spłata kapitału wraz z odsetkami) jest dla kupującego kosztem uzyskania przychodu, a tym samym umorzenie przedmiotu inwestycji w okresie umowy następuje szybciej, niż miałyby to miejsce w przypadku inwestycji finansowanej w kredycie lub ze środków własnych. Ponadto jeżeli przedsiębiorca nie dysponuje odpowiednimi zabezpieczeniami bądź chce ograniczyć koszty związane z ich ustanawianiem i ewentualnym egzekwowaniem i jeżeli przedmiot inwestycji jest stosunkowo płynny w sprzedaży, czyli w miarę łatwo jest go zagospodarować na rynku wtórnym, wówczas przedmiotem zabezpieczenia umowy leasingu jest, poza wekslem, najczęściej sam przedmiot leasingu, procedura uzy-

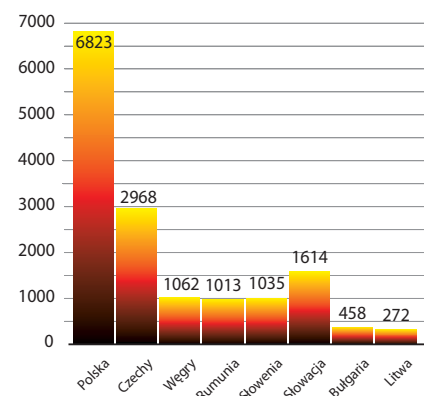
początkowej przedmiotu) i jednocześnie rozliczać umowę w bilansie i rachunku wyników jedynie jako wydatek bieżący.

### Wielkość i dynamika

Z roku na rok rośnie znaczenie krajów Europy Centralnej i Wschodniej (CEE), w tym także Polski. W roku 2008 firmy leasingowe tego regionu zawarły transakcje o wartości blisko 33 mld euro, co stanowiło 10,6 proc. Liderem tego regionu jest Polska z 26-proc. udziałem w rynku, który w 2010 r. wzrósł do 42 proc.

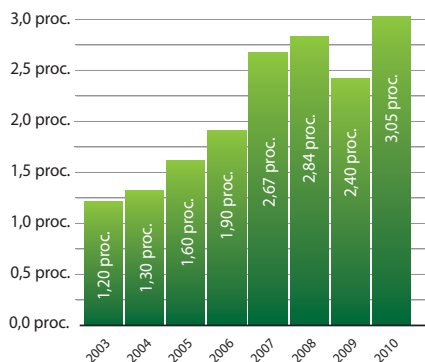
W Polsce leasing rozwija się niemal równo z transformacją ustrojowo-gospodarczą. Pierwsze firmy powstały w 1991 r., m.in. BRE Leasing (wtedy pod nazwą BRE Services) i Europejski Fundusz Leasingowy. ▶

**WYKR. 1. RYNEK LEASINGU  
W KRAJACH CEE W 2010 R.\***



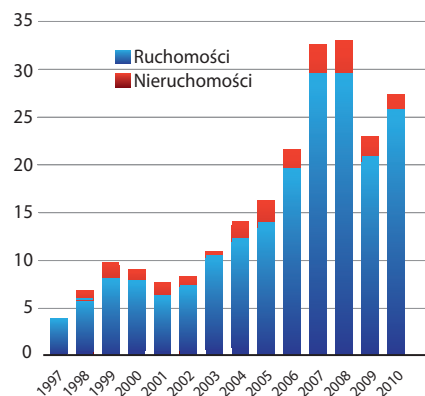
\* statystyki Leaseurope nie obejmują wyników rynku rosyjskiego; dane w mln euro

Źródło: Leaseurope.

**WYKR. 2. UDZIAŁ POLSKIEGO LEASINGU W RYNKU EUROPEJSKIM\***

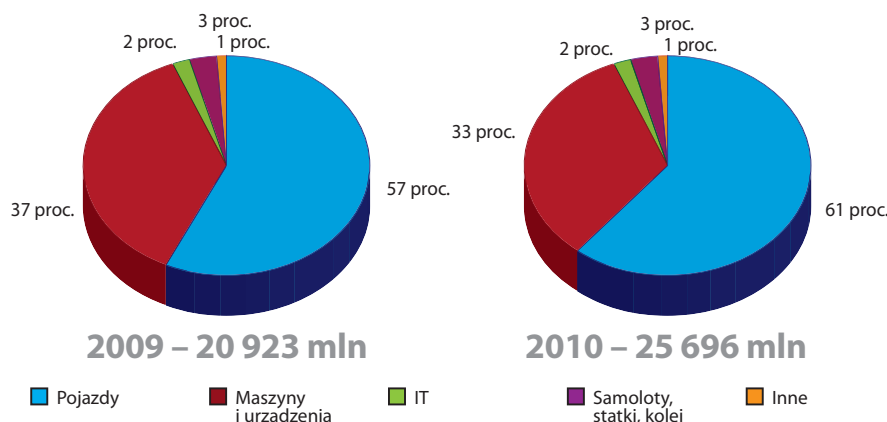
\* od czasu przystąpienia do UE udział Polski wzrósł ponad dwukrotnie

Źródło: ZPL, Leaseurope.

**WYKR. 3. ŁĄCZNA WARTOŚĆ RYNKU LEASINGU W POLSCE W LATACH 1997–2010\***

\* w mld zł

Źródło: ZPL.

**WYKR. 4. STRUKTURA RYNKU LEASINGU RUCHOMOŚCI W POLSCE W 2009 I 2010 R.**

Źródło: ZPL.

Obie działają do dzisiaj na rynku i tworzą ścisłą czołówkę branży. Mimo dwudziecioletniej historii w Polsce leasing osiąga poważniejsze znaczenie dla finansowania inwestycji dopiero po 2000 r. Do tego czasu wolumen nowego biznesu, jak również rozmiary portfeli są niewielkie, zarówno w sensie absolutnym, jak też dynamiki. W latach 2007–2008 na polskim rynku leasingu oddawano rocznie do użytkowania przedmioty leasingu o wartości 33 mld zł. Co trzecia wówczas inwestycja na rynku ruchomości finansowana była w leasingu. Pierwsze sygnały zbliżającego się spowolnienia branża leasingowa odnotowała już w I półroczu 2008 r. Wówczas nastąpił 14-proc. spadek obrotów na rynku leasingu ciągników siodłowych. W całym 2008 r. oddano do użytkowania o 35 proc. mniej tego typu pojazdów niż w rekordowym roku poprzednim. Obroty spadły także w segmencie maszyn i urządzeń budowlanych i drogowych. O ile rok 2008 zakończył się jeszcze niewielkim 1-proc. wzrostem, o tyle kolejny już 30-proc. spadkiem obrotów. Po 22 spadkowych miesiącach, począwszy od marca 2010 r. branża leasingowa notuje wzrost wartości sfinansowanych aktywów w ujęciu rocznym.

**Struktura leasingowanych aktywów**

Od lat na polskim rynku leasingu dominują pojazdy. W 2010 r. w tym segmencie rynku oddano do użytkowania pojazdy o wartości 15,9 mld zł, czyli o 31 proc. więcej niż rok wcześniej, ale nadal o 3,5 mld zł mniej niż w rekordowym 2007 r. Dobre wyniki w ryn-

ku leasingu pojazdów branża leasingowa zawdzięcza nie tylko zamieszczeniu, jakie zostało wywołane zapowiedziami Ministerstwa Finansów dotyczącymi ponownego wprowadzenia ograniczeń w odliczaniu podatku VAT od samochodów z tzw. kratką, ale także ożywieniu na rynku pojazdów ciężarowych. O ile jeszcze w I kw. w tej grupie pojazdów mieliśmy do czynienia zaledwie z 3-proc. wzrostem, o tyle w ostatnim kwartale dynamika obrotów przekroczyła już 77 proc. Drugim ważnym filarem wzrostu w IV kw. 2010 r. stały się maszyny, rosnąc o 31,8 proc. r/r. Ożywienie w tym segmencie rynku to efekty wysokiego poziomu wykorzystania mocy produkcyjnych w przedsiębiorstwach wytwórczych oraz dobrych wyników produkcji sprzedanej przemysłu.

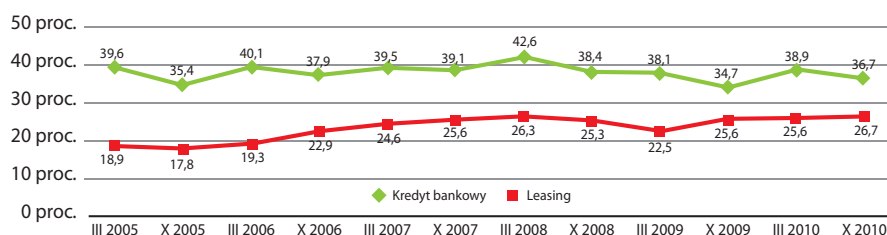
**Leasing blisko kredytu**

Leasing doskonale rozwija się wszędzie tam, gdzie jest dobrze zorganizowany rynek dóbr inwestycyjnych i występują sprzyjające warunki współpracy z dostawcami i producentami tych dóbr. Takim sztandarowym przykładem jest rynek motoryzacyjny, gdzie 60–70 proc. aut firmowych finansowanych jest w leasingu, gdzie 94 proc. dostawców poleca właśnie tę formę finansowania. Nie bez powodu wartość wyleasingowanych samochodów osobowych i ciężarowych do 3,5 tony w rynku pojazdów w 2010 r. wyniosła 10,8 mld zł, co zapewnia tej grupie przedmiotów czołową pozycję nie tylko w rynku pojazdów (68 proc.), ale także w całym rynku leasingu (42 proc.). Znacznie gorzej wygląda sytuacja, jeżeli chodzi o same samochody osobowe. W 2010 r. w Polsce wyleasingowano samochody osobowe o wartości 5,4 mld zł (21 proc. wszystkich oddanych do użytkowania ruchomości), co pod względem udziału w rynku leasingu ruchomości plasuje Polskę na ostatnim miejscu wśród państw Europy Centralnej i Wschodniej, gdzie średni udział w roku 2010 wyniósł 43 proc., w skali całej Europy wskaźnik ten był jeszcze wyższy i wyniósł 46 proc. Barierą w rozwoju tego segmentu rynku są niesprzyjające przepisy prawa. Brak możliwości pełnego odliczenia podatku VAT oraz pełnej amortyzacji od samochodów wykorzystywanych w działalności gospodarczej, brak regulacji promujących zakupy pojazdów ekologicznych, nieszczerły system kontroli pojazdów sprawiają, iż

zaledwie 2 proc. polskiej produkcji samochodów pozostaje w kraju, a co szósty samochód kupiony w Polsce i tak nie służy dzisiaj polskiemu podatnikowi, tylko został reeksportowany za granicę. Polacy kupują około 300 tys. nowych samochodów rocznie, ale za to sprowadzają aż 800 tys. używanych pojazdów w ciągu roku. W efekcie już około 15 lat ma statystyczny pojazd zarejestrowany w naszym kraju. Od lat branża leasingowa zabiega o zmianę przepisów umożliwiających rozwój w Polsce leasingu konsumenckiego. W 2009 r. udział leasingu konsumenckiego w europejskim rynku leasingu ruchomości wyniósł 18 proc. W krajach o dojrzałych rynkach Wielka Brytania, Austria, Szwajcaria, Finlandia udział ten waha się od 30 do 40 proc., krajach Europy Centralnej i Wschodniej, co piąta umowa zawierana jest z konsumentem, w Polsce praktycznie tego typu transakcje nie występują. Mamy nadzieję, że niebawem sytuacja ta ulegnie zmianie w związku z nowymi regulacjami podatkowymi, które weszły w życie z dniem 1 lipca br.

Jednak leasing to nie tylko pojazdy, to także dynamicznie rozwijający się rynek maszyn i urządzeń przemysłowych. Liderem na tym rynku jest segment maszyn i urządzeń budowlanych i drogowych. Dobra koniunktura w budownictwie, inwestycje wspierane funduszami unijnymi, inwestycje towarzyszące przygotowaniom do Euro 2012 sprawiły, iż w 2007 r. oddano w tym segmencie rynku do użytkowania przedmioty o wartości 2,9 mld zł, czyli co trzecia maszyna lub urządzenie trafiły do firm budowlano-montażowych. Kryzys nieco wyhamował ten rosnący z roku na rok popyt. W 2010 r. oddano do użytkowania maszyny i urządzenia budowlane i drogowe o wartości 2 mld zł (23 proc. rynku leasingu maszyn i urządzeń przemysłowych). Na dużą popularność leasingu w tej części rynku wskazują również wyniki badań GUS, który w październiku 2010 r. podał, iż 40,7 proc. firm branży budowlanej deklaruje, że sfinansowało swoje inwestycje w leasingu (w tym samym czasie z kredytów zagranicznych i krajowych skorzystało 36,4 proc.). I tutaj swój sukces branża leasingowa zawdzięcza w dużej mierze dobrze zorganizowanemu rynkowi wtórnemu oraz dobrej współpracy z dostawcami i producentami, gdzie 54 proc. z nich poleca umowy leasingu.

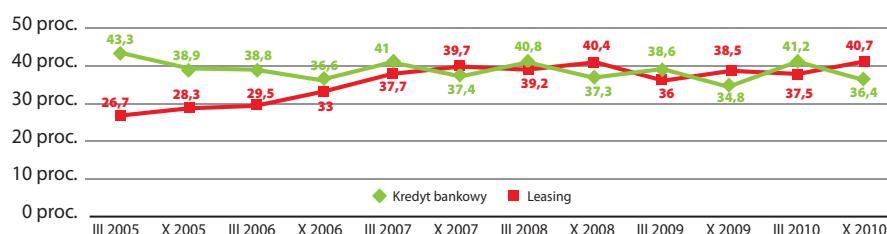
**WYKR. 5. LEASING I KREDYT – PORÓWNANIE ZNACZENIA W POLSKIM PRZEMYSŁE\***



\* proc. respondentów, którzy zadeklarowali, że korzystali z danego źródła finansowania

Źródło: GUS

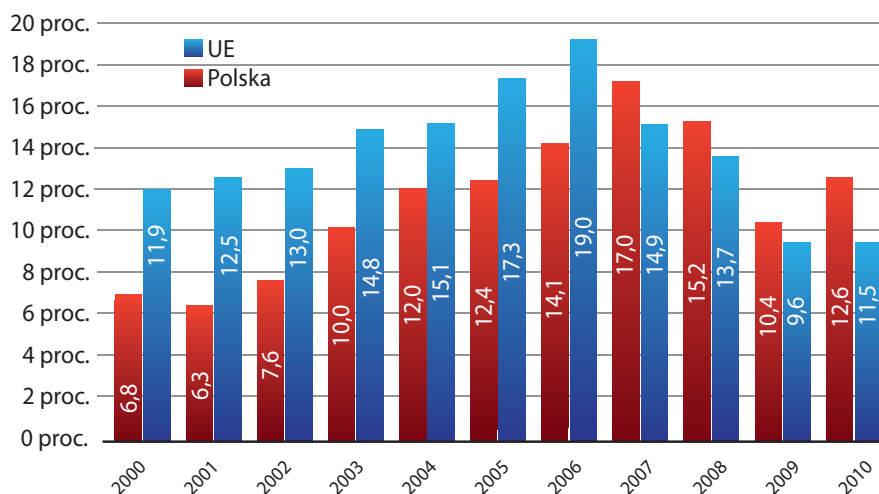
**WYKR. 6. LEASING I KREDYT – PORÓWNANIE ZNACZENIA W POLSKIM BUDOWNICTWIE\***



\* proc. respondentów, którzy zadeklarowali, że korzystali z danego źródła finansowania

Źródło: GUS

**WYKR. 7. UDZIAŁ LEASINGU W INWESTYCJACH W LATACH 2000-2010\***



\* 2010 prognoza

Źródło: Leaseurope i ZPL.

### Struktura instytucjonalna rynku leasingu w Polsce

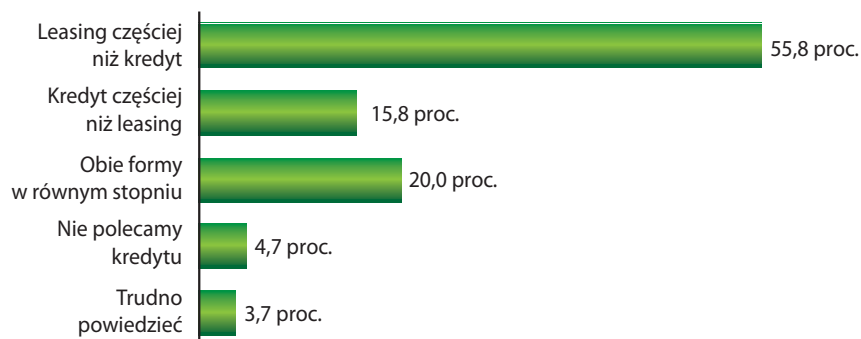
W strukturze właścicielskiej firm leasingowych zarówno w Polsce, jak i w Europie dominują firmy należące do banków. W Polsce ich udział zwiększył się w ostatnich latach głównie kosztem firm niezależnych, które z uwagi na ograniczenia w dostępie do kapitału, przy jednocześnie stosunkowo niskich

kapitałach własnych nie były w stanie sprostać konkurencji na rynku.

### Przykład innowacyjnego zastosowania leasingu

Wśród innowacyjnych produktów z obszaru leasingu nieruchomości i projektów strukturyzowanych pojawił się ostatnio nowy produkt mający charakter innowacji w zakresie finansowania infrastruktury. ▶

WYKR. 8. POLECANIE LEASINGU PRZEZ DOSTAWCÓW



Źródło: Indicator 2007 r.

TAB. 1. SPÓŁKI LEASINGOWE OPERUJĄCE NA POLSKIM RYNKU

| Spółka                                               | Udział w rynku (proc.) |
|------------------------------------------------------|------------------------|
| 1 Europejski Fundusz Leasingowy S.A.                 | 11,9                   |
| 2 Raiffeisen Leasing Polska S.A.                     | 9,3                    |
| 3 BRE Leasing Sp. z o.o.                             | 7,1                    |
| 4 Pekao Leasing Sp. z o.o. (Pekao Leasing i Finanse) | 6,3                    |
| 5 Millennium Leasing Sp. z o.o.                      | 6,2                    |
| 6 ING Lease Polska Sp. z o.o.                        | 5,0                    |
| 7 BZ WBK Finanse & Leasing S.A.                      | 4,8                    |
| 8 VB Leasing Polska S.A.                             | 4,6                    |
| 9 Bankowy Fundusz Leasingowy S.A.                    | 4,6                    |
| 10 SG Equipment Leasing Polska Sp. z o.o.            | 4,3                    |
| 11 BNP Paribas Lease Group Sp. z o.o.                | 2,8                    |
| 12 Siemens Finance Sp. z o.o.                        | 2,5                    |
| 13 Mercedes-Benz Leasing Polska Sp. z o.o.           | 2,1                    |
| 14 Getin Leasing S.A.                                | 2,0                    |
| 15 Deutsche Leasing Polska S.A.                      | 1,9                    |
| 16 Volkswagen Leasing Polska Sp. z o.o.              | 1,9                    |
| 17 BGŻ Leasing Sp. z o.o.                            | 1,6                    |
| 18 Masterlease Polska (FUTURA)                       | 1,6                    |
| 19 VFS Usługi Finansowe Polska Sp. z o.o.            | 1,5                    |
| 20 Scania Finance Polska Sp. z o.o.                  | 1,3                    |
| 21 Impuls Leasing Sp. z o.o.                         | 1,2                    |
| 22 IKB Leasing Polska Sp. z o.o.                     | 1,2                    |
| 23 Kredyt Lease S.A.                                 | 0,9                    |
| 24 De Lage Landen Leasing Polska S.A.                | 0,9                    |
| 25 Caterpillar Financial Services Poland             | 0,8                    |
| 26 Handlowy Leasing Sp. z o.o.                       | 0,8                    |
| 27 FGA Leasing Polska Sp. z o.o.                     | 0,6                    |
| 28 ORIX Polska S.A.                                  | 0,6                    |
| 29 MAN Financial Services Poland                     | 0,5                    |
| 30 BAWAG Leasing & Fleet Sp. z o.o.                  | 0,3                    |
| 31 SGB-Trans-Leasing Polskie Towarzystwo Leasingowe  | 0,3                    |
| 32 Nordea Finance Polska S.A.                        | 0,2                    |
| 33 NL Leasing Polska Sp. z o.o.                      | 0,2                    |
| 34 Grenkeleasing Sp. z o.o.                          | 0,1                    |

DnB Nord Leasing i Santander Multirent nie są uwzględnione w oficjalnych statystykach ZPL

- spółki zależne od banków
- spółki zależne od innych podmiotów
- inne

Źródło: BRE Leasing.

Ten segment gospodarki należy do wyjątkowo ważnych, bowiem stanowi podstawę do rozwoju innych gałęzi gospodarki. Z drugiej strony finansowanie infrastruktury należało zawsze do najbardziej skomplikowanych operacji finansowych ze względu na skalę, złożoność własnościowo-użytkową i zwykle długi okres zwrotu nakładów. Z tych też powodów innowacja w tym zakresie ma znacznie większy ciężar gatunkowy niż w każdym innym. Produktem, o którym mowa, jest leasing sieci gazowych. W Polsce dokonano pierwszej i jak do tej pory jedynej tego typu transakcji. Dla firm z sektora energetycznego leasing jest nowatorskim rozwiązaniem finansowania inwestycji, możliwym do zastosowania dzięki liberalizacji rynku energetycznego. W dokonanej transakcji dodatkowym efektem było wykorzystanie synergii grupy finansowej, polegającej na uwolnieniu zaangażowania leasingobiorcy w banku poprzez zmianę sposobu finansowania w postaci średnio-terminowego kredytu inwestycyjnego na leasing jednej z sieci gazowych o terminie spłaty znacznie przewyższającym okres kredytowania. Możliwość przeprowadzenia tej transakcji pojawiła się dzięki regulacjom prawnym z 2006 r., które oddzieliły obowiązki właściciela sieci energetycznej od obowiązków dystrybutora energii. Ustawa *Prawo energetyczne* dopuszcza sytuację, kiedy operator sieci dystrybucyjnej nie jest właścicielem sieci dystrybucyjnej, musi posiadać jednak tytuł prawny (a więc także leasing, dzierżawa etc.) do korzystania z niej. Sieć taka wchodzi w skład majątku niezbędnego do prawidłowego wykonywania działalności operatora, co jest warunkiem uzyskania przez niego koncesji. Sam fakt bycia właścicielem sieci dystrybucyjnej gazu nie zawiera się w kategorii podmiotów zobowiązanych do uzyskania koncesji. Zarówno Ustawa Prawo Energetycznie jak i Dyrektywa 2003/55/WE Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej nie nakładają na podmiot będący właścicielem sieci dystrybucyjnej gazu obowiązków związanych z uzyskaniem koncesji lub zezwoleń.

Taki sposób finansowania inwestycji przynosi dystrybutorowi energii oczywiste korzyści. Przede wszystkim znacznie wpływa na poprawę płynności finansowej leasingobiorcy. Leasing umożliwia sfinansowanie 100 proc. kosztów inwestycji środkami obcymi. W modelu leasingu zwrotnego finansowego zamortyzowany w części

lub w całości przedmiot leasingu może zostać sprzedany po realnej cenie rynkowej leasingodawcy. Zatem leasingobiorca może „odmrozić” środki zawarte w aktywach pracujących w postaci środków trwałych i zyskać możliwość rozpoczęcia dodatkowych inwestycji. Jest to uwolnienie tzw. cichych rezerw. Dodatkowo leasingobiorca może po okresie finansowania nabyć przedmiot po cenie korzystniejszej niż rynkowa bez konsekwencji podatkowych. Poza tym w określonych sytuacjach leasingobiorca uzyskuje oszczędności z tytułu podatku od nieruchomości poprzez urealnienie wartości zamortyzowanego przedmiotu. Trochę odmiennie wyglądają korzyści dla klienta w wypadku zastosowania modelu leasingu operacyjnego pozabilansowego. Różnica w stosunku do wyżej przedstawionego polega na tym, że po zakończeniu umowy leasingu leasingobiorca może nabyć przedmiot po cenie rynkowej (co nie zawsze oznacza niższą niż w modelu leasingu finansowego, gdzie ta cena określona jest przez niespłacony kapitał), ale w zamian za to ryzyko – nazywane ryzykiem wartości resztowej – klient otrzymuje instrument umożliwiający mu zmianę struktury bilansu, w kierunku poprawy relacji pomiędzy środkami trwałymi a płynnymi aktywami na korzyść tych drugich. Jest to pozytywnie oceniane przez analityków i pomaga podwyższyć rating, który z kolei ma wpływ na limity zadłużenia i zobowiązań. Czyli mówiąc trochę finansowym żargonem, w tym modelu można „odmrozić” gotówkę, jak również wydłużyć tzw. dźwignię finansową dla leasingobiorcy. Podany wyżej opis transakcji, wraz z krótkim omówieniem innego modelu, możliwego alternatywnie do zastosowania, stanowi przykład użyteczności leasingu dla finansowania rozwoju infrastruktury gospodarczej. Zważywszy na ogromne potrzeby finansowe w tym zakresie, polskie firmy leasingowe mogą mieć satysfakcję z aktywnego udziału w rozwiązywaniu potrzeb polskiej gospodarki, a zarazem posiadania atrakcyjnego produktu dla wymagających klientów. ■

*Dr Mieczysław Groszek, w latach 2002–2010 prezes zarządu BRE Leasing, członek władz Leaseurope i Związku Polskiego Leasingu, obecnie wiceprezes ZBP.*  
*Andrzej Sugajski, dyrektor generalny Związku Polskiego Leasingu.*

## LEASING NA ŚWIECIE

W 1952 r. powstała w San Francisco pierwsza niezależna (czyli niezwiązana ani z instytucją finansową, ani z producentem) firma leasingowa. Rosnące w szybkim tempie dochody spółek leasingowych powodowały, że leasingiem zaczynają być zainteresowane w coraz większym stopniu także wielkie korporacje finansowe, głównie banki. Z początkiem lat 60. leasing rozpoczyna swoją ekspansję w Europie Zachodniej, Kanadzie i na Dalekim Wschodzie, a w latach 70. leasing pojawia się także w Afryce Północnej i Ameryce Południowej. W Polsce leasing rozwija się niemal równo z transformacją ustrojowo-gospodarczą. Pierwsze firmy powstają w 1991 r., m.in. BRE Leasing (wtedy pod nazwą BRE Services) i Europejski Fundusz Leasingowy. Obie działają do dzisiaj na rynku i tworzą ścisłą czołówkę branży. Od lat europejski rynek leasingu należy do największych na świecie. Przed nadejściem ostatniego kryzysu, tj. w latach 1994–2007 średni przyrost wartości nowo zawieranych umów leasingu wynosił tutaj ok. 10 proc. rocznie. W 2007 r. firmy leasingowe zrzeszone w Leaseurope oddały do użytkowania przedmioty o wartości 339 mld euro. W kolejnym roku Wielka Brytania, Włochy, Grecja, Portugalia i Hiszpania zanotowały ujemną dynamikę w rozwoju rynku. W 2009 r. już wszystkie europejskie rynki odczuły wyraźne spadki. Oddano wówczas do użytkowania przedmioty o wartości 220 mld euro, czyli o 35 proc. mniej niż dwa lata wcześniej. Natomiast w 2010 r. oddano do użytkowania aktywa o wartości 220 mld euro, czyli o 10 proc. więcej niż rok wcześniej. Od lat liderami europejskiego rynku leasingu są Niemcy, Wielka Brytania, Włochy i Francja, z 64-proc. udziałem w rynku.

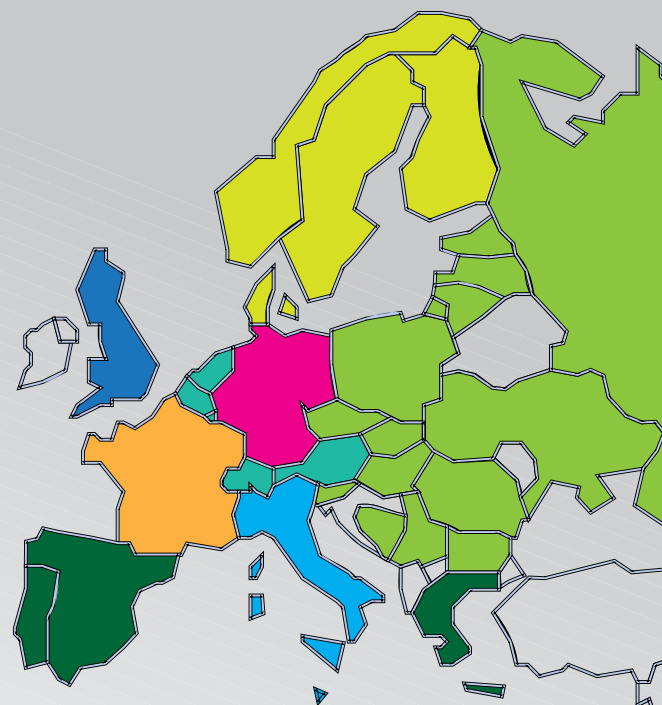
## WARTOŚĆ LEASINGU W EUROPIE W 2010 R. WEDŁUG REGIONÓW\*

- Niemcy **43,8**
- Francja **36,4**
- Wielka Brytania **34,9**
- Austria, Benelux, Szwajcaria **24,6**
- Włochy **29,8**
- CEE **19,1**
- Skandynawia **21,3**
- Grecja, Portugalia, Hiszpania **17**

Firmy niezrzeszone w LE **10,2**

\*w mld euro

Źródło: Leaseurope.



Rynek leasingu w Europie to przede wszystkim ruchomości (87 proc.). Spośród nich największy udział mają samochody osobowe (46 proc.), kolejne miejsca z udziałami 19 i 18 proc. zajmują odpowiednio maszyny i urządzenia przemysłowe oraz specjalistyczne środki transportu drogowego. Listę zamykają: sprzęt komputerowy i urządzenia biurowe (8 proc.) oraz samoloty, kolej i statki (4 proc.). W rynku leasingu nieruchomości 29 proc. to obiekty przemysłowe. Po 23 i 20 proc. mają odpowiednio budynki handlowe i biurowe. Obiekty komunalne i hotelowo-wypoczynkowe stanowią 3–4 proc. wartości tego rynku. Bywa jednak, że duże inwestycje realizowane w sektorze publicznym mogą w znacznym stopniu wpłynąć na wzrost udziału tego sektora rynku leasingu nieruchomości. Z takimi inwestycjami mieliśmy do czynienia właśnie w 2010 r. na włoskim rynku, dzięki czemu udział nieruchomości komunalnych w europejskim rynku leasingu wzrósł z 3–4 proc. w latach 2008–2009 do 13,6 w roku ubiegłym.