USŁUGI LEASINGOWE

Polski rynek usług leasingowych – ujęcie dynamiczne

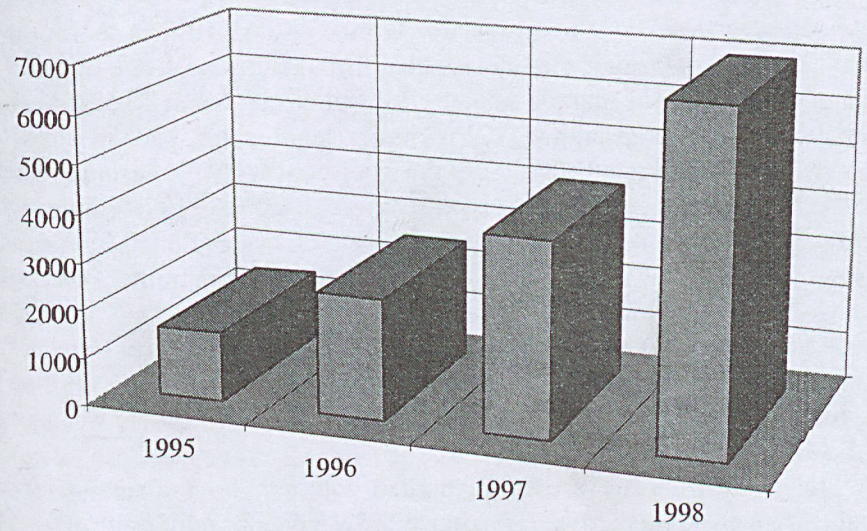
Proces przechodzenia od gospodarki nakazowej do rynkowej zaowocował dynamicznym rozwojem usług leasingowych. Szybki rozwój przedsiębiorczości powodował wzrost popytu nad podażą i sprzyjał kształtowaniu się w firmach leasingowych orientacji sprzedażowej. W miarę ukształtowania się rynku i jego zbliżenia do modelu konkurencyjnego, powstała potrzeba zmiany filozofii działania ze sprzedażowej na marketingową. Chodziło już nie o sprzedaż usług, ale ich zaprojektowanie i dostosowanie do potrzeb klienta. Ta część firm leasingowych, która zamierza utrzymać się w przyszłości na rynku, zmuszona jest przejść od marketingu w ogóle do marketingu zindywidualizowanego. Na polskim rynku usług finansowych daje się zauważyć coraz agresywniejsze formy działania i stosowanie kompleksowych form oddziaływania na rynki docelowe. Obserwując zachowania przodujących firm leasingowych, można dostrzec, że panuje tam pełna świadomość, iż ich skuteczność zależy nie tylko od aktywności sprzedawców, lecz również od dostosowanej do rynku organizacji, ukierunkowanych działań promocyjnych i profesjonalnego marketingu bezpośredniego. Tylko takie podejście gwarantuje długotrwałe utrzymanie się na rynku.

Popyt efektywny rynku usług leasingowych w roku 1997 wyniósł według obliczeń Konferencji Przedsiębiorstw Leasingowych (dalej: KPL) w Polsce 4 mld 50 mln złotych i po uwzględnieniu inflacji był o 44,5% większy od popytu w roku poprzednim. W roku 1998 popyt na usługi firm leasingowych zbliżył się do 7 mld złotych, a w 1999 roku, jak podaje KPL, wartość przedmiotów oddanych w leasing wyniosła 7mld 750 mln. Oznacza to realny wzrost w porównaniu z rokiem poprzednim o 15%. Według informacji zebranych przez KPL w Polsce leasingiem zajmuje się około 140 przedsiębiorstw[1]. W polskim rynku leasingu wymieniono 85 takich firm, Rzeczpospolita w dodatku *Leasing w Polsce* ujmuje w rankingu 59 takich podmiotów, a Warsaw Business Journal w *Book of Lists*

[1] Obroty rosną coraz wolniej. Wyniki firm leasingowych, Rzeczpospolita, 7 marca 2000, s. B5.

wymienia jedynie 33 przedsiębiorstwa oferujące usługi leasingu[2]. Z analizy rynku wynika, iż popyt na usługi leasingowe systematycznie rośnie.

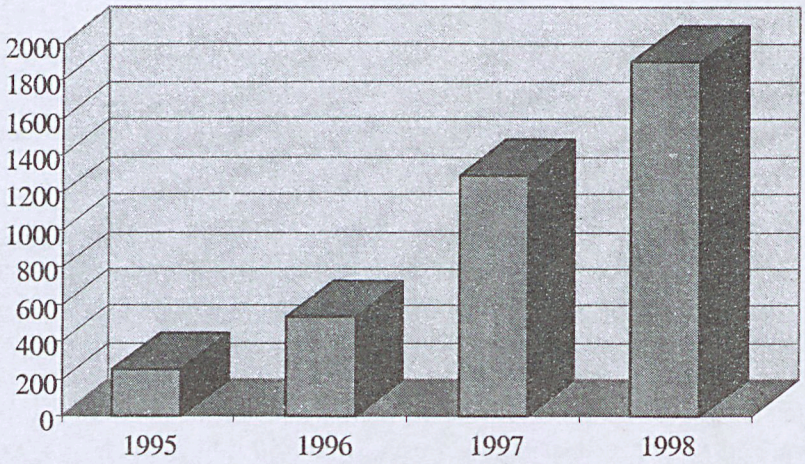
Z danych dotyczących działalności firm leasingowych wynika, że w minionym roku rynek usług leasingowych nadal rozwijał się dynamicznie, choć tempo nie było już takie jak w pierwszych latach rozwijania się tej formy usług finansowych. Wartość inwestycji finansowanych poprzez leasing sięgała w 1995 roku 1460 mln złotych, w następnym roku zwiększyła się do 2518 mln, by w roku 1997 osiągnąć poziom 4500 mln. W roku 1998 wartość netto wszystkich ruchomości przekazanych w leasing wyniosło 5900 mln, a w 1999 – 5826,5 mln złotych. Natomiast w ostatnim roku nastąpił czterdziestodwukrotny wzrost leasingu nieruchomości z 40 mln w 1997 roku do 1680,86 mln złotych w 1999 roku[3]. Szacuje się, że łącznie w 1999 roku wartość wszystkich ruchomości i nieruchomości przekazanych w leasing wyniosła 7mld 750 mln złotych. Na wynik ten miały wpływ usługi dwóch firm: LHI Leasing Polen oraz ING Lease Polska. Trzeba jednak podkreślić, że po raz pierwszy od powstania rynku leasingu w Polsce, leasing nieruchomości osiągnął prawie jedną piątą wartości leasingu rzeczy ruchomych.



Rys. 1. Wartość środków przekazanych w leasing w Polsce w latach 1995–1998
Źródło: Konferencja Przedsiębiorstw Leasingowych w Polsce

[2] *Polski Rynek Leasingu*, Wydawnictwo Gemini, Warszawa 1997; *Leasing w Polsce*, Rzeczpospolita, 23 kwietnia 1998; *Book of Lists'99*, Warsaw Business Journal 1999.

[3] Konferencja Przedsiębiorstw Leasingowych w Polsce – Wartość netto aktywów przekazanych w leasing w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 1998, oraz *Obroty rosną coraz wolniej. Wyniki firm leasingowych.*

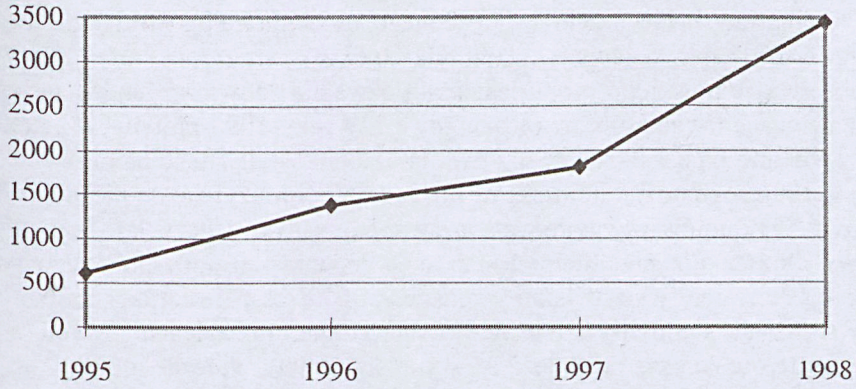


Rys. 2. Wartość netto maszyn i urządzeń przemysłowych przekazanych w leasing w Polsce, w latach 1995–1998
Źródło: Konferencja Przedsiębiorstw Leasingowych w Polsce

Szacuje się, że w 1999 roku działa w Polsce około 140 firm leasingowych, spośród których wyróżniają się liderzy. Pięć firm opanowało jedną trzecią rynku leasingu nieruchomości (dane z roku 1998). Najwięcej, bo aż 10,5%, obsługuje Europejski Fundusz Leasingowy z Wrocławia (jego udział spadł w porównaniu z poprzednim rokiem o 0,8%). Na drugim miejscu jest BRE Leasing (wcześniej BRE Services), którego udział w rynku wzrósł z 8,2% w 1997 roku do 8,8% w 1998. Z podobnym udziałem trzecią pozycję rynkową zajmuje Mercedes Benz Leasing Warszawa. W roku 1997 było na tej pozycji Centralne Towarzystwo Leasingowe, które miało 7,2% udziału w rynku, a obecnie zajmuje pozycję piątą z 5,1% udziałem. Pierwsza dziesiątka firm leasingowych koncentrująca się na leasingu ruchomości ma 54,8% udziału w rynku, podczas gdy w roku poprzednim miała 58,4% udziału, udział drugiej dziesiątki zmniejszył się w ciągu roku z 21 do 16,9%, a trzeciej z 11 do 8,2%.

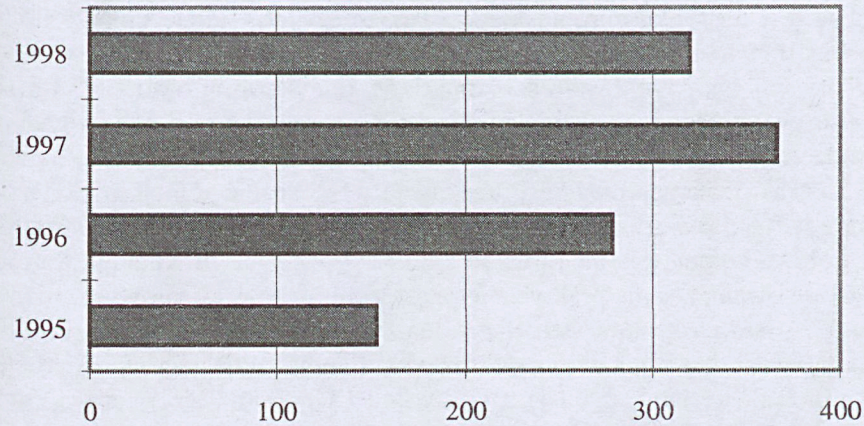
W roku 1998 dał się zauważyć bardzo znaczny, bo prawie 50% spadek udziału leasingu komputerów i sprzętu biurowego oraz mniejszy, około 10%, spadek leasingu maszyn i urządzeń przemysłowych. Natomiast odnotowano 16% wzrost udziału leasingu środków transportu drogowego w całości tego typu rynku usług finansowych. Polski rynek charakteryzuje się wciąż bardzo niewielkim, bo jednoprocentowym, udziałem leasingu samochodów osobowych oraz środków transportu powietrznego, wodnego i taboru kolejowego.

Polscy leasingobiorcy dokonali w 1998 roku zakupów inwestycyjnych maszyn i urządzeń przemysłowych za 1900 mln złotych (1997 – 1 mld 438 mln zł). Komputery i sprzęt biurowy zakupiono w leasingu za około 320 mln (1997 –



Rys. 5. Wartość netto środków transportu samochodowego przekazanych w leasing w Polsce w latach 1995–1998

Źródło: Konferencja Przedsiębiorstw Leasingowych w Polsce



Rys. 4. Wartość netto komputerów i sprzętu biurowego przekazanych w leasing w Polsce w latach 1995–1998

Źródło: Konferencja Przedsiębiorstw Leasingowych w Polsce

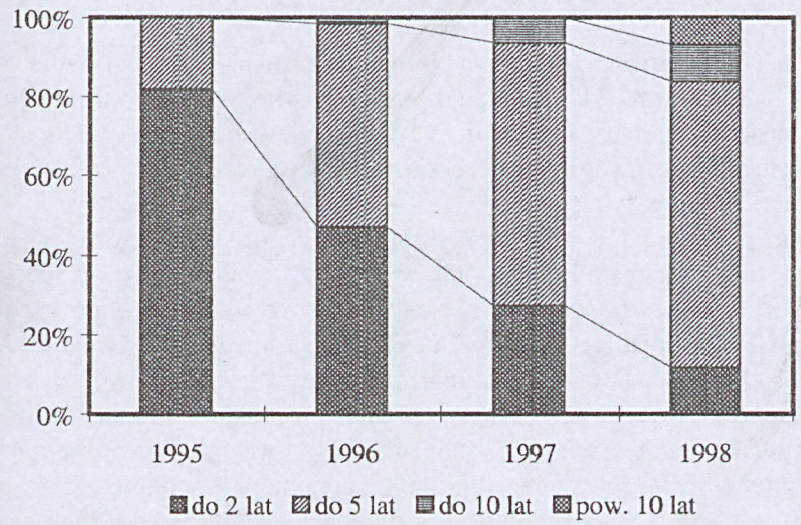
410 mln zł), a środków transportu drogowego za około 3435 mln złotych (1997 – 2 mld zł). Ze względu na niekorzystne uregulowania legislacyjne przedsiębiorstwa korzystające z leasingu tylko 38 mln złotych przeznaczyły na samochody osobowe (1997 – około 34 mln zł). W roku 1998 w transakcjach leasingowych obejmujących ruchomości 32% stanowiły kontrakty na maszyny i urządzenia przemysłowe (1997 – 30%), gdy w Europie Zachodniej kształtowały się w 1997 roku na poziomie około 21,7% na komputery i sprzęt biurowy; przeznaczono 5,4% (1997 – 9,1%), podczas gdy w Europie Zachodniej – 10,7%; na środki transportu drogowego przekazano 58% nakładów (1997 – 44,4%), a w Europie Zachodniej przeznacza się tylko 14% funduszy. Obroty polskich

firm leasingowych nie przekraczają jednego procenta całego leasingu europejskiego (w 1997 roku osiągnęły udział tylko 0,68%).

Obserwacje polskiego rynku leasingu pozwalają zauważyć tendencję wydłużania się czasu trwania umowy leasingowej. W roku 1995 prawie 74% kontraktów zawierano na czas krótszy niż dwa lata, a pozostałą część na okres od 2 do 5 lat; w 1996 roku udział kontraktów do dwóch lat obniżył się do niespełna 47%, a prawie 52% umów przewidywało czas spłaty rat od 2 do 5 lat. Pojawiły się umowy dłuższe niż pięcioletnie, stanowiły jednak margines polskiego rynku. Proporcje te zmieniły się w istotny sposób w 1997 roku. Kontrakty krótkoterminowe (do 2 lat) stanowiły tylko 27,6% wszystkich umów leasingowych, a wiążące partnerów na czas od 2 do 5 lat wyniosły 66,9%. Na czas dłuższy niż 5 lat zawarto 5,5% umów. Ta tendencja utrzymała się w 1998 roku: spadek kontraktów do 2 lat (11,5%), wzrost kontraktów na okres od 2 do 5 lat (72,6%, osiągając wartość zbliżoną do 3,7 mld zł) oraz od 5 do 10 lat (9,2%; wartość – 1136 mln zł). Jednocześnie pojawiły się umowy przewidujące okres realizacji kontraktu ponad 10 lat – 6,7%. Pod tym względem struktura rynku w Polsce podobna jest do rynku europejskiego (dane z 1997 r.), gdzie umowy do 2 lat stanowią 10% kontraktów, umowy od 2 do 5 lat – 67,6%, a kontrakty powyżej 5 lat – 13,1%. Na wzrost wartości kontraktów długoterminowych od 5 do 10 lat włącznie decydujący wpływ miała transakcja o wartości 874,5 mln złotych przeprowadzona przez LHI Leasing Polen. Następne dwie firmy w rankingu tego typu kontraktów przeprowadziły transakcje na znacznie mniejszą skalę: BRE Leasing jedynie o wartości 84,6 mln złotych, a BEL Leasing – 15,08 mln złotych. Połowa kontraktów na okres od 2 do 5 lat włącznie (ujmując je wartościowo) zrealizowana została praktycznie przez sześć firm. Na czołowych miejscach usytuowały się na rynku Mercedes Benz Leasing (414,5 mln zł) oraz BRE Leasing (431,9 mln zł), a za nimi Europejski Fundusz Leasingowy z Wrocławia (304,43), BEL Leasing (290,05), BG Leasing z Gdańska (248,7) oraz Centralne Towarzystwo Leasingowe (201,66 mln zł).

Polskim rynkiem leasingowym interesuje się coraz intensywniej kapitał zagraniczny. W roku 1995 zaczął działalność austriacki bank Creditanstalt, którego CA Leasing pierwszy rok działalności zakończył wynikiem prawie 38 mln złotych – dominował leasing maszyn i urządzeń przemysłowych. Przedstawicielstwa leasingowe Deutsche Banku, ING i Societe Generale, a więc trzech dużych banków zachodnioeuropejskich weszły z ofertą w 1996 roku. W rok po CA Leasing i po rocznych przygotowaniach powstała firma ING Lease (luty 1996), która w początkowym okresie działalności skoncentrowała się na obsłudze dużych przedsiębiorstw. W listopadzie 1996 roku Deutsche Bank założył DB Leasing i Societe Generale utworzył spółkę Sogelease, która zaczęła działać od lutego 1997 roku. Na rzecz klientów Grupy Rabo BRP Banku Polska i De Lage Landen International działa od października 1996 roku De Lage Landen Leasing Polska (bank zagraniczny ma 75% udziałów w firmie leasin-

gowej). Aktywne są firmy samochodowe. Zaktywizowali się w 1996 roku producenci i dystrybutorzy samochodów dostawczych, ciężarowych i autobusów. Od marca 1996 roku funkcjonuje Polskie Centrum Leasingowe, w którym 56,7% udziałów ma Sobiesław Zasada Centrum, od maja 1996 roku działa Auto Leasing, założone przez Kulczyk Tradex, Pon Holdings oraz Wielkopolski Bank Kredytowy, które skoncentrowało się na leasingu samochodów marki Volkswagen i Audi, w czerwcu zaczęło działać BDK–Daewoo Leasing, a we wrześniu 1996 roku zaistniał Ford Credit, firma leasingowa koncernu Ford.



Rys. 5. Zmiana okresu kontraktów leasingowych w Polsce w latach 1995–1998
Źródło: Konferencja Przedsiębiorstw Leasingowych w Polsce

Leasing jest niewątpliwie tą usługą finansową, która pozwala na rozwój przedsiębiorczości bez istotnego własnego kapitału finansowego i rzeczowego. Potwierdzają to wypowiedzi wielu biznesmenów, którzy zaczynali swą działalność gospodarczą od podstaw. „Leasing kusi odpisem podatkowym i rozłożeniem spłat na dogodne raty" – podkreśla Wojciech Bartolewski, właściciel firmy Hurt Rower z Częstochowy. „Kiedy zaczynaliśmy, nie było nas stać na kredyt. Leasing pozwolił nam na zakup drogich maszyn, bez których nie utrzymalibyśmy się na rynku" – stwierdzają Przemysław Sztuczkowski i Przemysław Grzesiak, właściciele firmy handlującej złomem, mającej sześć oddziałów i 32 punkty skupu. Lech Mońka, dyrektor handlowy firmy Magnes posiadającej sieć sklepów, hurtownię oraz kilkanaście ciężarówek, uważa, że „leasing zapewnia nam rozwój firmy i płynność finansową"[4].

[4] Cytaty pochodzą z artykułu: *Trzej panowie i ich przygoda z fortuną*, Leasing, styczeń 1997.