

Leasing – warunki funkcjonowania polskich przedsiębiorców w perspektywie integracji z UE

Kwiecień 2004

Jarosław Wierzbicki

Raport

Nr 226

Polski rynek postrzegany jest jako obiecujący dla działalności leasingowej. Wraz ze wzrostem gospodarczym, należy się spodziewać jego dynamicznego rozwoju. Wskazuje się jednak, iż pomimo względnego spadku atrakcyjności leasingu, jaki powinien mieć miejsce po wstąpieniu przez Polskę do UE, należy się spodziewać wzrostu popytu na usługi leasingowe. Wielkość ta w kolejnych latach 2004 – 2006 ma wynieść odpowiednio 9,6; 11,6 i 14,4 mld zł.

WPROWADZENIE

Początki szerszego rozpowszechniania się współczesnej umowy leasingu związane są przede wszystkim z gwałtownym rozwojem prawnych form kontraktowych, pochodnych umów najmu i dzierżawy, zachodzącym w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej na przełomie lat 50 i 60 ubiegłego wieku. Zasady rządzące współczesnym leasingiem, znane były jednak już na początku ubiegłego stulecia. Dopiero jednak rosnące zapotrzebowanie na inne niż oparte o kredyt bankowy, mechanizmy egzogenicznego finansowania inwestycji, stało się silnym bodźcem rozwojowym dla leasingu w skali znanej współcześnie.

Zaczątki tej formy kontraktowej wywodzone są częstokroć z czasów znacznie odleglejszych. Wskazuje się na istnienie dowodów potwierdzających występowanie w starożytnym Babilonie ok. 2000 r. p.n.e., umów o zbliżonym charakterze, których przedmiot stanowiły łodzie i bydło.¹ Jeden z pierwszych opisów teoretycznych poświęconych temu zjawisku został odnaleziony w tekstach prawnych starożytnego Rzymu.² Doszukuje się również przesłanek pozwalających sądzić, iż zbliżone formy umów były obecne zarówno w starożytnej Grecji, jak i średniowiecznej Anglii.³ Znaczenie gospodarcze tych form finansowania było jednak raczej marginalne, szczególnie, że gospodarka towarowo–pieniężna nie miała charakteru rozwiniętego. Z uwagi na dość istotne odmienności porządków prawnych, konstrukcji umownych, jak i zaawansowania rozwoju gospodarczego, poddawanie analizie podobnych relacji, poza odniesieniami o charakterze erudycyjnym, nie ma większego znaczenia praktycznego.

Rynek europejski zapoznał się z instytucją leasingu przede wszystkim w ramach bezpośrednich kontaktów gospodarczych, jak również naśladownictwa działalności przedsiębiorców północnoamerykańskich, w okresie powojennym intensywnie rozciągających swoją działalność poza Stany Zjednoczone. Początki ich szczególnej aktywności przypadają na okres po zakończeniu drugiej wojny światowej, nacechowany szybką ekspansją gospodarczą USA, odbywającą się w znacznym stopniu przy wykorzystaniu form prawnych wykształconych w ramach tamtejszej gospodarki. Z tego też powodu, treść rozwiązań prawnych umowy leasingu podlegała właściwie prostemu przeniesieniu na grunt europejski.⁴ Zjawisko to było uproszczone poprzez fakt, iż do powszechnych rozwiązań prawnych na świecie należy zasada swobody umów, umożliwiająca stronom dość elastyczne kształtowanie wzajemnych relacji poziomych o charakterze zobowiązaniowym. Z przyczyn oczywistych, leasing nie był szerzej obecny w państwach o ustrojach demokracji ludowej, jakkolwiek głównie w ramach obrotu z zagranicą, instytucja ta docierała również do nich, w tym do Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej.⁵

Sam leasing w pierwotnej i jednocześnie podstawowej funkcji, związany jest przede wszystkim z poszukiwaniem alternatywnych w stosunku do kredytu bankowe-

¹ Za: Christof Beuselinck, *The Economic Impact of Leasing*, Working Paper, Faculty of Economics and Business Administration of Ghent University, April 2000, s. 2.

² *Vide infra*.

³ I. Likhachova, *What is leasing? The Significance of the Leasing Sector for Economic Development*, Leasing Courier, January – February 1999, Issue I. Publikacja dostępna na stronach: www2.ifc.org/russianleasing/eng/lc/1/2.htm

⁴ K. Kruczałak, *Leasing*, [w:] *Prawo umów w obrocie gospodarczym*, pod red. Stanisława Włodyki, Kraków 1995, s. 303.

⁵ *Ibidem*.

go metod średniokresowego finansowania zakupów lub krótkookresowego, odpłatnego korzystania z dóbr majątkowych. Zastosowanie tej formy finansowania umożliwia korzystanie ze środków cudzych podmiotom nie posiadającym zdolności kredytowej. Bywa również wykorzystywane przez dostawców określonych dóbr inwestycyjnych do powiększania rynku zbytu. Możliwe problemy z uzyskaniem kredytu z banków skłaniają zainteresowane podmioty do korzystania z form finansowania zakupów innych niż drogie lub/i trudno dostępne kredyty, oferowanych przez przedsiębiorców w ramach umów leasingu. Jako dość bezpieczna dla podmiotu finansującego (leasingodawcy), ta forma kontraktowa jest chętnie wykorzystywana do finansowania działalności małych i średnich przedsiębiorców (MSP), grupy dość niechętnie obsługiwanej przez instytucje kredytowe tak ze względu na podwyższone ryzyko gospodarcze jej członków, jak również stosunkowo wysokie jednostkowe koszty obsługi.

W ramach państwowych programów wspierania przedsiębiorczości, rozwój działalności leasingowej nierzadko znajduje dodatkowe oparcie w przepisach powszechnie obowiązującego prawa wprowadzającego przywileje, przede wszystkim w zakresie rozwiązań podatkowych. Działania te są uzasadniane przyczynami związanymi z prowadzoną przez władze polityką gospodarczą. Jednak nie zawsze wspomniane ułatwienia stanowią główne uzasadnienie stosowania leasingu szczególnie na tych rynkach, na których strony zdążyły przekonać się o jego zaletach. Jak się wskazuje w literaturze, późniejsze wycofanie wspomnianych zachęt nie musi skutkować ograniczeniem czy spowolnieniem rozwoju rynku leasingu.⁶

Leasing okazał się z wielu względów bardzo wygodną formą, tak dla właścicieli kapitału, jak również podmiotów starających się skorzystać z jego usług. O ile w przypadku tradycyjnych usług finansowych organizacja państwowa wprowadza wiele rozwiązań prawnych mających zapewnić stabilność gospodarczą kosztem efektywności, o tyle w przypadku leasingu, w większości państw nie występują regulacje o charakterze ostrożnościowym, przede wszystkim z uwagi na nieznaczne zagrożenia, tak dla stron transakcji, jak również dla gospodarki i pośrednio – dla władz publicznych.

Od strony technicznej, istota leasingu wiąże się z łączeniem specyfiki tendencji rozwojowych współczesnej gospodarki z koniecznością znajdowania zabezpieczeń prawnych transakcji występujących na rynku. Jego względna intratność bywa wiązana z obserwacją odnotowaną już w starożytności, iż efektywność ekonomiczna jest związana przede wszystkim z użytkowaniem, nie zaś własnością dobra kapitałowego.⁷ Wymogi techniczne i w wielu wypadkach szybko zachodzące procesy technologicznego starzenia się dóbr kapitałowych, powodują dążenia przedsiębiorców do zapewnienia sobie możliwości przede wszystkim użytkowania maszyn i urządzeń, nie zaś ich trwałej własności. Założenie o konieczności częstej wymiany konkretnych składników majątkowych będących przedmiotem własności może w normalnych warunkach prowadzić do dość wysokich kosztów transakcyjnych dla przedsiębiorcy. Odpłatne uzyskanie ich (w ramach umowy leasingu) do użytkowania, z możliwością zakupu lub pozbycia się ich i prostego zastąpienia bez konieczności poszukiwania nabywcy na przedmioty wykorzystane, skutecznie zwiększa elastyczność procesów produkcji. Równocześnie leasingodawca, w którego interesie leży znajdowanie dal-

⁶ Christof Beuselinck, *op. cit.*, s. 2.

⁷ Christof Beuselinck, *op. cit.*, s. 3 i powołana tam literatura. Obserwacja ta przypisywana jest Arystotelesowi – szerzej: I. Likhachova, *op. cit.*

szych leasingobiorców lub nabywców wycofanego dobra, poprawia w warunkach nieprzejrzystego rynku efektywność alokacji dóbr kapitałowych, przyczyniając się do wzrostu efektywności gospodarki jako całości.

Jednocześnie w sytuacji, w której znakomita większość procesów inwestycyjnych ma charakter kredytowy, instytucja leasingu umożliwia współpracę stron bez pośrednictwa banków lub instytucji finansowych, które w ramach realizacji dążeń państwa do zagwarantowania stabilności sektora finansowego obciążane są m.in. obowiązkiem szczegółowego sprawdzania indywidualnego ryzyka kontrahenta. Przyjęcie konstrukcji leasingu dla procesów finansowania zakupów pozwala na formalnie liberalniejsze podejście do bezpieczeństwa obrotu. Jednocześnie nie wpływa to ujemnie na stan zabezpieczeń umożliwiających stronom umowy wzajemną współpracę bez narażania się na nadmierne ryzyko gospodarcze. Uzyskuje się w ten sposób korzystny efekt w postaci umożliwienia podmiotom nie posiadającym zdolności kredytowej zawierania umów leasingu i korzystania lub w efekcie również nabywania inaczej niedostępnych dla nich dóbr. Ponadto, pozwala to na dodatkową promocję i ekspansję gospodarczą producentów dóbr oddawanych w leasing. Z tych powodów wśród przedsiębiorców oferujących usługi leasingu, dość często występują sami producenci konkretnych dóbr kapitałowych lub podmioty od nich zależne. Uzyskują oni dzięki temu efekt w postaci zwiększenia rynku zbytu. Podobnie, często na rynku występują podmioty zależne od banków i innych instytucji finansowych, zwiększających w ten sposób grupę adresatów swojej oferty rynkowej bez konieczności przestrzegania wysokich standardów bezpieczeństwa finansowego.

Od momentu powstania, rynek transakcji leasingowych rozwija się stosunkowo szybko. Proces ten zaznacza się również w państwach transformujących gospodarki takich jak Polska (choć w przypadku RP ma słabszy charakter). Jakkolwiek proces ten jest silnie uzależniony od prawodawstwa, zapotrzebowanie na zakupy o charakterze kredytowym, przy niskim nasyceniu gospodarki kapitałem, powoduje, iż nadal rynek ten uznawany jest za obiecujący. Dotychczasowe ograniczenia rozwoju tego segmentu rynku w naszym kraju związane są przede wszystkim z niesprzyjającymi rozwiązaniami podatkowymi, podobnie oddziałują także niepewność co do treści i zmienności rozwiązań prawnych czy niejasne i zmienne interpretacje służb skarbowych. W połączeniu z ubogą ofertą kredytową przeznaczoną dla małych i średnich przedsiębiorców prowadzi to do ograniczeń możliwości rozwojowych tych podmiotów.

I. WYZNACZNIKI UMOWY LEASINGU W PRAWIE POLSKIM

1.1. Klasyfikacja umów leasingu

Jak wspomniano na wstępie, umowa leasingu w ramach kontynentalnych porządków prawnych może być postrzegana jako znikomo powiązana z organicznym rozwojem poszczególnych gałęzi prawa. Jednocześnie z uwagi na dość otwarty charakter prawa prywatnego, mogła się ona dość łatwo „wpasować” w istniejące ramy instytucjonalne. Należy jednak przyjąć, iż w odniesieniu do większości systemów prawnych, ma ona charakter zewnętrzny, niezbyt ściśle powiązany z organicznym ich rozwojem. Zasadniczo pojawiła się ona w formie rozwiniętej i konieczne było jej „dopasowywanie” do istniejących instytucji prawnych. Efektem takiej sytuacji jest w wielu państwach brak szczegółowych regulacji poświęconych leasingowi w ramach prawa cywilnego. Z tą sytuacją ściśle wiąże się również nakładanie się klasyfikacji o charakterze gospodarczym i prawnym w tych państwach, w których zdecydowano się na

prywatnoprawne uregulowanie leasingu i zaliczenie tej formy kontraktowej do kategorii umów nazwanych. Co więcej, z uwagi na brak zasad czy wytycznych dotyczących harmonizacji prawa prywatnego zarówno na szerszym forum międzynarodowym, jak również w ramach samej Wspólnoty Europejskiej, konkretna treść takiego rozwiązania jest zależna zasadniczo wyłącznie od decyzji władz poszczególnych państw. W praktyce powoduje to dalsze problemy o charakterze klasyfikacyjnym. Część bowiem umów, z punktu widzenia gospodarczego zaliczana do leasingu, może być z punktu widzenia prawnego klasyfikowana jako najem czy dzierżawa. Problemy te znajdują bardzo silne odzwierciedlenie praktyczne. W przypadku niezdefiniowanego przedmiotu działalności trudno jest oszacować prawidłowo jego skalę, oddzielając konkretne zjawisko od innych rodzajów aktywności gospodarczej.

Z uwagi na wskazane wyżej uwarunkowania, w ramach niniejszego opracowania punktem wyjścia dla dokonywania dalszych rozważań będą podziały wykształcone przez praktykę gospodarczą, obejmujące najbardziej rozpowszechnione w obrocie formy leasingu, pozwalające na wyodrębnienie samodzielnych kategorii. Jest to m.in. związane z rozchodzeniem się klasyfikacji w poszczególnych gałęziach prawa, jak również w obrocie gospodarczym – szczególnie, że przedsiębiorcy prowadzący tę działalność będą wykorzystywać do niej różne prawne formy kontraktowe. Praktyka gospodarcza, jako najszerszy punkt odniesienia, będzie pozwalała na stworzenie możliwie całościowego oglądu zjawiska. W dalszym zakresie odniesione zostaną do nich szczegółowe rozwiązania przyjęte w ramach obowiązującego w Polsce prawodawstwa. Jak się wydaje, pozwoli to na możliwie dokładne oddanie skali i znaczenia zjawiska leasingu.

Pośród wyróżnianych uwarunkowań, podstawową klasyfikacją zjawiska opartą na praktyce obrotu jest podział na leasing:

- bezpośredni
- pośredni.

Równoległe występuje podział na leasing:

- finansowany (kapitałowy) i
- operacyjny (bieżący).

Z uwagi na dość silnie zaznaczającą się specyfikę transakcyjną niekiedy wyróżniano jest również leasing zwrotny. Wyodrębniane bywają również szczególne typy umów związane z charakterem nabywcy lub przeznaczeniem przedmiotu leasingu (jak np. leasing inwestycyjny i konsumencki), z warunkami prowadzenia działalności w danym sektorze lub z występującymi kosztami transakcyjnymi, z jakimi muszą radzić sobie przedsiębiorcy.

Kryterium różnicujące pierwszego ze wskazanych podziałów opiera się na obserwacji dotyczącej liczby podmiotów zaangażowanych w stosunek prawny.⁸

Leasing bezpośredni dotyczy sytuacji, kiedy leasingodawcą (finansującym) jest producent określonego dobra. Jak można zauważyć, stosunek prawny tego typu zasadniczo nie różni się pod względem skutku ekonomicznego od sprzedaży na raty lub z odroczonym terminem płatności w sytuacji, kiedy zmierza do przewłaszczenia

⁸ Podział ten występował przede wszystkim w literaturze prawnej poprzedzającej unormowanie umowy leasingu w Kodeksie cywilnym. Jego przydatność poznawcza jest na gruncie współcześnie obowiązującego prawa polskiego znikoma, pewne uzasadnienie zachowując na gruncie nauk ekonomicznych. Podział i definicje za: K. Kruczałak, *Prawo handlowe. Zarys wykładu*, Warszawa 1996, ss. 443 i 444.

leasingowanego przedmiotu na leasingobiorcę (korzystającego). W pozostałych sytuacjach może mieć charakter bliższy stosunkowi najmu lub dzierżawy. Instytucja ta jest wygodnym dla producenta rozwiązaniem zwiększającym dostępność jego oferty dla nabywców, poprzez wprowadzenie dogodnej formy finansowania udostępnianych produktów.

Leasing pośredni ma charakter transakcji trójstronnej. Przedsiębiorca leasingowy (finansujący) nabywa od producenta lub innego podmiotu, na własny rachunek przedmiot leasingu o parametrach uzgodnionych z przyszłym leasingobiorcą (korzystającym). Następnie na podstawie umowy leasingu przekazuje go do odpłatnego użytkownika na czas oznaczony leasingobiorcy (korzystającemu). Ta forma leasingu stanowi dość wygodny sposób finansowania zakupów przez trzeci podmiot, nie podlegający ograniczeniom wynikającym m.in. z prawa bankowego co do konieczności badania zdolności kredytowej leasingobiorcy.

Dalsze podziały oparte są przede wszystkim na kryterium treści wzajemnych praw i obowiązków stron umowy, w tym przede wszystkim przejścia prawa własności do przedmiotu leasingu w wykonaniu umowy na leasingobiorcę (korzystającego). W ramach podręcznikowych opracowań ekonomicznych wyróżnia się w tym zakresie trzy zasadnicze formy leasingu, do których należą:

- leasing operacyjny (ang. *operating lease*),
- leasing kapitałowy (ang. *financial or capital lease*),
- leasing zwrotny (ang. *sale and leaseback*).⁹

Leasing operacyjny, określane bywa również jako leasing usługowy, bieżący lub eksploatacyjny – ma charakter umowy krótkoterminowej. Umowa zaliczana do tej kategorii przewiduje zarówno finansowanie, jak i konserwację/utrzymanie określonych dóbr stanowiących przedmiot leasingu przez leasingodawcę (finansującego). Przedmiotem tego typu leasingu są przede wszystkim dobra kosztowne, potrzebne leasingobiorcy (korzystającemu) jedynie okresowo. Specyfika tego typu umowy polega m.in. na możliwości wykorzystania tego samego przedmiotu leasingu, kolejno u wielu leasingobiorców. W tym zakresie można go określić jako nie w pełni amortyzowany u jednego leasingobiorcy. Na leasingodawcy spoczywa obowiązek dbałości o przedmiot leasingu, jego ubezpieczenia, naprawy i konserwacji, a także ryzyko jego zniszczenia. Zwrot poniesionych nakładów leasingodawca uzyskuje poprzez jego dalsze leasingowanie po wygaśnięciu kolejnych umów, albo też poprzez sprzedaż po wygaśnięciu umowy leasingu. Standardowo umowa zawiera klauzulę umożliwiającą leasingobiorcy rozwiązanie umowy jeszcze przed upływem okresu, na który została zawarta. Jest to istotne zwłaszcza w tych sektorach gospodarki, w ramach których można spodziewać się szybkiego postępu technologicznego, lub działalność gospodarcza leasingobiorcy obciążona jest wysokim ryzykiem niepowodzenia.

Leasing kapitałowy (finansowany, właściwy), odnosi się do sytuacji, kiedy okres umowy leasingu odpowiada okresowi używalności lub amortyzacji danego dobra inwestycyjnego, z reguły jest to więc umowa średniookresowa. Opłaty w jego ramach kalkulowane są w taki sposób, aby zapewnić pełne pokrycie kosztów oraz zysku leasingodawcy. Na leasingobiorcy spoczywa obowiązek dbałości o dobro stanowiące przedmiot umowy leasingu, koszty jego utrzymania i napraw. Kształt rozwiązań umownych różni się od leasingu operacyjnego w trzech wymiarach:

⁹ Podział i definicje form leasingu zaczerpnięto z opracowań: S. Besley, E.F. Brigham, *Essentials of Managerial Finance*, Twelfth edition, The Dryden Press 2000, s. 698; K. Kruczałak, *op.cit.*, s. 444.

- nie jest przewidziana konserwacja ze strony finansującego/leasingodawcy,
- pod warunkiem wywiązywania się przez strony z postanowień umownych jest – co do zasady – niemożliwy do wypowiedzenia,
- ma na celu pełną amortyzację przedmiotu leasingu.

W standardowym rozwiązaniu przedsiębiorca korzystający (leasingobiorca) negocjuje ze sprzedawcą warunki nabycia konkretnego dobra, następnie zaś z finansującym zasady, na jakich ten ostatni po nabyciu przedmiotu udostępni go kupującemu. Transakcja sprzedaży zawierana jest pomiędzy zbywcą (producentem lub pośrednikiem) a finansującym, który po nabyciu dobra udostępnia je w ramach umowy leasingu korzystającemu. Treść umowy może obejmować również nabycie własności przez leasingobiorcę (korzystającego), jednak nie stanowi to postanowień koniecznych umowy.

Leasing zwrotny, skonstruowany został na zasadzie sprzedaży przez przedsiębiorstwo należącego do niego składnika majątku i równoległym, odpłatnym wzięciu tego przedmiotu, na określony czas w leasing. Nabywcą (finansującym) może być instytucja finansowa, wyspecjalizowane przedsiębiorstwo leasingowe lub niekiedy inwestor indywidualny. Ten schemat transakcyjny stanowi alternatywę dla obciążenia przedmiotu ograniczonym prawem rzeczowym (zastaw dla rzeczy ruchomej i hipoteka dla nieruchomości), jak również dla zaciągnięcia kredytu lub pożyczki. Może być on szczególnie interesujący dla przedsiębiorstwa w sytuacji występowania problemów z płynnością i jednoczesnej niemożności pozbycia się użytkownika konkretnego aktywów. Sprzedawca i jednocześnie leasingobiorca pokrywa koszty związane z utrzymaniem i konserwacją użytkowanego przedmiotu. W obydwu przypadkach, tj. opłaty za leasing, jak i alternatywy w postaci ograniczonego prawa rzeczowego, podobne są zasady konstruowania wynagrodzenia w postaci zastosowania odpowiedniej stopy zwrotu z zaangażowanego kapitału.

Praktyka obrotu posługuje się również innymi pojęciami dotyczącymi umowy leasingu.¹⁰ W tym zakresie pojawiać się mogą pojęcia **leasingu czystego** (ang. *net leasing*), w sytuacji gdy koszty konserwacji, ubezpieczenia, napraw obciążają leasingobiorcę, lub **leasingu pełnego** (ang. *full leasing*), kiedy wspomniane koszty obciążają leasingodawcę. Rozróżnienie to ma charakter istotny z punktu widzenia rozkładu obowiązków i odpowiedzialności prawnej. Od strony rzeczywistego rozkładu kosztów obciążenia te ostatecznie będą nakładane na korzystającego w postaci odpowiedniej wysokości opłat.

Niekiedy pojawiać się może również pojęcie **leasingu rewolwingowego lub odnawialnego** (ang. *revolving leasing*), w którym leasingodawca w ramach umowy leasingu zobowiązuje się po upływie określonego czasu wymieniać urządzenia na nowsze typy. Występują również różnego rodzaju typy pośrednie, łączące ze sobą różne typy umów, jak **leasing wspomagany** – w ramach tej umowy część ceny konkretnego dobra finansowana jest przez leasingodawcę i pożyczkodawców.¹¹ Leasingodawca pokrywa część kosztów zakupu dobra, którego pozostała część ceny finansowana jest poprzez inne podmioty, udzielające pożyczki zabezpieczonej ograniczonym prawem rzeczowym na przedmiocie leasingu. Tytuł własności spoczywa w rękach powiernika, który z otrzymywanych opłat leasingowych spłaca kredytodawców, pozostałą część raty przekazując leasingodawcy. Po upływie okresu leasingu, po-

¹⁰ K. Kruczalak, *op.cit.*, ss. 444 - 445.

¹¹ Wyróżniani w opracowaniu: A.A. Gropelli, E. Nikbakht, *Wstęp do finansów*, Warszawa 1999, s. 259.

wiernik spłaca pożyczkodawców, zaś tytuł własności przechodzi na leasingodawcę.¹² Tego typu relacje umowne, pozwalają również leasingodawcy wykorzystać mechanizm dźwigni finansowej, jednak z punktu widzenia prawnego zasadniczo nie mają charakteru tworzenia jakiegoś dodatkowego typu umownego. W przypadku istnienia dodatkowych korzyści związanych z opodatkowaniem, mogą powstawać formy leasingu ukierunkowane na wykorzystanie istniejących ulg czy preferencji podatkowych.

Z uwagi na przedmiot umowy leasingu wyróżnia się rodzaje leasingu, znajdujące zastosowanie przede wszystkim do analiz rynku. I tak z punktu widzenia przedmiotu leasingu można wyróżnić:

- leasing ruchomości (z możliwymi subkategoryzacjami),
- leasing nieruchomości,

lub równolegle, biorąc pod uwagę przeznaczenie konkretnego przedmiotu leasingu:

- leasing dóbr konsumpcyjnych,
- leasing dóbr inwestycyjnych,

jak również przynależność leasingobiorcy:

- leasing prywatny,
- leasing publiczny.

Prowadzone w zakresie leasingu statystyki obejmują zwykle następujące kategorie:

- maszyny i urządzenia przemysłowe,
- komputery i sprzęt biurowy,
- środki transportu drogowego (z pominięciem samochodów osobowych),
- samochody osobowe,
- statki, samoloty, tabor kolejowy,
- inne ruchomości,
- nieruchomości.¹³

Wszystkie powyższe podziały mają charakter przyjęcia określonej konwencji, możliwe jest więc również dokonywanie innych, w tym miejscu nie uwzględnionych podziałów i rozróżnień.

1.2. Gospodarcze zastosowania leasingu

Z punktu widzenia stron transakcji umowa leasingu w określonych przypadkach wykazuje specyficzne zalety, przemawiające za wyborem tej formy umownej. W szczególności, istotne elementy systemu preferencji będą obejmowały:

- możliwość tworzenia dodatkowej konkurencji pośród źródeł finansowania,

¹² Opracowano na podstawie: A.A. Gropelli, E. Nikbakht, *Wstęp do finansów*, Warszawa 1999, s. 259.

¹³ W Polsce odnośne statystyki gromadzi na zasadach dobrowolności przede wszystkim Konferencja Przedsiębiorstw Leasingowych w Polsce – Związek Pracodawców.

- umożliwiania dokonywania inwestycji bez silnego angażowania kapitałowego przedsiębiorcy korzystającego, stanowiąc pozycje kosztów obrotowych (przy zasadniczo niezmięnionej płynności),
- nie ograniczania w sposób istotny, przez fakt skorzystania z takiej umowy, zdolności kredytowej leasingobiorcy,
- zwiększania skali dokonywanych inwestycji kapitałowych,
- wspierania modernizacji kapitałowej niewielkich przedsiębiorstw,
- wspomaganie sprzedaży,
- wspomaganie polityki przemysłowej i fiskalnej państwa.¹⁴

Poszczególne korzyści mogą mieć różny wymiar dla poszczególnych uczestników transakcji. W ten sposób pierwszych pięć przesłanek ma znaczenie przede wszystkim dla leasingobiorcy (korzystającego), wspomaganie sprzedaży będzie istotne dla leasingodawcy będącego producentem lub pośrednikiem sprzedaży określonych dóbr (głównie dotyczy to leasingu bezpośredniego, może jednak występować również przy leasingu pośrednim), ostatnia przesłanka może być istotna z punktu widzenia państwa.

Co bywa podkreślane w literaturze, leasing szczególnie korzystnie może oddziaływać na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. W tym zakresie do podstawowych zalet tej formy finansowania zalicza się obok zachowania płynności, prostotę obsługi i dostępu do finansowania zakupów, jakiej nie oferują inne metody pozyskiwania kapitału, jak również związaną z tym oszczędność czasu kadry zarządzającej.¹⁵ Właściciele takich przedsiębiorstw nie są zmuszeni dla pozyskania środków na ich rozwój do sprzedaży udziałów/akcji i mają możliwość rozwijania działalności przy zachowaniu kontroli właścicielskiej. Nie pozbawiają się tym samym premii związanej z własnością w przypadku powodzenia przedsięwzięcia.¹⁶

W przypadku niewielkiego przedsiębiorcy nie posiadającego historii kredytowej, uzyskanie finansowania ze strony banku może być utrudnione zarówno poprzez brak zdolności kredytowej, jak również z uwagi na wysokie ryzyko jednostkowe. Łącznie powoduje to, iż nawet w przypadku udzielenia kredytu jego koszt będzie bardzo wysoki.¹⁷ Równolegle leasingodawca (finansujący) ma możliwość lepszego zabezpieczenia kredytu i zwykle posiada wyższą zdolność kredytową.¹⁸ W określonym zakresie jest więc w stanie realizować dodatkową premię biorąc kredyt bankowy otrzymuje go na lepszych warunkach niż korzystający docelowo (leasingobiorca). Może jednocze-

¹⁴ Za: I. Likhachova, *op. cit.* – częściowo zmienione.

¹⁵ S. Besley, E.F. Brigham, *Essentials of Managerial Finance*, Twelfth edition, The Dyrden Press 2000, s. 718 i 719.

¹⁶ Argument właścicielski nie ma większego znaczenia w Polsce z uwagi na dość drogi dla emitentów publiczny rynek papierów wartościowych i poprzez to niewielką atrakcyjność pozyskiwania w ten sposób kapitałów na rozwój przedsiębiorstw. Dodatkowo, problemy z efektywnością działania wymiaru sprawiedliwości prowadzą do problemów z ochroną prawa własności w ramach działalności gospodarczej prowadzonej w sektorze MSP.

¹⁷ Odsetki i opłaty kredytowe stanowią zarówno pokrycie kosztów użytkowania pieniądza, jak również wynagrodzenie (premię) za ryzyko. Im niższa wiarygodność kredytowa, tym wyższe ryzyko braku spłaty, a więc w ramach określonej kategorii kredytobiorców pojawia się konieczność zażądania wyższego wynagrodzenia za ryzyko.

¹⁸ Wykorzystywanie kredytów bankowych dla finansowania rozwoju przedsiębiorstw leasingowych w Polsce było widoczne w następstwie problemów z zaostrzeniem przez banki standardów stosowanych przy udzielaniu kredytów przedsiębiorcom leasingowym po upadłości BG Leasing. Szerzej: S. Owsiak, *Podstawy nauki finansów*, Warszawa 2002, s. 378.

śnie zaoferować mu finansowanie na warunkach wprawdzie gorszych niż sam otrzymał, jednak lepszych niż analogiczne finansowanie oferowane przez bank dla podmiotów o niskiej wiarygodności kredytowej. Z uwagi na brak przeniesienia własności przedmiotu leasingu na korzystającego, dla finansującego dostępne pozostaje zabezpieczenie głównej wiarygodności związanej z wykonaniem umowy leasingu. W przypadku niewywiązania się z umowy przez leasingobiorcę pozostaje możliwość odebrania przedmiotu leasingu, który następnie może być sprzedany lub oddany w leasing innym podmiotom.

Ryzyko korzystającego (leasingobiorcy) jest związane z problemami ze spłatą kolejnych rat, jak również z upadłością leasingodawcy, będącego właścicielem przedmiotu leasingu, który może podlegać zajęciu w ramach postępowania egzekucyjnego. Powoduje to, iż w ramach umowy leasingu, większe znaczenie ma dobór leasingodawcy (finansującego), niż dbałość o wiarygodność czy zabezpieczenia korzystającego. Można wskazać, iż rozkład ryzyk jest w tym zakresie inny niż w przypadku kredytu, szczególnie jeśli nie jest on zabezpieczony przez przewłaszczenie. Z tego też powodu może być stosowany w umowach, których strona korzystająca nie ma zdolności kredytowej, lub nie stanowi partnera dla banku kredytującego z uwagi na niewielki zakres prowadzonej działalności. Leasing może być przedmiotem zainteresowania podmiotów, którymi nie są zainteresowane banki.

Z punktu widzenia potencjalnego leasingobiorcy, leasing może mieć również pewne ograniczenia. W przypadku podejmowania decyzji dotyczącej wyboru leasingu jako metody finansowania korzystania z określonego dobra, konieczne jest dokonanie szczegółowej analizy kosztów rozwiązań alternatywnych. W szczególności dotyczy to kosztów związanych z zaciągnięciem kredytu, który w warunkach polskich charakteryzujących się wysokimi kosztami publicznej emisji instrumentów właścicielskich i dłużnych pozostaje podstawą alternatywą dla finansowania zakupów inwestycyjnych, w mniejszym rozmiarze. Dodatkowe ograniczenia mogą wynikać z uzasadnionych przepisami prawa podatkowego i regulacji rachunkowych, zasad dokonywania amortyzacji wziętego w leasing sprzętu, a także szczególnych postanowień umowy leasingu, ograniczających korzystny charakter leasingu dla leasingobiorcy. Do takich ograniczeń zalicza się:

- konieczność zwrotu sprzętu po okresie umowy leasingu,
- brak pełnej, właścicielskiej kontroli nad przedmiotem leasingu w zakresie jego zbycia czy zasad dokonywania modyfikacji,
- utratę wartości likwidacyjnej, co niekiedy określane bywa również jako przeliczenie kosztu rezydualnego.

Ostateczny wybór metody finansowania zależy od wielu czynników, w tym również od rozwiązań prawnych przyjmowanych przez ustawodawcę. Leasing może być postrzegany jako element wspierania przez państwo procesu inwestycyjnego w sektorze MSP. W tym celu stosowane są różnego rodzaju preferencje, przede wszystkim podatkowe. Podejmowanie decyzji co do ich kształtu powinno być jednak bardzo szczegółowo przemyślane. Konieczne jest bowiem uniknięcie rozwiązań upośledzających leasing jako formę finansowania, tak jak to miało już miejsce w prawie polskim. Podobnie w przypadku podjęcia decyzji o wspomaganie rozwoju tej formy kontraktowej, należy unikać sytuacji, które prowadziłyby do przejęcia powstałej nadwyżki głównie przez leasingodawców, choć zasadniczo – niezależnie od przyjętego rozwiązania – będą oni w niej partycypować.

1.3 Regulacje cywilnoprawne

Przez długi okres czasu transakcje leasingowe nie podlegały w Polsce regulacji, korzystając przede wszystkim z dozwolenia prawnego w zakresie swobody umów i częściowych regulacji podatkowych. Poprzez wprowadzenie odpowiednich rozwiązań do treści Kodeksu cywilnego ustawodawca określił jakie stosunki prawne w Polsce mogą korzystać z nazwy leasingu, jednocześnie pozbawiając pozostałe formy tej nazwy.¹⁹ Regulacja leasingu weszła w życie 9 grudnia 2000 r. i od tego momentu umowa leasingu zaliczana jest do kategorii umów nazwanych. Jednocześnie wyłącznie ten typ umowy regulowany w Kodeksie cywilnym, zgodnie z obowiązującym prawem może być określany jako leasing, pozostałe formy umowne dotychczas określone tym mianem mogą występować wyłącznie w opisach praktycznych czy kolokwialnych.

Kodeksowa regulacja leasingu uznaje za leasing wyłącznie formę przedstawioną wyżej jako leasing kapitałowy. Leasing operacyjny znalazł się poza regulacją kodeksową i w ujęciu formalnym, na gruncie obowiązującego prawa polskiego, nie może być zaliczany do tej kategorii. Do pozostałych relacji prawnych, określanych w literaturze ekonomicznej jako leasing, zastosowanie znajdą przede wszystkim przepisy dotyczące umowy najmu lub dzierżawy. W ograniczonym zakresie stosunki zaliczane do ekonomicznego pojęcia leasingu, prawnie będą mogły funkcjonować jako umowa nienazwana, a więc taka, której nie da się przyporządkować typowi ustawowemu. Do takich umów stosuje się więc bezpośrednio przepisy dotyczące umów w ogólności i ewentualnie poprzez analogię przepisy dotyczące ustawowych typów umów w zakresie, w jakim wystąpi podobieństwo do ustawowo regulowanych typów zachowań.²⁰

Przepisy dotyczące leasingu stosuje się do umów, na podstawie których jedna ze stron (leasingodawca, określany w nomenklaturze kodeksowej jako finansujący) oddaje rzecz stanowiącą jej własność do używania, które może łączyć się z pobieraniem pożytków, zaś druga strona (leasingobiorca, określany w nomenklaturze kodeksowej jako korzystający) zobowiązuje się zapłacić właścicielowi rzeczy w umówionych ratach wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej wartości rzeczy w chwili zawarcia tej umowy (art. 709¹⁸ k.c.). Przyjęcie takich rozwiązań, jak uznaje się w literaturze umożliwia stosowanie przepisów dotyczących leasingu również do tzw. umowy leasingu zwrotnego, a więc wspomianej wyżej sytuacji, w której przyszły korzystający sprzedaje rzecz finansującemu i następnie bierze ją w leasing.²¹

Jako zasadę, przyjęto konieczność sporządzenia umowy leasingu na piśmie. Niezachowanie tej formy skutkuje nieważnością umowy (art. 709² k.c.). Od woli stron wyrażonej w umowie uzależniono decyzję, czy ma ona doprowadzić do przeniesienia własności rzeczy.

Na finansującym spoczywają następujące obowiązki (art. 709¹ k.c.):

➤ nabycie rzeczy (od określonego zbywcy i na warunkach przewidzianych w umowie),

¹⁹ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 roku Kodeks cywilny (Dz. U. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.). Regulacji leasingu poświęcono Tytuł XVII¹, dodany przez art. 1 ustawy z dnia 26 lipca 2000 r. o zmianie ustawy – Kodeks Cywilny (Dz. U. Nr 74, poz. 857).

²⁰ Z. Radwański, J. Panowicz–Lipska, *Zobowiązania – część szczegółowa*. 3. wydanie C. H. Beck Warszawa 2001, s. 9.

²¹ W ten sposób: J. Bról, *Umowa leasingu według kodeksu cywilnego*, „Przegląd Podatkowy” nr 6 z 2001 r., s. 6; M. Pazdan, *Kodeksowe unormowanie umowy leasingu*, „Rejent” nr 5 z 2002 r., s. 27.

- oddanie korzystającemu na czas oznaczony rzeczy do używania (ew. również pobierania pożytków),
- wydanie korzystającemu rzeczy w takim stanie, w jakim otrzymał ją od zbywcy (art. 709⁴ § 1 k.c.),
- wydanie korzystającemu odpisu umowy ze zbywcą i innych posiadanych dokumentów dotyczących tej umowy, w tym odpisu dokumentu gwarancyjnego (art. 709⁴ § 3 k.c.),

Obowiązkiem korzystającego jest zapłacenie finansującemu wynagrodzenia pieniężnego w uzgodnionych ratach. Raty te muszą być co najmniej równe cenie przedmiotu oddanego w leasing lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego (art. 709¹ k.c.). Dodatkowo, korzystający obowiązany jest do:

- używania rzeczy i pobierania z niej pożytków w sposób określony w umowie leasingu, a gdy umowa tego nie określa w sposób odpowiadający właściwościom i przeznaczeniu rzeczy (art. 709⁹ k.c.),
- utrzymywania rzeczy w należyłym stanie, dokonywania konserwacji i napraw niezbędnych do zachowania jej w stanie niepogorszonym – jako pogorszenia nie uznaje się zużycia wskutek prawidłowego używania (art. 709⁷ § 1 k.c.),
- umożliwienia finansującemu kontrolowania stopnia zużycia przedmiotu leasingu (art. 709⁷ § 3 k.c.).

Zgody finansującego wymaga zarówno oddanie rzeczy do korzystania osobie trzeciej (art. 709¹² k.c.), jak również dokonywanie zmian w przedmiocie leasingu, chyba że wynikają one z jej przeznaczenia (art. 709¹⁰ k.c.). Niezachowanie ww. zasad może rodzić prawo do wypowiedzenia umowy, w tym ze skutkiem natychmiastowym, jak również powstanie obowiązku odszkodowawczego. W przypadkach, kiedy umowa zostaje wypowiedziana przez finansującego z uwagi na okoliczności, za które korzystający ponosi odpowiedzialność, finansujący może żądać od korzystającego natychmiastowego zapłacenia wszystkich przewidzianych w umowie a niezapłaconych rat, pomniejszonych o korzyści, jakie finansujący uzyska wskutek ich zapłaty przed umówionym terminem oraz rozwiązania umowy leasingu (art. 709¹⁵ k.c.).

Na korzystającym spoczywa obowiązek dobrania rzeczy dla przewidzianego dla niej zastosowania (art. 709⁴ §2 k.c.), a więc sprecyzowania jej parametrów odpowiednich dla przewidzianego jej wykorzystania. Błędy popełnione w doborze rzeczy będą obciążały wyłącznie leasingobiorcę/korzystającego. Umownie można dodatkowo nałożyć na korzystającego m.in. obowiązek ubezpieczenia rzeczy (art. 709⁶ k.c.).

Pozycja korzystającego, rozpoznawanego jako strona słabsza ekonomicznie, podlega dość daleko idącej ochronie prawnej.

W przypadku zbycia rzeczy przez finansującego, zawarta umowa leasingu pozostaje w mocy. Nabywca wstępuje w stosunek leasingu na miejsce finansującego, zaś sam korzystający powinien zostać o tym fakcie niezwłocznie powiadomiony przez finansującego (art. 709¹⁴ k.c.). Dalsze zabezpieczenie interesów korzystającego stanowi regulacja postępowania w przypadku opóźnień w zapłacie rat leasingowych. W takim przypadku finansujący ma obowiązek pisemnego wyznaczenia dodatkowego terminu na zapłatę opóźnionej raty. Dopiero po jego bezskutecznym upływie możliwe jest wypowiedzenie umowy leasingu ze skutkiem natychmiastowym. Postanowienia umowy ograniczające to uprawnienie korzystającego są z mocy prawa nieważne (art. 709¹³ k.c.).

Przepisy Kodeksu dość szczegółowo określają zasady kształtujące wzajemną odpowiedzialność stron umowy. W przypadku niewydania rzeczy korzystającemu z uwagi na okoliczności, za które ponosi on odpowiedzialność, wynikające z umowy terminy płatności rat pozostaną niezmienione (art. 709³ k.c.). Z chwilą zawarcia przez finansującego umowy ze zbywcą, przechodzą na korzystającego uprawnienia z tytułu wad rzeczy przysługujące finansującemu względem zbywcy. Dokonujące się na mocy przepisów ustawy przeniesienie uprawnień nie obejmuje prawa do odstąpienia przez finansującego od umowy ze zbywcą, zaś ich wykonywanie nie wpływa na jego obowiązki wynikające z umowy leasingu, chyba że finansujący odstąpi od umowy ze zbywcą z powodu wad rzeczy (art. 709⁸ § 2 i 3 k.c.).

Korzystający może żądać odstąpienia przez finansującego od umowy ze zbywcą z powodu wad rzeczy, jeżeli uprawnienie finansującego do odstąpienia wynika z przepisów prawa lub umowy ze zbywcą. Bez zgłoszenia przez korzystającego żądania odstąpienia finansujący nie może odstąpić od umowy ze zbywcą z powodu wad rzeczy. W przypadku jego zgłoszenia i odstąpienia umowa wygasa, zaś finansujący może żądać od korzystającego natychmiastowego zapłacenia wszystkich przewidzianych w umowie a niezapłaconych rat, pomniejszonych o korzyści, jakie finansujący uzyskał wskutek ich zapłaty przed umówionym terminem i wygaśnięcia umowy leasingu oraz umowy ze zbywcą (art. 709⁸ § 4-6 k.c.).

Umowa leasingu wygasa również w przypadku utraty rzeczy wydanej korzystającemu z powodu okoliczności, za które finansujący nie ponosi odpowiedzialności. W takim przypadku korzystający jest zobowiązany do natychmiastowego zawiadomienia finansującego o utracie rzeczy, ten zaś może zażądać od korzystającego natychmiastowego zapłacenia wszystkich przewidzianych w umowie a niezapłaconych rat. Podlegają one pomniejszeniu o korzyści, jakie finansujący uzyskał wskutek ich zapłaty przed umówionym terminem i wygaśnięcia umowy leasingu oraz z tytułu ubezpieczenia rzeczy, a także naprawienia szkody (art. 709⁵ k.c.).

Finansujący zasadniczo nie ponosi względem korzystającego odpowiedzialności za wady rzeczy, chyba że powstały one na skutek okoliczności, za które zgodnie z prawem ponosi on odpowiedzialność. Nie ma możliwości umownego zastrzeżenia mniej korzystnych warunków dla korzystającego – w przypadku wprowadzenia takich warunków do umowy, będą z mocy prawa nieważne (art. 709⁸ §1 k.c.). Odpowiednie stosowanie znajdują przepisy o najmie w ramach zagadnień (art. 709¹⁷ k.c.):

- odpowiedzialności za wady rzeczy powstałe na skutek okoliczności, za które zgodnie z prawem finansujący ponosi odpowiedzialność,
- uprawnień i obowiązków stron w razie dochodzenia przez osobę trzecią przeciwko korzystającemu roszczeń dotyczących rzeczy,
- odpowiedzialności korzystającego i osoby trzeciej wobec finansującego w razie oddania rzeczy tej osobie przez korzystającego do używania, zabezpieczenia rat leasingu i świadczeń dodatkowych korzystającego,
- zwrotu rzeczy przez korzystającego po zakończeniu leasingu oraz do ulepszenia rzeczy przez korzystającego.

W odniesieniu do zapłacenia przez korzystającego przed terminem płatności rat, stosuje się odpowiednio przepisy o sprzedaży na raty (art. 709¹⁷ k.c.).

II. UWARUNKOWANIA RYNKU LEASINGU W EUROPIE

2.1. Zasady funkcjonowania przedsiębiorstw finansujących

Cztery swobody, jakie konstytuują jednolity rynek w ramach Wspólnoty Europejskiej (swobody: osiedlania się, przepływu towarów, kapitału i świadczenia usług) mają zastosowanie również do analizowania działalności leasingowej. Możliwe jest postrzeganie jej zarówno poprzez swobodę osiedlania się, równoznaczną ze swobodą zakładania przedsiębiorstw, jak również swobodę transgranicznego świadczenia usług zarówno w wymiarze biernym, jak i czynnym. Swobody te mają pełne zastosowanie do działalności leasingowej, nie obejmowanej przez czasowe wyłączenia spod liberalizacji tak, jak miało to miejsce w odniesieniu do usług bankowych i ubezpieczeniowych uwarunkowanych przez liberalizację swobody przepływu kapitału (patrz art. 51.2 TWE).

Pomimo istnienia prawnego przyzwolenia dopuszczającego działalność transgraniczną, udział w obrocie umów leasingu zawieranych przy wykorzystaniu tego typu mechanizmów jest ograniczony. Znacznie szersze wykorzystanie znajduje posługiwanie się w tym zakresie podmiotami zależnymi. Zjawisko to jest związane z dość znacznymi kosztami administrowania umowami leasingu i znacznego uzależnienia rozwiązań kontraktowych od systemów prawnych państw członkowskich. Jak wcześniej sygnalizowano, systemy prawa prywatnego nie podlegają w ramach Wspólnoty Europejskiej ujednoliceniu, a co za tym idzie w zakresie kontraktowym, koszty prawne mogą stawać się czynnikiem ograniczającym. Jednak to nie prawo prywatne niesie ze sobą największy ciężar regulacyjny, tym bardziej że w wielu państwach regulacja leasingu tak operacyjnego, jak i finansowanego po prostu nie występuje, zaś treść rozwiązań kontraktowych pozostawiana jest praktyce opartej na zasadzie swobody umów. Bardziej istotnym czynnikiem ograniczającym stają się odmienności w regulacjach podatkowych. Ich analizowanie jakkolwiek interesujące, w warunkach polskich może być utrudnione z uwagi na relatywnie krótkie okresy obowiązywania w postaci niezmienionej, a co za tym idzie również problemy z ich interpretacją i wyciągnięciem jednoznacznych wniosków w zakresie wpływu na rynek.

Do swobody regulacyjnej poszczególnych państw należy również stanowienie wymogów administracyjnych w postaci minimalnych wymagań kapitałowych, konieczności uzyskiwania zezwoleń na działalność, jak również ew. podlegania nadzorni, wymogów organizacyjnych etc. Wszystkie te rozwiązania ograniczane są głównie przez zasadę niedyskryminacji podmiotów pochodzących z obszaru UE. Nie ma więc możliwości zgodnego z prawem wspólnotowym wymagania od przedsiębiorców pochodzących z pozostałych państw członkowskich standardów wyższych niż wprowadzone dla przedsiębiorców rodzimych. Jednocześnie utrudnione jest wskazanie jakiegoś w miarę jednorodnego podejścia regulacyjnego w tym zakresie, gdyż zasadniczo nie istnieją interesy społeczne bezwzględnie uzasadniające ingerencję ustawową w ten rodzaj stosunków gospodarczych.

Z uwagi na znaczny stopień harmonizacji, przepisy prawa podatkowego w zakresie podatku od towarów i usług mogą stanowić jedynie nieznaczne ograniczenie. W odniesieniu do podatków dochodowych zasadą będzie opodatkowanie w kraju goszczącym, oparte o zasadę ograniczonego obowiązku podatkowego, a więc podanie opodatkowaniu dochodu uzyskanego na terytorium danego państwa.

Znacznie częstszą praktyką pośród przedsiębiorstw europejskich jest posługiwanie się na rynkach państw członkowskich podmiotami zależnymi, za pośrednictwem których prowadzi się obsługę lokalnych przedsiębiorców. Jest to działanie wygodniej-

sze z uwagi na wskazywane już odmienności prawne i koszty administrowania umowami leasingu. Jeżeli dodatkowo uzupełnić te przesłanki o zasadę (od której jednak występują wyjątki, szczególnie w zakresie obrotu gospodarczego) poddawania umów zawartych na terytorium danego państwa prawu tego państwa, a co za tym idzie jednocześnie jego sądownictwu, wszelkiego rodzaju działanie transgraniczne w przypadku kontraktów o niewielkiej wartości staje się niezbyt opłacalne. Dodatkowe problemy powodować może konieczność stałego monitorowania działalności leasingobiorcy. W przypadku występowania u niego problemów finansowych, konieczne może się okazać ochranianie przedmiotu leasingu od zajęcia w postępowaniu egzekucyjnym. Niezachowanie przewidzianych terminów ustawowych może powodować efektywną jego utratę.

Leasing z punktu widzenia leasingodawcy (finansującego), jest relacją prawną o silnym udziale selekcji negatywnej i jednocześnie udziale tzw. hazardu motywacyjnego.²² Zjawiska te podkreślają wyższe niż statystycznie odnoszone do rynku narażenie leasingodawcy na ryzyko zniszczenia, szybszej utraty wartości lub utraty fizycznej przedmiotu leasingu. Selekcja negatywna znajduje swój wyraz w pojawianiu się w grupie klientów leasingodawcy przede wszystkim podmiotów obarczonych wyższym ryzykiem niż przeciętne w populacji. Może być to związane zarówno z niską wiarygodnością kredytową i niewielką rzetelnością korzystającego, nie posiadającego dodatkowych zabezpieczeń, jak również z wysokim indywidualnym ryzykiem grożącym szybkim zużyciem sprzętu branżowego w leasing. Z punktu widzenia klienta, leasing operacyjny nie prowadzący do nabycia przedmiotu może być korzystniejszy w sytuacjach, kiedy eksploatuje on przedmiot szczególnie intensywnie, jako że nie naraża go na koszty nieumiejętnego lub nieuważnego użytkowania rzeczy. Zasady odpowiedzialności wobec finansującego nie zawsze stanowią zabezpieczenie wystarczające, szczególnie kiedy są oparte o zasadę winy. Leasingobiorca (korzystający) wykazuje również wyższe niż przeciętne ryzyko motywacyjne, związane z brakiem warunkowań psychicznych do dbałego obchodzenia się z przedmiotem leasingu. Nie naraża go wprawdzie na utratę, lecz jednocześnie, w większości wypadków nie dba o niego jak o przedmiot własny.

Zjawiska te powodują, iż leasingodawca musi przyjmować przy wyliczaniu opłat stawki wyższe niż związane z przeciętnym zużyciem przedmiotu. Pewne próby zaradzania takim sytuacjom związane są z wprowadzaniem określonych zasad eksploatacji, jak np. kilometraż, czy prawo do odkupienia przedmiotu po określonej z góry cenie²³ – tego typu bodźce ekonomiczne okazują się stosunkowo najbardziej efektywne. Jednak kontrola i zarządzanie nimi są czasowo- i kosztochłonne.

Z tego też powodu przedsiębiorstwa leasingowe na terenie Wspólnoty Europejskiej tworzą często sieci podmiotów zależnych, wyspecjalizowanych w ramach specyfiki konkretnego rynku i stale na nich obecnych. Dopiero taka sytuacja umożliwia prawidłowe monitorowanie sytuacji i wywiązywania się z umów przez leasingobiorców.

W poniższej tabeli, zaczerpniętej z danych gromadzonych i udostępnianych publicznie przez LEASEUROPE, wskazano podstawowe rozwiązania prawne obowiązujące w państwach członkowskich UE w zakresie leasingu (układ tabeli został nieznacznie zmieniony).

²² Z. Bodie, R. C. Merton, *Finanse*, Warszawa 2003, s. 385.

²³ Z. Bodie, R. C. Merton, *Finanse*, Warszawa 2003, s. 400.

Tabela 1. Prywatnoprawne rozwiązania dotyczące leasingu w wybranych państwach

Kraj	Prawo cywilne lub handlowe*	Podział na leasing operacyjny i kapitałowy	Opcja zakupu dla korzystającego	Wymogi dot. finansującego **
Austria	Cywilne	Brak	Nie sformułowana	Brak
Belgia	Handlowe i regulacje szczególne	Podział na leasing związany z nabyciem, operacyjny, najem z opcją zakupu	Obecna	Formy wynikające z kodeksu handlowego. Pośredni nadzór podmiotów będących własnością banków
Dania	Brak regulacji (traktowane jako najem)	Brak	Nie sformułowana	Brak
Finlandia	Cywilne i handlowe	Obecny	Obecna	Dodatkowe wymogi wyłącznie w zakresie l. finansowanego
Francja	Cywilne i handlowe	Podział na l. prosty i zabezpieczający	Obecna (l. zabezpieczający); brak (l. prosty)	Tak (l. zabezpieczający) – rejestracja jako instytucji finansowej i stosowanie odnośnego prawodawstwa; brak (l. prosty)
Grecja	Regulacje szczególne	Wszystkie rodzaje traktowane jako leasing operacyjny	Obecna	Osoby prawne lub oddziały zagranicznych przedsiębiorców, nadzór bankowy, a także zgoda Min. Handlu i Banku Centralnego; rynek otwarty wyłącznie dla finansujących - rezydentów UE
Hiszpania	Cywilne i Handlowe	Obecny	Obecna	Brak. L. finansowy poddany regulacjom dot. działalności finansowej i nadzorowi Banku Centralnego Hiszpanii. Zezwolenie Min. Finansów na działalność nierezydentów UE
Holandia	Brak regulacji	Obecny	Obecna	Brak
Irlandia	Brak regulacji	Odmienne traktowanie leasingu konsumenckiego i inwestycyjnego	Nie sformułowana	Brak
Luksemburg	Brak regulacji	Nie odmienne traktowanie umów najmu i sprzedaży	Tak w przypadku kontraktów zmierzających do sprzedaży	Na podjęcie działalności wymagana jest autoryzacja. Nadzorowi finansowemu podlegają spółki przyjmujące depozyty

Niemcy	Brak regulacji	Nie, prawnie wyróżnia się sprzedaż ratalną	Występuje w umowach pełnej spłaty przez korzystającego	Brak. Pośredni nadzór przedsiębiorców będących własnością banków
Portugalia	Regulacje szczególne	Obecny	Obecna	Spółki akcyjne i jawne – tylko działalność leasingowa, wymóg zgody na działalność przez Bank Portugalii
Szwecja	Brak regulacji	Obecny	Obecna	L. finansowany mogą prowadzić wyłącznie przedsiębiorcy finansowi, podlegający autoryzacji i nadzorowi Urzędu Nadzoru Finansowego
Włochy	Brak regulacji	Obecny	Obecna	Spółki akcyjne, z oo i pracownicze. L. finansowany prowadzą autoryzowani przedsiębiorcy, ograniczeni do pośrednictwa finansowego – podlegają nadzorowi bankowemu
Wielka Brytania	Brak regulacji	Obecny	Obecna	Przedsiębiorca w dowolnej formie

* W przypadku braku regulacji na zasadach ogólnych stosuje się wymogi prawa cywilnego lub / i handlowego dot. umów.

** Część form prawnych w jakich powinni działać przedsiębiorcy finansujący ma charakter specyficzny, jako że ich treść zależy od regulacji prawa wewnętrznego nie podlegającego harmonizacji – w takich przypadkach posłużono się najbliższymi odpowiednikami polskimi.

2.2. Charakterystyka rynku

Rynek usług leasingowych w Europie należy uznać za rozwinięty. Nie ma on jednak charakteru jednolitego i w poszczególnych państwach można obserwować dość znaczne jego zróżnicowanie. Zasadą globalną jest jego szybszy rozwój niż gospodarki traktowanej jako całość.²⁴ Jednocześnie należy podkreślić względny charakter danych ilościowych, na jakich oparte jest niniejsze opracowanie – gromadzone są one zasadniczo w sposób dobrowolny, cechuje je więc pewne przybliżenie. Obserwacja ta dotyczy zarówno danych opisujących ten rynek w Europie, jak również w Polsce. O ile szczegółowe wartości mogą się okazjonalnie różnić w poszczególnych opracowaniach, o tyle ogólne tendencje rozwojowe rynku usług leasingowych wskazywane w poszczególnych źródłach mają charakter bardziej wiarygodny.

Uważa się, iż pośród osiągalnych dla przedsiębiorców form finansowania inwestycji leasing pokrywa 10 – 15% nowych zakupów rocznie. Największy udział ta forma finansowania odgrywa w państwach takich jak Francja, Włochy i Wielka Brytania.

²⁴ *Leasing Activity in Europe – Key Facts and Figures*, Leaseurope, September 2003.

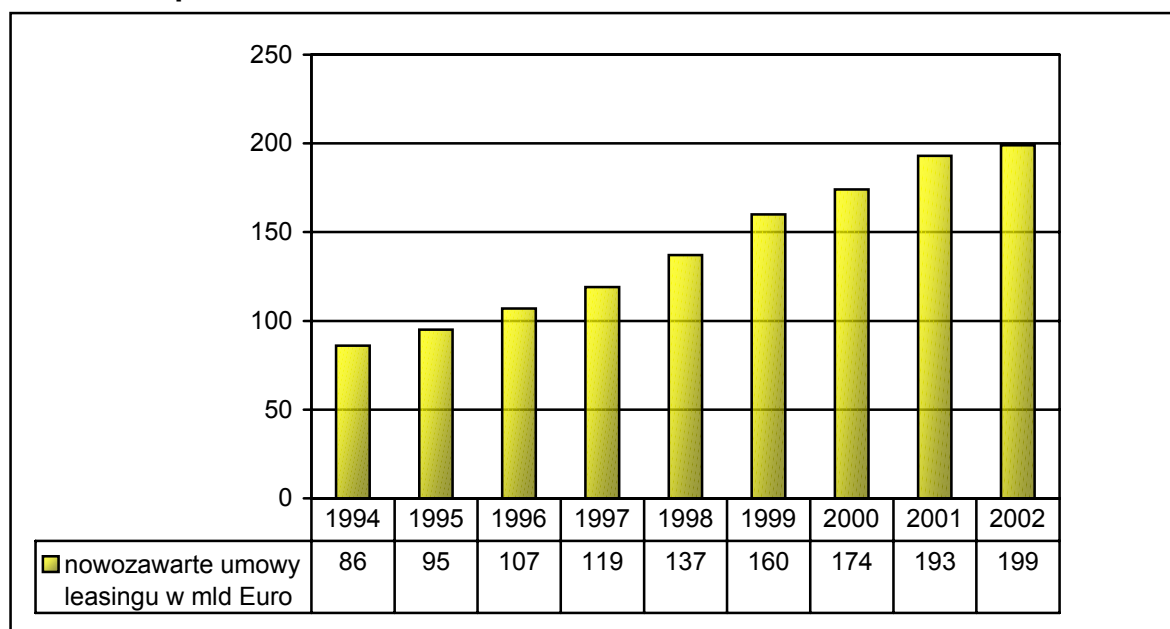
Tabela 2. Udział leasingu w finansowaniu zakupów w wybranych państwach europejskich²⁵

Kraj	2001	2002
Austria	12%	13,7%
Belgia	8%	9,8%
Dania	10%	9,1%
Finlandia	6%	4,7%
Francja	13%	16,7%
Hiszpania	9%	6,6%
Holandia	8%	6,3%
Irlandia	13%	(b.d.)
Niemcy	16%	11,9%
Portugalia	16%	10,1%
Szwecja	19%	13,1%
Włochy	19%	16,0%
Wielka Brytania	16%	14,6%
Średnia ważona	14.3%	12.5%

Zestawienie wg danych LEASEEUROPE.

Ogólnie, w ostatnich latach zanotowano znaczny wzrost wielkości obrotów na rynku. Jakkolwiek przebieg ogólnogospodarczych cykli koniunkturalnych znajduje swoje odzwierciedlenia również w rozwoju rynku leasingu, w latach 1994–2002, sektor rozwijał się w średnim tempie 11% rocznie.²⁶

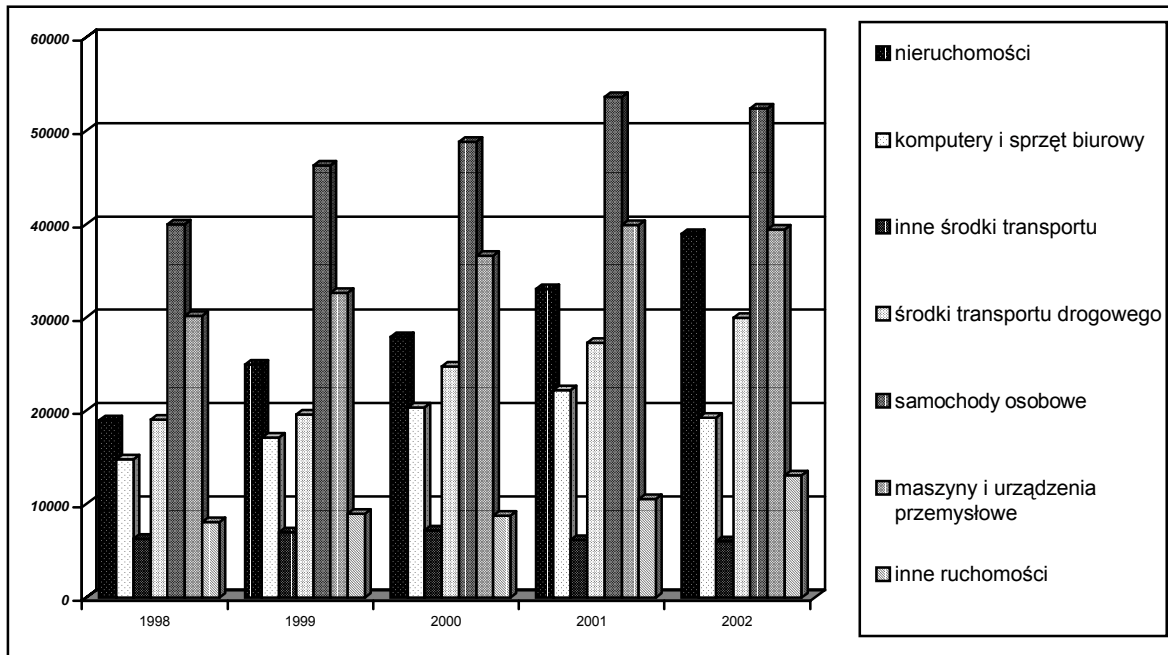
Tabela 3 i wykres 1. Wartość nowych umów leasingu zawartych w kolejnych latach Europy



Za: *Leasing Activity in Europe – Key Facts and Figures*, Leaseurope, nieznacznie zmienione.

²⁵ *Leasing activity in Europe – Key Facts and Figures*, September 2002, s. 5 oraz *Leasing activity in Europe – Key Facts and Figures*, September 2003, s. 4.

²⁶ *Leasing Activity in Europe – Key Facts and Figures*, Leaseurope, September 2003.



Wykres 2. Wartość środków podlegających leasingowi w podziale na rodzaje aktywów w państwach europejskich (w mln euro)²⁷

Rozkład geograficzny obrotów leasingowych w 2002 r. ukazuje, iż większość ich przypadła na cztery największe gospodarki Europy Zachodniej: Francję, Włochy, Niemcy i Wielką Brytanię. Łącznie wielkość ich udziału w ogólnej puli 199 mld Euro obrotu wyniosła 72%. Państwa Europy Środkowej i Wschodniej, osiągnęły łącznie 9% obrotu, w stosunku do roku poprzedniego stanowi wzrost o 2 punkty procentowe.²⁸ Na ogólny obrót nowozawartych umów leasingu, 39 mld Euro osiągnęła wartość obrotów w ramach leasingu nieruchomości (wzrost o 18% w stosunku do roku 2001). Leasing ruchomości pozostał na niezmiennym poziomie 160 mld Euro.²⁹

III. POLSKI RYNEK LEASINGU W PRZEDEDNIU INTEGRACJI Z UE

Leasing stanowi umowę dość popularną w obrocie gospodarczym. W Polsce ogół transakcji leasingowych jest trudny do oszacowania, z tego też powodu podawane dane mogą mieć charakter przede wszystkim orientacyjny. Szersze wykorzystanie tego modelu transakcyjnego związane jest z powstającą gospodarką rynkową i datuje się na początek lat dziewięćdziesiątych. W miarę jak forma ta zyskiwała zaufanie klientów i pogarszała się dostępność kredytów, zaznaczał się jej rozwój. Z uwagi na dogodność dla podmiotu finansującego/leasingodawcy, stał on się interesujący również dla banków, zakładających w tym celu podmioty zależne. Powstające spółki leasingowe nie są związane wymogami ostrożnościowymi, z tego też powodu

²⁷ Dane statystyczne za: LEASEUROPE. Obejmują dane dotyczące: Austrii, Belgii, Szwajcarii, Czech, Niemiec, Danii, Hiszpanii, Estonii, Francji, Finlandii, Węgier, Włoch, Irlandii, Litwy, Łotwy, Malty, Holandii, Portugalii, Polski, Szwecji, Słowacji, Słowenii, Turcji, Wielkiej Brytanii.

²⁸ Do tej kategorii, zaliczono Austrię, Czechy, Estonię, Grecję, Węgry, Polskę, Słowację, Słowenię i Turcję.

²⁹ *Leasing Activity in Europe – Key Facts and Figures*, Leaseurope, September 2003.

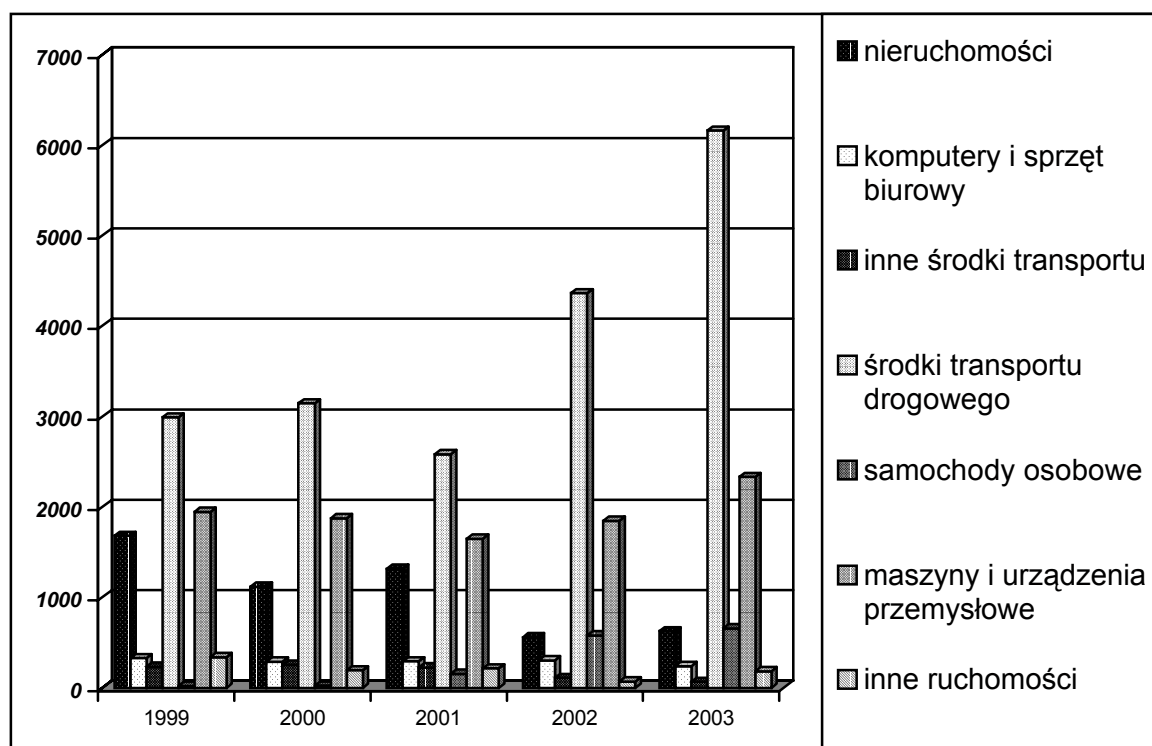
mogą podejmować większe ryzyka, a zatem również ich potencjalna konkurencyjność jest wyższa. Rozwijający się w Polsce rynek przyciągnął inwestycje kilku międzynarodowych przedsiębiorstw leasingowych.

Czynnikami ograniczającym rozwój tego rynku było natomiast specyficzne podejście do leasingu operacyjnego przez służby skarbowe i niejednoznaczny charakter regulacji podatkowych.³⁰

Podstawowa struktura przedmiotowa polskiego rynku leasingu obejmuje:

- maszyny i urządzenia przemysłowe,
- komputery i sprzęt biurowy,
- środki transportu drogowego (bez samochodów osobowych),
- samochody osobowe,
- środki transportu powietrznego, wodnego i kolejowego,
- inne ruchomości,
- nieruchomości.

Wykres 3. Wartość środków podlegających leasingowi w podziale na rodzaje aktywów w Polsce (w mln złotych)³¹



³⁰ Szeroko historię i poszczególne stanowiska w ramach wspomnianego zagadnienia omawia: Wojciech L. Kolańczyk, *Rozwój rynku usług leasingowych w Polsce i jego perspektywy*, Opracowanie napisane w ramach programu badawczego (KBN PBZ-0236-06), „Zeszyt IBnGR” nr 26 z 2000 r. ss. 4-11.

³¹ Dane statystyczne za: LEASEUROPE. Obejmują dane dotyczące: Austrii, Belgii, Szwajcarii, Czech, Niemiec, Danii, Hiszpanii, Estonii, Francji, Finlandii, Węgier, Włoch, Irlandii, Litwy, Łotwy, Malty, Holandii, Portugalii, Polski, Szwecji, Słowacji, Słowenii, Turcji, Wielkiej Brytanii.

.Znaczący rozwój leasingu samochodów osobowych i pojazdów transportu drogowego, jest związany z wprowadzeniem w roku 2001 zmian podatkowych, w zakresie fiskalnego traktowania leasingu i możliwość objęcia nim również pojazdów nie przerobionych wcześniej na wersję ciężarową. Równocześnie stosunkowo niewielki rynek nieruchomości wiąże się z wysokimi obciążeniami związanymi z koniecznością zapewnienia obsługi prawnej obrotu nieruchomościami w postaci opłat notarialnych i wieczystoksięgowych. W sposób istotny prowadzą one do zwiększenia kosztów transakcyjnych, wpływając na ekonomiczną dostępność konkretnych transakcji. Takie sytuacje prowadzą do problemów z kosztami obsługi inwestycji małych i średnich przedsiębiorców przy wykorzystaniu leasingu nieruchomości.

Zgodnie z danymi gromadzonymi w ramach Związku Przedsiębiorstw Leasingowych, leasing nieruchomości, od początku rozwoju tego modelu transakcji, ma w Polsce stosunkowo niewielkie i raczej zanikające znaczenie. Jak się wydaje, jest to związane z dość wysokim progiem opłacalności takiej transakcji w warunkach polskich, powodowanym m.in. przez dość znaczące koszty związane z obrotem nieruchomościami, jak również z dłuższym okresem, na jaki umowa leasingu musi zostać zawarta. Ograniczenie możliwości rozwojowych rynku związane jest także z nie zawsze uregulowanymi stosunkami własnościowymi wielu nieruchomości. Powoduje to, iż na rynku obecne jest tylko jedno towarzystwo leasingowe wyraźnie specjalizujące się w leasingu nieruchomości. Wykorzystywany schemat transakcyjny przewiduje tworzenie spółek zależnych dla poszczególnych transakcji zarządzających przedmiotem i umową leasingu.

W poniższej tabeli przedstawiono rozwój rynku leasingu nieruchomości w Polsce w latach 1999 – 2003.

Tabela 4. Rozwój rynku leasingu nieruchomości w Polsce w latach 1999 – 2003

	1999	2000	2001	2002	2003
Wartość w mln zł leasingowanych w kolejnych latach nieruchomości	1680,9	1119,9	1317	560,3	624,8
Udział procentowy w ogólnej sumie transakcji leasingowych	22,3	16,2	20,4	7,1	5,7

Opracowano wg danych Konfederacji Przedsiębiorstw Leasingowych w Polsce.

Główne podmioty działające w 2003 r. na rynku leasingu nieruchomości, to zgodnie z danymi KPL:

Tabela 5. Najwięksi przedsiębiorcy na rynku leasingu nieruchomości w Polsce

Lp.	Przedsiębiorca	Wartość oddanych w leasing nieruchomości w mln zł	Udział w leasingu nieruchomości	Udział w rynku leasingu ogółem
1.	LHI Leasing Polska	337,77	54,05%	3,06%
2.	ING Lease Polska	169,19	27,07%	3,04%
3.	BEL Leasing	77,74	12,44%	6,34%
4.	BA Creditanstalt	19,78	3,16%	4,72%
5.	BRE Leasing	12,00	1,92%	7,91%
6.	Bankowy Fundusz Leasingowy	8,05	1,29%	2,58%
7.	Watin Leasing	0,28	0,04%	0,05%
Wartości dla pierwszej 7		624,81	100%	27,72%
Wartości dla rynku		624,81	100	100

Opracowano wg danych Konfederacji Przedsiębiorstw Leasingowych w Polsce.

W odróżnieniu od leasingu nieruchomości, rynek leasingu ruchomości jest zdecydowanie większy, jak również bardziej konkurencyjny. Zjawisko to wynika przede wszystkim z braku prawnych barier wejścia na rynek, które mogą mieć wpływ na powstawanie wymiernych kosztów. Nie występują w tym zakresie również większe bariery rynkowe.

Sytuacja ta powoduje, iż do powstania i funkcjonowania przedsiębiorcy leasingowego nie są niezbędne wyższe wymogi kapitałowe niż w przypadku prowadzenia innego rodzaju działalności gospodarczej. Działalność w zakresie leasingu może mieć również charakter uboczny w stosunku do innych rodzajów działalności nieregulowanej. Należy uznać, iż z zastrzeżeniem sytuacji współpracy prowadzonej na zasadach wyłączności pomiędzy producentem a finansującym jest to rynek konkurencyjny, na którym największe znaczenie odgrywają podmioty posiadające wysokie środki własne lub dostęp do taniego finansowania zewnętrznego. Z tego też powodu szczególną pozycję zajmują przedsiębiorcy powiązani z bankami – dostawcami kapitału. Do pierwszej dziesiątki przedsiębiorców klasyfikowanych ze względu na udział w rynku uzyskany w 2003 r. (wartość przedmiotów oddanych w leasing), należy zaliczyć.³²

³² Wg danych Konferencji Przedsiębiorstw Leasingowych w Polsce.

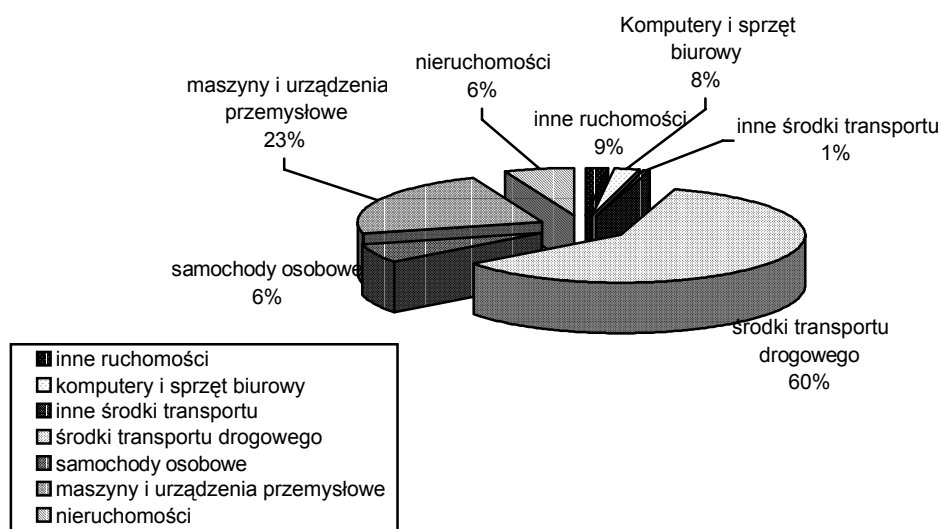
Tabela 6. Najwięksi przedsiębiorcy na rynku leasingu ruchomości w Polsce

Lp.	Przedsiębiorca	Wartość oddanych w leasing ruchomości w mln zł	Udział w leasingu ruchomości	Udział w rynku leasingu ogółem
1.	Europejski Fundusz Leasingowy	1 940,13	18,65%	17,59%
2.	Raiffeisen Leasing	1 041,29	10,01%	9,44%
3.	BRE Leasing	860,42	8,27%	7,91%
4.	BZ WBK Leasing	717,46	6,89%	6,50%
5.	BEL Leasing	621,36	5,97%	6,34%
6.	BA Creditanstalt Leasing	501,51	4,82%	4,72%
7.	Franfinance Leasing	466,04	4,48%	4,22%
8.	Volksbank Leasing	448,92	4,31%	4,07%
9.	Handlowy Leasing	404,80	3,89%	3,67%
10.	Daimler Chrysler Leasing	378,77	3,64%	3,43%
Wartości dla pierwszej 10		7 380,70	70,94%	67,91%
Wartości dla rynku		10 403,84	100	100

Opracowanie wg danych Konfederacji Przedsiębiorstw Leasingowych w Polsce.

Osiągnięta struktura finansowania zakupów wskazuje, iż pośród inwestycji dokonywanych przy wykorzystaniu leasingu, zaznacza się zdecydowana przewaga środków transportu drogowego. W porównaniu ze strukturą zakupów leasingowych, jaka występuje w państwach europejskich, można zauważyć stosunkowo nieznaczne wykorzystywanie leasingu do zakupów sprzętu informatycznego i innych środków transportu, na którą to kategorię składają się okręty, statki powietrzne i środki transportu kolejowego. W obydwu kategoriach udział procentowy w sprzedaży w Polsce jest trzykrotnie niższy niż średnia europejska.

Wykres 4. Struktura zakupów z wykorzystaniem mechanizmów leasingowych w Polsce w roku 2003



IV. PERSPEKTYWY ROZWOJU RYNKU LEASINGU W POLSCE

Rynek usług leasingowych powinien również w najbliższych latach rozwijać się dynamicznie. Intensywność tego rozwoju może wzrastać wraz z prawdopodobną poprawą koniunktury gospodarczej w Europie.

Pośród wielu możliwości, jakie nadal występują na polskim rynku leasingowym, za podstawową należy uznać jego potencjał wzrostowy, szczególnie w ramach sektora małych i średnich przedsiębiorców. Należy przyjąć, iż pozytywnym czynnikiem powinno być wstąpienie Polski do UE i pojawienie się z jednej strony czynników ograniczających stosunkowo niską przewidywalność działań polskiego prawodawcy i związaną z tym niepewność co do treści rozwiązań prawnych, w otoczeniu których muszą działać przedsiębiorcy, z drugiej zaś – również możliwość przeniesienia działalności gospodarczej z terytorium RP w przypadku powstawania rozwiązań nie kolidujących silnie z interesami konkretnego segmentu rynku. Zaznaczające się coraz silniej zjawisko konkurowania prawem wewnątrz Wspólnoty Europejskiej, powinno prowadzić do stabilizacji prawnych elementów makrootoczenia działalności i co za tym idzie zmniejszenia ryzyka systemowego. Równocześnie większa stabilność gospodarcza Polski w ramach Unii Europejskiej powinna ułatwiać kalkulowanie kosztów funkcjonowania i większą atrakcyjność leasingu tak dla finansujących, jak i korzystających. Szczególnie istotne może być to w odniesieniu do niewielkich przedsiębiorców, którzy mają problemy z planowaniem działalności.

Ryzyko dotyczące rozwoju polskiego rynku związane jest z możliwym zdominowaniem go przez duże, związane z bankami podmioty oferujące produkty będące naturalnymi konkurentami leasingu. Problematyczne są również tendencje wynikające ze statystyk związanych z krajowym poziomem inwestycji w środki trwałe. Silnie

zaznaczający się w ubiegłych latach spadek ich poziomu w przypadku utrwalenia się, może zmniejszać zapotrzebowanie na usługi leasingodawców.

Leasing stanowi model transakcyjny rozwijający się z wieloma wariacjami we wszystkich państwach rozwiniętych. Większe skomplikowanie życia gospodarczego, pomimo czynionych nakładów na prywatne i publiczne systemy zabezpieczeń i wymiany informacji gospodarczej nie wyeliminuje ryzyka gospodarczego. Zapotrzebowanie na kontrakty typu kredytowego połączone z tanimi i skutecznymi zabezpieczeniami prawnymi stale się powiększa. Z tego też powodu należy uznać, iż obecny poziom rozwoju rynku usług leasingowych nie osiągnął jeszcze wielkości ostatecznej.

Dopatrywanie się w tym typie transakcyjnym recept na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw – potencjalnego remedium na wzrastające stale bezrobocie i czynnika zwiększającego konkurencyjność gospodarki – nie wydaje się w pełni słuszne, szczególnie, iż nie może stanowić instrumentu jedyne. Zwiększający się w poszczególnych państwach względny stopień konkurencyjności leasingu pogłębiany jest poprzez coraz bardziej rygorystyczne traktowanie podmiotów świadczących usługi finansowe. W poszukiwaniu bezpieczeństwa systemu finansowego, często na zasadzie wyboru „coś za coś” podlega ograniczeniu konkurencyjność. Podmioty gospodarcze w poszukiwaniu źródeł finansowania inwestycji dążą do wytworzenia form prawnych transakcji zapewniających im ten skutek, a konkurencyjnych do umów pożyczki i kredytu. W sytuacji, w której można dostrzec powstawanie i nasilanie się tendencji do wprowadzania regulacji ostrożnościowych i ograniczania swobody przedsiębiorców finansujących leasing, prawdopodobnie, należy spodziewać się powstania kolejnych modeli transakcyjnych. W przypadku występowania wysokich kosztów transakcyjnych związanych przede wszystkim z obrotem prawnym nieruchomościami – jako remedium pozwalające na ich ograniczenie - zaproponowano model transakcji określanej jako leasing tenancyjny (od łac. *teneo tenere* - dzierżyć).³³

Leasing stał się jednym z narzędzi zastępujących czy uzupełniających ofertę kredytową banków i instytucji parabankowych, pozwalając również na rozwój specyficznych odmian inwestowania kapitału wysokiego ryzyka inwestycyjnego. Może być uznany za wygodny z uwagi na istnienie prawa własności do przedmiotu leasingu. Równocześnie leasingobiorcy gwarantuje brak ingerencji leasingodawcy w zarządzanie przedsiębiorstwem. W świetle pojawiających się problemów z funduszami *venture capital*, dążącymi w warunkach polskich do przejmowania kontroli nad szczególnie zyskownymi przedsięwzięciami staje się to dość znaczącym czynnikiem preferencji tej konkretnej formy finansowania.

Należy stwierdzić, iż z dość znaczącą szkodą dla polskiej gospodarki, nie ma spójnego programu wspierania rozwoju sektora MSP również w zakresie transakcji leasingu, w tym w szczególności w zakresie danin publicznych. Następuje to w sytuacji, w której dynamika nakładów inwestycyjnych w Polsce od roku 1997 spada w sposób znaczący, zaś wielkość nakładów inwestycyjnych w skali kraju nie zapewnia nawet prawidłowego procesu odtworzeniowego.

Zgodnie z istniejącymi analizami, polski rynek usług leasingowych charakteryzuje występowanie kilku interesujących trendów, w tym głównie:

³³ Model transakcyjny rozwijany jest przez PEKAO LEASING Sp. z o.o. Sprowadza się on do zawarcia umowy użytkowania pomiędzy właścicielem a leasingodawcą i na podstawie leasingu umożliwienia korzystania z przedmiotu leasingobiorcy.

- systematyczne upodabnianie się do rynku europejskiego, tak pod względem struktury kapitałów, czasu trwania umowy, jak również proporcji sektorowego wykorzystania leasingu,
- nieco większy niż w państwach Europy Zachodniej udział maszyn i urządzeń przemysłowych oraz środków transportu drogowego, znacząco niższy samochodów osobowych i nieruchomości,
- niższy wskaźnik penetracji leasingu (ukazujący udział leasingu w finansowaniu ogółu inwestycji), jak również wolumen obrotu ruchomościami leasingowanymi w stosunku do całości obrotów,
- poziom średniego udziału sektora leasingowego w Produkcie Krajowym Brutto, zbliża się do średniej europejskiej, pozostając jednak znacząco różny od najbardziej rozwiniętych państw europejskich.³⁴

Polski rynek postrzegany jest jako obiecujący dla działalności leasingowej. Wraz ze wzrostem gospodarczym, należy się spodziewać jego dynamicznego rozwoju. Wskazuje się jednak, iż pomimo względnego spadku atrakcyjności leasingu, jaki powinien mieć miejsce po wstąpieniu przez Polskę do UE, należy oczekiwać wzrostu popytu na usługi leasingowe.³⁵ Wielkość ta w kolejnych latach 2004 – 2006 ma wynieść odpowiednio 9,6; 11,6 i 14,4 mld. zł.³⁶

Jednocześnie struktura rynku, wielkość i siła finansowa przedsiębiorców nakazują uznać, iż polscy przedsiębiorcy w większości mają możliwość odegrania przede wszystkim roli niszowej. Powoduje to, iż przy braku konkurencyjnych dóbr inwestycyjnych produkcji polskiej, braku środków finansowych, należy się spodziewać dość szybkiej ekspansji na polski rynek przedsiębiorców z UE. Wielu z nich posiada zresztą w Polsce podmioty zależne, które prawdopodobnie rozwiną znacznie działalność w miarę rozwoju rynku. Wskazywane jest również znaczne prawdopodobieństwo pojawiania się ograniczeń przy wyborze instytucji finansujących w ramach wykorzystywania funduszy unijnych przeznaczonych na inwestycje, jak również uzależnienia ścieżki wzrostu od możliwości absorpcji środków unijnych.³⁷

Wskazane powyżej powody nie pozwalają także spodziewać się większej ekspansji gospodarczej przedsiębiorstw polskich na rynek wspólnotowy.

³⁴ Wojciech L. Kolańczyk, *Rozwój rynku usług leasingowych w Polsce i jego perspektywy*, Opracowanie napisane w ramach programu badawczego (KBN PBZ-0236-06), „Zeszyt IbnGR” nr 26 z 2000 r., s. 21.

³⁵ W. Niedzielski, *Leasing środków trwałych w Polsce i na Świecie. Perspektywy rozwoju*, Materiał z konferencji: „Efektywność źródłem bogactwa narodów” (19-21 stycznia 2004 r.), s. 8.

³⁶ *Ibidem*.

³⁷ W. Niedzielski, *Leasing środków trwałych w Polsce i na Świecie. Perspektywy rozwoju*, Materiał z konferencji: „Efektywność źródłem bogactwa narodów” (19-21 stycznia 2004 r.), s. 9.