

ALTERNATYWNE MOŻLIWOŚCI FINANSOWANIA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW. LEASING

Streszczenie:

Przedsiębiorstwa, bez względu na swoją wielkość, miejsce czy zakres działalności potrzebują źródeł finansowania. Finansowanie przybiera różne formy i rozmiary, zależnie od potrzeb i możliwości przedsiębiorstwa finansowanego oraz przyjętej przez nie strategii finansowania.

W obecnej dobie przedsiębiorstwa mają do dyspozycji bardzo wiele możliwości finansowania prowadzonej działalności gospodarczej. Tradycyjnie do form finansowania należą m.in.: *emisje akcji, obligacji czy papierów komercyjnych, leasing, faktoring, franczyza, kredyt handlowy (kupiecki), kredyty bankowe i pożyczki pieniężne*, a także formy takie jak *private equity*, czy *kapitał wysokiego ryzyka (venture capital)*. Dokonując wyboru źródeł finansowania należy wziąć pod uwagę szereg czynników definiujących, które sposoby pozyskania kapitału są dla przedsiębiorstwa w danym momencie najbardziej odpowiednie i komponują się ze sobą tak, by tworzyły jak najkorzystniejszą strukturę kapitału. Zastosowanie odpowiednich rozwiązań i narzędzi umożliwia podmiotom gospodarczym ograniczenie ryzyka, przez co wpływa na osiągnięcie stawianych celów dotyczących maksymalizacji wartości i rozwoju przedsiębiorstwa.

Specyficzną formą finansowania działalności inwestycyjnej jest leasing. Jest to obecnie ważna forma realizowania inwestycji, zwłaszcza w tych jednostkach, które wykazują niedobór kapitału, zaś wykorzystanie kredytu jest z różnych względów utrudnione lub wręcz nieopłacalne. Leasing jest narzędziem służącym finansowaniu inwestycji, a jednocześnie odznaczającym się istotnymi korzyściami podatkowymi dla leasingobiorcy. Korzyści podatkowe płynące z leasingu są dostępne zarówno dla dużych przedsiębiorstw, jak i przedsiębiorstw z sektora MŚP. Coraz większa liczba przedsiębiorców w Polsce podejmuje próby skorzystania z usług firm leasingowych. Na przestrzeni ostatnich dwudziestu lat rynek leasingu w Polsce uległ ogromnym przeobrażeniom. Leasing z pojęcia czysto podręcznikowego stał się powszechnie znaną usługą finansującą co trzecią ruchomość w Polsce. **Rynek leasingowy** jest szczególnie wrażliwy na **zmiany w koniunkturze** gospodarczej oraz **zmiany w otoczeniu regulacyjnym**.

Pomimo swojej krótkiej historii leasing stał się w Polsce ważnym instrumentem finansowania wspierającym inwestycje wielu przedsiębiorstw. Rozwojo-

wi tego rynku nie służyły przez długi czas rozwiązania prawne. Przełomowe znaczenie miała, unikalna w skali światowej, **regulacja umowy leasingu**, wprowadzona do kodeksu cywilnego nowelą z 2000 roku. Nawiązując do postanowień ottawskiej Konwencji Międzynarodowego Instytutu Ujednolicenia Prawa Prywatnego (UNIDROIT) o międzynarodowym leasingu finansowanym z 1988 roku, unormowano kompleksowo w art. 709¹-709¹⁸ tego kodeksu definicję umowy leasingu, zawarcie, prawa i obowiązki oraz odpowiedzialność stron, a także jej zakończenie. **Regulacja kodeksowa leasingu** jako zjawiska cywilnoprawnego stanowi płaszczyznę odniesienia dla traktowania go w prawie podatkowym i bilansowym. W ten sposób stworzono jednolite ramy prawne dla leasingu, które są jedną z głównych przesłanek jego rozwoju.

Słowa kluczowe: rynek leasingowy, zmiany w koniunkturze, zmiany w otoczeniu regulacyjnym, regulacja umowy leasingu, regulacja kodeksowa leasingu

Wprowadzenie

Przedsiębiorstwa, bez względu na swoją wielkość, miejsce czy zakres prowadzonej działalności potrzebują źródeł finansowania – kapitału. Kapitał jest jednym z najważniejszych czynników warunkujących prowadzenie działalności gospodarczej, na każdym etapie rozwoju przedsiębiorstwa, niezależnie od jego wielkości i rodzaju. O potrzebach i najodpowiedniejszych formach finansowania dla zaspokojenia potrzeb decydują liczne czynniki, m.in.: wyniki finansowe, bieżący koszt kapitału, poziom kontroli akcjonariuszy oraz ich stosunek do podejmowania ryzyka przedsiębiorstwa, jakość kadry menadżerskiej, perspektywy rozwoju przedsiębiorstwa, jego pozycja i ryzyko rynkowe, cechy specyficzne branży, a także faza rozwoju, w której znajduje się przedsiębiorstwo, czy rodzaj systemu finansowego, w jakim działa. Jak wskazują obserwacje polskie przedsiębiorstwa nadal dosyć tradycyjne podchodzą do zagadnienia związanego, ze źródłami kapitału.

Specyficzną formą finansowania działalności inwestycyjnej jest leasing. Jest to obecnie ważna forma realizowania inwestycji, zwłaszcza w tych jednostkach, które wykazują niedobór kapitału, zaś wykorzystanie kredytu jest z różnych względów utrudnione lub wręcz nieopłacalne. Coraz większa liczba przedsiębiorców w Polsce podejmuje próby skorzystania z usług firm leasingowych [Grzywacz i Burżacka-Majcher, 2007, s. 12-13]. Na przestrzeni ostatnich dwudziestu lat rynek leasingu w Polsce uległ ogromnym przeobrażeniom. Leasing z pojęcia czysto podręcznikowego stał się powszechnie znaną usługą finansującą co trzecią ruchomość w Polsce.

Rozwojowi tego rynku przez długi okres nie służyły rozwiązania legislacyjne. Przełomem w otoczeniu prawnym i funkcjonowaniu leasingu w Polsce stało się zdefiniowanie umowy leasingu w Kodeksie Cywilnym w 1999 roku oraz w ustawach podatkowych (2000 rok) i w ustawie o rachunkowości (2001 rok).

Z uwagi na fakt, że podstawowym źródłem uregulowań umowy leasingu jest prawo cywilne, podatkowe i bilansowe, nadal niepokój budzi brak spójności między obowiązującymi rozwiązaniami określonymi przez te akty prawne.

Wrażliwość rynku na częste zmiany prawne dała się wyraźnie zauważyć na rynku leasingu samochodów osobowych, na którym **zmiany koniunktury** były ściśle skorelowane z nowymi rozwiązaniami prawnymi. Oceniając atrakcyjność leasingu należy zauważyć, że daje on możliwość finansowania inwestycji, bez konieczności angażowania dużych, własnych środków kapitałowych, gdyż koszty użytkowania przedmiotu leasingu pokrywane są z bieżących przychodów działalności firmy. Leasing wydaje się być szczególnie korzystny dla małych oraz nowo powstałych przedsiębiorstw o ograniczonych kapitałach własnych, którym zbyt niska zdolność kredytowa nie pozwala na uzyskanie wsparcia kredytowego ze strony banku.

1. Historia leasingu

Leasing jest specyficzną formą finansowania działalności inwestycyjnej polegającej na korzystaniu przez przedsiębiorstwo z rzeczowych składników majątku trwałego, w zamian za okresowe (z reguły miesięczne) opłaty [Grzywacz, 2012, s. 35-36]. Umożliwia on użytkowanie dóbr inwestycyjnych bez konieczności nabywania ich na własność, co jest ważne szczególnie dla jednostek nowo powstałych oraz nieposiadających odpowiedniego kapitału. Międzynarodowy Standard Rachunkowości określa leasing jako umowę, w której wydierzawiający przekazuje dzierżawcy prawo do użytkowania danego aktywu w uzgodnionym okresie w zamian za określone płatności [MSR 17 *Leasing*, 2008].

Mogłoby się wydawać, że leasing, często łączony z innowacyjnością, to jeden z najnowszych produktów finansowych dostępnych na rynku. Tymczasem historycy przypisują mu bogate i ciekawe dzieje w odległej przeszłości. Niektórzy autorzy utrzymują, że początków leasingu można się dopatrywać już w starożytności. Przed rozpoczęciem nowej ery zawierano umowy, które można by porównać do współczesnych umów leasingowych. Przedmiotem tych umów były proste narzędzia i sprzęt rolniczy. W czasach rzymskich w prawie statutowym dokonano rozróżnienia między leasingiem operacyjnym, a finansowym [Podrecki, 1993].

Patrząc na karty historii, utwierdzamy się w przekonaniu, iż idea leasingu jest starożytna, aczkolwiek leasing we współczesnej formie pojawił się u schyłku XIX wieku, a o miano pierwszej firmy leasingowej rywalizowały British Railway Wagons i kompania telefoniczna Bell. Obie oparły swój biznes na leasingu w 1877 roku.

Wykorzystanie leasingu na skalę gospodarczą rozpoczęło się w ubiegłym wieku, a przełomowym okresem była II wojna światowa. W tym czasie wysiłek gospodarczy Stanów Zjednoczonych w głównej mierze został poświęcony produkcji sprzętu wojennego. Firmy motoryzacyjne produkowały czołgi, transportery i inny sprzęt wojenny. Odbywało się to na zamówienia rządowe i z pomocą maszyn leasingowanych od rządu, które po zwycięstwie nie były już firmom potrzebne. Jednocześnie po wojnie wraz z odbudową zniszczeń wojennych, wzrastało zapotrzebowanie na kapitał, a wraz z nim rosła cena kredytów bankowych. Zaczęto zatem poszukiwać alternatywnych źródeł finansowania.

W latach 50-tych nastąpił dynamiczny rozwój leasingu, który spowodowany była trzema podstawowymi czynnikami. Po pierwsze wprowadzono korzyści podatkowe, polegające na rozdzieleniu uprawnień, pomiędzy stronami umowy, do zaliczania opłat w koszty uzyskania przychodów i dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Po drugie korzystający nie miał obowiązku ujawniania w bilansie użytkowanych dóbr, poprawiając sobie tym samym zdolność kredytową. Po trzecie w aspekcie marketingowym stanowił on doskonałą alternatywę dla sprzedaży za gotówkę.

W 1952 roku powstała pierwsza spółka leasingowa, która zajmowała się leasingiem środków produkcji dla przemysłu spożywczego. Na terenie USA zaczęły bardzo szybko powstawać nowe przedsiębiorstwa leasingowe, ale popularność i rozpowszechnienie leasingu zawdzięczamy koncernowi Ford Motor Company, który w latach 50-tych i 60-tych XX wieku masowo zawierał umowy leasingowe, których przedmiotem były produkowane przez niego samochody. Duże znaczenie miało wprowadzenie leasingu w najnowocześniejszych i najszybciej rozwijających się gałęziach gospodarki: w przemyśle elektronicznym i komputerowym [Walica, 1999].

Rosnące szybko dochody spółek leasingowych sprawiły, iż także wielkie korporacje finansowe bardzo zainteresowały się tym produktem. Od 1960 roku rozpoczęła się ekspansja leasingu w Kanadzie, Europie Zachodniej i na Dalekim Wschodzie. W latach 70-tych leasing pojawił się także w Afryce i Ameryce Południowej. W Polsce leasing pojawił się na początku lat 90-tych.

Leasing wprowadził wiele zamieszania w systemach księgowo-finansowych tych krajów. Okazało się, że inwestycje można finansować nie tylko w oparciu o kredyty bankowe czy własny kapitał, ale także o inne źródła znane od wielu lat [Dębski, 1991].

Leasing utożsamiany jest głównie z samochodami, komputerami, lecz przedmiotem leasingu mogą być wszelkie środki trwałe, tj.: maszyny, urządzenia, samochody dostawcze i ciężarowe, linie technologiczne, specjalistyczny sprzęt czy wyposażenie sklepów, hoteli, oprogramowanie komputerowe, a także stacje benzynowe, samoloty [Węclawski, 2000].

2. Leasing – alternatywne źródło finansowania

W praktyce gospodarczej spotyka się obecnie szereg różnorodnych form i odmian leasingu, które można klasyfikować w oparciu o wiele kryteriów. Kryteria te, a także rodzaje leasingu łączą się ze sobą w różnych konfiguracjach, w zależności od indywidualnych potrzeb przedsiębiorstw [Grzywacz i Burzacka-Majcher, 2007, s. 25]. Ze względu na ilość stron transakcji leasing można podzielić na bezpośredni i pośredni.

Leasing bezpośredni polega na zawarciu przez producenta lub właściciela umowy bezpośrednio z użytkownikiem środka trwałego. Natomiast leasing pośredni charakteryzuje się tym, że umowa zawierana jest z udziałem pośrednika w postaci wyspecjalizowanego przedsiębiorstwa leasingowego, czyli występują więcej niż dwie strony transakcji [Jaworski i Zawadzka, s. 205, 308-309].

Kolejnym podziałem leasingu jest podział na leasing operacyjny, finansowy i zwrotny. Z praktycznego punktu widzenia leasing operacyjny polega na czasowym przekazaniu środka trwałego do użytkowania. Charakteryzuje się krótszym, niż użyteczność ekonomiczna środka trwałego, cyklem życia. Ze względu na to, przedsiębiorstwo korzystające nie dokonuje pełnej amortyzacji środka trwałego w okresie użytkowania, a leasingodawca musi liczyć się z koniecznością odnowienia umowy leasingu, bądź też sprzedaży przedmiotu leasingu za cenę jego wartości rezydualnej w momencie wygaśnięcia umowy. Umowy leasingu operacyjnego zakładają najczęściej, iż obowiązek poniesienia kosztów ubezpieczenia i utrzymania przedmiotu leasingu spoczywa na leasingodawcy. Zawierają też opcję wypowiedzenia umowy przed datą jej wygaśnięcia. Z punktu widzenia zasad rachunkowości przedmiot leasingu stanowi własność finansującego, który wykazuje go w bilansie i dokonuje jego amortyzacji. Dla finansującego przez cały okres trwania umowy raty leasingowe stanowią przychód, a amortyzacja środka trwałego stanowi koszt uzyskania przychodu. Korzystający wykazuje w księgach rachunkowych raty leasingowe, jako koszt uzyskania przychodu.

Leasing finansowy charakteryzuje się następującymi cechami:

- przedmiot leasingu podlega pełnej amortyzacji w okresie trwania umowy,
- leasingobiorca sam musi ponieść koszty eksploatacji i ubezpieczenia wyleasingowanych środków trwałych,
- leasingobiorca zazwyczaj ma prawo przedłużenia umowy leasingu i odkupu przedmiotu leasingu po zakończeniu trwania umowy,
- umowy leasingu finansowego nie można rozwiązać przed terminem jej wygaśnięcia.

Leasing finansowy jest więc przeciwieństwem leasingu operacyjnego. Rata leasingu dzieli się na dwie części: kapitałową i odsetkową. W rachunkowości korzystającego część kapitałowa jest traktowana jak spłata kapitału przy kredycie bankowym, natomiast odsetkowa zaliczana jest do kosztów uzyskania przychodu i jako taka pomniejsza podstawę opodatkowania. W przypadku leasingu finansowego to leasingobiorca a nie leasingodawca, wykazuje przedmiot leasingu w swoim bilansie i dokonuje jego amortyzacji.

Leasing zwrotny natomiast polega na odsprzedaniu środka trwałego spółce leasingowej i jednocześnie zawarciu umowy leasingu na jego wykorzystanie. Korzyścią z tego typu umowy jest dla przedsiębiorstwa natychmiastowe uzyskanie środków finansowych ze sprzedaży aktywa, przy zachowaniu możliwości korzystania z niego.

Porównanie leasingu operacyjnego i finansowego przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Leasing operacyjny a leasing finansowy

Leasing operacyjny	Leasing finansowy
Okres umowy krótszy od okresu ekonomicznego zużycia przedmiotu leasingu	Długość okresu umowy zbliżona z długością okresu całkowitej amortyzacji przedmiotu objętego leasingiem
Koszty naprawy, amortyzacji, remontów ponosi leasingodawca	Koszty napraw, amortyzacji, remontów ponosi leasingobiorca
Opłaty leasingowe w całości traktowane są jako koszty uzyskania przychodu leasingobiorcy	Opłaty leasingowe tylko w części odsetkowej traktowane są jako koszty uzyskania przychodu
Opłaty leasingowe nie pokrywają ceny przedmiotu leasingu	Opłaty leasingowe pokrywają pełną amortyzację przedmiotu leasingu
Przedmiot objęty umową leasingu wykazywany jest w księgach leasingodawcy	Przedmiot objęty umową leasingu wykazywany jest w księgach leasingobiorcy
Przed wygaśnięciem umowy można od niej odstąpić	Konieczność zapłaty odszkodowania przysługującego leasingodawcy w przypadku wcześniejszego odstąpienia od umowy.
Z każda opłata leasingową naliczony jest podatek VAT	Podatek VAT naliczony jest tylko przy pierwszej racie leasingu, od całkowitej wartości przedmiotu leasingu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Bień [2011, s. 277] oraz Skowronek- Mielczarek [2007, s. 83]

Podsumowując należy zauważyć, że zarówno leasing operacyjny, jak też finansowy charakteryzują się specyficznymi cechami, mającymi istotny wpływ na zasady funkcjonowania umów w praktyce gospodarczej.

Leasing jest uznawany za alternatywę kredytu inwestycyjnego. Koszt kapitału pozyskanego z leasingu jest wyższy od zwykłego długu przedsiębiorstwa, ponieważ leasing jest charakteryzowany przez duży koszt finansowy [Fierla, 2008, s. 149]. W praktyce zatem powodem, dla którego uczestnicy życia gospodarczego decydują się na skorzystanie z leasingu jest między innymi atrakcyjne rozłożenie płatności oraz korzyści podatkowe. Wyższa cena leasingu wynika z faktu, że większość działających firm leasingowych refinansuje się w bankach komercyjnych. Dostęp do leasingu jest droższy od kredytu, jednak w oczach klienta jest on dość atrakcyjny. Świadczą o tym następujące cechy:

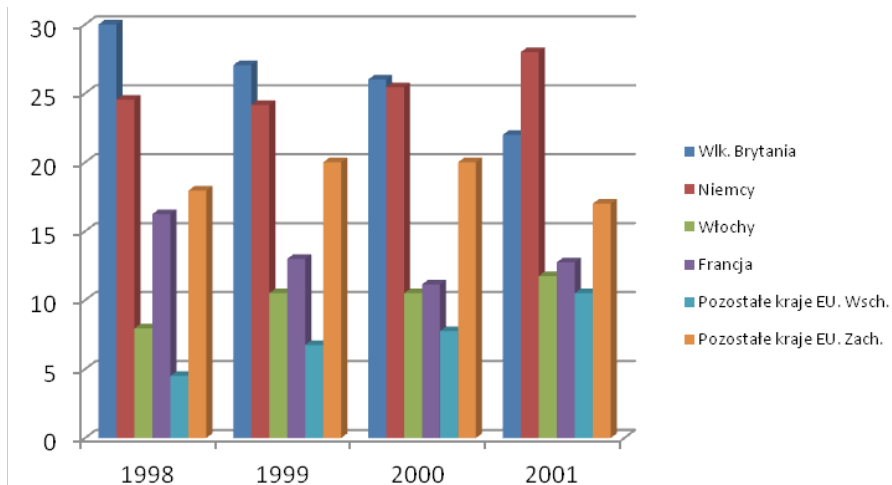
- łagodniejsze procedury oceny klienta, łatwość przyznawania leasingu w przeciwieństwie do skomplikowanych procedur kredytów,
- przedmiot leasingu stanowi zabezpieczenie,
- przedmiot leasingu zarabia na sobie zaraz od momentu jego pozyskania,
- możliwość dostępu do najnowszej technologii.

Wiele firm w krótkim czasie nabyło środki produkcji, środki transportowe i inne przedmioty trwałego użytku, które jako nakłady inwestycyjne były pla-

nowane w okresie późniejszym a leasing przyspieszył realizację. Jednocześnie wielu dostawców wyraźnie zwiększyło sprzedaż środków trwałych dzięki leasingowi. Innym bardzo istotnym argumentem w dyskusji o leasingu jest liczba podmiotów gospodarczych, jakie powstały do świadczenia tego rodzaju usług i liczba powstałych z tego tytułu miejsc pracy [Gazeta Prawna, Nr 3/1997].

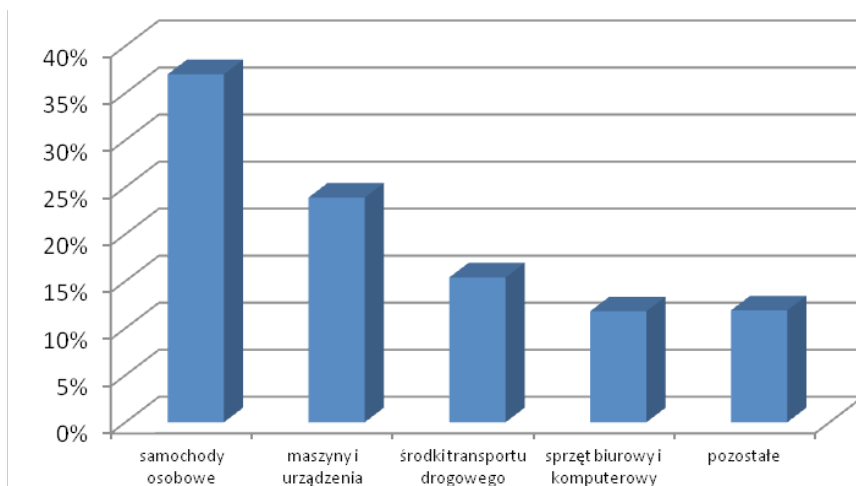
3. Sytuacja na rynku leasingu i perspektywy jego rozwoju

Leasing, w którym przedsiębiorcy widzą więcej zalet niż wad, szybko rozpowszechnił się jako nowy sposób finansowania inwestycji w krajach europejskich: Wielkiej Brytanii, Francji, Włoszech, Hiszpanii, a następnie Szwajcarii i Austrii. W tych pierwszych pięciu krajach zawiera się $\frac{3}{4}$ operacji leasingowych całej Europy [Dworniak, 2000]. Wśród krajów europejskich w zakresie usług leasingowych przoduje Wielka Brytania. Na przestrzeni kolejnych lat czołówka państw przodujących na rynku leasingu nie uległa zmianie (por. wykres 1 i 4).



Wykres 1. Udział państw w rynku leasingu

Źródło: Leaseurope



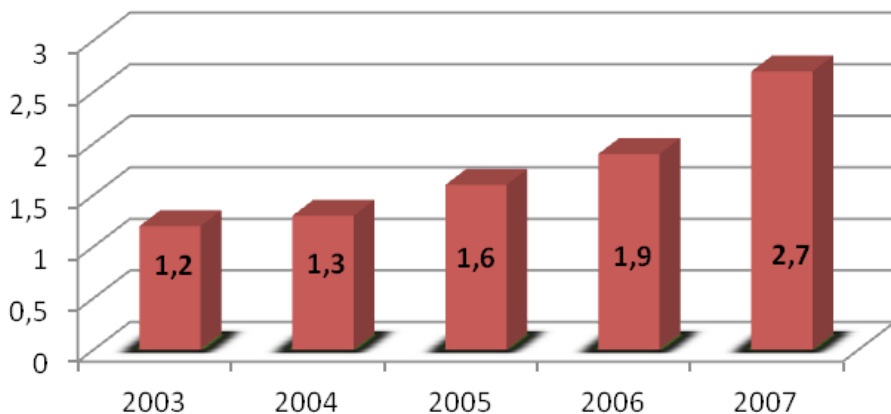
Wykres 2. Podział europejskiego rynku leasingowego według rodzaju

Źródło: *Leaseurope*

Istotną przeszkodą rozwoju leasingu w Polsce był brak regulacji prawnych racjonalnie normujących tę sferę gospodarczą. Pojawienie się odpowiednich zapisów w Kodeksie Cywilnym, nowelizacja ustawy o rachunkowości oraz przepisów podatkowych (ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz od osób fizycznych), stworzyły realne przesłanki dla ucywilizowania stosunków pomiędzy firmami leasingowymi oraz ich klientami, w ramach otoczenia kształtowanego m.in. przez urzędy skarbowe [Grzywacz i Burżacka-Majcher, 2007, s. 267].

Rynek leasingowy jest szczególnie wrażliwy na **zmiany w koniunkturze** gospodarczej oraz **zmiany w otoczeniu regulacyjnym**. W latach 2003-2007 branża leasingowa była najdynamiczniej rozwijającym się segmentem rynku finansowego, czemu sprzyjał popyt inwestycyjny ze strony podmiotów gospodarczych. Rozwój leasingu był stymulowany przede wszystkim przez dynamicznie rosnący popyt na samochody osobowe i ciężarowe oraz maszyny i urządzenia, w tym sprzęt budowlany. Rosło znaczenie leasingu nieruchomości (budynków przemysłowych i biurowych oraz obiektów handlowych i usługowych).

W starych krajach Unii Europejskiej średni poziom finansowania inwestycji za pomocą leasingu wyniósł ok. 20%. W Polsce na koniec 2008 roku wynosił 11,8%. Wskazuje to na przestrzeń dla dalszego rozwoju tego segmentu rynku finansowego w Polsce. Polski rynek leasingowy rozwijał się w latach 2003-2007 dynamiczniej niż rynek europejski. Jego udział w rynku europejskim wzrósł z 1,2% 2003 roku do 2,6% w 2007 roku (wykres 3).

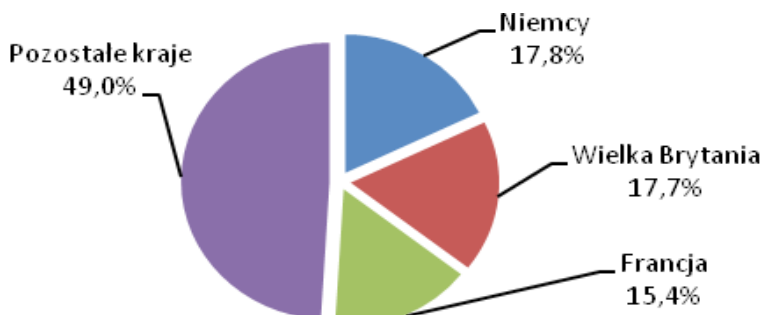


Wykres 3. Udział polskiego leasingu w rynku europejskim

Źródło: ZPL.

Według stanu na koniec 2012 roku przedsiębiorstwa leasingowe przekazały w leasing 1 143 tys. środków (przedmiotów), obsługując 387 tys. leasingobiorców (dane GUS). Polska plasuje się na 8. miejscu w Europie pod względem udziału w rynku europejskim, przed wszystkimi państwami postkomunistycznymi (oprócz Rosji) i m.in. Austrią, Belgią, Hiszpanią, Finlandią, Holandią i Norwegią. Jest również jednym z 12 państw członkowskich Leaseurope, które osiągnęło wzrost sprzedaży w 2012 roku w porównaniu do 2011 roku.

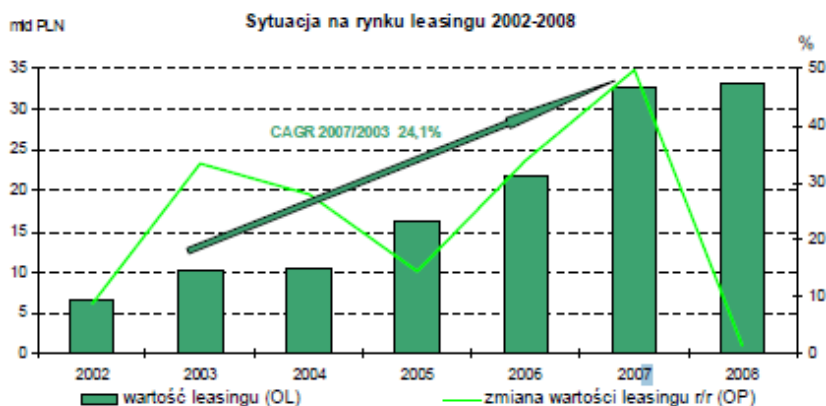
W 2012 roku firmy zrzeszone w Leaseurope sfinansowały transakcje na sumę 252,6 mld EUR. Liderami na europejskim rynku leasingowym są Niemcy (45 mld EUR w 2012 roku), Wielka Brytania (44,7 EUR) i Francja (39 mld EUR).



Wykres 4. Udział państw w rynku leasingu w 2012 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ZPL.

Dynamicznemu rozwojowi leasingu w Polsce w latach 2003-2007 sprzyjała koniunktura gospodarcza. Wskaźnik CAGR 2007/2003 dla skumulowanej wartości leasingu wyniósł 24,1% wobec średniej rocznej dynamik na rynku europejskim wynoszącej ok. 10% (wykres 5).

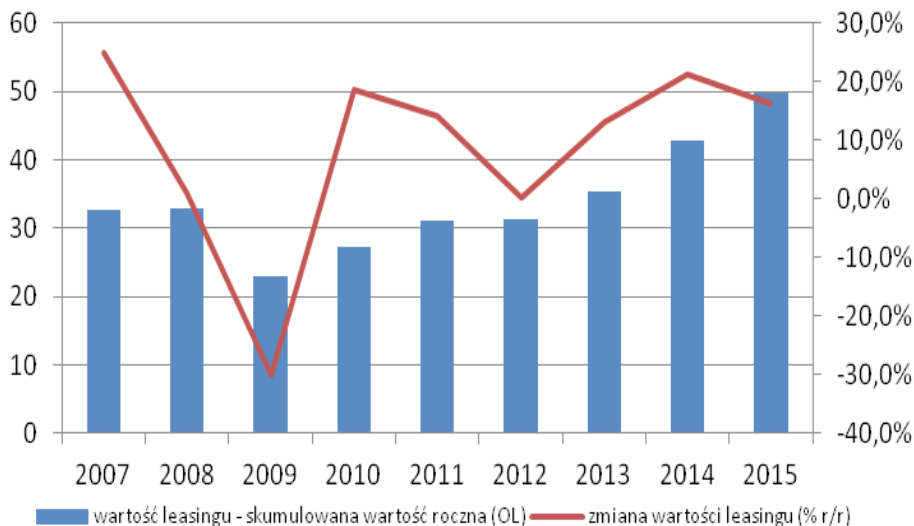


Wykres 5. Sytuacja na rynku leasingu 2002-2008

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych ZPL

Zahamowanie wzrostu wartości leasingu nastąpiło w 2008 roku wraz z osłabieniem polskiej gospodarki. Niepewność odnośnie perspektyw wzrostu gospodarczego i słabnący popyt inwestycyjny w 2008 roku wpłynęły na istotne wyhamowanie dynamiki rynku leasingowego. Wartość leasingu w 2008 roku wzrosła o 1,4% r/r (do 33,1 mld zł) wobec 49,8% w 2007 roku. Gdyby uwzględnić deprecjację polskiej waluty w IV kwartale 2008 roku odnotowalibyśmy spadek wartości leasingu o ok. 1 mld zł. Udział leasingu w finansowaniu inwestycji w środki trwałe spadł w 2008 roku do 11,8% wobec 12,9% w 2007 roku.

W 2008 roku skumulowana wartość leasingu wzrosła o 0,5 mld zł r/r wobec 10,9 mld zł w 2007 roku. Istotny wpływ na silne spowolnienie na rynku leasingu w 2008 roku miał kryzys w branży transportowej (spowodowany wysokimi cenami paliw i silnym kursem złotówki w I półroczu 2008 roku) połączony ze spadkiem popytu na usługi świadczone dzięki ciężkim środkom transportu, w tym czasie wyleasingowano o 14% mniej ciągników siodłowych wraz z naczepami i przyczepami niż w analogicznym okresie 2007 roku. W II połowie 2008 roku sytuacja ulegał dalszemu pogorszeniu na skutek pogłębiającego się kryzysu na rynkach światowych.

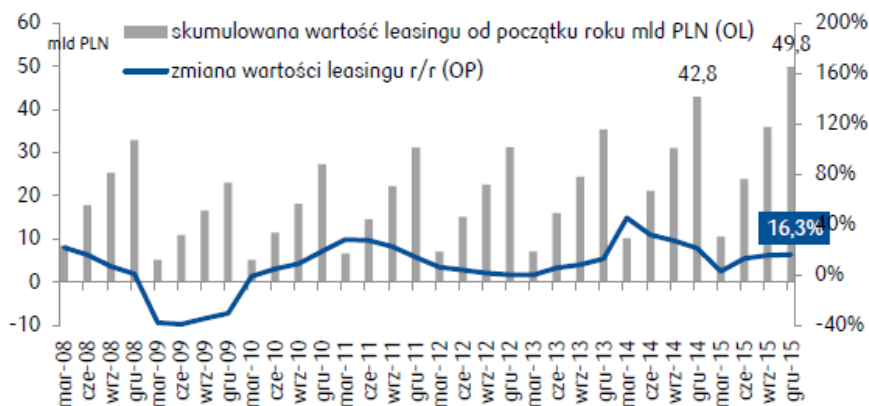


Wykres 6. Wartość leasingu – skumulowana w latach 2007-2015 (w mld zł)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych ZPL

Jak wskazuje analiza rozwoju rynku leasingu od 2008 roku (wykres 5), to dopiero w 2013 roku następuje zmiana trendu. W 2013 roku wartość leasingu wzrosła do 35,3 mld zł i była najwyższa w historii. Wzrost wartości leasingu w 2013 roku został zrealizowany w warunkach stopniowej poprawy koniunktury gospodarczej. Pozytywnie na rozwój rynku leasingu oddziaływała utrzymująca się ograniczona podaż kredytów, a także obniżki stóp procentowych przez Radę Polityki Pieniężnej wpływające na wysokość rat leasingowych. W 2013 roku rynek leasingu rozwijał się dynamiczniej niż rynek kredytów niefinansowych podmiotów gospodarczych na cele inwestycyjne. Na tę sytuację miała wpływ zastrzona polityka kredytowa banków realizowana przez większą część 2013 roku, szczególnie w odniesieniu do małych i średnich przedsiębiorstw. W 2014 roku nastąpił istotnie dynamiczniejszy rozwój rynku leasingu niż w 2013 roku. Wartość aktywów sfinansowanych przez firmy leasingowe (wartość leasingu) wzrosła r/r o 21,3 % (+7,5 mld zł) do 42,8 mld zł.

Pozytywny wpływ na rozwój rynku leasingu miały rozwiązania regulacyjne, w tym umożliwiające w okresie styczeń-marzec 2014 roku odliczenie 100% podatku VAT przy leasingu samochodów dostawczych (ciężarowe do 3,5 t.), a także korzystne rozwiązania w zakresie podatku VAT dla samochodów z segmentu premium. Rozwój branży leasingowej był wspierany utrzymującą się dobrą koniunkturą gospodarczą. Na rynek leasingu korzystnie wpływała dobra sytuacja ekonomiczna w sektorze przedsiębiorstw, pomimo niewielkiego pogorszenia optymizmu ocen koniunktury ekonomicznej (w II półroczu), wysokie wykorzystanie mocy produkcyjnych oraz relatywnie niskie koszty finansowania.



Wykres 7. Wartość leasingu narastająco (mld PLN)

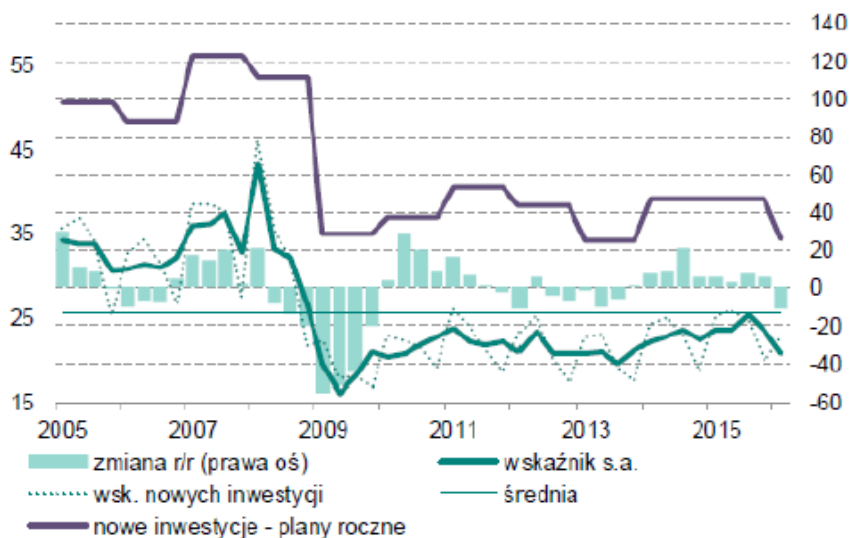
Źródło: dane ZPL

W 2015 roku rynek leasingu kontynuował dynamiczny rozwój. Był on jednak słabszy niż w 2014 roku (16,3 % r/r vs. 21,3% w 2014 roku). wartość aktywów sfinansowanych przez firmy leasingowe wyniosła 49,8 mld zł, z tym że w I kwartale 2015 roku rynek odnotował słabsze tempo rozwoju (3% r/r – efekt wysokiej bazy odniesienia w związku z korzystnymi rozwiązaniami regulacyjnymi, tj. „okienka kratkowe”, lista derogacyjna dla pojazdów ciężarowych z normą emisji Euro 5), które w kolejnych kwartałach przyspieszyło. W 2015 roku udział pożyczki w aktywach sfinansowanych przez firmy leasingowe wyniósł 14,8% wobec 15,1% w 2014 roku, na co mogło mieć wpływ wykorzystanie środków unijnych z kończącej się perspektywy finansowej 2007-2013.

Istotny wpływ na rozwój rynku leasingu ma kondycja ekonomiczna przedsiębiorstw i ocena przyszłości ich rozwoju. Według NBP:

1. W IV kwartale 2015 roku kondycja ekonomiczna przedsiębiorstw była korzystniejsza, mimo to nastąpiło osłabienie optymizmu inwestorów.
2. W I kwartale 2016 roku można oczekiwać obniżenia się aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw, pomimo dobrej stabilnej sytuacji ekonomicznej oraz oczekiwanej poprawy w zakresie popytu i zamówień. Ograniczeniu uległa liczba deklarowanych nowych inwestycji. Ponadto zwiększyła się liczba inwestorów zapowiadających rezygnację z już rozpoczętych projektów. Niemniej jednak prognozy dotyczące zmian wielkości nakładów są korzystne. Dominującym celem rozpoczynania inwestycji jest utrzymanie istniejącego majątku (33,5% ankietowanych), drugim – najczęściej wymienianym – jest zwiększenie potencjału produkcyjnego (24,3%). Czynnikiem hamującym inwestycje, najczęściej wymienianym przez inwestorów (po raz pierwszy w historii badania NBP) jest niepewność.

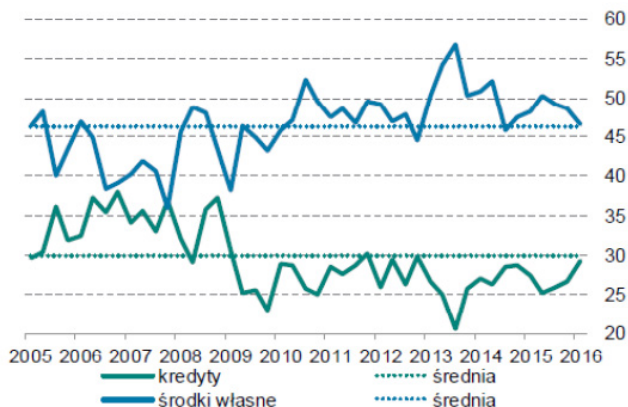
3. Oczekiwanie wyhamowania aktywności inwestycyjnej może mieć charakter przejściowy.



Wykres 8. Wskaźnik nowych inwestycji – udział przedsiębiorstw planujących rozpoczęcie nowych inwestycji

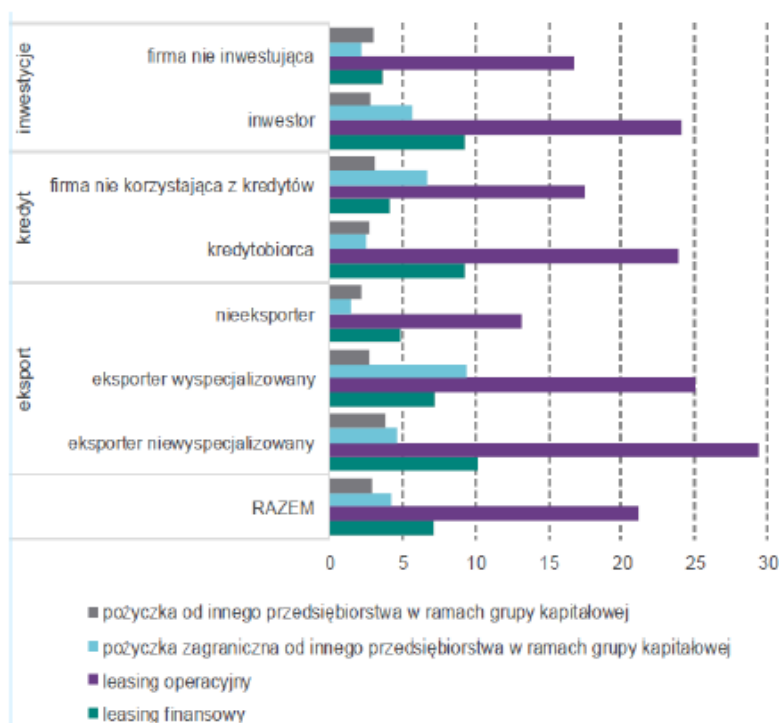
Źródło: *Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w IV kw. 2015r. oraz prognoz na I kw. 2016 r.*, NBP.

Według NBP pomimo korzystnej sytuacji na rynku kredytowym przedsiębiorstwa nie wykazują zwiększonego zainteresowania kredytem bankowym wyraźnie preferując samofinansowanie przedsięwzięć rozwojowych (46% badanych inwestorów deklaruje sfinansowanie rozpoczynanych inwestycji ze środków własnych), tylko 29% ankietowanych przedsiębiorstw deklaruje zwiększenie zadłużenia z tytułu kredytu (wykres 9). W I kwartale 2016 roku z alternatywnych źródeł finansowania zamierza skorzystać ok. 20% przedsiębiorców. Najczęściej przedsiębiorcy deklarują wybór leasingu operacyjnego. Leasingiem zainteresowane są częściej firmy korzystające z kredytów, niż firmy nie korzystające z tego źródła finansowania, co może wskazywać na komplementarność tych dwóch produktów.



Wykres 9. Porównanie udziału inwestorów deklarujących finansowanie nowych inwestycji ze środków własnych i kredytów bankowych. Podgrupa inwestorów planujących nowe inwestycje

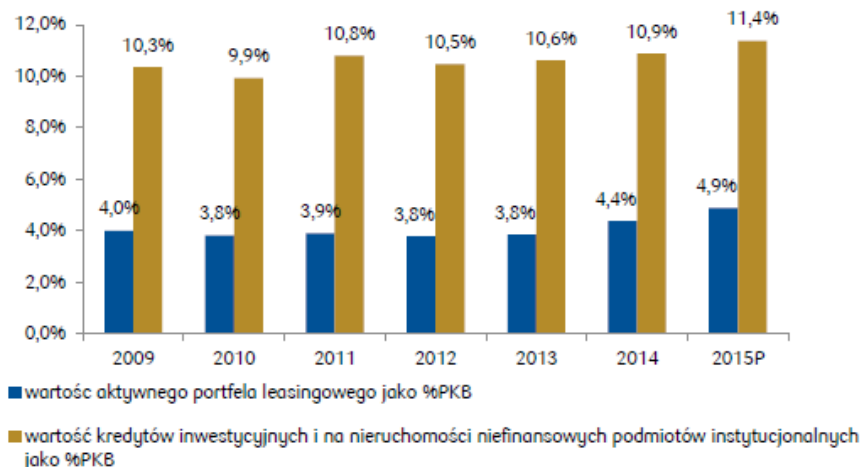
Źródło: Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w IV kw. 2015r. oraz prognoz na I kw. 2016 r., NBP.



Wykres 10. Odsetek przedsiębiorstw zamierzających zwiększyć swoje zadłużenie poprzez zaciągnięcie zobowiązań alternatywnych względem kredytu

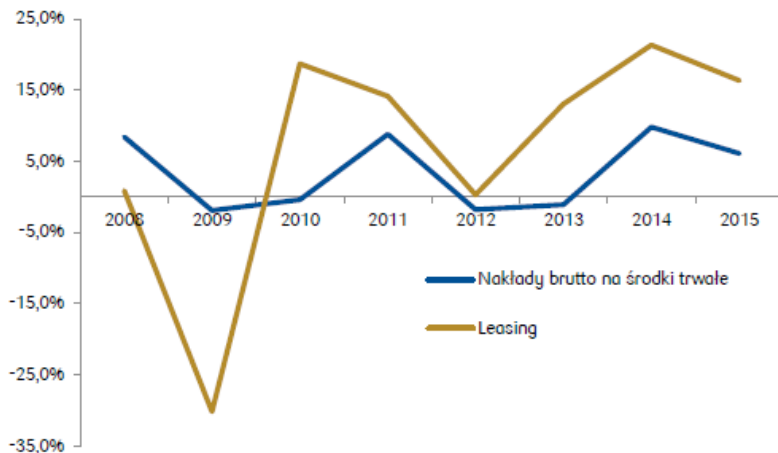
Źródło: Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w IV kw. 2015r. oraz prognoz na I kw. 2016 r., NBP.

W 2015 roku nastąpił wzrost penetracji leasingu w Polsce oraz wzrost penetracji kredytów inwestycyjnych i na nieruchomości podmiotów instytucjonalnych, mierzonej relacją wartości leasingu i kredytów do PKB.



Wykres 11. Leasing vs. kredyty dla niefinansowych podmiotów gospodarczych

Źródło: PKB w 2015 – ZPL, NBP, GUS.

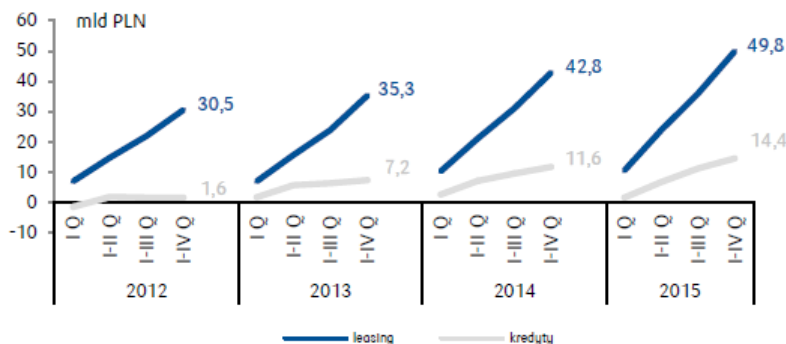


Wykres 12. Udział leasingu w finansowaniu inwestycji

Źródło: ZPL, GUS.

Zgodnie z wynikami ankiety przeprowadzonej przez NBP wśród przewodniczących komitetów kredytowych w IV kwartale 2015 roku większość banków nie zmieniła kryteriów udzielania kredytów dla MŚP, jednocześnie banki podwyższyły marże dla kredytów obciążonych wyższym ryzykiem. W I kwartale br. banki przewidują nieznaczne zaostrenie polityki kredytowej w segmencie przedsiębiorstw, z wyjątkiem kredytów długoterminowych dla MŚP, gdzie poli-

tyka nie ulegnie zmianie. Banki nie oczekują zmian popytu na kredyty ze strony przedsiębiorstw dla większości kategorii kredytów (oczekiwany niewielki wzrost popytu w segmencie kredytów krótkoterminowych dla MŚP).



Wykres 12. Rozwój leasingu vs. kredyty dla niefinansowych podmiotów gospodarczych – narastająco

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ZPL, NBP¹

W dalszym ciągu zainteresowanie firm kredytem pozostaje umiarkowane. Większość planowanych na I kw. br. projektów inwestycyjnych zostanie sfinansowana z innych źródeł niż kredyt bankowy, w tym nadal najczęściej wybierane będą środki własne. Warto też zaznaczyć, że inne zewnętrzne źródła finansowania, takie jak pożyczki od spółek zależnych (w tym od zagranicznych matek) czy też leasing operacyjny lub finansowy nie stanowią swego rodzaju „konkurencji” dla kredytu, a raczej wzajemnie się uzupełniają. Ostatnie dane sugerują bowiem, że przedsiębiorstwa, które sięgają po wymienione instrumenty finansowania częściej niż inne firmy korzystają również z finansowania bankowego. Jeszcze mniej istotne z punktu widzenia przeciętnej firmy (zwłaszcza małej) jest finansowanie pozyskane z rynku kapitałowego, które trafia w sumie do kilku procent, głównie największych firm w sektorze przedsiębiorstw. Kredyt zastępowany jest zatem przede wszystkim środkami własnymi firm.

¹ Kredyty na cele inwestycyjne i nieruchomości niefinansowych podmiotów gospodarczych: przedsiębiorstwa, przedsiębiorcy indywidualni, rolnicy indywidualni, instytucje niekomercyjne działające na rzecz gospodarstw domowych

4. Finansowanie MŚP w Polsce i Europie

Tabela 2. Główne sposoby finansowania MŚP w Polsce i w UE w latach 2009-2013

Źródła finansowania	2009		2011		2013	
	UE	Polska	UE	Polska	UE	Polska
Zysk zatrzymany lub sprzedaż aktywów		bd.	24,4%	27,3%	25,9%	26,3%
Debet w rachunku	29,8%	38,0%	39,9%	43,4%	38,8%	41,6%
Kredyt bankowy	26,2%	24,6%	30,4%	28,1%	31,6%	33,1%
Leasing/ zakup ratalny/factoring	22,9%	29,3%	35,7%	39,0%	34,5%	38,2%
Kredyt handlowy	16,2%	33,1%	32,3%	41,6%	31,9%	36,5%
Grant lub subsydiowana pożyczka bankowa	10,3%	3,6%	12,7%	10,9%	12,8%	10,2%
Pożyczka podporządkowana, udziałowa lub podobne	0,8%	0,4%	2,0%	0,7%	1,9%	0,6%
Inna pożyczka	6,8%	6,8%	13,4%	12,1%	15,4%	13,4%
Emisja instrumentów dłużnych	1,2%	1,9%	1,9%	0,3%	2,0%	0,5%
Emisja instrumentów udziałowych lub zewnętrzne finansowanie udziałowe	1,6%	0,8%	6,7%	2,8%	5,4%	2,4%

Źródło: na podstawie NBP, *Dostępność finansowania przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce*, 2016 rok, za (Waga 2014).

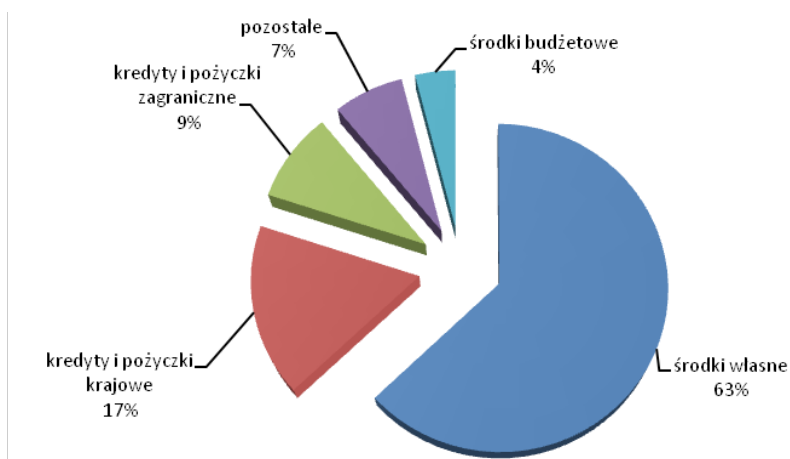
Leasing jest najpopularniejszym instrumentem zewnętrznego finansowania wśród mikroprzedsiębiorstw oraz firm sektora MŚP. Tylko w ostatnich trzech latach dzięki leasingowi sfinansowano inwestycje o wartości blisko 100 miliardów złotych. Leasing finansuje już co trzecią inwestycję na rynku ruchomości [ZPL, 2014].

Systematycznie wzrasta również udział leasingu w odniesieniu do PKB. W 2011 r., gdy wzrost PKB wyniósł 4,5%, ponad 12% inwestujących przedsiębiorstw skorzystało z leasingu. W 2012 roku, gdy gospodarka zwolniła, o połowę zmniejszył się odsetek leasingobiorców. Ale już w 2013 roku, mimo trwającego osłabienia gospodarczego, zainteresowanie leasingiem wzrosło (9% MMŚP). Firmy nieznacznie zaczęły zwiększać nakłady na inwestycje, ale przede wszystkim zwiększyły udział zewnętrznych źródeł w ich finansowaniu, w tym przede wszystkim leasingu. W ten sposób zasygnalizowały, że dostrzegają szanse na poprawę koniunktury gospodarczej. Prognozy wzrostu gospodarczego dla Polski są bowiem optymistyczne. A to oznacza, że MMŚP będą zwiększać zainteresowanie zewnętrznym finansowaniem. Przy relatywnie niskiej wartości posiadanych przez te firmy aktywów, a tym samym niewielkiej zdolności do zabezpieczania kredytów, naturalnym partnerem dla MMŚP będzie branża leasingowa.

Słonność firm do inwestowania będzie także wspierana przez fundusze unijne, bowiem to MMŚP będą głównymi beneficjentami środków skierowanych do przedsiębiorstw w ramach nowej perspektywy finansowej 2014-2020. Leasing powinien i tutaj dostrzec swoje szanse i zrobić wszystko, aby je wykorzystać.

Biorąc pod uwagę sytuację w Europie, Polska jest stosunkowo nadal daleko za czołówką państw, gdzie leasing stanowi znaczący element wsparcia kapitałowego inwestycji. Jednak należy zauważyć, że udział leasingu w Polsce w inwestycjach systematycznie wzrasta, a poza tym coraz wyraźniejsze są tendencje zbliżenia struktury leasingowanych aktywów do standardów europejskich. Dotyczy to w szczególności leasingu nieruchomości i samochodów osobowych. Poza tym, tempo wzrostu wartości umów leasingowych przewyższa ponad dwukrotnie średnią w państwach europejskich.

Systematycznie wzrasta również udział leasingu w odniesieniu do PKB. Na tym tle wydaje się, że leasing w Polsce staje się powoli integralnym elementem wsparcia kapitałowego inwestycji, zważywszy na ogromne nadal potrzeby sektora MŚP i potencjał, jaki reprezentuje ten segment gospodarki. Mniejsze firmy pozbawione możliwości wsparcia w postaci kredytu, słusznie coraz częściej upatrują w leasingu szansę na prowadzenie działalności gospodarczej i realizowanie inwestycji.



Wykres 13. Struktura finansowania nakładów na środki trwałe w sektorze MŚP bez firm mikro

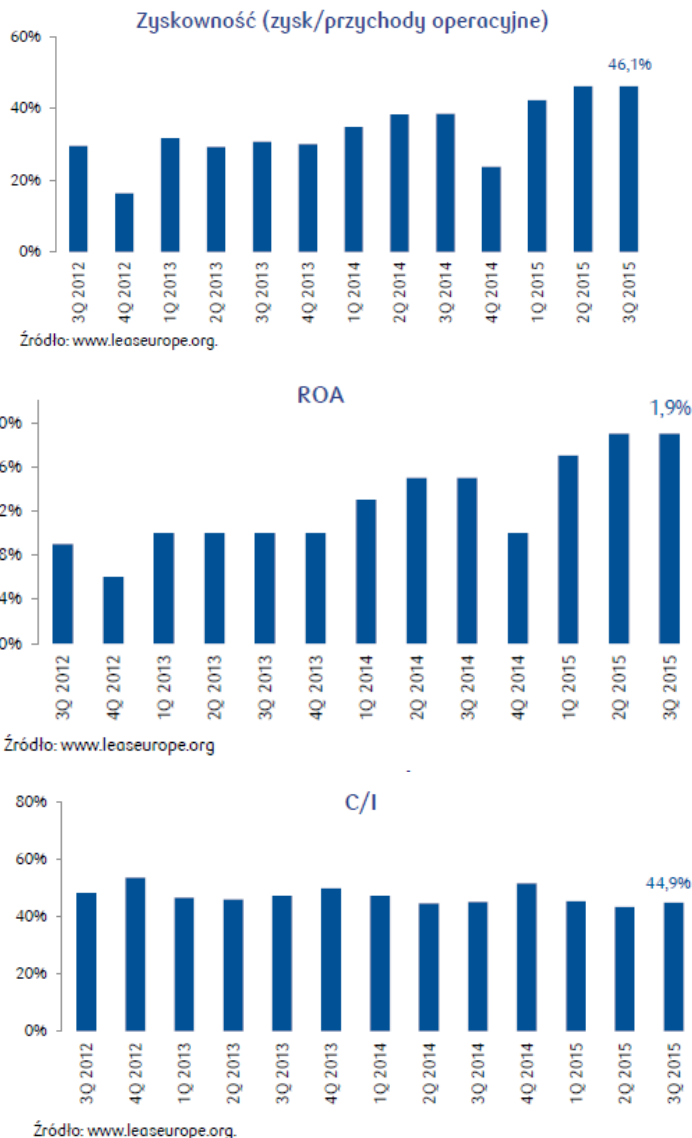
Źródło: na podstawie NBP, *Dostępność finansowania przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce*, 2016 rok, za (Tarnawa i Zadura- Lichota, 2013), na podstawie danych z 2011 roku.

Struktura finansowania MŚP nie odbiega w sposób znaczący od średniej dla wszystkich krajów UE. Istotne różnice dotyczą finansowania w postaci emisji instrumentów dłużnych, udziałowych i pożyczek podporządkowanych. Stopień wykorzystania ww. instrumentów jest znacznie niższy niż w EU. Środki własne były i są najważniejszym źródłem finansowania MŚP (por. wykres 8 i 9).

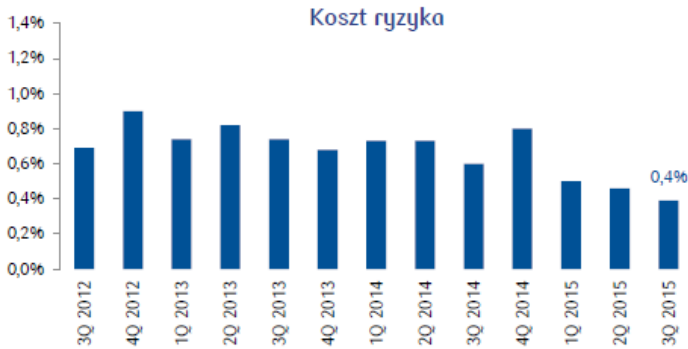
Nie ulega wątpliwości, że rynek usług leasingowych w Polsce ma trwałe podstawy do dalszej ekspansji. W warunkach ciągłego braku kapitału w tysiącach przedsiębiorstw, ta forma finansowania musi cieszyć się stale rosnącym zainteresowaniem pomimo pewnych cech negatywnych, które posiada [Grzywacz i Burzacka-Majcher, 2007, s. 263]. Trudno jest wyobrazić sobie dzisiaj rozwój sektora MŚP pozbawionego wsparcia ze strony firm leasingowych, które zdołały już odbudować zaufanie do całej branży po serii bankructw przedsiębiorstw leasingowych, mających miejsce po roku 2000. Należy dodać, że została już usunięta część istotnych barier legislacyjnych hamujących rozwój transakcji leasingowych.

5. Sytuacja na rynku leasingu w Europie²

Wykres 14. Wskaźniki finansowe firm działających na europejskim rynku leasingowym



² Na podstawie badania Leaseurope Index obejmującego 23 europejskich firm leasingowych. Celem badania było dostarczenie informacji nt. sytuacji na europejskim rynku leasingu. Jest to jedyne badanie na rynku obejmujące wolumeny biznesowe i dane finansowe ankietowanych firm.



Źródło: www.leaseurope.org.

W III kwartale 2015 roku rynek leasingu w Europie utrzymał relatywnie wysoką efektywność i zyskowność kw/kw, wartość nowych kontraktów wzrosła o 9,2% r/r wobec 9,4% r/r w II kwartale 2015 roku. Według dostępnych danych [PZL, 2015] w III kwartale 2014 roku zyskowność branży leasingowej w Europie znacznie poprawiła się r/r, co wpłynęło pozytywnie na wskaźnik rentowności aktywów (1,9% na koniec III kwartału) w warunkach obniżających się kosztów ryzyka i utrzymywania się wskaźnika C/L na poziomie ok. 45%.

Podsumowanie

Pomimo swojej krótkiej historii leasing stał się w Polsce ważnym instrumentem finansowania wspierającym inwestycje wielu przedsiębiorstw. Rozwojowi tego rynku nie służyły przez długi czas rozwiązania prawne. Przełomowe znaczenie miała, unikalna w skali światowej, **regulacja umowy leasingu**, wprowadzona do kodeksu cywilnego nowelą z 2000 roku. Nawiązując do postanowień ottawskiej Konwencji Międzynarodowego Instytutu Ujednolicenia Prawa Prywatnego (UNIDROIT) o międzynarodowym leasingu finansowanym z 1988 roku, unormowano kompleksowo w art. 7091-70918 tego kodeksu definicję umowy leasingu, zawarcie, prawa i obowiązki oraz odpowiedzialność stron, a także jej zakończenie. **Regulacja kodeksowa leasingu** jako zjawiska cywilnoprawnego stanowi płaszczyznę odniesienia dla traktowania go w prawie podatkowym i bilansowanym. W ten sposób stworzono jednolite ramy prawne dla leasingu, które są jedną z głównych przesłanek jego rozwoju [Poczobuta, 2015].

Obecnie przedsiębiorstwa mają do dyspozycji bardzo wiele możliwości finansowania prowadzonej działalności. Wybór, który mają przedsiębiorstwa jest bardzo szeroki. Naturalnie nie wszystkie formy finansowania są odpowiednie dla każdego przedsiębiorstwa. Dokonując wyboru przedsiębiorstwa uwzględniają wiele czynników. Okazuje się bowiem, że polskie przedsiębiorstwa nadal dość tradycyjnie podchodzą do zagadnienia związanego ze źródłem kapitału. Istotną rolę w tym zakresie odgrywa oczywiście koszt finansowania i wiedza przedsiębiorcy. Trudno jest wyobrazić sobie dzisiaj rozwój sektora MŚP pozbawiony wsparcia ze strony firm leasingowych. Mniejsze firmy, pozbawione możliwości wsparcia w postaci kredytu, słusznie coraz częściej upatrują swoją szansę w leasingu.

Literatura

- Bieliński Witold. 2011. *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*. Warszawa: Difin.
- Dębski Wiesław. 1991. *Leasing czy kredyt*. Warszawa: Poltext.
- Dworniak Jan. 2000. *Leasing i umowy o podobnym charakterze*. Warszawa: Sanpollac.
- Fierla Andrzej. 2008. *Wycena przedsiębiorstwa metodami dochodowymi*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Grzywacz Jacek, Burżacka-Majcher Monika. 2007. *Leasing w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Grzywacz Jacek. 2012. *Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa, Oficyna Wydawnicza.
- Grzywacz Jacek. 2001. *Factoring*. Warszawa: Difin.
- Jaworski Władysław, Zawadzka Zofia. 2005. *Bankowość podręcznik akademicki*. Warszawa: Poltext.
- Poczobut Jerzy. 1996. *Umowa Leasingu w prawie krajowym i międzynarodowym*. Warszawa: PWN.
- Podrecki Paweł. 1993. *Leasing - charakterystyka prawna umowy*, Kraków: serie: Krótkie komentarze dla praktyków.
- Skowronek-Mielczarek Anna. 2007. *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*. Warszawa: Wyd. C.H. Beck.
- Walica Henryk. 1999. *Zarządzanie kapitałem w przedsiębiorstwie: wykorzystanie i powiększanie majątku trwałego*. Dąbrowa Górnicza: Wyższa Szkoła Biznesu.
- Węclawski Jerzy. 2000. *Finansowe wspomaganie rozwoju gospodarczego. Materiały pokonferencyjne*. Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Gazeta Prawna, Nr 3/1997.
- *Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w IV kw. 2015r. oraz prognoz na I kw. 2016 rok*, NBP.

Wykaz źródeł internetowych

- [www1] <http://www.leasing.org.pl/statystyki/2015> (dostęp: 20.04.2016)
- [www2] <http://www.leaseurope.org> (dostęp: 20.04.2016)

ALTERNATIVE FINANCING OPTIONS FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES. LEASING

Summary:

Irrespective of their size, location or scope of activities, the enterprises need funding sources. The financing takes various forms and sizes, depending on the needs and potential of the funded business and adopted funding strategy. In the current era the businesses have at their disposal a lot of possibilities of financing their business activities. Traditionally, the forms of funding include e.g.: *issues of shares, bonds or commercial papers, leasing, factoring, franchising, commercial (merchant) credit, bank loans and cash loans*, and forms

such as *private equity* or *venture capital*. When selecting sources of financing, one should take into account a number of factors that define which methods of raising capital are at the very moment most appropriate for the enterprise and blend together so as to form the most favorable capital structure. The use of appropriate solutions and tools allows operators to reduce the risk, thus affecting the achievement of their goals on maximizing the value and development of the company.

A specific form of financing of investment activity is leasing. It is now an important form of investment implementation, especially in those units that have a shortage of capital, and the use of the loan is for various reasons difficult or even unprofitable. Leasing is a tool for investment financing, at the same time presenting significant tax benefits for the lessee. Tax benefits related to the leasing are available for both large enterprises and enterprises from the SME sector. An increasing number of entrepreneurs in Poland attempts to use the services of leasing companies. Over the last twenty years the leasing market in Poland has undergone a huge transformation. From a purely textbook notion, the leasing has become a well-known service funding every third mobile property in Poland. **Leasing market** is particularly sensitive to **changes in the economic situation** and **changes in the regulatory environment**.

Despite its short history, leasing has become in Poland an important financing instrument, supporting investments of many companies. For a long time, the development of this market has not been supported by legal solutions. A turning point was, unique in the world, **regulation of the leasing agreement**, introduced to the Civil Code by amendment of 2000. Referring to the provisions of the Ottawa Convention, the International Institute for Unification of Private Law (UNIDROIT) on international financial leasing 1988, there was comprehensively codified in art. 709¹-709¹⁸ of this Code the definition of the leasing agreement, conclusion, rights and obligations and liability of the parties, as well as its termination. **Code regulations of the leasing** as a phenomenon of civil law is the reference plane for its treatment in tax and balanced law. In this way, uniform legal framework for the leasing was created, which is one of the main reasons for its development.

Keywords: Leasing market, changes in the economic situation, changes in the regulatory environment, regulation of the leasing agreement, Code regulations of the leasing.