

# 25 lat leasingu w Polsce

Od finansowej innowacji  
do finansowania polskiej  
innowacyjności

Maj 2019



**25 lat**  
Związek Polskiego  
Leasingu

# Spis treści

Wstęp.....	3
ZPL i jego członkowie .....	6
Powstanie i rozwój – 25 lat w pigułce .....	6
Podmioty zrzeszone w ZPL .....	11
Sukces w liczbach .....	17
Rynek i aktywa.....	17
Odbiorcy usług leasingowych .....	24
Przedsiębiorstwa leasingowe .....	31
Wpływ leasingu na polską gospodarkę .....	35
Inwestycje i PKB .....	35
Wpływ społeczny i zatrudnienie .....	39
Trendy i perspektywy .....	43
Usługa subskrypcji (CaaS) .....	44
Telematyka .....	50
Samochody elektryczne.....	50
Robotyka i automatyzacja.....	51
Fintech i cyfryzacja usług finansowych.....	52
Zakończenie .....	55

# Wstęp

Ostatnie 30 lat to okres intensywnego rozwoju polskiej gospodarki, budowy jej instytucji, w tym tworzenia regulacji, czas integracji w Unię Europejską, ponad dwukrotny wzrost liczby przedsiębiorstw i pojawienie się leasingu jako źródła finansowania ich inwestycji. Przez 25 lat z 30 lat transformacji branża leasingowa wspierała procesy rozwojowe polskiej gospodarki. Bez leasingu przedsiębiorstwa nie miałyby szans na niezbędne im maszyny i urządzenia czy środki transportu a gospodarka na modernizację.

Na początku lat 90. leasing był instrumentem, o którym polscy przedsiębiorcy wiedzieli niewiele – nie budził wielkiego zaufania i był traktowany raczej jako ciekawostka i finansowa innowacja. Dzięki zmianom realiów gospodarczych, a przede wszystkim w efekcie systematycznych i efektywnych działań edukacyjnych prowadzonych przez przedsiębiorstwa leasingowe i Związek Polskiego Leasingu (początkowo jeszcze jako Konferencja Przedsiębiorstw Leasingowych), sposób korzystania z leasingu przeszedł istotną ewolucję. Dziś polska branża leasingowa finansuje 29,3% inwestycji przedsiębiorstw w polskiej gospodarce<sup>1</sup>, zajmuje piątą pozycję na rynku europejskim, sprzyja polskiej innowacyjności i jest kluczowym źródłem finansowania dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Wartość inwestycji sfinansowanych przez polską branżę leasingową rosła średniorocznie o 19% pomiędzy 1995 i 2018 rokiem. Wskaźnik wartości umów leasingowych podpisanych w 2018 roku w relacji do polskiego PKB należy obecnie do najwyższych w Europie. Mogłoby się wydawać, że polski rynek leasingu jest już dziś dojrzały i stabilny. Obserwatorzy i eksperci związani z branżą zwracają jednak uwagę na konieczność ciągłej gotowości do zmian oraz ciągłego dostosowywania oferty leasingowej do zmieniających się potrzeb polskiej gospodarki, w tym przedsiębiorstw. Postęp technologiczny zmienia modele biznesowe i oczekiwania konsumentów – ma to istotny wpływ na atrakcyjność usług leasingowych i sposób prowadzenia działalności przez przedsiębiorstwa leasingowe. Zmianom ulega również otoczenie regulacyjne i praktyka w zakresie opodatkowania. Ostatnie miesiące 2018 roku upłynęły na dyskusjach dotyczących nowych warunków leasingowania samochodów osobowych, a kilka tygodni przed publikacją tego raportu pojawiła się informacja o wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, zgodnie z którym leasing zwrotny to jedna usługa, a nie dwie odrębne transakcje.

Związek Polskiego Leasingu aktywnie uczestniczy w poszukiwaniu odpowiedzi na wyzwania współczesności, zdaje sobie sprawę z problemów, jakie stoją przed polskimi przedsiębiorstwami leasingowymi. Dlatego w strategii Związku, którą przyjęto pod koniec 2017 roku, położony jest nacisk na digitalizację działalności leasingowej oraz otwarcie branży na nowe trendy.

W rozdziale 1 poniższego raportu prezentujemy krótko najważniejsze wydarzenia z ostatnich 25 lat, które miały decydujące znaczenie dla kształtowania się polskiej branży leasingowej i dla rozwoju Związku Polskiego Leasingu. W rozdziale 2 przedstawiamy zmiany struktury i skali rynku – są one ujęte z perspektywy aktywów finansowanych z wykorzystaniem leasingu, odbiorców usług leasingowych i przedsiębiorstw oferujących leasing w Polsce. Rozdział 3 został poświęcony na przybliżenie współzależności polskiej branży leasingowej i polskiej gospodarki. Ostatni rozdział zawiera omówienie najważniejszych trendów, o jakich mówią dziś przedsiębiorcy związani z branżą leasingową. Raport jest uzupełniony o wypowiedzi partnerów branży, którzy na co dzień współpracują z polskimi przedsiębiorstwami leasingowymi. Analizie zostało poddanych ostatnie 25 lat (lata 1994-2018) lub w przypadku braku dostępności danych możliwie najbardziej zbliżony okres.

Raport został przygotowany przez Zespół ds. regulacji PwC.

---

<sup>1</sup> Dane ZPL.



---

ZPL i jego członkowie



**Andrzej Krzemiński**  
Przewodniczący Komitetu  
Wykonawczego Związku  
Polskiego Leasingu



Znaczenie leasingu, a tym samym siła polskiej branży leasingowej wzrastają. Według badań opublikowanych przez Komisję Europejską, leasing jest w Polsce najbardziej istotnym źródłem finansowania MŚP. Dane KE znajdują potwierdzenie w krajowych wynikach. W ciągu ostatnich 25 lat polska branża leasingowa rosła średniorocznie o 19 proc. O ile jeszcze w 1999 roku łączne aktywa sektora leasingowego wyniosły 11 miliardów złotych, o tyle 20 lat później ich poziom przekroczył 150 mld złotych.

Chcemy, aby branża leasingowa była postrzegana jako nowoczesny sektor, wykorzystujący najnowsze rozwiązania techniczne. Uważamy, że wprowadzenie e-leasingu wpłynie na wzrost konkurencyjności branży, a klienci zyskają wygodny kanał dostępu. W kolejnych latach zamierzamy także zaprezentować nowe podejście do statystyki, dzielić się wynikami badań, które pokażą rolę branży leasingowej w finansowaniu polskiej gospodarki i przedsiębiorstw. Interesują nas nowe zjawiska: rosnąca rola mobilności, nowe sposoby korzystania z pojazdów, ekonomia współdzielenia.

Cyfryzacja, robotyzacja, zmiany zachodzące w globalnej gospodarce oznaczają, że także polska gospodarka za kolejne 25 lat będzie wyglądała zupełnie inaczej, a wraz z nią zmieniać się będzie również branża leasingowa. Zmiany takie są zawsze zarówno wyzwaniem, jak i szansą dla polskich przedsiębiorstw.

Aby im sprostać, a tym samym przygotować się do zmian zachodzących na polskim rynku, jako branża opracowaliśmy i przyjęliśmy strategię działania Związku Polskiego Leasingu na lata 2018-2020. Firmy członkowskie wspierają swoją działalnością blisko 30% wszystkich aktywnych przedsiębiorstw w Polsce, zarządzamy ogromnym majątkiem budującym PKB naszego kraju. Cieszy mnie to, że branża leasingowa jest źródłem innowacji, nasz rynek jest wysoce konkurencyjny, ale jednocześnie potrafimy działać wspólnie na rzecz poprawy warunków działania klientów.

# ZPL i jego członkowie

## Powstanie i rozwój – 25 lat w pigułce

Pierwszą umowę leasingu podpisano w Polsce na początku lat 90., na długo przed tym, gdy stosunek prawny leasingu został uregulowany w kodeksie cywilnym i kilka lat przed tym, jak oficjalnie zarejestrowano Konferencję Przedsiębiorstw Leasingowych – Związek Pracodawców, protoplastę Związku Polskiego Leasingu (dalej też jako „ZPL”).

Wśród pierwszych firm świadczących usługi leasingowe w Polsce wymienia się m.in. Europejski Fundusz Leasingowy (dalej też jako „EFL”), założony przez Leszka Czarneckiego<sup>2</sup>, BRE Services, założone przez BRE Bank i Adama S. Martowskiego<sup>3</sup> BEL Leasing oraz Kredyt Lease – wszystkie podmioty rozpoczęły swoją działalność jeszcze w 1991 r. Leasing funkcjonował wówczas jako umowa nienazwana, nieregulowana w polskim systemie prawnym<sup>4</sup>.

W roku 1991 rozpoczęto działania mające na celu powołanie organizacji, której zadaniem będzie ochrona praw i reprezentowanie interesów polskich przedsiębiorstw leasingowych. We wrześniu utworzono w Gdańsku nieformalną strukturę zrzeszającą przedsiębiorstwa leasingowe - Konferencję Przedsiębiorstw Leasingowych. Od razu powołano również Komitet Statystyczny i rozpoczęto zbieranie podstawowych danych o rynku. Na formalną rejestrację Związku trzeba było jednak poczekać do listopada 1994 r. – w zgromadzeniu założycielskim wzięło udział 21 przedsiębiorstw. Pierwszym Przewodniczącym Związku został Wojciech Kolańczyk, który swoją funkcję zaczął pełnić w lutym 1995 r.

Obecnością na rodzącym się polskim rynku leasingowym od samego początku zainteresowany był również kapitał zagraniczny. Wynikało to z obowiązującego do 1997 r. ustawowego zwolnienia z podatku dochodowego wszystkich firm z udziałem kapitału zagranicznego<sup>5</sup>. Wylicza się, że w okresie obowiązywania preferencyjnej regulacji ze zwolnienia korzystały niemal wszystkie firmy leasingowe – wyjątkami było kilka podmiotów należących do polskich banków<sup>6</sup>.

Pierwszym i najważniejszym zadaniem, jakie miała przed sobą Konferencja Przedsiębiorstw Leasingowych, było doprowadzenie do uregulowania stosunku leasingu w polskim prawie. Dziś dość powszechnie uznaje się, że uchwalenie nowelizacji kodeksu cywilnego<sup>7</sup>, dzięki której leasing stał się umową nazwaną regulowaną w art. 709<sup>1</sup>-709<sup>18</sup> kodeksu cywilnego, było punktem zwrotnym w rozwoju branży. Jak możemy wyczytać w uzasadnieniu do projektu ustawy zmieniającej kodeks cywilny, ustawodawca dostrzegł praktyczne znaczenie stosunku leasingu w obrocie gospodarczym oraz potrzebę

### Nowelizacja kodeksu cywilnego

- Projekt nowelizacji został przyjęty przez Sejm jednogłośnie (399 głosów za, 61 posłów nie głosowało) 26 lipca 2000 r., Senat nie wniósł do niego żadnych poprawek, a Prezydent podpisał ustawę 29 sierpnia 2000 r. – to świadczy o głębokim przekonaniu o konieczności wprowadzenia do polskiego systemu prawnego przepisów regulujących leasing.
- Polska regulacja leasingu czerpie z rozwiązań przyjętych w konwencji ottawskiej UNIDROIT o międzynarodowym leasingu finansowym z 1988 r.

<sup>2</sup> Leszek Czarnecki w 1993 roku uzyskał tytuł doktora nauk ekonomicznych broniąc pracę pod tytułem *Model systemu informacyjnego przedsiębiorstwa leasingowego w warunkach polskiej gospodarki rynkowej*. W 2004 roku został honorowym członkiem ZPL.

<sup>3</sup> Adam S. Martowski w 1969 roku na Uniwersytecie Amerykańskim w Bejrucie obronił pracę doktorską pod tytułem *Nowoczesne metody finansowania inwestycji w świecie*. Członek Komitetu Założycielskiego Konferencji Przedsiębiorstw Leasingowych, protoplasty dzisiejszego ZPL, a następnie wieloletni członek władz statutowych Związku. W 2004 roku został honorowym członkiem ZPL.

<sup>4</sup> ZPL. *20 lat leasingu w Polsce*. 2004, s. 4.

<sup>5</sup> Zgodnie z art. 28 Ustawy z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych (Dz.U. 1988 nr 41 poz. 325). Ustawa ta została uchylona 4 lipca 1991 r. Weszła wtedy w życie ustawa z dnia 14 czerwca 1991 r. o spółkach z udziałem zagranicznym (Dz.U. 1991 nr 60 poz. 253), która zachowała prawa nabyte do zwolnień podatkowych.

<sup>6</sup> Dostęp online dnia 5 kwietnia 2019 r. pod adresem: [https://msp.money.pl/leasing/leasing\\_w\\_polsce/historia/](https://msp.money.pl/leasing/leasing_w_polsce/historia/).

<sup>7</sup> Ustawa z dnia 26 lipca 2000 r. o zmianie ustawy - Kodeks cywilny (Dz.U. 2000 nr 74 poz. 857).

sprawiedliwego wyważenia praw i obowiązków stron umowy leasingu<sup>8</sup>. Od 9 grudnia 2000 r., kiedy nowe przepisy kodeksu cywilnego weszły w życie, formalnie powinniśmy mówić nie o „leasingodawcy” i „leasingobiorcy”, ale o „finansującym” i „korzystającym”.

W ślad za regulacjami cywilnoprawnymi poszły zmiany prawa podatkowego<sup>9</sup>. Definicje leasingu wprowadzono do ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych i ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych ustawą z dnia 6 września 2001 r. Nowe przepisy zaczęły obowiązywać już od 1 października 2001 r.<sup>10</sup>. Stosunek leasingu został unormowany również w przepisach dotyczących podatku VAT<sup>11</sup> oraz w prawie bilansowym.

Lata 2000-2001 stanowiły trudny okres dla całej polskiej branży leasingowej. Doszło do kilku głośnych upadłości powstałych m.in. w wyniku zaostrzenia warunków dotyczących refinansowania operacji leasingowych. W efekcie na rynku pozostało jedynie kilkadziesiąt najsilniejszych podmiotów. Liczba podmiotów, których wyniki prezentował ZPL spadła z 72 w 1999 r. do zaledwie 26 w 2001 r. Sytuacja zaczęła się normować rok później, branża wróciła na stabilną ścieżkę wzrostu.

Rok przed swoimi dziesiątymi urodzinami Konferencja Przedsiębiorstw Leasingowych zmieniła nazwę na Związek Przedsiębiorstw Leasingowych. W informacji prasowej z okazji 10-lecia istnienia Związku zauważono, że proces integracji środowiska leasingowego w Polsce dobiega końca – zmiany liczby członków zrzeszonych w ZPL potwierdzają tę obserwację, po 2004 roku następowały już tylko drobne wahania<sup>12</sup>.

Jednym z punktów obrad Walnego Zebrania z czerwca 2003 r., kiedy dokonano zmiany nazwy Konferencji Przedsiębiorstw Leasingowych, było również uchwalenie dwóch dokumentów, istotnych dla rozwoju polskiej branży leasingowej – kodeksu etyki oraz standardów zawodowych przedsiębiorcy leasingowego<sup>13</sup>. W dokumentach tych uregulowano między innymi kwestię tajemnicy zawodowej przedsiębiorcy leasingowego oraz zasad wzajemnej konkurencji i reklamy.

W 2004 roku Polska przystąpiła do Unii Europejskiej, co otworzyło przed leasingiem nowe możliwości. Rynki leasingowe starych państw członkowskich Unii były wówczas zdecydowanie bardziej rozwinięte, polskie przedsiębiorstwa mogły w większym niż dotychczas stopniu czerpać z zagranicznych doświadczeń i standardów. Rosło znaczenie leasingu jako formy wsparcia w pozyskiwaniu środków unijnych. Radosław Kuczyński, prezes EFL, przyznał po latach, że akcesja Polski do Unii Europejskiej była punktem przełomowym, kiedy leasing naprawdę zyskał na znaczeniu na polskim rynku finansowym<sup>14</sup>.

Za kolejny kamień milowy rozwoju ZPL należy uznać rok 2008, kiedy to w poczet członków Związku przyjęto pierwszego i jak dotychczas jedynego członka zbiorowego – Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów (dalej też jako PZWLP). Decyzję podjęto 24 kwietnia 2008 roku. Podczas tego samego Walnego Zebrania dokonano zmiany nazwy Związku Przedsiębiorstw Leasingowych na Związek Polskiego Leasingu.

W 2011 r., wraz z wejściem w życie ustawy o ograniczaniu barier administracyjnych<sup>15</sup>, wprowadzono rozwiązania, które miały zwiększyć zainteresowanie leasingiem konsumenckim na polskim rynku. Szacowano wówczas, że w ciągu czterech lat od nowelizacji wartość polskiego rynku leasingu konsumenckiego wzrośnie do około 4 mld zł<sup>16</sup>. Biorąc pod uwagę popularność leasingu konsumenckiego w państwach zachodnich, oczekiwano, że zaoferowanie osobom fizycznym alternatywy w stosunku do kredytów konsumenckich jest kolejnym, naturalnym krokiem rozwoju branży leasingowej w Polsce. Dziś powszechnie uznaje się, że leasing konsumencki nie spełnił dotąd pokładanych w nim nadziei, głównie ze względów regulacyjnych. Wprowadzenie

<sup>8</sup> Uzasadnienie do ustawy z dnia 26 lipca 2000 r. o zmianie ustawy - Kodeks cywilny (Dz.U. 2000 nr 74 poz. 857), s. 14.

<sup>9</sup> Kiełpiński. *Zarządzanie wartością klienta w działalności przedsiębiorstwa leasingowego*. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, 2012, s. 114.

<sup>10</sup> Ustawa z dnia 6 września 2001 r. o zmianie ustaw: o podatku dochodowym od osób fizycznych, o podatku dochodowym od osób prawnych oraz o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym (Dz.U. 2001 nr 106 poz. 1150).

<sup>11</sup> Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2004 nr 54 poz. 535).

<sup>12</sup> Dostęp online dnia 15 kwietnia 2019 r. pod adresem: <http://www.leasing.org.pl/pl/aktualnosci/2019/10-lat-zwiazku-przedsiębiorstw-leasingowych>.

<sup>13</sup> Dostęp online dnia 15 kwietnia 2019 r. pod adresem: [https://msp.money.pl/leasing/leasing\\_w\\_polsce/historia/](https://msp.money.pl/leasing/leasing_w_polsce/historia/).

<sup>14</sup> Dostęp online dnia 15 kwietnia 2019 r. pod adresem: <https://media.efl.pl/releases/315063>.

<sup>15</sup> Ustawa z dnia 25 marca 2011 r. o ograniczaniu barier administracyjnych dla obywateli i przedsiębiorców (Dz.U. 2011 nr 106 poz. 622)

<sup>16</sup> Ocena skutków regulacji do ustawy z dnia 25 marca 2011 r. o ograniczaniu barier administracyjnych dla obywateli i przedsiębiorców (Dz.U. 2011 nr 106 poz. 622), 2011, s. 40.

regulacji wspierających leasing konsumencki i jego popularyzacja są wciąż jednym z ważniejszych wyzwań, przed którymi stoją polski rząd i polscy leasingodawcy. Jak mówią eksperci, przyczyną takiego stanu rzeczy może być konserwatywne podejście Polaków do kwestii własności i preferowanie takich form finansowania, które wiążą się z nabyciem środka trwałego na własność<sup>17</sup>.

Pod koniec 2017 roku ZPL przyjął strategię działania na lata 2018-2020. Za obszary priorytetowe uznano digitalizację procesu leasingowego, przemysł motoryzacyjny, otwarcie na nowe trendy technologiczne oraz projekty badawcze dotyczące m.in. ochrony środowiska. W wyniku podjętych zobowiązań, już w kwietniu 2018 r. zorganizowano w Warszawie pierwszą konferencję „E-Leasing Day”, podczas której rozmawiano między innymi o „uberyzacji branży leasingowej”, dyrektywie PSD2 oraz elektronicznym podpisie. Spotkanie otworzyła debata dotycząca przyszłości branży w cyfryzującym się otoczeniu gospodarczym.

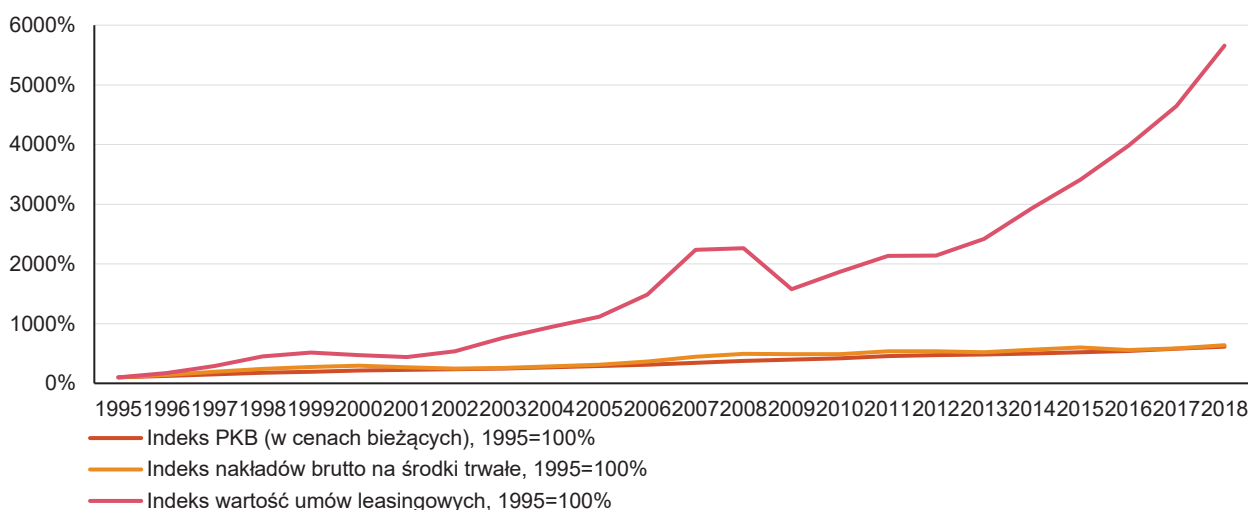


W pierwszej kolejności stawiamy na digitalizację procesu leasingowego, projekty badawcze oraz szeroko pojęty obszar motoryzacji. Nie zapominamy także o tak istotnych aspektach naszej działalności jak: prawo i podatki, rachunkowość, etyka, szkolenia czy o działaniach zmierzających do zwiększenia bezpieczeństwa w obrocie gospodarczym.

**Andrzej Krzemiński, Przewodniczący Komitetu Wykonawczego ZPL**

Spośród wymienionych na początku pionierów polskiego rynku leasingu, dziś pod oryginalną firmą działa tylko EFL, choć również i ten podmiot jest od 2001 roku częścią francuskiej grupy Credit Agricole. BEL Leasing od 2006 roku działa w strukturach Banku Millennium jako Millennium Leasing. Kredyt Lease, spółka należąca pierwotnie do Kredyt Banku (jednego z pierwszych prywatnych banków w Polsce), została przejęta w 2013 roku wraz z całą grupą Kredyt Banku przez BZ WBK (obecnie Santander Leasing S.A.). Jeśli chodzi o BRE Services, to obecnie działa on jako mLeasing w strukturach powstałego w 2000 roku w wyniku zmian w Grupie BRE mBanku.

Rys. 1. Rozwój branży leasingu na tle rozwoju polskiej gospodarki



Źródło: GUS, ZPL

Dziś ZPL to prężna organizacja branżowa zrzeszająca 29 podmiotów indywidualnych oraz PZWLP, jako członka zbiorowego. W celu realizacji swoich statutowych zadań ZPL współpracuje ze Związkiem Banków

<sup>17</sup> NBP. *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2017 r.* Warszawa, 2018, s. 128.

Polskich, Krajową Izbą Gospodarczą, Konfederacją Lewiatan i wieloma innymi organizacjami biznesowymi. ZPL utrzymuje też stałe kontakty z przedstawicielami administracji publicznej, dziennikarzami branżowymi i środowiskiem naukowym.

ZPL jest również aktywnym członkiem Leaseurope – organizacji, która reprezentuje na forum międzynarodowym interesy 46 europejskich związków przedsiębiorstw leasingowych. Współpraca pomiędzy ZPL a Leaseurope rozpoczęła się niemal od razu po rejestracji polskiego Związku w Sądzie Wojewódzkim w Warszawie i od 1994 roku cały czas się rozwija. Od początku współpracy ZPL posiada swojego reprezentanta w zarządzie Leaseurope.



W ostatnich latach, coraz częściej, możemy skorzystać z usług leasingu ukierunkowanych nie na dostawę aktywa inwestycyjnego, ale na zaspokojenie określonych potrzeb przedsiębiorcy. W ten sposób z jednego aktywa może korzystać wielu przedsiębiorców posiadających podobne potrzeby. Przykładem może tutaj być branża budowlana, która przede wszystkim korzysta z maszyn budowlanych i drogowych tylko w okresie wykonywania określonych prac, a po tym czasie z tego samego sprzętu korzysta kolejny przedsiębiorca. Na podobnych zasadach, choć w ramach jednego przedsiębiorstwa, funkcjonuje firmowy *car sharing*, w którym z jednego pojazdu korzysta wielu pracowników. Dużą popularnością cieszy się także *ride sharing*, w którym w jednym czasie z pojazdu korzysta dwóch lub więcej użytkowników, którzy realizują zadania poza siedzibą swojego przedsiębiorstwa, a miejsca do których potrzebują dotrzeć znajdują się na tej samej trasie przejazdu. Jak pokazują powyższe przykłady leasing odgrywa kluczową rolę w ekonomii współdzielenia. W ocenie Związku Polskiego Leasingu ten trend będzie dominował w kolejnych latach, a branża leasingowa stanie ważnym podmiotem gospodarki obiegu zamkniętego.

**Andrzej Sugajski, Dyrektor Generalny ZPL**

Rys. 2. Najważniejsze wydarzenia w historii Związku Polskiego Leasingu



Źródło: Opracowanie własne PwC

## Podmioty zrzeszone w ZPL

W pierwszym roku działalności Związek Polskiego Leasingu zrzeszał 25 firm, ale w ciągu swojej dwudziestopięcioletniej historii jego skład ulegał dużym zmianom. W 1999 roku do ZPL należały 53 firmy reprezentujące 85% polskiego rynku leasingu, zaś w 2004 roku, po fali bankructw w branży, liczba członków skurczyła się do 34. Mimo to Związek Polskiego Leasingu reprezentował w 2004 roku już 95% polskiego rynku leasingowego. Obecni członkowie ZPL to 29 firm leasingowych oraz jeden członek zbiorowy – Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów. Związek zrzesza 90% polskiego rynku<sup>18</sup>.

Wśród właścicieli firm członkowskich ZPL<sup>19</sup> przeważają banki i instytucje finansowe - stanowią 65,2% zrzeszonych podmiotów. Na drugim miejscu znajdują się podmioty związane z producentami leasingowanych środków (17,4%), a 13% członków to niezależne grupy kapitałowe. Blisko trzy czwarte przedsiębiorstw zrzeszonych w ZPL to podmioty z przewagą kapitału zagranicznego.

Biorąc pod uwagę wielkość przychodów, udział firm, których właścicielami są banki i instytucje finansowe wśród wszystkich firm zrzeszonych w ZPL wzrasta do ponad 73%. Podmioty związane z producentami utrzymują zbliżony udział, jak w przypadku klasyfikacji według liczebności. Spada natomiast udział niezależnych przedsiębiorstw kapitałowych (do 7,4%), co nie jest zaskakujące, są to relatywnie małe firmy. Po uwzględnieniu przychodów rośnie udział przedsiębiorstw z przewagą kapitału krajowego.

Biorąc pod uwagę wartość sfinansowanych w 2018 roku transakcji, dwa największe przedsiębiorstwa zrzeszone w Związku Polskiego Leasingu to polskie PKO Leasing oraz Idea Getin Leasing. Na trzecim miejscu znajduje się Europejski Fundusz Leasingowy. W pierwszej dziesiątce znalazły się także mLeasing, Santander Leasing, ING Lease, Pekao Leasing, Millennium Leasing, Alior Leasing oraz SG Equipment Leasing. Warto zaznaczyć, że pierwsze dziesięć największych firm to prawie 2/3 całego polskiego rynku leasingu<sup>20</sup>.

### Członkowie Związku Polskiego Leasingu

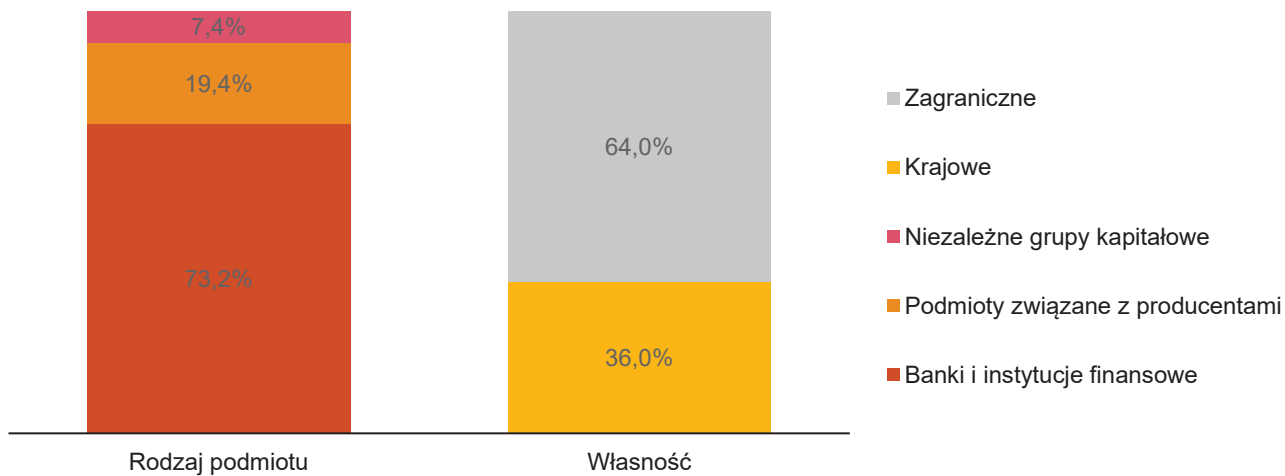
1. akf Leasing Polska S.A.
2. Alior Leasing Sp. o.o.
3. BMW Financial Services Polska Sp. z o.o.
4. BNP Paribas Lease Group Sp. z o.o.
5. Caterpillar Financial Services Poland Sp. z o.o.
6. De Lage Landen Leasing Polska S.A.
7. Deutsche Leasing Polska S.A.
8. Europejski Fundusz Leasingowy S.A.
9. Fraikin Polska Sp. z o.o.
10. Grupa Masterlease
11. Idea Getin Leasing S.A.
12. Impuls-Leasing Polska Sp. z o.o.
13. ING Lease Polska Sp. z o.o.
14. Leasing Polski Sp. z o.o.
15. Millennium Leasing Sp. z o.o.
16. mLeasing Sp. z o.o.
17. NL-Leasing Polska Sp. z o.o.
18. PEAC Poland Sp. z o.o.
19. Pekao Leasing Sp. z o.o.
20. PKO Leasing S.A.
21. PSA Finance Polska Sp. z o.o.
22. Santander Consumer Multirent Sp. z o.o.
23. Santander Leasing S.A.
24. Scania Finance Polska Sp. z o.o.
25. SG Equipment Leasing Polska Sp. z o.o.
26. SGB Leasing Sp. z o.o.
27. Siemens Finance Sp. z o.o.
28. Toyota Leasing Polska Sp. z o.o.
29. VFS Usługi Finansowe Polska Sp. z o.o.
30. Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów

<sup>18</sup> Dane ZPL.

<sup>19</sup> Dane o strukturze własności i przychodach pochodzą z EMIS. Dane bazują na sprawozdaniach finansowych za 2017 rok. W przypadku braku dostępności danych, pod uwagę brano przychody z 2016 roku.

<sup>20</sup> Dane ZPL.

Rys. 3. Struktura Związku Polskiego Leasingu wg kryterium wielkości przychodów firm członkowskich, stan na 2017 rok



Źródło: EMIS

## Honorowi członkowie Związku Polskiego Leasingu



### Dr Leszek Czarnecki

Założyciel i wieloletni prezes zarządu Europejskiego Funduszu Leasingowego

### Dr Adam S. Martowski

Współzałożyciel i wieloletni prezes zarządu BRE Services, a następnie BRE Leasing (obecnie mLeasing), członek Komitetu Założycielskiego Konferencji Przedsiębiorstw Leasingowych, protoplasty ZPL, członek Komitetu Wykonawczego Związku oraz zarządu Leaseurope

### Prof. Jerzy Poczobut

Dyrektor Instytutu Prawa Międzynarodowego na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, współtwórca kodeksowych podstaw prawnych funkcjonowania leasingu w Polsce

### Dr Mieczysław Groszek

Wieloletni prezes zarządu BRE Leasing (obecnie mLeasing), członek Komitetu Wykonawczego ZPL, a następnie jego wieloletni przewodniczący, członek zarządu Leaseurope



ZWIĄZEK  
BANKÓW  
POLSKICH



## Krzysztof Pietraszkiewicz

Prezes Związku Banków Polskich



Powinniśmy wrócić do debaty o miejscu i roli instytucji finansowych w polskiej gospodarce, pamiętając, że powinniśmy mówić o społecznej gospodarce rynkowej. Myślę, że instytucje finansowe są naszym wspólnym dobrem i potężnym narzędziem pozwalającym na realizację celów takich, jak tworzenie nowoczesnej i konkurencyjnej gospodarki europejskiej.

Jesteśmy krajem o jednym z najniższych poziomów innowacyjności, oszczędzania, automatyzacji i robotyzacji. Polska polityka gospodarcza powinna być nakierowana na sprzyjanie inwestycjom. Należy zastanowić się dlaczego potencjalni inwestorzy nie inwestują i budować wśród nich zaufanie, między innymi gwarantując stabilność prawa.

Powinniśmy dbać o przygotowanie kadry wykwalifikowanych ekspertów od bankowości i finansów – pracowników, którzy będą rozumieć zarówno nowe instrumenty finansowe, jak i technologie oraz którzy będą potrafili mądrze oceniać innowacyjne projekty. Dużym wyzwaniem i ważnym celem jest, aby polskie firmy wykorzystywały osiągnięcia nauki.

Banki i firmy leasingowe powinny bacznie obserwować procesy związane z sukcesją, by umiejętnie przeprowadzić przez nie całą generację polskich przedsiębiorców. Trzy dekady temu Polacy rozpoczęli działalność w warunkach gospodarki wolnorynkowej, a obecnie stoją przed koniecznością przekazania swojej firmy w odpowiednie ręce. Statystyki z państw zachodnich wskazują, że mniejszość sukcesji odbywa się w ramach rodziny, a dobór nowych właścicieli jest wyzwaniem.



Firmy zrzeszone  
w Związku Polskiego  
Leasingu reprezentują  
90% polskiego rynku





## Sukces w liczbach





**Henryka Bochniarz**

Prezydent Konfederacji Lewiatan



Polska branża leasingowa ma niemal tyle samo lat, co polska gospodarka wolnorynkowa. Historia rynku leasingowego ma więc wiele cech wspólnych z historią naszej gospodarki po 1989 roku. Początkowo wolny rynek był dla przedsiębiorców w dużej mierze nowością. Podmioty, które potrafiły dostrzec na nim szanse i wykorzystać je, najszybciej budowały swoją pozycję. Podobnie było z pierwszymi przedsiębiorstwami leasingowymi. Jak w wielu innych branżach, leasing musiał przejść trudny etap bankructw i konsolidacji, gdy liczba firm uległa wyraźnemu ograniczeniu.

Wprowadzenie definicji leasingu do kodeksu cywilnego miało ogromne znaczenie dla rozwoju całej branży. Kolejne, przemyślane regulacje mogłyby sprawić, że leasing znacznie wsparłby rozwój polskiej gospodarki. Odpowiednia polityka i trafne decyzje legislacyjne pozwoliłyby na wykorzystanie potencjału leasingu do upowszechnienia samochodów elektrycznych, odnawialnych źródeł energii, czy ograniczenia liczby starych pojazdów, szkodzących środowisku. Ustawodawca ma dziś szereg szans do wykorzystania, które mogłaby przynieść szersza współpraca z branżą leasingową.

Polscy przedsiębiorcy leasingowi powinni znaleźć też swoje miejsce w trwającej rewolucji technologicznej. Zmienia ona sposób, w jaki korzystamy z dóbr – rynek docenia trendy związane z gospodarką współdzielenia, cyfryzacją i robotyzacją. Drugim ważnym elementem, który może wpłynąć na kondycję branży leasingowej są ewentualne skutki Brexitu w sektorze finansowym. Branża ta jest ona bowiem silnie powiązana z sektorem bankowym.

# Sukces w liczbach

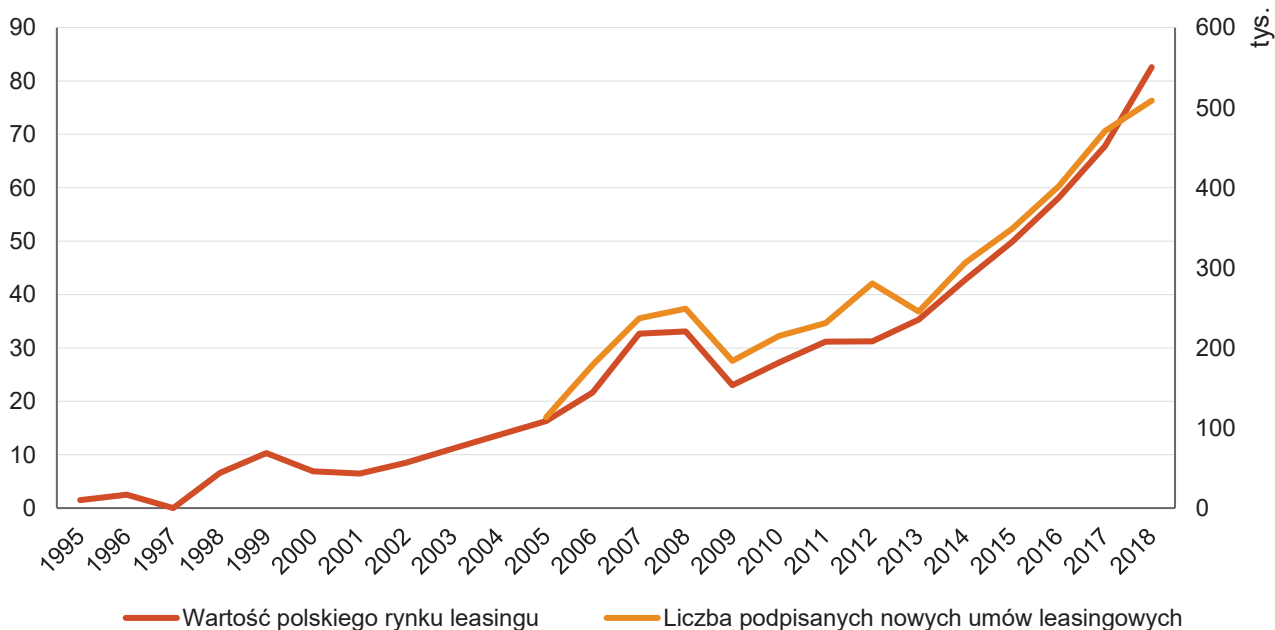
## Rynek i aktywa

### Skala i wzrost

Dynamiczny rozwój polskiego leasingu znajduje swoje potwierdzenie w danych - przez ostatnie 25 lat wartość rynku wzrosła z poziomu 1,5 mld do prawie 83 mld złotych. Na początku lat 90. liczba nowych umów podpisanych w ciągu roku była wyrażana w tysiącach, obecnie nowe umowy liczy się już w setkach tysięcy. Leasing, który początkowo był niezrozumiałą innowacją finansową stał się rzeczywistym sposobem finansowania polskiej gospodarki i wspierania polskiej innowacyjności.

Tempo rozwoju leasingu w Polsce wyraźnie przyspieszyło w latach 2003-2004 roku, co początkowo można było interpretować jako odrabianie zaległości z lat 2000-2001, kiedy rynek przeżywał krótkotrwałe problemy spowodowane zmianą warunków refinansowania umów leasingowych przez banki. W praktyce szybszy wzrost utrzymywał się jednak przez kilka kolejnych lat, co niewątpliwie wiązało się z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej i uruchomieniem funduszy unijnych, w ramach których leasing stał się kwalifikowalnym kosztem. Niestety, okres globalnego kryzysu z lat 2008-2009 nie ominął polskich przedsiębiorstw leasingowych. Spowolnienie gospodarcze i wyhamowanie inwestycji przełożyły się bezpośrednio na kilka lat osłabienia w polskim leasingu. Dopiero od lat 2013-2014 leasing powrócił do tempa wzrostu, jakie charakteryzowało rynek przed kryzysem. Mimo spowolnienia związanego z kryzysem, skumulowana średnioroczna stopa wzrostu rynku w okresie 2003-2018 wynosiła aż 23,1%.

Rys. 4. Wartość polskiego rynku leasingu (wartości nominalne netto), mld zł (lewa oś) oraz liczba podpisanych nowych umów leasingowych (prawa oś)



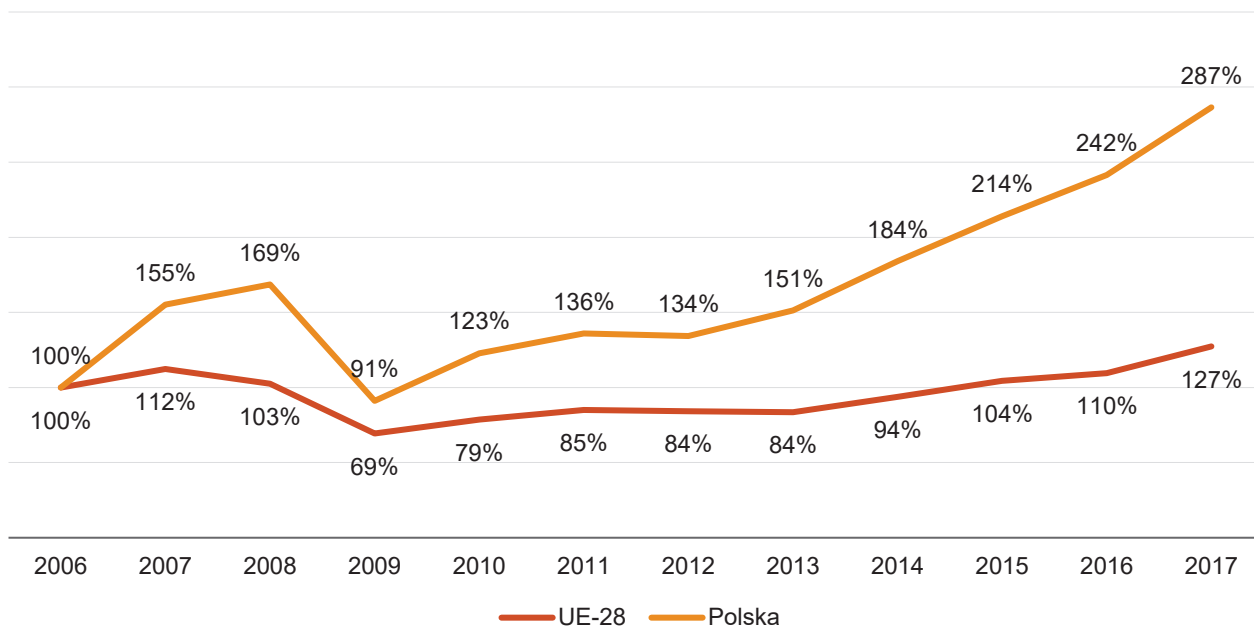
Źródło: ZPL

Średnioroczny wzrost wartości rynku w całym okresie 1995-2018 nieznacznie przekraczał 19%, wysokie tempo utrzymuje się do dziś, zmiana wartości nowo zawartych umów pomiędzy 2017 i 2018 rokiem wynosiła bowiem 21,8%.

Analiza tempa wzrostu wartości finansowania udzielanego przez polską branżę leasingową i liczby nowych umów leasingowych podpisanych w kolejnych latach wskazują, że trendy wzrostowe w zasadzie się pokrywają. Prowadzi to do wniosku, że sumaryczny wzrost wartości rynku wynika z rosnącej popularności leasingu, czyli ze wzrostu liczby podpisanych umów, a nie ze wzrostu średniej wartości przedmiotów

leasingu. Hipotezę tę może potwierdzać fakt, że w 2006 roku jedna nowa umowa opiewała na średnią kwotę 143,7 tys. złotych, zaś dziesięć lat później, w 2016 roku, było to 144,6 tys. złotych.

Rys. 5. Wzrost wartości nowych umów leasingowych w Polsce i UE (2006=100%)



Źródło: Opracowanie PwC na bazie danych Leaseurope

Zestawiając wartość nowych umów leasingowych zawartych w Polsce z danymi dla całej Unii Europejskiej widać wyraźnie, że Polski rynek cechował się w ostatnich latach większym średniorocznym tempem wzrostu. Polski rynek leasingu poradził sobie również szybciej z trudnym okresem kryzysu gospodarczego, co niewątpliwie było pochodną kondycji polskiej gospodarki w dobie kryzysu. Wartość umów zawartych w całej Unii Europejskiej w roku 2009 wynosiła jedynie 69,4% wartości umów podpisanych w roku 2006. Czas kryzysu, co nie może dziwić, był rekordowo słabym okresem również dla Polski. Wartość umów zawartych w 2009 roku wynosiła jednak 91,1% wartości z roku 2006 co wyróżnia polską branżę leasingową na tle UE. Warto jednak zauważyć, że w przypadku Polski spadek pomiędzy 2008 i 2009 rokiem był znacznie bardziej gwałtowny niż w przypadku średniej dla Unii Europejskiej. Może to oznaczać, że polski rynek odznacza się bardziej gwałtownym wzrostem, ale również większymi wahaniami i większą podatnością na załamania.

Warto zwrócić również uwagę na tempo w jakim oba rynki powróciły do wartości rynku z roku 2006. Polska przekroczyła ten próg już po roku, osiągając w 2010 wskaźnik 122,9% wartości umów z 2006 roku. Rynek unijny potrzebował aż 6 lat, by dopiero w 2015 roku przekroczyć poziom z roku 2006.



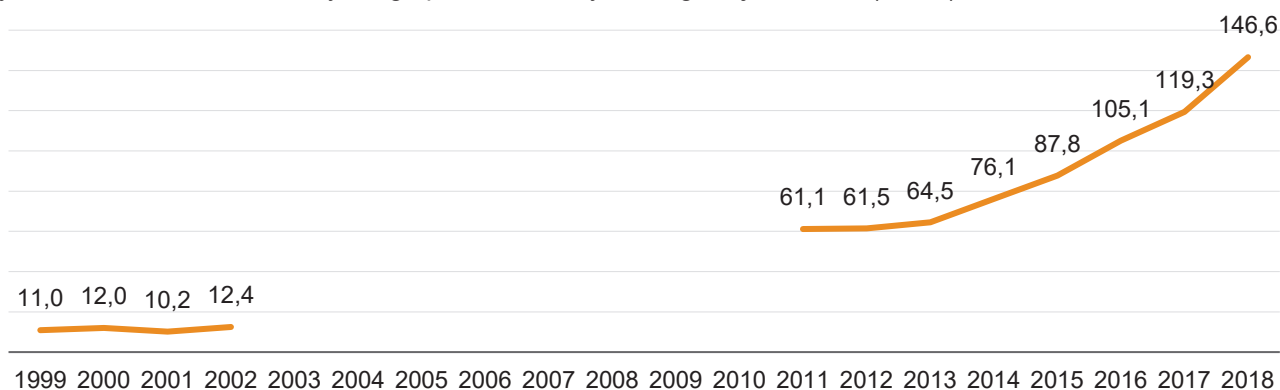
Po raz pierwszy od transformacji tempo wzrostu aktywów sektora finansowego jest niższe niż tempo wzrostu PKB, co w kraju jak nasz, jest bardzo niepożądane. Powinniśmy unikać sytuacji, w której nadmierne obciążenia i przeregulowanie powodują utratę zdolności polskiego systemu do finansowania polskiej gospodarki – potrzebujemy zrozumienia, że instytucje finansowe są naszym wspólnym dobrem sprzyjającym rozwojowi i realizacji celów społecznych.

**Krzysztof Pietraszkiewicz, Prezes Związku Banków Polskich**

Prognozy ekonomiczne pozwalają przypuszczać, że w najbliższych latach polski rynek leasingu będzie rozwijał się dalej, choć tempo znacznie zmaleje – według ZPL należy oczekiwać, że wartości nowych umów podpisanych w 2019 r. będzie jedynie o 5,5% wyższa niż wartość umów zawartych w 2018 roku. Ma to wynikać przede wszystkim ze zmian prawnych w zakresie warunków leasingowania pojazdów, które weszły w życie od 1 stycznia 2019 roku. Niekorzystna nowelizacja ustaw podatkowych sprawiła, że wiele przedsiębiorstw zdecydowało się przesunąć decyzję o zakupie nowych aut na IV kwartał 2018 roku, co w naturalny sposób osłabiło perspektywy na rok 2019<sup>21</sup>. O ile wzrost leasingu samochodów osobowych pomiędzy pierwszymi 10 miesiącami lat 2017 i 2018 wynosił 22%, to jeśli porównać dwa ostatnie miesiące z lat 2017 i 2018, zmiana wynosiła aż 52%<sup>22</sup>.

Wysokie tempo wzrostu wartości nowozawieranych umów przełożyło się na dwucyfrowe tempo wzrostu aktywnego portfela branży leasingowej w Polsce – wynik taki utrzymuje się już piąty rok z rzędu. W 2017 roku aktywny portfel leasingowy rósł w tempie średnio dwa razy szybszym niż rynek kredytów inwestycyjnych w Polsce. Z badania NBP przeprowadzonego wśród przedsiębiorstw wynika jednak, że finansowaniem poprzez leasing zainteresowane są częściej firmy korzystające z kredytów, niż firmy nie korzystające z tego źródła finansowania, co może wskazywać na komplementarność tych dwóch produktów<sup>23</sup>.

Rys. 6. Całkowita wartość aktywnego portfela branży leasingowej w Polsce (mld zł)



Brak danych dla lat 2003-2010.

Źródło: ZPL

Według danych GUS na polskim rynku dominuje leasing finansowy (rozumiany jako leasing charakteryzujący się wykupem przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy). Znaczenie leasingu mieszanego<sup>24</sup> nigdy nie było duże, a w ostatnich latach dodatkowo maleje. Umowy zawierane w oparciu o ten rodzaj finansowania stanowią marginalny odsetek wartości wszystkich umów leasingowych. Średnia wartość umowy leasingu finansowego jest zbliżona do średniej wartości umowy w leasingu operacyjnym i waha się pomiędzy 100-200 tys. zł. Umowy zawierane w formule leasingu mieszanego opiewają zwykle na kwoty kilkukrotnie wyższe.

<sup>21</sup> Dostęp online dnia 19 kwietnia 2019 r. pod adresem: <http://www.leasing.org.pl/pl/aktualnosci/2019/21-8-proc-wzrost-polskiego-ryнку-leasingu-w-2018r>.

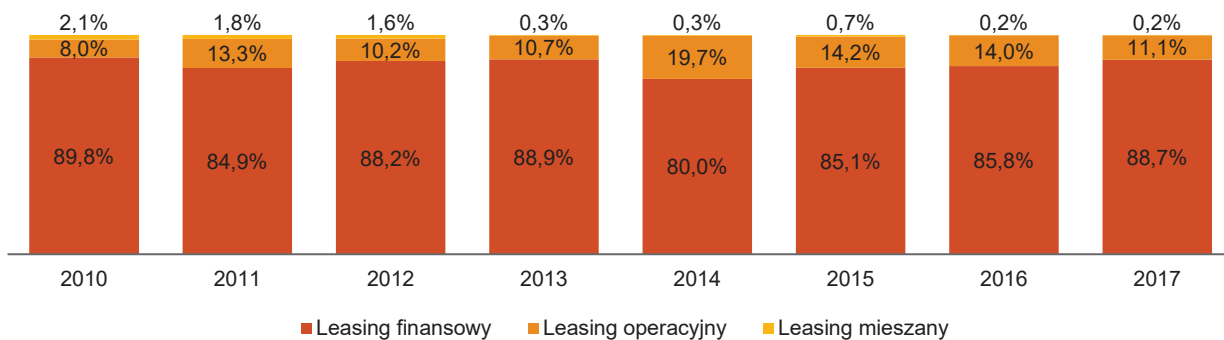
<sup>22</sup> ZPL. *Wyniki branży leasingowej 2018 rok*. Materiał zaprezentowany na konferencji prasowej 11 lutego 2019 r., s. 7.

<sup>23</sup> NBP. *Sytuacja finansowa sektora przedsiębiorstw w roku 2016*, 2016 Dostęp online dnia 30 kwietnia 2019 r. pod adresem:

[https://www.nbp.pl/statystyka/pieniezna\\_i\\_bankowa/dwn/dane\\_sektora\\_bankowego.xlsx](https://www.nbp.pl/statystyka/pieniezna_i_bankowa/dwn/dane_sektora_bankowego.xlsx).

<sup>24</sup> W uproszczeniu leasing mieszany polega na tym, że w pierwszym etapie transakcja przebiega na zasadach typowych dla leasingu operacyjnego, a następnie stosunek łączący strony odpowiada formie leasingu finansowego.

Rys. 7. Należności leasingowe brutto w podziale na rodzaj stosowanego leasingu



Źródło: Opracowanie PwC na bazie danych GUS

Jak wynika z badania przeprowadzonego przez autorów raportu dotyczącego europejskich flot samochodowych, polskie przedsiębiorstwa znacznie częściej niż ich zachodnie odpowiedniki sięgają po model zakładający wykup sprzętu po zakończeniu umowy leasingowej. Leasing finansowy to w Polsce nadal dominujący model transakcji, podczas gdy na większości rynków europejskich przeważa leasing operacyjny. Różnica w preferencjach wynika przede wszystkim ze świadomości przedsiębiorstw. Europejskie firmy decydują się na model, który bardziej przypomina wynajem, chcą bowiem przede wszystkim korzystać ze sprzętu, a po zakończeniu umowy leasingowej wymienić go na nowy, często już o wyższej klasie technologicznej. Dzięki takiemu rozwiązaniu zapewniają sobie elastyczność i pole do szybszego wprowadzenia innowacji w swojej działalności, a tym samym zyskują na konkurencyjności<sup>25</sup>.

### Struktura aktywów

Struktura przedmiotowa umów leasingu udzielanych w Polsce była i jest zdominowana przez pojazdy – już w 1995 roku stanowiły one 58% wartości wszystkich transakcji, w 2018 ich udział wynosił blisko 71%<sup>26</sup>. Transport lekki, a więc pojazdy osobowe, ciężarowe i dostawcze do 3,5 tony odpowiadają obecnie za niespełną 50% wartości podpisywanych umów leasingowych - ich znaczenie wyraźnie rośnie, choć należy zaznaczyć, że na przestrzeni ostatniej dekady nigdy nie było mniejsze niż 30%.

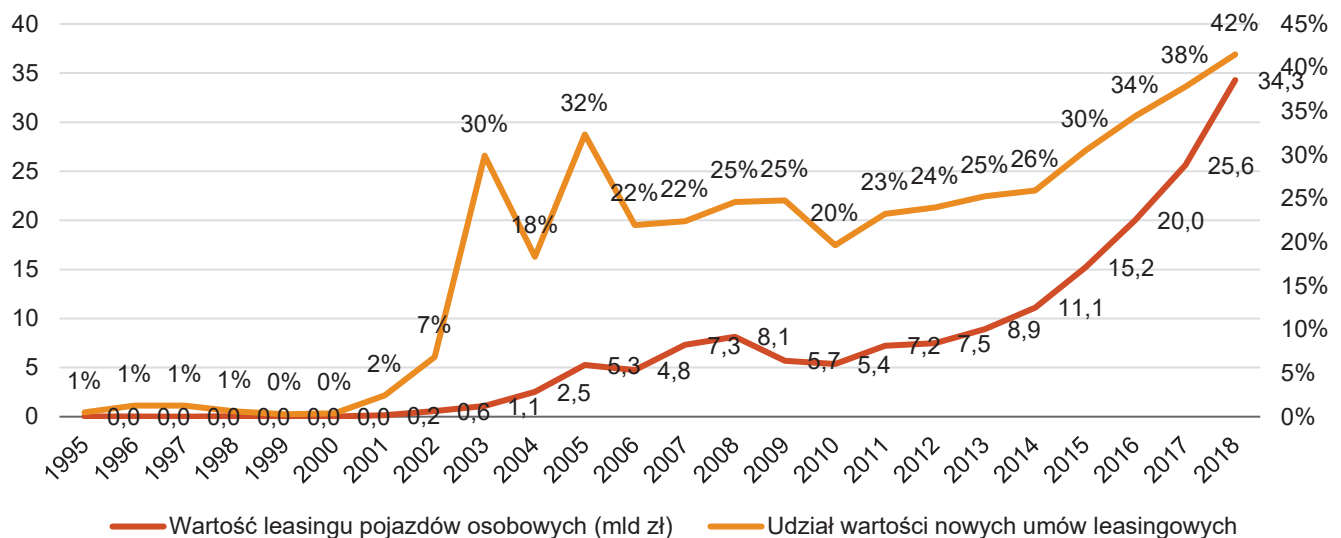
Na szczególną uwagę zasługują same pojazdy osobowe, które w 2018 roku stanowiły 41,5% wartości udzielonych umów leasingowych, choć do roku 2001 ich udział w strukturze nie przekraczał 0,5%. Pojazdy osobowe stanowią kategorię, która rozwijała się najszybciej – zarówno na przestrzeni całego analizowanego okresu od 1995 do 2018 roku, jak i w okresie 2001-2018, gdy średnioroczny wzrost wynosił 37%. W tym samym okresie wartość umów leasingu finansujących nabycie rzeczy ruchomych rosła o 18% rocznie, a wartość wszystkich umów leasingowych o 16%.

Warto dodać, że w 2013 roku Związek Polskiego Leasingu zrealizował postulat umożliwienia cesji umowy leasingu, co miało szczególnie istotne znaczenie w przypadku leasingu samochodów osobowych. W sytuacji braku możliwości kontynuowania umowy lub zainteresowania nowym modelem pojazdu cesja pozwala na przekazanie praw i obowiązków wynikających z zawartej umowy na inny podmiot. Podmiot ten, przejmując umowę, korzysta z przedmiotu leasingu na identycznych zasadach, także finansowych, jak jego poprzednik.

<sup>25</sup> CSA Research. 2017 Fleet Barometer. International report. Focus Europe, 2017. Dostęp online dnia 29 kwietnia 2019 r. pod adresem: [https://www.arval.be/sites/be/files/media/downloadable\\_files/cvo\\_2017\\_-\\_international-europe.pdf](https://www.arval.be/sites/be/files/media/downloadable_files/cvo_2017_-_international-europe.pdf).

<sup>26</sup> Wartości te nie uwzględniają kategorii „Pozostałe środki transportu”, które obejmują środki transportu wodnego, kolejowego i powietrznego – ich udział waha się w ostatnich latach w okolicach 1-2%.

Rys. 8. Roczna wartość leasingu pojazdów osobowych (lewa oś) oraz ich udział w wartości nowych umów leasingowych (prawa oś)

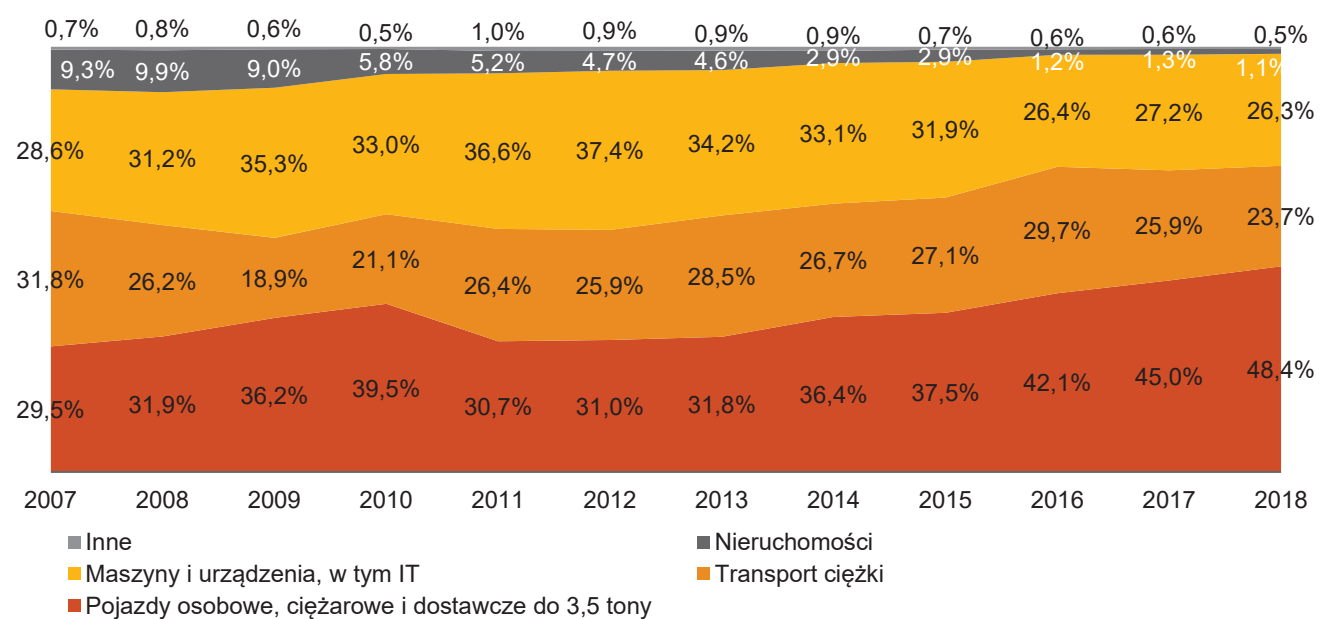


Źródło: ZPL

Środki transportu klasyfikowane jako transport ciężki to obecnie około 24% wszystkich aktywów finansowanych rocznie z wykorzystaniem leasingu. Choć wartość absolutna tej kategorii umów sukcesywnie rośnie od 2010 roku, tempo wzrostu jest niższe niż wzrost rocznej wartości leasingu w ogóle, co oznacza, że znaczenie pojazdów ciężkich w strukturze leasingowanych aktywów maleje. Transport ciężki był kategorią szczególnie dotkniętą przez kryzys finansowy – wartość leasingu pojazdów zaliczanych do tej kategorii spadła o 50% pomiędzy 2008 i 2009 rokiem, podczas gdy rynek leasingu pojazdów osobowych i zarazem cały rynek leasingu zmalały w tym okresie o 30%.

Maszyny i urządzenia, a w tym również sprzęt i oprogramowanie IT, to kategoria, której znaczenie w strukturze polskiego leasingu jest najbardziej stabilne. Od roku 1995 udział tej kategorii w wartości polskiego leasingu wahał się pomiędzy 22 i 38%, choć tylko osiem razy spadł poniżej 30% - w tym w latach 2016-2018, co może prognozować spadek znaczenia tej kategorii w przyszłości.

Rys. 9. Struktura leasingu według finansowanych aktywów w latach 2007-2018



Źródło: ZPL

W ostatnich pięciu latach szczególnie intensywnie rozwija się leasing oprogramowania IT (wzrost średnioroczny 33% w okresie 2013-2018) oraz leasing sprzętu budowlanego (wzrost o 25% w tym samym okresie) – o ile pierwsza kategoria ma na razie niewielkie znaczenie dla wszystkich maszyn i urządzeń, to sprzęt budowlany stanowił w 2018 roku około 17% całej tej grupy.



Wzrost popularności leasingu pojazdów osobowych był spowodowany przede wszystkim rosnącym poziomem wiedzy ekonomicznej polskich przedsiębiorców. We wczesnych latach dziewięćdziesiątych, na początku kapitalizmu, zakupy pojazdów były finansowane za pomocą gotówki. Dziś dzięki edukacji przedsiębiorcy doskonale kalkulują, że leasing jest dla nich w określonych sytuacjach najlepszym wyborem. Co więcej, przedsiębiorcy bardziej niż konsumenci cenią przewagę leasingu, takie jak brak konieczności zapłaty pełnej ceny na początku, czy zajmowania się sprzedażą samochodu pod koniec umowy.

**Jakub Faryś, Prezes Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego**

Na koniec warto poświęcić kilka uwag również leasingowi nieruchomości – udział tej kategorii umów sukcesywnie maleje, wartość leasingu nieruchomości jest od kilku lat z roku na rok coraz niższa. W ciągu ostatnich pięciu lat skumulowana średnioroczna zmiana wartości tej kategorii wynosiła -10%, a w okresie 2007-2018 sięgała -12%. W efekcie wartość nieruchomości sfinansowanych z wykorzystaniem leasingu w 2018 roku była dwa razy mniejsza niż jeszcze w roku 2009. Najszybciej kurczy się kategoria leasingu budynków przemysłowych, relacje wartości leasingu wszystkich pozostałych typów nieruchomości do wartości wszystkich leasingowanych aktywów są bardzo zmienne w czasie. Leasing nieruchomości stanowi obecnie około 1,1% wartości nowych umów, choć w latach 2001 i 2002 sięgał nawet 16,2% oraz 20,4%. Nie licząc kilku lat, roczna wartość umów leasingu nieruchomości nigdy nie przekraczała 2,5 mld złotych, a przez większość czasu oscylowała w okolicach 1,5 mld złotych. Może to wynikać z faktu, że leasing nieruchomości nigdy nie był w pełni niezależnym produktem finansowym, dla wielu przedsiębiorstw był raczej sposobem zarządzania kapitałem. Po drugie, niska popularność leasingu nieruchomości mogła być związana z kwestiami regulacyjnymi – ramy legislacyjne w obszarze użytkowania wieczystego przez wiele lat komplikowały sposób inwestowania w nieruchomości. Biorąc pod uwagę zmianę stanu prawnego w zakresie użytkowania wieczystego, jaka miała miejsce ostatnio, szczególnie ciekawe mogą okazać się wyniki dotyczące leasingu nieruchomości w najbliższych latach.

Warto w tym miejscu zauważyć, że w ostatnich latach Związek Polskiego Leasingu zrealizował postulat dotyczący możliwości objęcia leasingiem nie tylko gruntów, ale również prawa do jego użytkowania wieczystego - niewątpliwie uprościło to proces leasingu nieruchomości posadowionych na gruntach oddanych w użytkowanie wieczyste. Dzięki temu, zamiast dwóch osobnych umów dotyczących leasingu nieruchomości i dzierżawy gruntu, można obecnie zawrzeć jedną transakcję leasingową obejmującą zarówno nieruchomość, jak i prawo do użytkowania gruntu.



## Andrzej Roter

Prezes Zarządu Konferencji  
Przedsiębiorstw Finansowych  
w Polsce



Z całą pewnością branża leasingowa w Polsce osiągnęła dojrzałość. Jednym z jej wyznaczników jest łatwość, z jaką tradycyjne firmy leasingowe, najczęściej działające w Polsce w grupach bankowych, adaptują się do nowych warunków, wyznaczanych przez firmy fintechowe.

Dobra pozycja na rynku, innowacyjne podejście do obsługi klienta, jej wysoka sprawność, nowe i efektywne modele scoringowe pozwalające na dotarcie do nowych grupy klientów – wszystko to traktowane z osobna przestaje już wystarczać firmom fintechowym do uzyskania przewagi konkurencyjnej nad firmami leasingowymi z długą i dobrą historią.

Umiejętne połączenie wymienionych czynników z dobrym zapleczem kapitałowym i budowaną przez lata solidną bazą klientów mogą jednak dać w dłuższej perspektywie istotną przewagę. Dlatego uważam, że może nas czekać fala konsolidacji, której motywem przewodnim będzie potrzeba łączenia kompetencji, zasobów i umiejętności, specyficznych dla leasingu w modelu tradycyjnym i fintechowym. W tym upatruję ścieżki dalszego rozwoju sektora leasingowego w Polsce.

Zarządzanie ryzykiem zawsze było wyzwaniem dla całego rynku finansowego. Dobrze rozwijający się biznes, a z takim mamy do czynienia w sektorze leasingowym, rodzi zawsze ambicje związane ze wzrostem udziału w rynku. Digitalizacja to ogromna szansa na obniżenie kosztów dostarczenia usług leasingowych, a co za tym idzie – szansa na zwiększenie udziału w rynku. Digitalizacja może też poprawić dostępność oferty leasingowej dla nowych klientów, którzy wcześniej, między innymi ze względu na koszty, nie mogli z niej korzystać. To zjawisko bywa nazywane demokratyzacją leasingu.

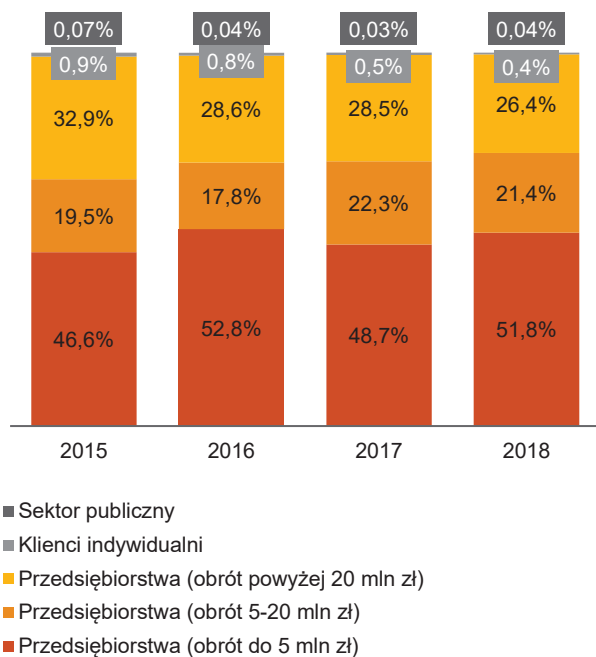
Zwiększanie dostępności leasingu dla nowych klientów powiększa jednak skalę i koszty ryzyka. Wyzwaniem jest, aby rozwijać proces demokratyzacji leasingu, zachowując przy tym racjonalne podejście do ryzyka - bez obciążania przedsiębiorstw ryzykiem utraconych należności.

Z tego punktu widzenia ważnym czynnikiem rozwoju jest doskonalenie współpracy z sektorem zarządzania wierzytelnościami. ZPL i KPF rozwijają projekt CESSIO, w ramach którego upowszechniają i promują najwyższe standardy w obszarze zarządzania wierzytelnościami, zarówno po stronie wierzycieli pierwotnych, jak i wtórnych.

## Odbiorcy usług leasingowych

Na przestrzeni ostatnich dwudziestu pięciu lat rynek leasingu w Polsce uległ ogromnym przeobrażeniom – od ciekawostki i innowacyjnego mechanizmu finansowania inwestycji, do jednego z silników napędzających rozwój polskiej gospodarki. Szacuje się, że leasing, jako forma pozyskiwania kapitału był w 2018 roku wykorzystany do sfinansowania 29,3% inwestycji przedsiębiorstw w Polsce, jeszcze w 2010 roku udział ten był ponad dwukrotnie mniejszy i wynosił 12,6%<sup>27</sup>.

Rys. 10. Struktura klientów wg wartości leasingu i pożyczek udzielonych przez przedsiębiorstwa leasingowe



Źródło: ZPL

przedsiębiorstw mniejszych (z 66% do 73%), choć trudno mówić o wyraźnych trendach w podkategoriach (do 5 mln zł obrotu i pomiędzy 5-20 mln zł obrotu). Znaczenie finansowania udzielonego przez firmy leasingowe podmiotom z sektora publicznego oraz klientom indywidualnym w ciągu ostatnich czterech lat maleje.

Co ciekawe, okazuje się, że spośród mikro, małych i średnich przedsiębiorstw działających w polskiej gospodarce i uczestniczących w badaniu Centrum Badań Marketingowych Indicator, 82% zadeklarowało korzystanie z leasingu w 2018 roku<sup>29</sup>.

Z leasingu korzystają w zdecydowanej większości przedsiębiorstwa – klienci prywatni odpowiadali w 2018 roku za zaledwie 0,4% wartości umów leasingowych, a administracja publiczna tylko za 0,04%. Według danych Związku Polskiego Leasingu wśród polskich leasingobiorców aż 51,8% stanowią podmioty z rocznym obrotem poniżej 5 mln zł. Jeśli chodzi o udział przedsiębiorstw z obrotem od 5 do 20 mln zł w wartości umów leasingowych podpisanych w 2018 roku, to stanowili oni kolejne 21,4% ogółu. Oznacza to, że przedsiębiorstwa z rocznym obrotem poniżej 20 mln zł, czyli te kategoryzowane jako małe i średnie odpowiadają za 73,2% rynku leasingu<sup>28</sup>. Oznacza to, że zaledwie jedno na cztery polskie przedsiębiorstwa, które korzystają z leasingu, to przedsiębiorstwa największe, a co drugie to przedsiębiorstwo prowadzące małą działalność gospodarczą.

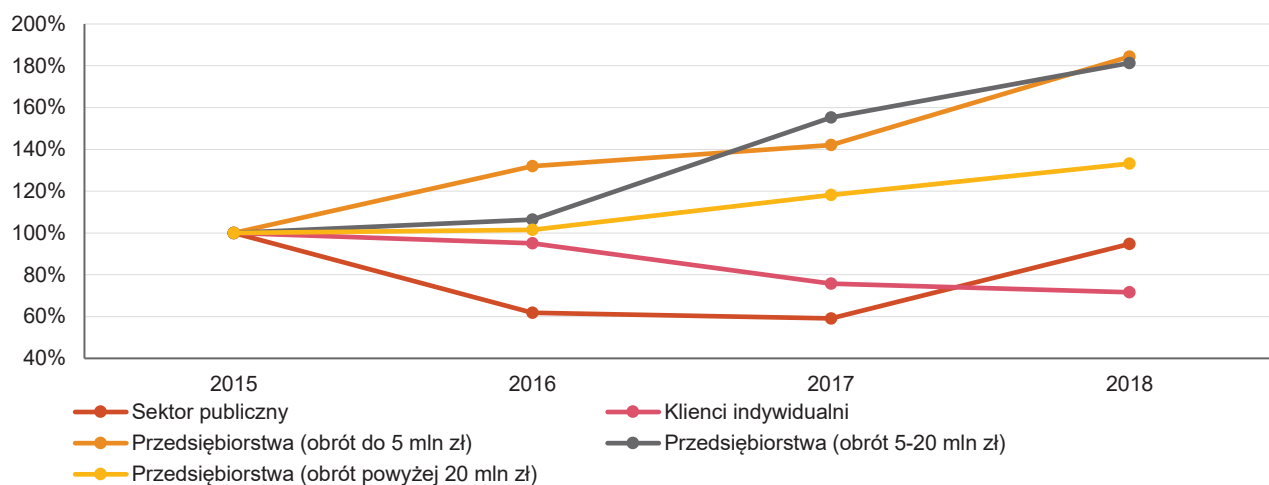
Jeśli chodzi o zmiany struktury klientów przedsiębiorstw leasingowych w ostatnich latach, to przede wszystkim możemy zaobserwować malejące znaczenie przedsiębiorstw z rocznym obrotem przekraczającym 20 mln zł – z 33% w 2015 spadło ono do 26% w 2018 roku. Rośnie natomiast udział

<sup>27</sup> Radło, Napiórkowski. *Rola branży leasingowej w finansowaniu rozwoju polskiej gospodarki i przedsiębiorstw*. Szkoła Główna Handlowa. Warszawa, 2017, s. 7.

<sup>28</sup> Struktura przedsiębiorstw korzystających z leasingu w oparciu o szacunki ZPL.

<sup>29</sup> Centrum Badań Marketingowych Indicator. *Małe firmy o leasingu*. Materiał zaprezentowany na konferencji prasowej 31 lipca 2018 r., s. 8.

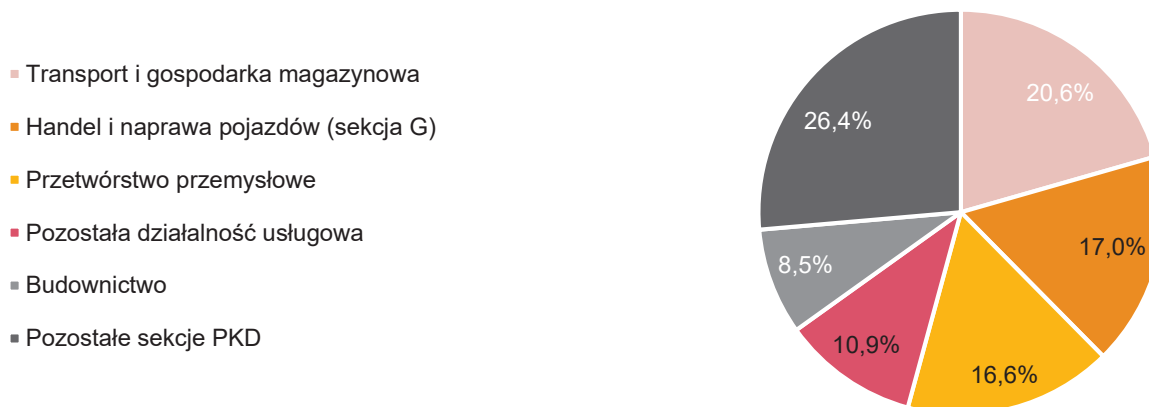
Rys. 11. Indeks wartości finansowania udzielonego przez przedsiębiorstwa leasingowe (leasing i pożyczki, 2015=100%)



Źródło: ZPL

Zarówno analizy Związku Polskiego Leasingu, jak i dane Głównego Urzędu Statystycznego pokazują, że z leasingu korzystają firmy z różnych sekcji gospodarki. Wśród przedsiębiorstw korzystających z leasingu dominują jednak trzy sektory: transport i gospodarka magazynowa, handel i naprawa pojazdów oraz przetwórstwo przemysłowe. Na czwartym miejscu uplasowała się działalność usługowa, a tuż za nią sektor budowlany. Zgodnie z danymi Głównego Urzędu Statystycznego, firmy pochodzące z pięciu wymienionych sektorów odpowiadają aż za 73% wartości wszystkich umów leasingowych zawartych w Polsce w 2017 roku. Pozycja wymienionych sektorów w ostatnich latach ulega umocnieniu, ich znaczenie dla przedsiębiorstw leasingowych rośnie. Transport i gospodarka magazynowa, handel i przetwórstwo przemysłowe od lat utrzymują się w gronie sektorów o najwyższej sumie wartości nowych umów leasingowych. Systematycznie rośnie znaczenie transportu i gospodarki magazynowej – w 2010 była to druga największa kategoria, w 2014 roku stała się już sektorem najważniejszym. Maleje natomiast znaczenie „pozostałej działalności usługowej” (m.in. działalność organizacji członkowskich, naprawę komputerów i artykułów użytku osobistego i domowego oraz działalność usługową niesklasyfikowaną w innych grupach). W 2010 roku była to kategoria o największej sumie nowych umów leasingu, podczas gdy w 2014 i w 2017 roku wyprzedziły ją już trzy inne kategorie.

Rys. 12. Leasingobiorcy według rodzaju prowadzonej działalności (sekcji PKD), wartość nowych umów leasingu zawartych w roku 2017



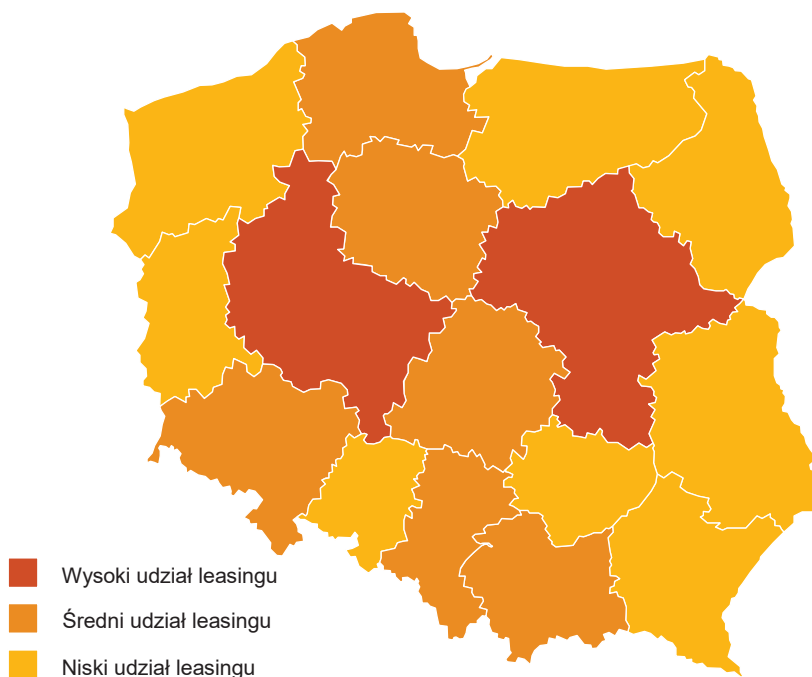
Źródło: GUS

Jeśli chodzi o dystrybucję geograficzną, to zdecydowanie największy udział w kreowaniu wartości polskiego leasingu mają województwa mazowieckie i wielkopolskie. Wśród najważniejszej piątki wymienić można jeszcze województwa śląskie, dolnośląskie i małopolskie. Najmniejsze zainteresowanie finansowaniem poprzez leasing zaobserwować można w województwie świętokrzyskim. Wyniki te dość dobrze odpowiadają poziomowi rozwoju

poszczególnych regionów. Co ciekawe, pewne odstępstwa można jednak dostrzec w przypadku trzech województw. Śląskie i łódzkie mają zauważalnie niższy udział w kreowaniu rynku leasingu niż wynikałoby to z wytwarzanego w nich PKB. Może to wynikać z faktu, że w województwie śląskim mieści się relatywnie wiele dużych firm, wśród których leasing jako forma finansowania cieszy się stosunkowo niższą popularnością. W województwie łódzkim natomiast siedzibę mogą mieć przedsiębiorstwa z sektorów, dla których leasing jest stosunkowo mniej atrakcyjny. W województwie lubelskim odnotowano z kolei o prawie połowę wyższy udział leasingu w stosunku do wytwarzanego w nim PKB. Mimo wspomnianych różnic silna korelacja danych dotyczących leasingu i wartości PKB w poszczególnych regionach wskazuje na bezpośrednie powiązanie tych dwóch statystyk.

Dystrybucja geograficzna nowych umów jest względnie stabilna - zarówno w roku 2010, jak i 2014 wyglądała niemal identycznie jak w roku 2017. Zauważalny wzrost znaczenia leasingu jako formy finansowania na przestrzeni tego okresu widoczny jest szczególnie w województwie lubelskim, które zwiększyło swój udział w kreowaniu łącznej sumy wartości nowych umów leasingu z około 3% do 5%. Znaczny wzrost udziału odnotowało również województwo opolskie, awansując w ciągu siedmiu lat z ostatniego miejsca w rankingu na miejsce trzynaste.

Rys. 13. Klasyfikacja regionów podziału administracyjnego Polski według siedziby leasingobiorcy i wartości nowych umów leasingu zawartych w 2017 roku



Przyjęto następujący podział: niski udział (0-3%), średni udział (3-10%), wysoki udział (powyżej 10% w ogólnej wartości umów leasingu udzielonych w Polsce).

Źródło: Opracowanie własne według danych GUS

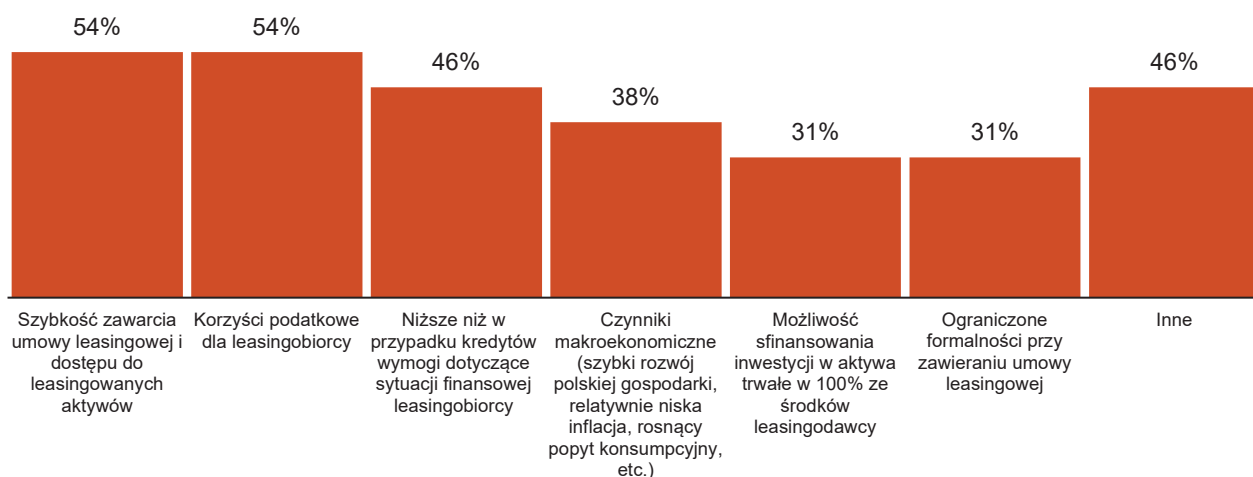
O motywach skłaniających polskie przedsiębiorstwa do korzystania z leasingu dużo mówi badanie przeprowadzone w 2017 roku przez Centrum Badań Marketingowych Indicator. Jak się okazuje, dla klientów przedsiębiorstw leasingowych ważne i bardzo ważne znaczenie ma atrakcyjna oferta cenowa, gotowość do negocjowania warunków umowy oraz szybkość podejmowania decyzji – te odpowiedzi wskazało odpowiednio 73%, 69% i 67% respondentów, jako szczególnie istotne przy wyborze leasingodawcy. Co ciekawe, względnie mniej przedsiębiorstw biorących udział w ankiecie wskazywało odpowiedzi, które sugerowałyby, że na wybór konkretnej firmy leasingowej istotny wpływ miały rekomendacje i doświadczenia wcześniejszej współpracy z leasingodawcą. Można wyciągnąć ostrożny wniosek, że polskie przedsiębiorstwa oceniają rynkowe możliwości finansowania dość racjonalnie, bazując przede wszystkim na przesłankach ekonomicznych,

szczególnie ważna jest też elastyczność i dopasowanie instrumentu do potrzeb (62% respondentów wskazało znajomość branży leasingobiorcy jako czynnik, który miał ważne lub bardzo ważne znaczenie). Polskie przedsiębiorstwa wydają się mieć obecnie dość duże zaufanie do przedsiębiorstw leasingowych działających na rynku<sup>30</sup>.

Wnioski te potwierdza analiza odpowiedzi, które porównują leasing oraz kredyt – okazuje się, że ten pierwszy uchodzi za formę finansowania bardziej elastyczną, tańszą, bezpieczniejszą i bardziej przyjazną dla klienta niż kredyt bankowy. Co ważne, takie wnioski płyną zarówno z analizy odpowiedzi przedsiębiorców, którzy nie korzystali i nie korzystają z leasingu, jak i z analizy odpowiedzi aktualnych leasingobiorców<sup>31</sup>.

Zgodnie z wynikami ankiety przeprowadzonej wśród podmiotów zrzeszonych w Związku Polskiego Leasingu na potrzeby niniejszego raportu, na rozwój branży leasingowej w Polsce największy wpływ miały szybkość zawierania umowy leasingowej i dostępność leasingowanych aktywów, a także korzyści podatkowe dla leasingobiorcy – odpowiedzi te wskazało 54% respondentów. Podobna liczba respondentów wskazała na niższe niż w przypadku kredytu wymogi związane z sytuacją finansową leasingobiorcy. Wyniki te potwierdzają wnioski płynące z wcześniejszych badań.

Rys. 14. Odsetek respondentów wskazujących daną odpowiedź jako jeden z trzech najważniejszych czynników warunkujących rozwój leasingu w Polsce



Źródło: PwC

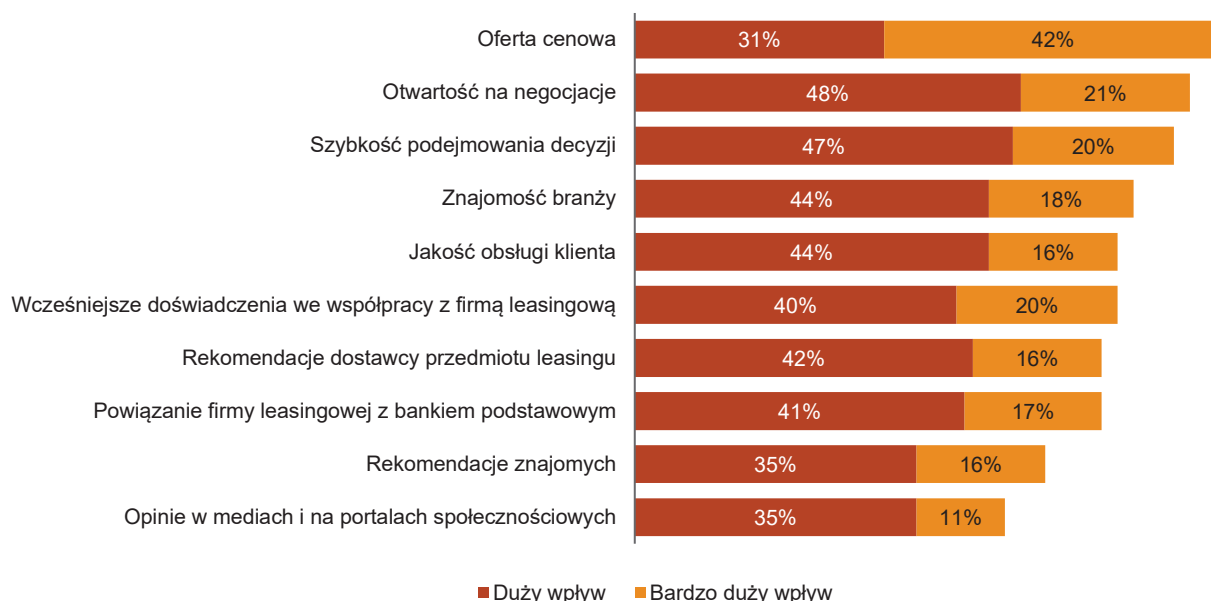
Warto zauważyć, że czynniki ekonomiczne były wskazywane przez przedsiębiorstwa, jako istotne powody korzystania z leasingu już w 2014 roku. Wśród podmiotów korzystających z leasingu w latach 2009-2014 aż 73,6% wskazywało na atrakcyjne warunki finansowania, a 72,6% na argument, że „przedmiot leasingu zarabia na spłatę rat” – były to ważne powody korzystania z usług leasingodawców. Jednocześnie, stosunkowo mało leasingobiorców wskazywało rekomendacje znajomych, internet, media i specjalistyczną prasę, jako źródła wiedzy o leasingu. Najwięcej przedsiębiorców przyznawało, że umowa leasingu była przez nich podpisywana po bezpośrednim kontakcie z przedstawicielami firm leasingowych (67,5%), albo po zaczerpnięciu informacji od dostawców przedmiotu leasingu (40,6%)<sup>32</sup>.

<sup>30</sup> Podobne wnioski wynikają z raportu przygotowanego przez BZ WBK Leasing (obecnie Santander Leasing) – 35% respondentów wskazało, że przy wyborze firmy leasingowej kierowali się przede wszystkim ceną, a 13% zaznaczyło odpowiedź „oferta dopasowana do potrzeb”, co można odczytywać jako elastyczność. BZ WBK Leasing. *Raport z badania rynku Leasing Index*. 2017, s. 26.

<sup>31</sup> Centrum Badań Marketingowych Indicator. dz. cyt., s. 7, 10-13.

<sup>32</sup> Badanie CBOS na zlecenie Konfederacji Lewiatan, 2014.

Rys. 15. Odsetek przedsiębiorców, dla którego określone czynniki mają największy wpływ na wybór firmy leasingowej



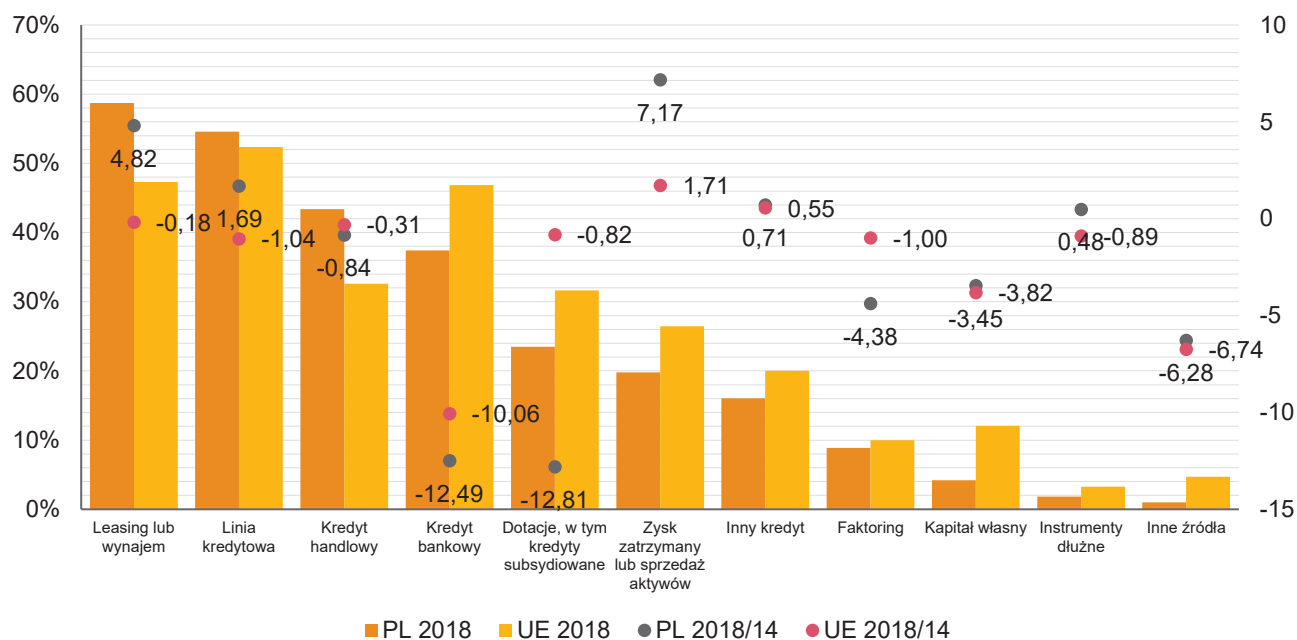
Źródło: Indicator, N=967

Ciekawe obserwacje dotyczące znaczenia leasingu dla polskich przedsiębiorstw płyną z analizy wyników badania SAFE realizowanego cyklicznie przez Komisję Europejską oraz Europejski Bank Centralny<sup>33</sup>. Polscy przedsiębiorcy wskazują leasing jako istotne źródło finansowania znacznie częściej niż przedsiębiorcy z pozostałych państw Unii Europejskiej – w 2018 roku odpowiednie odsetki respondentów wynosiły 58,7% oraz 47,3%. Co więcej, o ile w ciągu ostatnich pięciu lat udział przedsiębiorców europejskich, dla których leasing był istotnym źródłem finansowania spadł o 0,18 punktów procentowych, to w Polsce odnotowaliśmy wzrost udziału entuzjastów tej formy finansowania o 4,8 punktów procentowych. Wyniki te wskazują na szczególną rolę leasingu na polskim rynku, a co więcej – sugerują jego rosnące znaczenie.

Obserwacje te potwierdza analiza odpowiedzi na pytanie o źródła finansowania stosowane w ostatnim czasie. W 2018 roku 40% polskich przedsiębiorców przyznało, że w ostatnich 6 miesiącach korzystali oni z leasingu, średnia europejska wynosiła wówczas o 16 punktów procentowych mniej. Różnica pomiędzy wskazaniami zaznaczanymi przez polskich przedsiębiorców i przedsiębiorców w całej Europie rośnie z roku na rok od 5 lat – początkowo wynosiła zaledwie 4 punkty procentowe. Polska jest liderem tej klasyfikacji od 2016 roku, w latach 2015 i 2014 przedsiębiorcy z Niemiec, Łotwy i kilku innych państw deklarowali korzystanie z leasingu w ciągu ostatnich 6 miesięcy częściej niż przedsiębiorcy z Polski. Duża rozbieżność pomiędzy wynikami Polski oraz średnią europejską jest obserwowana jeszcze tylko w przypadku pytania o wykorzystanie kredytu handlowego w ostatnich 6 miesiącach – odsetek polskich przedsiębiorców, którzy zaznaczyli taką odpowiedź w edycji badania SAFE z 2018 roku wynosił 37%, podczas gdy średnia unijna wynosiła zaledwie 18%. W przypadku pozostałych form finansowania różnice nie były już tak istotne – wahały się w przedziale od -4 do 5 punktów procentowych.

<sup>33</sup> Badanie *Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE)* jest prowadzone cyklicznie od 2008 roku przez Komisję Europejską oraz Europejski Bank Centralny. Monitoruje ono sytuację biznesową oraz nastroje panujące wśród przedstawicieli małych i średnich przedsiębiorstw, szczególna uwaga jest w nim poświęcona źródłom finansowania przedsiębiorstw. W badaniu co roku bierze udział kilkanaście tysięcy firm. Polskę reprezentuje ponad 1000 podmiotów.

Rys. 16. Odsetek przedsiębiorców, którzy wskazali poszczególne źródła finansowania jako istotne w roku 2018 oraz zmiana pomiędzy latami 2014 i 2018 (p.p.)



Źródło: Opracowanie PwC na podstawie badania SAFE, N~15000



## Małgorzata Starczewska-Krzysztozek

Ekonomista

Uniwersytet Warszawski



Leasing w ciągu ostatnich 25 lat był silny słabością kapitałową polskich przedsiębiorstw, szczególnie firm z sektora MŚP. Przede wszystkim jednak siła leasingu opierała się na wysokiej skłonności części przedsiębiorstw do rozwoju, do poszukiwania nowych metod produkcji i nowych produktów, nowych rynków zbytu. Leasing pozwalał firmom na materializację tych celów.

Dzisiaj przedsiębiorstwa, które korzystały i korzystają z leasingu są bardziej dojrzałe biznesowo, nastawione na rozwój przez inwestycje, w tym inwestycje w innowacje, na ekspansję zewnętrzną niż firmy z leasingu nie korzystające. Chętniej też inwestują w pracowników. Leasing pomógł im w budowaniu pozycji konkurencyjnej na rynku, ale też pozwolił przygotować się do wyzwań, które stawiają przed nimi szybko rozwijające się technologie, cyfryzacja, robotyzacja, algorytmizacja, blockchain. Pozwolił także lepiej rozumieć zmieniające się trendy wśród konsumentów, m.in. indywidualizację potrzeb, chęć używania, a nie posiadania.

Wszystko to będzie wspierało rozwój polskich firm w najbliższych latach, ale też stawia branżę leasingową przed nowymi możliwościami. Smart cities, innowacje w medycynie, w edukacji, start-upy, wzrost zainteresowania inwestycjami w badania i rozwój to tylko niektóre z obszarów do zagospodarowania już dziś.

## Przedsiębiorstwa leasingowe

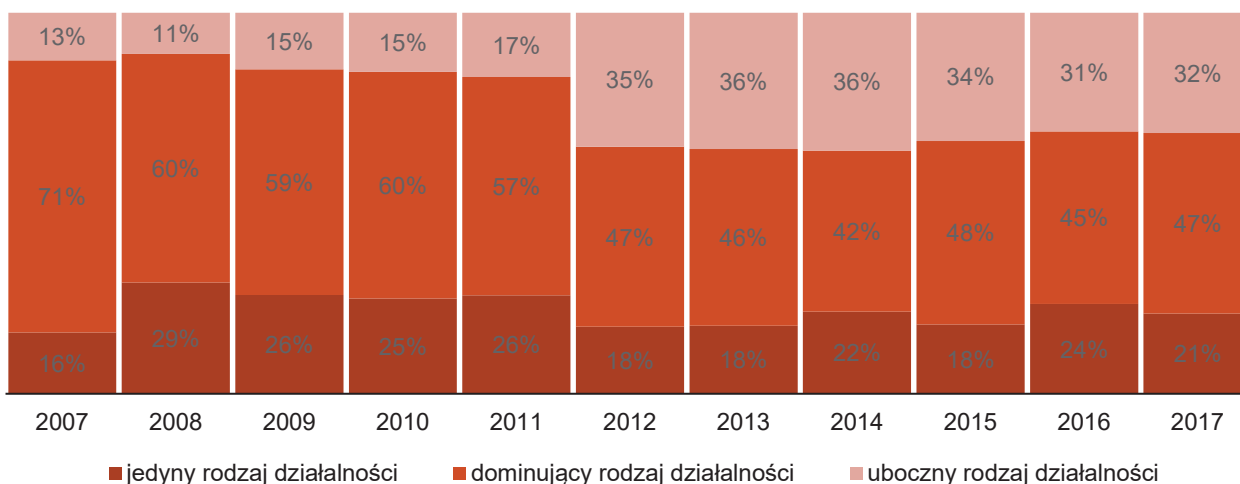
Pierwsze przedsiębiorstwa oferujące leasing pojawiły się na polskim rynku w 1991 roku. Na początku na rynku działało 12 podmiotów, w kolejnych latach ich liczba wzrosła do kilkudziesięciu, a w drugiej połowie lat 90. w Polsce działało już ponad sto przedsiębiorstw leasingowych. Od powstania polskiego rynku leasingu liczba, struktura i charakterystyka firm leasingowych nieustannie się zmieniały.

Stosunkowo wysoka koncentracja rynku nie podlega istotnym zmianom. W 1995 roku wartość umów zawartych przez dziesięciu największych leasingodawców stanowiła 71,5 % rynku leasingu, aktualnie jest to 66%. Warto jednak zauważyć, że w 1995 roku cztery z pierwszej dziesiątki firm leasingowych w Polsce należały do banków, obecnie własnością banków są już wszystkie największe firmy leasingowe. Udział rynkowy pięciu największych firm zrzeszonych w ZPL wynosił w 2018 roku 41,7%, rok wcześniej 44,8%<sup>34</sup>.

Na rynku można dostrzec proces konsolidacji - mniejsze podmioty są wchłaniane przez większe firmy leasingowe, należące najczęściej do dużych banków lub koncernów samochodowych z kapitałem zagranicznym. Jako przykłady można podać tutaj połączenie firmy VB leasing z Idea Leasing, a następnie Idea Leasing z Getin Leasing, tworzących obecnie Idea Getin Leasing, a także połączenie Raiffeisen Leasing z PKO Leasing oraz wezwanie PKO Leasing na akcje firmy Prime Car Management, która wchodzi w skład Grupy Masterlease.

Z danych GUS wynika, że w ostatnich latach największe znaczenie ciągle mają podmioty, dla których leasing jest podstawową, ale nie jedyną działalnością gospodarczą.

Rys. 17. Struktura przedsiębiorstw prowadzących działalność leasingową według specjalizacji w działalności leasingowej (udział procentowy)



Źródło: Opracowanie PwC na podstawie statystyk GUS

Według danych GUS, w 2017 roku wśród 95 podmiotów objętych badaniem, w przypadku 48 przedsiębiorstw głównymi udziałowcami były osoby fizyczne oraz przedsiębiorstwa prywatne pochodzące spoza sektora finansowego. Instytucje finansowe były głównym udziałowcem w 39 przedsiębiorstwach leasingowych (w tym w 15 banki). W 49 spółkach dominującą rolę odgrywał kapitał krajowy<sup>35</sup>.

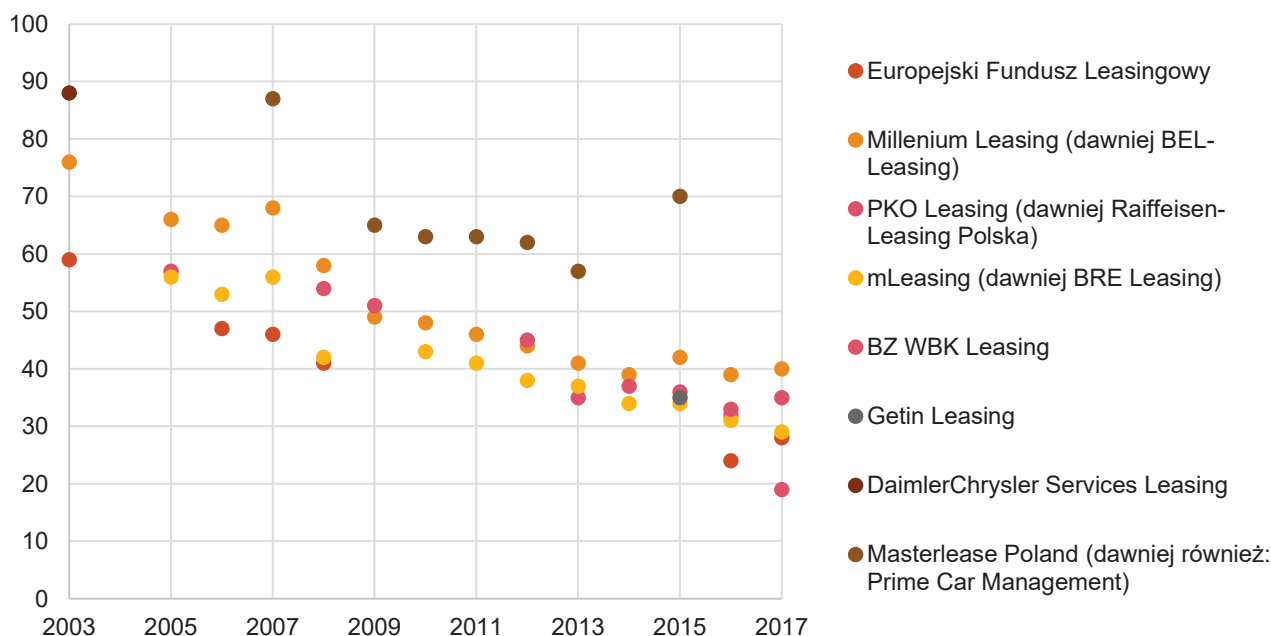
Warto zwrócić uwagę na ranking 100 najlepszych firm leasingowych w Europie ogłoszony po raz pierwszy w lipcu 2004 roku przez Europejską Federację Związków Przedsiębiorstw Leasingowych Leaseurope. Jako kryterium klasyfikacji przyjęto globalną wartość wszystkich kontraktów podpisanych w danym roku. Na liście w 2003 roku znalazły się 103 przedsiębiorstwa z 24 krajów europejskich. W pierwszym rankingu wśród pierwszych stu przedsiębiorstw leasingowych znalazły się tylko trzy podmioty z Polski. Liczba polskich podmiotów pojawiających się w rankingu jednak sukcesywnie wzrasta. W 2015 roku po raz pierwszy znalazło

<sup>34</sup> Dane ZPL dotyczące udziału pięciu największych firm w całym rynku według wartości sfinansowanych transakcji.

<sup>35</sup> GUS. Wyspecjalizowane segmenty rynku finansowego 2017. Warszawa, 2018, s. 90.

się w nim aż pięć polskich firm. Polscy leasingodawcy zajmują też coraz wyższe pozycje. W 2003 roku EFL był 59 przedsiębiorstwem w Europie, BEL Leasing SP 76, a DaimlerChrysler Services Leasing 88. W 2017 roku PKO Leasing, EFL, mLeasing, BZ WBK Leasing oraz Millenium Leasing zajęły odpowiednio 19, 28, 29, 35 i 40 miejsce w rankingu.

Rys. 18. Miejsca zajmowane przez polskie przedsiębiorstwa w rankingu największych firm leasingowych w Europie przygotowywanym przez Leaseurope



Źródło: Opracowanie PwC na podstawie danych Leaseurope

Jak wynika z danych GUS, 65 spółek leasingowych poddanych analizie w 2017 roku osiągnęło zagregowany wynik finansowy netto wynoszący 712 mln zł i średni poziom rentowności kapitału własnego w wysokości 10,3%. Głównym składnikiem przychodów spółek leasingowych były przychody netto ze sprzedaży (9 mld zł) – kategoria ta stanowiła 79,6% przychodów. Natomiast elementem najbardziej obciążającym wynik finansowy były koszty działalności operacyjnej z udziałem na poziomie 56,7% (5,9 mld zł). Wskaźnik poziomu kosztów analizowanych 65 przedsiębiorstw wyniósł 91,1%. Z kolei wskaźniki rentowności obrotu brutto i netto wyniosły odpowiednio 8,9% i 6,3%.

Porównując sytuację przedsiębiorstw leasingowych w czasie można zauważyć, że jeszcze w 2007 roku udział kosztów z działalności operacyjnej w całokształcie kosztów bilansowych był znacząco wyższy, osiągając wynik 64%. Ta zmiana może być interpretowana jako istotna optymalizacja operacyjna firm działających w polskiej branży leasingowej. W 2007 roku firmy leasingowe osiągały wskaźniki rentowności obrotu brutto i netto na poziomie 13,9% i 10,9%. Okres spowolnienia gospodarczego znacznie obniżył te wskaźniki, firmy leasingowe nie zdołały powrócić do poziomów rentowności z roku 2007. Co więcej, od 2015 roku zaobserwować można konsekwentny spadek wskaźników rentowności przedsiębiorstw leasingowych. Spadek rentowności na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat może być przejawem rosnącej konkurencji rynkowej pomiędzy polskimi leasingodawcami.



## Grzegorz Szymański

Prezes Polskiego Związku  
Wynajmu i Leasingu Pojazdów

Dyrektor Generalny Arval Service  
Lease Polska



Po wejściu do Unii Europejskiej, sprzedaż nowych samochodów w Polsce spadła, sprowadzano coraz więcej pojazdów używanych. Z dzisiejszej perspektywy wydaje się, że jako gospodarka gdzieś popełniliśmy błąd przyzwyczajając konsumentów do tego, że lepiej mieć stary i używany niż mniejszy, ale nowy i bardziej ekologiczny samochód. Jesteśmy obecnie największym rynkiem używanych samochodów w Europie i dużo mniejszym rynkiem nowych pojazdów niż porównywalnej wielkości kraje Unii Europejskiej. Przekłada się to również na leasing.

Jako jedyny duży kraj Unii Europejskiej, w którym nie funkcjonuje podatek drogowy zależny od standardu emisji samochodu (ani przy wprowadzaniu pojazdu na rynek, ani przy jego użytkowaniu), jesteśmy podatni na wpływ proekologicznych rozwiązań prawnych wprowadzanych w Europie Zachodniej. Wiele samochodów z silnikami diesla, które nie będą mogły poruszać się po centrach europejskich miast, trafi do nas, jeżeli władze nie zdecydują się na niepopularne politycznie działania, które mogłyby temu zapobiec.

Firmy leasingowe pełnią ważną rolę w odnawianiu parku samochodowego, ponieważ kupują kilkaset tysięcy nowych samochodów rocznie. Po okresie trwania umowy, samochody poleasingowe wracają na rynek i wciąż są nowsze i bardziej ekologiczne niż te sprowadzane z zachodu.

Najbliższe 25 lat to ciekawa perspektywa – możemy oczekiwać, że bardzo dużo się zmieni. Samochody elektryczne ze względu na charakterystykę napędu będzie można eksploatować dłużej niż samochody spalinowe. Silniki elektryczne w zasadzie nie wymagają serwisowania i mogą działać bezawaryjnie znacznie dłużej. Obecnie wyzwaniem jest stanowiąca bateria, możemy się jednak spodziewać, że w ciągu kilku lat zostanie wypracowany system jej bezproblemowej wymiany. Spadek częstotliwości napraw samochodów z napędem alternatywnym spowoduje ograniczenie konieczności wymiany floty. Dzięki temu, zmieni się też rynek leasingu samochodów: z firm finansujących staną się one dostawcami mobilności.





# Wpływ leasingu na polską gospodarkę



# Wpływ leasingu na polską gospodarkę

## Inwestycje i PKB

Ostatnie 25 lat to dynamiczny rozwój polskiego leasingu, ale także okres transformacji, budowy instytucji rynkowych i rozwoju polskiej przedsiębiorczości. Należy wyraźnie zaznaczyć, że rozwój polskich przedsiębiorstw leasingowych jest powiązany z rozwojem i dojrzewaniem polskiej gospodarki.

Można wskazać trzy podstawowe kanały wpływu leasingu na polską gospodarkę. Po pierwsze, leasing stymuluje inwestycje, zapewnia bowiem dostęp do kapitału podmiotom, które nie mają dostatecznej zdolności kredytowej lub z różnych innych względów nie są w stanie pozyskać środków finansowych z innych źródeł. Inwestycje jako jeden z czterech filarów kształtujących PKB, są natomiast ważnym czynnikiem wzrostu gospodarczego<sup>36</sup>. Duże inwestycje infrastrukturalne, jakie miały miejsce w ostatnich latach, ważne z punktu widzenia polskiej gospodarki i polskiego społeczeństwa, były też bardzo istotne dla rozwoju polskiego rynku leasingu. Dobrym przykładem są Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej współorganizowane przez Polskę w 2012 roku - leasing był ważnym instrumentem wspierającym finansowanie inwestycji związanych z tym wydarzeniem. W roku poprzedzającym mistrzostwa wartość sfinansowanych przez branżę leasingowych maszyn budowlanych i drogowych była wyższa o 22% niż rok wcześniej, przy średniej 14% dla całego rynku leasingu. Warto zwrócić też uwagę na stabilizującą rolę leasingu, która wynika z elastyczności tej formy finansowania inwestycji. Przykładowo, w roku 2009 odnotowano znaczny wzrost udziału leasingu mieszanego w nowo zawartych umowach leasingowych. W uproszczeniu leasing mieszany polega na tym, że w pierwszym etapie transakcja przebiega na zasadach typowych dla leasingu operacyjnego, a następnie stosunek łączący strony odpowiada formie leasingu finansowego. Takie rozwiązanie było atrakcyjne dla przedsiębiorstw, które w okresie kryzysu nie miały dostatecznych środków na wykup przedmiotu leasingu operacyjnego i dlatego przedłużały stosunek łączący finansującego i korzystającego na zasadach leasingu finansowego<sup>37</sup>. Na uelastycznienie procesu realizacji umowy leasingu niewątpliwie wpłynęła również ustawa deregulacyjna umożliwiająca dokonywanie cesji oraz releasingu (co należało do postulatów ZPL).

Po drugie, leasing wpływa pozytywnie na innowacyjność - znacznie ułatwia dostęp do zaawansowanych rozwiązań technologicznych, które są na ogół stosunkowo drogie, a ze względu na swoją naturę, sprzyja ciągłej odnowie i unowocześnianiu wykorzystywanych środków. Co więcej, leasing poprzez wpływ na stopę inwestycji,

przyczynia się również do wzrostu zatrudnienia – wzrost wyposażenia w kapitał, będący następstwem wzrostu inwestycji podnosi krańcową produktywność pracy, co prowadzi do wzrostu zapotrzebowania na pracowników<sup>38</sup>.

Co ważne, znaczenie leasingu dla polskiej gospodarki wydaje się wzrastać z roku na rok. Rosnące powiązania działalności leasingowej z polską przedsiębiorczością i polską gospodarką może obrazować fakt, że w 2018 roku 68% pojazdów osobowych i dostawczych zarejestrowanych na firmy w Polsce zostało zakupione przez firmy leasingowe i wynajmu<sup>39</sup>.

Rosnący wpływ leasingu na polską gospodarkę da się jednak zaobserwować przede wszystkim poprzez analizę relacji wartości nowych umów do poziomu inwestycji i PKB. Badanie tych zależności było podejmowane w przeszłości kilkakrotnie. Przykładowo, analiza

# 68%

pojazdów osobowych i dostawczych  
zarejestrowanych na firmy w 2018 roku zostało  
zakupionych przez firmy leasingowe i wynajmu

<sup>36</sup> Radło, Napiórkowski. *Rola branży leasingowej w finansowaniu polskiej gospodarki i przedsiębiorstw*. Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2017, s. 20-21.

<sup>37</sup> W. Starzyński. Rozwój i perspektywy rynku usług leasingowych w Polsce. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin*. T. 46, nr 4, s. 792.

<sup>38</sup> Radło, Napiórkowski, dz. cyt., s. 20-21.

<sup>39</sup> Dane IBRM Samar.

przeprowadzona dla Wielkiej Brytanii w latach 1975-1985 wykazała, że bez leasingu PKB tego kraju byłby niższy o 2,5%<sup>40</sup>. Badanie Oxford Economics dowiodło z kolei, że firmy korzystające z leasingu cechują się wyższymi nakładami na inwestycje, a co za tym idzie, mają większy wpływ na wzrost gospodarczy<sup>41</sup>. Pozytywny wpływ leasingu na wartość inwestycji oraz rozwój gospodarczy zaobserwowano również w Polsce. Analiza ekonometryczna przeprowadzona przez ekonomistów ze Szkoły Głównej Handlowej wykazała, że jednoprocenowy wzrost wartości nowych umów w branży leasingowej (wraz z pożyczkami) w danym kwartale przekłada się na wzrost nakładów inwestycyjnych na środki trwałe ogółem o 0,17% oraz przyrost kwartalnego PKB o 0,19%<sup>42</sup>.

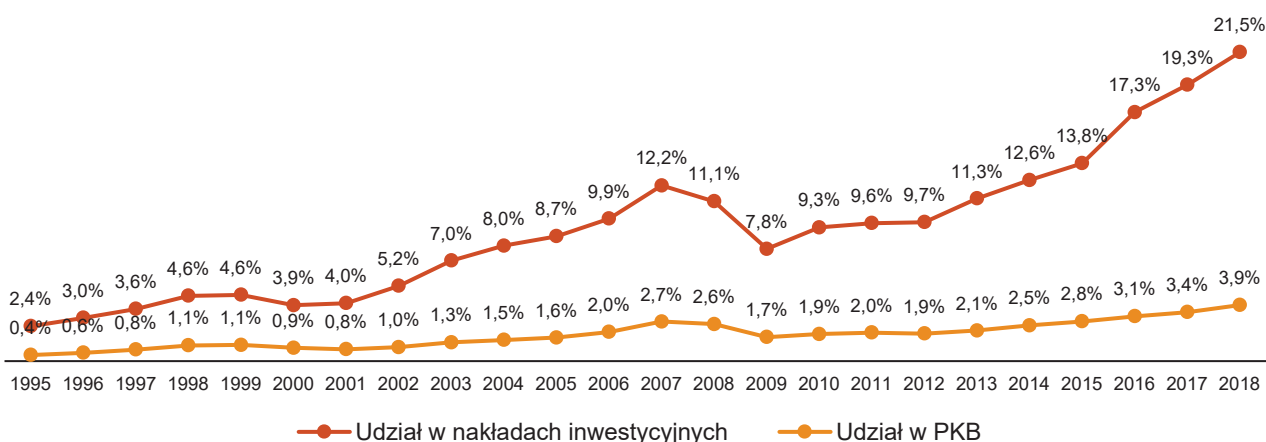
W chwili powstania Związku Polskiego Leasingu w 1995 roku (ówcześnie pod nazwą Konferencja Przedsiębiorstw Leasingowych), stosunek wartości nowych umów leasingowych do nakładów brutto na środki trwałe wynosił 2%. W kolejnych latach rynek przeżywał oczywiście okresowe trudności – m.in. spowolnienie spowodowane ograniczeniem refinansowania leasingu przez banki na początku lat dwutysięcznych oraz stagnację w trakcie kryzysu finansowego w 2008 roku, współczynnik penetracji jednak konsekwentnie rósł. W 2018 roku osiągnął 22%, co w uproszczeniu oznacza, że blisko jedna piąta nakładów na środki trwałe (np. budynki, maszyny i urządzenia) została wówczas sfinansowana z użyciem leasingu. Rośnie również udział wartości nowych umów leasingowych w PKB – w 2018 roku wskaźnik ten wyniósł 3,9%. W chwili powstania protoplasty dzisiejszego Związku Polskiego Leasingu było to zaledwie 0,4%.



Kwartalny wzrost wartości **nowych umów leasingowych o 1%** przekłada się na kwartalny:

- > wzrost nakładów inwestycyjnych na środki trwałe o **0,17%**
- > przyrost PKB o **0,19%**

Rys. 19. Wartość nowych umów leasingowych w porównaniu do nakładów na środki trwałe i PKB w Polsce (wskaźnik penetracji) w latach 1995-2018



Źródło: Eurostat, ZPL

W celu oceny perspektyw rozwoju oraz znaczenia polskiego rynku leasingu dla finansowania inwestycji w gospodarce, warto porównać opisane wyżej wskaźniki penetracji z analogicznymi wskaźnikami dla wybranych państw Europy. W 2017 roku Polska była na czwartym miejscu wśród państw poddanych analizie zarówno pod względem stosunku wartości nowych umów leasingowych do nakładów na środki trwałe, jak i w stosunku do PKB. Pierwsze trzy miejsca zajmowały odpowiednio Wielka Brytania, Litwa i Estonia oraz Estonia, Litwa i Wielka Brytania. Może to sugerować, że polski rynek leasingu jest już rynkiem stosunkowo dojrzałym i nasyconym. Biorąc jednak pod uwagę, że w ostatnich latach leasing cieszy się wśród polskich przedsiębiorstw stosunkowo większym zainteresowaniem niż wśród przedsiębiorstw z innych państw europejskich (co wynika z badania SAFE), możemy ostrożnie przewidywać dalszą poprawę wskaźników penetracji (udział nowych umów leasingowych w nakładach inwestycyjnych i PKB).

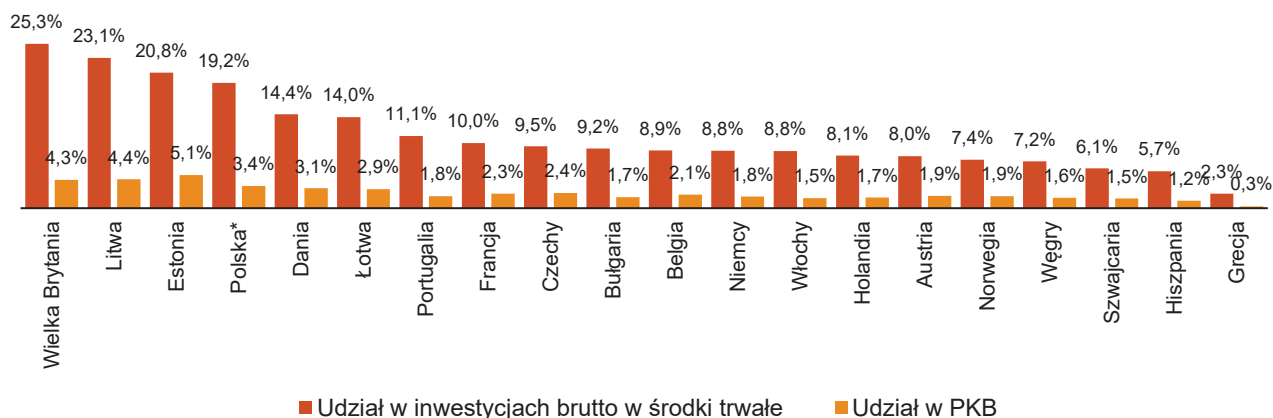
<sup>40</sup> Mayes, Nicholas. *The Economic Impact of Leasing*. Macmillan Press, 1988.

<sup>41</sup> Oxford Economics. *The Use of Leasing Amongst European SMEs*. 2015.

<sup>42</sup> Radło, Napiórkowski, dz. cyt., s. 22-23.

Warto uzupełnić ten komentarz o obserwację, że z roku na rok rośnie także udział polskiego rynku leasingu w rynku europejskim – w 2007 roku odpowiadał on za 9,6% rynku europejskiego, zaś w 2017 udział ten wzrósł do 17,7%. Polska plasuje się obecnie w ścisłej czołówce rynku europejskiego pod względem znaczenia branży leasingowej dla inwestycji i PKB.

Rys. 20. Stosunek wartości nowych umów leasingowych do nakładów na środki trwałe i PKB w wybranych państwach europejskich w 2017 roku



Źródło: Leaseurope, Eurostat

\* Różnica o 0,1 p.p. względem rysunku numer 17 wynika z faktu, że dane Leaseurope podawane są w euro.

Podsumowując powyższe rozważania można stwierdzić, że budowanie pozytywnego klimatu wokół instytucji leasingu (np. stabilizacja otoczenia regulacyjnego, ciągła edukacja przedsiębiorców, ale także popularyzacja leasingu konsumenckiego) z pewnością pozytywnie wpłynie na wzrost PKB w Polsce, m.in. poprzez zapewnienie przedsiębiorstwom łatwiejszego dostępu do finansowania inwestycji, zwłaszcza w kontekście rosnącego znaczenia kapitału jako czynnika produkcji dla rozwoju gospodarczego w Polsce.



## Arkadiusz Lewicki

Dyrektor Krajowego Punktu  
Kontaktowego ds. Instrumentów  
Finansowych Programów UE



Środki unijne są ważnym impulsem i wsparciem dla polskiej gospodarki, ale korzysta z nich nie więcej niż kilka procent całej populacji biznesowej w naszym kraju – są to przede wszystkim te przedsiębiorstwa, które podnoszą innowacyjność gospodarki, planują długoterminowo i eksportują. Jednocześnie pamiętajmy, że przez ostatnie dwie unijne perspektywy finansowe właściwie nadrabialiśmy zaległości. Zmniejszenie finansowania w kolejnej perspektywie, która mogłaby realnie zmienić dynamikę polskiej gospodarki, może stanowić pewien problem. Zmniejszenie dostępnych dla Polski środków unijnych powinno więc zostać zamortyzowane przez regulatorów poprzez przygotowanie wieloletnich i preferencyjnych instrumentów zwrotnych w miejsce jednorazowych instrumentów grantowych.

Finansowanie MŚP i wspieranie dużych przedsiębiorstw o kluczowym znaczeniu dla gospodarki to ścieżki rozwoju, które powinny być ze sobą sensownie powiązane, powinny tworzyć swego rodzaju ekosystem. Finansowanie potrzeb rozwojowych polskich MŚP to zadanie banków i firm leasingowych (z wykorzystaniem różnych źródeł zewnętrznego wsparcia lub bez nich), natomiast tworzenie narodowych czempionów zależy w dużej mierze od polityki gospodarczej rządu oraz idącej w ślad za nią oferty publicznych agencji i instytucji.

Największym wyzwaniem dla rynku finansowego będą w najbliższej przyszłości kolejne obciążenia regulacyjne i finansowe. W ich efekcie mogą wzrastać koszty usług finansowych oraz awersja do ryzyka podmiotów działających na rynku. Ogromnym wyzwaniem dla polskich instytucji finansowych jest od lat również edukacja finansowa polskich przedsiębiorców. Kredyt czy leasing mają służyć i pomagać przedsiębiorstwom w prowadzeniu biznesu, Polska jest natomiast jednym z nielicznych państw UE, gdzie nadal zaledwie 20% małych firm korzysta z finansowania zewnętrznego.



## Wpływ społeczny i zatrudnienie

Leasing wpływa na nasze otoczenie nie tylko za pośrednictwem inwestycji i PKB, ma również istotne znaczenie z perspektywy społecznej. Należy pamiętać, że same przedsiębiorstwa leasingowe to pracodawcy, którzy dają pracę tysiącom osób. Zgodnie z danymi GUS, który co roku przeprowadza badanie wyników przedsiębiorstw leasingowych, w 2017 roku w 95 badanych przedsiębiorstwach zatrudnionych było 17 125 osób, co odpowiadało 0,11% osób zatrudnionych w Polsce. W 2007 roku, podczas pierwszej edycji badania, zatrudnieni w przedsiębiorstwach leasingowych poddanych analizie reprezentowali zaledwie 0,03% polskiego rynku pracy<sup>43</sup>.

Portfel produktowy firm leasingowych, choć kojarzony głównie z samochodami, maszynami i urządzeniami, zawiera również innowacyjne rozwiązania, które są naturalnym efektem zaangażowania leasingodawców w różnego rodzaju inicjatywy korzystne społecznie, między innymi o charakterze środowiskowym. Przejawem takiej aktywności branży może być udział polskich firm leasingowych w Programie Finansowania Energii Zrównoważonej w Polsce (PolSEFF), który powstał z inicjatywy Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju. Pierwsza edycja została uruchomiona w 2011 roku. W jej ramach sfinansowano inwestycje ponad 1900 małych lub średnich przedsiębiorstw, których celem była poprawa efektywności energetycznej lub wdrożenie odnawialnych źródeł energii. Zrealizowane inwestycje zaowocowały oszczędnością energii sięgającą 343 GWh oraz zredukowaniem emisji CO<sub>2</sub> o 102 tys. ton rocznie. Zaoszczędzoną energię można porównać do średniego rocznego zapotrzebowania na energię około 44 tys. gospodarstw domowych w Polsce lub 350 tys. lodówek o energetycznej klasie A pracujących przez cały rok. Redukcję emisji dwutlenku węgla można z kolei zobrazować przywołując CO<sub>2</sub> emitowany przez 50 tys. samochodów o średnim przebiegu 15 tys. km w ciągu roku. Jedną z cech charakterystycznych, którymi polski program wyróżniał się na tle podobnych programów realizowanych przez EBOiR w innych krajach było umożliwienie przedsiębiorstwom sfinansowania inwestycji w formule leasingu<sup>44</sup>.

Program dał firmom leasingowym możliwość wyróżnienia się na rynku usług finansowych poprzez zaoferowanie unikalnego produktu, który miał wymierny pozytywny wpływ społeczny w obszarze środowiska i zrównoważonego rozwoju. Dziś coraz więcej firm włącza do swojego portfela produktowego programy mające na celu promowanie zrównoważonego rozwoju i ochrony środowiska, np. poprzez premiowanie firm korzystających z energooszczędnych maszyn i urządzeń – firmy leasingowe, jako podmioty zapewniające polskim przedsiębiorstwom finansowanie, mają unikalny wpływ na kierunek rozwoju polskich inwestycji. Można przypuszczać, że programy odpowiedzialne społecznie będą w najbliższych latach zyskiwały na popularności, świadomość społeczna na temat stanu środowiska stale rośnie, zaś leasing jest jednym z najważniejszych instrumentów mogących promować i finansować korzystne społecznie inwestycje i inicjatywy.

### Przykłady inicjatyw środowiskowych firm leasingowych<sup>45</sup>



- |  |  |
|--|--|
| <b>1. Millennium Leasing</b>                         | Program Leasing Eko Energia: firma zapewnia premię (korzyści finansowe) dla przedstawicieli mikro, małych i średnich firm wybierających maszyny i urządzenia zużywające niewielką ilość energii.                           |
| <b>2. Santander Leasing (dawniej BZ WBK Leasing)</b> | Firma wspiera różnego rodzaju eko-inwestycje, w 2017 roku sfinansowała zakup 10 autobusów elektrycznych dla Miejskich Zakładów Autobusowych w Warszawie. Swoją strategię opiera na rozwoju rynku samochodów elektrycznych. |
| <b>3. LeasePlan Polska</b>                           | Firma rekompensuje emisję CO <sub>2</sub> leasingowanych samochodów poprzez nasadzenia drzew.  |

<sup>43</sup> Warto zaznaczyć, że ze względu na duże fluktuacje w liczbie przedsiębiorstw objętych badaniem, dane mogą być niedoszacowane. Z drugiej strony przedsiębiorstwa finansowe mają obowiązek ustawy składania sprawozdań ze swojej działalności, badanie bazuje zaś na wcześniej wymienionych formularzach.

<sup>44</sup> Dostęp online dnia 26 kwietnia 2019 r. pod adresem: <http://www.polseff.org/>.

<sup>45</sup> Informacje pochodzą ze stron internetowych poszczególnych firm leasingowych.

W inicjatywy środowiskowe angażuje się również Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów (jedyne grupowy członek ZPL), który wspólnie z ZPL oraz Stowarzyszeniem Kierowników Flot Samochodowych od wielu lat nagradza firmy flotowe w kategorii Flota Najbardziej Przyjazna Środowisku. Ocenie podlega m.in. faktyczny poziom emisji CO<sub>2</sub> w użytkowanej flocie, stosowanie zasad *eco drivingu* w użytkowaniu floty, a także działania na rzecz rekompensowania negatywnego wpływu floty na środowisko naturalne. W ostatnich trzech latach nagrodami zostały uhonorowane takie firmy, jak Coca-Cola HBC Polska, Avon Cosmetics Polska oraz Kompania Piwowarska.

Warto w tym miejscu zwrócić również uwagę na Koalicję Polskich Środowisk Finansowych na rzecz Absorpcji Środków UE. Inicjatywa ta powstała kilkanaście lat temu, głównie na skutek działań podjętych przez Związek Banków Polskich i Związek Polskiego Leasingu. Głównym bodźcem do powołania Koalicji była potrzeba stworzenia forum, na którym można będzie dyskutować o bieżących problemach i swobodnie wymieniać doświadczenia związane z pozyskiwaniem środków unijnych. Koalicja podejmowała wiele wspólnych działań, zwłaszcza w zakresie edukacji sektora publicznego co do możliwości współpracy z prywatnym sektorem finansowym podczas pozyskiwania funduszy europejskich. Dziś Koalicja liczy prawie dziesięć organizacji, reprezentujących sektor bankowy, leasingowy, pożyczkowy, poręczeniowo-gwarancyjny i kapitałowy, a podmioty działające na rynku finansowym aktywnie uczestniczą w pozyskiwaniu środków unijnych.



PKO Leasing oferuje polskim przedsiębiorstwom finansowanie w ramach dwóch programów UE na lata 2014-2020: COSME oraz Programu ramowego w zakresie badań naukowych i innowacji - Horyzont 2020. Umowa dotycząca COSME została zawarta jesienią 2018 r. i obejmuje portfel 1,5 mld zł preferencyjnego leasingu i pożyczek dla MŚP, zabezpieczony 50% gwarancją Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego. Jest to największa umowa gwarancji bezpośredniej w całej historii wdrażania unijnych instrumentów finansowych w Polsce. Druga z umów PKO Leasing, dotycząca Horyzont 2020 - a dokładnie instrumentu InnovFin SMEG - została zawarta w marcu 2019 r. i dotyczy 257 mln zł preferencyjnego finansowania dla innowacyjnych przedsiębiorstw zatrudniających do 500 pracowników. Innym przykładem sukcesu jest Europejski Fundusz Leasingowy, który piastował pozycję lidera branży w Programie na rzecz konkurencyjności i innowacji CIP 2007-2013.

**Arkadiusz Lewicki, Dyrektor Krajowego Punktu Kontaktowego ds. Instrumentów Finansowych Programów UE**



## Jakub Faryś

Prezes Polskiego Związku  
Przemysłu Motoryzacyjnego



Branże motoryzacyjna i finansowa od dawna idą ręką w rękę, mają zwykle zbieżne interesy i identyczne stanowiska wobec legislacji. Współpraca przedsiębiorstw motoryzacyjnych i firm finansujących przebiega sprawnie. Jedną z jej oznak jest proces upraszczania procedur dla klientów – dostają oni od sprzedawcy samochodu kompleksową ofertę, nie muszą nawet zastanawiać się nad ofertami finansowania.

Ustawodawca powinien przede wszystkim dbać o neutralność technologiczną - nowe technologie oraz idące za nimi obowiązki i podatki powinny być sprawiedliwe dla wszystkich graczy na rynku. Jeśli prawo nie faworyzuje w sposób nieuzasadniony żadnych rozwiązań, decyzje podejmują klienci. To oni wyłaniają najbardziej sprzyjającą im opcję. Najważniejsza granica przebiega nie między starym a nowym, a tym, co nie działa i działa.

Od 15 lat branża motoryzacyjna i leasingowa opowiadają się za prawnym ograniczeniem zakupów samochodów w złym stanie technicznym. Dotychczas udało się przekonać kilka kolejnych rządów reprezentujących różne opcje polityczne do zaproponowania tego typu rozwiązań. Proces legislacyjny za każdym razem zatrzymywał się na Sejmie. Ustanowienie prawa, które dbałoby o jakość techniczną pojazdów jeżdżących po polskich drogach jest przede wszystkim wyzwaniem dla polityków, wyzwaniem dla nas jest nie odpuszczać i uparcie przekonywać decydentów do dobrych rozwiązań.

Przez ostatnie lata ZPL, cała branża leasingu i przedsiębiorstwa motoryzacyjne osiągnęły bardzo dużo. Największym wyzwaniem jest obecnie stałe przekonywanie decydentów, że wybory dyktowane logiką rynkową i racjonalnością biznesową są najlepsze.



---

## Trendy i perspektywy

# Trendy i perspektywy

Zmiany zachodzące obecnie w gospodarce są bardziej gwałtowne i głębsze niż kiedykolwiek – odpowiada za to kilka istotnych zjawisk, które dzieją się jednocześnie i wzajemnie na siebie oddziałują<sup>46</sup>. Jednym ze zjawisk najsilniej wpływających dziś na rynki i sposób prowadzenia biznesu jest rewolucja technologiczna. To nowe technologie definiują dziś trendy i kierunki rozwoju poszczególnych sektorów. Zmiany w zakresie nowych technologii są z kolei dyktowane w dużej mierze zmianami preferencji konsumentów – to jak dziś korzystamy z dóbr i usług wyraźnie odbiega od tego, jakie były nasze wzorce konsumpcji jeszcze dekadę temu. Powstawanie i błyskawiczne rozprzestrzenianie się nowych technologii zmienia z kolei nie tylko sposoby produkcji towarów i świadczenia usług, ale także oczekiwania konsumentów. Sposoby prowadzenia biznesu, reklamy i finansowania inwestycji, które sprawdzały się przez lata, stają się coraz mniej atrakcyjne i coraz mniej adekwatne do sytuacji. Branża leasingu nie jest w tym przypadku wyjątkiem.

Współcześni przedsiębiorcy stoją przed trudnymi dylematami. Bardzo często są oni zmuszeni wybierać pomiędzy kosztowną i czasochłonną reorganizacją a ryzykiem związanym z pozostaniem przy dotychczasowych metodach działania. Wiele nowych technologii to tylko chwilowa moda, ale część z nich zmienia obraz rynku na stałe – podmiotom, które nie dostosują się do nowych warunków w odpowiednim czasie, najczęściej grozi utrata pozycji i zniknięcie z rynku. Przykładem przedsiębiorstwa, które nie dostrzegło w porę konieczności zmian jest Kodak – dawny lider branży aparatów fotograficznych, który trzymał się tradycyjnej technologii i ignorował fotografię cyfrową tak długo, aż w 2012 roku był zmuszony ogłosić bankructwo.

Rewolucja technologiczna wpływa zarówno na leasingodawców, jak i na podmioty działające w innych branżach, które szukają dla siebie odpowiednich sposobów finansowania. Jako ważne kanały wpływu rewolucji technologicznej na leasing można uznać między innymi zmiany w zakresie oferowanych przez leasingodawców środków, zmiany warunków finansowania czy zmiany preferencji konsumentów.

Pokolenie Y (tzw. Millenialsi) to osoby urodzone w latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX wieku. Ze względu na to, że dorastały one otoczone technologią cyfrową, nazywa się ich często *digital natives*. To właśnie ta grupa stała się niedawno najliczniejszym pokoleniem na rynku pracy w Stanach Zjednoczonych<sup>48</sup>, pokolenie Y jest także coraz bardziej znaczącą kategorią konsumentów. Millenialsi przejawiają cechy niespotykane wśród przedstawicieli poprzednich pokoleń – własność i posiadanie po raz pierwszy w historii są tak mało ważne, znaczenie ma zaś przede wszystkim elastyczność i wygoda użytkowania<sup>49</sup>. Jednocześnie, spada wartość oszczędności prywatnych – wysoki odsetek Amerykanów, w tym w szczególności z pokolenia Y, nie posiada żadnych oszczędności, a niespodziewany wydatek w wysokości 500 dolarów byłby niemożliwy do pokrycia przez ponad połowę z nich<sup>50</sup>. Taka sytuacja sprzyja niechęci do zadłużania się i podpisywania długookresowych umów, ale też do zakupu trwałych dóbr na własność.

## Czynniki środowiskowe

Rosnącą rolę w kształtowaniu postaw konsumentów, producentów, ale też sektora finansowego może odgrywać świadomość ekologiczna. Niedawno dość szeroko komentowano pomysł Grupy Ingka (dawna Grupa Ikea), która zapowiedziała, że zamierza rozpocząć testowanie usługi leasingu swoich mebli – klienci zamiast kupować szafy i krzesła mogliby użytkować je ponosząc za to pewną opłatę. Takie rozwiązanie byłoby odpowiedzią na wyzwania środowiskowe, meble po okresie leasingu byłyby bowiem poddawane recyklingowi<sup>47</sup>.

Według ankiety przeprowadzonej przez PwC ponad 3/4 spośród 440 respondentów twierdzi, iż współdzielenie dóbr sprawia, że życie jest tańsze, efektywniejsze i wygodniejsze, a dodatkowo mniej szkodliwe dla

<sup>46</sup> Obok zmian technologicznych, można wymienić w tym miejscu chociażby zmiany demograficzne, rosnącą presję środowiskową oraz ruchy migracyjne.

<sup>47</sup> Dostęp online dnia 17 kwietnia 2019 r. pod adresem: <https://businessinsider.com.pl/wiadomosci/ikea-leasing-mebli/xxvwhrs>.

<sup>48</sup> Dostęp online dnia 23 kwietnia 2019 r. pod adresem: <https://genhq.com/faq-info-about-generations/>.

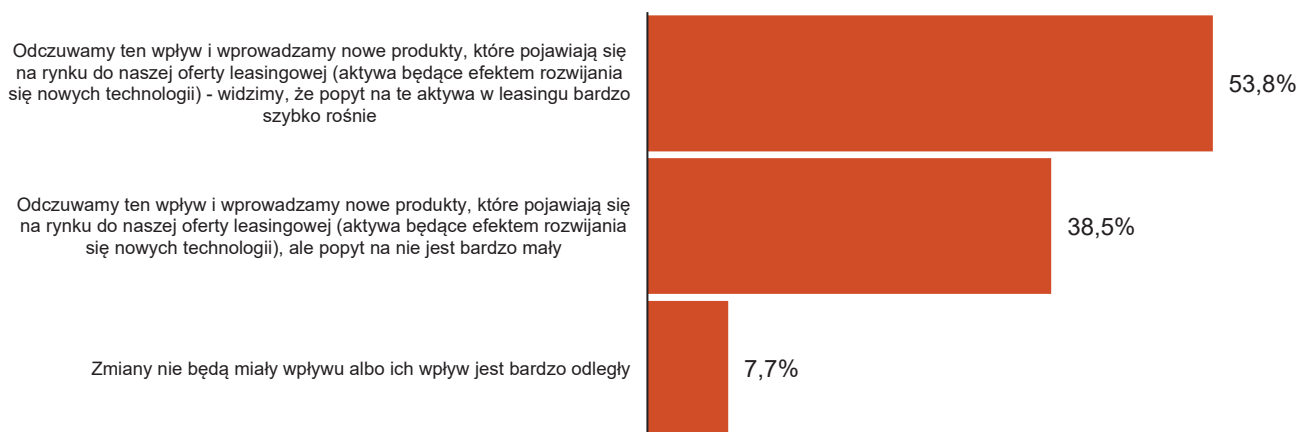
<sup>49</sup> Dostęp online dnia 23 kwietnia 2019 r. pod adresem: <https://www.subscribe.com/millennials-are-driving-the-subscription-economy/>.

<sup>50</sup> Dostęp online dnia 23 kwietnia 2019 r. pod adresem: <http://www.creditdonkey.com/no-emergency-savings.html>. Dostęp online dnia 23 kwietnia 2019 r. pod adresem: <https://www.bankrate.com/banking/savings/survey-how-americans-contend-with-unexpected->

środowiska. Ponadto, aż 43% pytaných stwierdziło, że współcześnie posiadanie dóbr jest (w kontraście do korzystania) ciężarem, między innymi ze względu na koszt, czas, czy konieczność napraw i utrzymania aktywów w dobrym stanie<sup>51</sup>.

Powyższe zmiany społeczne, obok zmian technologicznych, kształtują powoli nowy obraz gospodarki i nowe warunki dla przedsiębiorstw leasingowych. Wśród zagadnień, które na rozwiniętych rynkach mogą wywrzeć wpływ na branżę finansowania, można wymienić między innymi usługę subskrypcji samochodów (tzw. CaaS) oraz subskrypcję dowolnych dóbr (tzw. XaaS), pojazdy elektryczne, automatyzację i robotyzację oraz telematykę. Innowacyjne rozwiązania w sektorze finansowym są wdrażane przez firmy fintech.

Rys. 21. Odsetek odpowiedzi na pytanie o zmiany dokonujące się globalnie w obszarze technologii (cyfryzacja, duże zbiory danych i zarządzanie nimi, robotyzacja, automatyzacja, algorytmizacja związana z rozwojem sztucznej inteligencji, blockchain, etc.) i ich wpływ na rynek leasingu



Źródło: PwC

Polskie przedsiębiorstwa leasingowe starają się śledzić zachodzące zmiany. Respondenci ankiety przygotowanej na potrzeby niniejszego raportu (członkowie ZPL) są podzieleni w ich ocenie – 54% widzi w nich zagrożenia, 46% zaś szanse. Dlatego też trwają intensywne dyskusje, organizowane są różne konferencje, a branża uważnie przygląda się temu, jak z nowymi wyzwaniami radzą sobie podmioty działające na innych rynkach.

## Usługa subskrypcji (CaaS)

Ciekawą alternatywą dla tradycyjnego leasingu samochodów, która zyskuje ostatnio na znaczeniu jest usługa subskrypcyjnego najmu samochodu (Car-as-a-Service, CaaS). Usługa CaaS pozwala na korzystanie z samochodu za ustaloną z góry opłatę subskrypcyjną pokrywającą ubezpieczenie, podatki i koszty serwisowania. W przeciwieństwie do leasingu czy kredytu, CaaS nie wiąże się z zobowiązaniem się na wiele lat, a zakończenie współpracy nie pociąga za sobą konieczności ponoszenia żadnych istotnych kar.

Popularność systemu CaaS rośnie zarówno wśród indywidualnych konsumentów, jak i wśród przedsiębiorców, zarówno w obszarach samochodów osobowych (PV) i lekkich samochodów dostawczych (LCV). Blisko 50% rynku CaaS w obszarze lekkich pojazdów dostawczych będą wkrótce stanowiły samochody wykorzystywane przez małe i średnie przedsiębiorstwa<sup>52</sup>.

Prognozuje się, że rynek Car-as-a-Service będzie w najbliższej przyszłości rósł dość stabilnie – analiza przygotowana dla 18 państw Unii Europejskiej przewiduje tempo wzrostu na poziomie przekraczającym 5% rocznie. Obserwacje uzasadniające te prognozy są oczywiście dość złożone, ważnym czynnikiem będzie

<sup>51</sup> PwC *The Sharing Economy - Consumer Intelligence Series*. 2015, s. 9.

<sup>52</sup> Roland Berger. *Embracing the Car-as-a-Service model – The European leasing and fleet management market*. 2018, s. 46.

jednak postęp zachodzący w innych dziedzinach, takich jak rozwój pojazdów autonomicznych czy cyfryzacja we wszystkich aspektach użytkowania samochodu<sup>53</sup>.

Warto zaznaczyć, że CaaS różni się od *car-sharingu*, czyli w uproszczeniu wypożyczania samochodu na bardzo krótki okres, często na godziny. CaaS ma kilka cech, które są typowe dla posiadania samochodu na własność, a które decydują o przewadze tej usługi nad *car-sharingiem*. Przede wszystkim, samochód jest zawsze dostępny tam, gdzie zostawił go użytkownik. Osoba korzystająca z CaaS może trzymać swoje rzeczy osobiste w samochodzie, ma pewność, że w środku nie zostanie bałaganu po wcześniejszym kierowcy.

Model subskrypcyjny staje się popularny nie tylko w branży samochodów (CaaS), ale na wielu innych rynkach - w szczególności tam, gdzie dobra stają się szybko przestarzałe. Przykładem jest wykorzystanie modelu subskrypcyjnego do dystrybucji oprogramowania (Software-as-a-Service, SaaS). Usługa ta polega na udostępnieniu programu komputerowego za regularną opłatę, aż do momentu rezygnacji z subskrypcji.

Shopify to jedna z najpopularniejszych platform służących twórcom sklepów internetowych - osiągnęła swój sukces w dużej mierze dzięki zastosowaniu modelu SaaS. Obecnie wiele podmiotów uważanych za najlepsze w tej branży oferuje usługi w ten sam sposób<sup>55</sup>.

### Aplikacja Fair

W Stanach Zjednoczonych i kilku państwach Unii Europejskiej działa już kilka firm oferujących usługę CaaS, najczęściej za pośrednictwem specjalnej aplikacji na telefon. Przykładowo, w Stanach Zjednoczonych możemy korzystać z aplikacji Fair, która pozwala na użytkowanie samochodów około trzydziestu marek, nie starszych niż 6 lat, z przebiegiem nieprzekraczającym 70 tysięcy mil. Subskrypcja trwa dowolną ilość miesięcy, a opłaty wymagane są co miesiąc<sup>54</sup>. Samochody można zmieniać dowolnie, jednak w przypadku zmiany użytkownik płaci około 3-krotność miesięcznej opłaty (co chroni Fair przed nadmierną częstością zmian).



Dystrybucja oprogramowania w formule SaaS jest rozwiązaniem dobrym nie tylko dla konsumentów, ale też dla producentów. Tradycyjna sprzedaż dóbr finalnie prowadzi do nasycenia rynku, co utrudnia przedsiębiorcom utrzymanie ciągłości przychodów. Widać to chociażby na przykładzie rynku smartfonów. Gdy na rynku jest już kilka miliardów telefonów, coraz trudniej jest sprzedać kolejne. Modele subskrypcyjne mogą okazać się atrakcyjną formą dystrybucji nie tylko dla producentów oprogramowania, ale również innych dostawców produktów, czy usług.

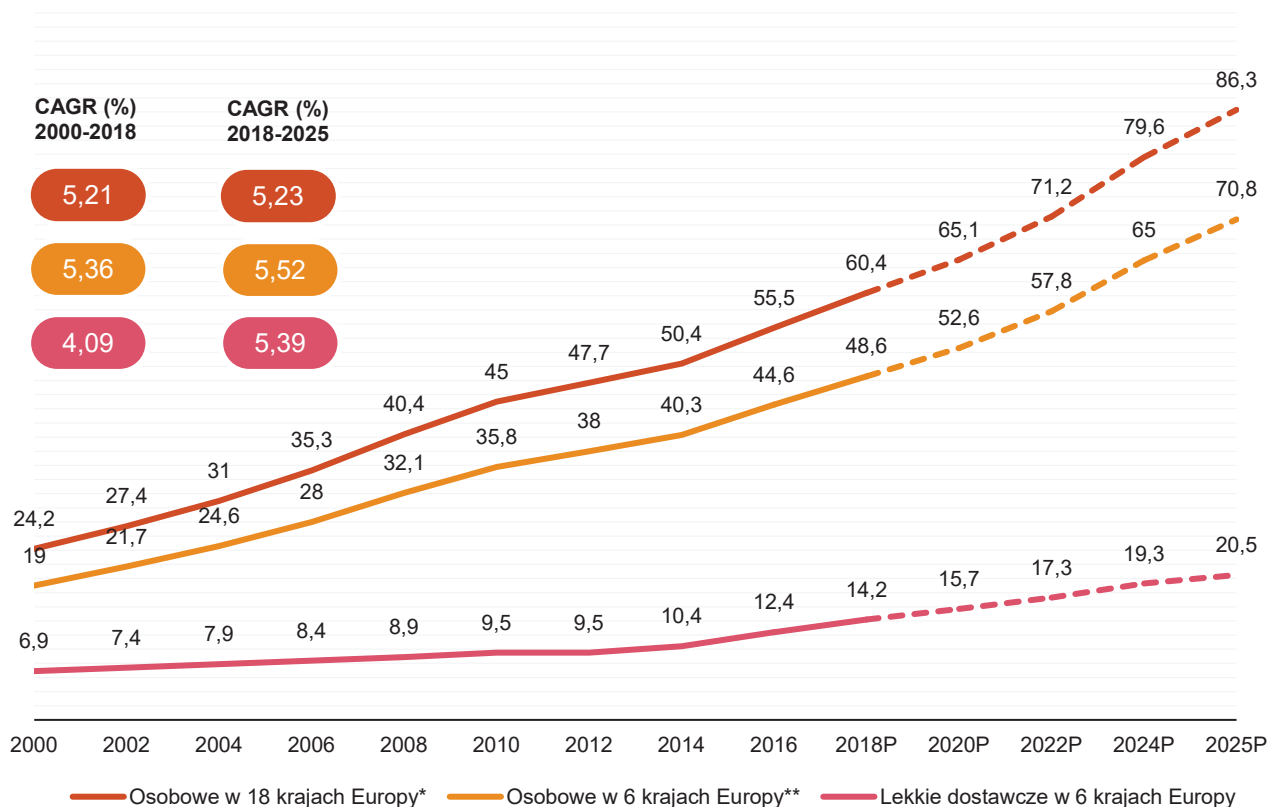
**Paweł Barchwic, Wiceprezes Zarządu Asseco Data Systems**

<sup>53</sup> Tamże, s. 6.

<sup>54</sup> Dostęp online dnia 17 kwietnia 2019 r. pod adresem: <https://www.fair.com/frequently-asked-questions>.

<sup>55</sup> Dostęp online dnia 17 kwietnia 2019 r. pod adresem: <https://financesonline.com/comparison-15-leading-ecommerce-software-systems/>.

Rys. 22. Wartość rynku CaaS samochodów osobowych i lekkich samochodów dostawczych [mld euro]



\* Suma dla 18 krajów Europy: Austria, Belgia, Czechy, Dania, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Niemcy, Norwegia, Polska, Portugalia, Szwajcaria, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania, Włochy; \*\* Suma dla 6 krajów Europy: Francja, Niemcy, Hiszpania, Holandia, Wielka Brytania, Włochy; Wartości na wykresie z lat 2000 - 2016 bazują na danych historycznych; wartości dla lat 2017 - 2025 to prognozy.  
Źródło: Roland Berger



## Paweł Barchwic

Wiceprezes Asseco Data Systems



Branża leasingowa ma wciąż bardzo duży potencjał digitalizacji. Po wprowadzeniu e-faktur, następnym krokiem powinno być upowszechnienie cyfrowej formy zawierania umów.

Zarówno firmy leasingowe, jak i regulatorzy tego rynku zgodnie przyznają, że cyfryzacja jest głównym czynnikiem jego dalszego rozwoju. W procesie leasingowym, etap sprzedaży jest obwarowany konkretnymi wymogami prawnymi, które stanowią pewną barierę. Kodeks cywilny, w którym uregulowana jest umowa leasingu, wciąż nakazuje zachowanie formy pisemnej dla takiego dokumentu. Rozwiązaniem, które eliminuje to ograniczenie jest zawarcie umowy w sposób zdalny, podpisując ją kwalifikowanym podpisem elektronicznym, który na mocy zarówno europejskich, jak i polskich przepisów jest równy prawnie podpisowi odręcznemu. Asseco jako jeden z polskich dostawców e-podpisu udostępnia dodatkowo mobilny e-podpis w chmurze, który można złożyć za pomocą smartfona, czy tableta z odpowiednią aplikacją, co dodatkowo ułatwia proces zawierania umów. Jesteśmy w związku z tym przekonani, że pełna digitalizacja leasingu jest możliwa w niedługim czasie. Poprawa jakości życia i wygody mieszkańców miast poprzez elektronikę i sztuczną inteligencję to również istotne kierunki rozwoju dla branży leasingu. Proces ten jest na ogół bardzo kapitałochłonny. Miasta mające okresowo wpływ na mniej więcej stałym poziomie mogłyby korzystać z usług subskrypcyjnych typu „X-as-a-Service”, które mogą być zapewniane także przez firmy leasingowe. W ten sposób można dostarczyć wiele rodzajów udogodnień, od systemów rozliczania przejazdów komunikacją do samochodów miejskich zastępujących te prywatne, zostawiane na obrzeżach miast.

Bardzo pozytywnie oceniam fakt, że na rynku coraz więcej umów zawiera się w formie elektronicznej. W czasach kiedy dużo mówi się o paperless i cashless, nowoczesne firmy mogą i powinny wdrożyć rozwiązania eliminujące konieczność codziennego drukowania setek dokumentów wymagających ręcznego podpisu.

Wszystko wskazuje na to, że popularność leasingu będzie w najbliższych latach rosła. Należy oczekiwać, że coraz więcej rodzajów produktów i usług będzie finansowana w ten sposób – już nie tylko środki transportu, sprzęt IT, czy specjalistyczne urządzenia produkcyjne, ale nawet meble czy urządzenia AGD. Leasing może być atrakcyjniejszą formą finansowania wielu typów produktów ze względu na specyfikę tej branży. Firmy leasingowe w odróżnieniu od innych instytucji finansowych doskonale znają się bowiem na sprzęcie i na środkach trwałych, które finansują. Przy coraz większej popularności leasingu operacyjnego, wszystko co leasingują musi zostać przez nie dokładnie przeanalizowane w kontekście wartości końcowej i zagospodarowania środka po leasingu. W przypadku nietypowych sprzętów, jak na przykład wyspecjalizowane roboty, ta analiza może być istotną przewagą firm leasingowych.

Jednym z wyzwań dla leasingu będzie dostosowanie oferty do zmieniającej się gospodarki oraz szukanie nowych dróg dotarcia do klientów, których oczekiwania ewoluują. Nowe pokolenie, dla którego nowoczesne technologie są codziennością, niechętnie wiąże się umowami na kilka lat. To jest grupa nastawiona głównie na korzystanie z dóbr i usług, i to będzie ważnym czynnikiem dalszego rozwoju polskiej gospodarki. Kierunkiem rozwoju w leasingu może być zatem większa elastyczność w zakresie długości trwania umowy.

Poprawa jakości życia i wygody mieszkańców miast poprzez elektronikę i sztuczną inteligencję to również istotne kierunki rozwoju dla branży leasingu. Proces ten jest na ogół bardzo kapitałochłonny. Miasta mające wpływy na mniej więcej stałym poziomie mogłyby korzystać z usług subskrypcyjnych typu „X-as-a-Service”, które mogą być zapewniane także przez firmy leasingowe. W ten sposób można dostarczyć wiele rodzajów udogodnień, od systemów rozliczania przejazdów komunikacją do samochodów miejskich zastępujących te prywatne, zostawiane na obrzeżach miast.





## Marek Zefirian

Prezes Zarządu Starter24



Dla branży assistance branża leasingowa jest ważna z kilku powodów. Po pierwsze, leasingodawcy, poza finansowaniem, oferują klientowi szereg dodatkowych usług - my zaś przynajmniej część z nich realizujemy, w szczególności te oferowane użytkownikom pojazdów. Po drugie, firmy leasingowe są bardzo wymagającymi klientami pod względem jakościowym, procesowym i kosztowym. Dla nas natomiast najlepszą motywacją do rozwoju jest wymagający klient. Branża leasingowa jest również barometrem gospodarki. Rozwój leasingu jest to dla nas wskazówką, że powinniśmy oczekiwać dobrej koniunktury.

Modele polegające na krótkookresowym wynajmie auta (jak tzw. *car sharing*) będą miały wpływ na rynek w przyszłości choć o jego sile i kierunku trudno jeszcze powiedzieć. Można przypuszczać, że będą miały miejsce niejako dwa przeciwstawne trendy. Pierwszy polegać będzie na spadku liczby zdarzeń drogowych wynikającym ze spadku ilości użytkowanych pojazdów. Drugi, przeciwstawny trend, to zwiększenie zużycia i częstości awarii, przede wszystkim ze względu na krótkie korzystanie z wielu różnych pojazdów. Obecnie, najmniejszy odsetek zdarzeń drogowych generują prywatne floty, więcej leasingowe, natomiast dużej ich liczby spodziewamy się również w segmencie krótkoterminowego wynajmu aut.

Podstawowym wyzwaniem dla firm leasingowych i branży assistance jest dziś dostosowywanie rodzaju, skali, a przede wszystkim momentu realizowania inwestycji do trendów rynkowych. Jeśli zainwestujemy zbyt późno, to możemy stracić swoją szansę rynkową, a jeżeli zainwestujemy za wcześnie, to koszty wdrożenia mogą być zbyt wysokie w stosunku do korzyści na danym etapie. Przedsiębiorstwa mierzą się więc z wyzwaniem, jakim jest wybór najlepszego momentu na inwestycje w nowoczesne technologie i innowacyjne rozwiązania. Drugim wyzwaniem jest natomiast konieczność strukturalnej redukcji kosztów jednostkowych.

## Telematyka

Telematyka to interdyscyplinarna dziedzina łącząca rozwiązania z zakresu telekomunikacji, informatyki i analizy dużych zbiorów danych. Obecnie, dzięki zaawansowanym technologiom i nadajnikom GPS, możliwe jest zbieranie wyczerpujących danych o pozycji i parametrach pojazdu, możliwy jest również ciągły transfer tych informacji w czasie rzeczywistym. Tego typu bazy danych pozwalają na drobiazgową analizę stylu jazdy konkretnego kierowcy - gwałtowne hamowania, przyspieszenia, jazda dynamiczna, ekonomiczna, zgodna lub niezgodna z przepisami, wybierane trasy – wszystkie te czynniki dostarczają bogatych informacji pozwalających oszacować ryzyko i koszty ponoszone przez kierowcę.

Potencjalne sposoby zastosowania telematyki są znaczące. Analiza danych dotyczących pojedynczych samochodów pozwala odpowiednio dopasować terminy napraw do zużycia, przez co zmniejsza awaryjność, koszty napraw i zwiększa wartość rezydualną samochodu. Istotny jest też wpływ na kierowców - znacznie rzadziej przekraczają prędkość i biorą udział w wypadkach. Andrew Page, przedsiębiorstwo z flotą 900 samochodów działające w Wielkiej Brytanii odnotowało aż 97% mniej przypadków przekroczenia prędkości i o 47% mniej wypadków odkąd wprowadziło telematykę (dane z 2016 r.)<sup>56</sup>. Technologia ta zaczyna być już stosowana do kalkulacji stawek ubezpieczeń – każdy użytkownik ma indywidualnie wyznaczone stawki odpowiadające jego charakterystyce, zachowaniu na drodze oraz ryzyku, jakie generuje (zjawisko *usage-based insurance*, obecnie występujące przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych). Takie podejście pozwala na ograniczenie zbiorowej odpowiedzialności oraz indywidualne nagradzanie kierowców za bezpieczną jazdę i pożądaną zachowania.

Przedsiębiorstwa leasingowe również zaczynają stosować zaawansowane narzędzia telematyczne. Z ich perspektywy telematyka to przede wszystkim możliwość lepszego dopasowania oferty do konkretnego użytkownika, perspektywa obniżenia kosztów utrzymania samochodów i poprawy jakości obsługi klienta.



Telematyka na różne sposoby zmniejsza liczbę niepożądanych zdarzeń na drogach. Po pierwsze, rozwiązania z zakresu telematyki pomagają w kształtowaniu odpowiedniego stylu jazdy kierowcy. Otrzymując analizę swojego zachowania na drodze kierowca może zrozumieć, jakie koszty ponosi, jakie ryzyko generuje i jak może je zminimalizować. Po drugie, telematyka pozwala gromadzić dane związane ze stanem technicznym pojazdu, co pozwala na naprawę usterek w odpowiednim momencie i zapobieganie awariom zanim się wydarzą. Przykład z rynku brytyjskiego pokazuje, że wprowadzenie tej technologii może zmniejszyć awaryjność o 38%. W przypadku branży assistance możliwość analizy stylu jazdy kierowcy będzie oznaczała rosnący nacisk na profilaktykę, a nie na łagodzenie skutków zdarzeń.

Marek Zefirian, Prezes Zarządu Starter24

## Samochody elektryczne

Plan Rozwoju Elektromobilności w Polsce przyjęty przez polski rząd 16 marca 2017 r. zakłada, że do 2025 roku po polskich drogach będzie jeździło milion samochodów elektrycznych<sup>57</sup>, 22 lutego 2018 r. w życie weszła nawet ustawa o elektromobilności i paliwach alternatywnych<sup>58</sup> - dziś dominuje jednak przekonanie, że rządowe prognozy były od początku nierealistyczne. Biorąc pod uwagę, że rocznie rejestruje się w Polsce około 500

<sup>56</sup> Dostęp online dnia 17 kwietnia 2019 r. pod adresem: <https://www.ft.com/content/ca557812-c03a-11e5-9fdb-87b8d15baec2>.

<sup>57</sup> Ministerstwo Energii. *Plan Rozwoju Elektromobilności w Polsce*. 2017, s. 9.

<sup>58</sup> Ustawa z dnia 11 stycznia 2018 r. o elektromobilności i paliwach alternatywnych (Dz.U. 2018 poz. 317).

tysiący nowych samochodów osobowych, od 2019 roku mniej więcej co trzecie nowe auto musiałoby być samochodem elektrycznym, aby rządowy cel udało się osiągnąć do 2025 roku. Niemniej jednak, popularyzacja i upowszechnianie samochodów elektrycznych to kierunek rozwoju branży motoryzacyjnej, który w swoich strategiach uwzględniają wszyscy producenci pojazdów. Wszystkie europejskie koncerny samochodowe przewidują, że w latach 2020-2021 w ich ofercie będzie znajdowało się co najmniej kilka modeli aut elektrycznych<sup>59</sup>. Zgodnie z celami zrównoważonego rozwoju, przywoływanymi przez Międzynarodową Agencję Energetyczną, w 2030 roku auta elektryczne będą stanowiły nawet 14% wszystkich aut osobowych<sup>60</sup>. Biorąc pod uwagę postęp technologiczny i globalne wyzwania środowiskowe, elektromobilność wydaje się nieuniknionym kierunkiem rozwoju motoryzacji.

Dlatego też finansowanie zakupu aut elektrycznych to obszar, który w przyszłości będzie prawdopodobnie stanowił istotną część działalności przedsiębiorstw leasingowych. Można oczekiwać, że do zakupu aut elektrycznych w pierwszej kolejności będą przekonywać się przedsiębiorcy, a dopiero w dalszej perspektywie – polscy konsumenci. Elektromobilność jest trendem, który ma ogromne znaczenie społeczne – z tego względu warto zastanawiać się nad formą współpracy pomiędzy polskimi leasingodawcami, przedsiębiorcami i rządem, która popularyzowałaby samochody elektryczne i ułatwiała ich zakup. Rozwiązania tego typu są popularne w wielu krajach Europy. Przykładowo, w Hiszpanii już w 2011 r. rozpoczęto program dofinansowania zakupu samochodu elektrycznego, wprowadzający między innymi dopłatę 25% ceny zarówno dla samochodów osobowych jak i pojazdów dostawczych<sup>61</sup>.

W Norwegii, która jest liderem jeśli chodzi o elektromobilność, w 2018 r. można było znaleźć blisko 250 tysięcy osobowych aut elektrycznych, podczas gdy ich liczba w całej Unii Europejskiej nie przekroczyła miliona. Liczba tego typu pojazdów w Polsce nieznacznie przekraczała 3 tysiące<sup>62</sup>. Do największych barier rozwoju elektromobilności w Polsce wciąż należą stosunkowo wysokie ceny pojazdów, a także brak dostatecznie rozwiniętej infrastruktury (szybkie stacje ładowania). Biorąc pod uwagę ciągły postęp technologiczny i narastającą presję ekologiczną, rozwiązanie tych problemów jest jednak tylko kwestią czasu – przedsiębiorcy leasingowi zdają sobie z tego sprawę i już dziś próbują znaleźć dla siebie miejsce w nadchodzącej rewolucji związanej z upowszechnieniem elektromobilności.

## Robotyka i automatyzacja

Automatyzacja i robotyka to pojęcia wciąż stosunkowo nowe, bywają więc definiowane różnie – to, co bez wątplenia cechuje jednak robota na tle konwencjonalnych maszyn to jego wysoka autonomiczność i wciąż wysoka cena. Skuteczne zapewnienie wysokiej autonomiczności wiąże się bowiem z wysokimi kosztami – rzutuje to na rachunki ryzyka i korzyści przedsiębiorców, a tym samym tworzy szanse dla leasingodawców.

Prognozy zgodnie przewidują, że rynek robotyki będzie w najbliższej przyszłości rósł w bardzo szybkim tempie. Przykładowo, IDC przewiduje, że skumulowany średni wzrost (CAGR) branży w skali świata będzie wynosił do 2021 roku aż 22,8% rocznie - wartość rynku powinna oscylować wówczas w okolicach 230 miliardów dolarów<sup>63</sup>. ABI Research prognozuje natomiast, że w ciągu najbliższej dekady liczba robotów sprzedanych w Stanach Zjednoczonych wzrośnie o 300%<sup>64</sup>.

Z punktu widzenia leasingodawców i innych podmiotów zapewniających finansowanie przedsiębiorców, automatyzacja będzie oznaczać nowe wyzwania, konieczność nabycia nowej wiedzy i przeformułowania dotychczasowych modeli biznesowych.

Autonomiczne roboty cechują się wyższą efektywnością i jakością produkcji niż tradycyjne maszyny. Dla przedsiębiorców i gospodarki oznacza to sumarycznie mniejszą liczbę sprzętów w użyciu, ale o wyższej przeciętnej wartości – podmioty finansujące będą musiały brać to pod uwagę przygotowując swoją ofertę i strategię na najbliższe lata.

<sup>59</sup> Dostęp online dnia 17 kwietnia 2019 r. pod adresem: <https://edroga.pl/mobilnosc/kiedy-pojawi-sie-milion-samochodow-elektrycznych-100416692>.

<sup>60</sup> Dostęp online dnia 17 kwietnia 2019 r. pod adresem: <https://www.iea.org/tcep/transport/evs/>.

<sup>61</sup> Dostęp online dnia 17 kwietnia 2019 r. pod adresem: <https://www.greencarcongress.com/2011/05/spain-20110510.html#more>.

<sup>62</sup> Dane European Alternative Fuels Observatory. Dostęp online dnia 17 kwietnia 2019 r. pod adresem: <https://www.eafo.eu/vehicles-and-fleet/m1#>.

<sup>63</sup> Dostęp online dnia 26 kwietnia 2019 r. pod adresem: [https://www.eetimes.com/document.asp?doc\\_id=1332626](https://www.eetimes.com/document.asp?doc_id=1332626).

<sup>64</sup> Raport Equipment Leasing and Finance Foundation, *Robots, Cobots and Finance*, 2019, s. 12.

## Robotyka w przemyśle

Szacuje się, że wartość światowego rynku wykorzystania robotyki w przemyśle w latach 2015-2025 ulegnie potrojeniu - mimo, że oczekiwana przeciętna cena robota spadnie z 44 tys. dolarów do 28 tys. dolarów, to liczba jednostek sprzedawanych powinna wzrosnąć z 250 tysięcy w 2015 r. do 850 tysięcy w roku 2025.

Wzrost sprzedaży tzw. kobotów (*collaborative industrial robots*) w sektorach produkcji i przemysłu ma być jeszcze szybszy. Liczba sprzedawanych jednostek ma ulec zmianie z 3,6 tysięcy na 434 tysiące pomiędzy 2015 i 2025 – oznacza to skumulowaną średnią stopę rocznego wzrostu (CAGR) wynoszącą 61%. Również w tym przypadku, pomimo że przeciętna cena kobotów spadnie, roczna sprzedaż (11 mld dolarów w 2015 r.) ma ulec potrojeniu w ciągu kolejnych 10 lat.

Z drugiej strony, inteligentne maszyny pojawią się w wielu obszarach, w których dziś aktywność ludzka jest niezbędna. Może to oznaczać, że stopień robotyzacji gospodarki wzrośnie. Roboty gwarantują bezpieczeństwo – mogą zastępować ludzi w zadaniach, które wiążą się z ekspozycją na materiały łatwopalne, niebezpieczne substancje chemiczne, czy rakotwórcze toksyny. Warto mieć też świadomość, że robotyka zastąpi w przyszłości prawdopodobnie nie tylko maszyny i ludzi zatrudnionych w szeroko pojętym przemyśle – roboty będą mogły być wykorzystywane również w zawodach specjalistycznych, w których wykorzystanie maszyn przez ludzi jest obecnie stosunkowo ograniczone.

Organizacja Equipment Leasing & Finance Foundation przyjrzała się różnym gałęziom gospodarki, takim, jak rolnictwo, opieka medyczna, przemysł, transport i wewnętrzny transport materiałów. W każdej z nich zidentyfikowano istotne możliwości związane z finansowaniem robotów<sup>65</sup>. Przykładowo, jeśli chodzi o transport, to w przyszłości możemy oczekiwać upowszechnienia pojazdów autonomicznych - czynniki,

takie jak niedobór kierowców, chęć zmniejszenia kosztów i nacisk na bezpieczeństwo będą coraz silniej skłaniały przedsiębiorców do korzystania z autonomicznych rozwiązań. Szacuje się, że nakłady na badania i rozwój w dziedzinie transportu wyniosły od sierpnia 2014 do czerwca 2017 około 80 miliardów dolarów<sup>66</sup>. Również branża opieki medycznej to potencjalnie rynek z dużym potencjałem automatyzacji. Roboty asystujące w operacjach będą w przyszłości standardem, ale szpitale już dziś potrzebują także robotów dostarczających w odpowiednie miejsca leki, jedzenie czy prześcieradła. Automatyzacja opieki medycznej niesie za sobą ogromny potencjał, jeśli chodzi o wzrost efektywności i oszczędności. Przykładowo, szacuje się, że robot o nazwie *Aethon TUG* może realizować jednocześnie zadania trzech pełnoetatowych pracowników szpitala kosztując przy tym mniej niż każdy z nich<sup>67</sup>.

Automatyzacja i robotyzacja mogą otwierać zupełnie nowe pola działania dla leasingodawców – dotyczy to zarówno potencjalnej zmiany struktury leasingowanych aktywów, zmian w zakresie obsługiwanych sektorów gospodarki oraz konieczności dostosowania dzisiejszych ofert do nowych potrzeb konsumentów.

## Fintech i cyfryzacja usług finansowych

Wykorzystanie technologii w usługach finansowania (tzw. fintech) to bardzo szybko rozwijająca się kategoria inwestycji. Globalne nakłady w tej dziedzinie wzrosły pomiędzy 2008 i 2015 rokiem ponad 22-krotnie, z 930 milionów do ponad 22 miliardów dolarów. Wartość tego typu inwestycji w Europie uległa podwojeniu podczas jednego roku - w okresie 2014-2015<sup>68</sup>.

Jednym z najważniejszych celów zastosowania zaawansowanych technologii w finansach jest ułatwianie zawierania transakcji. Dotyczy to oczywiście również branży leasingowej. Realizacja całej procedury finansowania zakupu z wykorzystaniem leasingu online to rozwiązanie, które najprawdopodobniej stanie się standardem w ciągu kilku najbliższych lat.

Dobrym przykładem firm typu fintech działających w obszarze leasingu jest spółka LeaseLink, stanowiąca od niedawna część Grupy mBank<sup>69</sup>. LeaseLink oferuje przedsiębiorcom leasing jako metodę płatności

<sup>65</sup> Tamże, s. 7.

<sup>66</sup> Tamże, s. 41.

<sup>67</sup> Tamże, s. 26.

<sup>68</sup> Dostęp online dnia 26 kwietnia 2019 r. pod adresem: [https://www.accenture.com/t20170411T170619Z\\_w\\_/id-en/acnmedia/PDF-15/Accenture-Fintech-Report-London-Lab-News-Release.pdf](https://www.accenture.com/t20170411T170619Z_w_/id-en/acnmedia/PDF-15/Accenture-Fintech-Report-London-Lab-News-Release.pdf).

<sup>69</sup> Dostęp online dnia 25 kwietnia 2019 r. pod adresem: <https://fintek.pl/mbank-daje-32-mln-zlotych-za-leaselinka/>.

w transakcjach e-commerce<sup>70</sup>. Przedmiotem takich transakcji może być wszystko, co nie jest samochodem (np. narzędzia czy meble biurowe), a co mieści się w przedziale cenowym od złotówki do 50 tysięcy złotych. Oczywiście zaletą tej formy finansowania jest wygoda - przedsiębiorca jest w stanie zrealizować cały proces zakupu o dowolnej porze dnia w ciągu 15 minut (wraz z zaakceptowaniem dokumentów i decyzją). Obecnie ponad 2,5 tysiąca sklepów udostępnia taką formę płatności. W lutym 2019 roku liczba klientów przekroczyła 20 tysięcy<sup>71</sup>.

Zapotrzebowanie sektora finansowego, w tym również branży leasingowej, na tego typu rozwiązania jest bardzo duże. Pierwszym krokiem w ramach dalszej cyfryzacji polskiej branży leasingowej wydaje się nowelizacja przepisów kodeksu cywilnego, które w obecnym brzmieniu stawiają pod znakiem zapytania możliwość zawierania umów leasingowych w formie elektronicznej<sup>72</sup>.

---

<sup>70</sup> Dostęp online dnia 25 kwietnia 2019 r. pod adresem: <https://leaselink.pl/o-nas>.

<sup>71</sup> Dostęp online dnia 25 kwietnia 2019 r. pod adresem: <https://fintek.pl/leaselink-ma-juz-20-tysiecy-klientow/>.

<sup>72</sup> Dostęp online dnia 26 kwietnia 2019 r. pod adresem: <https://www.hbrp.pl/a/wyzwania-strategiczne-w-branzy-leasingowej/DOhEkXGdI>.



## Marek Konieczny

Prezes Związku Dealerów  
Samochodów



Między naszą branżą a leasingiem istnieje pewne sprzężenie zwrotne - branża leasingowa przyczyniła się do znacznego wzrostu sprzedaży nowych samochodów w Polsce. Dzięki leasingowi Polscy konsumenci mają możliwość zakupu samochodów w prosty i szybki sposób. Z punktu widzenia firm dealerskich branża leasingowa to istotny partner biznesowy i stabilne źródło dochodów. Naszą współpracę napędzają nie tylko wzajemne uprzejmości, jest to przede wszystkim współpraca biznesowa.

Wydaje się, że leasing może mieć duże perspektywy rozwoju w obszarze jednoosobowych działalności gospodarczych – przedsiębiorstwa tego typu obecnie często kupują samochody używane za gotówkę, odpowiednia oferta leasingowa mogłaby być dla nich ciekawą alternatywą.

Na ograniczenie praktyki sprowadzania używanych aut z zachodu mogą mieć wpływ produkty, które obecnie w Polsce raczkują, bądź nie występują jeszcze wcale. Istotnym wyzwaniem na najbliższe 5-7 lat w tym kontekście może okazać się opanowanie pierwszych fal samochodów wracających ze sprzedaży abonamentowej do dealerów, firm leasingowych czy banków. Będzie to wymagało dobrej współpracy i nowego podejścia, ale w kontekście praktyki sprowadzania używanych aut jest też dużą szansą.

# Zakończenie

Polscy przedsiębiorcy byli w ostatnich latach kilkakrotnie pytani o ich stosunek do leasingu. Badanie przeprowadzone przez CBOS na zlecenie Konfederacji Lewiatan w 2014 roku wykazało, że ponad 80% leasingobiorców, było wówczas zadowolonych z leasingu. Co ważniejsze, jedynie co 50 leasingobiorca twierdził, że jest rozczarowany taką formą finansowania<sup>73</sup>. Podobne wnioski płyną z badania przeprowadzonego w 2018 roku wśród małych i średnich przedsiębiorstw przez Centrum Badań Marketingowych Indicator – 81% respondentów oceniło swoje doświadczenia jako zdecydowanie i raczej pozytywne<sup>74</sup>. Wydaje się, że leasing ma bardzo dobrą i stabilną pozycję na polskim rynku finansowym, jest uznaną i zaufaną formą finansowania inwestycji. W stosunku do pierwszych lat funkcjonowania leasingu na polskim rynku jest to ogromna zmiana jakościowa i duży sukces Związku Polskiego Leasingu.

Dziś trudno wyobrazić sobie obraz polskiej gospodarki bez leasingu. Przedsiębiorstwa chętnie sięgają po finansowanie z wykorzystaniem leasingu, bo jest to elastyczna i bezpieczna forma pozyskiwania kapitału, która jest w dodatku atrakcyjna z ekonomicznego punktu widzenia i dostępna dla wielu podmiotów, które z różnych względów nie mogą skorzystać z kredytu. Zalety leasingu doceniają przede wszystkim podmioty działające w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw. Zdecydowaną większość umów leasingowych zawierają przedsiębiorstwa działające w sekcjach transportu i gospodarki magazynowej, handlu oraz przetwórstwa przemysłowego. Do aktywów, które są finansowane z wykorzystaniem leasingu najchętniej od wielu lat należą samochody osobowe.

Przedsiębiorstwa leasingowe mają świadomość swojego wpływu na polską gospodarkę - decyzje o inwestycjach, które są finansowane stają się coraz bardziej świadome i dalekowzroczne, w działalności firm leasingowych coraz silniej przejawia się aspekt społeczny.

Tak intensywny rozwój polskiego leasingu nie byłby możliwy bez działalności Związku Polskiego Leasingu. Dzięki ZPL branża od ponad 25 lat mówi wspólnym głosem, co pozwala osiągać jej wymierne sukcesy w zakresie legislacji i edukacji polskiego społeczeństwa. Związek jest również dobrym przykładem, jeśli chodzi o samoregulację, tworzenie wspólnych standardów i dobrych praktyk – w 2003 roku uchwalono kodeks etyki i standardy zawodowe przedsiębiorcy leasingowego, które wyznaczają główne zasady konkurencji i obsługi klientów. Aktualnie prowadzone są prace nad stworzeniem branżowego kodeksu dobrych praktyk w zakresie ochrony danych osobowych.

Od kilku lat we współpracy ze Związkiem Banków Polskich, a także w oparciu o przepisy Prawa bankowego, firmy członkowskie ZPL podejmują działania na rzecz ograniczania ryzyka fraudów w swojej działalności, w szczególności wynikającego z ewentualnego podwójnego finansowania przedmiotów leasingu czy finansowania przedmiotów z wadami prawnymi. Członkowie ZPL współpracują także z Policją oraz Krajową Administracją Skarbową w zakresie przeciwdziałania przestępstwom gospodarczym i skarbowym.

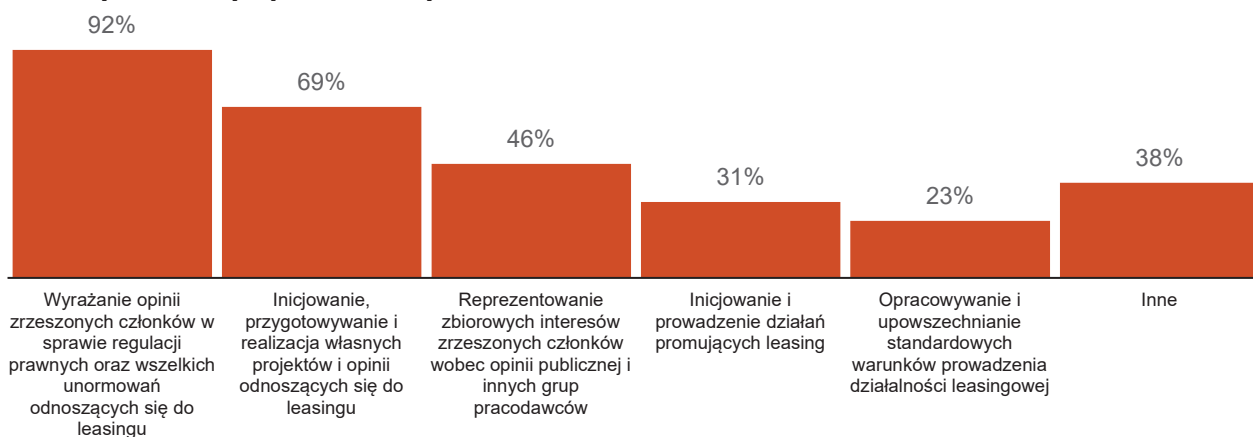
Przedstawiciele ZPL od samego początku intensywnie współpracują z organizacjami zagranicznymi (zwłaszcza Leaseurope), dzięki czemu polscy leasingodawcy mają możliwość uczestniczenia w tworzeniu międzynarodowych standardów oraz czerpania najlepszych praktyk z bardziej rozwiniętych rynków. Przedstawiciele ZPL uczestniczą nie tylko w pracach Rady Dyrektorów Leaseurope, ale także w pracach poszczególnych grup roboczych, tj. Automotive Steering Group, Real Estate Working Group, Legal Affairs Committee oraz Accounting & Taxation Committee. Przedstawiciele Związku uczestniczą także w pracach Future Group. Jest to międzynarodowy program dedykowany młodym, utalentowanym i kreatywnym pracownikom branży leasingowej. Program został zapoczątkowany przez Leaseurope w 2013 r., aby stworzyć środowisko do rozwijania innowacyjnych pomysłów z obszaru największych wyzwań dla branży leasingowej. Co roku grupa przedstawia podczas Konwencji Leaseurope najciekawsze projekty. W 2018 roku zwyciężył projekt „Clever Fleet”, oparty o model subskrypcji.

---

<sup>73</sup> Badanie CBOS na zlecenie Konfederacji Lewiatan, 2014.

<sup>74</sup> Centrum Badań Marketingowych Indicator, dz. cyt., s. 8.

Rys. 23. Odsetek respondentów wskazujących daną odpowiedź jako jeden z trzech obszarów, w których ZPL odnosi dotychczas największe sukcesy



Źródło: PwC

Związek Polskiego Leasingu dostrzega wyzwania, jakie stoją przed całą branżą w związku ze zmianami, które zachodzą w gospodarce światowej. Najważniejsze cele, jakie ZPL stawia sobie w związku z tym na najbliższe lata to dalsza cyfryzacja rynku – biorąc pod uwagę zachodzący postęp technologiczny oraz oczekiwania klientów, jest to naturalny kierunek rozwoju. W najbliższym czasie wymaga to uporządkowania kwestii formy prawnej umów leasingowych oraz dopracowania koncepcji faktury ustrukturyzowanej. Związek uważnie śledzi też rozwój najnowszych trendów i szuka dla siebie roli, która mogłaby między innymi pomóc w popularyzacji samochodów elektrycznych czy w automatyzacji polskich fabryk. Z drugiej strony, cały czas widoczna jest potrzeba edukowania polskich konsumentów co do możliwości związanych z leasingiem. Rozwój leasingu konsumenckiego oraz ograniczenie napływu starych samochodów osobowych z Zachodu mogą mieć pozytywny wpływ zarówno dla polskiego społeczeństwa, jak i dla środowiska.

Przez ostatnie 25 lat leasing zmienił się z finansowej innowacji w kluczowy mechanizm finansowania polskiej innowacyjności. Wyzwania, jakie widnieją na horyzoncie, sugerują, że kolejna dekada będzie czasem dużych zmian i trudnych decyzji – warto zastanowić się nad istniejącymi barierami rozwoju, rolą leasingu i całego rynku finansowego w polskiej gospodarce oraz potencjałem, jaki kryje się w polskich przedsiębiorstwach, żeby jak najlepiej wykorzystać szanse kryjące się w każdej zmianie.

# Osoby kontaktowe:



## **Marcin Chomiuk**

Partner, PwC

T: 502 184 760

E: [marcin.chomiuk@pl.pwc.com](mailto:marcin.chomiuk@pl.pwc.com)



## **Katarzyna Urbańska**

Wicedyrektor ds. regulacji, PwC

T: 519 507 169

E: [katarzyna.urbanska@pl.pwc.com](mailto:katarzyna.urbanska@pl.pwc.com)

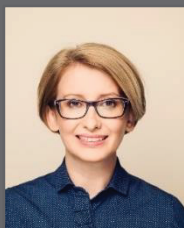


## **Andrzej Sugajski**

Dyrektor Generalny ZPL

T: 22 542 41 38

E: [andrzej.sugajski@leasing.org.pl](mailto:andrzej.sugajski@leasing.org.pl)



## **Anna Polak**

Dyrektor ds. komunikacji i PR ZPL

T: 22 542 41 39

E: [anna.polak@leasing.org.pl](mailto:anna.polak@leasing.org.pl)



## **Małgorzata Rychlik**

Kierownik ds. organizacyjno-administracyjnych ZPL

T: 22 542 41 36

E: [malgorzata.rychlik@leasing.org.pl](mailto:malgorzata.rychlik@leasing.org.pl)

**Raport został przygotowany przez Zespół ds. regulacji PwC na zlecenie i we współpracy ze Związkiem Polskiego Leasingu**

Każdorazowo przywołując dane lub analizy zawarte w niniejszym raporcie, prosimy o podanie źródła cytowanych danych: Raport „25 lat leasingu w Polsce” przygotowany przez PwC we współpracy ze Związkiem Polskiego Leasingu.

Powyższy raport został przygotowany wyłącznie w celach ogólnoinformacyjnych i nie stanowi porady w rozumieniu polskich przepisów. Nie powinni Państwo opierać swoich działań/decyzji na treści informacji zawartych w tym raporcie bez uprzedniego uzyskania profesjonalnej porady. Nie gwarantujemy (w sposób wyraźny, ani dorozumiany) prawidłowości, ani dokładności informacji zawartych w raporcie. Ponadto, w zakresie przewidzianym przez prawo polskie PwC Advisory spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k., jej partnerzy, pracownicy, ani przedstawiciele nie podejmują wobec Państwa żadnych zobowiązań oraz nie przyjmują na siebie żadnej odpowiedzialności – ani umownej, ani z żadnego innego tytułu – za jakiegokolwiek straty, szkody ani wydatki, które mogą być pośrednim lub bezpośrednim skutkiem działania podjętego na podstawie informacji zawartych w naszym raporcie lub decyzji podjętych na podstawie tego raportu.

© 2019 PricewaterhouseCoopers sp. z o. o. Wszystkie prawa zastrzeżone. W tym dokumencie nazwa „PwC” odnosi się do PricewaterhouseCoopers sp. z o. o. i PwC Advisory Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp. k., firm wchodzących w skład sieci PricewaterhouseCoopers International Limited, z których każda stanowi odrębny i niezależny podmiot prawny.