

■ **Leasing. Rok 2005 był kolejnym rokiem wzrostu na polskim rynku leasingowym**

## Mit o przyczynie zapaści polskiego rynku motoryzacyjnego

Stefan Buczek

Rok 2005 był kolejnym rokiem wzrostu na polskim rynku leasingowym.

### Dobre wieści

Łączna wartość netto ruchomości przekazanych w leasing 2005 r. przez firmy zrzeszone w Związku Przedsiębiorstw Leasingowych wyniosła 13,6 mld zł. Z uwagi na to, że ZPL reprezentuje zdecydowaną część rynku można założyć, że szacunkowa, całkowita wartość netto ru-

**Według szacunków zachodnich analityków cykl wymiany pojazdu dla polskiego rynku w sektorze firm wynosi ok. 50-58 miesięcy. Łatwo więc obliczyć, że kolejnego ożywienia należy się spodziewać pod koniec 2007 r.**

chomych środków trwałych wyleasingowanych przez wszystkie firmy wyniosła w tym okresie ok. 13,8 mld zł. Te dane oznaczają wzrost o 12,5 proc. w stosunku do 2004 r. (12,28 mld zł).

### Rosnący optymizm

Na pewno na tak dobre wyniki dla całej branży leasingowej mają wpływ czynniki takie jak:

- wzrost ogólnego poziomu inwestycji – szczególnie widoczny w budownictwie,
- pozytywne efekty wstąpienia Polski do Unii Europejskiej,
- rosnący optymizm inwestycyjny polskich przedsiębiorstw,
- pozytywne wskaźniki makro naszej gospodarki.

Można śmiało powiedzieć, że wyniki firm leasingowych w poprzednim roku byłyby jeszcze lepsze, gdyby nie kompletna zapaść polskiego rynku motoryzacyjnego. Spółki leasingowe uzyskały wzrost na innych rynkach, mocno dywersyfikując swoje portfele.

### Pechowa trzynastka

Rynek samochodów osobowych w 2005 r. zanotował wynik na poziomie 235 tys. szt., a więc najgorszy od 13 lat. Podobna sprzedaż miała miejsce w 1993 r., czyli na początku kształtowania się tego rynku po transformacji ustrojowej. Fakt, że na Węgrzech, kraju 4-krotnie mniejszym pod

względem liczby ludności niż Polska, sprzedano w ub.r. tyle samo samochodów co w naszym kraju (w Czechach nieco więcej), obala – według mnie – mit, że zapaść polskiego rynku motoryzacyjnego spowodowana jest głównie zalewem używanych samochodów sprowadzonych z krajów Europy Zachodniej (w roku ubiegłym 870 tys. szt., od wejścia do UE ponad 1,7 mln).

### Otwarty rynek

Kraje nowej Unii także musiały otworzyć swoje rynki, na których – w większości – sprzedaje się coraz więcej nowych pojazdów. Prywatny import to tylko jeden z czynników. Pozostałe to przede wszystkim niska siła nabywcza Polaków i przekierowanie popytu w stronę inwestycji w mieszkania i nieruchomości. Samochód przestał być dobrem luksusowym i szczytem marzeń.

### Za dwa lata ożywienie

W sektorze przedsiębiorstw niski popyt należy tłumaczyć szczytem zakupów, jaki miał miejsce pod koniec 2003 r. i na początku 2004 r., a więc przed wprowadzeniem mniej korzystnych dla firm przepisów dotyczących kwalifikacji pojazdów i związanych z tym możliwości odliczania podatku VAT. Według szacunków zachodnich analityków cykl wymiany pojazdu dla polskiego rynku w sektorze firm wynosi ok. 50-58 miesięcy. Łatwo więc obliczyć, że kolejnego ożywienia należy się spodziewać pod koniec 2007 r., a na pewno w 2008 r. Pomogłyby w tym i przyspieszyły ten popyt na pewno projektowane zmiany umożliwiające pełne odliczanie podatku VAT przy zakupie pojazdu przez firmy.

### Cywilizowany import

Bez wątpienia prywatny import także wymaga regulacji – szczególnie w zakresie ochrony środowiska i dopuszczania do ruchu pojazdów ewidentnie zagrażających bezpieczeństwu jego uczestników. Potencjał polskiego rynku porównywalny jest do Hiszpanii, tj. ok. 1 mln pojazdów rocznie. Według specjalistów sprzedaż na tym poziomie czeka nas w latach 2010-2012 r. W mojej ocenie, przy zmianie przepisów VAT i ucywilizowaniu prywatnego importu, 2007 r. będzie pierwszym rokiem wzrostu po trzyletniej zapaści w sektorze motoryzacyjnym, co z pewnością przełoży się także na poziom finansowania pojazdów poprzez leasing.

*Autor jest dyrektorem departamentu produktów brandowych VB Leasing Polska*