

Robert Sasin
Katedra Analizy Działalności Przedsiębiorstwa
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

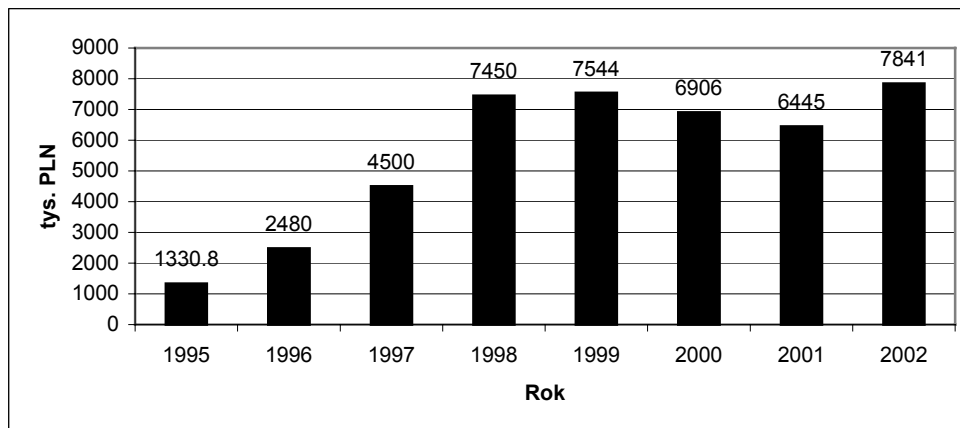
EKONOMICZNE ZNACZENIE LEASINGU DLA GOSPODARKI W OBLICZU PROCESÓW GLOBALIZACJI I UNIFIKACJI

1. Rozwój polskiego rynku leasingu w latach 1990-2002

Leasing pojawił się w Polsce na początku lat 90-tych i od tego czasu, mimo pewnych barier ekonomiczno-strukturalnych, następuje jego stały rozwój oraz wzrost znaczenia w życiu gospodarczym kraju, stając się swego rodzaju barometrem oraz stymulatorem rozwoju gospodarki.

W 1990 roku funkcjonowało w Polsce zaledwie kilka firm leasingowych, wylonionych z banków (BEL Leasing, BRE Leasing) lub powstałych w wyniku prywatnej inicjatywy (Europejski Fundusz Leasingowy, Carcade). Na koniec 2002 roku działalność prowadziło już ponad 100 firm leasingowych, z czego 14 największych firm posiadało ok. 75% udziału w rynku. Wartość przedmiotów oddanych w leasing na przestrzeni lat 1995-2002 pokazuje poniższy wykres 1.

Firmy leasingowe należą w Polsce, wzorem większości krajów europejskich, do instytucji finansowych¹ i stanowi najczęściej własność banków. Mimo wprowadzenia w ostatnich latach regulacji w zakresie prawa i podatków, polski rynek leasingu jest w dalszym ciągu dość słabo rozwinięty w porównaniu z najbardziej rozwiniętymi gospodarkami świata i Europy (patrz tabela 1). Świadczy to o jego niewykorzystanym potencjale.



Wykres 1. Rynek Leasingu w Polsce w latach 1995 - 2002

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Konferencji Przedsiębiorstw Leasingowych

W obliczu zachodzących zmian w gospodarce globalnej oraz integracji i unifikacji gospodarek, warto przyjrzeć się ekonomicznemu znaczeniu leasingu, procesom

¹ Do instytucji finansowych zalicza się, zgodnie z art. 4 ustawy z dnia 23 sierpnia 2001 r. Prawo bankowe, podmiot niebędący bankiem, który łącznie co najmniej 75% przychodów uzyskuje z wykonywanej przez siebie działalności gospodarczej w zakresie m.in. udostępniania składników majątkowych na podstawie umowy leasingu.

zachodzącym w tej branży oraz miejscu Polski w światowym i europejskim rynku leasingu, by odpowiedzieć na pytanie, jakie jest znaczenie tej formy finansowania w gospodarce i jakie warunki makroekonomiczne jej sprzyjają. Warto zastanowić się też, dlaczego istnieje dość silne zróżnicowanie roli leasingu w poszczególnych krajach i co uczynić, by leasing mógł się w Polsce rozwijać bardziej dynamicznie.

2. Ranga leasingu w finansowaniu inwestycji na świecie

Mimo, że rzeczywisty początek leasingu datuje się na rok 1877, kiedy to amerykańska firma Bell Telephone Company zdecydowała się dzierżawić, zamiast sprzedawać swoje telefony pierwsze, to dopiero po II. wojnie światowej nastąpił przełom w rozwoju leasingu na skutek dużego wzrostu popytu na kapitał służący finansowaniu inwestycji. Od tego czasu zaczęły powstawać firmy leasingowe, które nie były, jak dotychczas, działem sprzedaży u producenta, lecz samodzielnymi przedsiębiorstwami. Przejęły one od producentów pośredniczenie i finansowanie dóbr inwestycyjnych wraz ze związanymi z tym ryzykami, oferując dodatkowe usługi, co powodowało uatrakcyjnienie leasingu i w dużym stopniu odpowiadało potrzebom małych i średnich przedsiębiorców. Ponadto, firmy leasingowe zrozumiały, że ich oferta powinna być interesująca ze względów podatkowych. Funkcja leasingu jako narzędzia finansowego nabrała odąd decydującego znaczenia. Od początku lat siedemdziesiątych XX w. po usankcjonowaniu tej formy finansowania w wielu krajach, leasing mógł zacząć wreszcie rozwijać się intensywniej.

Analizując wolumen inwestycji sfinansowanych w formie leasingu w różnych krajach świata i Europy, to mimo występujących różnic, na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat można zaobserwować dość stabilny, choć zróżnicowany wzrost. Światowy rynek leasingu rozwija się (z małymi wyjątkami w latach 1992-93, 97 oraz 2001) w szybkim tempie (szczegóły za lata 1982-2001 znajdują się na końcu opracowania w załączniku 1). Najsilniejszy wzrost nastąpił w latach 80-tych, gdy kraje wysokorozwinięte zaczęły bardziej intensywnie wykorzystywać leasing. Od 1978 do 2001 r. wolumen leasingu zwiększył się ponad 10-krotnie. Szacuje się, że 1/8 wszystkich inwestycji w 1996 r. była sfinansowana poprzez leasing².

W załączniku 1 pokazano również, jaki jest udział poszczególnych regionów w światowym rynku leasingu w latach 1982-2001. Największym regionem pozostaje Ameryka Północna, na którą przypadało w 2001 r. ponad połowę światowego rynku leasingu (53,3%). Na drugim miejscu znajdowała się Europa z 26,3% udziałem, następnie Azja 15,7%. Na Amerykę Południową, Australię z Nową Zelandią oraz Afrykę przypadło łącznie pozostałe 3,5%.

Pogorszenie klimatu inwestycyjnego w 2001 r. spowodowało mniejsze zainteresowanie leasingiem (tylko w USA o 18 mld USD). Mimo tych zawirowań USA są w dalszym ciągu hegemonem na światowym rynku leasingu (według danych World Leasing Yearbook - ponad 50% udział, patrz tabela 1). Na drugim miejscu znajduje się Japonia, w której sfinansowano w leasingu o wartości blisko 60 mld USD. Trzecim rynkiem na świecie są Niemcy (ponad 35 mld USD inwestycji rzeczowych w leasingu). Polska znajduje się na tej liście dopiero na 23. pozycji, co świadczy o tym, że istnieje u nas wciąż spory potencjał do rozwoju tej formy finansowania.

² M. Schmit, International lease accounting framework and economic impacts, Solvay Business School, Université Libre de Bruxelles (Belgium), 2002

Tabela 1

Światowy rynek leasingu w roku 2001

Ranking	Kraj	Wartość leasingu w mld USD (1)	% penetracji rynkowej (2)=(1)/(4)	Udział w światowym rynku leasingu w% (3)	Inwestycje rzeczowe ogółem w mld USD (4)
1	USA	242,00	31,0	50,78%	780,6
2	Japonia	58,95	9,2	12,37%	640,8
3	Niemcy	34,45	13,5	7,23%	255,2
4	Wlk. Brytania	20,31	14,4	4,26%	141,0
5	Francja	19,49	13,7	4,09%	142,3
6	Włochy	17,58	10,4	3,69%	169,0
7	Kanada	10,95	22,0	2,30%	49,8
8	Hiszpania	7,44	5,2	1,56%	143,1
9	Szwajcaria	5,09	19,6	1,07%	26,0
10	Szwecja	5,01	20,0	1,05%	25,1
11	Australia	4,90	9,2	1,03%	53,3
12	Holandia	3,55	13,5	0,74%	26,3
13	Brazylia	3,52	7,6	0,74%	46,3
14	Austria	3,04	7,1	0,64%	42,8
15	Republika Południowej Afryki	2,79	n/a	0,59%	n/a
16	Czechy	2,62	19,4	0,55%	13,5
17	Portugalia	2,60	10,0	0,55%	26,0
18	Belgia	2,58	9,1	0,54%	28,4
19	Dania	2,47	8,0	0,52%	30,9
20	Hong Kong	2,30	n/a	0,48%	n/a
21	Norwegia	2,17	18,1	0,46%	12,0
22	Chiny	2,10	15,0	0,44%	14,0
23	Polska	2,00	9,1	0,42%	24
24	Pozostałe kraje	18,64	n/a	3,93%	n/a
	Razem	476,55	x	x	x

Źródło: London Financial Group Global Leasing Report w: World Leasing Yearbook 2002 oraz obliczenia własne

Tabela 1 pokazuje też, jaki udział stanowi leasing w inwestycjach rzeczowych w poszczególnych krajach w roku 2001. Ten, tzw. wskaźnik penetracji inwestycji (ang. investment penetration), informuje o randze leasingu w danym kraju. Poziom tego wskaźnika w Polsce wynosi ok. 9%, co wobec krajów pierwszej 10-tki na liście nie jest wielkością dużą, szczególnie, gdy porówna się Polskę ze Stanami Zjednoczonymi (wskaźnik na poziomie 31%), Kanadą (22%), czy Szwecją (20%). Podobny do Polski wskaźnik mają m. in. Japonia, Australia, Dania, czy Belgia, a niższy jest on m. in. w Hiszpanii, Austrii i Brazylii.

Załącznik 2 (na końcu opracowania) pokazuje, jak kształtował się ten wskaźnik w 11 wybranych (najbardziej uprzemysłowionych) krajach w latach 1982-2001. Z tabeli

tej wyniku, że na przestrzeni tych prawie 20 lat we wszystkich wymienionych krajach (z wyjątkiem Korei i Australii), nastąpił wzrost tego wskaźnika, przy czym największy odnotowano w USA (z 21,6 w 1982 r. do 31,7% w 2001 r.), Kanadzie (3,3% do 22,5) oraz Niemczech (z poziomu 7,4% do 14,5%). Spadek tego wskaźnika w Japonii i Korei w ostatnich latach wynika z głównie z kryzysu, jaki dotknął te gospodarki w latach 90-tych.

Tabela 2

Wskaźnik inwestycji finansowanych przez leasing/produkt narodowy brutto w roku 2001
(LFG/GDP ratio)

Ranking	Kraj	LFG/GDP 2001
1	Estonia	5,12
2	Czechy	5,09
3	Słowacja	3,65
4	Węgry	3,34
5	Portugalia	2,33
6	USA	2,29
7	Słowenia	2,22
8	Republika Południowej Afryki	2,08
9	Panama	2,06
10	Szwecja	2,05
11	Szwajcaria	2,01
12	Niemcy	1,73
13	Włochy	1,57
14	Austria	1,53
15	Luksemburg	1,51
16	Kanada	1,51
17	Dania	1,49
18	Francja	1,43
19	Norwegia	1,39
20	Wielka Brytania	1,38
21	Hong Kong	1,31
22	Irlandia	1,28
23	Hiszpania	1,26
24	Australia	1,25
25	Japonia	1,23
26	Polska	1,17
27	Belgia	1,09
28	Nowa Zelandia	1,02
29	Maroko	1,01
30	Holandia	0,91
	średnia ważona	1,51

Źródło: London Financial Group Global Leasing Report w: World Leasing Yearbook 2002

Pomiar rocznej wartości leasingu do produktu krajowego brutto (ang. LFG/GDP ratio³) pokazuje nam, które kraje mają relatywnie dojrzały rynek leasingu, względnie leasing jest promowany przez władzę jako forma finansowania inwestycji. Jak wynika z danych zawartych w tabeli 2, trzy największe rynki leasingu, czyli Stany Zjednoczone, Japonia oraz Niemcy, mimo swojego wolumenu leasingu, mają zróżnicowany wskaźnik LFG/GDP. Z kolei takie nieduże kraje, jak Estonia, Czechy, czy Słowacja, mające najwyższy wskaźnik LFG/GDP, świadczy o tym, że leasing jest tam ważną formą finansowania inwestycji wspieraną przez państwo. Polska ze wskaźnikiem 1,17 jest poniżej średniej, wynoszącej 1,51, zajmując 26. miejsce na światowej liście w roku 2001.

Z dwóch wyżej przedstawionych wskaźników bardziej czytelny jest wskaźnik leasingu w finansowaniu inwestycji, gdyż pokazuje on udział leasingu do innych form finansowania inwestycji. Jednakże właściwe przedstawienie tego wskaźnika wymaga identyfikacji odpowiednich wielkości inwestycji rzeczowych, które mogą być finansowane przez leasing. Wskaźnik LFG/GDP jest bardziej użyteczny do porównań międzynarodowych, dlatego że łatwiej uzyskać w poszczególnych krajach porównywalne informacje o PKB, niż o inwestycjach rzeczowych (kwestia ujęcia statystycznego, braku informacji, etc.).

3. Znaczenie leasingu w ujęciu makroekonomicznym

Na poziomie makroekonomicznym leasing może mieć istotne znaczenie dla poziomu i rozłożenia w czasie inwestycji. Ang i Peterson⁴ dowodzą, że leasing oraz zadłużenie nie są substytutami, lecz uzupełniają się wzajemnie, dając możliwość wyboru sposobu finansowania. Niektórzy ekonomiści uważają jednak, że leasing przyczynia się do zmniejszenia zatrudnienia na skutek wprowadzonego postępu technicznego⁵. Należy jednak zwrócić uwagę, że leasing tworzy dodatkowe możliwości inwestycyjne, przez co poprawia się stan gospodarki. Badania naukowe pokazały, że istnieją silne związki pomiędzy poziomem leasingu a aktualnym stanem gospodarki⁶. Poniżej przedstawiona jest ich krótka charakterystyka.

3.1 Leasing a poziom inwestycji

W latach 70-tych i 80-tych poziom inwestycji i leasingu był wyższy, niż wynikało to z tworzonych modeli ekonometrycznych, dlatego też ważne stało się zbadanie korelacji między leasingiem a inwestycjami. Studia makroekonomiczne pokazały, że poziom inwestycji jest ważnym zwiastunem wzrostu gospodarczego⁷. By otrzymać gruntowny pogląd na znaczenie leasingu dla gospodarki należy przyjrzeć się wskaźnikowi udziału leasingu w inwestycjach krajowych. Biagi pokazał, że w badanej grupie krajów europejskich wskaźnik ten wyniósł w 1998 r. średnio 9,4%, a biorąc pod uwagę tylko

³ wprowadzony przez Global Leasing Report w 1999 r.

⁴ J. Ang, P.P. Peterson, The Leasing Puzzle, Journal of Finance, 1984, s. 1055-1065

⁵ D.G. Mayes, C.S. Nicholas C.S., The Economic Impact of Leasing, 1988, Macmillan Press, London, s. 114

⁶ J. Gallardo, Leasing to support Micro and Small Enterprises, Working Paper, the World Bank, financial sector department, October 1997, s. 35 oraz D.G. Mayes, C.S. Nicholas C.S., op. cit.

⁷ A. Abutaleb, S. Sedik, M. Ramadan, Optimal Allocation of Investments for a Desired Economic Growth International Journal of Systems Science, Feb. 1999, s. 135-142 oraz H. Jalilian, M.O. Odedokun, 1999, Equipment and Non-equipment Investment: a Generalized Solow Model, Applied Economics 32 (3), s. 289-296

ruchomości - ok. 20%⁸. W badanej grupie krajów wzrost leasingu był skorelowany ze wzrostem inwestycji.

3.2 Leasing a zatrudnienie

Leasing wywołuje zarówno bezpośredni, jak i pośredni efekt na poziom bezrobocia. Bezpośredni efekt to tworzenie nowych miejsc pracy w firmach leasingowych. Szacuje się, że w Europie znajduje w nich zatrudnienie około 30-40 tys. ludzi, co stanowi ok. 0,02% całego rynku pracy. Poza tym, leasing wywołuje ważny efekt pośredni w postaci tworzenia nowych miejsc pracy na skutek ekspansji i rozwoju firm.

Według Biagiego, istnieje negatywna korelacja pomiędzy stopą bezrobocia a poziomem leasingu w gospodarce. Jego wyniki badań pokazują, że bezrobocie spada przeciętnie o 1,4%, jeśli wskaźnikowi działu leasingu do PKB wzrasta o 1%.

Biagi zbadał również dynamiczną relację bezrobocia do wskaźnika penetracji leasingu w inwestycjach na przykładzie 13 krajów. Badania, które przeprowadził pokazują, że istnieje związek między penetracją leasingu a poziomem bezrobocia. Badając te związki na przestrzeni danych z lat 1986-1998 w kilkunastu krajach Europy, wykazał negatywną korelację tych dwóch zmiennych.

Bazując na tych rezultatach, można stwierdzić, że poziom bezrobocia w Europie (z wyjątkiem Niemiec) w badanym okresie zmniejsza się wraz ze wzrostem wskaźnika penetracji leasingu. Na przykład we Francji wzrost wskaźnika penetracji leasingu o 1%, powodował w badanym okresie spadek bezrobocia o 0,853%⁹. Nie kwestionując wyników badań, należy wspomnieć, że inne czynniki makroekonomiczne, w tym głównie polityka gospodarcza rządu, mają decydujące znaczenie dla poziomu bezrobocia.

3.3 Leasing a małe oraz nowopowstałe podmioty gospodarcze

Nowe oraz małe firmy napotykają tradycyjnie na większe problemy w uzyskaniu finansowania, niż firmy duże i solidne. Bez odpowiednich zabezpieczeń trudno uzyskać kredyt. Poza tym koszt finansowania jest w ich wypadku najczęściej wyższy, niż podmiotów dużych, co wpływa na pogorszenie płynności i wypłacalności. Coraz chętniej sięgają one więc po leasing, gdyż nie wiąże się z taką czasochłonnością i kosztami transakcyjnymi, jak przy tradycyjnym kredycie

Leasing nie stawia takich wymagań, ograniczeń i zabezpieczeń, jak bank komercyjny, stanowiąc nową drogę do używania przedmiotu jako alternatywa do zwykłego zakupu. Podczas, gdy tradycyjne finansowanie bankowe skupia się na spłacie kredytu przez dłużnika ze źródła podstawowego (generowanie przepływów pieniężnych) i wtórnego (zabezpieczenia), leasing dla odmiany jest bardziej nastawiony na zdolność generowania gotówki z działalności operacyjnej, gdyż leasingodawca pozostaje wciąż właścicielem przedmiotu leasingu¹⁰. Poprzez łatwiejszy dostęp do finansowania, leasing umożliwia też transformację marginalnych firm w doświadczone przedsiębiorstwa.

Gallardo odkrył pozytywną relację między leasingiem a rozwojem gospodarczym w fazie wzrostu. Kraje, którym udaje się włączyć leasing jako komplementarną metodę

⁸ P. Biagi, The Leasing Market in Europe Compared with some Macro-Economical Indicators: an Empirical Analysis, July 1999, CIA – The World Factbook 1999, s. 16, także na stronach: <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/> oraz <http://www.leaseurope.org>

⁹ P. Biagi, op. cit.

¹⁰ D.G. Mayes, C.S. Nicholas C.S., op. cit.

finansowania, tworzą bardziej stabilne środowisko makroekonomiczne. Poprawa jest też widoczna we wzroście dochodu, ilości pieniądza w obrocie, czy w kursie wymiany waluty. Poza tym sektor finansowy charakteryzuje się tam rosnącą deregulacją i malejącą autonomią. Te zalety są jednak możliwe do uzyskania, gdy istnieją odpowiednie ramy makroekonomiczne, w których leasing jest traktowany nie gorzej, niż inne elementy¹¹.

Beuselinck¹² uważa, że gospodarka rozwija się dynamiczniej, gdy firmy nie są ograniczone w działalności operacyjnej i mogą finansować swoje wydatki lub inwestycje. To prowadzi gospodarkę do stanu ustawicznego doskonalenia. Firmy, które inwestują w nowe technologie i wyposażenie, stają się bardziej wydajne, a zatem bardziej konkurencyjne. Kiedy pojawia się nowy gracz na rynku, tradycyjne firmy są zobligowane do adaptacji strategii zwycięzcy oraz do decyzji w sprawie rozwoju i inwestycji. Ten efekt podnosi gospodarkę na wyższy poziom dobrobytu.

4. Warunki działania firm leasingowych w Europie

W większości krajów europejskich nie ma specjalnych uregulowań na temat leasingu, dlatego przedmiotem regulacji są postanowienia prawa cywilnego lub/oraz prawa handlowego, czy bilansowego. Pomimo faktu, że występuje ekonomiczne rozróżnienie między leasingiem operacyjnym i finansowym, nie wszędzie ten podział jest prawnie usankcjonowany.

W większości krajów europejskich nie ma też specyficznych form prawnych prowadzenia działalności leasingowej. W niektórych jednak państwach (np. Austria, Węgry, Włochy) wymagana jest rejestracja firmy leasingowej jako instytucji finansowej. W Austrii, Francji, Grecji, Portugalii, czy Szwecji, firmy leasingowe poddane są nadzorowi bankowemu oraz/lub powinny posiadać specjalne zezwolenia i licencje (przykład Belgii, gdzie konieczna jest zgoda Ministerstwa Gospodarki, czy Grecji – tu wymagana jest zgoda Banku Centralnego oraz Ministerstwa Handlu).

Jeżeli chodzi o aspekty bilansowe, to coraz większe znaczenie zyskuje podejście anglosaskie do leasingu, mówiące o wyższości treści ekonomicznej nad formą umowy. Legalne aspekty umowy (wyższość formy nad treścią), dominują głównie w niektórych krajach Europy południowej (Francja, Włochy, Grecja, Szwajcaria) i wschodniej (Czechy, Finlandia, Węgry).

Wielka Brytania, Irlandia, Szwecja, Luksemburg, czy też Polska wybrały różne kryteria ujmowania leasingu dla celów bilansowych i podatkowych. Inne kraje zdecydowały się na harmonizację tych dwóch obszarów prawa, prawdopodobnie by ułatwić uczestnikom rynku ich ewidencję.

Większość krajów rozróżnia leasing operacyjny i finansowy (wyjątkiem są: Grecja, Czechy, Szwajcaria oraz Finlandia). Kryteria definiowania leasingu jako finansowy, czy operacyjny też różnią się w poszczególnych krajach. Dotyczy to długości trwania umowy w odniesieniu do ekonomicznej przydatności przedmiotu, występowania opcji sprzedaży, transferu własności ekonomicznej, czy też specyfiki przedmiotu leasingu, dostosowanego do potrzeb użytkownika¹³.

¹¹ J. Gallardo, op. cit.

¹² C. Beuselinck Christof, The economic impact of leasing, Leaseurope, 2000.

¹³ wykorzystano informacje na stronie <http://www.leaseurope.org>

5. Podsumowanie

Pomimo procesów globalizacji i unifikacji gospodarek narodowych, istnieją spore dysproporcje w ekonomicznym znaczeniu oraz randze leasingu w różnych krajach. Wynika to z odrębnych uregulowań prawnych, podatkowych, organizacyjnych oraz odmienności kulturowych, które tworzą podłoże dla rozwoju rynku leasingu. Mimo tych różnic, istnieją pewne międzynarodowe procesy w sferze rozwiązań bilansowych (n.p. IAS, Dyrektywy UE), podatkowych (wytyczne UE), czy cywilnoprawnych (Konwencja UNIDROIT, Konwencja Cape Town), mające na celu wyrównanie i ujednoczenie warunków funkcjonowania rynku leasingu.

Badania dowodzą, że ta forma finansowania inwestycji jest ważnym elementem gospodarki i przyczynia się w dużym stopniu do jej rozwoju, o czym świadczy miejsce leasingu w trzech największych gospodarkach: Stanach Zjednoczonych, Japonii i Niemczech, które nieprzypadkowo dominują również na światowym rynku leasingu.

Z badań przeprowadzonych przez autora w maju 2003 r. wśród kadry zarządzającej największych firm leasingowych w Polsce wynika, że nasz rynek jest przygotowany do procesów integracji z UE i widzi w niej więcej szans, niż zagrożeń. Jednakże, dla naszego wciąż stosunkowo niedojrzałego rynku leasingu, powinny być stworzone przez państwo odpowiednie warunki makroekonomiczne, by móc swobodnie konkurować na rynku europejskim, jak również z innymi formami finansowania oraz przyczynić się do dalszego rozwoju gospodarczego Polski.

Światowy rynek leasingu w w latach 1982-2001 według regionów (roczny obrót w mld USD)

Ranking	Region	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Udział % w światowym rynku rok 2001	Zmiana udziału w rynku 2000-2001
1	Ameryka Północna	50	52,5	64	80,8	87	101,3	117	126,8	125,4	130	127,6	132,5	148	169,3	177	189,2	195	239,1	272,4	254,1	53,3	-1,2
2	Europa	16,7	17,4	18,1	24,7	41,2	64,6	80,1	98	117,9	120	99,5	81	87,5	108	117,7	108,3	133,6	133,6	131	140	29,4	3,1
3	Azja	10,5	15,9	20,9	25,9	36,5	50,2	63,6	65,3	77,5	83,4	80,9	79,9	99,2	104,8	105,8	80,2	74,7	80,4	78,3	67,7	14,2	-1,5
4	Ameryka Południowa	1,8	1,7	1,6	1,6	1,5	1,4	3,2	2	1,9	3,5	6,3	9,3	11,1	15,1	15	15,9	16,4	8,3	8,1	5,6	1,2	-0,4
5	Australia/ Nowa Zelandia	4,9	4,9	4,4	3,9	5,4	5,6	7,1	7,3	5,1	4	4,2	4,9	5,9	6,2	7,3	6,9	7,9	7,9	5,3	5,5	1,1	0,0
6	Afryka	1	1,1	1,2	1,2	1,8	2,1	2,8	3	3,8	4,4	4,8	2	4,7	5,7	5,3	5,2	4,9	4,3	3,9	3,8	0,8	0,0
	<i>Razem</i>	<i>84,9</i>	<i>93,5</i>	<i>110,2</i>	<i>138,1</i>	<i>173,4</i>	<i>225,2</i>	<i>273,8</i>	<i>302,4</i>	<i>331,6</i>	<i>345,3</i>	<i>323,3</i>	<i>309,6</i>	<i>356,4</i>	<i>409,1</i>	<i>428,1</i>	<i>405,7</i>	<i>432,5</i>	<i>473,6</i>	<i>499,0</i>	<i>476,7</i>	<i>100,0</i>	

Źródło: London Financial Group Global Leasing Report w: World Leasing Yearbook 2002

Porównanie wskaźników penetracji leasingu ruchomości (udział leasingu w inwestycjach sektora prywatnego)

Ranking	Kraj	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
1	USA	21,6	22	22,7	27,1	28,7	31,5	32,3	34,3	32	32	32,3	29,4	28,7	28,1	30,9	30,9	30,9	30	31,7	31
2	Japonia	4,8	5,9	7,8	7,8	8,2	8,9	9,2	10,3	9	7,7	7,5	8,1	8,9	9,4	9,5	8,9	9,2	9,5	9,1	9,2
3	Niemcy	7,4	8,3	8,2	8,2	8,8	9,7	10,3	10,6	10,7	10,5	10,4	11,1	10,9	11,5	13,3	13,6	14,7	15,1	14,8	13,5
4	Korea	n/a	3	6	6	7,1	11,4	12,5	10,9	16,1	21,5	20	23	26,2	30	26,5	28,3	13,1	2,8	2,4	2
5	Wlk. Brytania	13	12,6	19,4	19,4	18,3	17,5	20,2	23,5	20,3	23	18,6	19	15,8	17,9	24	19,2	15	15,9	13,8	14,4
6	Francja	8,5	6,2	4,5	4,5	5,2	13	16,9	19,7	17,3	16,8	14,6	13,1	13	15,2	15,2	12,4	17	15,7	9,2	13,7
7	Włochy	6,8	8,4	11,5	11,5	18	12	12,5	14,7	21,3	15,8	11,5	10,8	13,1	16,8	16,8	10,9	12,3	12,4	12,3	10,4
8	Brazylia	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	4	1	1	4	8	10	20	18,1	20,5	20,7	20,7	12,5	11,4	19,6
9	Kanada	3,3	5,3	8,4	8,4	9,3	10	10,3	9,3	9,3	10,4	11	12,8	14	16,1	15,9	22	15,7	22	22,5	22

10	Australia	23,1	29	35,8	35,8	26	26,1	30,3	25,8	25,8	18,6	20,3	22,1	21,8	20	22,3	25	25	25,4	20	9,2
11	Szwecja	9	20	14,5	14,5	16,5	15,1	27	15,4	15,4	22,3	26,3	20	20	27	28	28	20	17,5	12,9	20

Źródło: London Financial Group Global Leasing Report w: World Leasing Yearbook 2002