
ANN A L E S
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN – POLONIA

VOL. XLVIII, 4

SECTIO H

2014

Uniwersytet Łódzki, Zakład Finansów Korporacji

WOJCIECH STARZYŃSKI

*Leasing w systemie zamówień publicznych
w Polsce – uwarunkowania i ocena*

Leasing in public procurement system in Poland – development and assessment

Słowa kluczowe: leasing, dostawy w formie leasingu, konkurencyjność na rynku zamówień publicznych

Keywords: leasing, supplies in the form of leasing, competitiveness of public procurement market

Wstęp

Umowa leasingu należy do umów specyficznych, ponieważ ma pewne cechy umowy najmu oraz kredytu. W praktyce gospodarczej wyróżnia się dwie formy leasingu: finansowy i operacyjny. Przedsiębiorstwa, wybierając którąś z nich, biorą najczęściej pod uwagę czas trwania umowy, wysokość opłat leasingowych i charakter obciążeń stron.

Leasing operacyjny polega, najogólniej mówiąc, na przekazaniu w użytkowanie przedmiotu leasingu na pewien określony w umowie czas, przy czym okres ten powinien być krótszy niż czas amortyzacji przedmiotu leasingu [por. Banaś, 2003, s. 54]. Leasing operacyjny, zwany też bieżącym, eksploatacyjnym, stosuje się w umowach o charakterze krótkookresowym, rzadziej średniookresowym.

Inaczej przedstawia się okres trwania umowy w leasingu finansowym – nie występują prawne ograniczenia w tym zakresie. Czas trwania umowy może być dowolny, jednak w praktyce jest zazwyczaj zbliżony do okresu amortyzacji [www. leasing.org.pl].

Najczęściej wykorzystuje się leasing pośredni, w którym uczestniczą co najmniej trzy podmioty: producent, pośrednik i nabywca (użytkownik). O ile sektor leasingowy i jego rozwój zostały dobrze rozpoznane w literaturze przedmiotu, o tyle usługi leasingu funkcjonujące w systemie zamówień publicznych rzadko są przedmiotem badań o charakterze ekonomiczno-finansowym.

Celem niniejszego artykułu jest analiza zamówień publicznych na dostawy określonych dóbr na podstawie umowy leasingu. Zgodnie z hipotezą badawczą o ile rynek zamówień publicznych na dostawy ogółem charakteryzuje się znaczną konkurencyjnością, o tyle w sektorze zamówień publicznych na dostawy w formie leasingu konkurencyjność ta jest znacznie niższa. Zapewne stanowi to wynik bardziej skomplikowanej natury samego przedmiotu i nie zawsze odpowiadających danemu przedmiotowi warunków jego finansowania. Wydaje się, że towarzystwa leasingowe są znacznie mniej zainteresowane uczestniczeniem w postępowaniach, w których ze względu na skomplikowany na ogół przedmiot zamówienia warunkiem ich uczestnictwa w procedurze przetargowej jest przejście przez nie odpowiedzialności za wybór dostawcy przedmiotu leasingu.

W badaniu wykorzystano indywidualne dane o zamówieniach publicznych na dostawy w formie leasingu ogłaszane przez polskich zamawiających w Biuletynie Zamówień Publicznych i w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej (baza TED), informacje z badań GUS na temat działalności przedsiębiorstw leasingowych oraz roczne sprawozdania prezesa Urzędu Zamówień Publicznych.

1. Charakterystyka sektora usług leasingowych w Polsce

Źródłami informacji o rynku usług leasingowych w Polsce są Związek Polskiego Leasingu (ZPL) i GUS. O ile ZPL dostarcza roczne raporty na bazie danych uzyskanych wyłącznie od przedsiębiorstw zrzeszonych w tej organizacji, o tyle GUS prowadzi badania dotyczące działalności ogółu firm leasingowych od 2008 r. Szczegółowe dane na temat podmiotów badanych przez GUS prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Rozwój rynku usług leasingowych w Polsce w latach 2009–2012

Lata	Liczba firm leasingowych	Wartość nowych umów w mld zł
2009	81	21,4
2010	84	23,9
2011	89	27,8
2012	125	26,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z GUS z lat 2009–2012 (*Działalność przedsiębiorstw leasingowych*).

Po okresie wyraźnego osłabienia działalności przedsiębiorstw leasingowych w latach 2009–2010 obserwuje się znaczne ożywienie w ostatnich dwóch badanych

latach. Na podkreślenie zasługuje duży wzrost liczby badanych podmiotów w 2012 r., wynoszący 40%, przy niewielkim spadku kwoty wyleasingowanej, z 27,8 mld zł w 2011 r. do 26,9 mld zł. W 2011 r. odnotowano 130 tys. nowych umów na wspomnianą już wartość 27,8 mld zł. W roku 2012 liczba ta wzrosła do 213 tys. umów, na łączną kwotę 26 905 mln zł. Porównanie omawianych wielkości w latach 2011–2012 prowadzi do wniosku, że średnia wartość usługi leasingowej spadła z 214 tys. zł do 126 tys. zł.

Ze względu na jego przedmiot wyróżnia się leasing ruchomości i nieruchomości. W Polsce dominuje ten pierwszy (ponad 95%). Przeważają w nim środki transportu (2/3 wartości rynku leasingu ruchomości), maszyny i urządzenia przemysłowe stanowią 30% [*Działalność przedsiębiorstw leasingowych z lat 2009–2012*, GUS, www.stat.gov.pl].

Wśród wyleasingowanych środków transportu dominują samochody osobowe, a w grupie „maszyny i urządzenia” – sprzęt budowlany, maszyny rolnicze i maszyny do obróbki metali [*Działalność przedsiębiorstw leasingowych w 2012 roku*].

Innym ważnym czynnikiem związanym z rynkiem usług leasingowych w Polsce jest rodzaj umowy leasingowej. Najwięcej transakcji dokonuje się w formie leasingu finansowego (w 2011 r. stanowił on 72% wartości wszystkich zawieranych umów, blisko 27% to leasing operacyjny, a 1% – mieszany) [*Działalność przedsiębiorstw leasingowych w 2011 roku*, s. 19].

Według danych dotyczących okresu 1 stycznia–31 grudnia 2012 r. w strukturze podmiotowej klientów (leasingobiorców) dominowały przedsiębiorstwa (89,9%), 10% to osoby fizyczne, a leasingobiorcy z administracji publicznej stanowili 0,1% rynku. Dane dotyczące liczby i wartości umów leasingowych zawartych w 2012 r. z uwzględnieniem rodzajów klientów zawiera tabela 2.

Tabela 2. Liczba i rodzaj leasingobiorców według wartości zawieranych umów leasingowych w 2012 r.

Rodzaj klientów	Liczba leasingobiorców	Wartość zawartych umów w mln zł	Średnia wartość transakcji w tys. zł
Przedsiębiorstwa	347 913	25 309	72,7
Osoby fizyczne	38 700	1 499	38,7
Administracja publiczna	387	98	253,2
Ogółem	387 000	26 906	69,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [*Działalność przedsiębiorstw leasingowych w 2012 roku...*].

Warto zauważyć, że chociaż administracja publiczna jest stosunkowo słabo reprezentowana na analizowanym rynku, to średnia wartość transakcji wynosi ponad 250 tys. zł, podczas gdy w przypadku przedsiębiorstw jest ona ponadtrzykrotnie niższa, a w sytuacji, gdy klientami są osoby fizyczne, wynosi zaledwie 38,7 tys. zł. O ile sektor prywatny korzysta na ogół z leasingu finansowego, o tyle

publiczny decyduje się zazwyczaj na leasing operacyjny, w drodze zamówienia publicznego.

2. Leasing w Prawie zamówień publicznych

Ustawa z 2004 r. Prawo zamówień publicznych (Pzp) definiuje dostawę jako „nabywanie rzeczy, praw oraz innych dóbr, w szczególności na podstawie umowy sprzedaży, dostawy, najmu, dzierżawy oraz leasingu” [t.j. z dnia 12.10.2012 r., s. 3]. Leasing jest zatem traktowany jako dostawa, przy czym w rozumieniu Pzp polega głównie na zakupie dobra. Tymczasem leasing operacyjny w klasycznej postaci to przekazanie w użytkowanie przedmiotu leasingu na pewien określony w umowie czas, przy czym czas użytkowania powinien być krótszy niż okres amortyzacji przedmiotu leasingu [Banaś, 2003, s. 54]. Zaletę leasingu operacyjnego stanowi możliwość korzystania z produktu bez konieczności jego zakupu w okresie dogodnym dla leasingobiorcy. W systemie zamówień publicznych integralną częścią opisu przedmiotu zamówienia jest kod CPV (wspólny słownik zamówień), który określa przedmiot dostawy. Natomiast sama usługa leasingu ma własny kod CPV – 66114000-2 – „usługa leasingu finansowego”. Warto zauważyć, że kod CPV nie rozróżnia leasingu finansowego i operacyjnego. Dopiero szczegółowa analiza zarejestrowanych zamówień pozwala na ustalenie formy leasingu.

Zamawiającym na tym rynku są najczęściej przedsiębiorstwa gospodarki komunalnej i mieszkaniowej, przedsiębiorstwa transportu publicznego i samodzielne zakłady opieki zdrowotnej. Z drugiej strony pojawiają się podmioty finansujące przedmiot leasingu (firmy leasingowe), które najczęściej pośredniczą między zamawiającym i dostawcą (leasing pośredni). Rzadko bowiem występuje sytuacja, w której sam producent oddaje do użytkowania swoje produkty w zamian za uzgodniony czynsz, pozostając nadal właścicielem tych produktów (leasing bezpośredni).

Nie wchodząc w szczegóły dotyczące przejmowania odpowiedzialności za wybór przedmiotu zamówienia zgodnego z oczekiwaniami zamawiającego, warto prześledzić tryby zamówień publicznych, by zgodnie z treścią ustawy zapewnić możliwość zaistnienia konkurencji zarówno w segmencie dostawców, jak i towarzystw leasingowych.

Do najczęściej stosowanych trybów na rynku zamówień usług leasingowych należą:

- przetarg nieograniczony,
- przetarg ograniczony,
- negocjacje z ogłoszeniem,
- negocjacje bez ogłoszenia,
- zamówienia z wolnej ręki.

O ile dwa pierwsze tryby mogą zostać wykorzystane w każdym przypadku, bez żadnych ograniczeń, gdyż są to tzw. tryby podstawowe, charakteryzujące się największą konkurencyjnością, o tyle pozostałe mogą być stosowane przy spełnieniu określonych warunków.

Negocjacje z ogłoszeniem są uznawane za tryb otwarty, konkurencyjny, stosowany dla zamówień, w którym szczególnie trudno opisać i wycenić przedmiot zamówienia, zwłaszcza w przypadku tzw. zamawiających sektorowych, tj. podmiotów działających w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych (w roku 2012 r. odnotowano niewiele ponad 500 podmiotów sektorowych, podczas gdy klasycznych było ponad 13500) [Sprawozdanie Prezesa UZP, 2013]. Negocjacje z ogłoszeniem są traktowane na równi z trybami przetargowymi, czyli zalicza się je do trybów podstawowych. Pozostałe tryby, niekonkurencyjne, to negocjacje bez ogłoszenia, zamówienia z wolnej ręki i zapytanie o cenę. Wśród tych procedur najczęściej pojawiają się zamówienia z wolnej ręki, które mogą być stosowane, jeżeli zachodzi co najmniej jedna z okoliczności określonych w art. 67 pkt 1 Pzp.

Negocjacje bez ogłoszenia można stosować, podobnie jak zamówienia z wolnej ręki, tylko po spełnieniu przynajmniej jednego z warunków określonych w art. 62 pkt 1.2 Pzp.

3. Analiza zamówień publicznych na dostawy dóbr na podstawie umowy leasingu w Polsce w latach 2012–2013

Jednym z podstawowych elementów oceny funkcjonowania danego rynku jest dostępność informacji na jego temat. Bez takiej wiedzy podmioty gospodarcze reprezentujące dany rynek nie są w stanie podejmować racjonalnych decyzji związanych z popytem i podażą. Na rynku zamówień kluczowym źródłem danych są przesyłane przez zamawiających ogłoszenia o wszczęciu postępowania i udzieleniu zamówienia. Decyzja dotycząca wyboru miejsca publikacji jest ściśle związana z wartością zamówienia. Obowiązek publikacji w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej i tym samym umieszczenia ich we wspólnotowej bazie zamówień Tenders Electronic Daily (TED) dotyczy postępowań, których wartość przekracza kwoty określone przez prawo unijne.

W obecnym stanie prawnym są to zamówienia, których wartość szacunkowa jest równa lub wyższa niż [Rozporządzenie Prezesa RM z dnia 23.12.2013 r. Dz. U. 2013 r., poz. 1735]:

- dla zamawiających klasycznych:
 - dla dostaw i usług, w zależności od instytucji zamawiającej, 134 tys. euro lub 207 tys. euro,
 - dla robót budowlanych – 5 186 tys. euro;
- dla zamawiających sektorowych:
 - dla dostaw i usług – 414 tys. euro,
 - dla robót budowlanych 5 186 tys. euro.

Obowiązującym progiem, od którego daną transakcję traktuje się jako zamówienie publiczne w okresie objętym badaniem, było 14 tys. euro¹. Przeliczenie na krajową jednostkę monetarną odbywa się na podstawie średniego kurs euro publikowanego co najmniej raz na 2 lata w akcie wykonawczym wydawanym do Pzp. Obecnie kurs euro do złotego wynosi 4,2249 zł za 1 euro [Rozporządzenie Prezesa RM z dnia 23.12.2013 r. Dz. U. 2013 r., poz. 1735].

Postępowania, których wartość szacunkowa nie przekracza tzw. progów unijnych, publikuje się w Biuletynie Zamówień Publicznych, administrowanym przez Urząd Zamówień Publicznych. Z kolei o ogłoszeniach, których wartość przekracza progi unijne lub jest im równa, informuje się w Suplemencie do Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej. Internetową wersją Suplementu poświęconą europejskim zamówieniom publicznym jest TED, stanowiący część oficjalnego portalu Unii Europejskiej [http://Europa.eu?index_pl.htm].

Tabela 3. Liczba i wartość zamówień publicznych na dostawy w formie leasingu w Polsce w latach 2012–2013

Lata	Zamówienia o wartości poniżej progów unijnych (BZP)		Zamówienia o wartości powyżej progów unijnych (TED)	
	Liczba	Wartość (w zł)	Liczba	Wartość (w zł)
2012	51	16 900 223	13	253 659 376
2013	60	12 646 154	13	191 905 494

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji w BZP i w TED.

Jak wynika z zaprezentowanych danych, rośnie liczba zawartych umów na dostawy w formie leasingu o wartości poniżej progów unijnych (publikacji BZP), natomiast liczba postępowań ogłoszonych w TED nie uległa zmianie. Należy jednak podkreślić, że średnia wartość zamówienia w 2012 r. wyniosła ponad 331 tys. zł, podczas gdy w 2013 r. spadła do około 211 tys. zł. Podobny kierunek zmian zaobserwowano dla zamówień, których wartość jest równa lub wyższa od tzw. progów unijnych (TED), których przeciętna wartość spadła z 19,5 mln zł w 2012 r. do 14,8 mln zł.

Większość analizowanych zamówień, zarówno w przypadku ogłoszonych w BZP, jak i tych z rynku unijnego, odbywa się w trybie przetargu nieograniczonego. Wyjątki dotyczą głównie postępowań o wartości poniżej progów unijnych, w których przypadku w 2012 r. odnotowano 1 zamówienie w trybie negocjacji bez ogłoszenia i 3 w trybie z wolnej ręki, natomiast w 2013 r. – 1 przypadek negocjacji bez ogłoszenia i aż 5 zamówień w trybie z wolnej ręki.

¹ Ustawą z dnia 14.03.2014 r. 16.04.2014 r. próg kwotowy podniesiono z 14 tys. na 30 tys. euro. [Dz. U. 2014 r. poz. 423].

W zakresie zamówień o wyższej wartości (TED) ta struktura jest znacznie bardziej korzystna, gdyż w 2012 r. miało miejsce 11 przetargów nieograniczonych, 1 ograniczony i 1 przypadek negocjacji z ogłoszenia, a w 2013 roku – tylko 1 zamówienie w trybie negocjacji bez ogłoszenia. Kolejna tabela prezentuje średnią liczbę ofert przypadającą na 1 zamówienie z uwzględnieniem dwóch rodzajów zamówień na dostawy w formie leasingu o wartości:

- poniżej progów unijnych,
- równej lub wyższej od progów unijnych.

Tabela 4. Konkurencyjność zamówień publicznych na dostawy w formie leasingu w Polsce w latach 2012–2013

Lata	Średnia liczba ofert na 1 zamówienie	
	Zamówienia ogłoszone w BZP	Zamówienie ogłoszone w TED
2012	1,40	1,90
2013	1,25	1,50

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji w BZP i TED.

Konkurencyjność zamówień publicznych na dostawy w formie leasingu zależy od wartości zamówienia. Jeżeli ta wartość jest wyższa, a dotyczy to zamówień ogłoszonych w TED, to mamy do czynienia ze znacznie większą liczbą ofert na 1 zamówienie. W 2012 r. na 1 postępowanie ogłoszone w Dzienniku Urzędowym UE przypadało 1,9 oferty, podczas gdy w ogłoszeniach opublikowanych w BZP ta średnia wyniosła zaledwie 1,40. Dane z 2013 r. wskazują na niekorzystne zmiany w zakresie konkurencyjności na polskim rynku, kiedy to odnotowano wielkości niższe o ponad 10% na rynku krajowym i aż o ponad 20% na unijnym w porównaniu z rokiem poprzednim.

Zamawiającymi dostawy w formie leasingu były przede wszystkim podmioty, zgodnie z treścią Pzp, działające w sektorach gospodarki wodnej, energetyki, transportu i usług pocztowych. Ich udział w łącznej wartości zamówień BZP i TED w 2012 r. wyniósł 86%, a w 2013 r. – 84%. Strukturę przedmiotową zamówień w ujęciu wartościowym dla rynku zamówień publicznych na dostawy w formie leasingu można scharakteryzować dzięki klasyfikacji CPV.

Tabela 5. Struktura wartościowa zamówień publicznych na dostawy w formie leasingu wg przedmiotu zamówienia (klasyfikacja CPV) w Polsce w latach 2012–2013

Przedmiot zamówienia	2012		2013	
	w zł	w %	w zł	w %
Komputery osobiste	2 174 368	0,8	1 966 802	1
Urządzenia medyczne	11 324 428	4,2	1 008 407	0,5
Pojazdy silnikowe	36 180 487	13,4	23 430 193	11,5
Tabor kolejowy	34 440 000	12,7	166 047 404	81,2
Aparatura do analizowania	3 428 490	1,3	–	–
Maszyny spec. przeznaczenia	2 310 073	0,9	1 840 869	0,9
Urządzenia górnicze	165 637 219	61,2	–	–
Urządzenia do demontażu	7 367 092	2,7	–	–
Obrabiarki do obróbki metali	–	–	2 069 166	1,0
Sprzęt do ćwiczeń fizycznych	–	–	2 560 191	1,2
Maszyny do usuwania gleby i koparki oraz podobne części	–	–	974832	0,5
Pozostałe	7 697 442	2,8	4 653 785	2,2
Ogółem	270 559 599	100,0	204 551 649	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji w BZP i w TED.

Tabela 5 prezentuje strukturę wartościową zrealizowanych zamówień publicznych na dostawy w formie leasingu operacyjnego w latach 2012–2013. Struktura ta w 2013 r. w stosunku do 2012 r. uległa istotnej zmianie. O ile w 2012 r. ponad 61% całego analizowanego rynku stanowiły urządzenia górnicze, to już w kolejnym na pierwszym miejscu znalazł się tabor kolejowy (81,2% wartości kontraktów). Trzecią ważną pozycję stanowią pojazdy silnikowe (odpowiednio 13,4% i 11,5% w 2012 i 2013 r.). Wśród innych wyodrębnionych rodzajów zamówień znalazły się urządzenia medyczne (4,2% w 2012 r. i zaledwie 0,5% w roku 2013).

W zależności od wielkości i struktury popytu zgłaszanego na omawiane dostawy zmianie ulega ranking towarzystw leasingowych pod względem ich udziału w rynku. I tak w 2012 r. na pierwszej pozycji znalazła się spółka Famur SA (ponad 58% udziału), na drugiej – BRE Leasing sp. z o.o. (10%), a na trzeciej – Medfinance SA (blisko 8-procentowy udział w rynku zamówień publicznych na dostawy w formie leasingu). Na czwartym miejscu uplasowała się Rybnicka Fabryka Maszyn Ryfamasz (2,8%). Na wyróżnienie zasługuje ponadto Europejski Fundusz Leasingowy SA, który w 2012 r. zajął piąte miejsce, ze wskaźnikiem 2%. Podobna analiza przeprowadzona w 2013 r. dowodzi, że zmiana w strukturze popytu spowodowała również przesunię-

cia w rankingu firm leasingowych operujących na badanym rynku. Na pierwszym miejscu znalazły się konsorcjum Newag SA i Millenium Leasing (ponad 49% udziału w rynku), a na drugim spółka Newag SA (blisko 23%). Duży popyt na tabor kolejowy spowodował, że na trzecią pozycję wysunęło się konsorcjum Pojazdy Szynowe Pesa i Pesa Rental Sp. z.o.o. (ponad 9%-procentowy udział w rynku). BRE Leasing SA zajęło czwarte miejsce (5,54%), a piąte – ING Leasing Sp. z o.o. (3,24%). Trudno zatem mówić o wyraźnej specjalizacji funkcjonujących na polskim rynku towarzystw leasingowych. Jedno towarzystwo, BRE Leasing SA, pojawia się w obydwu badanych okresach na wysokich pozycjach, drugiej i czwartej.

Zakończenie

Rynek zamówień publicznych na dostawy w formie leasingu w Polsce w całym rynku usług leasingowych stanowi tylko nieznaczny odsetek (według szacunków GUS zaledwie 1% ogólnej wartości sprzedaży). Przyczyną tak małego udziału usług leasingu na rynku zamówień publicznych jest niechęć instytucji leasingowych do przejęcia odpowiedzialności za wybór dostawcy przedmiotu leasingu, co stanowi na ogół warunek uczestnictwa w procedurze przetargowej.

Jednak wydaje się, że ze względu na konieczność nabywania specjalistycznych urządzeń czy nowoczesnych maszyn i pojazdów specjalnego przeznaczenia rynek ten ma perspektywy rozwoju, zwłaszcza w kontekście rosnącego znaczenia tzw. zamówień sektorowych. Zamawiający sektorowi, reprezentujący ponad 80% całego rynku na dostawy w formie leasingu w systemie zamówień publicznych, to ogromny potencjał gospodarczy w Unii Europejskiej. Szacuje się, że średnio w krajach członkowskich UE tzw. zamówienia sektorowe stanowią ponad 60% wartości całego unijnego rynku zamówień publicznych.

Warto zauważyć, że konkurencyjność zamówień publicznych na dostawy w formie leasingu w Polsce jest relatywnie niska w porównaniu z dostawami ogółem. Na przykład w 2012 r. średnia liczba ofert na jedno postępowanie o zamówienie publiczne na dostawy o wartości poniżej progów unijnych wyniosła 2,47, podczas gdy analogicznie dla dostaw w formie leasingu – zaledwie 1,40 [por. Sprawozdanie prezesa UZP, 2013]. Nieco bardziej optymistycznie wygląda kwestia wskaźników tzw. zamówień unijnych: dla całego rynku zamówień publicznych na dostawy było to średnio 2,17, a dla rynku zamówień publicznych na dostawy w formie leasingu – przeciętnie 1,90 oferty na 1 postępowanie. Konkurencyjność jest zatem wyraźnie lepsza, jeśli idzie o duże zamówienia, ogłaszane w Dzienniku Urzędowym UE. W dalszych analizach warto zastanowić się nad tym, jakie są mechanizmy podejmowania decyzji przez towarzystwa leasingowe w kwestii uczestnictwa w rynku zamówień publicznych.

Bibliografia

1. Banaś P., *Leasing w zamówieniach publicznych*, „Zamówienia Publiczne. Doradca” 2003 nr 4 (72).
2. *Działalność przedsiębiorstw leasingowych w 2012 roku*, GUS, Warszawa 2013.
3. *Działalność przedsiębiorstw leasingowych w 2011 roku*, GUS, Warszawa 2012.
4. *Działalność przedsiębiorstw leasingowych w 2010 roku*, GUS, Warszawa 2011.
5. *Działalność przedsiębiorstw leasingowych w 2009 roku*, GUS, Warszawa 2010.
6. Grzywacz J., Burżacka -Majcher M., *Leasing w przedsiębiorstwie*, SGH w Warszawie, Warszawa 2007.
7. http://Europa.eu?index_pl.htm (dostęp: 16.01.2014).
8. Prawo zamówień publicznych, tekst ujednolicony po nowelizacji z dnia 12.10.2012 r., Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2012.
9. Rozporządzenie Prezesa Rady Ministrów z dnia 23.12.2013 r., Dz. U. 2013 r., poz. 1735.
10. Sprawozdanie prezesa UZP o funkcjonowaniu systemu zamówień publicznych w 2012 r., UZP, Warszawa 2013.
11. Trybała P., *Poradnik przedsiębiorcy*, PARP, Warszawa 2004.
12. www.leasing.org.pl (dostęp: 12.05.2014).
13. www.stat.gov.pl (dostęp: 16.06.2014).
14. www.uzp.gov.pl (dostęp: 15.06.2014).

Leasing in public procurement system in Poland – development and assessment

In Poland public procurement market for leasing supplies is estimated only at 1% of total leasing services market. Such a small percentage is determined by specific demand of public entities which are mostly operating in municipal and dwellings sectors, public transportation, water-line, sewerage systems, and energy sector.

The aim of the paper is an analysis and assessment of public procurement for supplies whose goals are the purchase of goods by the means of leasing, especially operating leasing contracts.

The paper investigates competitiveness in the analysed market in comparison with public procurement market for total supplies, stressing that the average number of offers is less beneficial for leasing.

The analysis is conducted by using own data coming from individual announcements of the tenders published in the Public Procurement Bulletin and the Official Journal of the EU (in TED system) in the years 2012–2013 taking into account 137 contracts. The results prove that an average number of leasing companies participating in the Polish market of public procurement per one leasing contract is significantly lower than the same indicator for the total public contracts for supplies carried out by the Polish award entities both in terms of public procurement with value below and above the EU thresholds.