

Nikola Bednarek

e-mail: 188512@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0001-7112-1294

Dalia Kalisz

e-mail: 188499@student.ue.wroc.pl

ORCID: 0009-0005-6318-2192

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Analiza wpływu pandemii COVID-19 na wybór leasingu samolotów i środków transportu drogowego: perspektywy, wyzwania i trendy

DOI: 10.15611/2024.49.9.01

JEL Classification: G11, F65

© 2024 Nikola Bednarek, Dalia Kalisz

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Bednarek, N., Kalisz, D. (2024). Analiza wpływu pandemii COVID-19 na wybór leasingu samolotów i środków transportu drogowego: perspektywy, wyzwania i trendy. W: M. Gasz, A. Koza, A. Politaj, *Ekonomia i finanse* (s. 9-19). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Streszczenie: Przedmiotem artykułu jest ukazanie skutków zmian makroekonomicznych spowodowanych pandemią COVID-19 dla sektora polskich przedsiębiorstw zajmujących się leasingiem samolotów i środków transportu drogowego. Zakres czasowy opracowania ustalono na lata 2019-2022. Wykorzystano metody analizy porównawczej, statystycznej oraz analizę zależności z wykorzystaniem współczynnika korelacji Pearsona. Podjęcie niniejszej problematyki badawczej uzasadnione było chęcią poznania skutków pandemii dla transportu lotniczego i drogowego w kontekście zawieranych umów w zakresie leasingu samolotów i środków transportu drogowego. W tym celu podjęto próbę ustalenia, czy ograniczenia w przemieszczaniu się ludności w związku z realizowaną przez wiele państw polityką walki z rozprzestrzenianiem się pandemii skutkowały zmianami na rynku usług transportowych. Badania te ukazano w kontekście zawieranych umów leasingowych z firmami transportowymi. W opinii autorki ma to ukazać zmiany polityki firm transportowych jako reakcję na zmiany perspektyw w branży w kontekście dostosowania się do zmiennych warunków makroekonomicznych.

Słowa kluczowe: leasing środków transportowych, pandemia COVID-19, rynek usług transportowych

1. Wstęp

Współczesne przedsiębiorstwa skłonne są do dywersyfikacji źródeł finansowania w ramach polityki obniżania kosztu kapitału i minimalizacji ryzyka finansowego. Klasyczne źródła finansowania inwestycji, takie jak środki własne lub kredyt i pożyczka,

powszechnie zastępowane są tzw. alternatywnymi źródłami finansowania. Jednym z nich jest leasing – częsty wybór wielu przedsiębiorców oraz osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą jako sposób obniżenia kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa. Jedną z definicji leasingu podawana przez *Encyklopedię Zarządzania* brzmi: „Leasing jest umową, na mocy której właściciel składnika aktywów (leasingodawca) przekazuje użytkownikowi (leasingobiorcy) prawo użytkowania składnika aktywów przez określony czas, w zamian za opłatę lub serię opłat. Jest to swego rodzaju kredyt, z tą różnicą, że zamiast środków pieniężnych jego przedmiotem są określone aktywa (środki trwałe, wartości niematerialne i prawne). Podpisując umowę leasingu, korzystający otrzymuje w użytkowanie wybrany składnik aktywów, np. samochód, linię produkcyjną, a zobowiązany jest uiszczać na rzecz finansującego odpowiednio obliczone opłaty leasingowe” (Konrad i Podzorski, 2023, cyt. za: Biliński i in., 2015, s. 173).

W polskim systemie prawnym umowa leasingu regulowana jest również przez Kodeks cywilny w art. 709[1-18]. W art. 709[1] zdefiniowano pojęcie leasingu: „Przez umowę leasingu finansujący zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, nabyć rzecz od oznaczonego zbywającego na warunkach określonych w tej umowie, i oddać tę rzecz korzystającemu do używania, albo używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu, w uzgodnionych ratach, wynagrodzenie pieniężne równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego” (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. ...).

Przedmiotem umowy w leasingu mogą być: środki transportu drogowego, maszyny produkcyjne i rolnicze, sprzęt budowlany, nieruchomości (w tym budynki przemysłowe, obiekty biurowe, obiekty handlowe itp.), sprzęt i oprogramowanie IT, środki transportu powietrznego, wodnego oraz kolejowego.

Wyróżnia się leasing operacyjny oraz finansowy, które to umowy różnią się, m.in. sposobem zaliczania leasingu do składników majątku i kosztami amortyzacji, jak też rozliczaniem podatku od towarów i usług (VAT). W leasingu operacyjnym przedmiot umowy zaliczany jest do składników majątkowych finansującego, przez co ma on prawo dokonywać odpisów amortyzacyjnych, a czynsze leasingowe stanowią jego przychód i jednocześnie koszt uzyskania przychodu korzystającego. Odmienne do leasingu operacyjnego, w leasingu finansowym umowa leasingu zaliczana jest do składników majątkowych korzystającego, przez co dokonuje on odpisów amortyzacyjnych, które są kosztem wraz z odsetkami, a część odsetkowa czynszu jest przychodem finansującego. Kolejną różnicą wymienionych rodzajów leasingu jest czas użytkowania. W leasingu operacyjnym czas trwania jest zazwyczaj nie krótszy niż 40% normatywnego okresu amortyzacji, co przekłada się na okres 5 lat. W leasingu finansowym umowa zawierana jest na minimum 6 miesięcy, a czas umowy nie powinien przekroczyć 10 lat. Leasing operacyjny polega na czasowym przekazaniu środka trwałego, gdzie leasingobiorca może mieć zagwarantowane prawo zakupu środka trwałego po zakończonej umowie za określoną wartość powiększoną

o podatek VAT, zaś leasing finansowy polega na oddaniu środka trwałego w użytek leasingobiorcy, oraz korzystający ma prawo wykupu (przeniesienia prawa własności) przez co jest ona zbliżona do pożyczki bądź kredytu, lecz przedmiotem umowy nie jest gotówka, a środek trwały zawarty w umowie (Efl.pl, 2022).

Na potrzeby niniejszego opracowania autorki sformułowały następującą hipotezę badawczą: W dobie pandemii COVID-19 wskutek ograniczeń w przemieszczaniu się ludności zmalało zainteresowanie transportem lotniczym w porównaniu z transportem drogowym, tym samym ograniczyło to zainteresowanie leasingiem samolotów w stosunku do lądowych środków transportu.

2. Opis i charakterystyka problemu badawczego

Leasing to jeden z najpopularniejszych alternatywnych źródeł finansowania, który cechuje się prostotą i dużą elastycznością przy zawieraniu umowy leasingowej danego środka trwałego. Wysokość raty jest zależna od takich czynników, jak poziom stopy procentowej, okres umowy, wkład własny, wartość środka trwałego czy cena ubezpieczenia i dlatego może różnić się dla każdego leasingobiorcy w zależności od leasingowanego produktu. Największą popularnością na rynku leasingowym cieszą się środki transportu, a zabezpieczeniem leasingodawców jest przedmiot umowy, np.: nieruchomości, samochody osobowe, maszyny przemysłowe. Z danych Związku Polskiego Leasingu (Leasing.org.pl, 2019) dowiadujemy się, że najczęstszymi nabywcami leasingowymi są małe firmy. Stanowią one 71,5% wszystkich leasingobiorców. W związku z wybuchem pandemii COVID-19 w 2019 roku w Chinach (w mieście Wuhan) oraz stopniowym spadkiem dystrybucji, według Związku Polskiego Leasingu, w którego skład wchodzi 32 firmy oferujące leasing, dynamika branży leasingowej dokonała spadku o 5,8% w porównaniu z poprzedzającym rokiem. Po 6 latach ciągłych wzrostów rynek leasingowy odnotował spadek, a rozwój pandemii może przyczynić się do dalszych spadków w latach kolejnych. W 2020 roku przez wybuch pandemii w Europie oraz szerzących się problemów na rynku pracy w Polsce rząd podjął działania, by wspomóc leasingobiorców i uruchomił tarczę antykrzysową. Ponad 170 tysięcy firm zostało objętych wakacjami leasingowymi, czyli odroczeniem płatności raty na ustalony czas zawarty w umowie. Uruchomiono pracę nad programem gwarancyjnym we współpracy z Bankiem Gospodarstwa Krajowego. Przez nowe regulacje na regwarancje (gwarancja, której jeden bank udziela drugiemu po to, aby ten drugi mógł wystawić gwarancję beneficjentowi) umów leasingowych przedsiębiorcy, którzy zostali najbardziej poszkodowani przez pandemię, mogą liczyć na taką pomoc państwa w dobie licznych strat (Bgk.pl, b.d.).

Według raportu Międzynarodowej Rady Portów Lotniczych w Europie (Airports Council International Europe – ACIE) nastąpił spadek liczby pasażerów w 2020 roku na skutek wybuchu pandemii w Europie (Aci-europe.org, 2021), a polski rząd w odpowiedzi na nową sytuację wprowadził lockdown, czyli zakaz wykonywania lotów pasażerskich od 15 marca do 30 czerwca 2020 roku (Rozporządzenie Rady Mini-

strów z dnia 13 marca 2020 r. ...). ACIE określiło, że liczba osób podróżujących zmalała o 1,72 miliarda, co dowodzi, że w porównaniu z poprzedzającym rokiem spadek lotów wyniósł o 70,4% mniej (w 2019 roku liczba pasażerów wyniosła 2,4 miliarda, a w 2020 roku – 728 milionów). Liczba pasażerów na rynku europejskim w 2020 roku wyniosła 5 milionów, zaś w 2019 roku – 11,1 miliona, co świadczy o spadku wynoszącym 6,1 miliona pasażerów. Rok 2021 był lepszy niż poprzedni – liczba pasażerów wyniosła 6,2 miliona, co jednocześnie i tak nadal wskazuje na tendencję spadkową, spowodowaną restrykcjami oraz strachem podróżujących. Sam ruch samolotów po europejskich portach lotniczych zmniejszył się w 2020 roku o 58,6% w porównaniu do poprzedzającego roku, co świadczy o tym, z jak dużym problemem spotyka się branża lotnicza, w tym leasing, który przez powyższe sytuacje traci powszechność o wiele bardziej niż leasing środków transportu drogowego przez swoją szczegółową specyfikację. Przez rozciągnięty w czasie trend spadkowy w ruchu pasażerskim oraz trwanie COVID-19 linie lotnicze w Polsce i poza jej granicami były bliskie upadkowi. Z tego powodu wprowadzono restrukturyzację mającą wspomóc branżę w niesprzyjającym ekonomicznie czasie. Przez długotrwałe braki przychodów Polskie Linie Lotnicze (LOT) były zmuszone do negocjacji umowy leasingowej w celu pomniejszenia raty, aby uzyskać pomoc publiczną. LOT uzyskał pomoc publiczną w wysokości 2,9 miliarda złotych (Rp.pl, 2020).

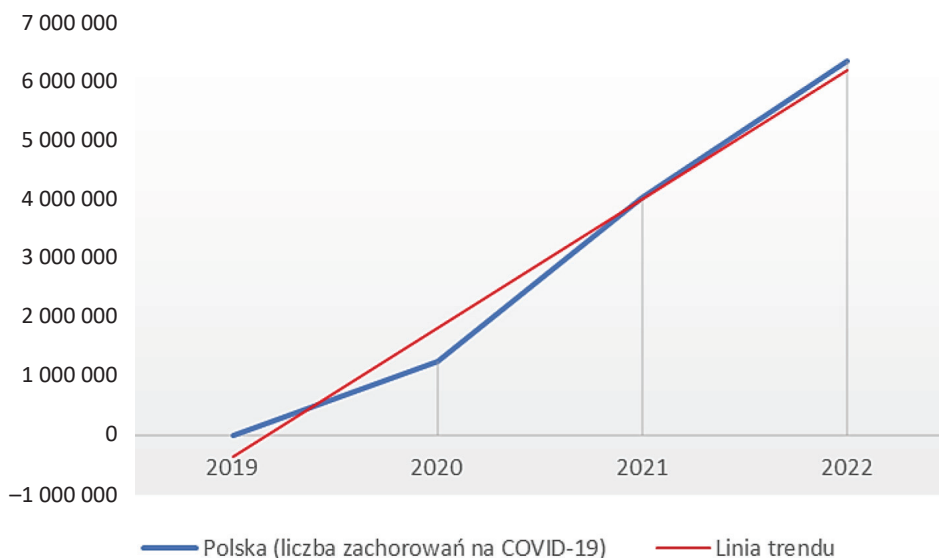
Według wytycznych Międzynarodowego Zrzeszenia Przewoźników Powietrznych IATA (Aircraft Leasing Technical Group – ALTG) umowę leasingową powinien poprzedzać list intencyjny, zawierający warunki przyszłej umowy, warunki techniczne oraz handlowe. W liście tym należy uwzględnić informacje o wszelkich specyfikacjach środka powietrznego, stronach umowy, miejscu i warunkach dostawy i szczegółach ubezpieczenia środka trwałego. Przez dokładną specyfikację oraz zdecydowanie większe sumy przedmiotów umowy leasing samolotów jest bardziej skomplikowany niż leasing środków transportu drogowego, które również zależą od produkcji oraz dystrybucji tego typu dóbr. Powyższe rozważania prowadzą do wniosku, że inwestycja leasingodawców w samoloty jest bardziej kapitałochłonna niż inwestycja w środki transportu drogowego.

Pandemia COVID-19 wstrząsnęła gospodarką w Polsce i na świecie. Przez wzrost zakażeń w wielu krajach wprowadzono lockdown i ograniczono możliwość przemieszczania się poza swoje gospodarstwo domowe i granice kraju. Nakaz noszenia maseczek obowiązywał każdego w kontakcie z osobami spoza swojego domostwa. Wprowadzono także godziny dla seniorów w sklepach i marketach oraz przymusowe odstępy w kolejkach przy kasach. W przychodniach i szpitalach uruchomiono teleporady, aby niwelować możliwość zakażenia. W całej Polsce ludzie mieli nakaz zaszczepienia się przeciwko COVID-19 preparatami Pfizer, Moderna, AstraZeneca i Johnson & Johnson.

Szczepieniom obowiązkowym musieli poddać się medycy, nauczyciele, farmaceuci, studenci kształcący się na kierunkach medycznych, służby mundurowe (Gov.pl, b.d.).

Pandemia negatywnie wpłynęła na gospodarkę w Polsce i poza jej granicami, dlatego duża liczba przedsiębiorstw ogłaszała upadłość oraz zmniejszała zatrudnienie, by poradzić sobie z tak trudną sytuacją. Poniżej przedstawiono analizę liczby potwierdzonych zachorowań w Polsce.

Na wykresie nr 1 zaprezentowano przebieg pandemii w Polsce przez pryzmat przyrostu zakażeń wirusem SARS CoV-2 w latach 2019-2022. W 2019 roku nie wystąpiło żadne zachorowanie na COVID-19, ponieważ dopiero w 2020 roku pandemia dotarła do Europy, a liczba zachorowań wyniosła wtedy 1 259 923.



Wykres 1. Linia trendu zachorowań na COVID-19 w Polsce (2019-2022)

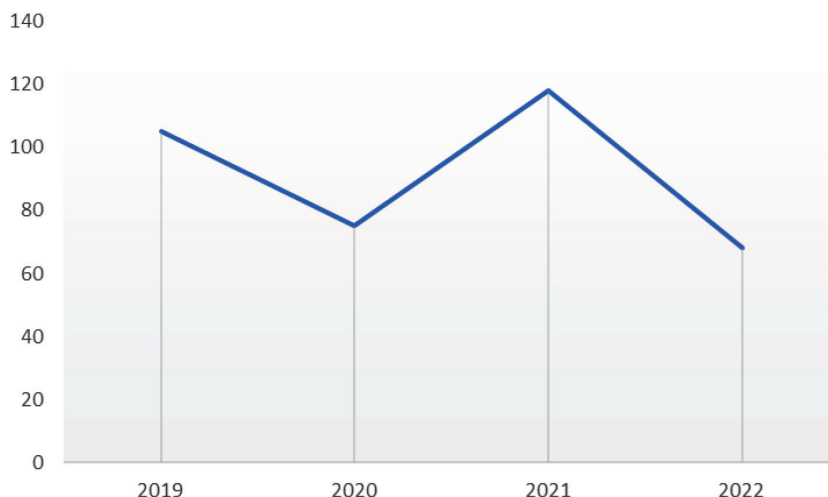
Źródło: opracowanie na podstawie (World Health Organization – WHO, b.d.).

W następnym 2021 roku, liczba chorych diametralnie wzrosła do 4 050 832. Kolejny rok – 2022, to dalszy wzrost do największej wartości – 6 365 382. Wyraźnie widać tendencję wzrostową, a jedyne widoczne odchylenie występuje w 2020 roku.

3. Prezentacja wyników badań

3.1. Dynamika liczby leasingowanych samolotów oraz środków transportu drogowego w latach 2019-2022 w Polsce

W roku 2019 liczba leasingowanych samolotów wyniosła 105 sztuk. Z kolei w 2020, wraz z wybuchem pandemii COVID-19, w Polsce wystąpił zauważalny spadek do 75 sztuk, czyli o około 28,5% (wyk. 2).



Wykres 2. Liczba leasingowanych samolotów w Polsce na przestrzeni lat 2019-2022 (w sztukach)

Źródło: opracowanie na podstawie (Leasing.org.pl, 2019).

W 2021 roku, dzięki pomocy rządowej dla leasingobiorców oraz przyzwyczajeniu się do nowej sytuacji, liczba leasingowanych samolotów wzrosła do poziomu 118 sztuk, co przewyższa wartość sprzed pandemii. Rok 2022 był bardziej pesymistyczny dla leasingodawców, a liczba umów leasingowych wyniosła 68. Spadek ten spowodowany był nie tylko trwającą pandemią, lecz także wojną w Ukrainie, która rozpoczęła się 24 lutego. Polska jako główny sprzymierzeniec Ukrainy ofiarowała jej pomoc humanitarną oraz militarną. Działania na Wschodzie były kolejnym powodem destabilizacji gospodarki w Polsce.

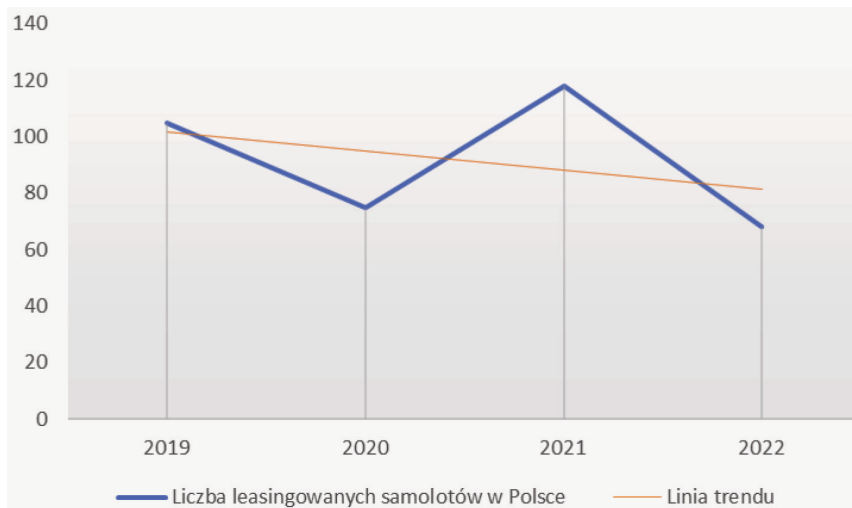
Poniższy wykres przedstawia leasing samolotów w Polsce w okresie 2019-2022 oraz ukazuje trend spadkowy (wyk. 3). Uznając 2019 rok za bazowy, w 2020 roku widać znaczące odchylenie od trendu na niekorzyść leasingodawców w stosunku do ukształtowanej linii trendu.

W 2021 roku, odwrotnie niż w poprzednim, odchylenie od trendu wpłynęło korzystnie dla leasingodawców, znacząco przewyższając ukształtowany trend. To odchylenie w 2022 w porównaniu z poprzednimi latami było najmniejsze, lecz również na niekorzyść leasingodawców.

Kolejny wykres obrazuje liczbę leasingowanych pojazdów (wyk. 4). W skład środków transportu drogowego zaliczają się pojazdy: osobowe, ciężarowe o masie do 3,5 ton, o masie powyżej 3,5 ton, ciągniki siodłowe, naczepy i przyczepy, autobusy i inne pojazdy.

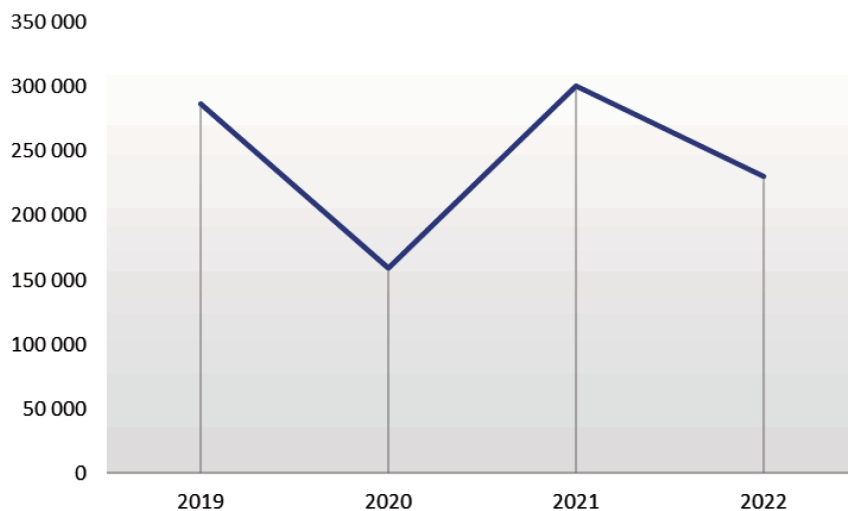
W 2019 roku łączna liczba leasingowanych środków transportu drogowego wyniosła 286 611 sztuk. W 2020 roku wraz z pojawieniem się pandemii COVID-19 liczba leasingowanych pojazdów spadła do 159 182 sztuk. Był to największy spadek

ze wszystkich analizowanych lat, na którego największy wpływ miały obostrzenia oraz niestabilna gospodarka w Polsce. Gdy w 2021 roku wprowadzono pomoc dla przedsiębiorców oraz korzystających z leasingu, liczba umów leasingowych wyniosła 300 691, co znacząco przewyższa liczbę z 2019 roku sprzed pandemii.



Wykres 3. Linia trendu leasingu samolotów w Polsce (2019-2022)

Źródło: opracowanie na podstawie (Leasing.org.pl, 2019).

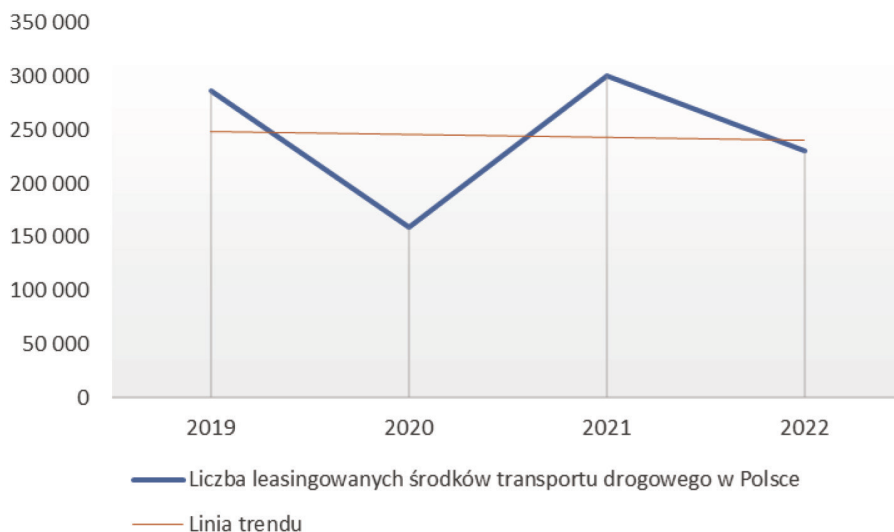


Wykres 4. Liczba leasingowanych środków transportu drogowego w Polsce na przestrzeni lat 2019-2022 (w sztukach)

Źródło: opracowanie na podstawie (Leasing.org.pl, 2019).

Jednym z powodów wyboru leasingu może być chęć pomniejszenia kosztów w przedsiębiorstwach. Rok 2022 był znów znacząco pesymistyczny w porównaniu z poprzednim rokiem, a liczba leasingowanych pojazdów wyniosła 230 521 sztuk. Wartość ta znacząco przewyższa liczbę z 2020 roku, zaś spadek w porównaniu z poprzednim rokiem spowodowany był, tak jak w leasingu samolotów, nie tylko pandemią, lecz również wybuchem wojny w Ukrainie.

Poniższy wykres przedstawia leasing środków transportu drogowego w Polsce w okresie 2019–2022 oraz ukazuje trend minimalnie spadkowy (wyk. 5). Wychodząc od roku 2019, w 2020 wystąpiło największe odchylenie od ukształtowanej linii trendu w porównaniu do wszystkich badanych lat.



Wykres 5. Linia trendu leasingu środków transportu drogowego w Polsce (2019–2022)

Źródło: opracowanie na podstawie (Leasing.org.pl, 2019).

W 2021 roku wystąpiła sytuacja odwrotna do poprzedniego roku, która ukazuje widoczny wzrost powyżej linii trendu, co było korzystne dla leasingodawców w tak szczególnym okresie jak pandemia COVID-19. W ostatnim z badanych lat wystąpiło minimalne odchylenie poniżej linii trendu, którego wartość była najbliższa do przewidywanej wartości trendu.

3.2. Analiza zależności liczby umów leasingu samolotów oraz środków transportu drogowego od zmian przebiegu zakażeń na podstawie współczynnika korelacji Pearsona

W celu ukazania potencjalnej zależności między liczbą leasingowanych samolotów oraz leasingowanych środków transportu drogowego dokonano analizy współczynnika korelacji Pearsona (tab. 1).

Wzór współczynnika korelacji Pearsona:

$$r_{xy} = r_{yx} = \frac{\mathbf{cov}(X, Y)}{S_x \times S_y}$$

gdzie: r_{xy} i r_{yx} – współczynnik korelacji r-Pearsona pomiędzy zmiennymi x i y , $\mathbf{cov}(X, Y)$ – kowariancja pomiędzy zmiennymi X i Y , S_x i S_y – odchylenia standardowe zmiennych X i Y .

Tabela 1. Współczynnik korelacji Pearsona

	Współczynnik korelacji Pearsona
Korelacja między zakażeniami a liczbą leasingowanych samolotów	-0,31
Korelacja między zakażeniami a liczbą leasingowanych środków transportu drogowego	0,06

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Leasing.org.pl, 2019; WHO, b.d.).

Z otrzymanych wartości współczynnika korelacji Pearsona wynika, iż zależność pomiędzy zakażeniami a liczbą leasingowanych samolotów jest średnia – ujemna. Wzrostowi zakażeń towarzyszy spadek liczby leasingowanych samolotów. Zależność między zakażeniami a leasingowanymi środkami transportu drogowego jest nieznaczną – dodatnią. Wzrost zakażeń skorelowany jest nieznacznym wzrostem leasingu środków transportu drogowego i trudno jednoznacznie przewidzieć wzrost leasingu środków transportu drogowego na podstawie wyniku powyższej korelacji.

Przedstawione powiązania ukazują, iż bardziej wrażliwym na zmiany w przebiegu pandemii COVID-19 jest rynek transportu lotniczego, gdyż widać większą zależność między zakażeniami a liczbą leasingowanych samolotów, co udowadnia wpływ pandemii COVID-19 na ten rodzaj transportu. W świetle przeprowadzonych studiów literaturowych i badań empirycznych zweryfikowano postawioną hipotezę badawczą.

4. Wnioski z badań

Podsumowując powyższe rozważania, należy stwierdzić, że leasing to częsty wybór przedsiębiorców jako alternatywnego źródła finansowania. Pozwala on obniżyć koszty w przedsiębiorstwie dzięki dostępowi do dobra inwestycyjnego bez konieczności zakupu. Pojawienie się pandemii COVID-19 wyraźnie wpłynęło na rynek leasingowy, a jego skutki nie były korzystne ani dla leasingodawców, ani leasingobiorców, co ukazały powyższe analizy. Skala pandemii wstrząsnęła gospodarką w Polsce i na świecie. Trend zachorowań w kraju wykazywał tendencję wzrostową od 2019 do 2022 roku.

Pandemia spowodowała powstanie licznych obostrzeń oraz wprowadzenie lockdownu, co zahamowało gospodarkę oraz rynek leasingu. Zastosowane ograniczenia znacząco wpłynęły na ruch samolotowy w Polsce, a spadki w ruchu pasażerskim wynosiły aż 70,4%, co ukazuje spadek aż 1,72 miliarda pasażerów w 2020 roku. Pomimo znacznego spadku liczby pasażerów branża transportów lotniczych zawsze będzie cieszyła się dużym popytem, a z czasem wróci do stanu sprzed pandemii. Przez rozciągające się w czasie tendencje spadkowe branża lotnicza była bliska upadkowi, czego skutki widoczne były w kolejnych latach. Leasing samolotów przez swoją specyfikację jest trudniejszy do podjęcia ze względu na koszty niż leasing środków transportu drogowego, który nie wymaga tak dużego kapitału.

Powyższa analiza ukazała, iż pandemia COVID-19 negatywnie wpłynęła zarówno na leasing samolotów, jak też na leasing środków transportu drogowego. Przy czym dostrzega się większą zależność pomiędzy przebiegiem pandemii COVID-19 w Polsce a zmianami liczby zawieranych umów w leasingu samolotów niż w przypadku leasingu środków transportu drogowego. Pomoc finansowa państwa realizowana w ramach poszczególnych programów osłonowych – Tarcza 1.0, 2.0 (Pfrsa.pl, b.d.), oraz inne programy przeciwdziałania skutkom lockdownu gospodarki polskiej uchroniły wiele przedsiębiorstw w tym też korzystających z leasingu.

Analiza ukazała, że w czasie trwania pandemii COVID-19 w 2021 roku leasing samolotów oraz środków transportu drogowego osiągnął największe zainteresowanie z całego badanego okresu i pomimo ciągłego wahanie rynku wielu przedsiębiorców decydowało się na podjęcie umowy leasingowej. Powodem tak dużej różnicy w porównaniu z 2019 i 2020 rokiem mogły być: proces dostosowania się przedsiębiorstw do nowej sytuacji, skorzystanie z pomocy państwa oraz chęć zredukowania kosztów w przedsiębiorstwie jako podstawowego warunku przetrwania okresu dekonjunktury w branży transportowej.

W 2022 roku wraz z wprowadzeniem na masową skalę szczepień przeciw wirusowi SARS CoV-2 i pozytywnymi zmianami przebiegu pandemii pojawiła się jednakże nowa sytuacja, która również negatywnie odbiła się na rynku usług transportowych i leasingu środków transportu. Wybuch wojny w Ukrainie pogłębił i tak trudną sytuację firm transportowych. Skutki wybuchu wojny w lutym 2022 roku dało się zauważyć również na rynku leasingowym, o czym świadczy kolejny spadek liczby decyzji przedsiębiorstw w tym zakresie. W porównaniu z poprzednim okresem – 2019-2021 – leasing samolotów i środków transportu drogowego osiągnął najmniejsze wartości, które znacząco różniły się zwłaszcza od tych zawartych w 2019 roku, czyli przed wybuchem pandemii. Branża transportowa jest uznawana za szczególnie wrażliwą na zmiany w gospodarce globalnej. Pandemia COVID-19 oraz wojna w Ukrainie stały się głównymi przyczynami dużych turbulencji na rynku usług transportowych i nie sprzyjają liczbie zawieranych umów leasingowych. Źródłem takiego zachowania przedsiębiorców jest daleko idąca niepewność oraz ryzyko gospodarcze związane z ryzykiem geopolitycznym. Nie sprzyja to podjęciu ryzyka inwestycyjnego i rozwojowi branży.

Literatura

- Aci-europe.org. (2021, 12 lutego). *Europe's Airport 2020 Passenger Traffic Back to 1995 Levels*. Pobrano z https://www.aci-europe.org/media-room/303-europe-s-airport-2020-passenger-traffic-back-to-1995-levels.html?fbclid=IwAR2oIUJrxiHQ0rAa9-0E-_teyILBPRy_7wvvnXLAccBmhx_fgWTV76yoEc
- Bgk.pl. (b.d.). *Gwarancja bankowa*. Pobrano z <https://www.bgk.pl/duze-przedsiębiorstwa/eksport-i-ekspansja-zagraniczna/finansowanie-eksportu/gwarancja-bankowa/>
- Biliński, S. (red.). (2015). *Encyklopedia księgowego jednostki sektora finansów publicznych*. Infor.
- Efl.pl. (2022, 20 stycznia). *Minimalny i maksymalny okres leasingu. Na ile lat można wziąć leasing i od czego zależy długość umowy?* Pobrano z <https://efl.pl/pl/biznes-i-ty/artykuly/okres-leasingu-na-ile-lat-mozna-wziac-leasing>
- Gov.pl. (2020, 22 grudnia). *Pakiet pomocowy dla PLL LOT przyjęty*. Pobrano z <https://www.gov.pl/web/aktywa-panstwowe/pakiet-pomocowy-dla-pll-lot-przyjety>
- Gov.pl. (b.d.). *Pracujesz w zawodzie medycznym? Jesteś farmaceutą lub studentem medycyny?* Pobrano z <https://www.gov.pl/web/szczepimysie/obowiazek-szczepien-dla-medykow>
- Iata.org. (b.d.). *Aircraft Leasing Policy & Standards (2024)* IATA – Polityka i standardy leasingu samolotów. Pobrano z <https://www.iata.org/en/programs/ops-infra/techops/aircraft-leasing/>
- Konrad, P. i Podzorski, M. (2023). *Leasing*. W: *Encyklopedia Zarządzania*. Pobrano z <https://mfiles.pl/pl/index.php/Leasing>
- Leasing.org.pl. (2019). *Wyniki branży leasingowej 2019 rok*. Pobrano 20 stycznia 2024 z <https://www.leasing.org.pl/2019>
- Pfrsa.pl. (b.d.). *Tarcza Finansowa PFR 1.0*. Pobrano z <https://pfrsa.pl/tarcza-finansowa-pfr/tarcza-finansowa-pfr-10.html>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 marca 2020 r. w sprawie zakazów w ruchu lotniczym (Dz. U. z 2020 r., poz. 436). Pobrano z <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20200000436&fbclid=IwAR2z2vrNNENTxDAZTH1BcqQNTpk2xHWajQBqAf2NV836gYnlV-s3gttLLK>
- Rp.pl. (2020, 23 grudnia). *PLL LOT, przy wsparciu DZP, uzyskała zgodę KE na pomoc publiczną w wysokości 2,9 miliarda PLN*. Pobrano z <https://www.rp.pl/w-kancelariach/art356571-pll-lot-sa-przy-wsparciu-dzp-uzyskala-zgode-ke-na-pomoc-publiczna-w-wysokosci-2-9-miliarda-pln>
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, Umowa leasingu (Dz. U. z 2024 r., poz. 1061 z późn. zm.)
- World Health Organization. [WHO]. (b.d.). *Daily COVID-19 Cases and Deaths by Date Reported to WHO*. Pobrano z <https://data.who.int/dashboards/covid19/data?n=c>

The Analysis of the Impact of the COVID-19 Pandemic on Aircraft and Road Transportation Leasing Choices: Prospects, Challenges, and Trends

Abstract: The aim of the article is to show the effects of macroeconomic changes caused by the COVID-19 pandemic on the sector of Polish companies involved in leasing aircraft and road transport means. The time scope of the study was set for 2019-2022. The methods used were comparative and statistical analysis, as well as dependency analysis using Pearson's correlation coefficient. The subject of this study is an attempt to determine the consequences of the COVID 19 pandemic for the leasing industry, in particular those providing leasing services for aircraft and road transport means. Undertaking this research issue was justified by the desire to find out the consequences of the COVID 19 pandemic for air and road transport in the context of concluded contracts for leasing aircraft and means of road transport. To this end, the authors attempted to determine whether restrictions on population movement due to the policies implemented by many countries to combat the spread of the pandemic resulted in changes in the market for transport services. This research was shown in the context of leases entered into with transport companies. According to the authors, this is to present the policy changes of these transport companies as a reaction to changes in perspectives in the transport industry in the context of adapting to changing macroeconomic conditions.

Keywords: leasing, COVID-19, airplanes, road transportation means