

PROBLEM OBCIĄŻEŃ FINANSOWYCH W SPÓLKACH LEASINGOWYCH

Anna GRZEŚ

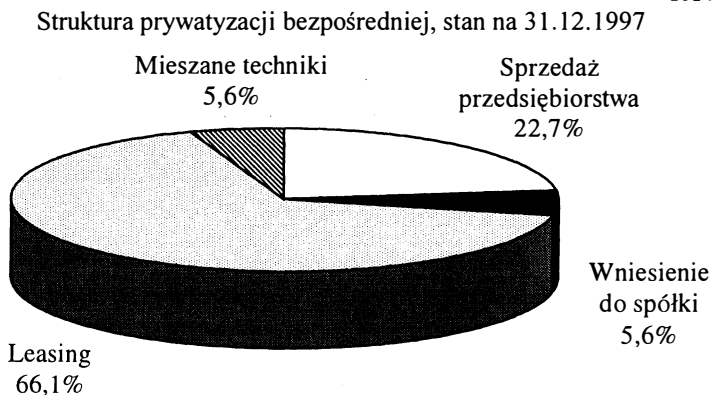
Proces prywatyzacji gospodarki polskiej został podyktowany wprowadzeniem mechanizmu rynkowego. Charakteryzuje się on kilkoma istotnymi cechami [1, s. 7]:

- wielością metod, form oraz ścieżek i programów prywatyzacyjnych; jest to związane z możliwością ich dostosowania do poszczególnych przedsiębiorstw, a jednocześnie znacznie komplikuje cały proces;
- decydującym wpływem załóg przedsiębiorstw na przebieg procesu prywatyzacji;
- uznawaniem prywatyzacji za proces prowadzący do realnych zmian ekonomicznych w przedsiębiorstwie;
- dążeniem do zapewnienia udziału w projektach prywatyzacyjnych inwestora strategicznego, gdyż jego cele z reguły powinny być związane z długofalowym rozwojem firmy;
- powiązaniem procesów prywatyzacji z realizacją ważnych celów ekonomicznych i społecznych, m.in. wykorzystanie zasobów majątku państwowego na spłatę zobowiązań państwa wobec obywateli, np. roszczenia reprivatyzacyjne, zaległe świadczenia rekompensacyjne i wsparcie reformy systemu emerytalnego;
- traktowaniem wpływów budżetowych jako jednego z celów prywatyzacji;
- powiązaniem procesu prywatyzacji z rozwojem rynków kapitałowych; na potrzeby procesu stworzony został rynek kapitałowy w formie Giełdy Papierów Wartościowych, Komisji Papierów Wartościowych, a także prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi i funduszami powierniczymi, domy maklerskie.

Cechy te korzystnie oddziałują na przebieg procesu prywatyzacji, jednak znacznie gorzej przedstawia się tempo jego realizacji. Z ogólnej liczby 8 441 przedsiębiorstw państwowych istniejących w dn. 31.12.1990 r. sprywatyzowano do końca 1997 roku 4 234 (stanowi to 50,2% ogółu) [4, s. 10]. Niewątpliwie hamujący wpływ na tempo zmian własnościowych ma upolitycznienie procesu.

Biorąc pod uwagę cechy, jakimi są: decydujący wpływ załóg przedsiębiorstw na przebieg procesu oraz wielość metod powstał leasing pracowniczy, czyli oddanie do odpłatnego korzystania na oznaczony czas. Leasing, oprócz sprzedaży przedsiębiorstwa lub jego części, wniesienia przedsiębiorstwa do spółki, jest jedną z metod prywatyzacji bezpośredniej. Traktuje się go jako patent prywatyzacyjny gospodarki polskiej. Ze względu na szeroki zasięg zastosowania tej metody (rysunek 1) oraz specyficzną jej konstrukcję (ograniczone prawa własności) budzi ona duże zainteresowanie. Duża liczba sprywatyzowanych przedsiębiorstw (983 przedsiębiorstwa, co stanowi 66,1% ogółu prywatyzowanych bezpośrednio firm państwowych) świadczy o akceptacji tej metody wśród osób zatrudnionych. Stały się one współodpowiedzialne za losy firmy, w której pracowały do momentu prywatyzacji. Efekty późniejszych działań prowadzonych w różnych sferach działalności okazały się bardzo zróżnicowane. W znacznej mierze ich rezultat zależał od kondycji ekonomiczno-finansowej nowo utworzonej spółki na bazie przedsiębiorstwa państwowego oraz sprawnego zarządzania w trakcie jej funkcjonowania.

RYSUNEK 1



Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 12, [w:] [4, s. 41].

Podstawą prawną funkcjonowania tej metody jest art. 37 ustawy z dn. 13 lipca 1990 roku (Dz. U. Nr 51, poz. 298) dla przedsiębiorstw, które wybrały tę metodę do wejścia w życie nowej ustawy prywatyzacyjnej oraz artykuły 51-54 ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych (ustawy o k. i p. p. p.) z dn. 30 sierpnia 1996 roku [12]. Zgodnie z art. 51 oddanie przedsiębiorstwa do odpłatnego korzystania może nastąpić na rzecz spółki, jeżeli łącznie zostaną spełnione warunki:

1. Do spółki przystąpiła ponad połowa pracowników.
2. Akcjonariuszami (udziałowcami) spółki są wyłącznie osoby fizyczne.
3. Opłacony kapitał akcyjny (zakładowy) spółki nie jest niższy niż 20% wysokości obu funduszy przedsiębiorstwa w dniu, na który został sporządzony bilans za rok obrotowy poprzedzający wydanie zarządzenia o prywatyzacji bezpośredniej.
4. Co najmniej 20% akcji zostało objętych przez osoby nie zatrudnione w prywatyzowanym przedsiębiorstwie państwowym.

Wymogi 1 i 3 są wymogami bezwzględными, zaś 2 i 4 względnymi. Decyzję w tym zakresie podejmuje Minister Skarbu Państwa. Może on zezwolić na uczestnictwo w spółce osobom fizycznym zamieszkałym za granicą lub osobom prawnym, bądź inwestorzy z zewnątrz obejmą mniej niż 20% akcji / udziałów.

Akceptację organu założycielskiego na leasing pracowniczy mogły w pierwszej kolejności uzyskać przedsiębiorstwa znajdujące się w bardzo dobrej i dobrej sytuacji ekonomiczno-finansowej, rokujące nadzieję na spłatę zobowiązań wobec Skarbu Państwa, zwłaszcza rat kapitałowych i opłat dodatkowych. Oprócz powyższego kryterium, poza warunkami zawartymi w ustawie, istotne do spełnienia były jeszcze inne, takie jak: dobry stan majątku trwałego nie wymagający inwestycji w pierwszych latach prywatyzacji, co najwyżej średnia wielkość firmy oraz klarowna sytuacja prawna. Mimo określonych wymogów prywatyzowano również przedsiębiorstwa znajdujące się w gorszej sytuacji ekonomiczno-finansowej.

Oddanie przedsiębiorstwa do odpłatnego korzystania następuje w drodze umowy zawartej między organem założycielskim¹, reprezentującym Skarb Państwa, a spółką przejmującą majątek przedsiębiorstwa państwowego najdłużej na okres 10 lat.

¹ Organem założycielskim jest wojewoda lub właściwy minister.

Przeniesienie na spółkę prawa własności przedsiębiorstwa (zamiana umowy leasingowej na umowę kupna-sprzedaży w ratach) następuje po upływie okresu, na który została zawarta umowa i po spełnieniu warunków w niej określonych. Może ono nastąpić wcześniej, tzn. przed upływem okresu obowiązywania umowy, jeśli [12, art. 52]:

- spłacona została przez przejmującego co najmniej jedna trzecia wartości podmiotu umowy oraz terminowo były regulowane zobowiązania wobec Skarbu Państwa z tytułu zawartej umowy przez okres dwóch lat;
- spłacona została co najmniej połowa należności, okres obowiązywania umowy ulega skróceniu o połowę, pozostała do zapłacenia część należności oprocentowana jest poniżej wskaźnika wzrostu cen dóbr inwestycyjnych, ogłaszanego co kwartał przez prezesa GUS.

Opłata leasingowa za korzystanie z majątku składa się z dwóch części: raty kapitałowej i opłaty dodatkowej. Spółka spłaca wartość (cenę) w ratach kapitałowych (miesięcznych lub kwartalnych) z zysku netto. W trakcie trwania umowy rata kapitałowa jest stała. Opłata dodatkowa (równa połowie stopy procentowej kredytu refinansowego) uiszczana jest z tytułu oprocentowania pozostałej do spłaty należności Skarbu Państwa i stanowi jeden ze składników kosztów finansowych spółki. Istnieje możliwość umorzenia odroczonej kwoty opłaty dodatkowej, jeśli firma co najmniej 50% zysku netto przeznaczy na inwestycje.

Ułomnością polskiego leasingu, mimo iż cieszy się dość dużą popularnością, jest to, że nie wprowadza inwestora strategicznego. Po utworzeniu spółki niewiele się zmienia, zwłaszcza jeśli nie pozyskano stosunkowo dużego kapitału na dalszy rozwój. Nie przychodzi nowe zarządzanie, ani nowa technologia, a część kapitału przeznaczana się na spłaty opłat leasingowych. Spółka nie może zaciągać kredytów, gdyż nie jest właścicielem użytkowanego majątku [8, s. 18].

Dzięki wprowadzeniu nowacji, czyli możliwości zamiany umowy leasingowej na umowę kupna-sprzedaży w ratach dla spółek leasingowych zaawansowanych w spłacie wszystkich zobowiązań wobec Skarbu Państwa, zmienia się ich status prawny. Nabywają one prawa właścicielskie w stosunku do dzierżawionego dotąd majątku. Mają możliwość zaciągania kredytu na firmę, stają się bardziej wiarygodnymi w oczach partnerów gospodarczych. Pozostałe do spłaty na rzecz organu założycielskiego zobowiązania finansowe mogą być zabezpieczone hipoteką, ustanowioną na nieruchomościach fabrycznych należących do spółki [6, s. 13]. Nowacją zostało objętych ok. 15% spółek [8, s. 19]. Wśród nich znalazła się firma z regionu północno-wschodniego, Browar Dojlidy Białostok, która w ciągu dwóch lat spłaciła opłaty leasingowe oraz poczyniła wysokie inwestycje. Następnie została sprzedana inwestorowi zagranicznemu, niemieckiej firmie Binding Brauerei oraz polskiej Ambresa.

Fakt, że tylko ok. 15% firm skorzystało z nowacji świadczy, iż większość z nich nie spełnia warunków zawartych w art. 52 ustawy o k. i p. p. p. W tej grupie znajdują się spółki mające trudną sytuację finansową, które potrzebują inwestora strategicznego. W jego pozyskaniu widzą jedyne perspektywy funkcjonowania i rozwoju.

Od rozpoczęcia procesu prywatyzacji prowadzone są na zlecenie Ministerstwa Skarbu Państwa (wcześniej Ministerstwa Przekształceń Własnościowych) badania dotyczące efektów prywatyzacji różnymi metodami (w tym leasingu pracowniczego) [2, 10, 11, 3, 7].

W analizie spółek pracowniczych istotnym elementem jest problem obciążeń finansowych związanych ze spłatą zobowiązań wobec Skarbu Państwa z tytułu opłat leasingowych, płaconych z założenia z zysku. Jednakże wśród tych podmiotów problem ten przedstawia się w sposób bardzo zróżnicowany, co wynika z tabeli 1.

TABELA 1

Zdolność spółek do spłacania długu leasingowego

| Sytuacja ekonomiczno-finansowa spółki | Dług leasingowy (w mln PLN) | Zysk netto (w mln PLN) | Okres spłaty długu zyskiem netto (w latach) | Okres spłaty umów leasingowych (w latach) | Obciążenia roczne zysku wynikające z okresu spłaty długu (w mln PLN) |
|---------------------------------------|-----------------------------|------------------------|---|---|--|
| B. dobra | 3,88 | 2,73 | 2,6 | 7,7 | 0,53 |
| Dobra | 2,37 | 0,74 | 5,0 | 8,5 | 0,25 |
| Słaba | 2,11 | 0,11 | 33,8 | 8,9 | 0,75 |
| Zagrożona | 1,35 | -0,3 | - | 8,9 | 0,17 |

Źródło: [10, s. 11].

Z powyższego zestawienia danych z 1994 roku wynika, że spółki znajdujące w bardzo dobrej i dobrej sytuacji mają pełną zdolność do spłaty zobowiązań kapitałowych wobec Skarbu Państwa. Średni zysk w grupie spółek o bardzo dobrej sytuacji pozwala spłacić za jeden rok aż 70% całości opłat leasingowych. Z kolei średni okres spłaty umów leasingowych wyniósł 7,7 lat. Oznacza to, że spółki nie są nadmiernie obciążone opłatami i mogą znaczną część zysku przeznaczyć na inwestycje. Niewątpliwie na taką sytuację miała wpływ korzystna wycena majątku firmy. Jako przykład można wymienić Browar Dojlidy Białystok, którego cena wynosiła 4,3 mln złotych, a opłaty leasingowe spłacił w rekordowym tempie dwóch lat [8, s. 18]. Również korzystnie przedstawia się w grupie spółek o dobrej kondycji. Jednak mogą one przeznaczyć znacznie mniej na inwestycje niż spółki o bardzo dobrej kondycji. Tendencja taka utrzymuje się także w latach następnych, o czym może świadczyć fakt, że tylko spółki znajdujące się w bardzo dobrej i dobrej sytuacji ekonomiczno-finansowej przystępują do umowy nowacji.

W grupie spółek zagrożonych tylko 2 z 11 zanotowały zysk nie pozwalający na spłatę opłat leasingowych.

Ponad 1/3 spółek leasingowych ma trudności ze spłatą opłat za korzystanie z majątku przedsiębiorstwa z różnych źródeł (teoretycznie zakładano, że spłaty powinny następować z zysku netto), przede wszystkim z amortyzacji, którą z założenia należałoby przeznaczyć na inwestycje odtworzeniowe [10, s. 12]. W firmach tych kwota dokonywanych odpisów amortyzacyjnych była dość wysoka, ponieważ dysponowały one majątkiem, będącym w dobrym stanie technicznym.

Trudności ze spłatą zobowiązań wobec Skarbu Państwa skłaniają firmy do następujących posunięć:

- renegotjowania ceny przedsiębiorstwa;
- wydłużenia okresu spłaty rat kapitałowych;
- umorzenia części odroczonej opłat dodatkowych;
- przesunięcia spłaty rat kapitałowych oraz opłat dodatkowych.

W roku 1997 wyniki spółek pracowniczych nie były zadowalające, odstawały one od pozostałych przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku i uczestniczących wraz z nimi w ostrej walce konkurencyjnej. 82,7% spółek leasingowych chciało renegotjować umowę, 67,2% chciało zmienić wysokość opłat, a 37,3% przesunąć terminy spłaty rat [5, s. 7].

Analiza danych z tabeli 2 dotyczących spółek leasingowych w ujęciu branżowym wskazuje, że pod względem wartości przedmiotu umowy największe były przedsiębiorstwa przemysłowe. Tylko ich wielkość kształtowała się powyżej średniej wartości

przedmiotu umowy dla badanej grupy spółek². Pięciokrotnie niższą średnią wartością przedmiotu umowy charakteryzują się spółki w branży usługowej. Wynika to ze specyfiki branży, a przede wszystkim z niskiego wyposażenia w środki trwałe [7, s. 36]. Umowy leasingowe były zawierane średnio na okres 9,4 lat. Oznacza to, że w badanych przedsiębiorstwach przeważały umowy na 10 lat. Zawierane były również umowy na 3, 5, 7, 9 lat. Porównanie wartości rocznej raty kapitałowej przypadającej do spłaty w danym roku ze średnim zyskiem netto pozwala stwierdzić, że firmy wypracowały zysk, który stanowił 2,5-krotność należnej raty kapitałowej. W podziale na branże najlepsza sytuacja kształtowała się dla spółek przemysłowych: relacja zysku do należnej raty kapitałowej w 1995 roku 4,2-krotnie, w 1996 4,75-krotnie, oraz dla spółek usługowych w 1995 3,35-krotnie, w 1996 4,86-krotnie.

TABELA 2

Zależność między wartością przedmiotu umowy a możliwością spłaty z zysku netto w ujęciu branżowym spółek leasingowych

| | Wartość przedmiotu umowy | Średni okres na jaki zawarto umowę | Roczna należność z tytułu spłaty wartości przedmiotu umowy | Zysk netto | |
|--------------------|--------------------------|------------------------------------|--|------------|----------|
| | | | | 1995 r. | 1996 r. |
| Ogółem | 1665,7 | 9,4 | 177,2 | 427,5 | 293,3 |
| Przemysł | 2821,9 | 9,5 | 297,0 | 1237,5 | 1 412,2 |
| Budownictwo | 1248,8 | 9,4 | 132,8 | - 449,9 | - 1390,3 |
| Handel | 1308,1 | 9,7 | 134,8 | 212,3 | 177,1 |
| Usługi i transport | 489,5 | 8,4 | 58,3 | 195,1 | 283,5 |

Źródło: [7, s. 36].

W najtrudniejszej sytuacji są spółki budowlane. Wśród tej grupy występują spółki, które zanotowały dodatni wynik finansowy, Wystarczał on na pokrycie rat kapitałowych.

Z badań przeprowadzonych na zlecenie byłego Ministerstwa Przekształceń Własnościowych wynika, że w ostatnim okresie mają trudności w spłacie rat kapitałowych. Brakuje również funduszy na inwestycje i realizację procesów restrukturyzacyjnych. Nieufne wobec inwestorów zewnętrznych decydują się jednak na ich pozyskanie w celu dokapitalizowania spółki.

Wnioski

1. Sytuacja ekonomiczno-finansowa spółek leasingowych ma decydujące znaczenie w terminowym regulowaniu zobowiązań wobec Skarbu Państwa. Najgorzej przedstawia się ten problem w spółkach zagrożonych.
2. Ograniczone prawa własności związane dzierżawieniem majątku nie pozwalają firmom na pozyskanie zewnętrznych źródeł finansowania, takich jak kredyty bankowe, a nieufność wobec inwestorów zewnętrznych nakazuje im gospodarować zasobami, jakie posiadają.
3. Niska zdolność płatnicza większości spółek leasingowych świadczy o niskiej efektywności ich funkcjonowania w warunkach gospodarki, a minimalny kapitał

² Badaniami objęto 181 spółek pracowniczych z terenu całej Polski, które wybrały metodę leasingu do 1995 roku.

początkowy w wysokości 20% obu funduszy przedsiębiorstwa jest za mały dla zapewnienia im szybkiego rozwoju.

4. Wprowadzanie prorozwojowych działań restrukturyzacyjnych w spółkach o bardzo dobrej i dobrej sytuacji ekonomiczno-finansowej jest koniecznością, jeśli chcą utrzymać dotychczasowe rynki zbytu oraz pozyskać nowe w warunkach ostrej konkurencji.

Literatura

1. Czekaj J., Kałkowski L. [red.]: *Perspektywy rozwoju rynku kapitałowego a strategie prywatyzacji dużych przedsiębiorstw*. AE Kraków 1997.
2. Dąbrowski J. M.: *Efekty prywatyzacji przedsiębiorstw drogą kapitałową*. Transformacja Gospodarki nr 67, IBnGR, Gdańsk 1996.
3. Dąbrowski J. M., Kamiński T.: *Przebieg i efekty likwidacji przedsiębiorstw ze względu na zły stan finansowy*. Transformacja Gospodarki nr 70, IBnGR, Gdańsk 1996.
4. *Dynamika przekształceń własnościowych nr 35*. Biuro Analiz Ekonomicznych, Ministerstwo Skarbu Państwa, Warszawa – grudzień 1997.
5. Grudzewski W. M., Jagusztyn-Grochowska S., Zużewicz L.: *Strategie prywatyzacji i jej efekty w gospodarce polskiej*. „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” 1999, nr 3.
6. Kubicki A.: *Akcjonariat pracowniczy w przedsiębiorstwie „Kamax” S.A.*. „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” 1999, nr 3.
7. Perdeus W., Świdorska J.: *Raport z badań sytuacji ekonomiczno-finansowej spółek pracowniczych korzystających z mienia Skarbu Państwa zlikwidowanych przedsiębiorstw państwowych w trybie art. 37 ust.1 pkt 3 ustawy o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych*. Lublin 1997.
8. Pokojaska M.: *Zarobić na leasingu*. „Życie Gospodarcze” 1997, nr 5.
9. Poliński R.: *Leasing pracowniczy jako metoda prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych*. „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw” 1997, nr 4.
10. Szomburg J.: *Efekty prywatyzacji przedsiębiorstw drogą leasingu*. Transformacja Gospodarki nr 68, IBnGR, Gdańsk 1996.
11. Szomburg J.: *Efekty prywatyzacji przedsiębiorstw drogą szybkiej sprzedaży*. Transformacja Gospodarki nr 69, IBnGR, Gdańsk 1996.
12. Ustawa o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych z dnia 30 sierpnia 1996 r. Dz. U. Nr 118, poz. 561.

mgr Anna GRZEŚ

Uniwersytet w Białymstoku

Wydział Ekonomiczny

Zakład Zarządzania i Marketingu