

Zbigniew Witaszek
Akademia Marynarki Wojennej

LEASING W FUNKCJONOWANIU PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH

CZĘŚĆ II

UWARUNKOWANIA EKONOMICZNE JAKO PODSTAWA PODEJMOWANIA DECYZJI O WYBORZE LEASINGU

STRESZCZENIE

Intensywność procesów gospodarczych zachodzących we współczesnych przedsiębiorstwach jest uwarunkowana kapitałem będącym w ich dyspozycji lub możliwym do pozyskania. Decyzje dotyczące finansowania rozwoju zawsze będą związane z sytuacją finansową podmiotów gospodarczych. Powyższe rozważania upoważniają do podziału przedsiębiorstw na wchodzące na rynek (rozpoczynające działalność), o dobrej kondycji finansowej, złej oraz nastawione na przetrwanie. Określenie sytuacji finansowej związane jest z wyborem określonego modelu pozycji strategicznej firmy na rynku. Szczególnie wysokie zapotrzebowanie na zewnętrzne źródła inwestowania wykazuje sektor małych i średnich przedsiębiorstw. Cechy transakcji leasingowej pozwalają na stworzenie produktu finansowego (usługi) wychodzącego naprzeciw oczekiwaniom potencjalnych klientów.

Słowa kluczowe:

rynek leasingowy, inwestycje, źródła finansowania.

WSTĘP

Konkurencyjność determinowana jest wieloma czynnikami zarówno o charakterze mikro-, jak i makroekonomicznym. Szeroka sfera dóbr i usług na rozwiniętym rynku krajowym i europejskim wymaga od przedsiębiorców stosowania zaawansowanych technologii w celu podniesienia jakości i obniżania kosztów działalności gospodarczej. Wiąże się to z koniecznością stałej akumulacji kapitału, który finansuje przedsięwzięcia inwestycyjne. W skali mikro problem sprowadza się do odpowiedniej

polityki zarządu firmy, która odpowiedzialna jest za określenie celów długookresowych przedsiębiorstwa oraz zapewnienie środków na ich realizację. Koszt kapitału w dużej mierze jest kształtowany również przez politykę społeczno-gospodarczą państwa. Narzędzia monetarne, fiskalne czy budowanie sprzyjającego otoczenia instytucjonalno-prawnego mają istotne znaczenie dla przepływu kapitału.

Celem artykułu jest także analiza uwarunkowań ekonomicznych będących podstawą do podejmowania decyzji o wyborze leasingu jako źródle finansowania działalności gospodarczej w zależności od pozycji strategicznej firmy na rynku.

STRUKTURA RYNKU LEASINGOWEGO

Na rynku finansowym występuje silna specjalizacja w finansowaniu poszczególnych rodzajów dóbr inwestycyjnych¹. Prowadzi to do podziału rynku na siedem zasadniczych grup środków trwałych, które tworzą oddzielnie działające rynki:

- środki transportu;
- pojazdy osobowe;
- maszyny i urządzenia przemysłowe;
- nieruchomości;
- komputery i sprzęt biurowy;
- samoloty, statki, tabor kolejowy;
- inne.

O rozwoju powyższych środków trwałych decydują odmienne czynniki makroekonomiczne i prawne. Część podmiotów leasingowych specjalizuje się w finansowaniu tylko wybranych środków trwałych. Powyższy kształt rynku jest wynikiem występowania dwóch głównych prawidłowości:

1. Każda grupa środków trwałych wymaga zbudowania odrębnych kanałów dystrybucji.
2. Poszczególne grupy środków trwałych różnią się między sobą tempem utraty wartości w czasie, co determinuje tempo utraty wartości zabezpieczenia kontraktu leasingowego.

¹ W makroekonomii inwestycje spełniają dwie istotne role. Po pierwsze, stanowią znaczącą i przy tym mało stabilną część wydatków, toteż gwałtowne zmiany w inwestycjach mogą wywierać wpływ na produkcję i zatrudnienie wynikające z popytu globalnego. Po drugie, prowadzą do akumulacji kapitału, co w długim okresie wpływa na rozwój podmiotów gospodarczych.

Współczesny rynek cechuje się specjalizacją, za którą stoi wieloletnie doświadczenie w tworzeniu oferty w połączeniu z oceną zdolności leasingowej. Należy to uznać za świadomy wybór firm leasingowych. Determinuje on ich gotowość do finansowania przedmiotów leasingu z poszczególnych grup środków trwałych, rozwijając tym samym poszczególne podryniki.

MODELOWANIE INWESTYCJI

W badaniach naukowych teorie przedkładające wyższość wewnętrznych źródeł finansowania inwestycji przeplatają się z tymi, które uznają wyższość długu. Poglądy klasycznej szkoły finansów wskazują, że działalność inwestycyjna podmiotów gospodarczych powinna korzystać kolejno z wewnętrznych środków własnych, w miarę wyczerpywania się zasobów sięgać do zewnętrznych źródeł obcych, a w ostateczności, drogą emisji nowych udziałów, zwiększać zewnętrzne fundusze własne². Natomiast teoria kolejności wyboru wyjaśnia, dlaczego bardziej rentowne podmioty gospodarcze mają niższe wskaźniki zadłużenia. Zdaniem znawców powyższej problematyki³ efekt tarczy podatkowej powoduje, iż zewnętrzne źródła finansowania są tańsze. Ponadto przedsiębiorstwa korzystające z długu wykorzystują tzw. dźwignię finansową⁴, która powoduje, że zwrot z kapitału własnego zaangażowanego w firmie jest większy.

Bezdiskusyjny wydaje się fakt, że struktura źródeł finansowania przedsiębiorstw wpływa na koszt kapitału oraz ryzyko działalności bieżącej i przyszłej. Model struktury kapitałowej z wykorzystaniem środków własnych i obcych przedstawia rysunek 1.

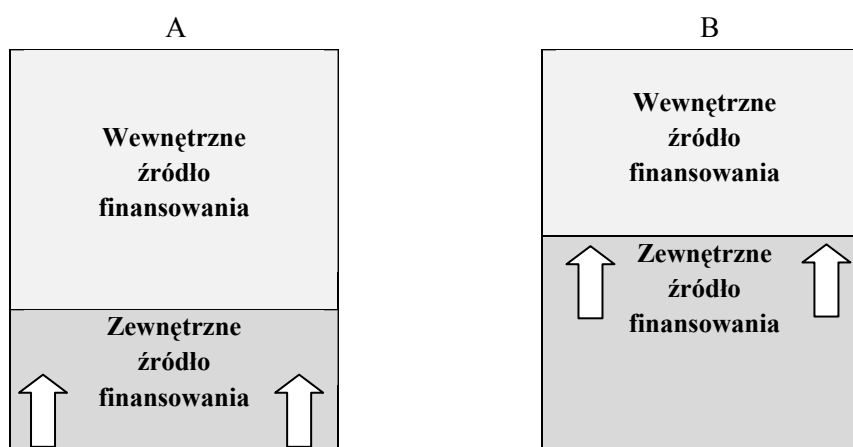
Podmioty gospodarcze o ustabilizowanej pozycji rynkowej są skłonne ponieść umiarkowane ryzyko. Stąd udział źródeł finansowania jest u nich stosunkowo niski. Pobudzanie produkcji krajowej gospodarek rozwijających się jest silnym

² A. Bielawska, *Polityka podziału zysku i aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw*, [w:], *Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec wyzwań współczesności*, red. K. Znaniecka, AE, Katowice 2002, t. 2, s. 35–36.

³ Przełom stanowiło zaangażowanie się w problematykę finansowania działalności przedsiębiorstw późniejszych laureatów nagrody Nobla: Franco Modiglianiego i Merona H. Millera. Zob. F. Modigliani, M. H. Miller, *Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: a correction*, „American Economic Review”, 1958, No 53.

⁴ Dźwignia finansowa odzwierciedla strukturę kapitału majątku, tj. strukturę źródeł pochodzenia kapitału. Wskaźnikiem obrazującym ten problem jest właśnie stopień dźwigni finansowej (DEL), który można przedstawić jako: $DEL = \text{zysk operacyjny} / \text{zysk operacyjny} - \text{odsetki}$.

impulsem inwestycyjnym. Z tej przyczyny poszukują one zewnętrznych źródeł finansowania. Powyższe podejście wiąże się z zagrożeniem spłaty zadłużenia w momencie wystąpienia załamania się koniunktury gospodarczej⁵.



Rys. 1. Modelowanie struktury kapitałowej podmiotów gospodarczych:
A — nastawionych na stabilny wzrost; B — nastawionych na dynamiczny rozwój

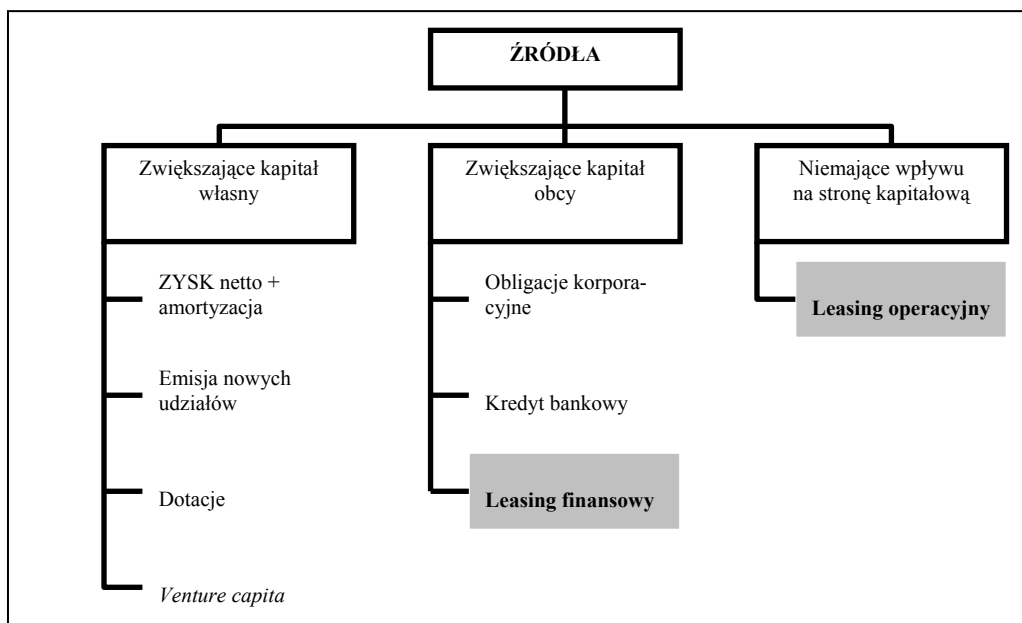
Źródło: opracowanie własne.

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA INWESTYCJI W POLSCE

Majątek trwały podmiotów gospodarczych może być finansowany standardowymi metodami: akumulowanym zyskiem, emisją nowych udziałów, długoterminowym kredytem bankowym. Jedną z form pozyskiwania kapitału długoterminowego jest między innymi leasing finansowy czy emisja papierów wartościowych. Współcześnie istotnego znaczenia nabierają również pozabilansowe metody finansowania inwestycji, takie jak leasing operacyjny. W dobie integracji europejskiej dużą rolę odgrywają bezzwrotne dotacje inwestycyjne. Finansowane inwestycje ze względu na źródła ich pochodzenia zestawiono na rysunku 2.

Krajowe podmioty gospodarcze znajdują się w szczególnym okresie, ponieważ od efektywności źródeł finansowania inwestycji zależy wykorzystanie środków pomocowych Unii Europejskiej. Jednak warunkiem koniecznym pozyskania dotacji jest posiadanie środków własnych.

⁵ F. Galizia, *Measuring the „Financial Gap” of European Corporations. An Update*, „European Investment Bank, Economic and Financial Reports”, 2003, No 2.



Rys. 2. Źródła finansowania inwestycji

Źródło: opracowanie własne.

UWARUNKOWANIA EKONOMICZNE PODEJMOWANIA DECYZJI O WYBORZE LEASINGU

Podstawowym celem strategicznym funkcjonowania podmiotów gospodarczych jest osiągnięcie sukcesu poprzez maksymalizację zysków⁶, w tym zysków nadzwyczajnych⁷. Zysk w funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych jest uzależniony od trzech czynników: jednostkowej ceny sprzedaży, jednostkowego kosztu uzyskania przychodu i wielkości sprzedaży. Przedsiębiorstwo może zwiększać swój

⁶ Zysk nie występuje w gospodarstwach, gdzie produkcja oparta jest na pracy wytwórczej i członków rodziny, gdyż nie występuje tam kategoria płacy pieniężnej i trudno o ustalenie kosztów produkcji.

⁷ Wzrost środków gospodarczych bez wypłaty równoważnika i bez zwiększania zobowiązań, np. nadwyżki środków pieniężnych i rzeczowych składników majątku, otrzymane kary umowne, odszkodowania od zakładów ubezpieczeniowych, otrzymane dary, przeszacowanie rzeczowych składników majątku obrotowego, rozwiązanie rezerwy, inne zwiększenie stanu aktywów niebędące skutkiem normalnej działalności gospodarczej. Do zysków nadzwyczajnych zalicza się również bezekwiwalentne zmniejszanie zobowiązań wskutek ich przeterminowania lub wygaśnięcia. Zob. *Słownik ekonomiczny przedsiębiorcy*, red. Z. Dowgiałło, ZNICZ, Szczecin 2002, wyd. VII, s. 341.

zysk, oddziałując na każdy z wymienionych czynników. Stąd sukces firmy powinien być traktowany jako zjawisko wielowymiarowe, a jego zasadniczym miernikiem jest pozyskanie korzystnej pozycji w sektorze udziału w rynku zapewniającym dochody i możliwości dalszego rozwoju.

Dla funkcjonowania przedsiębiorstwa, a szczególnie jego dalszego rozwoju, niezbędny jest dostęp do odpowiednich źródeł finansowania działalności. Stopień dostępności środków finansowych oraz warunki, na których przedsiębiorcy mogą z nich korzystać, wpływają istotnie na koszty i ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej, w tym działalności inwestycyjnej. Z drugiej strony warunki pozyskiwania tego typu środków w istotnym stopniu zależą od bieżącej oraz prognozowanej koniunktury gospodarczej.

Współcześnie w Polsce w dalszym ciągu najpopularniejszym źródłem finansowania działalności gospodarczej, w tym inwestycji, są kapitały własne, nie sposób jednak przecenić roli kapitału zewnętrznego, która systematycznie rośnie.

Do przesłanek ekonomicznych w zakresie podejmowania decyzji o wyborze leasingu można zaliczyć⁸:

- korzyści podatkowe:
 - w leasingu operacyjnym raty leasingowe stanowią w całości koszt uzyskania przychodu, w wyniku czego płacone podatki są niższe,
 - w przypadku finansowania przez leasing kapitałowy klient sam amortyzuje przedmiot leasingu w czasie trwania umowy leasingowej;
- korzyści bilansowe:
 - leasing operacyjny nie jest wliczany do wartości aktywów bilansowych, tak więc suma aktywów nie ulega zmianie przy jednoczesnym wzroście zysku,
 - leasing operacyjny nie jest uwidaczniany jako zobowiązanie w bilansie leasingobiorcy, nie powiększa zadłużenia i pomaga w podtrzymywaniu wizerunku firmy;
- poprawę sprawozdań finansowych:
 - możliwość odliczania rat leasingowych dla potrzeb podatku dochodowego wpływa na poprawę sprawozdań finansowych;
- łatwiejsze zarządzanie środkami trwałymi:
 - umowa leasingu zawarta na czas określony pozwala na dokładne określenie założeń gospodarowania środkami trwałymi, co jest szczególnie istotne przy ustalaniu długoterminowych budżetów;

⁸ IPO.pl doradca dla biznesu, www.ipo.pl

- uwolnienie zamrożonych środków:
 - leasing zwrotny umożliwia uwolnienie środków zamrożonych w zakupionym sprzęcie, co korzystnie wpływa na przepływ pieniężny w firmie;
- proste i szybkie procedury:
 - średni czas realizacji umowy leasingu od decyzji poprzez podpisanie umowy do odbioru przedmiotu leasingu to 7 dni; dla porównania, przy kredycie trwa to średnio od 2 do 3 tygodni.

Realne oprocentowanie leasingu jest z reguły wyższe od kredytu bankowego, jednak za leasingiem przemawiają powyższe korzyści, co w efekcie czyni go tańszym od kredytu.

Decyzje w zakresie finansowania rozwoju będą miały bezpośredni związek z sytuacją finansową podmiotów gospodarczych. Rozumowanie to upoważnia do dokonania podziału przedsiębiorstw na podmioty o dobrej kondycji finansowej, złej, nastawionych na przetrwanie oraz rozpoczynające działalność gospodarczą. Z dużym prawdopodobieństwem można przyjąć, że zaprezentowany podział może występować niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa. Połączenie sytuacji finansowej z określonym modelem pozycji strategicznej, ze względu na kondycję finansową, umożliwia dokonanie wyboru optymalnego komponentu instrumentów finansowania rozwoju.

Podmioty gospodarcze rozpoczynające działalność

Dostęp do źródeł finansowania jest niejednokrotnie barierą w założeniu przedsiębiorstwa i jego funkcjonowania w początkowym okresie. Bariera ta w istotnym stopniu oddziałuje na możliwości inwestycyjne firmy. Zjawisko obejmuje swoim wymiarem wszystkie podmioty gospodarcze, bez względu na skalę planowanej działalności, z wyłączeniem produktów i usług, na które spodziewany jest popyt. Ograniczona ilość środków własnych, wysokie koszty kredytów, niezajomość procedur pozyskiwania środków, duże obciążenia podatkowe i znaczny koszt pracy wpływają w efekcie na niską aktywność inwestycyjną przedsiębiorstw, szczególnie w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw.

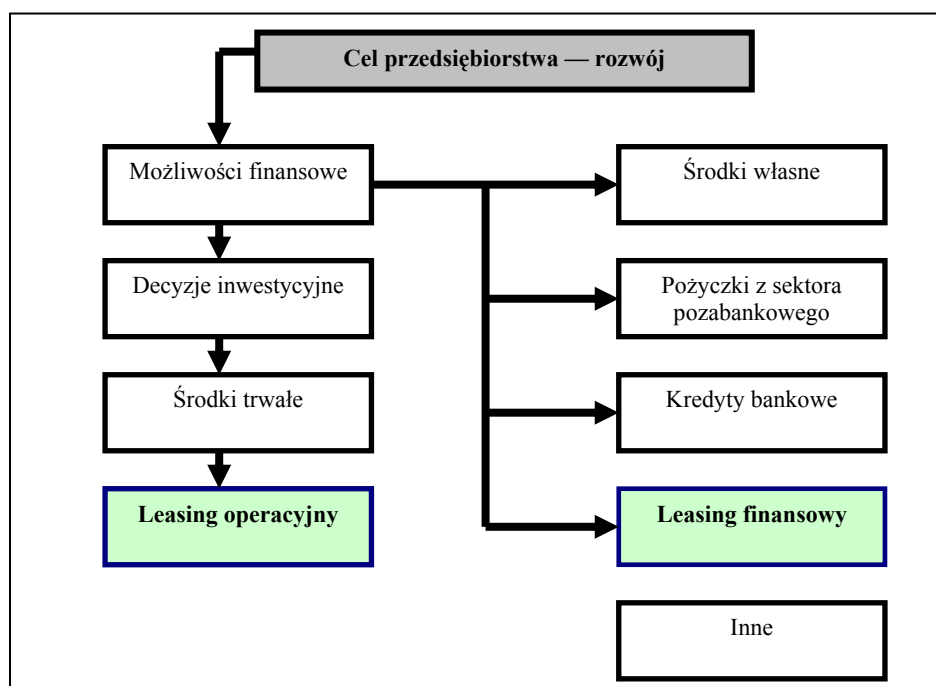
Nasylenie rynku różnorodnymi produktami i usługami pozwoli pokonać barierę wejścia tylko tym produktom czy usługom, które prezentują wysoki poziom technologiczny i wysoką jakość.

Najważniejszym czynnikiem zewnętrznym o charakterze ekonomicznym mającym wpływ na decyzję o podjęciu działalności gospodarczej przez przedsiębiorstwo jest wielkość przewidywanego popytu na oferowane w przyszłości dobra i usługi. Dla dużych podmiotów gospodarczych wiąże się to z uruchomieniem

znaczących środków, zarówno na inwestycje rzeczowe, jak i obrotowe, reklamę, marketing, zatrudnienie, szkolenia itp. Małe i średnie przedsiębiorstwa działające na lokalnym lub regionalnym rynku będą zmierzały do poszukiwania nisz rynkowych, a każde opóźnienie w wejściu na rynek może oznaczać stratę dotychczas zainwestowanych środków finansowych i utratę okazji.

Podmioty gospodarcze rozpoczynające działalność, ze względu na brak historii rachunku kredytowego, zabezpieczeń i wiarygodności kredytowej, muszą liczyć przede wszystkim na środki własne. Proces decyzyjny dotyczący rozpoczęcia działalności gospodarczej i pozyskania środków finansowych może przebiegać według schematu zaprezentowanego na rysunku 3.

Jeżeli oferowany na rynek produkt lub usługa zapewnia względnie wysokie prawdopodobieństwo osiągnięcia sukcesu, przedsiębiorstwo może liczyć na fundusze wysokiego ryzyka. W pozostałych przypadkach dostępne mogą być wyłącznie środki z funduszy pożyczkowych, poręczeniowych lub pomocowych. Długotrwałe i skomplikowane procedury mające ocenić prawdopodobieństwo spłaty kredytu wraz z odsetkami mogą istotnie opóźnić wejście przedsiębiorstwa na rynek.



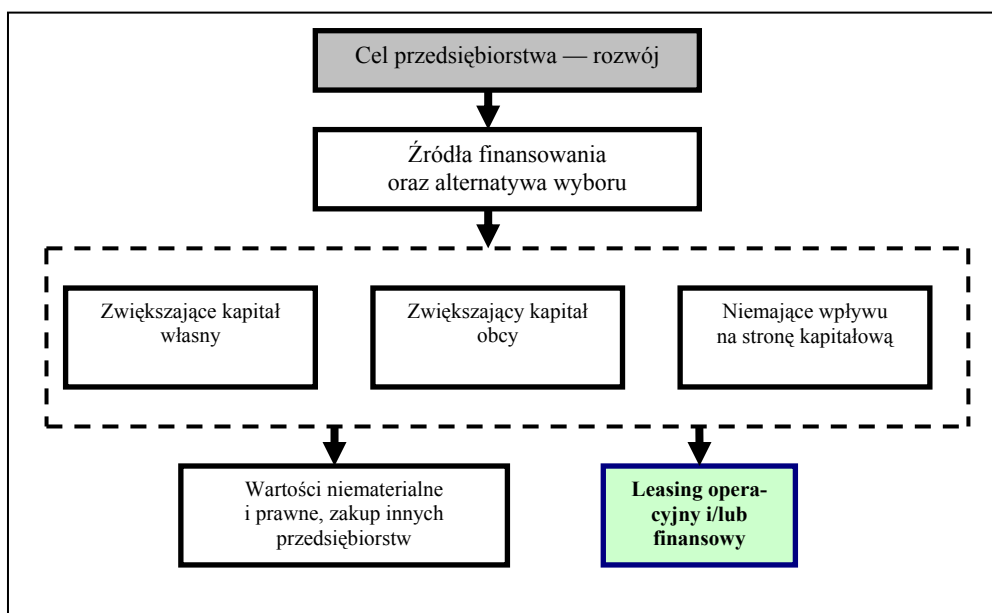
Rys. 3. Proces decyzyjny wykorzystania leasingu w podmiotach gospodarczych rozpoczynających działalność gospodarczą

Źródło: opracowanie własne.

Podmioty gospodarcze o dobrej sytuacji finansowej

Przedsiębiorstwo o dobrej kondycji finansowej dysponuje narzędziami pozwalającymi na dynamiczny rozwój. Strategię rozwojową może realizować poprzez ekspansję na nowe rynki lub rozszerzenie działalności na dotychczasowym rynku, rozwój produktu lub usługi, w tym osiągnięcie wysokiej specjalizacji oraz dywersyfikację. Mamy więc do czynienia z rozwojem w sensie ilościowym i jakościowym, który można osiągnąć i utrzymać tylko poprzez innowacje w szerokim znaczeniu, w tym techniczne i technologiczne.

Dla podmiotów gospodarczych spełniających powyższą charakterystykę pozyskanie środków finansowych na inwestycje nie stanowi szczególnej bariery, przynajmniej jeśli chodzi o wybór źródła finansowania, które w jakimś zakresie zawsze są ograniczone. Proces decyzyjny w przedsiębiorstwie o dobrej sytuacji finansowej, ze względu na wybór źródeł finansowania, może przebiegać zgodnie z charakterystyką przedstawioną na rysunku 4.



Rys. 4. Proces decyzyjny wykorzystania leasingu w podmiotach gospodarczych o dobrej sytuacji finansowej

Źródło: opracowanie własne.

Podmioty gospodarcze o dobrej kondycji finansowej mogą opracować długofalową strategię rozwoju, a w planie finansowym ująć wariantowość jego realizacji. Mogą z powodzeniem utrwać swoją pozycję lidera i przywództwa kosztowego. Dalszym efektem może być integracja pozioma lub pionowa, lub dywersyfikacja dotychczasowej produkcji czy usług. Skuteczna realizacja powyższych zamierzeń oznacza zaangażowanie znacznych środków. Presją, szczególnie dla małych i średnich przedsiębiorstw, będzie czas.

Duże przedsiębiorstwa ze względu na małą elastyczność będą realizowały strategię rozwojową etapami, co nie przekreśla możliwości przejścia innych firm, zakupu licencji lub technologii, w przypadku pojawienia się stosownej okazji. Stąd też jednym z wariantów strategii finansowej może być wykorzystanie leasingu na odnowienie środków trwałych, co w efekcie pozwoli na wykorzystanie środków finansowych pozyskanych z innych źródeł (instrumentów finansowych) na zakup wartości niematerialnych i prawnych, przeprowadzenie zmian strukturalnych w przedsiębiorstwie lub przejście innych firm. Rozwiązanie takie wydaje się racjonalne i ze wszech miar korzystne, bowiem zachowanie możliwie wysokiej pozycji konkurencyjnej wiąże się nie tylko z nowoczesnymi środkami produkcyjnymi, ale również posiadaniem patentami, licencjami, certyfikatami, kompetentną kadrami menedżerską i pracownikami oraz stanowi o wizerunku podmiotu gospodarczego w otoczeniu zarówno wewnętrznym, jak i zewnętrznym.

Podmioty gospodarcze o stabilnej sytuacji finansowej

Cechą charakterystyczną firm o stabilnej kondycji finansowej jest pozorna (uśpiona) stagnacja. W tym przypadku zasadniczym celem staje się ochrona przed konkurencją i utrzymanie dotychczasowych rynków zbytu. Stabilna sytuacja finansowa nie wymusza natychmiastowego rozwoju. Jednak prowadzenie takiej taktyki w dłuższym okresie musi doprowadzić do kryzysu. Konieczna jest zmiana strategii zachowawczej w rozwojową. Stąd niezbędne są aktywizujące działania mające na celu poszerzenie rynku, oferowanie lepszych jakościowo produktów lub usług oraz dywersyfikacja. Proponowane zmiany wymagają nakładów finansowych nie tylko na wyposażenie techniczne, ale również przeorientowanie przedsiębiorstwa, zmiany kadrowe i szkolenia. Osiągnięcie powyższych założeń będzie możliwe przy wykorzystaniu środków własnych i obcych.

Wdrożenie założeń rozwojowych powinno mieć miejsce wtedy, gdy przedsiębiorstwo ma względnie stabilną sytuację finansową i może występować w roli

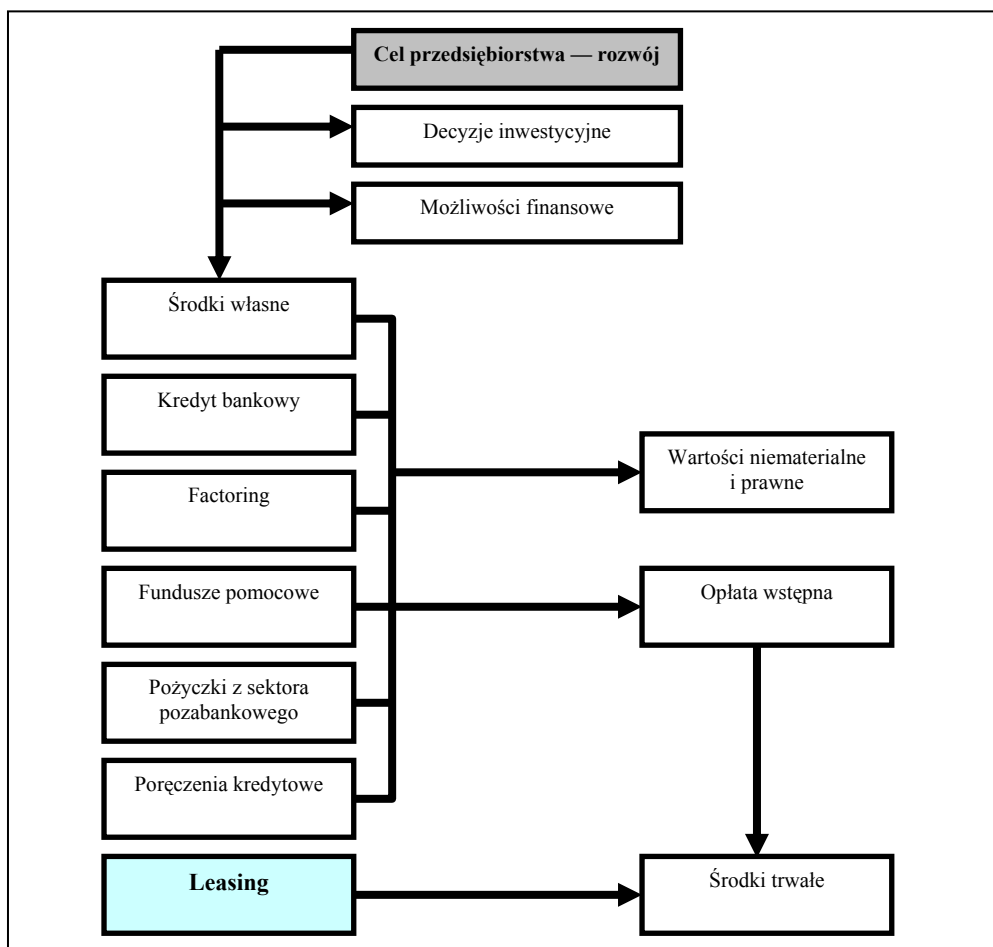
partnera dla tych instytucji finansowych, które wymagają zabezpieczeń, wglądu do sprawozdań finansowych czy też historii rachunku kredytowego.

Podmioty gospodarcze, które nie będą wdrażały innowacji w swoich strukturach organizacyjnych, mogą być narażone na: spadek popytu na oferowane produkty lub świadczone usługi, utratę płynności, spadek rentowności produkcji i eksportu, zacofanie technologiczne, co w efekcie może skutkować pozbawieniem licencji, certyfikatów i pozwoleń. W firmach o stabilnej sytuacji finansowej negatywną przesłanką jest znaczna redukcja zasobów finansowych. Może to spowodować utratę zdolności kredytowej i konieczność poszukiwania środków finansowych poza instytucjami bankowymi. Model wykorzystania środków w finansowaniu inwestycji rzeczowych prezentuje rysunek 5.

Zasadniczą przyczyną wykorzystania leasingu w finansowaniu rozwoju podmiotów gospodarczych jest przede wszystkim konieczność inwestowania w istotnych obszarach działalności. Dyspersja (rozproszenie) środków na wszystkie obszary funkcjonalne przedsiębiorstwa może oznaczać niedoinwestowanie najważniejszych dziedzin działalności.

Małe i średnie przedsiębiorstwa mogą ubiegać się o pozyskanie środków za pomocą factoringu⁹ z: funduszy pomocowych, funduszy pożyczkowych lub z sektora pozabankowego. Warunkiem koniecznym jest udział własny w finansowaniu inwestycji. Stąd wysokość możliwych do uzyskania środków jest ograniczona kapitałem własnym w planowanym przedsięwzięciu. Dlatego zasadnym wydaje się wykorzystanie leasingu w finansowaniu środków trwałych i przeznaczenie pozostałych możliwych do pozyskania środków na inne cele restrukturyzacyjne.

⁹ Factoring (łac. *factor* — sprawca) definiowany jest najczęściej jako przeniesienie wierzytelności handlowych z wierzyciela na faktora, który jednocześnie zobowiązuje się do wyegzekwowania wierzytelności oraz ewentualnego wcześniejszego uregulowania należności wierzyciela (zob. Z. Krzyżkiewicz, *Podręcznik do nauki księgowości*, BMiB, Warszawa 1994, s. 77). Z powyższej definicji wynika, że factoring spełnia trzy podstawowe funkcje: finansowania, usługową (rozliczeniową) i gwarancyjną (zob. *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, red J. Dietl, PWN, Warszawa — Łódź 1999, s. 477). W innym ujęciu factoring to technika zabezpieczająca bieżące finansowanie działalności przedsiębiorstwa (firmy) połączona ze świadczeniem określonych usług finansowych (rozliczeń, transakcji) — zob. *Słownik ekonomiczny przedsiębiorcy*, wyd cyt., s. 85.



Rys. 5. Proces decyzyjny wykorzystania leasingu w podmiotach gospodarczych o stabilnej sytuacji finansowej

Źródło: A. Langer, *Leasing w teorii i praktyce funkcjonowania przedsiębiorstw*, PTE, Szczecin 2006, s. 60.

Podmioty gospodarcze o złej sytuacji finansowej

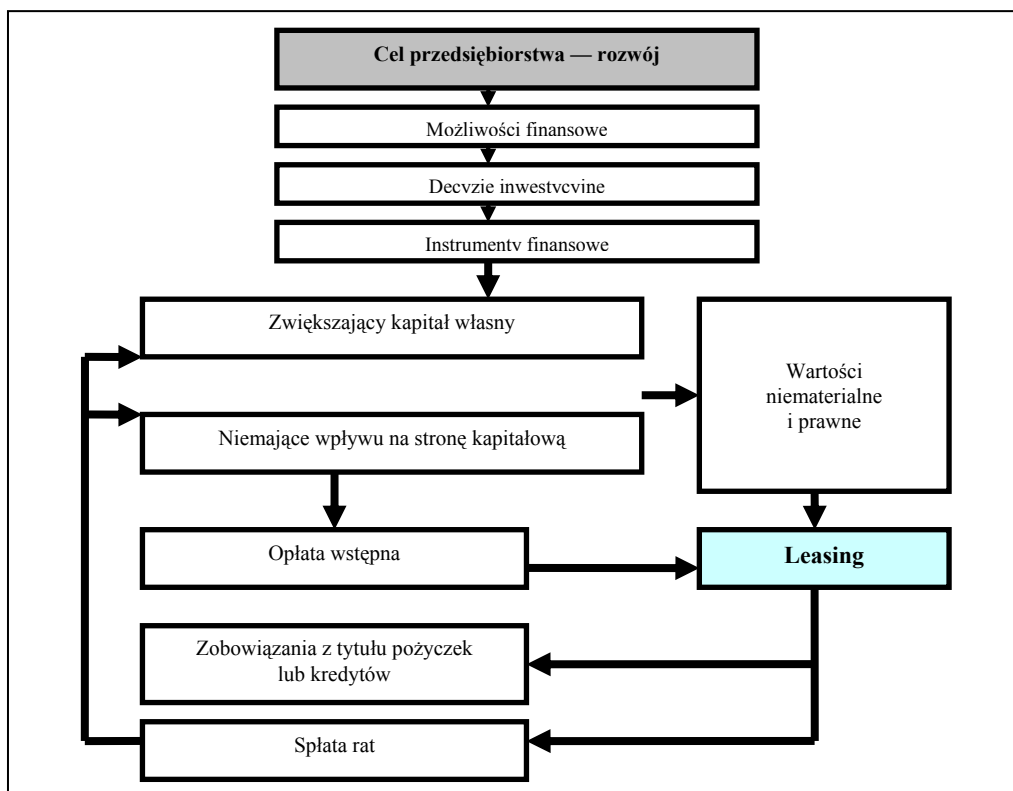
Podmioty gospodarcze o złej sytuacji finansowej określane są najczęściej jako te, które mają zagrożoną pozycję rynkową, w tym ograniczone możliwości rozwoju i inwestycji. Sytuacja wymaga podejmowania konstruktywnych decyzji, aby utrzymać najważniejszych klientów oraz poziom jakościowy i ilościowy oferowanych dóbr i usług. Zasadnicze kierunki zmian powinny zmierzać do dostosowania się

do potrzeb rynkowych przy zastosowaniu względnie najnowszej techniki, technologii i automatyzacji produkcji.

Zakładając prorozwojowe postawy kadry menedżerskiej i opracowany racjonalny plan rozwojowy, istotną barierą mogą być ograniczone środki finansowe na inwestycje rozwojowe. Zakładając powyższe, powinno mieć się na uwadze to, iż działania rozwojowe nie oznaczają wyłącznie inwestycji rzeczowych, ale również pozyskanie wartości niematerialnych i prawnych, zmiany struktur organizacyjnych i zarządzania, wspomaganých przez systemy informacyjne. Oprócz środków finansowych istotną rolę dla firmy będzie odgrywał czas prowadzonych zmian. Wobec tego celowe wydaje się ograniczenie potencjału rzeczowego, zmniejszenie kosztów lub ewentualne ograniczenie rynku do najbardziej zyskowego. Wskazanym byłoby pozostawienie najbardziej efektywnej części majątku lub wymiana na nowocześniejszy.

Nieuzasadnione wydaje się korzystanie z instrumentów rynku kapitałowego, ponieważ jest to zbyt kosztowne przedsięwzięcie i wątpliwa jest sprzedaż akcji lub obligacji przedsiębiorstwa o takiej sytuacji ekonomicznej. Prawdopodobieństwo zainteresowania się taką firmą przez fundusze wysokiego ryzyka może okazać się znikome. Instytucje bankowe ze względu na ograniczoną zdolność kredytową przedsiębiorstwa lub jej brak również odmówią kredytowania albo uczynią to za wysoką cenę, znacznie odbiegającą od „normalnych” kredytów inwestycyjnych. Pozostają możliwości skorzystania z funduszy pomocowych, pożyczek z sektora pozabankowego lub leasingu. Które z tych instrumentów będą dostępne, zależy od konkretnej sytuacji podmiotów gospodarczych. Pozycja rynkowa i ekonomiczna firm, konieczność bieżących działań prorozwojowych przemawia za przyjęciem leasingu. Racjonalny schemat decyzyjny w tym zakresie przedstawiano na rysunku 6.

Zasadniczym celem inwestycji będzie poprawa jakości wyboru, co pozwoli na stabilizację pozycji rynkowej. W dalszej kolejności należy przewidzieć rozwój rynku i asortymentu. Dostępne środki finansowe należy wykorzystać na zakup nowoczesnych technologii, a do odnowienia parku maszynowego wykorzystać leasing. W sytuacji gdy podmiot gospodarczy nie będzie w stanie wykonać tego jednorazowo, może zostać nawiązana stała współpraca między korzystającym z leasingu przedsiębiorstwem a firmą leasingową, co oznacza w przyszłości dogodniejsze warunki finansowe i uproszczone procedury. Argumentem przemawiającym za leasingiem jest też możliwość takiej konstrukcji umowy, która pozwoli na spłaty zgodnie z cyklem produkcyjnym czy sezonowością.



Rys. 6. Proces decyzyjny wykorzystania leasingu w podmiotach gospodarczych o złej sytuacji finansowej

Źródło: opracowanie własne.

ZAKOŃCZENIE

Istotny wpływ na atrakcyjność leasingu jako źródła finansowania inwestycji rozwoju podmiotów gospodarczych mają zasady rozliczeń podatkowych i uproszczone procedury rozpatrywania wniosków. Innym ważnym czynnikiem jest elastyczność leasingu polegająca na ustaleniu opłaty wstępnej i harmonogramu spłat w różnej wysokości, w zależności od możliwości finansowych leasingobiorcy. Jednak decyzje przedsiębiorców w zakresie wyboru dostępnych na rynku źródeł finansowania, w tym leasingu, będą wynikały z sytuacji finansowej przedsiębiorstw. To sytuacja finansowa będzie modelem pozycji i kierunku rozwoju firm.

Finansowanie rozwijającej się „młodej” polskiej gospodarki rynkowej, o niskim kapitale pierwotnym lub jego całkowitym braku, połączone z prowadzeniem liberalnej polityki oceny zdolności kredytowej wobec braku przepływu informacji między podmiotami świadczącymi usługi leasingu skutkować może, a niejednokrotnie skutkuje, występowaniem wysokiego odsetka „złych” długów. Brak nowych zewnętrznych źródeł finansowania działalności leasingowej może prowadzić do masowego zamykania prywatnych przedsiębiorstw, niejednokrotnie z narażeniem interesów samych przedsiębiorców oraz banków finansujących prywatne spółki¹⁰.

BIBLIOGRAFIA

- [1] Bielawska A., *Polityka podziału zysku i aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw*, [w:], *Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec wyzwań współczesności*, t. 2, red. K. Znaniecka, AE, Katowice 2002.
- [2] Galizia F., *Measuring the „Financial Gap” of European Corporations. An Update*, „European Investment Bank, Economic and Financial Reports”, 2003, No 2.
- [3] Kruk M., *Leasing w Polsce — stan prawny i perspektywa rozwoju*, „Bank i Kredyt”, 2006, nr 3.
- [4] Krzyżkiewicz Z., *Podręcznik do nauki księgowości*, BMiB, Warszawa 1994.
- [5] *Słownik ekonomiczny przedsiębiorcy*, red. Z. Dowgiałło, ZNICZ, Szczecin 2002.
- [6] *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, red. J. Dietl, PWN, Warszawa — Łódź 1999.
- [7] Langer A., *Leasing w teorii i praktyce funkcjonowania przedsiębiorstw*, PTE, Szczecin 2006.
- [8] Modigliani F., Miller M. H., *Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: a correction*, „American Economic Review”, 1958, No 53.

¹⁰ W ciągu ostatnich 10 lat udział w rynku firm leasingowych niepowiązanych z bankami spadł z 50% do 2%. Zob. M. Kruk, *Leasing w Polsce — stan prawny i perspektywy rozwoju*, „Bank i Kredyt”, 2006, nr 3, s. 94.

**LEASING IN FUNCTIONING
OF ECONOMIC ORGANIZATIONS**

**PART II
ECONOMIC CONDITIONS AS A BASE TO MAKE DECISIONS
CONCERNING LEASING**

ABSTRACT

The intensity of economic processes in present-day firms is conditioned by the capital they have or can have access to. Decisions related to financing the development will always be tied with the financial condition of economic organizations. The considerations above allow dividing firms into the ones entering the market (starting their activities), the ones in good financial condition, the ones in bad financial condition and the ones whose strategy is survival. Defining the financial condition is connected with selection of a model of strategic position of the firm on the market. The sector of small and middle-size firms are characterized by especially high demand for outside sources of financing. The properties of a leasing transaction make it possible to create a financial product (service) that can meet expectations of potential customers.

Recenzent dr hab. Stanisław Piocha, prof. WSAiB