

Zbigniew Witaszek  
Akademia Marynarki Wojennej

## LEASING W FUNKCJONOWANIU PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH

### CZĘŚĆ III

#### RYZYSKO I OGRANICZENIA WYKORZYSTANIA LEASINGU W PROCESIE ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW

#### STRESZCZENIE

W artykule autor podjął próbę scharakteryzowania typowych dla gospodarki rynkowej barier ograniczających, a niejednokrotnie uniemożliwiających funkcjonowanie przedsiębiorstw w obszarze małej i średniej przedsiębiorczości. Istotny wpływ na rozwój przyjętych przez firmy strategii ma ryzyko i ograniczenia o charakterze finansowym, rynkowym, prawnym i informacyjnym.

Słowa kluczowe:

leasing, inwestycje, źródła finansowania, ryzyko, przedsiębiorczość, faktoring.

#### WSTĘP

Przedsiębiorstwa inwestują po to, by osiągnąć zyski. Ponieważ dobra kapitałowe służą przez wiele lat, decyzje inwestycyjne zależą od<sup>1</sup>:

- stanu popytu na produkt wytwarzany przez inwestycje;
- poziomu stóp procentowych i podatków oddziałujących na inwestycje;
- oczekiwań przedsiębiorstw dotyczących sytuacji gospodarczej w przyszłości.

Inwestycje, oprócz konsumpcji, są istotnym czynnikiem wpływającym na wielkość PKB. Jednocześnie każda inwestycja stwarza ryzyko niepowodzenia.

---

<sup>1</sup> P. A. Samuelson, W. D. Nordhaus, *Ekonomia*, cz. I, PWN, Warszawa 2003, s. 216.

Trudno o inwestycje, które gwarantowałyby w stu procentach spełnienie wszystkich przyjmowanych na etapie ich projektowania założeń. Gwałtowne zmiany w inwestycjach mogą wywierać potężny wpływ na globalny popyt, z którym nierozzerwalnie wiąże się wielkość produkcji i zatrudnienia. Stąd inwestycje spełniają dwie ważne funkcje — wpływają na produkt i zyski (przychody) przedsiębiorstwa. Inwestycje można podzielić na trzy związane z sobą kategorie: zakup urządzeń, przyrost zapasów i budowę obiektów. Opłacalność inwestycji wiąże się z pokonaniem licznych ograniczeń i zawiera trzy elementy zasadnicze dla zrozumienia istoty inwestycji: przychody, koszty i oczekiwania. W ocenie opłacalności inwestycji, do których między innymi zalicza się leasing, przyjmuje się najczęściej wielkości oczekiwane w przyszłości przez inwestora. Taki szacunek musi stwarzać niepewność danych i prawdopodobieństwo ich późniejszych zmian. W rzeczywistości same oczekiwane efekty i poniesione nakłady inwestycyjne mogą i najczęściej różnią się od wielkości początkowo zakładanych<sup>2</sup>. W realizacji większości inwestycji rozwojowych przedsiębiorstwa napotykają różnorodne, zarówno pozytywne, jak i negatywne, zmiany w stosunku do pierwotnych założeń. Czynniki wywołujące niepewność, zakłócające zaplanowany przebieg zdarzeń rozwojowych mają zróżnicowany przebieg i charakter. Ogół czynników wywołujących ryzyko i niepewność<sup>3</sup> w procesach inwestowania rozwoju przedsiębiorstw można podzielić na czynniki o charakterze:

- egzogenicznym w stosunku do inwestora, na które nie ma wpływu, ale musi się z nimi liczyć;
- endogeniczne, na kształtowanie których ma lub będzie miał wpływ w przyszłości; inwestor powinien podjąć próbę dostosowania ich do własnych oczekiwań i potrzeb poprzez swoją aktywność zawodową.

Współcześnie do typowych barier obejmujących czynniki egzo- i endogeniczne mogących ograniczać w sensie teoretycznym i praktycznym działalność przedsiębiorstw należą ograniczenia o charakterze finansowym, prawnym, rynkowym i informacyjnym.

---

<sup>2</sup> *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, red. B. Piasecki, PWN, Warszawa — Łódź 1999, s. 545; S. Wrzosek, *Ocena efektywności rzeczowych inwestycji przedsiębiorstw*, Wrocław 1994, s. 56.

<sup>3</sup> O ile ryzyko jest miarą prawdopodobieństwa, to niepewność wiąże się z realizacją przyszłych zadań (celów), jest to sytuacja, w której nie ma możliwości skwantyfikowania prawdopodobieństwa wystąpienia danego niekorzystnego zdarzenia.

## RYZIKO WYKORZYSTANIA LEASINGU

Realizacja strategii rozwojowych związana jest z ryzykiem i niepewnością dotyczącą oczekiwanych efektów finalnych. Ryzyko prowadzące do zysku jest pewnego rodzaju niepewnością wynikającą z przejęcia przez przedsiębiorców<sup>4</sup> osobistej, całkowitej i ostatecznej odpowiedzialności za przyszłe wyniki. Niepewności tej, w odróżnieniu od niepożądanych wyników, nie można ubezpieczyć ani skapitalizować. Sam fakt występowania niepewności co do przyszłych wyników umożliwi przedsiębiorcom ewentualne osiąganie dodatnich zysków mimo konkurencji rynkowej. Innymi słowy, przedsiębiorczość to zdolność do generowania zysków, czyli zdolność do oddziaływania na mobilność kapitału w dążeniu do osiągania zysków, w tym zysków nadzwyczajnych<sup>5</sup>. W warunkach braku stabilności społeczno-gospodarczej istotnego

---

<sup>4</sup> Ludzie przedsiębiorczy są czynnikiem sprawczym postępu, wzrostu i rozwoju gospodarczego. To właśnie proces podejmowania działań przedsiębiorczych jest tym, co tworzy bogactwo, nowe miejsca pracy i inne udogodnienia, z których może korzystać społeczeństwo. Menedżerowie i przedsiębiorcze jednostki tworzą nowe i rozwijają istniejące produkty, przyczyniają się do powstawania nowych technologii i technik produkcji. Jednak nie zawsze przedsiębiorczość musi kojarzyć się z początkiem nowych organizacji. Twórcza dynamika przedsiębiorczości może mieć miejsce zarówno w istniejących, jak i nowo powstających organizacjach. Kształtowanie przyszłości wymaga od menedżerów i przedsiębiorców identyfikacji i oceny przewidywalnych efektów ekonomicznych poprzez stosowanie rozwiązań twórczych, niemieszczących się w dotychczasowej pragmatyce zarządzania. Wymóg „zdrowej” przedsiębiorczości wiąże się z systematycznym i planowym wdrażaniem zmian, nowych koncepcji i pomysłów, rzutkością, innowacyjnością, otwartością na sygnały otoczenia (zob. J. Kozielska, *Przekroczyć granicę Heraklesa, czyli o decyzjach transgresyjnych*, „Problemy”, 1991, nr 2, s. 20–21). Ryzyko prowadzące do zysku jest pewnego rodzaju niepewnością, wynikającą z wzięcia przez menedżerów na siebie całkowitej i ostatecznej odpowiedzialności za przyszłe wyniki. Niepewności tej, w odróżnieniu od niepożądanych wyników, nie można ubezpieczyć ani skapitalizować. Sam fakt występowania niepewności co do przyszłych wyników umożliwi menedżerom i przedsiębiorcom ewentualne osiąganie dodatnich zysków mimo konkurencji rynkowej (zob. Z. Witaszek, *Osobowościowe uwarunkowania sukcesu w przedsiębiorczości*, „Zeszyty Naukowe” AMW, 2006, nr 9, s. 182). Przedsiębiorczość to pewna właściwość zachowania się, jako cecha pożądana jest również w zarządzaniu. W ujęciu klasycznym literatura przedmiotu rozważa takie cechy przedsiębiorczości i sprawnego zarządzania, jak potrzeba osiągnięć, innowacyjność menedżera i przedsiębiorcy, zdolność myślenia strategicznego, w tym podejmowanie ryzyka. Przedsiębiorczość to także skłonność, a zarazem zdolność menedżerów i ludzi przedsiębiorczych do innowacyjności w zakresie inicjowania i realizowania nowych, odważnych działań i wyzwań, ale to także zdolność do tworzenia, kumulacji i pomnażania bogactwa ekonomicznego, organizacji, regionu, państwa, będącego przejawem rozwoju gospodarczego (zob. A. Kotas, *Dążenie do osiągnięć jako motyw działania kierowników gospodarczych*, „Biuletyn Psychometryczny”, 1996, nr 2, s. 45–48; C. Nosal, *Psychologia myślenia i działania menedżerów*, Akademia Ekonomiczna, Kraków 2001, s. 16–20).

<sup>5</sup> Zysk nadzwyczajny — wzrost środków gospodarczych bez wpłaty równoważnika i bez zwiększania zobowiązań: nadwyżki środków pieniężnych i rzeczowych składników majątku,

znaczenia nabiera umiejętność zarządzania ryzykiem, a w ujęciu analizy ryzyka — sterowanie ryzykiem, kontrola ryzyka<sup>6</sup>. Rozpatrując obszary związane z niepewnością i ryzykiem, przyjmuje się, że niepewność ta ma charakter informacyjny lub małą wiarygodność, a ryzyko ma wymiar finansowy, ponieważ można dokonać pomiaru ewentualnych strat i zysków<sup>7</sup>. Decydując się na inwestycje rozwojowe, podmioty gospodarcze powinny respektować poniższe zasady:

- niepewność i ryzyko wzrasta wraz z horyzontem czasowym planowanych przedsięwzięć rozwojowych z uwagi na zmienność otoczenia zewnętrznego i wewnętrznego;
- wraz z upływem czasu mogą nastąpić niespodziewane przepływy pieniężne;
- większe ryzyko może oznaczać większe zyski lub straty;
- ceną ryzyka może być stopa procentowa lub zmiana kursu walutowego.

Ryzyko dotyczy wszystkich podmiotów uczestniczących w transakcji leasingu: banku, finansującego i korzystającego<sup>8</sup>. Przedsiębiorstwo podejmując decyzję o wykorzystaniu leasingu jako instrumentu wspomagającego prowadzenie działalności gospodarczej, musi liczyć się wystąpieniem ryzyka finansowego, rynkowego i prawnego, a niejednokrotnie z ograniczonym dostępem do informacji.

Decydując się na inwestycje, zakłada się, że ich wykorzystanie przyniesie wymierne korzyści w przyszłości. Może się jednak okazać, że uwarunkowania rynkowe lub prawne spowodują, że cele te zostaną osiągnięte częściowo lub w ogóle nie zostaną osiągnięte. Stąd wśród różnego rodzaju ograniczeń otoczenia zewnętrznego przedsiębiorstwa ryzyko finansowe, rynkowe i prawne zasługuje na szczególną uwagę, a ich możliwe zróżnicowanie jest przedstawione na wykresie 1.

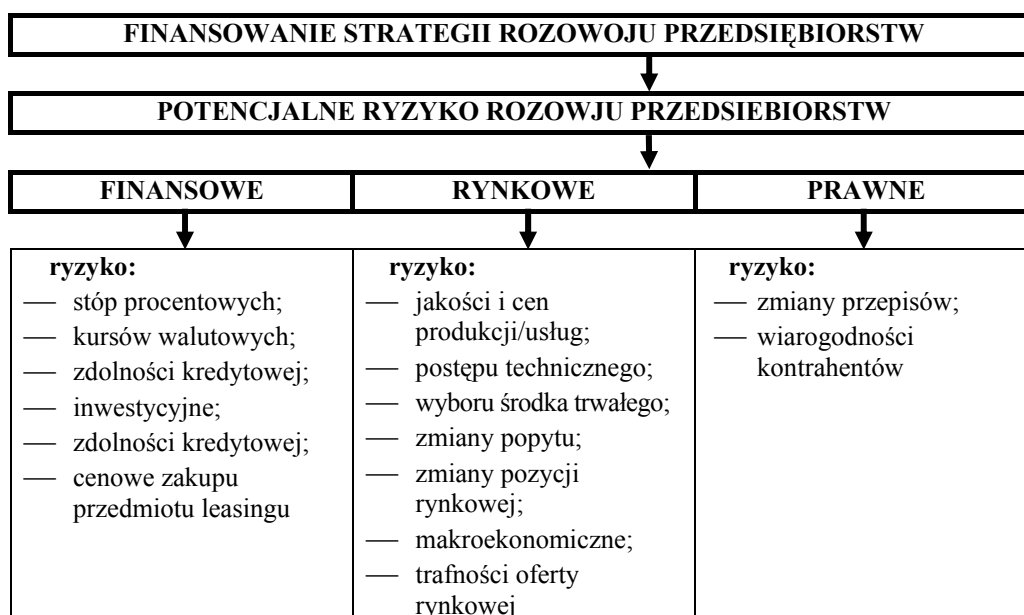
---

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 też bezekwiwalentne zwiększenie zobowiązań wskutek ich przeterminowania lub wygaśnięcia. Zob. *Słownik ekonomiczny przedsiębiorcy*, red. Z. Dowgiałło, Wydawnictwo Znicz, Szczecin 2000, s. 341.

<sup>6</sup> W. Tarczyński, M. Zwolankowski, *Inżynieria finansowa*, Wydawnictwo Placet, Warszawa 1999, s. 69.

<sup>7</sup> E. Ostrowska, *Ryzyko papierów wartościowych*, PWE, Warszawa 2002, s. 33.

<sup>8</sup> A. Werelis, *Wiarygodność leasingodawcy i leasingobiorcy jako czynnik wpływający na zawarcie transakcji leasingowej*, [w:] *Wiarygodność ekonomiczna przedsiębiorcy — ocena i kształtowanie*, Ted. A. Kopczyk, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Białystok 2004, s. 120–132.



Wykres 1. Potencjalne ryzyko wykorzystania leasingu w działaniach prorozwojowych przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawione na wykresie potencjalne ograniczenia mogą mieć charakter zmienny w czasie i przestrzeni, mogą wystąpić z różnym nasileniem lub mogą nie wystąpić w ogóle. Zadaniem podejmującego decyzje inwestycyjne w przedsiębiorstwie jest przewidywanie ich wystąpienia i przeciwdziałanie niepożądanym skutkom.

### **Ryzyko finansowe**

Podstawowe zagadnienia, które powinny być przedmiotem analizy w zakresie potencjalnych ograniczeń w aspekcie finansowym to<sup>9</sup>:

- wpływ zmiany struktury kapitału na wzrost ryzyka;
- forma prawna prowadzenia działalności;
- forma prowadzenia rachunkowości;
- poziom dochodów przedsiębiorstwa;
- możliwości skorzystania z ulg podatkowych lub przyspieszonej amortyzacji;
- wysokość potencjalnych zysków przedsiębiorstwa z dochodów kapitałowych.

<sup>9</sup> D. Załupka, M. Żytniewicz, *Wszystko o ekonomicznych i podatkowych aspektach leasingu*, Oficyna Wydawnicza „Unimex”, Wrocław 1999, s. 100–104.

Korzystanie z finansowania zewnętrznego powoduje powstanie zobowiązań w postaci odsetek od pożyczonego kapitału i jego zwrotu w ustalonym w umowie terminie. Powstaje zatem ryzyko finansowe wynikające z całościowej zmiany struktury kapitału będącego w dyspozycji przedsiębiorcy. Ryzyko to może mieć wymiar częściowej lub całkowitej utraty posiadanych środków finansowych. Może być rozpatrywane jako przyczyna i skutek braku osiągnięcia przewidywanych zysków w przyszłości, co w obu przypadkach może przyczynić się do niewypłacalności przedsiębiorstwa. Każde zobowiązanie powoduje zwiększenie kosztów stałych i niejednokrotnie ryzyko utraty płynności finansowej, a jej utrata lub wstrzymanie obsługi zobowiązań w stosunku do wierzycieli może przyczynić się do bankructwa firmy. Ryzyko finansowe rośnie proporcjonalnie do udziału kapitału obcego obciążonego stopą procentową w ogólnym kapitale przedsiębiorstwa.

Od przyjętej formy prawnej przedsiębiorstwa zależy opodatkowanie od dochodu. Stąd istotne znaczenie ma wybór formy opodatkowania oraz to, w jakiej skali podatkowej znajduje się podmiot zamierzający skorzystać z leasingu. Zatem konieczna jest dogłębna analiza zmierzająca do określenia poziomu ryzyka zarówno w odniesieniu dla osób fizycznych, jak i prawnych prowadzących działalność gospodarczą. Wiąże się to przede wszystkim z możliwością zwrotu podatku pośredniego VAT<sup>10</sup>, który jak każdy inny zwrot należności może być przeznaczony na inwestycje, spłatę rat leasingowych bądź kredytowych.

Zwolnienia z podatku VAT obejmują zakres zwolnień podmiotów i przedmiotów uczestniczących w grze rynkowej. Te pierwsze przysługują podmiotom, których wartość sprzedaży towarów i usług w minionym roku podatkowym nie przekroczyła 1,2 miliarda złotych oraz tym, które płacą podatek dochodowy w formie zryczałtowanej.

Ryzyko finansowe przedsiębiorstw osiągających znaczne dochody jest minimalne, ale i ono powinno mieć rezerwy finansowe i zapewnioną stabilność dochodów przynajmniej w przewidywanym okresie spłat rat leasingowych. Minimalne przychody przedsiębiorstwa powinny zapewniać terminową spłatę rat leasingowych i finansowanie bieżącej działalności, tak aby firma nie straciła płynności finansowej.

---

<sup>10</sup> VAT (*Value Added Tax*) — podatek od wartości dodanej jest uszlachetnioną wersją podatku obrotowego (podatek obrotowy obciąża przychód ze sprzedaży dóbr i usług przez przedsiębiorstwa, jest to podatek przerzucany i dlatego stanowi przykład klasycznego podatku pośredniego). Koncepcję tego podatku sformułował Carl von Siemens w 1919 r. pod nazwą uszlachetnionego podatku obrotowego. W praktyce próbowali go wprowadzić Amerykanie w 1950 r., lecz była to próba nieudana. Dopiero Francuzi w latach 1954–1955 podjęli udaną próbę przekształcenia ówczesnego podatku w podatek od wartości dodanej. Podatek VAT jest wszechfazowym podatkiem od obrotu netto i podatkiem typu konsumpcyjnego. Oznacza to, że każda faza obrotu, od producenta do konsumenta, została opodatkowana. Zob. A. Komar, *Finanse publiczne w gospodarce rynkowej*, Oficyna Wydawnicza „Branta”, Bydgoszcz 1996, s. 190 i 193.

Za celowością wyboru leasingu przemawia także możliwość zaliczenia całości lub części rat leasingowych do kosztów uzyskania przychodów, w tym odpisów amortyzacyjnych. Pozostająca do dyspozycji część zysków może być ulokowana w różnych aktywach finansowych przynoszących zysk w postaci procentów lub dywidendy. W planach finansowych przedsiębiorstwa zysk ten może być przeznaczony na przykład na spłatę rat leasingowych. Niekorzystne lokaty mogą spowodować niedostatek środków finansowych i ograniczyć możliwości spłaty rat leasingowych. W zależności od wyboru waluty wymiennej może wystąpić ryzyko zmiany kursu walutowego, co grozi wzrostem rzeczywistej wartości leasingu i tym samym podrożeniem zobowiązań wynikających z całości umowy.

Zdecydowana większość firm, w tym leasingowych, korzysta z zewnętrznych źródeł finansowania, między innymi kredytów bankowych, za które przedsiębiorstwa nabywają środki trwałe będące w późniejszym okresie przedmiotami umów leasingowych. Zakupione środki trwałe są przedmiotem zabezpieczenia kredytów bankowych. Pragmatyka wskazuje, że bank żąda zastawu w stosunku do nabytego środka trwałego albo przeniesienia na siebie własności tego przedmiotu.

Przesłanki wyboru firmy leasingowej powinny być umocowane na pełnej informacji o działalności firmy leasingowej, wartości zawartych kontraktów, udziałowcach, współudziałowcach, wysokości kapitału zakładowego, sprawdzeniu w Krajowym Rejestrze Sądowym, czy firma na bieżąco wywiązuje się z zobowiązań finansowych w stosunku do wierzycieli. Powyższe informacje pozwolą uniknąć kredytowania firmy leasingowej, której pozycja na rynku jest niestabilna lub zagrożona bankrutwem. W takiej sytuacji istnieje realne prawdopodobieństwo przejęcia przez bank przedmiotu leasingu. Oznacza to dla przedsiębiorstwa utratę środków trwałych, trudności finansowe i prawdopodobieństwo likwidacji bądź ograniczenia dotychczasowej działalności. Z powyższymi problemami borykają się szczególnie małe i średnie przedsiębiorstwa<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> Po latach prosperity w 2008 r. obroty na rynku leasingu zmniejszyły się. Przyczyniła się do tego mniejsza mobilność branży transportowej oraz światowy kryzys finansowy, który zmniejszył skłonność przedsiębiorców do inwestowania. Niski kurs dolara USA oraz drożejąca ropa naftowa spowodowały, że wiele firm transportowych zawiesiło swoją działalność, a niektóre ogłosiły upadłość. Firmy transportowe nie tylko przestały kupować pojazdy (podstawowy przedmiotu leasingu), ale także rozluźniły dyscyplinę płatniczą. Wielu przedsiębiorców wstrzymało proces inwestycyjny mimo wcześniejszych deklaracji zakupów. Spadek dynamiki sprzedaży firm leasingowych miał swoje przełożenie na wyniki finansowe. Wzrost marż sprzedaży w istotny sposób przyczynił się jednak do rekompensaty strat w przychodach. Według danych Polskiego Związku Leasingowego w 2008 r. firmy leasingowe sfinansowały inwestycje klientów na kwotę 33,1 mld zł, w tym wartość rynku nieruchomości wyniosła 3,3 mld zł, natomiast aut i maszyn 29,8 mld zł (wzrost o 0,7%). Działalność spółek leasingowych w Polsce nie reguluje żadna ustawa,

Inne ryzyko finansowe może wynikać z pobieżnych kalkulacji ceny przedmiotu leasingu, stopy procentowej i kursu walutowego. Kalkulacja opłaty wstępnej, rat leasingowych i opłaty końcowej może ulec zmianie w trakcie trwania umowy, która w dobie dynamizacji gospodarki globalnej także musi być elastyczna. Kalkulacja rzeczowo-finansowa, w której nie uwzględniono możliwości wystąpienia niekorzystnych zmian oraz nie przyjęto stosownego marginesu bezpieczeństwa finansowego, może spowodować efekt ujemny dźwigni finansowej. Konsekwencją mogą być trudności w spłacie zobowiązań, a w efekcie utrata płynności finansowej, która może być przesłanką do upadłości firmy włącznie.

Źródłem ryzyka jest także, niezależnie od ubezpieczenia, możliwość utraty przedmiotu leasingu w trakcie trwania umowy. Z jednej strony oznacza to ograniczenie lub brak możliwości prowadzenia działalności gospodarczej, z drugiej konieczność spłacania kolejnych rat leasingowych wynikających z zawartej umowy. Utrata przedmiotu leasingu, niezależnie od okoliczności w jakich nastąpiła, pozbawia korzystającego przedmiotu leasingu i uzyskiwania z tego tytułu przychodów. Przedsiębiorca można uniknąć lub zminimalizować ryzyko finansowe, dokonując wyboru właściwej firmy leasingowej oraz wynegocjować takie warunki umowy, które w swojej treści jednoznacznie będą normowały wszelkie możliwe do przewidzenia zdarzenia. Taka konstrukcja umowy pozwala na wskazanie leasingu jako względnie bezpiecznego instrumentu finansowania rozwoju przedsiębiorstwa.

### **Ryzyko prawne**

Umowy leasingowe mimo swojej elastyczności są zawierane między stronami w ściśle określonych uwarunkowaniach prawnych, które obowiązują na czas trwania umowy. Nawet najbardziej kreatywni i przedsiębiorczy decydenci skłonni do podejmowania ryzykownych, lecz wyważonych decyzji muszą brać pod uwagę,

---

stąd trudno o jakąkolwiek formę nadzoru nad ich wynikami finansowymi wynikającymi z działalności gospodarczej (firmy z różnych powodów nie ujawniają swoich wyników finansowych), jak to ma miejsce w przypadku innych sektorów gospodarki. Poza tym prowadzą one działania finansowe o różnych standardach. Obecnie w Polsce działa ponad 40 firm leasingowych. W większości należą one do grup bankowych, producentów samochodów lub producentów innych środków trwałych będących przedmiotem leasingu (zob. K. Ostrowska, *Spadły zyski firm leasingowych*, „Rzeczpospolita” z 26 czerwca 2009, s. 20). Zakłada się, że począwszy od 2010 r. małe i średnie przedsiębiorstwa będą miały ułatwiony dostęp do kredytów bankowych. Przesłanką do tego będą kredyty zaciągnięte przez polskie banki z Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju (EBOiR) oraz Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI). Obecnie inwestycje EBOiR wynoszą 400 mln euro, a EBI 255 mln euro. Według prognoz w 2010 r. inwestycje te spowodują wzrost PKB o 1,8% (zob. N. Hałubuz, *I po suszy w kredytach?*, „Gazeta Wyborcza” z 28–29 maja 2009, s. 30).



oprócz ryzyka finansowego i rynkowego, również ryzyko prawne. Obawa przed zmianą przepisów prawnych podczas trwania umowy leasingowej może być przesłanką zniechęcającą do zawierania wszelkich umów lub odraczania ich w czasie, tj. do momentu wejścia w życie przepisów. Zmiana przepisów prawnych w czasie trwania umów, szczególnie umów długookresowych, może być przyczyną wystąpienia potencjalnych problemów finansowych, a niejednokrotnie upadłości firmy. Z tego też względu większość umów leasingowych ma charakter krótkookresowy.

Przewidywalne ryzyko trwałości umów mogą stanowić zmiany w prawie podatkowym, budowlanym, przepisach BHP i przeciwpożarowych, ochrony środowiska, ustawach dotyczących rachunkowości, działalności gospodarczej i zamówieniach publicznych, kodeksie postępowania administracyjnego i spółek handlowych.

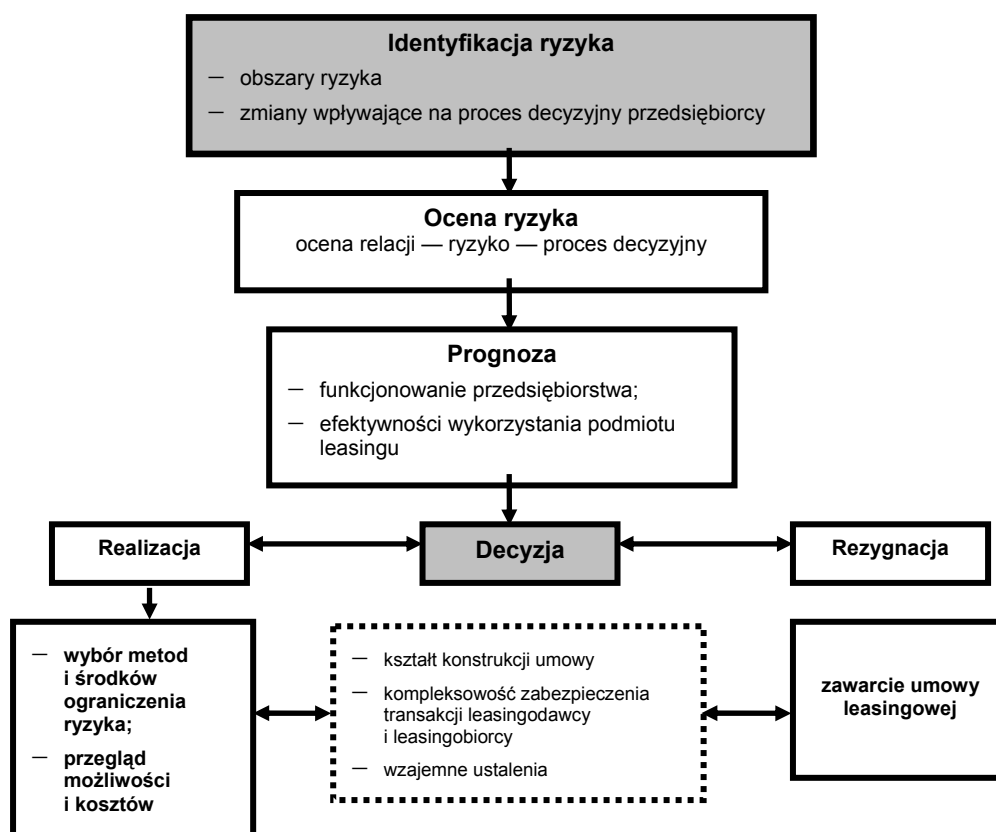
W czasie trwania umowy mogą również nastąpić zmiany w zasadach udzielania koncesji, licencji, certyfikatów, zezwoleń, w tym udzielania pomocy ze środków publicznych. Zmiany te mogą w efekcie wytworzyć sytuację, w której przedsiębiorstwo w trakcie trwania umowy leasingowej straci podstawy prawne funkcjonowania lub wejdą w życie przepisy, których wypełnienie nie będzie możliwe lub z różnych powodów nie zostanie wykonane w terminie oznaczonym przepisami. Może to oznaczać ograniczenie lub zawieszenie działalności do chwili dostosowania się przedsiębiorstwa do przepisów. Taka niepożądana sytuacja nie zwalnia jednak z konieczności spłacania rat leasingowych z rezerw finansowych firmy. Do zasadniczych nieprawidłowości, które powodują podwyższone ryzyko prawne, można zaliczyć<sup>12</sup>:

- brak konsultacji z przedsiębiorcami na etapie przygotowania projektów przepisów lub zmian do nich;
- niejednokrotnie długi okres wydawania aktów wykonawczych;
- konieczność posiadania zezwoleń (np. na prowadzenie przedsiębiorstw składowych, giełd towarowych, żegluga śródlądowej, wodnego transportu śródlądowego, usług turystycznych);
- rozszerzenie zakresu prowadzonej działalności kontrolnej przez uprawnione do tego organy, ich prawo do samodzielnego określania terminu kontroli i czasu jej trwania oraz możliwość nakładania kar w postępowaniu administracyjnym;
- niespójność, nieczytelność, wielowątkowość regulacji prawnych, niezgodność wewnętrzną, konieczność wykładni i interpretacji;
- pogorszenie warunków egzekwowania prawa spowodowane niewydolnością wymiaru sprawiedliwości.

---

<sup>12</sup> Zob. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Polska Agencja Przedsiębiorczości, Warszawa 2004.

Niestabilność prawa i niepewność obowiązujących przepisów są głównym zagrożeniem dla rozwoju przedsiębiorstw korzystających z leasingu. Niepełne byłoby jednak stwierdzenie, że leasing jest instrumentem ryzykownym. Ważna jest identyfikacja ryzyka transakcji leasingowej i skala oddziaływania zdiagnozowanego ryzyka w procesie decyzyjnym o wykorzystaniu leasingu w inwestycjach rozwojowych, szczególnie tych, które wynikają z trwania kontraktu. Proces podejmowania decyzji z uwzględnieniem ograniczenia ryzyka finansowego w transakcji leasingowej prezentuje wykres 2.



Wykres 2. Macierz decyzyjna ograniczająca ryzyko finansowe w transakcji leasingowej

Źródło: A. Langier, *Leasing w teorii i praktyce funkcjonowania przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Zawodowa „Oeconomicus” Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Szczecin 2006, s. 73; A. M. Olkiewicz, *Ograniczenie ryzyka finansowego w działalności producenta*, praca doktorska, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2003, s. 173.

### **Ryzyko rynkowe**

Decyzje o rozwoju przedsiębiorstwa poprzez inwestycje w środki trwałe przedsiębiorcy powinni podejmować na podstawie aktualnych lub przewidywalnych zachowań konsumentów. Ryzyko mogące wystąpić w takiej sytuacji jest związane z koniunkturą popytową na rynkach dóbr i usług. Ograniczona informacja lub jej brak w przedmiotowym zakresie może być przyczyną niezdecydowania w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych lub podjęcia decyzji chybionej. Ryzyko związane z rynkiem będzie najczęściej wynikiem załamania koniunktury lub znacznego wzrostu popytu, do czego przedsiębiorstwo nie jest przygotowane. W skrajnych przypadkach może wystąpić sytuacja niedoinwestowania lub przeinwestowania inwestycji. Oznaczać to może nietrafność przyjętych rozwiązań technologicznych, złą jakość wyrobów, awaryjność środków technicznych, możliwości produkcyjne przewyższające potrzeby rynkowe. Czynniki, jakie należy poddać obserwacji, aby mieć możliwie pełną informację o kształtowaniu się popytu na ofertę przedsiębiorstwa, są<sup>13</sup>:

- potrzeby i preferencje nabywców;
- poziom cen na produkty własne i surowce mineralne;
- możliwości finansowe nabywców;
- nasycenie rynku dobrami oferowanymi przez przedsiębiorstwo i możliwość substytucji;
- sytuacja społeczno-gospodarcza i polityczna kraju;
- polityka społeczno-gospodarcza;
- efekt naśladownictwa (prestizż, snobizm).

Jeśli zarządy przedsiębiorstw nie będą miały wystarczających informacji o aktualnym i spodziewanym popycie, nie zdołają podjąć optymalnych decyzji nie tylko odnośnie poziomu inwestycji, ale również źródeł finansowania. Ograniczenie popytu oznacza pojawienie się sytuacji, w której część posiadanych środków trwałych może być częściowo lub całkowicie zbędna. Konieczne wydaje się w tej sytuacji elastyczne reagowanie na wielkość źródeł finansowania. Czynniki, które powinny być brane pod uwagę, aby właściwie zareagować na potrzeby rynku, są<sup>14</sup>:

- popyt na określone dobra;
- możliwości produkcyjne i inwestycyjne;

---

<sup>13</sup> W. Grzywacz, *Podstawy mikroekonomii*, Wyższa Szkoła Zawodowa „Oeconomicus” Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Szczecinie, Szczecin 2003, s. 164.

<sup>14</sup> Tamże, s. 173.

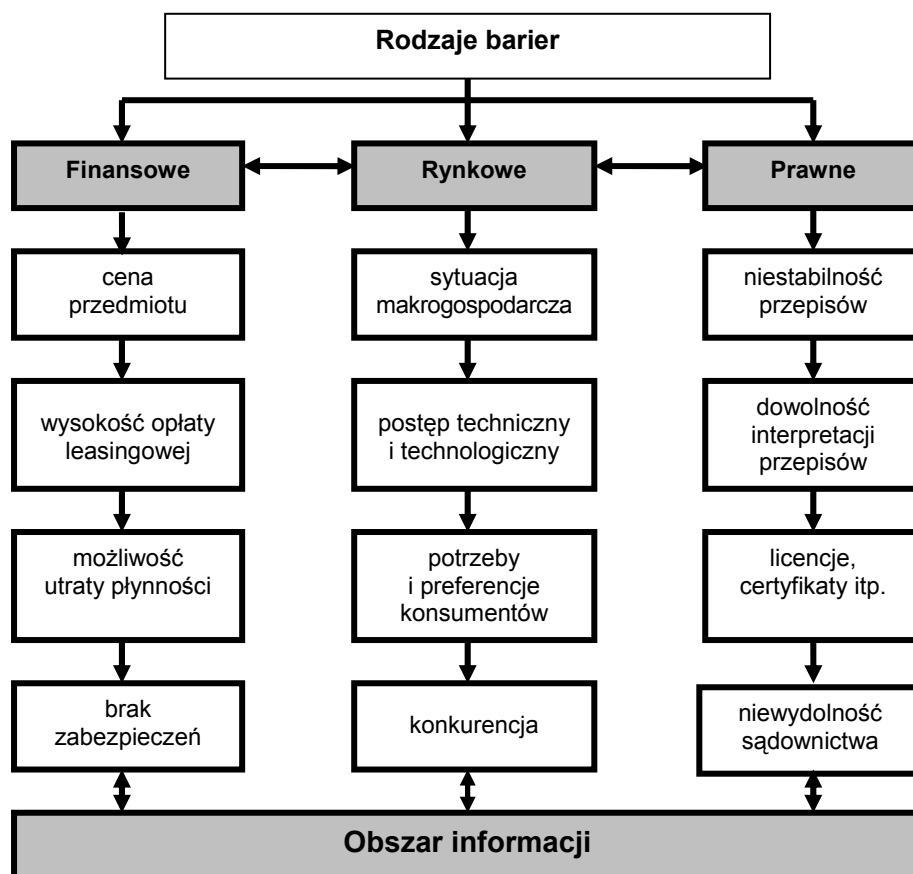
- ceny czynników produkcji;
- możliwości konkurencji;
- ryzyko produkcyjne;
- polityka społeczno-gospodarcza państwa;
- dostęp do źródeł finansowania;
- dostęp do nowoczesnych technologii i techniki;
- oczekiwania co do przyszłych cen oferowanych produktów lub usług.

Analiza powyższych czynników powinna być przeprowadzona przed podjęciem decyzji inwestycyjnych. Od niej bowiem zależy wielkość i zakres tych decyzji. Ryzyko rynkowe związane z leasingiem będzie polegało na tym, że środki trwałe wykorzystywane do produkcji lub usług staną się w określonych sytuacjach niewykorzystane lub zbędne i nastąpi sytuacja, w której trzeba będzie je spłacać, a nie przyniosą korzyści finansowych. Celowe jest zatem dysponowanie takimi środkami produkcji, które można dostosować do warunków popytu lub w razie konieczności zmienić na inne. Ze względu na dużą elastyczność kształtowania umów, warunki te może spełnić umowa leasingu, tym samym ograniczając ryzyko rynkowe.

### **OGRANICZENIA W WYKORZYSTANIU LEASINGU**

Na decyzję o wykorzystaniu leasingu jako źródła finansowania inwestycji rozwojowych przedsiębiorstwa wpływają czynniki o charakterze endogenicznym i egzogenicznym, będące wyrazem stanu ekonomicznego i szans rozwojowych. Oprócz uwarunkowań sprzyjających wykorzystaniu leasingu istnieją bariery, które ograniczają dostęp do tego źródła finansowania. Należą do nich przeszkody o charakterze finansowym, rynkowym, prawnym i informacyjnym, które zostały przedstawione na wykresie 3.

Ograniczenia inwestycyjne zaprezentowane na wykresie mogą wpływać na proces podejmowania decyzji inwestycyjnych z różnym nasileniem w różnych przedziałach czasowych. Możliwość przewidywania wystąpienia ograniczeń w wymierny sposób wpłynie na dobór warunków umowy leasingowej. Stąd istotne znaczenie ma bezpośredni dostęp do informacji, które przedsiębiorstwo może wykorzystać dla swoich priorytetowych celów.



Wykres 3. Ograniczenia w wykorzystaniu leasingu ze względu na źródła finansowania

Źródło: A. Langier, *Leasing w teorii i praktyce funkcjonowania przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Zawodowa „Oeconomicus” Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Szczecin 2006, s. 74.

### Ograniczenia finansowe

Jedną z wymiernych, ale istotnych barier finansowych wykorzystania leasingu jest cena, co ma swoje szczególne znaczenie dla małych i średnich przedsiębiorstw. Zależy ona zwykle od stopy oprocentowania kredytu bankowego, co jest ważne ze względu na fakt, iż przedsiębiorstwo leasingowe jest zwykle finansowane przez bank, a cena kredytu to podstawowy czynnik cenotwórczy. Tak więc potencjalny klient uczestniczy w pokryciu kosztów firmy leasingowej.

Swoistą barierę stanowi także opłata wstępna. W zależności od przedmiotu leasingu może ona się wahać od 10 do 40 procent brutto. Wysokość opłaty wstępnej uzależniona jest od możliwości sprzedaży przedmiotu leasingu przez przedsiębiorstwo

leasingowe w przypadku niewypłacalności korzystającego<sup>15</sup>. Bez względu na okoliczności wysokość opłaty wstępnej ustalana jest indywidualnie. Przedsiębiorstwo leasingowe może ustalać również minimalną wartość transakcji leasingowej, jednak w przypadku gdy z różnych przyczyn występuje potrzeba finansowania inwestycji poniżej tego progu, prawdopodobnie będzie ono skłonne do korzystania z innych dostępnych źródeł finansowania, zarówno w systemie bankowym, pozabankowym, jak i pomocowym.

Swoistą barierą jest utrata płynności finansowej przez przedsiębiorstwo, co jest równoznaczne z niewywiązywaniem się z terminowego płacenia rat leasingowych. Obawa przed możliwością utraty płynności finansowej może być również przesłanką do powstrzymania się przed wykorzystaniem leasingu. Podejście analityczne niejednokrotnie dowodzi, że wymienione bariery finansowe są często wyolbrzymione, a powstrzymanie się przed decyzją inwestycyjną wynika z uwarunkowań psychologicznych przedsiębiorcy lub stanu koniunktury gospodarczej.

### **Ograniczenia rynkowe**

Możliwość wykorzystania leasingu w finansowaniu rozwoju w znacznym stopniu ograniczają uwarunkowania rynkowe. Rozpoznanie otoczenia zewnętrznego może być przesłanką do ograniczenia ryzyka związanego z wykorzystaniem środków trwałych, które nie są własnością przedsiębiorstwa. Świadomość niepewności co do kształtu otoczenia, w którym funkcjonuje przedsiębiorstwo, powoduje powstawanie barier spowalniających lub opóźniających procesy decyzyjne. Swoistą barierą jest niedostatek środków finansowych, co jest najczęściej pochodną sytuacji rynkowej przedsiębiorstwa. Wymierną barierą rynkową jest wielkość popytu na produkty lub usługi oferowane przez przedsiębiorstwo. Jeżeli wielkość ta w przełożeniu na wynik finansowy pozwala na spłatę zobowiązań finansowych wynikających z działalności gospodarczej oraz z tytułu spłaty rat leasingowych, oznacza to, że wykorzystanie leasingu należy uznać za jest jak najbardziej uzasadnione. Problemem może być trafność w przewidywaniu sytuacji rynkowej w przyszłości. Rynek ten kształtuje sytuacja społeczno-gospodarcza, w tym stopa inflacji, stopa bezrobocia, wzrost gospodarczy, zakres interwencjonizmu państwowego oraz warunki współpracy z zagranicą, ale również zmiana potrzeb i preferencji klientów, ich gusta, postęp technologiczny, rosnąca konkurencja, dostęp do informacji itp. Barierą jest również jakość oferowanych dóbr i usług związanych bezpośrednio ze stosowaniem

---

<sup>15</sup> Środki trwałe, na które jest popyt, np. samochody osobowe, to 10 procent opłaty początkowej, a linie produkcyjne mogą oznaczać warunek wstępny 40 procent opłaty początkowej.

przestarzałej technologii czy parku maszynowego, co bezpośrednio wpływa na ocenę przedsiębiorstwa przez potencjalnych klientów<sup>16</sup>. Taka sytuacja powoduje, że oferty polskich przedsiębiorstw stają się niekonkurencyjne. Bariery rynkowe w różnym zakresie ograniczają rozwój przedsiębiorstw niezależnie od wielkości.

W mniejszym zakresie dotyczą one przedsiębiorstw dużych, bowiem ich elastyczność na zmiany potrzeb rynku jest niewielka. Przedsiębiorstwa małe i średnie cechują się większą zdolnością do adaptacji rynkowej, jednak niepewność zachowań rynkowych, w tym przepływów finansowych w długim okresie, powoduje wstrzymanie, opóźnianie lub wycofanie się z inwestycji. Powyższe uwarunkowania składające się na sytuację rynkową i powstające w związku z tym bariery i ograniczenia powodują, że w bliżej nieokreślonym momencie będzie utrudniona lub wręcz niemożliwa spłata zobowiązań. Dla skutecznego wykorzystania leasingu jako narzędzia inwestycyjnego najważniejszą barierą wydaje się brak profesjonalnego podejścia do planowania finansowego w szerokim i wielowariantowym ujęciu.

### **Ograniczenia prawne**

Bariery prawne mają związek przede wszystkim z niejasnością, dwuznacznością i niestabilnością przepisów prawnych. Decyzja o wykorzystaniu kapitału obcego, bez względu na formę, wiąże się z podjęciem zobowiązań finansowych. Umowa między finansującym a korzystającym jest zawierana w określonych uwarunkowaniach prawnych, przy założeniu ich nieznanomości. Każda zaistniała zmiana przyjętych wcześniej warunków prawnych, zwłaszcza na niekorzyść dla korzystającego, może oznaczać nieopłacalność inwestycji<sup>17</sup>. Szczególne znaczenie mogą mieć regulacje systemu podatkowego. Dotyczy to głównie zwiększenia obciążeń w zakresie podatków pośrednich, zwłaszcza tendencji do ograniczania możliwości odliczania podatku naliczonego oraz obniżenia wartości obrotu, której osiągnięcie skutkuje utratą zwolnienia od podatku VAT. Dla małych przedsiębiorstw znacznym obciążeniem finansowym jest zakup kas fiskalnych. Istotną barierą jest możliwość nakładania podatków na nieruchomości służące prowadzeniu działalności gospodarczej

---

<sup>16</sup> G. Rosa, *Znaczenie wizerunku przedsiębiorstw usługowych na tle zmian w strategiach marketingowych*, VII Sympozjum Poczty Polskiej, Szczecin 200, s. 393.

<sup>17</sup> Jeżeli założy się, że większość przedsiębiorstw funkcjonuje na granicy opłacalności, to podjęcie decyzji rozwojowych poprzez wykorzystanie kapitału obcego jest decyzją o bardzo dużym stopniu ryzyka. Zob. *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstw w 2001 roku ze szczególnym uwzględnieniem zjawisk pieniężno-kredytowych* (w świetle badań ankietowych i danych GUS), Narodowy Bank Polski, Warszawa 2002, s. 119. W tej sytuacji właściciele lub zarządzający przedsiębiorstwem mogą decyzji finansowych nie podejmować.

i uzależnienia ich wysokości od powierzchni, a nie od wartości. Niejasność i dwuznaczność w interpretacji przepisów, zwłaszcza nadużywanie określenia „odpowiedniego” stosowania niektórych przepisów, oznacza niejednokrotnie niezrozumienie ich przez zarządzających przedsiębiorstwami. Powstaje potrzeba korzystania z usług prawnych lub zatrudniania prawników na stałe. Sprawia to wrażenie „robienia” przepisów pod „kogoś”.

Innymi przesłankami mogącymi mieć wpływ na decyzje finansowe, w tym wykorzystanie leasingu, są czynniki wynikające z konieczności uzyskiwania licencji, koncesji itp. Problemem jest nie tyle ich uzyskanie w momencie rozpoczęcia działalności, ile ich zdobycie w wymaganych prawem terminach oraz łatwość ich cofnięcia, często według uznania urzędnika wydającego takie zezwolenie. Również wysokość kar administracyjnych za niespełnienie lub naruszenie warunków prawnych może być przesłanką do zachwiania płynności finansowej lub bankructwa<sup>18</sup>. W swojej działalności przedsiębiorstwa stykają się również z koniecznością rozstrzygnięć sądowych. Codziennosc upoważnia do stwierdzenia, że polskie sądy charakteryzują skomplikowane procedury, zła organizacja trybów orzecznictwa, przestarzała infrastruktura, brak kompetencji i doświadczenia sędziów oraz brak właściwych procedur egzekucyjnych. Wszystkie te czynniki mogą powodować poczucie niepewności w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa i w związku z tym świadomego ograniczania przedsięwzięć rozwojowych, w tym poprzez leasing.

### **Ograniczenia informacyjne**

Wartość i jakość informacji dotyczącej umów leasingowych ma niejednokrotnie zasadnicze znaczenie przy podejmowaniu decyzji o ich zawarciu<sup>19</sup>. Stąd najważniejsza jest pełna i wiarygodna informacja dotycząca korzyści i zagrożeń wynikających z podpisania każdej umowy, także leasingowej. Wokół leasingu niejednokrotnie tworzone są jednoznaczne tezy o opłacalności bądź nieopłacalności jego wykorzystania bez merytorycznego uzasadnienia. Jedną z przyczyn przedmiotowej sytuacji jest niewystarczająca i często tendencyjna polityka informacyjna prowadzona przez środki masowego przekazu i przedsiębiorstwa leasingowe.

---

<sup>18</sup> *Krajowy zarobkowy przewóz osób i rzeczy*, „Zeszyty Naukowo-Techniczne Oddziału Stowarzyszenia Inżynierów i Techników Komunikacji”, 2003, Monografie, nr 12, z. 104, s. 432.

<sup>19</sup> L. Czapiewski, *Polityka informacji czy dezinformacji w analizach porównawczych finansowej opłacalności leasingu*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu”, 2001, nr 899, s. 229–239.



Sprzeczności występują również wśród dotychczasowych i potencjalnych klientów przedsiębiorstw leasingowych.

Istotne w analizach porównawczych różnych instrumentów finansowych jest uwzględnienie wszystkich zalet i wad, ale nie tylko tych, które wynikają ze strony prawno-finansowej. Wskazane i racjonalne wydaje się, aby oceny celowości wyboru leasingu dokonywać indywidualnie dla każdego potencjalnego klienta. Nie bez znaczenia jest również dostosowanie typu leasingu do potrzeb, gdyż z każdym typem wiążą się różne prawa i obowiązki. Uzasadniając pozytywną lub negatywną rolę leasingu, porównuje się najczęściej bankowy kredyt inwestycyjny z leasingiem operacyjnym. Powyższe podejście należy uznać za błędne, ponieważ instrumenty te są wzajemnymi substytutami. Otrzymanie kredytu bankowego obwarowane jest wysoką wiarygodnością kredytową i gwarancjami spłaty.

Trudność w spełnieniu przywołanych warunków mogą mieć przedsiębiorstwa niedostatecznie wyposażone w kapitał. Stąd decyzje o wykorzystaniu leasingu w finansowaniu rozwoju wykraczają poza rachunek ekonomiczny. Zakładając pełną dostępność przedsiębiorstwa do kredytu i leasingu jednocześnie, porównanie to ma sens logiczny zarówno dla leasingu finansowego, jak i kredytu bankowego. Jednak większość źródeł porównuje kredyt bankowy z leasingiem, nie wyodrębniając typów i nie biorąc pod uwagę czynnika czasu.

W takiej sytuacji powstaje swoista bariera informacyjna, która powoduje, że część przedsiębiorstw nie korzysta z leasingu, mimo iż może to być korzystne rozwiązanie, natomiast część podmiotów gospodarczych decyduje się na leasing, chociaż jest to obciążone znacznym ryzykiem lub wynika z błędnej decyzji. Nie można też w kalkulacjach pominąć informacji dotyczącej sytuacji rynkowej, w otoczeniu której funkcjonuje przedsiębiorstwo, prawnej, czy nie przewidując zmian w przepisach, prawie podatkowym lub stopach procentowych.

Brak pełnej i wiarygodnej informacji jest jedną z barier ograniczających rozwój leasingu. Dostępne informacje prezentowane przez banki lub przedsiębiorstwa leasingowe niejednokrotnie są z różnych powodów tendencyjne lub powierzchowne. Potencjalni klienci opierają się często na danych pochodzących od osób lub instytucji nie zawsze kompetentnych, co może oznaczać, że decyzja wykorzystania leasingu w inwestycjach rozwojowych będzie przypadkowo właściwa, zła lub nie zostanie podjęta w ogóle.

## FAKTORING ALTERNATYWNYM ŹRÓDŁEM FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI LEASINGU?

Faktoring<sup>20</sup> jest usługą finansową, konkurencyjną wobec kredytu bankowego, która ma na celu zapewnienie płynności finansowej przedsiębiorstwom godzącym się na odroczenie terminu płatności. Jest to oferta adresowana do firm, których rozliczenia handlowe odbywają się na podstawie faktur z odroczonymi terminami płatności. Powyższa usługa polega na wykupie wierzytelności pochodzących z krajowych lub zagranicznych transakcji handlowych z terminem płatności do roku<sup>21</sup>. Obecnie faktoring może być dla wielu przedsiębiorstw jedynym sposobem na przetrwanie dekonstrukcji i dodatkowo nie ogranicza możliwości zaciągania dalszych zobowiązań.

Z powyższego wynika, że faktoring jest elastycznym i efektywnym instrumentem zapewniającym nie tylko płynność finansową, ale też zmniejszającym ryzyko handlowe związane ze sprzedażą, zabezpiecza również przed ryzykiem opóźnień w płatnościach lub brakiem zapłaty przez kontrahentów. Szansę dla faktoringu stanowią dwa kluczowe instrumenty<sup>22</sup>:

1. Utrudniony dostęp do kredytów bankowych — w sytuacji zaostrzenia dostępności kredytowej przedsiębiorstwa korzystające dotąd z kredytów obrotowych będą chciały pozyskać środki finansowe poprzez upłynnienie własnych wierzytelności handlowych.
2. Zwiększone ryzyko opóźnień w płatnościach — osłabienie gospodarcze może zwiększyć ryzyko opóźnień w płatnościach kontrahentów lub brak zapłaty, powodując powstawanie zatorów płatniczych.

Zagrożenia dla firm faktoringowych mogą wynikać przede wszystkim ze spadku aktywności przedsiębiorstw. Produkt lub usługa przyjęta do faktoringu musi mieć charakter masowy, pozbawiony cech indywidualnych. Faktor<sup>23</sup> nie powinien akceptować odbiorców, z którymi łączą klienta powiązania kapitałowe lub personalne.

---

<sup>20</sup> Zob. Z. Witaszek, *Leasing w funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych*, cz. I, „Zeszyty Naukowe” AMW, 2008, nr 1, s. 176.

<sup>21</sup> K. Ostrowska, *Branża dobra szczególnie na kryzys*, „Rzeczpospolita” z 26 czerwca 2009, s. 21; P. Zalewski, *Kryzys — czas żniw*, „Forbes”, 2009, nr 6, s. 128.

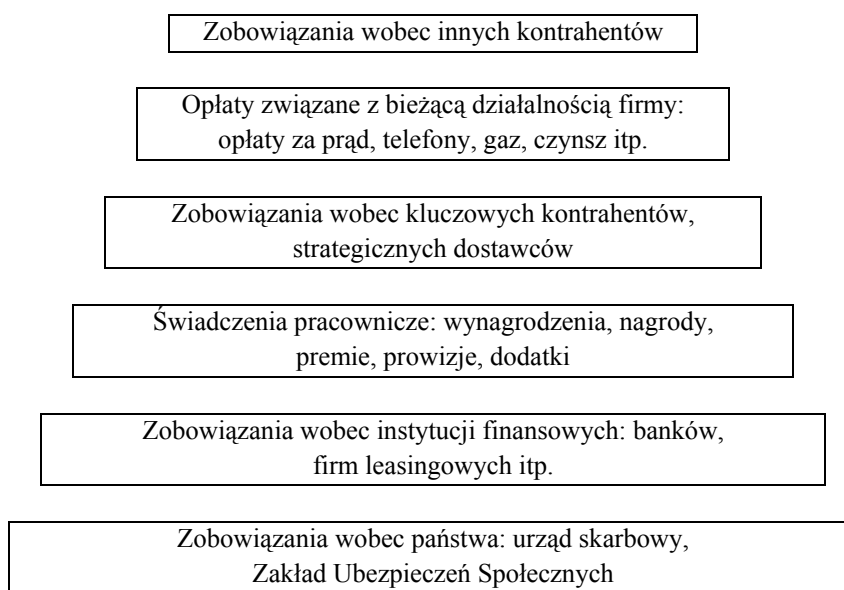
<sup>22</sup> P. Zalewski, wyd. cyt., s. 88.

<sup>23</sup> W operacji faktoringu uczestniczy trzech partnerów: faktorant (dostawca), faktor (bank) oraz odbiorca towarów lub usług (dłużnik). Inicjatorem transakcji jest faktorant, który udziela odbiorcom kredytu kupieckiego. Faktor finansuje kredyt, tzn. nabywa od faktoranta wierzytelności i zasila jego rachunek pieniędzmi. Innymi słowy, bank kupuje wierzytelność przed terminem płatności, wypłacając dostawcy należną kwotę pomniejszoną o ustaloną umową opłatę. Zob. P. Zalewski, *Firma korzysta, bank zarabia*, „Forbes”, 2009, nr 6, s. 125.

Dzięki faktoringowi przedsiębiorca może otrzymać należną mu kwotę, zanim stanie się ona wymagalna. Ponadto pozwala zarządzać portfelem należności, co w efekcie minimalizuje ryzyko strat z tytułu niespłaconych zależności. Przedsiębiorca może przeznaczyć pozyskane wcześniej od faktora należności na dalszą działalność gospodarczą, co zwiększa jego aktywa. Faktoring minimalizuje negatywne skutki inflacji oraz różnic kursowych w rozliczeniu z zagranicą poprzez inkasowanie należności w krótkim czasie po dostarczeniu towaru.

Dla przedsiębiorstw korzystających z usług faktora to sposób na obniżenie kosztów własnych, bowiem odciążają firmy od samodzielnej ewidencji i windykacji należności. Profesjonalni faktoryzy dysponujący sprawdzonymi systemami pozwalającymi na poprawę kondycji finansowej firm, skuteczność wypłacalności dłużników oraz ograniczenie własnych działów rozliczeniowo-księgowych. Z punktu widzenia przedsiębiorcy najkorzystniejszy jest faktoring łączący finansowanie, prowadzenie kont rozliczeniowych oraz egzekwowanie należności.

Bieżące regulowanie wzajemnych zobowiązań (lub zgodnie z ustalonymi terminami płatności) między podmiotami prowadzącymi działalność gospodarczą ma istotne znaczenie dla regulacji wielu innych zobowiązań w stosunku do innych instytucji. Stąd można mówić o piramidzie płatności w różnych okresach terminowości. Macierz płatności najbardziej narażonych na nieterminowość przedstawia wykres 4.



Wykres 4. Macierz płatności najbardziej narażonych na nieterminowość

Źródło: P. Zalewski, *Twarda miękka windykacja*, „Forbes”, 2009, nr 6, s. 130.

Efektywny monitoring pomaga niskim kosztem lepiej zarządzać płynnością finansową przedsiębiorstwa. Wspomaga tych przedsiębiorców, którzy nie potrzebują finansowania zewnętrznego, ale za niewielką zapłatą chcą ściśle kontrolować przepływy pieniężne. W okresie rosnących problemów finansowych firm każda zwłoka w opóźnieniu odzyskania należności finansowych może decydować o powodzeniu firmy, a w ostateczności nawet o ograniczeniu lub braku możliwości kontynuowania działalności gospodarczej. W takiej sytuacji znajdują się również firmy leasingowe. Stąd też faktoring może okazać się alternatywnym rozwiązaniem prowadzenia działalności gospodarczej, szczególnie w okresach dekoniunktury gospodarczej.

## ZAKOŃCZENIE

Wydaje się, że podstawową barierą ograniczającą rozwój leasingu w Polsce jest postawa przedsiębiorców, która wyraża się ograniczonym zaufaniem do korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania inwestycji. Szczególnie dotyczy to sytuacji przewagi kapitału obcego nad własnym, z czym wiążą się koszty jego pozyskania i spłaty. Istotną rolę odgrywają cechy osobowościowe przedsiębiorcy czy menedżera. Taka sytuacja sprawia wrażenie, iż przedsiębiorcom nie zawsze opłaca się korzystać z kapitału obcego, natomiast opłaca się finansować inwestycje z kapitału własnego, którego zasoby są ograniczone i zależą od majątku będącego w dyspozycji przedsiębiorcy. Oznacza to również, że projekty inwestycyjne uzależnione są od bieżącej koniunktury gospodarczej, a nie od spodziewanej w długim okresie stopy zwrotu z inwestycji. Powyższe upoważnia do stwierdzenia, że dla określonej grupy przedsiębiorców nie jest celem maksymalizacja aktywów przedsiębiorstwa, a maksymalizacja zysków w krótkim okresie.

Obawa przed ryzykiem upadłości, zmianami obowiązujących regulacji prawnych (często znajomością prawa), brakiem bieżącej informacji, wysokimi kosztami porad prawnych, kosztami monitoringu, pokusą nadużyć, utratą niezależności jest w wielu przypadkach u przedsiębiorców wyższa niż świadomość korzyści wynikających z dyscyplinującej roli finansowania ze źródeł zewnętrznych.

## BIBLIOGRAFIA

- [1] Czapiewski L., *Polityka informacji czy dezinformacji w analizach porównawczych finansowej opłacalności leasingu*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, 2001, nr 899.
- [2] *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, red. B. Piasecki, PWN, Warszawa — Łódź 1999.
- [3] Grzywacz W., *Podstawy mikroekonomii*, Wyższa Szkoła Zawodowa „Oeconomicus” Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Szczecinie, Szczecin 2003.
- [4] Hałubuz N., *I po suszy w kredytach?*, „Gazeta Wyborcza” z 28–29 maja 2009.
- [5] Komar A., *Finanse publiczne w gospodarce rynkowej*, Oficyna Wydawnicza „Branta”, Bydgoszcz 1996.
- [6] Kotas A., *Dążenie do osiągnięć jako motyw działania kierowników gospodarczych*, „Biuletyn Psychometryczny”, 1996, nr 2.
- [7] Kozielska J., *Przekroczyć granicę Heraklesa, czyli o decyzjach transgresyjnych*, „Problemy”, 1991, nr 2.
- [8] *Krajowy zarobkowy przewóz osób i rzeczy*, „Zeszyty Naukowo-Techniczne Oddziału Stowarzyszenia Inżynierów i Techników Komunikacji”, 2003, Monografie nr 12, z. 104.
- [9] Langier A., *Leasing w teorii i praktyce funkcjonowania przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Zawodowa „Oeconomicus” Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Szczecin 2006.
- [10] Nosal C., *Psychologia myślenia i działania menedżerów*, Akademia Ekonomiczna, Kraków 2001.
- [11] *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstw w 2001 roku ze szczególnym uwzględnieniem zjawisk pieniężno-kredytowych (w świetle badań ankietowych i danych GUS)*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2002.
- [12] Olkiewicz A. M., *Ograniczenie ryzyka finansowego w działalności producenta*, praca doktorska, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2003.
- [13] Ostrowska E., *Ryzyko papierów wartościowych*, PWE, Warszawa 2002.
- [14] Ostrowska K., *Branża dobra szczególnie na kryzys*, „Rzeczpospolita” z 26 czerwca 2009.
- [15] Ostrowska K., *Spadły zyski firm leasingowych*, „Rzeczpospolita” z 26 czerwca 2009.
- [16] *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Polska Agencja Przedsiębiorczości, Warszawa 2004.

- [17] Rosa G., *Znaczenie wizerunku przedsiębiorstw usługowych na tle zmian w strategiach marketingowych*, VII Sympozjum Poczty Polskiej, Szczecin 2000.
- [18] Samuelson P. A., Nordhaus W. D., *Ekonomia*, cz. I, PWN, Warszawa 2003.
- [19] *Słownik ekonomiczny przedsiębiorcy*, red. Z. Dowgiałło Z., Wydawnictwo Znicz, Szczecin 2000.
- [20] Tarczyński W., Zwolankowski M., *Inżynieria finansowa*, Wydawnictwo Placet, Warszawa 1999.
- [21] Werelis A., *Wiarygodność leasingodawcy i leasingobiorcy jako czynnik wpływający na zawarcie transakcji leasingowej*, [w:] *Wiarygodność ekonomiczna przedsiębiorcy — ocena i kształtowanie*, red. A. Kopczyk, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Białystok 2004.
- [22] Witaszek Z., *Leasing w funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych*, cz. I, „Zeszyty Naukowe” AMW, 2008, nr 1.
- [23] Witaszek Z., *Osobowościowe uwarunkowania sukcesu w przedsiębiorczości*, „Zeszyty Naukowe” AMW, 2006, nr 9.
- [24] Wrzosek S., *Ocena efektywności rzeczowych inwestycji przedsiębiorstw*, Wrocław 1994.
- [25] Zalewski P., *Firma korzysta, bank zarabia*, „Forbes”, 2009, nr 6.
- [26] Zalewski P., *Kryzys — czas żniw*, „Forbes”, 2009, nr 6.
- [27] Zalewski P., *Twarda miękka windykacja*, „Forbes”, 2009, nr 6.
- [28] Załupka Z., Żytniewicz M., *Wszystko o ekonomicznych i podatkowych aspektach leasingu*, Oficyna Wydawnicza „Unimex”, Wrocław 1999.

**LEASING IN FUNCTIONING  
OF ECONOMIC ORGANIZATIONS  
PART III  
RISK AND LIMITATIONS RELATED TO LEASING  
IN DEVELOPMENT OF ENTERPRISES**

**ABSTRACT**

The author makes an attempt to characterize barriers, typical for free-market economy, limiting, and many a time preventing, functioning small and medium-size businesses. Risk and

limitations related to finance, market, law and information have an important effect on execution of strategies adopted by the firms.

Keywords:

leasing, investments, sources of financing, risk, entrepreneurship, factoring.

Recenzent dr hab. Stanisław Piocha, prof. WSAiB