

Józefa Famielec

Akademia Ekonomiczna w Krakowie

DIAGNOZA EKONOMICZNO-FINANSOWA SEKTORA PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

1. Wstęp

Celem artykułu jest próba diagnozy kondycji finansowej sektora przedsiębiorstw w Polsce, możliwej na podstawie danych statystycznych GUS. U podstaw takiego zamiaru leży oczekiwanie, że badania statystyczne GUS i jego publikacje powinny umożliwiać ocenę ekonomiczno-finansową sektora przedsiębiorstw i poszczególnych sekcji gospodarki narodowej, potrzebną do podejmowania różnych decyzji, w tym zwłaszcza dotyczących pozyskiwania i inwestowania kapitału.

Każda diagnoza powinna służyć doborowi celów i środków rozwiązywania trudnych problemów. Do takich w niniejszym artykule zaliczono pogłębiającą się niewypłacalność przedsiębiorstw i coraz wyraźniejsze przejawy upadłości ekonomicznej w znacznej części przedsiębiorstw w Polsce. Poszukiwano więc możliwości poprawy sytuacji finansowej przedsiębiorstw. O ile te polecane najczęściej w teorii i praktyce związane są z instrumentami rynku kapitałowego, o tyle poszukiwania autorki zostały skierowane na słabo rozpoznane dotąd procedury restrukturyzacji finansowej, których dostarcza prawo gospodarcze i cywilne, jako jedyne przydatne dla większości niewypłacalnych przedsiębiorstw i sektorów w Polsce na przełomie XX i XXI wieku. Przedsiębiorstwa, które utraciły płynność finansową i rentowność kapitału są pozbawione – na ogół – dostępu do rynku kapitałowego. Prawne procedury restrukturyzacji są dla nich o wiele większą szansą naprawy finansów, ale – jak wynika z analizy funkcjonowania tych procedur – jest to szansa głównie dla dłużników.

Celowi temu podporządkowano następujące zadania badawcze:

- zdefiniowanie istoty i zakresu sektora przedsiębiorstw w badaniach GUS w Polsce,
- dokonanie syntetycznego pomiaru kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw w Polsce w latach 1995-2002, dla którego to okresu udało się zestawić porównywalne wielkości i relacje finansowe,

- analiza ważniejszych procedur restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw, uregulowanych w prawie gospodarczym, cywilnym i handlowym oraz próba oceny ich skuteczności w naprawie kondycji finansowej przedsiębiorstw,
- wskazanie kierunków dalszych badań, aby zapobiegać występowaniu, na tak wielką jak obecnie skalę, zjawiska niewypłacalności oraz poprawy struktury źródeł finansowania przedsiębiorstw.

Artykuł, choć nie wyczerpuje problemu, pokazuje jego rozmiary i kierunki badań. Są one dotąd fragmentaryczne i rzadko dokumentowane empirycznie. Stanowią niewątpliwie ważny obszar poszukiwania poprawy efektywności przedsiębiorstw na coraz bardziej konkurencyjnych i globalnych rynkach.

2. Sektor przedsiębiorstw w badaniach statystycznych

Do sektora przedsiębiorstw w badaniach statystycznych GUS, na potrzeby prezentacji ich sytuacji finansowej, zalicza się podmioty gospodarcze prowadzące księgi rachunkowe, w których liczba pracujących przekracza 49 osób (w Małym Roczniku Statystycznym Polski) lub też 9 osób (w Dużym Roczniku Statystycznym RP). W rachunkach narodowych, poza sektorem przedsiębiorstw, wyróżnia się: instytucje finansowe i ubezpieczeniowe, instytucje rządowe i samorządowe, instytucje niekomercyjne oraz gospodarstwa domowe i sektor zagranica. W tych pozostałych sektorach funkcjonują także przedsiębiorcy w rozumieniu prawa działalności gospodarczej czy też kodeksu cywilnego oraz kodeksu spółek handlowych. GUS stopniowo włącza je do sektora przedsiębiorstw. Począwszy od roku 2000 w sektorze przedsiębiorstw Duży Rocznik Statystyczny RP uwzględnia: osoby prawne, niezależnie od liczby pracujących (przedsiębiorstwa państwowe, spółki akcyjne, spółki z o.o., spółdzielnie, przedsiębiorstwa zagraniczne drobnej wytwórczości), jednostki organizacyjne nie mające osobowości prawnej (jednostki państwowe, spółki jawne i komandytowe, spółki cywilne z liczbą pracujących powyżej 5). Ponadto do sektora przedsiębiorstw zalicza także: spółki cywilne, niezależnie od liczby pracujących, osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, z liczbą pracujących powyżej 9 osób, oraz – w jednym z wariantów rachunków narodowych – zakłady budżetowe i gospodarstwa pomocnicze jednostek budżetowych, prowadzące działalność gospodarczą oraz agencje rządowe. W innych wariantach te ostatnie rodzaje jednostek zalicza się do sektora instytucji rządowych i samorządowych.

Nie rozwijając dalej tych kwestii, należy stwierdzić, że informacje dotyczące przedsiębiorstw mogą istotnie różnić się w zależności od rodzaju badań statystycznych, zakresu jednostek zaliczanych do tej kategorii przez poszczególne źródła oraz zasad zaliczania do przedsiębiorstw jednostek, które w świetle prawa nimi nie są.

Pojęciem szerszym od sektora przedsiębiorstw w badaniach statystycznych są podmioty gospodarki narodowej zarejestrowane w systemie REGON. Obejmują one wszystkie rodzaje podmiotów (także finansowe, edukacyjne, administracji państwowej): przedsiębiorstwa państwowe, spółki handlowe (akcyjne, z o.o., partnerskie,

jawne, komandytowe, komandytowo-akcyjne), cywilne. Liczba tych podmiotów ogółem wzrastała z 1,81 mln w 1993 r. do ponad 3,5 mln w I półroczu 2003 r. Spadła wyraźnie liczba przedsiębiorstw państwowych (w latach 2000-2002 odpowiednio z 2268 do 1951) oraz spółdzielni (z 19 tys. do 18,6 tys.) przy wzroście liczby spółek handlowych (z 43,7 tys. do 47,3 tys.) oraz osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą (z 2,5 mln do 2,7 mln) które zdecydowanie dominują w liczbie zarejestrowanych podmiotów [Mały Rocznik... 2003, s. 479]. Liczba nowych podmiotów wzrasta najszybciej w wielkich miastach (np. Warszawa, Kraków), a wzrost ten dotyczy w szczególności nowych hoteli, restauracji i przedsiębiorstw transportowych. Nowe rejestracje wyprzedzają wykreślenia działalności w Warszawie, nieznacznie w Poznaniu, ale w Krakowie, Gdańsku i Katowicach wykreślenia są liczniejsze niż rejestracje działalności gospodarczej [Brycki 2003].

3. Sytuacja ekonomiczno-finansowa sektora przedsiębiorstw w Polsce w świetle badań statystycznych

Kondycja finansowa sektora przedsiębiorstw w Polsce się pogarsza, co potwierdzają dane tab. 1. Przychody z całokształtu działalności wprawdzie rosną, chociaż po 2000 r., znacznie wolniej niż w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych, ale jeszcze szybciej wzrastają koszty uzyskania tych przychodów. W rezultacie rośnie wskaźnik poziomu kosztów (relacja przychodów do kosztów ich uzyskania)

Wynik finansowy brutto ogółem jest nadal dodatni, ale znikomy i wykazuje dużą dynamikę spadku. Za to rosną obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego brutto, w tym z tytułu podatku dochodowego, co przy spadku wyniku brutto ma swoje źródło w rozbieżnościach pomiędzy wynikiem bilansowym a wynikiem do opodatkowania. W konsekwencji obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego brutto przekraczają jego poziom i powodują tworzenie się ujemnego wyniku netto, co miało miejsce w 2001 r. i powtórzyło się w roku 2002 (od 2003 r. wyniki te wyraźnie się poprawiły).

Podstawą i jednocześnie skutkiem osiągnięcia przychodów są aktywa obrotowe. Zwraca uwagę ich dwuipółkrotny wzrost w latach 1995-2002, ale jednocześnie spadek ich wartości ogółem w latach 2000-2002. Drugą niekorzystną tendencją jest utrzymywanie się, a nawet wzrost udziału należności i roszczeń w aktywach obrotowych, które stanowią już ponad 50% aktywów ogółem przedsiębiorstw. Takiego wzrostu tej relacji nie uzasadnia znacznie wolniejsza dynamika wzrostu sprzedaży, ale wynika on ze spadku wypłacalności przedsiębiorstw, co potwierdza także spadający (i bardzo niski) wskaźnik płynności bieżącej sektora przedsiębiorstw (tab. 1).

Spadkowi płynności finansowej towarzyszy wzrost zadłużenia przedsiębiorstw, zwłaszcza krótkoterminowego. Wyraźnie pogarsza się relacja zobowiązań do kapitałów własnych. O ile w 1995 r. przeważały kapitały własne i stanowiły zabezpieczenie kapitałów obcych, to już w 2000 i 2002 r. kapitały obce przewyższyły znacznie kapitały własne, co jest wyrazem ogromnej spirali zadłużenia, odczuwanej obecnie w gospodarce. Wbrew jednak powszechnemu przekonaniu, zadłużenie przedsię-

Tabela 1. Wybrane wielkości i relacje finansowe sektora przedsiębiorstw* w Polsce w latach 1995-2002

Wyszczególnienie	1995	2000	2002
Przychody z całokształtu działalności (w mln zł)	384,870	952,520	962,823
Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności (w mln zł)	368,928	934,392	955,745
Wynik finansowy brutto (w mln zł)	16,899	18,377	7,312
Obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego (w mln zł)	8,541	12,160	9,272
Wynik finansowy netto (w mln zł)	8,358	6,217	-1,960
Aktywa obrotowe ogółem (w mln zł)	112,546	292,251	290,409
w tym: należności i roszczenia (w mln zł)	55,027	149,899	152,344
należności i roszczenia (w %)	49,1	51,0	52,4
Zobowiązania krótkoterminowe ogółem (w mln zł)	73,451	254,836	276,903
w tym: kredyty i pożyczki (w mln zł)	5,484	51,927	58,663
kredyty i pożyczki (w %)	7,4	20,3	21,2
Wskaźnik poziomu kosztów dla sektora ogółem (w %)	95,9	98,1	99,3
w tym: dla sektora publicznego (w %)	95,3	98,8	101,7
dla sektora prywatnego (w %)	96,7	97,8	98,5
Wskaźnik rentowności obrotu netto ogółem (w %)	2,2	0,7	-0,2
w tym: dla sektora publicznego (w %)	2,3	-0,2	-2,5
dla sektora prywatnego (w %)	2,0	1,0	0,5
Wskaźnik płynności bieżącej ogółem	1,53	1,14	1,04
Relacja zobowiązań ogółem do kapitałów własnych przedsiębiorstw ogółem	0,49	1,12	1,17**

* Podmioty gospodarcze prowadzące księgi handlowe, o liczbie zatrudnionych powyżej 49 osób.

** W 2001 roku.

Źródło: opracowanie i obliczenia własne na podstawie: [Mały Rocznik... 2003, s. 383-392].

biorstw z tytułu kredytów i pożyczek, zwłaszcza bankowych, nie jest tak wysokie. Stanowią one niewiele ponad 20% krótkoterminowego zadłużenia przedsiębiorstw. Natomiast znacznie poważniejszymi kapitałodawcami dla przedsiębiorstw są dostawcy (blisko 50% zobowiązań krótkoterminowych) oraz budżet, z tytułu podatków i ubezpieczeń społecznych (około 14%, ale np. w górnictwie i kopalnictwie ponad 60% zobowiązań krótkoterminowych).

Źródłem pogarszającej się płynności finansowej jest nie tylko wzrost zadłużenia krótkoterminowego, ale i – w odniesieniu do kontrahentów – wydłużenie się cyklu windykacji należności z tytułu dostaw i usług. W budownictwie wynosi on ponad 400 dni! W produkcji maszyn i urządzeń – ponad 300 dni, w górnictwie i kopalnictwie – blisko 200 dni. Nawet w tak bardzo rozwojowej sekcji, jak handel i naprawy, wskaźnik rotacji należności sięga 180 dni [Biały 2003]. Stanowi to szansę rozwoju firm windykacyjnych, a także faktoringowych, ale skuteczność ich działania jest

niska, zwłaszcza w odniesieniu do wiarytelności trudnych, nakazanych do regulacji przez sądy. Rozwija się rynek obrotu wiarytelnościami (przedsiębiorcy, banki). Najczęściej są kupowane zobowiązania branż o wyższej wypłacalności (energetyka, paliwowa, spożywcza, wiarytelności związane z produkcją dóbr konsumpcyjnych, za które należności są obsługiwane pewniej niż w przypadku dóbr przemysłowych). Nie są, generalnie, poszukiwane zobowiązania sektora wytwarzającego dobra inwestycyjne, lecz sektora dóbr konsumpcyjnych, który nie wykazuje jeszcze głębokiego kryzysu.

Obrót wiarytelnościami zmniejsza swoje tempo, między innymi z uwagi na zmienione od 1 października 2003 r. prawo upadłościowe i naprawcze¹. Zawiera ono m.in. przepisy dotyczące postępowań układowych przedsiębiorstw z wiarytelcami, prowadzące do redukcji zobowiązań. Zaostrzone zostały przepisy dotyczące przygotowania przez dłużnika, składającego wniosek o układ z wiarytelcami – wiarygodnego planu naprawczego. Dlatego też dłużnicy do października 2003 r. składali liczne wnioski o postępowania układowe na starych zasadach, nieco łagodniejszych dla dłużników. Ewentualni nabywcy wiarytelności mają obawy przed ich zakupem, dłużnik bowiem w każdej chwili może złożyć wniosek o postępowania układowe, co zawiesza spłatę wszelkich zobowiązań, także tych sprzedanych.

W sektorze przedsiębiorstw jest widoczna nieznacznie lepsza kondycja finansowa przedsiębiorstw prywatnych, ale i dla nich wskaźniki poziomu kosztów wzrastają i obniżają się wskaźniki rentowności obrotu, choć w 2002 roku były one jeszcze dodatnie, ale nie wysokie (0,5% – tab. 1).

Sytuacja finansowa przedsiębiorstw w poszczególnych sekcjach jest bardzo zróżnicowana. Przedsiębiorstwa przemysłowe jako całość wykazują bardzo niską, ale dodatnią jeszcze w 2002 r. rentowność sprzedaży netto (0,2%) oraz wskaźnik poziomu kosztów poniżej 100% (98,9%). Ale w górnictwie i kopalnictwie wzrastają straty, w rezultacie wskaźnik rentowności obrotu netto był ujemny i wyniósł w 2002 r. 1,2%. Jeszcze niższy wskaźnik rentowności obrotu netto wykazuje budownictwo (-2,6%) i wskaźnik ten obniża się wyraźnie w kolejnych latach. Warto też dodać, że handel i naprawy wykazały w 2002 r. także ujemną rentowność obrotu netto (-0,3%).

Najgorsza jest jednak sytuacja przedsiębiorstw państwowych, których liczba jest już niewielka i nadal wyraźnie spada. Z najnowszych danych (na połowę 2003 r.) wynika, że w Polsce funkcjonuje jeszcze tylko niewiele ponad 1100 przedsiębiorstw państwowych, podległych wojewodom, w tym najwięcej w województwach śląskim (211) i łódzkim (122), najmniej zaś w podkarpackim (21) oraz opolskim (22). Z łącznej liczby przedsiębiorstw państwowych aż 462 jest w stanie upadłości, a 142 w likwidacji z przyczyn ekonomicznych, co stanowi ponad 50% łącznej liczby przedsiębiorstw państwowych (w tym przedsiębiorstwa w upadłości 40%) [*Cieszy się tylko...*].

¹ Reguluje je Ustawa z dnia 28 lutego 2003 roku *Prawo upadłościowe i naprawcze*, DzU 2003 nr 60, poz. 535, zastępująca dwa Rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 24 października 1934 roku: *Prawo upadłościowe i Prawo o postępowaniu układowym*.

Skarb państwa (w tym i wojewodowie) jest właścicielem lub ma swoje udziały w 3263 podmiotach (połowa 2003 r.), z tego blisko 35% jest w stanie upadłości bądź w likwidacji [Łakomska 2003]. W największym stopniu dotyczy to podmiotów rolnictwa i obsługi rolnictwa (ponad 60%), przemysłu lekkiego (około 56%), budownictwa i materiałów budowlanych, przemysłu stoczniowego oraz hutnictwa i przemysłu drzewnego i papierniczego (po ponad 40% w tych gałęziach). Najniższy jest odsetek przedsiębiorstw w stanie upadłości i likwidacji w energetyce (tylko około 5,5%), w branży nafty i gazu (blisko 7%) oraz podmiotów komunalnych (ponad 14%). W górnictwie i kopalnictwie, handlu i usługach, przemyśle chemicznym, przemyśle elektromaszynowym, w przemyśle metalowym, przemyśle spirytusowym, przemyśle spożywczym, żegludze i rybołówstwie, wskaźnik ten jest zbliżony do średniego (od 32 do 38%).

Przedsiębiorstwa bronią się przed upadłością różnymi sposobami restrukturyzacji organizacyjnej, technologicznej oraz finansowej. Należy jednak dodać, że często sama upadłość i likwidacja formy prawnej przedsiębiorstwa jest także traktowana jako restrukturyzacja naprawcza.

4. Procedury restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw w Polsce w latach 1993-2003

Zmianom struktur organizacyjnych, technologicznych, rozmiarów i zakresu działania towarzyszą najczęściej cele finansowe. Można twierdzić, że restrukturyzacja przedsiębiorstwa w różnych obszarach jest środkiem poprawy jego sytuacji finansowej, rynek bowiem weryfikuje spełnianie zasady samofinansowania. Utrata możliwości samofinansowania oznacza najczęściej likwidację przedsiębiorstwa wobec kontrahentów, klientów, bez względu na fizyczny jego wymiar. Przedsiębiorstwa najczęściej nie są pozostawione tylko siłom rynkowym, lecz są wspierane przez państwo i prawo, chroniące je przed konsekwencjami prawa podaży i popytu. Jedną z form tego wsparcia są rozwiązania polityki przemysłowej i sektorowej. Innym, chyba najważniejszym wsparciem i szansą są ustawowe regulacje restrukturyzacji finansowej i towarzyszącej jej często restrukturyzacji zatrudnienia, majątku, form prawnych i własnościowych.

Restrukturyzacja finansowa wyraża się we wszelkich procesach zmiany struktury aktywów i źródeł ich finansowania, struktury przychodów i kosztów i z tym związanej wysokości i struktury wyniku finansowego, a nade wszystko struktury przepływów pieniężnych, pozwalającej na poprawę zdolności płatniczych przedsiębiorstwa. W węższym ujęciu restrukturyzacja finansowa polega na zmianie struktury źródeł finansowania, w szczególności na wzroście udziału kapitałów własnych w finansowaniu aktywów, przy spadku nadmiernego zadłużenia i przy poprawie płynności finansowej przedsiębiorstwa.

Istnieje wiele przesłanek podejmowania restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstwa, ale najważniejsze z nich są związane z niewypłacalnością. Przedsiębior-

ca² jest niewypłacalny, jeśli nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań w sposób trwały, a także gdy jego zobowiązania przekraczają wartość jego majątku, nawet gdy na bieżąco te zobowiązania wykonuje³. Z tych powodów przedsiębiorca taki jest upadły ekonomicznie, co może potwierdzić sąd, na wniosek podmiotów do tego upoważnionych (dłużnika lub poszczególnych wierzycieli oraz innych, np. Ministra Skarbu Państwa, likwidatora spółki, organu udzielającego pomocy publicznej itp.). Sąd nie może ogłosić upadłości: skarbu państwa, jednostek samorządu terytorialnego, publicznych samodzielnych zakładów opieki zdrowotnej, instytucji i osób prawnych utworzonych w drodze ustawy i w celu wykonywania obowiązków nałożonych ustawą, osób fizycznych prowadzących gospodarstwo rolne. Ale podmioty i osoby te mogą mieć także problemy z niewypłacalnością, rozwiązywane jednak w inny sposób niż upadłość.

Od początku okresu transformacji do 2003 r. opracowano i wdrażano kilka poważnych procedur restrukturyzacyjnych (tab. 2). Pierwszym odważnym uregulowaniem możliwości restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw była ustawa z 1993 r. o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków⁴. Była ona próbą rozwiązania ogromnych zatorów płatniczych przedsiębiorstw, zwłaszcza państwowych, zadłużonych w bankach z tytułu kredytów i pożyczek oraz w budżecie z tytułu podatków i składek ubezpieczeń społecznych. Wysoki poziom inflacji i wielokrotnione stopy oprocentowania kredytów spowodowały wzrost zadłużenia wobec banków do rozmiarów niemożliwych do obsługi przez przedsiębiorstwa. Banki zaś, tracąc swoje należności, pogarszały wynik finansowy i zmniejszały bazę kredytowania. Dlatego też ustawa powierzyła bankom prowadzenie procedur restrukturyzacyjnych, zwanych postępowaniem bankowym.

Ustawa o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków z 1993 r. uregulowała następujące procedury:

- bankowe postępowanie ugodowe,
- publiczną sprzedaż wierzytelności bankowych,
- nabywanie akcji jednoosobowych spółek skarbu państwa za wierzytelności,
- przekazywanie środków na powiększenie funduszy własnych banków, w których Skarb Państwa posiadał więcej niż 50% akcji lub udziałów.

² Przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy *Prawo upadłościowe i naprawcze* jest osoba fizyczna, osoba prawna oraz jednostka organizacyjna nieposiadająca osobowości prawnej, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową. Ustawa stosowana jest także do: spółek z o.o. i spółek akcyjnych nieprowadzących działalności gospodarczej, wspólników osobowych spółek handlowych, ponoszących odpowiedzialność za zobowiązania spółki bez ograniczenia całym swym majątkiem, wspólników spółki partnerskiej, oddziałów banków zagranicznych w rozumieniu przepisów prawa bankowego.

³ Ustawa z dnia 28 lutego 2003 roku *Prawo upadłościowe i naprawcze*, DzU 2003 nr 60, poz. 535, art. 11 i 12.

⁴ Ustawa z dnia 3 lutego 1993 roku o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków oraz o zmianie niektórych ustaw, DzU 1993 nr 18, poz. 82, z późn. zm.

Tabela 2. Ważniejsze procedury restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw w Polsce w latach 1993-2003

Procedury restrukturyzacji	Skutki finansowe danej procedury dla dłużników
Bankowe postępowanie ugodowe	program naprawczy restrukturyzacja aktywów (pozbycie się nieproduktywnych, pozyskanie nowych, w tym kredytów i pożyczek), restrukturyzacja kapitału – umorzenie zobowiązań (zyski nadzwyczajne), zamiana zobowiązań na akcje i udziały (nowy kapitał podstawowy), nowe źródła wyniku finansowego
Restrukturyzacja zobowiązań publiczno-prawnych	program naprawczy zmniejszenie zobowiązań podatkowych i ZUS kompensata wierzytelności netto opłata restrukturyzacyjna (koszty i wynik finansowy), nakłady na zwiększenie produktywności aktywów premia podatkowa
Obrót wierzytelnościami	restrukturyzacja wierzytelności, koszty restrukturyzacji, ubytek wartości zobowiązań, podmioty uczestniczące w obrocie wierzytelnościami
Restrukturyzacja wybranych sektorów (np. żelaza i stali, górnictwa)	wierzytelności odroczone, wierzytelności rozłożone na raty, wierzytelności umorzone, wierzytelności spłacane, wierzytelności zamienione na akcje i udziały, restrukturyzacja majątku i zatrudnienia
Pomoc publiczna państwa	formy pomocy (subsydia, dotacje), granice pomocy publicznej, dostosowanie do prawa konkurencji, instytucje udzielające pomocy publicznej
Postępowanie upadłościowe i naprawcze	zakres wierzytelności restrukturyzowanych, skutki kapitałowe (kapitały obce i kapitały własne), koszty naprawcze i upadłościowe, program syndyka, rada wierzycieli i jej funkcje
Fundusze gwarancyjne (bankowe i ubezpieczeniowe)	formy funduszy i wierzytelności nimi objęte, koszty funduszy gwarancyjnych świadczenia funduszy gwarancyjnych,
Przekształcenia własnościowe	kapitał właścicieli, nowe formy dostępu do kapitału, koszty przekształceń własnościowych, rynki przekształceń własnościowych

Źródło: opracowanie własne.

Najważniejszą z tych procedur było bankowe postępowanie ugodowe (bpu). Od 1997 r. nie można wszczynać bpu, ale trwa nadal realizacja programów naprawczych dłużników wobec których banki, za zgodą wierzycieli, wszczęły postępowania ugodowe (niektóre obejmują okres nawet 15-20 lat), ponadto – co najważniejsze – funkcjonują pozostałe procedury restrukturyzacji finansowej wprowadzone tą ustawą (np. obrót wierzytelnościami), a ponadto formy restrukturyzacji długu, powołane tą ustawą, mają zastosowanie w następnych procedurach, także tych najnowszych. Do szczególnie odważnych form restrukturyzacji długu, wprowadzonych na potrzeby bpu, mających obecnie najczęściej zastosowanie w praktyce, należy zaliczyć zwłaszcza możliwość zamiany części lub całości wierzytelności na akcje lub udziały. W ten sposób umożliwiono nie tylko restrukturyzację finansową, ale i własnościową oraz prawną. Wierzyciel może zostać współwłaścicielem przedsiębiorstwa dłużnika i, poprzez udział w zarządzaniu (w formie rady wierzycieli lub praw głosu z akcji), ma możliwość wpływać na dalszy rozwój przedsiębiorstwa, a więc i wartość swoich akcji/udziałów.

Kolejne procedury restrukturyzacyjne były nakierowane przede wszystkim na wierzytelności handlowe i podatkowe, gdyż jak już wspomniano, udział kredytów w finansowaniu przedsiębiorstw nie jest już tak wysoki, a odsetek przedsiębiorstw, korzystających z kredytów spada (blisko 90% w 1998 r. do niewiele ponad 80% w roku 2001). Pozabankowe i własne środki przedsiębiorstw stanowiły w 2001 r. ponad 75% źródeł finansowania przedsiębiorstw w Polsce. W dodatku z badań wynika, że większość przedsiębiorstw (79%) spłacała terminowo kredyty bankowe (ale rośnie odsetek przedsiębiorstw dla których spłacanie kredytów staje się problemem), podczas gdy blisko 70% przedsiębiorstw wykazywało opóźnienia w spłacie zobowiązań pozabankowych [Lipiński 2001]. Dlatego też procedury restrukturyzacyjne ogłaszane po 2000 r. są podstawą restrukturyzacji zwłaszcza zobowiązań podatkowych oraz handlowych.

Oddłużaniu z zaległych podatków oraz składek ubezpieczeniowych służyła szczególnie ustawa z 30 sierpnia 2000 r. w sprawie restrukturyzacji niektórych należności publiczno-prawnych przedsiębiorców⁵. Spośród instrumentów restrukturyzacji przez nią wprowadzonych warto wymienić zwłaszcza tzw. **premię podatkową**. Stanowi ona prawo przedsiębiorcy do zaliczenia – w roku podatkowym rozpoczynającym się w 2002 r. – do kosztów uzyskania przychodu w podatku dochodowym – wierzytelności odpisanych jako nieściągalne lub rezerw utworzonych na pokrycie wierzytelności, zaliczonych uprzednio do przychodów należnych, które spełniają odpowiednie, wymienione w ustawie warunki. Premia ta stanowiła szansę ustalenia mniejszego, należnego podatku dochodowego. Niestety, zarówno ten instrument, jak i możliwość umarzania długów podatkowych obowiązywały krótko, bo tylko w roku podatkowym 2002. Korzyścią dla podatników było zmniejszanie zobowiązań podatkowych lub też

⁵ Ustawa z dnia 30 sierpnia 2002 roku o restrukturyzacji niektórych należności publiczno-prawnych od przedsiębiorców, DzU 2002 nr 155, poz. 1287.

ich likwidacja, budżet państwa zaś liczył na tzw. opłatę restrukturyzacyjną, wynoszącą 1,5% lub też 15% sumy wierzytelności objętych restrukturyzacją (w zależności od korzystania z pomocy publicznej dla przedsiębiorców), która mogła być rozkładana na raty. Spodziewano się znacznej skali umorzeń długów, ale faktyczny zakres restrukturyzacji był znacznie mniejszy. Ministerstwo Finansów kwalifikowało do umorzenia ponad 19 mld zł, tymczasem wnioskowano o umorzenie 6,2 mld zł, a wydano decyzje restrukturyzacyjne na poziomie 6 mld zł. Dla ZUS wielkości te wynosiły odpowiednio: 14,2 mld zł, 4,96 mld zł oraz 5,07 mld zł. Restrukturyzacją objęte były także długi wobec PERON, ale skala umorzenia tutaj była poniżej 1 mld zł. Jeszcze w mniejszym stopniu skorzystano z restrukturyzacji długu wobec NFOŚiGW, który nie podjął żadnej pozytywnej decyzji restrukturyzacyjnej. Staraty się o nie spółki węglowe, ale ustawa ograniczyła ich podstawę do zaległych opłat z tytułu *Prawa geologicznego i górniczego*, a kopalnie mają zwłaszcza zadłużenie związane z opłatami w gospodarce odpadami, a tych nie można było restrukturyzować. PKP na wnioskowane do umorzenia 1,2 mld zł otrzymały pozytywną decyzję na umorzenie tylko 182 mln zł. Spółki węglowe wnioskowały o umorzenie 7 mld zł długu, pozytywne decyzje opiewają na 6,5 mld zł. Przedsiębiorstwa wnioskowały łącznie o umorzenie 13,4 mld zł (zakładano, że będzie to dwukrotnie wyższa suma), pozytywne decyzje dają szansę anulowania 11,8 mld zł długu przedsiębiorców wobec instytucji publicznych i samorządów [Bajer 2003]. Faktyczny poziom oddłużenia przedsiębiorstw z tego tytułu poznamy dopiero w pierwszym kwartale 2004 r., ustawa bowiem zakładała, że umorzenie zobowiązań następuje dopiero po roku od wydania decyzji o warunkach restrukturyzacyjnych. Termin ten obecnie został przedłużony do lutego 2004 roku. W odniesieniu do zadłużenia względem ZUS warunki umorzenia wnioskowanych zaległości zobowiązywały dłużników do uregulowania, wraz z odsetkami karnymi, części emerytalnej i chorobowej składki oraz połowy części rentowej od stycznia 1999 roku, do końca marca roku 2003. Szacuje się, że wielu przedsiębiorców nie sprostało temu warunkowi.

Znacznie szerszy jest zakres wierzytelności objętych restrukturyzacją na mocy ustawy z 30 października 2002 r., dotyczącej przedsiębiorców dużych, o szczególnym znaczeniu dla rynku pracy⁶. Wykorzystuje ona instrumenty wprowadzone w 1993 r. ustawą o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków (np. konwersja wierzytelności na akcje i udziały), a także ustawą z sierpnia 2002 r. o restrukturyzacji niektórych należności publiczno-prawnych (np. premii podatkowej), z tym że mają one zastosowanie do przedsiębiorców zatrudniających ponad 1000 osób (w więc nie dla małych i średnich).

Najbardziej powszechną procedurą restrukturyzacyjną w 2003 r. stało się wymiennie już postępowanie upadłościowe i naprawcze. Dopuszcza ono dwie podstawowe formy upadłości niewypłacalnego przedsiębiorcy: z likwidacją jego majątku lub

⁶ Ustawa z dnia 30 października 2002 r. o pomocy publicznej dla przedsiębiorców o szczególnym znaczeniu dla rynku pracy, DzU 2002 nr 213, poz. 1800.

z zawarciem układu (programu naprawczego) z wierzycielami. Specyficzną formą układu jest tzw. układ likwidacyjny, przewidujący zaspokojenie wierzycieli poprzez likwidację majątku upadłego. Układ daje możliwość kontynuowania działalności gospodarczej przez upadłego, gwarantując jednocześnie częściowe zaspokojenie należności jego wierzycieli. Nie było to możliwe w uchylonym prawie upadłościowym, gdyż zasadniczo wiązało się ono z likwidacją działalności upadłego. Nowa procedura pozwala nie tylko na zaspokojanie wierzycieli niewypłacalnego dłużnika w drodze egzekucji uniwersalnej jego majątku, ale pozwala także na dokonanie w szerokim zakresie restrukturyzacji przedsiębiorstwa i zobowiązań niewypłacalnego dłużnika w celu przywrócenia mu zdolności konkurowania na rynku. Rozwiązania przyjęte w nowym prawie upadłościowym i naprawczym mają stwarzać warunki do utrzymania miejsc pracy i rozwoju przedsiębiorczości. Osiąganie tych korzyści można będzie ocenić dopiero w roku 2004, kiedy spodziewać się należy najliczniejszych decyzji sądów gospodarczych dotyczących, przedkładanych już licznie pod koniec 2003 roku, wniosków o restrukturyzację upadłościową i naprawczą. Już są sygnały świadczące o tym, że sądy gospodarcze nie zawsze spełniają oczekiwania dłużników. Jako przykład można podać Tonsil SA Program naprawczy opracowany przez zarząd spółki, przy udziale Ministerstwa Skarbu i Agencji Rozwoju Przemysłu, zakładając upadłość Tonsilu SA, czyli spółki-matki, z jednoczesnym układem (wniosek złożono we wrześniu 2003 r.) [Poznański 2003]. Układ w upadłości miał być zawarty ze wszystkimi wierzycielami dłużnika, zadłużonego na 72 mln zł. Dalszą produkcją głośników zajęłaby się dofinansowana z ARP spółka Tonsil Polska, która już obecnie dzierżawi linie produkcyjne od Tonsilu. Zarząd spółki, załoga oraz tymczasowy nadzorca sądowy spółki, mieli nadzieję, że sąd gospodarczy w Poznaniu ogłosi upadłość z układem, ponieważ likwidacja zakładu nie wchodzi w grę z powodu niemożności zaspokojenia wierzycieli z majątku spółki. Sąd na rozprawie 18 grudnia 2003 r. nie podjął jednak takiej decyzji, lecz postanowił, że o losie Tonsilu zadecydują wierzyciele, których walne zgromadzenie ma się zebrać dopiero 30 marca 2004 r.

5. Zakończenie

Reasumując, z diagnozy kondycji finansowej sektora przedsiębiorstw w Polsce oraz obserwowanych procesów naprawczych wynikają następujące wnioski:

- sektor przedsiębiorstw w Polsce wykazuje liczne oznaki kryzysu finansowego;
- utrzymuje się nieznaczna przewaga efektywności sektora prywatnego nad publicznym, ale i kondycja finansowa przedsiębiorstw prywatnych w wielu sekcjach gospodarki narodowej wyraźnie się pogarsza;
- około 40% liczby przedsiębiorstw ogółem i blisko 60 przedsiębiorstw publicznych jest w stanie upadłości i likwidacji;
- większość przedsiębiorstw publicznych i prywatnych wymaga restrukturyzacji finansowej (zarówno w odniesieniu do kapitałów własnych, jak i zobowiązań), w celu odzyskania wypłacalności i zdolności konkurowania na rynku;

- od 1993 roku uchwalono w Polsce wiele procedur restrukturyzacji przedsiębiorstw, adresowanych do poszczególnych grup przedsiębiorstw i sektorów gospodarki, często nowelizowanych lub szybko wycofywanych;
- restrukturyzacja finansowa przeprowadzana przy zastosowaniu różnych procedur nie przynosi spodziewanych korzyści (nadal pogarszają się podstawowe relacje i wielkości finansowe sektora przedsiębiorstw), chociaż wiarygodna ocena w tym zakresie wymaga dalszych i pogłębionych badań, tak w odniesieniu do naprawianych dłużników, jak i ich wierzycieli (w statystyce finansów przedsiębiorstw brak takich badań, restrukturyzacja finansowa wkomponowana w procesy bieżącego finansowania przedsiębiorstw jest bardzo trudna do empirycznej weryfikacji i oceny);
- procedury restrukturyzacyjne oferowane przez prawo gospodarcze i cywilne w Polsce preferują dłużników przy braku ochrony wierzycieli (tylko pojedyncze instrumenty restrukturyzacji finansowej są adresowane do poprawy kondycji finansowej wierzycieli, np. premia podatkowa),
- poważną konsekwencją występujących procesów restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw, w tym zwłaszcza powiązanych z umarzaniem podatków i składek ubezpieczeniowych, jest ich konflikt z zakazem pomocy publicznej państwa, obowiązującym w prawie UE. Powiązania te wymagają odrębnych badań, wykraczających poza zakres niniejszego opracowania;
- prowadzone przez autorkę badania i analizy, których rezultaty tylko częściowo można było przedstawić w ramach niniejszego artykułu, pozwalają na wyodrębnienie nietypowych źródeł finansowania przedsiębiorstw dłużników, pochodzących z umorzenia długu, z jego zamiany na akcje i udziały lub też z zamiany długu na inne postacie zobowiązań (np. zobowiązań wobec dostawców na zobowiązania obligacyjne). Stanowi to podstawę rozwoju tradycyjnej teorii pozyskiwania źródeł i wyboru strategii finansowania. Pojawia się nawet niepokojące zjawisko nadużywania kapitałów z restrukturyzacji finansowej przez „przedsiębiorczych” dłużników, kosztem „ufających” im wierzycieli. Z tego też powodu dobrze, że sądy gospodarcze uczestniczą w tych procesach i mogą chronić interesy wierzycieli, a nie tylko rozpatrywać wnioski dłużników. Istnieje potrzeba modyfikacji i monitorowania transakcji handlowych, tak przez dawców, jak i biorców kapitałów, celem zapobiegania powstawaniu niewypłacalności dłużników i utraty należności wierzycieli. Wydaje się, że w tym zakresie, zwłaszcza w warunkach narastającej konkurencji, brakuje polskim przedsiębiorcom należytego, rynkowego doświadczenia.

Literatura

- Bajer P., *Oddłużenie prawie dla wszystkich*, „Rzeczpospolita” 2003, nr 6.
Biały A., *Niezapłacone rachunki Kowalskiego*, „Rzeczpospolita” 2003, nr 174.

Brycki G., *Na razie hotele i restauracje*, „Rzeczpospolita” 2003, nr 189.

Ciesz się tylko syndyk, „Rzeczpospolita” 2003, nr 200.

Lipiński S., *Gorzej nie było*, „Gazeta Bankowa” 2001, nr 39.

Łakomska A., *Lepiej będzie w grudniu*, „Rzeczpospolita” 2003, nr 177.

Mały Rocznik Statystyczny Polski 2003, GUS Warszawa 2003.

Poznański P., *Wiosna wierzycieli*, „Gazeta Wyborcza” 2003, nr 295.

THE DIAGNOSIS OF FINANCIAL AND ECONOMIC CONDITION OF THE CORPORATIONS SECTOR IN POLAND

Summary

In this report is discussed the range of the corporations sector in Poland and its financial result for years 1995-2002, including the major branches of national economy and also the structure of property. It is stated that the corporations sector require restructuring, particularly in the aspect of finances. This report indicates the major procedures of conducting alterations to the structure of corporations finances. They apply in particular to the mining and metallurgical industry and also to major enterprises, which play the important role on the labour market. At present of significance for restructuring enterprises is the new law of bankruptcy, which will be valid from 1.10.2003.