

AGNIESZKA HUTERSKA

ROBERT HUTERSKI

EWA ZDUNEK-ROSA

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

**RELACJE ZADŁUŻENIA W KREDYTACH I POŻYCZKACH ORAZ  
OPODATKOWANIA DO PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY  
W PODMIOTACH SEKTORA MAŁYCH I ŚREDNICH  
PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE**

**Streszczenie**

W artykule dokonano przeglądu różnic i podobieństw między mikrofirmami i małymi przedsiębiorstwami a przedsiębiorstwami średnimi w relacjach obciążeń kredytami i pożyczkami oraz opodatkowaniem w stosunku do przychodów ze sprzedaży. Zróżnicowane kształtowanie się powyższych relacji pozwoliło na sformułowanie ogólnego wniosku, że mikrofirmy i małe przedsiębiorstwa mogą reagować inaczej lub z innym nasileniem niż średnie przedsiębiorstwa na zmiany w dostępności i cenie kredytów i pożyczek, a także na zmiany w regulacjach podatkowych.

**Słowa kluczowe:** małe i średnie przedsiębiorstwa, kredyty i pożyczki, podatek dochodowy, przychody ze sprzedaży

**Wprowadzenie**

Do funkcjonowania dającego przedsiębiorstwu perspektywy rozwoju, które są warunkiem przetrwania na rynku, niezbędne jest pozyskiwanie kapitału. „Przedsiębiorstwo dąży do osiągnięcia najkorzystniejszej w danych warunkach struktury kapitałowej, od której zależy efektywność decyzji operacyjnych i inwestycyjnych wpływających na zyski. Struktura kapitałowa kształtuje wartość przedsiębiorstwa, a w konsekwencji istotnie wpływa na dalszy rozwój firmy”<sup>1</sup>.

Kapitał potrzebny do finansowania majątku trwałego i obrotowego może pochodzić ze źródeł własnych wewnętrznych – wygospodarowany zysk netto, źródeł własnych zewnętrznych – kapitał akcyjny, udziałowy, jak i ze źródeł obcych, takich jak kredyty, pożyczki, emisja dłużnych papierów wartościowych, leasing czy kredyt kupiecki. Wykorzystanie kapitału własnego jest charakterystyczne dla podmiotów

---

<sup>1</sup> A. Białek-Jaworska, A. Dzik, N. Nehrebecka, *Wpływ polityki monetarnej na źródła finansowania przedsiębiorstw w Polsce w latach 1995–2012*, Materiały i Studia nr 304, Narodowy Bank Polski, Instytut Ekonomiczny Warszawa, 2014, s. 9.

w początkowej fazie istnienia, jednakże wykorzystanie kapitału wewnętrznego własnego, jakim jest zatrzymany zysk netto nie zawsze wystarczy na sfinansowanie potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa. Konieczne może okazać się pozyskanie funduszy w postaci kredytów, które są „uzupełniającym źródłem finansowania potrzeb operacyjnych i inwestycyjno-rozwojowych przedsiębiorstwa”<sup>2</sup>. Zdolność pozyskania finansowania zewnętrznego jest czynnikiem umożliwiającym rozwój przedsiębiorstw<sup>3</sup>. „Firmy z ograniczonym dostępem do finansowania zewnętrznego mniej inwestują i rozwijają się wolniej”<sup>4</sup>.

Celem artykułu jest zbadanie różnic i podobieństw między mikrofirmami i małymi przedsiębiorstwami a przedsiębiorstwami średnimi w relacjach obciążeń kredytami i pożyczkami do przychodów ze sprzedaży. Obciążenia te zestawiono z obciążeniami podatkami od dochodu, które także wpływają na wielkość zysku netto pozostającego do dyspozycji analizowanej grupy podmiotów. W odróżnieniu od zaciągniętych przez przedsiębiorstwa kredytów i pożyczek, płacone przez nie podatki dochodowe nie stanowią wprost źródła finansowania ich działalności, ani nie są kosztami finansowania, jakimi są odsetki od długu. Za uwzględnieniem płaconych podatków przemawia jednak możliwość wykorzystania przez przedsiębiorstwa optymalizacji podatkowej w celu ograniczenia ubytku środków finansowych, także z uwzględnieniem finansowych korzyści z możliwości zastosowania tarczy podatkowej związanej ze strategią zadłużania się.

### **Klasyfikacja małych i średnich przedsiębiorstw oraz ich znaczenie dla gospodarki**

Definicja MSP została zawarta w Ustawie z 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej<sup>5</sup>. Zgodnie z artykułem 104 tej ustawy, do mikroprzedsiębiorstw zalicza się przedsiębiorstwa, które w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych spełniały następujące warunki:

- zatrudniały średniorocznie mniej niż 10 pracowników oraz
- osiągnęły roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 2 mln euro, lub ich suma bilansowa w wymienionym okresie nie przekroczyła równowartości w złotych 2 mln euro.

Kryteria kwalifikujące przedsiębiorcę do grupy małych przedsiębiorstw zawiera artykuł 105, według którego przedsiębiorstwo zaliczamy do grupy małych przedsiębiorstw, jeżeli w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

---

<sup>2</sup> A. Tokarski, *Elementy składowe strategii finansowania działalności przedsiębiorstwa*, w: *Strategie finansowania działalności przedsiębiorstw*, red. B. Kołowska, E. Chojnacka, A. Tokarski, M. Tokarski, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2014, s. 25.

<sup>3</sup> A. Tarnawa, *Dostęp do finansowania a perspektywy rozwoju przedsiębiorstw*, w: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, PARP, Warszawa 2012, s. 112.

<sup>4</sup> A. Białek-Jaworska, A. Dzik, N. Nehrebecka, *Wpływ polityki...*, s. 9.

<sup>5</sup> Ustawa z 2.07.2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, DzU 2004, nr 173, poz. 1807, z późn. zm.

- zatrudniało średniorocznie mniej niż 50 pracowników oraz
- osiągnęło roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 10 mln euro, lub którego suma bilansowa w tym okresie nie przekroczyła równowartości w złotych 10 mln euro.

Do średnich przedsiębiorstw, na podstawie artykułu 106 wspomnianej ustawy, zaliczamy podmioty, które w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

- zatrudniały średniorocznie mniej niż 250 pracowników oraz
- osiągnęły roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 50 mln euro, lub których suma bilansowa w tym okresie nie przekroczyła równowartości w złotych 43 mln euro.

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), przedstawionych w obecnie najaktualniejszym *Raporcie o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w Polsce w latach 2011–2012*, w 2011 roku udział działających w Polsce przedsiębiorstw ogółem w wytworzeniu PKB wynosił 71,8%. Udział przedsiębiorstw z sektora MSP w wytworzeniu PKB wynosił 47,3%, przy czym największy udział miały mikrofirmy (29,4%), następnie przedsiębiorstwa średnie (10,1%), natomiast najskromniejszy udział przypada na podmioty małe (7,8%)<sup>6</sup>.

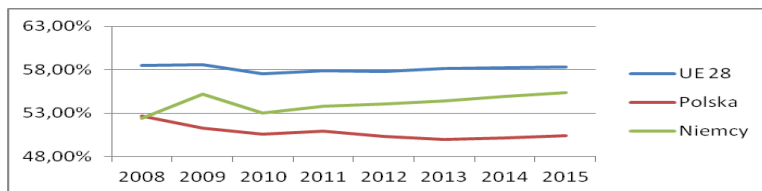
W statystyce Unii Europejskiej, OECD i ONZ zamiast udziału różnych kategorii przedsiębiorstw w wytworzeniu PKB, podaje się ich udział w wytworzeniu wartości dodanej brutto (GVA – *Gross Value Added*). GVA jest obliczana jako wartość produktów (wyrobów i usług) wytworzona przez jednostki krajowe rynkowe i nierynkowe pomniejszona o zużycie pośrednie poniesione w związku z jej wytworzeniem<sup>7</sup>. Zarówno wartość dodana brutto, jak i PKB są miarami podaży, jednak obliczenie GVA jest krokiem wstępnym do oszacowania PKB. O ile GVA pozwala na ocenę wkładu w rozwój gospodarki poszczególnych przedsiębiorstw, ich kategorii i branż, to PKB jest już miarą na tyle zagregowaną, że jej precyzyjne użycie w tym celu stwarza problemy metodologiczne<sup>8</sup>.

---

<sup>6</sup> J. Łapiński, M. Nieć, G. Rzeźnik, R. Zakrzewski, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce*, w: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011–2012*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2013, s. 15.

<sup>7</sup> [http://old.stat.gov.pl/gus/definicje\\_PLK\\_HTML.htm?id=POJ-1011.htm](http://old.stat.gov.pl/gus/definicje_PLK_HTML.htm?id=POJ-1011.htm) (22.12.2014).

<sup>8</sup> Poglądowo można ująć powiązanie między GVA a PKB w następujący sposób:  $GVA + \text{opodatkowanie produkcji} - \text{subsydiowanie produkcji} = PKB$ . Opodatkowanie produkcji nie obejmuje podatku od wartości dodanej oraz podatków eksportowych i importowych, gdyż wiążą się one z obrotem produkcją. Opodatkowanie produkcji i subsydiowanie produkcji są danymi dostępnymi tylko jako zagregowane dla całej gospodarki, co jest jednym z powodów wyżej wspomnianych problemów metodologicznych. Office for National Statistics of the United Kingdom, [www.ons.gov.uk/ons/guide-method/method-quality/specific/economy/national-accounts/gva/relationship-gva-and-gdp/gross-value-added-and-gross-domestic-product.html](http://www.ons.gov.uk/ons/guide-method/method-quality/specific/economy/national-accounts/gva/relationship-gva-and-gdp/gross-value-added-and-gross-domestic-product.html) (22.12.2014).



Rysunek 1. Udział sektora MSP w wytworzeniu wartości dodanej brutto za lata 2012–2015, dane według prognoz Komisji Europejskiej (w %)

Źródło: obliczenia własne na podstawie European Commission, *Annual Report on European SMEs 2013/2014*, Database for the Annual report, [http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual\\_report\\_database.zip](http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual_report_database.zip) (22.12.2014).

Udział przedsiębiorstw z sektora MSP w wytworzeniu wartości dodanej brutto (rys. 1) w 28 krajach UE kształtuje się na poziomie zbliżonym do 58% (w 2008 r. – 58,47%, w 2011 r. – 57,83%, w 2013 r. – 58,11%). W Polsce udział ten jest nieznacznie niższy i oscyluje wokół 50% (w 2008 r. – 52,64%, w 2011 r. – 50,90%, w 2013 r. – 49,97%). Dla porównania, w Niemczech w tym samym okresie analizowane udziały wynosiły 52,36%, 53,78% i 54,42%<sup>9</sup>. Z powyższych danych wynika, że znaczenie podmiotów z sektora MSP w państwach Unii Europejskiej w wytworzeniu wartości dodanej, a zatem i PKB, jest istotne.

### **Analiza obciążeń z tytułu kredytów i pożyczek oraz zobowiązań podatkowych w sektorze MSP**

W artykule podjęto próbę oceny rozmiarów obciążeń związanych z kredytami krótko- i długoterminowymi oraz zobowiązań z tytułu podatku dochodowego w sektorze MSP w Polsce. W tym celu obliczono udział poszczególnych obciążeń w przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów. Do porównań wykorzystano przychody ze sprzedaży, a nie wynik brutto, ponieważ zasady klasyfikacji podmiotów, które możemy zaliczyć do sektora MSP nie uwzględniają rozróżnienia podmiotów na te, w których do wyliczenia podstawy opodatkowania uwzględnia się koszty uzyskania przychodów i takie, które płacą podatek od całości przychodów. Do analiz wykorzystano przychody ze sprzedaży, ponieważ są one związane z podstawową działalnością operacyjną przedsiębiorstwa, do realizacji której zostało ono powołane, a wynik z podstawowej działalności operacyjnej wskazuje na pozy-

<sup>9</sup> Obliczenia własne na podstawie danych European Commission, *Annual Report on European SMEs 2013/2014*, Database for the Annual report, [http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual\\_report\\_database.zip](http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual_report_database.zip) (22.12.2014).

cję na rynku produktów wytwarzanych przez przedsiębiorstwo, realizowane strategie produktowe i kosztowe<sup>10</sup>.

Analizą objęto lata 2004–2013. Obliczenia wykonano na podstawie danych GUS, opublikowanych na stronie internetowej<sup>11</sup> oraz w Rocznikach Statystycznych<sup>12</sup>. W tabeli 1 oraz w tabeli 2 zaprezentowano uzyskane wyniki.

W obu tabelach przedstawiono procentowe udziały obciążeń przedsiębiorstw sektora MSP w przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, z uwzględnieniem wielkości przedsiębiorstwa, mierzonej liczbą zatrudnionych. Kategoria „do 49 osób” obejmuje mikroprzedsiębiorstwa i podmioty małe (tab. 1), natomiast kategoria „50–249 osób” – przedsiębiorstwa średnie (tab. 2).

Tabela 1  
Obciążenia przedsiębiorstw sektora MSP w Polsce – zatrudnienie „do 49 osób” (w %)

Rok	Krótkoterminowe kredyty i pożyczki/ przychody ze sprzedaży	Długoterminowe kredyty i pożyczki/ przychody ze sprzedaży	Kredyty i pożyczki/ przychody ze sprzedaży	Podatek dochodowy/ przychody ze sprzedaży	Obciążenia/ przychody ze sprzedaży
2004	6,15	8,28	14,43	0,73	15,16
2005	5,96	7,75	13,71	0,78	14,49
2006	5,74	9,05	14,79	0,49	15,27
2007	6,51	9,18	15,69	0,87	16,56
2008	7,05	8,72	15,77	0,75	16,52
2009	6,15	9,72	15,87	0,93	16,80
2010	5,88	10,47	16,35	0,76	17,11
2011	7,37	9,89	17,26	0,65	17,91
2012	6,61	9,70	16,31	0,43	16,75
2013	6,04	9,58	15,62	0,62	16,25

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

W grupie mikroprzedsiębiorstw i przedsiębiorstw małych, łączne obciążenia w stosunku do przychodów ze sprzedaży – w poszczególnych latach analizowanego okresu – są większe niż w grupie średnich jednostek gospodarczych (zob. rys. 2). Najmniejsza rozbieżność występuje w roku 2012 i wynosi 0,19 punktu procentowe-

<sup>10</sup> M. Sierpińska, *Sprawozdanie finansowe i jego analiza wstępna*, w: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, red. M. Sierpińska, T. Jachna, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 92.

<sup>11</sup> <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-niefinansowe/bilansowe-wyniki-finansowe-podmiotow-gospodarczych-w-2012-r-10,7.html> (22.12.2014), dane za lata 2006–2012.

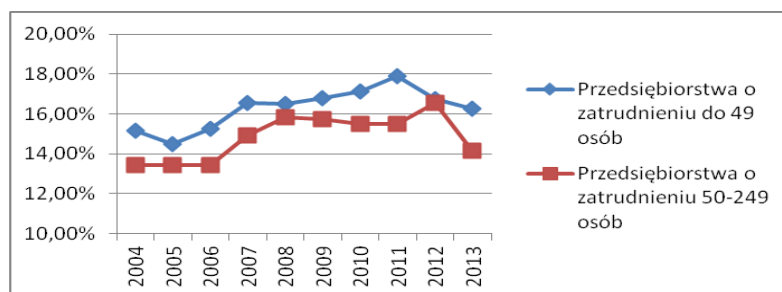
<sup>12</sup> Roczniki Statystyczne RP za lata 2005–2013, GUS, Warszawa.

go, największą różnicę zanotowano natomiast w 2011 roku – 2,42 punktu procentowego.

Tabela 2  
Obciążenia przedsiębiorstw sektora MSP w Polsce – zatrudnienie „50–249 osób” (w %)

Rok	Krótkoterminowe kredyty i pożyczki/przychody ze sprzedaży	Długoterminowe kredyty i pożyczki/przychody ze sprzedaży	Kredyty i pożyczki/przychody ze sprzedaży	Podatek dochodowy/przychody ze sprzedaży	Obciążenia/przychody ze sprzedaży
2004	6,21	6,41	12,62	0,82	13,43
2005	6,26	6,35	12,61	0,83	13,43
2006	6,37	6,20	12,58	0,84	13,42
2007	6,66	7,43	14,08	0,86	14,94
2008	7,49	7,62	15,10	0,74	15,84
2009	6,65	8,30	14,95	0,77	15,72
2010	5,94	8,83	14,77	0,72	15,49
2011	6,27	8,57	14,84	0,65	15,49
2012	6,89	9,08	15,97	0,59	16,56
2013	6,03	7,49	13,52	0,62	14,14

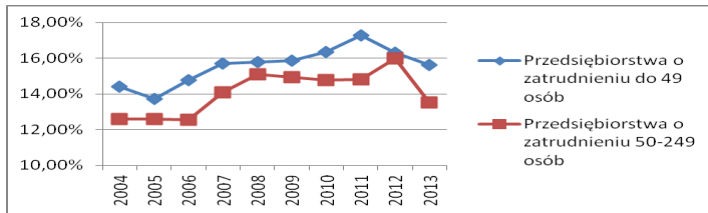
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.



Rysunek 2. Obciążenia ogółem kredytami, pożyczkami i podatkami do przychodów ze sprzedaży w przedsiębiorstwach sektora MSP w Polsce (w %) w latach 2004–2013

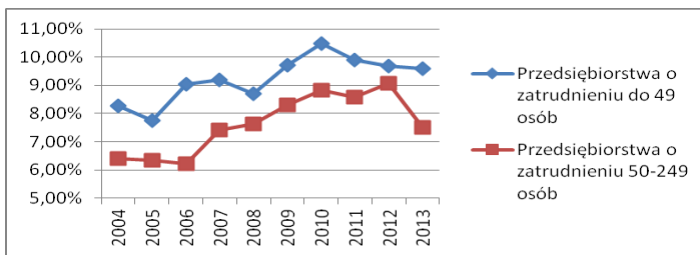
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1 i 2.

W przedsiębiorstwach zatrudniających do 49 osób, obciążenie przychodów ze sprzedaży kredytami i pożyczkami (krótko- i długoterminowymi łącznie) – w poszczególnych latach analizowanego okresu – jest większe niż w jednostkach zatrudniających od 50 do 249 osób (zob. rys. 3). Taka sama sytuacja występuje w przypadku obciążeń z tytułu kredytów i pożyczek długoterminowych w stosunku do przychodów ze sprzedaży (zob. rys. 4).



Rysunek 3. Obciążenia związane z kredytami i pożyczkami (krótko- i długoterminowymi) do przychodów ze sprzedaży w przedsiębiorstwach sektora MŚP w Polsce (w %) w latach 2004–2013

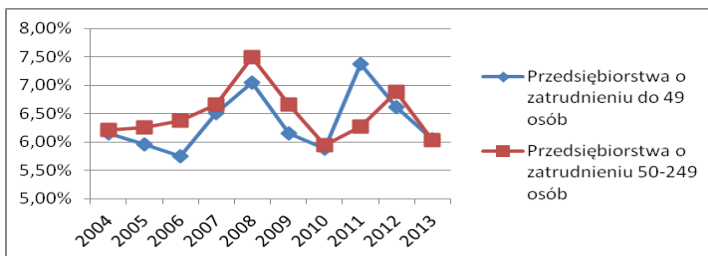
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1 i 2.



Rysunek 4. Obciążenia związane z długoterminowymi kredytami i pożyczkami do przychodów ze sprzedaży w przedsiębiorstwach sektora MŚP w Polsce (w %) w latach 2004–2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1 i 2.

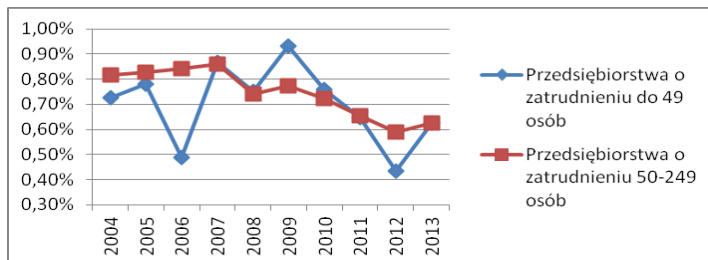
W wypadku obciążeń przychodów ze sprzedaży krótkoterminowymi kredytami i pożyczkami oraz podatkiem dochodowym sytuacja nie jest jednoznaczna (zob. rys. 5 i 6).



Rysunek 5. Obciążenia związane z krótkoterminowymi kredytami i pożyczkami do przychodów ze sprzedaży w przedsiębiorstwach sektora MŚP w Polsce (w %) w latach 2004–2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1 i 2.

W średnich podmiotach gospodarczych obciążenie przychodów ze sprzedaży krótkoterminowymi kredytami i pożyczkami było niższe niż w mikro- i małych przedsiębiorstwach tylko w roku 2011 (o 1,10 punktu procentowego) i w roku 2013 (o 0,02 punktu procentowego).



Rysunek 6. Obciążenie podatkiem dochodowym do przychodów ze sprzedaży w przedsiębiorstwach sektora MSP w Polsce (w %) w latach 2004–2013

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1 i 2.

W przedsiębiorstwach zatrudniających do 49 osób relacja podatku dochodowego do przychodów ze sprzedaży jest mniej stabilna niż w przedsiębiorstwach zatrudniających od 50 do 249 osób. Może to świadczyć o większych możliwościach i umiejętnościach optymalizacji podatkowej średnich przedsiębiorstw w porównaniu z przedsiębiorstwami małymi i mikroprzedsiębiorstwami.

### Zmiany wartości kredytów udzielonych MSP przez banki w latach 2008–2013

W latach 2004–2008 odnotowano rosnącą z roku na rok dynamikę wzrostu wartości kredytów dla przedsiębiorstw ogółem w portfelu sektora bankowego. Przełomowy okazał się rok 2009, w którym nastąpił spadek wartości kredytów udzielanych przedsiębiorstwom ogółem o 4,8% w porównaniu z rokiem 2008. Wynikało to z zaostrzenia kryteriów przyznawania kredytów przez banki w Polsce pod koniec 2008 roku w obawie przed skutkami kryzysu finansowego. Również popyt na kredyt ze strony przedsiębiorstw uległ ograniczeniu. W podmiotach z sektora MSP w 2009 roku mieliśmy do czynienia jeszcze ze wzrostem kredytów w portfelach banków o 1,52% w porównaniu z rokiem 2008, przy czym wzrost ten był związany ze wzrostem kredytów inwestycyjnych o 5,9% przy jednoczesnym spadku kredytów obrotowych o 2,54% oraz na zakup nieruchomości o 2,12%. W 2010 roku nastąpił spadek (o 0,16% w stosunku do poprzedniego roku) wartości kredytów dla przedsiębiorstw z sektora MSP.

W 2011 roku w sektorze MSP nastąpił wzrost wartości zaciągniętych kredytów o 25,20% w porównaniu z 2010 rokiem. Największy wzrost (o 34,94% w stosunku do poprzedniego roku) zanotowano w grupie kredytów inwestycyjnych.



W 2012 roku banki ponownie zaostrzyły kryteria przyznawania kredytów, zwłaszcza podmiotom z sektora MSP<sup>13</sup>, co spowodowało spadek dynamiki wzrostu wartości kredytów dla przedsiębiorstw z tego sektora (wzrost tylko o 3,65% w porównaniu z 2011 r.). Z kolei w roku 2013 odnotowano niewielki spadek (o 0,55% w porównaniu z rokiem poprzednim) wartości kredytów przyznanych przedsiębiorstwom z sektora MSP<sup>14</sup>.

„Niski przyrost/stagnację w obszarze kredytów dla przedsiębiorstw należy wiązać z silnym spowolnieniem tempa wzrostu gospodarczego, do jakiego doszło w drugiej połowie 2012 r. oraz pierwszej połowie 2013 r., co z jednej strony przełożyło się na zmniejszenie potrzeb finansowych części przedsiębiorstw, a z drugiej powodowało bardziej selektywną podaż kredytów”<sup>15</sup>. Stopniowa poprawa koniunktury, niskie stopy procentowe, stabilizacja jakości portfela kredytowego oraz uruchomienie rządowego programu Portfelowej Linii Gwarancyjnej *de minimis* powinny w 2014 roku wpłynąć na wzrost popytu na kredyt oraz jego większą podaż<sup>16</sup>.

Według danych NBP na koniec października 2014 roku należności sektora MSP w portfelach banków według wartości bilansowej brutto zwiększyły się w stosunku do stanu na koniec 2013 roku o 7,58%, tj. o 12,42 mld zł. Największy wzrost należności tego sektora nastąpił z tytułu kredytów operacyjnych (o 5,41 mld zł, tj. o 9,18%). Należności z tytułu kredytów inwestycyjnych zwiększyły się o 2,71 mld zł (tj. o 5,36%), a z tytułu kredytów na zakup nieruchomości o 1,56 mld zł (tj. o 3,88%). W strukturze omawianych należności w dalszym ciągu zwiększa się udział kredytów operacyjnych (z 36% do 36,53%), przy zmniejszającym się udziale kredytów inwestycyjnych (z 30,81% do 30,18%) i na zakup nieruchomości (z 24,89% do 24,04%)<sup>17</sup>.

## Podsumowanie

Porównując – na podstawie rysunku 1 – znaczenie MSP w gospodarce polskiej i niemieckiej pod względem udziału MSP w wytworzeniu wartości dodanej brutto, należy zauważyć, że w latach 2008–2009 w Polsce wystąpiła tendencja spadkowa, a w Niemczech wzrostowa. W latach 2011–2013 w Polsce nastąpiło pogłębienie spadku tego udziału, a w Niemczech od połowy 2010 roku był kontynuowany jej stały wzrost. Ponieważ średnia unijna kształtuje się podobnie jak niemiecka, tylko z łagodniejszymi spadkami i wzrostami, odmienne kształtowanie się udziału MSP w wytworzeniu krajowej wartości dodanej brutto sugeruje znaczną wrażliwość tej miary na uwarunkowania wewnętrzne występujące w Polsce. Zarazem, Komisja Europejska prognozuje na lata 2014–2015 znacznie wyższy wzrost udziału MSP w wytworzeniu wartości dodanej brutto w Niemczech niż w Polsce. To zagadnienie

<sup>13</sup> Obliczenia własne na podstawie danych z Raportu o sytuacji banków 2013 r., Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2014.

<sup>14</sup> Obliczenia własne na podstawie *ibidem*.

<sup>15</sup> *Ibidem*, s. 8–9.

<sup>16</sup> *Ibidem*.

<sup>17</sup> Narodowy Bank Polski, [www.nbp.pl/statystyka/pieniezna\\_i\\_bankowa/dwn/nalezności.xlsx](http://www.nbp.pl/statystyka/pieniezna_i_bankowa/dwn/nalezności.xlsx) (22.12.2014).

zasługuje jednak na odrębną analizę porównawczą uwarunkowań funkcjonowania MSP w Polsce i w Niemczech, zwłaszcza że na prognozę Komisji mogą też wpływać różnice w strukturach branżowych obu gospodarek.

Przeprowadzona w artykule analiza relacji obciążenia MSP zadłużeniem w kredytach i pożyczkach oraz podatkiem dochodowym w stosunku do przychodów ze sprzedaży wskazuje na różnice w kształtowaniu się tych relacji między mikrofirmami i małymi przedsiębiorstwami a przedsiębiorstwami średniej wielkości.

W grupie przedsiębiorstw zatrudniających do 49 osób, łączne obciążenia zadłużeniem w kredytach i pożyczkach oraz podatkiem dochodowym w stosunku do przychodów ze sprzedaży podlegają w poszczególnych latach zauważalnym zmianom (tab. 1: od 14,49% w 2005 r. do 17,91% w 2011 r.). Takie przedsiębiorstwa wykazują zarazem większą niestabilność relacji obciążenia podatkiem dochodowym do przychodów ze sprzedaży, która w trzyletnich odstępach czasu potrafi wzrosnąć (tab. 1: z 0,49% w 2006 r. do 0,93% w 2009 r.), a następnie znacznie zmaleć (do 0,43% w 2012 r.).

W grupie średnich przedsiębiorstw o zatrudnieniu od 50 do 249 osób podobne zjawiska również występują, jednak zmiany są łagodniejsze i w większym stopniu generowane przez relacje kredytów i pożyczek do przychodów ze sprzedaży (tab. 2: 12,58% w 2006 r., 15,97% w 2012 r.), a obciążenie podatkiem dochodowym na tle przychodów ze sprzedaży jest zauważalnie bardziej stabilne niż w przedsiębiorstwach małych i mikrofirmach (tab. 2: 0,86% w 2007 r., 0,59% w 2012 r.). Warto jednak zwrócić uwagę, że w 2011 roku największa w badanym okresie różnica w relacjach obciążeń przychodów ze sprzedaży kredytami i pożyczkami oraz podatkiem dochodowym między przedsiębiorstwami małymi i mikrofirmami a przedsiębiorstwami średnimi (mniejsze obciążenie o 2,42 punktu procentowego średnich przedsiębiorstw) była w całości wynikiem różnic w obciążeniu kredytami i pożyczkami, gdyż wystąpiła przy identycznym obciążeniu przychodów podatkiem dochodowym w obu grupach przedsiębiorstw.

Z powyższych uwag wynika ogólny wniosek, że mikrofirmy i małe przedsiębiorstwa mogą reagować inaczej lub z innym nasileniem niż średnie przedsiębiorstwa na zmiany w dostępności i cenie kredytów i pożyczek, a także na zmiany w regulacjach podatkowych.

## Literatura

- Białek-Jaworska A., Dzik A., Nehrebecka N., *Wpływ polityki monetarnej na źródła finansowania przedsiębiorstw w Polsce w latach 1995–2012*, Materiały i Studia nr 304, Narodowy Bank Polski, Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2014.
- Łapiński J., Nieć M., Rzeźnik G., Zakrzewski R., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce, w: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011–2012*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2013.
- Raport o sytuacji banków w 2007*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2008.
- Raport o sytuacji banków w 2011*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2012.
- Raport o sytuacji banków w 2013*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2014.
- Roczniki Statystyczne RP za lata 2005–2003, GUS, Warszawa.

- Sierpińska M., *Sprawozdanie finansowe i jego analiza wstępna*, w: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, red. M. Sierpińska, T. Jachna, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Tarnawa A., *Dostęp do finansowania a perspektywy rozwoju przedsiębiorstw*, w: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011*, PARP, Warszawa 2012.
- Tokarski A., *Elementy składowe strategii finansowania działalności przedsiębiorstwa*, w: *Strategie finansowania działalności przedsiębiorstw*, red. B. Kołosowska, E. Chojnacka, A. Tokarski, M. Tokarski, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2014.
- Ustawa z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, DzU 2004, nr 173, poz. 1807, z późn. zm.
- European Commission, Annual Report on European SMEs 2013/2014, Database for the Annual report, [http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual\\_report\\_database.zip](http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual_report_database.zip) (22.12.2014).
- [http://old.stat.gov.pl/gus/definicje\\_PLK\\_HTML.htm?id=POJ-1011.htm](http://old.stat.gov.pl/gus/definicje_PLK_HTML.htm?id=POJ-1011.htm) (22.12.2014).
- <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-niefinansowe/bilansowe-wyniki-finansowe-podmiotow-gospodarczych-w-2012-r-,10,7.html> (22.12.2014), dane za lata 2006–2012.
- <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-niefinansowe/bilansowe-wyniki-finansowe-podmiotow-gospodarczych-w-2012-r-,10,7.html> (22.12.2014), dane za lata 2006–2012.
- Narodowy Bank Polski, <http://www.nbp.pl/statystyka/pien> (22.12.2014).
- Office for National Statistics of the United Kingdom, <http://www.ons.gov.uk/ons/guide-method/method-quality/specific/economy/national-accounts/gva/relationship-gva-and-gdp/gross-value-added-and-gross-domestic-product.html> (22.12.2014).

## RELATIONS OF CREDIT AND LOAN DEBT AND TAXATION TO REVENUES FROM SALES IN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN POLAND

### Summary

This article contains a review of differences and similarities between micro and small firms compared to medium-size enterprises in relations of credit and loan debt and taxation to revenues from sales. Diversified course of these relations allowed to state a general conclusion that micro and small firms may react in different way and different intensity than medium enterprises to changes in availability and price of credits and loans, and also to changes in taxation regulations.

**Keywords:** small and medium enterprises, loans, income tax, revenues from sales

*Translated by Robert Huterski*