

Jolanta Iwin-Garzyńska

Potencjał podatkowy MSP w Polsce

Ekonomiczne Problemy Usług nr 34, 311-318

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

JOLANTA IWIN-GARZYŃSKA

Uniwersytet Szczeciński

POTENCJAŁ PODATKOWY MSP W POLSCE

Wprowadzenie

Podatki są stałą częścią życia społecznego i nieodzownym elementem funkcjonowania przedsiębiorstw, wpływającym na ich kondycje finansową. Przedsiębiorstwo może pozostawać bierne wobec nałożonych podatków. W rzeczywistości jednak powstaje w nim mechanizm obronny, który będzie mobilizował osoby zarządzające firmą do poszukiwania sposobów całkowitego lub częściowego uniknięcia ciężaru podatkowego przez ten podmiot.

Użyte w tytule opracowania sformułowanie „**potencjał podatkowy**” ma dualne znaczenie. Z jednej strony, wskazuje na zdolność podatkową przedsiębiorstwa jako płatnika podatków, a z drugiej strony na jego finanse jako źródło podatków. Celem opracowania jest ukazanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce jako podmiotów o dobrym potencjale podatkowym. Z uwagi na objętość opracowania potencjał, ten wykazany zostanie na bazie sytuacji finansowej MŚP w Polsce¹.

Obciążenia podatkowe wśród barier rozwoju sektora MSP

W opinii przedstawicieli małych i średnich firm, do czynników mających najbardziej negatywny wpływ na rozwój, zalicza się istniejący system prawa podatkowego (47% wskazań) oraz wysokie pozapłacowe koszty pracy (44%). Warto zaznaczyć, że czynniki te zostały uznane za źródła barier w rozwoju, także w ramach badania *Konkurencyjność sektora MSP* przeprowadzonego w 2007 roku przez PKPP Lewiatan.

System prawa podatkowego jest jedną z podstawowych barier rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, wskazywaną niemal od zawsze. Pomimo licznych zmian w prawie podatkowym mających na celu ułatwienie życia podatkowego przedsiębiorcom sektora MŚP, system podatkowy jest barierą zasadniczą. Należy się zastanowić zatem, czy system ten tak bardzo utrudnia działalność przedsiębiorcom, że ich potencjał

¹ Opracowanie przygotowano w oparciu o dane z *Raportu o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008.

podatkowy staje się coraz mniejszy, a co za tym idzie, ich zdolność rozwoju i inwestycji jest także coraz mniejsza.

Potencjał rozwojowy polskich MSP, postrzegany jest głównie przez pryzmat aspektów, jakimi są aktywność inwestycyjna i źródła jej finansowania.

W odniesieniu do aspektu potencjału rozwojowego sektora polskich MSP, jakim jest zdolność do ponoszenia nakładów inwestycyjnych, w latach 2007–2008 zaobserwowano utrzymanie się pozytywnej tendencji, polegającej na wzroście wartości nakładów inwestycyjnych.

W tabeli 1 przedstawiono wielkość i dynamikę nakładów inwestycyjnych sektora MSP.

Tabela 1

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w latach 2005–2006
(z pominięciem *Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa oraz Administracji publicznej*)

Rok	Ogółem	Z tego w przedsiębiorstwach o liczbie zatrudnionych			
		0–9	10–49	50–249	powyżej 249
Nakłady inwestycyjne ogółem (w mln zł)					
2005	99 418,2	11 790,1	10 450,9	21 384,3	55 792,9
2006	113 895,1	14 125,5	12 720,1	27 647,7	59 247,6
Dynamika – rok poprzedni = 100%					
2005	110,4	103,9	90,2	98,5	122,9
2006	114,6	119,8	121,7	129,3	106,2
Nakłady na nowe środki trwałe (w mln zł)					
2005	84 674,7	10 849,0	7 932,4	18 397,2	47 496,1
2006	101 678,4	12 916,4	9 628,2	24 072,9	55 060,9
Dynamika – rok poprzedni = 100%					
2005	106,1	102,9	89,3	101,8	112,4
2006	120,1	119,1	121,4	130,9	115,9

Źródło: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008, s. 38.

Z danych tabeli 1 wynika, że w 2006 roku, nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw ogółem wyniosły 113 895,1 mln zł, w tym nakłady na nowe środki trwałe 101 678,4 mln zł. Nakłady ogółem wzrosły w 2006 roku o 14,6% w porównaniu z rokiem poprzednim (ceny bieżące), natomiast nakłady na nowe środki trwałe o 20,1%. Tempo wzrostu nakładów na nowe środki trwałe w 2006 roku było wyższe niż tempo nakładów ogółem o ponad 5 pkt proc. Analizowane dane pozwalają wysunąć wniosek, że system podatkowy nie hamuje rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce.

Tendencje dotyczące wykorzystywania kapitałów obcych w finansowaniu inwestycji i działalności operacyjnej, wskazują na większe zainteresowanie sektora MSP źródła-

mi zewnętrznymi, ale zaangażowanie kapitału kredytowego banków w finansowanie tych przedsiębiorstw jest nadal bardzo małe. Mimo iż dostęp do kredytów bankowych jest coraz lepszy, przedsiębiorcy, otwierając własną firmę, finansują ją najczęściej ze środków własnych. Jednak z roku na rok odsetek takich firm systematycznie spada. W roku 2006 było ich 84,5%, podczas gdy w roku poprzednim 86,5%, a w roku 2004 – 88,9%. Mimo większej dostępności, kredyt bankowy finansuje marginalną część przedsięwzięć. Korzystało z niego w 2006 roku jedynie 4,1% przedsiębiorców, dokładnie tyle samo, ile w roku poprzednim. Sytuacja taka dowodzi także nikłego wpływu systemu podatkowego na wybór źródeł finansowania działalności tych przedsiębiorstw. Firmy te nie uwzględniają działania podatkowej tarczy odsetkowej, która zmniejsza koszt kredytu bankowego.

Z finansowania zewnętrznego korzystają rzadko zarówno firmy dopiero utworzone, jak i te, które na rynku istnieją już kilka lat. Podkreślić należy, że tendencja ta jest także stała w czasie. Nie zaobserwowano zależności, aby firmy starsze, mogące wykazać się doświadczeniem, częściej sięgały po kredyt bankowy. W 2006 roku inwestycje finansowane były głównie ze środków własnych (71,5% firm), z kredytu bankowego (21,8%) i z innych źródeł (6,7%). Co ciekawe, w porównaniu z rokiem poprzednim wzrósł odsetek firm finansujących inwestycje ze środków własnych. Może to świadczyć o poprawie sytuacji ekonomicznej ludności (przeważająca liczba nowych firm to zakłady osób fizycznych). Spadło za to finansowanie inwestycji kredytem bankowym i z innych źródeł. Jest to niekorzystna sytuacja, ponieważ oznacza, że przy gorszej koniunkturze inwestycje będą w firmach wstrzymane, a możliwości szukania zewnętrznego finansowania są nadal niewielkie.

Ogranicza to bardzo możliwości wdrażania nowych technologii, co jest procesem kapitałochłonnym, a środki własne, jak stwierdza ok. 80% wszystkich przedsiębiorców, są niewystarczające. Dowodzi tego także fakt, że z ulgi podatkowej w podatku dochodowym od osób fizycznych, dotyczącej wydatków na nabycie nowych technologii skorzystało w 2007 roku 117 podatników, tj. 0,0005% ogółu podatników, łączna kwota odliczeń wyniosła zaledwie 66 tys. zł (0,00002% dochodu pomniejszonego o odliczone składki na ubezpieczenia społeczne), a przeciętna kwota odliczona przez podatnika wyniosła 564 zł².

Sytuacja finansowa sektora małych i średnich przedsiębiorstw jako baza potencjału podatkowego

Adam Smith napisał: „państwo jest bogate bogactwem swych obywateli”, stąd bogate i dobrze prosperujące małe i średnie przedsiębiorstwa, które stanowią około 98% wszystkich przedsiębiorstw w Polsce oraz wytwarzają około 50% wartości PKB, są zapowiedzią bogatego państwa. W kontekście potencjału podatkowego oznaczać to będzie zdolność do ponoszenia nakładów na państwo w postaci podatków. Jednak zdolność ta nie może przy-

² Por. *Informacja dotycząca rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych za 2007 r.* Ministerstwo Finansów, sierpień 2008.

brać formy drenażu środków pieniężnych, gdyż jak pisał A. Smith „nie ma innej sztuki, której jeden rząd uczy się wcześniej od drugiego, niż sztuka drenażu pieniędzy z ludzkich kieszeni”.

W ostatnim okresie sytuacja finansowa sektora małych i średnich przedsiębiorstw była dobra. Wskazują na to przytoczone wcześniej badania dotyczące skłonności przedsiębiorstw do inwestowania oraz ich potencjał finansowy. Wnioski z badań potwierdzone są także przez dane liczbowe. W tabeli 2 przedstawiono dane obrazujące przychody przedsiębiorstw różnej wielkości z całokształtu działalności.

Tabela 2

Przychody przedsiębiorstw różnej wielkości z całokształtu działalności

Rok	Ogółem	z tego w przedsiębiorstwach o liczbie zatrudnionych			
		0–9	10–49	50–249	pow. 249
Przychody w mln zł					
2005	2 257 202	551 679	322 171	501 310	882 042
2006	2 551 193	656 064	339 812	561 214	1 015 103
Rok poprzedni = 100%					
2005	103,2	102,1	99,5	102,9	105,6
2006	113,0	115,1	105,5	111,9	115,1
Przychody ogółem = 100%					
2005	100,0	24,4	14,3	22,2	39,1
2006	100,0	24,9	13,3	22,0	39,8

Źródło: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008, s. 33.

Z danych zawartych w tabeli 2 wynika, że w badanych dwóch latach przychody przedsiębiorstw ogółem z całokształtu działalności (bez *Rolnictwa i leśnictwa, Rybołówstwa i rybactwa* oraz *Administracji publicznej*) osiągnęły wielkość 2 257 202 mln zł i były wyższe o 3,2% niż rok wcześniej. Tempo wzrostu przychodów w 2005 roku było stosunkowo umiarkowane w porównaniu z dynamiką obserwowaną w roku 2004, kiedy to przychody wszystkich firm ogółem zwiększyły się aż o 12,6%. W 2006 roku tempo wzrostu przychodów było jednak jeszcze szybsze niż dwa lata wcześniej i wyniosło 13%, a przychody osiągnęły wielkość 2 551 193 mln zł. Ten wysoki wzrost przychodów w 2006 roku dokonał się głównie dzięki szybkiemu zwiększeniu się sprzedaży w trzech podstawowych sekcjach gospodarki: *Budownictwie* (o 21,6%), *Transporcie, gospodarce magazynowej i łączności* (o 14,1%) oraz *Przetwórstwie przemysłowym* (o 13,3%), a także w dwóch innych sekcjach, gdzie liczba podmiotów gospodarczych i zatrudnionych jest relatywnie niewielka, a mianowicie *Pośrednictwie finansowym* (wzrost przychodów o 53,4%) i *Edukacji* (wzrost o 21,5%).

W 2006 roku przychody rosły najszybciej w mikroprzedsiębiorstwach oraz firmach dużych – w obu grupach o 15,1%. W przedsiębiorstwach małych zatrudniających od 10 do 49 osób, wzrost przychodów był najwolniejszy i wyniósł 5,5%, natomiast w średnich – 11,9%. Ze względu na różnice temp wzrostu przychodów między rokiem 2005 a 2006, udział MSP w przychodach ogółem zmniejszył się znów, tym razem z 60,9 do 60,2%, do czego przyczyniły się głównie relatywnie gorsze wyniki firm małych zatrudniających od 10 do 49 osób, których udział w przychodach ogółem spadł o 1 punkt procentowy z 14,3 do 13,3%.

Dochody (przychody z całokształtu działalności minus koszty ogółem) przedsiębiorstw zatrudniających do 9 osób, w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo zwiększyły się między rokiem 2004 i 2005 z 34,4 tys. zł do 39,3 tys. zł, czyli o 15,6%. W roku 2004 tempo tego wzrostu było jeszcze szybsze, gdyż wyniosło 29,3%. W 2006 roku dochody na przedsiębiorstwo wzrosły do 42,5 tys. zł, co oznacza, że jego tempo było wolniejsze niż w poprzednich dwóch latach i wyniosło 8,1%

Badając sytuację finansową przedsiębiorstw, prowadzących księgi rachunkowe i zatrudniających powyżej 9 osób, należy wskazać, że na koniec 2006 roku liczba przedsiębiorstw prowadzących księgi rachunkowe i zatrudniających powyżej 9 osób wynosiła 43 799 jednostek, których przychody z całokształtu działalności były równe 1 847 225 mln zł. Przedsiębiorstwa te stanowiły wprawdzie tylko niewielką część, bo 2,6% ogólnej liczby wszystkich firm aktywnych, lecz ich przychody obejmowały aż 72,4% ogólnej wartości przychodów przedsiębiorstw poza *Rolnictwem i leśnictwem, Rybołówstwem i rybactwem* oraz *Administracją publiczną*.

Tabela 3

Rentowność obrotu brutto i netto przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób i prowadzących księgi rachunkowe w latach 2005–2006

Wyszczególnienie	Ogółem		z tego przedsiębiorstwa o liczbie zatrudnionych					
			10–49		50–249		powyżej 249	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Rentowność obrotu brutto (w%)								
Ogółem	4,8	5,4	4,6	4,1	3,9	5,0	5,5	5,9
Sektor publiczny	4,8	5,0	16,6	2,8	3,1	6,4	4,7	4,8
Sektor prywatny	4,9	5,4	4,2	4,1	4,0	4,9	5,7	6,2
Rentowność obrotu netto (w%)								
Ogółem	3,9	4,4	3,8	3,6	3,1	4,1	4,3	4,7
Sektor publiczny	3,4	3,7	14,9	1,9	2,0	4,7	3,2	3,5
Sektor prywatny	4,0	4,5	3,5	3,7	3,2	4,1	4,6	5,1

Źródło: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008, s. 35.

Rentowność obrotu brutto w przedsiębiorstwach prowadzących księgi rachunkowe i zatrudniających powyżej 9 osób obniżyła się między rokiem 2004 a 2005 z 5,9 do 4,8%, a w 2006 roku znów wzrosła do 5,4%. Należy przy tym dodać, że rentowność obrotu brutto wszystkich grup przedsiębiorstw, według wielkości, była w 2004 roku najwyższa od 1998 roku, od którego prowadzone są statystyczne badania finansów przedsiębiorstw. W tabeli 3 przedstawiono dane dotyczące rentowności obrotu brutto i netto omawianych przedsiębiorstw, z których wynika, że rentowność brutto małych przedsiębiorstw prywatnych (10–49 zatrudnionych osób) i prywatnych średnich (50–249 zatrudnionych) była niższa niż rentowność dużych prywatnych firm (powyżej 249 zatrudnionych). To samo dotyczy rentowności netto. Pozytywnym wnioskiem z przedstawionych danych jest fakt, że rentowność obrotu analizowanych przedsiębiorstw zwiększa się, co wskazuje na ich coraz większy potencjał finansowy i podatkowy.

W badaniu potencjału podatkowego sektora małych i średnich przedsiębiorstw bardzo ważna jest analiza wskaźników ich płynności. W latach 2004–2005, wartość wskaźnika płynności finansowej pierwszego stopnia³, przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób i prowadzących księgi rachunkowe wzrosła z 28,6 do 32,3%, a w 2006 roku do 35%. Natomiast wartość wskaźnika płynności drugiego stopnia⁴ zwiększała się między rokiem 2004 i 2005 z 89,2% do 99,3%, a w 2006 roku osiągnęła wielkość 106,9%. Tak wysokie wartości obu wskaźników, jak w 2006 roku, nie były obserwowane w innych latach, począwszy od 1999 roku. W tabeli 4 przedstawiono wielkości wskaźników płynności w przedsiębiorstwach małych, zatrudniających powyżej 9 pracowników i prowadzących księgi rachunkowe.

Z danych zawartych w tabeli 4 wynika, że w analizowanym okresie wskaźniki płynności kształtowały się na dobrym poziomie. W 2006 roku, rozpiętość między poziomem płynności pierwszego stopnia w firmach małych (33,9%) i średnich (30,6%; w dużych była równa 30,9%) wyniosła tylko 3,3 punktu procentowego. Natomiast różnica między wykazującymi w sektorze prywatnym najwyższą płynność finansową drugiego stopnia, firmami małymi (106,6%), a najniższą – dużymi (96,2%) wynosiła 10,4 punktu procentowego. W obu przypadkach różnica nie przekroczyła jednej dziesiątej bezwzględnej wielkości wskaźnika osiągniętego przez małe przedsiębiorstwa, wykazujące najwyższą płynność finansową zarówno pierwszego jak i drugiego stopnia. Podkreślić należy duże różnice w wielkości wskaźników płynności pierwszego i drugiego stopnia, co wynika z uwzględnienia należności w wyliczeniach wskaźnika drugiego stopnia. Może dowodzić to występowania zatorów płatniczych, które są znacznym problemem w finansach sektora MSP.

³ Wskaźnik finansowy pierwszego stopnia obliczany jest jako relacja najbardziej płynnych aktywów (gotówka, krótkoterminowe papiery wartościowe) do wartości zobowiązań krótkoterminowych na koniec okresu badanego.

⁴ Wskaźnik finansowy drugiego stopnia obliczany jest jako relacja najbardziej płynnych aktywów (gotówka, krótkoterminowe papiery wartościowe) oraz należności i roszczeń przedsiębiorstwa do wartości zobowiązań krótkoterminowych na koniec okresu badanego.

Tabela 4

Płynność finansowa pierwszego i drugiego stopnia w przedsiębiorstwach zatrudniających powyżej 9 osób i prowadzących księgi rachunkowe w latach 2005–2006

Wyszczególnienie	Ogółem		z tego przedsiębiorstwa o liczbie zatrudnionych					
			10–49		50–249		powyżej 249	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Płynność finansowa pierwszego stopnia (w%)								
Ogółem	32,3	35,0	31,0	35,5	28,3	33,1	35,1	35,9
Sektor publiczny	51,4	56,1	58,3	75,4	49,0	65,4	51,5	53,4
Sektor prywatny	28,7	31,4	29,6	33,9	26,3	30,6	29,8	30,9
Płynność finansowa drugiego stopnia (w%)								
Ogółem	99,3	100,7	98,3	106,9	97,6	102,1	100,6	98,0
Sektor publiczny	119,3	110,3	96,1	114,4	117,5	140,6	121,2	104,6
Sektor prywatny	95,9	99,0	98,4	106,6	95,7	99,1	94,1	96,2

Źródło: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008, s. 36.

Wnioski końcowe

Badanie potencjału podatkowego przedsiębiorstw ma bardzo istotne znaczenie dla budowy systemu podatkowego. Jest szczególnie ważne w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, których liczba dominuje w gospodarce polskiej i w których wytwarzane jest niemal 50% PKB. **Firmy zatrudniające do 249 pracowników, to 99,83% ogólnej liczby firm w Polsce, czyli ponad 1,7 mln aktywnych podmiotów gospodarczych.** MSP zatrudniają 60% pracujących w sektorze przedsiębiorstw, mają 60% udział w przychodach sektora przedsiębiorstw, ale dysponują tylko nieco ponad 40% wartości aktywów. Charakteryzują się wyższą rentownością obrotu niż firmy duże.

Z przedstawionych w opracowaniu badań wynika, że sektor MŚP w Polsce charakteryzuje się dobrą kondycją finansową, potencjałem finansowym i w konsekwencji potencjałem podatkowym. Dotyczy to głównie stanu finansów tych przedsiębiorstw jako źródła podatków. W polskim prawie podatkowym jest wiele rozwiązań skierowanych do małych i średnich przedsiębiorstw np. zasady rozliczania podatku od towarów i usług, zwolnienie podmiotowe w tym podatku, możliwość jednorazowej amortyzacji w podatku dochodowym od osób fizycznych, liniowa stawka opodatkowania, zryczałtowane formy opłacania podatku dochodowego itd. Oczywiście zawsze można więcej i zawsze można powiedzieć, że rozwiązania są złe. Jednak, czy można jednoznacznie stwierdzić, że system podatkowy stanowi barierę w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce?

TAX POTENTIAL OF SMES IN POLAND**Summary**

Taxes are the permanent element of the social life and the indispensable factor of enterprises activity having an influence on their financial condition. The expression "tax potential" refers to the tax ability of the firm as a taxpayer and in the other hand to its income as a source of taxation. The aim of the elaboration is to show that small and medium size firms represent good tax potential. By dint of volume of the compilation this potential will be presented on the base of the financial condition of SMEs in Poland.