**Danuta Zawadzka**
Politechnika Koszalińska

# OCENA WPŁYWU POLITYKI UDZIELANIA KREDYTU HANDLOWEGO PRZEZ MAŁE PRZEDSIĘBIORSTWA NA WARTOŚĆ PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY TOWARÓW I USŁUG – W ŚWIETLE WYNIKÓW BADAŃ EMPIRYCZNYCH

## Wstęp

Przedsiębiorstwo decydujące się na oferowanie kredytu handlowego odbiorcom podejmuje decyzję inwestycyjną związaną z aktywami bieżącymi – należnościami (Rutkowski 2000). Istnieje wiele motywów takiego działania (Zawadzka 2009), niemniej jednak do najistotniejszych należy wzrost wartości przychodów ze sprzedaży. Rodzi to konieczność finansowania kredytu handlowego krótkoterminowymi zobowiązaniami. Skutkuje to zatem ponoszeniem kosztów finansowania należności. Decyzja o udzieleniu kredytu handlowego powinna być poprzedzona rachunkiem jej opłacalności, dotyczącym między innymi: wielkości prognozowanego wzrostu wartości sprzedaży, oczekiwanego wzrostu kosztów zmiennych działalności operacyjnej związanego ze wzrostem sprzedaży, wzrostu należności od odbiorców, kosztu finansowania należności, przewidywanych strat na skutek opóźnień w realizacji płatności przez odbiorców (Bień 2001; Michalski 2005). Wielkość i struktura należności wpływają bowiem na płynność finansową (Wędzki 2000) oraz sposób zarządzania kapitałem obrotowym (Wędzki 1996). Im większe środki zamrożone są w należnościach, tym wyższe są koszty utraconych możliwości i niższa stopa zwrotu z kapitału w przedsiębiorstwie (Sierpińska 1996). Problemem, który pojawia się u dostawcy, jest określenie ryzyka występowania opóźnionych płatności, wynikających z nieterminowego regulowania zobowiązań z tytułu dostaw i usług przez odbiorców. W sytuacji, gdy odroczenie płatności przekracza zakontraktowany w umowie sprzedaży okres kredytu handlowego, a dostawca nie nalicza odsetek

karnych – ponosi straty. Stąd tak istotne z punktu widzenia oceny ryzyka wzajemnego kredytowania kontrahentów w obrocie gospodarczym wydają się: ocena wiarygodności kredytowej kontrahenta, stosowanie metod zabezpieczeń wierzytelności i windykacji należności z tytułu kredytu handlowego (Bień 2002).

Celem artykułu jest ocena wpływu polityki kredytu handlowego stosowanej przez małe przedsiębiorstwa na ich przychody ze sprzedaży towarów i usług. W badaniach przyjęto tezę, iż oddziaływanie instrumentów polityki udzielania kredytu handlowego na wartość przychodów ze sprzedaży jest zróżnicowane w grupie małych przedsiębiorstw. Z uwagi na to, że mikroprzedsiębiorstwa dążą m.in. do wzmocnienia pozycji konkurencyjnej na rynku, zmniejszenia asymetrii informacji dotyczącej jakości oferowanych towarów i usług - w warunkach ograniczonych możliwości finansowych w zakresie oferty kredytu handlowego - w większym stopniu zróżnicowanie narzędzi polityki kredytowania kontrahentów wpływa na zmienność przychodów ze sprzedaży, niż w pozostałych małych podmiotach. Sprzedaż w grupie małych przedsiębiorstw zatrudniających powyżej dziewięć osób zazwyczaj odbywa się na relatywnie mało zróżnicowanych warunkach w ramach stabilnej grupy odbiorców. Stąd zmienność przychodów ze sprzedaży jest w mniejszym stopniu uzależniona od zróżnicowania instrumentów polityki udzielania kredytu handlowego niż w mikroprzedsiębiorstwach.

Weryfikacji empirycznej sformułowanej tezy dokonano na podstawie regresji wielorakiej. Estymacji dokonano na podstawie wyników 231 mikroprzedsiębiorstw oraz 137 małych przedsiębiorstw zatrudniających powyżej dziewięć osób, uzyskanych w toku badania ankietowego. Populację celu stanowiły przedsiębiorstwa w Polsce z regionu Pomorza Środkowego. Objęto nim dane przedsiębiorstw dotyczące 2005 r. Kryterium wielkości podmiotu ustalono zgodnie z definicją zawartą w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej[1].

## 1. Charakterystyka badanych przedsiębiorstw

Uwzględniając kryterium działalności, największy udział w grupie badanych jednostek stanowiły przedsiębiorstwa usługowe (59,51%)[2]. Wśród mikroprzedsiębiorstw, 45,02% wskazało działalność handlową, jedynie 12,12% - produkcyjną. Wśród małych przedsiębiorstw, zatrudniających powyżej dziewięć osób – 35,04% zadeklarowało podstawową działalność handlową i aż 39,42% - działalność produkcyjną. Przeciętna wartość aktywów badanych mikroprzedsiębiorstw na koniec 2004 r. wyniosła 452 815 zł, na koniec kolejnego roku – 463 632 zł. W małych przedsiębiorstwach, zatrudniających powyżej dziewięć osób, odpowiednio: 3 163 653,44 zł i 3 347 948,18 zł. Aktywa bieżące w mikropodmiotach stanowiły 39,8%

[1] Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. nr 173, poz. 1807 z późn. zm.

[2] 23,1% jednostek wskazało w ankiecie więcej niż jeden rodzaj działalności.

oraz 41,2% aktywów ogółem na koniec lat objętych badaniem, w pozostałych odpowiednio: 42,4% i 44,4% w aktywach ogółem. Analiza struktury źródeł finansowania potwierdziła, że najmniejsze podmioty zdecydowanie preferują formy własne. Wskaźnik udziału kapitału własnego w pasywach ogółem w mikroprzedsiębiorstwach wyniósł na koniec 2004 r. 71,49%. Wartość relacji na koniec kolejnego roku wzrosła o 3,21 pkt. proc. W małych podmiotach, zatrudniających powyżej dziewięć osób, wskaźnik wyniósł odpowiednio 56,47% i 58,89% w latach objętych analizą. W praktyce gospodarczej utrzymanie kapitału własnego w relacji wielokrotnie przewyższającej kapitał obcy wynika przede wszystkim z ograniczonych możliwości pozyskania kapitału, ale i swoistej niechęci małych przedsiębiorców do zadłużania się. W kapitale obcym przeważają zobowiązania o charakterze długoterminowym[3].

## 2. Założenia modelu

W celu określenia wpływu polityki udzielania kredytu handlowego przez małe przedsiębiorstwa na przychody ze sprzedaży przyjęto pewien określony zbiór zmiennych niezależnych mających hipotetycznie statystycznie istotny wpływ na sprzedaż (SALES) – zmienną zależną. Charakterystykę zmiennych oraz ich przewidywany wpływ na wartość przychodów ze sprzedaży zaprezentowano w tabeli 1.

**Tabela 1. Zmienne określające politykę kredytową małego przedsiębiorstwa wpływające na przychody ze sprzedaży – założenia modelowe**

| Zmienne | Charakterystyka zmiennej | Przewidywany wpływ na przychody ze sprzedaży |
|---|---|---|
| SUPPLYCR | podaż kredytu handlowego; przeciętny stan należności w 2005 r. | + |
| SALECR | udział przychodów ze sprzedaży zrealizowanych wraz z ofertą kredytu handlowego w wartości przychodów ze sprzedaży ogółem w 2005 r. | + |
| CREVAL | ocena wiarygodności kredytowej - zmienna zero-jedynkowa - jeśli przedsiębiorstwo dokonuje oceny wiarygodności kredytowej odbiorcy CREVAL = 1, w przeciwnym razie CREVAL = 0 | - |
| PAYTERMS | różnicowanie terminów płatności wobec kontrahentów. Zmienna zero-jedynkowa - jeżeli przedsiębiorstwo różnicuje terminy płatności wobec odbiorców PAYTERMS = 1, w przeciwnym razie PAYTERMS = 0 | + |

[3] Szerszy opis próby badawczej w: (Zawadzka 2009).

| Zmienne | Charakterystyka zmiennej | Przewidywany wpływ na przychody ze sprzedaży |
|---|---|---|
| DISCOUNT | oferta skonta - zmienna zerojedynkowa - jeżeli przedsiębiorstwo oferuje kontrahentom skonto w zależności od terminu płatności DISCOUNT = 1, w przeciwnym razie DISCOUNT = 0 | + |
| DISCRATE | najczęściej oferowany opust cenowy | + |
| DISCTERM | najczęściej oferowany termin rabatu | + |
| PENALPER | czy przedsiębiorstwo (dostawca) stosuje odsetki karne za nieterminowe regulowanie płatności przez odbiorców? zmienna zero-jedynkowa - jeśli przedsiębiorstwo pobiera odsetki karne PENALPER = 1, w przeciwnym razie PENALPER = 0 | + |
| VINDIC | czy przedsiębiorstwo (dostawca) stosuje windykację należności handlowych? Zmienna zero-jedynkowa. Jeśli przedsiębiorstwo stosuje metody windykacji VIDIC=1, w przeciwnym razie VINDIC=0 | - |
| SECCR | Czy przedsiębiorstwo (dostawca) wykorzystuje metody zabezpieczenia wierzytelności? zmienna zero-jedynkowa - jeśli przedsiębiorstwo zabezpiecza należności handlowe SECCR = 1, w przeciwnym razie SECCR = 0 | - |

W celu oszacowania wpływu poszczególnych instrumentów polityki kredytowej dostawców na przychody ze sprzedaży została wykorzystana regresja wieloraka:

$$Y = c_1 SUPPLYCR + c_2 SALECR + c_3 CREVAL + c_4 PAYTERMS + c_5 DISCOUNT + c_6 DISCRATE + c_7 DISCTERM + c_8 PENALPER + c_9 VINDIC + c_{10} SECCR + c_{11}$$

Wybrane statystyki opisowe zmiennych przyjętych w modelu zaprezentowano w tabeli 2 i 3.

Przeciętny stan należności (SUPPLYCR) w mikroprzedsiębiorstwach w 2005 r. wyniósł 94 876,05 zł. Wartość mediany dla tej pozycji majątku stanowiła 2750 zł, a kwartyla trzeciego 25 000 zł. Rozkład zmiennej jest niesymetryczny. Wartość średnia należności wynika z wpływu kilku przedsiębiorstw utrzymujących poziom omawianej zmiennej w górnych przedziałach wartości w badanej próbie.

Przeciętny udział przychodów ze sprzedaży towarów i usług zrealizowanych wraz z kredytem handlowym w przychodach ogółem (SALECR) w 2005 r. w grupie mikroprzedsiębiorstw wyniósł 38,46%. W połowie jednostek omawianej próby wartość ta była wyższa niż 25,53% przychodów ogółem. Kwartyl trzeci tej zmiennej wyniósł 71,5%.

**Tabela 2. Wybrane statystyki opisowe zmiennych w grupie mikroprzedsiębiorstw (liczba obserwacji 231)**

| Zmienne | Średnia | Mediana | Wartość maksymalna | Odchylenie standardowe |
|---|---|---|---|---|
| Zmienna zależna | | | | |
| SALES | 810 951,3 | 229 788 | 30 344 043 | 2 330 181 |
| Zmienne niezależne | | | | |
| SUPPLYCR | 94 876,05 | 2750 | 5 380 683 | 441 354 |
| SALECR | 0,384625 | 0,2553 | 1 | 0,367858 |
| CREVAL | 0,974026 | 1 | 1 | 0,159403 |
| PAYTERMS | 0,614719 | 1 | 1 | 0,487719 |
| DISCOUNT | 0,21645 | 0 | 1 | 0,412719 |
| DISCRATE | 0,022781 | 0 | 0,3 | 0,044398 |
| DISCTERM | 4,796537 | 0 | 45 | 9,255653 |
| PENALPER | 0,160173 | 0 | 1 | 0,367563 |
| VINDIC | 0,277056 | 0 | 1 | 0,448516 |
| SECCR | 0,190476 | 0 | 1 | 0,393529 |

Ocena wartości statystyk opisowych zmiennej CREVAL wskazuje, iż 225 mikroprzedsiębiorstw nie stosowało oceny wiarygodności kredytowej odbiorców (97,4% próby), 142 podmioty (61,47% próby) różnicowały terminy płatności wobec odbiorców (PAYTERMS). Ofertę skonta swoim kontrahentom zaproponowało 21,64% jednostek badanej próby (DISCOUNT). Przeciętna wartość oferowanego opustu cenowego wyniosła 2,28% (DISCRATE), 3/4 mikroprzedsiębiorstw zaoferowało odbiorcom opust cenowy poniżej 3% ceny towaru lub usługi. Przeciętny oferowany termin skonta wyniósł 4,8 dni (DISCTERM), 75% mikroprzedsiębiorstw z próby proponowało termin do 7 dni, 16% podmiotów naliczało odsetki karne za nieterminowe regulowanie zobowiązań przez odbiorców (PENALPER), 27,7% próby stosowało metody windykacji (monity, wizyty osobiste, wstrzymanie dalszego kredytowania odbiorcy, współpraca z wyspecjalizowaną firmą windykacyjną, współpraca z kancelarią prawną, wszczęcie procedury sądowej, zgłoszenie do rejestru długów, odsetki karne, wystąpienie z wnioskiem o upadłość), 19,05% mikroprzedsiębiorstw żądało od kontrahentów zabezpieczenia należności (SECCR).

Przeciętny stan należności (SUPPLYCR) w małych przedsiębiorstwach zatrudniających powyżej dziewięć osób w 2005 r. wyniósł 717 543,1 zł. Wartość mediany dla tej pozycji majątku stanowiła 248 960 zł. Przeciętny udział przychodów ze

sprzedaży zrealizowanych, wraz z kredytem handlowym w przychodach ogółem (SALECR) w 2005 r., w tej grupie przedsiębiorstw wyniósł 52,6%. W połowie jednostek omawianej próby wartość ta była wyższa niż 60% przychodów ogółem. Kwartyl trzeci tej zmiennej wyniósł 90%.

**Tabela 3. Wybrane statystyki opisowe zmiennych w grupie małych przedsiębiorstw zatrudniających powyżej dziewięć osób (liczba obserwacji 137)**

| Zmienne | Średnia | Mediana | Wartość maksymalna | Odchylenie standardowe |
|---|---|---|---|---|
| Zmienna zależna | | | | |
| SALES | 5 979 671 | 5 979 671 | 60 148 000 | 10 234 279 |
| Zmienne niezależne | | | | |
| SUPPLYCR | 717 543,1 | 248 960 | 17 142 377 | 1 787 955 |
| SALECR | 0,526082 | 0,6 | 1 | 0,378184 |
| CREVAL | 0,985401 | 1 | 1 | 0,120379 |
| PAYTERMS | 0,766423 | 1 | 1 | 0,424659 |
| DISCOUNT | 0,255474 | 0 | 1 | 0,437728 |
| DISCRATE | 0,036642 | 0,01 | 0,25 | 0,049539 |
| DISCTERM | 7,357664 | 0 | 40 | 9,91711 |
| PENALPER | 0,481752 | 0 | 1 | 0,501501 |
| VINDIC | 0,656934 | 1 | 1 | 0,476475 |
| SECCR | 0,372263 | 0 | 1 | 0,485182 |

Aż 98,54% małych przedsiębiorstw zatrudniających powyżej dziewięć osób nie stosowało oceny wiarygodności kredytowej odbiorców (CREVAL), 76,64% jednostek różnicowało terminy płatności wobec odbiorców (PAYTERMS). Ofertę skonta swoim kontrahentom zaproponowało 25,54% jednostek badanej próby (DISCOUNT). Przeciętna wartość oferowanego opustu cenowego wyniosła 3,66% (DISCRATE), 3/4 mikroprzedsiębiorstw zaoferowało odbiorcom opust cenowy poniżej 7% ceny towaru lub usługi. Przeciętny oferowany termin skonta wyniósł 7,36 dni (DISCTERM), 75% mikroprzedsiębiorstw z próby stosuje termin do 14 dni. 48,17% podmiotów naliczało odsetki karne za nieterminowe regulowanie zobowiązań przez odbiorców (PENALPER), 65,69% próby stosowało metody windykacji (VINDIC), 37,23% przedsiębiorstw żądało od kontrahentów zabezpieczenia należności (SECCR).

## 3. Estymacja parametrów modelu

W tabeli 4 przedstawiono wyniki estymacji parametrów modelu regresji wielorakiej, określającej wpływ instrumentów polityki kredytowej mikroprzedsiębiorstw na wartość przychodów ze sprzedaży w 2005 r.

**Tabela 4. Estymacja parametrów modelu regresji określającej wpływ instrumentów polityki kredytowej mikroprzedsiębiorstw na wartość przychodów ze sprzedaży**

| Zmienne | Parametr przy zmiennej | Błąd standardowy | Poziom istotności[1)] |
|---|---|---|---|
| SUPPLYCR | 4,686024 | 0,160280 | 0,0000[2)] |
| SALECR | 214 765,4 | 201 474,2 | 0,2876 |
| CREVAL | 312 715,8 | 434 738,9 | 0,4727 |
| PAYTERMS | 318 119,6 | 161 845,4 | 0,0506[4)] |
| DISCOUNT | 332 557,6 | 205 206,6 | 0,1065 |
| DISCRATE | -2 730 599,0 | 2 108 681,0 | 0,1967 |
| DISCTERM | 12 018,10 | 9411,129 | 0,2029 |
| PENALPER | -167 582,4 | 219236,1 | 0,4455 |
| VINDIC | 98 798,74 | 186 200,7 | 0,5962 |
| SECCR | -444 308,0 | 187 966,1 | 0,0190[3)] |
| C | -199 712,8 | 439 780,5 | 0,6502 |
| $R^2$ | 0,809007 | | |
| Błąd standardowy regresji | 1 041 242 | | |

[1)] Poziom istotności, od którego „w górę" zmienna jest istotna.
[2)] Zmienna istotna na 1-procentowym poziomie istotności.
[3)] Zmienne istotne na 5-procentowym poziomie istotności.
[4)] Zmienne istotne na 10-procentowym poziomie istotności.

Model oszacowany dla mikroprzedsiębiorstw jest istotny statystycznie na poziomie 1% istotności. Wyjaśnia on 80,9% zmian w poziomie przychodów ze sprzedaży, za które odpowiedzialna jest stosowana przez przedsiębiorstwa z tej grupy polityka kredytowania kontrahentów. Zmiennymi objaśniających statystycznie istotnymi (na poziomie istotności 10% lub mniejszym) okazały się zmienne odpowiedzialne za wielkość należności (SUPPLYCR), różnicowanie terminów płatności (PAYTERMS) oraz zmienna wskazująca, czy przedsiębiorstwo wykorzy-

stuje metody zabezpieczenia należności handlowych (SECCR). Znaki oszacowanych parametrów są zgodne z przyjętymi założeniami. Wzrost wielkości należności oraz różnicowanie terminów płatności wobec kontrahentów wpłynęło dodatnio na wartość przychodów ze sprzedaży. Żądanie zabezpieczeń wierzytelności wynikających z dostaw towarów i usług spowodowało zmniejszenie wartości zmiennej objaśnianej.

Eliminowanie z modelu zmiennych, które nie są statystycznie istotne, nie spowodowało znaczących zmian w poziomie wyjaśnionej przez model zmienności przychodów ze sprzedaży. Przyjmując kryterium miar dobroci dopasowania funkcji regresji w obszarze współczynnika determinacji (R2), należy stwierdzić, iż model zaprezentowany w tabeli 4 najlepiej opisuje omawiane relacje.

W celu weryfikacji przyjętej w badaniach tezy dokonano estymacji parametrów modelu regresji wielorakiej, określającej wpływ instrumentów polityki kredytowej małych przedsiębiorstw zatrudniających powyżej dziewięć osób na wartość przychodów ze sprzedaży w 2005 r. (tab. 5.).

**Tabela 5. Estymacja parametrów modelu regresji określającej wpływ instrumentów polityki kredytowej małych przedsiębiorstw zatrudniających powyżej dziewięć osób na wartość przychodów ze sprzedaży**

| Zmienne | Parametr przy zmiennej | Błąd standardowy | Poziom istotności[1)] |
|---|---|---|---|
| SUPPLYCR | 4,288294 | 0,340753 | 0,0000[2)] |
| SALECR | 445 464,2 | 1 683 341,0 | 0,7917 |
| CREVAL | 3 208 428,0 | 509 7701,0 | 0,5302 |
| PAYTERMS | –25 667,50 | 1 574 136,0 | 0,9870 |
| DISCOUNT | 2 150 461,0 | 1 605 756,0 | 0,1829 |
| DISCRATE | –331 555,0 | 16 220 344 | 0,9837 |
| DISCTERM | 82 954,93 | 76 009,89 | 0,2772 |
| PENALPER | –185016,8 | 1 276 654,0 | 0,8850 |
| VINDIC | –1 016 632,0 | 1 379 887,0 | 0,4626 |
| SECCR | – 468 149,8 | 1 277 284,0 | 0,7146 |
| C | – 199 712,8 | 439 780,5 | 0,6502 |
| $R^2$ | 0,587668 | | |
| Błąd standardowy regresji | 6 827 548 | | |

[1)] Poziom istotności, od którego w górę zmienna jest istotna.
[2)] Zmienna istotna na 1-procentowym poziomie istotności.

Oszacowane równanie regresji jest statystycznie istotne. Wyjaśnia ono 58,77% zmian w poziomie przychodów ze sprzedaży. Jedyną zmienną statystycznie istotną jest przeciętna wartość należności w omawianym okresie (SUPPLYCR). Wzrost poziomu należności handlowych spowodował wzrost wartości przychodów ze sprzedaży. Oznacza to, że kreowanie zróżnicowanych warunków zakupu wobec odbiorców towarów i usług nie miało statystycznie istotnego wpływu na przychody ze sprzedaży w badanej grupie małych przedsiębiorstw zatrudniających powyżej dziewięć osób.

## Zakończenie

Przeprowadzona analiza pozwoliła pozytywnie zweryfikować przyjętą w badaniach tezę dotyczącą zróżnicowanego wpływu zmiennych określających politykę udzielania kredytu handlowego na wartość przychodów ze sprzedaży w grupie małych przedsiębiorstw. Zakres udzielanego kredytu handlowego przez mikroprzedsiębiorstwa jest mniejszy niż oferowanego przez małe przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej dziewięć osób. Ewaluacja na podstawie narzędzi statystycznych (regresji wielorakiej) potwierdziła, iż w warunkach ograniczonych możliwości kredytowania kontrahentów przez mikroprzedsiębiorstwa duże znaczenie dla kształtowania przychodów ze sprzedaży dóbr i usług ma zróżnicowanie instrumentów udzielania kredytu handlowego. Zmienność przychodów ze sprzedaży mikroprzedsiębiorstw jest zatem w dużym stopniu konsekwencją oferowanych warunków sprzedaży. Wśród zmiennych statystycznie istotnie wpływających na wartość przychodów ze sprzedaży znalazły się: przeciętny poziom należności, różnicowanie terminów płatności wobec kontrahentów oraz stosowanie metod zabezpieczania należności handlowych. Sprzedaż w grupie małych przedsiębiorstw zatrudniających powyżej dziewięć osób zazwyczaj odbywa się na relatywnie mało zróżnicowanych warunkach w ramach stabilnej grupy odbiorców. Stąd zmienność przychodów ze sprzedaży jest w mniejszym stopniu uzależniona od zróżnicowania instrumentów polityki udzielania kredytu handlowego niż w mikroprzedsiębiorstwach. Jedyną zmienną statystycznie istotnie wpływającą na wartość przychodów ze sprzedaży w tej grupie podmiotów jest poziom należności handlowych. Nie stwierdzono statystycznie istotnego wpływu pozostałych zdefiniowanych zmiennych określających instrumenty polityki kredytowej w badanej grupie przedsiębiorstw.

## Bibliografia

Bień W. (2001), *Wybrane problemy udzielania kredytu handlowego*, Rachunkowość, nr 9.
Bień W. (2002), *Windykacja należności z tytułu kredytu handlowego*, Rachunkowość, nr 2.
Michalski G. (2005), *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
Rutkowski A. (2000), *Podejście inwestycyjne przy udzielaniu kredytu kupieckiego*, Rachunkowość, nr 1.
Sierpińska M. (1996), *Nadzór nad należnościami przedsiębiorstwa*, Rachunkowość, nr 5.
Wędzki D. (1996), *Analiza należności i polityki udzielania kredytu kupieckiego*, Rachunkowość, nr 6.
Wędzki D. (2000), *Ocena spłaty należności*, Rachunkowość, nr 11.
Zawadzka D. (2009), *Determinanty popytu małych przedsiębiorstw na kredyt handlowy. Identyfikacja i ocena*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.

## THE ASSESSMENT OF THE INFLUENCE OF TRADE CREDIT EXTENSION POLICY BY SMALL BUSINESSES ON THE AMOUNT OF REVENUE FROM SALES OF GOODS AND SERVICES – IN THE LIGHT OF EMPIRICAL RESEARCH RESULTS

### Summary

The aim of the study presented in this paper is the assessment of the influence of trade credit extension policy by small businesses on the amount of revenue from sales. The study advances the thesis that the effect of instruments of trade credit extension policy on the value of revenue from sales is diverse in the group of small businesses. Micro businesses, aiming at strengthening their competitive position on the market and reducing the asymmetry of information on the quality of goods and services offered, exploit the instruments of crediting their contractors in generating revenue from sales to a greater extent than small businesses employing more than 9 people. Thus the variation of revenue from sales in micro businesses is chiefly a consequence of terms and conditions on sales offered. Small businesses employing more than 9 people extend relatively less trade credit, as their market position is more competitive than micro businesses. Sales in this group of suppliers usually take place on less diverse terms and conditions and in a stable group of buyers. Therefore the variation of revenue from sales is to a lesser degree contingent on trade credit extension policy than in the case of micro businesses. Empirical verification was conducted based on models using multiple regression. The study spanned 368 small businesses, including 231 micro businesses. The analysis conducted confirmed the initial thesis.