



Wsparcie dla małych i średnich firm (MŚP), powszechnie zwanych „miami”, to standardowa deklaracja polityków, niezależnie od ideologicznej orientacji. Towarzystwa jej emocjonalne stwierdzenia, że to „sól ziemi” i „kręgosłup” gospodarki, ze względu na znaczący udział w zatrudnieniu i tworzeniu PKB.

Takiej deklaracji nie zabrakło w exposé premier Beaty Szydło, która obiecała obniżkę CIT dla małych firm do 15 proc.

Jednak śledząc wypowiedzi prasowe wicepremiera Mateusza Morawieckiego, można odnieść wrażenie, że bliższe są mu firmy średnie i duże, które nazywa „aortami” polskiej gospodarki. Oczywiście chodzi o podmioty z polskim kapitałem, które przy odpowiednim wsparciu będą skutecznie pobijać rynki międzynarodowe.

Struktura firm pod lupą

Czy należy różnicować wsparcie państwa w zależności od wielkości firmy? By odpowiedzieć na to pytanie, warto najpierw ustalić, ile mamy przedsiębiorstw w poszczególnych klasach wielkości i jaki jest ich wkład do gospodarki.

Wydaje się to proste, gdyż podział na mikro, małe, średnie i duże to podstawowe kryterium w statystyce sektora przedsiębiorstw. Niestety prezentowane przez GUS dane nie uwzględniają występujących powiązań własnościowych między formalnie niezależnymi podmiotami.

Zrobiliśmy symulację, co by się stało, gdyby te powiązania uwzględnili. Przybliżone wyniki ilustruje towarzysząca tekstowi infografika.

Po wyodrębnieniu w dominującej liczebnie grupie mikroprzedsiębiorstw kategorii samozatrudnionych i mikropracodawców uzyskujemy bardziej przydatny dla celów polityki gospodarczej podział na sześć grup o różnej liczebności i wkładzie do gospodarki, mierzonym liczbą pracujących i udziałem w tworzeniu PKB (wartości dodanej).

W segmencie MŚP mamy kategorię samozatrudnionych, mikropracodawców, firmy małe i średnie, natomiast w segmencie firm dużych wyodrębniamy firmy krajowe i te kontrolowane przez kapitał zagraniczny.

Po uwzględnieniu korekty własnościowej rola MŚP w gospodarce pozostaje znaczna, ale bez wyraźnej przewagi nad podmiotami dużymi. Znaczący udział MŚP w zatrudnieniu wynika z tego, że samozatrudnieni, a po części także mikropracodawcy, dają zatrudnienie sobie samym, co oczywiście jest zjawiskiem pozytywnym.

Natomiast jeśli chodzi o pracowników najemnych relacja MŚP – podmioty duże jest dość zrównoważona (53 proc. – 47 proc.). Z kolei gdy uwzględnimy w porównaniu przychody i wartość dodaną, niewielką przewagę mają podmioty duże.

Dla kogo wsparcie – i jakie

Jakie zmiany w strukturze sektora przedsiębiorstw są

Małe jest piękne, większe pilnie potrzebne



PROF. JERZY CIEŚLIK

Utrwalenie stereotypu małego, słabego i nieporadnego polskiego przedsiębiorcy ma dla naszej gospodarki dalekosiężne negatywne konsekwencje – wskazuje ekspert.

pożądane i w jakim zakresie państwo może wpływać na kierunek i dynamikę takich przeobrażeń?

Doświadczenia najbardziej zaawansowanych krajów pokazują, że w nowoczesnej gospodarce jest miejsce na firmy różnej wielkości, które mają do spełnienia różne funkcje. Bardzo istotny jest przy tym „ruch w górę”.

Chodzi o to, by w poszczególnych segmentach istniała znacząca grupa podmiotów z silnymi ambicjami rozwojowymi, co powoduje, że przesuwa się one do coraz wyższych klas wielkości. Prowadzone w wielu krajach badania wykazały, że właśnie w fazie wzrostowej firmy generują najwięcej nowych miejsc pracy, zwiększają sprzedaż i zyski, co oczywiście jest także mile widziane przez państwo, bo zwiększają się wpływy z podatków.

Jeśli chodzi o największy liczebnie, a jednocześnie ekonomicznie najsłabszy segment – czyli ponad 1,2 mln przedsiębiorców bez pracowników, stanowiących dwie trzecie wszystkich podmiotów – ich udział w całej populacji firm w Polsce jest znacznie powyżej średniej europejskiej (56 proc.).

Zdecydowana większość takich przedsiębiorców, a może raczej przedsiębiorczych pracowników, traktuje ten stan jako trwały. Stąd poza szczególnymi względami społecznymi nie ma uzasadnienia dla wspierania tej grupy w całości.

Natomiast warto wspierać tych samozatrudnionych, dla których jest to etap przejściowy na drodze do bycia pracodawcą. Pozytywne doświadczenia wielu krajów dotyczą zachęt przy zatrudnieniu pierwszego pracownika. Gdyby w Polsce zdecydowało się na to dodatkowo 10 proc. spośród ponad 1,2 mln samozatrudnionych, mieliśmyby każdego roku niebagatelną liczbę 120 tys. nowych miejsc pracy.

Bardzo ważna z punktu widzenia zdynamizowania gospodarki, a zwłaszcza wzrostu zatrudnienia, jest grupa mikropracodawców zatrudniających obecnie oprócz właścicieli średnio nieco poniżej trzech pracowników (2,8). Są to już funkcjonujące firmy, nieźle osadzone na rynku i posiadające bazę klientów.

Dodanie kolejnych zatrudnionych może być w tej sytuacji całkiem realne. Gdyby średnio każdy z ponad półmilionowej rzeszy mikropracodawców zatrudnił jednego dodatkowego pracownika, w krótkim czasie zabrakłoby

na rynku rąk do pracy.

Z racji krótkiej, bo zaledwie 25-letniej historii współczesnej przedsiębiorczości mamy w Polsce zbyt mało firm małych z górnego przedziału, a więc zatrudniających 35-49 osób, a także firm średnich w przedziale 50-249 zatrudnionych.

Tu – jak pokazują doświadczenia krajów małych, a także tych o średniej wielkości – podstawową dźwignią rozwoju może być eksport. W grupie firm dużych mamy wyraźny podział na firmy krajowe i te z kapitałem zagranicznym o podobnym poziomie przychodów.

Firmy zagraniczne zatrudniają mniej ludzi, ale biją na głowę krajowe w dziedzinie eksportu. Z pewnością istnieje pilna potrzeba zwiększenia udziału firm kontrolowanych przez kapitał krajowy, a w tym stworzenia silnego segmentu polskich firm globalnych, o czym szerzej pisaaliśmy w „Rzeczpospolitej” 18.12.2015 r.

Jak wzmocnić ambicje przedsiębiorców

Co zrobić, by uruchomić na szeroką skalę ruch w górę we

wszystkich segmentach sektora przedsiębiorstw, który to ruch spowoduje, że będziemy mieli coraz więcej większych i silniejszych firm zdolnych konkurować nie tylko w kraju, w regionie, ale także na globalnym rynku? By naszą specyfiką nie była tylko powiększająca się szybko armia samozatrudnionych – strefy pośredniej między etatem a byciem przedsiębiorcą-pracodawcą.

Pojawiają się pomysły różnych programów, ale zanim zaczniemy wydawać publiczne pieniądze, warto „oczyścić przedpole” i zerwać z antyrozwojową narracją oraz promocją słabości, a wręcz nieporadności polskich przedsiębiorców, jaka dominuje w debacie publicznej w naszym kraju.

Główny przekaz jest taki, że polski przedsiębiorca jest słaby, zagubiony w gąszczu przepisów, nieporadnie poruszający się na rynku i generalnie słabo przygotowany do prowadzenia działalności.

Do młodych ludzi, w tym także studentów, kierowane są zachęty do aktywności przedsiębiorczej akcentujące młodziemczy entuzjazm jako źródło sukcesu, a nie wcześniejsze zgromadzenie środków, solid-

ne przygotowanie założeń biznesowych, praktyczne doświadczenie czy dobre rozpoznanie rynku.

Zachęcając ludzi słabo przygotowanych, bez solidnego zaplecza finansowego, do rozpoczynania działalności gospodarczej, powiększamy tylko szereg „biznesowego prekariatu” bez perspektyw rozwojowych. Od początku kształtuje się specyficzny model funkcjonowania, gdzie o opłacalności prowadzonego biznesu decyduje obniżona składka ZUS przez dwa lata.

To daje początek długofalowej strategii minimalizacji własnych obciążeń ZUS, bo 99 proc. przedsiębiorców odprowadza składkę na najniższym zryczałtowanym poziomie, nie licząc się z konsekwencjami bardzo niskiej emerytury w przyszłości. Także niechęć do zatrudniania pracowników na etacie.

Utrwalenie stereotypu małego, słabego i nieporadnego polskiego przedsiębiorcy ma bardziej dalekosiężne negatywne konsekwencje. Przedsiębiorcy najwyraźniej uwierzyli, że głównym źródłem ich niepowodzeń są czynniki zewnętrzne, a w pierwszej kolejności podat-

ki, ZUS i nadmierna biurokracja.

Taki jest zresztą dominujący przekaz płynący od lat ze strony reprezentujących ich organizacji. Można by to traktować jako przejaw naszej narodowej skłonności do narzekania, jednak niepokoić musi fakt, że wśród barier rozwojowych przedsiębiorcy w ogóle nie dostrzegają tak oczywistej jak brak doświadczenia i kompetencji menedżerskich, które ujawniają się ze szczególną siłą, gdy firma zaczyna szybko zwiększać obroty i zatrudnienie i rozszerzać działalność na nowych rynkach.

Czas na zmianę jakościową

W okresie 25 lat transformacji udało się stworzyć w Polsce znaczący, wewnętrznie zróżnicowany sektor prywatnych przedsiębiorstw. Mamy więc solidny fundament dla dalszego rozwoju. Jeśli chodzi o liczbę podmiotów gospodarczych, to w świetle porównań międzynarodowych osiągnęliśmy poziom nasycenia zbliżony do optymalnego.

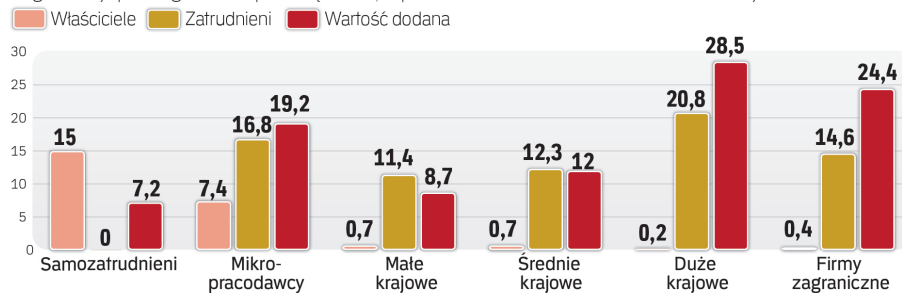
Czas więc skupić się na zmianach jakościowych, a to wymaga zwiększenia potencjału firm we wszystkich segmentach: mikro, małych, średnich i dużych, a także tych największych, prowadzących działalność w skali globalnej.

Siłą motoryczną tak potrzebnego, powszechnego „ruchu w górę” powinni być sami przedsiębiorcy. Z pewnością w wielu obszarach potrzebne będzie wsparcie ze strony państwa, ale adresowane do tych, którzy mają ambicje rozwojowe i są gotowi modernizować swoje firmy.

W tym celu konieczne jest także nowe otwarcie w publicznej debacie, polegające na zerwaniu ze stereotypem, a nawet swoistą afirmacją przedsiębiorcy małego, słabego, zagubionego w otaczającej go rzeczywistości. Także zerwanie z kanonem politycznej poprawności w publicznej debacie, zgodnie z którym o przedsiębiorcach wypada mówić tylko dobrze, a wszelkich trudności upatrywać w zbyt wysokich podatkach, składkach ZUS czy nadmiernej biurokracji. Trzeba to zrobić po to, by zidentyfikować rzeczywiste wyzwania na drodze dalszego rozwoju polskiego sektora przedsiębiorstw, a następnie podjąć skuteczne działania na rzecz ich rozwiązywania. ©

– autor jest dyrektorem Centrum Przedsiębiorczości w Akademii Leona Koźmińskiego

Segmentacja polskiego sektora przedsiębiorstw, w proc. udziału w zatrudnieniu i wartości dodanej



	Samozatrudnieni	Mikropracodawcy	Małe krajowe	Średnie krajowe	Duże krajowe	Firmy zagraniczne	Razem
Liczba podmiotów w tys.	1236,8	535,1	53,7	13,4	3,9	6,9	1849,8
Pracujący razem w tys.	1363,0	2159,2	1074,6	1127,3	1830,3	1361,0	8915,3
Właściciele w tys.	1363,0	660,5	61,2	15,2	4,4	7,8	2112,2
Zatrudnieni w tys.		1498,7	1013,4	1112,0	1825,8	1353,2	6803,1
Przychody w mld PLN	222,5	589,9	384,7	435,2	1025,7	1022,2	3680,2
Wartość dodana w mld PLN	61,6	163,3	74,0	101,9	242,6	208,1	851,6

jako proc. razem	Samozatrudnieni	Mikropracodawcy	Małe krajowe	Średnie krajowe	Duże krajowe	Firmy zagraniczne	Razem
Liczba podmiotów	66,9	28,9	2,9	0,7	0,2	0,4	100
Pracujący razem	15,3	24,2	12,1	12,6	20,5	15,3	100
Właściciele	64,5	31,3	2,9	0,7	0,2	0,4	100
Zatrudnieni		22,0	14,9	16,3	26,8	19,9	100
Przychody	6,0	16,0	10,5	11,8	27,9	27,8	100
Wartość dodana w mld zł	7,2	19,2	8,7	12,0	28,5	24,4	100

źródło: obliczenia własne na podstawie źródłowych danych GUS (dane z 2012 r.)

• NAJWIĘKSZĄ WARTOŚĆ DODANĄ GENERUJĄ DUŻE PRZEDSIĘBIORSTWA KRAJOWE