

Warszawa, 10 września 2021 r.

Komentarz ZPP ws. raportu Polskiego Instytutu Ekonomicznego dot. produktywności polskich firm – jak wyeksportować usługi fryzjera?

Raport Polskiego Instytutu Ekonomicznego pt. „Pułapka małej skali. O produktywności polskich firm” był już przedmiotem krytyki ZPP. Bezpośrednio po jego publikacji wypuściliśmy odnoszący się do materiału komentarz, w którym wskazywaliśmy że wspiera on antyprzedsiębiorczą narrację towarzyszącą forsowaniu podnoszenia obciążeń dla najmniejszych firm w ramach Polskiego Ładu. Poniżej prezentujemy komentarz bardziej metodycznie odnoszący się do publikacji PIE.

W naszym przekonaniu odwzorowany w raporcie tok rozumowania zawiera fundamentalne błędy wskazujące na brak zrozumienia procesów zachodzących w realnej gospodarce. Krytykę rozpocząć wypada od zaznaczenia, że korelacja między szeregami czasowymi dwóch zmiennych nie oznacza, że występuje między nimi związek przyczynowo – skutkowy, co w kilku miejscach sugerował autor opracowania. Już w latach 70, Clive Granger zauważył, że jeżeli zmienna X wpływa na Y, to wartości Y powinno dać się lepiej przewidywać, gdy w regresji wykorzystane będą także dawne wartości X. Zaproponowany przez niego test do dzisiaj jest powszechnie wykorzystywany w analizowaniu przyczynowości. Mimo swych zalet, metoda ta nie chroni jednak przed pułapką tzw. regresji pozornej. Dopiero występowanie między zmiennymi związków kointegracyjnych pozwala stwierdzić występowanie stabilnego związku przyczynowo – skutkowego. Wreszcie, nawet kointegracyjna analiza szeregów czasowych nie wystarczy do pełnego omówienia zmian i czynników regionalnych, do czego potrzeba metod analizy danych panelowych bądź statystyk przestrzennych. Uznać można zatem, że wnioski formułowane w raporcie na podstawie analizy korelacji, nie mogą być traktowane jako wiążące.

Już na samym początku swojej działalności, Instytut opracował Indeks Odpowiedzialnego Rozwoju, który, w założeniu, miał być miarą rozwoju gospodarczego alternatywną do PKB, utrzymaną w duchu np. HDI. Podejście takie jest zresztą spójne z filozofią Komisji Europejskiej, która woli skupiać się na ogólnym dobrostanie swoich mieszkańców, a nie wyłącznie na wysokiej produktywności pracy. Szerzej można o tym przeczytać w strategiach

rozwoju KE. Obecnie, w publikacjach NBER poświęconych tematyce konkurencyjności międzynarodowej, widać rosnącą rolę czynników innych niż produktywność pracy. W roku 2020, PIE, przedstawiając aktualizację Indeksu, dalej prezentował pogląd, że PKB nie obrazuje w pełni jakości życia mieszkańców danego terytorium. Zgodnie z nim, Indeks został rozbudowany o czwarty filar, środowiskowy. Powyższe zastrzeżenia, jakie można mieć do produktywności jako miary rozwoju, nie oznaczają oczywiście, że PKB jest miarą bezwartościową. Uznać można jednak, że ocena zjawisk mających miejsce w nowoczesnej gospodarce wyłącznie przez pryzmat produktywności jest niepełna. Tym bardziej dziwi, że decyduje się na to PIE, w kontekście funkcjonowania polskich mikrofirm.

Najbardziej zdumiewający jest jednak kluczowy wniosek, powtarzany wielokrotnie w raporcie i w mediach społecznościowych PIE, jakoby przejście do dużej firmy zwiększyło produktywność pracownika mikrofirmy o 300%. Liczba ta jest błędna. Z uwzględnionego w raporcie wykresu (Wykres 4, str. 12 raportu), jasno wynika, że produktywność pracownika dużej firmy jest mniej więcej trzykrotnie większa niż pracownika mikrofirmy. Oznacza to, że przejście do dużego przedsiębiorstwa zwiększy produktywność nie o 300%, a o 200.

Podkreślane w raporcie przewagi dużych przedsiębiorstw nie zawsze wynikają z know-how, czy ekonomiki skali. Często duże firmy np. płacą proporcjonalnie dużo niższe podatki, co wynika np. z możliwości zastosowania mechanizmów optymalizacyjnych (takich jak transfer zysków za granicę), które znajdują się poza zasięgiem firm mikro. Duże przedsiębiorstwa mają też większy potencjał negocjacyjny, czy to w rozmowach z kontrahentami, czy to organami państwa, który nie zawsze jest wykorzystywany w sposób zgodny z zamierzeniem ustawodawcy. Dziwić zatem musi, że proponowanym przez PIE lekarstwem na tę chorobę jest ściślejsze kontrolowanie jednoosobowych działalności gospodarczych, które w rozumieniu raportu miałyby stosować zaawansowane mechanizmy optymalizacyjne, drenujące budżet z miliardów złotych.

Kończąc, wypada odnieść się do realiów prowadzenia niewielkiej działalności oraz powiązań występujących między mikrofirmami a resztą gospodarki. Nie każda firma nawet nie tyle musi, co powinna być dużym, międzynarodowym koncernem, tak samo jak nie wszędzie potrzebna (czy wręcz wskazana) jest absorpcja zaawansowanych technologii. Przykładem mogą być lokalne zakłady usługowe, gdzie liczba etatów akurat wystarcza do pokrycia zapotrzebowania na daną usługę na określonym, niewielkim terenie. Są to np. fryzjerzy, gastronomia, kosmetyczki, itd. Usilne tworzenie z takich mikrofirm większych podmiotów,

nastarczy jedynie trudności organizacyjno – proceduralnych, gdyż procesy decyzyjne w dużych firmach są znacznie bardziej skomplikowane. Centralizacja była domeną Polski Ludowej i sami autorzy raportu zauważają, że nie zdała ona egzaminu.

Podobnie absurdalne jest ocenianie mikrofirm przez pryzmat potencjału eksportowego. Podany wyżej jako przykład fryzjer nie będzie eksportował swoich usług, podobnie jak restauracja nie będzie wysyłać zapakowanego posiłku za granicę. Eksport towarów i usług w przypadku mikrofirmy możliwy jest zwykle u startupów technologicznych, działających w nowych, raczkujących technologiach, ale przedsiębiorstw takich – na całym świecie – nie ma wiele, w porównaniu z pozostałymi sektorami gospodarki. Prowadzenie tymczasem własnej firmy i budowanie jej marki, czy to na rynku lokalnym, czy globalnym, bezpośrednio wpływa na majątek przedsiębiorcy. Sprawnie prowadzony biznes, przynoszący konkretne zyski, traktować można jako aktyw. Firmę taką można przecież sprzedać, można też w nią zainwestować. Wpływu firmy na właściciela nie odzwierciedla i nigdy odzwierciedlać nie będzie sama produktywność.

Zdziwienie budzić muszą niektóre z zawartych w raporcie sformułowań, np. te o „powszechnym przekonaniu o sprzyjających warunkach do prowadzenia działalności gospodarczej” w Polsce – w sytuacji, w której szereg rankingów wskazuje na niedostatki naszego otoczenia regulacyjno-instytucjonalnego dla biznesu, a polski system podatkowy pozostaje jednym z najmniej przyjaznych systemów w Europie.