

Dlaczego mikroprzedsiębiorcy nie są problemem polskiej gospodarki? – mity i fakty

Kluczowe tezy:

- **Wysoki udział mikro i małych firm w Polsce nie jest dowodem „niedorozwoju gospodarczego”, lecz naturalną adaptacją do struktury kraju i lokalnych rynków;**
- **Retoryka „Januszy biznesu” pomija realne, systemowe bariery, które w różny sposób dotyczą przedsiębiorców w małych i dużych ośrodkach;**
- **Problemem nie jest liczba mikrofirm, lecz warunki ich działania: sztywne koszty, nadregulacja, brak zróżnicowania systemu;**
- **Ograniczanie mikroprzedsiębiorczości nie prowadzi do wzrostu - przeciwnie - osłabia lokalne gospodarki i zmniejsza odporność rynku pracy.**

W debacie o polskiej gospodarce coraz częściej pojawia się uproszczony podział. Z jednej strony „poważny biznes” - duże, produktywne firmy, z drugiej zaś mikroprzedsiębiorcy wrzucani do jednego worka z etykietą „Januszy biznesu”. Z takiej narracji wyrastają trzy pozornie intuicyjne tezy:

1. w Polsce jest „za dużo małych firm”,
2. „kto nie zarabia na wysoki ZUS, nie powinien prowadzić działalności”,
3. oraz struktura gospodarki oparta na mikroprzedsiębiorcach „hamuje rozwój”.

Brzmi ostro, nowocześnie i „reformatorsko” - ale ma niewiele wspólnego z rzeczywistością.

Poniżej - przedstawiamy trzy najpopularniejsze mity i fakty, o których rzadko mówi się w debacie publicznej.

Mit 1. „Za dużo małych przedsiębiorców przeszkadza rozwojowi”

Na pierwszy rzut oka teza wydaje się logiczna. W krajach bogatszych i bardziej rozwiniętych rzeczywiście widać silny sektor dużych, wysokoproduktywnych firm. Łatwo więc zbudować prostą opowieść: skoro bogate kraje mają dużo dużych firm, a my mamy dużo małych, to pewnie właśnie te małe nas „trzymają w miejscu”. W rzeczywistości jest to mylenie przyczyny ze skutkiem.

Duże firmy nie wyrastają w próżni. Najczęściej zaczynają jako małe, rodzinne biznesy, lokalne inicjatywy, jednoosobowe działalności. To, że w Polsce jest dużo mikrofirm, nie jest dowodem „niedorozwoju”. Jest dowodem, że ludzie próbują radzić sobie w takich warunkach, jakie zastali.

Wysoki udział małych przedsiębiorstw to przede wszystkim adaptacja do realiów. Do realiów takich jak:

- struktura kraju, w którym ogromna część społeczeństwa żyje poza największymi miastami;
- poziom zarobków, który w wielu regionach nie pozwala utrzymać wielkich, kapitałochłonnych przedsięwzięć;
- popyt na usługi, który jest rozbity na tysiące małych, lokalnych rynków.

Tam, gdzie duża firma widzi zbyt mały obrót, żeby było warto otwierać oddział, pojawia się mikroprzedsiębiorca - hydraulik, który obsługuje kilka wsi; sklep w małym miasteczku; warsztat samochodowy w gminie, do której nie dojedzie laweta z korporacyjnego serwisu.

Można oczywiście uznać, że to wszystko „anomaliami” i marzyć o gospodarce złożonej wyłącznie z wielkich firm. Tylko że to nie jest realny scenariusz dla kraju o takiej geografii, demografii i poziomie rozwoju jak Polska. Jeżeli ktoś twierdzi, że małych firm jest „za dużo”, powinien odpowiedzieć na bardzo konkretne pytanie.

Kto miałby wejść na ich miejsce, tu i teraz, w tych konkretnych miejscowościach, dzielnicach, wsiach?

W zdecydowanej większości przypadków odpowiedź brzmi prosto: **nikt**.

Mit 2. „Janusze biznesu. Jak ktoś nie potrafi zarobić na wysoki ZUS, to nie powinien prowadzić firmy”

Ten slogan zrobił wyjątkową karierę. Jest prosty, emocjonalny i bardzo wygodny. Wygodny, bo całą winę za trudne warunki prowadzenia działalności przerzuca na jednostkę. Jeśli ktoś nie „zarabia na ZUS”, to znaczy, że jest niezaradny, leniwy, źle prowadzi biznes i problem rozwiązany. Tylko że rzeczywistość jest znacznie mniej czarno-biała.

Dla przykładu krawcowa w mieście powiatowym, dekarz w gminie, stolarz w małym miasteczku - ich przychody są ograniczone nie dlatego, że „źle liczą”, ale dlatego, że rynek, na którym działają, ma swoje granice. W okolicy jest określona liczba dachów do naprawy. Określona liczba mieszkań, w których ktoś zleci szafę na wymiar. Określona liczba osób, które przyjdą z przeróbką garnituru. Tego nie da się w nieskończoność „skalować”. Stwierdzenie, że każdy, kto nie zarobi na wysokie, sztywne obciążenia, „nie powinien prowadzić działalności”, sprowadza się w praktyce do jednej rzeczy - do powiedzenia całym grupom zawodowym i całym regionom: „w waszych warunkach mikroprzedsiębiorczość nie ma prawa istnieć. Albo staniecie się cudownie wysokodochodowi, albo was po prostu nie będzie.”

Tylko że gospodarka tak nie działa. **Jeżeli w małym mieście zamkną się lokalne warsztaty, pracownie, drobne sklepy, to nie oznacza, że nagle pojawi się fabryka czy centrum usług. Za to może pojawić się bezrobocie, emigracja oraz szara strefa.**

„Janusz biznesu” to wygodna etykieta, która pozwala nie rozmawiać o strukturze systemu, czyli:

- o tym, że wysoki, jednolity i sztywny ZUS działa zupełnie inaczej w dużym mieście, gdzie klient jest za rogiem i zarobki są wysokie i w małej miejscowości, gdzie zlecenia są sezonowe, a popyt ograniczony;
- o tym, że przedsiębiorca, który sam ponosi pełne ryzyko, finansuje narzędzia, materiały, samochód, szkolenia, odpowiada za reklamacje i przerwy w zleceniach, jest w zupełnie innej sytuacji niż pracownik etatowy.

Uproszczenie „nie zarabiasz na ZUS, nie powinienes prowadzić firmy” nie jest twardą ekonomią, ale moralizatorskim skrótom, który bardzo dobrze brzmi w telewizyjnym studiu, a bardzo słabo tłumaczy rzeczywistość poza nim.

Mit 3. „Za dużo mikro i małych przedsiębiorców przeszkadza rozwojowi Polski”

Trzecia teza jest wersją „makro” dwóch poprzednich. Ma ona sugerować, że wysoki udział mikro i małych firm w strukturze gospodarki to jedna z głównych barier doganiania Zachodu. Rzeczywiście, w analizach często pojawia się porównanie: „u nas więcej mikrofirm, tam więcej dużych przedsiębiorstw. Dlatego oni są bogatsi, a my wciąż gonimy”. Brzmi logicznie, dopóki nie spojrzysz się głębiej.

Po pierwsze, udział małych firm w gospodarkach rozwiniętych wcale nie jest marginalny. W wielu krajach usługowych to właśnie mikroprzedsiębiorstwa i małe firmy tworzą ogromną część miejsc pracy i odpowiadają za dużą część wartości dodanej w sektorze usług.

Po drugie, problemem nie jest sama liczba małych firm, tylko warunki, w jakich funkcjonują. Jeżeli państwo traktuje mikroprzedsiębiorcę jak „małą wersję dużej korporacji”, narzucając mu:

- podobny poziom formalizmów;
- podobne obowiązki sprawozdawcze;
- podobnie sztywne obciążenia;

to nie powinno dziwić, że część z nich nigdy nie urosnie.

Małe firmy pełnią kilka kluczowych ról, które w debacie o „rozwoju” są systematycznie pomijane:

- są inkubatorem przedsiębiorczości - wiele innowacyjnych pomysłów i firm, które później rosną, zaczyna się właśnie od jednoosobowej działalności, od mikroprzedsiębiorcy, który testuje rynek;
- są amortyzatorem rynku pracy - przyjmują osoby, które z różnych powodów nie odnajdują się w dużych strukturach korporacyjnych. Dają im zatrudnienie, elastyczność, możliwość dorobienia;
- są siecią krwionośną gospodarki lokalnej - wypełniają białe plamy na mapie usług, których wielki biznes nie ma powodu ani chęci uzupełniać.

Jeżeli twierdzimy, że ich jest „za dużo”, to w istocie twierdzimy, że za dużo w Polsce:

- ludzi próbuje pracować na własny rachunek;
- miejscowości potrzebuje lokalnych usług;
- obywateli żyje poza największymi ośrodkami.

To jest faktyczna treść tej tezy i to ona powinna być przedmiotem uczciwej dyskusji.

Co naprawdę przeszkadza rozwojowi?

Łatwo wskazać palcem mikroprzedsiębiorcę, trudniej jednak uczciwie przyjrzeć się temu, co rzeczywiście ciąży gospodarce.

Nie „za dużo małych firm”, tylko:

- niestabilność i zawłość prawa, która zniechęca do inwestowania i zatrudniania;

- wysokie, sztywne koszty stałe, niezależne od sezonowości i skali działalności;
- uznaniowość aparatu państwa, która utrudnia planowanie czegokolwiek dłużej niż kilka miesięcy do przodu;
- brak zróżnicowania rozwiązań, które uwzględniałyby geografię, branżę, etap rozwoju firmy etc.

Łatwo powiedzieć „nie nadajecie się na przedsiębiorców, zamknijcie biznes”. Trudniej zaprojektować system, w którym:

- uczciwie pracująca krawcowa na wsi nie jest traktowana jak „pasażer na gapę”;
- dekarz w gminie nie słyszy, że „jak nie zarabia na wysoki ZUS, to niech idzie na etat”, którego w jego okolicy po prostu nie ma;
- mikroprzedsiębiorca ma realną szansę urosnąć bez lęku, że każdy krok w górę oznacza skokowy wzrost ryzyk i kosztów.

Zamiast pogardy - elementarna przyzwoitość

Debata o kształcie systemu podatkowo-składkowego może i powinna być ostra. Można się spierać o to, ile i kto powinien płacić. Można dyskutować o tym, jak zachęcać firmy do wzrostu, inwestycji, tworzenia miejsc pracy. Ale sprowadzanie mikro i małych przedsiębiorców do roli „Januszy”, którzy „przeszkadzają rozwojowi”, nie jest poważną polityką gospodarczą.

Jest wygodnym sposobem, by nie widzieć ludzi stojących za statystykami. Za każdym wpisem do rubryki „mikroprzedsiębiorca” stoi konkretna historia. Człowiek, który zaryzykował, żeby nie wyjeżdżać za granicę. Ktoś, kto otworzył firmę, bo nie znalazł pracy w swoim regionie. Ktoś, kto próbuje pogodzić opiekę nad bliskimi z zarabianiem na życie.

Można z takim człowiekiem uczciwie porozmawiać o składkach, podatkach, obowiązkach, ale trudno zaakceptować narrację, w której robi się z niego winnego

całego opóźnienia rozwojowego kraju. Nie ma żadnych poważnych podstaw, żeby twierdzić, że „za dużo małych przedsiębiorców przeszkadza rozwojowi Polski”.

Jest natomiast sporo argumentów za tym, że traktowanie ich jak problem, który trzeba „ograniczyć”, może ten rozwój realnie hamować. Nie dlatego, że mikroprzedsiębiorca decyduje o wielkich wskaźnikach makro. Dlatego, że bez jego pracy codzienne życie milionów ludzi w tym kraju stałoby się zwyczajnie trudniejsze, a gospodarka, która tego nie widzi, prędzej czy później zapłaci za to cenę.