

Polska ekonomia absurdu

25 marca 2014

Taki mamy klimat – w którym przedsiębiorca robiący wszystko, by móc jak najtaniej i jak „najelastyczniej” zatrudnić pracownika określany jest jako rozsądny i kierujący się interesem firmy oraz logiką rynkową. Za to pracownik, robiący wszystko, by jak najwięcej zarabiać i mieć możliwie stabilne zatrudnienie, nazywany jest roszczeniowym i nieodpowiedzialnym. W zdrowo funkcjonującej gospodarce każdy zdaje sobie sprawę, że wszystkie strony gry rynkowej (przedsiębiorcy, pracownicy, konsumenci) są równie istotne, a nadmierne osłabienie którejś z nich przyniesie przykre konsekwencje prędzej czy później. Ale kto powiedział, że u nas musi być zdrowa gospodarka.

Polski model liberalizmu gospodarczego to ekonomia podaży doprowadzona do absurdu. Nieproporcjonalną wagę przywiązuje się już nawet nie do samej strony podażowej gospodarki, lecz do specyficznej jej części: kapitału. Każdy rozsądny ekonomista rozumie, że bez odpowiedniej podaży gospodarka nie będzie się rozwijać. Niestety chyba nie każdy polski ekonomista rozumie, że właściciel zakładu produkcyjnego sam nie wyprodukuje np. 40 kontenerów zamówionego towaru. W zbilansowanej gospodarce pozycja pracownika jest równie istotna jak przedsiębiorcy, który go zatrudnia. Natomiast w Polsce przedsiębiorca zwykle nie zatrudnia – on najczęściej łaskawie „daje pracę”. Wyższość przedsiębiorcy jest więc usankcjonowana już na poziomie werbalnym.

W niedawnym wywiadzie dla „Dziennika Gazety Prawnej” Marek Belka wprost stwierdził, że w naszym kraju została wytworzona atmosfera ciągłego rozpaczania nad losem przedsiębiorców, tymczasem warunki dla ich działalności są wręcz „cieplarniane”. Oczywiście to żadna nowość, a na fakt ten wskazywało już wielu komentatorów. Nie nosili oni jednak równie dobrych garniturów co szef NBP i nie byli w przeszłości

premierami RP. Ich głos był więc lekceważony, zgodnie ze standardową w naszym kraju procedurą postępowania z opiniami osób nie zaliczanych przez główny nurt do grona „autorytetów” czy „niezależnych ekspertów”.

Skoro już nawet poważany w mainstreamie ekonomista wypowiada takie słowa, to może do większej grupy osób dotrze, że coś musi być na rzeczy. A że jest, to sprawa oczywista. Z tą małą różnicą, że atmosferę ciągłego rozpaczania nad losem przedsiębiorców celniej można byłoby określić atmosferą ciągłego szantażu. Jeśli warunki dla przedsiębiorców nazwiemy cieplarnianymi, to warunki pracowników należałoby porównać do syberyjskiej tundry.

Przejdźmy jednak na poziom konkretności i zacznijmy od kosztów uzyskania przychodu. O ile polskim przedsiębiorcom przepisy pozwalają odliczyć od przychodu prawie wszystko, co im tylko przyjdzie do głowy (klasyczne już: „to się przecież kupi na firmę i wrzuci w koszty”), to pracownikowi przysługuje marny ochłap w wysokości 110 lub 130 zł miesięcznych kosztów uzyskania przychodu. Na samo paliwo, by dojechać do pracy, wydaję co miesiąc 500 zł, więc możliwość odliczenia od przychodu 130 zł miesięcznie odczuwam tak bardzo, jak pamiętną obniżkę składki rentowej za rządów PiS. Ta pierwsza w moim życiu „podwyżka” przyniosła mi do wypłaty dodatkowe... 20 zł. Tymczasem przedsiębiorca może uznać za koszt w zasadzie każdy wydatek, który ma związek z wygenerowaniem przychodu. Takie rozwiązanie ma jeszcze jedną konsekwencję – pracodawcy mogą sobie spokojnie wrzucać w koszty składki na organizacje pracodawców, za to pracownik składki na związki zawodowe już nie odliczy.

Jednym z większych absurdów rodzimej ekonomii podaży jest ciągłe narzekanie przedsiębiorców na rzekomo zachłanny ZUS. Tymczasem składki przedsiębiorców są całkiem niskie. Mają oni obowiązek płacenia składek liczonych od wysokości zaledwie 60% przeciętnego wynagrodzenia, za to podstawą oskładkowania pracownika jest cały jego realny dochód. Nie wspominając o

dwuletnim okresie ochronnym dla raczkujących przedsiębiorców z mikroskopijnymi składkami liczonymi od 30% pensji minimalnej. A na zupełną kpinę zakrawa fakt, że składka zdrowotna dla przedsiębiorcy wynosi 270 zł, ale jeśli w NFZ chciałby ubezpieczyć się bezrobotny, z jakiegoś powodu niezarejestrowany w Urzędzie Pracy, to musiałby zapłacić 360 zł.

Skoro składki odliczane od 60% przeciętnej pensji bywają dla polskich przedsiębiorców zabójcze, to problem chyba nie tkwi w ZUS-ie, lecz w nich samych. Jeśli te, delikatnie mówiąc, niewygórowane obciążenia urastają często w dyskursie ekonomicznym do jednej z największych zmór osób prowadzących działalność gospodarczą, to może zbyt często za biznes biorą się jednostki zupełnie do tego nie predestynowane? Przecież w normalnej gospodarce nie każdy musi być przedsiębiorcą. No tak, ale kto mówił, że u nas musi być normalnie?

Nie tylko poziomy kosztów i składek uprzywilejowują przedsiębiorców. Dzieje się tak również za sprawą zróżnicowanego, bardzo korzystnego sposobu opodatkowania. Jednym z nich jest ryczałt, dzięki któremu różnego rodzaju przedsiębiorcy mogą obciążyć swój przychód zaledwie kilkuprocentowym podatkiem. Także karta podatkowa jest bardzo korzystna dla niewielkich podmiotów, gdyż mogą one dzięki niej uiszczać podatek niezależny od wysokości dochodu (stawki wyrażone są w niej liczbami bezwzględnymi, a nie procentem). Tym bardziej, że opodatkowanie według karty realnie spada – wskazane w niej kwoty wzrosły z początkiem 2014 r. o 1%, czyli mniej niż wynosi inflacja. W tym samym czasie z natury regresywny i uderzający w najbiedniejszych podatek VAT wciąż utrzymuje się na podwyższonym poziomie. Zresztą przedsiębiorcy mogą także korzystać z 19-procentowego podatku liniowego – czynią tak bardzo ochoczo menedżerowie przechodzący na kontrakty – co jeszcze bardziej wzmaga fasadowość rzekomo progresywnego systemu.

Po tych kilku chwilach spędzonych w niewątpliwie przyjemnych

warunkach cieplarnianych, przyjrzyjmy się teraz syberyjskiemu środowisku życia polskiego pracownika, który w rodzimym dyskursie ekonomicznym został zredukowany do „kosztu pracy”. Te zaś, jak wiadomo, należy bezwzględnie ciąć – inne sposoby ekspansji rynkowej są w naszym kraju wyjątkowo mało popularne. I trzeba z uznaniem stwierdzić, że metoda cięcia kosztów jest wprowadzana w Polsce bardzo sumiennie – w 2012 r. przeciętny godzinowy koszt pracy wynosił 7,4 euro, co dało nam 23. miejsce na 27 krajów UE. Gdyby w Unii obowiązywały takie zasady, jak w ligowej piłce nożnej, to w tej konkurencji spadlibyśmy do niższej klasy rozgrywek. Oczywiście trudno nam dziś aspirować do środka tabeli (przeciętna dla UE to 23,4 euro), skoro nawet drużyny walczące z nami o utrzymanie się w ekstraklasie wyprzedzają Polskę wyraźnie – przeciętne godzinowe koszty pracy w Czechach to 10,6 euro, a w Słowenii –14,6.

Nie przeszkadza to liberalnym ekonomistom twierdzić, że jedną z największych bolączek gospodarki są wysokie koszty pracy. Idealnie byłoby, gdyby pracownicy w ogóle zrezygnowali z wypłat – przecież pensje to „roszczeniowy” relikw PRL. W Polsce zresztą do tego ideału szybko się zbliżamy – udział płac w PKB Polski to zaledwie 46%, co na tle unijnej średniej (58%) wygląda żenująco. Nawet w Grecji, której zaaplikowano w ostatnim czasie kurację oszczędnościową w wersji hard, odsetek ten wynosi 50,5%. Tylko że według oficjalnego przekazu tam był kataklizm, a u nas jest zielona wyspa. No tak, ale kto mówił, że oficjalny przekaz musi być logiczny?

Praca w Polsce jest nie tylko żałośnie słabo płaćta, ale w dodatku bardzo niestabilna. Jesteśmy absolutnym liderem w UE pod względem odsetka umów czasowych (27%). Nawet w Hiszpanii, w której sytuacja na rynku pracy uchodzi za szczególnie tragiczną, jest ich 25%. Ta niestabilność oraz jeden z najgorszych w Europie systemów pośrednictwa pracy składają się na wyjątkowe „zahukanie” polskiego pracownika. Nie mogąc sobie nic odłożyć z marnej pensji, drżąc o posadę w rozmowach z

pracodawcą, stoi on na wyraźnie gorszej pozycji wobec przedsiębiorców. Dowody na to daje także niedawna analiza NBP dotycząca rynku pracy – według niej oczekiwania płacowe polskich bezrobotnych są o nawet 20% niższe od stawek rynkowych.

Oczywiście w odpowiedzi liberałowie zawsze gotowi są wypowiedzieć standardowy frazes o niskiej produktywności – rzekomo zarabiamy tak mało, gdyż niska jest efektywność naszej pracy, a gdy ona wzrośnie, to automatycznie (a w zasadzie należałoby chyba powiedzieć: w sposób cudowny) wzrosną również nasze pensje. Wystarczy jednak rzut oka na powszechnie dostępne dane, by przekonać się, że pośród państw OECD jesteśmy w absolutnym czubie pod względem wzrostu produktywności, za to pod względem wzrostu zarobków znajdujemy się na szarym końcu rankingu. Przykładowo w roku 2012 nasza produktywność wzrosła o 4% (a wedle danych UE nawet o 5,6%), lecz w nagrodę... nasze realne pensje spadły. Według związków zawodowych, gdyby płace naprawdę odpowiadały produktywności, średnia krajowa byłaby wyższa o 1000 zł. Bardzo podobne wnioski można wyciągnąć z przytoczonej już analizy NBP, w której jedną z głównych tez jest to, że poziom naszych zarobków już dawno uniezależnił się od związku ze wzrostem produktywności.

Przeważająca część przedsiębiorców nauczyła się konkutowania głównie niskimi kosztami. To strategia rozwojowa typowa raczej dla rozwijających się krajów trzeciego świata, a nie sporego europejskiego państwa z aspiracjami do gry w pierwszej lidze. Taka sytuacja doprowadziła do wielowymiarowych szkód w polskiej gospodarce. Jedną z nich jest dramatycznie niski poziom innowacyjności. Mityczna niewidzialna ręka rynku nie garnie się dołożenia na badania naukowe, skoro może spokojnie korzystać z premii, jaką dają rzesze taniej siły roboczej. Według danych Komisji Europejskiej, nakłady na badania i rozwój w Polsce to 0,9% PKB, co pozwala nam w UE wyprzedzić jedynie Rumunię, Bułgarię i Łotwę. Według innych danych, tylko

28% naszych spółek jest uznawanych za innowacyjne (średnia UE to 52%) – pod tym względem wyprzedzamy wyłącznie Rumunię. Nasza dotychczasowa strategia rozwojowa nieubłaganie się wyczerpuje, a tymczasem niski poziom innowacyjności nie daje widoków na nową. Dlatego coraz częściej pojawiają się opinie, że wpadliśmy w tzw. pułapkę średniego dochodu, która uniemożliwi wejście na wyższy poziom rozwoju. Kolejnym negatywnym efektem niskich płac w Polsce jest bariera popytowa, którą nawet polscy przedsiębiorcy (znów analiza NBP) uznają za główną przyczynę ograniczania zatrudnienia. Szkoda tylko, że nie domyślają się jeszcze, czym to jest spowodowane.

Wbrew liberalnym zakłębciom, jedną z głównych przyczyn wysokiego polskiego bezrobocia są zatem zbyt niskie, a nie zbyt wysokie płace. I jeśli uznamy płacę minimalną za skuteczne narzędzie podnoszenia płac w gospodarce, to może się okazać, że jej podniesienie może spowodować spadek bezrobocia, a nie wzrost. Oczywiście taka herezja wśród ekonomistów głównego nurtu musi spotkać się z rytualnym łapaniem się za głowę i oskarżeniami o ignorancję.

W Polsce pokutuje mit indywidualnej przedsiębiorczości. Rzekomo to właśnie jej zawdzięczamy rozwój. Prawda jest jednak zupełnie inna. Indywidualna przedsiębiorczość najbardziej kwitnie w najbiedniejszym regionie świata, czyli w Afryce Subsaharyjskiej, gdzie z reguły kilkadziesiąt procent siły roboczej to „przedsiębiorcy”. W Beninie jest ich nawet około 90%. Tam po prostu każdy coś dłubie, struga, pokątnie sprzedaje, byle tylko przetrwać. Z jakiejś przyczyny ta indywidualna energia nie przekłada się na wzrost gospodarczy, który w Afryce Subsaharyjskiej w zasadzie od lat 70. stoi w miejscu. Krajobraz zastępów mikroprzedsiębiorców i drobnych ciułaczy, wypełniających bazy i sprzedających wszystko co popadnie z rozłożonych łóżek polowych, jest typowy dla krajów zacofanych, w których indywidualnej przedsiębiorczości jest z reguły pod dostatkiem. W krajach rozwiniętych odsetek przedsiębiorców zdecydowanie spada. Najniższy jest m.in. w

Norwegii, ale nawet w podobno arcyliberalnych Stanach Zjednoczonych jest on jednocyfrowy.

Wynika to z faktu, że gwarancję rozwoju stanowi nie indywidualna przedsiębiorczość, lecz istnienie wypracowanych przez lata (a najlepiej przez wieki) wspólnotowych sposobów kanalizowania indywidualnej energii. Rozwój gospodarczy jest wynikiem zgodnej współpracy silnej wspólnoty, która zdołała wytworzyć wysoką kulturę pracy i efektywne instytucje. Bez tych ostatnich nawet największa ilość indywidualnej energii nie przełoży się na wzrost dobrobytu w kraju. Innymi słowy, rozwój jest przede wszystkim wspólnym wysiłkiem. W dobrze zorganizowanej i nastawionej na rozwój wspólnocie nie ma potrzeby, by każdy próbował zostać przedsiębiorcą, a pozycja pracownika i pracodawcy są przynajmniej zbliżone, gdyż jeden i drugi są niezbędni dla harmonijnego i stabilnego rozwoju. Dla wysokości PKB nie jest istotne, czy wytwarza je milion mniejszych, czy 10 tysięcy dużych firm. Za to dla gospodarki niezmiernie istotne jest, czy pracownicy (a więc także konsumenci) pracują w dużych, stabilnych i dobrze płacących przedsiębiorstwach, czy może u drobnych ciułaczy, którym nie starcza nawet na własne składki ZUS-owskie liczone od 60% średniego wynagrodzenia, a co dopiero na godne płace. Według NBP, polski pracownik jest elastyczny, mobilny i produktywny. Polscy pracownicy odrobili więc zadanie domowe – są gotowi na to, by Polska pokonała „pułapkę średniego dochodu” i weszła na wyższy poziom rozwoju. Teraz czas na przedsiębiorców.

Autor: Piotr Wójcik

Źródło: [Nowy Obywatel](#)