

Bariery wzrostu polskich przedsiębiorstw - przegląd badań

Mimo wielu pozytywnych zmian, jakie miały miejsce w polskim sektorze przedsiębiorstw w ostatnich dekadach, produktywność krajowych firm jest wciąż przeciętnie znacznie niższa niż w krajach wysokorozwiniętych. Dalszy dynamiczny rozwój polskich przedsiębiorstw, a tym samym całej gospodarki, będzie zależeć zarówno od ich zdolności do konkurowania w coraz większym stopniu w oparciu o czynniki pozakosztowe (por. poprzedni rozdział), jak i od istniejących zewnętrznych ograniczeń, w tym barier regulacyjnych.

Analiza 9 różnych badań nt. barier działalności polskich przedsiębiorstw (por. Tabela 1) pokazuje, że najczęściej wskazywaną barierą są koszty zatrudnienia. Wśród innych często wymienianych czynników możemy wyróżnić: nasilenie konkurencji na rynku, niedostateczny popyt/małe obroty, wysokie obciążenia podatkowe, niejasne i niespójne przepisy prawne oraz regulacje prawa pracy.⁴⁵ Choć badane, już działające firmy rzadko wskazują dostęp do finansowania jako istotną barierę rozwoju, to międzynarodowe badania sugerują, że ten czynnik może odgrywać istotną rolę przy tworzeniu i rozwoju nowych przedsiębiorstw oraz przy podejmowaniu działalności innowacyjnej⁴⁶.

W ocenie przedsiębiorców, obecnie znaczenie niedostatecznego popytu/małych obrotów oraz niepewności dotyczącej ogólnej sytuacji gospodarczej jako barier ich działalności wyraźnie zmalało w porównaniu do 2013 r.⁴⁷ Prawdopodobnie jest to efekt poprawy koniunktury, która nastąpiła w tym czasie. Nasiliły się natomiast problemy z niedoborem (wykwalifikowanych) pracowników. Częstość wskazań barier kosztów zatrudnienia i obciążeń podatkowych pozostaje z kolei dość stabilna w czasie. Niemniej, wiele z wcześniej omawianych czynników, w tym niekorzystne zmiany demograficzne czy rosnąca potrzeba konkurowania w coraz większym stopniu w oparciu o jakość, wskazuje na to, że niedobór pracowników

45 W badaniu NBP, zawierającym nieco inne pytania i w którym ponadproporcjonalnie reprezentowane są duże firmy (w przypadku których eksport często stanowi relatywnie dużą część przychodów), wśród najczęściej wskazywanych barier znalazły się wahania/poziom kursu walutowego (opcja takiej odpowiedzi nie była natomiast dostępna w innych badaniach).

46 Carreira C., Silva F., 2010, No deep pockets: some stylized empirical results on firms' financial constraints, *Journal of Economic Surveys*, 24(4), 731-753.

47 W przypadku niektórych źródeł analizowanych tu barier nie są dostępne dane przed 2013 r., dlatego ten okres przyjęto jako punkt odniesienia do oceny zmian w znaczeniu poszczególnych barier.

(w szczególności wykwalifikowanych) jest zmianą strukturalną, która będzie stanowić coraz większą barierę rozwoju przedsiębiorstw. W tym kontekście można się także spodziewać narastania presji płacowej, którą dodatkowo (okresowo) może wzmacniać utrzymująca się dobra koniunktura.

Na niedobór wykwalifikowanych pracowników jako barierę prowadzonej działalności bardzo często wskazują finaliści i laureaci konkursu EY Przedsiębiorca Roku. Częściej w tym kontekście wymieniali jedynie niestabilność prawa oraz niepewność dotyczącą kształtu przyszłych regulacji. Wśród innych istotnych barier wskazywali także na skomplikowanie systemu podatkowego oraz innych przepisów prawnych. Równocześnie należy pamiętać, że ww. respondenci reprezentują grupę przedsiębiorstw, które wyróżniają się innowacyjnością i są silnie eksponowane na konkurencję zagraniczną. O ile zatem te podmioty nie są reprezentatywne dla całej populacji przedsiębiorstw w Polsce, to sygnalizowane przez nie ograniczenia powinny być ważną wskazówką na temat barier, które mogą stawać się coraz bardziej odczuwalne przez coraz liczniejszą grupę dynamicznie rozwijających się firm.

Warto także odnotować istotne różnice w postrzeganiu znaczenia poszczególnych barier obecnie i w początkowym okresie działalności finalistów i laureatów konkursu EY Przedsiębiorca Roku. Mimo różnych momentów powstawania poszczególnych firm, ankietowani często wskazywali na podobne trudności, z jakimi musieli się zmagać w tamtym okresie, tj.: brakiem dostępu do finansowania, niedostatecznym popytem oraz uciążliwością procedur administracyjnych. Może to sugerować, że znaczenie obecnie tak podkreślanych czynników regulacyjnych (zarówno związanych z poziomem skomplikowania, jak i z przewidywalnością przepisów) rośnie wraz z dojrzewaniem przedsiębiorstw.

W dalszej części tego rozdziału opisane zostały poszczególne bariery rozwoju polskich przedsiębiorstw, zidentyfikowane na podstawie badań GUS (zob. Tabela 1), które obejmują największą liczbę firm (spośród wszystkich przywołanych tu źródeł) i umożliwiają analizę barier w podziale na sektory gospodarki oraz wielkość przedsiębiorstw. Korzystając dodatkowo z danych Światowego Forum Ekonomicznego, dokonano także porównania barier rozwoju przedsiębiorstw w ujęciu międzynarodowym, ze szczególnym uwzględnieniem zależności, jakie mogą występować między wybranymi barierami a poziomem rozwoju gospodarczego kraju.

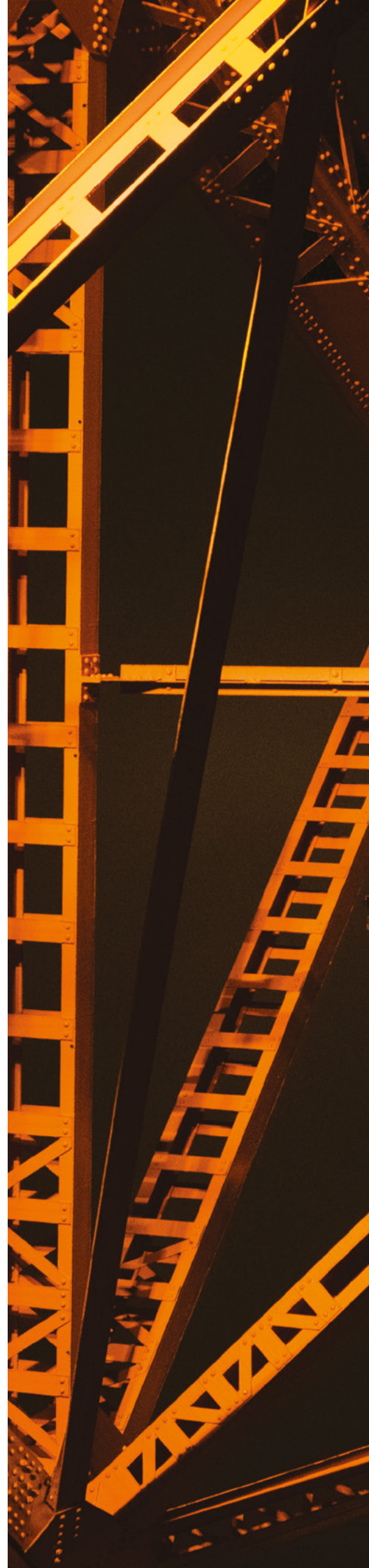


Tabela 1

Bariery rozwoju polskich przedsiębiorstw

Źródło	GUS, ankieta koniunktury w przemyśle			GUS, ankieta koniunktury w budownictwie			GUS, ankieta koniunktury w handlu			GUS, ankieta koniunktury w usługach				
	Badane podmioty			podmioty przemysłowe zaklasyfikowane wg PKD 2007 do sekcji C, powyżej 9 osób pracujących			jednostki prowadzące działalność budowlano-montażową zaklasyfikowane według PKD 2007 do sekcji F			jednostki prowadzące działalność handlową zaklasyfikowane według PKD 2007 do sekcji G			jednostki usługowe zaklasyfikowane według PKD 2007 do wybranych działów sekcji: H, I, J, K, L, M, N, P, Q, R, S	
Liczba badanych			3500			5000			9500			5000		
Interpretacja wyników			% badanych wskazujący daną barierę (można wskazać więcej niż jedną barierę)			% badanych wskazujący daną barierę (można wskazać więcej niż jedną barierę)			% badanych wskazujący daną barierę (można wskazać więcej niż jedną barierę)			% badanych wskazujący daną barierę (można wskazać więcej niż jedną barierę)		
Okres badania			07.2017 (%)		vs 07.2013 (p.p.)	07.2017 (%)		vs 07.2013 (p.p.)	07.2017 (%)		vs 07.2013 (p.p.)	07.2017 (%)		vs 07.2013 (p.p.)
Bariery	koszty zatrudnienia	50	0	koszty zatrudnienia	60	-1	konkurencja na rynku	62	+5	koszty zatrudnienia	56	-2		
	niedostateczny popyt na rynku krajowym	41	-14	konkurencja na rynku	46	-13	koszty zatrudnienia	51	0	wysokie obciążenia na rzecz budżetu	44	-3		
	wysokie obciążenia na rzecz budżetu	40	-6	wysokie obciążenia na rzecz budżetu	40	0	niejasne i niespójne przepisy prawne	41	+9	konkurencja firm krajowych	39	-1		
	niejasne i niespójne przepisy prawne	33	-2	niedobór wykwalifikowanych pracowników	40	+24	wysokie obciążenia na rzecz budżetu	39	-6	niejasne i niespójne przepisy prawne	39	+1		
	niepewność ogólnej sytuacji gospodarczej	32	-24	niejasne i niespójne przepisy prawne	37	+9	niepewność ogólnej sytuacji gospodarczej	32	-12	niepewność ogólnej sytuacji gospodarczej	31	-12		
	niedobór wykwalifikowanych pracowników	31	+19	niepewność ogólnej sytuacji gospodarczej	33	-15	niedostateczny popyt	30	-15	niedostateczny popyt	25	-10		
	niedostateczny popyt na rynku zagranicznym	28	-4	koszty finansowej obsługi działalności	25	-6	trudności w rozrachunkach z kontrahentami	20	-6	niedobór wykwalifikowanych pracowników	25	+13		
	niedobór pracowników	20	+18	koszty materiałów	27	-10	niedobór pracowników	19	+16	konkurencja firm zagranicznych	17	+1		
	konkurencyjny import	16	-2	niedostateczny popyt	22	-23	wysokie odsetki bankowe	14	-4	brak barier	11	+3		
	problemy finansowe	12	-10	warunki atmosferyczne	15	-1	inne	8	+2	inne	8	-1		

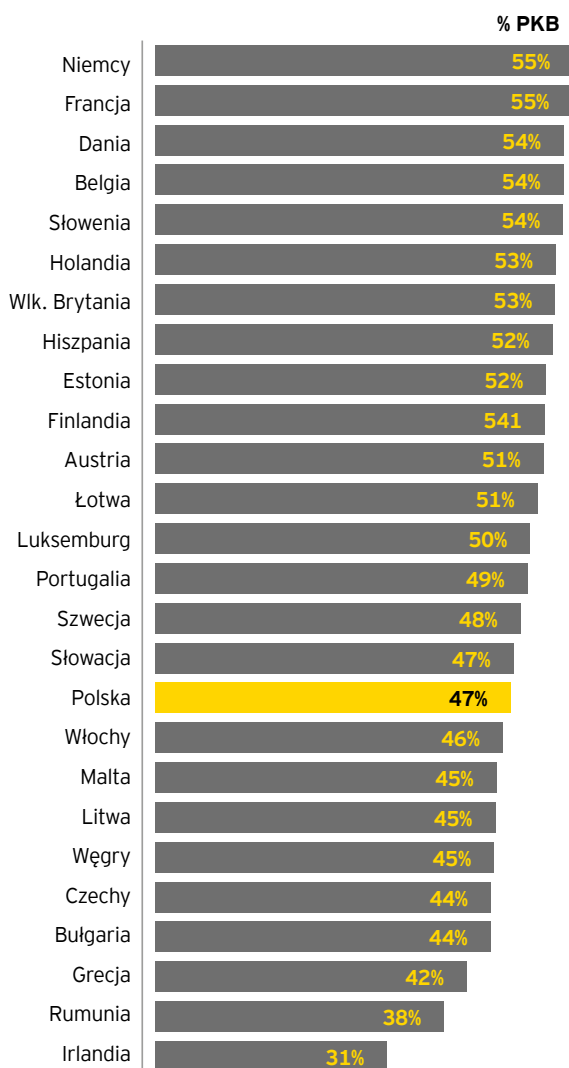
NBP, Szybki Monitoring NBP			Ministerstwo Rozwoju, Trendy rozwojowe mikro, małych i średnich firm w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2016 roku			World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2017-2018			Związek Przedsiębiorców Polskich, Bariery prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, 2016			World Bank Enterprise Survey, Poland, 2013		
sektor niefinansowy poza rolnictwem, leśnictwem i rybołówstwem; MSP i duże jednostki; wyraźnie niedoreprezentowane mikro przedsiębiorstwa			mikro (dominująca część próby), małe i średnie przedsiębiorstwa			kierownicy mikro, małych, średnich i dużych firm			opinie przedsiębiorców małego i średniego biznesu			małe, średnie i duże przedsiębiorstwa		
2166			360			204			552			542		
% badanych wskazujący daną barierę (istotna część badanych nie udzieliła odpowiedzi)			% badanych wskazujący daną barierę (można wskazać tylko jedną barierę)			% badanych wskazujący daną barierę ważony kolejnością uszeregowania barier (od 1 do 5, 1 - najważniejsza bariera)			% badanych wskazujący daną barierę (można wskazać tylko jedną barierę)			% badanych wskazujący daną barierę (można wskazać tylko jedną barierę)		
IV kw. 2016 r. (%)		vs IV kw. 2013 r. (p.p.)	II poł. 2016 r. (%)		vs II poł. 2013 r. (p.p.)	2017 (%)		vs 2013 (p.p.)	2015 (%)		2013 (%)			
wahania / poziom kursu	10	+2	wysokość podatków i opłat przewidzianych prawem	32	-5	przepisy podatkowe	18	-5	koszty pracy	29	wysokość podatków	29		
podatki / przepisy	10	+1	małe obroty	17	-7	nadmierny fiskalizm	14	+3	niestabilność prawa	18	dostęp do finansowania	13		
wysoka niepewność	8	+8	skomplikowanie przepisów prawnych	8	+1	bariery prawa pracy	13	-4	wysokie podatki	13	niestabilność polityczna	9		
niski popyt	7	-10	konkurencja dużych przedsiębiorstw	9	+2	niestabilna polityka gospodarcza	12	+8	nadmiar obowiązków biurokratycznych	9	regulacje rynku pracy	9		
brak kadr	7	+7	konkurencja innych małych przedsiębiorstw	8	+1	nieefektywna administracja publiczna	8	-5	skomplikowane prawo gospodarcze	9	działania konkurencji w sektorze nieformalnym	9		
wysoka konkurencja	6	-1	biurokracja	5	-1	kwalfikacje pracowników	7	+4	urzędy i urzędnicy	6	przepisy podatkowe	8		
wzrost cen	6	-2	koszty siły roboczej	5	+1	dostęp do finansowania	7	-4	samowolne i arbitralne decyzje urzędników	5	dostęp do ziemi	3		
zatory płatnicze / niska płynność	5	-6	kwalfikacje siły roboczej	5	+3	niestabilność ustrojowa	7	+6	kontrole urzędu skarbowego i innych instytucji	5	korupcja	3		
rosnące / wysokie płace	5	+5	warunki lokalowe	2	0	zła infrastruktura	4	-3	powolne rozstrzygnięcie sporów sądowych	4	potrzebne licencje i zezwolenia	3		
-	-	-	trudno powiedzieć / inne	10	+6	niska innowacyjność	3	0	bariery inwestycyjne	2	transport	3		

Koszty zatrudnienia

Koszty zatrudnienia są szczególnie często wymieniane jako istotna bariera przez przedsiębiorstwa mniejsze oraz firmy o wysokiej „pracochłonności”, operujące przy relatywnie niskich marżach i oferujących jednocześnie niższe płace. Należą do nich, na przykład, firmy zajmujące się utrzymaniem porządku w budynkach (aż 83% firm w tej branży wskazuje na koszty pracy jako ważną barierę).

Rysunek 43

Udział wynagrodzeń w PKB w krajach UE w 2015/2016 r.*



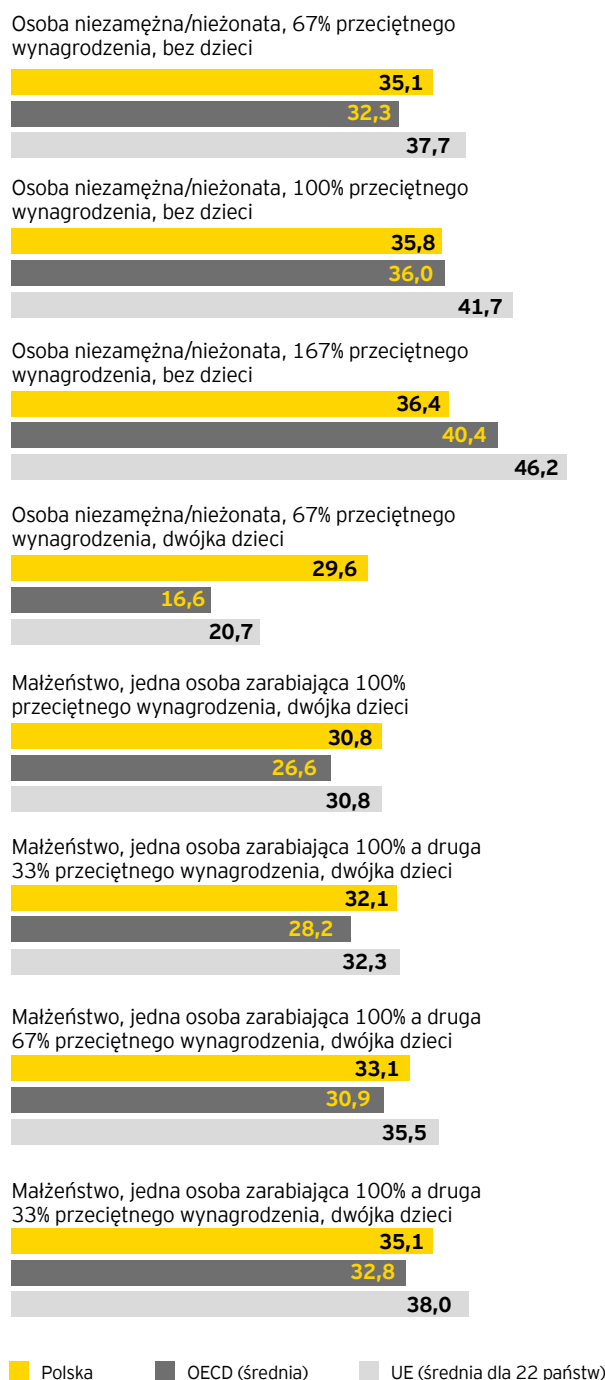
Źródło: Obliczenia EY na podstawie danych Eurostat.

*Dane dla: Estonii, Grecji, Węgier, Irlandii, Malty, Polski, Rumunii dotyczą 2015 r., dla pozostałych krajów dane za 2016 r. Uwaga: przyjęto, że udział wynagrodzenia pracy w dochodach osób uzyskujących dochody mieszane (utrzymujących się z prowadzonej działalności gospodarczej) są takie same jak udział wynagrodzeń pracy w PKB w pozostałej części gospodarki.

Równocześnie należy pamiętać o tym, że średni koszt zatrudnienia w polskich przedsiębiorstwach wciąż należy do najniższych w UE. Także udział kosztów zatrudnienia w PKB kształtuje się w Polsce na poziomie poniżej średniej UE, choć jest on nieco wyższy niż w większości krajów naszego regionu (por. Rysunek 43). Interesujące w tym kontekście jest również porównanie poziomu obciążenia wynagrodzeń podatkami i składkami w Polsce i innych krajach. Okazuje się, że o ile przeciętnie poziom tzw. klina płacowego w Polsce nie odbiega zasadniczo od średniej dla krajów OECD, to w przypadku gospodarstw domowych o niskim poziomie dochodu, spadek obciążenia wynagrodzeń na rzecz państwa jest w Polsce o wiele wolniejszy niż przeciętnie w OECD (Rys. 44). Mimo to, w zdecydowanej większości przypadków opodatkowanie dochodów z pracy w Polsce pozostaje mniejsze niż średnio w UE. Niemniej, przykład osoby niezamężnej/nieżonatej z 2 dziećmi, zarabiającej 2/3 średniego wynagrodzenia pokazuje, że w Polsce takie gospodarstwa domowe są bardzo silnie obciążone daninami publicznymi na rzecz państwa w porównaniu do grupy krajów OECD i UE. W kontekście omawianej dalej potrzeby zwiększenia aktywności zawodowej Polaków, obniżenie klina płacowego dla niskich wynagrodzeń może stanowić istotny dodatkowy bodziec do podjęcia pracy, przede wszystkim przez osoby o niskich kwalifikacjach i/lub niewielkim doświadczeniu, jak również ograniczyć koszty zatrudnienia tego typu osób po stronie pracodawcy.

Rysunek 44

*Klin płacowy (różnica między całkowitym kosztem zatrudnienia ze strony pracodawcy i wynagrodzeniem netto zatrudnionego jako % całkowitych kosztów zatrudnienia) dla różnych grup gospodarstw domowych w Polsce, OECD i UE**



Źródło: OECD.

*Średnia dla krajów OECD i 22 krajów UE.

Koszty pracy

Podsumowanie

Sektory najczęściej wskazujące barierę

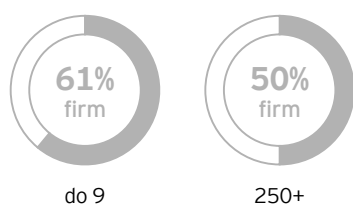


Sektory najrzadziej wskazujące barierę

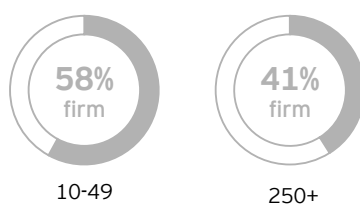


Koszty pracy jako bariera dla przedsiębiorstw w podziale wg liczby pracujących

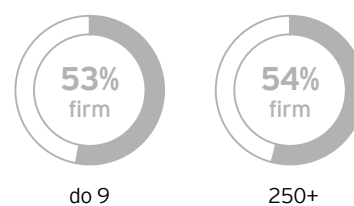
Budownictwo



Przemysł



Handel detaliczny



Nasilenie konkurencji, niedostateczny popyt

Konkurencja i niedostateczny popyt to dość ogólne, ale relatywnie często wskazywane bariery rozwoju przez przedsiębiorstwa z wielu istotnych sektorów. Konkurencja jest szczególnie odczuwana przez firmy handlujące żywnością (72% firm), w działalności finansowej i ubezpieczeniowej (69%) oraz detektywistycznej i ochroniarskiej (69%). Na problem konkurencyjnego importu najczęściej zwracają uwagę firmy produkujące wyroby tekstylne i odzież (33%) oraz wytwarzające i przetwarzające koks i produkty rafinacji ropy naftowej (32%). Z kolei firmy najrzadziej wymieniające konkurencję na rynku krajowym jako barierę rozwoju są związane z obsługą rynku nieruchomości (19%), działalnością firm centralnych (head offices) i doradztwem związanym z zarządzaniem (21%) oraz opieką zdrowotną i pomocą społeczną (26%).

Międzynarodowe badanie Światowego Forum Ekonomicznego pokazuje, że menedżerowie w Polsce oceniają intensywność lokalnej konkurencji na poziomie zbliżonym do średniej w UE. Równocześnie respondenci w Polsce

częściej wskazują, że ta konkurencja ma charakter cenowy (por. Rysunek 45), przy czym różnice w tym zakresie są szczególnie widoczne w porównaniu do krajów wyżej rozwiniętych.

Choć z punktu widzenia pojedynczej firmy konkurencja może ograniczać jej rozwój, to w szerszej perspektywie sprzyja ona zwiększeniu wydajności przedsiębiorstw i szybszemu wzrostowi gospodarczemu. Dlatego pożądane są działania wspierające uczciwą konkurencję, przy zapewnieniu przejrzystych i równych „reguł gry” dla wszystkich przedsiębiorstw. Równocześnie należy walczyć z nieuczciwą konkurencją, np. z podmiotami działającymi w szarej strefie czy stosującymi wyłudzenia podatkowe, które to praktyki pozwalają im oferować produkty po atrakcyjnych cenach, kosztem uczciwych przedsiębiorstw. W tym kontekście warto przywołać wyniki badania Banku Światowego z 2013 r., zgodnie z którymi 9% firm w Polsce wskazało konkurencję w sektorze nieformalnym/szarej strefie jako główną barierę prowadzenia działalności. Okazuje się, że ten odsetek jest relatywnie niski, gdyż wśród państw wysoko rozwiniętych OECD objętych tym

badaniem uzyskany wynik był nieznacznie, ale jednak wyższy i wyniósł przeciętnie 11%. W tym kontekście warto jednak zaznaczyć, że ww. odsetek firm w regionie wschodnim Polski był jeszcze wyższy i wyniósł 14%.

W przypadku bariery popytu, na jego niedostateczny poziom w kraju (49%) i za granicą (65%) najczęściej wskazują firmy wytwarzające i przetwarzające koks i produkty rafinacji ropy naftowej. Najrzadziej niedostateczny popyt w kraju (18%) i za granicą (15%) wymieniają natomiast producenci pojazdów samochodowych. Równocześnie warto odnotować istotny w ostatnich latach spadek udziału respondentów wskazujących na niedostateczny popyt jako barierę ich działalności. Niewątpliwie przyczyniła się do tego poprawa koniunktury na świecie i w Polsce. Znajduje to m.in. odzwierciedlenie w istotnym wzroście stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych w polskim przemyśle (z 69,7% w III kw. 2009 r. 80% w III kw. 2017 r.).

Rysunek 45

Średnia ocena typu konkurencji na rynku, intensywności lokalnej konkurencji, liczby firm konkurujących na rynku i efektywności polityki antymonopolowej przez menedżerów w państwach UE w 2017 r.



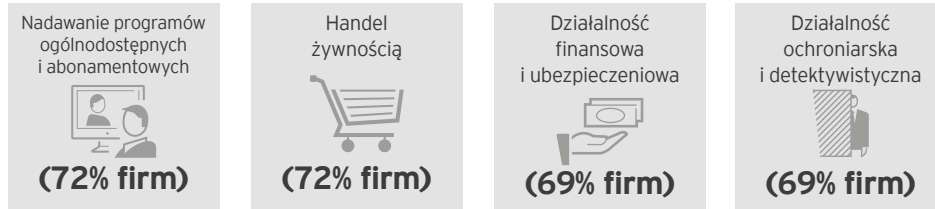
Źródło: World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2017-2018.

Konkurencja i niedostateczny popyt

Podsumowanie

Konkurencja firm krajowych

Sektory najczęściej wskazujące barierę



Sektory najrzadziej wskazujące barierę



Konkurencja firm zagranicznych/konkurencyjny import

Sektory najczęściej wskazujące barierę



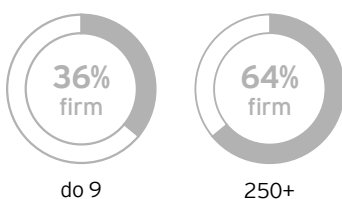
Sektory najrzadziej wskazujące barierę



Konkurencja jako bariera dla przedsiębiorstw w podziale wg liczby pracujących

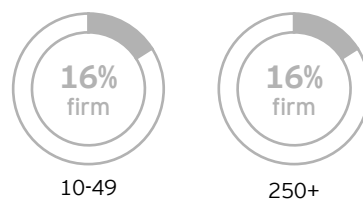
Budownictwo

Konkurencja na rynku



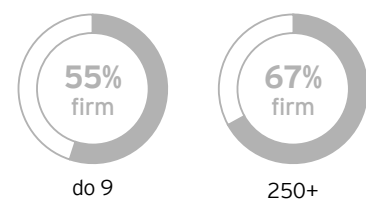
Przemysł

Konkurencyjny import



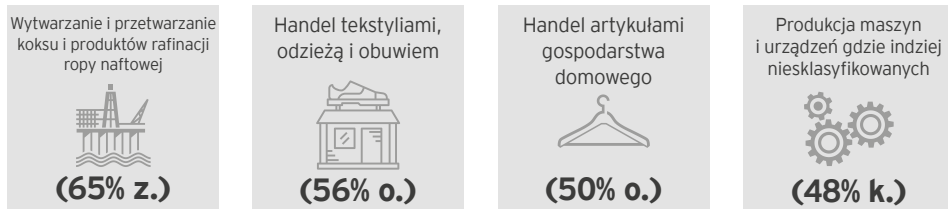
Handel detaliczny

Konkurencja na rynku

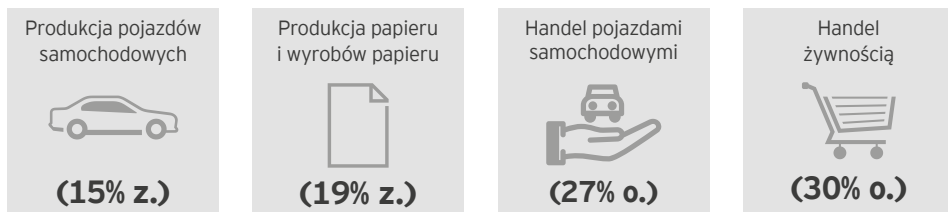


Niedostateczny popyt (k. - w kraju, z. - za granicą, o. - ogółem)

Sektory najczęściej wskazujące barierę



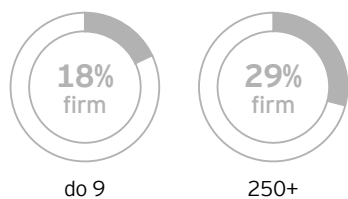
Sektory najrzadziej wskazujące barierę



Niedostateczny popyt jako bariera dla przedsiębiorstw w podziale wg liczby pracujących

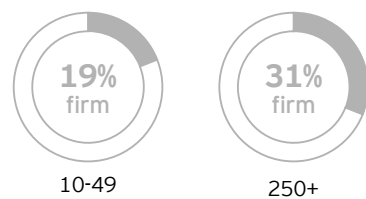
Budownictwo

Niedostateczny popyt



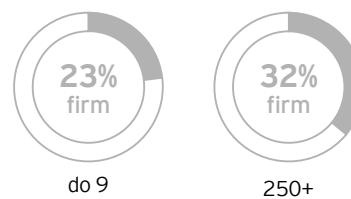
Przemysł

Niedostateczny popyt na rynku zagranicznym



Handel detaliczny

Niedostateczny popyt



Wysokie obciążenia na rzecz państwa

Barierę wysokich obciążeń na rzecz państwa najczęściej wskazują firmy utrzymujące porządek (65%), związane z kulturą, rozrywką i rekreacją (61%) oraz oferujące usługi finansowe (58%). Dla tych ostatnich nastąpił istotny wzrost częstości wskazań tej bariery względem 2015 r. (wówczas ok. 29%), co było prawdopodobnie związane z nowymi obciążeniami tego sektora. Z kolei najrzadziej tę barierę wymieniają firmy z sektora wytwarzania i przetwarzania koks i produktów rafinacji ropy naftowej, spośród których tylko 19% respondentów wskazało na problem wysokich obciążeń na rzecz państwa. Równocześnie należy odnotować, że o ile odsetek firm wymieniających obciążenia na rzecz państwa jako barierę ich działalności pozostaje wysoki, to w ostatnich latach nastąpił jego wyraźny spadek (por. Tabela 1).

Barierę wysokich obciążeń ponoszonych na rzecz państwa wskazują częściej mniejsze przedsiębiorstwa. Choć preferencje podatkowe dla najmniejszych (i/lub nowych) firm mogą ograniczać ten problem, to równocześnie należy unikać rozwiązań, które mogłyby zniechęcać przedsiębiorstwa do zwiększania skali swojej działalności, np. z powodu utraty przywilejów należnych tylko najmniejszym podmiotom. Jest to szczególnie istotne w kontekście wspomnianej bardzo niskiej

wydajności mikrofirm na tle większych przedsiębiorstw - w Polsce te dysproporcje okazują się największe spośród wszystkich krajów UE (por. Rozdział 1).

Porównanie międzynarodowe obciążeń ponoszonych przez przedsiębiorstwa na rzecz państwa jest niestety bardzo utrudnione. O ile w niektórych przypadkach, jak np. wyżej wspomnianego klina płacowego, porównanie sytuacji między poszczególnymi krajami jest możliwe, to dla wielu innych kategorii obciążeń odpowiednie dane często nie są dostępne, a nawet gdy są publikowane, to często w różnym ujęciu w różnych krajach, co nie pozwala na ich porównanie. W rezultacie, często zestawia się poziom faktycznie uzyskanych danin publicznych w poszczególnych krajach w relacji do PKB. Trzeba jednak pamiętać, że te wielkości niekoniecznie muszą dobrze odzwierciedlać poziom obciążeń ponoszonych przez przeciętne przedsiębiorstwo, gdyż np. ten sam poziom dochodów sektora finansów publicznych może być uzyskany od szerszej lub węższej grupy podmiotów. W szczególności, w tym ostatnim przypadku możemy mieć do czynienia ze znaczącym obciążeniem firm, które płacą podatki i składki, podczas gdy wiele innych podmiotów korzysta ze specjalnych przywilejów podatkowych lub np. funkcjonuje w szarej strefie. Dane na poziomie zagregowanym

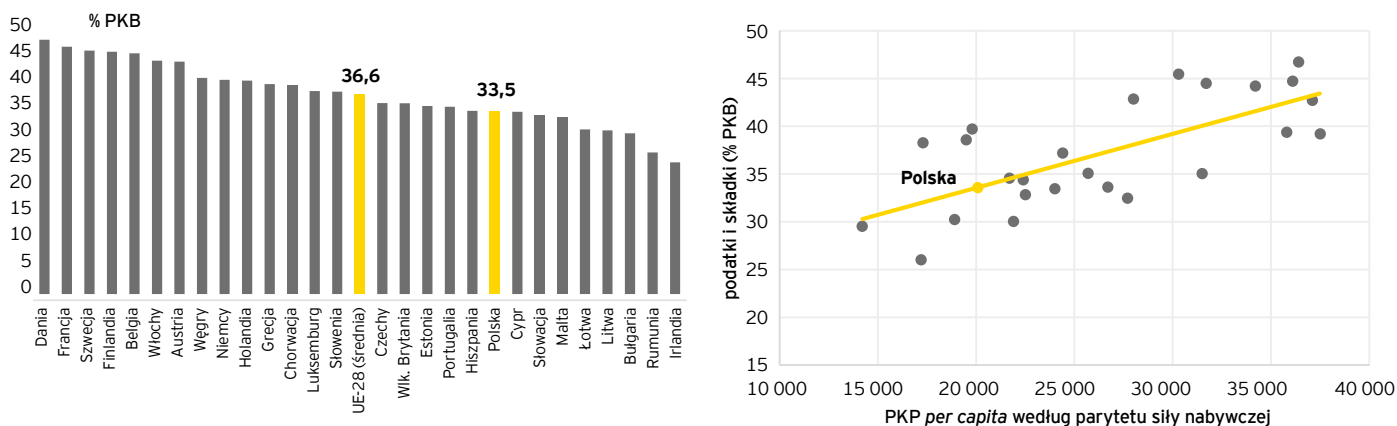
mogą jednak (mylnie) sugerować, że obciążenie firm w tym kraju nie różni się od sytuacji przedsiębiorstw w innej jurysdykcji podatkowej, gdzie podobne dochody sektora finansów publicznych są w rzeczywistości pozyskane od znacznie większej liczby podmiotów.

Pamiętając o powyższych ograniczeniach, poniżej przywołujemy dostępne dane na temat wielkości podatków i składek na ubezpieczenie społeczne ogółem oraz podatków dla firm w relacji do PKB. Mimo że stanowią one istotną część wartości dodanej generowanej przez przedsiębiorstwa, to nie są one w Polsce szczególnie wysokie w porównaniu do innych państw UE (Rysunek 46). W 2016 r. ww. daniny stanowiły w Polsce 33,5% PKB⁴⁸, a więc kształtowały się poniżej średniej UE (36,6% PKB). Nieco inaczej wygląda sytuacja, gdy odniesiemy tak zdefiniowane obciążenia w Polsce do innych nowych krajów członkowskich UE. W tym ujęciu Polska znajduje się już powyżej średniej, choć poniżej, np. Węgier, Chorwacji, Słowenii, Czech czy Estonii (por. Wykres 46). Wykres 46 ilustruje, że, przeciętnie rzecz biorąc, państwa UE o wyższym poziomie PKB na mieszkańca charakteryzują się wyższym udziałem podatków i składek w PKB. Obecny poziom ww. danin w Polsce (jako % PKB) nie odbiega od tej relacji.

48 Należy pamiętać, że dane te nie zapewniają pełnej porównywalności między krajami, gdyż nie w każdym przypadku uwzględniają wszystkie obciążenia. W szczególności, dane te nie obejmują składek emerytalnych przekazywanych do Otwartych Funduszy Emerytalnych w Polsce.

Rysunek 46

Udział podatków i składek na ubezpieczenia społeczne w PKB w państwach UE w 2016 r. (lewy panel), Udział podatków i składek na ubezpieczenia społeczne w PKB w porównaniu do poziomu PKB per capita według parytetu siły nabywczej w państwach UE w 2016 r. (z wyłączeniem Luksemburga i Irlandii, dla których dane dotyczące PKB są prawdopodobnie obciążone w związku z rezydencją podatkową międzynarodowych korporacji, prawy panel)



Źródło: Eurostat, Komisja Europejska, AMECO.

Wysokie obciążenia na rzecz państwa

Podsumowanie

Sektory najczęściej wskazujące barierę

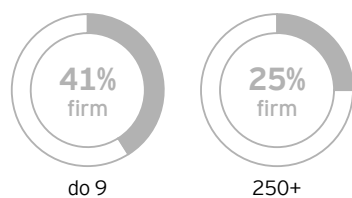


Sektory najrzadziej wskazujące barierę

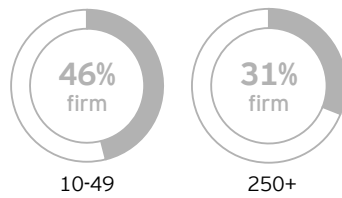


Bariera wg liczby pracujących

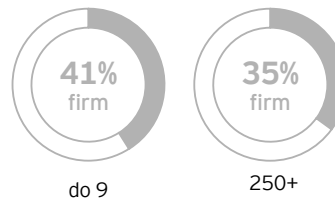
Budownictwo



Przemysł



Handel detaliczny



Niespójne i niejasne przepisy prawne, skomplikowane przepisy podatkowe oraz regulacje rynku pracy

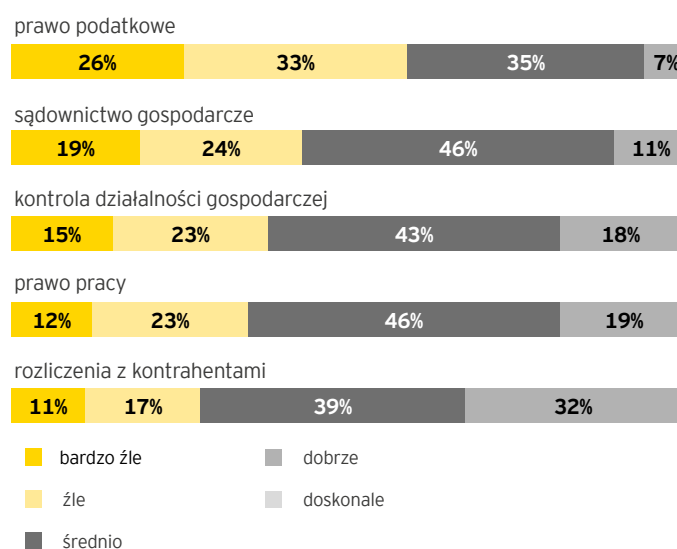
Wśród firm często podkreślających niejasne i niespójne przepisy możemy wyróżnić przedsiębiorstwa należące do sektorów związanych z wykorzystaniem nowoczesnych technologii, takich jak sektor farmaceutyczny (53%) oraz badania naukowe i prace rozwojowe (51%). Może to sygnalizować, że poprawa jakości przepisów prawnych sprzyjałaby szybszemu rozwojowi technologicznemu przedsiębiorstw w Polsce.

Polscy przedsiębiorcy najgorzej oceniają przepisy i procedury związane z prawem podatkowym. Bardzo istotne, choć trudne do ustalenia, są rodzaje przepisów prawnych stanowiących największe bariery działalności firm. Wskazówką mogą tu być wyniki badania Ministerstwa Rozwoju (por. Rysunek 47), według których mikro (dominująca część próby), małe i średnie przedsiębiorstwa najczęściej bardzo źle lub źle oceniają przepisy i procedury związane właśnie z prawem podatkowym (60% firm), a w następnej kolejności z sądownictwem gospodarczym (43%), kontrolą działalności gospodarczej (38%), prawem pracy (35%) oraz rozliczeniami z kontrahentami (28%). Bardzo zbliżone do wyników badania Ministerstwa Rozwoju okazały się wyniki ankiety przeprowadzone wśród finalistów i laureatów konkursu EY Przedsiębiorca Roku. Pytani o jakość istniejących przepisów i procedur, ankietowani przedsiębiorcy najgorzej ocenili działalność sądów gospodarczych (59% odpowiedzi wskazywało na złą lub bardzo złą ocenę), przepisy prawa podatkowego (50% ocen negatywnych) oraz procedury w zakresie kontroli działalności gospodarczej (36% ocen negatywnych). Niepokojące jest to,

że zdaniem aż 64% respondentów przepisy prawa podatkowego pogorszyły się w stosunku do okresu, w którym rozpoczynali swoją działalność. Przedsiębiorcy biorący udział w ankiecie zostali dodatkowo poproszeni o wskazanie, które ze świadczeń pieniężnych na rzecz państwa najbardziej obciąża ich firmy czynnościami administracyjnymi. Najczęściej wskazywanym świadczeniami w tym kontekście były podatki VAT oraz CIT.

Rysunek 47

Ocena różnych typów przepisów i procedur w II poł. 2016 r. wśród mikro (dominująca część próby), małych i średnich przedsiębiorstw



Źródło: Ministerstwo Rozwoju, 2017, *Trendy rozwojowe mikro, małych i średnich firm w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2016 roku.*

Duże znaczenie skomplikowanych przepisów podatkowych jako bariery działalności gospodarczej potwierdza także badanie Światowego Forum Ekonomicznego, zgodnie z którym czynnik ten był znacznie częściej wskazywany w Polsce w porównaniu do innych państw uwzględnionych w badaniu (zob. dalej). Badanie Doing Business 2018 jest kolejnym źródłem wskazującym na wysoki stopień skomplikowania polskiego systemu podatkowego. Zgodnie z nim, rozliczenie podatków w Polsce zajmuje przeciętnie aż 260 godzin w ciągu roku, podczas gdy w państwach UE średnio 171 godzin.⁴⁹ Równocześnie 51. miejsce Polski w kategorii płacenia podatków nie jest tak bardzo odległe od średniej dla państw UE (45. miejsce). Wynika to z tego, że o ile ranking podkreśla wysoki stopień komplikacji podatków dla firm w Polsce, to ich poziom jest już jednak oceniany jako relatywnie niski.

Pod względem ogólnej łatwości prowadzenia działalności gospodarczej Polska zajmuje w rankingu Doing Business 27. miejsce, podczas gdy państwa UE sklasyfikowane są średnio na 34. pozycji (por. Tabela 2). W tym ujęciu warunki prowadzenia działalności w Polsce kształtują się zatem relatywnie korzystnie na tle krajów UE. Równocześnie ranking ten wskazuje obszary, w których Polska ma jednak spore zaległości. Jednym z nich jest wyżej wymieniony skomplikowany system podatkowy. Szczególnie negatywnie, zarówno na tle UE (56 miejsce), jak i państw regionu, Polska wypada jednak pod względem zakładania spółki (120. miejsce). Wynika to z relatywnie długiego czasu potrzebnego na założenie firmy w Polsce (37 dni, w porównaniu do np. 10 dni w państwach UE) oraz relatywnie wysokich kosztów z tym związanych: 12,0% dochodu *per capita* w Polsce vs. 3,4% w UE.

Uproszczenie i ograniczenie regulacji związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, w tym w obszarze podatkowym, jest działaniem, które może w znaczącym stopniu przyczynić się do wsparcia działalności przedsiębiorstw w Polsce, przy równocześnie bardzo ograniczonych negatywnych efektach zewnętrznych. W tym obszarze państwo wydaje się mieć także o wiele większą przestrzeń do wprowadzania zmian niż w przypadku barier związanych z kosztami pracy, wysokimi obciążeniami ze strony państwa, czy wysoką konkurencją lub niskim popytem na rynku.

Tabela 2

Miejsce Polski i państw regionu w rankingu Doing Business 2018 ogółem i w poszczególnych obszarach

Państwo	Łatwość prowadzenia działalności (ogólne miejsce w rankingu)	Zakładanie spółki	Uzyskiwanie pozwoleń na budowę	Podłączanie do sieci elektroenergetycznej	Rejestrowanie przeniesienia własności nieruchomości	Otrzymywanie kredytu	Ochrona inwestorów mniejszościowych	Płacenie podatków	Handel transgraniczny	Egzekwowanie umów	Ogłaszanie upadłości
Estonia	12	12	8	41	6	42	76	14	17	11	44
Litwa	16	27	12	33	3	42	43	18	19	4	70
Łotwa	19	21	49	62	22	12	43	13	25	20	53
Niemcy	20	113	24	5	77	42	62	41	39	22	4
Polska	27	120	41	54	38	29	51	51	1	55	22
Czechy	30	81	127	15	32	42	62	53	1	91	25
Słowenia	37	46	100	19	36	105	24	58	1	122	10
Słowacja	39	83	91	57	7	55	89	49	1	84	42
Rumunia	45	64	150	147	45	20	57	42	1	17	51
Węgry	48	79	90	110	29	29	108	93	1	13	62
Bulgaria	50	95	51	141	67	42	24	90	21	40	50
UE28 (średnia)	34	56	58	51	51	68	50	45	14	49	34

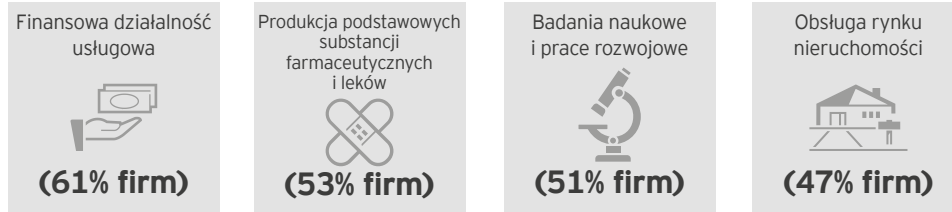
Źródło: Bank Światowy, Doing Business 2018.

⁴⁹ Dzięki porównaniom do innych państw, badanie Doing Business ułatwia zidentyfikowanie obszarów, w których istnieje znacząca przestrzeń do poprawy. Nie wskazuje ono jednak stopnia uciążliwości poszczególnych barier z punktu widzenia przedsiębiorstw.

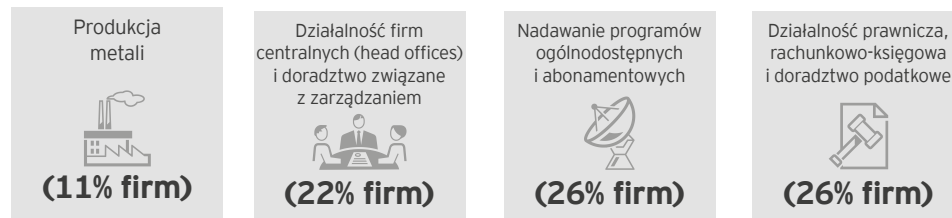
Niespójne i niejasne przepisy prawne, skomplikowane przepisy podatkowe oraz regulacje rynku pracy

Podsumowanie

Sektory najczęściej wskazujące barierę

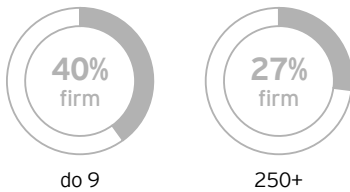


Sektory najrzadziej wskazujące barierę

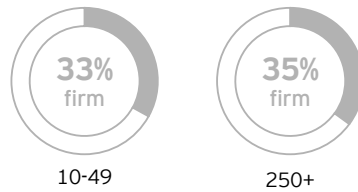


Bariera wg liczby pracujących

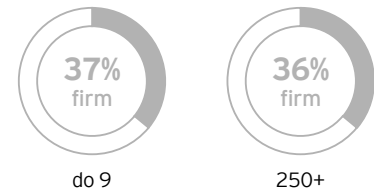
Budownictwo



Przemysł



Handel detaliczny



Niedobór wykwalifikowanych pracowników

Niedobór pracowników, a w szczególności pracowników wykwalifikowanych, jest tą barierą działalności gospodarczej, której znaczenie w ostatnich latach wzrosło w zdecydowanie największym stopniu (por. Tabela 1). Już obecnie stanowi bardzo poważny problem w wielu sektorach. Są to między innymi produkcja metalowych wyrobów gotowych (51%), samochodów (49%) i sprzętu transportowego (49%). Ponadto, w bardzo szybko rozwijającym się sektorze oprogramowania i doradztwa informatycznego aż 45% firm wskazuje na niedobór wykwalifikowanych pracowników. Tym problemem, między innymi w wyniku intensywnej emigracji pracowników, są także dotknięte sektory budownictwa (40%) oraz transportu lądowego i rurociągowego (37%).

O ile ożywienie cykliczne zwiększa problem niedoboru pracowników przejściowo, to wiele innych czynników (w szczególności demograficzne, dodatkowo wzmocnione skutkami obniżenia wieku emerytalnego) wskazuje, że narastająca presja

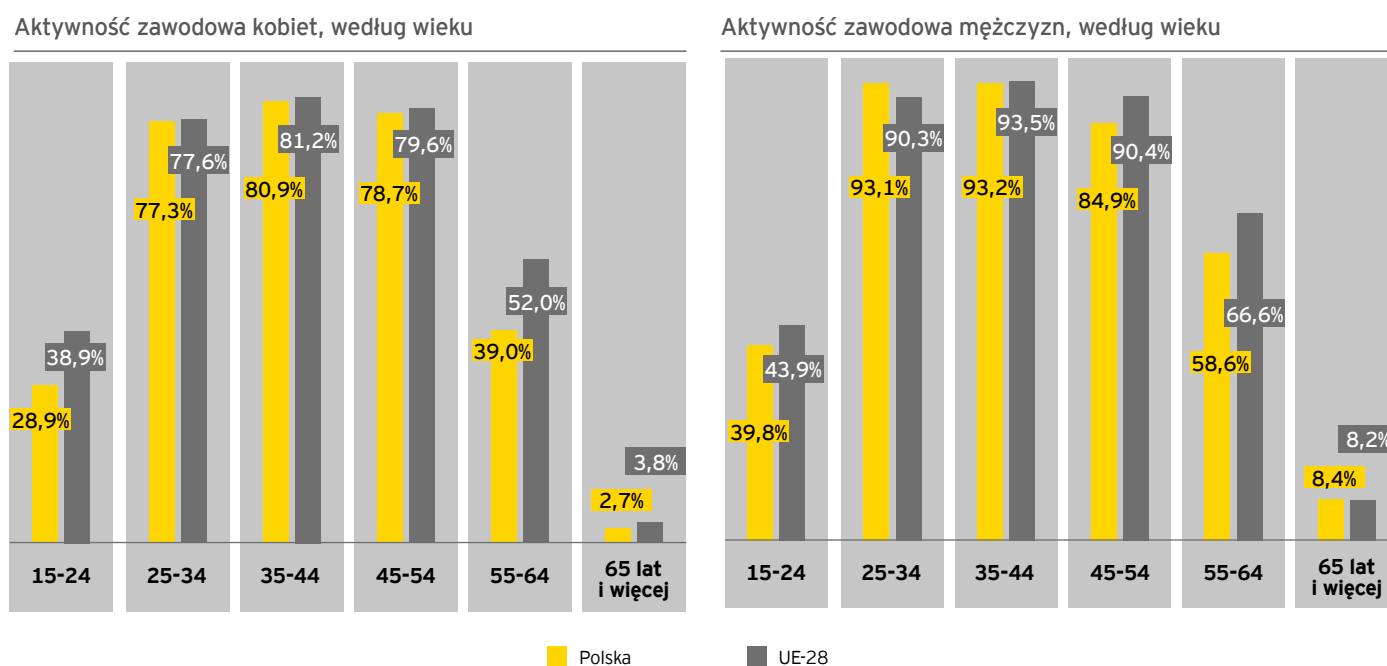
w tym obszarze może mieć charakter trwały. Dodatkowo rosnąca potrzeba konkurencji przedsiębiorstw w coraz większym stopniu w oparciu o jakość będzie sprawiać, że niedobór wykwalifikowanych pracowników może być jeszcze bardziej odczuwalny i stanowić coraz większą barierę rozwoju przedsiębiorstw. Co istotne, zgodnie z wynikami European Attractiveness Survey, odpowiedni zasób wykwalifikowanych pracowników stanowi jedną z kluczowych determinant lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Oznacza to, że niedobór specjalistów może dodatkowo stanowić barierę tak pożądanego wzrostu inwestycji w Polsce.

Powyższe zmiany sygnalizują kluczowe wyzwanie, z jakim będą się musieli zmierzyć uczestnicy życia gospodarczego w Polsce. Wyzwanie, które będzie się z każdym rokiem nasilać. W tym kontekście, wszelkie działania wspierające napływ i ograniczające odpływ pracowników (przede wszystkim wykwalifikowanych) są ze wszech

miar pożądanę. Jednym z takich działań powinna być odpowiednia polityka migracyjna, ukierunkowana w szczególności na pracowników zza naszej wschodniej granicy. Innym, kluczowym obszarem powinny być działania sprzyjające wzrostowi aktywności zawodowej Polaków. Dotyczy to głównie osób młodych (15-24 lata) oraz w wieku 45-64 lat (Rysunek 48), przy czym wyjątkowo niska, na tle krajów UE, jest aktywność zawodowa Polaków w wieku 55-64 lat. Ten problem jest szczególnie widoczny w przypadku kobiet, a niedawne obniżenie wieku emerytalnego będzie oddziaływać w kierunku jego pogłębienia. Z kolei niska aktywność zawodowa osób młodych wiąże się m. in. z bardzo wysokim odsetkiem osób studiujących w Polsce⁵⁰. Relatywnie duża liczba absolwentów nie zawsze jednak zapewnia dopasowanie kompetencji pracowników do potrzeb rynku pracy⁵¹. Narastający problem z dostępnością wykwalifikowanych pracowników powinien zatem stanowić kluczowe wyzwanie także dla systemu edukacji w Polsce.

Rysunek 48

Aktywność zawodowa kobiet i mężczyzn w Polsce na tle UE-28



Źródło: Eurostat.

⁵⁰ Zgodnie z danymi Eurostat, w 2015 r. Polska była drugim krajem w UE (po Irlandii) pod względem największej liczby absolwentów studiów wyższych na 10 000 mieszkańców. Jeszcze w 2013 r. Polska była liderem w tym zestawieniu.

⁵¹ Zob. np. International Monetary Fund (2013), *Central, Eastern, and Southeastern Europe. Regional Economic Issues*, October.

Niedobór wykwalifikowanych pracowników

Podsumowanie

Sektory najczęściej wskazujące barierę

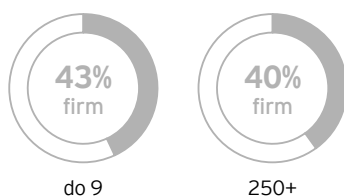


Sektory najrzadziej wskazujące barierę

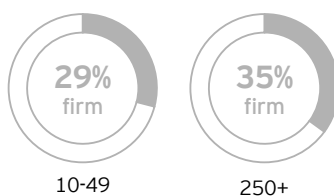


Bariera wg liczby pracujących

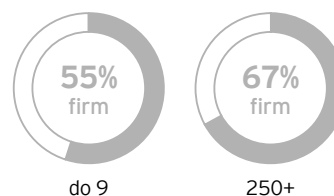
Budownictwo



Przemysł



Handel detaliczny



Bariery rozwoju przedsiębiorstw w Polsce w perspektywie międzynarodowej

Przy ocenie barier przedsiębiorczości w ujęciu międzynarodowym należy zwrócić uwagę na zależności, jakie mogą występować między percepcją tych barier a poziomem rozwoju gospodarczego badanego kraju. Występowanie takich zależności zdają się potwierdzać wyniki badania Światowego Forum Ekonomicznego (por. Wykres 49), także w przypadku Polski. Niemniej, można również wskazać pewne bariery przedsiębiorczości, które odróżniają polską gospodarkę od innych krajów, także tych o podobnym poziomie rozwoju.

Badanie Światowego Forum Ekonomicznego wskazuje, że, przeciętnie, im wyższy jest poziom rozwoju gospodarczego kraju, tym rzadziej jako bariery prowadzenia działalności są wskazywane korupcja i dostęp do finansowania. W ocenie ankietowanych, w Polsce te bariery okazują się mieć małe znaczenie, także w porównaniu do innych państw o zbliżonym poziomie rozwoju.

Uwzględniając poziom wytwarzanego PKB, polskie firmy relatywnie rzadko wskazują nieefektywną administrację publiczną jako barierę prowadzenia działalności gospodarczej. Nie musi to jednak oznaczać, że jest ona efektywna, ale że w porównaniu do innych czynników stanowi relatywnie małe ograniczenie dla aktywności firm. W szczególności okazuje się, że nieefektywna administracja publiczna była najrzadziej wymienianą barierą w grupie 20% najuboższych krajów, zapewne nie dlatego, że administracja

funkcjonuje tam na bardzo wysokim poziomie, tylko z powodu tego, że inne czynniki w większym stopniu ograniczały prowadzenie działalności gospodarczej w tych krajach.

Wraz ze wzrostem poziomu rozwoju kraju, wśród barier przedsiębiorczości częściej wymieniane są prawo pracy, niska innowacyjność i kwalifikacje pracowników, przy czym zależności te są szczególnie silne w przypadku pierwszych dwóch z wymienionych czynników. W Polsce prawo pracy, na tle krajów o podobnym poziomie rozwoju, jest wskazywane relatywnie często jako bariera rozwoju przedsiębiorstw, natomiast relatywnie rzadko wymieniany jest problem innowacyjności. Problem z dostępnością wykwalifikowanych pracowników również nie jest szczególnie eksponowany przez polskich respondentów, niemniej warto odnotować, że w ostatnich kilku latach jego znaczenie istotnie wzrosło (zob. Rysunek 50).

Wyniki badania Światowego Forum Ekonomicznego wskazują również, że charakterystyczne dla krajów UE (także we wcześniejszych edycjach badania) jest duże znaczenie „nadmiernego fiskalizmu” jako bariery działalności gospodarczej. Również w Polsce jest to czynnik postrzegany przez przedsiębiorców jako istotny, choć w nieco mniejszym stopniu niż przeciętnie w UE.

Barierą zdecydowanie najsilniej podkreślaną przez polskich przedsiębiorców, także na tle innych

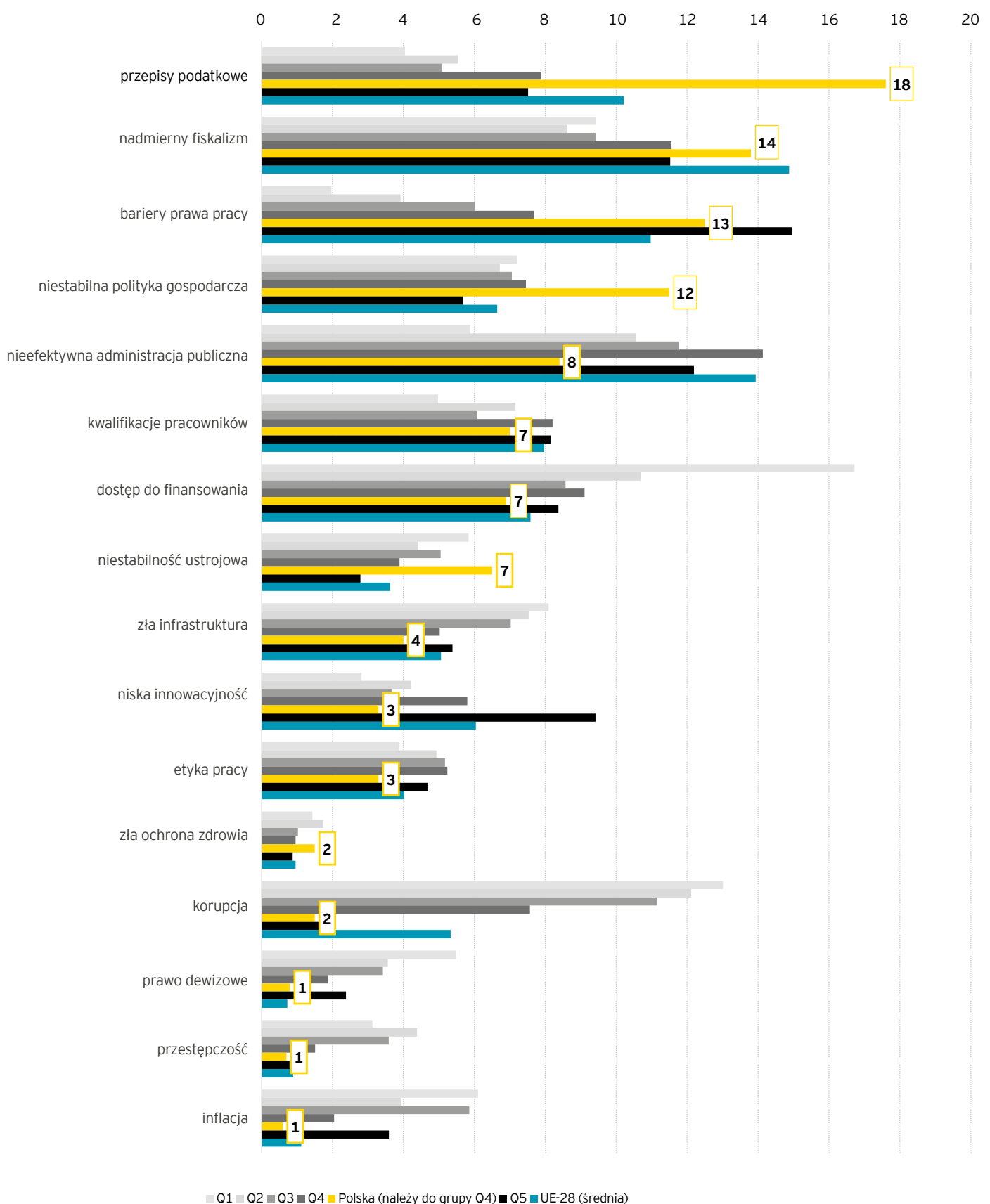
krajów uwzględnionych w badaniu Światowego Forum Ekonomicznego, są skomplikowane przepisy podatkowe. Jest to spójne z wynikami wcześniej przywoływanych badań, zarówno krajowych, jak i międzynarodowych. Korzystną tendencją jest natomiast notowany w ostatnich latach spadek znaczenia tego czynnika, co jednak nie zmienia faktu, że pozostaje on główną barierą działalności gospodarczej w ocenie polskich przedsiębiorców.

Pozostałe czynniki, które przez polskich przedsiębiorców są oceniane jako zdecydowanie ważniejsze bariery ich działalności niż przeciętnie w innych grupach państw to niestabilność polityki gospodarczej, a także niestabilność ustrojowa. Wnioski te są spójne z wynikami tegorocznego badania EY nt. atrakcyjności inwestycyjnej Polski⁵². Zgodnie z nimi, obok wielu bardzo pozytywnie ocenianych elementów polskiej gospodarki, inwestorzy międzynarodowi wskazali na niestabilne otoczenie polityczne, społeczne i gospodarcze jako kluczowe zagrożenie dla Polski. Mając na uwadze potrzebę zwiększania nakładów inwestycyjnych w Polsce, w tym szczególną rolę pełnioną przez zagraniczne inwestycje bezpośrednie, ww. wnioski wzmacniają rolę stabilności gospodarczej i przewidywalności zmian regulacyjnych jako kluczowych determinant wzrostu gospodarczego w Polsce.

52 EY, 2017, *EY's Attractiveness Survey Poland May 2017*.

Rysunek 49

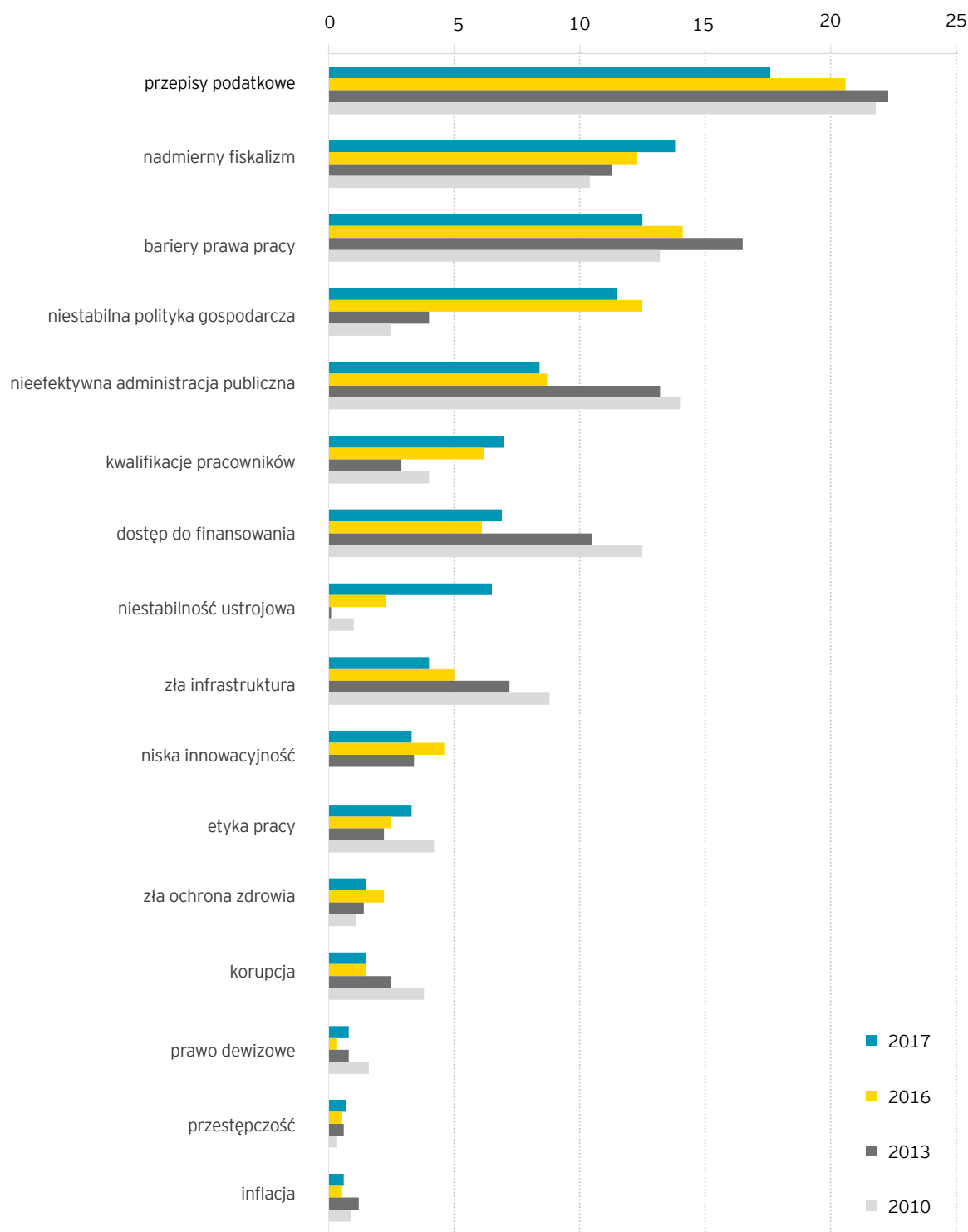
Odsetek badanych wskazujących poszczególne bariery prowadzenia działalności gospodarczej dla Polski, średnio dla państw UE-28 oraz średnio dla 138 państw (w tym państw UE-28) pogrupowanych według tzw. kwintyli poziomu PKB per capita według parytetu siły nabywczej w 2016 r. (pięć w przybliżeniu równolicznych grup państw, gdzie Q1 obejmuje 20% państw o najniższym, a Q5 20% państw o najwyższym poziomie PKB per capita)



Uwaga: % badanych wskazujący daną barierę ważony kolejnością uszeregowania barier przez badanych (od 1 do 5, 1 - najważniejsza bariera)
 Źródło: Opracowanie EY na podstawie World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2017-2018

Rysunek 50

Odsetek badanych wskazujących poszczególne bariery prowadzenia działalności gospodarczej dla Polski



Uwaga: % badanych wskazujący daną barierę ważony kolejnością uszeregowania barier przez badanych (od 1 do 5, 1 - najważniejsza bariera).
 Źródło: Opracowanie EY na podstawie World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2017-2018 i wcześniejsze edycje.