

Czy władza publiczna powinna wspierać finansowo prywatnych przedsiębiorców ?

Poglądy na ten temat mogą być różne. Jest całkiem spora grupa przeciwników wszelkiego typu form wsparcia z funduszy publicznych prywatnej przedsiębiorczości. Twierdzą oni, że takie wsparcie prowadzi do zakłócenia reguł rynkowych i wolnej konkurencji, wręcz niszczy rynek. Nawet wśród samych przedsiębiorców można spotkać całkiem licznych wyznawców podobnych poglądów.

Może najlepszą i najbardziej sprawiedliwą formą wsparcia przedsiębiorczości byłoby zwyczajne obniżenie stopy procentowej podatku dochodowego? Skorzystaliby na tym wszyscy przedsiębiorcy, w jednakowym stopniu.

Mógłbym powyższy pogląd uznać za swój własny, pod jednym wszakże warunkiem. Tylko wówczas, gdyby władza publiczna działała konsekwentnie, tzn. zrezygnowała ze wspierania nie tylko mikro, małych i średnich prywatnych przedsiębiorców, ale wszystkich przedsiębiorców bez wyjątku. Dopóki władza publiczna hojnie obdziela dotacjami deficytowe przedsiębiorstwa państwowe, inwestorów zagranicznych (którzy bez tych dotacji nigdy by w Polsce nie zainwestowali i wyniosą się stąd natychmiast gdy w innym kraju znajdą tańszą siłę roboczą lub otrzymają większą pomoc publiczną) oraz potencjalnych przedsiębiorców (czyli firmy typu start up, które rozpoczynają dopiero działalność i nie osiągają jeszcze żadnych przychodów ze sprzedaży), to nie widzę racjonalnego powodu aby przedsiębiorcy z sektora MSP, posiadający już pewną historię i pozytywnie zweryfikowani przez rynek mieli być traktowani gorzej.

Żeby komuś dać, władza publiczna musi najpierw komuś zabrać. Zabieranie pieniędzy w formie podatków od dochodowych przedsiębiorstw z sektora MSP i dawanie ich deficytowym przedsiębiorstwom państwowym, firmom typu start up, z których 90% nie przetrwa nawet trzech lat lub inwestorom zagranicznym transferującym zyski do krajów stosujących dumping podatkowy, nie ma ekonomicznego, ani społecznego uzasadnienia.

Jeżeli przyjąć, że jednym z najważniejszych zadań władzy publicznej jest prowadzenie polityki sprzyjającej utrzymaniu istniejących i powstawaniu nowych miejsc pracy, to trzeba kierować fundusze publiczne tam, gdzie te miejsca pracy powstają najtańszym kosztem lub gdzie są teoretycznie najbardziej trwałe. Takim miejscem jest sektor MSP. Podobny pogląd na ten temat ma Komisja Europejska. Nie jest przypadkiem, że jednym z głównych priorytetów jej obecnej polityki jest wdrożenie przyjętej 25 czerwca 2008 roku dyrektywy Small Business Act for Europe (SBA), czyli programu mającego ułatwić wszechstronny rozwój MSP we wszystkich krajach należących do UE.

Władza publiczna w Polsce nie ma obowiązku wspierania finansowego inwestycji realizowanych przez prywatnych przedsiębiorców z sektora MSP. Może wszystkie publiczne środki finansowe przeznaczyć na inne cele. Tyle tylko, że ma tych środków za mało, o czym świadczy nieustające od 20 lat zadłużanie się państwa. Inaczej jest z prywatnymi przedsiębiorcami. Ich firmy muszą być dochodowe, aby istnieć. Generowane zyski mogą przeznaczyć na konsumpcję, ulokować w banku (niekoniecznie w Polsce), zainwestować w zagraniczne nieruchomości w krajach o łagodniejszym klimacie, pożyczyć na procent państwu kupując obligacje państwowe, albo zainwestować w rozwój swoich firm w Polsce i stworzenie nowych miejsc pracy. Obowiązkiem władzy publicznej jest zachęcanie przedsiębiorców, aby jak najczęściej wybierali ostatnią opcję. Jednym z rodzajów takiej zachęty może być np. stosowanie inwestycyjnych ulg podatkowych, drugim przyznawanie dotacji inwestycyjnych, trzecim dofinansowanie tworzenia nowych stanowisk pracy, czwartym umarzanie części kredytów inwestycyjnych itd.

Chodzi o to, że władza publiczna nie może zmusić prywatnych przedsiębiorców do inwestowania, ale może ich do tego zachęcić. Jeśli się uda, to korzysta na tym nie tylko przedsiębiorca, ale także dobro publiczne. Wsparcie udzielane prywatnym przedsiębiorcom stanowi zazwyczaj od 30%-70% wartości netto realizowanych przez nich inwestycji. Najczęściej jest to mniej niż 50% wartości takich inwestycji. Wynika z tego, że każda złotówka pomocy publicznej mobilizuje dodatkowo 1-2 zł

środków prywatnych, w formie tzw. wkładu własnego przedsiębiorców, będących beneficjentami pomocy publicznej.

W przypadku inwestycji realizowanych przez sektor publiczny samodzielnie, inwestycje w 100% finansowane są ze środków publicznych. To elementarna prawda, o której często zapominają politycy i urzędnicy decydujący o finansach publicznych i polityce gospodarczej Polski.

Wobec deficytu budżetowego, który będzie utrzymywał się w Polsce przez wiele lat, nie ma innej możliwości kreowania inwestycji w modernizację istniejących i tworzenie nowych miejsc pracy, jak partnerstwo publiczno-prywatne, rozumiane także jako wspieranie ze środków publicznych inwestycji rozwojowych realizowanych przez mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa.

Zdrowy rozsądek podpowiada, że takie wsparcie należy kierować przede wszystkim do przedsiębiorców, którzy udowodnili w przeszłości, że są godni zaufania. Jeżeli jakaś firma działa na rynku od kilku lub kilkunastu lat, systematycznie zwiększa sprzedaż i zatrudnienie, stale inwestuje w rozwój, nie ma problemów z przestrzeganiem prawa to ryzyko jej upadku lub likwidacji jest relatywnie niskie. Ona już się dobrze nauczyła stawiać czoła wyzwaniom rynkowym. Jest sprawdzona i wiarygodna. Jeżeli w dodatku ma od zawsze siedzibę w Polsce i tutaj płaci podatki, to powinna być najbardziej pożądanym partnerem dla władzy publicznej.

Na postawione na wstępie pytanie jest zatem następująca odpowiedź: Władza publiczna w Polsce powinna wspierać finansowo prywatnych przedsiębiorców z sektora MSP, ponieważ jest to dla niej świetny interes. Trzeba to jednak robić w sposób przemyślany, efektywny, przejrzysty, uczciwy i profesjonalny.

Piotr Kościukiewicz
Kraków, 2010-11-05